

Pemberdayaan Usaha Minuman Sarang Burung Walet

Yanuar Fauzuddin^{1*}, Hario Adji Pamungkas², Antoni³, Andi Iswoyo⁴, Hendrik Rizqiawan⁵

Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis,
Universitas Wijaya Putra, Surabaya, Indonesia

ABSTRACT

This activity aims to increase the capacity of partners in managing the swallow's nest beverage business. The increased capacity is awareness of food safety in the production process, ability in online marketing and the ability to calculate the selling price accurately. This capacity building is aimed at increasing business income. The methods used range from counseling, training, capital assistance to mentoring. Counseling and training were carried out classically by discussion and practice. Capital assistance is provided to help implement the results of outreach and training. Assistance is carried out to assist partners in dealing with difficulties in implementing the results of outreach and training. The partner in this activity is Mrs. Sri Wahyuni, who has a bird's nest drink business since 2019.

Keywords

Empowerment, Training, Counseling, Accompaniment, Bird's Nest Drink



BERDAYA : Jurnal Pendidikan dan Pengabdian Kepada Masyarakat
Vol 3, No.1, 2021, 43 - 52
eISSN 2721-6381

Article History

Received 15 Nov 2020 / Accepted 05 Jan 2021 / First Published: 20 Apr 2021

To cite this article

Fauzuddin, Y., Pamungkas, H., Antoni, A., Antoni, A., Iswoyo, A., & Rizqiawan, H. (2021). Pemberdayaan Usaha Minuman Sarang Burung Walet. *BERDAYA: Jurnal Pendidikan Dan Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(1), 43 - 52.

DOI: 10.36407/berdaya.v3i1.258



© The Author(s)2021

. This open access article is distributed under a Creative Commons Attribution (CC-BY) 4.0 license

ABSTRAK

Profil Penulis

Kegiatan ini bertujuan untuk meningkatkan kapasitas mitra dalam mengelola usaha minuman sarang burung walet. Kapasitas yang ditingkatkan yaitu kesadaran akan keamanan pangan dalam proses produksi, kemampuan dalam pemasaran *online* dan kemampuan dalam menghitung harga jual dengan tepat. Peningkatan kapasitas ini diarahkan pada peningkatan pendapatan usaha. Metode yang digunakan mulai dari penyuluhan, pelatihan, bantuan modal hingga pendampingan. Penyuluhan dan pelatihan dilakukan secara klasikal dengan berdiskusi dan praktik. Bantuan modal diberikan untuk membantu implementasi hasil penyuluhan dan pelatihan. Pendampingan dilakukan untuk membantu mitra dalam menghadapi kesulitan-kesulitan implementasi hasil penyuluhan dan pelatihan. Mitra dalam kegiatan ini yaitu Ibu Sri Wahyuni yang memiliki usaha minuman sarang burung walet sejak tahun 2019.

**Yanuar Fauzuddin*, Hario Adji
Pamungkas, Antoni, Andi Iswoyo,
Hendrik Rizqiawan**

Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan
Bisnis, Universitas Wijaya Putra
Jl. Raya Benowo, No. 1-3, Surabaya

✉ **Korespondensi:**
Yanuar Fauzuddin
*Email:

yanuarfauzuddin@uwp.ac.id

Kata Kunci : Pemberdayaan, Pelatihan, Penyuluhan, Pendampingan, Minuman Sarang Burung Walet

Reviewing Editor
Hendryadi, STEI Indonesia Jakarta

PENDAHULUAN

Usaha minuman dari olahan sarang burung walet yang dijalankan oleh mitra berada di Kelurahan Lontar Kecamatan Sambikerep Kota Surabaya. Ibu Yuni, panggilan dari Ibu Sri Wahyuni, sebagai pemilik usaha, memproduksi minuman sarang burung walet. Usaha ini baru berjalan pada tahun 2019 dan produksinya hanya ketika ada pesanan saja, rata-rata pesanan perorangan. Jumlah pesanan bervariasi, mulai dari yang hanya 5 botol hingga puluhan botol minuman. Kapasitas produksi mitra jika dirata-rata sebanyak 50 botol per bulan dengan jumlah omzet rata-rata sekitar Rp. 500.000,-. Minuman sarang burung walet yang dihasilkan mitra memiliki varian rasa hanya original dengan harga Rp. 10.000,- per botol.

Ibu Yuni memiliki suami yang bekerja pada usaha kecil pembersihan sarang burung walet. Tujuan Ibu Yuni membuat usaha minuman sarang burung walet ini adalah untuk menambah pendapatan keluarga, yang sebelumnya hanya bersumber dari suaminya saja. Melihat dari jenis produk dan kondisi keluarga, usaha ini memiliki potensi yaitu bahan baku yang mudah di dapat, karena suami bekerja pada usaha kecil pembersihan sarang burung walet. Selain itu dari produknya, sarang burung walet memiliki kandungan gizi yang bermanfaat bagi kesehatan (Chan, 2011). Selama ini, sarang burung walet dikenal sebagai produk premium, yaitu harganya yang mahal, begitu pula dengan produk olahannya seperti minuman. Dibalik tujuannya untuk menambah pendapatan keluarga, Ibu Yuni juga memiliki misi untuk membuat produk olahan sarang burung walet dengan harga terjangkau sehingga dapat juga dinikmati oleh masyarakat kalangan ekonomi menengah ke bawah.

Sejak dijalankan tahun 2019, Ibu Yuni sudah memiliki kemampuan dalam membuat produk minuman sarang burung walet dan menjaga kualitas produknya dengan tidak menggunakan pemanis buatan maupun gula pasir, namun menggunakan gula batu. Namun tidak sedikit kekurangan yang perlu dibenahi sehingga usahanya dapat berkembang, khususnya terkait

dalam pengelolaan usahanya. Dalam melakukan produksi minuman sarang burung walet, Ibu Yuni dan asistennya belum menjaga higienitas dengan penggunaan perlengkapan seperti, *haircap*, sarung tangan maupun celemek. Pemasaran masih dilakukan dari mulut ke mulut melalui saluran media sosial whatsapp. Selain itu harga jual yang ditentukan hanya perkiraan, tanpa mempertimbangkan biaya pengeluaran secara total. Selain itu, varian rasanya juga masih terbatas pada rasa original.

Sasaran Kegiatan

Sasaran pada kegiatan ini adalah meningkatkan omset penjualan melalui pengembangan teknik pemasaran sehingga berdampak pada peningkatan pendapatan keluarga Ibu Yuni, meningkatkan mutu produk melalui pengendalian higienitas proses produksi dan penetapan harga jual yang tepat.

Masalah yang ingin dipecahkan

Masalah yang ingin dipecahkan yaitu:

1. Kurangnya pengetahuan akan keamanan pangan
2. Kurangnya varian rasa minuman sarang burung walet
3. Kurangnya kemampuan dalam melakukan pemasaran secara online
4. Kurangnya kemampuan dalam menetapkan harga jual secara tepat

MATERI DAN METODE

Materi

Materi pertama sebagai bahan pelaksanaan kegiatan adalah meteritentang keamanan pangan. Materi ini menggunakan modul penyuluhan keamanan pangan dalam rangka pengurusan PIRT dari Dinas Kesehatan Kota Surabaya (Dinas Kesehatan Kota Surabaya, 2020).

Materi kedua yaitu teknik pencarian dan penggunaan kata kunci (*keywords*) sebagai bahan kalimat promosi pada media-media online. Pencarian kata kunci menggunakan situs *keyword planner* dari google. Penggunaan kata kunci yang tepat dalam promosi secara online akan berpeluang meningkatkan jumlah pengunjung pada halaman promosi yang dibuat pada media sosial, seperti Facebook dan Instagram. Kata kunci ini merupakan susunan kata-kata yang sering dipakai oleh pengguna internet untuk mencari produk yang diinginkan, sehingga ketika memakai kata-kata kunci tersebut dalam kalimat promosi pada media sosial yang dimiliki, maka akan meningkatkan peluang kemunculan media promosi yang telah dibuat dalam halaman pencarian pengguna internet. Dengan begitu promosi yang dilakukan di media online akan lebih mudah dan sering terlihat.

Materi ketiga yaitu rumus perhitungan harga jual sebagai berikut (Scarborough, 2012):

$$\text{Harga Jual} = \frac{\text{Biaya Produksi}}{(1 - \text{Prosentase Keuntungan})}$$

Sebelum menentukan harga jual, terlebih dahulu dihitung biaya produksi yang dikeluarkan, baik biaya tetap maupun biaya variabelnya. Kemudian ditetapkan prosentase keuntungan yang ingin diperoleh.

Lokasi Kegiatan

Lokasi kegiatan berada di tempat usaha minuman sarang burung walet Ibu Sri Wahyuni, Jalan Sambisari, Kelurahan Lontar, Kecamatan Sambikerep, Kota Surabaya.

Peserta

Peserta dalam kegiatan ini adalah Ibu Sri Wahyuni, sebagai pemilik usaha minuman sarang burung walet.

Prosedur dan Metode

Metode yang digunakan dalam kegiatan ini antara lain (Fauzuddindkk., 2019):

1. Penyuluhan
Penyuluhan dilakukan dalam rangka sosialisasi tentang keamanan pangan. Mitra diberikan pengetahuan mengenai pentingnya keamanan pangan dan hal-hal apa saja yang perlu diperhatikan dalam keamanan pangan.
2. Pelatihan
Pelatihan dilakukan dalam rangka memberikan kemampuan dalam mencari kata kunci (*keywords*) dan cara menggunakannya dalam kalimat promosi pada media online. Selain itu pelatihan diberikan dalam rangka memberikan kemampuan kepada mitra untuk dapat menghitung harga jual secara tepat.
3. Bantuan Modal
Bantuan modal diberikan dalam bentuk barang, mulai dari perlengkapan yang menunjang higienitas produk dan kemasan produk.
4. Pendampingan
Pendampingan dilakukan untuk memberikan pengarahan dan evaluasi terhadap implementasi materi penyuluhan dan pelatihan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan Kegiatan

Rentang waktu kegiatan dilaksanakan mulai bulan Juni hingga Desember 2020. Selama kurun waktu tersebut dilakukan kegiatan penyuluhan, pelatihan dan pendampingan dengan frekuensi sebagai berikut.

Tabel 1.

Nama dan Frekuensi Kegiatan

Nama Kegiatan	Frekuensi
Penyuluhan Keamanan Pangan dan Varian Rasa	1 kali
Pelatihan pencarian kata kunci (<i>keywords</i>)	1 kali
Pelatihan penggunaan kata kunci dalam kalimat promosi	1 kali
Pelatihan mendaftarkan diri sebagai penjual di Tokopedia	1 kali
Pelatihan penghitungan harga jual	1 kali
Pendampingan	2 kali per bulan selama 5 bulan (Agustus-Desember)

Penyuluhan Keamanan Pangan dan Varian Rasa

Keamanan pangan antara lain meliputi bahan dan alat produksi, perlengkapan produksi, lokasi produksi hingga kemasan. Dalam hal bahan, mitra sudah menjaga kualitas kebersihan dan kesegaran bahan yang dipakai, begitu pula dengan peralatan yang digunakan. Kemasan yang digunakan pada awalnya hanya dilakukan pembersihan saja dengan air matang. Dalam penyuluhan, tim pelaksana mengarahkan mitra untuk melakukan sterilisasi kemasan, yaitu dengan memasaknya pada air hangat. Proses sterilisasi tidak menggunakan air panas, karena mengingat kemasan yang digunakan adalah kemasan botol plastik.

Dalam melakukan proses produksi, mitra tidak pernah menggunakan perlengkapan pengaman. Dalam penyuluhan, tim pelaksana mengarahkan mitra untuk menggunakan pengaman agar produk tidak terkontaminasi benda-benda yang dapat mengurangi higienitas pangan. Pada kegiatan penyuluhan, tim pelaksana sekaligus memberikan bantuan modal berupa perlengkapan keamanan pangan, berupa celemek masak, sarung tangan dan *haircap* (penutup kepala). *Haircap* berfungsi untuk menutup rambut, sehingga dalam proses produksi, meminimalkan jatuhnya rambut ke dalam produk. Selain itu juga diberikan masker untuk melindungi produk dari kontaminasi cipratan air liur yang mungkin tidak sengaja keluar saat melakukan produksi (misal bersin dan batuk).

Keamanan pangan yang terkait lokasi antara lain lokasi tempat produksi yang tidak boleh langsung berhadapan dengan kamar mandi dan harus terdapat ventilasi udara yang cukup. Kemudian sanitasi atau pembuangan limbah yang mengalir lancar. Mengenai keamanan pangan yang terkait lokasi ini memang tempat produksi mitra sebagian besar tidak memenuhi standar. Perubahan lokasi produksi mitra untuk disesuaikan dengan standar keamanan pangan tentunya membutuhkan biaya yang cukup besar, karena harus melakukan renovasi. Oleh karena itu keamanan pangan yang terkait dengan lokasi produksi untuk sementara tidak dilakukan pembenahan, namun mitra diberikan pengetahuan tentang bagaimana seharusnya terkait lokasi produksi.

Secara teknik pemasaran, varian rasa dari suatu produk makanan atau minuman akan mempengaruhi daya tarik pembeli. Semakin beraneka ragam rasa yang ditawarkan, maka keinginan konsumen untuk membeli semakin besar dan akan mampu menarik berbagai macam konsumen yang memiliki kesukaannya sendiri-sendiri (Umasugi, 2012). Dalam kegiatan penyuluhan ini, tim pelaksana mengarahkan mitra untuk menambah varian rasa yang mana sekiranya bisa menambah daya tarik tetapi tidak terlalu menambah biaya produksi terlalu besar serta tidak menambah kesulitan dalam proses produksi. Varian rasa yang dikembangkan adalah rasa madu dan rasa buah (kelengkeng, rambutan dan anggur). Pengembangan varian rasa madu cukup mudah dilakukan, karena hanya menambahkan satu bahan, yaitu madu, ke dalam campuran resep. Begitu pula dengan varian rasa buah (kelengkeng, rambutan dan anggur), karena varian rasa ini tidak perlu mengolah buah-buahan menjadi suatu adonan, melainkan langsung menambahkan buah-buahan tersebut ke dalam minuman dengan terlebih dahulu dikupas dan dibersihkan. Dalam penyuluhan varian rasa ini sekaligus tim pelaksana memberikan bantuan modal berupa kemasan botol plastik ukuran 250 ml dan label kemasan untuk membantu peningkatan kapasitas produksinya.

Pelatihan Pencarian Kata Kunci (*keywords*) dan Pendaftaran di Tokopedia

Dalam pelatihan ini yang dilakukan adalah pertama-tama tim pelaksana memberikan pengetahuan tentang apa fungsi kata kunci dalam kalimat promosi pada media-media online. Kemudian tim pelaksana menunjukkan situs *keywordplanner* kepada mitra dan bagaimana cara menggunakan situs tersebut. Selanjutnya, tim pelaksana bersama-sama dengan mitra melakukan pencarian kata kunci di situs tersebut dan memilih kata-kata kunci terkait produk yang akan dipromosikan dengan *traffic* pencarian tertinggi. Kata-kata kunci tersebut dikumpulkan dan ditulis dalam sebuah daftar.

Kegiatan berikutnya dalam pelatihan ini adalah menyusun kalimat promosi menggunakan kata-kata kunci yang telah dikumpulkan. Semakin banyak kata-kata kunci yang digunakan dalam suatu paragraf kalimat promosi, maka akan semakin besar peluang promosi tersebut akan keluar

dalam pencarian yang dilakukan oleh konsumen melalui internet (Wibowo, dkk, 2015). Setelah mampu menyusun kalimat promosi menggunakan kata-kata kunci, selanjutnya adalah menggunakannya di media sosial yang dimiliki oleh mitra. Salah satu media sosial yang digunakan adalah facebook. Pada media sosial Facebook, terdapat fitur untuk mem-*posting* status. Dalam hal ini, mitra diminta untuk mem-*posting* status di Facebook dengan menggunakan kalimat promosi yang telah dibuat. Selanjutnya adalah tinggal menunggu dan melihat apakah ada permintaan produk yang sumber informasi awalnya adalah dari mencari melalui jaringan pencarian online.

Sebelumnya, mitra melakukan pemasaran secara mulut ke mulut melalui jaringan online pada aplikasi whatsapp. Pada kegiatan ini, tim pelaksana mengarahkan mitra untuk membuka toko online di *marketplace* Tokopedia. Selama ini, mitra menggunakan aplikasi Tokopedia sebagai *buyer* (pembeli), sehingga dengan mendaftarkan diri sebagai *seller* (penjual), maka ini adalah pengalaman pertama mitra.



Gambar 1.
Pemberian Bantuan Modal
Perlengkapan
Keamanan Pangan
(Celemek, *Haircap*,
Masker dan Sarung
Tangan)

Sumber: Dokumentasi Tim Pelaksana (2020)

Pelatihan Penghitungan Harga Jual

Harga jual yang ditetapkan sebelumnya untuk rasa original adalah Rp. 10.000,-. Harga tersebut ditentukan secara perkiraan, yaitu tidak mahal dan tidak terlalu murah, tanpa menghitung terlebih dahulu besaran biaya produksi yang dikeluarkan. Ketidaktepatan penentuan harga jual akan berpengaruh pada keberlanjutan usaha, karena terkait dengan perputaran modal usaha dan daya beli konsumen. Harga jual yang di bawah biaya produksi akan menimbulkan kerugian, harga jual yang sama dengan biaya produksi akan membuat usaha tidak mampu berkembang, sedangkan harga jual yang terlalu tinggi akan menurunkan daya beli konsumen (Solomon, dkk, 2012).

Tim pelaksana bersama-sama mitra mencoba mengidentifikasi dan menghitung total biaya produksi yang dikeluarkan dalam membuat minuman sarang burung walet, baik untuk varian rasa original maupun madu dan buah-buahan. Rincian pengeluaran yang dikeluarkan untuk membuat produk minuman sarang burung walet antara lain bahan utama (sarang burung walet, gula batu, jahe, air, madu / buah-buahan), gas LPG, kemasan botol, stiker label dan tenaga kerja. Keuntungan yang ditetapkan sebesar 10 hingga 20 persen.

Dengan menggunakan rumus $Harga\ Jual = \frac{Biaya\ Produksi}{(1 - Prosentase\ Keuntungan)}$ diperoleh harga jual yaitu, Varian Rasa Original Rp. 12.500,- dan Varian Rasa Madu dan Buah-Buahan Rp. 15.500,-.

Yanuar Fauzuddin et al.

Empowerment, Training, Counseling, Accompaniment, Bird's Nest Drink

Penetapan harga jual ini juga mempertimbangkan daya beli masyarakat kalangan ekonomi menengah ke bawah, karena sesuai dengan misi dari Bu Yuni yang menginginkan masyarakat pada kalangan ekonomi tersebut dapat ikut menikmati produk olehan sarang burung walet yang notabene merupakan produk premium.



Gambar 2.
Proses Produksi
Minuman Sarang Burung
Walet oleh Mitra

Sumber: Dokumentasi Tim Pelaksana (2020)

Pendampingan

Kegiatan penyuluhan dan pelatihan dilakukan selama dua bulan, yaitu Juni dan Juli. Setelah kegiatan tersebut, Tim Pelaksana melakukan pendampingan secara berkala mulai Agustus hingga Desember. Pendampingan dilakukan untuk memberikan pengarahan atas kemungkinan-kemungkinan kesulitan dalam mengimplementasikan hasil penyuluhan dan pelatihan (Fauzuddin, dkk, 2017). Selain itu, pendampingan dilakukan sebagai sarana evaluasi kegiatan. Selama kegiatan pendampingan, tim pelaksana menemui beberapa kesulitan yang dihadapi oleh mitra, yaitu konsistensi mitra dalam menggunakan perlengkapan keamanan pangan dan mengoperasikan toko online di Tokopedia.

Beberapa kali kunjungan tim pelaksana ke lokasi mitra dalam kegiatan pendampingan dilakukan tanpa pemberitahuan kepada mitra, jadi layaknya sidak. Sehingga suatu kali kunjungan tim pelaksana mengetahui bahwa mitra tidak menggunakan perlengkapan keamanan pangan ketika melakukan proses produksi. Mengetahui hal tersebut, tim pelaksana kemudian mengingatkan kembali pentingnya higienitas pangan. Konsistensi mitra dalam mengoperasikan toko online di Tokopedia dapat dilihat dari aplikasi Tokopedia. Pada aplikasi tersebut pembeli dapat mengetahui kapan terakhir penjual sedang online. Dalam pendampingan, tim pelaksana selalu mengingatkan mitra untuk selalu memelihara keberadaan toko online-nya, karena dengan pembeli mengetahui bahwa penjual selalu online, maka kepercayaan pembeli akan lebih kuat.

Evaluasi Kegiatan

Evaluasi kegiatan tidak hanya dilakukan pada akhir kegiatan, namun juga dilakukan secara berkala melalui kegiatan pendampingan. Hasil evaluasi yang didapatkan yaitu:

1. Mitra mulai sadar pentingnya keamanan pangan, walaupun sering kali masih lupa menggunakan perlengkapan *haircap*, sarung tangan dan celemek, karena sebelumnya terbiasa tidak menggunakannya;
2. Terdapat peningkatan permintaan dari konsumen yang mengetahui produknya dari media sosial milik Bu Yuni. Hal ini berpengaruh pada omset yang setiap bulannya berada di atas Rp. 500.000,- dan pada bulan Desember mencapai Rp. 1.500.000,-;
3. Varian rasa baru berupa Madu dan Buah-Buahan cukup diminati konsumen, yang dibuktikan dengan tidak sedikit konsumen yang memesan varian rasa madu dan buah-buahan, khususnya varian rasa madu.



Gambar 3.
Tim Pelaksana sedang Memberikan Penyuluhan Kepada Mitra

Sumber: Dokumentasi Tim Pelaksana (2020)

KESIMPULAN

Kesimpulan

Kurangnya pengetahuan mitra mengenai keamanan pangan dapat didekati dengan memberikan penyuluhan mengenai keamanan pangan, namun untuk implementasinya harus menyesuaikan kondisi kemampuan modal mitra serta diperlukan pendampingan secara berkelanjutan untuk konsistensi implementasinya. Pengadaan varian rasa dapat membantu daya tarik produk minuman sarang walet mitra. Peningkatan kapasitas kemampuan mitra untuk menghitung harga jual yang tepat membuat mitra dapat mengelola modalnya dengan tepat pula. Omset yang meningkat dari sebelumnya menunjukkan bahwa peningkatan kemampuan dalam mengelola usaha (khususnya pemasaran dan keuangan) dapat meningkatkan kapasitas usaha.

Yanuar Fauzuddin et al.

Empowerment, Training, Counseling, Accompaniment, Bird's Nest Drink



Gambar 4.
Produk Minuman
Sarang Burung
Walet

Saran kegiatan Lanjutan

Pandemi Covid-19 pada tahun 2020 membuat peluang pergerakan pemasaran produk secara *offline* (menitipkan di toko dan atau kantin-kantin sekolah) menjadi terhambat. Mitra berharap setelah pandemi covid-19 selesai, mitra dapat dibantu kembali untuk didampingi dalam melakukan pemasaran secara *offline*.

REFERENSI

- Dinas Kesehatan Kota Surabaya. (2020). Modul Penyuluhan Keamanan Pangan. Surabaya.
- Fauzuddin, Y. dkk. (2017). IPTEKS bagi Masyarakat (IbM) Kelompok Ibu-Ibu Rumah Tangga Desa Banjarejo, Kecamatan Ngadiluwih, Kabupaten Kediri. *Asian Journal of Innovation and Entrepreneurship (AJIE)*, 02(01).
- Fauzuddin, Y., dkk. (2019). Pemberdayaan Ekonomi Ibu-Ibu Rumah Tangga Kecamatan Pakal, Kota Surabaya. *Prosiding PKM-CSR, 2019(2)*, 1230-1239.
- Media Indonesia. (2011). Sehat Berkat Sarang Burung Walet. Jakarta, hal 14 terbitan minggu 14 Mei 2011.
- Scarborough, N. M. (2012). *Effective Small Business Management: An Entrepreneurial Approach*. Prentice Hall.
- Solomon, M. R., dkk. (2012). *Marketing: Real People Real Choices*. Prentice Hall.
- Umasugi, L. (2012). Pendekatan Dinamis dalam Pengembangan UKM di Kota Ternate. *Jurnal Ilmiah agribisnis dan Perikanan (agrikan UMMU-Ternate)*, 5(1). ISSN :1979-6072 (Print), 2621-0193.
- Wibowo, D. H., dkk. (2015). Analisis Strategi Pemasaran untuk Meningkatkan Daya Saing UMKM (Studi pada Batik Djajeng Solo). *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*, 29(1).

Declarations

Funding

Dana pelaksanaan kegiatan bersumber dari Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LPPM) Universitas Wijaya Putra dalam rangka Hibah Internal Pengabdian kepada Masyarakat tahun 2020

Competing Interests

Tidak ada konflik kepentingan untuk diungkapkan.

About The Authors



Yanuar Fauzuddin, kelahiran Surabaya, 3 Januari 1985. Penulis merupakan Dosen pada Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Wijaya Putra. Penulis juga merupakan konsultan dibidang Manajemen Sumber Daya Manusia. Penulis mengawali karirnya sebagai Dosen dan Konsultan pada tahun 2012.