

Pengembangan Bisnis Air Tebu di Desa Sungai Alam

Kartika Alfira¹, Adrian Irnanda Pratama²

Politeknik Negeri Bengkalis^{1,2}

kartikaalfira21@gmail.com¹, adrianirnanda@gmail.com²

Abstract

The purpose of this final project is to develop this business by creating product diversification, business branding, packaging, new booths, logos, Standard Operating Procedures (SOP), marketing mix, constraints and solutions encountered during the implementation of this final project to increasing income. This final project uses 3 methods consisting of a project preparation plan, project implementation plan and project accomplishment plan. The results of the implementation of this final project are diversified products in the form of Kasturi Sugarcane and Ginger Sugarcane, a business brand in the form of "Es Tebu Pak De Ren", the packaging using PP injection Cup 500 ml, new booths with wood and aluminum materials, logos with Letter Mark Only type, setting the Standard Operating Procedure (SOP) for production and service, marketing mix using the 4P method: Products in the form of Tebu Jahe and Tebu Kasturi, pricing using the cost plus pricing method of variable costing approach, promotion using social media (Whatsapp, Facebook and Instagram), location marketing in Sungai Alam Village. The obstacles faced during the implementation of the project were the weather conditions and running out of packaging supplies, the solution was to pay attention to the weather conditions first and use a replacement cup in the form of a 16 oz plastic cup. The implementation of this final project will start from October 1 to November 25, 2022.

Keywords : Business Development, Product Development, Product Diversification, Logo, Brand, Packaging

1. PENDAHULUAN

Air tebu merupakan salah satu minuman yang paling digemari di Kota Bengkalis, khususnya di Desa Sungai Alam. Ada sebuah usaha air tebu yang telah digeluti selama 20 tahun hingga saat ini. Namun, usaha yang sudah berjalan selama 20 tahun ini belum berkembang secara signifikan. Pengembangan bisnis produk air tebu dilakukan karena air tebu memiliki banyak manfaat kesehatan, misalnya untuk menangkal efek radikal bebas, melancarkan sistem pencernaan, menjaga kesehatan hati dan sebagainya.

Usaha air tebu ini sudah berjalan selama 20 tahun. Hingga saat ini usaha ini hanya menjual produk berupa air tebu yang dikemas dalam plastik es setengah kilo. Stan yang digunakan pelaku usaha saat ini juga sama dengan stan yang digunakan 20 tahun lalu. Sehingga kualitas booth yang digunakan saat ini sudah tidak baik dan sebaiknya diganti dengan yang baru dengan kualitas yang lebih baik. Dengan kondisi bisnis saat ini, para pelaku sudah mendapat kritikan dari pembeli agar bisa mengupgrade booth dan lainnya. Pelaku usaha saat ini juga belum menerapkan Standar Operasional Prosedur (SOP) yang baik untuk usahanya.

Ada dua bagian SOP dalam usaha ini yaitu SOP bagian produksi dan SOP bagian pelayanan. SOP sangat penting dalam kegiatan bisnis karena hal ini akan memberikan citra yang baik bagi bisnis. Aspek produksi harus dilakukan sesuai standar guna mendapatkan produk yang berkualitas. Sedangkan aspek pelayanan yang diterapkan dalam bisnis harus dilakukan dengan baik agar konsumen merasa puas dan dapat memperoleh loyalitas pelanggan. Jadi, SOP ini harus diterapkan dengan baik dalam bisnis ini. Gambar di atas adalah kondisi bisnis saat ini:



Gambar 1 Kondisi Bisnis Saat Ini
Sumber Data Olahan 2022

Berikut adalah tabel rata-rata pendapatan harian yang diperoleh pelaku usaha sebelum melakukan pengembangan usaha:

Tabel 1 Pendapatan Rata-Rata Pelaku Usaha	
Hari	Jumlah pemasukan
Senin	Rp 106.000
Selasa	Rp53.000
Rabu	Rp 82.000
Kamis	Rp 200.000
Jumat	Rp 137.000
Pendapatan rata-rata	Rp 115.000

Sumber: Data Olahan 2022

Berdasarkan tabel di atas, pendapatan yang diterima pelaku usaha masih tergolong rendah. Pendapatan yang dihasilkan tidak sebanding dengan kebutuhan ekonomi yang saat ini semakin meningkat. Jika pendapatan terus meningkat, maka dapat dikatakan bisnis mengalami perkembangan yang lebih positif. Untuk meningkatkan penjualan dan pendapatan dapat dilakukan dengan mengembangkan usaha produk, booth, packaging, menghadirkan logo, dan menghadirkan brand agar produk lebih menarik dan memiliki nilai jual yang tinggi. Selain itu, bisnis ini berpeluang besar untuk terus berkembang karena memiliki daya saing yang tinggi karena produk ini sangat digemari masyarakat.

2. TINJAUAN PUSTAKA

Berikut merupakan tinjauan Pustaka yang digunakan dalam penulisan jurnal Pengembangan Bisnis Air Tebu di Desa Sungai Alam:

- (Putro, 2021) dalam jurnal yang berjudul Business Development Strategies for Micro, Small and Medium Enterprises (UMKM) in Kampung Purun.
- (Kawulur, dkk, 2020) dalam jurnal yang berjudul The Innovation of Tibo-Tibo Fisherwomen's Business Development.
- (Setiawan, dkk, 2020) dalam jurnal yang berjudul Strategy for Development of Mangrove Syrup Beverage Industry in Rangsang Barat District, Meranti Islands Regency.
- (Prawira,dkk, 2019) dalam jurnal yang berjudul The Analysis of Factors that Effect Business Development and Income of MSMEs in Denpasar City.
- (Hanffara, 2019) dalam jurnal yang berjudul Development Of Business Strategy Through Blue Ocean, Strategy Model (BOS), (Case Study: Resto X, Batam).

3. METODE PENELITIAN

Proyek ini menggunakan tiga metode yaitu; rencana penyiapan proyek, rencana pelaksanaan proyek, dan rencana penyelesaian proyek. Rencana penyiapan proyek merupakan rencana yang harus disiapkan sebelum memulai kegiatan proyek. Pelaksanaan proyek akan dilakukan di usaha air tebu yang berlokasi di Jalan Bathin Alam, Sungai Alam, Kecamatan Bengkalis, Kabupaten Bengkalis. Pelaksanaan proyek ini akan dilaksanakan selama 3 bulan, mulai bulan Oktober sampai dengan Desember 2022. Pencapaian kegiatan proyek adalah jika telah menghasilkan diversifikasi produk baru dengan kemasan baru dilengkapi logo yang memiliki kualitas tinggi untuk bersaing dengan kompetitor dan sudah memiliki brand dan booth baru yang lebih menarik, mengetahui kendala yang dihadapi selama pengerjaan proyek dan mencari solusi yang tepat untuk mengatasi kendala tersebut,

4. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Diversifikasi Produk

Usaha "Air Tebu Pak De Ren" telah berdiri sejak tahun 2002 yang berlokasi di Jl. Bathin Alam, Sungai Alam, Bengkalis. Usaha ini merupakan usaha perorangan milik salah satu warga di Desa Sungai Alam bernama Nasrin. Selama lebih dari 20 tahun, usaha Air Tebu Pak De Ren hanya menjual satu produk yaitu air tebu asli. Saat ini sudah ada tiga produk yang dijual yaitu Tebu Original, Tebu Kasturi dan Tebu Jahe karena adanya diversifikasi produk.



Gambar 2 Diversifikasi Produk
Sumber diolah Data 2022

Merek

Nama merek yang digunakan dalam usaha ini adalah "Es Tebu Pak De Ren". Konsep nama merek ini diambil dari nama produk dan nama pelaku usaha. "Es Tebu" adalah nama produk yang ditawarkan. "Pak De" adalah salah satu kata dalam bahasa Jawa yang sering diucapkan konsumen kepada pelaku usaha saat membeli air tebu. "Ren" adalah nama pelaku usaha. Pemilihan nama merek dibuat untuk memudahkan konsumen mengingatnya.

Kemasan

Desain kemasan yang digunakan dalam proyek ini adalah cup injeksi PP 500 ml yang merupakan cup model terbaru dengan bentuk yang unik, menarik dan dapat berdiri sendiri. Gelas ini memiliki alas yang datar dan rata sehingga kemasannya dapat berdiri jika diletakkan di lantai yang rata. Gelas ini memiliki tutup yang didesain khusus untuk digunakan sebagai wadah minuman panas dan dingin serta sangat mudah digunakan. Pada tutup cangkir ini terdapat beberapa desain khusus untuk sirkulasi udara, lubang untuk sedotan minuman, ruang untuk menaruh LTD kecil, dan lubang tanpa sedotan.



Gambar 3 Kemasan
Sumber Data Olahan 2022

Booth

Booth telah dibuat dengan desain yang lebih menarik dari sebelumnya. Jenis bahan booth yang digunakan adalah kayu dan alumunium. Material kayu dipilih karena kuat, ringan dan mudah dipindahkan. Hal ini juga dilakukan karena lokasi usaha berada di pinggir jalan sehingga dapat memudahkan para pelaku usaha untuk membawa stan tersebut kembali ke rumahnya. Bahan aluminium dipilih karena bahan ini mudah dibentuk dan mudah dibersihkan.



Gambar 4 Stan
Sumber Data Olahan 2022

Logo

Pembuatan logo menggunakan aplikasi Pixellab yang tersedia di Play Store. Konsep ini digunakan untuk memudahkan konsumen dalam mengenali dan mengingat bisnis tersebut. Konsep pemilihan warna pada desain logo adalah hijau. Menurut Wahyudi, W (2021) warna hijau melambangkan kesehatan. Warna tersebut sesuai dengan produk yang ditawarkan usaha ini yaitu minuman yang terbuat dari bahan alami tanpa pengawet dan pemanis buatan sehingga lebih segar dan aman untuk dikonsumsi.



Gambar 5 Logo
Sumber Data Olahan 2022

Standar Operasi Prosedur (Produksi)

Standard Operating Procedure (SOP) produksi tebu kasturi yang diterapkan di Es Tebu Pak De Ren adalah sebagai berikut:

Tabel 2 Implementasi Standard Operating Procedure (SOP) Produksi Tebu Kasturi

No.	Aspek Penilaian	Nilai
1.	Membeli tebu, es batu dan jeruk kasturi	5
2.	Gunakan sarung tangan selama produksi	3
3.	Mengupas tebu, mencuci jeruk kasturi, menghancurkan es batu	5
4.	Giling tebu	5
5.	Penyaringan tebu	5
6.	Campurkan es batu, jeruk kasturi dan air tebu ke dalam gelas	5
7.	Memasukkan produk dalam plastik dan tambahkan sedotan	5

Sumber: Data Olahan 2022

Dari tabel di atas terlihat bahwa seluruh SOP telah dilaksanakan dengan baik. Namun dalam SOP penggunaan sarung tangan tidak efektif karena jenis sarung tangan yang cocok digunakan dalam usaha ini belum ditemukan. Sarung tangan plastik jenis ini tidak efektif untuk digunakan karena tidak ada ukuran sarung tangan plastik yang sesuai dengan pelaku usaha, sarung tangan yang terlalu besar dapat beresiko masuk ke pabrik tebu sehingga menyebabkan kecelakaan kerja. Sedangkan sarung tangan karet juga tidak efektif karena tangan mudah berkeringat.

Standar Operasi Prosedur (Pelayanan)

Pelayanan yang diberikan kepada konsumen merupakan salah satu aspek keberhasilan dalam usaha, karena pelayanan yang baik akan membuat konsumen nyaman membeli barang di usaha kita. Pelayanan yang baik juga akan membuat citra bisnis menjadi baik pula. Standard Operating Procedure (SOP) Pelayanan yang diterapkan di Es Tebu Pak De Ren adalah sebagai berikut:

Tabel 3 Implementasi Standard Operating Procedure (SOP) Pelayanan

No.	Aspek Penilaian	Nilai
		(1-5)
1.	Bersedia untuk melayani pelanggan	5
2.	Menyambut dan menanyakan kebutuhan pelanggan	5

3.	Tanyakan tentang informasi produk	5
4.	Mendeskripsikan produk yang dijual	5
5.	Tentukan produk yang akan dibeli	5
6.	Verifikasi produk yang dibeli	5
7.	Membuat produk dan mengirimkan produk ke	5
8.	Verifikasi produk yang dibeli	5
9.	Melakukan pembayaran	5

Sumber: Data Olahan 2022

Dari tabel di atas terlihat bahwa seluruh SOP telah dilaksanakan dengan baik.

Bauran Pemasaran

Bauran pemasaran terdiri dari empat komponen yang biasa disebut dengan “empat Ps (4Ps)” yaitu Product, Price, Place dan Promotion.

1. Produk

Ada tiga produk yang ditawarkan dalam usaha ini yaitu Tebu Asli, Tebu Kasturi dan Tebu Jahe. Tebu Asli merupakan produk yang sudah ada sejak usaha ini didirikan. Sedangkan Tebu Kasturi dan Tebu Jahe merupakan produk baru hasil diversifikasi produk pada proyek yang dilaksanakan.

2. Harga

Untuk menentukan harga jual Tebu Kasturi dan Tebu Jahe, dihitung dengan menggunakan rumus di bawah ini:

Harga (biaya plus harga) = Biaya total (HPP) + Harga target (Margin)

a. Harga Jual Tebu Jahe

Tabel 4 Biaya Produksi Tebu Jahe

No.	Bahan baku	Satu Kali Produksi	Harga
1.	Tebu	5 Batang	Rp 20.000
2.	Jahe	20,5 ons	Rp 5.000
3.	Es Batu	4 buah	Rp 4.000
4.	Packaging termasuk sedotan dan	20 buah	Rp 40.000
Total			Rp 69.000

Sumber: Data Olahan 2020

Total Biaya Produksi = Rp 69.000

Dari total biaya produksi diatas maka total produk yang dapat dihasilkan adalah 20 cup. Dari tabel diatas penulis ingin mendapatkan keuntungan sebesar 40% dari penjualan. Berikut perhitungan HPP:

$$\begin{aligned}
 \text{Biaya Produksi Per Unit} &= \frac{\text{Total Biaya Produksi}}{\text{Jumlah Produksi dalam Pcs}} \\
 &= \frac{\text{Rp}69.000}{20 \text{ Pcs}} \\
 &= \text{Rp } 3.450
 \end{aligned}$$

Berikut perhitungan harga jualnya:

$$\begin{aligned}
 \text{Harga (biaya plus harga)} &= \text{Biaya total (HPP)} + \text{Harga target (Margin)} \\
 &= \text{Rp } 3.450 + (40\% \times \text{Rp } 3.450) \\
 &= \text{Rp}3.450 + \text{Rp}1.380
 \end{aligned}$$

= Rp 4.830

Harga jual per unit di atas akan diratakan menjadi Rp 5.000 untuk memudahkan penjualan. Jadi, total keuntungan yang didapat dalam satu produk tebu jahe adalah Rp 1.380.

b. Harga Jual Tebu Kasturi

Tabel 5 Biaya Produksi Tebu Kasturi

No	Bahan baku	Produksi Satu Kali	Harga
1.	Tebu	5 Batang	Rp 20.000
2.	Jeruk Kasturi	4 Dasi	Rp 8.000
3.	Es	4 buah	Rp4.000
4.	Kemasan sudah termasuk sedotan	20 buah	Rp40.000
Total			Rp 72.000

Sumber: Data Olahan 2020

Total Biaya Produksi = Rp 72.000

Dari total biaya produksi diatas maka total produk yang dapat dihasilkan adalah 20 cup. Dari tabel diatas penulis ingin mendapatkan keuntungan sebesar 38% dari penjualan. Berikut perhitungan HPP:

$$\begin{aligned}
 \text{Biaya Produksi Per Unit} &= \frac{\text{Total Biaya Produksi}}{\text{Jumlah Produksi dalam Pcs}} \\
 &= \frac{\text{Rp 72.000}}{20 \text{ cangkir}} \\
 &= \text{Rp 3.600}
 \end{aligned}$$

Berikut perhitungan harga jualnya:

$$\begin{aligned}
 \text{Harga (biaya plus harga)} &= \text{Biaya total (HPP)} + \text{Harga target (Margin)} \\
 &= \text{Rp 3.600} + (38\% \times \text{Rp 3.600}) \\
 &= \text{Rp 3.600} + \text{Rp 1.368} \\
 &= \text{Rp4.968.}
 \end{aligned}$$

Harga jual per unit di atas akan diratakan menjadi Rp 5.000 untuk memudahkan penjualan. Jadi total keuntungan yang diperoleh dalam satu produk tebu kasturi adalah Rp 1.368.

3. Tempat

Lokasi pemasaran produk berada di Jl. Bathin Alam, Sungai Alam, Bengkalis, khususnya di depan Rusunawa Politeknik Negeri Bengkalis. Lokasi ini merupakan lokasi penjualan dari awal berdirinya usaha ini. Lokasi ini sangat strategis karena berada di lingkungan Politeknik Negeri Bengkalis sehingga banyak mahasiswa yang membeli produk tersebut.

4. Promosi

Promosi dilakukan dengan membuat promosi berupa video dan foto yang kemudian diunggah melalui media sosial seperti Whatsapp, Instagram dan Facebook. Media sosial ini dipilih karena aplikasi ini sudah umum digunakan oleh banyak orang. Selain itu promosi juga dilakukan dengan memberikan promo kepada pelanggan yang membeli produk minimal 5 cup akan mendapatkan gratis 1 cup.

Kendala dan Solusi

Dalam pelaksanaan proyek pengembangan usaha ini, terdapat beberapa kendala yang dihadapi. Beberapa kendala tersebut adalah sebagai berikut:

1. Kondisi cuaca yang tidak pasti, terutama saat cuaca hujan. Hujan akan menghambat bisnis untuk membeli tebu.
2. Waktu pengiriman yang lama untuk pengemasan membuat persediaan kemasan habis.

Solusi yang digunakan untuk mengatasi permasalahan di atas adalah sebagai berikut:

1. Periksa kondisi cuaca terlebih dahulu. Jika panas akan langsung melakukan kegiatan penjualan.
2. Menggunakan gelas plastik 16 oz sebagai pengganti gelas.

Pendapatan

Tabel 6 Pendapatan Pelaku Usaha dari Penjualan Tebu Kasturi dan Tebu Jahe

No..	Tanggal	Total Penghasilan
Minggu-1		
1.	Senin, 7 November 2022	Rp 120.000
2.	Tues, 8 November 2022	Rp 255.000
3.	WRabu, 9 November 2022	Rp 230.000
4.	Kamis, 10 November 2022	Rp 105.000
5.	Jumat, 11 November 2022	Rp 125.000
Total Penghasilan		Rp 835.000
Minggu 1 Penghasilan Rata-Rata		Rp 167.000
Minggu-2		
1.	Senin, 14 November 2022	Rp 205.000
2.	Tues, 15 November 2022	Hari libur
3.	WRabu, 16 November 2022	Rp 240.000
4.	Kamis, 17 November 2022	Rp 160.000
5.	Jumat, 18 November 2022	Rp 245.000
Total Penghasilan		Rp 850.000
Minggu 2 Penghasilan Rata-Rata		Rp 212.500
Minggu-3		
1.	Senin, 21 November 2022	Hari libur
2.	Tues, 22 November 2022	Rp 445.000
3.	WRabu, 23 November 2022	Hari libur
4.	Kamis, 24 November 2022	Rp 370.000
5.	Jumat, 25 November 2022	Rp 280.000
Total Penghasilan		Rp 1.095.000
Minggu 3 Penghasilan Rata-Rata		Rp 365.000
TOTAL PENGHASILAN		Rp 2.780.000

Sumber: Data Olahan 2022

Dari tabel di atas terlihat bahwa target pendapatan yang diinginkan telah tercapai. Pada minggu pertama pendapatan rata-rata pelaku usaha tidak mencapai target pendapatan, karena masih dalam tahap introduksi/introduksi produk dan ada faktor lain seperti cuaca. Pada minggu kedua dan ketiga rata-rata pendapatan pelaku usaha mulai meningkat dari sebelumnya, karena banyak yang mengenal produk baru dan cuaca yang selalu panas.

5. DAFTAR PUSTAKA

Boothoke.wordpress.com. (2017) Pengertian “Booth”. Available from: <https://boothoke.wordpress.com/category/pengertian-booth/>, Accessed 24 June 2022.

- Brush, K (2021) Standard Operating Procedure (SOP), (Online), (<https://www.techtarget.com/searchbusinessanalytics/definition/standard-procedure-SOP>), accessed December 6, 2022.
- Diandra (2019) Jenis Booth Berdasarkan Material yang Digunakan, (Online), (<http://www.daftarhargabahanbangunan.com/2019/03/jenis-booth-berdasarkan-material-yang-digunakan.html>), accessed 24 June 2022.
- Firmansyah, .A (2019) Pemasaran Produk dan Merek (Planning & Strategy), 1st Ed., Penerbit Qiara Media, Jawa Tengah.
- Formasibisnis.com (2021) Pengertian Service Excellent Beserta Aspek Penerapannya. (Online), (<https://formasibisnis.com/artikel/pengertian-service-excellent-beserta-aspek-penerapannya>). Accessed July 12, 2022.
- Hanggara, F. D. (2019) Development of Business Strategy Through Blue Ocean, Strategy Model (BOS), (Case Study: Resto X, Batam). International Conference on Engineering and Management in Industrial System (ICOEMIS 2019), Vol. 173.
- Hardiati, T. (2015) Analisis Strategi Pengembangan Usaha Sagu Didesa Waelawi Kecamatan Malangke Barat Kabupaten Luwu Utara, Universitas Muhammadiyah Makassar, Makassar.
- Hocbcnisp.com (2021) Apa Itu Diversifikasi? Ini Pengertian, Strategi & Untungnya, Redaksi OCBC NISP. (Online), (<https://www.ocbcnisp.com/en/article/2021/07/12/diversifikasi-adalah#:~:text=Diversifikasi%20adalah%20salah%20satu%20strategi%20perusahaan%20terampus%2C%20baik%20dari%20sisi,%2C%20merk%2C%20dan%20sebagainya>), accessed July 16.
- I.B. Hendra Prawira D., Dewi, H.U (2019) The Analysis of Factors that Effect Business Development and Income of MSMEs in Denpasar City, International Research Journal of Management, IT & Social Sciences, Vol. 6 No. 4, July 2019, 118-126.
- Indraswari, P.S., Siswanti, T (2022) Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Dalam Rangka Menentukan Harga Jual Produk Dengan Metode Full Costing Dan Variable Costing Pada Pabrik Roti Bali Bakery Jakarta Timur, Jurnal Ilmiah Mahasiswa Akuntansi, 116
- Ipqi.org (2020) Contoh SOP Bagian Produksi dan Pabrik. Available from: <https://ipqi.org/contoh-sop-bagian-produksi-dan-pabrik/>, Accessed June 24, 2022.
- Karyoto, M.S. (2021) Proses Pengembangan Usaha , Karyoto. (Online), (<https://books.google.co.id/books?id=ugBBEAAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=id#v=onepage&q&f=false>), accessed June 2022.
- Kledo.com (2022) Cara Meningkatkan Kualitas Pelayanan dalam Bisnis. Available from: <https://kledo.com/blog/cara-meningkatkan-kualitas-pelayanan/>, Accessed June 24, 2022.
- Masruroh (2020) Karimbu Juice, Minuman Sari Tebu Bertemu Jahe yang Hangat di Badan. (Online), (<https://kumparan.com/beritaanaksurabaya/karimbu-juice-minuman-sari-tebu-bertemu-jahe-yang-hangat-di-badan-1uiPf23AYrV/full>), accessed December 3, 2022.

- Nurmala Isti 2021. Planning And Production Brazilian Cassava Leaf Nachos (Review Aspect Of Marketing) (Laporan Tugas Akhir). Politeknik Negeri Bengkalis
- Putra, R.E. (2020). Perancangan Logo Dan Corporate Identity Cafe Mak Remping Milenial Choice Café, Repository.bsi.ac.id. (Online), (<https://repository.bsi.ac.id/index.php/repo/viewitem/23224>), accessed Juni 5, 2022.
- Putri, K.J (2013) Pemanfaatan Sari Tebu Dalam Pembuatan Yoghurt Dengan Penambahan Lactobacillus Bulgaricus Dan Sari Buah Naga Merah (*Hylocereus polyrhizus*) Pada Konsentrasi Yang Berbeda. (Online), (<https://www.semanticscholar.org/paper/Pemanfaatan-Sari-Tebu-Dalam-Pembuatan-Yoghurt-Dan-Putri/4284429dfd5ee0b06bd528c1680762b83e73e3ce>), accessed June 2022.
- Putro, H.P.N., Rusmaniah., Jumriani., Handi, M.R.N., Mutiani (2021) Business Development Strategies for Micro, Small and Medium Enterprises (UMKM) in Kampung Purun. The Innovation of Social Studies Journal. Vol. 3, (1), September 2021: 23-32.
- Rahmayanti, D., Meilani, D., Zadry, H.R., Saputra, D.A (2018) Perancangan Produk & Aplikasinya, Lembaga Pengembangan Teknologi Informasi dan Komunikasi (LPTIK) Universitas Andalas, Padang.
- Sari, Y.D., Iyan, R.Y., Setiawan, D (2020) Strategi Pengembangan Industri Minuman Sirup Mangrove Di Kecamatan Rangsang Barat Kabupaten Kepulauan Meranti, Journal Online Mahasiswa FEB, Vol. 7.
- Seputarpengetahuan.co.id (2020) 11 Pengertian Pelayanan Menurut Para Ahli. (Online), (<https://www.seputarpengetahuan.co.id/2020/12/pengertian-pelayanan.html>). Accessed July 12, 2022.
- Setiawan, B (2022). Air Tebu Bermanfaat untuk Kesehatan Ginjal. (Online), (<https://gaya tempo.co/read/1550965/air-tebu-bermanfaat-untuk-kesehatan-ginjal>). Accessed December 3, 2022.
- Solihin, I. (2014) Pengantar Bisnis, Erlangga, Jl. H. Baping Raya 100, Ciracas, Jakarta.
- Sumual, T.E.M., Soputan, G.J., Kawulur, A.F (2019) Manajemen Pengembangan Bisnis: (Pengembangan Empirik Pada "Tibo-Tibo" Perempuan Nelayan, R.A.De.Rozarie, Surabaya.
- Sumual, T.E.M., Soputan, G.J., Kawulur, A.F(2020) The Innovation of Tibo-Tibo Fisherwomen's Business Development, Journal of International Conference Proceedings, Vol. 164.
- Wahyudi, W. (2021) Psikologi Warna Brand, (Online), (<http://desain-grafis-s1.stekom.ac.id/informasi/baca/PSIKOLOGI-WARNA-BRAND/1c90b882d4ac9c7d95d597bd8b37e3bfa36aec00>), accessed 1st December 2022.
- Widyastuti, S. (2017) Manajemen Komunikasi Pemasaran Terpadu, FEB-UP Press, Jakarta Selatan.