

## MENINGKATKAN PELUANG PASAR DAN DAYA SAING PRODUK USAHA GALAMAI DI NAGARI PERSIAPAN PEMEKARAN SUNGAI CUBADAK KECAMATAN BASO KABUPATEN AGAM

<sup>1)</sup>Yofina Mulyati, <sup>2)</sup>Prima Yulianti, <sup>3)</sup>Yentisna, <sup>4)</sup>Alvin Alfian  
<sup>1,2,3,4)</sup>Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Dharma Andalas Padang

[Yofina.Mulyati@yahoo.com](mailto:Yofina.Mulyati@yahoo.com)

### Abstrak

Nagari Persiapan Pemekaran Sungai Cubadak merupakan salah satu nagari yang terletak di Kecamatan Baso Kabupaten Agam Sumatera Barat. Di daerah ini banyak tumbuh usaha mikro kecil menengah (UMKM). Keberadaan UMKM di daerah tersebut memegang peran penting bagi pembangunan ekonomi masyarakat disamping juga mampu menyerap tenaga kerja sehingga berdampak pada peningkatan penghasilan masyarakat sekitarnya. Namun demikian banyak diantara pelaku UMKM yang mengelola usahanya tanpa memiliki dasar pengetahuan maupun keterampilan yang cukup. Tidak jarang usaha tersebut hanya dijalankan dengan mengandalkan insting dan pengalaman saja. Hal inilah salah satu yang menjadi penyebab sulitnya UMKM untuk berkembang.

Salah satu usaha rumah tangga yang berada di Nagari Persiapan Pemekaran Sungai Cubadak adalah Usaha Produk Galamai INDRI. Usaha kecil berskala rumah tangga ini didirikan pada awal tahun 2009. Meskipun telah berusia lebih kurang 10 tahun, namun UMKM ini sulit untuk berkembang. Disamping menghadapi persaingan yang ketat diantara sesama UMKM penghasil produk Galamai, usaha ini juga menghadapi permasalahan internal. Permasalahan yang paling utama adalah 1) minimnya modal usaha, 2) minimnya pengetahuan pengusaha tentang manajemen bisnis yang baik, 3) masih mengandalkan pembukuan secara manual dan sederhana, 4) Kurangnya pengetahuan tentang pemasaran produk, belum ada inovasi produk dan masalah kemasan, 5) proses produksi masih dilakukan secara tradisional, 6) produk belum memiliki hak paten.

Tujuan dari kegiatan pengabdian ini adalah memberikan solusi bagi Usaha Galamai Indri bagaimana mengembangkan usahanya dan bagaimana meningkatkan daya saing produk. Pemecahan masalah yang disarankan adalah : a) Meningkatkan pengetahuan tentang pengelolaan bisnis, pemasaran produk, dan membuat kemasan, b) Memperluas daerah pemasaran, c) modernisasi proses produksi, d) pelatihan membuat laporan keuangan yang sederhana. Metode pengabdian : pelatihan dan pendampingan. Hasil pengabdian ini : pengetahuan tentang pengembangan usaha meningkat, pengelolaan keuangan lebih baik, produksi meningkat, daerah pemasaran semakin luas. Luaran yang diinginkan adalah menerbitkan jurnal ilmiah.

Kata Kunci : Galamai, modal usaha, pemasaran, laporan keuangan, manajemen bisnis

## PENDAHULUAN

Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) menjadi sangat strategik karena memiliki potensi besar dalam menggerakkan kegiatan ekonomi masyarakat, sekaligus menjadi tumpuan sumber pendapatan sebagian besar masyarakat dalam meningkatkan kesejahteraannya. Hal tersebut dapat dilihat dari kontribusinya dalam penyerapan tenaga kerja oleh UMKM, pembentukan Produk Domestik Bruto (PDB) Nasional, devisa nasional dan investasi nasional.

Data Badan Perencanaan Pembangunan Nasional, Badan Pusat Statistik, dan United Nation Population Fund, menyebutkan bahwa jumlah pelaku usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) di Indonesia pada 2018 lebih kurang sebanyak 58,97 juta orang. Sedangkan jumlah penduduk Indonesia pada tahun 2018 mencapai 265 juta jiwa. Meski jumlah UMKM di Indonesia saat ini begitu besar, namun tidak sebanding dengan tingkat daya saing UMKM tersebut, baik lokal maupun internasional.

Hal ini disebabkan, sekitar 70% UMKM memulai usaha karena desakan ekonomi, bukan karena memiliki produk yang unik atau keterampilan pada bidang tertentu. Kebanyakan UMKM hanya melakukan proses produksi dan menjualnya sehingga daya saing UMKM Indonesia sulit bersaing dengan perusahaan-perusahaan besar.

Tentu saja kondisi ini membuat sebagian besar UMKM Indonesia tidak memiliki daya saing. Untuk bertahan dan berkembang dalam dunia bisnis, kita harus memiliki keterampilan, bekerja profesional, dan inovasi bisnis. Disamping daya saing yang rendah tidak sedikit UMKM menghadapi banyak permasalahan dalam pengembangan usahanya.

Secara umum, persoalan yang sering dihadapi oleh UMKM meliputi akses permodalan, pemasaran, manajemen usaha dan keuangan, aspek lingkungan, aspek legal dan perpajakan. Banyak diantara pelaku UMKM yang mengelola usahanya tanpa memiliki dasar pengetahuan

maupun keterampilan yang cukup mengenai manajemen usaha, manajemen pemasaran dan manajemen keuangan yang baik. Hal inilah yang menjadi penyebab sulitnya UMKM untuk berkembang.

Untuk menghasilkan UMKM yang berdaya saing menurut Russell dan Millar (2014) ada lima komponen *competitive priority*, yaitu *Cost* (Biaya), *Quality* (Mutu), *Flexibility* (Fleksibilitas), *Delivery* (Pengiriman) dan *Inovation* (Inovasi).

- a. Biaya, meliputi empat indikator, yaitu produksi, produktifitas tenaga kerja, penggunaan kapasitas produksi dan persediaan.
- b. Mutu, menurut Muhardi (2007) meliputi indikator seperti tampilan produk, jangka waktu penerimaan produk, daya tahan produk, kecepatan penyelesaian keluhan konsumen dan kesesuaian produk terhadap spesifikasi desain.
- c. Waktu, meliputi ketetapan waktu produksi, pengurangan waktu tunggu produksi dan ketetapan waktu penyampaian produk.
- d. Fleksibilitas meliputi berbagai indikator seperti macam produk yang dihasilkan, kecepatan menyesuaikan dengan kepentingan lingkungan.
- e. Inovasi bisa menjelaskan bagaimana sebuah perusahaan bisa membuat improvisasi terhadap proses dan produk yang tersedia (Dangayach & Deshmukh, 2013)

Nagari Persiapan Sungai Cubadak merupakan Nagari Pemekaran dari Nagari Tabek Panjang di Kecamatan Baso Kabupaten Agam. Cakupan wilayah Nagari Persiapan Sungai Cubadak meliputi Sungai Cubadak, Balerong Panjang dan Sungai Lamak. Secara administrasi Nagari Persiapan Sungai Cubadak merupakan bagian dari Kecamatan Baso. Nagari Persiapan Sungai Cubadak sebelah barat berbatasan dengan Nagari Padang Tarok, sebelah timur dengan Nagari Tabek Panjang, sebelah utara dengan Nagari Simarasok dan sebelah selatan berbatasan dengan Nagari Koto Tinggi.

Di daerah Baso ini banyak tumbuh usaha mikro kecil menengah. Keberadaan usaha kecil mikro dan menengah (UMKM) ini memegang peran penting dan strategis bagi pembangunan ekonomi masyarakat di daerah tersebut, disamping juga mampu menyerap tenaga kerja sehingga berdampak pada peningkatan penghasilan masyarakatnya. Berdasarkan pantauan dilapangan banyak diantara UMKM yang ada, masih kurang pengetahuannya mengenai kewirausahaan, pemasaran produk dan bagaimana membuat pembukuan sederhana, sehingga UMKM ini lambat perkembangannya.

Salah satu UMKM yang berada di Nagari Persiapan Pemekaran Sungai Cubadak Kecamatan Baso ini adalah usaha produk gelamai INDRI. Usaha kecil berskala rumah tangga ini didirikan pada awal tahun 2009 oleh ibu INDRI. Keterampilan membuat gelamai diperoleh dari ibunya. Gelamai merupakan makanan tradisional dari daerah Payakumbuh, Sumatera Barat. Gelamai menyerupai kue dodol, namun rasa dan bentuknya agak berbeda. Tidak semua orang mampu membuat gelamai, karena memerlukan keterampilan dan resep khusus. Saat ini keahlian membuat gelamai hanya dikuasai para tetua saja. Karena sulit dibuat, biasanya pembuatan adonan gelamai dikerjakan bergotong royong minimal 3-4 orang dan waktu pembuatannya pun terbilang lama, yakni bisa mencapai 4-5 jam. Untuk membuat gelamai diperlukan peralatan khusus, belango (kuali) yang terbuat dari besi, tujuannya agar panasnya merata. Api yang digunakan pun berasal dari kayu bakar.

Makanan yang bercita rasa legit ini terbuat dari bahan ketan, santan, gula merah (khusus) serta dimasak menggunakan api tungku yang besar. Namun, proses pembuatannya membutuhkan kesabaran ekstra dalam menghasilkan gelamai kualitas unggul.

Gelamai Indri diproduksi setiap hari, untuk 1(satu) adonan dibutuhkan bahan baku antara lain : tepung beras ketan sebanyak 2,5 kg, kelapa 30 butir, gula tebu 5 kg. Cara pembuatannya : gula tebu ditambahkan dengan santan dari 15 butir kelapa dan dimasak dengan menggunakan

kuali besi diatas api yang dibakar menggunakan kayu. Sisanya santan dari 15 butir kelapa lagi diadon dengan tepung ketan. Jika adonan sudah tercampur rata maka dimasukkan kedalam adonan pertama. Adonan diaduk terus menerus dan tidak boleh berhenti agar adonan tersebut tercampur rata dan tidak gosong. Untuk mengaduk adonan yang sedang dimasak dibutuhkan tenaga laki-laki. Kalau gelamai sudah masak, terakhir ditaburi dengan kacang tanah yang direndang, agar rasa gelamai lebih enak dan gurih. Karena lamanya proses produksi, usaha gelamai Indri hanya mampu memproduksi sebanyak 1 (satu) adonan setiap hari, kecuali jika ada pesanan khusus. Minyak/residu hasil produksi gelamai dapat pula dimanfaatkan untuk menggoreng “Batiah” sejenis makanan tradisional lainnya.

Gelamai yang sudah masak kemudian dibungkus dengan pelepah pinang yang sudah tua. Hingga saat ini pelepah pinang masih digunakan sebagai pembungkus gelamai. Selain menyerap kandungan air galamai, pelapah pinang juga berfungsi sebagai penikmat rasa dan pengawet. Gelamai yang dibungkus dengan pelepah pinang bisa bertahan lama, sedangkan bila menggunakan pembungkus lain biasanya cepat beraroma tengik.

Salah satu makanan tradisional yang juga mirip dengan galamai adalah dodol. Dodol adalah makanan tradisional dari daerah Betawi, Garut dan Bengkulu. Selain daerah ini dodol juga dihasilkan di beberapa daerah di wilayah Indonesia namun dengan nama yang bervariasi. Justru jika dibandingkan dengan gelamai, dodol sudah lebih kreatif. Pembungkusnya tidak hanya menggunakan daun semata namun juga menggunakan berbagai bahan pembungkus lainnya seperti kertas, plastik dan rasanyapun lebih bervariasi. Kemiripan makanan ini ada pada warna dan teksturnya yang kental.

Dari wawancara yang dilakukan dengan pemilik perusahaan galamai Indri, meskipun telah berusia lebih kurang 10 (sepuluh) tahun namun perkembangan usahanya masih terbilang lambat. Sulitnya usaha Galamai Indri ini berkembang disebabkan karena terbatasnya

modal yang dimiliki serta kurangnya pengetahuan dalam memasarkan produk. Produk belum dipasarkan secara luas, pemasarannya selain dengan mengandalkan pembeli yang datang juga dengan menitipkan di beberapa toko yang menjual makanan oleh-oleh tradisional, seperti toko oleh-oleh Christine Hakim dan toko Sherly di kota Padang. Kemasan produk pun masih sangat sederhana, yaitu dengan menggunakan daun pelepah pinang dan plastik. Pembukuan masih dilakukan secara sederhana, belum ada pemisahan antara uang pribadi dan uang usaha. Ketika ditanyakan mengenai laba yang diperoleh setiap periode, mereka bahkan tidak mampu menjelaskan dengan pasti. Proses produksi yang dilakukan masih secara tradisional dan membutuhkan waktu yang lama. Selain itu gelamai Indri belum melakukan inovasi terhadap produknya. Bentuk, rasa dan kemasan dari gelamai sejak dahulu hingga sekarang tidak mengalami perubahan, sehingga mengurangi daya tarik konsumen untuk membelinya. Kecuali bagi konsumen yang memang sudah kenal dengan gelamai dan menyukai rasanya yang manis dan legit. Untuk menciptakan daya saing produk, inovasi dan kreativitas sangat dibutuhkan. Inovasi bisa menjelaskan bagaimana sebuah perusahaan bisa membuat improvisasi terhadap proses dan produk yang tersedia (Dangayach dan Deshmukh, 2013).

Adapun pekerjaan pembuatan gelamai secara manual bisa dilihat pada gambar 1,2 dan 3.



Gambar 1. Bahan dimasukkan kedalam kuali besar dan diaduk rata selama 4-5 jam ((Sumber dari tempat usaha Gelamai Indri)



Gambar 2. Gelamai yang sudah masak kemudian dibungkus dengan menggunakan daun pelepah pinang dan plastik.



Gambar 3 . Gelamai yang sudah jadi dan siap dipasarkan.

### Permasalahan yang dihadapi UMKM Gelamai Indri.

Gelamai adalah makanan tradisional yang sampai saat ini masih diminati oleh masyarakat. Citra rasanya yang legit membuat gelamai selalu dirindukan orang untuk dicicip, terutama sekali bagi masyarakat minang yang tinggal dirantau. Meskipun beberapa daerah juga menghasilkan makanan tradisional yang mirip dengan gelamai yang dikenal dengan dodol, namun rasanya tetap berbeda. Dodol yang dihasilkan di beberapa daerah menyajikan varian rasa beraneka ragam, namun gelamai produksi Sumatera Barat sampai saat ini masih mempertahankan kekhasan rasanya, sehingga bentuk dan rasanya dari waktu ke waktu tidak berubah. Disamping itu proses produksinya masih dilakukan secara tradisional. Ada beberapa alasan mereka masih menggunakan cara tradisional dalam menghasilkan gelamai, antara lain :

1. Proses pengadukan gelamai dengan menggunakan belango (kuali) membuat cita rasanya lebih gurih.



2. Belum mengenal adanya mesin yang dapat digunakan untuk mengaduk bahan gelamai.
3. Enggan untuk beralih menggunakan mesin pengaduk, dengan alasan bisa merubah citarasa
4. Adanya kekhawatiran tidak mampu membeli mesin pengaduk.
5. Tidak tahu menggunakan mesin dan teknologi yang dapat mempercepat pekerjaan
6. Belum memahami metode/sistem kerja
7. Kurangnya sosialisasi terhadap masyarakat dengan mesin//teknologi
8. Minimnya pelatihan yang diberikan kepada pelaku usaha.

Dari penjelasan diatas dapat dirumuskan beberapa persoalan yang dihadapi oleh UMKM Gelamai Indri, antara lain :

1. Masih kurangnya pengetahuan tentang pengelolaan bisnis, pemasaran produk sehingga produk kurang dikenal dan jangkauan pemasarannya masih terbatas.
2. Proses produksi masih dilakukan secara tradisional dan membutuhkan waktu yang lama.
3. Kualitas produk yang masih rendah dan belum ada inovasi produk
4. Kurangnya kemampuan dalam mengelola keuangan dan belum adanya arsip pembukuan keuangan yang baik.
5. Kemasan produk masih sederhana
6. Teknologi yang digunakan masih sederhana

#### METODE PELAKSANAAN

Kegiatan Pengabdian Masyarakat di NagariPersiapan Pemekaran SungaiCubadak KecamatanBaso Kabupaten Agam dilaksanakan pada bulan Februari sampai dengan April 2019. Pelaksanaan kegiatan ini dilakukan melalui 2 (dua) tahap. Adapun sistematika pelaksanaan kegiatan pengabdian ini adalah sebagai berikut:

##### I. Persiapan kegiatan meliputi :

Tahap pertama, tanggal 6 Februari 2019, tim pengabdian masyarakat melakukan kunjungan awal ke daerah di

Nagari Persiapan Pemekaran Sungai Cubadak Kecamatan Baso Kabupaten Agam dan melakukan diskusi dengan bapak Wali Nagari dan beberapa pelaku usaha yang ada di daerah tersebut guna mengidentifikasi permasalahan yang dihadapinya. Dari hasil diskusi, ditemukan beberapa permasalahan yang menyebabkan usaha mereka sulit untuk berkembang. Salah satu usaha rumah tangga yang perlu pembinaan khusus adalah Usaha Gelamai Indri.

##### II. Kegiatan Pelatihan dan Pendampingan

Satu minggu kemudian, pada tanggal 13 – 14 Februari 2019, tim melakukan pelatihan dan pendampingan kepada pelaku usaha di NagariPersiapan Pemekaran SungaiCubadak KecamatanBaso Kabupaten Agam.

- (a) Pada hari pertama peserta diberikan materi tentang Motivasi Wirausaha. Tujuannya adalah untuk mendorong dan membangkitkan minat masyarakat Sungai Cubadak untuk berwirausaha. Sesi berikutnya dilanjutkan dengan memberikan pengetahuan tentang pengelolaan bisnis, pemasaran produk, bagaimana memanfaatkan potensi pasar yang tersedia serta bagaimana meningkatkan daya saing produknya. Pada sesi terakhir peserta diberi kesempatan tanya jawab dan pemberian door price bagi peserta yang aktif bertanya dan mampu menjawab pertanyaan.
- (b) Hari kedua, tim pengabdian masyarakat melakukan peninjauan ke lokasi usaha Gelamai Indri dan memberikan pelatihan serta pendampingan khusus kepada UMKM Gelamai Indri
- (c) bagaimanamembuat pembukuan dan laporan keuangan yang sederhana. Berikut ini dokumentasi pada saat dilaksanakan kegiatan pelatihan dan pendampingan pada pelaku usaha di Nagari Persiapan Pemekaran Sungai Cubadak.



Gambar 4. Peserta pelatihan



Gambar 5. Peserta dengan tekun mendengarkan penjelasan dari tim pengabdian.



Gambar 6. Foto bersama dengan bapak Walinagari Sungai Cubadak

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Dua bulan kemudian, pada bulan April 2019 tim pengabdian masyarakat melakukan kunjungan kembali ke UMKM Gelamai Indri untuk melihat dan mengevaluasi implementasi dari program yang telah direncanakan. Dari kunjungan tersebut mulai terlihat adanya perkembangan dari usaha gelamai Indri. Sesuai yang disarankan tim pengabdian pada saat melakukan kunjungan pertamakalinya ke usaha gelamai Indri agar pemilik menggunakan mesin pengaduk, maka saat ini usaha gelamai Indri telah membeli dan menggunakan mesin pengaduk bahan. (Lihat gambar. 7). Hal ini berdampak pada peningkatan kapasitas produksi, yang sebelumnya hanya mampu 2kg per hari, sekarang meningkat

menjadi 5 kg dan proses produksipun menjadi lebih cepat. Daerah pemasaran juga semakin luas. Saat ini sudah ada mobil-mobil kanvas yang mengambil barang untuk dijual ke beberapa daerah baik di Sumatera Barat, maupun diluar Sumatera Barat seperti Pekanbaru dan Jambi. Kalau sebelumnya hanya toko oleh-oleh Christine Hakim dan Sherly yang di kota Padang saja yang memesan gelamai untuk dijual, saat ini beberapa toko oleh-oleh di kota Bukittinggi juga ikut memesan dan menjual Gelamai Indri. Dalam bidang akuntansi, pemilik usaha Indri juga sudah mulai menerapkan pembukuan yang sederhana. Saat ini pemilik sedang dalam proses pengurusan paten untuk produk gelamainya.



Gambar 7: mesin pengaduk gelamai yang disarankan



Gambar 8 : Mobil kanvas yang membantu mendistribusikan produk gelamai

## KESIMPULAN

1. Secara keseluruhan kegiatan pengabdian ini telah terlaksana dengan baik. Kegiatan ini mendapat dukungan penuh dari Wali Nagari Persiapan Pemekaran SungaiCubadak KecamatanBaso Kabupaten Agam, yaitu bapak Syafruddin. Pelatihan yang diberikan tidak saja bermanfaat bagi UMKM Gelamai Indri, namun juga bermanfaat bagi UMKM lainnya yang berada di nagari SungaiCubadak tersebut.
2. Tim pengabdian masyarakat memberikan pelatihan kewirusahaan yang tujuannya untuk mendorong dan membangkitkan minat masyarakat Sungai Cubadak untuk berwirausaha.
3. Tim Pengabdian masyarakat memberikan pelatihan teknis untuk menambah keterampilan dan kemampuan manajerial bagi para pelaku UMKM dan khususnya usaha galamai Indri, terkait manajemen bisnis, pelatihan pemasaran dan peningkatan daya saing produk, serta pelatihan manajemen keuangan.
4. Dalam mengembangkan jaringan bagi UMKM, tim pengabdian masyarakat memberikan penyuluhan tentang cara memperluas jaringan usaha dan pasar, diantaranya dengan menjalin kerjasama dengan beberapa toko yang menjual makanan tradisional.
3. Pemerintah agar mengikutsertakan para pelaku UMKM dalam ajang promosi dan pameran baik pada tingkat lokal maupun nasional, sehingga produk lebih dikenal dan permintaan terhadap produk akan meningkat.
4. Perguruan tinggi supaya lebih meningkatkan lagiperannya dalam pembinaan UMKM dengan melakukan pelatihan dan penyuluhan dalam rangka *transfer knowledge* melalui kegiatan pengabdian kepada masyarakat.
5. Membangun relasi antar sesama pelaku usaha sehingga memudahkan dalam mendapatkan informasi seputar usaha yang dijalani. Dengan semakin banyaknya relasi yang dimiliki akan membuka peluang untuk memperluas wilayah bisnis.

#### UCAPAN TERIMA KASIH

Dengan terlaksananya kegiatan ini, kami tim pengabdian kepada masyarakat mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak Prof. Dr. Deddi Prima Putra, Apt, selaku Rektor Universitas Dharma Andalas Padang.
2. Ibu Dr. Asniati, SE, MBA, Akt, CA, CSRA, selaku Dekan Fakultas dan Bisnis Universitas Dharma Andalas.
3. Ketua LPPM Universitas Dharma Andalas beserta jajarannya.
4. Wali Nagari Persiapan Pemekaran SungaiCubadak KecamatanBaso Kabupaten Agam beserta perangkat dan stafnya yang telah memfasilitasi kami sehingga kegiatan ini bisa terlaksana dengan baik.
5. Teman-teman sejawat yang telah turut andil dalam memberikan ide, masukan dan kritikan hingga terlaksananya kegiatan ini.
6. Dan pihak-pihak lain yang tidak mungkin penulis sebutkan satu persatu, untuk semua yang telah membantu dan memberikan dorongan kepada penulis dalam menyelesaikan kegiatan ini. Terima kasih atas segala motivasi dan saran-sarannya.

#### SARAN

1. Bapak wali nagari berharap agar pelatihan dan pendampingan yang diberikan kepada pelaku usaha di daerah ini hendaknya berkelanjutan, sehingga dengan demikian pengetahuan dan keterampilan para pelaku usaha dalam mengelola usaha akan semakin meningkat, dan pada akhirnya dapat membantu pengembangan UMKM di daerah tersebut dan ikut berkontribusi mewujudkan ekonomi Indonesia yang lebih kuat dimasa mendatang.
2. Pemerintah diminta agar lebih aktif melakukan pembinaan terhadap UMKM di Nagari Persiapan Pemekaran Sungai Cubadak melalui pelatihan dan penyuluhan agar produk yang dihasilkan memiliki daya saing.

#### REFERENSI

Dangayach, G.S., Deshmukh, S.G.

(2013). Manufacturing strategy, literature review and some issues. International Journal of Operations and Production Management.

Ciputra, 2009. Ciputra Quantum Leap, Entrepreneurship, Mengubah Masa Depan dan Masa Depan Anda, Alex Media Computindo, Jakarta

Griffin, R. W dan Ebert, R., J, Wardhani, Sita (Translator), Bisnis, Jakarta: Erlangga, 2007

Harefa A, dan Siadari E, E., 2008. The Ciputra Way, Praktik Terbaik Menjadi Entrepreneurship Sejati, Alex Media Cmputindo Jakarta.

Kementrian Perindustrian Republik Indonesia, Berita Industri,

<http://www.kemenperin.go.id/artikel/14200/Kontribusi-UMKM-Naik>

Muhardi.(2007). Strategi Operasi. Yogyakarta: Graha Ilmu.

Profil Bisnis Usaha Mikro, Kecil dan Menengah(UMKM),Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia- Bank Indonesia, 2015

Ricky w. Griffin., 2004,Manajemen, Erlangga,