

Eksistensi UMKM Kue Bawang Jadul Sebagai Inovasi dalam Jajanan Tradisional

Satriadi¹, Diondi Nugroho², Enna Marlina³, Fhira Desvika⁴, Mayang Sari⁵

^{1,2,3,4,5}Manajemen, STIE Pembangunan Tanjungpinang, Indonesia

satriadi@stie-pembangunan.ac.id¹, diondinugroho@gmail.com², nancymarliana@gmail.com³,

fhiradesvika@gmail.com⁴, mayngsari3103@gmail.com⁵

Keywords:

Innovation,
Product,
MSMEs.

Abstract: The purpose of this study is to determine the form of innovation, strengths, weaknesses, opportunities and threats, as well as the application of innovation management in the traditional cake onion MSMEs. The method used in this research is qualitative method. The results of this study found that the MSMEs of Old Onion Cake which was run by Mrs. Ervina might currently still have many shortcomings, such as: a. The system of sales and promotions carried out is not sufficiently widespread. b. The manufacturing process is still carried out in a simple or traditional manner without the use of machines. c. No financial records available. d. The relationship they have is still quite limited. e. The absence of employees means that the manufacturing process is purely carried out by the family itself. f. The packaging used to wrap the product is still very simple and not yet attractive.

Kata Kunci:

Inovasi,
Produk,
UMKM.

Abstrak: Tujuan penelitian ini yakni untuk mengetahui bentuk Inovasi, kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman, serta penerapan manajemen Inovasi pada UMKM Kue Bawang Jadul. Metode yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan Metode Kualitatif. Hasil penelitian ini didapatkan bahwasanya UMKM Kue Bawang Jadul yang di jalankan oleh Ibu Ervina mungkin saat ini masih memiliki banyak sekali kekurangannya seperti : a. Sistem penjualan dan promosi yang dilakukan terbilang belum cukup meluas. b. Proses pembuatan masih dilakukan secara sederhana atau tradisional tanpa penggunaan mesin. c. Tidak tersedianya catatan keuangan. d. Relasi yang dimiliki masih terbilang terbatas. e. Tidak adanya tenaga karyawan yang berarti proses pembuatan murni dilakukan oleh pihak keluarga sendiri. f. Kemasan yang digunakan untuk membungkus produk masih sangat sederhana dan belum menarik.

Article History:

Received: 13-07-2022

Online : 04-08-2022



This is an open access article under the [CC-BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license



----- ◆ -----

A. LATAR BELAKANG

UMKM saat ini memiliki peranan penting dalam pembangunan ekonomi negara Indonesia, salah satunya yakni dalam membangun lapangan kerja baru yang pada akhirnya dapat membantu pemerintah dalam mengurangi angka pengangguran. UMKM merupakan usaha produktif yang dilakukan oleh seseorang individu ataupun perusahaan dengan kriteria tertentu sehingga dapat dikatakan sebagai Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. Namun, masih terdapat beberapa kendala dan masalah yang terjadi dalam pengelolaan UMKM ini. Hal ini biasanya disebabkan oleh kurangnya pengetahuan dan keahlian pelaku usaha dalam berbagai bidang yang berperan sangat penting untuk memajukan UMKM.

Inovasi merupakan suatu ide, gagasan, metode, pelaksanaan dan buah pikiran yang telah dianggap sebagai suatu hal yang baru oleh sekelompok usaha untuk dilakukan dan diterapkan. Inovasi ini juga berperan penting bagi UMKM, yaitu dalam meningkatkan kualitas produk atau jasa yang ditawarkan, memperluas jaringan dan menciptakan pasar baru bagi UMKM, serta mempertahankan dan meningkatkan daya saing bagi UMKM agar tidak kalah dalam persaingan yang terjadi di pasar.

Dalam pengelolaan UMKM Kue Bawang Jadul ini masih terdapat banyak kelemahan dan kekurangan yang membutuhkan peran Manajemen Inovasi agar UMKM ini mampu menarik lebih banyak pelanggan dan memiliki keunggulan bersaing. Manajemen inovasi ini akan membantu UMKM Kue Bawang Jadul dalam meningkatkan kualitas usaha yang dimiliki sehingga dapat turut meningkatkan pemasukan yang didapatkan. Adapun tujuan dari dilakukannya penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui bentuk Inovasi pada UMKM Kue Bawang Jadul.
2. Untuk mengetahui penerapan manajemen Inovasi pada UMKM.
3. Untuk mengetahui upaya atau strategi inovasi yang tepat guna mengembangkan UMKM.

B. METODOLOGI PENELITIAN

1. Inovasi

Beberapa pengertian Inovasi menurut Undang-Undang dan Para Ahli yang perlu diketahui, yakni:

a. No. 19 Tahun 2002

Inovasi merupakan suatu kegiatan dengan dilakukannya penelitian, pengembangan, ataupun perekayasaan yang dilakukan guna mencapai tujuan dalam melakukan pengembangan praktis nilai dan konteks ilmu pengetahuan baru, disamping daripada itu cara baru lainnya ialah untuk menerapkan ilmu pengetahuan dan teknologi yang sudah dimiliki ke dalam suatu produk ataupun dalam proses produksinya.

b. Stephen Robbins

Inovasi merupakan sebuah ide baru yang diterapkan guna mengusahakan memperbaiki suatu produk atau proses dan jasa.

c. Sa'ud (2014)

Inovasi merupakan salah satu pilihan paling kreatif, proses atau cara dan seperangkat manusia serta sumber-sumber material baru yang menggunakan cara unik atau berbeda dengan lainnya akan menghasilkan peningkatan dalam pencapaian tujuan-tujuan yang diinginkan.

d. Nurdin (2016)

Inovasi merupakan hal yang baru kemudian dilakukan dengan cara memperkenalkan lalu melakukan praktik atau proses baru (barang atau jasa) atau dengan pilihan lainnya dengan cara mengadopsi pola baru dari organisasi lain.

2. Tujuan Inovasi

- a. Dalam Meningkatkan kualitas, tujuan utama inovasi yakni meningkatkan kualitas baik barang maupun jasa. Dengan adanya Inovasi baru dengan gagasan serta ide baru juga diharapkan nantinya mampu membuat produk ataupun jasa yang dimiliki jauh lebih bernilai dan berkualitas daripada yang sebelumnya.
- b. Memperluas pasar jaringan, inovasi ini dilakukan dengan harapan mampu memperkuat dan memperluas sayap bisnis sebuah usaha. Contoh bisnisnya yakni e-commerce yang seiring perkembangan zaman berkembang luas saat ini. Contoh lainnya yaitu Jangkauan produk inovasi tentu nantinya juga akan berkembang luas, hal ini dikarenakan masyarakat pastinya menyukai sesuatu yang baru.
- c. Membantu dalam proses pencapaian pasar baru, inovasi yang dilakukan pada suatu produk/jasa akan memberikan suatu peluang bagi UMKM dalam mencapai pangsa pasar baru. Hal-hal yang memberi kesan baru dan menarik tentunya memiliki peluang sangat besar.
- d. Dapat menggantikan produk yang telah dihasilkan sebelumnya, apabila inovasi dimanfaatkan dengan baik maka umkm dapat memodifikasi ataupun menggantikan produk sebelumnya dengan produk yang memiliki kualitas lebih baik serta dengan proses pembuatan yang lebih efektif dan efisien dibandingkan sebelumnya.
- e. UMKM

Dalam Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) dijelaskan bahwa :

- 1) Usaha Mikro merupakan jenis usaha milik perorangan atau badan yang memiliki penghasilan bersih kurang dari 50 juta rupiah atau memiliki penghasilan melalui penjualan kurang dari 300 juta rupiah selama periode satu tahun.
- 2) Usaha kecil merupakan jenis usaha milik perorangan atau badan yang memiliki penghasilan bersih antara 50 juta rupiah sampai dengan 500 juta rupiah atau memiliki penghasilan melalui penjualan antara 300 juta rupiah sampai dengan 2,5 miliar rupiah selama periode satu tahun.
- 3) Usaha menengah merupakan usaha yang memiliki penghasilan bersih antara 500 juta rupiah sampai dengan 10 miliar rupiah atau memiliki penghasilan melalui penjualan antara 2,5 hingga 50 miliar rupiah selama periode satu tahun.

UMKM ini berperan untuk meningkatkan peluang kerja, mendorong perekonomian agar lebih merata, meningkatkan devisa, mendorong perekonomian ketika sedang dalam masa sulit dan memenuhi kebutuhan secara tepat sasaran. Metode yang dilakukan dalam penelitian ini yakni penelitian kualitatif. Adapun sampel dalam penelitian ini yakni Ibu Ervina selaku Wirausahawan UMKM Kue Bawang Jadul yang beralamat di Jalan Seijang SDN 006 Bukit Bestari, Kelurahan Seijang, Tanjungpinang, Kepulauan Riau. Analisis data yang digunakan analisis data deskriptif dan menggunakan triangulasi.

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Inovasi Pada UMKM Kue Bawang Jadul

Dalam memasarkan dan mempromosikan sebuah produk, sangat penting bagi pelaku mengetahui motif tersebut dilakukan. Salah satunya yakni bentuk inovasi seperti apa yang cocok dalam mengembangkan UMKM yang dimiliki. Penelitian kali ini akan membahas mengenai bentuk inovasi yang cocok untuk UMKM Kue Bawang Jadul.

Hal pertama yang harus kita ketahui dari produk yang kita miliki adalah kelebihan dan kekurangannya, selain daripada itu penting bagi kita untuk mengetahui ancaman yang sekiranya ada di sekitar lingkungan kita. Namun, dalam studi kasus kali ini. Langkah dan Inovasi yang dilakukan Ibu Ervina sudah cukup tepat yakni membuat Kue Bawang memiliki berbagai varian rasa yang dapat dikatakan tidak cukup ramai daya saing yang dimilikinya. Sehingga jika suatu saat konsumen merasa bosan mengkonsumsi Kue Bawang dengan rasa Original yang biasa di jual di pasaran. Maka produk Kue Bawang Jadul memiliki cukup banyak peluang untuk bersaing dengan Wirausahawan Kue Bawang pada umumnya. Mungkin sebaiknya inovasi yang dibutuhkan pada studi kasus kali ini bukan mengenai produknya. Hal ini dikarenakan Produk sudah mulai berinovasi sedikit demi sedikit sebagaimana yang terdapat dalam gambar sebagai berikut:



Gambar 1 : Sebelum Dilakukannya Inovasi



Gambar 2 : Sesudah Dilakukannya Inovasi

Maka kami memutuskan untuk lebih memfokuskan kepada Inovasi penjualan dan pemasaran agar target pasar dan promosi dapat meningkat secara berkala dan mencapai hasil yang diinginkan. Dengan membuka lapak promosi tidak hanya di Whatsapp saja tetapi juga membuka lapak promosi pada Media Sosial lainnya seperti Instagram, Facebook, dan lainnya. Sebab hal yang berpengaruh sangat besar dalam sebuah pemasaran yaitu seberapa banyak relasi yang dimiliki agar produk yang kita perjualkan dapat berjalan dengan baik sembari kita memperbaiki inovasi baru pada produk agar terlihat menarik bagi konsumen. Jika memang sangat diperlukan, aplikasi jual beli barang seperti Shopee, Tokopedia dapat

dijadikan sebagai salah satu langkah guna meluaskan penjualan dan pemasaran produk yang kita inginkan. Adapun hasil analisis SWOT pada UMKM Kue Bawang Jadul dapat dideskripsikan dan dijelaskan sebagai berikut.

a. Kekuatan UMKM Kue Bawang Jadul

- 1) Memiliki cita rasa tersendiri yang lebih kuat daripada kue bawang pada umumnya.
- 2) Kue bawang jadul memiliki berbagai varian rasa yang terdiri dari :
 - a) Rasa Original
 - b) Rasa Pedas
 - c) Rasa Daun Kunyit
 - d) Rasa Daun Sop
 - e) Rasa Daun Jeruk
 - f) Rasa Daun Kunyit Pedas
- 3) Bahan baku produk yang mudah didapat.
- 4) Produk memiliki rasa enak dan gurih dengan menggunakan campuran udang.
- 5) Pelayanan yang ramah dan memuaskan.
- 6) Menerima pesan antar produk tanpa biaya ongkir.
- 7) Harga produk yang standar dan terjangkau.
- 8) Produk higienis dan tidak menggunakan bahan pengawet dalam proses pembuatannya.

b. Kelemahan UMKM Kue Bawang Jadul

- 1) Sistem penjualan dan promosi yang dilakukan terbilang belum cukup meluas.
- 2) Proses pembuatan masih dilakukan secara sederhana atau tradisional tanpa penggunaan mesin.
- 3) Tidak tersedianya catatan keuangan.
- 4) Relasi yang dimiliki masih terbilang terbatas.
- 5) Tidak adanya tenaga karyawan yang berarti proses pembuatan murni dilakukan oleh pihak keluarga sendiri.
- 6) Kemasan yang digunakan untuk membungkus produk masih sangat sederhana dan belum menarik.

c. Peluang UMKM Kue Bawang Jadul

- 1) Jika pelaksanaan promosi lebih ditekuni maka mungkin akan menambah peningkatan dalam jumlah produk.
- 2) Meluasnya jejaring promosi yang dilakukan konsumen melalui mouth to mouth.
- 3) Dapat bersaing dengan UMKM Kue Bawang pada umumnya dan sekitar lingkungannya.
- 4) Menambah relasi atau rekan guna memperkenalkan Kue Bawang Jadul.
- 5) Jika ditingkatkan ditekuni, kemungkinan besar menambah pemasukan keluarga.

d. Ancaman UMKM Kue Bawang Jadul

- 1) Tingkat bersaing antar Kue Bawang pada umumnya yakni dikarenakan Harga

- yang biasanya dipasang lebih rendah oleh para pesaing.
- 2) Pemesanan terhadap Kue Bawang Jadul tidak stabil.
 - 3) Banyaknya competitor karena produk yang mudah dicontoh.
 - 4) Daya saing dengan Kreasi Kue bawang lainnya yang dimiliki di lingkungan sekitar yang memiliki inovasi baru.

2. Penerapan manajemen Inovasi pada UMKM Kue Bawang Jadul

Pada saat ini UMKM Kue Bawang Jadul masih melakukan promosi alakadarnya, maksudnya promosi yang dilakukan masih sangat sederhana yaitu melalui Mulut ke Mulut dan hanya menggunakan media Whatsapp saja. UMKM Kue Bawang Jadul ini juga masih belum melakukan pencatatan keuangan masuk serta keluar dengan baik dan tepat. Selain itu kemasan yang digunakan pada produk juga masih terbilang sederhana dan belum menarik. Oleh karena itu, penerapan inovasi pada UMKM Kue Bawang Jadul ini akan lebih berfokus pada tiga hal tersebut, yaitu promosi, pencatatan keuangan dan kemasan produk.

- a. Untuk promosi dapat dilakukan dengan mulai mencoba memperkenalkan dan menawarkan produk melalui Website serta Media Sosial seperti Instagram dan Facebook. Juga dapat mencoba untuk menjual produk melalui marketplace seperti Shopee, Go Food dan sebagainya.
- b. Untuk pencatatan keuangan, akan diberikan pemahaman kepada pelaku UMKM Kue Bawang Jadul mengenai pentingnya memiliki pencatatan keuangan, baik itu untuk transaksi yang masuk maupun transaksi yang keluar. Serta akan diberikan pemahaman mengenai cara penyusunan laporan keuangan serta penggunaan Microsoft Excel untuk memperbaiki pencatatan keuangan UMKM Kue Bawang Jadul ini agar menjadi lebih teratur.
- c. Untuk kemasan produk dapat dilakukan dengan membuat logo usaha agar produk dari UMKM Kue Bawang Jadul ini memiliki citra dan identitasnya sendiri. Kemudian juga dapat dilakukan melalui pembuatan desain label kemasan yang sudah disesuaikan dengan berbagai inovasi baru yang terdapat beberapa hal penting didalamnya seperti merek, logo, tanggal kadaluarsa, nama produsen, komposisi, serta pemberian promo menarik jika ada. Hal ini akan menjadikan produk dari UMKM Kue Bawang Jadul lebih dikenal public dan memiliki citra yang melekat pada konsumen sehingga dapat meningkatkan permintaan akan produk dan turut meningkatkan keuntungan bagi UMKM.

3. Upaya dan Strategi yang Digunakan Dalam Mengembangkan UMKM Kue BawangJadul

Dalam menjalankan sebuah usaha tentunya pasti para pelaku wirausahawan memiliki beberapa kendala, dimulai dari konsumen yang mudah jenuh terhadap produk, tidak stabilnya pemesanan, kemudian modal yang bisa dikatakan cukup terbatas. Maka daripada itu upaya dan strategi inovasi sangat diperlukan dalam mengembangkan sebuah wirausaha. Para pelaku wirausahawan pastinya memiliki caranya tersendiri dalam menjalankan strategi yang dimiliki agar produk yang di perjualkan mencapai keuntungan dan target yang diinginkan.

Upaya dan strategi yang paling tepat dilakukan bagi UMKM Kue Bawang Jadul yaitu dengan pengembangan inovasi baru terhadap pemasaran dan promosi yang dilakukan. Seperti yang sudah dibahas pada 2.1 mengenai Bentuk Inovasi yang cocok untuk UMKM Kue Bawang Jadul. Selain daripada memperbaiki rasa dan kemasan, Kue Bawang Jadul lebih harus menekankan pada strategi promosi dan pemasarannya. Hal ini dilakukan agar relasi yang dimiliki meningkat sehingga produk yang dipejualkan dapat dikenal oleh masyarakat luas.

Salah satunya yakni Promosi dan Pemasaran tidak hanya dapat dilakukan dengan Media Sosial saja tetapi jika dapat dilakukan dengan menempatkan produk UMKM Kue Bawang Jadul pada beberapa market juga atau toko-toko kelontong kecil yang biasanya sering disinggahi oleh masyarakat. Jika dilakukan secara berkala dan dengan menggunakan dua metode ini yaitu dengan metode pemasaran dan promosi tidak hanya dengan modern tetapi juga masih dapat dilakukan secara tradisional. Akan lebih baik jika cara tradisional dipeluaskan lebih lagi, sebab kekuatan mouth to mouth berpengaruh lebih banyak seiring berjalannya waktu dan tanpa disadari nantinya produksi akan mengalami peningkatan penjualan yang signifikan.

Pada saat ini, promosi yang dilakukan oleh UMKM Kue Bawang Jadul masih terbilang sederhana, yaitu hanya melalui mouth to mouth dan media Whatsapp saja. Oleh karena itu, perlu dilakukan beberapa langkah yang inovatif agar Produk Kue Bawang Jadul ini menjadi lebih dikenal oleh masyarakat luas. Langkah-langkah tersebut seperti yang sudah dibahas sebelumnya yaitu :

- a. Melakukan promosi melalui media sosial yang cukup sering digunakan dalam kehidupan sehari-hari seperti pembuatan akun pada aplikasi Instagram dan Facebook. UMKM Kue bawang Jadul dapat memanfaatkan berbagai ikon yang terdapat didalam aplikasi untuk menarik lebih banyak pelanggan. Penggunaan media sosial ini juga akan membantu UMKM Kue Bawang Jadul dalam meraih banyak konsumen baru, dikarenakan jangkauan postingan yang dapat mencapai wilayah luar kota. Berbeda dengan Whatsapp yang terbatas hanya untuk kontak yang tersimpan saja.
- b. UMKM Kue Bawang Jadul juga dapat meletakkan produknya di marketplace seperti Shopee, Go-Food dan lainnya. Pada platform ini produk disajikan lengkap dengan keterangan mengenai detail produk, harga, gambar dan sebagainya. Hal ini akan memudahkan bagi konsumen untuk mendapatkan informasi lengkap mengenai produk. Serta pada platform ini akan tertera penilaian terhadap produk dari konsumen yang pernah membeli produk, hal ini akan memudahkan konsumen untuk melakukan penilaian pada produk sebelum memutuskan untuk melakukan transaksi pembelian.
- c. UMKM Kue Bawang Jadul juga dapat melakukan promosi melalui Website, penggunaan website ini dapat memberikan informasi detail mengenai produk seperti gambar produk, lokasi produk, kontak yang harus dihubungi ketika ingin membeli produk dan sebagainya melalui internet. Penggunaan website ini akan menjadikan proses pengembangan lebih efektif dan efisien serta akan menghemat biaya pada saat promosi dilakukan.
- d. UMKM Kue Bawang Jadul juga dapat melakukan kerjasama kemitraan untuk memperkenalkan dan mempromosikan produknya kepada lebih banyak orang. Dapat juga dilakukan dengan menitipkan atau meletakkan produk pada acara seperti bazar, pasar malam, dan sebagainya untuk menarik lebih banyak pelanggan.

D. SIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan yang dapat diambil dari artikel yang dibuat penulis kali ini ialah bahwasanya UMKM Kue Bawang Jadul yang di jalankan oleh Ibu Ervina mungkinsaat ini masih memiliki banyak sekali kekurangannya seperti; (1) Sistem penjualan dan promosi yang dilakukan terbilang belum cukup meluas. (2) Proses pembuatan masih dilakukan secara sederhana atau tradisional tanpa penggunaan mesin. Tidak tersedianya catatan keuangan. (3) Relasi yang dimiliki masih terbilang terbatas. (4) Tidak adanya tenaga karyawan yang berarti proses pembuatan murni dilakukan oleh pihak keluarga sendiri. (5) Kemasan yang digunakan untuk membungkus produk masih sangat sederhana dan belum menarik. Namun untuk pencapaian sejauh ini selama satu tahun yang telah dilaksanakan oleh ibu Ervina sudah cukup baik bagi pemula UMKM yang dimana seiring berjalannya waktu

dengan dilakukannya survei secara terus menerus mulai dari hargapasar, daya saing, serta diimbangi dengan mengembangkan inovasi baru maka UMKM Kue Bawang Jadul akan mengalami perkembangan yang pesat dan mencapai target yang diinginkan.

Saran penulis bagi UMKM Kue Bawang Jadul yang dijalankan oleh Ibu Ervinayakni untuk tetap tekun dalam menjalankan usahanya. Selain daripada ketekunan, keuletan, dan kesabaran Ibu Ervina harus mulai memahami persaingan pasar yang berada di lingkungannya. Saran penulis teruntuk artikel ini sendiri diharapkan jika nantinya tulisan artikel ini dilanjutkan dapat dikembangkan lebih dalam lagi mengenai perkembangan UMKM Kue Bawang Jadul setelah artikel ini diterbitkan.

UCAPAN TERIMA KASIH

وَكَرْبَ هَاتِ اَل لُّهُ فَمَخْرَوُهُ يَلْعَمُ كُ اَل س مَلًا ُ ُ ُ

Puji syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT, Tuhan semesta alam. Atas izin dan karunia-Nya, penulis dapat menyelesaikan makalah tepat waktu. Tidak lupa pula shalawat beriring salam penulis sampaikan kepada junjungan kita Nabi Besar Muhammad SAW. Penulisan Artikel dengan Judul “Eksistensi Ukm Kue Bawang Jadul Sebagai Inovasi Dalam Jajanan Tradisional” yang di bimbing oleh Bapak Satriadi S.A.P..M.Sc. Selama proses penyusunan Artikel, penulis mendapatkan bantuan dan bimbingan dari beberapa pihak. Oleh karena itu, penulis berterima kasih kepada: Bapak Satriadi S.A.P..M.Sc. selaku Pembimbing dan dosen mata kuliah Manajemen Inovasi di STIE Pembangunan Tanjungpinang. Dukungan dan doa kedua orang tua, Sesama Rekan Penulis yakni Diondi Nugroho, Enna Marlina, Fhira Desvika dan Mayang Sari. Kerabat, sahabat, serta teman-teman seperjuangan. Akhirul kalam, penulis minta maaf atas banyaknya kekurangan dan kesalahan, sebab kebenaran hanya milik Allah SWT. Besar harapan penulis agar pembaca dapat memberikan saran dan semoga Artikel ini bisa memberikan manfaat bagi berbagai pihak. َاْمِه. َّ ي ن ُ ُ ُ

وَكَرْبَ هَاتِ اَل لُّهُ فَمَخْرَوُهُ اَل س مَلًا ُ ُ ُ يَلْعَوُ م كُ ُ

REFERENSI

Web Page. *Pengertian Inovasi: Manfaat, Bentuk Dan Contoh-contohnya* - Gramedia Literasi.

Web Page. *Pengertian UMKM, Kriteria, Ciri dan Contohnya Halaman all* - Kompas.com.

Web Page. *Pengertian Inovasi - Ciri, Faktor, Jenis, Prinsip, Contoh, Para Ahli* - Gurupendidikan.com.

Web Page. *Pengertian UMKM, Kriteria, dan Perannya dalam Ekonomi RI* - OCBC NISP. Web Page.

Pengertian UMKM: Kriteria, Aturan, Peran Dan Contoh - Gramedia Literasi.

Web Page. *Apa Itu UMKM? Ini Kriteria, Jenis, Kelebihan, dan Kekurangannya* - HotLiputan6.com.

Dedi Purwana. (2017). *Tinjauan Pustaka Digital Marketing*. 2.

Elwisam, & Lestari, R. (2019). Dan Orientasi Pasar Untuk Meningkatkan Kinerja. *Jurnal Riset Manajemen Dan Bisnis (JRMB) Fakultas Ekonomi UNIAT*, 4(2), 277–286.

Hamidah, Q. R., Sejati, A. T. P., & Mujahidah, A. Z. (2019). The Development of Small and Medium Businesses (MSMEs) Based on Tecnology to Deal with The Industrial Revolution 4.0. *Social,*

Humanities, and Educational Studies (SHes): Conference Series, 2(1), 345.
<https://doi.org/10.20961/shes.v2i1.38431>.

Dold, L. (2017). Competitive advantage. *Engineering*, 11-12, 18-19.

Fadli, S. (2021). (*Studi Pada Kantor Pos Ujungbatu Kabupaten Rokan Hulu*).

Solaiman, K. H., Santoso, S., Redata, L., & Kezia, R. (2021). Analisis Korelasi Pendampingan Komunitas Terhadap Inovasi Pelaku Ekonomi Kreatif Dan Pemenuhan Kebutuhan Konsumen : Studi Kasus Pada Komunitas TangerangBerdaya Dan Pelaku Ekonomi Kreatif Kuliner Tangerang. *Business Management Journal*, 17(1), 1.
<https://doi.org/10.30813/bmj.v17i1.2352>.

Wulandari, D. (2018). Pengaruh Produktivitas Dan Inovasi Terhadap Daya Saing OjekPangkalan Di Kabupaten Ponorogo. In *Pelaksanaan Pekerjaan Galian Diversion Tunnel Dengan Metode Blasting Pada Proyek Pembangunan Bendungan Leuwikeris Paket 3, Kabupaten Ciamis Dan Kabupaten Tasikmalaya Jawa Barat* (Vol. 1, Issue 11150331000034).

Yozika, F. Al, & Khalifah, N. (2017). Pengembangan Inovasi Produk Keuangan Dan Perbankan Syariah Dalam Mempertahankan Dan Meningkatkan Kepuasan Nasabah. *Jurnal Ilmiah Edunomika*, 1(02), 100-107.
<https://doi.org/10.29040/jie.v1i02.154>.