



## **PENGEMBANGAN USAHA BUNGA POTONG PADA UKM BUNGA DI DESA CIHANJUANG RAHAYU KECAMATAN PARONGPONG KABUPATEN BANDUNG BARAT**

**Yuyun Yuniarti<sup>1</sup>, Latifah Adnani<sup>2</sup>**

<sup>1,2</sup> Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis, Universitas Pasundan

E-mail address: <sup>1</sup>yuyun.yuniarti@unpas.ac.id

### **Abstract**

*Small business activities in the West Bandung Regency are very diverse. They include tourism, culinary, agriculture, and flower cultivation. The cut flower business run by Mr Asep Toni is a traditional activity that has been going on for several years. In its current business activities, the SME faces several obstacles, including financial record keeping, online marketing, plant garden maintenance, and suboptimal packaging processes. The community service activities carried out by the FISIP Unpas lecturer team seek to provide solutions to the problems faced by the SME. This is so that it can provide encouragement or motivation to business actors to be able to do business optimally, which in turn can increase profits and develop competitive businesses. The methods used in this PKM activity are training, facilitation and mentoring, so that the partners are more motivated and improve, especially in the field of cut flower business management. This PkM activity is supported by a team involving lecturers and students who work based on their respective tasks to support the success of the partner's activities. The implementation of PkM is expected to provide solutions for the development of the cut flower business so that partners can do business more actively through activities such as providing knowledge about finance, facilitation, and online marketing.*

**Keywords:** content, formatting, article

### **Abstrak**

Kegiatan UKM di daerah Kabupaten Bandung Barat sangat beragam. Ada yang berupa wisata, kuliner, pertanian dan penanaman bunga. Kegiatan usaha bunga potong yang dilakukan oleh Bapak Asep Toni merupakan kegiatan yang dilaksanakan secara turun temurun dan sudah berlangsung beberapa tahun. Dalam kegiatan usahanya pada saat ini, UKM tersebut mendapatkan beberapa kendala diantaranya dalam hal catat mencatat keuangan, pemasaran secara online, pemeliharaan kebun tanaman dan proses pengepakan barang yang belum optimal. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan oleh Tim dosen FISIP Unpas berusaha untuk memberikan solusi terhadap masalah – masalah yang dihadapi oleh UKM tersebut. Sehingga bisa memberikan dorongan atau motivasi kepada pelaku usaha untuk bisa berwirausaha secara maksimal yang akhirnya dapat meningkatkan profit atau keuntungan dan bisa mengembangkan usahanya yang berdaya saing. Metode yang digunakan dalam kegiatan PkM ini adalah metode pemberian pelatihan, fasilitasi dan pendampingan, sehingga mitra berusaha lebih termotivasi dan lebih meningkat terutama di bidang pegelolaan usaha bunga potong. Kegiatan PkM ini didukung oleh Tim yang melibatkan Dosen dan Mahasiswa yang bekerja berdasarkan tugas

masing masing sehingga mendukung berhasilnya kegiatan mitra. Pelaksanaan PkM ni diharapkan memberikan solusi untuk pengembangan usaha bunga potong vsehingga mitra dapat melakukan usaha lebih giat melaui kegiatan pemberian pengetahuan tentang keuangan, fasilitasi dan pemasaran secara on line.

**Kata Kunci:** isi, format, artikel

---

## PENDAHULUAN

### Analisis Situasi

Kabupaten Bandung Barat merupakan salah satu Kabupaten yang berada di sebelah utara Kota Bandung .Wilayah ini merupakan wilayah pemekaran sejak tahun 2007 yang merupakan salah satu wilayah yang mempunyai 16 Kecamatan.Kecamatan Parongpong mempunyai 7 Desa dan 30 kedusunan, 120 RW, 444 RT serta mempunyai 4012 Ha, ketinggian 700 meter di atas permukaan laut,yang memanjang menuju utara wilayah Cekungan Bandung Propinsi Jawa Barat.

Kecamatan Parongpong terkenal dengan wisata bunga. Mayoritas petani di wilayah ini merupakan petani bunga dan tanaman hias lainnya. Ada juga yang bercocok tanam sayuran. Petani bunga terpusat di daerah Cihideung, tanaman bunga dan bibit pohon berjajar di sepanjang jalan utama Desa Cihideung.Hal ini menjadi daya Tarik Kecamatan Parongpong, bahkan pemerintah Kabupaten Bandung Barat

mendeklarasikan wilayah Parongpong sebagai Kota Wisata Bunga.

Desa Cihanjuang Rahayu merupakan salah satu desa di Kecamatan Parongpong dengan lokasi geografis di antara kaki gunung Tangkuban Perahu dan Burangrang dengan perbatasan wilayah antara Kabupaten Bandung dan Kota Cimahi.Untuk lebih jelasnya mengenai batas wilayah Desa Cihanjuang Rahayu adalah sebagai berikut :

Sebelah Timur : Desa Karyawangi

Sebelah Barat : Desa Cisarua

Sebelah Selatan : Desa Cihanjuang

Sebelah Selatan : Jl. Kolonel Masturi (Cimahi).

Pada awal tahun 1980, Cihanjuang dikenal sebagai sentra penghasil kebun dan pertanian yang dapat mensuplai bukan hanya daerah Bandung saja tetapi Jakarta dan daerah perbatasan Jawa Tengah.Hasil pertanian tersebut adalah palawija, sayur mayor, padi dan buah-buahan selain peternakan sapi dan kambing.

Nama Cihanjuang Rahayu diambil dari kata “Ci” berarti air, sungai, dan Hanjuang adalah nama pohon yang banyak

tumbuh di Cihanjuang. Karena pertumbuhan penduduk dan berkembangnya wilayah hunian (panorama alam) yang indah membuat banyak memikat para pengusaha untuk membangun vila dan wilayah hunian. Lahan pertanian dan perkebunan menciut, meskipun masih menghasilkan palawija, sayur mayur dan sedikit padi. Cihanjuang juga terkenal sebagai penghasil bunga potong yang hasilnya dapat dilihat di daerah wisata bunga dan kebun Lembang Bandung

Potensi penduduk Cihanjuang Rahayu dalam mengelola bunga sangat tinggi hal ini dapat dilihat dari jumlah penduduk keseluruhan di Desa Cihanjuang Rahayu yang berjumlah 11.091 dan luas wilayah 469,3 hektar sebagian besar penduduknya mengelola pertanian bunga, baik itu sebagai petani bunga maupun sebagai pebisnis bunga yang lainnya seperti menghias dekorasi ruangan ataupun sebagai pelaku usaha di bidang pengolahan bunga kering

Bila kita menyusuri Kota Lembang, Bandung selain disuguhi indahnya pemandangan hamparan sayur mayur, mata kita pun dimanjakan dengan indahnya berbagai tanaman hias yang ada, terhamparan sejuta warna bunga mawar mawar yang tumbuh mekar beraneka ragam warna bunga. Bunga mawar

merupakan bisnis yang prospektif, hal ini disebabkan tingkat konsumsi masyarakat Indonesia terhadap bunga mawar sangat tinggi. Penggunaan bunga mawar biasanya digunakan untuk beberapa kegiatan/acara bukan saja saat pernikahan tetapi juga acara-acara yang bersifat formal seperti seminar,diskusi atau lokakarya.

Bentuknya yang indah serta memiliki aroma yang wangi membuat tanaman ini banyak dicari sebagai tanaman hias. Tidak hanya itu manfaat bunga ternyata cukup banyak, selain banyak digunakan sebagai bunga potong dan bunga hiasan, mawar juga digunakan sebagai bunga tabur, serta sebagai bahan baku parfum dan obat.

Salah satu pembudi daya tanaman mawar di Desa Cihanjuang Rahayu Kabupaten Bandung Barat adalah bapak Asep Tony, beliau merupakan salah satu petani dan pelaku usaha bunga potong,dengan membudi dayakan bunga potong terutama mawar ternyata kegiatan ini dapat menunjang perekonomian keluarga.Pak Asep Tony telah lama berkecimpung dalam pembudi dayaan bunga potong yaitu sejak tahun 2000 yang mempunyai lahan bunga potong seluas kurang lebih 5000 meter persegi.Produksi mawar yang dihasilkan rata-rata 1000 kodi/bulan ,dengan masa potong setiap 2 hari sekali.

Hasil panen bunga mawar tersebut dikirimkan ke pasar bunga di Jakarta yaitu Pasar Bunga Rawa Belong.Untuk bulan Pebruari tahun 2023 lalu harga bunga mawar di tingkat petani mencapai 150.000 rupiah/kodi harga bunga akan naik ketika menjelang hari raya seperti Natal dan Valentine bisa mencapai 200.000/kodi untuk mawar merah, mawar pink 150.000/kodi dan mawar putih 100.000/kodi.

Potensi pembudi dayaan bunga mawar yang menjanjikan mendorong petani mengembangkan usaha bunga mawar, dalam melakukan kegiatan usahanya para petani juga masih perlu pendampingan dari para penyuluh pertanian terhadap kegiatan pengelolaan bunga terutama di kebun bunga. Dalam menunjang kegiatan bisnis bunga ini para petani/pelaku usaha juga perlu bimbingan dalam kegiatan bisnis terutama yang menyangkut pengelolaan keuangan, pemasaran dan kemitraan usaha.

Berdasarkan pada pengalaman yang dirasakan oleh bapak asep Tony ternyata dalam mengelola bunga masih banyak yang harus dibenahi dan mengalami beberapa kendala meskipun beliau sudah cukup lama dalam mengelola kegiatan bisnis bunga ini naik turunnya permintaan konsumen terhadap bunga ini membuat {Pak Asep harus tahan banting atau bermental baja

karena dismaping beliau banyak pula pelaku bisnis yang serupa sehingga pelaku usaha dituntut untuk bisa berdaya saing.

Pada saat ini Mitra dalam menjalankan usahanya belum memiliki Nomor Ijin berusaha secara khusus dan pengeloaan keuangannya masih bersifat tradisional atau belum menerapkan secara khusus dalam pengeloaan keuangannya, serta produk bunga yang dihasilkan masih standar atau belum inovatif.

Menanam bunga mawar potong ternyata memerlukan cara serta langkah yang benar untuk menghasilkan bunga yang bagus terutama untuk dijual. Berikut ini adalah langkah-langkah untuk menanam bunga mawar potong :(1) Menyiapkan lahan tanah yang gembur (2) Membuat beberapa lubang dengan ukuran 15 cm dan kedalaman 35 cm. (3) Tanam setiap bibit di lubang yang telah dibuat. (4) Bibit yang telah ditanam tersebut mesti disiram hingga basah. (5) Lakukan pemupukan untuk periode tertentu.

Selain penanaman Bunga mawar potong juga harus dilakukan pemeliharaan, Adapun langkah - langkah pemeliharaannya adalah sebagai berikut: (1) Pencahayaan yang tepat. (2) Perhatikan intensitas penyiraman. (3) Berikan nutrisi tambahan/pupuk. (4) Potong batang daun yang tidak sehat.(5) Pemangkasan rutin. (6) Perhatikan hama dan gulma.

Menanam bunga mawar potong harus diperhatikan juga faktor tanah, karena faktor tanah merupakan kunci untuk tanaman mawar yang bahagia, subur dan sehat yang sarat dengan bunga mawar yang haru. Tanah yang gembur kaya nutrisi dan lembab sangat ideal. Tanaman mawar tidak terlalu menyukai tanah yang basah.

Pemupukan bunga mawar juga harus dilakukan supaya mendapatkan bunga yang subur serta tidak mudah berguguran. Pemupukan dilakukan setiap periode tertentu dengan menggunakan pupuk yang cocok biasanya menggunakan pupuk NPK mutiara 16-16-16 Pupuk NPK adalah pupuk yang mengandung Nitrogen (N), fosfor (P) dan Kalium (K). Untuk cara pemupukan bunga mawar hal yang pertama yang harus dilakukan adalah menyiapkan pupuk NPK mutiara 16-16-16 lalu botol plastik berisi 8 liter air, setelah itu larutkan satu sendok makan pupuk NPK ke dalam air kemudian aduk atau kocok hingga merata. Jika semua sudah larut, siramkan air tersebut ke media tanam bunga mawar secukupnya, jangan siram terlalu dekat dengan batang atau larutan terciprat ke dedaunan tanaman bunga. Pemupukan dilakukan seminggu sekali.



Gambar 1. Contoh bunga mawar potong yang dijual

### Permasalahan Mitra

Berdasarkan hasil survei awal ke Lokasi Mitra ternyata ada beberapa hal yang dapat menjadi upaya untuk mendorong kegiatan usaha bunga potong ke arah yang lebih maju, maka pada kegiatan pengabdian ini Tim menemukan permasalahan, sebagai solusi terhadap permasalahan tersebut Tim menemukan permasalahan yang menyangkut :

### 1. Pengelolaan keuangan mitra

Pada saat ini mitra belum melakukan pencatatan keuangan secara rutin dan rapi sehingga dalam kurun waktu tertentu arus kas/keuangan belum bisa dilihat, mitra hanya mencatat keuangan untuk waktu tertentu saja, yang penting ada lebihnya (keuntungan) dari kegiatan usaha potong bunga tersebut.

### 2. Pemasaran

Memasarkan bunga potong ini merupakan kegiatan yang sudah biasa dilakukan secara turun temurun, menurut keterangan mitra bahwa kegiatan pemasaran tidak perlu ditingkatkan secara maksimal meskipun banyak kompetitornya, tetapi kegiatan bunga potong ini sudah diparkan melalui media sosial yaitu melalui WA, jadi dalam melakukan kegiatan pemasaran digital belum maksimal, sehingga mitra dalam memasarkan produknya belum mencapai wilayah yang luas tetapi hanya di daerah Bandung, Jakarta, dan sekitranya sehingga mitra perlu diberikan penambahan pengetahuan dalam memasarkan produk dengan pemasaran digital (digital marketing).

### 3. Fasilitasi

Untuk mengolah kebun bunga yang optimal perlu didukung oleh pengolahan kebun yang memadai/baik juga didukung dengan pemupukan tanaman yang baik, untuk itu mitra perlu adanya bantuan yang

berupa pemberian pupuk tanaman dalam jumlah tertentu sehingga bunga potong yang dihasilkan lebih subur. Selain itu dalam mengirimkan bunga yang siap jual harus dibungkus dengan kertas khusus sehingga bunga yang dikirim ke pasar bunga atau ke konsumen masih fresh maka mitra butuh bantuan fasilitas yang berupa bantuan untuk packaging bunga tersebut, yang berupa kertas pembungkus bunga, solatip dan spray khusus

### Target Luaran

Sehubungan dengan kegiatan yang akan dilakukan oleh Tim, maka upaya yang dilakukan seuai dengan permasalahan mitra yaitu : (1) Mitra dalam mengelola keuangan pertama dapat melakukan catat mencatat secara sederhana kemudian dapat membuat table keuangan secara sedrhana dan mudah difahami sehingga mitra dengan mudah mengatasi keuangan jika mengalami kesulitan dalam kegiatan usahanya. (2) Dapat melakukan pemasaran secara digital baik itu melalui instgram ataupun melalui akun lainnya sehingga dengan melakukan pemasaran digital diharapkan akan meningkatkan penjualan baik secara luring maupun secara daring. (3) Fasilitas dalam mengelola kebun bunga diharapkan dapat menghasilkan bunga yang lebih banyak jumlahnya serta menghasilkan kualitas bunga potong yang lebih bagus karena dengan pemeliharaan

kebun yang baik,pemupukan yang sesuai akan menghasilkan bunga potong segar yang bernilai jual yang lebih tinggi di pasaran, demikian pula cdengan pegiriman bunga yang memakai packaging yang bagus akan menjamin keutuhan bunga yang bagus,tidak banyak yang rontok ketika sampai ke konsumen atau pemesan bunga.

## METODE DAN PELAKSANAAN

### Tahapan Kegiatan

Kegiatan pengabdian yang akan dilakukan kepada mitra, terdiri dari beberapa tahapan kegiatan sesuai dengan kebutuhan Mitra dan kondisi tim pelaksana, yaitu sebagai berikut:

#### 1. Persiapan Kegiatan

- 1) Menyusun proposal dan berkoordinasi dengan tim yang tergabung di dalam kelompok pelaksana kegiatan guna membahas kebutuhan pembagian tugas yang harus dilakukan oleh anggota, yaitu survey/menghubungi mitra via telepon kepada pelaku usaha via mitra, melakukan wawancara pada saat survey dengan mitra PKM,lalu menyusun proposal dan menetapkan prioritas kegiatan yang akan dilakukan kepada mitra
- 2) Melaksanakan rapat koordinasi dengan tim pelaksana, pada tahap ini, tim pelaksana mengatur rencana kegiatan yang akan

dilakukan sesuai dengan permasalahan yang telah diketahui agar dapat dilaksanakan tahapan-tahapannya sesuai dengan rencana yang telah ditentukan, sampai kepada penyusunan laporan akhir dan artikel yang akan ditayangkan di jurnal yang telah ditentukan sebelumnya.

- 3) Menyiapkan pelaku usaha/mitra untuk menerima kegiatan pengabdian yang telah direncanakan.
- 4) Menyusun jadwal kegiatan untuk pelaksanaan di lapangan.

#### 2. Pelaksanaan Kegiatan

Kegiatan pelaksanaan di lapangan akan dilakukan melalui beberapa tahapan :

- 1) Tahap pemberitahuan kepada Narasumber yang akan memberikan pelatihan mengenai tata cara pengelolaan keuangan di UKM mitra secara sederhana, dan pembuatan laporan keuangan.
- 2) Tahap berikutnya menghubungi Narasumber yang akan memberikan penyuluhan dan pelatihan di bidang pemasaran sehingga mitra dapat melakukan pemasaran secara of line maupun online.
- 3) Tahap ke tiga adalah memberikan bantuan fasilitasi yang dibutuhkan seui fengan kebutuhan mitra yaitu

pemberian pupuk yang sesuai cengan jenis bunga yang dutanam, dan fasilitasi untuk melakukan pengepakan bunga yaitu pemberian kertas dan perekatnya untuk mengirimkan bunga ke konsumen sehingga bunga tetap segar dan tidak banyak yang berguguran.

### **Metode pendekatan yang digunakan dalam kegiatan masyarakat kepada Mitra:**

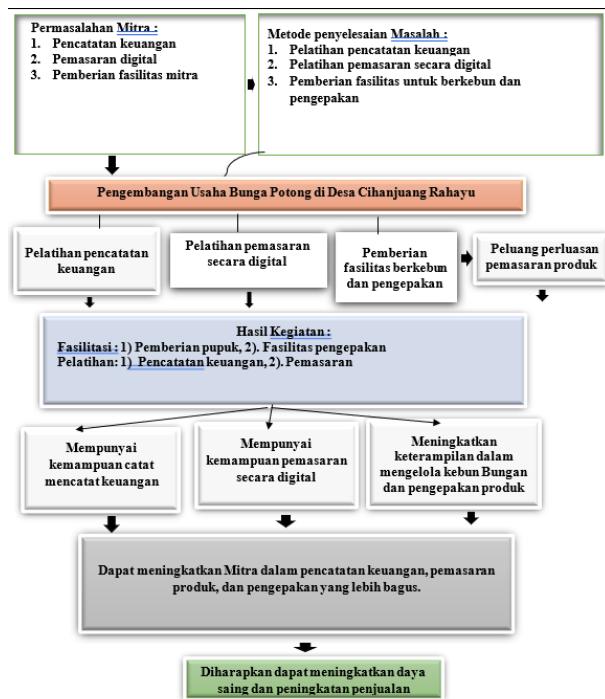
1. Pemberian pelatihan di bidang pengelolaan keuangan meskipun secara sederhana akan menambah pengetahuan mitra sehingga mitra bisa mencatat transaksi keuangan di perusahaan.
2. Memberikan pelatihan dan penyuluhan di bidang pemasaran khususnya di pemasaran secara digital sehingga mitra dapat memasarkan produknya secara daring atau secara online.
3. Memfasilitasi mitra khususnya dalam mengolah kebun bunga potong yaitu pemberian pupuk pada tanaman bunga dan pemberian fasilitas untuk pengepakan/pengiriman bunga.

### **Langkah Langkah Solusi Atas Permasalahan Mitra**

1. Pelatihan kepada mitra di bidang pengelolaan keuangan khususnya dalam catat mencatat uang di kegiatan

mitra sehingga mitra dapat melihat arus uang yang masuk dan yang keluar di periode tertentu.

2. Pelatihan di bidang pemasaran khususnya di bidang pemasaran secara on line/digital marketing sehingga mitra dapat memasarkan produknya lebih luas lagi.
3. Pemberian fasilitasi terutama dalam pengelolaan kebun bunga maka tim memberikan bantuan yang berupa pupuk dan pemberian bantuan pengepakan/packaging yang berupa pemberian kertas untuk mengepak bunga sehingga kondisi bunga sampai ke konsumen dalam kedaan fresh dan tidak banyak yang berguguran/layu.



**Gambar 2. Solusi Atas Permasalahan Mitra**

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Pelaksanaan Solusi yang Dilakukan

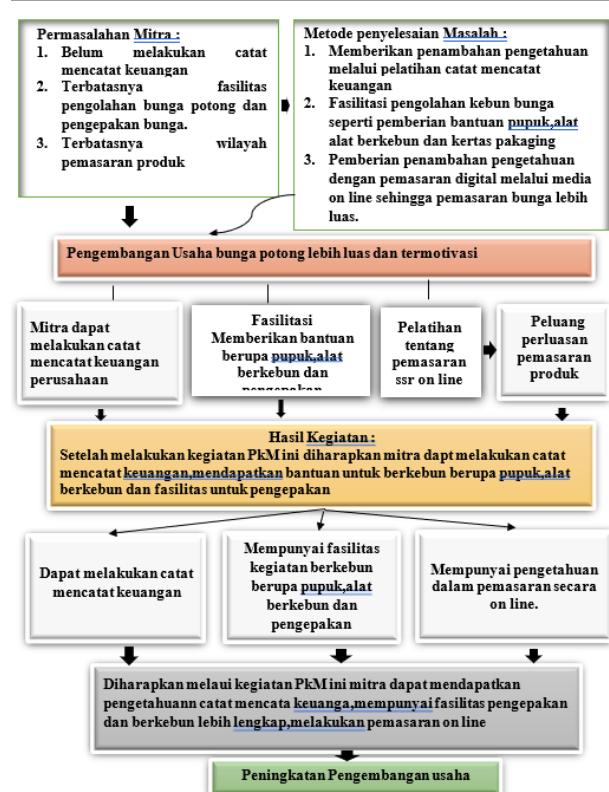
Pelaksanaan solusi dari permasalahan Mitra yang telah dilakukan di dalam mencapai target yang ditetapkan adalah sebagai berikut :

1. Berkaitan dengan upaya memperluas pemasaran produk agar dapat terjadi peningkatan jumlah penjualan produk, maka kami memberikan penyuluhan dan pendampingan kepada Mitra dalam kepentingan perluasan pemasaran produk, khususnya dalam hal yang berkaitan dengan kemitraan usaha. Dimana upaya perluasan pemasaran produk buket bunga kering dapat dilakukan melalui cara manual seperti hubungan mitra usaha dengan pihak tertentu serta dapat dilakukan melalui digital marketing secara on line melalui platform tertentu yang ada di media sosial, seperti di platform market place babari.id

Pada kesempatan bertemu dengan Pak Asep Toni beliau menyampaikan keinginan untuk memperluas pemasaran produk supaya bisa meningkatkan volume penjualan produknya. Oleh sebab itu, Tim Pelaksana memberikan penyuluhan tentang kemitraan usaha dan pembicaraan mengenai potensi perluasan pemasaran produk. akan dapat memperoleh

kesempatan yang lebih banyak di dalam upaya memperluas area pemasaran

Secara lebih singkat pelaksanaan solusi permasalahan yang dihadapi oleh Mitra tersebut dapat ditampilkan di dalam alur tahapan pelaksanaan solusi sebagai berikut ;



Gambar 3 Pelaksanaan Tahapan Solusi Permasalahan Mitra

Berdasarkan hasil pelaksanaan kegiatan pengabdian yang telah dilakukan kepada Mitra, maka tim pelaksana dapat menampilkan gambar dari evaluasi kegiatan pengabdian, berkaitan dengan kondisi yang terjadi pada Mitra PKM sesuai dengan permasalahan dan solusi yang telah dilakukan.



Gambar 4. Evaluasi Pelaksanaan Kegiatan PKM

Selanjutnya, berkaitan dengan telah berakhirnya pelaksanaan kegiatan PKM, dapat dievaluasi pula mengenai kondisi yang menjadi hambatan dan pendorong pada usaha bunga potong hias di Desa Cihanjuang Rahayu Kecamatan Parongpong Kabupaten Bandung Barat

Kegiatan PKM sudah diselesaikan dan hasilnya sudah disusun dalam bentuk Laporan Akhir Kegiatan PKM. Selanjutnya luaran wajib yang telah diselesaikan dan masih on going ditampilkan dalam bentuk sebagai berikut:

1. Sebagai artikel yang direncanakan akan dipublish pada jurnal nasional terakreditasi SINTA 2, yaitu Jurnal Kaibon Abhinaya.
2. Publikasi pada surat kabar elektronik Pikiran rakyat
3. Video kegiatan PKM Bunga potong hias yang ditayangkan pada tautan terlampir

## Luaran Tambahan

Adapun luaran tambahan dari hasil kegiatan PKM ini akan ditampilkan dalam bentuk Book Chapter hasil kegiatan pengabdian yang dilaksanakan oleh para dosen di lingkungan Prodi Ilmu Administrasi Bisnis, FISIP Universitas Pasundan pada tahun akademik 2022/2023. Melalui proses waktu dan proses penyusunan, chapter book diperkirakan akan dapat diterbitkan pada tahun akademik 2024-2025.

## PENUTUP

### Kesimpulan

Kegiatan mengelola pertanian bunga Hias di Desa Babakan Rahayu Kecamatan Parongpong Kabupaten Bandung barat pada saat ini masih menghadapi beberapa kendala mulai dari pengelolaan pada saat bercocok tanam, pemasaran, pengiriman ke pasar bunga sampai dengan pengelolaan keuangan. Sebagai pelaku usaha yang sudah berpuluhan-puluhan tahun mengelola bunga potong hias yang selalu ingin mengembangkan usahanya lebih maju lagi di masa yang akan datang, maka kelompok kami sebagai akademisi ingin membantu mengangani permasalahan mira tersebut meskipun nialinya masih kecil tetapi dapat memberikan penambahan pengetahuan dan ketrampilan khususnya dalam hal pengelolaan pemasaran dan pengelolaan keuangan untuk itu melalui kegiatan ini

kelompok kami memberikan ilmu dan ketrampilan yang berhunbyngan dengan masalah pemaxsaran,distribusi dan pegelolaan keuangan sehingga bisa menunjang kemajuan usaha di masa yang akan datang.

### **Saran**

Setelah melakukkan kegiatan pengabdian di mitra pelaku usaha sebagai saran atau masukan kepada mitra sebagai berikut:

1. Sebaiknya adanya kegiatan lanjutan dalam melakukan pemantauan kegiatan yang telah dilakukan oleh kelompok kami supaya bisa terpantau kemajuan usaha di masa yang akan datang.
2. Mitra sebaiknya lebih terbuka terhadap permasalahan yang dihadapi supaya kegiatan pengabdian ini benar-benar bisa bermanfaat untuk menunjang kemajuan usaha mitra di masa yang akan datang.

### **DAFTAR PUSTAKA**

Dindin Abdurohim, 2020, *Strategi Pengembangan Kelembagaan UMKM*, Bandung: Bintang Pustaka Madani

Jafar Hafsah, Muhammad, 2000, *Kemitraan Usaha, Konsepsi dan Strategi*, Cet II, Jakarta: Pustaka Sinar Harapan

Tim Penulis, 2021, *Pemasaran Kontemporer*, Bandung: Widina Bakti Persada

