

NILAI-NILAI KEWIRAUSAHAAN DALAM PENGEMBANGAN USAHA KERUPUK JANGEK SEBAGAI UPAYA MENINGKATKAN DAYA SAING UMKM

Lili Wahyuni¹, Witra Maison², Lucy Septiana Putri³, Yulia Alfiana⁴, Mutia Mulyani⁵,
Muthia Deslanisa⁶

^{1,2,3,4,5,6}Universitas Mahaputra Muhammad Yamin

Email : liliwahyuni@ummy.ac.id¹, witramaison.02@gmail.com², ucyseptiana2@gmail.com³,
yuliaalfiana73@gmail.com⁴, mutiamulyani3103@gmail.com⁵, deslanisam@gmail.com⁶

Abstrak

Nilai-nilai kewirausahaan dalam pengembangan usaha kerupuk jangek merupakan faktor penting dalam meningkatkan daya saing Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), khususnya pada produk kuliner tradisional yang menghadapi persaingan pasar yang semakin ketat. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penerapan nilai-nilai kewirausahaan dalam pengembangan usaha kerupuk jangek sebagai upaya meningkatkan daya saing UMKM. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif melalui kegiatan pengabdian kepada masyarakat (PKM) dengan metode wawancara semi-terstruktur terhadap pelaku UMKM kerupuk jangek di Kota Solok. Data yang diperoleh dianalisis menggunakan analisis tematik untuk mengidentifikasi nilai-nilai kewirausahaan yang diterapkan dalam praktik usaha. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pelaku UMKM kerupuk jangek telah menerapkan sejumlah nilai kewirausahaan, antara lain ketekunan, kerja keras, keberanian mengambil risiko, orientasi pasar, inovasi, serta komitmen terhadap kualitas produk. Nilai-nilai tersebut tercermin dalam proses produksi yang konsisten, upaya mempertahankan cita rasa produk, serta strategi pemasaran melalui sistem titip jual di warung, toko, dan minimarket. Namun demikian, pengembangan usaha masih menghadapi berbagai kendala, seperti keterbatasan modal, minimnya pemanfaatan teknologi produksi, keterbatasan inovasi produk, serta belum optimalnya pemasaran digital. Melalui kegiatan pendampingan berupa inovasi produk dan pelatihan pemasaran digital, diharapkan pelaku UMKM mampu meningkatkan efisiensi produksi, memperluas jangkauan pasar, dan memperkuat daya saing usaha. Penelitian ini menyimpulkan bahwa penerapan nilai-nilai kewirausahaan memiliki peran strategis dalam mendukung keberlanjutan dan peningkatan daya saing UMKM kerupuk jangek. Oleh karena itu, diperlukan dukungan berkelanjutan dari pemerintah, akademisi, dan lembaga terkait dalam bentuk akses permodalan, teknologi, serta pendampingan kewirausahaan agar UMKM mampu berkembang secara berkelanjutan di pasar lokal maupun nasional.

Kata Kunci: Nilai Kewirausahaan, Kerupuk Jangek, UMKM, Pengembangan Usaha, Daya Saing.

Abstract

Entrepreneurial values in the development of the jangek cracker business are a crucial factor in increasing the competitiveness of Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs), particularly those specializing in traditional culinary products facing increasingly fierce

market competition. This study aims to analyze the application of entrepreneurial values in the development of the jangek cracker business as an effort to increase the competitiveness of MSMEs. This study used a descriptive qualitative approach through community service activities (PKM) using semi-structured interviews with jangek cracker MSMEs in Solok City. The data obtained were analyzed using thematic analysis to identify the entrepreneurial values applied in business practices. The results indicate that jangek cracker MSMEs have implemented several entrepreneurial values, including perseverance, hard work, risk-taking, market orientation, innovation, and a commitment to product quality. These values are reflected in a consistent production process, efforts to maintain product taste, and a marketing strategy through a consignment system in stalls, shops, and minimarkets. However, marketing through a consignment system in stalls, shops, and minimarkets. However, business development still faces various obstacles, such as limited capital, minimal use of production technology, limited product innovation, and suboptimal digital marketing. Through mentoring activities in the form of product innovation and digital marketing training, it is hoped that MSMEs will be able to improve production efficiency, expand market reach, and strengthen business competitiveness. This study concludes that the application of entrepreneurial values plays a strategic role in supporting the sustainability and increasing the competitiveness of jangek cracker MSMEs. Therefore, ongoing support is needed from the government, academics, and related institutions in the form of access to capital, technology, and entrepreneurial mentoring so that MSMEs can develop sustainably in local and national markets.

Keywords: *Entrepreneurial Values, Jangek Crackers, MSMEs, Business Development, Competitiveness.*

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan tulang punggung perekonomian Indonesia, berkontribusi signifikan terhadap penyerapan tenaga kerja dan pertumbuhan ekonomi nasional. Namun, dalam era globalisasi dan persaingan pasar yang ketat, UMKM sering kali menghadapi tantangan seperti keterbatasan inovasi, akses pasar, dan daya saing produk. Salah satu produk unggulan UMKM yang memiliki potensi besar adalah kerupuk jangek, sebuah produk kuliner tradisional dari daerah Banyumas, Jawa Tengah, yang terbuat dari bahan

dasar singkong dengan cita rasa khas. Pengembangan usaha kerupuk jangek melalui penerapan nilai-nilai kewirausahaan—seperti inovasi, pengambilan risiko, kreativitas, dan orientasi pasar—dapat menjadi strategi efektif untuk meningkatkan daya saing UMKM, sehingga mampu bersaing dengan produk impor atau modern.

Nilai-nilai kewirausahaan memainkan peran krusial dalam transformasi UMKM dari skala kecil menjadi entitas bisnis yang tangguh. Menurut penelitian terbaru oleh Sari et al. (2023) dalam jurnal *Journal of

Entrepreneurship and Business Development*, nilai kewirausahaan seperti inovasi produk dan adaptasi terhadap perubahan pasar telah terbukti meningkatkan daya saing UMKM di sektor kuliner tradisional, dengan peningkatan pendapatan hingga 25% dalam studi kasus di Indonesia. Hal ini sejalan dengan temuan Widiyanti et al. (2022) di *International Journal of Small Business and Entrepreneurship*, yang menekankan bahwa pengintegrasian nilai kewirausahaan dalam pengembangan produk lokal dapat mengatasi keterbatasan sumber daya dan memperluas pangsa pasar melalui diferensiasi produk. Dalam konteks kerupuk jangek, pengembangan usaha ini tidak hanya bertujuan meningkatkan produktivitas dan kualitas, tetapi juga mendorong pelestarian budaya lokal sekaligus memberikan dampak sosial ekonomi bagi masyarakat sekitar.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis bagaimana nilai-nilai kewirausahaan diterapkan dalam pengembangan usaha kerupuk jangek sebagai upaya meningkatkan daya saing UMKM. Melalui pendekatan pengabdian kepada masyarakat (PKM), kegiatan ini melibatkan pelatihan, pendampingan, dan inovasi produk bagi pelaku UMKM

kerupuk jangek, dengan harapan dapat memberikan model yang replikasi untuk UMKM serupa di Indonesia. Hasil dari penelitian ini diharapkan memberikan kontribusi praktis bagi pemerintah dan akademisi dalam mendukung ekosistem kewirausahaan yang berkelanjutan.

penelitian di wilayah Bali, Impact of Entrepreneurial Orientation, Social Capital, and Technological Innovation on Competitiveness of MSMEs in Kintamani, Bali (2024), membuktikan bahwa orientasi kewirausahaan yang dilengkapi dengan inovasi teknologi dan modal sosial mendongkrak daya saing pelaku UMKM secara signifikan. Dengan demikian, apabila pelaku UMKM kerupuk jangek menerapkan nilai-nilai kewirausahaan termasuk orientasi kewirausahaan, inovasi produk, dan adaptasi strategi pemasaran/digitalisasi peluang untuk memperkuat keunggulan bersaing sangat terbuka lebar. Temuan-temuan ini mendukung bahwa program pelatihan, pendampingan, dan pendayagunaan inovasi produk dalam konteks usaha tradisional seperti kerupuk jangek dapat berkontribusi nyata pada peningkatan performa, keberlanjutan usaha, serta daya saing di pasar lokal maupun nasional.

Kerupuk jangek universal menjadi salah satu kunci kesuksesannya. Kelezatan tekstur renyah yang berasal dari bahan dasar kulit sapi berkualitas tinggi, bersatu dengan beragam varian rasa seperti pedas, gurih, atau manis, menciptakan harmoni cita rasa yang mendalam dan autentik. Kemampuan kerupuk jangek untuk mengakomodasi berbagai selera dan kebutuhan mulai dari camilan sehari-hari hingga pelengkap hidangan tradisional membuatnya menjadi pilihan yang diminati berbagai kalangan, dari anak-anak hingga dewasa. Hal ini memberikan peluang besar untuk eksplorasi dan inovasi dalam pengembangan usaha kuliner. Sehingga, Kerupuk Jangek Inovatif menjadi inovasi terbaru dalam kerupuk jangek, membawa produk ini ke tingkat baru dengan penerapan nilai-nilai kewirausahaan. Sebagai mahasiswa yang terlibat dalam PKM, Kerupuk Jangek Inovatif menjadi wujud nyata dari visi dan misi program ini. Keberhasilan penjualan Kerupuk Jangek Inovatif tidak terbatas pada penjualan produk kuliner. Mahasiswa tidak hanya pelaku bisnis, tetapi juga menjadi agen transformasi yang dapat menambah nilai bagi masyarakat sekitar melalui usaha kuliner ini. Kerupuk Jangek Inovatif menjadi contoh langsung bahwa

kewirausahaan dan kreativitas dapat bekerja sama untuk menciptakan peluang bisnis yang menguntungkan secara finansial dan memberikan dampak positif pada lingkungan sekitar.

Kerupuk Jangek Inovatif, dalam konteks PKM ini, memberikan gambaran nyata tentang bagaimana kewirausahaan dan kreativitas dapat bekerja sama untuk menciptakan sesuatu yang lebih dari sekadar produk. Usaha ini menunjukkan bagaimana mahasiswa dapat menerapkan pengetahuan teoritis mereka ke dalam kehidupan nyata, menciptakan peluang bisnis yang berkelanjutan. Kerupuk Jangek Inovatif bukan hanya sebuah merek makanan, tetapi ini adalah bukti nyata bahwa keberanian, ide kreatif, dan ketekunan dapat membawa perubahan positif dalam dunia kewirausahaan. Kerupuk Jangek Inovatif tidak hanya mencerminkan kreativitas dalam menanggapi panggilan PKM, tetapi juga memainkan peran penting dalam meningkatkan citra kewirausahaan di kalangan mahasiswa. Dengan demikian, Kerupuk Jangek Inovatif menceritakan kisah sukses penjualan kerupuk jangek dan juga memberikan nilai tambah sosial dan edukatif bagi konsumennya.

Melalui perjalanan Kerupuk Jangek Inovatif, kita dapat melihat bahwa PKM bukan hanya sarana untuk mengembangkan usaha, tetapi juga membantu mahasiswa berkembang secara pribadi dan profesional. Penciptaan dan penjualan Kerupuk Jangek Inovatif adalah perjalanan pembelajaran yang membutuhkan kerja sama tim, manajemen waktu, dan ketekunan. Oleh karena itu, Kerupuk Jangek Inovatif tidak hanya menghasilkan bisnis kerupuk jangek, tetapi juga membangun karakter dan keterampilan yang dapat membantu mahasiswa maju dalam kewirausahaan mereka.

METODE PENELITIAN

1. Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat dalam bentuk kegiatan wawancara yang dilakukan selama 1 hari yaitu tanggal 10 November 2025 di rumah produksi yang mana bergabung dengan rumah pribadi pemilik. Pendahuluan dan identifikasi Masalah : Analisis awal terhadap kerupuk UMKM jangek di kota Solok, berdasarkan wawancara terhadap pemilik/owner. Masalah utama: daya saing rendah akibat kurangnya modal (misalnya, keterbatasan akses pembiayaan

untuk bahan baku dan peralatan) dan tenaga kerja yang kurang (misalnya, keterampilan produksi terbatas atau kekurangan pekerja).



Gambar 1. Kegiatan Wawancara

2. **Desain Penelitian :** fokus utama pada wawancara mendalam untuk menggali nilai-nilai kewirausahaan. Teknik wawancara digunakan untuk pelaksanaan, melibatkan pemilik UMKM, pelaku usaha, dan ahli wirausaha.
3. **Pelaksanaan :**
 - a. **Teknik Wawancara :** Wawancara semi-terstruktur dengan 2 responden (pemilik UMKM kerupuk jangek). Pertanyaan mencakup: "Apa nilai kewirausahaan yang Anda terapkan dalam usaha kerupuk jangek?" dan "Bagaimana nilai tersebut meningkatkan daya saing?". Wawancara dilakukan

secara tatap muka selama +30 menit, direkam, dan ditranskripsikan untuk analisis tema menggunakan perangkat lunak seperti Nvivo.

b. **Pengabdian Intervensi :**

Berdasarkan hasil wawancara, lakukan pendampingan praktis, seperti lokakarya inovasi produk (misalnya, variasi rasa kerupuk jangek) dan pelatihan pemasaran digital untuk meningkatkan daya saing.



Gambar 2. Kerupuk Jangek

Analisis Data : Analisis tematik dari wawancara untuk mengidentifikasi nilai kewirausahaan (inovasi, ketekunan, orientasi pelanggan)

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Wawancara

1. Nilai Kewirausahaan dalam Pengembangan Usaha Kerupuk Jangek

Berdasarkan hasil wawancara, ditemukan bahwa pelaku UMKM Kerupuk Jangek menerapkan sejumlah nilai kewirausahaan dalam menjalankan usahanya. Nilai tersebut meliputi: **ketekunan, inovasi, keberanian mengambil risiko, orientasi pasar, kerja keras, dan komitmen terhadap kualitas.** Pada jurnal disebutkan bahwa nilai kewirausahaan menjadi faktor penting dalam meningkatkan daya saing UMKM, khususnya pada produk tradisional seperti kerupuk jangek yang memerlukan kreativitas dan adaptasi pasar agar mampu bersaing secara berkelanjutan. Temuan jurnal ini diperkuat oleh wawancara yang menunjukkan bahwa pelaku UMKKM berupaya mempertahankan kualitas rasa, melakukan negosiasi dengan konsumen, dan ingin memperluas pasar meskipun masih menghadapi berbagai keterbatasan.

2. Kondisi Usaha berdasarkan Wawancara

Berdasarkan hasil wawancara dengan UMKM Kerupuk Jangek, usaha telah berjalan sejak tahun 2022

berkembang dari sebelumnya sebagai pekerja pengampas menjadi pemilik usaha sendiri. Pelaku UMKM memulai usaha karena kebutuhan ekonomi dan memilih bertahan pada produksi kerupuk jangek setelah mencoba beberapa usaha lain. Proses produksi dilakukan secara manual selama 7-8 jam, bahkan bisa mencapai 24 jam apabila bahan baku atau (kulit) kurang berkualitas. Produk dipasarkan melalui sistem titip jual di warung, toko, hingga minimarket. Kendala utama yang dihadapi meliputi pemasaran, modal, kualitas bahan baku, keterbatasan teknologi produksi, sertakan belum optimalnya pemasaran digital.

3. Tantangan dan Kendala

Beberapa kendala yang teridentifikasi adalah:

- a. Kesulitan memperoleh kulit berkualitas, sehingga proses produksi bisa lebih lama.
- b. Kendala pemasaran, termasuk kehilangan barang, pembayaran yang tidak lancar, dan penolakan toko.
- c. Belum memanfaatkan media sosial, karena kurangnya kemampuan teknologi

kekhawatiran asumsi negatif konsumen

- d. Keterbatasan modal, yang berdampak ketidakmampuan memenuhi permintaan besar, termasuk 300kg perminggu dari distributor yang besar.
- e. Minim alat produksi modern, sehingga efisiensi produksi kurang optimal

4. Harapan Pelaku Usaha

Beberapa UMKM berharap:

- a. Usaha berkembang dan dapat menyuplai barang warung
- b. Memperoleh bantuan modal atau peralatan dari pemerintah
- c. Produksi agar ditingkatkan agar mampu memasok ke pasar nasional dan internasional
- d. Membuka lapangan kerja bagi masyarakat

Pembahasan

1. Penerapan Nilai Kewirausahaan pada UMKM Kerupuk Jangek

Temuan dari jurnal menunjukkan bahwa nilai-nilai kewirausahaan seperti inovasi, kreativitas, dan orientasi pasar berperan penting dalam meningkatkan daya saing UMKM. Dalam konteks

UMKM kerupuk jangek, nilai-nilai tersebut tercermin dalam beberapa aspek:

- 1) **Ketekunan dan kerja keras** terlihat dari proses produksi yang panjang dan memerlukan ketelitian. Pelaku usaha harus bersabar ketika bahan baku kurang maksimal sehingga durasi produksi meningkat (hingga 24 jam). Hal ini sejalan dengan nilai ketekunan yang ditekankan dalam teori kewirausahaan.
- 2) **Orientasi pasar** ditunjukkan melalui strategi titip jual ke warung, toko, dan mini market, serta upaya menjaga hubungan baik dengan pelanggan. Ini selaras dengan jurnal bahwa UMKM yang adaptif terhadap kebutuhan pasar mampu meningkatkan keberlanjutan usaha.
- 3) **Komitmen terhadap kualitas** tampak dari pemilik yang menjaga cita rasa dan tetap mempertahankan kualitas meskipun menghadapi persaingan harga. Pendekatan ini konsisten dengan hasil penelitian dalam jurnal yang menyebutkan kualitas produk sebagai keunggulan kompetitif UMKM.
- 4) **Inovasi produk** masih terbatas, namun ada niat untuk mengembangkan merek dan variasi

rasa. Dalam jurnal dipaparkan bahwa inovasi menjadi faktor penting untuk memperluas segmen pasar dan meningkatkan daya saing UMKM.

Dengan demikian, nilai-nilai kewirausahaan pada UMKM kerupuk jangek sudah ada, tetapi masih perlu diperkuat terutama dalam aspek inovasi produk dan pemasaran digital.

2. Kesenjangan antara Praktik di Lapangan dan Teori Kewirausahaan
Meskipun UMKM telah menerapkan sebagian nilai kewirausahaan, masih terdapat kesenjangan dengan teori dalam jurnal:

- 1) Digital marketing belum dimanfaatkan padahal merupakan salah satu strategi yang direkomendasikan jurnal untuk meningkatkan daya saing UMKM.
- 2) Inovasi teknologi masih minim karena keterbatasan modal, padahal penggunaan alat modern dapat meningkatkan produktivitas.
- 3) Akses pembiayaan menjadi perhatian utama. Jurnal menekankan pentingnya modal

sosial dan akses pendanaan sebagai penggerak perkembangan UMKM, namun pelaku UMKM kerupuk jangek belum memperoleh bantuan modal yang signifikan.

Hal ini menunjukkan bahwa dukungan eksternal (pemerintah, akademisi, lembaga keuangan) sangat dibutuhkan untuk menjembatani kesenjangan antara teori dan praktik.

Solusi

Optimalisasi pemasaran digital menjadi langkah strategis dalam meningkatkan daya saing UMKM kerupuk jangek. Upaya ini dilakukan melalui pelatihan penggunaan media sosial seperti TikTok, Facebook, dan Instagram sebagai sarana promosi dan komunikasi dengan konsumen. Selain itu, pembuatan konten edukatif yang menampilkan proses produksi, bahan baku, serta keaslian kerupuk jangek diharapkan mampu membangun kepercayaan konsumen dan menghilangkan asumsi negatif yang berkembang di media sosial. Pemanfaatan marketplace seperti Shopee dan Tokopedia juga menjadi alternatif untuk memperluas

jangkauan pasar dan meningkatkan volume penjualan secara daring. Inovasi produk dilakukan untuk menyesuaikan preferensi konsumen yang beragam serta meningkatkan daya tarik produk di pasar. Inovasi tersebut meliputi penambahan variasi rasa seperti balado, barbeque, pedas manis, dan original premium, sehingga konsumen memiliki lebih banyak pilihan. Selain itu, pengembangan kemasan yang lebih modern dengan desain logo UMKM yang menarik diharapkan mampu meningkatkan nilai jual produk. Produksi kerupuk jangek versi mini dengan harga yang lebih ekonomis juga menjadi strategi untuk menyasar segmen pasar remaja dan anak-anak.

Dukungan teknologi produksi menjadi faktor penting dalam meningkatkan efisiensi dan kapasitas produksi. Pelaku UMKM dapat mengajukan bantuan peralatan produksi, seperti mesin penggoreng otomatis dan spinner minyak, melalui Dinas Koperasi dan Perdagangan atau program bantuan UMKM lainnya. Di samping itu, pemanfaatan program pembiayaan pemerintah seperti Kredit Usaha Rakyat (KUR) UMKM diharapkan mampu memperkuat permodalan dan mendukung pengembangan usaha secara berkelanjutan.

Penguatan manajemen dan sistem distribusi dilakukan untuk meminimalisir risiko operasional yang selama ini dihadapi pelaku usaha. Pencatatan transaksi titip jual secara digital menjadi solusi untuk mengurangi risiko kehilangan barang maupun keterlambatan pembayaran. Selain itu, menjalin kerja sama dengan reseller atau agen kuliner dapat membantu memperluas jaringan distribusi dan meningkatkan stabilitas pemasaran produk.

Legalitas usaha dan ekspansi pasar juga menjadi fokus penting dalam pengembangan UMKM kerupuk jangek. Penguatan perizinan usaha, seperti PIRT dan sertifikasi halal yang telah dimiliki, menjadi modal utama untuk memasuki pasar yang lebih luas, termasuk supermarket besar. Dengan legalitas yang lengkap, pelaku UMKM memiliki peluang untuk menargetkan pasar luar daerah serta membuka potensi ekspor skala kecil, sehingga daya saing usaha dapat meningkat secara berkelanjutan.

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil penelitian dan kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa penerapan nilai-nilai kewirausahaan memiliki peran yang sangat

penting dalam pengembangan usaha kerupuk jangek sebagai upaya meningkatkan daya saing UMKM. Nilai-nilai kewirausahaan seperti ketekunan, kerja keras, keberanian mengambil risiko, orientasi pasar, inovasi, serta komitmen terhadap kualitas telah diterapkan oleh pelaku UMKM kerupuk jangek dalam menjalankan usahanya, meskipun masih dalam skala yang terbatas.

Hasil wawancara menunjukkan bahwa nilai-nilai tersebut tercermin dalam proses produksi yang konsisten, upaya mempertahankan cita rasa produk, serta strategi pemasaran melalui sistem titip jual di warung, toko, dan minimarket. Namun demikian, pengembangan usaha masih menghadapi berbagai kendala, antara lain keterbatasan modal, minimnya pemanfaatan teknologi produksi, keterbatasan inovasi produk, serta belum optimalnya pemasaran digital. Kondisi ini menyebabkan daya saing UMKM kerupuk jangek belum berkembang secara maksimal, khususnya dalam menghadapi persaingan pasar yang semakin kompetitif.

Melalui kegiatan pendampingan berupa inovasi produk, pelatihan pemasaran digital, dan penguatan manajemen usaha, pelaku UMKM diharapkan mampu meningkatkan efisiensi

produksi, memperluas jangkauan pasar, serta memperkuat posisi usaha di pasar lokal maupun nasional. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa penguatan dan penerapan nilai-nilai kewirausahaan secara berkelanjutan, didukung oleh peran aktif pemerintah, akademisi, dan lembaga terkait dalam bentuk akses permodalan, teknologi, dan pendampingan, merupakan kunci utama dalam meningkatkan keberlanjutan dan daya saing UMKM kerupuk jangek

DAFTAR PUSTAKA

- Alma, B. (2018). *Kewirausahaan*. Alfabeta.
- Anoraga, P. (2017). *Manajemen Bisnis*. Jakarta.
- Arikunto, S. (2019). *Prosedur Penelitian : suatu pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Indonesia, K. K. (2022). Pemberdayaan UMKM dalam meningkatkan perekonomian nasional. *Kemenko UKM*.
- kotler, P. d. (2016). *Marketing Manajemen*. PEARSON.
- Miles, M. d. (2014). *Qualitative Data Analisis : A Method Source Book*. Sage Publik Cation.
- Rangkuti, F. (2018). *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Stratistik, B. P. (2023). *Profil usaha mikro dan kecil diindonesia*. Jakarta: BPS.
- Sugiyono. (2022). *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Suryana. (2019). *Kewirausahaan: Pedoman Praktis, Kiat dan Proses Menuju Sukses*. Jakarta: Salemba Empat.
- Tambunan, T. (2020). *UMKM di Indonesia: Perkembangan, Kendala, dan Tantangan*. Jakarta: Ghalia Indonesia.