

# Pustakawan Instiper

## jurnal\_22283

 20 Maret 2025-3

 Cek Plagiat

 INSTIPER

---

### Document Details

**Submission ID**

trn:oid::1:3188785905

**Submission Date**

Mar 20, 2025, 2:36 PM GMT+7

**Download Date**

Mar 20, 2025, 2:44 PM GMT+7

**File Name**

TURNIT\_1\_JURNAL\_AGRIFITIA\_GILANG\_ROCHMADI\_22283\_EP\_20.docx

**File Size**

84.1 KB

**9 Pages**

**2,414 Words**

**16,133 Characters**

# 14% Overall Similarity




The combined total of all matches, including overlapping sources, for each database.

## Filtered from the Report

- Bibliography
- Quoted Text

---

## Top Sources

- 14%  Internet sources
- 8%  Publications
- 2%  Submitted works (Student Papers)

---

## Integrity Flags

### 0 Integrity Flags for Review

No suspicious text manipulations found.

Our system's algorithms look deeply at a document for any inconsistencies that would set it apart from a normal submission. If we notice something strange, we flag it for you to review.

A Flag is not necessarily an indicator of a problem. However, we'd recommend you focus your attention there for further review.

## Top Sources

- 14% Internet sources
- 8% Publications
- 2% Submitted works (Student Papers)

## Top Sources

The sources with the highest number of matches within the submission. Overlapping sources will not be displayed.

<b>1</b>	Internet	
es.scribd.com		1%
<b>2</b>	Internet	
tahtamedia.co.id		<1%
<b>3</b>	Publication	
Utari Seplida, Syamsurijal Tan, Yulmardi Yulmardi. "Strategi peningkatan pendap...		<1%
<b>4</b>	Internet	
tokopresentasi.com		<1%
<b>5</b>	Internet	
jurnal.instiperjogja.ac.id		<1%
<b>6</b>	Internet	
www.neliti.com		<1%
<b>7</b>	Internet	
adoc.pub		<1%
<b>8</b>	Internet	
www.eduspensa.id		<1%
<b>9</b>	Student papers	
Universitas Negeri Surabaya The State University of Surabaya		<1%
<b>10</b>	Internet	
ojs.staisdharma.ac.id		<1%
<b>11</b>	Internet	
binus.ac.id		<1%

12	Internet	edoc.site	<1%
13	Internet	kotakpintar.com	<1%
14	Internet	media.neliti.com	<1%
15	Internet	pascasarjanafe.untan.ac.id	<1%
16	Internet	www.scilit.net	<1%
17	Publication	Goei Gracella Valencia, Ribka M. Kumaat, Grace A. J. Rumagit. "STRATEGI PEMASA...	<1%
18	Internet	djpb.kemenkeu.go.id	<1%
19	Internet	jualjagungbibit.blogspot.com	<1%
20	Internet	journal.ubb.ac.id	<1%
21	Internet	madaniya.pustaka.my.id	<1%
22	Internet	id.123dok.com	<1%
23	Internet	jurnal.untad.ac.id	<1%
24	Internet	komputerpurwokerto.files.wordpress.com	<1%
25	Internet	text-id.123dok.com	<1%

26 Internet

www.ejournal.warmadewa.ac.id <1%

---

27 Internet

jurnal.um-palembang.ac.id <1%



## ANALISIS PENDAPATAN UMKM PENGOLAHAN MAKANAN BERBASIS PERTANIAN DI KECAMATAN JATINOM, KABUPATEN KLATEN, PROVINSI JAWA TENGAH

Gilang Rochmadi Putra.\*, Istiti Purwandari, Listiyani

Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, INSTIPER Yogyakarta

Jl. Nangka II, Maguwoharjo, Depok, Sleman, Yogyakarta

\*E-mail penulis : [grputraa@gmail.com](mailto:grputraa@gmail.com)

### ABSTRAK

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran signifikan dalam mendorong pertumbuhan ekonomi daerah, terutama dalam sektor pengolahan makanan berbasis pertanian. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis tingkat penerimaan dan pendapatan UMKM pengolahan makanan berbasis pertanian di Kecamatan Jatinom, Kabupaten Klaten, serta mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi keberlangsungan usaha tersebut. Pendekatan penelitian ini menggunakan metode kuantitatif secara *purposive sampling* survei terhadap 30 pelaku Usaha, Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) pengolahan makanan berbasis pertanian di Kecamatan Jatinom, Kabupaten Klaten. Analisis data menggunakan analisis biaya, pendapatan dan analisis SWOT. Hasil penelitian menunjukkan bahwa rata-rata total pendapatan per-hari dan per-bulan adalah sebesar Rp 1.238.837 dan Rp 35.690.009. Sementara rata-rata pendapatan per-hari dan per-bulan tertinggi adalah jenis usaha tempe sebesar Rp 3.206.070 dan Rp 95.010.420. Strategi pengembangan yang dapat direkomendasikan berdasarkan SWOT yaitu strategi S-O (*Strenght-Opportunities*) mempertahankan bahan baku yang berkualitas untuk mempertahankan minat konsumen, strategi W-O (*Weaknes - Opportunities*) memperluas jaringan pemasaran dan pemanfaatan teknologi, S-T (*Strenght-Threats*) melakukan inovasi produk, strategi W-T (*Weakness-Threats*) kerja sama dengan mitra.

**Keywords:** Pendapatan; SWOT; UMKM

### PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) mempunyai potensi sebagai usaha strategis untuk memajukan perekonomian Indonesia, baik dalam menyerap tenaga kerja maupun dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan UKM, UMKM berkontribusi sebesar 61% pada perolehan Produk Domestik Bruto (PDB) dan menyediakan lebih dari 97% untuk lapangan kerja dan tenaga kerja secara nasional. Keberadaan UMKM menjadi kunci utama dalam mendorong pertumbuhan ekonomi daerah dan memperkuat ketahanan ekonomi nasional (Wati *et al.*, 2024).

Provinsi Jawa Tengah menjadi satu dari beberapa pusat ekonomi yang ada di Indonesia dengan

sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) mempunyai posisi sebagai tulang punggung Keberagaman produk UMKM di Jawa Tengah, mulai dari industri makanan, kerajinan tangan, hingga

18 tekstil, menunjukkan potensi besar dalam pengembangan ekonomi lokal. Berdasarkan data dari Dinas Koperasi dan UKM Jawa Tengah, jumlah UMKM di provinsi ini mencapai 191.689 unit pada tahun 2024, dengan pertumbuhan yang terus meningkat setiap tahunnya. Pemerintah juga terus mendorong pertumbuhan UMKM melalui program akses permodalan, pelatihan kewirausahaan, serta fasilitasi pemasaran berbasis digital (Handayani *et al.*, 2021).

Kabupaten Klaten ada satu dari beberapa wilayah di Jawa Tengah, memiliki jumlah UMKM yang cukup besar dan tersebar di berbagai kecamatan. Berdasarkan data Dinas Perdagangan, Koperasi, dan UKM Kabupaten Klaten tahun 2022, terdapat lebih dari 55.100 unit UMKM, yang berkontribusi terhadap pertumbuhan ekonomi daerah. Kabupaten ini dikenal dengan berbagai produk unggulan, terutama dalam sektor pengolahan makanan berbasis pertanian, yang memanfaatkan hasil pertanian lokal sebagai bahan baku utama.

Salah satu kecamatan yang ada Kabupaten Klaten dan mempunyai potensi besar dalam sektor UMKM adalah Kecamatan Jatinom. Wilayah ini kaya akan hasil pertanian dan memiliki banyak UMKM yang bergerak di bidang pengolahan makanan berbasis pertanian, seperti keripik singkong, tempe, tahu, tape singkong, serta apem, yang menjadi ikon khas Jatinom dalam tradisi tahunan "Sebar Apem Ya-Qowiyyu." Dengan jumlah UMKM mencapai lebih dari 2.242 unit, Kecamatan Jatinom menjadi salah satu pusat industri makanan berbasis pertanian di Kabupaten Klaten (Kristiyanti *et al.*, 2023).

22 Meskipun memiliki potensi besar, UMKM di Kecamatan Jatinom memerlukan solusi dari beberapa tantangan yang ada, misalnya modal yang terbatas, peningkatan pada akses teknologi, serta persaingan dengan produk industri skala besar. Berdasarkan hal tersebut, penelitian ini memiliki tujuan untuk menganalisis tingkat pendapatan UMKM pengolahan makanan berbasis pertanian di Kecamatan Jatinom serta merumuskan strategi pengembangan usaha yang dapat meningkatkan daya saing dan kesejahteraan bagi pelaku UMKM.

## 10 METODE PENELITIAN

23 Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dengan pendekatan deskriptif yang bertujuan untuk menganalisis pendapatan UMKM pengolahan makanan berbasis pertanian di Kecamatan Jatinom, Kabupaten Klaten. Data yang dikumpulkan dianalisis secara kuantitatif melalui teknik analisis deskriptif dan statistik guna memperoleh informasi serta kesimpulan yang objektif (A.Siroj *et al.*, 2024). Penelitian ini melibatkan pelaku UMKM di Kecamatan Jatinom sebagai populasi. Sampel dipilih dengan teknik purposive sampling, yaitu berdasarkan kriteria tertentu seperti skala usaha dan jenis produk olahan. Metode ini digunakan agar data yang diperoleh lebih relevan dengan tujuan penelitian. Sampel yang digunakan adalah 30 pelaku UMKM yang bergerak dalam pengolahan makanan berbasis pertanian yang telah menjalankan usahanya minimal 3 tahun. Lokasi penelitian ditetapkan menggunakan metode purposive dengan pertimbangan tertentu bertempat di Kecamatan Jatinom, Kabupaten Klaten, Provinsi Jawa Tengah, atas pertimbangan Kecamatan Jatinom memiliki potensi pertanian yang melimpah dengan berbagai produk olahan makanan berbasis pertanian, dan waktu penelitian dilakukan pada tanggal 24 November 2024 sampai dengan 10 Januari 2025. Data yang diperoleh dianalisa menggunakan analisis biaya, pendapatan, penerimaan, dan SWOT yang diolah dengan matriks

6

SWOT.



## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Pendapatan

Pendapatan adalah selisih antara total penerimaan dari penjualan dengan total biaya produksi, baik tetap maupun variabel, dalam satu periode. Pendapatan mencerminkan keberhasilan usaha dan dapat digunakan untuk pengembangan, investasi, atau peningkatan kualitas produk dan layanan (Nurdin, 2019). Biaya produksi merujuk pada seluruh pengeluaran yang dikeluarkan oleh masing-masing responden dalam proses pembuatan produk. Perhitungan pendapatan pada responden yaitu pengusaha UMKM pengolahan makanan berbasis pertanian dihitung dalam per-bulan dan diuraikan dalam bentuk individu atau per jenis usaha seperti pada tabel :

Tabel 1 Rata-Rata Pendapatan Per-Hari Pengusaha UMKM Pengolahan Makanan Berbasis Pertanian di Kecamatan Jatinom, Kabupaten Klaten

No	Jenis Usaha	Penerimaan (Rp)	Biaya Produksi (Rp)	Pendapatan (Rp)
1	Tempe	7.646.856	4.440.786	3.206.070
2	Apem	398.988	199.238	199.750
3	Rambak	2.416.500	339.192	2.077.308
4	Tape Singkong	976.250	362.645	613.605
5	Keripik Tempe	600.000	199.877	400.123
6	Keripik Singkong	2.000.000	777.262	1.222.738
7	Tahu	6.825.000	5.624.890	1.200.110
8	Keripik Pisang	1.800.000	809.005	990.995
	Total			9.910.699
	<b>Rata-Rata</b>			<b>1.238.837</b>

Sumber : Data Primer (2025)

Berdasarkan tabel 1, menunjukkan bahwa dari ke-8 jenis usaha, total pendapatan per-hari diatas rata-rata adalah berjumlah 2 jenis usaha yaitu jenis usaha tempe dan rambak. Rata-rata pendapatan per hari yang diperoleh oleh seluruh jenis usaha adalah Rp 1.238.837. Jenis usaha dengan rata-rata pendapatan tertinggi adalah tempe, dengan rata-rata pendapatan harian sebesar Rp 3.206.070. Hal ini menunjukkan bahwa usaha tempe memiliki permintaan pasar yang cukup tinggi serta skala produksi yang besar dibandingkan dengan usaha lainnya. Tingginya pendapatan dipengaruhi oleh beberapa faktor utama, seperti skala produksi, harga jual, dan permintaan pasar. Efisiensi biaya operasional juga berperan penting, di mana UMKM yang mampu mengelola bahan baku, tenaga kerja, hingga peralatan dengan baik dapat lebih meningkatkan margin keuntungan. Dengan mengoptimalkan faktor-faktor tersebut, UMKM di Kecamatan Jatinom dapat meningkatkan daya saing serta pendapatan secara berkelanjutan.

Tabel 2 Rata-Rata Pendapatan Per-Bulan Pengusaha UMKM Pengolahan Makanan Berbasis Pertanian di Kecamatan Jatinom, Kabupaten Klaten

No	Jenis Usaha	Penerimaan (Rp)	Biaya Produksi (Rp)	Pendapatan (Rp)
1	Tempe	229.564.000	134.553.580	95.010.420
2	Apem	12.191.300	8.506.166	3.685.134
3	Rambak	44.463.600	10.175.763	34.287.837
4	Tape Singkong	29.287.500	11.549.677	17.737.823
5	Keripik Tempe	18.000.000	7.815.576	10.184.424
6	Keripik Singkong	60.000.000	23.317.856	36.682.144
7	Tahu	204.750.000	168.746.656	36.003.344
8	Keripik Pisang	54.000.000	2.071.053	51.928.947
	Total			<b>285.520.073</b>
	<b>Rata-Rata</b>			<b>35.690.009</b>

Sumber : Data Primer (2025)

Berdasarkan tabel 2, menunjukkan bahwa dari ke-8 jenis usaha, total pendapatan per-hari diatas rata-rata adalah berjumlah 5 jenis usaha yaitu jenis usaha tempe, rambak., keripik singkong, tahu, dan keripik pisang. Rata-rata pendapatan per bulan yang diperoleh oleh seluruh jenis usaha adalah Rp 35.690.009. Jenis usaha tempe mendapatkan rata-rata pendapatan tertinggi, dengan rata-rata pendapatan per bulan sebesar Rp 95.010.420. Hal ini menunjukkan bahwa usaha tempe memiliki permintaan pasar yang cukup tinggi serta skala produksi yang besar dibandingkan dengan usaha lainnya.

### Analisis SWOT

Analisis SWOT merupakan metode yang digunakan untuk mengidentifikasi faktor internal dan eksternal dalam suatu perusahaan guna menilai sejauh mana potensi peningkatan penjualan dapat dicapai. Melalui analisis ini, perusahaan dapat mengenali serta memanfaatkan peluang yang tersedia dalam berbagai kondisi pasar, sekaligus mengantisipasi dan mengatasi ancaman yang mungkin timbul. Selain itu, dengan mempertahankan serta memperkuat aspek kekuatan yang dimiliki dan terus berinovasi, perusahaan dapat memperbaiki bahkan meminimalkan kelemahan yang ada. Dalam penelitian yang dilakukan, hasil analisis SWOT diperoleh melalui wawancara di Kecamatan Jatinom, Kabupaten Klaten. Analisis ini mencakup empat aspek utama, yaitu kekuatan (strength), kelemahan (weakness), peluang (opportunities), dan ancaman (threats), yang bertujuan untuk menentukan serta mengevaluasi faktor internal dan eksternal yang berpengaruh terhadap perkembangan perusahaan.

Tabel 3 Analisis Faktor Internal dan Eksternal SWOT

Internal	Indikator
<b>Kekuatan (Strength)</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Harga produk terjangkau</li> <li>2. Bahan baku yang digunakan berkualitas</li> <li>3. Memiliki hubungan yang baik dengan konsumen</li> </ol>
<b>Kelemahan (Weakness)</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pemasaran <i>online</i> belum mampu diterapkan</li> <li>2. Kurangnya kerja sama dengan mitra</li> <li>3. Penggunaan teknologi masih terbatas</li> </ol>
Eksternal	Indikator
<b>Peluang (Opportunities)</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Permintaan konsumen tinggi setiap harinya</li> <li>2. Bahan baku selalu tersedia</li> </ol>
<b>Ancaman (Threats)</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Banyaknya pesaing dengan produk sejenis</li> </ol>

Sumber : Data Primer (2025)

Berdasarkan tabel 3, harga produk yang terbilang terjangkau merupakan salah satu kekuatan yang ada pada pemilik UMKM pengolahan makanan berbasis pertanian di Kecamatan Jatinom. Febiyati & Aqmal, (2022) pada penelitiannya menyebutkan bahwa harga mempengaruhi minat dan keputusan pembeli. Selain itu, bahan baku yang digunakan oleh pelaku UMKM menentukan hasil akhir dari produk yang dihasilkan, artinya baik buruknya *output* produksi tergantung dengan kualitas bahan baku yang digunakan (Rahayu *et al.*, 2021). Memiliki hubungan yang baik dengan konsumen juga menjadi salah satu kekuatan pelaku dalam pelaksanaan pemasaran, hubungan yang baik menentukan intensitas pembelian (Bagus *et al.*, 2019). Sementara pemasaran secara *online* menjadi salah satu indikator kelemahan pelaku UMKM, karena keterbatasan pengetahuan mengenai media sosial.

Permintaan konsumen menjadi salah satu peluang bagi pelaku UMKM pengolahan makanan berbasis pertanian di Kecamatan Jatinom. Karena pada umumnya, masyarakat mengonsumsi produk yang dihasilkan secara berkala atau setiap hari. Selanjutnya, bahan baku yang dibutuhkan selalu tersedia, yang mana pelaku tidak memiliki kesulitan dalam pemenuhan bahan baku. Banyaknya pesaing sejenis menjadi ancaman bagi pelaku UMKM, ancaman tersebut secara harga dan inovasi produk yang dihasilkan. Keputusan konsumen dalam pembelian dapat dipengaruhi oleh adanya inovasi produk (Santoso *et al.*, 2020).

20

Menurut Wijaya *et al.*, (2022) hubungan antara *strenght*, *weakness*, *opportunities*, dan *threats* dalam menentukan analisis SWOT disajikan pada tabel di bawah ini :

Tabel 4 Matriks SWOT

		Internal	
Ekternal		Kekuatan ( <i>Strenght</i> )	Kelemahan ( <i>Weakness</i> )
	<b>Peluang (<i>Opportunities</i>)</b>	1. Mempertahankan bahan baku yang berkualitas untuk mempertahankan minat konsumen	1. Memperluas jaringan pemasaran 2. Memanfaatkan tenaga kerja dan penggunaan teknologi
	<b>Ancaman (<i>Threats</i>)</b>	1. Melakukan inovasi produk sesuai dengan selera atau permintaan pasar seperti penambahan varian rasa.	1. Menjalin kerja sama dengan mitra lokal guna menjangkau pasar yang lebih luas terutama dengan produk sejenis

Sumber : Data Primer (2025)

Berdasarkan tabel 3 matriks SWOT, menunjukkan bahwa dengan menganalisis antara faktor eksternal dan internal maka pengembangan UMKM memiliki empat strategi alternative. Hasil dari empat strategi yang telah digunakan adalah sebagai berikut :

1

1. Strategi S-O

Strategi S-O (Strength – Opportunities) atau strategi kekuatan-peluang merupakan pendekatan yang memanfaatkan kekuatan internal untuk meraih dan mengoptimalkan peluang eksternal yang tersedia. Alternatif S–O yang terdapat pada tabel 5.38 adalah menggunakan bahan baku yang berkualitas untuk mempertahankan minat konsumen, karena menghasilkan produk yang berkualitas akan mempengaruhi minat pembelian konsumen.

3

2. Strategi W-O

Strategi W-O (Weakness - Opportunities) atau strategi kelemahan-peluang merupakan pendekatan yang bertujuan untuk mengurangi kelemahan internal agar dapat memaksimalkan peluang eksternal yang ada. Alternatif W-O yang terdapat pada tabel 5.38 adalah

a. Memperluas jaringan pemasaran

Pemasaran yang dilakukan oleh rata-rata pelaku UMKM pengolahan makanan berbasis pertanian di Kecamatan Jatinom saat ini masih mengandalkan pemasaran secara *offline* yang mana dilakukan secara langsung. Untuk lebih memperluas jaringan pemasaran, pelaku dapat memanfaatkan kerja sama dengan mitra oleh-oleh, sehingga keuntungan yang didapatkan tidak hanya bergantung dengan pemasaran dengan metode tatap muka di satu lokasi saja.

Dengan meningkatkan skala usaha melalui pemanfaatan tenaga kerja dan penggunaan teknologi mampu meningkatkan pendapatan yang diperoleh oleh pelaku UMKM. Disamping itu, penggunaan teknologi juga membantu meng-efisienkan waktu produksi menjadi lebih singkat.

17  
c. Strategi S-T

Strategi S-T (*Strenght-Threats*) merupakan strategi menghindari ancaman dengan potensi yang solusi internal yang ada. Alternatif S-T yang terdapa pada tabel 5.38 adalah melakukan inovasi produk, inovasi dapat dilakukan dengan melihat bagaimana selera konsumen, dengan mengikuti permintaan konsumen maka output yang akan terjual diharapkan mampu bersaing dengan produk sejenis.

7  
d. Strategi W-T

Srategi W-T (*Weakness-Threats*) merupakan strategi bertahan dengan cara menghindari ancaman dari luar dan mengatasi atau mengurangi kelemahan dari dalam. Alternatif W-T yang terdapat pada tabel 5.38 adalah menciptakan kerja sama dengan mitra, yang bertujuan agar jaringan pasar menjadi luas dalam pemasaran produk UMKM terutama dengan produk yang sejenis.

### KESIMPULAN

Berdasarkan penelitian yang dilakukan mengenai Analisis Pendapatan UMKM Pengolahan Makanan Berbasis Pertanian di Kecamatan Jatinom, Kabupaten Klaten, dapat disimpulkan bahwa : Rata total pendapatan per-hari dan per-bulan adalah sebesar Rp 1.238.837 dan Rp 35.690.009. Sementara rata-rata pendapatan per-hari dan per-bulan tertinggi adalah jenis usaha tempe sebesar Rp 3.206.070 dan Rp 95.010.420. Strategi yang dapat direkomendasikan untuk pengembangan UMKM pengolahan makanan berbasis pertanian di Kecamatan Jatinom, Kabupaten Klaten, yaitu strategi S-O (*Strenght-Opportunities*) mempertahankan bahan baku yang berkualitas untuk mempertahankan minat konsumen, strategi W-O (*Weaknes - Opportunities*) memperluas jaringan pemasaran dan pemanfaatan teknologi, S-T (*Strenght-Threats*) melakukan inovasi produk, strategi W-T (*Weakness-Threats*) kerja sama dengan mitra.

**DAFTAR PUSTAKA**

- A.Siroj, R., Afgani, W., Fatimah, Septaria, D., Zahira, G., & Salsabila. (2024). Metode Penelitian Kuantitatif Pendekatan Ilmiah Untuk Analisis Data. *Jurnal Review Pendidikan Dan Pengajaran*, 7(3), 11279–11289.
- Bagus, I., Udayana, N., & Pramana, A. (2019). *Membangun Kepercayaan Konsumen untuk Meningkatkan Intensi Pembelian*.
- Febiyati, L., & Aqmal, D. (2022). Pengaruh E-Wom, Brand Image, Kualitas Produk Dan Persepsi Harga Terhadap Keputusan Pembelian Pada Pengguna Grab Melalui Minat Beli Sebagai Variabel Intervening. In *JMDB* (Vol. 1, Issue 1).
- Handayani, I. T., Prasetyanto, P. K., & Hutajulu, D. M. (2021). Analisis Pengaruh Jumlah UMKM, Jumlah Penyerapan Tenaga Kerja UMKM dan Harapan Lama Sekolah Terhadap Jumlah Kemiskinan di Provinsi Jawa Tengah. *Journal of Economic*, 3(4).
- Kristiyanti, L., Dewi, M. W., Choliz, M., Astari, K., & Syaban, N. (2023). Pengembangan Desa Melalui UMKM dan Ekowisata di Desa Mranggen. In *Jurnal Budimas* (Vol. 05, Issue 02).
- Nurdin, J. (2019). *Analisis Biaya Dan Pendapatan Usaha Kerupuk Ampas Tahu Pada Industri Pembuatan Tahu Makassar*.
- Putri, N. A., Permana, E., & Subhan, M. N. (2021). Strategi Pemasaran bisnis makanan tradisional Tiwul sebagai Destinasi wisata kuliner di Gunung Kidul Jogja. *Jurnal Pemasaran Kompetitif*, 4(3), 340. <https://doi.org/10.32493/jpkpk.v4i3.10102>
- Rahayu, S., Nasution, A., & Saleh, A. (2021). Faktor-Faktor yang Memengaruhi Keterpilihan Perempuan di Dewan Perwakilan Rakyat Daerah Kota Medan pada Pemilu 2019. *PERSPEKTIF*, 10(2), 424–440. <https://doi.org/10.31289/perspektif.v10i2.4603>
- Santoso, R., Erstiawan, M. S., & Kusworo, A. Y. (2020). Inovasi Produk, Kreatifitas Iklan Dan Brand Trust Mendorong Keputusan Pembelian. *JURNAL NUSANTARA APLIKASI MANAJEMEN BISNIS*, 5(2), 133–145. <https://doi.org/10.29407/nusamba.v5i2.14369>
- Wati, D. L., Septianingsih, V., Khoeruddin, W., & Quraish Al-Qorni, Z. (2024). Peranan UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah) dalam Meningkatkan Perekonomian Indonesia. *Jurnal Ekonomi Bisnis Manajemen Dan Akuntansi*, 3(1).
- Wijaya, M. K., Sabudi, I. N. S., & Suastini, N. M. (2022). Pengaruh Penetapan Harga Terhadap Minat Beli Tamu Di Harris Hotel Kuta Bali Pada Masa Pandemi Covid-19. *Journal of Accounting and Hospitalist*, 1(1).