

INOVASI PRODUK PEMANFAATAN LIMBAH KULIT PISANG UNTUK MENINGKATKAN PRODUKTIVITAS UKM KRIPIK PISANG

¹Hanif Mauludin, ²Dyah Aruning Puspita

^{1,2}STIE Malangkuçęwara Malang
hanif@stie-mce.ac.id

Abstract: Competitiveness is still a significant issue in small and medium businesses. One of the drivers of competitiveness is innovation. The program of Community Service in this article is to increase product innovation through the utilization of banana peel waste into banana crackers. This activity was carried out in Kedungsalam Village, Donomulyo District, Malang Regency. The partners of this activity are small and medium companies that produce a variety of foods made from bananas. Technical assistance covers production and management aspects to improve the capacity building. Banana peanut cracker products can increase business productivity. Business competitiveness also increases in line with increasing product variations. The market potential is also more extensive and even has the potential for export. This program has a positive impact on increasing production capacity and partner income.

Keywords: Product Innovation, Competitive Advantage, Productivity, Small Medium Enterprise

PENDAHULUAN

Pertumbuhan ekonomi yang kuat suatu bangsa harus melibatkan seluruh usaha masyarakat dalam menciptakan kekuatan ekonomi. Sehingga menumbuhkan dan terus membina Usaha Mikro Kecil dan Menengah mempunyai peranan yang sangat penting dalam perekonomian Indonesia karena berpotensi untuk meningkatkan pasokan baru serta persaingan, mengembangkan teknologi, menciptakan ragam pasar baru, meningkatkan kesempatan kerja dan hasil produksi (Elfahmi & Jatmika, 2019). Desa Kedungsalam Kecamatan Donomulyo Kabupaten Malang secara demografi mempunyai profil seperti tampak pada Tabel 1.

Tabel 1. Demografi penduduk berdasarkan usia

No	Usia (Tahun)	Jumlah (orang)
1	0-1	315
2	1-5	587
3	5-7	506
4	7-18	1257
5	18-59	6702
5	>59	1209
	Total	10568

Sumber : Arsip Kantor Kelurahan Desa Kedungsalam

Berdasarkan Tabel 1 tampak sebagian besar penduduk di desa Kedungsalam tersebut adalah usia produktif (18-59 tahun) sebanyak 6702 orang atau hampir 63,4%. Lebih lanjut, Informasi yang diperoleh dari perangkat desa menyebutkan hampir adalah keluarga miskin, tidak terampil dan berpendidikan rendah. Data demografi tingkat pendidikan tampak pada Tabel 2 menunjukkan dominan tamatan SD dan SMP. Profil

Mitra kerja dalam PKM ini juga berpendidikan rendah yang berpengaruh pada kemampuan pengelolaan usahanya, meski demikian semangat usaha mereka patut dihargai, artinya mereka tidak menyerah dengan kondisi keluarga yang masuk kategori tidak mampu dan tinggal di desa yang jumlah penduduknya kurang lebih 50% berada digaris kemiskinan.

Alasan-alasan mitra dalam mendirikan usaha tersebut adalah :

1. Untuk menambah pendapatan keluarga, karena penghasilan suami yang rata-rata hidup di sector pertanian tadah hujan dan mengharapkan penghasilan pada saat panen sehingga tidak mencukupi untuk memenuhi kebutuhan keluarga sehari-hari, baik kebutuhan kesehatan maupun pendidikan.
2. Menciptakan lapangan kerja bagi masyarakat sehingga dapat mengurangi tingkat pengangguran yang ada di Kecamatan Donomulyo yang jumlahnya mencapai kurang lebih 50% dari total penduduk Kecamatan tersebut.
3. Mengurangi perpindahan penduduk dari desa ke kota sehingga desa tidak kehilangan sumber daya manusia yang mempunyai kemampuan lebih tinggi dibandingkan dengan penduduk pada umumnya.
4. Memanfaatkan potensi lokal, khususnya pisang yang banyak tersedia di daerah pesisir pantai yang merupakan tanaman masyarakat di desa tersebut.. Dengan pengelolaan pisang dan kulit pisang akan memberikan nilai tambah yang lebih tinggi dibandingkan jika hanya menjual dalam bentuk pisang saja, bahkan kulit pisang yang biasanya dibuang dapat dimanfaatkan menjadi krupuk kulit pisang.

Tabel 2. Demografi penduduk berdasarkan pendidikan

No	Keterangan	Jumlah (orang)
1	Belum Tamat	74
2	Tidak Tamat SD	1413
3	Tamat SD	2180
4	Tamat SMP	1400
5	Tamat SMA	748
6	Tamat PT	143

Sumber : Arsip Kantor Kelurahan Desa Kedungsalam

Tabel 2 menunjukkan mayoritas penduduk Desa Kedungsalam hanya mampu menyelesaikan sekolah di jenjang pendidikan wajib belajar sembilan tahun (SD dan SMP). Kondisi menjadi tantangan tersendiri bagi pemerintah daerah. Pada saat tim melakukan observasi lapang, realitas kondisi sosial ekonomi masyarakat Kedungsalam juga tampak dalam situasi keterbatasan. Hal ini dimungkinkan akibat dari rendahnya kapasitas dan kapabilitas pengetahuan masyarakat. Tidak bisa dipungkiri tingkat pendidikan dan kapabilitas daya saing suatu masyarakat saling kait. Hasil kajian yang dilakukan oleh Hartanto (2017) menyebutkan dampak rendahnya pendidikan tersebut antara lain memicu tingginya angka pengangguran dan rendahnya kemampuan masyarakat untuk mendapatkan upah kerja yang layak. Hasil dialog dengan beberapa warga menyebutkan banyak diantara pencari kerja mengeluhkan upah rendah yang diterima ketika mereka bekerja ikut orang lain. Hal ini sangat dimaklumi karena rata rata mereka adalah tenaga kerja tidak terampil. Realitas ini merupakan salah satu motivasi Tim PKM melakukan perberdayaan terhadap UKM di daerah Kedungsalam.

Dilihat dari demografi mata pencaharian penduduk secara umum mata pencaharian warga masyarakat desa Kedungsalam dapat teridentifikasi ke dalam beberapa sektor yaitu pertanian, jasa/perdagangan, industri dan lain-lain. Berdasarkan data kependudukan desa yang dirilis oleh kantor desa, masyarakat yang bekerja di sektor pertanian berjumlah 1.114 orang, yang bekerja disektor jasa berjumlah 300 orang, yang bekerja di sektor industri 125 orang, dan bekerja di sektor lain-lain 2.125 orang. Dengan demikian jumlah penduduk yang mempunyai mata pencaharian berjumlah 3.664 orang sehingga lebih dari 50% merupakan pengangguran.

Secara geografis desa kedungsalam masuk wilayah kerja kecamatan donomulyo yang berbatasan langsung dengan pesisir selatan Pulau Jawa yang memiliki beberapa pantai. Bahkan, 6 dari 10 desa di kecamatan ini memiliki wilayah garis pantai. Mulai dari Pantai Jonggring Saloka di Desa Mentaraman, Pantai Ngliep dan Pantai Nglurung di Desa Kedungsalam, dan Pantai Modangan di Desa Sumberoto. Secara geografis aset wisata pantai yang tersedia merupakan peluang ekonomi.

Mitra kerja dalam PKM ini adalah usaha kecil menengah yang memproduksi aneka makanan berbahan dasar pisang berdomisili di wilayah kedungsalam. Salah satu hasil bumi yang melimpah didaerah ini adalah pisang. Macam camilan yang diproduksi mitra ada dua jenis. Pertama adalah kripik pisang. Jenis camilan ini dibuat sendiri oleh mitra dengan cara pengolahan yang sangat sederhana yaitu pisang yang masih mentah di pasrah tipis kemudian digoreng di tungku yang masih menggunakan bahan bakar kayu. Kripik pisang yang diproduksi ini mempunyai 2 (dua) rasa yaitu kripik pisang rasa manis dan kripik pisang rasa original.



Gambar 1. Hasil produksi kripik pisang

Untuk harga kripik pisang yang sudah dikemas di jual dengan harga Rp 10.000 per 0,25 kilogram biasanya di kirim ke toko-toko di wilayah Pantai Ngliep, dan toko-toko pusat camilan di Malang Kota yang sudah menjadi langganan selama ini. Apabila pembelian loss artinya tanpa packing dijual dengan harga Rp 35.000 sedangkan untuk sale pisang harga per kilogramnya Rp 45.000. Namun selain itu mitra juga melayani penjualan eceran dengan kemasan yang berbeda-beda tergantung permintaan konsumen. Penyajian produk diletakkan diatas meja yang ada di ruang tamu karena belum memiliki etalase khusus untuk produk yang telah dikemas, sehingga akan lebih menarik konsumen. Omzet penjualan rata-rata mitra per hari 7-10 kilogram dan akan mengalami kenaikan pada saat hari besar keagamaan dan upacara adat di Pantai Ngliep. Secara teknis proses pembuatan kripik pisang ini cukup sederhana seperti tampak pada Gambar 2.



Gambar 2. Tahapan pembuatan kripik pisang

Jenis produk yang kedua adalah krupuk kulit pisang. Krupuk berbahan dasar kulit pisang ini sangat diminati pasar. Ide dasar mitra untuk mengembangkan krupuk kulit pisang bermula dari masalah limbah kulit pisang dari hasil pengupasan pisang untuk kripik pisang. Melalui beberapa uji coba ternyata kulit pisang tersebut bisa dimanfaatkan menjadi produk bernilai tambah dalam bentuk krupuk.

Harga krupuk pisang per kilogram mentah Rp. 30.000 sedangkan kalau dijual dalam kondisi sudah matang per bungkus dengan berat 1 ons dijual dengan harga Rp.10.000. Kebutuhan bahan baku pisang diperoleh dari masyarakat setempat, karena sebagian besar masyarakat hidup di sektor pertanian, namun apabila bahan baku pisang mengalami kelangkaan di daerah setempat maka mitra akan mendatangkannya dari wilayah Sumber Manjung Wetan yang merupakan penghasil pisang, yang harganya juga relatif terjangkau. Sedangkan camilan berupa krupuk kulit pisang merupakan pemanfaatan dari kulit pisang yang tidak terpakai dalam pembuatan kripik pisang. PKM ini membantu mitra dalam upaya meningkatkan kapasitas produksi krupuk pisang berbahan dasar kulit pisang.



Gambar 3. Kerupuk Kulit Pisang

Proses pembuatan krupuk kulit pisang alurnya sebagai berikut :

Kulit Pisang direndam dengan air kapur sirih kemudian dicuci bersih. Selanjutnya bahan tersebut diblender dengan campuran bumbu dan tepung tapioka. Setelah adonan selesai diblender selanjutnya dikukus. Proses penjemuran dan pengeringan membutuhkan waktu sekitar 2 hari pada saat panas.



Gambar 4. Limbah kulit pisang bahan dasar krupuk pisang.

Daerah pemasaran kripik pisang sudah cukup luas yaitu diobyek pariwisata pantai Ngliyep, Gua Maria, dan toko-toko di hampir seluruh wilayah Kecamatan Donomulyo dan toko-toko besar yang ada di wilayah Malang Kota antara lain toko Pusat Oleh-oleh khas Malang seperti toko Bu Noer, Firdaus, Toserba ABM dan masih banyak lagi. Sedangkan luar kota Malang seperti Banyuwangi, Lumajang dan ada mitra pemasaran lain yang telah menjualkan secara online. Sedangkan untuk krupuk kulit pisang masih terbatas di daerah Kecamatan Donomulyo, namun produk ini pernah memenangkan lomba tingkat Kecamatan karena keunikan bahan baku yang dipakai dan keunikan rasanya.

Pendistribusian camilan ini dilakukan oleh mitra sendiri tiap hari ke sekolah-sekolah dan warung-warung dengan menggunakan sepeda motor, serta mengambil sisa camilan yang sudah lama tidak laku, dan camilan yang sudah melempem akibat kebocoran plastik kemasannya. Untuk pengiriman ke toko-toko di wilayah Malang Kota biasanya akan di kirim 2 (dua) kali dalam seminggu, bahkan kadang lebih pada saat lonjakan permintaan.

Manajemen usaha mitra sangat sederhana tidak ada pencatatan khusus terhadap transaksi yang dilakukan, mulai biaya pembuatan sampai dengan omzet penjualannya karena mereka hanya berfikir tentang keuntungan yang didapat pada saat mengirim barang tanpa melakukan perhitungan terhadap biaya tenaga kerja. Mereka beranggapan bahwa tenaga yang dia keluarkan merupakan suatu kewajiban yang harus ditanggung kalau memang untuk mendapatkan keuntungan. Jadi disini tidak ada perhitungan keuntungan bersih yang sebenarnya mereka dapat. Pemikiran mitra saat ini adalah mendapatkan keuntungan yang bisa untuk membeli kembali bahan-bahan yang diperlukan untuk produksi dan demikian seterusnya.

Selain skill manajerial, ada hal lain yang kurang mendapatkan perhatian dari mitra yaitu tampilan kemasan kurang menarik perhatian. Padahal secara marketing, kemasan adalah daya tarik tersendiri. Penyajian produk termasuk cara display produk juga bisa menjadi bagian dari upaya memberikan layanan kepada pembeli. Dalam konsep bauran pemasaran, salah satu perhatian penting dalam hal promosi adalah desain kemasan yang menarik serta fasilitas display produk (Latief, 2018)

Berdasarkan wawancara dengan mitra ada beberapa permasalahan yang sedang dihadapi sehubungan dengan produksi dan pengelolaan usahanya. Dari aspek produksi meliputi alat pengepakan yang digunakan mitra sangat sederhana sehingga sering terjadi kebocoran kemasan. Tempat produksi dan peralatan yang dimiliki belum higienis. Masih digunakan alat pengancur kulit pisang secara manual sehingga kapasitas kecil. Belum dimilikinya showroom yang berisi etalase untuk ruang pameran produk. Dari aspek manajemen permasalahan adalah tidak adanya pencatatan kegiatan usaha secara tertib dan pengetahuan terhadap manajemen pemasaran dan pengelolaan usaha yang masih rendah.

Permasalahan ini kerap terjadi pada UKM dan menjadi faktor dominan yang menghambat daya saing dan produktivitas usaha (Anggraeni, Maarif, Sukardi, Raharja, & Harjo, 2017). Permasalahan tersebut dapat diklasifikasikan dalam aspek produksi, pemasaran dan keuangan. Oleh karena itu PKM ini diharapkan bisa memberikan penguatan atas aspek produksi dan aspek manajemen.

Pengadaan alat packing yang lebih baik, peningkatan efisiensi pembuatan kerupuk kulit pisang, peningkatan kapasitas penggorengan dan penyediaan showroom merupakan target perbaikan dari sisi aspek produksi. Sedangkan secara manajemen kegiatan ini diharapkan dapat meningkatkan pengetahuan pembukuan, pemahaman manajemen pemasaran dan pengetahuan pengelolaan usaha.

METODE PELAKSANAAN

Berdasarkan analisis situasi yang telah dipaparkan selanjutnya perlu disusun program peningkatan kapasitas usaha yang ditekankan pada aspek produksi dan aspek pengelolaan manajemen usaha. Aspek aspek yang menjadi penekanan program PKM ini disajikan dalam Tabel 3 berikut.

Tabel 3 Identifikasi Masalah dan Solusi

Aspek	Permasalahan	Solusi
Produksi	<ul style="list-style-type: none"> • Belum adanya alat produksi penghancur kulit pisang • Belum adanya tempat yang layak untuk mendisplay hasil produk (Showroom) • Tempat produksi kurang bersih. 	<ul style="list-style-type: none"> • Rancang bangun peralatan penghancur kulit pisang. • Rancang bangun tempat mendisplay hasil produk • Peningkatan kebersihan dan perbaikan tempat produksi.
Manajemen	<ul style="list-style-type: none"> • Pemahaman manajemen pemasaran rendah • Pengetahuan pembukuan rendah • Pengetahuan pengelolaan usaha yang kurang 	<ul style="list-style-type: none"> • Peningkatan pengetahuan manajemen pemasaran • Peningkatan pengetahuan akuntansi untuk usaha mikro. • Peningkatan pengelolaan usaha.

Berdasarkan identifikasi masalah dan solusi yang telah ditentukan selanjutnya akan diurai sara prasana yang terkait dengan PKM ini.

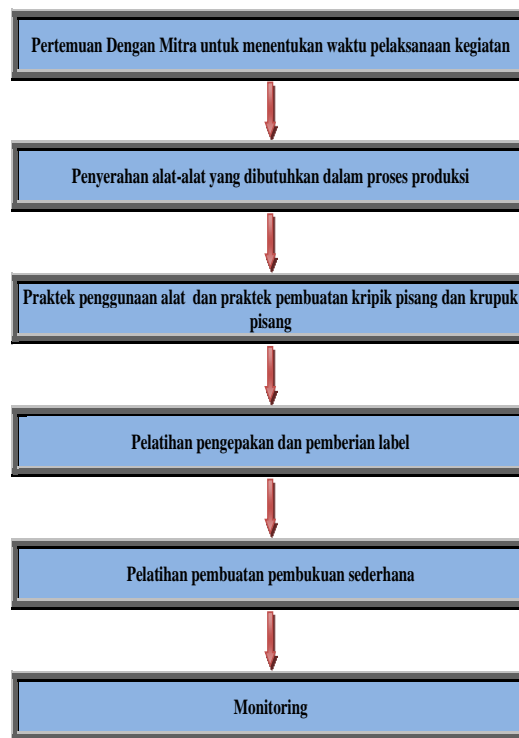
Untuk aspek produksi kebutuhan sarana dan prasarana yang disediakan meliputi:

1. Penyediaan alat pengolah kulit pisang
2. Penyediaan alat pemasak yang berkapasitas lebih besar
3. Pembangunan tempat produksi yang higienis
4. Penyediaan etalase untuk display produk

Untuk Aspek Manajemen meliputi:

1. Pelatihan pembukuan
2. Pelatihan manajemen pemasaran
3. Pelatihan pengelolaan keuangan

Teknik pengumpulan data terkait dengan kegiatan ini dilakukan melalui wawancara dan observasi serta dokumentasi. Lebih lanjut, prosedur pelaksanaan kerja dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini diawali dengan mengadakan dialog dengan mitra. Dialog ini bertujuan untuk menggali permasalahan yang dihadapi mitra beserta rencana kerjanya. Setelah semua permasalahan diidentifikasi, Tim PKM menyiapkan sarana dan prasarana yang dibutuhkan.



Gambar 5. Prosedur pelaksanaan kerja

Kontribusi mitra dalam program ini adalah menyediakan tempat untuk pelaksanaan pelatihan dan penyediaan bahan baku serta berpartisipasi aktif selama pelaksanaan kegiatan. Untuk mengevaluasi program hibah pengabdian ini adalah dengan melihat adanya peningkatan produksi, efisiensi produksi, dan adanya pencatatan keuangan sederhana serta memasuki daerah pemasaran baru. Kedepan mitra dapat melanjutkan dengan usaha kripik pisang dan kerupuk pisang dengan varian rasa yang baru.

HASIL KARYA UTAMA DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan pengabdian masyarakat Program Hibah PKM ini menghasilkan luaran kegiatan yang terbukti mampu meningkatkan produktivitas usaha mitra. Aspek produksi dan aspek manajemen usaha yang menjadi target luaran meningkat lebih baik dibandingkan dengan sebelum adanya program ini.

Pengoperasian alat perajang kulit pisang yang menjadi bahan dasar krupuk mampu meningkatkan kapasitas produksi dari 100 kg perbulan menjadi 150 kg per bulan. Alat penghancur kulit pisang bermesin ini sangat mudah dioperasikan dan dapat mempercepat waktu produksi. Testimoni dengan mitra menyatakan bahwa alat ini sangat berkontribusi pada pemenuhan permintaan pasar. Alat ini juga mempercepat proses penghalusan kulit pisang dengan hasil adonan yang lebih dibandingkan dengan menggunakan cara manual



Gambar 6. Penyerahan alat penghancur kulit pisang

Perbaikan tempat produksi yang juga menjadi bagian dari program PKM ini menjadikan tempat produksi semakin bersih dan sehat. Tempat produksi yang sebelumnya bersekat kayu dan berlantai tanah, saat ini telah lebih baik kondisinya. Mitra menyatakan dengan tempat produksi yang baru ini suasana kerja menjadi semakin nyaman dan aman. Display produk disamping berfungsi sebagai media promosi juga dapat menjadi tempat penyimpanan berkapasitas sedang sehingga produk lebih terlindungi kerusakan.



Gambar 7. Perbaikan tempat produksi dan Display

Untuk meningkatkan kemampuan manajemen usaha, mitra mendapatkan pelatihan pembukuan sederhana serta pemahaman mengenai manajemen pemasaran. Dampak dari pelatihan ini, mitra mempunyai pemahaman bagaimana menentukan harga pokok penjualan. Demikian juga dengan pemasaran, mitra dilatih untuk mendefinisikan bisnisnya hingga akhirnya produk yang awalnya tidak bermerek kini telah mempunyai merek. Dengan adanya merek ini, produk lebih mudah dikenal pelanggan. Ciri khas kemasan ini diharapkan bisa menjadi bagian dari promosi yang efektif. Ditengah maraknya produk sejenis, penguatan identitas produk sangat diperlukan. Dalam situasi persaingan yang tinggi, pelaku usaha dituntut melakukan inovasi menyesuaikan citra merek, harga dan promosi dengan keinginan konsumennya (Soegoto, Mandey, & Sari, 2014)



Gambar 9. Pelatihan pembukuan sederhana dan pemasaran

Secara umum luaran dari kegiatan pengabdian masyarakat ini mampu meningkatkan kapasitas usaha mitra. Kemampuan berinovasi yang didukung dengan modernisasi sarana produksi melalui teknologi tepat guna mampu meningkatkan produktivitas usaha. Inovasi produk menghasilkan krupuk berbahan limbah kulit pisang mampu menjadi produk alternatif yang cukup direspon pasar hingga mampu menaikkan omzet penjualan. Dukungan teknologi tepat guna dalam proses produksi mampu meningkatkan efektivitas dan efisiensi produksi. Seperti yang dinyatakan oleh Elfahmi & Jatmika (2019) Bahwa inovasi akan menaikkan daya saing UKM sehingga UKM bisa naik kelas, dari kelas lokal menjadi kelas regional bahkan internasional. Pemasaran secara online dengan menggunakan media sosial yang memanfaatkan jaringan pertemanan dari mitra juga mulai efektif dijalankan.

Perbandingan hasil yang dicapai sebelum dan sesudah kegiatan hibah pengabdian ini adalah sebagai berikut :

Tabel 3. Perbandingan produktivitas sebelum dan sesudah kegiatan hibah pengabdian

No	Luaran	Sebelum	Sesudah
1	Produktifitas	<ul style="list-style-type: none"> • Rendah karena alat perajang kulit pisang yang masih manual sehingga kurang bisa halus dan berkapasitas rendah • Tidak ada tempat untuk mendisplay hasil produksi 	<ul style="list-style-type: none"> • Lebih Tinggi, karena sudah menggunakan alat perajang kulit pisang • Lebih Tinggi karena Hasil produksi lebih menarik minat pembeli karena sudah ada tempat untuk mendisplay hasil produksi
2	Efisiensi	Rendah karena dalam proses produksi dibutuhkan waktu yang lama	Lebih tinggi karena penggunaan alat yang lebih modern
3	Produksi per bulan	40 kg krupuk kulit pisang 100 kg kripik pisang	55 kg krupuk pisang 200 kg kripik pisang
4	Daerah pemasaran	Kedungsalam, Donomulyo, Tempursari	Kedungsalam, Donomulyo, Tempursari, Sumbermanjing, Malang Kota, online sampai ke LN
5	Tempat produksi	Kurang higienis Belum ada ruangan khusus untuk menggelar hasil produksi	Sudah cukup bersih Lebih higienis dan ada display produk

KESIMPULAN

Sumberdaya yang melimpah tidak bisa menjadi daya saing tanpa dibarengi dengan kapabilitas mengelola sumberdaya tersebut. Bahan baku pisang di daerah kedungsalam yang cukup melimpah tidak akan bernilai tambah ekonomis tinggi tanpa diolah menjadi

produk olahan. Sebelum mendapat pembinaan, UKM ini belum menerapkan manajemen usaha dengan baik. Aspek produksi menghadapi keterbatasan mesin produksi dan tata letak produksi yang tidak layak. Tidak adanya merek sebagai identitas produk menjadi penghambat pemasaran. Selain itu dari sisi kemampuan manajerial juga masih rendah.

Kehadiran program PKM ini sangat berkontribusi terhadap kemajuan usaha Mitra dalam hal ini usaha camilan kripik pisang dan krupuk pisang desa kedungsalam kecamatan Donomulyo Kabupaten Malang. Rencana dan Implementasi dalam kegiatan PKM ini telah berhasil meningkatkan produktifitas usaha. Penggunaan teknologi tepat guna mampu meningkatkan kapasitas produksi secara signifikan. Program PKM ini juga berhasil meningkatkan kualitas produk menjadi lebih baik dan lebih higienis. Seiring meningkatnya permintaan produk dan jangkauan pasar yang semakin luas, Mitra semakin termotivasi untuk mengembangkan usaha dengan menciptakan produk dengan varian baru yang unik dengan memanfaatkan bahan baku lokal yang mudah diperoleh di daerah sekitar.

Program Hibah PKM ini secara simultan telah berhasil meningkatkan daya saing produk Mitra untuk bersaing dengan produk sejenis dari kompetitor. Faktor penentu peningkatan produktivitas usaha camilan ini antara lain aspek produksi, pemasaran dan manajemen usaha telah dipahami oleh Mitra. Selanjutnya akan dijalankan oleh Mitra secara konsisten dan komitmen yang tinggi. Dampak lain dari keberhasilan PKM ini adalah meningkatnya wawasan berbisnis dari Mitra. Media sosial yang selama ini hanya sarana komunikasi biasa kini lebih berdaya dengan fungsi sebagai jejaring bisnis.

DAFTAR PUSTAKA

- Anggraeni, S. K., Maarif, M. S., Sukardi, Raharja, S., & Harjo. (2017). Strategi Peningkatan Daya Saing Usaha Kecil Menengah Berbasis Olahan Ikan di Indonesia: Suatu Tujuan. *Jurnal Industrial Services*, 3(1), 331–341.
- Elfahmi, S. H., & Jatmika, D. (2019). PENGARUH INOVASI TERHADAP UKM NAIK KELAS MELALUI DAYA SAING PRODUK (Studi UKM Kuliner Rahajeng Catering Pati dan Indoburger Rembang). *Media Mahardhika*, 17(3), 481–487.
- Hartanto, T. B. (2017). Analisis Pengaruh Jumlah Penduduk, Pendidikan, Upah Minimum Dan Produk Domestik Regional Bruto (Pdrb) Terhadap Jumlah Pengangguran Di Kabupaten Dan Kotaprovinsi Jawa Timur Tahun 2010-2014. *Jurnal Ilmu Ekonomi Terapan*, 2(1), 21–30. <https://doi.org/10.20473/jiet.v2i1.5502>
- Latief, A. (2018). Analisis Pengaruh Produk, Harga, Lokasi dan Promosi terhadap Minat Beli Konsumen pada Warung Wedang Jahe (Studi Kasus Warung Sido Mampir di Kota Langsa). *Jurnal Manajemen Dan Keuangan*, 7(1), 90–99. <https://doi.org/10.33059/jmk.v7i1.756>
- Soegoto, A. S., Mandey, S., & Sari, R. L. (2014). Citra Merek, Harga Dan Promosi Pengaruhnya Terhadap Keputusan Pembelian Perhiasan Emas Pada Pt. Pegadaian (Persero) Cabang Manado Utara. *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 2(2), 1222–1232.