

PENYULUHAN PENINGKATKAN KUALITAS PRODUK PADA PENGRAJIN USAHA MIKRO SUKASARI DESA BADERAN KECAMATAN GENENG KABUPATEN NGAWI

Dra. Endang Murti, M.Si¹, Isni Wahidiyah Susanto S.AP., MPA², Martono, DS³

^{1,2}Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Merdeka Madiun, Jl. Serayu No 79, Pandean, Kec. Taman, Kota Madiun, Jawa Timur, 63133.

³Fakultas Pertanian, Universitas Merdeka Madiun, Jl. Serayu No 79, Pandean, Kec. Taman, Kota Madiun, Jawa Timur, 63133.

E-mail: yuda.murti@gmail.com

E-mail: isniwahidiyahsusanto@gmail.com

E-mail: retnoiswati@unmer-madiun.ac.id

Abstract— *The Small and Medium Enterprises (UKM) sector is an industry that competes to advance the economy in Indonesia. One of the business fields that can develop and be consistent in the national economy, UKM must have a competitive strategy, including the advantages of high product quality and competitive prices. For example, one of the superior products of Baderan village is Suka Sari. Suka Sari is a brand of processed traditional herbal medicine in the form of powder which is the main product of Baderan Village. Suka Sari is produced by a home industry in Mlarik Hamlet RT.01 RW.01 Geneng District, Ngawi Regency. This research uses the methods of counseling, training, mentoring, use of technology, and partner participation. After the implementation of this community service, it can be concluded that the results of the activities are as follows: Partners' understanding of the need for good and healthy business management and empowerment must be improved. Professional business management training is needed to develop their business. There is assistance in the production process and marketing of products so that they can compete with competitors' products and Introduce appropriate technology (use of the internet for product marketing).*

Keywords : *Counseling, product quality; micro business.*

I. PENDAHULUAN

Pesatnya pembangunan pada dunia industri meningkatkan persaingan yang terjadi antar perusahaan dalam menghasilkan produk-produk berkualitas dengan harga yang cukup bersaing (Suryana, 2006). Menghadapi persaingan usaha yang cukup ketat, perusahaan harus memiliki strategi dan metode yang tepat sehingga produknya dapat tetap bersaing dan tetap menghasilkan keuntungan sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan. Harga memiliki dua peranan utama dalam proses pengambilan keputusan para pembeli, yaitu peranan alokasi dan peranan informasi (Tjiptono, 2008).

Sektor Usaha Kecil Menengah (UKM) merupakan salah satu industri yang turut bersaing dalam memajukan perekonomian di Indonesia. Kegiatan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) merupakan salah satu bidang usaha yang dapat berkembang dan konsisten dalam perekonomian nasional (Halim, 2020). Dalam pembangunan ekonomi di Indonesia UKM selalu digambarkan sebagai sektor yang memiliki peranan penting karena sebagian besar penduduk Indonesia hidup dalam kegiatan usaha kecil baik di sektor tradisional maupun modern. Usaha Kecil dan Menengah (UKM) mempunyai peran yang strategis dalam pembangunan ekonomi nasional, karena selain berperan dalam pertumbuhan ekonomi dan penyerapan tenaga kerja juga berperan dalam perindustrian hasil-hasil pembangunan. Banyaknya jumlah UKM secara otomatis akan meningkatkan persaingan yang semakin ketat. Peningkatan jumlah unit usaha ini juga diikuti dengan bertambahnya jumlah tenaga kerja. Kedua hal tersebut tentunya akan

membawa ke dalam suatu persaingan bisnis yang kompleks (Sudaryanto dkk, 2002). Menurut Tambunan (2011) Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM) adalah unit usaha produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau Badan Usaha disemua sektor ekonomi.

Terkait dengan pengembangan ekonomi usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) di Indonesia, Pemerintah mengeluarkan Inpres No. 6 Tahun 2009 tanggal 5 Agustus 2009 tentang pengembangan ekonomi kreatif. Dalam rangka mendorong percepatan pengembangan ekonomi kreatif di berbagai wilayah, khususnya Kabupaten/Kota sebagai penghasil utama produk unggulan, maka perlu dilakukan percepatan ke arah pemanfaatan sumber daya ekonomi lokal dan penggunaan produk yang telah memperoleh sentuhan nilai tambahan secara optimal dan berkelanjutan (Aisyah, 2015).

Di Indonesia peranan UMKM selain berperan dalam pertumbuhan ekonomi, juga memiliki peranan yang sangat penting dalam mengatasi pengangguran. Tumbuh dan berkembangnya usaha kecil dan menengah menjadikannya sebagai pertumbuhan kesempatan kerja dan kesejahteraan masyarakat (Sunariani, 2017). Maka dari itu, UKM harus mempunyai strategi bersaing diantaranya adalah keunggulan mutu produk yang tinggi serta harga yang bersaing. Keunggulan mutu produk terlihat dari penggunaan mesin produksi yang modern, dan bahan baku yang berkualitas.

Sektor Usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) menjadi penggerak yang cukup krusial karena kontribusinya terhadap pertumbuhan ekonomi yang tinggi, lapangan pekerjaan pun terbuka lebar dan pendapatan khususnya di daerah pedesaan. Potensi kegiatan kewirausahaan yang ada dapat diarahkan untuk bisa mendongkrak nilai ekonomi sebuah potensi lokal. Sumber daya manusia yang handal dan berkualitas bisa dilatih menjadi wirausahaan baru sehingga bisa bersaing di pasar domestik dan impor maupun lokal. Kewirausahaan menjadi salah satu modal untuk menciptakan peluang usaha berbasis kreatifitas yang dimiliki, sehingga memiliki sumber daya manusia yang handal dan bisa bersaing (Adiningsih, 2016). Salah satu produk unggulan Desa Baderan adalah Sukasari. Suka Sari adalah brand olahan jamu tradisional berupa serbuk yang merupakan produk unggulan Desa Baderan. Suka Sari diproduksi home industri yang beroperasi di Dusun Mlarik RT.01 RW.01 Kecamatan Geneng Kabupaten Ngawi tepatnya dikediaman ibu Supingah warga Desa Baderan.

Sejak 10 tahun yang lalu Bu Supingah menggeluti usaha olahan jamu tradisional ini. Awalnya cuma produksi kunir asem sama beras kencur. Kini putranya Isnaini Fatkhul Husein yang akrab disapa Husein setelah menyelesaikan studi S1 ikut membantu pemasaran sekarang banyak varian rasa yang tersedia dari Kunir asem, kunir temulawak, kunir lemon, jahe merah kelor dan masih banyak varian lainnya mengikuti pasar kekinian. Dalam wawancaranya menurut Husein yang sekarang selaku owner Suka Sari ada 2 hal pokok yang menjadi kendala dalam pengembangan usahanya. Pertama terkendala bahan baku yang masih medatangkan dari luar daerah menyebabkan harga kita kalah bersaing dengan produk lain yang serupa. Meski kita sudah jual harga relatif terjangkau dan sudah mengantongi ijin PIRT : 2133521030988-24. Kedua penggunaan peralatan yang masih seadanya alias manual jadi produksi terbatas belum bisa menjangkau pasar luas. Agar Sukasari sebagai produk unggulan Desa Baderan dapat bersaing dengan produk sejenis perlu adanya strategi pemasaran yang baik.

Dalam menentukan persoalan prioritas yang disepakati untuk diselesaikan selama pelaksanaan kegiatan Iptek bagi Masyarakat ini meliputi: (1) Pemahaman tentang perlunya pengelolaan dan pemberdayaan manajemen usaha yang baik dan sehat, (2) Melakukan pelatihan manajemen usaha yang professional; (3) Melakukan pendampingan dan pemasaran hasil produksi (Harry, 2001).

Adanya persaingan antar produk yang semakin ketat dewasa ini menuntut setiap perusahaan memberikan yang terbaik bagi konsumennya. Kualitas merupakan salah satu

jaminan yang harus diberikan dan dipenuhi oleh perusahaan kepada pelanggan. Termasuk pada kualitas produk. Karena kualitas suatu produk merupakan salah satu kriteria penting yang menjadi pertimbangan pelanggan dalam memilih produk. Oleh karena itu, diperlukan perbaikan dan peningkatan kualitas secara terus-menerus dari perusahaan sesuai dengan spesifikasi dan kebutuhan pelanggan. Hal tersebut dikarenakan dalam konsep, salah satu cara untuk mencapai tujuan perusahaan adalah dengan mengetahui apa kebutuhan dan keinginan konsumen atau pasar sasaran serta memberikan kepuasan yang diharapkan secara lebih efektif dan efisien dibandingkan para pesaing (Kotler, 2005).

Kotler & Armstrong (2008) mengatakan bahwa kualitas produk merupakan senjata strategis yang potensial untuk mengalahkan pesaing. Saat ini kualitas produk Sukasari di Desa Baderan dapat dikatakan belum maksimal, hal ini ditunjukkan oleh adanya hasil produksi yang masih perlu ditingkatkan sesuai dengan selera konsumen. Demikian juga pada aspek pemasaran, produk Sukasari belum maksimal dalam hal pemasaran. Oleh karena itu perlu dilakukan strategi pemasaran yang efektif agar mampu meningkatkan volume pemasaran.

Target luaran yang diharapkan setelah dilaksanakannya pengabdian kepada masyarakat adalah sebagai berikut :

1. Pengadaan bahan baku yang berkualitas
2. Melakukan standarisasi pekerjaan pada tiap-tiap tahapan
3. Memantau proses produksi dengan teliti
4. Melakukan perawatan berkala pada peralatan produksi
5. Memberikan himbauan pada karyawan untuk hati hati dan tidak melakukan kesalahan
6. Membersihkan lingkungan setiap awal kerja sampai selesai kerja

Pengabdian masyarakat ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi para pengrajin produk jamu Sukasari di Desa Baderan Kabupaten Ngawi, khususnya terkait dengan :

1. Peningkatan kualitas atau mutu produk
2. Strategi pemasaran produk yang efektif
3. Penentuan harga produk yang kompetitif
4. Peningkatkan laba yang signifikan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini diharapkan dapat memberikan dampak sosial bagi masyarakat, tidak hanya pada pengrajin saja tetapi juga berdampak positif bagi peningkatan ekonomi masyarakat sekitar.

II. METODE PENELITIAN

Kegiatan yang direncanakan akan diimplementasikan dengan menggunakan metode-metode yang mencakup :

1. Penyuluhan mengenai
 - a. Kewirausahaan dan kiat sukses berwirausaha
 - b. Manajemen usaha, yang mencakup manajemen keuangan (perhitungan harga pokok produksi dan penentuan harga jual) dan manajemen pemasaran.
 - c. Pemahaman akan manfaat iptek (pemasaran produk dengan internet dan penggunaan mesin produksi yang modern serta manajemen usaha yang baik dan profesional) dalam pengembangan usaha.
2. Pelatihan keterampilan, yaitu pelatihan terkait dengan proses produksi (pengolahan) dan manajemen usaha yang baik dan profesional.
3. Pendampingan aktivitas produksi dan pemasaran. Pendampingan dilakukan selain pada aspek produksi juga pada aspek pemasaran produk dan manajemen usaha. Dari aspek pemasaran, mitra akan didampingi mencari akses pasar, melalui media online (facebook

- dan instagram), melalui koperasi Kabupaten Ngawi serta bekerjasama dengan Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Ngawi.
4. Penggunaan teknologi untuk pelatihan yang benar-benar dapat dilakukan oleh masyarakat dengan potensi yang tersedia, murah dan mudah dilaksanakan.
 5. Partisipasi mitra dalam pelaksanaan kegiatan program ini meliputi :
 - a. Merencanakan jadwal dan tempat kegiatan penyuluhan maupun pelatihan
 - b. Menyediakan bahan dan alat-alat peraga untuk pelatihan
 - c. Menyediakan waktu dan tenaga selama pelaksanaan program
 - d. Menyiapkan unit pengelolaan keberlanjutan program
 - e. Membantu mengupayakan kerjasama dalam pemasaran produk.

Jadwal Kegiatan

Uraian kegiatan pengabdian kepada masyarakat pada pengrajin jamu Sukasari di Desa Gulun Kecamatan Maospati Kabupaten Magetan dapat dilihat pada tabel berikut ini.

Tabel 1.
Uraian Kegiatan Pengabdian

No.	Uraian Kegiatan	Bulan	
		April	Mei
1	Persiapan (Perijinan dan Administrasi)		
2	Koordinasi		
3	Menentukan waktu dan tempat pelatihan		
4	Pelaksanaan kegiatan penyuluhan peningkatan kualitas produk		
5	Pelatihan dan pendampingan strategi pemasaran		
6	Pemantauan kegiatan dan evaluasi		
7	Analisa dan penyusunan draft laporan		
8	Laporan		
9	Publikasi		

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Tahapan Kegiatan Pengabdian Masyarakat :
 - b. Pada tahap awal kami melakukan koordinasi dengan Kantor Kecamatan Geneng Kabupaten Ngawi terkait dengan pengurusan perijinan kegiatan pengabdian masyarakat
 - c. Selanjutnya kami melakukan koordinasi dengan Kepala Desa Baderan Kecamatan Geneng Kabupaten Ngawi
 - d. Setelah melakukan koordinasi dengan pihak Kepala Desa selanjut melakukan koordinasi dan kerjasama dengan pihak mitra yaitu Kelompok Pengrajin Jamu Sukasari
2. Hasil Kegiatan

Hasil kegiatan yang diperoleh dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah sebagai berikut :

 - a. Mitra dapat meningkatkan kualitas atau mutu produk jamu Sukasari, sehingga mampu bersaing dengan produk pesaing
 - b. Mitra mampu mengimplementasikan strategi pemasaran produk jamu Sukasari secara efektif
 - c. Mitra dapat menghitung harga produk jamu Sukasari yang kompetitif dan mampu bersaing dengan harga produk pesaing
 - d. Mitra mampu meningkatkan laba usaha secara signifikan

3. Pembahasan

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat dengan judul IbM Pengrajin Sukasari Desa Baderan Kecamatan Geneng Kabupaten Ngawi, ini sebagai upaya untuk membantu meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi jamu Sukasari yang pada akhirnya diharapkan dapat meningkatkan pendapatan para pengrajin jamu Sukasari. Pengabdian masyarakat ini terdiri dari 4 (empat) kegiatan pokok yaitu :

- a. Melihat dan mengevaluasi serta menginventarisasi permasalahan dan peralatan yang ada serta cara kerja dalam industri kecil kerajinan jamu Sukasari kemudian hasil dari kegiatan dilapangan tersebut dibandingkan dengan literatur/referensi;
- b. Mempelajari proses produksi kerajinan jamu Sukasari. Menentukan sistem kerja alat. Mengumpulkan dan mencatat serta mempelajari data yang diperlukan. Membuat konsep alat pencetak/pengepres jamu Sukasari yang akan dibuat serta memantau jalannya pembuatan produk;
- c. Merencanakan, membuat dan mencoba serta melatih cara penggunaan alat pencetak/pengepres jamu Sukasari;
- d. Memberikan saran dan petunjuk di lapangan pada pengrajin yang mengoperasikan alat (operator) sehingga diperoleh cara menggunakan alat pencetak/pengepres jamu Sukasari dengan efektif dan efisien.

Pengrajin jamu Sukasari yang berada di Desa Gulun, secara umum para pengrajin ini masih menggunakan alat pencetak/pengepres jamu Sukasari yang manual. Ukuran jamu Sukasari yang dihasilkan 30cm x 22cm x 1.5cm. Proses pengepresan jamu Sukasari dilakukan dengan cara menekan dengan kaki. Permasalahan yang muncul tersebut diupayakan diselesaikan dengan solusi yang sesederhana mungkin atau sepraktis mungkin dengan biaya seminim mungkin. Hal ini disebabkan oleh jenis industri ini merupakan industri kecil kerajinan yang bermodal relatif kecil. Untuk mengefektifkan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini, maka khalayak sasaran ditujukan kepada para pengrajin jamu Sukasari di Desa Gulun Magetan.

Kegiatan ini bersifat pendidikan dan pelatihan serta perbaikan sarana penunjang produksi dengan aplikasi produksi untuk membantu pengrajin jamu Sukasari dalam menjalankan usahanya sehingga diharapkan usaha ini dapat lebih berkembang dan dapat memberikan keuntungan yang memadai. Dari sisi ipteks hal ini merupakan pengembangan peralatan teknologi tepat guna untuk pemasaran produk Sukasari agar lebih cepat penjualannya kepada konsumen sehingga laba usaha dapat ditingkatkan dari tahun ke tahun.

4. Strategi Pengembangan Usaha Pengrajin Jamu Sukasari

Pengembangan usaha adalah jumlah seluruh kegiatan yang diorganisir oleh orang-orang yang berkecimpung dalam bidang perniagaan dan industri yang menyediakan barang dan jasa untuk kebutuhan mempertahankan dan memperbaiki standard serta kualitas hidup mereka. Pengembangan dilakukan agar industri yang dijalankan dapat tetap tumbuh, berkembang, dan dapat diberdayakan, karena selain memberikan pendapatan terhadap pengrajin itu sendiri juga dapat membantu kesejahteraan masyarakat sekitar dengan menyediakan lapangan usaha. Oleh sebab itu perlu mengupayakan hal-hal sebagai berikut :

- a. Peningkatan akses pada asset produktif

Dalam upaya pengembangan usaha kerajinan jamu Sukasari untuk meningkatkan kesejahteraan pengrajin kendala utama yang dihadapi adalah masalah modal. Disamping masalah keterbatasan modal, juga terdapat keterbatasan dalam pengelolaan keuangan secara jelas (Abdullah, 2005). Peran pembukuan keuangan sangat penting dalam upaya peningkatan pengelolaan dan pengalokasian keuangan secara baik, selain itu pembukuan keuangan atau laporan keuangan dibutuhkan dalam mengajukan pinjaman perbankan. Manfaat laporan keuangan juga dapat melihat secara pasti tingkat keuntungan dan pengelolaan yang lain, jadi

sebenarnya apabila dilakukan bisa menganalisis bagaimana menefisiensikan sumber daya yang dimiliki (Prabowo, 2003).

Masalah keterbatasan dalam meningkatkan modal menyebabkan industri kecil kerajinan jamu Sukasari mengalami kesulitan dalam meningkatkan kapasitas produksi untuk memenuhi permintaan, adopsi peralatan modern untuk mendukung proses produksi, dan peningkatan jumlah tenaga kerja profesional. Peralatan modern untuk mendukung proses produksi atau teknologi merupakan salah satu sumber utama perubahan dengan adanya inovasi baru. Variabel ini mempengaruhi bahan baku, operasi, serta produk suatu usaha karena pada dasarnya perubahan teknologi dapat memberikan peluang besar untuk peningkatan hasil, mencapai efisiensi dan perubahan inovasi.

Teknologi yang terus berkembang memberikan peluang bagi keberadaan industri kecil kerajinan jamu Sukasari. Dalam upaya mendorong pertumbuhan usaha produktif, untuk mengatasi kurangnya modal pada industri kecil, pemerintah telah melakukan usaha bantuan modal kredit dengan bunga rendah melalui Lembaga Keuangan baik Bank maupun Non Bank seperti: Kredit Usaha Rakyat (KUR), *Corporate Social Responsibility* (CSR), dan Kredit Ekonomi Kerakyatan (EKOR). Apabila dimanfaatkan dengan baik, bantuan melalui perbankan seharusnya mampu membantu dalam hal permodalan, tetapi pengusaha industri kecil kerajinan jamu Sukasari sebagian besar kurang memanfaatkannya. Sehingga berpengaruh terhadap peningkatan kapasitas dan alat pendukung proses produksi (Prabowo, 2003).

b. Peningkatan akses pada pasar

Dalam pengembangan usahanya setiap perusahaan disarankan untuk tetap menjaga kualitas produk. Jumlah penduduk yang semakin meningkat, memungkinkan terjadinya permintaan jamu Sukasari yang meningkat karena pola konsumsi masyarakat yang masih mengandalkan jamu Sukasari sebagai atap rumah. Pangsa pasar yang masih cukup luas memberikan kesempatan bagi industri kecil kerajinan jamu Sukasari di Desa Gulun untuk meningkatkan penjualannya dan melakukan penjualan produk yang sudah ada ke pasar yang baru. Kondisi perekonomian yang semakin mendukung, pola konsumsi masyarakat terhadap jamu Sukasari meningkat, dan jumlah penduduk yang semakin meningkat ini menjadi peluang bagi industri kecil kerajinan jamu Sukasari. Kondisi tersebut akan memungkinkan banyaknya selera masyarakat yang semakin beragam dan berubah. Untuk dapat meningkatkan penjualan, memenuhi permintaan sesuai selera konsumen industri kecil kerajinan jamu Sukasari memerlukan inovasi produk jamu Sukasari. Pengembangan produk jamu Sukasari bisa berupa dari corak dan bentuk yang semakin indah dengan disesuaikan kebutuhan masyarakat.

c. Kewirausahaan atau Pelatihan

Pemerintah perlu meningkatkan pelatihan bagi UKM baik dalam aspek kewiraswastaan, manajemen, administrasi dan pengetahuan serta keterampilannya dalam pengembangan usahanya. Disamping itu juga perlu diberi kesempatan untuk menerapkan hasil pelatihan dilapangan untuk mempraktekan teori. Pelaksanaan pelatihan dilakukan dengan tujuan meningkatkan profesionalisme berwirausaha, menumbuhkan jiwa kewirausahaan, meningkatkan kemampuan keterampilan dan penguasaan teknologi serta meningkatkan akses pasar dan perluasan pasar (Kasali dkk, 2012). Di masa yang akan datang diharapkan ada peluang lagi untuk industri kecil kerajinan jamu Sukasari diberi pelatihan oleh dinas terkait seperti dinas Perindustrian dan Perdagangan, selain itu juga dari dinas Koperasi dan Usaha Mikro (Anoraga, 2022). Pelatihan dari Dinas terkait tentunya akan menjadi peluang bagi industri kecil kerajinan jamu Sukasari di Kabupaten Magetan untuk pengembangan usahanya.

Berdasarkan upaya pengembangan diatas, diharapkan pengrajin mampu membuat usaha jamu Sukasari semakin berkembang. Mampu mengidentifikasi setiap peluang usaha dengan menyeleksi dan mengkaji ulang peluang usaha yang menguntungkan, seperti memaksimalkan kekuatan faktor produksi dengan menghasilkan produk sesuai permintaan konsumen baik dari

segi kualitas, kuantitas dan kontinuitas agar dapat memberikan pelayanan yang baik kepada pelanggan, sistem manajemen usaha harus lebih baik agar dalam penyusunan rencana usaha dapat terorganisasi secara baik, serta mengantisipasi ancaman dari pesaing usaha. Namun dengan adanya pengembangan menunjukkan banyak pengrajin yang mundur dengan berkurangnya jumlah usaha kerajinan jamu Sukasari.

Dokumentasi Kegiatan



Gambar 1. Persiapan pelatihan cara penggunaan peralatan



Gambar 2. Pemantauan jalannya pembuatan produk



Gambar 3. Pemantauan cara penggunaan peralatan

IV. KESIMPULAN

Setelah pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat ini dapat disimpulkan hasil-hasil kegiatan sebagai berikut :

1. Pemahaman mitra tentang perlunya pengelolaan dan pemberdayaan manajemen usaha yang baik dan sehat perlu ditingkatkan
2. Dalam rangka mengembangkan usaha, perlu dilakukan pelatihan manajemen usaha yang professional
3. Melakukan pendampingan proses produksi dan pemasaran hasil produksi agar mampu bersaing dengan produk pesaing
4. Memperkenalkan teknologi tepat guna (penggunaan internet untuk pemasaran produk).

Saran ini khususnya ditujukan pada mitra kegiatan pengabdian kepada masyarakat, yaitu :

1. Hendaknya pemerintah daerah melalui Dinas Koperasi dan Usaha Mikro melakukan pembinaan secara berkala kepada para pengrajin jamu Sukasari agar memiliki pengetahuan dan ketrampilan yang baik dalam mengelola usaha jamu Sukasari.
2. Hendaknya perusahaan milik Negara dan perusahaan daerah memberikan bantuan permodalan dan pendampingan agar usaha para pengrajin jamu Sukasari dapat berkembang pesat dan mampu meningkatkan kesejahteraan, yang nantinya dapat berpengaruh pada perekonomian daerah.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, Maskur. 2005. *Lilitan Masalah Usaha Mikro Kecil, Menengah (UMKM) dan Kontroversi Kebijakan*. Medan: Bitra Indonesia.
- Adiningsih, Hutami A. 2016. *Strategi Pengembangan UMKM Pedesaan Menuju Entrepreneurs Village Pada Pasar Global*. Universitas Esa Unggul.
- Aisyah, Nurul F. 2015. *Pengembangan Industri Kreatif di Kota Batu*. Studi tentang Industri Kreatif Sektor Kerajinan di Kota Batu. Malang: Universitas Brawijaya.
- Anoraga, Panji. 2002. *Koperasi, Kewirausahaan, dan Usaha Kecil*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Halim, Abdul. 2020. *Pengaruh Pertumbuhan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Kabupaten Mamuju*. Jurnal Ilmiah Ekonomi Pembangunan Vol 1 No 2.
- Harry Hikmat, 2001. *Strategi Pemberdayaan Masyarakat*, Edisi revisi, Penerbit Humaniora, Bandung.
- Kasali, Rhenald dkk. 2012. *Kewirausahaan*. Hikmah: Jakarta.
- Kotler, Philip. 2005. *Manajemen Pemasaran. Jilid 1 dan 2*. Jakarta : PT Indeks Kelompok Gramedia.
- Kotler, Philip; Armstrong, Garry, 2008. *Prinsip-prinsip Pemasaran. Jilid 1*. Erlangga. Jakarta.
- Prabowo dkk. 2003. *Kinerja Lembaga Keuangan Mikro bagi Upaya Penguatan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah di Wilayah Jabotabek*. Depok: Universitas Gunadarma.
- Sudaryanto dkk, 2002. *Evaluasi Kesiapan UKM Menyongsong Pasar Bebas Asean (AFTA) : Analisis Perspektif dan Tinjauan Teoritis*. Jurnal Ekonomi Akuntansi dan Manajemen, Vol 1 No 2, Desember 2002.
- Sunariani dkk. 2017. *Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Melalui Binaan di Provinsi Bali*. Jurnal Ilmiah Manajemen dan Bisnis. Vol 2 No 1. Universitas Pendidikan Nasional Denpasar, Bali.
- Suryana, 2006. *Kewirausahaan*. Penerbit Salemba 4, Jakarta.
- Tambunan, 2011. *Teori Ekonomi Makro*. Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, Jakarta
- Tjiptono F, 2008. *Strategi Pemasaran*. Edisi III. Yogyakarta : CV. Andi Offset.
- Undang-Undang Republik Indonesia No. 20 Tahun 2009 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. Keputusan Menteri Keuangan No.40 / KMK.O6 / 2010 tanggal 29 Januari 2010.