

ISSN : 2477-6432

Default Paragraph Font; Implementasi Manajemen Produksi pada Pengrajin Batu Bata
Didik Budiyanto, K. Budi Hastono, Sandra Oktavina Pinaraswati

Pemanfaatan Mesin Jahit *High Speed Electric* Untuk Peningkatan Industri Kreatif Rajutan (*Crochet Goods*) di Malang
Rina Irawati dan Irawan Budi Prasetyo

Pengusaha Telur Asin di Kelurahan Sisir di Kota Batu Sebagai Upaya Peningkatan Pendapatan Masyarakat
Muslichah dan Hedher Tuakia

Pemberdayaan Kelompok Usaha Keripik Desa Kendalpayak Kecamatan Pakisaji Kabupaten Malang
Rusno, Yoyok Seby Dwanoko, Roni Alim. B. A

PKM Usaha Mikro Camilan di Kecamatan Donomulyo Kabupaten Malang
Dyah Aruning Puspita dan Marli

PKW Kecamatan Kedungkandang : Peningkatan Pendapatan Keluarga Melalui Budidaya Penanaman Nanas
Eko Yuni Prihantono, Agus Suprpto, Noermijati

Science and Technology (IPTEK) For Farmer Groups That Are Located In Critical Land In Anticipation Of Land Rupture Of Batu City
Hirijanto, Sudirman Indra

Penguatan Pengelolaan UKM Batik Malangan Melalui Peningkatan Kualitas dan Kuantitas Produksi dan Manajemen
Lies Lestari, Maf. Suprpti, Lila Khamolda

Penerapan Manajemen Produktif Pada Usaha Krupuk Samiler
K. Budi Hastono, R. Ayu Erni Jusnita

Upaya Pemanfaatan Sampah Organik Di RW 04 Kelurahan Tunjungsekar Kabupaten Malang
Sudiro, Chandra Dwiratna, Anis Artiyani

Teknologi Tepat Guna Bagi Kelompok Penjual Bunga Segar
Sandra Oktaviana Pinaraswati dan Totok Hendarto



Jurnal ABM-Mengabdi

Jurnal ABM-Mengabdi adalah jurnal Pengabdian Masyarakat yang diterbitkan oleh LPPM STIE Malangkecewara Malang. Jurnal dengan tulisan ilmiah populer ini dimaksudkan sebagai media informasi, komunikasi dan sosialisasi hasil-hasil pengabdian masyarakat, baik yang didanai dari internal maupun eksternal. Jenis artikel yang dimuat dapat berupa: program penerapan Ipteks bagi Wilayah (IbW), Ipteks bagi Kewirausahaan (IbK), Ipteks bagi Inovasi dan Kreativitas Kampus (IbIKK), Ipteks bagi Produk Ekspor (IbPE), Ipteks bagi Masyarakat (IbM), Program Pengabdian Mandiri Internal (PPMI), artikel dan review hasil pengabdian lainnya. Jurnal ini diterbitkan satu tahun dua kali pada bulan Juli dan Desember.

Chief Editor

Dr. Nunung Nurastuti Utami M.Si. (STIE Malangkecewara Malang)

Dewan Editor

Dr. Bunyamin MM., Ph.D. (STIE Malangkecewara Malang)

Dra. Lindanty MM. (STIE Malangkecewara Malang)

Uke Prajoga., STP., MM. (STIE Malangkecewara Malang)

Dra. Siti Munfaqiroh (STIE Malangkecewara Malang)

Drs. Anang Amir (STIE Malangkecewara Malang)

Reviewer

Dra. Dwi Danesti Deccasari, MM. (STIE Malangkecewara Malang)

Dr. Darti Djuhari, MM. (STIE Malangkecewara Malang)

Prof. Dr. Yupono Bagyo, M.Si. (STIE Malangkecewara Malang)

Dr. Ir. Adi Sutanto, MP (Universitas Muhammadiyah Malang)

Drs. Darsono Sigit, M.Pd (Universitas Negeri Malang)

Editor Pelaksana

Yuyuk Liana SE MM (STIE Malangkecewara Malang)

Lidia Andiani SE MM (STIE Malangkecewara Malang)

Alamat Redaksi

LPPM STIE Malangkecewara Malang

Jl. Terusan Candi Kalasan Blimbing – Malang

Telp. 0341-491813 ext 116

E-mail : lppm@stie-mce.ac.id; lidia@stie-mce.ac.id

DAFTAR ISI

Volume 5

Desember 2018

Implementasi Manajemen Produksi pada Pengrajin Batu Bata <i>Didik Budiyanto, K. Budi Hastono, Sandra Oktaviana Pinaraswati</i>	1 - 11
Pemanfaatan Mesin Jahit <i>High Speed Electric</i> Untuk Peningkatan Industri Kreatif Rajutan (<i>Crochet Goods</i>) di Malang <i>Rina Irawati dan Irawan Budi Prasetyo</i>	12 - 24
Pengusaha Telur Asin di Kelurahan Sisir di Kota Batu Sebagai Upaya Peningkatan Pendapatan Masyarakat <i>Muslichah dan Hedher Tuakia</i>	25 - 36
Pemberdayaan Kelompok Usaha Keripik Desa Kendalpayak Kecamatan Pakisaji Kabupaten Malang <i>Rusno, Yoyok Seby Dwanoko, Roni Alim. B. A</i>	37 - 47
PKM Usaha Mikro Camilan di Kecamatan Donomulyo Kabupaten Malang <i>Dyah Aruning Puspita dan Marli</i>	48 - 58
PKW Kecamatan Kedungkandang Peningkatan Pendapatan Keluarga Melalui Budidaya Penanaman Nanas <i>Eko Yuni Prihantono, Agus Suprpto, Noermijati</i>	59 - 69
Science and Technology (IPTEK) For Farmer Groups That Are Located In Critical Land In Anticipation Of Land Rupture Of Batu City <i>Hirijanto, Sudirman Indra</i>	70 - 82
Penguatan Pengelolaan UKM Batik Malangan Melalui Peningkatan Kualitas dan Kuantitas Produksi dan Manajemen <i>Lies Lestari, Maf. Suprpti, Lila Khamolda</i>	83 - 92
Penerapan Manajemen Produktif Pada Usaha Krupuk Samiler <i>K.Budi Hastono, R. Ayu Erni Jusnita</i>	93 - 101
Upaya Pemanfaatan Sampah Organik Di RW 04 Kelurahan Tunjungsekar Kabupaten Malang <i>Sudiro, Chandra Dwiratna, Anis Artiyani</i>	102 - 110
Teknologi Tepat Guna Bagi Kelompok Penjual Bunga Segar <i>Sandra Oktaviana Pinaraswati dan Totok Hendarto</i>	111 - 122

PKM Usaha Mikro Camilan di Kecamatan Donomulyo Kabupaten Malang

Dyah Aruning Puspita dan Marli

Dosen STIE Malangkecewara Malang

Jl Terusan Candi Kalasan Malang

Telp. (0341)491813

E-mail: dyahap70@stie-mce.ac.id; email: marli@stie-mce.ac.id

Abstract:

Donomulyo Subdistrict is one of the Districts in Malang Regency, it is more convenient to be close to quite famous tourism objects, namely Ngiyep Beach, Bajul Mati beach and Ngebros beach. This area has a population of almost 50%, which is poor and most of the people's livelihoods are planted on land that relies on rain. The partners in community service are 2 (two) micro-snack entrepreneurs whose production is processing bananas into banana chips, cassava chips, banana sake chips and processing various types of crackers and then spice them up and sell them in plastic packaging ready to be eaten. The production process of each partner still uses very simple equipment so that the increasing market opportunity still cannot be utilized maximally by micro entrepreneurs. The marketing area of partner products is in schools and food stalls and in vegetable vendors who are traveling around the community every day, in shops in Malang City, and there are even people who sell online. It is hoped that the Community Entrepreneurship program will have an impact on the growing development of these micro-enterprises which can create greater employment opportunities so that they can absorb labor in the village, which the average population lives below the poverty line.

Keyword: *Micro business, Snacks*

PENDAHULUAN

Analisis Situasi

Perekonomian Indonesia semakin membaik di tahun-tahun terakhir dengan tercapainya pertumbuhan ekonomi sebesar 5,72% di tahun 2013 (Tempo) dan pada tahun 2014 diperkirakan sebesar 5,8% sampai dengan 6,2%. Pertumbuhan yang tinggi bagi Negara kita harus diikuti dengan pemerataan pendapatan masyarakat karena tanpa diikuti oleh pemerataan pendapatan masyarakat maka perekonomian akan pincang atau terjadinya gap yang semakin lebar antara desa dan kota. Pertumbuhan ekonomi ditandai dengan kenaikan pendapatan Nasional dari tahun ke tahun yang tentunya hal ini belum bisa mencerminkan pemerataan pendapatan sesuai yang dicanangkan dalam trilogi pembangunan.

Sesuai dengan laman resminya, Kecamatan Donomulyo memiliki luas wilayah 19.259 Ha atau 19.259 Km². Kecamatan ini berada di ketinggian kurang lebih 480 meter di atas permukaan laut. Secara umum topografi kecamatan ini merupakan perbukitan dan dataran

tinggi di sisi utara dan pantai di sebelah selatan. Sesuai data, sebagian besar penduduk Kecamatan Donomulyo adalah petani musiman (petani padi, tebu, jagung, kelapa, ketela pohon, kedelai). Sebagian kecil di antaranya menjadi pegawai negeri, pedagang dan nelayan. Tak sedikit pula di antara mereka yang menjadi TKI ke luar negeri, seperti Hongkong, Taiwan, Singapura dan Korea.

Sebagai kecamatan yang berbatasan langsung dengan pesisir selatan Pulau Jawa, Donomulyo memiliki beberapa pantai. Bahkan, enam dari 10 desa di kecamatan ini memiliki wilayah garis pantai. Mulai dari Pantai Jonggring Saloka di Desa Mentaraman, Pantai Nglileyep dan Pantai Nglurung di Desa Kedungsalam, dan Pantai Modangan di Desa Sumberoto. Kedua Mitra dalam pengabdian ini merupakan ibu rumah tangga yang tinggal Kecamatan Donomulyo Kabupaten Malang dan berusaha membantu menambah pendapatan keluarga dengan membuka usaha camilan. Camilan yang diproduksi hampir sama, perbedaannya hanya terletak pada macam-macam camilannya.

Profil Mitra Dilihat dari Segi Produksi

Kripik Pisang dan sale pisang

Jenis camilan ini dibuat sendiri oleh kedua mitra dengan cara pengolahan yang sangat sederhana yaitu pisang yang masih mentah (namun sudah tua) dipasrah tipis kemudian digoreng di tungku yang masih menggunakan bahan bakar kayu. Kripik pisang yang diproduksi ini mempunyai 2 (dua) rasa yaitu kripik pisang rasa manis dan kripik pisang rasa original seperti yang ada digambar dibawah ini :



Omzet penjualan rata-rata mitaa per hari 7-10 kilogram dan akan mengalami kenaikan pada saat hari besar keagamaan dan upacara adat di Pantai Nglileyep.

Kripik Singkong



Aneka Krupuk Rasa



Krupuk yang dihasilkan diberi rasa-rasa antara lain krupuk rasa balado dan krupuk rasa original

Bahan Baku

Bahan baku pisang dan singkong di dapat dari masyarakat setempat, karena sebagian besar masyarakat hidup di sector pertanian, namun apabila bahan baku pisang mengalami kelangkaan di daerah setempat maka mitra akan mendatangkan dari wilayah Sumber Manjung Wetan yang merupakan penghasil pisang, yang harganya juga relative masih murah.

Sedangkan camilan berupa krupuk, macaroni tersebut mitra membeli dalam kondisi masih mentah untuk kemudian dimasak/ digoreng dengan ditambahi bumbu-bumbu tertentu kemudian di packing. Lokasi pembelian bahan biasanya dilakukan di pasar Kecamatan Donomulyo yang harganya lebih murah dibandingkan dengan toko eceran di desa. Lokasi ini kurang lebih berjarak 5 km dari tempat tinggal mitra I dan berjarak kurang lebih 10 km dari Mitra II.

Proses pembuatannya :



Proses pembuatan kripik singkong juga sama, alat yang digunakan masih sangat sederhana seperti pada gambar dibawah ini





Gambar 1. Proses Produksi

Pemasaran Produk mitra

Daerah pemasaran kripik pisang sudah cukup luas yaitu warung-warung dan toko-toko di hampir seluruh wilayah Kecamatan Donomulyo di toko-toko, sekolah-sekolah yang berjumlah 9 sekolah dan tukang sayur keliling serta tempat pariwisata pantai Ngliyep dan , toko-toko besar yang ada di wilayah malang Kota antara lain toko Pusat Oleh-oleh khas malang Bu Noer, Firdaus, Toserba ABM , dan masih banyak lagi, Banyuwangi, Lumajang dan ada tetangga yang telah menjualkan secara online.

Untuk camilan berupa krupuk dan masing-masing di packing dengan plastik ukuran kecil dan ukuran agak besar, masing-masing dijual dengan harga Rp 500 dan Rp 1000. Selain itu tidak menutup kemungkinan ada permintaan khusus dari masyarakat mengenai besar kecilnya packing sehingga harga ikut menyesuaikan. Penetapan harga camilan tersebut disesuaikan dengan kemampuan beli anak-anak sekolah dan masyarakat bawah yang ada Kecamatan Donomulyo.

Pendistribusian camilan ini dilakukan oleh mitra sendiri tiap hari ke sekolah-sekolah dan warung-warung dengan menggunakan sepeda motor, serta mengambil sisa camilan yang sudah lama tidak laku, dan camilan yang sudah melempem akibat kebocoran plastik packingnya. Mitra mengalami kerugian bila banyak barang yang kembali dan rata-rata diakibatkan pengepakan yang tidak bagus (perekat plastic yang kurang menempel). Untuk pengiriman ke toko-toko di wilayah Malang Kota biasanya akan di kirim 2 (dua) kali dalam seminggu, bahkan kadang lebih pad saat lonjakan permintaan.

Penghasilan mitra tiap hari rata-rata mencapai Rp 100.000 - Rp 150.000 , pendapatan ini juga bisa meningkat tajam pada saat menjelang hari raya dan perayaan-perayaan upacara adat yang diselenggarakan di Pantai Ngliyep.

Profil Mitra Dilihat dari Segi Manajemen

Pola manajemen kedua mitra sangat sederhana tidak ada pencatatan terhadap transaksi yang dilakukan, karena mereka hanya berfikir tentang keuntungan yang didapat pada saat mengirim barang tanpa melakukan perhitungan terhadap biaya tenaga kerja. Mereka beranggapan bahwa tenaga yang dia keluarkan merupakan suatu kewajiban yang harus ditanggung kalau memang untuk mendapatkan keuntungan. Jadi disini tidak ada perhitungan keuntungan bersih yang sebenarnya mereka dapat. Pemikiran mitra saat ini adalah “ yang penting” adalah mendapatkan keuntungan yang bisa untuk membeli kembali bahan-bahan yang akan dijual dan demikian seterusnya.

Selain pola manajemen diatas, ada hal lain yang kurang mendapatkan perhatian dari mitra yaitu tampilan dari camilan yang mereka packing kurang mendapatkan perhatian, anggapan ini di dorong oleh kenyataan tidak adanya complain dari konsumen anak-anak. Pendidikan

yang dimiliki kedua mitra ini berpengaruh secara langsung pada kemampuan pengelolaan usahanya, meski demikian semangat usaha mereka patut dihargai, artinya mereka tidak menyerah dengan kondisi keluarga yang masuk kategori tidak mampu dan tinggal di desa yang jumlah penduduknya kurang lebih 50% berada di garis kemiskinan.

Alasan-alasan mitra dalam mendirikan usaha tersebut adalah: (1) Untuk menambah pendapatan keluarga, karena penghasilan suami yang rata-rata hidup di sektor pertanian yang hanya mengandalkan penghasilan pada saat panen sehingga tidak mencukupi untuk memenuhi kebutuhan keluarga sehari-hari, baik kebutuhan kesehatan maupun pendidikan; (2) Menciptakan lapangan kerja bagi masyarakat sehingga dapat mengurangi tingkat pengangguran yang ada di Kecamatan Donomulyo yang jumlahnya mencapai kurang lebih 50% dari total penduduk Kecamatan tersebut; (3) Mengurangi perpindahan penduduk dari desa ke kota sehingga desa tidak kehilangan sumber daya manusia yang mempunyai kemampuan lebih tinggi dibandingkan dengan penduduk pada umumnya; dan (4) Memanfaatkan potensi lokal, khususnya pisang yang banyak tersedia di daerah pesisir pantai dan singkong yang merupakan tanaman masyarakat di desa tersebut.. Dengan pengelolaan pisang dan singkong menjadi kripik akan memberikan nilai tambah yang lebih tinggi dibandingkan jika hanya menjual dalam bentuk pisang dan singkong mentah.

Permasalahan

Permasalahan mitra 1 antara lain: (1) Alat pengepakan yang digunakan mitra sangat sederhana sehingga sering terjadi kebocoran kemasan. Pengepakan camilan yang kurang rapi dan sering masih mengalami kebocoran karena sealer yang digunakan tidak memadai lagi untuk pengepakan dengan menggunakan plastic yang lebih tebal; (2) Produksi mitra sering mendapat *complain* dari pelanggan karena kandungan minyaknya masih cukup banyak sehingga mempengaruhi rasa dan daya tahan produk; (3) Tidak adanya pencatatan yang rapi barang yang dijual, sehingga tidak ada perhitungan yang jelas mengenai jumlah keuntungan yang didapat sesungguhnya dan (4) Pemahaman yang kurang mengenai manajemen pemasaran dan pengelolaan usaha.

Permasalahan mitra 2 antara lain: (1) Peralatan yang terdiri dari penggorengan dan perlengkapannya yang masih belum memadai (kapasitas kecil) dan mitra membutuhkan waktu yang lama dalam memproduksi sehingga tidak efisien; (2) Tempat Produksi yang kurang bersih; (3) Tidak adanya pencatatan yang rapi barang yang dijual, sehingga tidak ada perhitungan yang jelas mengenai jumlah keuntungan yang didapat sesungguhnya, karena kurangnya pengetahuan tentang pembukuan yang masih rendah; dan (4) Pengetahuan terhadap manajemen pemasaran dan pengelolaan usaha yang masih rendah.

Peluang Usaha Mitra antara lain: (1) Semangat yang tinggi dari mitra untuk terus mengembangkan usaha karena masih terbukanya pasar camilan baik yang disalurkan ke sekolah-sekolah maupun ke masyarakat umum. Apalagi mereka juga dituntut untuk mendapatkan penghasilan guna menunjang pengeluaran konsumsi keluarga baik untuk pemenuhan kebutuhan makan sehari-hari, kebutuhan kesehatan dan kebutuhan akan pendidikan anak-anaknya; (2) Tersedianya tenaga kerja yang cukup untuk membantu usaha tersebut karena pengangguran yang ada di desa Kedungsalam cukup tinggi; (3) Adanya dukungan dari sekolah-sekolah yang menjadi tujuan pemasaran produk mereka; (4) Apabila sekolah libur, pemasaran masih bisa dilakukan dengan dititipkan di warung-warung yang berada di pinggir jalan; (5) Permintaan yang terus meningkat baik dari sekolah-sekolah, warung-warung, pedagang keliling dan toko-toko yang besar; dan (6) Pelaku usaha camilan di desa Kedungsalam dan Tempursari Kecamatan Donomulyo ini yang sangat sedikit.

SOLUSI TERHADAP PERMASALAHAN

MITRA Permasalahan

- 1) Produksi
 - a) Tidak adanya alat untuk mengurangi kandungan minyak, sehingga produknya tidak tahan lama
 - b) Pengepakan sering bocor sehingga mendapat komplain dari pelanggan.
 - c) Peralatan produksi kripik singkong yang tidak efisien
 - d) Kapasitas penggorengan yang tidak memadai
 - e) Tempat produksi kurang bersih.

- 2) Manajemen
 - a) Pengetahuan pembukuan rendah
 - b) Pemahaman manajemen pemasaran rendah
 - c) Pengetahuan pengelolaan usaha rendah

Solusi

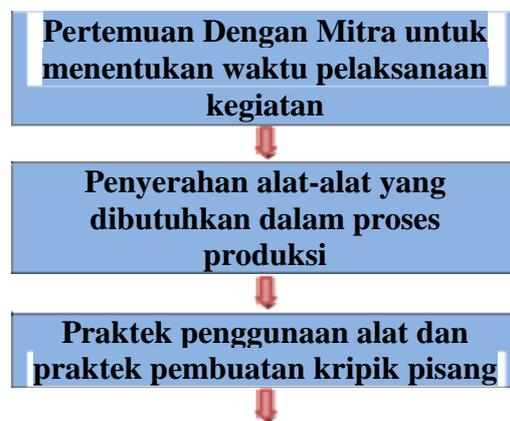
- 1) Produksi
 - a) Rancang bangun peralatan pengurang kandungan minyak.
 - b) Pengadaan alat packing yang lebih baik
 - c) Peningkatan efisiensi pembuatan kripik
 - d) Peningkatan kapasitas alat pemasak kripik.
 - e) Peningkatan kebersihan tempat produksi.

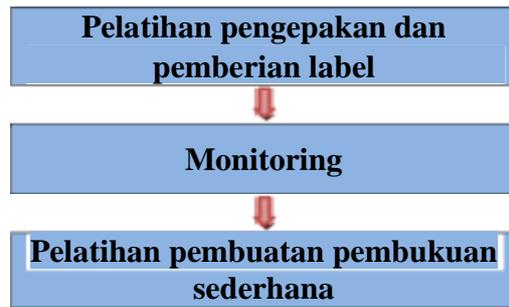
- 2) Manajemen
 - a) Peningkatan pengetahuan pembukuan
 - b) Peningkatan pengetahuan manajemen pemasaran
 - c) Peningkatan pengelolaan usaha.

METODE PELAKSANAAN

Untuk menunjang keberhasilan pelaksanaan pengabdian masyarakat ini kedua mitra akan menyediakan bahan baku yang dibutuhkan untuk bahan pelatihan pembuatan kripik dan mengolah camilan yang lain (camilan yang biasa diperjual belikan). Selain itu mitra juga menyediakan tempat untuk pelatihan-pelatihan yang akan dilaksanakan selama kegiatan pengabdian ini.

Prosedur kerja :





Gambar 2. Prosedur Kerja

HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI

Setelah dilaksanakan kegiatan pengabdian masyarakat dalam program Kemitraan Masyarakat dengan pengusaha camilan yang terletak di Kecamatan Donomulyo Kabupaten Malang diperoleh hasil yang lebih baik terutama berkaitan dengan peningkatan produktivitas. Adapun beberapa kegiatan yang telah dilakukan adalah sebagai berikut :

- a. Melakukan pertemuan dengan mitra untuk menentukan waktu dan tempat pelaksanaan serta penyesuaian program-program yang telah disepakati pada saat penyusunan proposal, dengan harapan akan terjadi kerjasama yang baik selama kegiatan berlangsung antara pelaksana dan mitra.
- b. Penyerahan alat yang dibutuhkan mitra yaitu alat pembuatan kripik ketela pohong, dan peralatan-peralatan yang digunakan untuk proses produksi mitra.



- c. Pelatihan pembukuan sederhana, hal ini dilakukan untuk mengenalkan mitra terhadap pentingnya dilakukan pembukuan mengenai usaha yang dilakukan agar kedepan akan bisa diketahui perkembangan usaha serta menyusun strategi pengembangan usahanya.

Berikut ini perbandingan hasil yang dicapai sebelum dan sesudah kegiatan hibah pengabdian adalah sebagai berikut :

Sebelum Hibah

- a. Produktifitas rendah karena penggunaan alat pembuat kripik yang sederhana
- b. Efisiensi:

- 1) Rendah karena dalam proses produksi membutuhkan waktu yang lebih lama.
 - 2) Alat penggorengan yang dimiliki mempunyai kapasitas kecil
 - 3) Hanya mengandalkan penggunaan kayu bakar
- c. Produksi per bulan 70-80 kilogram
 - d. Daerah pemasaran Kabupaten Malang
 - e. Tempat produksi kurang rapi dan kurang bersih

Sesudah Hibah

- a. Produktifitas Tinggi, karena penggunaan alat pembuat keripik
- b. Efisiensi:
 - 4) Lebih tinggi karena sudah dimilikinya alat perajang kripik ketela pohon
 - 5) Alat penggorengan lebih besar kapasitasnya.
 - 6) Bertemu dengan mitra untuk menentukan pelaksanaan kegiatan
- c. Produksi per bulan 100-120 kg
- d. Daerah pemasaran Kabupaten Malang dan Kota Malang
- e. Tempat produksi lebih rapi dan bersih

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Kesimpulan dari kegiatan ini yaitu: (1) Desa Tempursari dan Desa Kedungsalam Kecamatan Donomulyo Kabupaten Malang merupakan desa dengan penduduk miskin yang sangat besar, sehingga pemerintah desa terus mengembangkan usaha kecil yang ada di masyarakat untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat; (2) Desa tersebut terletak dekat dengan pantai Ngliyep yang merupakan salah satu tujuan wisata Kabupaten Malang, hal ini merupakan salah satu peluang besar yang bisa dimanfaatkan untuk mengenalkan produk masyarakat setempat; (3) Usaha Kecil Camilan ini kedepan diharapkan semakin berkembang sehingga akan dapat menciptakan lapangan pekerjaan bagi penduduk setempat; (4) Selain hal di atas monitoring usaha akan lebih terpantau karena adanya pencatatan administrasi yang lebih baik; (5) Dengan pelatihan yang diberikan akan memberi wawasan pada pengusaha camilan untuk memanfaatkan peluang pasar yang ada; (6) Produksi lebih efisien, karena penggunaan alat yang lebih baik

Saran yang dapat diberikan antara lain: (1) Kedepan Mitra dapat menjalin kerjasama dengan pengusaha camilan yang lain untuk membentuk kekuatan usaha agar usaha akan lebih berkembang; dan (2) Selalu melakukan inovasi untuk mengembangkan produksi camilan.

DAFTAR PUSTAKA

<http://kedungsalam.blogspot.com/>