

Analisis Peningkatan Ekonomi Masyarakat Pada Usaha Sanjai di Kecamatan Harau Kabupaten Lima Puluh Kota

Rahma Andriani

Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam,
Universitas Islam Negeri Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi
Korespondensi penulis: rahmaandriani916@gmail.com

Khadijah Nurani

Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam,
Universitas Islam Negeri Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi
E-mail: khadijahnurani@uinbukittinggi.ac.id

Abstract. *This research is based on the obstacles experienced by sanjai owners in Harau District are limited capital, marketing, suppliers who are often stuck or late in coming so that it disrupts the smoothness of the sales process. And also the sanjai problem faced by the sanjai owner himself is the increase in the price of raw materials which causes an increase in sanjai production costs so that it ultimately affects the income of a sanjai cracker entrepreneur. The method of this research is descriptive qualitative. This research is motivated by the decline in sanjai business income during the Covid-19 pandemic. Then also accompanied by an increase in the price of raw materials which resulted in increased production costs so that the selling price also increased. If the seller does not increase the selling price, the business will suffer losses. With the sanjai business, it can improve the community's economy and also open up jobs for people who are not yet working. The way sanjai owners survive in the era of many competitors is to offer lower prices, work with travel drivers and improve service to consumers. The obstacle that sanjai owners also experience is capital. For limited capital, sanjai owners can be assisted by family or seek loans from outside parties.*

Keywords: *Analysis, Improvement, Economy*

Abstrak. Penelitian ini dilatar belakangi kendala yang dialami oleh pemilik sanjai di Kecamatan Harau adalah keterbatasan modal, pemasaran, pemasok yang sering macet atau terlambat datang sehingga mengganggu kelancaran dalam proses penjualan. Dan juga permasalahan sanjai yang dihadapi sendiri oleh pemilik sanjai ialah kenaikan harga bahan baku yang menyebabkan kenaikan biaya produksi sanjai sehingga akhirnya mempengaruhi pendapatan seorang pengusaha kerupuk sanjai. Metode penelitian ini adalah kualitatif deskriptif. Penelitian ini dilatar belakangi oleh penurunan pendapatan usaha sanjai pada masa pandemi covid-19. Kemudian juga diiringi kenaikan harga bahan baku yang mengakibatkan biaya produksi meningkat sehingga harga jual juga ikut meningkat. Kalau penjual tidak meningkatkan harga jual maka usaha akan mengalami kerugian. Dengan adanya usaha sanjai dapat meningkatkan ekonomi masyarakat dan juga membuka lapangan kerja bagi masyarakat yang belum bekerja. Cara pemilik sanjai bertahan di era banyaknya pesaing yaitu menawarkan harga yang lebih murah, bekerja sama dengan sopir travel dan meningkatkan pelayanan kepada konsumen. Kendala yang juga dialami pemilik sanjai yaitu modal. Untuk keterbatasan modal pemilik sanjai bisa dibantu oleh keluarga atau mencari pinjaman dana kepada pihak luar.

Kata kunci: Analisis, Peningkatan, Ekonomi

LATAR BELAKANG

Di Indonesia sebagian besar masyarakat hidup di perdesaan, sehingga pengembangan industrinya tidak lepas dari usaha pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Pemakaian teknologi yang relatif sederhana merupakan hal yang menguntungkan sebab dapat memanfaatkan potensi tenaga setempat untuk bekerja pada sektor ini.

Pemerintah sudah melaksanakan berbagai inovasi dalam meningkatkan standar ekonomi dalam memberantas kemiskinan serta pengangguran di masyarakat, ditunjukkan pada beberapa program perekonomian, salah satunya melalui peningkatan sektor UMKM (Alfi, 2021).

Permasalahan atau kendala yang dialami oleh pemilik sanjai di Kecamatan Harau adalah keterbatasan modal, pemasaran, pemasok yang sering macet atau terlambat datang sehingga mengganggu kelancaran dalam proses penjualan. Dan juga permasalahan sanjai yang diolah sendiri ialah kenaikan bahan baku yang menyebabkan peningkatan biaya produksi sanjai mengakibatkan berkurangnya pendapatan seorang pengusaha kerupuk sanjai.

Untuk keterbatasan modal pemilik sanjai harus mencari pinjaman dana ataupun menjalin kerjasama dengan pihak lainnya. Untuk kenaikan bahan baku pemilik sanjai bisa meningkatkan harga jual dari biasanya. Karena kenaikan biaya produksi akan mempengaruhi pendapatan seorang pengusaha. Dan kenaikan biaya produksi juga bisa menyebabkan seorang pengusaha mengalami kerugian.

Penelitian ini sejalan dengan penelitian Yewati UMKM memiliki peranan strategis dan kesempatan kerja, penanggulangan kemiskinan, dan perluasan lapangan kerja di Indonesia. Kenyataan tersebut memberikan gambaran bahwa UMKM telah mampu membuka kesempatan kerja bagi masyarakat daerah sekitarnya.

UMKM di bidang kerupuk sanjai secara produktivitas diatas rata-rata unit usaha lainnya sehingga industri ini memberikan sumbangan yang cukup besar terhadap perekonomian Kota Bukittinggi. Industri kerupuk sanjai juga dapat menggerakkan sektor-sektor ekonomi lainnya, karena sebagian besar proses produksi dari bahan baku sampai pemasaran melibatkan masyarakat di sekitar Kota Bukittinggi. Seperti petani ubi kayu, petani cabe, tenaga kerja, pemasok kayu bakar maupun pedagang-pedagang kuliner eceran yang banyak terdapat di Kota Bukittinggi.

Peningkatan perekonomian adalah suatu perubahan jenjang atau perbaikan kondisi dari perekonomian yang lemah ke arah perekonomian yang lebih baik atau mengalami kemajuan dari sebelumnya. Pengembangan ekonomi lokal perlu diarahkan untuk mendukung perkembangan sektor-sektor ekonomi yang mempunyai potensi menciptakan kesempatan kerja yang luas dan memiliki prospek yang baik dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat di suatu wilayah.

Menurut Lipsey, Steiner & Purvis kenaikan permintaan ataupun penurunan biaya produksi menciptakan keuntungan bagi produsen komoditi yang bersangkutan sedangkan, penurunan permintaan ataupun kenaikan biaya produksi akan menyebabkan kerugian. Permasalahan biaya produksi menjadi bagian penting dalam suatu bisnis atau usaha.

METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan oleh peneliti adalah menggunakan kualitatif deskriptif yaitu metode penelitian yang berlandaskan menganalisa, observasi atau pengamatan, wawancara dan dokumentasi. Penulis mengumpulkan melalui wawancara kepada 7 orang pemilik sanjai di Kecamatan Harau Kabupaten Lima Puluh Kota.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Salah satu diantara banyak sumber daya alam yang dapat meningkatkan pendapatan masyarakat yaitu sanjai yang terbuat dari olahan ubi kayu atau singkong. Di sepanjang jalan Sumbar-Riau Kecamatan Harau Kabupaten Lima Puluh Kota banyak berdiri usaha sanjai bahkan ada yang sudah berdiri beberapa cabang. Jika sebuah usaha sudah berdiri beberapa cabang maka juga akan meningkatkan perekonomian masyarakat karena akan membutuhkan beberapa karyawan untuk membantu kelancaran usaha.

Pendapatan usaha sanjai di Kecamatan Harau berkisar antara 65.000.000-700.000.000 per tahun. Sanjai Buah Tangan dan sanjai Putra Pesisir tidak hanya menjual sanjai namun juga mengolah ubi kayu langsung menjadi sanjai. Kedua sanjai ini juga sudah mendapatkan izin dari dinas kesehatan dan juga sudah ada label halalnya.

Bagi sebuah usaha label halal dapat menjadi strategi bersaing yang handal karena terjamin kehalalan suatu produk. Dan jika sebuah usaha sudah memiliki label halal maka akan lebih mudah bersaing dengan pesaing yang serupa lainnya karena mempunyai nilai tambah yang tidak dimiliki pesaing.

Beberapa sanjai di Kecamatan Harau buka 24 jam karena masih adanya peluang di malam hari seperti sanjai Buah Tangan, sanjai Putra Pesisir dan sanjai Sederhana. Jika sanjai buka 24 jam maka jam kerja karyawan akan dibagi menjadi dua shift, shift siang dan shift malam. Dengan jam kerja karyawan 12 jam. Sanjai Sederhana merupakan sanjai yang paling besar pendapatannya dalam setahun yaitu 700.000.000 dan sanjai Sederhana juga sudah memiliki empat cabang di Kecamatan Harau. Salah satu cabang sanjai Sederhana yaitu dekat dengan PLUT (Pusat Layanan Usaha Terpadu) Dinas Perdagangan Koperasi dan UKM Lima Puluh Kota.

Karyawan yang bekerja di usaha sanjai ada yang sudah menerima upah sesuai UMR dan ada juga yang belum. Karyawan yang sudah lama bekerja dengan yang baru (training) dibedakan upahnya karena karyawan baru masih dalam proses belajar sedangkan karyawan yang lama lebih berpengalaman. Seperti sanjai Buah Tangan dan sanjai Saiyo yang memberikan upah karyawan baru 1.000.000. Berbeda dengan sanjai Sederhana yang

memberikan upah per minggu, 250.000 per minggu bagi karyawan baru dan 500.000 per minggu bagi karyawan lama. Namun pemilik sanjai memberikan bonus kepada karyawan yang bekerja terlebih jika ada kenaikan pendapatan. Karyawan yang bekerja disediakan makan dan tempat tinggal oleh pemilik sanjai.

Untuk perekrutan karyawan biasanya dari mulut ke mulut, kadang pemilik sanjai menentukan klasifikasi untuk penerimaan karyawan seperti pemilik sanjai yang menerima karyawan laki-laki saja, contohnya sanjai Putra Pesisir dengan jumlah 6 orang karyawan. Berbeda dengan sanjai Saiyo yang memiliki 4 orang karyawan 2 orang karyawan laki-laki dan 2 orang karyawan perempuan serta sanjai Sederhana yang memperkerjakan karyawan laki-laki dan perempuan. Dan untuk karyawan yang bekerja di sanjai Sederhana lebih dari 20 orang karyawan. Sanjai Buah Tangan memiliki 5 orang karyawan dan sanjai Chacha memiliki 3 orang karyawan disebabkan masih baru berdiri. Sanjai Chacha baru berdiri selama 1 tahun 4 bulan.

Pendapatan usaha sanjai mulai menurun pada saat terjadinya pandemi corona. Menurut pemilik sanjai Buah Tangan karena ekonomi masyarakat yang cukup sulit pada masa pandemi menyebabkan menurunnya penjualan sanjai. Pemilik sanjai sederhana sendiri juga mengaku menurunnya pendapatan usaha sanjai karena pandemi covid-19. Dengan menurunnya pendapatan usaha yang terancam ialah karyawan yang bekerja karena keuntungan usaha tidak mampu memberikan upah bagi karyawan.

Semua pemilik usaha sanjai di Kecamatan Harau berusaha meningkatkan pendapatannya dengan berbagai cara, seperti dengan meningkatkan kualitas pelayanan, harus mengutamakan kualitas barang, harus punya inovasi setiap tahun, rasanya juga harus dibedakan dari sanjai yang lain, pengembangan promosi, pemasaran, harga yang lebih murah dari harga pesaing, serta membuka cabang lebih dari satu, namun untuk membuka cabang kendala pemilik sanjai yaitu modal.

Sanjai Buah Tangan dan sanjai Putra Pesisir mampu menghabiskan 700-900kg ubi kayu untuk satu kali penggorengan sanjai. Sanjai yang diproduksi oleh Sanjai Buah Tangan merupakan hasil panen ubi kayu pemilik sanjainya sendiri. Namun jika ada yang menawarkan ubi kayu kepada sanjai Buah Tangan, tetap diambil untuk pembuatan sanjai.

Berdirinya usaha sanjai mampu meningkatkan pendapatan masyarakat, membuka lapangan kerja dan mengurangi pengangguran. Masyarakat yang semula belum memiliki pekerjaan dapat bekerja sebagai karyawan di usaha sanjai. Dengan demikian akan mengurangi jumlah orang yang menganggur di daerah tersebut.

Kendala atau hambatan dalam pengembangan usaha sanjai ialah modal, modal yang belum mencukupi menyebabkan usaha sanjai dalam berkembang. Seperti sanjai Saiyo dan sanjai Putra Pesisir yang terkendala modal dalam pengembangan sanjai. Dengan adanya modal usaha sanjai bisa menambah tenaga kerja ataupun membuka cabang baru.

Kendala lain yang dihadapi usaha sanjai ialah kenaikan harga bahan baku yang menyebabkan harga produksi meningkat sehingga akhirnya mempengaruhi pendapatan seorang pengusaha sanjai. Harga produksi yang meningkat juga diiringi harga jual yang lebih tinggi dari biasanya. Jika meningkatnya harga bahan baku tidak diiringi dengan meningkatnya harga jual maka akan merugikan pemilik usaha.

Jika pemilik usaha sanjai mengambil sanjai dari orang lain dengan artian keuntungan yang diperoleh akan lebih kecil dibandingkan dengan langsung memproduksi sanjai. Biasanya penjual yang memproduksi sanjai kemudian menjualnya dengan harga Rp. 10.000 berat $\frac{1}{4}$ kg sedangkan kalau sanjai yang tidak diproduksi langsung oleh penjualnya maka mereka akan menjual dengan harga Rp. 12.000 berat $\frac{1}{4}$ kg.

Kenaikan harga bahan baku biasanya juga diiringi upah pekerja yang menyebabkan seorang pengusaha harus meningkatkan harga jual sanjainya jika tidak ingin bisnisnya mengalami kerugian. Untuk mempertimbangkan harga jual harus dipikirkan dengan matang supaya usaha sanjai tetap bisa bertahan di era meningkatnya harga bahan baku.

Ini berarti harga sangat mempengaruhi keberlangsungan usaha sanjai, sebab jika salah dalam meletakkan harga maka akan mempengaruhi perekonomian masyarakat sekitar. Maka dari itu harga yang tepat sangat diperlukan selain untuk tetap membangun perekonomian masyarakat juga meningkatkan daya saing dengan pesaing lainnya.

Yang menjadi kendala atau hambatan dalam pengembangan sanjai selanjutnya yaitu biaya ongkir yang mahal. Jika usaha sanjai menerima pesanan dari luar daerah atau jarak yang cukup jauh dari lokasi usaha sanjai akan dikenakan biaya ongkir yang mahal. Jika biaya ongkir mahal maka keuntungan yang diterima pemilik juga sedikit bahkan juga bisa mengakibatkan kerugian bagi usaha sanjai. Disebabkan mahalnya biaya ongkir maka sanjai Putra Pesisir dan sanjai Pak Guru memutuskan untuk tidak menerima pesanan. Jadi pembeli akan langsung datang untuk membeli sanjai tanpa adanya pesanan.

Berbeda dengan beberapa sanjai lainnya di Kecamatan Harau yang tetap menerima pesanan. Seperti sanjai Buah Tangan yang menerima pesanan 8.000-10.000 bungkus per bulannya. Sanjai Saiyo juga menerima pesanan sebesar 350kg sanjai per bulannya. Serta sanjai Empat Saudara menerima pesanan 20-30 kg sanjai untuk satu kali pengiriman. Untuk satu bulan biasanya ada empat kali pengiriman. Pesanan biasanya online dan tempat pengirimannya

Jambi dan Medan. Sanjai sederhana yang menerima pesanan 1 ton sanjai per bulannya. Pesanan yang lumayan besar dari pesanan-pesanan sanjai yang ada di Kecamatan Harau. Karena usaha sanjainya yang cukup besar sehingga pesanan sanjainya juga besar dibandingkan pesanan sanjai dari tempat yang lain.

Faktor pendukung berdirinya usaha sanjai yaitu karena dekat dengan dua objek tempat wisata, Harau dan Kelok Sembilan yang bisa menciptakan peluang maka, pemilik sendiri memiliki ide untuk membuka usaha sanjai. Letak yang strategis merupakan peluang besar bagi pengusaha dan juga bagi pemilik sanjai sendiri. Biasanya pengunjung yang berkunjung ke objek wisata Harau dan Kelok Sembilan akan singgah di Sanjai untuk membeli snack dan oleh-oleh yang akan dibawa pulang.

Faktor pendukung lainnya yaitu Kecamatan Harau yang berada jalur lintas Sumbar-Riau. Letak yang strategis sangat tepat untuk mendirikan usaha sanjai sebagai oleh-oleh khas Minang. Terlebih ketika lebaran Idul Fitri sanjai di Kecamatan Harau akan ramai dikunjungi para perantau yang melewati jalur lintas Sumbar-Riau ini. Ramainya pengunjung akan meningkatkan pendapatan usaha sanjai.

Sanjai Pak Guru akan merekrut karyawan ketika lebaran karena pengunjung yang ramai. Pak Muslim selaku pemilik sanjai Pak Guru akan merekrut dua orang karyawan dengan upah 70.000 per hari. Karyawan yang direkrut biasanya masyarakat sekitar sini, supaya karyawan lebih mudah ketika bekerja karena jarak yang lumayan dekat dengan rumah.

Letak yang strategis membuat beberapa orang tertarik ingin mendirikan usaha sanjai, seperti Pak Ilham selaku pemilik sanjai Chacha dan juga pemilik sanjai Empat Saudara. Dulu awalnya Pak Ilham sering ngampas beras rendang dan sering lewat ke daerah ini, kemudian nampaklah kedai kosong dan mencoba memulai usaha menjual sanjai. Tidak jauh berbeda dengan pemilik sanjai Empat Saudara yang sering melewati daerah Harau, kemudian nampak kedai kosong lalu mencoba membuka kedai harian, setelah itu barulah membuka usaha sanjai.

Faktor pendukung selanjutnya karena memiliki lahan ubi kayu/singkong. Pemilik sanjai Buah Tangan memiliki lahan ubi kayu yang kemudian mengolah ubi kayu menjadi keripik sanjai. Dengan mengolah ubi kayu menjadi sanjai akan lebih menguntungkan dari pada menjual ubi kayu mentah. Dan sanjai yang dijualpun bisa lebih murah dibandingkan harga pesaing.

Di Kecamatan Harau dulu masih sedikit orang yang buka usaha sanjai. Sampai pada akhirnya pemilik sanjai memiliki ide untuk membuka usaha sanjai. Sanjai yang berdiri cukup lama yaitu sanjai Pak Guru 15 tahun, sanjai Sederhana 14 tahun, sanjai Putra Pesisir 14 tahun sanjai Buah Tangan yang berdiri sudah 10 tahun dan sanjai Saiyo 11 tahun.

Sanjai Pak Guru berdiri paling lama walaupun pernah beralih kepemilikan. Sesuai dengan namanya, sanjai Pak Guru awalnya dimiliki oleh seorang pengajar yang mengajar SD. Karena sudah menjadi PNS sanjai ini diberikan oleh pemiliknya kepada saudaranya. Jadilah saudara Pak Guru ini atau Pak Muslim yang sekarang mengelola sanjai ini.

KESIMPULAN DAN SARAN

Usaha sanjai berusaha untuk meningkatkan pendapatan masyarakat sekitar dengan memberikan kesempatan untuk bekerja kepada masyarakat agar terpenuhinya kebutuhan rumah tangga secara cukup dan akan menunjang kesejahteraan hidup masyarakat agar tujuan kehidupan masyarakat bisa terpenuhi secara ekonomi.

Usaha sanjai berdampak positif dalam meningkatkan pendapatan masyarakat, baik secara langsung maupun tidak langsung. Sedikit banyak masyarakat merasakan manfaat dari adanya usaha sanjai. Salah satu manfaat yang dirasakan masyarakat yaitu memiliki pekerjaan tetap dan juga bertambahnya penghasilan atau pendapatan. Selain itu usaha sanjai juga membuka lapangan kerja, pengurangan jumlah pengangguran, dan perluasan lapangan kerja bagi daerah Kecamatan Harau. Dan ini membuktikan bahwa usaha sanjai telah mampu membuka lapangan kerja bagi masyarakat daerah sekitarnya.

Dari semula masyarakat yang tidak memiliki pekerjaan, memiliki pekerjaan tetap dan penghasilan. Dan ini tentunya akan menggerakkan perekonomian masyarakat.

Bagi usaha sanjai agar lebih meningkatkan pelayanan kepada pengunjung, karena pembeli yang suka dengan pelayanan yang diberikan akan datang kembali untuk berlangganan. Dan biasanya pembeli yang suka dengan pelayanan akan mempromosikan kepada orang-orang terdekatnya untuk berlangganan dengan toko tersebut. Begitupun sebaliknya pembeli yang tidak suka dengan pelayanan juga akan mengatakan kepada orang-orang terdekatnya kalau pelayanan toko tersebut tidak bagus. Pelayanan bagi seorang pengunjung lebih penting jika dibandingkan dengan harga.

DAFTAR REFERENSI

- Budiman, J. & Herkulana. (2021). Peran UMKM dalam penyerapan tenaga kerja di kota pontianak. *Jurnal Ekonomi Integra*, 11(2),
- Danil, M. (2013). Pengaruh pendapatan terhadap konsumsi pada pegawai negeri sipil di kantor bupati kabupaten bireuen. *Jurnal Ekonomika*, 4 (7),
- Dapayanti, K. & Nufzatutsaniah, (2020). Pengelolaan wakaf produktif terhadap peningkatan perekonomian masyarakat tangerang selatan. *Jurnal Ilmiah Manajemen Forkamma*, 4 (1),

- Deli Safitri, & Andy Riski Pratama. (2022). Analisis Strategi Personal Selling pada Produk Funding di PT. BPR Syariah Carana Kiat Andalas Cabang Payakumbuh. *Jurnal Publikasi Ilmu Manajemen*, 1(4), 244–259. <https://doi.org/10.55606/jupiman.v1i4.998>
- Elvonny, T. K. dkk. (2022). Lanskap linguistik nilai-nilai pada tanda toko sanjai di bukittinggi dan agam, *Jurnal Kata*, 6 (2),
- Harahap I. S. (2018). Upaya peningkatan ekonomi masyarakat melalui pengembangan usaha agribisnis pedesaan (PUAP)..., 2 (2),
- Ilmi, N. A. (2021). Peran UMKM dalam mengurangi tingkat pengangguran masyarakat dan strategi UMKM ditengah pandemi covid-19. *Jurnal Manajemen Bisnis*, 18(1),87. <https://doi.org/10.55606/jupiman.v1i4.998>
- Karim, Adiwarman. (2007). *Ekonomi Mikro Islam*. Edisi Ketiga. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Maulidah, F. L. & Oktafia R. (2020). Strategi pengembangan usaha kecil dan mikro serta dampak kesejahteraan masyarakat desa kweden kecamatan tarik kabupaten sidoarjo. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*. Volume 6. Nomor 3.
- Nursyamsiah, S. & Qomaruddin. (2021). Peningkatan ekonomi masyarakat melalui inovasi produk olahan ubi. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Almujtamae*, 1(3),
- Pujoalwanto, Basuki. (2014). *Perekonomian Indonesia Tinjauan Historis, Teoritis dan Empiris*, Cetakan 1, Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Rachim, Abdul. (2015). *Ekonomi Pembangunan*. Yogyakarta: CV Andi Offset.
- Salam, A. & Makhtum A. (2022). Implementasi Jaminan Produk Halal Melalui Sertifikasi Produk Halal pada Produk Makanan dan Minuman UMKM Di Kabupaten Sampang. *Qawwam: The Leader's Writing*. Volume, 3(1),
- Saragih R. dkk. (2018). Pengaruh biaya produksi terhadap keuntungan industri roti dan kue di kota Palembang. *Jurnal Ekonomi Pembangunan*, 16(1),
- Sidiq, Umar dkk. (2019). *Metode Penelitian Kualitatif di Bidang Pendidikan*. Ponorogo: CV. Nata Karya.
- Sukirno, Sadono. (2006). *Makro Ekonomi Teori Pengantar*, Edisi Ketiga. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Suprihatmi & Susanti, R. (2019). Strategi ekonomi kreatif untuk mengembangkan UMKM (survey pada pengusaha wedangan kafe di surakarta). *Research Fair Unisri*, 3(1),
- Syamsuri & Yamin A. N. (2023). Pengaruh Metode Mengaji Tudang dalam Peningkatan Pengetahuan Pembaca..., 12(1),
- Wijaya, A. (2012). Pengaruh kapasitas produksi dan mutu SDM terhadap omzet usaha dan profit usaha pada usaha kecil di kota samarinda. *Forum Ekonomi*, 15(2),
- Wulandari, D. I. (2022). Peningkatan perekonomian di indonesia melalui pasar bebas. *Jurnal Inovasi Sektor Publik*, 2(1),
- Yusdha N. A. dkk. (2022). Strategi peningkatan perekonomian masyarakat pada masa covid-19 di langkat, binjai, dan karo, *Jurnal Al-Ijtima'iyyah*, 8(2),