



INNOVATIVE: Journal Of Social Science Research
Volume 3 Nomor 2 Tahun 2023 Page 3626-3634
E-ISSN 2807-4238 and P-ISSN 2807-4246
Website: <https://j-innovative.org/index.php/Innovative>

Strategi Pengembangan Pengelolaan Usaha Gula Aren Pada UMKM Di Desa Matabondu Kecamatan Tirawuta Kabupaten Kolaka Timur

I Made Sukratman^{1✉}, Resti Amelia²

Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian Universitas Lakidende

Email: madesukratman8@gmail.com^{1✉}

Abstrak

Penelitian ini bertujuan : (a). Untuk menentukan Faktor internal dan faktor eksternal pada usaha UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) gula aren Di Kelurahan Matabondu Kecamatan Tirawuta Kabupaten Kolaka Timur (b). Menganalisis strategi pengembangan pengelolaan gula aren pada usaha UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) gula aren Di Kelurahan Matabondu Kecamatan Tirawuta Kabupaten Kolaka Timur. Pengembangan pengelolaan Usaha UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) gula aren Di Kelurahan Matabondu Kecamatan Tirawuta Kabupaten Kolaka Timur dipengaruhi oleh faktor internal meliputi kekuatan dan kelemahan serta faktor eksternal meliputi peluang dan ancaman. Posisi Strategi usaha gula aren tersebut berada pada kuadran I, hal ini merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Perusahaan mempunyai peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. artinya setrategi yang diterapkan lebih agresip yaitu menghindari kehilangan penjualan dan kehilangan profit. Strategi yang dapat di pilih dalam pengembangan usaha UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) gula aren adalah memanfaatkan dan memaksimalkan dalam hal Menciptakan inovasi baru dalam pengemasan agar memiliki daya tarik yang tinggi, Perlu dibentuk mitra usaha baru untuk memperlancar pemasaran produk dan Perlu adanya pembinaan dalam hal manajemen pembukuan dari berbagai aspek.

Kata Kunci: *Strategi Pengembangan, Usaha, Gula Aren*

Abstract

This study aims : (a) to determine internal factors and external factors in the palm sugar MSME (Micro small and Medium Enterprises) business in Matabondu Village., Tirawuta District, East Kolaka Regency (b) Analyze the development strategy of palm sugar management in MSME (Micro Enterprises business. Small and Medium) palm sugar in Matabondu Village, Tirawuta District, East Kolaka Regency. Development of MSME business management micro, small and Medium Enterprises) palm sugar in Matabondu Village, Tirawuta District, East Kolaka Regency in influenced by internal factors including strengths and weaknesses as well as external factors including opportunities and threats. The position of the palm sugar business strategy is in quadrant 1, this is a very profitable situation for the company. Have opportunities and strengths so that they can take advantage of existing opportunities, meaning that the strategy applied is more aggressive, namely avoiding lost sales and losing profit. The strategy that can be chosen in developing palm sugar SMEs (Micro, Small and Medium Enterprises) is to utilize and maximize it in terms of creating new innovations in packaging so that it has high appeal. It is necessary to form new business partners to facilitate product marketing and there is a need for guidance in terms of bookkeeping management from various aspects.

Keywords: *Business Development Strategy, Palm Sugar*

PENDAHULUAN

Pohon aren (*Arenga pinnata*) adalah jenis tanaman yang sudah dikenal sejak lama oleh karena hampir semua bagian dari pohon aren ini dapat dimanfaatkan dan berkontribusi terhadap pendapatan masyarakat (Mokuna dkk, 2013). Pohon aren dapat dimanfaatkan mulai dari batangnya yang digunakan berbagai peralatan dan tepung, ijuk digunakan sebagai keperluan bangunan atap, daunnya yang muda dijadikan kerajinan sapu lidi, demikian juga dengan hasil produksi buah aren juga dapat diolah menjadi produk bahan makanan dan minuman. Pohon aren sebagai sumber bahan baku gula aren apabila dilihat dari sisi produktivitasnya. Pohon aren setelah mencapai usia produktif sekitar 5 sampai 8 tahun maka akan terus memproduksi setiap hari hingga 12 tahun kemudian. Apalagi pohon aren mampu tumbuh disegala jenis medan bahkan di lereng gunung sehingga keberadannya tidak mengganggu lahan perkebunan tanaman pangan lain.

Kebutuhan gula nasional baik untuk kebutuhan skala rumah tangga maupun skala industri dipengaruhi oleh pertambahan jumlah penduduk Indonesia. Di sisi lain, Kementan (2019) menulis bahwa pemenuhan kebutuhan gula dalam negeri baik untuk konsumsi langsung maupun pasokan kepada industri belum mampu dipenuhi sehingga dipasok dari impor. Tercatat

impor gula nasional mengalami peningkatan dimana pada tahun 2014 impor gula sebesar 2,97 juta ton menjadi 5,03 juta ton pada tahun 2018 (Dianpratiwi dkk, 2020)

Kekhasan gula aren dibandingkan dengan gula lainnya karena mengandung kadar sukrosa lebih tinggi (84%), dibanding gula tebu (20%) dan gula bit (17%) (Burhanuddin, 2005). Hasil penelitian yang dilakukan oleh (Evalia dkk 2014) dilaporkan bahwa pengolahan aren menjadi produk gula semut memberikan nilai tambah yang cukup tinggi, yaitu sebesar 51,01%.

Dalam pengembangan produk gula aren, industri kecil sangat memiliki peluang dalam mengembangkan produk tersebut, dimana dalam proses usahanya akan melibatkan penggunaan tenaga kerja yang dapat mengurangi pengangguran. Kelurahan Matabondu Kecamatan Tirawuta Kabupaten Kolaka Timur merupakan salah satu daerah penghasil gula aren, hal ini didukung luas areal perkebunan aren seluas 117 hektar berdasarkan data (BPS 2020), dimana usaha kecil dan menengah melakukan proses produksi gula aren dari pengambilan bahan baku nira sampai mengolah menjadi produk gula aren yang siap di distribusikan ke pasar atau ke konsumen.

Berdasarkan observasi awal dengan beberapa narasumber dari pemilik usaha UMKM pada (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) Bapak Hasrul, beliau menyatakan bahwa, gula aren terdapat kecenderungan bahwa hasil produksi gula aren secara keseluruhan semakin menurun dari tahun ke tahun, sementara permintaan makin meningkat. Oleh karena itu, kami telah berupaya menggerakkan komunitas masyarakat, swasta dan pemerintah untuk bersama-sama dalam proses revolusi industri gula ini. selain itu dalam penentuan strategi pemasaran perlu dilakukan analisis terlebih dahulu supaya tidak terjadinya kesalahan penetapan strategi pemasaran, seperti melakukan analisis dari faktor- faktor internal dan eksternal suatu perusahaan yang dilakukan dengan memperhitungkan seluruh aspek-aspek yang ada. Salah satunya analisis SWOT yaitu kekuatan (*strenght*), Kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threath*). Analisis SWOT digunakan untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang akan dihadapi oleh perusahaan.

Berdasarkan hal tersebut diatas maka saya tertarik untuk meneliti tentang Analisis Setrstegi Pengelolaan Usaha Gula Aren Pada UMKM (Usaha Mikro Kelas Menengah) di Desa Matabondu Kecamatan Tirawuta Kabupaten Kolaka Timur. Dalam hal ini UMKM pada (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) gula aren diharapkan mampu memprediksi dan membaca lingkungan internal dan juga lingkungan eksternalnya untuk dapat mengembangkan usaha bisnis yang dijalankan tetap eksis di dunia usaha.

METODE

Berdasarkan masalah pokok (konsep utama) yang diteliti. Maka untuk mendapatkan data dan informasi yang dibutuhkan, peneliti menggunakan teknik-teknik pengumpulan data observasi, wawancara, dokumentasi.

1. Observasi.

Observasi yang dilakukan dalam penelitian ini adalah observasi partisipatif, dimana peneliti mengamati secara langsung aktivitas yang dilakukan oleh UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) yang menjadi fokus penelitian karena telah ditentukan Analisis Pengembangan Industri Pengolahan Gula Aren Pada Usaha Mikro kecil dan Menengah dari pengamatan peneliti. Demikian pula, pengamatan langsung yang dilaksanakan untuk mendapatkan data. Hal ini diharapkan dapat membantu mengungkap Analisis Pengembangan Industri Pengolahan Gula Aren Pada Usaha Mikro kecil dan Menengah di Kelurahan Matabondu Kecamatan Tirawuta Kabupaten Kolaka Timur.

2. Wawancara.

Wawancara mendalam (*indepth interview*) digunakan untuk mengumpulkan informasi sebanyak mungkin baik dari masyarakat maupun responden. Dalam pelaksanaan wawancara mendalam ini, peneliti berdasar atas penggunaan pedoman wawancara (*semi structured*), (Sugiyono, 2011). Dimana peneliti menanyakan serentetan pertanyaan yang sudah terstruktur kemudian satu persatu diperdalam dalam mengorek keterangan lebih lanjut.

Dengan demikian jawaban yang diperoleh meliputi semua variabel, dengan keterangan yang lengkap dan mendalam, (Arikunto,2010). Wawancara mendalam tersebut walaupun dilakukan dengan menggunakan pedoman wawancara namun sifatnya fleksibel artinya tidak tertutup kemungkinan daftar pertanyaan yang ada mengalami perubahan di lapangan.

Untuk memperkaya hasil penelitian, wawancara bebas dilakukan dengan warga anggota masyarakat yang dapat dijumpai di sembarang tempat dan kesempatan, dengan materi pembicaraan yang tidak tersruktur. Wawancara ini dimaksudkan untuk menemukan isu, permasalahan, pendapat yang ada dan berkembang dalam pergaulan sosial. Namun demikian, saat proses berlangsungnya wawancara terkesan seperti pembicaraan biasa, lancar tanpa harus terganggu dengan kegiatan lain seperti pencatatan yang dilakukan setelah wawancara selesai, hal ini lebih banyak dilakukan secara spontan baik pada saat di kampus, jalan, pasar, dan sebagainya.

3. Dokumentasi

Merupakan salah satu cara memperoleh data dengan sejumlah dokumentasi yang berasal dari dinas dan instansi terkait, selain itu menghimpun dan merekam data yang bersifat dokumentatif. Jenis Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif. Penelitian deskriptif merupakan metode penelitian yang menggambarkan suatu objek berdasarkan dengan kenyataan yang ada. Dalam penelitian ini menggunakan input data kualitatif dan kuantitatif. Data kualitatif (persepsi manusia) di dapat dengan bantuan kuesioner, sedangkan data kuantitatif tersebut akan diolah menjadi data kuantitatif dengan menggunakan analisis SWOT.

Dalam menganalisis pengembangan pengelolaan gula aren pada (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) yang diterapkan baik dilihat dari kekuatan dan kelemahannya serta peluang dan ancamannya digunakan analisis SWOT. Tahap-tahap pengolahan data yang dilakukan adalah:

1. Menganalisis data yang dikumpulkan untuk memperoleh faktor-faktor strategis lingkungan internal dan eksternal.
2. Menganalisis menggunakan matriks IFE dan EFE untuk analisis lingkungan internal dan eksternal. Menganalisis menggunakan SWOT untuk mendapatkan alternatif strategi penelolan yang dapat diterapkan di UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) Pada Perusahaan gula aren Di Kelurahan Matabondu Kecamatan Tirawuta Kabupaten Kolaka Timur.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Faktor pengembangan usaha UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) gula aren Di Kelurahan Mata bondu Kecamatan Tirawuta Kabupaten Kolaka Timur ditinjau dari SWOT

Pengembangan usaha gula aren UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) dapat diidentifikasi melalui analisis SWOT. Analisis SWOT adalah mengidentifikasi berbagai faktor-faktor pendorong dan penghambat pertumbuhan dan perkembangan sector industry kecil gula aren, analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan, peluang, namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan dan ancaman. Analisis SWOT membandingkan faktor eksternsl peluang (*opportunities*) dan ancaman (*treats*) dengan factor internal kekuatan (*strength*) dan kelemahan (*weaknees*).

Usaha UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) di Desa Matabondu Kecamatan Tirawuta Kabupaten Kolaka Timur, dengan bobot x ranting tertinggi terdapat dalam table kekuatan dengan nilai 0,60 yaitu memiliki ketersediaan bahan baku yang mudah di peroleh, kemudian keterampilan yang cukup memadai serta jalur pemasaran gula aren yang pendek.

Selanjutnya nilai yang tertinggi kedua adalah 0,57 merupakan kekuatan kedua dalam usaha gula aren dimana modal awal yang termasuk ringgan dalam memulai usaha, serta kekuatan usaha yang ketiga, dengan nilai 0,55 yaitu peralatan produksi bias menggunakan alat yang sangat sederhana dalam proses produksi gula aren. Dan kekuatan yang terakhir dalam factor internal dengan nilai 0,52 yaitu banyaknya jumlah unit yang terjual sama dengan unit barang yang diproduksi.

Strategi Pengembangan Pengolahan Gula Aren Usaha UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) di Desa Matabondu Kecamatan Tirawuta Kabupaten Kolaka Timur dalam matriks SWOT

Analisis perhitungan IFAS dan EFAS dapat diketahui bahwa nilai yang diperoleh dalam hal kekuatan lebih besar dari pada kelemahan dan disaat yang sama nilai peluang lebih besar dari pada ancaman. Akibatnya posisi usaha UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) di Desa Matabondu Kecamatan Tirawuta Kabupaten Kolaka Timur terletak pada kuadran 1 (Kuadran Growth/pertumbuhan), karena kedua selisih nilai tertimbang IFAS dan EFAS adalah positif, yaitu 4,2 (IFAS) dan 4,09 (EFAS). Sedangkan penentuan pilihan strategi yang dapat digunakan usaha UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) di Desa Matabondu Kecamatan Tirawuta Kabupaten Kolaka Timur adalah *Rapid Growth* dikarenakan nilai tertimbang *Strengths* lebih besar dari nilai *Opportunities* yaitu, $S (3,44) > O (2,94)$.

Dari factor kekuatan (*Strengths*) terdapat keunggulan yang signifikan yaitu bobot x ranting tertinggi terdapat dalam table kekuatan dengan nilai 0,60 yaitu memiliki ketersediaan bahan baku yang mudah di peroleh, kemudian keterampilan yang cukup memadai serta jalur pemasaran gula aren yang pendek. Selanjutnya nilai yang tertinggi kedua adalah 0,57 merupakan kekuatan kedua dalam usaha gula aren dimana modal awal yang termasuk ringgan dalam memulai usaha, serta kekuatan usaha yang ketiga, dengan nilai 0,55 yaitu peralatan produksi bias menggunakan alat yang sangat sederhana dalam proses produksi gula aren. Dan kekuatan yang terakhir dalam factor internal dengan nilai 0,52 yaitu banyaknya jumlah unit yang terjual sama dengan unit barang yang diproduksi. Keunggulan –keunggulan tersebut dapat dijadikan sebuah kekuatan dalam memproduksi dan pemasaran yang semakin berkembang kedepannya.

Pelaku Usaha UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) di Desa Matabondu Kecamatan Tirawuta Kabupaten Kolaka Timur juga harus memfokuskan pada penanganan kelemahan-kelemahan secara signifikan diantaranya bobot x ranting tertinggi dengan nilai 0,15

yaitu kurangnya media promosi dalam memasarkan produk yang diproduksi oleh pelaku usaha, kelemahan internal yang kedua adalah proses produksi yang memerlukan waktu yang cukup lama dan kemampuan manajemen pengolahan yang masih rendah dengan nilai bobot x ranting 0,13, selanjutnya kelemahan internal yang ketiga adalah lemahnya menyerap pengetahuan dan teknologi untuk mencari inovasi baru dengan bobot x ranting 0,11 dan yang terakhir kelemahan internal adalah kualitas produk yang belum distandarisasi. Pemecahan masalah yang dapat dilakukan berdampak pada penguatan kemampuan IFAS (internal) usaha gula aren tersebut seperti dengan cara mempromosikan produknya ke masyarakat luas agar jangkauan pemasaran lebih luas, menstandarisasi produk juga merupakan hal yang penting dilakukan agar mutu dan informasi kesehatan dapat diketahui oleh konsumen secara umum, tentu hal ini dapat meningkatkan peluang pasar yang lebih luas lagi kedepannya, tentu dengan menerapkan kemampuan manajemen pengolahan yang baik.

Pada sisi EFAS pelaku usaha juga dapat menggunakan hasil analisis untuk dapat memanfaatkan peluang-peluang yang disiapkan oleh lingkungan luar perusahaan (Eksternal) seperti, pasar yang masih terbuka luas dengan bobot x ranting 0,85 serta permintaan pasar yang terus meningkat dengan bobot x ranting 0,81. Produk gula aren tersebut juga memiliki peluang yang merupakan produk ciri khas daerah Kabupaten Kolaka Timur dengan bobot x ranting 0,79 serta memiliki peluang peningkatan kapasitas keterampilan dengan program-program pelatihan dari dinas terkait dengan bobot 0,49. Hal ini merupakan peluang yang dimiliki oleh pelaku usaha gula aren di Desa Matabondu yang dapat meningkatkan kegiatan bisnis dengan menjalin hubungan kerja sama dengan mitra bisnis untuk mempermudah kegiatan bisnis kedepannya.

Usaha UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) gula aren Di Kelurahan Matabondu Kecamatan Tirawuta Kabupaten Kolaka Timur dapat memanfaatkan keadaan yang ada guna untuk memaksimalkan pengembangan kekuatan yang unggul tersebut serta memanfaatkan peluang sebaik mungkin untuk perbaikan dari segi internal atau masalah yang ada untuk memaksimalkan pengolahan dengan menambah modal sehingga produksi yang dihasilkan juga semakin banyak dan Memanfaatkan keterampilan pelaku usaha dengan dukungan pemerintah untuk menunjang kegiatan industri seperti inovasi produk untuk membuka pasar yang lebih luas.

Dalam meminimalisir kelemahan yang ada pada Usaha UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) gula aren Di Kelurahan Matabondu Kecamatan Tirawuta Kabupaten Kolaka Timur dapat memanfaatkan peluang yang ada seperti Perlu adanya pelatihan keterampilan dan pembukuan manajemen dari pihak pemerintah, Meningkatkan kualitas produk melalui

standarisasi produk yang difasilitasi oleh pemerintah dan Mengembangkan kerjasama antar pelaku usaha agar bisa memenuhi pesanan pasar dan informasi perkembangan pasar.

Untuk memaksimalkan kekuatan terhadap ancaman yang ada, Usaha UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) gula aren Di Kelurahan Matabondu Kecamatan Tirawuta Kabupaten Kolaka Timur sangat penting untuk Memaksimalkan produksi dengan memaksimalkan kualitas untuk mendapat perhatian dari pangsa pasar serta melaksanakan program yang sudah direncanakan seoptimal mungkin untuk memenuhi kebutuhan konsumen agar usaha berjalan dengan baik.

Kelemahan yang dimiliki oleh Usaha UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) gula aren Di Kelurahan Matabondu Kecamatan Tirawuta Kabupaten Kolaka Timur bisa saja menjadi sebuah ancaman usaha dimasa depan apa bila tidak ditangani secara maksimal. Oleh karna itu sangat penting memanfaatkan dan memaksimalkan dalam hal Menciptakan inovasi baru dalam hal pengemasan agar memiliki daya tarik yang tinggi, Perlu dibentuk mitra usaha baru untuk memperlancar pemasaran produk dan Perlu adanya pembinaan dalam hal manajemen pembukuan dari berbagai aspek.

SIMPULAN

Pengembangan pengelolaan Usaha UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) gula aren Di Kelurahan Matabondu Kecamatan Tirawuta Kabupaten Kolaka Timur dipengaruhi oleh faktor internal meliputi kekuatan dan kelemahan serta faktor eksternal meliputi peluang dan ancaman. Posisi Strategi usaha gula aren tersebut berada pada kuadran I, hal ini merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Perusahaan mempunyai peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. artinya setrategi yang diterapkan lebih agresip yaitu menghindari kehilangan penjualan dan kehilangan profit.

Strategi yang dapat di pilih dalam pengembangan usaha UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) gula aren adalah memanfaatkan dan memaksimalkan dalam hal Menciptakan inovasi baru dalam pengemasan agar memiliki daya tarik yang tinggi, Perlu dibentuk mitra usaha baru untuk memperlancar pemasaran produk dan Perlu adanya pembinaan dalam hal manajemen pembukuan dari berbagai aspek.

DAFTAR PUSTAKA

- Bahrur Rosyid, 2015. *Manajemen dan Aplikasinya dalam Organisasi*, Mataram: IAIN. Mataram.
- Basu Swasta dan Irawan, 1997. *Manajemen Pemasaran Modern*, Yogyakarta: Liberty, 1997.
- David, F.R. 2006. *Manajemen Strategi*. Konsep. Jakarta: Salemba Empat
- Muhammad Kurniawan, "Peran Manajemen Dalam Organisasi", dalam <https://www.slideshare.net/MuhammadKurniawan5/peran-manajemen-dalam-organisasi>, diambil tanggal 20 April 2022, pukul 18.00
- Mokhammad, "Fungsi Manajemen", dalam <https://www.haruspintar.com/fungsimanajemen/>, diambil tanggal 20 April 2022, pukul 18.30.
- Sugiyono. 2017. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*. Cetakan ke 26. Penerbit Alfabeta. Bandung
- Swardono. 2002. *Manajemen Strategik Konsep dan Kasus*, (Yogyakarta: UPP AMP YKPN
- Irham Fahmi.2010. *Manajemen Risiko Teori, Kasus, dan solusi*, : Alvabeta.
- Suhardi Sigit, 2000. *Manajemen Pemasaran*, Yogyakarta: US.
- Sueharto. 2010. *Prawirokusumo, Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*, Yogyakarta:BPFE
- Mulyadi,2001. *Akuntansi Manajemen Konep, Manfaat dan Rekayasa*, Jakarta: Salemba.
- Rangkuti Freddy. 2015. *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis Cara Perhitungan Bobot, Rating, Dan OCAI*. Penerbit PT. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta
- Rangkuti Freddy. 2018. *Analisis SWOT: teknik membedah kasus cara perhitungan Bobot, Ranting, dan OCAP*. PT Gramedia pustaka utama. Jakarta.
- Basu Swastha DH, 2004. *Azas-azas Marketing*, Yogyakarta: Liberty.
- Efendi Pakpahan, 2000. *Volume Penjualan*, Jakarta: PT. Bina Intitama Sejahtera.
- Heru Prasetya, "Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Harga Jual Produksi Industri Genteng Guna Meningkatkan Perekonomian Masyarakat Di Desa Notorejo Kecamatan Gondang Kabupaten Tulungagung", (*Skripsi*, IAIN Tulung Agung: Tulung Agung),
- Pawoon, 2020. "Bisnis Sukses", dalam <https://www.pawoon.com/5-langkah-suksesmeningkatkan-penjualan-bisnis-anda/>, diambil tanggal 21 april 2022, pukul 12.00.
- Novia Widya Utami, "Meningkatkan Penjualan", dalam <https://www.jurnal.id/id/blog/2017-4-cara-bagaimana-meningkatkan-penjualan-dalam-sebuahbisnis/>, diambil tanggal 21 April 2022, pukul 03.30.
- Marbun, *Kamus Manajemen*, 2003.Jakarta: Pustaka Sinar Harapan, 2003.