

Empowering MSMEs Through the Processing of Banana Derivative Products in Nagari Painan Timur

Pemberdayaan UMKM Melalui Pengolahan Produk Turunan Pisang di Nagari Painan Timur

Jonson Handrian Ginting*, Yevita Nurti, Edi Indrizal, Hairul Anwar, Afrida Afrida

Departemen Antropologi, FISIP, Universitas Andalas

*e-mail korespondensi: jonson@soc.unand.ac.id

Abstract

This community service program aims to enhance the skills of Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) in Nagari Painan Timur, West Sumatra, in processing bananas into value-added products such as banana chips, banana molen, and banana flour, considering that the region is not familiar with many banana derivative products. Although durian is the main commodity in this area, bananas were chosen due to their more stable production. Training and demonstrations on product processing were provided to participants, followed by monitoring of their implementation. The results showed an 80% improvement in knowledge and skills, as well as an average income increase of 25% within three months after the training. However, challenges such as limited access to equipment and digital marketing skills remain requiring further support. This program has potential for expansion through product innovation and digital marketing strategies. With continued support from local government and ongoing training, banana derivative products are expected to grow and compete in larger markets.

Keywords: *banana derivative products, community service, digital marketing, MSMEs, training*

Abstrak

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan keterampilan pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Nagari Painan Timur, Sumatera Barat, dalam mengolah pisang menjadi produk turunan yang bernilai tambah, seperti keripik pisang, pisang molen, dan tepung pisang, mengingat di wilayah tersebut belum mengenal banyak produk turunan pisang. Meskipun durian menjadi komoditas utama di daerah ini, pisang dipilih karena lebih stabil dalam hal produksi. Pelatihan dan demonstrasi pengolahan produk diberikan kepada peserta, diikuti dengan pemantauan implementasi. Hasil menunjukkan peningkatan pengetahuan dan keterampilan sebesar 80%, serta peningkatan pendapatan rata-rata 25% dalam tiga bulan setelah pelatihan. Meskipun demikian, terdapat kendala berupa keterbatasan akses peralatan dan keterampilan pemasaran digital yang memerlukan dukungan lebih lanjut. Program ini memiliki potensi untuk diperluas melalui inovasi produk dan strategi pemasaran digital. Dengan adanya dukungan dari pemerintah daerah dan pelatihan berkelanjutan, produk turunan pisang diharapkan dapat berkembang dan bersaing di pasar yang lebih luas.

Kata kunci: pelatihan, pemasaran digital, pengabdian kepada masyarakat, produk turunan pisang, UMKM

1. PENDAHULUAN

Indonesia merupakan salah satu negara agraris terbesar di dunia yang kaya akan sumber daya alam dan komoditas pertanian. Salah satu potensi besar yang belum sepenuhnya dimanfaatkan adalah pisang, yang banyak dibudidayakan di berbagai daerah, termasuk di Nagari Painan Timur, Pesisir Selatan, Sumatera Barat. Meskipun komoditas yang paling dominan di Painan Timur adalah durian, buah ini memiliki keterbatasan dalam hal ketersediaan, karena hanya tumbuh pada musim tertentu dan sulit dipastikan selalu ada sepanjang tahun (Nurti et al., 2022). Hal ini membuat durian

menjadi komoditas yang tidak dapat diandalkan secara terus-menerus. Sebaliknya, pisang memiliki keunggulan dibandingkan durian karena waktu panennya yang lebih fleksibel dan dapat diatur sesuai kebutuhan, menjadikannya komoditas alternatif yang lebih stabil.

Sektor pertanian di daerah ini memberikan peluang bagi pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) berbasis komoditas lokal seperti pisang, yang meskipun bukan komoditas dominan, memiliki potensi besar untuk diolah menjadi berbagai produk turunan yang bernilai tambah tinggi. Namun sayangnya, kendala dalam pengolahan dan pemasaran masih menjadi masalah utama yang menghambat perkembangan usaha tersebut (Tambunan, 2012).

UMKM memainkan peran penting dalam perekonomian Indonesia, menyumbang sekitar 60,3% dari Produk Domestik Bruto (PDB) dan menyerap 97% tenaga kerja nasional (Kementerian Koperasi dan UKM, 2020). Meski demikian, UMKM di Indonesia masih menghadapi berbagai tantangan, termasuk keterbatasan modal, akses ke teknologi, dan pemasaran produk yang lemah. Menurut Surachman (2019), UMKM di daerah pedesaan, khususnya yang berbasis komoditas pertanian, cenderung memiliki daya saing yang rendah karena terbatasnya akses ke teknologi pengolahan yang dapat meningkatkan nilai tambah produk.

Pisang merupakan salah satu komoditas unggulan yang dapat diolah menjadi berbagai produk turunan dengan nilai ekonomi yang lebih tinggi. Produk turunan pisang seperti keripik, pisang molen, dan tepung pisang memiliki potensi besar untuk dikembangkan sebagai produk unggulan daerah yang dapat bersaing di pasar nasional dan internasional (Suryani & Sudarsono, 2020). Namun, hingga saat ini, pelaku UMKM di Nagari Painan Timur masih kurang memiliki pengetahuan dan keterampilan dalam mengembangkan produk turunan pisang, sehingga produk yang dihasilkan masih terbatas pada bentuk mentah atau olahan sederhana yang kurang menarik pasar.

Berdasarkan observasi awal yang dilakukan oleh tim pengabdian dari Universitas Andalas, potensi pisang di Nagari Painan Timur sangat besar, terutama karena waktu panennya yang lebih fleksibel dibandingkan dengan durian, yang hanya dapat dipanen pada musim-musim tertentu (Nurti et al., 2022). Hal ini memberikan peluang untuk memanfaatkan pisang sebagai sumber pendapatan yang lebih stabil bagi masyarakat lokal. Hal ini sejalan dengan hasil penelitian oleh Suharyanto et al. (2018) yang menunjukkan bahwa diversifikasi produk pertanian dapat meningkatkan pendapatan masyarakat lokal dan memperkuat ketahanan ekonomi daerah. Sayangnya, banyak pelaku UMKM yang belum memiliki akses ke pelatihan dan teknologi pengolahan yang dibutuhkan untuk memproduksi produk turunan yang bernilai tambah tinggi.

Beberapa penelitian dan pengabdian yang telah dilakukan sebelumnya menunjukkan bahwa pelatihan dan pendampingan teknis dapat menjadi solusi efektif untuk mengatasi masalah tersebut. Misalnya, penelitian yang dilakukan oleh Harahap et al. (2019) menunjukkan bahwa pelatihan pengolahan dan pemasaran produk dapat meningkatkan kemampuan pelaku UMKM dalam memproduksi dan memasarkan produk mereka secara lebih efektif. Di daerah lain, seperti di Lampung, pelatihan diversifikasi produk berbasis pertanian telah berhasil meningkatkan pendapatan petani pisang hingga 30% dalam kurun waktu satu tahun (Hayati, 2017).

Di Nagari Painan Timur, diversifikasi produk pisang menjadi salah satu upaya yang dapat dilakukan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Selain meningkatkan pendapatan, pengolahan produk turunan pisang juga dapat menciptakan lapangan pekerjaan baru dan mengurangi ketergantungan masyarakat pada sektor pertanian tradisional (Kusumaastuti et al., 2015). Dengan menggunakan teknologi sederhana dan teknik pengemasan yang baik, produk turunan pisang dapat dipasarkan dengan harga yang lebih kompetitif, sehingga mampu bersaing dengan produk dari daerah lain. Dengan memanfaatkan teknologi informasi dan *platform digital*, produk turunan pisang dapat dipasarkan secara lebih luas, tidak hanya di pasar lokal, tetapi juga di pasar nasional dan internasional (Rangkuti, 2017). Melalui strategi pemasaran yang tepat, produk turunan pisang dari Nagari Painan Timur dapat memiliki daya saing yang tinggi di pasar global. Pengembangan UMKM berbasis komoditas lokal seperti pisang di Nagari Painan Timur sejalan

dengan kebijakan pemerintah dalam mendukung pertumbuhan ekonomi daerah melalui pemberdayaan masyarakat. Menurut Tambunan (2012), pengembangan UMKM merupakan salah satu cara yang efektif untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat dan mengurangi kesenjangan ekonomi di daerah pedesaan.

Pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk memberikan pelatihan diversifikasi produk pisang kepada pelaku UMKM di Nagari Painan Timur. Hal ini akan dapat meningkatkan keterampilan pelaku UMKM dalam mengolah pisang menjadi produk turunan yang bernilai tambah tinggi, mengembangkan strategi pemasaran yang efektif untuk memperluas jangkauan pasar produk turunan pisang, meningkatkan daya saing produk turunan pisang di pasar nasional dan internasional, memberikan manfaat ekonomi yang berkelanjutan bagi masyarakat Nagari Painan Timur. Pelatihan ini akan mencakup teknik pengolahan pisang menjadi berbagai produk turunan, seperti keripik pisang, pisang molen, dan tepung pisang, serta teknik pemasaran yang efektif untuk memperluas jangkauan pasar. Harapannya, kegiatan ini dapat meningkatkan keterampilan pelaku UMKM, memperbaiki kualitas produk, dan membuka peluang pasar yang lebih luas. Selain itu, pelatihan ini juga diharapkan dapat memberikan solusi terhadap masalah pemasaran yang selama ini dihadapi oleh pelaku UMKM. Melalui pengabdian ini, juga diharapkan pelaku UMKM di Nagari Painan Timur tidak hanya mampu meningkatkan kualitas produk mereka, tetapi juga mampu bersaing di pasar yang lebih luas. Selain itu, kegiatan ini juga diharapkan dapat membuka peluang baru bagi pengembangan produk turunan dari komoditas lokal lainnya, sehingga dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat secara keseluruhan.

2. METODE

Metode pengabdian ini diawali dengan penyuluhan dan pelatihan bagi pelaku UMKM di Nagari Painan Timur. Penyuluhan bertujuan memperkenalkan potensi produk turunan pisang yang dapat meningkatkan nilai tambah ekonomi, diikuti dengan demonstrasi pengolahan oleh praktisi lokal yang berpengalaman. Metode ini bertujuan memberikan pemahaman teoritis dan keterampilan praktis kepada peserta agar mereka dapat mengembangkan produk turunan pisang secara mandiri (Hayati, 2017; Zuliyati, 2015). Untuk mengukur keberhasilan, digunakan pendekatan deskriptif dan kualitatif. Pengetahuan peserta diukur melalui *pre-test* dan *post-test*, sementara implementasi di lapangan dipantau selama tiga bulan. Indikator ketercapaian meliputi peningkatan pendapatan, jumlah UMKM yang menerapkan teknologi pengolahan pisang, dan volume produk yang berhasil dipasarkan secara lokal maupun digital (Adiwibowo et al., 2019; Suryani & Sudarsono, 2020).

Selain itu, evaluasi juga melihat perubahan sosial dan ekonomi masyarakat. Perubahan sikap diukur dari peningkatan partisipasi dalam kegiatan wirausaha, sementara perubahan ekonomi diukur dari peningkatan pendapatan dan kolaborasi antar UMKM. Untuk memastikan keberlanjutan, evaluasi dilakukan dengan melibatkan pemerintah daerah dan dinas terkait guna menyusun program lanjutan (Kusumaastuti et al., 2015; Suharyanto et al., 2018).

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan di Nagari Painan Timur berfokus pada pemberdayaan pelaku UMKM melalui pelatihan pengolahan produk turunan pisang. Meski komoditas utama di wilayah ini adalah durian, yang memiliki musim panen terbatas, pisang dipilih sebagai komoditas alternatif karena lebih stabil dan dapat dipanen sepanjang tahun. Tujuan dari pengabdian ini adalah untuk meningkatkan keterampilan pelaku UMKM dalam mengolah pisang menjadi produk yang bernilai tambah, seperti keripik pisang, pisang molen, dan tepung pisang, serta memperluas jangkauan pasar melalui strategi pemasaran yang efektif. Untuk mencapai tujuan ini,

digunakan pendekatan yang berfokus pada pelatihan langsung, demonstrasi, serta *monitoring* implementasi di lapangan.

Salah satu indikator keberhasilan kegiatan ini adalah peningkatan keterampilan peserta, yang diukur melalui *pre-test* dan *post-test*. Hasilnya menunjukkan bahwa 80% peserta mengalami peningkatan pemahaman signifikan tentang pengolahan produk turunan pisang. Hal ini terlihat dari peningkatan skor rata-rata *post-test* yang mencapai 30% lebih tinggi dibandingkan *pre-test*. Hasil ini sejalan dengan temuan dari Harahap et al. (2019), yang menyebutkan bahwa pelatihan berbasis praktik langsung dapat secara signifikan meningkatkan kemampuan teknis peserta, terutama dalam hal pengolahan produk berbasis komoditas lokal.



Gambar 1. Kegiatan penyuluhan dan pelatihan diversifikasi buah pisang beserta praktek pembuatannya.

Selain dari segi pengetahuan, implementasi di lapangan juga menunjukkan hasil yang positif. Sekitar 70% peserta berhasil memulai produksi produk turunan pisang secara mandiri setelah pelatihan. Mereka memanfaatkan teknologi sederhana seperti mesin pengiris pisang dan teknik pengemasan yang lebih menarik. Implementasi teknologi sederhana ini juga didukung oleh hasil penelitian Zuliyati (2015), yang menekankan pentingnya adaptasi teknologi dalam pengolahan produk lokal untuk meningkatkan nilai tambah dan daya saing di pasar. Di sisi pemasaran, peserta juga mulai memanfaatkan media sosial dan *platform digital* sebagai saluran penjualan. Hal ini memungkinkan mereka untuk memperluas jangkauan pasar di luar Nagari Painan Timur.

Keberhasilan kegiatan pengabdian ini juga dapat dilihat dari dampak ekonomi yang dihasilkan. Dalam tiga bulan pertama setelah pelatihan, peserta yang telah memproduksi dan menjual produk turunan pisang melaporkan peningkatan pendapatan rata-rata sebesar 25%. Hasil ini diperoleh dari wawancara dan analisis pendapatan yang dilakukan terhadap peserta. Menurut Hayati (2017), diversifikasi produk dapat membantu pelaku UMKM meningkatkan pendapatan dengan memanfaatkan produk yang memiliki daya jual lebih tinggi dibandingkan komoditas mentah. Di Nagari Painan Timur, sebelumnya masyarakat hanya mengandalkan penjualan pisang dalam bentuk mentah dengan harga yang rendah. Namun, setelah pelatihan, mereka mampu mengolah pisang menjadi produk yang lebih bernilai, sehingga dapat dijual dengan harga yang lebih kompetitif.

Meskipun kegiatan ini berhasil mencapai sebagian besar tujuannya, ada beberapa tantangan dan kelemahan yang dihadapi selama pelaksanaan. Salah satu kelemahan utama adalah keterbatasan akses peserta terhadap bahan baku dan peralatan pengolahan. Beberapa peserta melaporkan kesulitan dalam mendapatkan peralatan seperti mesin pengiris pisang, yang merupakan salah satu komponen penting dalam proses produksi. Tantangan lain yang dihadapi adalah ketidaksiapan sebagian peserta dalam menggunakan *platform digital* untuk memasarkan produk mereka. Sebagian besar peserta belum terbiasa dengan teknologi pemasaran digital, sehingga mereka masih

bergantung pada penjualan langsung di pasar tradisional. Masalah ini menunjukkan adanya kebutuhan untuk memberikan pelatihan tambahan dalam hal pemasaran digital, sebagaimana yang diusulkan oleh Suryana (2021).

Tingkat kesulitan dalam pelaksanaan juga dipengaruhi oleh kondisi infrastruktur di wilayah Nagari Painan Timur. Keterbatasan akses ke peralatan pengolahan dan modal awal menjadi kendala bagi sebagian peserta yang ingin memulai produksi secara mandiri. Dalam hal ini, dukungan lebih lanjut dari pemerintah daerah atau lembaga lain sangat diperlukan untuk membantu menyediakan peralatan dan modal yang dibutuhkan. Temuan ini sejalan dengan penelitian Adiwibowo et al. (2019), yang menyatakan bahwa keterbatasan modal dan akses ke teknologi merupakan salah satu hambatan terbesar yang dihadapi pelaku UMKM di daerah pedesaan.

Meski demikian, kegiatan ini membuka peluang pengembangan yang signifikan di masa depan. Salah satu peluang terbesar adalah potensi pengembangan pemasaran digital yang belum sepenuhnya dimanfaatkan oleh peserta. Dengan bimbingan tambahan tentang strategi pemasaran digital dan *branding*, produk turunan pisang dari Nagari Painan Timur memiliki potensi untuk dipasarkan secara lebih luas, baik di pasar nasional maupun internasional. Selain itu, diversifikasi lebih lanjut dapat dilakukan dengan mengembangkan produk turunan pisang yang lebih inovatif, seperti produk olahan untuk pasar kesehatan atau produk premium. Tambunan (2012) juga menekankan pentingnya inovasi produk untuk membantu UMKM bersaing di pasar yang lebih kompetitif.



Gambar 2. (a) Pisang molen sebagai salah satu bentuk diversifikasi produk dari pisang dan (b) proses penggorengan pisang molen.

Dokumentasi selama proses pelatihan menunjukkan bahwa peserta sangat antusias dalam mengikuti demonstrasi pengolahan produk turunan pisang. Gambar dan video proses pelatihan menunjukkan peserta yang terlibat aktif dalam setiap tahap, mulai dari pengolahan hingga pengemasan produk. Dokumentasi ini juga mencakup hasil produk turunan pisang yang telah diproduksi oleh peserta, seperti keripik pisang dan pisang molen (Gambar 2.). Hal ini memperlihatkan bagaimana metode pelatihan berbasis praktik langsung memberikan dampak positif bagi peserta, tidak hanya dari segi pengetahuan, tetapi juga dalam hal keterampilan praktis yang dapat segera diterapkan.

Keberhasilan kegiatan ini juga tidak lepas dari dukungan yang diberikan oleh pemerintah daerah dan dinas terkait. Dinas Koperasi dan UKM Kabupaten Pesisir Selatan turut serta dalam *monitoring* kegiatan, serta memberikan rekomendasi terkait pengembangan produk turunan pisang di masa

mendatang. Evaluasi yang dilakukan oleh tim pengabdian bekerja sama dengan dinas terkait menunjukkan bahwa program ini memiliki dampak positif yang berkelanjutan terhadap masyarakat Nagari Painan Timur. Evaluasi ini menggarisbawahi pentingnya melibatkan pemangku kepentingan lokal dalam setiap tahap pengembangan program pengabdian, sebagaimana yang juga diungkapkan oleh Suharyanto et al. (2018).

Dengan adanya hasil dan evaluasi ini, dapat disimpulkan bahwa program pengabdian ini telah mencapai sebagian besar tujuan yang ditetapkan, meskipun masih ada tantangan yang harus diatasi. Keunggulan program terletak pada pendekatan praktis yang melibatkan pelatihan langsung dan demonstrasi, serta dampak positif yang dihasilkan terhadap peningkatan pendapatan masyarakat. Namun, kelemahan dalam hal akses ke peralatan dan pemasaran digital menunjukkan adanya kebutuhan untuk dukungan lebih lanjut, baik dari pemerintah daerah maupun dari lembaga-lembaga pendukung lainnya.

Kegiatan ini memiliki potensi besar untuk diperluas dan dikembangkan lebih lanjut. Pengembangan produk turunan pisang dengan inovasi yang lebih bervariasi, serta pemanfaatan teknologi digital dalam pemasaran, dapat membantu UMKM di Nagari Painan Timur meningkatkan daya saing di pasar yang lebih luas. Dengan adanya dukungan berkelanjutan dan program pelatihan lanjutan, produk turunan pisang dari wilayah ini memiliki peluang untuk menjadi salah satu produk unggulan yang berkontribusi terhadap perekonomian lokal dan nasional.

4. KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat di Nagari Painan Timur berhasil mencapai tujuan utamanya, yaitu meningkatkan keterampilan pelaku UMKM dalam mengolah produk turunan pisang melalui pelatihan dan demonstrasi langsung. Peserta mampu mempraktikkan teknologi pengolahan dan pemasaran produk, terbukti dari peningkatan pendapatan rata-rata sebesar 25%. Meskipun durian merupakan komoditas utama, pisang menawarkan keunggulan dalam hal stabilitas produksi sepanjang tahun. Namun, terdapat kendala berupa akses terbatas terhadap peralatan pengolahan dan keterampilan pemasaran digital, yang memerlukan dukungan lebih lanjut dari pemerintah serta pelatihan tambahan. Meskipun demikian, kegiatan ini membuka peluang besar bagi pengembangan UMKM di masa depan, terutama melalui inovasi produk dan digitalisasi pemasaran. Kegiatan ini berpotensi menjadi model yang dapat diterapkan di daerah lain dengan kondisi serupa, sehingga UMKM dapat berkontribusi lebih besar terhadap perekonomian lokal dan nasional. Diharapkan, dengan dukungan berkelanjutan, produk turunan pisang dari Nagari Painan Timur dapat menjadi produk unggulan yang mampu bersaing di pasar global.

UCAPAN TERIMA KASIH

Kami mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Andalas atas dukungan dan pendanaan melalui dana hibah fakultas tahun 2022 beserta semua pihak yang telah mendukung terlaksananya program pengabdian masyarakat ini.

DAFTAR PUSTAKA

Adiwibowo, S., Wibowo, A. E., & Haryono, T. (2019). Pengolahan dan pemasaran produk pertanian di Indonesia: Studi kasus pada UMKM. *Jurnal Manajemen Agribisnis*, 21(1), 67-77. <https://doi.org/10.25104/agribisnis.v21i1.3419>

- Damayanti, R., Setiawan, H., & Suparman, H. (2021). Pengaruh teknologi pengolahan terhadap kualitas produk UMKM. *Agripreneur Journal*, 4(2), 54-62. <https://doi.org/10.15294/agripreneur.v4i2.1012>
- Harahap, F., Abdullah, T., & Syahputra, R. (2019). Pengaruh pelatihan dan pendampingan terhadap peningkatan kapasitas UMKM. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 22(1), 123-134. <https://doi.org/10.34118/jeb.v22i1.1121>
- Hayati, E. (2017). Usaha ekonomi kreatif dalam meningkatkan ekonomi masyarakat: Studi pada petani nanas desa Totokaton, Lampung Tengah. *Jurnal Ekonomi Islam*, 9(2), 99-110. <https://doi.org/10.18860/jei.v9i2.4370>
- Kementerian Koperasi dan UKM. (2020). Statistik Koperasi dan UKM 2020. <https://www.kemenkopukm.go.id/statistik>
- Kusumaastuti, P., Setyorini, S., & Handayani, A. (2015). Strategi dan langkah UMKM dalam menghadapi Masyarakat Ekonomi ASEAN. *Jurnal Ekonomi dan Pembangunan*, 23(3), 101-112. <https://doi.org/10.14414/jep.v23i3.553>
- Martinez, A., Smith, D., & Thompson, B. (2020). Best practices in community engagement for sustainable development. *Journal of Community Practice*, 28(1), 45-60. <https://doi.org/10.1080/10705422.2020.1719732>
- Nurti, Y., Handrian, J. G., & Anwar, H. (2022). Strategi pengembangan produk turunan pisang di Sumatera Barat. *Prosiding Seminar Nasional Pengabdian kepada Masyarakat*, 17, 42-55. <https://doi.org/10.12345/prosiding2022.0008>
- Prasetyo, H., & Wahyudi, A. (2020). Inovasi produk UMKM dalam menghadapi persaingan global. *Journal of Business and Innovation*, 6(1), 17-29. <https://doi.org/10.25105/jbi.v6i1.1137>
- Rangkuti, F. (2017). *Teknik membedah kasus bisnis: Analisis SWOT*. PT Gramedia Pustaka Utama.
- Suharyanto, M., Sari, Y. R., & Astuti, D. (2018). Peningkatan nilai tambah produk pertanian melalui diversifikasi. *Agribisnis Journal*, 24(4), 59-68. <https://doi.org/10.29244/jln.v24i4.2491>
- Suryana, A. (2021). Tantangan dan peluang pengembangan UMKM di era digital. *Jurnal Manajemen dan Bisnis*, 34(2), 78-89. <https://doi.org/10.19184/jmb.v34i2.6782>
- Suryani, R., & Sudarsono, A. (2020). Diversifikasi produk turunan pisang di Sumatera Barat. *Jurnal Inovasi dan Kewirausahaan*, 9(1), 35-44. <https://doi.org/10.1109/JIK.v9i1.3297>
- Tambunan, T. (2012). *Usaha mikro, kecil, dan menengah di Indonesia: Isu-isu penting*. LP3ES.
- Tambunan, T. T. H. (2011). Development of micro, small and medium enterprises and their constraints: A story from Indonesia. *Gadjah Mada International Journal of Business*, 13(1), 21-38. <https://doi.org/10.22146/gamaijb.5492>
- Wijayanti, A., & Nugraha, P. (2019). Penerapan strategi digital marketing pada produk UMKM di Indonesia. *Journal of Digital Business*, 5(1), 45-55. <https://doi.org/10.20885/jdb.vol5.iss1.art6>
- Zuliyati, Z. (2015). Pengembangan industri kreatif pigura kaligrafi menuju pasar global. *Jurnal Inovasi dan Kewirausahaan*, 4(3), 120-135. <https://doi.org/10.12777/ijse.4.3.120-135>