

**MENINGKATKAN KEUNGGULAN BERSAING KRUPUK SINGKONG BERBASIS  
TECHOPRENEURSHIP DESA PETUNG KECAMATAN PANCENG  
KABUPATEN GRESIK****Eka Srirahayu Ariestiningsih<sup>1\*</sup>, Dwi Faqihatus Syarifah Has<sup>2</sup>, Munisah<sup>3</sup>**<sup>1-3</sup>Universitas Muhammadiyah Gresik

E-mail Korespondensi: eka.ariesty@umg.ac.id

Disubmit: 21 Mei 2023

Diterima: 30 Mei 2023

Diterbitkan: 01 Juli 2023

Doi: <https://doi.org/10.33024/jkpm.v6i7.10164>**ABSTRAK**

Salah satu komoditas tanaman pangan yang berperan sangat besar selain padi, jagung dan kacang hijau adalah singkong (ubi kayu). Singkong merupakan tanaman yang mudah tumbuh meskipun pada musim kemarau, selain itu juga memiliki nutrisi yang lengkap yaitu karbohidrat, protein lemak, vitamin dan mineral, memiliki nama latin Manihot Esculenta dan Cassava berasal dari bahasa Inggris. Singkong mempunyai nilai ekonomi yang penting dibandingkan dengan umbi-umbian lain, selain umbinya, daun singkong mengandung banyak protein yang diolah menjadi berbagai macam sayur. Kerupuk singkong adalah kerupuk berbahan dasar singkong merupakan cemilan populer di masyarakat dengan harga murah namun rasanya tidak kalah dengan cemilan rakyat yang lain. Tujuan dari kegiatan pengabdian ini adalah melakukan pendampingan kepada pelaku usaha Kerupuk Singkong Ibu Kartoyah agar sebaik mungkin bisa melayani keinginan pelanggan, memenuhi kebutuhan pelanggan dan memanfaatkan teknologi untuk menciptakan kinerja perusahaan yang efektif dalam mencapai keunggulan bersaing. Metode yang digunakan adalah observasi, mengedukasi, pendampingan, pelatihan dan fasilitasi. Hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan prosentase hasil pre test dan post test, pemahaman pentingnya jiwa kewirausahaan dan pembukuan sederhana, terdapat percepatan waktu proses produksi, kerupuk singkong menjadi lebih sehat dan rasanya lebih enak. Dengan naiknya performa kerupuk singkong, memberikan peningkatan nilai jualnya. Dalam upaya pencapaian keunggulan bersaing diperlukan pembeda produk melalui inovasi diantaranya adalah inovasi produk, dan proses.

**Kata Kunci:** Keunggulan Bersaing, Kerupuk Singkong, Inovasi, *Technopreneurship*

**ABSTRACT**

*One of the food crop commodities that plays a very large role besides rice, corn and green beans is cassava. Is a plant that is easy to grow even during the dry season, besides that it also has complete nutrition, namely carbohydrates, fat protein, vitamins and minerals, has the Latin name Manihot Esculenta. Cassava has important economic value compared to other tubers, apart from the tubers, cassava leaves contain a lot of protein which is processed into various kinds of vegetables. Cassava crackers are crackers made from cassava*

*which are popular snacks in the community at low prices but taste not inferior to other popular snacks. The purpose of this service activity is to provide assistance to the cassava cracker business actor Mrs. Kartoyah so that she can best serve customer desires, meet customer needs and utilize technology to create effective company performance in achieving competitive advantage. The methods used are observation, educating, mentoring, training and facilitation. The results of the activity showed an increase in the percentage of pre-test and post-test results, an understanding of the importance of an entrepreneurial spirit and simple bookkeeping, there is an acceleration of the production process time, cassava crackers become healthier and taste better. Conclusion: with the increase in the performance of cassava crackers, the selling value increases. In an effort to achieve competitive advantage, it is necessary to differentiate products through innovation, including product and process innovation.*

**Keywords:** *Competitive Advantage, Cassava Crackers, Inovation, Technopreneurship.*

## 1. PENDAHULUAN

Sektor pertanian mampu memberikan kontribusi yang sangat besar dalam perkembangan perekonomian di Indonesia. Salah satu komoditas tanaman pangan yang berperan sangat besar selain padi, jagung dan kacang hijau adalah singkong (ubi kayu). Singkong merupakan tanaman yang mudah tumbuh meskipun pada musim kemarau, selain itu juga memiliki nutrisi yang lengkap yaitu karbohidrat, protein lemak, vitamin dan mineral (Wisubroto, 2019). Memiliki nama latin *Manihot Esculenta* dan Cassava berasal dari bahasa Inggris, mempunyai nilai ekonomi yang penting dibandingkan dengan umbi-umbian lain. Selain umbinya, daun singkong mengandung banyak protein yang diolah menjadi berbagai macam sayur. Produk olahan dari singkong ditemukan di beberapa daerah seperti Magelang (getuk), Yogyakarta, Malang termasuk Gresik. Dari penelitian (Tunbonat, et al., 2021) Pengolahan hasil produksi dari suatu industri, memiliki pengaruh terhadap pertumbuhan ekonomi masyarakat. Berbagai hasil alam di Indonesia dapat dikelola dalam satu industri untuk memperoleh nilai jual yang tinggi. Pengolahan industri dari hasil alam yang dapat memperoleh nilai jual yang tinggi salah satunya adalah berasal dari umbi-umbian.

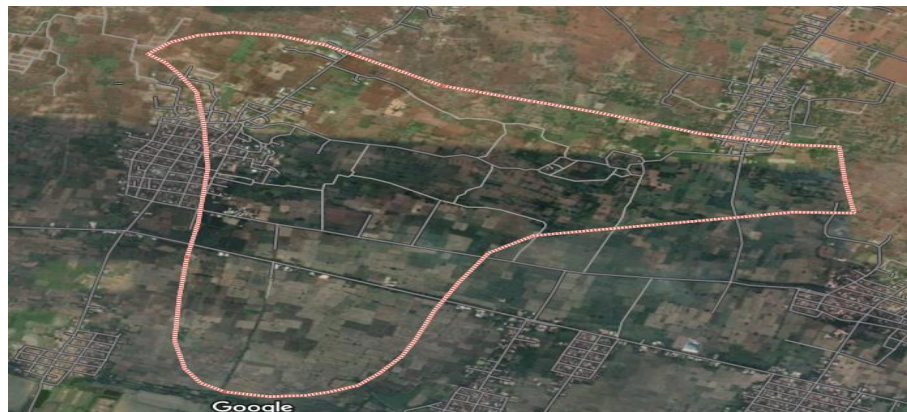
Desa Petung Kecamatan Panceng Gresik, secara geografis sebagian wilayahnya berupa lahan perkebunan dan pekarangan, berdasarkan perbedaan tingkat ketinggian daerah merupakan dataran rendah dan sedang, jenis penggunaan tanah meliputi tanah sawah : 324,00 ha, tanah pekarangan 10,80 ha, tanah kering/ladang 165,50 ha dari tanah kering tersebut oleh warganya dimanfaatkan untuk menanam ubi jalar, jagung, sukun dan sebagian besar singkong. Dari hasil kebun tersebut dijadikan mata pencaharian penduduk, baik dipasarkan mentah maupun bentuk olahan, karena terbukti produk umbi-umbian, sukun, singkong dan ubi jalar yang populer di Gresik berasal dari desa Petung. Kondisi tersebut sesuai dengan pernyataan Kepala Dinas Perindustrian Dan Perdagangan Jawa Timur bahwa, singkong (ubi kayu) bisa menjadi bahan pangan alternatif yang memiliki prospek cerah terhadap substitusi impor bahan pangan serta

menjadi komoditas pangan lokal yang mampu memperkuat ketahanan pangan Jawa Timur. (Irawan, 2020)

## 2. MASALAH DAN RUMUSAN PERTANYAAN

Di desa Petung terdapat beberapa pengusaha kerupuk, 6 diantaranya adalah pengusaha kerupuk berbahan dasar pangan lokal singkong atau *cassava*, dari survei awal ditemukan bahwa proses pengolahan dilakukan secara manual tradisional sehingga terjadi kurang efektifan proses, pengertian dari efektif adalah usaha untuk mendapatkan tujuan, hasil dan target yang diharapkan dengan tepat waktu (University, 2020). Pewarnaan produk masih menggunakan bahan pewarna kimia atau sintesis, keawetan hanya bertahan dua hari, karena kemasannya tidak rapi, pada kegiatan manajemen keuangan belum ada pemisahan pencatatan keuangan pribadi dan usahanya.

Berdasar pada uraian diatas maka dirumuskan, permasalahan yang dihadapi pelaku usaha kerupuk di desa Petung, adalah bagaimana kegiatan pengabdian ini bisa memberikan solusi, untuk pemecahan ketiga masalah tersebut dengan melakukan pendampingan dalam mencapai keunggulan bersaing kerupuk singkong, memanfaatkan teknologi yang tepat yakni berbasis *technopreneurship*.



Gambar 1 : Peta Lokasi Kegiatan Pengabdian Desa Petung

## 3. KAJIAN PUSTAKA

Keunggulan Bersaing (Kotler & Armstrong, 2014) adalah perencanaan penawaran pasar guna memperoleh nilai lebih daripada pesaing yang selalu berupaya memenangkan pasar yang sama, dimana pengusaha harus memahami keinginan pelanggan dan meningkatkan hubungan yang baik, menurut (Boyd & Larreche, 2000) adalah perkembangan dari nilai yang mampu diciptakan perusahaan untuk pembelinya. Tujuan keunggulan bersaing adalah Tujuan dari Keunggulan bersaing adalah : (1) membentuk suatu positioning yang tepat; (2) mempertahankan pelanggan/loyalitas; (3) mendapatkan pangsa pasar baru; (4) memaksimalkan penjualan; (5) menciptakan kinerja bisnis yang efektif (Kotler & Armstrong, 2014). Salah satu faktor yang mempengaruhi keunggulan bersaing menurut (Prasidya Jati & Sugiarto, 2015) adalah Kualitas Produk, semakin tinggi kualitas produk maka akan meningkatkan keunggulan bersaing. Sedangkan

strategi yang disusun dalam mencapai keunggulan bersaing menurut (Porter, 2001) adalah (1) *cost leadership*; (2) *deferentiation*; (3) *market segmentation* atau *focus*. *Cost leadership* atau keunggulan biaya adalah bagaimana perusahaan menetapkan harga paling rendah dibanding pesaingnya namun tidak mengurangi kualitas dari produk maupun jasanya; *Deferentiation* atau deferensiasi adalah bagaimana perusahaan dapat menciptakan produk atau jasa yang berbeda dengan pesaingnya; yang ketiga adalah fokus perusahaan harus tertuju pada suatu segmen tertentu, menurut Porter dalam (Lenggogeni & Ferdinand, 2016). Dari hasil penelitian (Kusumawardhany, et al., 2019) menunjukkan peningkatan daya saing produk unggulan di era revolusi industri 4.0 dapat dilakukan dengan strategi kewirausahaan berbasis teknologi (*Technopreneurship*).

Dalam konsep *Technopreneurship*, menurut (Mopangga, 2015) basis pengembangan kewirausahaan bertitik tolak dari adanya invensi dan inovasi dalam bidang teknologi yang tidak sekedar *high-tech* melainkan aplikasi pengetahuan pada kerja orang (*human work*) seperti penerapan akuntansi, *ekonomi order quantity*, pemasaran secara lisan maupun online. Strategi yang sangat tepat dilakukan oleh perusahaan dalam persaingan yang semakin tinggi adalah mempertahankan loyalitas pelanggan melalui peningkatan kepuasan konsumen, sedangkan untuk memperluas pasar, strategi yang digunakan adalah inovasi produk. (Jannah, 2014), yang termasuk dalam inovasi produk meliputi isi (rasa dan kualitas) dan kemasan (pembungkus, tulisan, warna, sistem buka tutupnya dan bentuknya) (Hendro, 2011).

Realisasi pemecahan masalah dilaksanakan mengacu pada referensi pendapat pakar, hasil penelitian dan pengabdian terdahulu sebagai pendukung penetapan kegiatan untuk mengatasi permasalahan Mitra, yakni Ibu Kartoyah pelaku usaha Kerupuk Singkong. Seperti telah diuraikan pada bab sebelumnya bahwa saat ini proses produksi kerupuk singkong masih dilakukan secara tradisional, mengingat di desa Petung terdapat beberapa pelaku usaha penghasil kerupuk dan juga olahan lain berbahan dasar singkong baik berupa jajanan maupun keripik, olehnya itu perlu ada upaya untuk mempertahankan eksistensi usaha Kerupuk Singkong Ibu Kartoyah dan juga ada peningkatan keunggulan bersaing. Menurut David dalam (Niode, 2012) memiliki dan menjaga keunggulan kompetitif atau bersaing sangat penting untuk keberhasilan jangka panjang usaha. Pada umumnya sebuah perusahaan mampu untuk mempertahankan keunggulan bersaing hanya pada periode tertentu, karena ditiru pesaing dan melemahnya keunggulan tersebut. Menurut (Hana, 2013) untuk menghindari dari kondisi keunggulan bersaing yang tidak bertahan lama adalah dengan memberikan pelanggan perbedaan unik, unggul dan konsisten pada atribut produk yang dihasilkan dibandingkan dengan produk pesaing, hal tersebut menunjukkan pentingnya pelaku bisnis untuk selalu memperhatikan dinamika pasar.

Kegiatan inti dari keunggulan bersaing adalah upaya bertahap yang dilakukan oleh pengusaha untuk menggerakkan pelanggan agar tertuju pada produk yang dimiliki, karena berbeda dari produk sejenis baik dari segi harga, manfaat maupun produknya itu sendiri, yang tujuannya adalah mampu memenangkan persaingan pasar. Salah satu tujuan keunggulan bersaing menurut (Kotler & Amstrong, 2014) adalah menciptakan kinerja bisnis yang efektif, perusahaan harus menciptakan kinerja bisnis yang efektif, agar bisnis mereka dapat dikelola secara strategis, yaitu dengan mendefinisikan: (a) kelompok pelanggan yang akan dilayani, (b) kebutuhan

pelanggan yang akan dipenuhi, (c) serta teknologi yang akan digunakan untuk memenuhi kebutuhan-kebutuhan tersebut.

Sejalan dengan tujuan keunggulan bersaing tersebut, maka tujuan dari kegiatan pengabdian ini adalah melakukan pendampingan kepada pelaku usaha Kerupuk Singkong Ibu Kartoyah agar sebaik mungkin bisa melayani keinginan pelanggan, memenuhi kebutuhan pelanggan dan memanfaatkan teknologi untuk menciptakan kinerja perusahaan yang efektif dalam mencapai keunggulan bersaing. Mengacu pada konsep orientasi pasar menurut Mark Uncles, yang dikutip (Sugiyati, 2015), didefinisikan sebagai proses dan aktivitas berkaitan dengan penciptaan dan pemuasan pelanggan dengan cara terus memberikan pelayanan yang baik, seperti menilai kebutuhan dan keinginan pelanggan. Penerapan orientasi pasar akan membawa peningkatan kinerja perusahaan tersebut, sedangkan menurut pendapat Narver dan Slater dalam (Sugiyati, 2015) adalah budaya organisasi yang paling efektif dalam menciptakan perilaku penting untuk penciptaan nilai unggul bagi pembeli serta kinerja dalam bisnis.

Untuk mencapai tujuan kegiatan pengabdian ini, strategi yang tepat adalah menggunakan salah satu dari teori Michael E. Porter yakni, strategi *differentiation* atau diferensiasi, yaitu proses memberikan serangkaian perbedaan yang dianggap penting, misalnya menciptakan nilai melalui inovasi produk, kualitas dan teknologi yang unggul, produk unik, memberikan pelayanan terbaik, memahami dan memenuhi keinginan dan kebutuhan pelanggan, sehingga menjadi pembeda dari pengusaha lain. Diferensiasi Produk menurut Griffin dalam (Dejawata; Kumadji & Abdillah, 2014) adalah penciptaan suatu produk atau citra produk yang cukup berbeda dengan produk-produk yang telah beredar dengan maksud untuk menarik konsumen, penjelasannya adalah Diferensiasi Produk adalah kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan dalam menghasilkan dan memasarkan produk yang berbeda dengan tawaran pesaing. Perbedaan yang diciptakan memiliki keunggulan nilai dan manfaat lebih untuk memenuhi kebutuhan pelanggan. Inovasi produk merupakan cara meningkatkan nilai sebagai sebuah komponen kunci suksesnya bisnis yang dapat membawa perusahaan mempunyai keunggulan bersaing dan menjadi pemimpin pasar Hernard & Szymanski dalam (Hidayanti ; Damayanti & Arif, 2022)

#### 4. METODE

##### Bahan dan Alat

- 1) Materi edukasi tentang pentingnya memiliki jiwa kewirausahaan, resep penggunaan zat pewarna kerupuk dengan bahan alami, serta pembukuan sederhana merupakan bahan dalam kegiatan pengabdian ini
- 2) Sedangkan alat yang digunakan untuk edukasi, pendampingan dan pelatihan adalah Leaflet, buku panduan material pengemasan, alat ukur keberhasilan kegiatan berupa soal-soal kuis
- 3) Media yang digunakan untuk kegiatan Laptop, LCD dan PPT

##### Metode Pelaksanaan Kegiatan

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini dilaksanakan pada bulan Februari - Maret 2023 di Desa Petung Kecamatan Panceng Kabupaten Gresik. Alokasi waktu selama 2 (dua) bulan, terdistribusi pada seluruh



kegiatan pengabdian, dimulai dari tahap survei awal atau observasi hingga tahap evaluasi dan menyusun laporan kegiatan pengabdian

#### Tahap I

- 1) Observasi awal untuk menggali permasalahan yang mungkin ada di desa Petung.

Pada minggu pertama bulan Februari adalah kegiatan observasi yang dilakukan Tim adalah diskusi dengan Kepala Desa, Ketua PKK, Pimpinan BUMDes dan juga Ketua Karang Taruna, dari hasil diskusi diperoleh informasi sebagai gambaran umum tentang keadaan desa Petung dan masyarakatnya.



Gambar 2 : Diskusi Tim bersama Pihak desa untuk mendapatkan gambaran dan data desa Petung

- 2) Melakukan wawancara pada pengusaha/produsen kerupuk

Pada minggu pertama bulan Februari disamping dilakukan diskusi bersama Perangkat Desa juga dilakukan wawancara dengan para pelaku UKM dan juga Anggota BUMDes, hasil wawancara yang dilakukan Tim, diperoleh data, bahwa sebagai penghasil umbi-umbian populer di kabupaten Gresik, warga desa Petung belum sepenuhnya menyadari bahwa hasil ladang mereka bisa diolah dan ditingkatkan nilai ekonomisnya, misalnya diolah menjadi tepung mocaf atau tepung cassava, yang bisa digunakan sebagai substitusi olahan makanan atau digunakan sebagai bahan dasar kerupuk.

Kebanyakan pengusaha kerupuk yang ada di desa Petung menggunakan bahan dasar tepung, hanya 6 pengusaha kerupuk yang menggunakan bahan dasar singkong atau cassava, namun dengan cara pengolahan yang berbeda satu dengan yang lainnya, sehingga menghasilkan produk yang berbeda juga, salah satunya ada yang disebut dengan **Samiler** dari singkong di parut, ditambah garam dan bawang, selanjutnya dibuat lempengan dan diuapkan kemudian dijemur dan digoreng. Ada pula yang disebut lempeng, bahan singkong diparut ditambah bahan puli dan bumbu.

- 3) Menetapkan Mitra (produsen kerupuk singkong) Desa Petung

Pada minggu kedua Februari sudah dilakukan penetapan Mitra, dari keenam pengusaha kerupuk di desa Petung ada satu pengusaha yang menurut Tim tepat dijadikan mitra pengabdian, dari hasil

wawancara sebelum penetapan mitra diperoleh informasi bahwa pengusaha kerupuk yang bernama Ibu Kartoyah, mengolah kerupuknya dengan cara yang rumit dan unik memerlukan waktu yang sangat panjang, masih menggunakan zat pewarna kimia atau sintesis, dijual dengan harga sangat murah Rp.1.000,00 per bungkus, kemasan sederhana yang membuat kerupuk cepat melempem hanya mampu bertahan tiga hari. Belum ada pencatatan keuangan dan pemisahan penggunaan keuangan usaha dan rumah tangga (pribadi). Olehnya itu Tim merasa perlu melakukan pendampingan pada ibu Kartoyah

### Tahap II (Realisasi Kegiatan)

Pada tahap realisasi kegiatan yang merupakan kegiatan inti pengabdian dilaksanakan pada minggu ketiga sampai ketujuh. Adapun rincian kegiatan inti ini dilaksanakan dengan metode sebagai berikut :

- 1) Melaksanakan edukasi dalam menumbuhkan jiwa kewirausahaan pada Mitra.

Edukasi yang dilakukan oleh Tim adalah menyampaikan materi tentang kreatif dan inovatif yang merupakan inti dari kewirausahaan kepada peserta.

- 2) Malaksanakan Pelatihan Manajemen

Agar usaha kerupuk singkong ibu Kartoyah memiliki ketertiban administrasi keuangan, maka diberikan pelatihan manajemen, terutama pembukuan atau akuntansi sederhana. Kegiatan pelatihan manajemen, diumumkan kepada masyarakat dengan harapan banyak yang tertarik dan merasa perlu mengikuti pelatihan tersebut untuk menambah pengetahuan, sehingga pesertanya bukan saja pengusaha kerupuk. Sekecil apapun usaha akan membutuhkan pengetahuan tentang pengelolaan keuangan, baik proses akuntansi maupun pembukuan. Pembukuan sederhana merupakan bagian kecil dari praktek pencatatan aliran keuangan yang terdiri dari pemasukkan/pendapatan dan pengeluaran atau transaksi keuangan dari usaha mereka yang nantinya akan menghasilkan pelaporan keuangan.



Gambar 3 : Poster Edukasi Kewirausahaan Dan Pelatihan Pembukuan Sederhana

- 3) Melaksanakan pendampingan dan pelatihan dalam memproduksi kerupuk secara efektif.

Untuk lebih meningkatkan mutu kerupuk singkong atau kerupuk cassava dilaksanakan pendampingan dan pelatihan kepada pengusaha

untuk mengolah kerupuk yang lebih enak dan sehat dengan memanfaatkan zat pewarna dari bahan alami.

4) Memfasilitasi pengemasan produk

Untuk mengatasi permasalahan produk kerupuk yang cepat melempem, maka diperlukan perbaikan dalam pengemasan



Gambar 4 : Penampakan Awal Kemasan Kerupuk Singkong

### Tahap III

#### Monitoring dan Evaluasi

Pada tahap akhir, yaitu minggu kedelapan kegiatan dilakukan evaluasi, dengan melakukan pre test sebelum kegiatan dan post test untuk mendapatkan informasi bahwa kegiatan telah berhasil, namun sebelumnya pada saat kegiatan berjalan dilaknakan monitoring agar bisa diketahui apakah kegiatan berjalan sesuai dengan perencanaan yan ditetapkan

## 5. HASIL DAN PEMBAHASAN

Dari kegiatan observasi awal, diskusi dan wawancara diperoleh gambaran, bahwa warga desa Petung belum memanfaatkan peluang yang ada, karena belum sepenuhnya memahami pentingnya jiwa kewirausahaan untuk meningkatkan kesejahteraan keluarga dan masyarakat, agar pandai membaca dan memanfaatkan peluang yang ada , tidak membiarkan peluang berlalu sia-sia.

Desa Petung penghasil umbi-umbian terpopuler di Kabupaten Gresik, belum disentuh inovasi dan kreatifitas yang tinggi guna memaksimalkan pendapatan dan kesejahteraan masyarakatnya. Olehnya itu sosialisasi pentingnya jiwa kewirausaan sangat diperlukan bagi masyarakat desa Petiung. Kegiatan diikuti oleh 50 peserta, terdiri dari 5 orang perangkat desa, pengurus PKK 5 orang, Ketua dan Anggota BUMDes 5 orang, Ketua dan Anggota Karang Taruna 10 orang, 6 orang mahasiswa yang berasal dari desa Petung dan 6 orang pengusaha kerupuk serta 13 anggota PKK dan ibu rumah tangga. Acara dilaksanakan mulai tanggal 24 Februari 2023, pukul 14.00 sampai selesai, bertempat di Balai Desa, dibuka oleh bapak H. Zainal selaku Sekretaris Desa .

Dalam kegiatan edukasi dan pelatihan ini disampaikan materi yang berkaitan dengan menciptakan usaha baru atau mengembangkan usaha yang sudah ada, dengan keberanian menanggung resiko dan ketidakpastian untuk mencapai keuntungan dan pertumbuhan dengan mengidentifikasi



peluang yang ada. Upaya untuk menanggulangi resiko dan ketidakpastian pengusaha harus berinovasi dengan kreatifitas yang tinggi, Dari materi yang disampaikan bisa disimpulkan bahwa kreativitas dan inovasi adalah inti dari nilai kewirausahaan yang mestinya dimiliki setiap orang. Hal tersebut sesuai dengan penelitian yang dilakukan (sulastri, 2017) hasilnya menyatakan jiwa kewirausahaan mampu menciptakan nilai tambah dari keterbatasan, dalam upaya menciptakan nilai tambah, dengan menangkap peluang bisnis dan mengelola sumber daya untuk mewujudkannya.

Indikator keberhasilan dari kegiatan edukasi ini ditetapkan sebagai berikut :

- 1) Peserta edukasi memahami pentingnya memiliki jiwa kewirausahaan yang direpresentasikan pada daya kreativitas tinggi untuk berinovasi
- 2) Peserta edukasi mampu membaca peluang yang ada dan memanfaatkannya untuk meningkatkan kesejahteraan
- 3) Peserta edukasi memahami bahwa peluang usaha bisa berasal dari keluhan atau kebutuhan masyarakat
- 4) Ada peningkatan prosentase pemahaman nilai kewirausahaan sebelum dan sesudah edukasi

Dari data yang terkumpul diperoleh informasi bahwa pengusaha kerupuk dan pemilik usaha yang lain belum melakukan pemisahan keuangan usaha dengan keuangan keluarga, dikarenakan tidak memiliki catatan khusus tentang pengelolaan keuangan usahanya. Hal tersebut terjadi karena kurangnya pemahaman tentang pentingnya manfaat dari pencatatan atau pembukuan sehingga tidak bisa diketahui penghasilan dan perkembangan usaha.

Guna memberikan pemahaman tentang pengelolaan keuangan usaha, kepada masyarakat dan terutama pada pelaku usaha, maka pada pelatihan ini disampaikan materi pencatatan/pembukuan sederhana yang selama ini belum pernah dilakukan baik oleh pengusaha kerupuk maupun pelaku UMKM lainnya.. Pelatihan pembukuan sederhana sangat diperlukan agar diketahui dan dipahami manfaat dari pembukuan bagi pelaku usaha. Materi yang diberikan adalah metode pencatatan keuangan dan manfaatnya, serta latihan praktek pembukuan sederhana

Indikator keberhasilan dari kegiatan pelatihan manajemen ditetapkan sebagai berikut:

- 1) Peserta mampu mengerjakan tugas pelatihan
- 2) Peserta mampu membuat laporan keuangan sederhana
- 3) Peserta memahami adanya pemisahan keuangan pribadi dan usaha
- 4) Ada peningkatan prosentase pemahaman pencatatan dan pembukuan sederhana

Kegiatan edukasi kewirausahaan dan pelatihan manajemen terdokumentasi sebagai berikut :



Gambar 5 : Edukasi Kewirausahaan dan Pelatihan Manajemen

Hasil evaluasi yang dilakukan sebelum dan setelah kegiatan tercatat dan dan ditampilkan pada tabel 1, yang menunjukkan ada perkembangan pemahaman dari peserta yang heterogen artinya berasal dari berbagai unsur di masyarakat, sehingga tingkat pemahamannya juga bervariasi, ada perbedaan antara satu dan lainnya. Perbandingan hasil Pre Test dan Post Test dapat dilihat pada berikut :

**Tabel 1 : Pemahaman Jiwa Kewirausahaan Dan Pembukuan Sederhana**

Jiwa	Prosentase Rerata Pemahaman Jiwa Kewirausahaan Dan Pembukuan Sederhana									
	Sebelum Pelatihan					Setelah Pelatihan				
	Ino vas i	Kreat ivitas	Ada pelu ang	Kebu tuan Masy araka t	Aku ntas i	Ino vas i	Kreat ivitas	Ada pelu ang	Kebu tuan Masy araka t	Akunt ansi
Perangkat Desa	60	60	70	70	80	80	90	90	90	100
Pengurus PKK	60	60	70	70	80	80	90	90	90	100
Ketua & Anggota BUMDes	70	70	70	70	80	90	90	100	100	100
Ketua & Anggota Karang Taruna	80	80	80	80	70	90	100	100	100	90
Mahasis wa b erasal dari desa Petung	90	90	90	90	90	100	100	100	100	100
Pengusa ha Krupuk	40	50	60	60	50	60	70	80	80	80
Anggota PKK	50	50	60	60	60	70	70	70	70	80
Rerata	64	66	71	71	73	81	87	90	90	93

Merujuk pada tujuan dari kegiatan pengabdian ini yakni melakukan pendampingan kepada Ibu Kartoyah pelaku usaha Kerupuk Singkong agar bisa memberikan pelayanan yang baik dalam memenuhi keinginan dan kebutuhan pelanggan, serta memanfaatkan teknologi untuk menciptakan kinerja perusahaan yang efektif dalam mencapai keunggulan bersaing, dan dari evaluasi kegiatan yang telah dilakukan, diperoleh hasil bahwa seluruh kegiatan telah mengakomodasi pencapaian keunggulan bersaing kerupuk singkong tersebut. hasil evaluasi kegiatan edukasi pentingnya jiwa kewirausahaan dan pelatihan pembukuan sederhana, tercatat salam tabel 1 terdapat kenaikan prosentase pemahaman peserta pada materi yang

disampaikan, pemahan tentang (1) inovasi terdapat kenaikan dari 64% menjadi 81%; (2) kreativitas dari 66% menjadi 87% (3) membaca dan memanfaatkan peluang dari 71% menjadi 90%; (4) Pemahaman kebutuhan masyarakat dari 71% menjadi 90%; (5) Pemahaman akuntansi dari 73% menjadi 93%. Tidak terkecuali pada peserta pemilik usaha kerupuk, juga mengalami kenaikan pemahamannya tentang pentingnya nilai kewirausahaan yang terdiri dari unsur (1) inovasi dari 40% menjadi 60%; (2) kreativitas dari 50% menjadi 70%; (3) memanfaatkan peluang dari 60% menjadi 80%; (4) memahami kebutuhan masyarakat dari dan pembukuan sederhana dari 50% menjadi 80%.

Dari kenaikan pemahaman pada setiap materi yang disampaikan terutama materi akuntansi yang juga telah melaksanakan praktek pembukuan sederhana, sehingga diharapkan bisa diimplementasi pada usahanya. Sesuai dengan kegiatan pengabdian yang dilaksanakan (Wulandari, 2022) yang menyatakan dengan adanya pembukuan segala bentuk transaksi yang dilakukan dapat dicatat dengan detail, rapi, dan jelas. Sehingga pembukuan ini dapat dijadikan alat untuk pengambilan keputusan ataupun penilaian kegiatan usaha.

Dari hasil kegiatan evaluasi seperti diuraikan diatas. maka disimpulkan bahwa kegiatan edukasi dan pelatihan berjalan lancar dan berhasil baik yang dibuktikan dengan seluruh indikator keberhasilan yang ditetapkan bisa terpenuhi. Keberhasilan kegiatan edukasi dan pelatihan sejalan dengan kegiatan pengabdian terdahulu oleh (Ariestiningsih & Syarifah Has., 2019), hasilnya menyatakan setelah diberikan pemahaman tentang pentingnya nilai dan jiwa kewirausahaan ibu-ibu PKK desa Pasi Lamongan dapat memproduksi makanan olahan dari bandeng. Produk tersebut bisa dikonsumsi sendiri dengan berbagai variasi olahan bergizi, baik berupa nugget maupun sosis. Selain itu ibu-ibu PKK desa Pasi juga memproduksi secara masal, dipasarkan ke masyarakat secara luas untuk menambah penghasilan keluarga.

Kegiatan edukasi dan pelatihan yang telah dilaksanakan di desa Petung merupakan jalan untuk mencapai keunggulan bersaing melalui orientasi pasar dan inovasi produk, sesuai dengan hasil penelitian (Dalimunthe, 2017) Inovasi berdampak langsung dan positif terhadap keunggulan bersaing; dan inovasi dapat meningkatkan pengaruh orientasi pasar terhadap keunggulan bersaing. Hasil penelitian (Alwi & Handayani, 2018) juga menyatakan bahwa orientasi pasar dan inovasi produk berpengaruh positif terhadap variabel keunggulan bersaing, semakin tinggi orientasi pasar dan inovasi produk maka semakin tinggi pula keunggulan bersaing. Penelitian lain yang juga mendukung pernyataan tersebut adalah hasil penelitian (Hasnatika & Nurnida, 2018) menunjukkan inovasi produk memiliki pengaruh yang signifikan secara parsial terhadap variabel keunggulan bersaing

Perusahaan kerupuk singkong ibu Kartoyah disebut “Kerupuk Singkong Mak Yah” berdiri pada tahun 2018 di Jl. Polowijo RT. 06. RW. 03 Desa Petung Kecamatan Panceng Gresik.. Di awal produksi, hanya mampu memasarkan 20 bungkus @ Rp.500,00 per hari, sehingga *gross income* yang diterima adalah Rp.10.000,00 per hari. Seiring dengan berjalannya waktu, sampai awal tahun 2023, pengusaha mampu menjual 100 bungkus @ Rp.1.000,00 perhari.

Yang membuat Ibu Kartoyah dipilih sebagai Mitra karena keunikan dan kerumitan pada proses produksinya, sehingga harus melalui tiga tahapan. Dimulai dari tahap 1, yaitu proses pembuatan bahan dasar yaitu tepung singkong yang dibuat melalui tiga tahapan kerja : dari (1) singkong dipasrah, (2) dijemur agar kering, selanjutnya (3) digiling menjadi tepung singkong. Kemudian tahap ke 2,

yaitu proses pengolahan bahan tengah jadi, yang dilakukan melalui empat tahapan kerja : (1) membuat adonan yang terbuat dari tepung singkong, tepung tapioka,, bawang putih yang sudah dihaluskan dan garam, setelah tercampur rata, sebagian adonan diberi warna merah dari zat pewarna, (2) kemudian dari adonan dibuat lembaran berlapis warna merah dan putih dengan perbandingan 1 : 3, dikukus sebentar beralas daun pisang yang diolesi minyak goreng, setelah adonan terlihat pekat, (3) diangkat dan digulung menjadi bentuk seperti lontong, selanjutnya dikukus selama 20 sampai matang lalu didinginkan , (4) selanjutnya dipotong tipis-tipis dan dijemur sampai kering. Selanjutnya pada tahap 3 atau tahap terakhir, yang dilakukan adalah (1) penggorengan, (2) pengemasan, dibuat secara sederhana, dibungkus plastik tipis dan (3) pemasaran, dalam memasarkan produk, dalam bentuk mentah dan matang.

Lamanya proses pembuatan kerupuk singkong tersebut, menjadi kurang efektif, untuk mempersingkat proses, berikan pendampingan agar proses produksi berjalan seefektif mungkin, namun demikian fokus pendampingan hanya bisa dilakukan pada proses tahap yang kedua dan ketiga, karena untuk proses tahap 1 dalam hal ini adalah proses pembuatan tepung singkong yang menjadi bahan dasar kerupuk, merupakan penciri atau pembeda dari produk kerupuk lain yang ada di Desa Petung. Sedangkan pada proses pengolahan. Tahap 2 dan 3 masih ada celah yang dilakukan untuk mempercepat proses produksi, pendampingan yang dilakukan terdiri dari beberapa fokus, pada fokus pertama adalah bagaimana membuat produk lebih sehat, yakni merubah zat pewarna sintesis dengan bahan alami yang ada di desa Petung, seperti bunga telang untuk warna merah dan atau daun suji untuk membuat warna hijau agar kerupuk terlihat lebih indah dan sehat, menambahkan kaldu nabati agar rasa kerupuk lebih enak, guna meyakinkan pemilik usaha Kerupuk Singkong dan masyarakat bahwa penggunaan zat pewarna alami lebih sehat, maka disampaikan bahwa pewarna alami memiliki keunggulan yaitu sebagai pewarna makanan yang cenderung aman dibandingkan pewarna sintesis, dan juga bermanfaat untuk kesehatan manusia, pernyataan hasil penelitian (Nugraheni, 2012).

Selanjutnya fokus kedua pendampingan adalah cara memotong atau mengiris bahan kerupuk tengah jadi yang masih menggunakan pisau dapur berukuran besar., difasilitasi menggunakan alat potong dengan tiga mata pisau yang diputar secara manual cara kerjanya, agar pemotongan lebih cepat proses pemotongan dari pada pisau biasa.

Sedangkan untuk proses tahap ketiga, fokus pendampingan pada pengemasan produk, yang awalnya produk dikemas dengan menggunakan plastik tipis dan cara menutupnya menggunakan tali sederhana, sehingga kerupuk hanya mampu bertahan 2 hari jika belum laku akan dibuang percuma, dari permasalahan tersebut difasilitasi untuk mengemas produk dengan plastik yang sedikit tebal dan menggunakan sealer untuk merekatkan plastik pembungkus, sehingga kerupuk bisa bertahan lebih lama.

Indikator keberhasilan dari kegiatan pendampingan proses produksi ditetapkan sebagai berikut :

- 1) Terdapat efisiensi waktu memotong bahan kerupuk tengah jadi
  - 2) Pelanggan semakin banyak karena rasa yang enak dan menjadi cemilan yang sehat
  - 3) Tidak ada lagi kerupuk yang kembali kepengusaha karena melempem
- Kegiatan pendampingan proses produksi terdokumentasi sebagai berikut :





Gambar 6 : Alat potong kerupuk, Sealer perekat plastik dan perbaikan kemasan kerupuk yang lebih awet

Pada kegiatan pendampingan dan fasilitasi proses produksi agar proses berjalan seefektif mungkin, dengan cara mempersingkat proses produksi. Yang dimaksud dengan proses produksi menurut Sofyan Assauri dalam (Herawati & Mulyani, 2016) merupakan kegiatan untuk menciptakan atau menambah kegunaan suatu barang atau jasa dengan menggunakan faktor-faktor yang ada seperti tenaga kerja, mesin, bahan baku dan dana agar lebih bermanfaat bagi kebutuhan manusia. Untuk memberikan kepuasan dalam mencukupi kebutuhan pelanggan pengusaha harusnya menjaga kualitas dari produk yang dimilikinya. Faktor umum yang mempengaruhi kualitas produk adalah fasilitas produksi seperti : kondisi fisik bangunan, peralatan dan perlengkapan, bahan baku atau material dan pekerja (Sulistyarini & Febrianti, 2019). Peralatan produksi akan mempengaruhi kualitas produk, keberhasilan perusahaan dalam menggunakan peralatan produksi tergantung dari upaya perusahaan memilih jenis peralatan yang digunakan dalam proses produksi. Alat produksi yang berkualitas merupakan subyek produksi yang cocok pada proses produksi menurut Sukardi dalam (Zulyanti, 2016). Perusahaan Kerupuk Singkong "Mak Yah" merupakan salah satu UMKM yang ada di Desa Petung, Pemerintah Daerah Gresik telah banyak melaksanakan pelatihan agar UMKM lebih berkembang sehingga UMKM yang ada dapat berkelanjutan. Ada berbagai jenis pelatihan yang diperuntukkan UMKM, mulai dari pembuatan produk, pengemasan dan pemasaran, Namun belum semua UMKM mendapatkan pelatihan tersebut, dengan berbagai macam alasan yang menjadi kendala, karena kurangnya pengetahuan sehingga mereka tetap bertahan pada pola lama dan tradisional. Menurut (Mukhtar & Nurif, 2015) seorang technopreneur harus memperhatikan daya tarik produk serta aneka macam kemasan dan packagingnya yang dapat menarik minat masyarakat. Salah satu fungsi kemasan menurut Direktorat Jenderal Pengolahan dan Pemasaran Hasil Pertanian Kementerian Pertanian Republik Indonesia (2012) dalam (Mukhtar & Nurif, 2015) adalah melindungi dan mengawetkan produk, seperti melindungi dari sinar ultraviolet, panas,

kelembaban udara, benturan serta kontaminasi kotoran dan mikroba yang dapat merusak dan menurunkan mutu produk.

Dari uraian tersebut maka disimpulkan bahwa peralatan merupakan hal penting dalam proses produksi berkaitan dengan kualitas produk dan mempersingkat waktu proses. upaya agar proses produksi berjalan baik dan mudah Pelaku Usaha Kerupuk Singkong difasilitasi untuk memanfaatkan alat potong berupa pisau putar dengan tiga mata pisau, sehingga proses pengirisan bahan krupuk lebih cepat berjalan efektif sesuai dengan tujuan keunggulan bersaing. Demikian juga dalam pendampingan meningkatkan kualitas produk dengan menjadikan produk lebih sehat dan enak dengan upaya mengganti zat pewarna menggunakan bahan alami yang mengganti zat pewarna sintesis atau kimia juga ada penambahan rasa kaldu nabati. Demikian pula pengemasan untuk menjaga kualitas kerupuk agar agak tahan lama tidak melempem dan rusak , yang dilakukan adalah mengemas prosuk lebih rapi, menggunakan sealer mesin perekat plastik sehingga kerupuk terjaga keawetannya.

Segala upaya yang dilakukan adalah untuk mencapai tujuan kegiatan pendampingan dalam mencapai keunggulan bersaing produk Kerupuk Singkong “Mak Yah” yang merujuk pada hasil penelitian (Prasidya Jati & Sugiarto , 2015) semakin tinggi kualitas produk maka akan meningkatkan keunggulan bersaing. Upaya tersebut termasuk dalam jenis inovasi proses, yang meliputi proses penciptaan produk, proses produksi, proses teknologi pengemasan, proses memanfaatkan mesin baru (Hendro, 2011).

Seluruh kegiatan dalam upaya pencapaian keunggulan bersaing kerupuk singkong milik Ibu Kartoyah berbasis *technopreneurship* yaitu proses pembetulan gagasan mengutamakan inovasi, terus-menerus menemukan problem utama perusahaan, memecahkan permasalahannya, menerapkan solusi untuk memuaskan pasar global, menekankan pada integrasi teknologi dengan kewirausahaan. terjemahan dari (Okorie N., et al., 2014)

## 6. KESIMPULAN

Dalam pelaksanaan kegiatan edukasi, pelatihan dan fasilitasi dalam pencapaian keunggulan bersaing pada produk kerupuk singkong “Mak Yah”, yang dilakukan adalah mengimplementasikan strategi untuk mencapai keunggulan bersaing, salah satunya adalah *Deferentiation* atau Deferensiasi, yaitu proses memberikan serangkaian perbedaan yang dianggap penting, misalnya menciptakan nilai melalui inovasi produk. (1) Kerupuk Singkong “Mak Yah”, menampilkan warna cantik dari bahan alami, tidak lagi menggunakan bahan zat pewarna sintesis atau kimia, membuat cemilan kerupuk singkong lebih sehat; (2) menjaga kualitas rasa, dan atau meningkatkan kelezatan dengan menambahkan bumbu penyedap alami, menjadikan produk menjadi beda dari produk kerupuk singkong lain yang ditawarkan pesaing; (3) merubah kemasan yang bisa menjaga keawetan kerupuk agar tidak cepat melempem, digunakan kantung plastik dengan sealer perekat yang kuat, sehingga kerupuk tidak melempem yang tadinya hanya sekitar dua hari kerupuk sudah rusak dan tidak laku dipasarkan. Setelah dilakukan edukasi, pelatihan dan fasilitasi pengusaha kerupuk telah melakukan pembukuan sederhana, adanya pemisahan keuangan pribadi dan usaha, yang artinya pengusaha telah mengimplementasikan konsep *technopreneurship*, basis pengembangan kewirausahaan bertitik tolak dari adanya invensi dan inovasi dalam bidang teknologi dalam

penerapan akuntansi, karena pembukuan dan pelaporan keuangan menjadi sangat penting walaupun dilakukan secara sederhana, karena manfaatnya sangat besar, bagi pelaku usaha memahami cara berwirausaha yang baik melalui pencatatan keuangan sehingga memudahkan didalam mengetahui perkembangan usaha yang sedang berjalan (Wardiningsih : Wahyuningsih & Sugianto, 2020)

#### Saran

Apabila ditelaah lebih jauh lagi masih ada beberapa permasalahan yang dihadapi pengusaha Kerupuk Singkong tersebut, namun karena keterbatasan waktu, fokus pengabdian ini terbatas pada proses produksi. Olehnya itu disarankan pada Tim Pengabdian selanjutnya, untuk melaksanakan pendampingan pada penyelesaian permasalahan pemasaran produk

## 7. DAFTAR PUSTAKA

- Alwi & Handayani. (2018). Keunggulan Bersaing Ukm Yang Dipengaruhi Oleh Orientasi Pasar Dan Inovasi Produk. *Jurnal Pengembangan Wiraswasta Vol 20 (03)* , 193 - 202.
- Ariestiningsih & Syarifah Has. (2019). Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Melalui Membangun Mental Kewirausahaan Istri Petani Tambak Yang Tergabung Dalam Organisasi Pkk Desa Pasi Kecamatan Glagah Kabupaten Lamongan. *Academic In Action Journal Of Community Empowerment* , 77 - 87.
- Boyd & Larreche. (2000). *Manajemen Pemasaran : Suatu Pendekatan Strategi Dengan Orientasi Global*. Jakarta: Erlangga.
- Dalimunthe, M. B. (2017). Keunggulan Bersaing Melalui Orientasi Pasar Dan Inovasi Produk. *Jurnal Konsep Bisnis Dan Manajemen* , 140 - 153.
- Dejawata; Kumadji & Abdillah. (2014). Pengaruh Diferensiasi Produk Terhadap Kepuasan Pelanggan Dan Loyalitas Pelanggan (Survey Pada Pelanggan "Cake In Jar" Cafe Buncbead Kota Malang). *Jurnal Administrasi Bisnis (Jab) Vol. 17 (2)* , 1 - 8.
- Hana, U. (2013). Competitive Advantage Achievement Through Innovation And Knowledge. *Journal Of Competitiveness, Issn 1804-171x, Vol.5 (1)* , 82-96.
- Hasnatika & Nurnida. (2018). Analisis Pengaruh Inovasi Produk Terhadap Keunggulan Bersaing Pada Ukm " Duren Kamu Pasti Kembali" Di Kota Serang. *Jurnal Riset Bisnis Dan Investasi* , 1 - 9.
- Hendro. (2011). *Dasar-Dasar Kewirausahaan*. Jakarta: Erlangga.
- Herawati & Mulyani. (2016). Pengaruh Kualitas Bahan Baku Dan Proses Produksi Terhadap Kualitas Produk Pada Ud Tahu Rosydi Puspan Maron Probolinggo. *Seminar Nasional Dinamika Global : Rebranding Keunggulan Kompetitif Berbasis Kearifan Lokal* (Pp. 463 - 482). Jember: Prodi Manajemen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Unej.
- Hidayanti ; Damayanti & Arif. (2022). Peningkatan Keunggulan Bersaing Melalui Strategi Deferensiasi Produk, Inovasi Produk Terhadap Kinerja Pemasaran Pada Produk Umkm Jenis Pangan Kota Ternate. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Vol. 9 (2)* , 429 - 439.
- Irawan, D. (2020, October Wednesday). *Prospek Produk Olahan Singkong Dari Jawa Timur Sebagai Basis Ketahanan Pangan*. Retrieved December Saturday, 2022, From Dinas Perindustrian Dan

Perdagangan:

<https://Disperindag.Jatimprov.Go.Id/Post/Detail?Content=Prospek-Produk-Olahan-Singkong-Dari-Jawa-Timur-Sebagai-Basis-Ketahanan-Pangan>

- Jannah, M. (2014). Strategi Inovasi Produk Dalam Mencapai Keunggulan Kompetitif. *Islamiconomic : Jurnal Ekonomi Islam* , Doi : 10.32678/ljei.V5i1.20.
- Kusumawardhany, Et Al. (2019). Strategi Technopreneurship : Peningkatan Daya Saing Produk Unggul Daerah Trawas, Mojokerto. *Prosiding Semnas Abdimas 2019 : Pemberdayaan Masyarakat Yang Berkelanjutan Menyongsong Revolusi Industri* (Pp. 51 - 59). Surabaya: Lppm Universitas Surabaya.
- Kotler & Amstrong. (2014). *Principle Of Marketing : An Asian Perspective*. Singapore: Pearson Prentice Hall.
- Kotler & Amstrong. (2014). *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Jakarta: Erlangga.
- Lenggogeni & Ferdinand. (2016). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keunggulan Bersaing Dalam Upaya Meningkatkan Keputusan Pembelian. *Diponegoro Journal Of Management* , 1-12.
- Mopangga, H. (2015). Studi Kasus Pengembangan Wirausaha Berbasis Teknologi (Technopreneurship) Di Provinsi Gorontalo. *Economic Journal : Trikonomika* 14 (1) , 13 -24.
- Mukhtar & Nurif. (2015). Peranan Packaging Dalam Mmeningkatkan Hasil Produksi Terhadap Konsumen. *Jurnal Sosial Humaniora Vol. 8* (2) , 181 - 191.
- Niode, I. Y. (2012). Analisis Strategi Keunggulan Bersaing (Competitive Advantage) Sektor Usaha Kecil Menengah Di Kota Gorontalo (Studi Industri Meubel Di Kota Gorontalo. *Bisma (Jurnal Bisnis Dan Manajemen)* , 91-101.
- Nugraheni, M. (2012). Pewarna Alami Makanan Dan Potensi Fungsionalnya. *Prosiding Pendidikan Boga Busana Vol. 7* (2) , 1 - 9.
- Okorie N., Et Al. (2014). Technopreneurship : An Urgent Need In The Material World For Sustainability In Nigeria . *European Scientific Journal (Ejs)* , 59 - 73.
- Porter, M. (2001). *Strategi Bersaing*. Jakarta: Erlangga.
- Prasidya Jati & Sugiarto . (2015). Pengaruh Keunggulan Bersaing Melalui Kinerja Bisnis. *Diponegoro Journal Of Management* , 211 - 225.
- Sugiyati, G. (2015). Membangun Keunggulan Bersaing Produk Melalui Orientasi Pembelajaran, Orientasi Pasar Dan Inovasi Produk ( Studi Empiris Pada Industri Pakaian Jadi Skala Kecil Dan Menengah Di Kota Semarang). *Serat Acitya - Jurnal Ilmiah Vol.4* (2) , 110 - 123.
- Sulastri, S. (2017). Pengaruh Jiwa Kewirausahaan Terhadap Keberhasilan Usaha Susu Kedelai Di Kecamatan Braja Selehah Lampung Timur. *Jurnal Dinamika Vol.3* (2) , 37 - 44.
- Sulistyarini & Febrianti. (2019). Analisis Pengawasan Proses Produksi Dalam Rangka Meningkatkan Mutu Produk (Studi Kasus Pada Ud Bintang Antik Sejahtera Di Tulungagung). *Benefit Vol 6* (1) , 11 - 22.
- Tunbonat, Et Al. (2021). Usaha Industri Kerupuk Singkong Di Desa Baumata Timur Kecamatan Taebenu Kabupaten Kupang. *Jurnal Nusa Cendana* , 44-49.



- University, B. (2020, September). *Perbedaan Efektif Dan Efisien*. Retrieved December Monday, 2022, From Binus University Knowledge Management And Innovation: <https://Binus.Ac.Id/Knowledge/2020>
- Wardiningsih : Wahyuningsih & Sugianto. (2020). Pelatihan Pembukuan Sederhana Bagi Pelaku Usaha Kecil (Mikro) Di Dusun Bore Desa Kopang Rembiga Kecamatan Kopang Lombok Tengah. *Pensa : Jurnal Pendidikan Dan Ilmu Sosial Vol. 2 (2)* , 163 -171.
- Wisnubroto. (2019, November Tuesday). *Kenali Kandungan Nutrisi Dan Manfaat Singkong Untuk Tubuh*. Retrieved December Saturday, 2022, From [Lifestyle/Kompas.Com: https://Lifestyle.Kompas.Com/Read/2019/11/05/060600820/Kenali-Kandungan-Nutrisi-Dan-Manfaat-Singkong-Untuk-Tubuh?Page=All](https://Lifestyle.Kompas.Com/Read/2019/11/05/060600820/Kenali-Kandungan-Nutrisi-Dan-Manfaat-Singkong-Untuk-Tubuh?Page=All)
- Wulandari, N. T. (2022). *Pentingnya Pembukuan Sederhana Bagi Pelaku Umkm Di Kelurahan Pesantren Kecamatan Mijen Kota Semarang*. Semarang: Kkn Universitas Diponegoro.
- Zulyanti, N. R. (2016). Pengaruh Kualitas Alat Produksi, Harga Bahan Baku, Pemakaian Bahan Baku, Jumlah Tenaga Kerja Terhadap Volume Produksi (Studi Kasus Pada Industri Tenun Di Desa Parengan Maduran). *Jurnal Penelitian Ekonomi Dan Akuntansi Vol. 1 (3)* , 159 - 170.