

Analisis Kemampuan Manajemen dan Strategi Bisnis Terhadap Peningkatan Hasil Penjualan Dalam Perspektif Bisnis Syariah (Studi Pada UMKM Gerabah Erri Art Desa Negara Ratu, Natar, Lampung Selatan)

Anjas Mahendra¹, Fatih Fuadi², Weny Rosilawati³

^{1,2,3} Program Manajemen Bisnis Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Univeristas Islam Negeri Raden Intan Lampung

e-mail: anjasmahendra03@gmail.com

Abstract

This research aims to analyze management capabilities and business strategies to increase sales results from a sharia business perspective in Erri Art pottery MSMEs, Negara Ratu village, Natar, South Lampung. This research is qualitative research with data collection methods in the form of interviews, observation and documentation. Primary data was obtained directly from sources through interviews with the owner of the Erri Art pottery MSME business. Meanwhile, secondary data was obtained from various references related to research. The results of this research show that the management capabilities applied to Erri Art pottery MSMEs focus on quality, quantity, timeliness, effectiveness to produce product quality and final product results and the implementation of business strategies emphasizing the advantages of product differentiation, low cost and focus strategy for success. operations to increase sales and income. Erri Art pottery MSMEs also run their business by implementing sharia business ethics standards which are based on the principles of taqwa, aqshid, khimad and trust. Through the application of these principles, Erri Art pottery MSMEs have succeeded in building a strong reputation with customers as a trusted producer of pottery products.

Keywords: *Management Ability, Business Strategy, Increased Sales*

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kemampuan manajemen dan strategi bisnis terhadap peningkatan hasil penjualan dalam perspektif bisnis syariah pada UMKM gerabah Erri Art desa negara ratu, natar, Lampung Selatan. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan metode pengumpulan data berupa wawancara, observasi dan dokumentasi. Data primer diperoleh langsung dari narasumber melalui wawancara bersama pemilik usaha UMKM gerabah Erri Art. Sedangkan data sekunder diperoleh dari berbagai refrensi yang berkaitan dengan penelitian. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa kemampuan manajemen yang diterapkan pada UMKM gerabah Erri Art berfokus pada kualitas, kuantitas, ketepatan waktu, efektivitas untuk menghasilkan kualitas produk dan hasil produk akhir dan penerapan strategi bisnis menekankan pada keunggulan *differentiation* produk, *low cost* dan *focus strategy* dalam kesuksesan operasional untuk meningkatkan penjualan dan pendapatan. UMKM gerabah Erri Art juga menjalankan bisnisnya dengan menerapkan standar etika bisnis syariah yang berlandaskan prinsip taqwa, aqshid, khimad, dan amanah. Melalui penerapan prinsip-prinsip ini UMKM gerabah Erri Art berhasil membangun reputasi yang kuat dengan pelanggan sebagai produsen produk gerabah yang terpercaya.

Kata kunci : *Kemampuan Manajemen, Strategi Bisnis, Peningkatan Penjualan*

1. PENDAHULUAN

Perkembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Indonesia pada saat ini telah menjadi sorotan dalam memajukan ekonomi, mengurangi kemiskinan, dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat. UMKM adalah salah satu cara untuk mengurangi angka pengangguran. Pemerintah Indonesia memberikan perhatian yang tinggi atas keberadaan para pelaku UMKM tersebut hal ini karena UMKM dapat menyangga perekonomian rakyat kecil (Priliandani, 2020). Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu bagian penting dari perekonomian suatu Negara ataupun suatu daerah, tidak terkecuali di Indonesia. Pengembangan sektor Usaha Kecil dan Menengah (UMKM) memberikan makna tersendiri pada usaha peningkatan pertumbuhan ekonomi serta dalam usaha menekan angka kemiskinan suatu negara.

Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan UKM mencatat jumlah usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) mencapai 65,47 juta unit pada tahun 2022. Jumlah tersebut naik 1,98% jika dibandingkan tahun sebelumnya yang sebesar 64,19 juta unit. Jumlah tersebut mencapai 99,99% dari total usaha yang ada di Indonesia. Sementara, usaha berskala besar hanya sebanyak 5.637 unit atau setara 0,01%. Secara rinci, sebanyak 64,6 juta unit merupakan usaha mikro. Jumlahnya setara dengan 98,67% dari total UMKM di seluruh Indonesia. Sebanyak 798.679 unit merupakan usaha kecil. Proporsinya sebesar 1,22% dari total UMKM di dalam negeri. Sementara, usaha menengah sebanyak 65.465 unit. Jumlah itu memberi andil 0,1% dari total UMKM di Indonesia Lebih dari itu, UMKM juga menyumbangkan sekitar 60,5% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) nasional. Fakta ini menegaskan peran UMKM yang krusial dalam mendorong pertumbuhan ekonomi secara keseluruhan. Tidak hanya berkontribusi dalam pertumbuhan ekonomi, UMKM juga memiliki peran penting dalam mengurangi kemiskinan dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat (Mahdi, 2022).

UMKM tak hanya berperan strategis dalam menciptakan lapangan kerja, menggerakkan ekonomi lokal, namun juga menjadi sumber inspirasi bagi inovasi dan kreativitas. Proses produksi kerajinan tradisional sangat tergantung dengan ketersediaan sumber daya alam sekitar. Dengan dukungan ketrampilan masyarakat perajin setempat telah dihasilkan produk-produk kerajinan yang sangat spesifik dengan ciri khas yang unik di beberapa daerah (Samodro, 2018). UMKM bidang kerajinan atau kesenian seperti yang diketahui juga, bahwa masyarakat Indonesia dikenal dengan penduduknya yang unik dan kreatif. Sehingga, bisnis UMKM di bidang kerajinan tangan atau kesenian di Indonesia, sangat memberikan peluang yang besar. Peminat dari hasil kerajinan dan kesenian mereka juga sangat banyak, bahkan sampai ke mancanegara (Gogi, 2019). UMKM telah membuktikan diri sebagai sektor usaha yang sangat vital dalam perekonomian Indonesia. Kontribusi UMKM dalam pertumbuhan ekonomi sungguh signifikan khususnya pada provinsi Lampung.

Kawasan sentra industri gerabah di Desa Negara Ratu Kecamatan Natar Kabupaten Lampung Selatan sudah dimulai sejak sekitar tahun 1970, dimana masyarakat setempat sudah melihat potensi desa dengan kualitas tanah yang dapat dikembangkan dan digunakan sebagai bahan baku untuk produk gerabah. Seiring berjalannya waktu, pengrajin gerabah khususnya di Desa Negara Ratu, Natar, Lampung Selatan terus mengembangkan desain serta karya yang baru dan lebih modern (Salsabila, 2021). Perkembangan industri gerabah di Provinsi Lampung juga mengalami kenaikan terutama pada tahun 2021 dan 2022, dimana permintaan pasar untuk produksi ini mengalami kenaikan. Adapun contoh dari kawasan industri gerabah di beberapa tempat salah satunya adalah kawasan industri gerabah di Desa Negara Ratu, Natar Lampung Selatan. Dimana terdapat kumpulan-kumpulan rumah industri yang memproduksi berbagai macam produk gerabah dan mendistribusikannya ke berbagai macam wilayah.

Banyaknya usaha yang bergerak dibidang gerabah khususnya di desa negara ratu mendorong lahirnya persaingan dibidang produksi dan penjualan. Hal ini ditandai dengan banyaknya usaha-usaha baru dibidang tersebut. Dalam mengembangkan usaha, dituntut untuk mampu bersaing dengan produk gerabah lain dan oleh karena itu wirausahawan harus mampu mengembangkan kemampuan manajemen dan strategi bisnis guna meningkatkan usaha yang telah dijalani. Erri Art merupakan salah satu UMKM yang berada di Desa Negara Ratu, Natar, Lampung Selatan, kerajinan gerabah Erri Art memproduksi berbagai macam jenis bentuk seperti guci, vas bunga, celengan, tempat lilin, dan jambangan. Menciptakan produk dengan ciri motif dan bentuk

produk yang dapat memberikan minat konsumen yang menjadi suatu pemilihan agar dapat menerapkan pemasaran (Lestari, 2022). Erri Art telah membuka usahanya pada tahun 2005 hingga sampai saat ini 2023, industri gerabah Erri Art saat ini telah berhasil menjual produknya sampai ke berbagai daerah seperti Palembang, Jambi, Padang, Medan, Bengkulu dan seluruh daerah Kota Bandar Lampung. Tujuan pada penelitian ini adalah bagaimana UMKM gerabah menerapkan kemampuan manajemen dan strategi bisnis agar bisa meningkatkan hasil penjualan dan dapat bersaing dengan kompetitor gerabah lainnya.

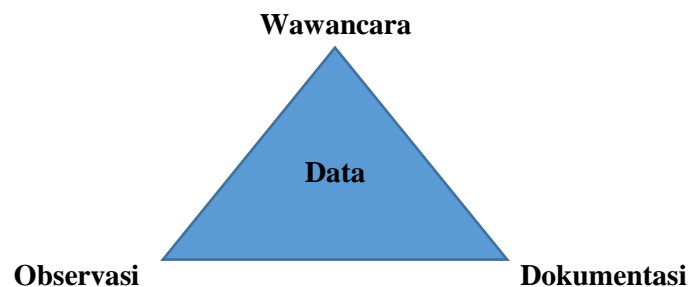
2. METODE PENELITIAN

Penelitian ini adalah merupakan penelitian kualitatif dengan metode pengumpulan data berupa wawancara, observasi dan dokumentasi. Data primer diperoleh langsung dari narasumber melalui wawancara bersama pemilik usaha UMKM gerabah Erri Art di desa Negara Ratu, Natar, Lampung Selatan. Sedangkan data sekunder diperoleh dari berbagai referensi yang berkaitan dengan penelitian.

Teknik pengambilan sampel pada penelitian ini dengan teknik informan penelitian, teknik penentuan informan yang dilakukan oleh peneliti dalam penelitian ini adalah teknik purposive sampling yaitu dipilih dengan pertimbangan dan tujuan tertentu, yang benar-benar menguasai suatu objek yang peneliti teliti. Informan dalam penelitian ini adalah pemilik usaha, manajemen pemasaran, dan karyawan UMKM gerabah Erri Art desa Negara Ratu, Natar, Lampung Selatan.

Untuk dapat menetapkan keabsahan data maka diperlukan teknik pemeriksaan. Uji keabsahan dalam penelitian ini penulis menggunakan uji kredibilitas. Ada berbagai macam cara untuk pengujian dalam uji kredibilitas, akan tetapi dalam penelitian ini untuk menguji keabsahan data menggunakan triangulasi teknik.

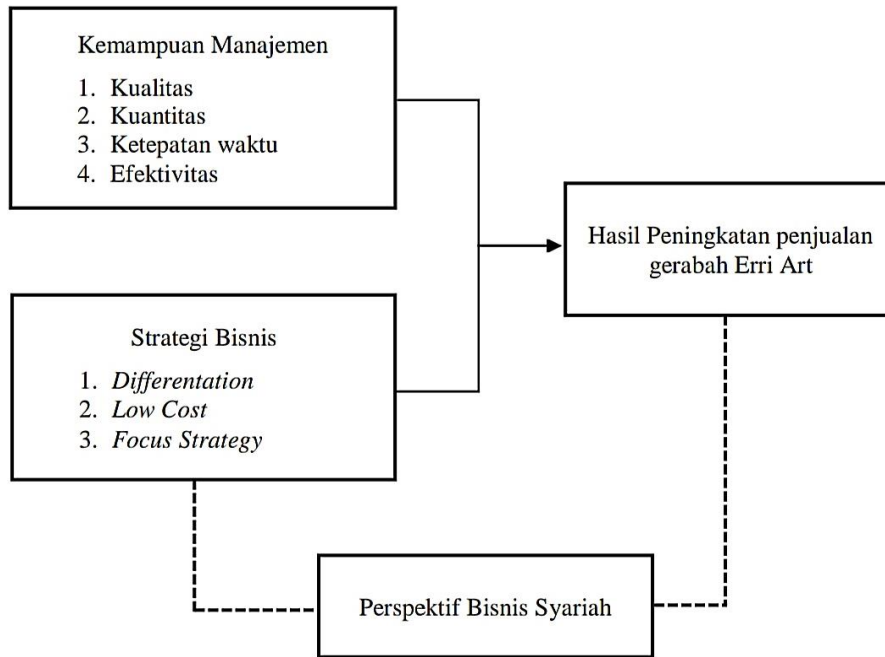
Triangulasi teknik digunakan untuk menguji data yang dilakukan dengan cara mencari tahu dan mencari kebenaran data terhadap sumber yang sama melalui teknik yang berbeda. Maksudnya peneliti menggunakan teknik pengumpulan data yang berbeda-beda untuk mendapatkan data dari sumber yang sama. Dalam hal ini, peneliti dapat menyilangkan teknik observasi, wawancara dan dokumentasi yang kemudian digabungkan menjadi satu untuk mendapatkan sebuah kesimpulan (Sugiyono 2011).



Gambar 1
Struktur Triangulasi Teknik

Kerangka pikir adalah model konseptual tentang bagaimana teori dihubungkan dengan berbagai faktor yang diidentifikasi sebagai masalah penting. Kerangka pikir merupakan sebuah pemahaman yang melandasi sebuah pemahaman di dalam pokok bahasan yang paling mendasar dan menjadi pondasi bagi setiap pemikiran atau suatu bentuk proses dari secara keseluruhan dari penelitian yang akan dilakukan.

Untuk mendukung proses penelitian agar fokus dan tidak terjadi kesalahpahaman, maka disusun kerangka pemikiran untuk mengeksplorasi berbagai informasi yang berhubungan dengan kemampuan manajemen dan strategi bisnis terhadap peningkatan hasil penjualan dalam perspektif bisnis syariah. Kerangka pemikiran pada penelitian ini secara sistematis dapat digambarkan sebagai berikut:



Gambar 2
Kerangka Pemikiran

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil penelitian yang sudah di dapat dari lapangan atau tempat penelitian. Pembahasan penelitian disesuaikan dengan fokus penelitian. Adapun hasil pembahasantemuan penelitian adalah sebagai berikut:

1) Kemampuan Manajemen yang diterapkan pada UMKM gerabah Erri Art

Berdasarkan hasil dari penelitian yang dilakukan pada UMKM gerabah Erri Art diperoleh hasil temuan bahwa kualitas kerja karyawan pada gerabah Erri Art Lampung Selatan terkait erat dengan pengetahuan, keterampilan, dan kemampuan yang menciptakan aset bernilai tinggi bagi keberlangsungan usaha. Evaluasi terhadap keterampilan dan pengetahuan karyawan menjadi aspek penting dalam menentukan kualitas produk akhir gerabah. Kuantitas pekerjaan yang sebanding dengan beban kerja mencerminkan produktivitas karyawan. Peningkatan produksi menjadi fokus utama untuk mencapai tujuan bisnis, dengan analisis kuantitas produksi yang melibatkan evaluasi harian, mingguan, dan bulanan.

Ketepatan waktu dalam proses produksi dan pengiriman menandakan tingkat disiplin karyawan, kedisiplinan dalam menjaga waktu respons terhadap pesanan dan memenuhi target pengiriman memainkan peran penting dalam keberhasilan operasional. Efektivitas kerja mencerminkan kemampuan karyawan dalam memilih sasaran yang tepat untuk mencapai tujuan. Kepentingan efektivitas kerja pada pembuatan gerabah, dengan fokus dan teliti dalam proses pembuatan untuk menjaga kualitas produk.

2) Strategi Bisnis yang diterapkan UMKM gerabah Erri Art

Berdasarkan dari hasil wawancara dan penelitian yang telah dilakukan adapun hasil temuan pada UMKM gerabah Erri Art yang berhasil menerapkan strategi diferensiasi produk dengan sukses. Keunikan produk, seperti celengan dengan motif kartun, menjadikan mereka menonjol dan mampu memikat minat pelanggan. Selain itu, strategi biaya rendah yang dijalankan dengan efisiensi produksi dan pengadaan bahan baku tanah liat sendiri memungkinkan mereka bersaing dengan harga terjangkau.

Dalam konteks strategi fokus, UMKM gerabah Erri Art menunjukkan pengecualian dengan tidak hanya fokus pada segmen pasar kecil. Mereka berhasil memperluas pasar

hingga ke luar daerah dan bahkan mencoba untuk mengeksport produknya ke luar negeri. Meskipun tidak terfokus pada produk tertentu, keberagaman jenis produk dan motif yang ditawarkan memberikan daya tarik yang signifikan kepada pelanggan, kombinasi strategi diferensiasi produk, biaya rendah, dan pendekatan fokus yang lebih luas telah memberikan dampak positif pada UMKM gerabah Erri Art, meningkatkan daya tarik pelanggan, dan menghasilkan peningkatan penjualan.

3) Peningkatan Penjualan UMKM gerabah Erri Art

Erri Art menekankan pentingnya strategi pemasaran yang efektif dalam mencapai volume penjualan tinggi fokus pada pemahaman mendalam terhadap kebutuhan pelanggan menjadi kunci kesuksesan. Kualitas produk yang dapat memenuhi ekspektasi pasar, bersama dengan variasi produk seperti corak dan motif unik, menjadi faktor diferensiasi dari pesaing.

Erri Art berhasil mencapai tujuan utama mereka, yaitu peningkatan laba setiap bulan, kesuksesan ini tercermin dalam laporan keuangan yang mencatat pertumbuhan yang signifikan. Strategi untuk mendukung pertumbuhan perusahaan melibatkan peningkatan kualitas layanan pelanggan. Kepercayaan pelanggan dan citra positif dianggap krusial oleh pemilik usaha dan manajer pemasaran. Pameran internasional dan dukungan pemerintah menjadi bukti konkret dari pertumbuhan perusahaan Erri Art, perkembangan ini mencerminkan evolusi perusahaan dari tahun 2005 hingga 2023 saat ini. Adapun laporan keuangan dari bulan ke bulan sebagai berikut:

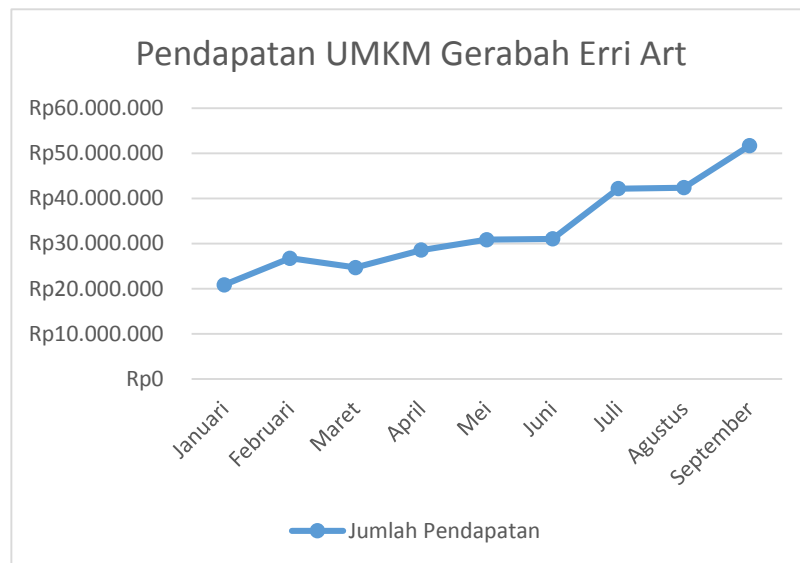
Tabel 1. Laporan Keuangan UMKM Gerabah Erri Art

Bulan	Penjualan	Pengeluaran	Pendapatan
Januari	Rp119.357.000	Rp98.500.000	Rp20.857.000
Februari	Rp113.319.000	Rp86.550.000	Rp26.769.000
Maret	Rp88.210.000	Rp63.525.000	Rp24.685.000
April	Rp116.870.000	Rp88.295.000	Rp28.575.000
Mei	Rp125.685.000	Rp94.810.000	Rp30.875.000
Juni	Rp116.700.000	Rp85.650.000	Rp31.050.000
Juli	Rp145.795.000	Rp103.620.000	Rp42.175.000
Agustus	Rp131.760.000	Rp89.370.000	Rp42.390.000
September	Rp131.230.000	Rp79.550.000	Rp51.680.000

Sumber: Data Primer, 2023

Berdasarkan tabel laporan keuangan diatas dapat diketahui bahwa laba yang didapatkan mengalami peningkatan setiap bulannya, dengan penerapan kemampuan manajemen berupa kualitas karyawan dalam membuat produk, kuantitas karyawan dalam menghasilkan produk, ketepatan waktu dan efektivitas dalam pembuatan gerabah. Dalam peningkatan penjualan gerabahnya juga diperkuat dengan penerapan strategi bisnisnya yaitu dengan memberikan nilai yang berbeda dengan kompetitornya, memproduksi produk dengan harga yang terjangkau dan berkualitas, dan berfokus pada kualitas produk yang dihasilkan. Adapun kurva mengenai pendapatan pada UMKM gerabah Erri Art sebagai berikut:

Tabel 2. Pendapatan UMKM Gerabah Erri Art 2023



Sumber: Data Primer, 2023

Dari gambar diatas dapat disimpulkan bahwa hasil pendapatan mengalami peningkatan dari bulan ke bulan dengan menerapkan kemampuan manajemen dan strategi bisnis terhadap produk gerabah yang dihasilkan dan di pasarkan.

4) Kemampuan Manajemen dan Strategi Bisnis Terhadap Peningkatan Penjualan Dalam Perspektif Bisnis Syariah

UMKM gerabah Erri Art telah berhasil mengintegrasikan prinsip-prinsip bisnis syariah, seperti *taqwa*, *aqshid*, *khidmad*, dan *amanah*, dalam operasional mereka. Dengan konsistensi menerapkan nilai-nilai tersebut, mereka tidak hanya menjaga hubungan yang kuat dengan pelanggan, tetapi juga membangun reputasi sebagai produsen gerabah terpercaya. Prinsip *taqwa* tercermin dalam ketaatan mereka terhadap perintah Allah, diiringi dengan kesadaran akan keberadaan-Nya dalam setiap aspek kehidupan, termasuk bisnis. Prinsip *aqshid*, yang mencakup perilaku baik, sopan santun, dan rendah hati, menjadi fondasi dalam berinteraksi dengan pelanggan dan mitra bisnis.

Sikap *khidmad*, atau pelayanan dengan baik, tidak hanya terwujud dalam kesopanan dan rendah hati, tetapi juga dalam pengembangan sikap toleransi terhadap pelanggan dan pelaku bisnis lainnya. Terakhir, prinsip *amanah* tercermin dalam komitmen UMKM gerabah Erri Art dalam menjaga kualitas produk dan memberikan pelayanan yang baik sehingga membangun kepercayaan dan kredibilitas yang tinggi. Al-Quran menekankan betapa pentingnya memegang amanah dan menjalankan tanggung jawab dengan penuh integritas. Hal ini sesuai dengan firman Allah Swt yaitu sebagai berikut:

﴿۞﴾ إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا وَإِذَا حَكَمْتُمْ بَيْنَ النَّاسِ أَنْ تَحْكُمُوا بِالْعَدْلِ ۗ إِنَّ اللَّهَ نِعِمَّا يَعِظُكُمْ بِهِ ۗ إِنَّ اللَّهَ كَانَ سَمِيعًا ۙ بَصِيرًا

“*Sesungguhnya Allah menyuruh kamu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya, dan (menyuruh kamu) apabila menetapkan hukum di antara manusia supaya kamu menetapkan dengan adil. Sesungguhnya Allah memberi pengajaran yang sebaik-baiknya kepadamu. Sesungguhnya Allah adalah Maha mendengar lagi Maha melihat*”. (QS. An-Nisa: 58) Ayat ini mengingatkan kita untuk memenuhi amanah yang dipercayakan kepada kita, baik itu dalam urusan pribadi maupun bisnis. Dalam konteks

bisnis, amanah ini mencakup menjaga kualitas produk dengan kondisi terbaik, memberikan pelayanan yang memuaskan, dan memenuhi janji yang diberikan kepada pelanggan.

4. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan maka dapat disimpulkan bahwa:

- 1) Kemampuan manajemen yang diterapkan pada UMKM gerabah Erri Art yaitu berfokus pada kualitas, kuantitas, ketepatan waktu, dan efektivitas. Penerapan ini dilakukan untuk mempertahankan proses produksi dan dapat menghasilkan kualitas produk yang maksimal untuk meningkatkan penjualan pada UMKM gerabah Erri Art. Pentingnya kemampuan manajemen dan efektivitas karyawan yang berkualitas dapat mendukung pertumbuhan usaha serta dapat meningkatkan penjualan pada UMKM gerabah Erri Art.
- 2) Strategi bisnis yang digunakan pada UMKM gerabah Erri Art adalah dengan menekankan pada keunggulan keunikan/deferensiasi produk (*differentiation*) dan biaya rendah (*low cost*) serta strategi fokus (*focus strategy*) untuk dapat meningkatkan hasil penjualan. Dengan menciptakan corak dan motif yang unik dan bervariasi, harga yang cukup terjangkau, dan juga berfokus pada kualitas produk yang dihasilkan, mereka berhasil membedakan diri dari pesaing dan mampu menarik minat beli pelanggan sehingga dapat meningkatkan hasil penjualan mereka.
- 3) Untuk meningkatkan penjualan UMKM Gerabah Erri Art menjalankan bisnisnya dengan menerapkan kemampuan manajemen dan strategi bisnis serta standar etika perilaku bisnis syariah yang berlandaskan pada prinsip *taqwa*, *aqshid*, *khidmad*, dan *amanah*. Melalui penerapan prinsip-prinsip ini, UMKM Gerabah Erri Art berhasil membangun hubungan yang kuat dengan pelanggan dan membangun reputasi sebagai produsen produk gerabah yang terpercaya dan kredibel dalam perspektif bisnis syariah.

5. DAFTAR PUSTAKA

- Abdillah, M. B., Hakim, R. M. A., Damiri, D. M., & Zahra, F. (2017). Business strategy analysis on SMEs bamboo crafts in Bandung City. *Jurnal AdBispreneur*, 2(3), 227-242.
- Aliyah, A. H. (2022). Peran Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) untuk Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat. *WELFARE Jurnal Ilmu Ekonomi*, 3(1), 64-72.
- Aryani, D. N., Yusda, D. D., Diwyarthi, N. D. M. S., & Setianti, Y. (2023). Pengaruh Promosi, Harga dan Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Pelanggan pada Marketplace Shopee. *JEMSI (Jurnal Ekonomi, Manajemen, dan Akuntansi)*, 9(6), 2438-2443.
- Darmawan, D. F., & Paselle, E. (2017). Peningkatan Kemampuan Manajerial Dalam Memacu Kinerja Pegawai Sekretariat Daerah KABUPATEN Kutai Kartanegara. *Jurnal Administrative Reform*, 1(4), 617-630.
- DEVI, L. (2022). PENGARUH KUALITAS PRODUK, FITUR PRODUK DAN DESAIN PRODUK TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK KOSMETIK DALAM PERSPEKTIF MANAJEMEN ISLAM (Studi Perbandingan Konsumen Klinik Kecantikan Kartika Aesthetic Bandar Lampung dan Klinik Kecantikan Erha Bandar Lampung) (Doctoral dissertation, UIN RADEN INTAN LAMPUNG).
- Mahdi, M. I. (2022, Januari 19). *Berapa jumlah UMKM di Indonesia*. Retrieved from DataIndonesia.id: <https://dataindonesia.id/industri-perdagangan/detail/berapa-jumlah-umkm-di-indonesia>

-
- Pastika, I. W. L., Santanu, G., & Marheni, K. E. (2017). Penerapan Konsep Pengorganisasian dan Pengarahan pada PT Bayus Cargo Badung, Bali. *Jurnal Bisnis Dan Kewirausahaan*, 12(3 November), 197.
- Salsabila, V. S., & Kesuma, Y. (2021). Perilaku Arsitektur & Pola Ruang Pada Pengrajin Gerabah di Desa Negara Ratu, Natar, Lampung Selatan. *Losari, Jurnal Arsitektur, Kota dan Permukiman*, 6(2), 201-214.
- Samodro, S. (2018). Upaya meningkatkan daya saing ekspor produk UMKM makanan dan minuman melalui pengembangan usaha dengan berbasis pada kearifan lokal di Indonesia. *Prosiding Sembadha*, 1, 130-137.
- Satyarini, R. (2016). Strategi diferensiasi sebagai alat untuk memenangkan persaingan pada industri kreatif di bandung. *Bina Ekonomi*, 20(1), 47-56.
- Setiadi, T. (2017). Alternatif Strategi Low Cost Bagi Perusahaan Safe Our Planet. *Jurnal Performa: Jurnal Manajemen dan Start-up Bisnis*, 2(5), 632-640.
- Suginam, S. (2019). Kajian Harga dan Perolehan Laba Dalam Perspektif Syariah. *Ekonomi, Keuangan, Investasi dan Syariah (EKUITAS)*, 1(1), 37-40.
- Yusda, D. D. (2023). Kualitas Produk Terhadap Kepuasan Konsumen Fudia Bakery Bandar Lampung. *Business and Entrepreneurship Journal (BEJ)*, 4(1).