

**PROGRAM KEMITRAAN MASYARAKAT (PKM)
PELATIHAN DAN PENDAMPINGAN STRATEGI PEMASARAN HASIL
USAHA MIKRO KECIL (UMK) DI DESA MINGGIRSARI,
KECAMATAN KANIGORO, KABUPATEN BLITAR**

Ayun Maduwinarti,

Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik,
Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya
ayunmaduwinarti@untag-sby.ac.id

IGN Anom Maruta,

Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik,
Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya
anommaruta@untag-sby.ac.id

ABSTRAK

Kerjasama kegiatan PKM dengan UMK Desa Minggirsari, Kecamatan Kanigoro, Kabupaten Blitar dengan mitra UMK Dapur Menir milik Susiana yang memproduksi Jamu Rempah-rempah, aneka sambal kemasan, wingko, dan cake tape berhasil mengidentifikasi permasalahan mitra: hasil produksi jamu rempah belum bervariasi, tutup botol masih manual; aneka sambal yang dihasilkan belum menggunakan segel pada botol sehingga sambal kurang tahan lama dan kurang higienes; produk hasil usaha belum disalurkan di saluran distribusi yang tepat; dan promosi belum dilakukan secara gencar dan maksimal. Tawaran solusi yang disepakati bersama adalah untuk mengatasi permasalahan jamu rempah diberikan alat penutup botol (mesin penutup botol portable); berkaitan dengan hasil produksi sambal diberikan alat segel botol (*Induction Sealing Machine*); membantu mencari akses untuk pemasaran hasil usaha; pendampingan dan pelatihan pemasaran dengan memanfaatkan media sosial seperti facebook, instagram, WA, dan memasarkan produk melalui media online. Target dan luaran: meningkatnya hasil produksi jamu dengan adanya mesin penutup botol karena tidak dilakukan manual; meningkatnya kualitas sambal, higienes dan lebih tahan lama dengan digunakan *induction sealing machine*; mampu menyalurkan hasil usaha dengan tepat. Mendapatkan akses untuk pemasaran hasil usaha; mampu memanfaatkan media promosi online untuk memasarkan hasil usahanya. Metode pelaksanaan kegiatan melalui pelatihan dan pendampingan *Learning By Doing* dan metode partisipatif. Hasil yang dicapai adalah produksi jamu dan sambal lancar dan higienis dengan pengadaan 1 buah mesin penutup botol portable type

MSP-BT31 dan 1 buah mesin induction sealing type DGYF- S500A untuk segel botol sambal; mendapatkan akses pemasaran dengan menitipkan jamu dan sambal ke lembaga pemasaran maupun menawarkan ke instansi di wilayah kota dan Kabupaten Blitar maupun akses di luar kota Blitar; meningkatnya kemampuan dalam menggunakan media sosial dan pemasaran online untuk memasarkan hasil produknya.

Kata kunci: *Strategi Pemasaran (Produk, Saluran Distribusi, Promosi), Usaha Menengah Kecil (UMK)*

A. PENDAHULUAN

Desa Minggirsari merupakan salah satu desa di Kecamatan Kanigoro, Kabupaten Blitar yang memiliki Sumber Daya Alam dan Sumber Daya Manusia yang bermutu cukup tinggi. Hasil palawija yang sangat melimpah dan kekompakan ibu-ibu PKK serta para pegawai kelurahan menjadikan Desa Minggirsari sangat makmur dan sebagai desa percontohan. Secara umum mata pencaharian warga masyarakat Desa Minggirsari dapat teridentifikasi ke dalam beberapa sektor yaitu pertanian, jasa/perdagangan, industri dan lain-lain.

Desa Minggirsari kemudian tumbuh menjadi sebuah desa yang sangat maju dan berkembang. Mulai dari semakin padatnya penduduk, adanya pembangunan jalan, dan pendapatan ekonomi masyarakat. Semua kemajuan tersebut tentunya melewati berbagai proses yang membutuhkan waktu yang sangat lama.

Pada pengabdian ini ditujukan kepada mitra Dapur Menir yang berlokasi di desa Minggirsari, Kecamatan Kanigoro, Kabupaten Blitar Jawa Timur memproduksi jamu rempah-rempah, macam sambal, wingko dan cake tape. Situasi pandemi covid 19 seperti sekarang ini Jamu rempah-rempah menjadi pilihan minuman sehat untuk meningkatkan imun, sehingga produksi Dapur Menir yang banyak dicari. Produk jamu rempah-rempah yang berbahan utama kunyit asam ini menyehatkan bagi tubuh, proses pengemasan higienis, dan sudah lulus uji BPOM. Jamu rempah-rempah kunyit asam diproduksi sendiri oleh Dapur Menir dengan campuran bahan- bahan rempah lain yang bermanfaat baik bagi kesehatan tubuh. Jamu kunyit asam dikemas dalam botol, aman dan menyehatkan, sehingga sampai di tangan konsumen isi dan manfaat dalam jamu rempah-rempah kunyit asam tidak berubah. Bahkan, jamu rempah-rempah produksi Dapur Menir pernah ikut serta membagikan jamu rempah- rempah ini kepada para anggota garda terdepan (Nakes, TNI, Polri) saat pandemic covid-19. Disamping itu Dapur Menir juga memproduksi macam-macam sambal, seperti sambal ijo teri medan, sambal cumi pete, sambal pindang. Dapur Menir memproduksi sambal yang isinya melimpah, dan sangat cocok bagi pecinta sambal. Sambal dari Dapur Menir dikemas dalam kemasan botol dan tanpa bahan pengawet. Untuk wingko dan cake tape pemasarannya cukup bagus namun masih terbatas daerah pemasarannya. Pemilik Dapur Menir bernama Ibu Susiana.



Gambar 1
Pemilik Dapur Menir dan Peneliti



Gambar 2
Hasil produksi mitra Dapur Menir desa Minggirsari
Produk yang dihasilkan oleh mitra Dapur Menir adalah jamu rempah-rempah, aneka sambal, wingko, cake tape, dan lain-lain.

Peralatan produksi yang dimiliki dan digunakan saat ini masih sangat sederhana, menggunakan (2) kompor gas yang sederhana sehingga hasil produksi terbatas, belum memiliki mesin penutup botol portable, tidak memiliki mesin induction sealing sehingga produksi tidak maksimal dan kurang aman.

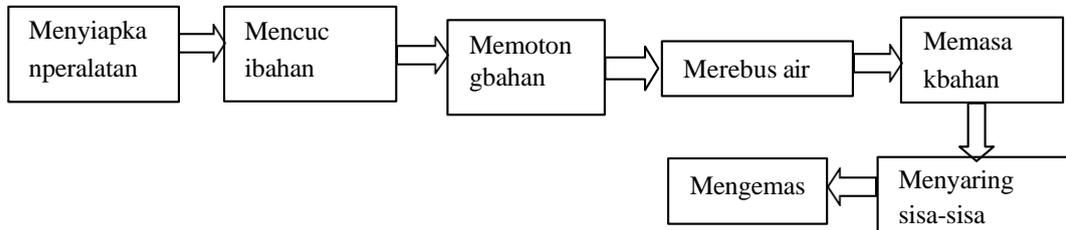
Bahan baku, Peralatan, Alur produksi yang di gunakan saat ini:

- 1) Jamu rempah-rempah



Gambar 3
Bahan jamu rempah-rempah

Bahan baku : Kunyit, gula merah/aren, asam jawa, air, garam, gulapisir
Peralatan : Kompor, panci, pengaduk, saringan, botol, tutup botol



Gambar 4
Alur Proses produksi jamu rempah-rempah

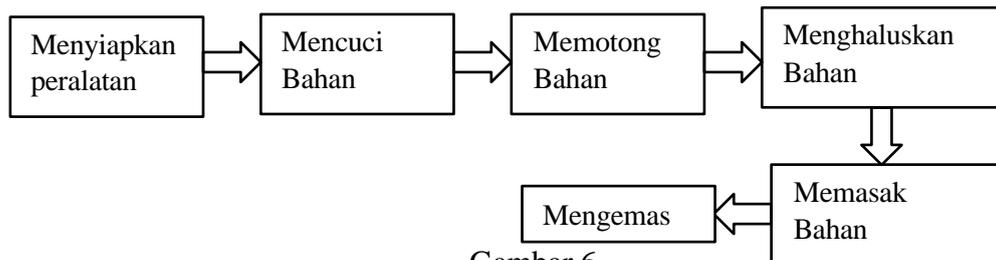
2) Aneka Sambal



Gambar 5
Bahan-bahan Sambal dan Aneka Sambal

Bahan: Cabe, cumi-cumi, tongkol/pindang/cakalang, teri medan, pete, bawang merah, bawang putih, garam, terasi, merica, penyedap rasa, minyak goreng, botol, stiker untuk kemasan pada botol.

Peralatan: Penghalus bumbu, kompor, wajan, pengaduk, alat segel botol.



Gambar 6
Alur Proses produksi aneka sambal

Beberapa kelemahan dan permasalahan UMK tersebut antara lain: keterbatasan modal, kelemahan dalam pemasaran, kelemahan dalam teknis produksi, kelemahan dalam mutu, kelemahan dalam manajemen serta kelemahan dalam akses. Demikian pula permasalahan yang sama dialami oleh mitra di desa Minggirsari ini. Produk jamu rempah-rempah, untuk menutup botolnya masih menggunakan manual sehingga kurang rapat dan menghambat proses produksi. Aneka sambal yang dihasilkan juga belum disegel tutupnya sehingga produk

kurang tahan lama dan kurang higienis. Sementara dalam hal pemasaran juga masih sering terkendala masalah pemasaran hasil usaha.

Produk yang dihasilkan mitra Dapur Menir di Minggirsari pada umumnya belum bervariasi sehingga seringkali kalah bersaing dengan desa lain maupun hasil produk yang sama dari kota lain. Kegiatan promosi yang dilakukan oleh Dapur Menir juga masih belum memaksimalkan media sosial untuk mempromosikan produknya. Pemanfaatan media sosial sebenarnya sangat efektif agar konsumen banyak yang membeli produk dari Dapur Menir. Pemasaran hasil usaha juga masih banyak yang sebatas memasarkan di daerah sekitar (lokal), walaupun untuk jamu rempah-rempah sudah banyak dipasarkan diluar desa Minggirsari.

Berbagai permasalahan yang dialami oleh mitra Dapur Menir di desa Minggirsari, perlu kiranya dilaksanakan pelatihan dan pendampingan khususnya di bidang pemasaran hasil usaha agar bisa meningkatkan hasil penjualannya dan introdusir mesin/alat sehingga akan dapat meningkatkan hasil produksi, penjualan serta meningkatkan kesejahteraan mitra.

B. METODE PELAKSANAAN

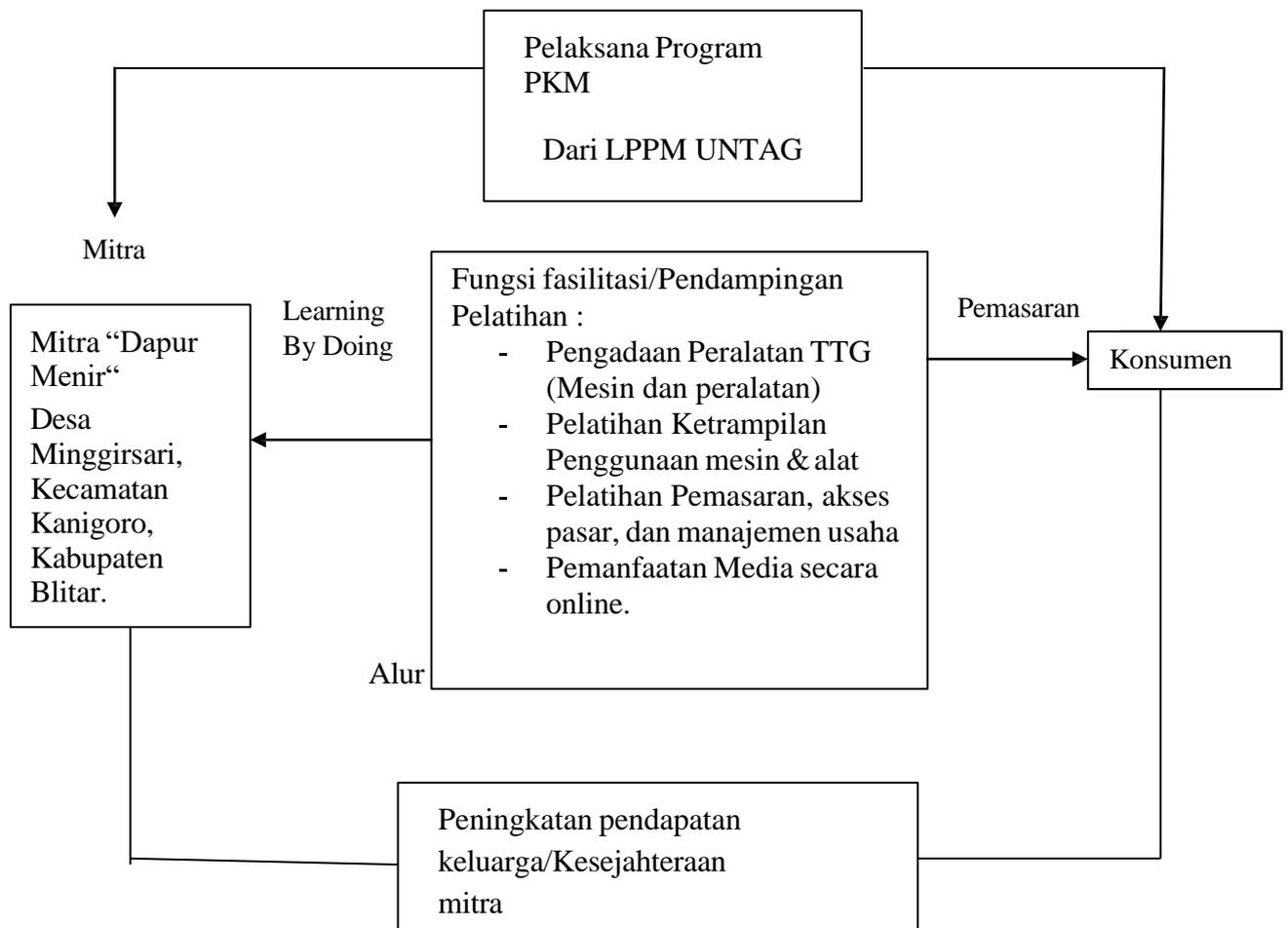
Berdasarkan permasalahan yang dihadapi serta solusi yang ditawarkan maka pengusul kegiatan PKM, menyampaikan beberapa metode pelaksanaan sebagai berikut:

Melakukan identifikasi beberapa permasalahan yang dihadapi oleh mitra “Dapur Menir” melalui survey awal, wawancara dengan mitra, dan observasi melihat beberapa anggota “Dapur Menir” waktu melakukan kegiatan, untuk mengetahui permasalahan yang paling mendesak. Berdasarkan hasil identifikasi beberapa permasalahan yang dihadapi pengrajin “Dapur Menir” Desa Kanigoro Kabupaten Blitar, selanjutnya di tentukan beberapa masalah yang krusial yang harus segera diatasi diantaranya:

- a. Membutuhkan mesin mesin penutup botol portable type MSP-BT31 dan mesin induction sealing type DGYF-S500A.
- b. Pelatihan dan pendampingan di bidang pemasaran termasuk pemanfaatan media promosi secara online

Metode pendekatan yang dilakukan adalah metode *Learning By Doing*. Dalam metode ini mitra dalam mengikuti pelatihan tidak harus dengan meninggalkan pekerjaannya. Akan tetapi dalam proses pelatihan bisa dilaksanakan bersamaan dengan saat mitra melakukan pekerjaannya. Dengan demikian diharapkan pelatihan yang diberikan dapat diterima dan dilaksanakan dengan baik. Metode Partisipatif, yang diterapkan dalam proses pelatihan dan pendampingan ini dengan mengaktifkan keterlibatan mitra secara langsung dalam aplikasinya.

Alur pikir pendampingan dan pelatihan pelaksanaan Program PKM adalah sebagaimana pada halaman berikut:



Gambar 7

Alur pikir pendampingan dan pelatihan pelaksanaan Program PKM

Langkah-langkah solusi yang dilakukan oleh Pelaksana

Untuk menyelesaikan masalah yang dihadapi “Dapur Menir” Desa Minggirsari adalah sebagai berikut:

1. Pengadaan mesin penutup botol portable type MSP-BT31 untuk botol produk jamu rempah-rempah agar bisa menunjang kualitas produk, Dengan mesin capping portable ini, bisa menutup botol dengan mudah. Mesin bisa digunakan untuk berbagai botol dengan tutup bulat. Penggunaan mesin ini tidak menyebabkan tutup botol rusak. Saat tutup telah maksimum menutup, maka mesin akan otomatis berhenti.



Gambar 8

Mesin penutup botol portable type MSP-BT31

2. Pengadaan mesin induction sealing type DGYF-S500A untuk segel botol sambal agar menjaga keamanan dan kualitas produk. Mesin induksi adalah *mesin pressplastik* yang menggunakan teknologi atau metode yang sederhana tetapi efektif dalam proses penyegelan botol. Panas dihantarkan secara induksi, sehingga memanaskan foil tanpa membakar lapisan plastik dan kertas di induksi liner. Proses tersebut membuat foil menempel di botol.



Gambar 9

Mesin penutup botol portable type MSP-BT31

3. Pelatihan Penggunaan alat dan mesin serta pemeliharannya.
4. Pelatihan dan Pendampingan pelatihan pemasaran. Pengelolaan usaha, dan akses pemasaran. Dengan materi antara lain:
 - a) Motivasi berusaha
 - b) Kewirausahaan
 - c) Strategi Pemasaran

Pelaksana Kegiatan

Kegiatan PKM (Program Kemitraan Masyarakat) akan dilaksanakan dengan anggota sebanyak 1 orang dan 2 orang yang memiliki banyak pengalaman di bidang Pengabdian Masyarakat Pendampingan dan Penerapan Teknologi Tepat Guna maupun pengabdian sesuai bidangnya masing – masing. Adapun susunan Tim Pelaksana serta keahlian sesuai dengan kebutuhan Mitra yang dapat bekerja sama dan membantu menyelesaikan permasalahan Mitra adalah sebagai berikut:

Tabel 1
Susunan Tim Pelaksana

Nama dan Jabatan dalam Tim	Bidang Keahlian	Suporting dalam Kegiatan
Ketua: Dr. Ayun Maduwinarti, MP	Bidang Pemasaran dan Pemberdayaan Masyarakat	Menguasai Pelatihan dan Pendampingan bidang Pemasaran & Pemberdayaan Masyarakat Koordinasi Tim
Anggota 1: Dr. IGN Anom Maruta, MM	Bidang Pelatihan	Pelatihan dan pendampingan bidang pemasaran Pengelolaan usaha

C. PEMBAHASAN

Permasalahan Mitra

Dari uraian di atas diidentifikasi beberapa permasalahan yang dihadapi mitra Dapur Menir di desa Minggirsari khususnya di bidang pemasaran adalah sebagai berikut:

1. Hasil Produksi belum bervariasi.
2. Peralatan untuk menutup botol jamu rempah masih dilakukan secara manual sehingga hasil produksi kurang maksimal karena belum memiliki mesin penutup botol.
3. Botol sambal belum diberi segel sehingga sambal kurang tahan lama dan kurang higienis karena belum memiliki mesin induction sealing untuk menyegel produk sambal.
4. Produk hasil usaha belum disalurkan di saluran distribusi yang tepat
5. Promosi belum dilakukan secara gencar dan masih kurang memanfaatkan media promosi yang tepat, media sosial belum dimanfaatkan secara maksimal, sehingga banyak masyarakat yang belum mengenal produknya

Justifikasi Pengusul Dan Solusi Yang Ditawarkan

Berdasarkan permasalahan yang dihadapi, Pengusul Program PKM berusaha melaksanakan pendampingan untuk mengatasi permasalahan khususnya di bidang pemasaran dengan berbagai cara diantaranya:

1. Untuk mengatasi permasalahan hasil produksi, maka akan diberikan pelatihan inovasi produk, kemasan dan atribut produk yang belum dikuasai
2. Pengadaan mesin penutup botol portable untuk botol produk jamu rempah-rempah agar bisamenunjang proses produksi dan kualitas produk,
3. Pengadaan induction sealing untuk segel botol sambal agar menjaga keamanan,

higienitas produk dan terjaminnya kualitas produk.

4. Untuk mengatasi masalah penyaluran hasil usaha, maka akan diberikan pemahaman dan solusi menyalurkan produk dengan tepat. Membantu mencari akses untuk pemasaran hasil usaha. Misalnya dalam memilih Agen atau pengecer.
5. Untuk masalah promosi, akan dilakukan pendampingan dan pelatihan memanfaatkan mediasosial secara maksimal seperti facebook, instagram, WA, dan memasarkan produk melalui media online, misalnya menjual di Shopee, Tokopedia dan lain-lain.

Berdasarkan permasalahan yang dihadapi Mitra, bersama sepakat untuk mengatasi permasalahan dengan berbagai cara diantaranya :

1. Pengadaan 1 buah mesin penutup botol portable type MSP-BT31, sehingga memudahkan mitra untuk menutup botol minuman jamu dan tidak perlu mengeluarkan banyak tenaga untuk menutup botol dengan baik.
2. Pengadaan 1 buah mesin induction sealing type DGYF- S500A. Dengan adanya mesin induction sealing type DGYF- S500A sehingga dapat membantu mitra untuk memperbaiki kemasan dengan menambah segel menggunakan mesin tersebut.
3. Memberi pelatihan dan pendampingan kemampuan pengelolaan usaha, strategi pemasaran online, dan pemanfaatan penggunaan media sosial dan pemasaran online.
4. Memberi pelatihan menggunakan mesin penutup botol type MSP-BT31 dan mesin induction sealing type DGYF-S500 A.

Solusi, Target, Dan Luaran

Berdasarkan Justifikasi dan solusi yang ditawarkan pengusul dan kesepakatan Mitramaka Target dan Luaran dari kegiatan PKM ini adalah:

1. Tersedianya (diadakannya) mesin penutup botol portable type MSP-BT31, sehingga memudahkan mitra untuk menutup botol minuman jamu dan tidak perlu mengeluarkan banyak tenaga untuk menutup botol dengan baik.
2. Tersedianya (diadakannya) mesin induction sealing type DGYF-S500A. Dengan adanya mesin induction sealing type DGYF-S500A sehingga dapat membantu mitra untuk memperbaiki kemasan dengan menambah segel menggunakan mesin tersebut.
3. Memberi Pelatihan dan Pendampingan kemampuan pengelolaan usaha, strategi pemasaran online, dan pemanfaatan penggunaan media sosial dan pemasaran online.
4. Memberi Pelatihan menggunakan mesin penutup botol type MSP-BT31 dan mesin induction sealing type DGYF-S500 A

Hasil Dan Luaran Yang Dicapai

Adapun aktivitas yang telah dilakukan, sebagai berikut:

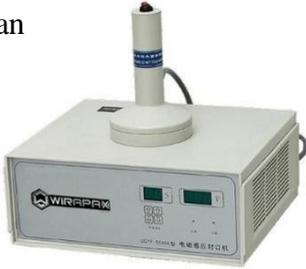
- 1) Setelah memperoleh informasi dari Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LPPM) Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya, bahwa dana yang diajukan untuk mendapatkan Dana Hibah Perguruan Tinggi Tahun 2020 telah disetujui. Kami semua yang mendapat program Pengabdian Masyarakat

diundang oleh LPPM Untag Surabaya, guna Penandatanganan Kontrak Penugasan Pengabdian Perguruan Tinggi dan pembekalan pelaksanaan kegiatan tersebut.

- 2) Segera melakukan koordinasi dengan anggota Tim Pelaksana tentang rencana kegiatan yang akan kami lakukan, dengan menentukan tahapan-tahapan pelaksanaan kegiatan.
- 3) Selanjutnya, melakukan koordinasi dengan Bu Susanti sebagai pemilik UMK DAPUR MENIR (sebagai UMK Mitra) Di Minggirsai, Kecamatan Kanigoro, Kabupaten Blitar yang telah kami usulkan berkaitan dengan pelaksanaan Program Dana Hibah Perguruan Tinggi tersebut.
- 4) Tahap berikutnya segera dilakukan survey untuk pengadaan barang peralatan yang akan di introdusir kepada UMK Mitra sesuai dengan dibutuhkan oleh Mitra. Langkah selanjutnya membeli peralatan mesin sesuai kebutuhan, selanjutnya melakukan pelatihan dan pendampingan. Adapun dengan dana yang ada hasil kegiatan adalah sebagaimana pada halaman berikut:

Tabel 2
Hasil yang telah dicapai Pelaksanaan PKM Dapur Menir

No	Rencana	Realisasi
1	<p>Pengadaan 1 buah mesin penutup botol portable type MSP-BT31, sehingga memudahkan mitra untuk menutup botol minuman jamu dan tidak perlu mengeluarkan banyak tenaga untuk menutup botol dengan baik.</p>	 <p>Pengadaan mesin penutup botol portable type MSP-BT31 sudah diserahkan</p>  <p>terimakan</p>

2	Rencana Teknis pengadaan TTG pengadaan mesin	<p>Pengadaan mesin induction sealing type DGYF- S500A sudah diserahkan</p> 
3	Memberikan pelatihan dan pendampingan pengelolaan usaha dan pemasaran	<p>Dengan adanya pelatihan dan</p>  <p>pendampingan pengelolaan usaha dan pemasaran, Mitra Dapur Menir mendapatkan akses pemasaran dengan menitipkan jamu dan sambal ke lembaga pemasaran maupun menawarkan ke instansi-instansi di wilayah kota dan Kabupaten Blitar maupun akses di luar kota Blitar. 3. Meningkatnya kemampuan dalam menggunakan media sosial dan pemasaran online seperti Facebook, Instagram, WhatsApp dan pemasaran online untuk memasarkan hasil produknya. Pelatihan pemasaran online</p>
4	Memberi Pelatihan menggunakan mesin penutup botol type MSP-BT31 dan mesin induction sealing type DGYF-S500 A	<p>Dengan adanya pelatihan penggunaan mesin penutup botol dan mesin induction Dapur Menir bisa mengoperasikan mesin dengan baik adn benar</p>



Rencana Tahapan Berikutnya

Setelah Kegiatan tersebut diatas maka rencana tahap berikutnya adalah melanjutkan kegiatan-kegiatan selanjutnya antara lain sebagai berikut:

1. Pendampingan pada UKM untuk mengamati perkembangan usahanya
2. Pendampingan dalam Strategi pemasaran dan pengembangan produk.
3. Menyusun media informasi tentang UKM Mitra untuk dicover dalam Web site Untag Surabaya.
4. Membantu mencarikan peluang pasar pada UKM.

D. KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan kegiatan pengabdian, pelatihan dan pendampingan yang telah dilaksanakan pada UKM Dapur Menir maka dapat disimpulkan hal-hal sebagai berikut:

1. Kegiatan Pengabdian Masyarakat (PKM) membantu Kelompok Usaha Kecil terutama pengembang Ekonomi kreatif seperti UMK Dapur Menir untuk tumbuh dan berkembang serta menjaga lingkungan hidup dan mengembangkan ekonomi kreatif di Surabaya
2. Dengan adanya kegiatan pengabdian masyarakat (PKM) yang memfasilitasi mesin dan Peralatan maka UMK Dapur Menir mampu memproduksi Jamu dan Sambal dengan kualitas yang baik, higienis dan dapat memenuhi permintaan konsumen
3. Pemilik dan karyawan UMK Dapur Menir sangat antusias dan serius dalam mengikuti pelatihan teknis dan Pemasaran serta manajemen Usaha yang diberikan.
4. UMK Dapur Menir menyalurkan hasil produksinya ke lembaga pemasaran di wilayah kota dan Kabupaten Blitar juga di luar kota Blitar. Disamping itu juga mencari peluang menitipkan di Instansi-instansi di kota dan kabupaten Blitar.
5. Media promosi yang digunakan dengan memanfaatkan media sosial dan pemasaran online sehingga Dapur Menir lebih dikenal oleh masyarakat dan omset produknya semakin meningkat.
6. Bagi Perguruan Tinggi sebagai bentuk pengabdian Masyarakat yang jelas nyata membantu masyarakat UKM yang membutuhkan.

Saran

Adapun saran yang kami usulkan diantaranya adalah:

1. Kegiatan Pengabdian masyarakat (PKM) terus dilakukan oleh Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya sebagai kepedulian terhadap masyarakat khususnya memfasilitasi Usaha Mikro dan Kecil yang mempunyai prospek usaha yang bagus
2. Kegiatan ini sebaiknya menunjang kegiatan pengembangan Ekonomi Kreatif.

DAFTAR PUSTAKA

- Agus Sartono (2015) *Manajemen Keuangan: Teori dan Aplikasi*. Edisi Ke empat. Yogyakarta: BPF E.
- Amstrong, Gary & Philip, Kotler (2002). *Dasar-dasar Pemasaran*, Edisi V, jilid. 2, Intermedia, Jakarta
- Bambang Riyanto (2013) *Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan*. Edisi Keempat. BPF E-Yogyakarta. Yogyakarta.
- Bungin, Burhan (2012) *Metodologi Penelitian Kuantitatif: Komunikasi, Ekonomi dan Kebijakan Publik serta Ilmu-Ilmu Sosial Lainnya*. Jakarta: Berita dan Pengumuman Jatimprov.go.id , 15 August 2018
- Heizer, J., dan B.Render (2011) *Operations Management*. Edisi ke-10. New Jersey: Prentice
- Inskeep, Edward (1991) *Tourism Planning: An Integrated and Sustainable Developmnt Approach*. New York: Van Nostrand Reinhold
- Irham Fahmi (2012) *Manajemen Produksi*. Alfabeta, ISBN. 978-602-7825-00-0
- Kotler, Philip (2012) *Marketing Management: Analysis, Planning, implementation and Control*, 8th Edition, Prentice
- Mahmud, Machfoedz (2010) *Komunikasi Pemasaran Modern*, Yogyakarta : Cakra Ilmu Yogyakarta: UIN Sunan Kalijaga.
- Manullang. (2001) *Manajemen Personalia*. Yogyakarta. Gajah Mada University Press.
- Nadia Amalia Rahmah karya Ilmiah Dampak Convit terhadap UMKM Ranupanjojo, Heidjrahman dan Suad Husnan. (2002) *Manajemen Personalia* Yogyakarta: BPF E-Yogyakarta
- Nitisusastro, M. (2012) *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*, Alfabeta Bandung.
- Pribadi, F dan Ferdinan, FM. (2007) *Manajemen Usaha UMKM*, Bayu Media Publishing, Malang.
- Sofyan Assaury. (2005) *Manajemen Produksi dan Operasi*. Jakarta: Penerbit FEUI.