

Pemberdayaan dan Pendampingan Usaha Angkringan Dukuh Jetis Sleman Melalui Bantuan Modal Kerja

Sutrisno^{a,1,*}, Asmai Ishak^{a,2}, Yazid^{a,3}

^a Universitas Islam Indonesia, Condongcatur, Depok, Sleman, Yogyakarta (55283), Indonesia

¹ sutrisno@uii.ac.id; ² Asmai.ishak@uii.ac.id; ³ yazid@uii.ac.id

* corresponding author: sutrisno@uii.ac.id

ARTICLE INFO

Article history

Received : Juni, 2024

Revised : Juni, 2024

Accepted : Juni, 2024

Keywords

angkringan
modal kerja
pelatihan
pendampingan

ABSTRACT

Usaha angkringan merupakan usaha kas Yogyakarta yang pada umumnya lokasinya berada di pinggir jalan, baik yang ada diperkotaan maupun pedesaan. Angkringan sangat digemari oleh para mahasiswa dan masyarakat yang berpenghasilan rendah. Harga jual makanan juga sangat murah sehingga marjin labanya juga kecil. Namun pelanggan angkringan dengan makanan khas nasi kucing ini sangat loyal, sehingga pengusaha angkringan bisa bertahan. Untuk mengembangkan usaha angkringan ini, tim peneliti memberikan pelatihan manajemen dan bantuan berupa modal kerja kepada pengusaha angkringan agar bisa digunakan untuk mengembangkan usahanya. Hasil pelatihan, pendampingan dan pemberian bantuan modal kerja menunjukkan adanya sedikit peningkatan omzet penjualan, serta mulai menyadari perlunya pembukuan sederhana. Hasil lain dari pengabdian ini, selain untuk keperluan BKD juga akan dijadikan artikel jurnal pengabdian yang bisa menambah point kinerja pengabdian baik bagi dosen maupun jurusan.

This is an open access article under the [CC-BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license.



A. Latar Belakang

Para penggemar kuliner dengan penghasilan pas-pasan bisa berburu kuliner khas di Jogja dan Jawa Tengah yaitu angkringan. Menurut (Wikipedia, n.d.), angkringan berasal dari bahasa Jawa yang berarti alat dan tempat jualan makanan dengan gerobak dorong yang menjual berbagai makanan di pinggir jalan dengan harga yang sangat murah. Awal munculnya warung angkringan dari Yogyakarta, yakni dari seorang bernama Mbah Pawiro yang berasal dari Kecamatan Cawas, Kabupaten Klaten. Mbah Pawiro ini menjadi pionir penjual makanan dan minuman sejak tahun 1950an (Henry, 2021). Namun, beberapa sumber menyebutkan bahwa angkringan berasal dari Kaltan yang diberi nama Hik (Haidir, 2022).

Warung angkringan ini menjadi sangat fenomenal karena hampir disetiap pinggir jalan yang rame pasti ada warung angkringan. Angkringan menawarkan makanan utama nasi putih yang dibungkus daun pisang atau kertas yang isinya sangat sedikit dengan lauk oseng tempe/tahu, oseng teri ditambah sambel. Oleh karena porsi yang sangat sedikit, warung angkringan ini lebih dikenal dengan nama 'nasi kucing' (Henry, 2021). Bahkan menurut Rahardi (2018) warung angkringan ini menjadi unggulan UMKM Kabupaten Sleman. Kepanewon Depok salah satu kecamatan di Kabupaten Sleman mendorong usaha angkringan dengan memberikan pelatihan pengelolaan angkringan terhadap lima perempuan miskin dengan memberikan gerobak angkringan beserta perlengkapannya, dengan memanfaatkan dana sosial dari surplus anggaran pengelolaan kegiatan kecamatan Depok (Rahardi, 2018).

Jihad (2016) menulis kisah seorang bernama Nuraini Yeti mantan narapidana yang sukses membuka usaha angkringan. Yeti, setelah keluar dari Lembaga Pemasyarakatan (Lapas) Kelas 1 Yogyakarta sempat membuka usaha salon kecantikan, namun akhirnya sukses menekuni usaha angkringan dibawah pendampingan Lapas yang menyediakan tempat jualan di halaman depan Kantor Lapas.

Ada beberapa pengabdian yang juga peduli kepada pengembangan UMKM. Di Bali, pengembangan promosi media sosial untuk peningkatan nasi jinggo yang merupakan makanan kas angkringan Bali (Yasa et.al., 2021). Pengembangan usaha kuliner (Dinda et al., 2022), Digitalisasi UMKM (Rahmat, Givari, & Hermawan, 2022), kuliner berbasis digital (Kartikasari & Tanujaya, 2021), pemberdayaan angkringan milenial (Candra et al., 2022), pemanfaatan dana zakat untuk usaha produktif angkringan (Syuhada & Darmawan, 2019).

Pembinaan dan pendampingan terhadap para pengusaha warung angkringan memang masih sangat dibutuhkan agar dalam berusaha bisa meningkatkan taraf kehidupannya dan usaha angkringannya juga bisa berkembang dengan baik. Salwa (2022) memberikan pelatihan terhadap pengusaha angkringan berupa strategi pengembangan angkringan dalam meningkatkan daya tarik konsumen dengan perspektif ekonomi islam. Bahkan Amiroh, Rahayu, Winarno, & Hermawan, (2022) dan Ridwan, Fauzi, Aisyah, Susilawati, & Sofyan., (2019) memberikan pelatihan dan pendampingan terhadap warung angkringan dengan digitalisasi manajemen angkringan dan digital marketing angkringan.

Padukuhan Jetis merupakan salah satu padukuhan di Desa Wedomartana, kepanewon Ngemplak, Kabupaten Sleman, juga mempunyai beberapa penduduk kurang mampu, sehingga perlu ada kepedulian perguruan tinggi, oleh karena itu, Pusat Pengembangan Manajemen (PPM) Jurusan Manajemen Fakultas Bisnis dan Ekonomika (FBE) Universitas Islam Indonesia mengadakan pelatihan, pendampingan dan memberikan pelatihan bisnis dan bantuan modal kerja kepada usaha angkringan yang telah berjalan agar bisa lebih mengembangkan usahanya.

B. Kajian Literatur

Ada empat aspek utama dalam menjalankan bisnis yakni aspek pemasaran, aspek sumber daya manusia, aspek Teknik (produksi) dan aspek keuangan (Sutrisno, 2017). Aspek pemasaran merupakan aspek untuk mengetahui seberapa besar konsumen yang akan membeli produk yang ditawarkan oleh perusahaan. Aspek teknis (produksi) berhubungan dengan proses pembuatan produk yang akan ditawarkan oleh perusahaan, aspek sumberdaya manusia merupakan personalia atau orang-orang yang akan melaksanakan pekerjaan setelah ada perencanaan, dan aspek keuangan merupakan aspek yang berhubungan dengan penyediaan dana untuk membiayai proyek dan hasil keuntungan yang diperoleh oleh usaha tersebut.

Setiap usaha membutuhkan dana yang akan digunakan untuk membiayai pembelian aktiva tetap dan untuk membiayai operasional perusahaan sehari-hari. Aktiva tetap merupakan kekayaan perusahaan yang masa manfaatnya lebih satu tahun seperti tanah, bangunan gedung, mesin peralatan, dan inventaris, sementara modal kerja merupakan dana yang dibutuhkan untuk membiayai operasional perusahaan sehari-hari yang tercantum pada neraca pada pos aktiva lancar. Modal kerja terdiri dari pertama kas yaitu uang yang dimiliki perusahaan baik disimpan di perusahaan maupun di bank yang bisa diambil sewaktu-waktu. Kedua, piutang dagang yaitu tagihan kepada pihak lain sebagai akibat penjualan secara kredit, dan ketiga persediaan yakni bahan atau barang yang dimiliki yang akan diproses lebih lanjut atau untuk dijual lagi.

Modal kerja ini sangat penting, karena tanpa modal kerja perusahaan tidak akan bisa beroperasi walaupun punya aktiva tetap yang besar. Modal kerja ini akan digunakan untuk membeli bahan baku,

membayar upah, membayar utang, dan membiaya operasional lainnya yang jangka waktunya kurang dari satu periode.

C. Method

Pengabdian pada masyarakat yang diselenggarakan berupa pemberian bantuan modal kerja sekaligus pemberian pelatihan manajemen yakni manajemen pemasaran, manajemen produksi, dan pembukuan sederhana. Adapun proses pengabdiannya bisa digambarkan sebagai berikut:



Gambar 1: Proses Pengabdian

- **Konsultasi Kepala Dukuh**
Langkah pertama adalah berkonsultasi dengan kepala dukuh Jetis untuk berdiskusi tentang persyaratan calon pengusaha yang akan dibantu. Peran kepala dukuh adalah member ijin pada tim pengabdian untuk melakukan pembinaan dan pendampingan serta merekomendasikan pengusaha yang dibantu diberikan subsidi modal kerja.
- **Cek Lokasi**
Untuk menentukan calon pengusaha yang akan dibantu, maka perlu diinventarisir jumlah pengusaha angkringan yang ada di Padukuhan Jetis. Karena tidak semua pengusaha angkringan memperoleh bantuan modal kerja tetapi dibatasi 10 pengusaha angkringan yang layak dibantu.
- **Pemilihan Usaha Angkringan**
Setelah diinventarisasi dan diidentifikasi semua pengusaha angkringan yang ada di Padukuhan Jetis, selanjutnya didiskusikan dan ditentukan 10 pengusaha yang layak untuk dibantu baik bantuan materi pelatihan, pendampingan dan bantuan modal kerja (gambar 2: beberapa usaha angkringan yang memperoleh bantuan modal kerja).
- **Identifikasi masalah**
Untuk memberikan pelatihan yang diinginkan oleh pengusaha angkringan, maka diperlukan identifikasi masalah yang dihadapi pengusaha angkringan. Hal ini untuk memastikan kebutuhan pelatihan oleh masing-masing pengusaha angkringan agar pelatihan lebih tetap sasaran.
- **Pelatihan Manajemen**

Pelatihan ini dimaksudkan agar pengusaha angkringan mengetahui apakah usahanya berkembang, maka diperlukan pembekalan pelatihan manajemen, seperti pelatihan pengelolaan keuangan, motivasi berwira usaha, dan pemasaran.

- Pemberian bantuan modal kerja

Untuk memotivasi pengusaha angkringan agar bisa berkembang lebih baik lagi, maka pengabdian akan memberikan bantuan modal kerja dengan harapan bisa dimanfaatkan untuk menambah item menu yang dijual, sehingga lebih menarik bagi pelanggannya.

- Pemantauan Usaha Angkringan

Agar usaha angkringan bisa berkembang, setelah diberi pelatihan manajerial dan bantuan modal kerja, maka perlu secara periodic dipantau perkembangannya, dan diajak berdiskusi hasil usahanya setelah pelatihan.

- Pendampingan

Pendampingan dilakukan agar usaha angkringan yang dirintis berjalan sesuai dengan yang direncanakan. Pada pendampingan, juga akan dilakukan evaluasi terhadap implementasinya, apakah ada yang perlu diperbaiki, ditambah atau dikurangi. Pendampingan ini dimaksudkan untuk memastikan agar usaha angkringan ini bisa berjalan sesuai dengan yang direncanakan.



Gambar 2: Beberapa lapak usaha angkringan yang dibina

D. Hasil dan Pembahasan

Setelah dilakukan survey dan diskusi dengan kepala padukuhan Jetis, Desa Wedomartani, Kepanewon Ngemplak, Kabupaten Sleman., diputuskan untuk memberikan bantuan dana untuk menambah modal kerja kepada sebanyak Sembilan usaha angkringan yang berlokasi di Padukuhan Jetis. Gambar 2 menunjukkan beberapa pengusaha yang memperoleh bantuan modal kerja.



Gambar 3: Pemberian Bantuan Modal Kerja kepada Peserta

Dari Sembilan usaha angkringan ini, selanjutnya diberikan pelatihan yang berkaitan dengan pemasaran dan manajemen keuangan. Pelatihan pemasaran difokuskan bagaimana agar usaha angkringan lebih dikenal oleh Masyarakat, sementara pelatihan manajemen keuangan difokuskan pada pengelolaan keuangan agar kelangsung hidup usaha angkringan bisa tetap eksis tidak terganggu masalah keuangan. Gambar 3 adalah peserta pelatihan dan penerima bantuan modal kerja, sedangkan gambar 4 adalah Sebagian pemberi pelatihan dan pendampingan.

Proses produksi

Usaha angkringan termasuk kategori usaha kuliner yang menyediakan makanan dan minuman dengan orientasi harga murah meriah yang terjangkau bagi kalangan Masyarakat berpenghasilan rendah dan terjangkau oleh kantong mahasiswa. Berikut ini adalah jenis produksi dari usaha angkringan:

- Produk makanan: nasi kucing, nasi piringan, sate usus, sate telur puyuh, sate ati amplas, ceker ayam, kepala ayam, tahu dan tempe goreng/bacem, tempe mendoan, dan berbagai macam krupuk.
- Produk minuman (dingin dan panas): Teh, jeruk peras, jeruk nipis, jahe, teh jahe, susu, susu jahe, wedang uwuh dan minuman dari berbagai merek dalam kemasan sachet.

Proses produksi minuman pada umumnya dibuat sendiri oleh pengusaha angkringan, sedangkan untuk produk makanan, ada dua model proses produksi yakni model titipan dan membuat sendiri. Bagi usaha angkringan yang hanya dijaga oleh satu orang sekaligus pemilik, mereka lebih menyukai proses produksi dengan model titipan, sehingga tidak perlu repot-repot memasak yang membutuhkan waktu dan tenaga ekstra. Pengusaha angkringan tinggal memesan produk makanan yang diinginkan dengan jumlah yang disesuaikan dengan perkiraan setiap harinya. Kelebihannya, selain tidak direpotkan dengan proses memasak yang membutuhkan waktu dan tenaga, juga memperoleh keuntungan rata-rata sebesar 20% dari harga makanan yang dititipkan.

Model kedua adalah dengan memasak sendiri. Alasan menggunakan model ini adalah untuk menjaga agar kualitas makanan tetap terjaga karena selalu dibuat dengan resep dari pengusaha itu sendiri. Keuntungannya adalah kualitas makanan terjaga karena semua bahan dan bumbu dipilih sendiri

sesuai dengan yang resep yang dibuat pengusaha, sehingga rasa makanan akan terjaga, sesuai keinginan pelanggan. Selain itu, dengan memasak sendiri, margin keuntungannya jauh lebih besar. Memang dengan memasak sendiri lebih merepotkan, tetapi pengusaha merasa lebih mantab jika memasak sendiri.



Gambar 4: Pemberi pelatihan

Pemasaran

Banyak factor yang menentukan keberhasilan usaha angkringan antara lain lokasi usaha, kelengkapan produk, cita rasa makanan, harga, promosi, pelayanan dan keramahan pengusaha, dan persaingan usaha. Dari usaha angkringan yang dibina, satu usaha mempunyai omzet yang sangat tinggi, karena lokasinya yang sangat strategis disekitar perumahan dengan jalan utama yang banyak dilalui oleh Masyarakat. Namun, ada juga yang lokasinya kurang strategis, jauh dari keramaian, sehingga omzetnya juga tidak begitu banyak. Dengan demikian, factor lokasi sangat menentukan keberhasilan usaha angkringan. Namun demikian, karena lokasi angkringan yang dibina sudah menentang, maka perlu upaya lain untuk meningkatkan omset penjualannya.

Kelengkapan produk dan citarasa baik makanan maupun minuman juga menjadi pertimbangan bagi pelanggan. Dengan semakin lengkap produk makanan maupun minuman, pelanggan tidak akan bosan untuk sering datang dan makan diangkringan. Hal ini disebabkan jika bosan dengan lauk yang satu akan mencari lauk lainnya. Selanjutnya, keberhasilan usaha angkringan juga dari pelayanan dan keramahan penjual. Seringkali pelanggan meminta penjual untuk 'membakar' lauk seperti tempe, tahu, dan lauk lainnya agar jadi panas, sehingga menjadi lebih berselera. Pelayanan ekstra ini diberikan oleh penjual tanpa menarik biaya tambahan, dan dilayani dengan penuh keramahan. Keramahan penjual ini juga menjadi alasan konsumen untuk datang lagi sehingga menjadi pelanggan setia. Penjual sering diajak ngobrol oleh konsumen dan selalu ditanggapi dengan senyuman dan penuh antusias.

Selain kelengkapan dan citarasa makanan dan minuman, konsumen juga mempertimbangkan harga makanan dan minuman yang ditawarkan oleh usaha angkringan. Harga makanan dan minuman pada usaha angkringan sangat sensitif, karena banyak usaha angkringan yang lokasinya berdekatan, sehingga jika ada angkringan yang menawarkan harga lebih tinggi sedikit saja bisa menyebabkan konsumen berpindah pada angkringan lainnya. Oleh karena itu, pengusaha angkringan harus bisa

menjaga harganya agar tidak terlalu tinggi, untuk mencegah pelanggan berpindah pada angkringan pesaing.

Pada dasarnya promosi juga bisa menjadikan usaha angkringan berhasil, namun demikian promosi usaha angkringan ini belum digarap secara maksimum. Tidak ada upaya yang serius dari pengusaha angkringan untuk memanfaatkan promosi agar meningkatkan omset penjualannya. Oleh karena itu, tim pengabdian berupaya membantu agar promosi bisa dilakukan terutama yang promosi dari mulut ke mulut yang sudah ada ditingkatkan menjadi *electronic word of mouth* (e-wom). E-wom merupakan pernyataan positif atau negatif yang dibuat oleh konsumen aktual, potensial mengenai suatu produk melalui media internet atau media social (Maulida, Kurniati, & Zunaida, 2023). E-wom ini bisa dilakukan dengan cara meminta pelanggan yang mempunyai pengikut Instagram cukup banyak untuk memviralkan angkringannya baik lokasi, suasana, makanan dan pelayannya. Jika beberapa pelanggan bisa diminta untuk memviralkan dengan ulasan yang baik, maka diharapkan teman-teman pelanggan akan menyebarkan lebih luas lagi baik melalui aplikasi whatsapp, Instagram maupun tiktok.

Keuangan

Pengelolaan keuangan angkringan yang baik merupakan kunci dalam menjaga kelangsungan bisnis dan memastikan keuntungan yang diperoleh. Pada umumnya usaha angkringan dikelola secara pribadi oleh pengusaha angkringan dimana tidak ada pemisahan antara keuangan usaha angkringan dan keuangan pribadi. Dengan demikian, tidak bisa diketahui secara pasti berapa keuntungan yang diperoleh oleh pengusaha angkringan. Hal ini disebabkan ada beberapa pos biaya yang tidak dimasukkan dalam pos biaya, sehingga uang yang diperoleh yang dikira keuntungan, tetapi ternyata belum dikurangi dengan pos biaya. Misalnya, upah pemilik yang sekaligus penjual dan istri yang membantu masak tidak dimasukkan kedalam pos biaya, sehingga keuntungan yang diperoleh adalah keuntungan semua. Oleh karena itu diperlukan pelatihan mengenai pengelolaan keuangan angkringan, agar menjadi lebih baik.

Pelatihan keuangan ditujukan untuk memberikan pemahaman tentang pentingnya pencatatan keuangan agar bisa peroleh gambaran secara sederhana apakah usaha angkringan memperoleh keuntungan. Pelatihan keuangan lebih difokuskan pada proses pembukuan sederhana yakni pengelolaan kas. Setiap uang yang dikeluarkan baik untuk membeli bahan makanan maupun minuman, pengeluaran untuk mengolah bahan menjadi produk jadi, juga setiap hasil penjualan selalu dilakukan pencatatan. Dengan demikian, akan diketahui berapa hasil penjualan setiap hari dan besarnya pengeluaran setiap hari. Selisihnya adalah laba kotor sebelum dikurangi biaya oportunitas berupa upah bagi pemilik, sehingga bisa diketahui laba bersihnya.

Hasil pelatihan dilanjutkan pendampingan selama dua bulan dengan frekuensi tatap muka 2 minggu sekali untuk mengetahui perkembangannya. Hasil minimal sudah ada catatan keuangan dan juga adanya peningkatan keuntungan.

E. Kesimpulan

Dari hasil pendampingan, ternyata ada angkringan yang omzetnya sangat besar dan ada yang hasilnya masih minim. Hasil ini disebabkan angkringan yang beromset besar berada pada Lokasi yang sangat strategis, menu makanan yang sangat variatif dan pelayanan yang sangat memuaskan. Sedangkan usaha angkringan yang omzetnya yang relative kecil pada umumnya lokasinya kurang strategis, dengan menu yang kurang variative. Dari proses pelatihan dan pendampingan, diperoleh sedikit peningkatan omzet dan ada upaya untuk melakukan pemasaran dengan meminta pelanggan setia untuk memviralkan angkringannya. Dengan adanya bantuan modal kerja, menu makanan juga ditambah agar lebih variative yang diharapkan akan menjadi daya Tarik bagi pembeli dan calon pembeli.

Ucapan Terimakasih

Kami tim pengabdian masyarakat mengucapkan banyak terimakasih kepada Pusat Pengembangan Manajemen (PPM) Jurusan Manajemen Fakultas Bisnis dan Ekonomika (FBE) Universitas Islam Indonesia, yang telah memberikan hibah pembiayaan atas pengabdian ini, baik pada saat pelaksanaan dan penulisan artikel.

F.References

- Arfiansyah, M.A dan Suminto, E., 2021. Pelatihan Pembukuan Sederhana Untuk Umkm Sebagai Upaya Ketahanan Ekonomi Di Masa Pandemi Covid-19. Al Basirah Jurnal Pengabdian Masyarakat. Vol 1. No 1. 1-8. <file:///C:/Users/Lenovo/Downloads/3-Article%20Text-35-3-10-20210727.pdf>
- Amiroh, I., Rahayu, D. R., Winarno, A., & Hermawan, A. (2022). Digitalisasi Pemasaran Serta Pendampingan Manajemen Usaha Pada Umkm Angkringan Kms Di Tumpang Kabupaten Malang. *Jurnal Pemantik*, 1(2), 154–168. <https://doi.org/10.56587/pemantik.v1i2.50>
- Candra, A., Sucipto, H., Harini, D., Nasiruddin, Roni, & Mutaqin, A. (2022). Pemberdayaan UMKM Angkringan Milenial melalui Legalitas Usaha di Desa. *Kreatif*, 2(2), 76–84.
- Dinda, E., Mariska, S., Irmawati, A., Apriyanti, A., Sapitri, M., Anita, A., & Emilda, E. (2022). Pengembangan Usaha Kuliner Di Desa Tapus, Sumatera Selatan. *SELAPARANG: Jurnal Pengabdian Masyarakat Berkemajuan*, 6(4), 2267. <https://doi.org/10.31764/jpmb.v6i4.10624>
- Haidir, A. (2022). Jadi Destinasi Wisata Kuliner, Ternyata Begini Asal Usul Angkringan di Jawa Tengah. *Travel.Okezone.Com*. Retrieved from <https://travel.okezone.com/read/2022/07/19/301/2632061>
- Henry. (2021). Awal Mula Munculnya Angkringan, Warung Nasi Kucing dengan Harga Sangat Terjangkau. *Liputan6.Com*. Retrieved from <https://www.liputan6.com/lifestyle/read/4629155/awal-mula-munculnya-angkringan-warung-nasi-kucing-dengan-harga-sangat-terjangkau>
- Jihad, A. (2016). Kisah Yeti, Mantan Narapidana yang Kini Sukses Jadi Pedagang Angkringan. *Tribun Jogja*. Retrieved from <https://jogja.kemenkumham.go.id/berita-kanwil/berita-upt>
- Kartikasari, C. Y., & Tanujaya, O. (2021). Strategi pengelolaan bisnis kuliner local berbasis digital disentra Kuliner Trodopo. *Humanism: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, V(2).
- Maharani, D dan Hasanah, H., 2020. Pelatihan Pembukuan Sederhana Bagi Usaha Kecil Untuk Meningkatkan Pemahaman Pencatatan Keuangan Di Desa Puntik Tengah Kecamatan Mandastana Kabupaten Barito Kuala. *IHSAN: Jurnal Pengabdian Masyarakat*. Vol 2. No 1. 1-6. <file:///C:/Users/Lenovo/Downloads/5144-11014-1-PB.pdf>
- Maulinda, I., Kurniati, R.R., and Zunaida, D., 2023. Pengaruh Citra Merek dan Electronic Word of Mouth (E-Wom) terhadap Keputusan Pembelian (Studi Pada Konsumen Umkm Spicipedia). *JIAGABI*, Vol. 14. No 2. 123-133
- Rahardi, F. (2018). Angkringan Jadi Usaha Unggulan Sleman. *Republika*. Retrieved from <https://news.republika.co.id/berita/nasional/jawa-tengah-diy-nasional/13/12/18/mxzruh>

Rahmat, D., Givari, M. A., & Hermawan, S. M. (2022). Pendampingan Dan Pengembangan Umkm Berbasis Digital Di Desa Karawang. *Jurnal Pengabdian Pelitabangsa*, 3(Oktobel 2022), 34–40. Retrieved from file:///C:/Users/USER/Downloads/1506-Article Text-3346-1-10-20221216.pdf

Ridwan, I. M., Fauzi, A., Aisyah, I., Susilawati, & Sofyan, I. (2019). Penerapan Digital Marketing Sebagai Peningkatan Pemasaran Pada UKM Warung Angkringan “WAGE” Bandung. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(1), 137–142. Retrieved from <http://ejournal.bsi.ac.id/ejurnal/index.php/abdimas>

Salwa, T. Q. (2022). *Strategi Pengembangan Angkringan Dalam Meningkatkan Daya Tarik Konsumen Pada Perspektif Ekonomi Islam*. UIN Sayyid Ali Rahmatullah.

Sutrisno, (2017), *Studi Kelayakan Bisnis*, Penerbit Ekonisia, Yogyakarta

Syuhada, N. N. Q., & Darmawan, D. A. (2019). Pemberdayaan Masyarakat Miskin Melalui Program Zakat Produktif Usaha Angkringan (Komparasi Baznas Kota Yogyakarta Dan Lazis YBW UII). *Universitas Gajah Mada Repository*.

Wikipedia. (n.d.). Angkringan. In *Wikipedia: Ensiklopedia Bebas*. Retrieved from <https://id.wikipedia.org/wiki/Angkringan>

Yasa, N. N. K., I Gusti Ayu Ketut Giantari, Henny Rahyuda, Ni Wayan Ekawati, & Putu Dyah Krismawintari. (2021). Pengembangan Model Promosi Media Sosial Untuk Peningkatan Penjualan Usaha Mikro “Nasi Jinggo” di Kota Denpasar. *JPM: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2(2), 77–81. <https://doi.org/10.47065/jpm.v2i2.278>