

# Pendampingan *Lean Canvas Business* sebagai Strategi Pertumbuhan Berkelanjutan UMKM Kuliner Kota Batam

Mutia Ulfah<sup>1</sup>, Eddo Nanda Oktarici<sup>1</sup>, Alrido Martha Devano<sup>1</sup>, Ancala Laras Putri<sup>1</sup>, Fuad Arif Rahman<sup>1</sup>, Nadia Fathurrahmi Lawita<sup>1</sup>, Ingrid Wahyuni Sinaga<sup>1</sup>, Nova Sabrina<sup>1</sup>, Anggun Dwi Lestari<sup>1</sup>, Dava Syafriandana<sup>1</sup>, Lyra Ananda<sup>1</sup>, Muhammad Egha Octa Rajendra<sup>1</sup>, Natasha Yuliana<sup>1</sup>, Ninda Wahyuni<sup>1</sup>

<sup>1</sup>Politeknik Negeri Batam, Jalan Ahmad Yani, Kota Batam, Indonesia

**Abstract**— Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) are vital in the Indonesian economy, especially in Batam City. The culinary sector, as one of the drivers of the creative economy, needs help in terms of business management and business legality. Bizhub Polibatam as a Center of Excellence in Business & Community Service under Polibatam to strengthen the entrepreneurial ecosystem and support the growth of MSME business foundations, especially in Batam Island. This community service activity aims to assist culinary MSME players in Batam City in designing business models using the Lean Canvas method and facilitating making Business Identification Numbers (NIB). This program involves 20 culinary MSMEs in Batam City. The activity results showed an increased understanding of MSME players about business models and the importance of business legality, with 100% of participants successfully assisting in making NIB and creating a Lean Canvas model in their business.

**Abstrak**— Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan sektor vital dalam perekonomian Indonesia, khususnya di Kota Batam. Sektor kuliner sebagai salah satu penggerak ekonomi kreatif menghadapi tantangan dalam hal pengelolaan bisnis dan legalitas usaha. Bizhub Polibatam sebagai *Center of Excellence in Business & Community Service* dibawah naungan Polibatam untuk memperkuat ekosistem *entrepreneur* dan mendukung pertumbuhan fondasi bisnis UMKM khususnya di Pulau Batam. Kegiatan pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk memberikan pendampingan kepada pelaku UMKM kuliner di Kota Batam dalam merancang model bisnis menggunakan metode *Lean Canvas* dan memfasilitasi pembuatan Nomor Induk Berusaha (NIB). Program ini melibatkan 20 UMKM kuliner di Kota Batam. Hasil kegiatan menunjukkan peningkatan pemahaman pelaku UMKM tentang model bisnis dan pentingnya legalitas usaha, dengan 100% peserta berhasil didampingi membuat NIB dan membuat model *Lean Canvas* dalam bisnisnya.

**Kata Kunci**—UMKM Kuliner, Lean Canvas, Nomor Induk Berusaha, Kota Batam, Pengembangan Bisnis

## I. PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran strategis dalam pembangunan ekonomi nasional. Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan UKM (2022), UMKM berkontribusi sebesar 61,07% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia dan menyerap 97% dari total tenaga kerja nasional. Berdasarkan data dinas koperasi dan UMKM Provinsi Kepri jumlah umkm yang terdata untuk provinsi KEPRI pada tahun 2023 berjumlah 146.638 dengan 76.064 diantaranya berada di kot Batam. Kota Batam sendiri, sektor UMKM, khususnya bidang kuliner, mengalami pertumbuhan signifikan dengan kontribusi sebesar 30% terhadap PDRB kota.

UMKM di sektor kuliner memiliki peran yang penting dalam menggerakkan ekonomi lokal, terutama di kota-kota seperti Batam yang merupakan pusat aktivitas industri dan pariwisata. Meskipun memiliki potensi besar, UMKM kuliner di Kota Batam menghadapi berbagai tantangan dalam pengembangan usahanya. Saat ini masih banyak pelaku UMKM belum memiliki legalitas usaha berupa Nomor Induk Berusaha (NIB). Kondisi ini membatasi akses UMKM terhadap pembiayaan formal dan peluang pengembangan usaha.

Meskipun potensi UMKM kuliner di Kota Batam cukup besar, namun masih terdapat berbagai kendala yang menghambat pertumbuhan dan pengembangan UMKM Kuliner tersebut. Beberapa kendala utama meliputi belum terdaftar atau belum memiliki izin usaha resmi karena perizinan usaha yang rumit, kurangnya pengetahuan tentang manajemen bisnis yang efektif, dan kesulitan dalam merancang strategi pertumbuhan yang berkelanjutan (Ulfah et al., 2023). Kendala-kendala legalitas usaha dan model bisnis yang kurang tepat seringkali menjadi hambatan utama bagi pertumbuhan dan pengembangan UMKM (Hartono et al., 2014) (Suryani et al., 2020).

Bizhub Polibatam selaku *Center of Excellence Business & Community Service* yang berada di bawah naungan Politeknik Negeri Batam, menyadari pentingnya pendampingan terkait pengajuan legalitas usaha bagi pelaku UMKM khususnya UMKM Kuliner yang ada di kota Batam. Sebagai mitra strategis dalam memperkuat ekosistem UMKM di Kota Batam, program kerja rutin yang dilakukan oleh Bizhub Polibatam yakni layanan pendampingan holistik untuk pemberdayaan pelaku UMKM.

Berdasarkan hasil riset yang sudah dilakukan oleh Bizhub Polibatam pada 2023, sebanyak 94% informan dalam riset yang merupakan pelaku UMKM Kuliner di kota Batam memiliki kebutuhan yang tinggi akan kegiatan pelatihan yang lebih intensif terutama program khusus yang bertujuan untuk terus meningkatkan kualitas dan pengembangan bisnis UMKM. Banyak UMKM Kuliner di Kota Batam mengalami kesulitan dalam menjual produk mereka, yang sebagian besar disebabkan oleh kurangnya pemahaman mengenai strategi bisnis baik pemasaran maupun operasional yang diperlukan untuk menjangkau target pasar (Ulfah et al., 2023).

Oleh karena itu, pendampingan dalam implementasi model bisnis *Lean Canvas* dan pembuatan Nomor Induk Berusaha (NIB) melalui Online Single Submission (OSS) menjadi penting untuk meningkatkan kapasitas UMKM Kuliner di kota ini. Dengan meningkatkan pemahaman pelaku UMKM Kuliner di Kota Batam tentang model bisnis yang efisien dan legalitas usaha yang diperlukan, UMKM Kuliner dapat meningkatkan kinerja usaha, daya saing, dan berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan di Kota Batam.

Kegiatan pengabdian ini sejalan dengan roadmap Bizhub Polibatam di tahun 2024. Pada tahun 2024 sebagai *Center of Excellence in Business & Community Service* dibawah naungan Polibatam

tujuan kegiatan ini untuk memperkuat ekosistem *entrepreneur* dan mendukung pertumbuhan fondasi bisnis UMKM khususnya di Pulau Batam.

## II. TINJAUAN PUSTAKA

### 2.1 Model Bisnis Lean Canvas

*Lean Canvas* merupakan adaptasi dari *Business Model Canvas* yang dikembangkan oleh Alexander Osterwalder yang dibuat Ash Maurya dalam membuat semangat lean (perampingan), *Startup Lean* (*startup* yang cepat, singkat dan efisien) sebagai alat untuk mendokumentasikan model bisnis, mengukur kemajuan, dan mengomunikasikan pembelajaran dengan pemangku kepentingan internal maupun eksternal (Yudhistira et al., 2021) (Suharto, 2022). Model ini dirancang khusus untuk startup dan wirausahawan dengan pendekatan yang lebih berorientasi pada masalah dan solusi.

Menurut Blank & Dorf (2020), *Lean Canvas* menjadi alat yang efektif dalam memvalidasi hipotesis bisnis dan mengembangkan produk yang sesuai dengan kebutuhan pasar. Penelitian yang dilakukan oleh Yudistira dkk (2021) menunjukkan startup yang menggunakan *Lean Canvas* dalam tahap awal pengembangan bisnisnya memiliki tingkat keberhasilan yang lebih tinggi dalam menemukan strategi bisnis mereka.

#### 2.1.1 Komponen Lean Canvas

Terdiri dari 12 blok *Lean Canvas* yang saling terhubung (Maurya, 2012), kesuksesan implementasi *Lean Canvas* bergantung pada pemahaman mendalam terhadap setiap komponen yang terdiri dari:

1. *Problem*: Mengidentifikasi 3 masalah utama yang dihadapi pelanggan
2. *Solution*: menelaskan solusi/ide potensial untuk setiap masalah.
3. *Unique Value Proposition*: Apa pesan yang jelas dan unik, apa yang membuatnya berbeda dan kebutuhan apa yang terpenuhi.
4. *Unfair Advantage*: mencari apa yang tidak dapat dengan mudah ditiru oleh kompetitor, apa yang membuatnya unik.
5. *Customer Segments*: Siapa target audiens dan pengguna.
6. *Existing alternatives*: Bagaimana masalah yang sudah diselesaikan.
7. *Key Metrics*: Nilai pengukuran mana yang menunjukkan status produk atau layanan, mengapa peluang ini menawarkan potensi.
8. *High-Level Concept*: Merangkum konsep dalam 1 kalimat.
9. *Channels*: Interaksi apa yang ada dalam menjangkau pelanggan dan Perusahaan.
10. *Early Adopters*: Siapa pelanggan yang ideal dan karakteristik apa yang mereka miliki

11. *Cost Structure*: Biaya tetap dan biaya variabel apa saja yang dikeluarkan.
12. *Revenue Streams*: Dari mana saja omset berasal

## 2.2 Nomor Induk Berusaha

### 2.2.1 Pengertian dan Dasar Hukum NIB

Nomor Induk Berusaha (NIB) merupakan identitas berusaha yang diterbitkan oleh Lembaga OSS (Online Single Submission) setelah pelaku usaha melakukan pendaftaran NIB berfungsi sebagai identitas berusaha dan berlaku selama pelaku usaha menjalankan kegiatan usaha sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan.

Penerapan NIB didasarkan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah dan diperkuat oleh Peraturan Pemerintah Nomor 5 Tahun 2021 tentang Penyelenggaraan Perizinan Berusaha Berbasis Risiko. Regulasi ini menjadi landasan hukum dalam implementasi sistem OSS yang terintegrasi secara elektronik (Luthfi Radian & Farida, 2024).

### 2.2.2 Fungsi dan Manfaat NIB

Manfaat signifikan NIB bagi pelaku usaha dan pemerintah diantaranya:

1. Mempercepat dan menyederhanakan proses perizinan
2. Meningkatkan transparansi
3. Mengurangi biaya perizinan
4. Memudahkan pengawasan dan pembinaan usaha

## III. METODE

Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilakukan dalam beberapa tahapan kegiatan yang terdiri dari:

1. Identifikasi Permasalahan: melakukan survei dan wawancara dengan UMKM Kuliner untuk mengidentifikasi permasalahan yang berkaitan dengan kendala strategi bisnis yang dialami khususnya yang berkaitan dengan manajemen, pemasaran, operasional dan keuangan.
2. Bimbingan Teknis Perancangan Model Bisnis yang terdiri dari :
  - a. Sesi Workshop *Lean Canvas*: mengadakan workshop yang terstruktur untuk membantu pelaku UMKM Kuliner dimulai dari memperkenalkan konsep *Lean Canvas* kepada pemilik UMKM Kuliner dan menjelaskan manfaatnya dalam merancang strategi bisnis yang lebih efektif dilanjutkan dengan mengisi setiap elemen *Lean Canvas* dengan informasi yang relevan dengan memandu UMKM

Kuliner dalam implementasi model bisnis termasuk identifikasi nilai proposisi unik, segmen pasar, saluran distribusi dan pendapatan potensial.

- b. Sesi Konsultasi Individu : menyediakan waktu untuk konsultasi individu dengan setiap pelaku UMKM Kuliner untuk membantu menyesuaikan model bisnis *Lean Canvas* dengan situasi unik UMKM tersebut.
  - c. Pengembangan Rencana Bisnis: bersama-sama dengan pemilik UMKM Kuliner merumuskan dan mempebaharui rencana bisnis yang lebih terperinci berdasarkan temuan dari model bisnis *Lean Canvas* dengan fokus pada tujuan jangka panjang dan strategi pertumbuhan dengan fokus pada tujuan bisnis, strategi pemasaran dan operasional dan keuangan.
3. Pendampingan Pembuatan NIB: memberikan bantuan dalam proses pembuatan NIB bagi UMKM Kuliner yang belum memiliki legalitas usaha resmi.
  4. Implementasi dan Evaluasi: Setelah pendampingan berakhir, dilakukan evaluasi keberhasilan program dan kepuasan UMKM peserta pendampingan. Ini akan melibatkan pengumpulan umpan balik, survei kepuasan, dan analisis hasil. Hasil evaluasi akan digunakan untuk merencanakan perbaikan dan peningkatan berkelanjutan untuk program pendampingan di masa depan.
  5. Diseminasi hasil; Hasil dari penelitian akan di laporkan kepada Jurusan Manajemen Bisnis dan Pusat Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (P3M), diharapkan tujuan dan target dari pengabdian ini dapat tercapai, dengan memiliki Nomor induk berusahaan UMKM binaan Bizhub Polibatam diharapkan mampu untuk lebih berkembang dan mempermudah dalam mendapat sumber pendanaan dari institusi keuangan dan sumber lainnya, sehingga operasional usaha tetap berjalan stabil dan dapat memberikan kontribusi positif terhadap pertumbuhan di Kota Batam.

#### IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

##### 4.1 *Profil UMKM Peserta*

Pengabdian ini melibatkan 20 UMKM kuliner di kota Batam. Pelaksanaan Pendampingan yang terdiri dari 2 tahapan kegiatan Utama yaitu Tahap 1 yang terdiri dari Konsultasi Individu & Pendampingan Manajerial, Bimbingan Teknis Perancangan Model Bisnis dan Pelaksanaan Pendampingan Tahap 2 yang terdiri dari Konsultasi Individu setelah Bimtek, Pengembangan Rencana Bisnis, Pendampingan Pembuatan NIB.

Tabel 1. Data Pelaku Usaha UMKM

No	Nama UMKM	Jenis Usaha
1	Warung Lesehan Pagi Sore	Rumah/warung makan
2	Madison's Cheese Fries / Nyom Nyom Chicken and Kimbab	penyedia makanan dan minuman
3	Susu Qurma	industri pengolahan dari susu lainnya
4	Taya kitchen	Rumah/warung makan
5	DAILY SNACK	Kedai makanan
6	Daily snack	kedai makanan
	Bakmi Jawa 77	Rumah/warung makan
8	Jus and smoothies 78	kedai minuman
9	DT_dessert16	industri produk roti dan kue
10	Hanenda	industri pengolahan eskrim dan sejenisnya
11	Cassa	industri kerupuk, keripik, peyek, dan sejenisnya
12	Cahaya Kasih, Aneka Cemilan dan Makanan	industri makanan
13	Ketupat Ketan Campur	industri makanan lainnya
14	Kerak telur dan telur gulung	kedai makanan
15	Dapur Hawila	perdagangan ecaran roti, kue kering, serta kue basah dan sejenisnya
16	Tahu Gejrot	kedai makanan
17	Jekefa Sukses Smart	industri produk roti dan kue
18	Joysmart	perdagangan ecaran roti, kue kering, serta kue basah dan sejenisnya
19	Usaha Kuliner Palembang Pempek	kedai makanan
20	Seblak RN Food	kedai makanan

#### 4.2 Implementasi Model Lean Canvas

Penerapan model *Lean Canvas* membantu UMKM dalam mengidentifikasi komponen kunci bisnis mereka. Hasil analisis dan pendampingan ini menunjukkan bahwa secara garis besar peseta memiliki pemahaman dan peserta mampu mengidentifikasi bisnis mereka secara komprehensif.



Gambar 1. Pemaparan materi model bisnis lean canva



Gambar 2. Pendampingan teknis perancangan model bisnis lean canva

#### 4.2. Pembuatan NIB

Program bimbingan teknis dan pendampingan pembuatan NIB mencapai tingkat keberhasilan 100%, dengan 20 UMKM berhasil memperoleh NIB.



Gambar 3. Pemaparan materi Pembuatan NIB



Gambar 4. Pendampingan teknis pembuatan NIB UMKM

### 4.3 Dampak dan Keberlanjutan Program

#### 4.3.1 Dampak Ekonomi

Program pengabdian ini diharapkan memberikan dampak ekonomi bagi pelaku UMKM. Dengan pelatihan Lean Business Canvas, UMKM memiliki kemampuan untuk membuat strategi bisnis yang lebih terstruktur dan komprehensif. Selain itu, dengan adanya NIB, UMKM dapat lebih mudah mengakses bantuan pendanaan yang lebih baik. Dari olahan hasil umpan balik peserta (Tabel 2), 85% menyatakan bahwa pelatihan Lean Canvas membantu mereka memahami dan merancang strategi bisnis yang sesuai dengan kebutuhan mereka, sementara 90% peserta merasa terbantu dalam proses pembuatan NIB, yang memberikan mereka peluang lebih besar untuk mendapatkan akses ke fasilitas dan dukungan pemerintah. Hal ini sejalan dengan temuan Utna dan Saputra (2020), Soimah dan Qomariah (2023), Stephanie dkk. (2024), yang menyatakan bahwa formalisasi usaha dan penerapan model bisnis yang terstruktur dapat meningkatkan kinerja UMKM secara signifikan.

Tabel 2. Hasil Olahan Data Umpan Balik Kegiatan

Pertanyaan Umpan Balik	Respon Utama
Apakah materi yang disampaikan sesuai dengan kebutuhan?	100% peserta menjawab "Ya".
Apakah pemateri menjelaskan materi dengan baik?	100% peserta menjawab "Ya".
Apakah ada ilmu tambahan yang diperoleh dari kegiatan ini?	100% peserta menjawab "Ya".
Materi mana yang lebih bermanfaat?	Mayoritas menjawab "Keduanya sama-sama bermanfaat" (Lean Canvas dan NIB).
Apakah kegiatan ini memotivasi penerapan Lean Canvas?	100% peserta menjawab "Ya".
Apakah kegiatan serupa perlu diadakan lagi?	100% peserta menjawab "Ya".
Pelatihan yang diusulkan peserta untuk kegiatan selanjutnya:	Strategi pemasaran, digital marketing, pengelolaan keuangan, sertifikasi halal, dan sosialisasi perpajakan.
Komentar atau masukan terhadap kegiatan:	Sebagian besar (kurang lebih 85%) peserta merasa kegiatan sangat bermanfaat dan memberikan dampak langsung pada usaha mereka seperti meningkatnya wawasan yang dibutuhkan untuk menjalankan dan mengembangkannya..

#### 4.3.2 Dampak Sosial

Program ini berkontribusi pada terbentuknya komunitas bisnis kuliner yang memfasilitasi pertukaran pengetahuan dan kolaborasi antar pelaku usaha. Bimbingan teknis dan pendampingan bisnis bagi UMKM terbukti meningkatkan pengetahuan dan keterampilan UMKM. Berdasarkan hasil olahan Umpan balik (Tabel 2) menunjukkan bahwa 80% peserta merasa lebih percaya diri



dalam menjalankan bisnis mereka setelah mengikuti pelatihan, terutama dalam membangun jaringan dengan sesama pelaku usaha. Temuan ini konsisten dengan penelitian Yustika & Kasidi (2022), yang menyatakan bahwa peningkatan pengetahuan dan keterampilan UMKM memiliki dampak sosial yang positif, termasuk mendorong kolaborasi antar pelaku usaha.

#### 4.3.4 Keberlanjutan Program

Untuk menjamin keberlanjutan program, UMKM akan menjadi mitra binaan dari Bizhub Polibatam dan melanjutkan pendampingan secara berkala serta memfasilitasi akses UMKM terhadap program pengembangan kapasitas lanjutan sebagai bagian dari program bizhub Polibatam.

## V. KESIMPULAN

Program dan kegiatan bimbingan teknis perancangan model bisnis *Lean Canvas* dan pendampingan pembuatan NIB terbukti efektif dalam meningkatkan kapasitas dan daya saing UMKM kuliner di Kota Batam. Keberhasilan program ini ditunjukkan melalui keberhasilan implementasi model bisnis yang lebih terstruktur dan keberhasilan dalam pembuatan NIB UMKM. Peningkatan omset dan penciptaan lapangan kerja baru menunjukkan dampak positif program terhadap pertumbuhan ekonomi lokal terutama pada UMKM Kuliner yang mengikuti dua tahapan workshop, kegiatan bimbingan teknis dan pendampingan ini menjadi saah satu langkah awal dalam pengembangan peningkatan kualitas UMKM yang berkelanjutan.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Tim Pengabdian mengucapkan terima kasih kepada P3M Politeknik Negeri Batam tase bantuan pendanaan pengabdian dan bantuan lain terkait yang memfasilataasi kegiatan ini dalapat terlaksana. Kepada Center of Excellence in *Business & Community Service* (Bizhub), tim dosen dan mahasiswa tim pengabdian serta seluruh pihak yang telah membantu terlaksananya program pengabdian ini.

## DAFTAR PUSTAKA

- Blank, S., & Dorf, B. (2020). *The Startup Owner's Manual: The Step-by-Step Guide for Building a Great Company*. John Wiley & sons.
- Hartono, hartomo, & deny dwi. (2014). Faktor-faktor yang mempengaruhi perkembangan umkm di surakarta. *Jurnal bisnis & manajemen*, 14(1).

- Luthfi Radian, M., & Farida, I. (2024). Penerapan Perizinan Berusaha Berbasis Risiko Bagi Pelaku UMKM di Desa Cibatu kecamatan Cikarang Selatan Kabupaten Bekasi. *UNES Law Review*, 6(4).
- Maurya, A. (2012). *Running Lean: Iterate From Plan A to a Plan That Works, Second Edition*. O'Reilly.
- Soimah, N., & Qomariah Imelda, D. (2023). Urgensi Legalitas Usaha Bagi UMKM. *Jurnal Benuanta*, 2(1). <http://journal.unikaltar.ac.id/index.php/>
- Stephanie, C., Hutagalung, I. B., & Parhusip, N. A. (2024). Esensial Legalitas Usaha Terhadap Pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kota Semarang. *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, 10(12), 98–106. <https://doi.org/10.5281/zenodo.12511440>
- Suharto, S. (2022). Implementasi Lean Canvas Sebagai Upaya Meningkatkan Skill Entrepreneurship Mahasiswa Di Perguruan tinggi. *Jurnal nusantara aplikasi manajemen bisnis*, 7(1), 149–161. <https://doi.org/10.29407/nusamba.v7i1.17965>
- Suryani, N. I., Febriani, R. E., Pembangunan, J. E., Ekonomi, F., Bisnis, D., & Bengkulu, U. (2020). Kawasan ekonomi khusus dan pembangunan ekonomi regional: sebuah studi literatur. In *convergence : the journal of economic development*. Vol (vol. 1, issue 1).
- Ulfah, M., Oktarici, N., Devano, A. M., Lawita, N. F., Laras Putri, A., Sabrina, N., Nurhasanah, S., Barat Van Vasten, M., Sarah, M., Rahmadhani, A., Politeknik, E., & Batam, N. (2023). *Unveiling The Potential of Culinary Msme's in Batam Through Precision Training Need Analysis*. 11(2), 197–204.
- Utna Saria, I., & Saputra, A. (2020). Analisis Pertumbuhan Usaha Kecil Menengah, dan Tenaga Kerja Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Kota Batam. *SNISTEK*, 3, 73–78.
- Yudhistira, R., Yuniaristanto, Y., & Hisjam, M. (2021). Pengembangan bisnis pada startup temanrindu dengan metode startup EVOLUTION CURVE. *AdBispreneur*, 5(3), 317. <https://doi.org/10.24198/adbispreneur.v5i3.30641>
- Yustika, S., & Kasidi, D. (2022). Dampak Sosial Ekonomi UMKM Kota Malang di tengah Masa Pandemi. *Seminar Nasional Riset Ekonomi Dan Bisnis*, 93–98.