

## Membangun Strategi Kemitraan Untuk Meningkatkan Pendapatan Pengrajin Tusuk Sate di Kabupaten Malang

Endi Sarwoko\*, Iva Nurdiana Nurfarida dan Moh. Ahsan

Universitas PGRI Kanjuruhan Malang, Indonesia

\*Email corresponding authors: [endiswk@unikama.ac.id](mailto:endiswk@unikama.ac.id)

### ABSTRAK

Desa Karanganyar Kecamatan Poncokusumo sebagian masyarakatnya menekuni usaha biting bambu untuk bahan baku tusuk sate. Permasalahan yang diidentifikasi adalah kapasitas produksi masih rendah, dan harga jual kepada pengepul fluktuatif, karena harga tergantung pada kebutuhan bahan baku tusuk sate dari pengepul. Metode yang digunakan adalah Community Based Participatory (CBP) dengan melibatkan partisipasi aktif antara pengabdian dengan pengrajin serta dengan perusahaan mitra. Kegiatan utama yang akan dilaksanakan meliputi 3 program yaitu focus group discussion (FGD), bertujuan untuk merumuskan strategi pemecahan masalah dengan melibatkan pengrajin dan perusahaan mitra. Program kedua mengembangkan pola kemitraan Subkontrak, dimana para pengrajin biting bambu memproduksi bahan baku tusuk sate khusus untuk memenuhi kebutuhan perusahaan mitra. Program ketiga difusi teknologi, berupa penggunaan mesin pembuat biting bambu, dan program keempat adalah pelatihan produksi dan pendampingan mulai tahap persiapan sampai pelaksanaan kemitraan. Hasil kegiatan kemitraan mampu meningkatkan kapasitas produksi dan penghasilan pengrajin biting, hal ini disebabkan sudah ada target kapasitas produksi per bulan yang harus dipenuhi pengrajin, dengan harga yang sudah ditetapkan. Keuntungan bagi perusahaan mitra adalah terjaminnya ketersediaan bahan baku tusuk sate dengan kualitas yang sesuai yang diharapkan.

**Kata Kunci:** Kemitraan, tusuk sate, UMKM, pemberdayaan

### ABSTRACT

*Karanganyar Village, Poncokusumo District, some of the people are in the business of biting bambu as raw material for skewers. The problems identified were low production capacity, and fluctuating selling prices to collectors, because prices depend on the raw material needs for skewers from collectors. The method used is Community Based Participatory (CBP) by involving active participation between servants and craftsmen as well as with partner companies. The main activities to be carried out include 3 programs, namely focus group discussions (FGD), aimed at formulating problem-solving strategies by involving craftsmen and partner companies. The second program develops a subcontract partnership pattern, where biting bambu craftsmen produce special skewers of raw materials to meet the needs of partner companies. The third program is technology diffusion, in the form of using biting bambu machines, and the fourth program is production training and assistance from the preparation stage to the implementation of the partnership. The results of the partnership activities are able to increase the production capacity and income of the biting bambu craftsmen, this is because there is already a production capacity target per month that must be met by the craftsmen, at a predetermined price. The advantage for partner companies is the guaranteed availability of raw material for skewers with the expected quality.*

**Keywords:** Partnership, satay skewers, SMEs, empowerment

## PENDAHULUAN

Usaha tusuk sate di Desa Karanganyar ini awalnya diprakarsai oleh salah satu pemuda setempat yang melihat adanya peluang usaha tusuk sate serta didukung potensi daerahnya banyak tumbuh pohon bambu. Setelah usahanya mulai berkembang selanjutnya mengajak masyarakat disekitarnya untuk ikut membuat biting bambu sebagai bahan baku tusuk sate. Saat ini di dusun Gadungan Desa Karanganyar sebagian besar masyarakatnya menekuni usaha biting bambu tersebut. Hasil produksi biting bambu dari masyarakat Desa Karanganyar ini dijual kepada pengusaha tusuk sate, jadi produk yang dihasilkan dan dijual kepada pengepul adalah produk biting bambu setengah jadi, untuk diolah lagi menjadi tusuk sate oleh pengepul.

Produksi pembuatan tusuk bambu di Desa Karanganyar, masih dilakukan secara manual oleh tenaga manusia. Proses pengerjaan tusuk bambu masih sederhana, mulai dari pemotongan bambu, pembuangan kulit, selanjutnya baru dibelah kecil-kecil dengan diameter rata-rata 3 mm. Proses berikutnya adalah menjembur tusuk bambu selama 2 hari, proses penjemuran mengandalkan panas matahari. Setelah tusuk bambu cukup kering, proses berikutnya adalah penghalusan atau menghilangkan sisa-sisa serabut yang menempel pada tusuk bambu. Proses penghalusan ini juga dilakukan sangat sederhana yaitu dengan cara diinjak-injak atau digulung-gulung menggunakan kaki. Jika tusuk bambu sudah bersih dari sisa-sisa serabut, maka tusuk bambu siap dijual kepada pengepul atau produsen tusuk sate.

Pemasaran tusuk sate dari pengepul yang ada di Desa Karanganyar Kecamatan Poncokusumo Kabupaten Malang meliputi wilayah Jawa Timur, Kalimantan, dan Bali. Jadi permintaan pasar akan produksi tusuk sate masih cukup besar, dan berpotensi untuk berkembang. Oleh karena itu masih dibutuhkan bahan baku dari para pengrajin biting bambu untuk diproses menjadi tusuk sate.

Masalah prioritas yang diidentifikasi dari pengrajin biting bambu, pertama adalah kapasitas produksi masih rendah. Proses produksi pembuatan biting bambu sebagai bahan baku tusuk sate semuanya dilakukan secara sederhana (manual) oleh tenaga manusia, sehingga hasil produksi per hari terbatas dan cenderung menjadi pekerjaan sampingan setelah pulang dari bertani atau berkebun, padahal pengepul selama ini bersedia membeli berapapun jumlah biting bambu yang dijual atau disetorkan oleh pengrajin. Sebenarnya jika usaha biting bambu ini jika ditekuni akan memberikan kontribusi peningkatan pendapatan pada para pengrajin. Permasalahan kedua adalah fluktuasi harga, karena seringkali harga yang ditetapkan pengepul berubah-ubah, sesuai dengan kebutuhan produksinya. Pengrajin biting bambu tidak memiliki daya tawar terhadap harga atau hanya menjadi *price taker*.

Berdasarkan kedua masalah prioritas yang berhasil diidentifikasi maka alternatif solusi yang dirumuskan adalah mengembangkan pola kemitraan antara para pengrajin dengan produsen tusuk sate. Adapun tujuan dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dalam rangka pemberdayaan pengrajin biting bambu di Desa Karanganyar Kecamatan Poncokusumo Kabupaten Malang, dengan cara memecahkan permasalahan yang dihadapi untuk meningkatkan pendapatan para pengrajin biting bambu.

## METODE PELAKSANAAN

Berdasarkan karakteristik masalah dan solusi yang dipilih, maka kegiatan pengabdian ini menggunakan pendekatan *Community Based Participatory (CBP)*. CBP merupakan pendekatan yang bersifat kolaboratif yang melibatkan pengabdian dan anggota masyarakat sasaran dalam memecahkan masalah. CBPR bertujuan mengintegrasikan pengetahuan dan pemahaman untuk permasalahan di masyarakat sehingga memberikan keuntungan bagi masyarakat sasaran (Octavia *et al.*, 2018). Metode CBP dipilih karena menawarkan solusi

untuk pemecahan masalah di masyarakat dalam rangka meningkatkan kesejahteraan masyarakat (Sarwoko *et al.*, 2019).

Tahapan dalam CBP meliputi:

1. Tahap persiapan, yaitu memilih kelompok pengrajin yang menjadi sasaran, dan perusahaan mitra.
2. *Focus Group Discussion (FGD)* antara pengabdian, pengrajin, dan perusahaan mitra untuk membahas pola kemitraan yang akan dibuat. Berdasarkan hasil FGD ditetapkan pola kemitraan yang disepakati, beserta pengaturan teknisnya.
3. Kemitraan, membangun pola kemitraan antara pengrajin tusuk bambu dengan produsen tusuk sate.
4. Adopsi teknologi, berupa penggunaan mesin pembuatan biting bambu.
5. Pelatihan dan pendampingan

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan kegiatan pengabdian ini dilaksanakan melalui 4 aktivitas meliputi 1) *Focus Group Discussion*, 2) kemitraan; 3) adopsi teknologi; dan 4) Pelatihan dan Pendampingan Produksi, yang dijelaskan sebagai berikut:

### ***Focus Group Discussion (FGD)***

Pada prinsipnya FGD merupakan kegiatan menggali informasi melalui wawancara mendalam dalam sebuah kelompok, di antara peserta kelompok terjadi interaksi sebagai fokus analisis (Mishra, 2016). Tujuan FGD untuk mengidentifikasi permasalahan dan merumuskan solusi yang disepakati bersama (Paramita & Kristiana, 2013). Peserta FGD terdiri dari kelompok mitra (pengrajin), perusahaan mitra dan pengabdian. Berdasarkan hasil FGD ditetapkan 3 hal yaitu: 1) disepakati pola kemitraan antara kelompok pengrajin dengan perusahaan mitra, 2) difusi teknologi, 3) pendampingan pelaksanaan kemitraan.

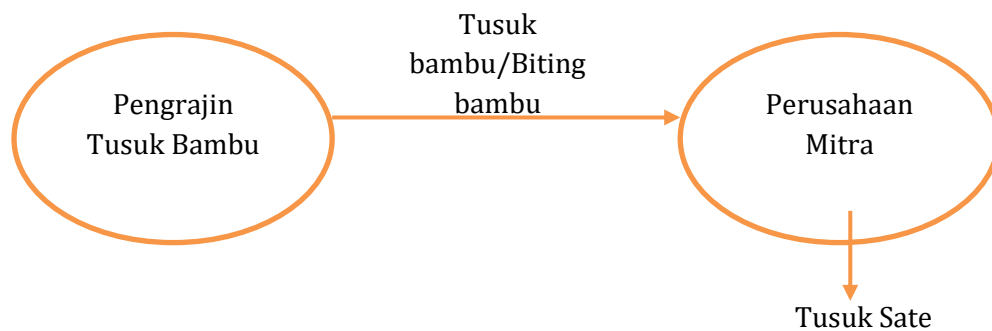
### **Kemitraan**

Pengertian Kemitraan menurut UU No 9 tahun 1995 merupakan bentuk kerjasama usaha yang saling terkait baik langsung maupun tidak langsung di antara unsur yang bermitra. Prinsip dasar dalam kemitraan adalah adanya saling memerlukan, saling memperkuat satu dengan yang lain, dan memberikan keuntungan bagi yang terlibat dalam kemitraan. Jadi kemitraan merupakan bentuk kerjasama usaha, karena di antara pelaku usaha saling memerlukan, tujuannya mencapai keuntungan kedua pihak. Menurut Raharjo dan Rinawati (2014) kemitraan adalah salah satu strategi dalam bisnis melalui kerjasama antara dua pelaku usaha atau lebih, bertujuan untuk memperoleh keuntungan bersama dan keduanya memegang prinsip saling membutuhkan dan membesarkan.

Raharjo dan Rinawati (2014) lebih lanjut menjelaskan pola kemitraan terdiri dari: 1) Kemitraan Inti-plasma, dimana perusahaan mitra melakukan pembinaan pada unit usaha atau kelompok usaha yang lebih kecil sebagai mitranya; 2) Kemitraan Sub-kontrak, dalam hal ini usaha kecil menghasilkan produk setengah jadi sebagai bahan baku untuk diproses menjadi barang jadi oleh perusahaan mitra; 3) Kemitraan Keagenan, khusus digunakan untuk kemitraan bidang perdagangan, dimana perusahaan mitra memberikan hak kepada unit usaha lain untuk menjual produknya dengan sistem imbalan berdasarkan kesempatan; 4) Kemitraan Dagang Umum, dimana perusahaan mitra membantu memasarkan produk dari usaha kecil sebagai mitranya; 5) Kemitraan Kerjasama Operasional, dimana perusahaan mitra menyediakan modal, biaya, dan sarana, sedangkan usaha mitra menyediakan tenaga kerja, dan lokasi usaha.

Kemitraan merupakan salah satu strategi yang efektif untuk pengembangan usaha mikro

dan kecil, karena akan mampu meningkatkan daya saing UMKM (Nurhidayati & Rikah, 2017), meningkatkan penghasilan (Ghassani, 2015), kemitraan akan mendorong terciptanya transfer keterampilan (Qomariah, 2016), kelompok mitra akan terbantu dari aspek modal, pemasaran, maupun keahlian untuk pengembangan usaha (Kusumadewi, 2013). Selain itu kerjasama kemitraan akan mengurangi hambatan keterbatasan sumberdaya pada UMKM (Rinawati & Sadewo, 2019), melalui kemitraan akan membangun saling membutuhkan, memperkuat, dan saling menguntungkan (Anwar *et al.*, 2020), dan kemitraan akan mengoptimalkan proses produksi (Imtihan & Kardoyo, 2019; dan Sarwoko *et al.*, 2019).



**Gambar 1.** Kemitraan Sub-Kontrak

Pola kemitraan yang dipilih dalam kegiatan pengabdian ini adalah Kemitraan Sub-Kontrak (Gambar 1). Pada kemitraan Sub-Kontrak ini kelompok mitra akan memproduksi tusuk bambu sebagai bahan baku tusuk sate perusahaan mitra. Kelompok mitra dalam hal ini adalah pengrajin bambu sedangkan perusahaan mitra adalah produsen tusuk sate.

Jika para pengrajin menghendaki, perusahaan mitra juga bisa menyediakan kebutuhan bahan baku berupa bambu, tujuannya agar para pengrajin tidak mengeluarkan modal untuk membeli bambu, sehingga bisa fokus pada proses produksi biting bambu saja. Namun bersifat pilihan, selama ini para pengrajin masih bisa memenuhi kebutuhan bambu untuk proses produksinya.

Kelebihan dari Kemitraan Sub-Kontrak adalah adanya kerjasama saling menguntungkan, bagi pengrajin biting bambu dapat meningkatkan produksi, sementara perusahaan mitra mendapatkan bahan baku yang cukup untuk diproses menjadi tusuk sate, selain itu perusahaan mitra ikut membantu pengembangan usaha dari para pengrajin.

### **Adopsi Teknologi**

Berdasarkan hasil FGD, agar para pengrajin dapat memenuhi kebutuhan bahan baku dari perusahaan mitra, maka perlu peningkatan kapasitas produksi dari para pengrajin, dan alternatifnya adalah adopsi teknologi produksi berupa penggunaan mesin tusuk bambu. Permasalahan kapasitas produksi bagi pengrajin dapat diatasi salah satunya dengan mengadopsi teknologi produksi berupa mesin, karena teknologi terbukti mampu meningkatkan kinerja produksi (Nursalim *et al.*, 2019), pemanfaatan teknologi tepat guna akan meningkatkan nilai jual produk (Anggarani *et al.*, 2019), teknologi akan mendorong pekerjaan dilakukan secara efektif dan efisien (Cahyono *et al.*, 2019).

Penggunaan mesin tusuk bambu ini, mekanismenya dengan cara membentuk satu kelompok pengrajin untuk diberikan bantuan mesin tusuk bambu. Mesin akan digunakan secara bersama satu kelompok yang terdiri dari 4 pengrajin yang terlibat dalam kemitraan.

Alat atau mesin tusuk bambu pada gambar 2 merupakan hasil rancangan bersama antara Perusahaan Mitra dan kelompok pengrajin, desain dan kapasitas disesuaikan dengan kebutuhan daya listrik yang ada di tempat pengrajin.



**Gambar 2.** Mesin Tusuk Bambu

Fungsi alat tusuk bambu ini adalah untuk membuat biting bambu (membilah bambu menjadi biting) sekaligus melakukan penghalusan, jadi sekali proses dihasilkan biting bambu yang sudah jadi sesuai dengan standar yang ditetapkan oleh Perusahaan Mitra. Mesin ini membutuhkan daya listrik sebesar 350 watt. Sengaja dibuat untuk kapasitas kecil, mempertimbangkan ketersediaan daya listrik di tempat pengrajin.

### **Pelatihan dan Pendampingan Produksi**

Penggunaan mesin untuk produksi biting bambu tentu memerlukan keterampilan dari kelompok pengrajin untuk mengoperasionalkannya, oleh karena itu dilakukan pelatihan dan pendampingan penggunaan mesin biting bambu. Selain itu dibuat prosedur kerja penggunaan mesin, untuk menjamin keselamatan dan pemeliharaan mesin agar dapat berfungsi optimal. Mengingat 1 mesin digunakan secara bersamaan untuk 4 pengrajin, maka dibuatkan pengaturan jadwal penggunaan, dan pembagian biaya yang harus ditanggung oleh masing-masing pengrajin, biaya tersebut untuk membayar biaya listrik dan biaya perbaikan jika mesin membutuhkan perbaikan. Saat ini beban biaya listrik masih ditanggung bersama, karena masih perlu dihitung satuan biaya listrik untuk memproduksi per kilogram bambu.

### **Hasil yang Dicapai**

Hasil dari pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan adalah sebagai berikut:

**Peningkatan Kapasitas Produksi** Pola kemitraan Sub-Kontrak yang diterapkan ditunjang dengan bantuan alat berupa mesin produksi biting bambu bertujuan untuk meningkatkan kapasitas produksi para pengrajin dalam satu kelompok, dimana seluruh hasil produksinya digunakan sebagai bahan baku tusuk sate oleh perusahaan mitra. Keuntungan penggunaan mesin ini selain menjamin kualitas produksi lebih baik dan sesuai dengan standar yang ditetapkan perusahaan mitra, juga mampu adalah mencapai peningkatan kapasitas produksi (tabel 1). Hal ini disebabkan dalam pola kemitraan ini, perusahaan mitra menetapkan standar produksi per minggu yang harus dihasilkan para pengrajin, dan para pengrajin harus mampu memenuhi kebutuhan bahan baku berupa biting bambu tersebut.

Tabel 1. Produksi dan Pendapatan

<b>Produksi/bulan</b>	<b>Harga</b>	<b>Pendapatan</b>
Sebelum 600 kg	5.000	Rp 3.000.000
Sesudah 960 kg	6.000	Rp 5.760.000
Selisih		Rp 2.760.000



Sebelum menggunakan mesin, setiap minggu untuk 1 orang pengrajin mampu menghasilkan produksi rata-rata biting bambu 150 kg/minggu (600 kg/bulan). Setelah menggunakan mesin, untuk kapasitas normal, maka bisa menghasilkan 240 kg/minggu (960 kg/bulan), jadi terdapat peningkatan kapasitas produksi sebesar 60%/minggu.

Peningkatan jumlah produksi sekitar 60% disebabkan dengan penggunaan mesin, maka proses produksi pembuatan biting bambu akan menjadi lebih cepat, padahal mesin harus digunakan bersama di antara anggota kelompok, penggunaannya rata-rata 1–2 hari per minggu untuk setiap orang pengrajin. Jika lebih banyak mesin yang digunakan, tentu hasil produksi yang dihasilkan juga akan mengalami peningkatan yang cukup besar.

### **Peningkatan Pendapatan**

Peningkatan kapasitas produksi akan diikuti dengan peningkatan pendapatan (tabel 1), dimana setelah menggunakan mesin biting bambu, ada peningkatan pendapatan kotor dari pengrajin sebesar Rp 2.160.000 per bulan atau 90%.



**Gambar 3.** Hasil Produksi Biting Bambu

Peningkatan pendapatan kotor ini disebabkan, harga jual biting bambu dengan menggunakan mesin memang lebih mahal (selisih Rp 1.000) dibanding diproduksi manual, karena kualitas dengan menggunakan mesin hasilnya lebih baik (lebih halus dan besarnya merata), sehingga perusahaan mitra tidak perlu lagi mensortir besar kecilnya biting bambu (gambar 3).

### **Pengembangan Usaha**

Hasil lain dari kegiatan pengabdian ini adalah memberikan dampak pada pengembangan usaha pengrajin Biting Bambu di Desa Karanganyar Kecamatan Poncokusumo Kabupaten Malang, karena hanya dengan mengembangkan satu kelompok usaha saja memberikan kontribusi pada kapasitas produksi dan pendapatan. Sehingga usaha biting bambu ini bisa ditekuni dan menjadi profesi utama para pengrajin biting bambu.

## **KESIMPULAN**

Pengrajin biting bambu di Desa Karanganyar Kecamatan Poncokusumo Kabupaten Malang menghadapi masalah klasik yaitu kapasitas produksi terbatas karena proses produksi seluruhnya masih manual, selain itu harga jual kepada pengepul fluktuatif, tergantung pada

kebutuhan bahan baku biting bambu dari pengepul. Solusi untuk mengatasi permasalahan tersebut adalah dikembangkan pola kemitraan antara pengrajin bambu dengan perusahaan mitra (pengepul) yang menghasilkan produk jadi tusuk sate, yaitu kemitraan sub-kontrak. Selain itu untuk meningkatkan kapasitas produksi, maka digunakan teknologi berupa penggunaan mesin biting bambu.

Hasil yang diperoleh dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini memberikan keuntungan bagi para pengrajin berupa peningkatan produksi dan pendapatan, sedangkan bagi perusahaan mitra, terjaminnya ketersediaan bahan baku dan terjaminnya kualitas bahan baku untuk pembuatan tusuk sate. Jika pola kemitraan ini dibangun lebih banyak, maka bisa membantu peningkatan kesejahteraan masyarakat secara umum.

### **Ucapan Terima Kasih**

Ucapan terima kasih kepada semua pihak khususnya: Direktorat Riset dan Pengabdian Masyarakat, Kementerian Riset dan Teknologi/Badan Riset dan Inovasi Nasional yang telah menyetujui pelaksanaan pengabdian dengan skema Program Kemitraan Masyarakat (PKM) ini, serta LPPM Universitas PGRI Kanjuruhan Malang, selanjutnya terima kasih kepada Perusahaan Mitra yang telah membantu terlaksananya kemitraan dengan pengrajin biting bambu, dan seluruh pengrajin bambu yang mendukung penuh pelaksanaan kegiatan pengabdian ini. Keterlibatan Pemerintah Daerah Kabupaten Malang khususnya Dinas Koperasi dan UMKM untuk bisa mengembangkan pola kemitraan seperti ini pada usaha-usaha mikro dan kecil lainnya dalam rangka meningkatkan UMKM di Kabupaten Malang.

### **DAFTAR PUSTAKA**

- Anggarani, M., Purnama, E. R., & Sulistyowati, R. (2019). Penerapan Teknologi Produksi Simplisia Empon-Empon, Kelompok Tani Kecamatan Trawas, Kabupaten Mojokerto, Jawa Timur. *Jurnal ABDI: Media Pengabdian Kepada Masyarakat*, 5(1), 1–5.
- Anwar, M., Purwanto, E., & Fitriyah, Z. (2020). Model Kemitraan Bisnis antar usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM). *Public Administration Journal of Research*, 2(2), 174–181.
- Cahyono, M. S., Harahap, D. H., & Sukrajap, M. A. (2019). Penerapan Teknologi Produksi Makanan Olahan untuk Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah di Kota Bandung. *KACANEGARA Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat*, 3(1), 21–30.
- Ghassani, N. (2015). Kemitraan Pengembangan UMKM (Studi Deskriptif Tentang Kemitraan PT. PJB (Pembangkit Jawa Bali) Unit Gresik Pengembangan UMKM Kabupaten Gresik). *Jurnal Kebijakan Dan Manajemen Publik*, 3(2), 142–151.
- Imtihan, S. A. S., & Kardoyo, K. (2019). Kemitraan Produksi dan Pemasaran UMKM Sirup Mangga. *Economic Education Analysis Journal*, 8(1), 179–192.
- Kusumadewi, T. A. (2013). Kemitraan BUMN dengan UMKM sebagai Bentuk Corporate Social Responsibility (CSR)(Studi Kemitraan PT. TELKOM Kandatel Malang dengan UMKM Olahan Apel di Kota Batu). *Jurnal Administrasi Publik*, 1(5), 953–961.
- Mishra, L. (2016). Focus group discussion in qualitative research. *TechnoLEARN*, 6(1), 1–5.
- Nurhidayati, A., & Rikah, R. (2017). Strategi Kemitraan UMKM Pengolah Ikan Di Kabupaten Rembang. *BBM (Buletin Bisnis & Manajemen)*, 2(1), 1–8.
- Nursalim, N., Sampeallo, A. S., Wahid, A., & Meok, N. J. (2019). Upaya Peningkatan Produksi Mebel Pada Umkm Kota Kupang Berbasis Teknologi Tepat Guna. *Dinamisia: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(2), 258–265.

- Octavia, A., Sriayudha, Y., & Perdana, A. (2018). Peningkatan Daya Saing Produk Unggulan Daerah Usaha Kerupuk Ikan Di Kecamatan Pelayangan Seberang Kota Jambi. *Prosiding PKM-CSR*, 1, 1378–1386.
- Paramita, A., & Kristiana, L. (2013). Teknik focus group discussion dalam penelitian kualitatif. *Buletin Penelitian Sistem Kesehatan*, 16(2), 117–127.
- Peraturan Daerah Kabupaten Malang Nomor 14 Tahun 2018 tentang Perubahan Atas Peraturan Daerah Nomor 6 Tahun 2016 tentang Rencana Pembangunan Jangka Menengah Daerah Kabupaten Malang Tahun 2016 – 2021.
- Qomariah, N. (2016). Pengaruh Program Kemitraan, Lingkungan Kerja Dan Motivasi Terhadap Kinerja Karyawan UMKM di Kecamatan Bangil. *Jurnal Riset Ekonomi Dan Manajemen*, 16(1), 145–159.
- Raharjo, T. W., & Rinawati, H. S. (2014). *Penguatan Strategi Pemasaran dan Daya Saing UMKM Berbasis Kemitraan Desa Wisata*. Surabaya: Jakad Media Publishing.
- Rinawati, H. S., & Sadewo, F. X. S. (2019). Pengembangan Model Kemitraan UMKM dengan Usaha Skala Sedang dan Besar di Jawa Timur Melalui Program Corporate Social Responsibility (CSR). *Matra Pembaruan: Jurnal Inovasi Kebijakan*, 3(2), 67–77.
- Sarwoko, E., & Nurfarida, I. N. (2019). Pengembangan UMKM Dupa Melalui Strategi Marketing Berbasis Kemitraan. *Patria: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(2), 125–135.
- Sarwoko, E., Indawati, N., Nurdiana, I., & Ahsan, M. (2019). Peningkatan Nilai Tambah Pengrajin Dupa Desa Petungsewu Kecamatan Wagir Kabupaten Malang. *Jurnal ABDINUS: Jurnal Pengabdian Nusantara*, 2(2), 129.
- Undang-Undang Republik Indonesia No 9 Tahun 1995 tentang Usaha Kecil.