

# Peningkatan Pemahaman Dalam Memasarkan Biskuit Tempe Di Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru

RITA WIYATI; SRI MARYANTI; M.THAMRIN

Universitas Lancang Kuning  
Jln. Yos Sudarso KM 08 Rumbai Telp. (0761) 52581  
E-mail : ritawiyati@unilak.ac.id

**Abstract:** Two Partners in Community Service activities at Kecamatan Tampan Pekanbaru city has a variety of livelihoods but 75% are housewives who rely solely on the source of income from the husband so that the activities of housewives only social gathering and pengajian and if any partner ever received training but things it is not maximally to be absorbed, in connection with it the Team of Community To the community from the Faculty of Economics for the last school year has been doing activities in this place with training to make products such as biscuits tempe, and for the stages of service that is now proceeded to the stage of understanding in marketing biscuit products tempe. The purpose of IPTEKS for this community is to provide an understanding in marketing the products of tempe biscuit that can help increase family income in addition to motivate partners to have the intention to entrepreneurship and have a good business plan. The method used to achieve the goal is to conduct counseling about the importance of entrepreneurship and the provision of an understanding of the strategy to market tempe biscuits products based on tempe where raw materials are easy to obtain and do not use large capital, given that these housewives have an economy that is less established. The method of implementation of the program that will be carried out are: business management training, understanding in marketing biscuit tempe products, assistance in making tempe biscuit. All of these methods are a unity of this IbM program. Results and outcomes, based on pre test and post test results, there is an increase in knowledge in understanding the marketing of tempe biscuit products, and has been run through social media, religious activities, arisan activities.

**Keywords:** *Business Management, Marketing Strategy*

Di wilayah Kecamatan Tampan saat ini sudah terjadi pemekaran wilayah yang dulunya sebagian wilayah masuk kewilayah kelurahan Delima dan masuk kewilayah Simpang Baru, untuk saat ini sudah terbentuk kelurahan baru yang dinamakan keluarahan Tobekgodang. Yaitu pecahan dari Kelurahan Delima dan Kelurahan Simpang Baru.

Untuk wilayah keluarahan Tobekgodang kegiatan rutin ibu ibu diwilayah ini merupakan ibu rumah tangga murni, untuk mengisi waktu luang kegiatan yang dilakukan di kelurahan simpang baru ini seperti arisan, wirid , senam, posyandu dan kegiatan sosial lainnya. Di kelurahan tersebut sudah sering mendapatkan pelatihan namun hasil dari pelatihan tersebut hanya sebatas konsumsi pribadi saja. Alasan ibu-ibu rumah tangga tersebut tidak menjual produk tersebut adalah

dikarenakan waktu untuk pelatihan tersebut sangat terbatas sehingga sulit bagi peserta pelatihan untuk memahaminya sehingga ilmu yang diperoleh sangat monoton.

Kelurahan Tobekgodang terdiri dari beberapa Rukun Warga dan Rukun Warga terbagi lagi kedalam Rukun Tetangga , dalam pengabdian masyarakat semester ini, kami melanjutkan pengabdian semester yang lalu terkait dengan Pelatihan pembuatan produk biskuit tempe kepada Ibu ibu Rumah tangga yang berada dikelurahan Tobekgodang, alasan kenapa hal ini harus dan kami lakukan kembali kegiatannya dilokasi yang sama, dikarenakan untuk membuat suatu produk tentulah harus mengetahui juga bagaimana memasarkan barang yang dihasilkannya. Dalam memasarkan produk biskuit tempe, ibu

ibu warga setempat belum memahami bagaimana cara memasarkan produk tersebut agar digemari dan disukai oleh pembeli.

Berdasarkan pengabdian kepada masyarakat yang kami lakukan pada semester yang lalu, Tim pengabdian dari Universitas Lancang Kuning memberikan pelatihan dan pemahaman dalam memanfaatkan tempe untuk dapat diolah yang tidak hanya diolah seperti kebanyakan orang penjual goreng lalukan tetapi kami tim pengabdian berusaha memberikan pemahaman agar tempe dapat juga diolah sebagai produk biskuit tempe.

Dari pra survey yang dilakukan oleh Tim pengabdian Masyarakat bahwa kegiatan keseharian beberapa ibu tersebut sebelumnya sudah pernah mendapat pesanan produk makanan ringan (kue basah), konsumen yang membeli pun hanya orang-orang sekelilingnya tempat tinggalnya. Beberapa ibu rumah tangganya tersebut memang hanya sebatas kerja rumah tangga melayani keluarganya saja, dan juga sebelumnya tidak punya kerjaan sampingan lainnya. Dengan kondisi perekonomian yang seperti saat ini tentunya dengan kebutuhan yang selalu meningkat, berkeinginan untuk mendapat tambahan penghasilan dari hasil jerih payahnya sendiri dan tidak hanya mengandalkan penghasilan dari suami saja.

Adapun kondisi kelompok ibu-ibu rumah tangga sebagai berikut: a). Aspek Ekonomi; Selama ini kegiatan ibu-ibu rumah tangga hanya diisi dengan kegiatan arisan dan pengajian. Kegiatan arisan tersebut tidak diisi dengan menghasilkan product dari tiap kegiatan sehingga ibu-ibu rumah tangga tersebut tidak memperoleh pendapatan tambahan dari kegiatan tersebut. b). Aspek Teknologi; Untuk aspek teknologi dalam hal ini tentunya ibu-ibu rumah tangga tersebut karena belum memperoleh pelatihan tentunya tidak memperoleh pengetahuan bagaimana memasarkan product Tempe hasil olahannya tersebut, yang dapat dijadikan tambahan penghasilan. c). Aspek Kelembagaan; Kendala yang dihadapi

dalam dari aspek kelembagaan adalah kegiatan yang diadakan belum memiliki agenda untuk menghasilkan sebuah product yang bermanfaat bagi anggota kelompok ibu-ibu rumah tangga tersebut. d). Aspek Produksi; Dalam kegiatan yang diadakan oleh ibu-ibu rumah tangga sudah menghasilkan produk berupa Biskuit Tempe akan tetapi pelaksanaannya belum optimal atau belum rutin. e). Aspek Manajemen usaha; Kelompok ibu-ibu rumah tangga tersebut belum memiliki usaha apapun dan untuk memulai usaha tersebut membutuhkan biaya yang tidak sedikit sehingga hal ini membuat ibu-ibu rumah tangga tersebut enggan untuk membuat sebuah usaha sehingga manajemen usahapun tidak bisa di buat.

Pentingnya kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini dilakukan karena ibu-ibu rumah tangga karena terkait permasalahan yang dihadapi oleh mitra dimana dalam setiap kegiatan yang diadakan hanya sebatas silaturahmi seperti arisan sehingga tidak menghasilkan product yang dapat menambah pendapatan keluarga. Kreatifitas ibu-ibu rumah tangga sulit meningkatkan kreatifitas hal ini disebabkan tingkat pendidikan dari mitra yang rata-rata SMA sehingga mempengaruhi kreatifitas mereka. Kondisi yang dialami oleh ibu-ibu rumah tangga pada kelurahan Tobekgodang ini memerlukan sentuhan dari pihak lain agar ada kreativitas dalam memasarkan produk hasil olahannya yaitu biskuit tempe, merupakan suatu produk yang berguna baik untuk keluarganya maupun orang lain. Sehingga harapan kami dari Tim nantinya dapat terjadi pengembangan usaha yang lebih baik. Program Ipteks bagi Masyarakat (IbM) yang telah diselenggarakan berdasarkan latar belakang di atas serta fokus permasalahan yang akan diprioritaskan untuk dipecahkan dalam kegiatan IbM tersebut.

Penjualan adalah proses saat seseorang membantu orang lain dalam mengambil keputusan pembelian.

Penjualan dipengaruhi oleh Faktor lingkungan tak terkendali dan faktor lingkungan terkendali.

Faktor lingkungan tak terkendali antara lain: Sumber daya dan tujuan perusahaan; Lingkungan persaingan; Lingkungan ekonomi dan teknologi; Lingkungan politik dan hukum; dan Lingkungan sosial dan budaya.

Faktor lingkungan terkendali adalah marketing mix: Produk; Harga Jual; Distribusi; Promosi. Produk adalah merupakan hasil kebijakan umum yang akan dijual, berupa kualitas produk, desain, kemasan, nama brand, ukuran. Harga merupakan hasil kebijakan tentang penetapan harga produk, meliputi : daftar harga, diskon, periode pembayaran. Promosi: berkaitan dengan tehnik penyampaian informasi mengenai produk, meliputi: periklanan, penjualan perseorangan, publisitas, promosi penjualan

Distribusi meliputi jaringan distribusi, area, lokasi, transportasi, ketersediaan penyedia produk yang terjangkau oleh konsumen. (Titik wijayanti, 2012:51).

## **METODE**

Dalam kegiatan ini bahan yang digunakan untuk membuat biskuit tempe adalah tempe, tepung terigu, gula, telur, minyak goreng, susu bubuk, coklat, margarine. Metode yang digunakan dalam kegiatan ini adalah: Penyuluhan berupa manfaat dari usaha sampingan bagi peningkatan pendapatan keluarga; Memberikan motivasi, pengetahuan tentang memasarkan produk biskuit tempe; Praktek membuat biskuit tempe.

Pelaksanaan program pengabdian kepada masyarakat ini dibagi dalam beberapa tahap, yaitu: Tahap Observasi; Tahap pengenalan kepada mitra tentang kreativitas olahan produk tempe; Tahap memotivasi mitra dalam memasarkan produk biskuit tempe.

## **HASIL**

Tahap proses pelaksanaan program pengabdian kepada masyarakat yang telah dilakukan sehingga pelaporan program IbM ini telah mencapai tahap pembuatan biskuit tempe dan memasarkan produk biskuit tempe, telah terealisasi 90 %.

### **Tahap Persiapan atau Observasi**

Untuk tahapan observasi dilakukan dengan menghubungi Lurah delima dan lurah simpang baru kecamatan Tampan. Untuk mendiskusikan rencana kerja Tim IbM dilapangan, hal ini dilakukan karena kegiatan mitra lebih banyak dikoordinir oleh ibu RW dan Ibu RT, untuk dikelurahan Salmiati. Ketua Mitra masing masing memberikan pengarahan kepada anggota Tim IbM tentang waktu untuk pertemuan dengan anggota kelompok mitra yang dalam kegiatan ini ada dua kelompok mitra yaitu kelompok Kelurahan Delim dan Kelurahan simpang baru, dimana waktu pelaksanaannya disatukan dalam waktu yang bersamaam dikedua mitra tersebut dapat menghadirinya dalam satu rumah warga.

Pada tahap ini Tim IbM memberikan daftar pertanyaan kepada mitra untuk mengetahui pengetahuan anggota mitra tentang kegiatan ini serta bagaimana tanggapan anggota mitra tentang kegiatan ini. Pertemuan berikutnya disepakati untuk mengadakan pertemuan untuk membahas kelanjutan dari pertemuan ini, dimana pada pertemuan berikutnya akan diberi pelatihan kepada anggota mitra tentang peningkatan motivasi dengan memberikan gambaran tentang pentingnya usaha rumahan datau pentingnya kreativitas ibu ibu dalam menopang pendapatan keluarga.

### **Tahap Assesment**

Pada tahap assesment ini dilakukan pembagian tugas dalam tim, dimana tim mempunyai tugas terkait dengan kegiatan pengabdian kepada masyarakat. Pada Tahap ini akan diberikan pelatihan motivasi kepada peserta tentang pentingnya berwirausaha serta dampak ibu

ibu rumah tangga tanpa harus mengesampingkan tugas utama sebagai ibu rumah tangga. Dalam Tahapan motivasi ini diberikan secara bergantian oleh tim pengabdian.

#### Tahap Pelaksanaan (Implementasi) Kegiatan

Pada tahap implementasi kegiatan ini tim membagi dalam beberapa tahapan, dimana tahap awal diberikan pelatihan berupa pentingnya wirausaha untuk memotivasi ibu ibu agar bisa membuka usaha dari hobby memasak yang sudah menjadi kodratnya sebagai ibu, sampai dengan tahap akhir praktek membuat biskuit tempe.

#### Tahap Evaluasi

Dikarenakan dalam praktek pembuatan biskuit tempe masih dibutuhkan evaluasi , karena ibu ibu selaku mitra dalam kegiatan ini belum tentu ada kemauan untuk mempraktekannya sendiri setelah kegiatan ini selesai. Dan jika ada kendala kendala dipersilahkan ibu ibu untuk bertanya kembali.

### PEMBAHASAN

Pelaksanaan program pengabdian masyarakat ini dilakukan melalui beberapa tahapan, diantaranya: Tahapan awal yang dilakukan oleh Tim IBM yaitu dengan menghubungi Bapak RW untuk meminta ijin bahwa Tim Pengabdian Masyarakat dari Universitas Lancang Kuning Akan turun lapangan dan mengkoordinasikan dengan ketua PKK dikedua mitra yaitu bu Nuriyanti untuk kelompok PKK Dikelurahan Delima dan Ibu Salmiati ketua kelompok PKK dikelurahan Simpang baru untuk mendiskusikan rencana kerja TIM IBM dilapangan, kedua kelurahan tersebut diatas sekarang dilebur menjadi kelurahan Tobekgodang. Pelaksanaan tahap awal, dilakukan pada tanggal 22 November 2017, pelaksanaannya dilakukan pada hari jum'at , dimana pada hari jumat dikedua mitra tersebut pelaksanaan kegiatan arisan rutin RT. Bersamaan dengan kegiatan mitra tersebut kami tim pengabdian turun kelokasi untuk memperkenalkan Tim pelaksana serta memberikan penjelasan tentang pentingnya

kami sebagai tenaga pengajar (dosen) berkewajiban untuk melaksanakan tridarma perguruan tinggi yaitu pengabdian kepada masyarakat. Selain daripada itu kami juga memberikan pemahaman pentingnya berwirausaha dengan cara yang kreatif dan produktif, salah satunya kami memperkenalkan produk biskuit tempe serta memberikan pemahaman ke mitra untuk dapat memasarkan hasil olahan biskuit tempennya ke masyarakat. Dalam pelaksanaan tahap awal ini kami baru memberikan pemahaman kepada mitra betapa pentingnya berwirausaha, atau memberikan motivasi kepada mitra untuk memulai usaha dengan usaha yang akan dirintisnya, tetapi mitra harus dapat mempraktekannya bagaimana cara memasarkan produk biskuit tempe hasil olahannya supaya masyarakat berminat untuk membelinya maupun mengordernya.

Di samping memberikan motivasi dan pemahaman tentang memasarkan produk biskuit tempe, disini tim juga memberikan pretest berupa kuisisioner, sebelum diadakannya kegiatan pengabdian masyarakat. Berikut ini rekapitan daftar pertanyaan yang diajukan kepada responden atau kedua mitra pada waktu pretest atau sebelum dimulainya kegiatan pengabdian kepada masyarakat: sebagian besar ibu ibu rumah tangga yang ikut dalam kegiatan pengabdian belum pernah mendapat pemahaman dalam memasarkan produk biskuit tempe. Tentang pemahaman dalam memasarkan produk secara umum juga belum pernah ada. Berikut tabel pretest dan post tests sebelum diadakan kegiatan pengabdian masyarakat:

Pelaksanaan tahapan berikutnya dilaksanakan pada tanggal 23 Desember 2017, yang bertepatan dengan kegiatan arisan juga , tetapi arisan disini hanya diikuti oleh ibu ibu yang ikut dalam pengajian rutin, karena ada sebagian ibu ibu yang tidak ikut arisan atau pertemuan bulanan, dan masih mitra yang sama. Dalam tahapan ini kami tim memberikan pemahaman bahwa tempe selain dapat dimasak digoreng, atau dijadikan bahan

cemilan atau sambal, tempe juga dapat diolah menjadi produk lain yaitu biskuit tempe. Pada pelaksanaan tahap ini Tim pengabdian terlebih dahulu membeli atau menyiapkan bahan bahan yang akan dipraktikkan dikedua mitra tersebut, setelah sampai ditempat pengabdian kami Tim pengabdian memperkenalkan bahan bahan yang akan diolah menjadi biskuit tempe, dalam mendapatkan bahan bahan tersebut sangatlah mudah. Cara mengerjakannyapun juga mudah dan praktis, terutama bagi ibu ibu Rumah tangga yang murni hanya mengurus rumahtangga saja, tidak bekerja diluar rumah.

Tahapan selanjutnya, Di samping memberikan ulasan tentang bagaimana membuat produk biskuit tempe, tim pengabdian masyarakat turun kelapangan juga memberikan pemahaman dalam memasarkan produk biskuit tersebut. Pemahaman ibu ibu dikedua mitra dalam memasarkan suatu produk, apapun itu produknya belum begitu memahami dan belum mempunyai keberanian dalam membuat usaha rumahan, dari pengalaman semester yang lalu, tim juga pernah memberikan pemahaman dalam membuat produk biskuit tempe tetapi tidak semua ibu ibu tersebut mau menekuni maupun menggeluti usaha ini. Dari yang diajarkan semester yang lalu hanya satu ibu ibu yang mampu bertahan dan mau membuat biskuit tempe tersebut jika ada yang memesannya. Ditanyakan ke ibu tersebut, kenapa tidak membuat produk tersebut secara rutin. Alasan ibu tersebut sangatlah sederhana, jawabannya takut tidak laku. Dari jawaban diatas muncul permasalahan bahwa seseorang dalam berwirausaha takut atau trauma dalam membuat produknya tidak laku jika membuat banyak banyak dan takut rugi, dalam hal ini dapat dikatakan bahwa jiwa kewirausahaan nya belum muncul atau tidak ada. Karena takut resiko. Perhatian calon konsumen pasti yang utama dan yang paling utama sekali adalah produk yang dihasilkan sudah sesuai belum dengan kualitas yang diharapkan, jika produk yang dihasilkan berupa produk makanan, maka citra rasa

itulah merupakan modal utama bagi pemasar atau produsen. Untuk pengabdian masyarakat dikelurahan Tobek godang ini, pemahaman dalam menarik calon pembeli belum begitu memahami, terutama mengemas produknya, mempromosi kannya. Sedangkan dalam pemasaran, promosi merupakan salah satu cara untuk dapat menjual produk, baik itu dengan promosi penjualan, melalui media sosial, melalui demontransi. Untuk pemahaman dalam pemasaran produk biskuit tempe ini, kami tim mengarahkan untuk melakukan promosi dengan sistem discount, membeli minimal lima (5) stoples, mendapat discount 10 % dari total harga. Dalam mempromosikan produk biskuit tempe ini juga dilakukan dengan pembelian lima(5) stoples, mendapat bonus asesoris wanita berupa asesoris bross untuk jilbab. Dikelurahan Tabekgodang hal tersebut belum dapat menjalankan secara maksimal. Dan ibu ibu rumah tangga tersebut perlu didorong dan diajarain dalam mempromosikan produk biskuit tempe tersebut.

Untuk pengabdian masyarakat yang dilakukan berikutnya, dilaksanakan pada tanggal 23 Desember 2017, pada hari jumat . Dilaksanakan pada hari jumat dikarenakan bertepatan dengan pelaksanaan arisan ibu ibu diwilayah setempat. Untuk pelaksanaan yang kedua ini yang datang atau yang hadir tidak sebanyak pada waktu pelaksanaan ditahapan pertama. Karena kegiatannya bersamaan dengan kegiatan senam yang diadakan dikelurahan Delima. Jadi hanya sebagian ibu ibu saja yang mengikuti kegiatan pengabdian masyarakat ini. Yang tahapan ini ibu ibu sudah ada yang memiliki media sosial seperti facebook, itupun hanya satu orang yang memiliki facebook tersebut, dengan melalui media sosial itulah kami sampaikan bahwa promosi yang murah meriah adalah melalui media sosial. Salah satunya media facebook. Ada beberapa kegiatan yang didokumentasikan oleh tim saat transaksi jual beli produk biskuit tempe. Proses jual beli dapat dilakukan dimana mana saja

dengan cara yang baik dan sopan. Kenapa kita sampaikan dengan sopan, jika kita menjual produk dengan cara tidak sopan, meskipun produk yang dijual kualitasnya bagus baik dan enak rasanya, jika cara menjual dilakukan tidak dengan sopan, calon konsumen enggan untuk membeli. Karena bagi calon konsumen adalah untuk menarik perhatiannya kesan pada pandangan pertama, karena sudah terkesan baik, calon konsumen tertarik untuk memiliki produk yang ditawarkan oleh produsen.

Dari kegiatan ibu ibu rumah tangga yang ada dikelurahan Tobekgodang selama ini dalam memproduksi biskuit tempe hanya pada saat saat ada pesanan waktu bulan puasa menjelang lebaran, hal tersebut termasuk membuat tidak termotivasinya ibu ibu tersebut dalam menjalan usaha rumahan tersebut. Oleh karena nya Tim Pengabdian Masyarakat juga selalu memotivasi dengan beberapa cara antara lain, dengan melalui kegiatan kegiatan tertentu ibu ibu dikelurahan tersebut kami ajak untuk membuat sampel agar dapat menjadi tester dan calon pembeli dapat langsung mencoba atau merasakan biskuit tempe tersebut. Disamping itu ibu ibu dapat mempromosikan bahan olehan biskuit tempe melalui promosi penjualan, yaitu dengan cara bertemu langsung dengan calon pembelinya untuk dapat membujuk, merayu, agar berkenan untuk membeli produk biskuit tempe. Dari hasil pre test dan post tes, keberhasilan dalam pelaksanaan pengabdian masyarakat tercapai kurang lebih 90%, hal ini dapat dilihat dari hasil jawaban ibu ibu yang mengikuti kegiatan ini.

Dalam kegiatan pemberian pemahaman kepada ibu ibu rumah tangga yang ada dikelurahan Tobekgodang, merasakan manfaatnya dalam kegiatan yang dijalankan oleh Tim pengabdian masyarakat. Dari kegiatan ini, sebagian ibu ibu sudah dapat menggunakan alat media sosial berupa facebook, untuk mempromosikan produk hasil olahannya, tetapi ibu ibu warga setempat merasakan lebih enak mempromosikan produknya melalui kegiatan arisan atau kegiatan wirid bulanan didaerah

tersebut.

Di samping itu ibu ibu warga setempat ingin berusaha mengkreasikan hasil olahan produknya dengan rasa yang lain, jika selama ini hanya rasa original, kemudian setelah diberi pemahaman dalam membuat produk biskuit tempe, diberi variasi rasa coklat dan rasa keju. Dengan kreasi yang ibu ibu sampaikan pada waktu kami turun lapangan menunjukkan bahwa warga setempat memiliki kreativitas untuk membuat usaha rumahnya menjadi berkembang.

Dalam mempromosikan hasil olahan biskuit tempe tersebut, ibu ibu dikelurahan Tobek godang ibu ibu tersebut, mempromosikan melalui beberapa evenn atau kegiatan misalnya kegiatan wirid bulanan, ibu ibu tersebut membawa produknya untuk dijual, jika ada yang membeli 5 stoples dalam waktu bersamaan mendapat discount 5 persen, ternyata ibu ibu yang hadir pada waktu arisan tidak mau dengan discount 5 persen, tetapi dengan discount 10 persen ibu ibu yang membeli produk bsikuit mau membelinya. Begitu juga yang membeli lebih banyak lagi dapat bonus assesoris jepit untuk jilbab.

Dalam rangkaian kegiatan pengabdian masyarakat yang diadakan telah mendapatkan peningkatan dalam pemahaman memasarkan produk hasil olahannya, yaitu biskuit tempe yang selama ini asing terdengar ditelinga kita, dan ini merupakan produk baru dalam usaha makanan, tentu dalam memrpomosikan juga tidak bisa serta merta langsung masyarakat disana kenal dengan produk tersebut. Dan akhirnya masyarakat sekitar keluarahan tobek godang mengenal melalui kegiatan pengabdian ini, dan melalui iven iven kegiatan wirid bualanannya maupun arisan ibu ibu dikelurahan Tobekgodang.

## SIMPULAN

Kegiatan pengabdian masyarakat ini merupakan kelanjutan dari pengabdian masyarakat semester yang lalu yaitu semester genap tahun ajaran 2016/2017, tentang produk biskuit tempe, berkenaan

dengan hal tersebut, dalam semester ini yaitu semester ganjil tahun ajaran 2017/2018, tim kami melakukan pengabdian ditempat yang sama dengan tema pemahaman dalam memasarkan produk biskuit tersebut. Dari hasil pre tes dan post test menunjukkan bahwa adanya peningkatan pemahaman dalam memasarkan produk biskuit tempe, yaitu dengan cara melalui media sosial, kegiatan wirid ,arisan, dan even even yang lain.

#### DAFTAR RUJUKAN

- Buchari Alma, *Kewirausahaan*, Alfabeta, Bandung, 2010
- Badraningsing dan Zainur Rofiq. *Pengaduk Adonan Bakpia pada Industri Kecil Bakpia di Daerah Pinggiran*. Laporan Kegiatan Program Vucer Tahun Anggaran , 2010, FT UNY.
- Mulyadi Nitisusastro, 2009, *Kewirausahaan &Manajemen Usaha Kecil*, penerbit Alfabeta Bandung
- Marthin Perry, 2002, *Mengembangkan Usaha Kecil*, Edisi 1 cetakan ke 2, 2002, penerbit Raja Grafindo Persada Jakarta
- Philips Kloter, *Strategi Pemasaran*, Samelmba Empat Bandung, tahun 2002
- Rhenald Kasali dkk. 2010, “*Modul Kewirausahaan untuk Program Strata 1*”, Bank Mandiri dan Yayasan Rumah Perubahan: Jakarta
- Supardi, 2009, *Tantangan dan Peluang Bisnis Usaha Kecil dan Menengah*, UII Press Yogyakarta
- Sugiarto, 2011, *Undang undang dan peraturan tentang usaha kecil dan menengah*, penerbit Visi Media, Jakarta.
- Thomas W. Zimmerer, Norman M. Scarborough,2008, *kewirausahaan dan manajemen usaha kecil* , edisi 5 buku 2, penerbit Salemba Empat Bandung
- Thamrin Abdullah, Francis Tantri, 2013, *Manajemen Pemasaran*, Edisi 1 cetakan ke2, penerbit Raja Grafindo Persada Jakarta