

## **PENINGKATAN DAYA SAING MELALUI PEMASARAN INOVATIF, EFISIENSI OPERASIONAL DAN MANAJEMEN SDM DI UMKM GULA BOROBUDUR**

Yusuf Rahman Al Hakim<sup>1</sup>  
Surya Adi Winata<sup>2</sup>  
Nurhidayat<sup>3</sup>

<sup>1,2,3</sup>Universitas Mayjen Sungkono Mojokerto, Indonesia

### **ARTICLE INFO**

**Article history:**

Received : 28 Maret 2026

Revised : 14 April 2026

Accepted : 19 April 2026

**Key words:** Human Resource Management, Innovative Marketing, MSME Competitiveness, Operational Efficiency, Traditional Palm Sugar

**DOI:** 10.62335

### **ABSTRACT**

*Micro and small enterprises based on local culture have great potential in supporting the regional economy and educational tourism development. Gubuk Kopi Borobudur is a traditional Javanese sugar processing MSME in Sendaren I Hamlet, Borobudur District, Magelang Regency, which integrates traditional production processes with cultural tourism concepts. This Field Work Practice aimed to analyze business management conditions, identify main problems, and formulate strategic recommendations for competitiveness enhancement. The method used was a qualitative descriptive approach through observation, interviews, and documentation conducted from November 29 to December 1, 2025. The results identified five main problems: raw material instability, product quality inconsistency, high production costs, labor limitations, and suboptimal marketing strategies. The formulated strategic recommendations include supplier diversification, production process standardization, operational efficiency improvement, youth involvement, and innovative marketing development that are applicable and can be implemented gradually without eliminating traditional values.*

### **ABSTRAK**

Usaha mikro kecil berbasis budaya lokal memiliki potensi besar dalam mendukung perekonomian daerah dan pengembangan wisata edukatif. Gubuk Kopi Borobudur merupakan UMKM pengolahan gula jawa tradisional di Dusun Sendaren I, Kecamatan Borobudur, Kabupaten Magelang, yang mengintegrasikan proses produksi tradisional dengan konsep wisata budaya. Kegiatan Praktik Kerja Lapangan ini bertujuan menganalisis kondisi pengelolaan usaha, mengidentifikasi permasalahan utama, dan merumuskan rekomendasi strategi peningkatan daya saing. Metode yang digunakan adalah pendekatan deskriptif kualitatif melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi yang dilaksanakan pada 29 November hingga 1 Desember 2025. Hasil kegiatan mengidentifikasi lima permasalahan utama: ketidakstabilan bahan baku, inkonsistensi kualitas produk, tingginya biaya produksi, keterbatasan tenaga kerja, dan strategi

<sup>1</sup>Corresponding author: yusufalhakim89@gmail.com

pemasaran yang belum optimal. Rekomendasi strategi yang dirumuskan meliputi diversifikasi pemasok, standardisasi proses produksi, peningkatan efisiensi operasional, pelibatan generasi muda, dan pengembangan pemasaran inovatif yang aplikatif dan dapat diterapkan bertahap tanpa menghilangkan nilai tradisional.

## PENDAHULUAN

Usaha mikro kecil yang berbasis pada potensi budaya lokal memiliki peran strategis dalam pembangunan ekonomi daerah serta pelestarian nilai kultural (Hulu & Fahmi, 2025). Keberadaan usaha tradisional tidak hanya memberikan dampak ekonomi melalui penciptaan lapangan kerja dan peningkatan pendapatan masyarakat, tetapi juga menjadi daya tarik pariwisata pengalaman (*experiential tourism*) yang mampu menarik kunjungan wisatawan domestik maupun mancanegara (Hulu & Fahmi, 2025). Usaha seperti ini mencerminkan fleksibilitas UMKM dalam menggabungkan nilai budaya dan komersial sebagai bagian dari strategi keberlanjutan usaha (Hulu & Fahmi, 2025).



**Gambar 1.** Lokasi Gubuk Kopi Borobudur

Dusun Sendaren, yang terletak di Desa Karangrejo, Kabupaten Magelang, Jawa Tengah, merupakan salah satu daerah yang berkembang sebagai tujuan wisata berbasis budaya dan edukasi. Di wilayah ini terdapat sebuah usaha pengolahan gula kelapa secara tradisional yang dikenal dengan nama Gubuk Kopi Borobudur. Usaha ini dikelola oleh Agus Prayitno dan dikenal sebagai integrasi antara kedai sederhana dengan produksi gula jawa tradisional. Konsep ini muncul sebagai upaya untuk melestarikan tradisi pembuatan gula merah klasik serta memberikan peluang kerja tambahan bagi keluarga dan masyarakat setempat.

Sejak dirancang sebagai lokasi wisata budaya dan edukasi sekitar tahun 2018, Gubuk Kopi Borobudur telah menarik perhatian wisatawan yang berkunjung ke kawasan Borobudur. Di lokasi ini, pengunjung dapat menyaksikan proses pembuatan gula jawa tradisional secara langsung, mulai dari pengambilan nira kelapa, perebusan menggunakan tungku kayu dan kuali besar, hingga proses pencetakan gula jawa. Selain itu, pengunjung juga dapat menikmati kopi robusta lokal serta membeli produk gula jawa sebagai oleh-oleh. Proses produksi yang masih dilakukan secara tradisional ini memiliki nilai edukatif yang tinggi karena memperlihatkan metode kerja yang khas dan berbasis kearifan lokal. Berdasarkan observasi awal, Gubuk Kopi Borobudur mampu memproduksi rata-rata 15-20 kg gula jawa per hari dengan melibatkan 2-3 tenaga kerja keluarga, sementara kunjungan wisatawan mengalami fluktuasi yang cukup signifikan antara musim liburan dan hari biasa.

Meskipun memiliki potensi yang signifikan dari sisi nilai budaya dan daya tarik pariwisata, pengelolaan usaha tradisional pada umumnya masih menghadapi tantangan manajerial, terutama dalam aspek skala produksi, ketergantungan pada sektor pariwisata, serta

keterbatasan pemenuhan standar pasar modern (Habib & Oktaviani, 2024). Keterbatasan skala produksi yang bergantung pada tenaga manusia dan peralatan tradisional sering kali menyulitkan UMKM dalam memenuhi permintaan dalam jumlah besar serta menjaga konsistensi kualitas produk (Habib & Oktaviani, 2024). Selain itu, hubungan antara UMKM dan sektor pariwisata yang bersifat saling bergantung menyebabkan fluktuasi jumlah kunjungan wisatawan berdampak langsung pada stabilitas pendapatan usaha (Febriantina & Pratama, 2022). Tantangan lainnya adalah keterbatasan pemenuhan standar higienitas dan sertifikasi produk yang dibutuhkan untuk memasuki pasar modern atau ritel yang lebih luas.

Kondisi tersebut menunjukkan adanya kesenjangan antara potensi yang dimiliki Gubuk Kopi Borobudur sebagai destinasi wisata edukatif dengan praktik pengelolaan usaha yang masih bersifat tradisional dan belum terstruktur. Dari aspek pemasaran, usaha ini belum menerapkan strategi pemasaran yang mampu memperluas jangkauan pasar di luar kunjungan wisata langsung. Dari aspek operasional, proses produksi belum dikelola secara efisien untuk meningkatkan produktivitas dan konsistensi mutu. Sementara itu, pengelolaan sumber daya manusia masih bersifat informal, dengan pembagian tugas dan standar kerja yang belum terdokumentasi secara jelas, sehingga berpotensi menghambat pengembangan usaha secara berkelanjutan.

Berbagai kajian menunjukkan bahwa pemasaran inovatif, efisiensi operasional, dan pengelolaan sumber daya manusia yang baik merupakan faktor penting dalam mendukung peningkatan daya saing dan keberlanjutan UMKM (Saputra & Angela, 2024). Oleh karena itu, kegiatan pengabdian kepada masyarakat dalam bentuk Praktik Kerja Lapangan (PKL) ini dilakukan untuk menganalisis kondisi pengelolaan usaha Gubuk Kopi Borobudur serta merumuskan rekomendasi strategi pemecahan masalah pada aspek pemasaran, efisiensi operasional, dan manajemen sumber daya manusia. Rekomendasi yang dihasilkan diharapkan dapat menjadi dasar penguatan daya saing usaha secara bertahap dan berkelanjutan, tanpa menghilangkan nilai-nilai tradisional yang menjadi ciri khas usaha. Rasulullah SAW menganjurkan umatnya untuk menjaga kebersihan mulut melalui penggunaan siwak.

## **METODE PELAKSANAAN**

Kegiatan ini dilaksanakan menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif untuk memperoleh gambaran kondisi nyata usaha mitra, mengidentifikasi permasalahan, dan merumuskan rekomendasi strategi pemecahan masalah berdasarkan observasi lapangan (Cresswell, 2013). Kegiatan dilaksanakan di Gubuk Kopi Borobudur, Dusun Sendaren I, Desa Karangrejo, Kecamatan Borobudur, Kabupaten Magelang, Jawa Tengah pada tanggal 29 November hingga 1 Desember 2025. Subjek kegiatan adalah pemilik usaha dan tenaga kerja yang terlibat langsung dalam produksi, sedangkan objek kegiatan mencakup sistem pengelolaan usaha meliputi ketersediaan bahan baku, kualitas produk, biaya produksi, efektivitas proses produksi, dan pengelolaan tenaga kerja.

Metode pengumpulan data meliputi observasi, wawancara, dan dokumentasi. Observasi dilakukan untuk mengamati langsung proses produksi dari penerimaan bahan baku hingga pengemasan produk. Wawancara mendalam dilakukan kepada pemilik usaha dan tenaga kerja untuk memperoleh informasi terkait kendala operasional, pemasaran, dan pengelolaan SDM. Dokumentasi digunakan untuk merekam proses produksi, kondisi peralatan, dan dokumen internal usaha. Penggunaan ketiga teknik ini bertujuan memperoleh data komprehensif dan saling melengkapi (Miles & Huberman, 2014).

Kegiatan dilaksanakan melalui empat tahapan: (1) persiapan meliputi koordinasi dengan mitra dan studi literatur, (2) pengumpulan data melalui observasi intensif, wawancara

mendalam, dan dokumentasi, (3) analisis data dengan mengidentifikasi permasalahan dan menghubungkan temuan dengan konsep teoritis, dan (4) perumusan rekomendasi strategi yang aplikatif sesuai kondisi mitra.

Data dianalisis secara deskriptif kualitatif menggunakan model analisis interaktif (Miles & Huberman, 2014) yang terdiri dari reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Reduksi data dilakukan dengan memfokuskan pada permasalahan pemasaran, operasional, dan SDM. Penyajian data mengelompokkan temuan berdasarkan kategori masalah utama. Penarikan kesimpulan menginterpretasikan pola temuan untuk merumuskan rekomendasi strategi yang disesuaikan dengan karakteristik usaha tradisional dan konsep Daya Saing UMKM berbasis budaya lokal.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Identifikasi Permasalahan dan Rekomendasi Strategi Ketidakstabilan Ketersediaan Bahan Baku Nira Kelapa**

Hasil observasi lapangan menunjukkan bahwa ketersediaan bahan baku nira kelapa di Gubuk Kopi Borobudur belum stabil. Kondisi ini disebabkan oleh ketergantungan usaha pada jumlah pemasok nira yang terbatas, sehingga pasokan bahan baku sering kali tidak mencukupi kebutuhan produksi. Hasil wawancara mengungkapkan bahwa ketika pasokan nira berkurang, usaha terpaksa mengurangi volume produksi atau bahkan menghentikan produksi sementara. Ketidakstabilan pasokan berdampak langsung pada kelancaran proses produksi gula jawa tradisional serta kapasitas produksi harian. Permasalahan ini menunjukkan pentingnya pengelolaan rantai pasok yang lebih terstruktur pada usaha mikro kecil agar ketersediaan bahan baku dapat terjaga secara berkelanjutan.

Berdasarkan hasil analisis, rekomendasi strategi yang dirumuskan adalah menjalin kerja sama dengan lebih banyak petani nira di sekitar wilayah usaha melalui sistem kemitraan yang saling menguntungkan. Strategi ini dapat dilakukan dengan membangun komunikasi intensif dengan para petani kelapa, memberikan jaminan pembelian rutin, serta menetapkan standar kualitas nira yang dibutuhkan. Selain itu, diversifikasi pemasok juga penting untuk mengurangi risiko ketergantungan pada satu atau dua pemasok saja. Strategi ini sejalan dengan temuan penelitian yang menyatakan bahwa penguatan manajemen rantai pasok dan hubungan dengan pemasok dapat meningkatkan stabilitas pasokan dan kinerja UMKM secara keseluruhan (Rasyid & Sulanda, 2024).

### **Ketidakkonsistenan Kualitas Produk Gula Jawa**



**Gambar 2.** Proses Perebusan dan Pengadukan Nira

Permasalahan lain yang ditemukan adalah kualitas produk gula jawa yang belum seragam, terutama dari segi warna, tekstur, dan tingkat kemanisan. Variasi kualitas ini dipengaruhi oleh perbedaan karakteristik bahan baku nira yang diperoleh dari berbagai pemasok, serta perbedaan teknik pengolahan yang dilakukan oleh masing-masing tenaga kerja. Observasi lapangan menunjukkan bahwa proses perebusan dan pengadukan nira belum mengikuti standar waktu dan prosedur yang baku, sehingga menghasilkan produk dengan karakteristik yang bervariasi. Kondisi tersebut berpotensi menurunkan kepercayaan konsumen dan memengaruhi daya saing produk di pasar, terutama jika produk akan dipasarkan secara lebih luas. Hasil kegiatan pengabdian siswa-siswi kelas IV SDN Balang Boddong adalah sebagai berikut: Untuk mengatasi permasalahan ini, rekomendasi yang dirumuskan adalah melakukan standardisasi proses produksi melalui penyusunan prosedur operasional standar (SOP) sederhana yang mudah dipahami dan diterapkan oleh tenaga kerja. SOP tersebut mencakup tahapan penerimaan bahan baku, proses perebusan dengan durasi tertentu, teknik pengadukan, hingga proses pencetakan dan pengemasan. Selain itu, diperlukan pelatihan berkala kepada tenaga kerja mengenai penerapan SOP dan pentingnya menjaga konsistensi kualitas produk. Penerapan pelatihan dan peningkatan kompetensi manajerial dinilai penting untuk menjaga konsistensi kualitas produk tanpa menghilangkan ciri khas tradisional yang dimiliki usaha (Wijaya, 2024).

### **Tingginya Biaya Produksi dan Efisiensi Operasional**

Hasil observasi juga menunjukkan bahwa biaya produksi yang relatif tinggi menjadi kendala dalam pengelolaan usaha. Biaya tersebut terutama dipengaruhi oleh penggunaan bahan bakar kayu dalam jumlah besar untuk proses perebusan yang memakan waktu lama, serta waktu kerja yang kurang efisien karena belum adanya pembagian tugas yang jelas. Observasi lapangan mengindikasikan adanya waktu menganggur (*idle time*) selama proses produksi serta kurangnya koordinasi antartenant kerja dalam menjalankan tahapan produksi. Kondisi ini menyebabkan efisiensi operasional belum optimal dan berdampak pada margin keuntungan usaha yang terbatas.

Berdasarkan hasil analisis lapangan, strategi yang direkomendasikan berfokus pada peningkatan efisiensi kerja melalui pengaturan waktu produksi dan alur kerja yang lebih sistematis. Upaya ini dilakukan dengan menyusun jadwal kerja harian serta pembagian tugas yang jelas bagi setiap tenaga kerja agar proses produksi berjalan lebih terkoordinasi. Selain itu, dilakukan pemetaan setiap tahapan produksi untuk mengidentifikasi proses yang dapat dilaksanakan secara bersamaan sehingga waktu produksi dapat dihemat. Evaluasi penggunaan bahan bakar juga dilakukan untuk meningkatkan efisiensi tanpa mengubah metode produksi tradisional yang menjadi ciri khas usaha. Dengan demikian, diharapkan dapat meningkatkan produktivitas dan mendukung keberlanjutan UMKM secara bertahap.

### **Keterbatasan Tenaga Kerja dan Keberlanjutan Usaha**

Pengelolaan tenaga kerja masih bersifat informal dan berbasis kekeluargaan, sehingga jumlah tenaga kerja yang tersedia relatif terbatas dan cenderung terdiri dari generasi yang lebih tua. Hasil wawancara menunjukkan adanya kekhawatiran mengenai regenerasi tenaga kerja, mengingat generasi muda cenderung kurang tertarik untuk terlibat dalam usaha tradisional seperti ini. Kondisi ini menyulitkan usaha untuk meningkatkan kapasitas produksi dan mengembangkan usaha secara lebih luas, serta mengancam keberlanjutan usaha dalam jangka panjang.

Berdasarkan hasil analisis, strategi yang direkomendasikan adalah melibatkan generasi muda melalui program magang atau pelatihan kerja dengan insentif yang menarik. Kegiatan usaha dapat dikemas lebih atraktif dengan memanfaatkan teknologi sederhana, khususnya pada

dokumentasi dan pemasaran, agar selaras dengan minat dan keterampilan generasi muda. Pelibatan ini diharapkan mendukung keberlanjutan usaha sekaligus menjadi media transfer pengetahuan pembuatan gula jawa tradisional. Hal ini sejalan dengan penelitian yang menegaskan bahwa penguatan sumber daya manusia dan regenerasi pelaku usaha memiliki peran penting dalam menjaga keberlanjutan dan daya saing UMKM (Agustina & Endri, 2025).

### **Strategi Pemasaran Inovatif untuk Perluasan Pasar**

Strategi pemasaran yang ada saat ini masih bersifat pasif dan belum memanfaatkan berbagai kanal pemasaran yang tersedia. Hasil wawancara menunjukkan bahwa usaha belum memiliki platform pemasaran digital, belum melakukan promosi secara aktif, dan belum membangun identitas merek yang kuat. Kondisi ini menyebabkan jangkauan pasar menjadi sangat terbatas dan membuat usaha rentan terhadap fluktuasi jumlah kunjungan wisatawan.

Strategi pemasaran inovatif yang direkomendasikan mencakup penguatan identitas Merek (*branding*) melalui perancangan logo, kemasan produk yang menarik, serta cerita merek (*brand story*) yang menonjolkan nilai tradisi dan kearifan lokal. Selain itu, media sosial dimanfaatkan sebagai sarana promosi dan penjualan melalui akun Instagram dan Facebook untuk menampilkan proses produksi, testimoni pengunjung, dan informasi produk. Strategi ini diperkuat dengan diversifikasi saluran penjualan melalui kerja sama dengan toko oleh-oleh, hotel, restoran, serta pemanfaatan platform e-commerce. Pengembangan paket wisata edukatif berbasis pengalaman langsung (*hands-on experience*) juga dilakukan untuk meningkatkan daya tarik dan nilai jual usaha.

### **Hubungan antara Stabilitas Bahan Baku dan Efisiensi Operasional**

Ketersediaan bahan baku yang stabil memiliki peran strategis dalam mendukung efisiensi operasional usaha tradisional. Ketidakpastian pasokan bahan baku berpotensi menghambat kelancaran proses produksi, meningkatkan waktu tunggu (*waiting time*), serta menyebabkan pemanfaatan tenaga kerja dan peralatan menjadi kurang optimal. Kondisi tersebut dapat memicu pemborosan waktu dan sumber daya, yang pada akhirnya berdampak pada meningkatnya biaya operasional. Oleh karena itu, stabilitas bahan baku menjadi faktor mendasar yang perlu diperhatikan dalam pengelolaan usaha berbasis produksi.

Dalam konteks tersebut, perencanaan persediaan bahan baku menjadi aspek penting dalam manajemen usaha tradisional. Upaya menjalin kerja sama yang berkelanjutan dengan pemasok nira tidak hanya berfungsi untuk menjamin kontinuitas produksi, tetapi juga membantu pengaturan waktu produksi secara lebih terencana. Perencanaan persediaan yang baik memungkinkan usaha memanfaatkan tenaga kerja dan peralatan secara lebih efisien, sehingga proses produksi dapat berjalan lebih efektif. Dengan demikian, pengelolaan persediaan bahan baku yang terstruktur menjadi fondasi penting dalam meningkatkan efisiensi operasional dan daya saing usaha secara berkelanjutan.

### **Hasil dan Implikasi Kegiatan**



**Gambar 3.** Foto Bersama di Lokasi Gubuk Kopi Borobudur

Secara keseluruhan, hasil analisis menunjukkan bahwa permasalahan yang ditemukan melalui observasi lapangan dapat dirumuskan menjadi rekomendasi strategi yang relevan, realistis, dan sesuai dengan kapasitas usaha mitra. Rekomendasi yang dirumuskan berfokus pada lima aspek utama, yaitu peningkatan stabilitas bahan baku melalui diversifikasi pemasok, peningkatan konsistensi kualitas produk melalui standardisasi proses, peningkatan efisiensi operasional melalui perbaikan alur kerja, penguatan sumber daya manusia melalui pelibatan generasi muda, dan pengembangan strategi pemasaran inovatif untuk perluasan jangkauan pasar.

Rekomendasi strategi tersebut disusun berdasarkan kondisi riil mitra dan dirancang untuk dapat diterapkan secara bertahap tanpa menghilangkan nilai tradisional yang menjadi keunggulan utama usaha. Pendekatan ini sejalan dengan konsep pengembangan UMKM berbasis kearifan lokal yang menekankan pada keseimbangan antara modernisasi pengelolaan dengan pelestarian nilai budaya (Tambunan, 2012). Hasil kegiatan menunjukkan adanya potensi peningkatan daya saing usaha secara bertahap melalui perbaikan manajerial yang sederhana namun terarah. Temuan ini memperkuat pandangan bahwa pendekatan pendampingan berbasis observasi lapangan dapat menjadi strategi efektif dalam pengembangan UMKM berbasis kearifan lokal, dimana solusi yang dihasilkan bersifat kontekstual dan aplikatif sesuai dengan kondisi dan kebutuhan mitra.

## **SIMPULAN**

Kegiatan Praktik Kerja Lapangan yang dilaksanakan di Gubuk Kopi Borobudur telah mencapai tujuan yang ditetapkan. Pertama, hasil analisis menunjukkan bahwa pengelolaan usaha masih menghadapi kendala pada aspek pemasaran yang belum memanfaatkan media digital dan saluran distribusi yang terbatas, aspek operasional yang ditandai dengan ketidakstabilan bahan baku dan tingginya biaya produksi, serta aspek manajemen SDM yang masih bersifat informal dengan keterbatasan tenaga kerja. Kedua, teridentifikasi lima permasalahan utama yaitu ketidakstabilan pasokan bahan baku nira, inkonsistensi kualitas produk, tingginya biaya produksi, keterbatasan tenaga kerja, dan strategi pemasaran yang belum optimal. Ketiga, berdasarkan analisis tersebut telah dirumuskan rekomendasi strategi komprehensif meliputi diversifikasi pemasok melalui kemitraan, standardisasi proses produksi dengan SOP dan pelatihan, peningkatan efisiensi operasional, pelibatan generasi muda, serta pengembangan pemasaran inovatif mencakup branding, media sosial, diversifikasi penjualan, dan paket wisata edukatif. Rekomendasi dirancang aplikatif sesuai kapasitas mitra dan dapat diterapkan bertahap tanpa menghilangkan nilai tradisional.

## **UCAPAN TERIMA KASIH**

Bantuan dari berbagai pihak mendukung penulis dalam program PKL sehingga dapat berjalan dengan lancar. Tidak lupa penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Fajar Purwanto, S. Ked., S.M., M.M., selaku Rektor Universitas Mayjen Sungkono Mojokerto.
2. Ibu Dwi Dewianawati, S.E., M.M., selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Mayjen Sungkono Mojokerto.
3. Bapak Yusuf Rahman Al Hakim, SE., MM. selaku dosen pembimbing lapangan (DPL)
4. Bapak Agus Prayitno selaku pemilik Gubuk Kopi Borobudur yang telah memberikan kesempatan, dukungan, dan kerja sama selama kegiatan PKL berlangsung.

## DAFTAR PUSTAKA

- Agustina, S. P., Endri, V. D., Saputri, R. T., & Zora, F. (2025). Strategi Pengembangan UMKM di Sektor Ekonomi Kreatif untuk Meningkatkan Daya Saing. *INNOVATIVE: Journal of Social Science Research*, 5, 5123–5135.
- Cresswell, J. (2013). *Research Design: Qualitative, Quantitative, and Mixed Methods Approaches* (3rd ed.). SAGE Publications.
- Febriantina, R., Pratama, R. S., Budiasih, J., Musa, F., & Ismail, T. (2022). Peran Umkm Sebagai Penunjang Peningkatan Pariwisata di Daerah Pesisir Di Kelurahan Kedungcowek. *KARYA Jurnal*, 2(2), 140–145.
- Habib, F., Oktaviani, D., & Lubis, N. A. (2024). Tinjauan Terhadap Strategi Pemasaran Inovatif Dalam Pengembangan Usaha Kewirausahaan. *Jurnal Publikasi Ilmu Manajemen (JUPIMAN)*, 3(1).
- Hulu, F., & Fahmi, R. (2025). Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) Development Strategy: A Systematic Review of Global Practices and an Integrative Framework. *Journal of Research in Social Science and Humanities*, 5(3).
- Miles, M. B., Huberman, A. M., & Saldana, J. (2014). *Qualitative Data Analysis: A Methods Sourcebook* (3rd ed.). SAGE Publications.
- Rasyid, A., Sulanda, S. B., Uloli, H., & Lahay, I. H. (2024). Pengukuran Kinerja Rantai Pasok Menggunakan Metode Scor di UMKM Zoellen Sagela Gorontalo. *JURNAL ILMIAH MANAJEMEN DAN BISNIS P-ISSN*, 7(2), 876–885.
- Saputra, B., & Angela, S. (2024). Strategi Pemasaran Inovatif Untuk Menghadapi Tantangan Persaingan UMKM Pada Warung Nasi Jeruk “Ayah.” *Prosiding Seminar Nasional Manajemen*, 3(2), 1014–1019.
- Wijaya, A. S. G. (2024). Strategi Manajerial Dalam Meningkatkan Daya Saing Bisnis Lokal. *Dinamika: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2(2), 122–133