



Penguatan Kemampuan Usaha Melalui Diversifikasi Produk bagi Pelaku Usaha di Pasar PLBN Motaain

Ni Putu Nursiani¹, Merlyn Kurniawati^{1*}, Paulina Yurita Amtiran¹, Teresita Noviyanti Bere¹

¹ Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Nusa Cendana, Indonesia

*Email Korespondensi: merlyn.kurniawati@staf.undana.ac.id

Info Artikel: Diterima: 12 Juli 2024; Direvisi: 20 Oktober 2024; Disetujui: 23 Oktober 2024; Dipublikasi: 18 November 2024

Abstrak: Kewirausahaan saat ini tidak hanya dimiliki oleh bidang bisnis dan ekonomi saja, bisa menjangkau semua aspek dan bidang dalam kehidupan masyarakat sehingga melalui kegiatan pengabdian ini dengan melaksanakan pendampingan bagi Kelompok Usaha Pedagang Pasar di PLBN Motaain diharapkan dapat memberikan motivasi bagi pengembangan minat berwirausaha kelompok yang akan memberikan manfaat terhadap kesejahteraan mereka dan keluarga. Pendampingan dilakukan dengan tim bersama-sama dengan masyarakat bergabung melakukan proses pengolahan kacang mulai dari pembersihan hingga produk siap dikonsumsi. Metode pendampingan pembinaan sekaligus mengawasi secara langsung aktivitas yang dilakukan agar masyarakat benar-benar menyerap pengetahuan dan teknologi pengolahan kacang tanah yang memiliki nilai jual tinggi sehingga menambah kemandirian para pedagang. Pengabdian ini merupakan suatu respon perguruan tinggi untuk ikut mendorong pertumbuhan wirausaha di kalangan masyarakat. Pendampingan yang intensif diupayakan untuk memastikan bahwa ide bisnis yang ada dapat dilaksanakan dengan efektif dan paling tidak dapat memberikan kontribusi perekonomian bagi kelompok pedagang pasar di Motaain.

Kata Kunci: Kemampuan usaha; Diversifikasi produk; Pelaku usaha.

Kutipan:

Nursiani, N. P., Kurniawati, M., Amtiran, P. Y. & Bere, T. N. (2024). Penguatan Kemampuan Usaha Melalui Diversifikasi Produk bagi Pelaku Usaha di Pasar PLBN Motaain. *Sricommer: Journal of Sriwijaya Community Services*, 5(2): 191-198. DOI: <https://doi.org/10.29259/jscs.v5i2.191>

1. PENDAHULUAN

Kabupaten Belu merupakan salah satu kabupaten di Provinsi NTT yang berbatasan darat langsung dengan Negara RDTL sepanjang 126 KM dan terdapat 2 pintu resmi sebagai pintu gerbang di perbatasan RI-RDTL yaitu Motaain dan Turiskain. Terbukanya akses PLBN secara formal dan pengembangan PLBN Motaain yang didukung dengan konektivitas dan aksesibilitas yang semakin baik ke kawasan perbatasan berdampak terhadap meningkatnya kegiatan perdagangan di sekitar kawasan tersebut.

Keberadaan Pos Lintas Batas Negara (PLBN) Motaain di Kabupaten Belu, Nusa Tenggara Timur (NTT) saat ini semakin strategis. Tak hanya berfungsi sebagai pos lintas batas, PLBN dapat menjadi salah satu destinasi wisata baru. Saat ini terus dilakukan pengembangan, sehingga nantinya lebih lengkap dan dapat dijadikan destinasi wisata. PLBN Motaain memang mengalami perubahan yang signifikan. Sebelum diresmikan oleh Presiden Joko Widodo tahun 2016, PLBN itu hanya seperti rumah biasa dengan tiang bendera di halaman kemudian disulap menjadi bangunan megah dengan mengadopsi bentuk atap rumah Matabesi, yakni rumah tradisional masyarakat Belu. Gerbang utama PLBN ini pun sudah menggunakan sistem elektrik, yang memudahkan petugas untuk membuka dan menutup gerbang. Selain itu, jalan raya dari PLBN Motaain menuju ibukota kabupaten sudah bagus dan mulus "PLBN Motaain sudah menjadi ikon Indonesia. Hal ini sebagai implementasi program

Nawa Cita Presiden Jokowi tentang membangun Indonesia dari pinggiran. Untuk mendukung berkembangnya aktivitas perdagangan di wilayah perbatasan ini perlu dilakukan penyuluhan dan pelatihan agar menambah pengetahuan masyarakat yang tentunya akan memberikan nilai tambah bagi masyarakat melalui wirausaha.

Semakin maju suatu negara semakin banyak orang yang terdidik, maka semakin dirasakan akan pentingnya dunia wirausaha. Pembangunan akan lebih mantap jika ditunjang oleh wirausahawan yang berarti, karena kemampuan pemerintah sangatlah terbatas. Pemerintah tidak akan sanggup menggarap semua aspek pembangunan karena membutuhkan anggaran belanja yang besar, personalia, dan pengawasannya. Oleh sebab itu, wirausaha merupakan potensi pembangunan baik dalam jumlah maupun mutu. Sekarang kita menghadapi kenyataan bahwa jumlah wirausahawan di Indonesia masih sedikit dan mutunya belum bisa dikatakan baik/hebat, sehingga persoalan wirausahawan Indonesia merupakan persoalan mendesak bagi suksesnya pembangunan. Salah satu bentuk kepedulian tersebut dilaksanakan melalui kegiatan penyuluhan kewirausahaan dalam rangka meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

2. STUDI PUSTAKA

Kewirausahaan (*entrepreneurship*) adalah sikap kreatif, inovatif, berani mengambil keputusan dan bisa mengelola sesuatu sehingga menjadi lebih baik dan menguntungkan. Kewirausahaan saat ini tidak hanya dimiliki oleh bidang bisnis dan ekonomi saja, bisa menyangkut semua aspek dan bidang dalam kehidupan masyarakat (Kompas, 2009). Kata wirausaha atau pengusaha diambil dari bahasa Perancis "*entrepreneur*" yang pada mulanya berarti pemimpin music atau pertunjukan (Jhingan, 1999). Istilah Wirausaha sering dipakai tumpang tindih dengan istilah Wiraswasta. Ada pandangan yang menyatakan Wiraswasta sebagai pengganti dari entrepreneur sedangkan Wirausaha sebagai pengganti dari entrepreneurship (Alma, 2008). Dalam ekonomi, seorang pengusaha berarti orang yang memiliki kemampuan untuk mendapatkan peluang keberhasilan. Pengusaha bisa jadi seorang yang berpendidikan tinggi, terlatih, dan terampil atau mungkin saja seorang buta huruf yang memiliki keahlian di bidangnya yang diperoleh dari pengalaman hidupnya bukan dari pendidikan formal pada umumnya. Menurut Jhingan pengusaha mempunyai kriteria kualitas sebagai berikut, dalam Kompas (2009). Kewirausahaan saat ini tidak hanya dimiliki oleh bidang bisnis dan ekonomi saja, bisa menyangkut semua aspek dan bidang dalam kehidupan masyarakat (Kompas, 2009). Kata wirausaha atau pengusaha diambil dari bahasa Perancis "*entrepreneur*" yang pada mulanya berarti pemimpin music atau pertunjukan (Jhingan, 1999).

Alma (2008) mendefinisikan Kewirausahaan sebagai suatu sifat keberanian, keutamaan dalam keteladanan mengambil resiko yang bersumber pada kemampuan diri. Entrepreneurship yang berhasil memulai dengan sebuah mimpi, kemudian direncanakan dengan pemikiran yang matang yang selanjutnya merealisasikan mimpi itu. Istilah kewirausahaan sangat spesifik berkaitan dengan sikap mental dalam melihat peluang usaha yang tak dilihat orang lain, berwawasan luas walaupun penuh resiko dan selalu menguntungkan (memberikan laba). Seorang wirausahawan penting mempunyai visi dan misi di lini usahanya. Hal ini merupakan kekuatan atau daya ampuh baik dalam perencanaan, pengorganisasian, penggerakan, pengawasan, personality, pengarahan, pelaporan, efisiensi (dana). Berarti ada suatu sinergi dalam usaha karakteristik kewirausahaan (Suratna et al., 2021).

Karakteristik yang harus dimiliki oleh seorang wirausaha diantaranya adalah memiliki Visi dan Misi dalam menunjukkan sikap pribadi yang optimis dalam melihat suatu peluang yang berorientasi secara strategik dalam meraih visi dan misi dengan daya kemampuan yang kuat, yaitu: Berani menentukan resiko dalam sukses dan berfikir positif (Putri et al., 2022). Selain itu, Percaya diri merupakan faktor pendorong dari dalam diri sendiri tanpa menghiraukan pengaruh luar yang subjektif. Orentasi tertuju keluar, fikiran, perasan serta tindakan obyektif. Yakin akan kemampuan, kecerdasan, keahlian, selalu membangkitkan optimisme dalam mencari jalan keluar pada dampak hambatan yang bervariasi. Seorang wirausaha juga harus Kuat dan Tahan Mental. Dalam interaksi usaha, lingkungan adalah gelombang yang harus di tahan. Wirausahawan sebagai sebuah bentuk konstruksi kapal yang mampu berhadapan dengan kedua ombak tersebut. Di mana untuk menikmati keberhasilan dalam usaha terbentang hambatan dan godaan. Normalnya wirausahawan secara

luhur bertaqwa kepada Tuhan Yang Maha Esa. Yang terakhir adalah Naluri dan Intuisi yang Tajam yaitu suatu figur, inovator bukan plagiator, figure pemimpin bukan pengekor. Ketajaman naluri dan intuisi selalu berproses sebagai latihan dan pengalaman sehingga selalu terbuka peluang bisnis. pengekor. Ketajaman naluri dan intuisi selalu berproses sebagai latihan dan pengalaman sehingga selalu terbuka peluang bisnis.

Bertitik tolak dari hal-hal tersebut di atas maka kami merasa terpenggil untuk mengadakan Penyuluhan Kewirausahaan kepada Kelompok usaha pedagang di Pasar PLBN Motaain dalam rangka mengenalkan kewirausahaan dan menyadarkan potensi yang ada di sekitar sehingga dapat meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan mereka. Olahan hasil pertanian seperti padi, Kacang tanah, sayur-sayuran, pisang dan umbi-umbian menjadi makanan yang lebih bervariasi yang diminati oleh konsumen akan memberikan tambahan pendapatan bagi masyarakat. Kacang tanah (*Arachis hypogaea L.*) merupakan salah satu komoditas pangan yang penting di Kota Kupang. Kacang tanah dapat digunakan sebagai bahan pangan maupun industri. Sebagai bahan pangan, Kacang tanah kaya akan protein, lemak, vitamin, mineral dan serat, memiliki kandungan gula yang rendah mudah dicerna dan mampu menstabilkan gula darah dalam tubuh disamping mampu meningkatkan metabolisme

Sebagai bahan pangan untuk keperluan industri makanan dan industri lainnya, kacang tanah memiliki harga yang fluktuatif pada saat panen raya (harga menjadi rendah Rp.20.000/kg). Selain itu salah satu masalah yang dihadapi adalah petani hanya mampu menjual hasil panennya dalam bentuk mentah. Pemasaran produk dalam bentuk mentah mempunyai beberapa kelemahan yaitu (1) bahan menjadi mudah rusak, (2) perlu ruang lebih besar untuk pengangkutan dan penyimpanan serta (3) konsistensi mutu sulit terjamin. Untuk memperpanjang masa simpan dan juga meningkatkan nilai tambah perlu adanya informasi teknologi pengawetan yaitu melalui diversifikasi olahan makanan.

Diversifikasi olahan makanan yang dapat dikembangkan dari Kacang tanah adalah kacang rebus, tenteng kacang, kacang gula, kacang telor, kacang atom dan yang populer saat ini kacang disco dan panganan lainnya dari bahan dasar kacang seperti halnya kacang tanah bila diolah menjadi kacang disco karena ada campuran tepung dimana 1 kilogram kacang tanah akan menjadi 2 kg kacang disco dengan harga jual di toko/pasar swalayan Rp.15.000/200gr atau lebih kurang Rp.75.000/kg, demikian juga bila diolah menjadi rempeyek juga akan memberikan margin keuntungan yang tinggi. Bahan olahan tersebut disukai oleh konsumen dan secara ekonomis pengolahan bahan tersebut mempunyai efisiensi yang tinggi (Mudjisihono et al., 1993). Industri pengolahan aneka pangan lokal Kacang tanah di sekitar Kupang terbatas pada kacang telor dan kacang gula, Kendala utama adalah keterbatasan teknologi dan sumberdaya manusia pengelola yang masih kurang. Padahal produk mentah dapat memberikan keuntungan lebih bagi masyarakat jika bahan tersebut diolah dengan baik kemudian dapat dipasarkan dan memiliki nilai tambah (Tololiu et al., 2021).

Proses pembuatan panganan lokal kacang tanah menjadi kacang disco relative mudah, sehingga bisa langsung diadopsi oleh masyarakat. Kacang disco adalah makanan dari Kacang yang mengalami proses pencampuran dengan tepung, bumbu dan telor. Peralatan yang dibutuhkan pun relative sederhana sehingga untuk memulai usaha ini relative tidak memerlukan biaya investasi yang besar. Oleh sebab itu usaha pengolahan Kacang disco ini bisa dilakukan dalam skala usaha kecil. Hal ini membuat usaha ini sangat berpotensi untuk dikembangkan dalam kelompok-kelompok usaha (Saputri et al., 2021) Upaya untuk mengembangkan usaha pengolahan Kacang ini sejalan dengan upaya menumbuh-kembangkan usaha industri mikro kecil dan menengah (Purnama, 2023). Namun demikian, dilatar belakangi oleh pemikiran adanya keterbatasan teknologi dan sumberdaya manusia pengelola yang masih kurang, maka menjadi kebutuhan mendesak untuk menyediakan informasi dalam bentuk penyuluhan dan pelatihan teknologi pengolahan kacang tanah bagi pelaku usaha di Padar Motaain sehingga (1) terjalin kerjasama dalam mengembangkan, mengolah potensi lingkungan serta meningkatkan produksi dan pengetahuan manajemen usaha pengolahan pangan lokal kacang tanah menjadi kuliner panganan, (2) terbentuknya kelompok usaha baru di kalangan masyarakat yang merupakan cikal bakal pusat pengembangan ipteks dan jiwa wirausaha bagi Masyarakat (Purbaningsih et al., 2023)

3. METODE

Metode yang akan digunakan dalam pelaksanaan kegiatan Pengabdian Pada Masyarakat Program Kemitraan Masyarakat (PPM PKM) ini adalah *action research* atau penerapan teknologi melalui penyuluhan, praktek (demonstrasi) dan pendampingan langsung di lapangan. Metode pendekatan yang ditawarkan bagi pedagang pasar PLBN Motaain adalah penyuluhan, praktek mengolah kacang tanah dan pendampingan. Kegiatan ini dapat dijabarkan sebagai berikut :

1. Penyuluhan tentang teknologi pengolahan kacang tanah yakni memberikan pengetahuan manajemen produksi kacang disco dan pemasarannya sekaligus memotivasi dan menumbuh kembangkan minat berwirausaha.
2. Kegiatan praktek yang akan dilakukan adalah membuat daftar peralatan yang digunakan, membuat daftar pengadaan bahan baku dan bahan lainnya, membuat skema urutan kerja, demonstrasi pengolahan kacang tanah yang dimulai dengan membersihkan, meracik bumbu, pencampuran dengan bahan-bahan lainnya, tahap penggorengan hingga menjadi produk yang siap dipasarkan dan membuat perhitungan-perhitungan biaya yang dibutuhkan.
3. Pendampingan yakni tim bersama-sama dengan masyarakat bergabung melakukan proses pengolahan kacang mulai dari pembersihan hingga produk siap dikonsumsi.

Metode pendampingan pembinaan sekaligus mengawasi secara langsung aktivitas yang dilakukan agar masyarakat benar-benar menyerap pengetahuan dan teknologi pengolahan kacang tanah yang memiliki nilai jual tinggi. Penyuluhan tentang teknologi pengolahan kacang tanah yakni memberikan pengetahuan manajemen produksi kacang disco dan pemasarannya sekaligus memotivasi dan menumbuh kembangkan minat berwirausaha.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Penyuluhan

Hasil dari penyuluhan yang dilakukan oleh Tim Pelaksana PPM, dalam mentransfer ilmu pengetahuan dan teknologi mencapai keberhasilan 100% dilihat dari kehadiran. Ditargetkan jumlah peserta yang mengikuti secara aktif sebanyak 35 orang, dan yang hadir melebihi dari target karena banyak juga dihadiri oleh para porter yang berada disepertaran lokasi pengabdian. Tingkat kehadiran dalam penyuluhan mencapai 100%, hal ini disebabkan karena penyuluhan tentang teknologi pengolahan kacang tanah yakni memberikan pengetahuan manajemen produksi kacang disco dan pemasarannya sekaligus memotivasi dan menumbuh kembangkan minat berwirausaha sehingga kegiatan ini mengundang ketertarikan untuk diketahuinya.



Gambar 1. Penyuluhan Motivasi Berwirausaha

Pengetahuan masyarakat peserta penyuluhan meningkat dilihat dari hasil wawancara dengan mereka sebelum dan setelah dilakukan penyuluhan. Sebelum penyuluhan lebih dari 80% belum mengetahui teknologi pengolahan kacang tanah yakni memberikan pengetahuan manajemen produksi kacang disco dan pemasarannya. Setelah penyuluhan peserta menjadi tahu teknologi pengolahan kacang tanah sehingga kegiatan ini memberikan pengetahuan manajemen produksi pengepakan (*packing*), pemasaran olahan kacang tanah.

4.2. Praktek

Kegiatan praktek yang akan dilakukan Tim Pelaksana PPM tentang Penguatan Kemampuan Usaha Melalui Diversifikasi Produk Bagi Pelaku Usaha di Pasar PLBN Motaain adalah :

1. Peralatan yang digunakan. Peralatan yang digunakan antara lain kompor gas dan kompor minyak, tabung gas, wajan, panci, baskom, pisau, dulang, sutel dan serongan.
2. Daftar pengadaan bahan baku dan bahan lainnya yang digunakan antara lain kacang tanah, minyak goreng, terigu, garam, gula, penyedap rasa dan telur.
3. Membuat schema urutan kerja.

Schema urutan kerja dalam Kegiatan PPM, meliputi :

- a. Mempersiapkan alat dan bahan.
 - b. Membersihkan kacang tanah.
 - c. Meracik bumbu terdiri dari : bawang merah, bawang putih, jahe, kemiri, cabai keriting, ketumbar, kaldu jamur kering
 - d. Mengadonkan tepung ditambah bumbu, gula, garam dan air secukupnya.
 - e. Kacang tanah yang dilumuri tepung lalu digoreng di minyak dingin dan dilanjutkan pada minyak yang panas sampai matang.
 - f. Kacang yang sudah digoreng matang diriskan supaya kandungan minyak di kacang berkurang.
 - g. Setelah kacang yang sudah diselimuti tepung (kacang disco) kering dan kacang dingin siap untuk di epak (*packing*).
4. Demonstrasi pengolahan kacang tanah menjadi kacang disco yang kegiatannya dimulai dari membersihkan, meracik bumbu, pencampuran dengan bahan –bahan lainnya, tahap penggorengan hingga menjadi produk yang siap dipasarkan.
 5. Anggaran biaya yang dibutuhkan dalam Kegiatan PPM. Anggaran kegiatan ini berasal dari DIPA program studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Nusa Cendana.
 - 6.



Gambar 2. Proses Pengolahan Kacang Disco

Kegiatan pendampingan kepada Kelompok Usaha Pedagang Pasar PLBN Motaain yang mengikuti Kegiatan PPM yang sudah dilakukan, dimulai dari kegiatan penyuluhan, praktek, demonstrasi dan pendampingan di lapangan sesuai kegiatan praktek pengolahan kacang tanah yang telah diuraikan/dijelaskan di atas. Tim Pelaksana PPM yang bertugas sebagai pendamping sesuai dengan kepakarannya yang relevan dengan judul PPM yang diterima dan diterapkan yakni: 4 (empat) orang pelaksana dari dosen (PNS), 2 (dua) orang narasumber dari dosen dan 2 (dua) orang asisten dari mahasiswa Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis (FEB).

5. KESIMPULAN

Dari hasil kegiatan program PPM Pembinaan Kemandirian Usaha Dalam Menumbuhkan Minat dan Kemampuan Berwirausaha Kelompok Usaha Pasar Motaai, maka dapat disimpulkan bahwa Kehadiran dan keaktifan dalam kegiatan penyuluhan (100%), praktek dan pendampingan (100%) sesuai kemajuan telah mencapai 100%. Selanjutnya, Pengolahan kacang tanah menjadi produk kacang disco memberikan nilai tambah dari sisi harga, dimana harga kacang tanah sebelum diolah seharga Rp. 30.000,- per kilogram setelah diolah menjadi produk jadi harganya menjadi Rp. 75.000,- per kilogram. Dan juga Pemilihan alat dan bahan untuk pengolahan kacang tanah menjadi produk yang siap dipasarkan relative mudah didapatkan di pasar.

Sementara saran yang dapat disarankan adalah diharapkan mampu menghasilkan produk-produk olahan makanan yang diminati oleh masyarakat agar anggota kelompok memiliki sumber pendapatan bagi keluarga dan Kepada Kelompok Usaha Pasar PLBN Motaain diharapkan tetap termotivasi untuk berusaha meningkatkan kemampuan berwirausaha.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terimakasih ditujukan kepada semua pihak yang telah terlibat dalam kegiatan pengabdian ini. Koordinator program studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Nusa Cendana Kupang, Para mitra dari pedagang pasar PBLN Motaain, para narasumber dan tenaga lapangan.

REFERENSI

- Alma, B. (2008). *Kewirausahaan*. Alfabeta.
- Diby, P. (2013). *Memilih usaha dan teknik analisis investasi untuk usaha Pertanian Agribisnis*. Aditya Media. <https://balaiyanpus.jogjaprov.go.id/opac/detail-opac/?id=11356>
- Khamimah, W. (2021). Peran kewirausahaan dalam memajukan perekonomian Indonesia. *Jurnal Disrupsi Bisnis*, 4(3), 228-240.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2017). *Dasar-Dasar Pemasaran*. Inter Media.
- Kotler, P., Keller, K. L., & Ang, S. H. (2018). *Marketing management: an Asian perspective*. Pearson.
- Purbaningsih, Y., Rahman, I., Triani, N., Baba, S., Dagong, M. I. A., Naim, Z., ... & Sisi, L. (2023). Model Pengembangan Usaha Pada Pemberdayaan Masyarakat Pengolah Gula Aren Melalui Diversifikasi Produk Olahan Gula Aren Di Desa Lamondape Kecamatan Polinggona Kabupaten Kolaka. *Jurnal Abditani*, 6(2), 166-171. <https://doi.org/10.31970/abditani.v6i2.292>
- Putri, R. A., Kumalasari, I. D., & Utama, B. (2022). Implementasi program diversifikasi produk pangan lokal di dinas ketahanan pangan provinsi jawa tengah. *MEDIAGRO*, 18(1), 10-22. DOI: <http://dx.doi.org/10.31942/mediagro.v18i1.4973>
- Purnama, M. F. (2023). Pkmi Pemberdayaan Ibu-Ibu Warga Perumnas Poasia Melalui Diversifikasi Produk Berbasis Olahan Ikan Di Kota Kendari. *Jurnal Pengabdian Meambo*, 2(2), 112-119. <https://doi.org/10.56742/jpm.v2i2.70>
- Saputri, N. D. M., Yuliani, Y., & Putri, Y. H. (2021). Peningkatan Kemampuan UMKM dalam Melakukan Analisis Kelayakan Usaha Agar Dapat Bertahan di Masa Pandemi COVID-19. *Sricommerce: Journal of Sriwijaya Community Services*, 2(2), 177-181. <https://doi.org/10.29259/jscs.v2i2.69>
- Sulastrri. (2022). *Strategi Difersifikasi dan Implementasinya*. Alfabeta.

- Suratna, S., Soeprapto, A., Susanta, S., & Nugroho, S. P. (2021). Penguatan Kapasitas Kelompok Wanita Tani Melalui Diversifikasi Produk Olahan Pangan Lokal. *Dharma: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2(1). 166-171. <https://doi.org/10.31970/abditani.v6i2.292>
- Suryana. (2003). *Kewirausahaan : Kiat dan Proses Menuju Sukses*. Salemba Empat.
- Tjiptono, F. (2000). *Strategi Pemasaran*. Andi.
- Tohar, M. (2015). *Membuka Usaha Kecil*. Kanisius.
- Tololiu, C. L., Rumagit, G. A. J., & Dumais, J. N. K. (2021). Analisis Nilai Tambah Kacang Tanah Pada Usaha Kacang Bawang “Marindi” Di Kota Manado (Analyzing the Values Added of the Peanuts on Onion Bean Business “Marindi” in Manado City). *Agri-Sosioekonomi*, 17(1), 67. <https://doi.org/10.35791/agrsosek.17.1.2021.32262>
- Trinanda, O., & Sari, A. Y. (2019). Penguatan Diversifikasi Produk dan Desaian Produk Kelompok Tenun Mulia di Kabupaten Solok. *Seminar Nasional Pengabdian Kepada Masyarakat (SEPAKAT)*, 1, 271-277 <https://journal.itk.ac.id/index.php/sepakat/article/view/600>
- Tunggal, A., W. (2015). *Manajemen Kewirausahaan*. Hafrindo.
- Wijaya, T. (2000). *Bentuk Usaha Dalam Kegiatan Ekonomi*. Akatiga.

THIS PAGE INTENTIONALLY LEFT BLANK