

PENGEMBANGAN KREATIVITAS DAN PENGELOLAAN KEUANGAN DALAM MENDORONG SAYA SAING USAHA BOUQUET FLOWER SIANTAR

Marisi Butarbutar¹, Christine Dewi Nainggolan², Novita Butarbutar³, Sudung Siamtupang⁴,
Rosita Manawari Girsang⁵

^{1,2,3,4} Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Sultan Agung, Indonesia

⁵ Universitas Simalungun, Indonesia

email: marisibutarbutar84@gmail.com¹, christinenainngolan86@gmail.com², novita.butar92@gmail.com³,
selitaefraim@gmail.com⁴, rosita.girsang@gmail.com⁵

Abstrak

Tujuan dari pelaksanaan pengabdian yang telah dilakukan di Bouquet Flower Siantar (BFS) Kota Pematang Siantar untuk mengetahui kemampuan dalam proses pengembangan kreativitas dalam pengembangan produk yang dihasilkan, yang tujuannya untuk mampu menguasai pasar yang semakin kompetitif dewasa ini dalam bisnis bouquet flower, karena bisnis ini semakin diminati dalam kegiatan acara wsuda, ulang tahun, dan kegiatan lainnya. Kemudian proses pengelolaan keuangan yang masih perlu ditingkatkan lagi agar pihak Bouquet Flower Siantar (BFS) tdk mengalami kesusahan dalam mengelola manajemen keuangan terhadap arus kas yang masuk maupun keluar di Bouquet Flower Siantar (BFS). Dengan pengembangan kreativitas dari produk usaha serta kemampuan dalam pengelolaan keuangan yang baik maka setiap usaha akan mampu mempertahankan pasar dan juga menguasai pasar yang sudah pasti memiliki peningkatan dalam mencapai laba perusahaan yang baik.

Kata kunci : Pengembangan, Kreativitas; Pengelolaan, Kreativitas, Bouquet.

Abstract

The purpose of the implementation of the service that has been carried out at the Siantar Bouquet Flower (BFS) Pematang Siantar City is to determine the ability in the process of developing creativity in developing the resulting product, the aim of which is to be able to dominate today's increasingly competitive market in the bouquet flower business, because this business is increasingly interested in the activities of graduation, birthdays, and other activities. Then the financial management process still needs to be improved so that Bouquet Flower Siantar (BFS) does not experience difficulties in managing the financial management of incoming and outgoing cash flows at Bouquet Flower Siantar (BFS). With the development of creativity in business products as well as the ability to manage good finances, every business will be able to maintain the market and also dominate the market, which will definitely increase in achieving good company profits.

Keywords: Development, creativity; management, creativity, bouquet.

PENDAHULUAN

Indonesia merupakan negara tropis yang bisa dijadikan tempat melestarikan berbagai jenis tanaman termasuk tanaman bunga. Oleh karena itu, banyak kelompok masyarakat atau individu yang akhirnya terjun dalam usaha bisnis jual bunga atau karangan bunga, karena sangat menguntungkan bisnis usaha tersebut sudah begitu pesat peluangnya terutama yang sifatnya estetik dan elegan, oleh karena itu bisnis bouquet bunga banyak dijual oleh para pengusaha bunga dengan harga yang cukup tinggi maupun rendah, sesuai dengan kualitasnya yang dihasilkannya. Produk bouquet bunga sendiri sangat dihargai keberadaannya, sebab produk bouquet bunga seperti ini sudah biasa untuk ditemui di lingkungan sekitar dan sering dijadikan hadiah kepada orang lain, hal ini karena kebiasaan masyarakat jaman sekarang yang selalu memberikan hadiah atau bingkisan cantik dibeberapa kegiatan seperti wisuda, ulang tahun, anniversary, dan lain-lain (Nami, 2022) dan saat ini usaha bouquet seperti ini sudah masuk kategori UMKM.

Pada saat ini banyak berbagai kalangan lebih memilih untuk merintis usaha sendiri. Istilah yang mewakili usaha mereka adalah Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM). Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah merupakan usaha yang bermodalkan kurang lebih atau sama dengan Rp.200.000.000 yang sering disebut sebagai tulang punggung perekonomian Indonesia mengingat jumlahnya yang banyak

Indonesia (Fathah & Widyaningtyas, 2020). Bouquet Flower Siantar (BFS) adalah salah satu jenis usaha mikro yang berkecimpung di ranah kerajinan Bouquet.

Adapun bouquet yang dibuat adalah Bouquet Bunga dan Bouquet Snack. Bouquet Flower Siantar (BFS) selalu berusaha untuk memberikan hasil terbaik untuk konsumen dan pelanggan. Manfaat usaha yang diperoleh dapat meningkatkan kreativitas berinovasi dalam berbisnis, menjadi peluang usaha yang menjanjikan bagi seseorang yang ingin memiliki penghasilan tambahan. Target pasar dalam usaha ini fokus terhadap pembelian kepada para remaja dan dewasa. Pada usia tersebut lebih sering memerlukan produk ini sebagai hadiah untuk orang-orang terkasih. mampu bersaing dengan para pengusaha bucket di luar sana, dengan nilai keunikan dari produk ini, harga jual kompetitif berdasar dari tingkat kesulitan dan ukuran produk. Tidak ada yang sempurna dalam menjalankan sebuah usaha, pastinya ada risiko usaha yang dihadapi. Bentuk usaha dari bisnis ini adalah usaha kecil mandiri dimana modal untuk usaha berasal dari dana pribadi.

Oleh karena itu, para pengusaha bouquet bunga menyediakan jenis bunga yang berbeda dan disesuaikan dengan kepentingan konsumen pemesan bunga. Untuk menjalankan bisnis tersebut, menurut (Handojo, 2019) diperlukan 1) Tentukan target pasar, 2) Tentukan lokasi yang tepat, 3) Kerja sama dengan pemasok bunga, 4) Sediakan jasa antar, 5) Penambahan karyawan. Usaha buket bunga merupakan salah satu bisnis kreatif yang cukup digandrungi (Pasha, 2022), yang terkadang bouquet itu terdiri dari bunga dari kain flannel, uang kertas dan ada juga yang berisikan snack (Handayani, 2022), dan usahajenis ini bergerak dalam bidang seni kerajinan tangan (Nur`Azizah et al., 2022). Demikian juga salah satu usaha bouquet yang berada di Kota Pematang Siantar yaitu Bouquet Flower Siantar, dimana usaha ini berada di Jalan. Kisaran II No.30, Kelurahan Kristen, Kecamatan Siantar Selatan, Kota Pematang Siantar, Sumatera Utara 21124, Indonesia. Bouquet Flow Siantar didirikan oleh Bapak Salmon. M. Simarmata, S.E., M.Si pada tahun 2016.

Dalam meningkatkan keberhasilan usaha ini, maka diperlukan penguasaan terhadap pasar konsumen yang membutuhkan bouquet tersebut, karena persaingan usaha bouquet di Kota Pematang Siantar dewasa ini begitu kompetitif baik dari segi bentuk bouquet dan harga pasar, Bouquet Flow Siantar dalam memasarkan produknya lebih menggunakan media pemasaran online melalui Instagram.



Gambar 1: Media Sosial Instagram Bouquet Flow Siantar

Tabel 1. Jenis Produk Bouquet Flow Siantar

NO	PRODUK	JENIS	HARGA
1		Money and Flower Bouquet	Rp 5.300.000
2		Snack Bouquet	Rp 300.000,-
3		Bunga Salib	Rp. 500.000,-
4		Artificial Flower Bouquet	Rp 350.000,-
5		Money Bouquet	Rp 350.000,-
6		Balloon Bouquet	Rp 350.00,-
7		Fresh Flower Bouquet	Rp 500.000,-
8		Money and Artificial Flower Bouquet	Rp 500.000,-

Sumber: Bouquet Flow Siantar, 2023

Untuk menguasai pasar maka diperlukan kemampuan dalam meningkatkan daya saing usaha. Daya saing bisnis dapat dilatakn sebagai kemampuan perusahaan untuk melakukan dengan baik yang diadaptasi dari, atau kemampuan dari perusahaan tersebut untuk bersaing satu sama lain, daya saing dapat juga berasal dari sumber daya yang dimiliki perusahaan (Mohamad & Niode, 2020), hal ini dapat dilakukan dengan pemasaran yang baik, karena pemasaran dapat dibedakan menurut sosial dan manajerial. Untuk pemasaran sosial menunjukkan peran yang dimainkan oleh pemasaran di dalam masyarakat, yaitu “menghasilkan standar hidup yang lebih tinggi”, sedangkan untuk manajerial pemasaran digambarkan sebagai “seni dalam menjual produk (Dewi, 2018). Salah satu indikator berhasilnya suatu produk dalam persaingan adalah semakin lakunya produk tersebut di pasaran (Laili, 2021), keunggulan kompetitif dijadikan sebuah konsep yang menyatakan bahwa kondisi alami tidak perlu dijadikan penghambat karena pada dasarnya dapat diperjuangkan dengan berbagai usaha (Wardani & Mulatsih, 2018). Persaingan usaha merupakan hal yang menjadi salah satu permasalahan yang dihadapi oleh Bouquet Flow Siantar, karena pengusaha sejenis dalam usaha bouquet di Kota Pematang Siantar para pesaingnya tidak lah sedikit, sehingga daya saing yang kuat harus mampu ditunjukkan agar konsumen tetap loyal terhadap produk yang dihasilkan oleh Bouquet Flow Siantar

Kemampuan daya saing tidak dapat dipisahkan oleh kemampuan kreatifitas dalam menghasilkan produk. Kreativitas dapat dikatakan sebagai kemampuan dalam menciptakan sesuatu produk yang baru, baik yang benar-benar baru dengan sesuatu ide baru yang dapat diperoleh melalui cara menghubungkan beberapa hal yang sudah ada serta menjadi suatu hal baru, dan kreativitas dapat dijadikan proses pemecahan masalah (Tysara, 2021). Kreatifitas dapat muncul melalui beberapa tahap, menurut (Mulachela, 2022) tahapan tersebut terdiri dari:

1. Tahap persiapan, Fase ini mencakup kegiatan untuk mengidentifikasi masalah, mengumpulkan informasi yang relevan, dan mengeksplorasi peluang potensial.
2. Tahap pembinaan usaha baru, setelah data dikumpulkan, itu masuk ke fase penyediaan sarana dan prasarana untuk pengembangan produk baru atau sama sekali tidak aktif
3. Tahap pencerahan, ini merupakan tahap ketika gagasan baru muncul di pemikiran untuk menjawab tantangan kreatif yang tengah dihadapi pebisnis
4. Tahap pembuktian, pada tahap ini, pebisnis mulai meyakinkan diri bahwa gagasan yang diperoleh dapat diterapkan dan dicoba.

Kementerian Koperasi dan UKM mendorong agar usaha mikro dapat mengelola keuangan dan menjaga likuiditas secara baik, pelaku usaha mesti melengkapi administrasi dan pencatatan keuangan kegiatan usaha dalam segala kondisi usaha (Wardiningsih et al., 2021). Pengelolaan atau manajemen keuangan dapat suatu kegiatan merencanakan, mengatur, mengarahkan, dan mengawasi seluruh aktivitas keuangan (Bankraya.co.id, 2022). Dengan memisahkan informasi keuangan pribadi dan bisnis, pemilik dapat lebih mudah mengelola keuangan perusahaan, hal ini dikarenakan keakuratan data keuangan perusahaan dapat mempengaruhi pengambilan keputusan dan evaluasi kinerja bisnis (Sikapiuangmu.ojk.go.id, 2022). Arus kas yang bercampur antara keuangan pribadi dan usaha dapat menyulitkan UMKM dalam menentukan beban operasional perusahaan.

Sedangkan saat ini kemampuan dan pengetahuan para usaha kecil terhadap ilmu manajemen sangat kurang, perilaku pengelolaan keuangan yang masih sederhana, dilihat dari cara pencatatan keuangan yang tidak memenuhi standar (Supriadi et al., 2023), meskipun kebanyakan para wirausahawan tersebut sudah menempuh pendidikan formal, namun tidak semua memiliki latar belakang manajemen dan akuntansi (Matiin, 2021).. Untuk meningkatkan akses terhadap pembiayaan perlu kemampuan menjalankan manajemen usaha yang baik. Karena tantangan besarnya akses pembiayaan yang masih rendah. Sekretaris Deputi Bidang Usaha Mikro Kementerian Koperasi dan UKM A.H. Novieta mengatakan bahwa Bisnis UMKM yang keuangannya dikelola dan diinformasikan secara transparan dan akurat dapat memberikan dampak positif terhadap bisnis UMKM itu sendiri (Smesta.kemenkopukm.go.id, 2022). Pelatihan merupakan salah satu kunci pemberdayaan usaha mikro untuk meningkatkan kapasitas pelaku usaha mikro dalam hal pengelolaan keuangan.

Melihat permasalahan tersebut, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Sultan Agung melakukan pelatihan kepada tim Bouquet Flower Siantar (BFS) dalam membangun dan memberi masukan tentang pengembangan kreativitas dan pengelolaan keuangan yang diharapkan mampu mendorong daya saing usaha serta menjadi modal dalam pengembangan usaha dikemudian hari.

METODE

Pelatihan tentang pengembangan kreativitas dan pengelolaan keuangan ini tidak hanya memberikan pengetahuan namun arahan yang dapat menjadi bekal bagi peserta pelatihan bahwa dalam proses pengembangan kreativitas dan pengelolaan keuangan dapat dilakukan dan dipedomani sebagai modal kedepan agar usaha memiliki daya saing. Ada dua metode yang dilakukan pada pelatihan ini, yaitu:

1. Metode Ceramah, peserta diberikan motivasi agar memiliki kemauan untuk melakukan manajemen keuangan bagi usahanya. Selain itu, peserta diberikan materi gambaran umum tentang manajemen keuangan untuk usaha mikro kecil dan menengah (UMKM).
2. Metode *focus group discussion* (FGD), peserta diberikan kesempatan untuk mendiskusikan permasalahan yang berkaitan dengan keuangan usaha yang selama ini dihadapi. Kemudian secara bersama sama mencari solusi.

Pelatihan Pengembangan Kreativitas dan Pengelolaan Keuangan dalam Mendorong Daya Saing Usaha Bouquet Flower Siantar (BFS) Pematang Siantar dilaksanakan pada:

1. Hari /Tanggal : Senin / 06 Februari 2023
2. Pukul : 13.00 – 15.00 WIB
3. Tempat : Bouquet Flower Siantar (BFS) Pematang Siantar Jl. Kisaran II No. 30 Kelurahan. Kristen Kecamatan. Siantar Selatan Pematang Siantar
4. Acara : Pelatihan Pengembangan Kreativitas dan Pengelolaan Keuangan dalam Mendorong Daya Saing Usaha Bouquet Flower Siantar (BFS) Pematang Siantar.
5. Materi : Manajemen Kreativitas, Pengelolaan Keuangan Usaha.
6. Pembicara : 1. Dr.Marisi Butar-butur, S.E, M.M.
1. Sudung Simatupang, S.E., M.M.
2. Christine Dewi Nainggolan, S.E., M.Si
3. Novita Butarbutar, S.M.B., M.M.
7. Afiliasi : Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Sultan Agung

Adapun peserta kegiatan ini adalah pemilik dan karyawan Bouquet Flower Siantar (BFS) yang berjumlah 9 (Sembilan) orang.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Daya saing ditentukan oleh keunggulan bersaing suatu usaha dan sangat bergantung pada kemampuan dari sumber daya yang dimilikinya atau bisa kita sebut sebagai sebuah keunggulan kompetitif. Dalam analisisnya tentang strategi bersaing suatu perusahaan, dapat dibagi menjadi 3 jenis strategi generik yaitu, keunggulan biaya (*cost leadership*), pembedaan produk (*differentiation*), dan fokus (Porter, 2007), karena jika suatu bisnis atau perusahaan yang memiliki daya saing tinggi dibanding dengan perusahaan lain maka akan lebih mudah untuk menarik calon konsumen beralih kepada perusahaan kita dan bisa mempertahankan perusahaan lebih lama atau jangka panjang untuk beroperasi (Oktriandi & Latifah, 2020). Dalam pelatihan Pengembangan Kreativitas dan Pengelolaan Keuangan dalam Mendorong Daya Saing Usaha Bouquet Flower Siantar (BFS) Pematang Siantar ini dilaksanakan dimana peserta pelatihan diberikan modul dan materi tentang pengembangan kreativitas dan pengelolaan keuangan khususnya pencatatan sederhana yang seharusnya dilakukan oleh para pelaku usaha. Adapun materi yang disampaikan terdiri dari:

1. Manajemen Kreativitas
 - a. Model Kreativitas
Menjelaskan bahwa kreativitas merupakan gabungan dari keahlian, motivasi dan kecakapan berpikir kreatif.
 - b. Mengelola Kreativitas Pribadi (Menjadi Staf Kreatif)
Hal-hal yang dapat menjadikan seorang staf menjadi kreatif dengan mendayagunakan talenta, bakat dan kemampuan, menambah rasa nyaman dalam bekerja, menambah percaya diri, dan lainnya.
 - c. Hambatan Perilaku Kreatif
Berbagai hambatan yang dapat menghambat kreativitas, antara lain: perilaku negative, pengikut aturan secara rutin, ketegangan yang berlebihan, takut mengalami kegagalan, percaya dirinya tidak kreatif dan tidak memahami kemungkinan perubahan asumsi.

- d. Kegunaan Pola Pikir Kreatif, Bagaimana inspirasi, ide, peluang dan gagasan baru lahir, menemukan solusi inovatif yang dapat menemukan kekuatan dan keunggulan baru dari sebuah keterbatasan. Mengatasi Hambatan Perilaku Kreatif
2. Cara agar mengatasi hal-hal yang dapat menghambat perilaku kreatif.
 - a. Pembunuh Kreativitas Dalam Organisasi
 - b. Berbagai hal yang dapat membunuh kreativitas dalam organisasi
 - c. Mengelola Organisasi Agar Kreatif
 3. Bagaimana cara agar mengelola organisasi menjadi kreatif
 - a. Teknik Pengembangan Kreativitas, Menjelaskan metode “Adapt, Modify, Magnify, Substitute, Rearrange, dan Reverse”
 - b. Prinsip Kreativitas, Prinsip kesulitan dan inspirasi untuk melekatkan diri satu dengan yang lain. Prinsip pengetahuan adalah alat, inspirasi ditemukan dengan cara berimajinasi.
 4. Pengelolaan Keuangan (Cara Mengelola Keuangan Usaha)
 - a. Keuangan bisnis adalah suatu hal yang sangat krusial bagi berjalannya sebuah usaha dan menjadi faktor kesuksesan dari perkembangan usaha tersebut. Bahkan kemungkinan masih ada pebisnis yang mencampur keuangan usahanya dengan pribadi (Jubelio, 2021).
 - b. Untuk mencegah kejadian tersebut, ada beberapa tips cara mengelola keuangan usaha, supaya bisnis dapat maju, sebagai berikut (Mumpuni, 2020) :
 - c. Mulai Pisahkan Keuangan Pribadi dan Bisnis
Setiap transaksi yang terjadi dalam usaha, sebaiknya dilakukan pemisahan kekayaan pemilik dan usaha bisnis agar pengelolaan keuangan berjalan dengan sebaik-baiknya.
 - d. Punya Anggaran dan Forecasting
Perkiraan antara uang yang masuk atau keluar, dimana kapan uang masuk atas penjualan dan kapan menagih dari customer.
 - e. Punya Laporan Keuangan
Harus punya *Point of Sales* (jenis layanan yang diperuntukkan bagi pebisnis guna memudahkan transaksi yang dilakukan, contoh aplikasi keuangan digital lainnya, Moka, Hellobill, atau aplikasi sederhana Microsoft Excell)
 - f. Review Laporan Keuangan
Apakah terjadi pertumbuhan penjualan, pengeluaran mana yang paling besar, perlukah pengembangan bisnis.



Gambar 2: Materi Pengembangan Kreativitas dan Pengelolaan Keuangan

Hasil dari pelatihan yang dilakukan pada tanggal 06 Februari 2023, bahwa peserta memiliki rasa antusias akan pelatihan tersebut, dimana para peserta pelatihan menjadi lebih memahami tentang sebenarnya kreativitas merupakan gabungan dari keahlian, motivasi dan kecakapan berpikir kreatif. Menjadi seorang staf yang kreatif dilakukan dengan mendayagunakan talenta, bakat dan kemampuan, menambah rasa nyaman dalam bekerja, menambah percaya diri, dan lainnya. Peserta termotivasi dan menyatakan kegiatan pelatihan ini sangat perlu diadakan. Peserta menyatakan kegiatan ini sangat membantu dalam pengelolaan keuangan mulai dari pencatatan sederhana, penjurnalan sampai pembuatan laporan keuangan sederhana. Solusi yang diberikan yaitu pembukuan sampai penyusunan laporan keuangan secara pelan-pelan dapat dimengerti dan dilakukan meskipun tidak memiliki pengetahuan tentang sistem akuntansi.



Gambar 3: Pelaksanaan Pelatihan Pengembangan Kreativitas Dan Pengelolaan Keuangan pada Bouquet Flower Siantar (BFS) Pematang Siantar

KESIMPULAN

Menjadi seorang staf yang kreatif dilakukan dengan mendayagunakan talenta, bakat dan kemampuan, menambah rasa nyaman dalam bekerja, menambah percaya diri, dan lainnya. Kegunaan memiliki pola pikir kreatif yaitu bagaimana inspirasi, ide, peluang dan gagasan baru lahir, menemukan solusi inovatif yang dapat menemukan kekuatan dan keunggulan baru dari sebuah keterbatasan. Mengatasi hambatan perilaku kreatif dapat dilakukan agar mengatasi hal-hal yang dapat menghambat perilaku kreatif.

Manajemen keuangan merupakan faktor penting untuk mengembangkan suatu usaha agar berjalan dengan efektif. Pelatihan manajemen keuangan dilakukan dengan pokok bahasan cara mengelola keuangan usaha. Dengan adanya pelatihan tersebut diharapkan tim Bouquet Flower Siantar (BFS) Pematang Siantar dapat meningkatkan pengetahuan dan pemahaman akan pentingnya kreativitas dan manajemen keuangan dalam pengembangan usahanya. Kegiatan ini mendapat respon positif dan peserta mendapat pengetahuan dan keterampilan dalam menjalankan usahanya melalui pencatatan keuangan yang mudah diaplikasikan.

SARAN

Saran yang diberikan agar pengelola Bouquet Flower Siantar (BFS) untuk selalu berinovasi dalam pengembangan produk Bouquet Flower Siantar agar produk yang dihasilkan mampu menguasai pasar yang tersedia, kemudian pengelola Bouquet Flower Siantar (BFS) untuk menggunakan manajemen pengelolaan keuangan dalam mengatasi arus kas yang keluar masuk di Bouquet Flower Siantar (BFS), misalnya menggunakan aplikasi sederhana dari Microsoft.

UCAPAN TERIMA KASIH

Tim pengabdian masyarakat dari Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Sultan Agung berterima kasih atas terjalannya kerja sama dalam pelatihan ini, terutama kepada Pemilik Bouquet Flower Siantar (BFS), Bapak Salmon M. Simarmata, S.E., M.Si. yang telah mendukung penuh pelaksanaan kegiatan ini, serta karyawan Bouquet Flower Siantar (BFS) secara keseluruhan yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

DAFTAR PUSTAKA

- Bankraya.co.id. (2022). 7 Cara Efektif Mengelola Keuangan Usaha. Bank Raya. <https://bankraya.co.id/articles/insights/detail/7-cara-efektif-mengelola-keuangan-usaha#:~:text=Pengelolaan atau manajemen keuangan adalah,atau pengeluaran untuk kepentingan usaha.>
- Dewi, A. T. (2018). Analisis Strategi Pemasaran Bouquet Bunga (Studi Kasus: Toko Floriz, Kelurahan Pulo Brayen Bengkel Baru, Kecamatan Medan Timur) [UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA]. http://repository.umsu.ac.id/bitstream/handle/123456789/8969/SKRIPSI_ADE_TRIANA_DEWI.pdf;jsessionid=F0348A11FA57115FA1650D8A8B41C845?sequence=1
- Fathah, R. N., & Widyaningtyas, R. D. (2020). Pelatihan Manajemen Keuangan Bagi Pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Di Sekitar UNISA. *Proceeding of The URECOL*, 2018–2021.
- Handayani, L. (2022). Bisnis Bouquet. *Stekom.Ac.Id*. <https://stekom.ac.id/berita/bisnis-bouquet>
- Handojo, A. (2019). Tips Sukses Memulai Bisnis Buket Bunga. *Daya.Id*. <https://www.daya.id/usaha/artikel-daya/operasional/tips-sukses-memulai-bisnis-buket-bunga>
- Jubelio. (2021). 6 Tips Mengelola Keuangan Bisnis Dagang Paling Efektif.
- Laili, N. (2021). Analisis Daya Saing Dan Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Ekspor Produk Alas Kaki Indonesia Ke Amerika Serikat Ditinjau Dalam Perspektif Ekonomi Islam. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 7(2), 1019–1029. <https://doi.org/10.29040/jiei.v7i2.2385>
- Matiin, N. (2021). Pelatihan Tata Kelola Keuangan Bagi UMKM untuk Meningkatkan Kinerja di Masa Pandemi Pada Kedai Canai Incos Putri. *PLAKAT (Pelayanan Kepada Masyarakat)*, 3(2), 156. <https://doi.org/10.30872/plakat.v3i2.6643>
- Mohamad, R., & Niode, I. Y. (2020). Analisis Strategi Daya Saing (Competitive Advantage) Kopia Karanji Gorontalo. *Oikos Nomos: Jurnal Kajian Ekonomi Dan Bisnis*, 13(1), 1–14. <https://doi.org/10.37479/jkeb.v13i1.7062>
- Mulachela, H. (2022). Kreativitas Adalah Kemampuan Mencipta, Ini Ciri dan Faktornya. *Katadata.Co.Id*. <https://katadata.co.id/safrezi/berita/61e51bac008a7/kreativitas-adalah-kemampuan-mencipta-ini-ciri-dan-faktornya>
- Mumpuni, M. (2020). [Tips Praktis] 5 Cara Mengelola Keuangan Usaha, Supaya Bisnis Bisa Maju.
- Nami. (2022). Bisnis Buket Bunga dengan Modal Kecil. *Kompas.Com*. h
- Nur`Azizah, U., Amellia, R., & Monosaputro, M. F. (2022). Ide Bisnis Buket UMKM yang Dapat Mendatangkan Cuan. *Media Mahasiswa Indonesia*. <https://mahasiswaindonesia.id/ide-bisnis-buket-umkm-yang-dapat-mendatangkan-cuan/#:~:text=Usaha ini bergerak dalam bidang,menjual berbagai jenis “Buketku”>
- Oktriandi, E., & Latifah, U. (2020). Pentingnya Perusahaan Memiliki HighmCompetitiveness. *Bengkulunews.Co.Id*.
- Pasha, M. F. A. (2022). Usaha Buket Bunga untuk Menambah Uang Saku Mahasiswa. *Docheck.Id*. <https://docheck.id/usaha-buket-bunga-mahasiswa/>
- Porter, M. E. (2007). *Strategi Bersaing : (Competitive Strategy)* (L. Saputra (ed.)). Karisma Publishing Group.
- Sikapiuangmu.ojk.go.id. (2022). PENGUSAHA UMKM JUGA PERLU PENGELOLAAN

- KEUANGAN LOH. Tips Keuangan. <https://sikapiuangmu.ojk.go.id/FrontEnd/CMS/Article/20620Smesta.kemenkopukm.go.id>. (2022). Keuangan UMKM Harus Dikelola Secara Profesional, Transparan, dan Akurat. Kementerian Koperasi Dan UKM.
- Supriadi, A., Arisontha, E., & Sari, T. N. (2023). Pengelolaan Keuangan dan Pengembangan Usaha pada UMKM (N. Rismawati (ed.); Cet.1). Widina Bhakti Persada.
- Tysara, L. (2021). 10 Pengertian Kreativitas Menurut Para Ahli dan Cara Melatihnya. Liputan6.Com. <https://www.liputan6.com/hot/read/4642513/10-pengertian-kreativitas-menurut-para-ahli-dan-cara-melatihnya>
- Wardani, M. A., & Mulatsih, S. (2018). Analisis Daya Saing Dan Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Ekspor Ban Indonesia Ke Kawasan Amerika Latin. Jurnal Ekonomi Dan Kebijakan Pembangunan, 6(1), 81–100. <https://doi.org/10.29244/jekp.6.1.2017.81-100>
- Wardiningsih, R., Wahyuningsih, B. Y., & Sugianto, R. (2021). Pelatihan Pengelolaan Keuangan Bagi Pelaku UMKM Penerima BPUM Sebagai Dampak Covid-19 Di Desa Jenggik Kecamatan Terara. Nusantara : Jurnal Pendidikan Dan Ilmu Sosial, 3(2), 258–266.