



INNOVATIVE: Journal Of Social Science Research

Volume 3 Nomor 4 Tahun 2023 Page 808-818

E-ISSN 2807-4238 and P-ISSN 2807-4246

Website: <https://j-innovative.org/index.php/Innovative>

Pengaruh Inovasi Produk Dan Jaringan Bisnis Terhadap Keberhasilan Usaha (Studi Kasus pada Komunitas Kedai Kopi Subang Menyeduh)

Nur Gupta Safitri^{1✉}, Hari Mulyadi², Chairul Furqon³
Magister Manajemen, Universitas Pendidikan Indonesia
Email : gupitasafitri@student.upi.edu^{1✉}

Abstrak

Sektor Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) memiliki peran penting khususnya dalam perspektif kesempatan kerja dan sumber pendapatan bagi kelompok miskin, distribusi pendapatan dan pengurangan kemiskinan. Salah satu sektor UMKM yang sedang mengalami pertumbuhan yang positif yaitu industri kedai kopi. Dibalik pertumbuhan kedai kopi saat ini diimbangi juga dengan kegagalan yang dirasakan oleh banyaknya kedai kopi yang harus gulung tikar. Beberapa pengusaha yang tergabung dalam komunitas kedai kopi Subang Menyeduh turut mengalami kegagalan dalam bisnis kedai kopi. Penelitian ini bertujuan untuk memperoleh pengaruh inovasi produk terhadap keberhasilan usaha, pengaruh jaringan bisnis terhadap keberhasilan usaha, pengaruh inovasi produk dan jaringan bisnis terhadap keberhasilan usaha. Upaya yang dilakukan untuk meningkatkan keberhasilan usaha pengusaha kedai kopi yang tergabung dalam komunitas Subang Menyeduh adalah dengan meningkatkan inovasi produk dan jaringan bisnis. Objek dalam penelitian ini adalah pengusaha kedai kopi yang tergabung dalam anggota komunitas Subang Menyeduh. Metode penelitian adalah kuantitatif dengan menggunakan teknik *path analysis* dengan jumlah sampel 40 pengusaha kedai kopi. Hasil temuan dalam penelitian ini menunjukkan bahwa inovasi produk dalam kategori tinggi dengan pengaruh terhadap keberhasilan usaha sebesar 0,691. Pengaruh jaringan bisnis sebesar 0,385 terhadap keberhasilan usaha yang berarti dalam kategori rendah. Pengaruh antara inovasi produk dan jaringan bisnis terhadap keberhasilan usaha sebesar 80,9% yang berarti pengaruhnya dalam kategori sangat kuat. Sedangkan sisanya dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

Kata Kunci: *Keberhasilan Usaha, Inovasi Produk, Jaringan Bisnis*

Abstract

The Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) sector plays an essential role, particularly in terms of job prospects and income sources for the poor, income distribution, and poverty alleviation. The coffee shop industry is one of the MSME sectors that is experiencing positive growth. The present increase of coffee shops is being offset by the failures of numerous coffee businesses that have had to close their doors. Several entrepreneurs from the Subang Menyeduh Coffee shop Community have also failed in the coffee shop business. The purpose of this research is to determine the impact of product innovation on business success, the impact of business networks on business success, and the impact of product innovation and business networks on business success. Efforts are being undertaken to improve the success of Subang Menyeduh Coffee shop community entrepreneurs by improving product innovation and business networks. The subjects of this study are coffee shop owners from the Subang Brewing community. The research method is quantitative, utilizing path analysis techniques on a sample of 40 coffee shop owners. The outcomes of this study indicate that product innovation is of significant importance, with a 0.691 influence on business success. The impact of a business network on business success is 0.385, placing it in the low category. Product innovation and business networks have a 80,9% influence on business success, indicating a very high effect. While the rest is influenced by other variables which are not examined in this study.

Keyword: *Business Success, Product Innovation, Business Network*

PENDAHULUAN

UMKM juga memiliki peran penting khususnya dalam perspektif kesempatan kerja dan sumber pendapatan bagi kelompok miskin, distribusi pendapatan dan pengurangan kemiskinan, serta UMKM juga berperan dalam pembangunan ekonomi pedesaan (Melati, 2022). Membangun bisnis menjadi tantangan tersendiri karena banyaknya aspek yang harus dimiliki seorang *entrepreneur*. Jumlah UMKM terus meningkat setiap tahunnya, khususnya di Jawa Barat. Tercatat hingga 6.257.390 unit UMKM yang ada di Tahun 2019. Kabupaten Majalengka dan Subang turut menjadi daerah dengan peningkatan jumlah unit UMKM. Peningkatan jumlah UMKM mengindikasikan bahwa daerah tersebut menjadi daerah yang berkembang secara ekonomi dengan banyaknya masyarakat yang berwirausaha. Dari 6.257.390 unit UMKM yang ada, sekitar 25% merupakan usaha penyedia makan dan minum (Diandrino & Pratomo, 2018). Bisnis kedai kopi merupakan bagian dari penyediaan makan dan air minum serta bagian dari industri kreatif subsektor kuliner. Maka kedai kopi atau *coffee shop* termasuk ke dalam industri penyedia makan dan minum. Industri *coffee shop* saat ini sedang mengalami pertumbuhan yang *positive*. Industri kopi di Indonesia selama 10 tahun terakhir terus mengalami pertumbuhan yang cukup signifikan yaitu sebesar 50% atau setiap tahunnya mengalami pertumbuhan sebesar 5%

(Fatkhurrohim, 2023). Pengusaha sebagai individu yang dituntut untuk memiliki kemajuan kerja yang keras dan didorong motivasi tinggi untuk mencapai keberhasilan usahanya (Juliana et al., 2018).

Munculnya banyak pelaku bisnis serupa maka persaingan akan semakin ketat. Dengan harga yang terjangkau saat ini kita sudah dapat menikmati kopi yang berkualitas dengan tempat yang nyaman dan menunjang produktifitas kerja. Para pelaku usaha harus memiliki strategi dan *skill* yang baik untuk mencapai keberhasilan dalam usaha yang dibangun. Hal tersebut turut dirasakan oleh anggota komunitas kedai kopi Subang Menyeduh. Komunitas yang sudah berdiri sejak 2017 ini memiliki 66 anggota yang masih menjalankan bisnis kedai kopinya, maupun yang sudah harus gulung tikar (Kearsipan Subang Menyeduh, 2023).

Peran sentral dalam kewirausahaan adalah adanya kemampuan yang kuat untuk menciptakan (*to create or to innovate*) sesuatu yang baru, misalnya sebuah organisasi baru, pandangan baru tentang pasar, nilai-nilai organisasi baru, proses proses manufaktur yang baru, produk-produk dan jasa-jasa baru, cara-cara baru dalam mengelola sesuatu, dan cara-cara baru dalam pengambilan keputusan (Alhidayat, 2022).

Keberhasilan perusahaan dalam menjaga kelangsungan usahanya penjualan produk terletak pada kemampuannya untuk mengubah pola pikir dan sifat inovatif pemiliknya terkait kemampuan mereka untuk menyampaikan nilai bagi pelanggan (Rizki Zulfikar, 2020). Ada beberapa kunci yang harus dilakukan dan diperhatikan wirausaha untuk mencapai suatu keberhasilan, yaitu: 1. (Implementation) kemampuan dan keberanian untuk mengimplementasikan gagasannya 2. (Time) pemanfaatan waktu yang efektif dan efisien 3. (Cost) pengelolaan biaya 4. (Process) melalui suatu proses 5. (Value) pengembangan menciptakan nilai-nilai 6. (Standard) menentukan standar dari produk/jasa yang disediakan (Suryana, 2014).

Diperlukan inovasi yang membuat pembeda kedai kopi satu dengan yang lainnya agar dapat terus bertahan ditengah persaingan yang tinggi. Inovasi menjadi salah satu faktor yang sangat penting bagi sebuah perusahaan, sebab konsumen memiliki kebutuhan, keinginan dan permintaan yang berubah-ubah (Alhidayat, 2022). Inovasi produk adalah proses atau hasil pengembangan atau pemanfaatan, ketrampilan dan pengalaman untuk menciptakan atau memperbaiki produk (barang atau jasa), proses atau sistem yang baru yang memberikan nilai berarti secara signifikan (Sutomo, 2012).

Selain inovasi, jaringan bisnis juga turut serta menjadi pendorong keberhasilan usaha dimana jaringan bisnis (*business networks*) merupakan kerjasama usaha, akses dan hubungan-hubungan dengan pihak ketiga (perusahaan lain, lembaga keuangan, lembaga lainnya) yang diperlukan oleh perusahaan untuk menjalankan usahanya secara efektif dan

efisien, sehingga dapat dicapai produktivitas dan daya saing yang tinggi yang pada akhirnya perusahaan dapat mencapai profit dan perkembangan usaha yang diharapkan (Irawan, 2020).

Keberhasilan bagi seorang pengusaha dapat dilihat melalui prestasi yang dicapai, seperti pertumbuhan perusahaan. Pertumbuhan ini dibuktikan oleh penjualan, aset yang dimiliki, dan jumlah karyawan. Maka dalam hal tersebut indikator yang dapat dijadikan patokan dalam mengukur keberhasilan usaha yaitu laba (*Profitability*), produktivitas dan efisiensi, daya saing, kompetensi dan citra baik, (Henry Faisal, 2007).

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, dapat ditemukan 4 (empat) rumusan masalah yaitu: *pertama*, bagaimana gambaran tingkat inovasi produk, tingkat jaringan bisnis dan tingkat keberhasilan usaha pada Komunitas Kedai Kopi Subang Menyeduh? *Kedua*, adakah pengaruh inovasi produk dan jaringan bisnis terhadap keberhasilan usaha pada Komunitas Kedai Kopi Subang Menyeduh? *Ketiga*, adakah pengaruh inovasi produk terhadap keberhasilan usaha pada Komunitas Kedai Kopi Subang Menyeduh? *Keempat*, adakah pengaruh jaringan bisnis terhadap keberhasilan usaha pada Komunitas Kedai Kopi Subang Menyeduh?

Adapun tujuan penelitian dalam penelitian ini adalah *pertama*, untuk memperoleh gambaran mengenai tingkat inovasi produk, tingkat jaringan bisnis dan tingkat keberhasilan usaha pada Komunitas Kedai Kopi Subang Menyeduh, *kedua*, untuk memperoleh gambaran mengenai pengaruh inovasi produk dan jaringan bisnis terhadap keberhasilan usaha pada Komunitas Kedai Kopi Subang Menyeduh, *ketiga*, untuk memperoleh gambaran mengenai pengaruh inovasi produk terhadap keberhasilan usaha pada Komunitas Kedai Kopi Subang Menyeduh, dan *keempat*, untuk memperoleh gambaran mengenai pengaruh jaringan bisnis terhadap keberhasilan usaha pada Komunitas Kedai Kopi Subang Menyeduh.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kuantitatif. dengan teknik analisis jalur (path analysis). Objek pada penelitian ini adalah Anggota Komunitas Kedai Kopi Subang Menyeduh waktu penelitian Mei 2023 dengan sampel sebanyak 40 responden, terdiri dari 82,5% Pria dan 17,5% Wanita. Karakteristik responden berdasarkan usia terdapat usia 26-30 tahun dengan jumlah 10 responden dari 40 atau 25%, artinya seperempat dari yang mengisi kuesioner berada pada rentang usia 26-30 tahun. Dari data tingkat pendidikan, tingkat sarjana dengan jumlah 19 responden dari 40 atau 47,5%, artinya hampir setengahnya yang mengisi kuesioner memiliki pendidikan terakhir sebagai sarjana. Dilihat dari usia bisnis, masa bisnis dari 1-3 tahun dengan jumlah 22 responden dari 40 atau 55%, artinya lebih dari

setengah usaha kedai kopi hanya bertahan pada usia 1-3 tahun. Variabel pada penelitian ini terdiri dari Variabel *Indenpendet* dalam penelitian ini adalah inovasi produk (X_1) dan Jaringan Bisnis (X_2). Variable *Dependent* (Y) dalam penelitian ini adalah Keberhasilan Usaha (Y).

Hipotesis dalam penelitian ini adalah :

- Hipotesis 1 : Terdapat pengaruh positif Inovasi Produk dan Jaringan Bisnis terhadap Keberhasilan Usaha Anggota Komunitas Kedai Kopi Subang Menyeduh, baik secara langsung maupun tidak langsung
- Hipotesis 2 : Terdapat pengaruh positif Inovasi Produk terhadap Keberhasilan Usaha Anggota Komunitas Kedai Kopi Subang Menyeduh
- Hipotesis 3 : Terdapat pengaruh positif Jaringan Bisnis terhadap Keberhasilan Usaha Anggota Komunitas Kedai Kopi Subang Menyeduh

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengujian Asumsi Analisis Jalur

Uji Normalitas

Tabel 1. Hasil Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
		Unstandardized Residual
N		40
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	0
	Std. Deviation	5.33034907
Most Extreme Differences	Absolute	0.122
	Positive	0.079
	Negative	-0.122
Test Statistic		0.122
Asymp. Sig. (2-tailed)		0.134
a Test distribution is Normal.		
b Calculated from data.		
c Lilliefors Significance Correction.		

Sumber: Hasil pengolahan Data 2023 menggunakan SPSS 26.0 *for windows*

Berdasarkan hasil pada tabel di atas, terlihat bahwa nilai signifikansi untuk uji

normalitas data penelitian sebesar 0,134. Nilai ini > 0,05 sehingga data variabel penelitian dinyatakan mempunyai sebaran data yang berdistribusi normal.

Uji Koefisien Jalur dan Koefisien Korelasi

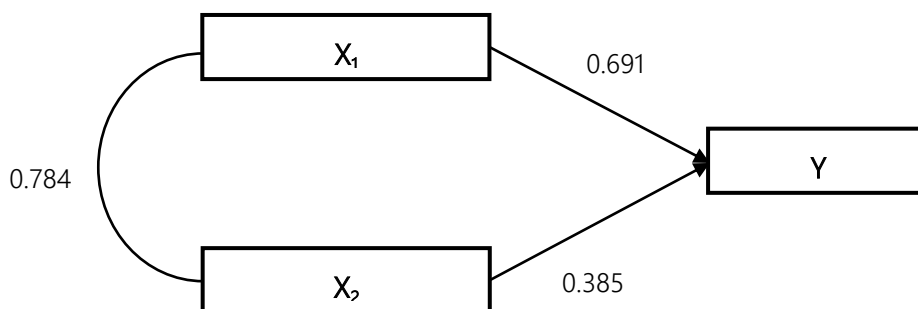
Tabel 2. Hasil Uji Koefisien Jalur Dan Koefisien Korelasi

Variabel	X1	X2	Y
X1	1	0.784	0.691
X2	0.784	1	0.358
Y	0.691	0.358	1

Sumber: Hasil pengolahan data 2023 menggunakan SPSS 23.0 *for windows*

Berdasarkan tabel di atas dapat dilihat korelasi dari setiap variabel inovasi produk (X_1), jaringan bisnis (X_2) dan keberhasilan usaha (Y). Korelasi antara inovasi produk terhadap keberhasilan usaha sebesar 0,691, variabel jaringan bisnis terhadap keberhasilan usaha sebesar 0,358 dan variabel inovasi produk terhadap jaringan bisnis sebesar 0,784.

Untuk memperoleh koefisien jalur, matriks invers korelasi dikaitkan dengan korelasi antar variabel eksogen (X) dengan variabel endogen (Y). Gambar di bawah ini menyajikan bagan koefisien korelasi dan koefisien jalur.



Keterangan:

- Variabel dimensi yang diteliti
- \longrightarrow Pengaruh
- \longleftrightarrow Hubungan Korelasional

Gambar 1. Diagram Jalur Variabel X_1 Dan X_2 Terhadap Y

Uji Koefisien Determinasi

Tabel 3. Hasil Uji Koefisien Determinasi

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.899a	0.809	0.799	4.462351

a Predictors: (Constant),

X₂, X₁

b Dependent Variable: Y

Sumber: Hasil pengolahan Data 2023 menggunakan SPSS 26.0 *for windows*

Berdasarkan Tabel 3, dapat diketahui besarnya koefisien determinasi total secara keseluruhan sebesar 0,809 yang jika dipersentasekan sebesar 80.9 % dimana dapat diartikan bahwa pengaruh inovasi produk dan jaringan bisnis mempengaruhi keberhasilan usaha sebesar 80.9%. Sedangkan sisa dari persentase tersebut dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

Pengaruh Langsung dan Tidak Langsung

Tabel 4. Pengaruh Inovasi Produk (X₁) Dan Jaringan Bisnis (X₂) Terhadap Keberhasilan Usaha (Y)

Variabel	Koef Beta	Peng. Langsung	Peng. Tidak Langsung		Total Peng. Tidak Langsung	Total Pengaruh
			X ₁	X ₂		
X ₁	0.616	0.391	1.000	0.140	0.140	0.531
X ₂	0.471	0.138	0.140	1.000	0.140	0.278
Total Pengaruh						0.809

Sumber: Hasil pengolahan data 2023 menggunakan *Ms. Office 2016*

Berdasarkan Tabel 4, dapat dilihat bahwa pengaruh langsung yang paling dominan yaitu inovasi produk (X₁) terhadap keberhasilan usaha (Y) dengan perolehan nilai 0,391. Hasil ini dapat diinterpretasikan bahwa pengaruh langsung inovasi produk (X₁) terhadap keberhasilan usaha (Y) berada dalam kategori rendah. Sedangkan variabel yang memiliki pengaruh langsung yang paling tidak dominan yaitu jaringan bisnis (X₂) terhadap keberhasilan usaha (Y) dengan perolehan nilai 0,138. Hasil ini dapat diinterpretasikan bahwa

pengaruh langsung jaringan bisnis terhadap keberhasilan usaha (Y) berada dalam kategori sangat rendah. Sedangkan untuk perolehan data tidak langsung yang paling bisa meningkatkan variabel lain adalah variabel inovasi produk (X_1) ke variabel jaringan bisnis (X_2) yaitu X_2 ke X_1 dengan nilai 0.140. Hasil ini dapat diinterpretasikan bahwa pengaruh tidak langsung jaringan bisnis (X_2) melalui inovasi produk (X_1) meningkat dari 0.138 menjadi 0.140 dan masuk ke dalam kategori sangat rendah. Sedangkan pengaruh tidak langsung jaringan bisnis (X_2) melalui inovasi produk (X_1) justru menurun dari 0.391 menjadi 0.140 dan masuk ke dalam kategori sangat rendah.

Pengaruh total variabel inovasi produk (X_1) terhadap keberhasilan usaha (Y) adalah sebesar 0,531. Artinya (X_1) mempengaruhi keberhasilan usaha (Y) secara langsung sebesar 0,391. Pengaruh tidak langsung variabel X_1 terhadap keberhasilan usaha melalui jaringan bisnis (X_2) sebesar 0,140.

Pengaruh total variabel jaringan bisnis (X_2) terhadap keberhasilan usaha (Y) adalah sebesar 0,278. Artinya (X_2) mempengaruhi keberhasilan usaha (Y) secara langsung sebesar 0,138. Pengaruh tidak langsung variabel X_2 terhadap keberhasilan usaha melalui inovasi produk (X_1) sebesar 0,140.

Uji Secara Simultan

Tabel 5. Hasil Uji Hipotesis Simultan

Hipotesis Alternatif	F _{hitung}	F _{tabel}	Sig.	Keputusan	Kesimpulan
X_1, X_2 , berpengaruh positif terhadap Y	78.299	3.25	0,000	H ₀ ditolak	Berpengaruh signifikan

Sumber: Hasil pengolahan data 2023 menggunakan SPSS 23.0 *for windows*

Berdasarkan tabel di atas dapat dilihat bahwa pengujian untuk uji F yang diambil dari Anova dengan tingkat probabilitas (Sig) = 0,000 karena $Sig \leq 0,05$ dan $F_{hitung} > F_{tabel}$ yaitu $78.299 > 3.25$ maka keputusannya adalah H₀ ditolak, artinya secara keseluruhan (simultan) terdapat pengaruh positif antara inovasi produk dan jaringan bisnis terhadap keberhasilan usaha pada anggota komunitas Subang Menyeduh.

Uji Secara Parsial

Tabel 6. Uji Hipotesis Parsial

Coefficients						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	203.377	28.506		7.205	0.00
	X1	1.050	0.131	0.616	8.002	0.00
	X2	-1.546	0.253	0.471	6.122	0.00
a Dependent Variable: Y						

Sumber: Hasil pengolahan data 2023 menggunakan SPSS 23.0 *for windows*

Tabel 4.15 merupakan tabel hasil olahan data SPSS untuk mengujian secara parsial. Tabel di atas berfungsi untuk mengetahui pengaruh positif dan signifikan variabel X_1 , dan X_2 secara parsial. Dari output spss di atas maka dapat di simpulkan bahwa jika nilai probabilitas (Sig) penelitian $< 0,05$. Pada hasil di atas maka dinyatakan inovasi produk dan jaringan bisnis berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha.

Pengujian Inovasi Produk (X_1) terhadap Keberhasilan Usaha (Y)

Tabel 7. Pengujian Parsial Inovasi Produk (X_1) Terhadap Keberhasilan Usaha(Y)

Hipotesis	t_{hitung}	Sig	Keputusan	Kesimpulan
X_1 berpengaruh terhadap Y	8.002	0.000	Ho ditolak	Berpengaruh signifikan

Sumber: Hasil Pengolahan Data 2023

Berdasarkan tabel di atas dapat dilihat inovasi produk mendapat perolehan nilai t_{hitung} (8.002) $> t_{tabel}$ (1,663) dengan nilai Sig 0,000 $< 0,05$, maka hipotesis Ho ditolak, dapat diartikan inovasi produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha.

Pengujian Jaringan Bisnis (X_2) terhadap Keberhasilan Usaha (Y)

Tabel 8. Pengujian Parsial Jaringan Bisnis (X_2) Terhadap Keberhasilan Usaha

Hipotesis	t_{hitung}	Sig	Keputusan	Kesimpulan
X_2 berpengaruh terhadap Y	6.122	0.000	Ho ditolak	Berpengaruh signifikan

Sumber: Hasil Pengolahan Data 2023

Berdasarkan tabel di atas dapat dilihat jaringan bisnis mendapat perolehan nilai t_{hitung} (6.122) > t_{tabel} (1,663) dengan nilai Sig 0,000 < 0,05, maka hipotesis H_0 ditolak, dapat diartikan jaringan bisnis berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha.

Pengujian Hipotesis

Berdasarkan hasil pengujian secara simultan yang dilihat dari uji F, dapat diambil keputusan bahwa H_0 ditolak, dan H_a diterima.

H_a : $\rho > 0$, terdapat pengaruh positif inovasi produk terhadap keberhasilan usaha

Berdasarkan hasil pengujian secara parsial pada variabel inovasi produk (X_1), dilihat dari uji t dapat disimpulkan bahwa H_0 ditolak dan H_a diterima.

H_a : $\rho > 0$ artinya terdapat pengaruh positif dari inovasi produk terhadap keberhasilan usaha.

Berdasarkan hasil pengujian secara parsial pada variabel jaringan usaha (X_2), dilihat dari uji t dapat disimpulkan bahwa H_0 ditolak dan H_a diterima.

H_a : $\rho > 0$ artinya terdapat pengaruh positif dari jaringan bisnis terhadap keberhasilan usaha.

SIMPULAN

Inovasi produk dan jaringan bisnis berpengaruh positif terhadap keberhasilan usaha pada anggota komunitas Subang Menyeduh baik secara simultan maupun parsial. Hal ini menunjukkan bahwa semakin baik inovasi produk dan semakin baik jaringan bisnis yang dimiliki para anggota komunitas secara bersama-sama, maka semakin baik pula keberhasilan usaha anggota komunitas Kedai Kopi Subang Menyeduh.

Penulis merekomendasikan para pengusaha dalam Komunitas Subang Menyeduh dapat bekerja sama dengan desainer lokal atau mengadakan pelatihan desain untuk meningkatkan kualitas dan memberdayakan berbagai elemen masyarakat dengan ikut serta dalam pengembangan inovasi produk. Juga dengan memperkuat jaringan informal anggota komunitas Subang Menyeduh akan memiliki potensi keberhasilan usaha yang lebih

tinggi. Maka hal yang dapat dilakukan seperti mengadakan gathering ataupun memberikan diskon khusus keluarga ataupun teman.

DAFTAR PUSTAKA

- Alhidayat, R. (2022). Pengaruh Inovasi dan Jaringan Bisnis Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Coffee Shop Di Kecamatan Danau Sipin dan Telanaipura. *Repository Universitas Jambi*.
- Diandrino, D., & Pratomo, D. S. (2018). Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan UMKM Kedai Kopi Di Kota Malang. *Jurnal Ilmiah Universitas Brawijaya*.
- Fatkhurrohim. (2023, January 21). Coffee Market Outlook 2023: Konsumsi Kopi Tumbuh Namun Kualitas Kopi Turun. *Wartakopi.Com*. <https://wartakopi.com/coffee-market-outlook-2023-konsumsi-kopi-tumbuh-namun-kualitas-kopi-turun/>
- Henry Faizal, N. (2008). *Ekonomi manajerial*. PT Raja Grafindo Persada.
- Irawan, D. (2020). Peningkatan Daya Saing Usaha Micro Kecil dan Menengah Melalui Jaringan Usaha. *Jurnal Ilmiah Manajemen, XI(2)*, 103–115.
- Juliana, V., Setiawan, I., & Bidayani, E. (2018). Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Tingkat Keberhasilan Usaha Penjualan Buah-buahan Di Kecamatan Sungailiat Kabupaten Bangka. *Jurnal Ekonomi Pertanian Dan Agribisnis (JEPA), 2(5)*, 341–352.
- Melati, W. P. (2022). UMKM Mulai Menggeliat Pasca Pandemic Covid 19. *Kementrian Keuangan Republik Indonesia*. <https://www.djkn.kemenkeu.go.id/kpkn-lhokseumawe/baca-artikel/15474/UMKM-Mulai-Menggeliat-Pasca-Pandemic-Covid-19.html>
- R Zulfikar, L Novianti. (2020). Pengaruh Kapabilitas Jejaring Usaha dan Media Sosial Terhadap Kinerja Usaha (Studi Kasus Sentra Kain Cigondewah Bandung). *Jurnal Riset Bisnis & Manajemen*, 46-56.
- Suryana. (2014). *Kewirausahaan; Kiat dan Proses Menuju Sukses*. Salemba Empat.
- Sutomo. (2012). *Serba-Serbi Manajemen Bisnis*. Graha Ilmu.