

Kecamatan Batang Alai Utara terdiri dari 14 desa dengan ibu kota kecamatan terletak di Desa Ilung. Dari 14 desa yang ada di Kecamatan Batang Alai Utara terdapat 10 rukun tetangga (RT) dan tidak terdapat rukun warga (RW).

Tabel 4.2

Jumlah RT/RW di Kecamatan Batang Alai Utara, 2020

No	Desa	RT	RW/RK/ Lingkungan
1	Sumanggi	8	-
2	Ilung Pasar Lama	8	-
3	Dangu	7	-
4	Hapingin	9	-
5	Ilung	6	-
6	Ilung Tengah	6	-
7	Sumanggi Seberang	8	-
8	Awang Baru	8	-
9	Awang	6	-
10	Maringgit	7	-
11	Labunganak	9	-
12	Muara Rintis	9	-
13	Telang	6	-
14	Haur Gading	6	-
Batang Alai Utara		103	

Sumber : BPS-Pemetaan Wilayah Kerja Statistik (wilkerstat)2019

Dari tabel di atas Kecamatan Batang Alai Utara terdiri dari 14 desa dengan ibu kota kecamatan terletak di Desa Ilung. Dari 14 Desa yang ada di Kecamatan Batang Alai Utara terdapat 103 rukun tetangga (RT) dan tidak

terdapat rukun warga (RW). Adapun Desa Muara Rintis sebagai lokasi penelitian ini, memiliki 9 rukun tetangga (RT).

Dalam menjalankan dan menunjang pelaksanaan pemerintahannya, Desa Batung Muara Rintis ini di dukung oleh struktur organisasi dimana struktur ini merupakan hal yang penting untuk sebuah organisasi. Hal ini dikeranakan struktur merupakan landasan atau dasar kerja, aturan dan gambaran nyata tentang pembagian tugas dan pekerjaan sehingga terciptalah kerjasama yang teratur dan sistematis. Dibawah ini ialah struktur susunan pemerintahan Desa Batung Muara Rintis.

2. Visi dan Misi Kelurahan Batung Muara Rintis

a. VISI

Visi Desa Muara Rintis sebagai berikut: “Terwujudnya Desa Muara Rintis Yang lebih Maju, Sejahtera dan Mandiri melalui Pembangunan Infrastruktur yang adil dan merata serta berkelanjutan”.

b. MISI

Untuk mewujudkan visi misi “Terwujudnya Desa Muara Rintis yang lebih maju, sejahtera dan mandiri melalui pembangunan infrastruktur yang adil dan merata serta berkelanjutan”, maka ditetapkan “Misi pembangunan Desa Muara Rintis 2022-2028”, sebagai berikut:

1. Meningkatkan pelayanan publik pemerintahan desa menuju pemerintahan desa yang maju.
2. Meningkatkan pembangunan infrastruktur desa.

3. Meningkatkan perekonomian masyarakat untuk menjadikan pertanian yang maju.
4. Meningkatkan mutu kesejahteraan masyarakat dan menjadikan masyarakat yang mandiri.

Tabel 4.3 Struktur Organisasi

No	NAMA	JABATAN
1	H. Mahdani	Pembakal
2	Syahril Abdi, S.sos	Sekretaris Desa
3	Akhmad Rifani	Kaur Umum
4	Ryan Hidayat,S.Pd	Kaur Keuangan
5	Supian Arifin	Kasi Pemerintahan
6	Hapisah, S.Pd	Kasi Kesejahteraan
7	M.Yusuf	Ketua BPD
8	Syamsul Huda	Wakil BPD
9	Yenny Erliyani	Sekretaris BPD
10	Adeli Azhari, AM	Anggota BPD
11	Mahyudin.S.	Anggota BPD
12	M.Arsyad	Anggota BPD
13	Fajar Firnanda	Anggota BPD
14	Supiansyah	Ketua RT. 0
15	Mahmud	Ketua RT. 02
16	Jamharun	Ketua RT. 03
17	Maidi	Ketua RT. 04
18	Abdul Manan	Ketua RT. 05
19	Murtadi	Ketua RT. 06
20	Yudi	Ketua RT. 07
21	Aprin	Ketua RT. 08
22	Aminu Rahman	Ketua RT. 09

23	Muhammad Arthoni	Staff Desa
----	------------------	------------

Sumber : Data Pemerintah Desa Muara Rintis Kecamatan Batang Alai Utara Kabupaten Hulu Sungai Tengah

3. Keadaan Penduduk

Tabel 4.4

Jumlah Penduduk Desa Batung Muara Rintis

No	Tahun	Penduduk	Laju Pertumbuhan Penduduk Per Tahun 2010-2020
1	2020	2.229	0,90

Sumber : BPS, Hasil SP2020 (September)

Dari table diatas dapat dilihat bahwa jumlah penduduk di Desa Batung Muara Rintis berjumlah 2.229 jiwa dan laju pertumbuhan penduduk per tahun dari 2010-2020 adalah 0,90. (BPS, 2021)

a. Tingkat Pendidikan Masyarakat

Tabel 4.5

Tingkat Pendidikan Masyarakat

Desa Muara Rintis

No	Tingkat Pendidikan	Jumlah	Keterangan
1	Buta Huruf	-	Usia tua
2	Belum Sekolah	130	usia balita
3	Tidak tamat SD	563	
4	SD	875	
5	SLTP	377	
6	SLTA	105	
7	Diploma/Sarjana	40	

Sumber: hasil pendataan SDGs 2021

Dari data tersebut dapat diketahui bahwa tingkat pendidikan masyarakat untuk Lulusan S1 ke atas sebanyak 40 orang, lulusan SLTA sebanyak 105 orang, lulusan SLTP sebanyak 377 orang, lulusan SD sebanyak 875 dan tidak tamat SD atau tidak sekolah sebanyak 563 orang.

b. Sarana dan Prasarana Kesehatan.

Tabel 4.6

Sarana dan Prasarana Kesehatan

No	Sarana Kesehatan	Jumlah	Keterangan
1	Poskesmas Pembantu	1	Bidan Desa sebagai Penanggung jawab
2	Posyandu	4	Dikelola oleh kader sebanyak 32 Orng
3	Posyandu Lansia	1	4 Orang
4	Posbindu	1	4 Orang

Sumber hasil pendataan SDGs 2021

Untuk layanan kesehatan di Desa Muara Rintis cukup memenuhi kebutuhan masyarakat untuk berobat dan memeriksa kesehatannya hal ini dapat terlihat dengan adanya Poskesdes dan Posyandu.

c. Keadaan Sosial

Tabel 4.7

Keadaan Sosial Masyarakat

No	Keadaan Sosial	Jumlah
1	Kepala Keluarga Kaya	81
2	Kepala Keluarga Sedang	196

3	Kepala Keluarga Miskin	112
4	Lembaga Sosial	-
5	Mesjid	3
6	Mosholla / Langgar	5

Sumber Pengamatan oleh ketua RT Tahun 2021

Berdasarkan dari Pengamatan oleh ketua RT terhadap kondisi ekonomi keluarga maka penduduk Desa Muara Rintis ini mempunyai 3 tingkatan yaitu Keluarga kaya sebanyak 81 Keluarga, Keluarga sedang sebanyak 196 Keluarga dan Keluarga miskin sebanyak 112 keluarga. adapun semua penduduk Desa Muara Rintis beragama Islam. Di Desa tersebut mempunyai 3 buah Mesjid dan 5 buah Musholla/Langgar.

d. Keadaan Ekonomi Desa

Tabel 4.8

Keadaan Sosial Desa Batung Muara Rintis

No	Mata Pencaharian	Jumlah	Keterangan
1	Buruh Tani	83	
2	Petani	621	
3	Peternak	9	
4	Pedagang	40	
5	Pencari Ikan	-	
6	Tukang Kayu	-	
7	Penjahit	2	
8	PNS	8	
9	Pensiunan	4	
10	TNI/Polri	2	
11	Pengrajin	-	

12	Lain-lain	242	
----	-----------	-----	--

Sumber Pengamatan oleh ketua RT Tahun 2021

Pekerjaan atau mata pencaharian utama masyarakat Desa Muara Rintis. Mayoritasnya adalah petani sawah, buruh tani, dan sebagian ada yang berkebun, berdagang.

e. Keadaan Infrastruktur Desa

Tabel 4.9

Keadaan Infrastruktur Desa Muara Rintis

No	Infrastruktur Desa	Jumlah	Keterangan
1	PAUD	0	
2	TK/TPA	7	
3	SD/MI	2	
4	Posyando	5	
5	Polindes	1	
6	Mesjid dan Mushola	7	
7	Kantor Desa	1	
8	Jalan Usaha Tani	13	
9	Alat Pertanian	3	
10	Balai Pelatihan	1	
11	Pamsimas	1	
12	Gedung Alsintan	1	
13	Gedung Gapoktan	0	
14	Poskamling	6	

Sumber hasil pendataan SDGs 2021

Insfrakstruktur Desa Muara Rintis hampir sudah dibilang memadai atau cukup lengkap dari mulai alat sampai penunjang pertanian, tetapi masih kurang dalam hal jumlah dan kurangnya pengetahuan tentang alat-alat pertanian tersebut,

selain pertanian Desa Muara Rintis sudah banyak memiliki kemajuan dengan adanya Kantor Desa dan penunjang pelayanan lainnya.

B. Hasil Penelitian dan Pembahasan

1. Sejarah UMKM di Desa Batung Muara Rintis

UMKM Kue Cincin Bahari Mama Raudah merupakan kue cincin pertama yang berdiri di Desa Batung Muara Rintis ini yaitu berdiri sejak tahun 2005. Adapun pendirinya yaitu H. Muhammad Ramli Patli beliau lahir pada tanggal 11 Desember 1954.

Awalnya beliau berjualan kue cincin ini hanya di pasar saja, dan setelah kue cincin ini semakin laris beliau mulai mendirikan toko di depan rumahnya. Beliau memiliki pelanggan dari kota tanjung dan balangan, seiring berjalannya waktu kue cincin yang dijual Bapak Ramli semakin laris dipasaran, dengan melihat peluang tersebut warga lainnya pun juga ikut membuat dan menjual langsung kue cincin ke pembeli.

Kue Cincin yang ada Di Desa Batung Muara Rintis ini dikemas menggunakan plastik mika dengan jenis PVC (*Polyvinylchloride*) ukuran 20 x 12 cm, Kue Cincin yang ada di Desa Batung Muara Rintis ini dijual dengan harga yang sangat terjangkau yaitu dengan harga Rp10.000,00.

Kue cincin yang ada di Desa Batung Muara Rintis ini berbahan dasar dari tepung beras, untuk dua kilogram tepung beras kue cincin yang bisa dihasilkan adalah 6 kotak dengan 20 buah kue cincin per-kotaknya. Jadi, dalam dua kilogram tepung beras bisa dihasilkan 120 buah kue cincin.

2. Bahan-bahan dan cara pembuatan kue cincin

a. Bahan-bahan Pembuatan Kue Cincin

-Tepung Beras 30 liter

-Gula Merah (aren) 15 Kg

-Gula Putih 1 Kg

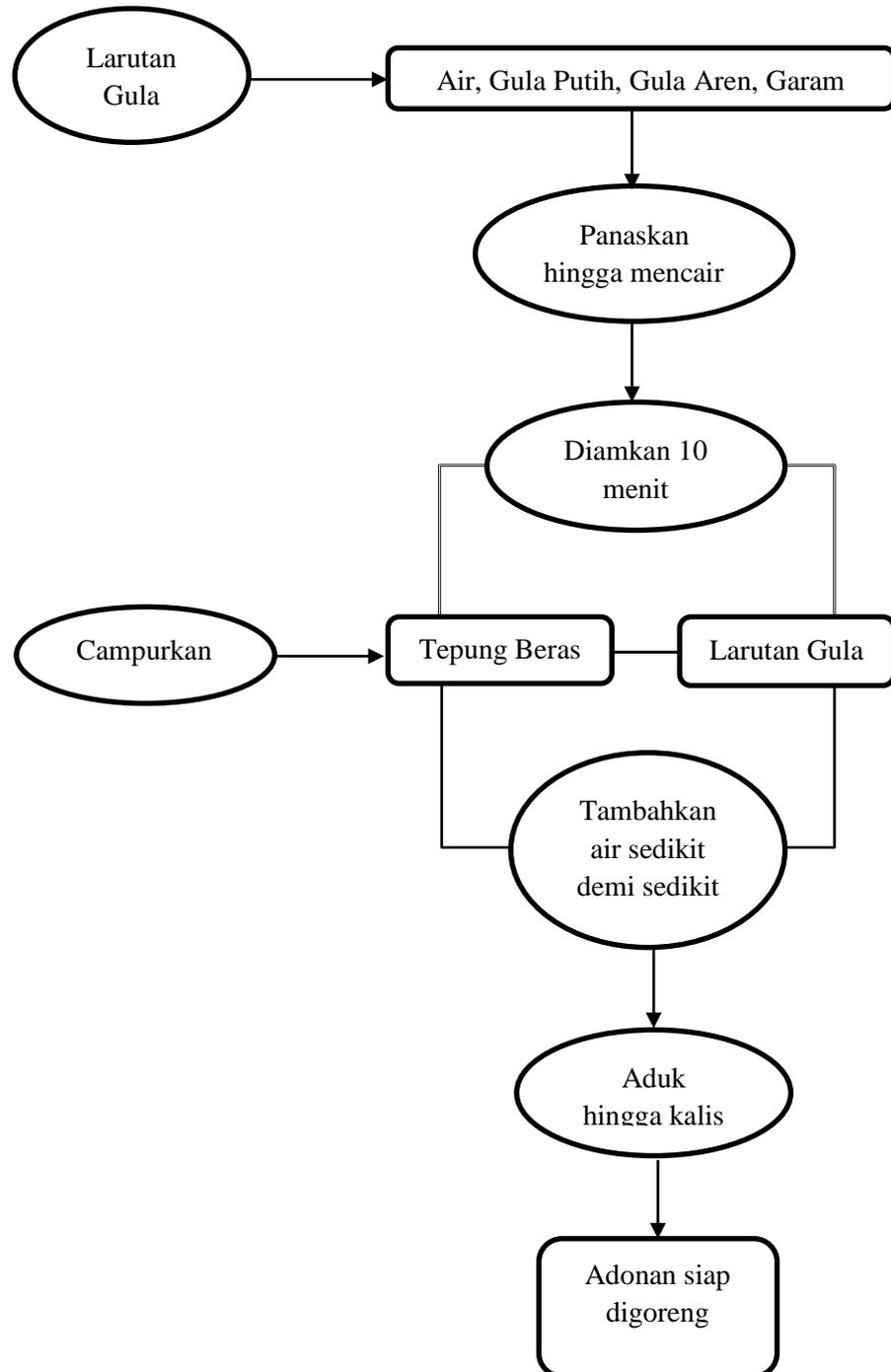
-2 gelas air putih

-Garam Secukupnya

b. Diagram Proses Pembuatan Kue Cincin

Gambar 4.2

Proses Pembuatan Kue Cincin



3. Hasil Wawancara

Dari hasil reset yang dilakukan, peneliti memilih 8 orang informan untuk dijadikan sebagai sample yang berada di Desa Batung Muara Rintis.

Adapun data yang telah terkumpul adalah sebagai berikut :

INFORMAN I (Kue Cincin Bahari Mama Raudah)

Nama : Muhammad Ramli Patli

Usia Informan : 68 Tahun

Jenis Kelamin :Laki-Laki

Pendidikan Terakhir : SD (Sekolah Dasar)

Jumlah Anak : 2 Orang

Informan pertama (Bapak Muhammad Ramli Patli) merupakan salah satu pemilik toko yang pertama kali berdiri di Desa Batung Muara Rintis yaitu “Kue Cincin Bahari Mama Raudah”. Beliau berjualan kue cincin sejak tahun 2005 hingga sekarang. Setelah memulai usaha kue cincin ini beliau dapat meningkatkan ekonomi keluarga. Dari hasil berjualan kue cincin tersebut, beliau dapat berangkat ke tanah suci untuk melaksanakan ibadah umroh sebanyak dua kali pada tahun 2015 dan 2018, mengunjungi tempat wisata yang ada di Pulau Jawa bersama anggota keluarga dan dari keuntungan tersebut beliau dapat membeli kendaraan bermotor sebanyak dua buah.

Dalam kurun waktu tertentu bahan pokok akan mengalami kenaikan atau penurunan harga. Kenaikan harga bahan pokok dapat berdampak terhadap perekonomian masyarakat. Salah satunya berdampak pada

UMKM Kue Cincin ini, banyak masyarakat yang mengeluh karena bahan baku untuk pembuatan kue cincin ini semakin mengalami kenaikan. Yang paling sering mengalami kenaikan adalah beras, padahal beras merupakan bahan baku yang paling utama dalam pembuatan kue cincin.

(Hasil wawancara pribadi : 4 November 2022)

INFORMAN II (Kue Cincin Mama Alfi)

Nama : Nurhayati
Usia : 45 Tahun
Jenis Kelamin : Perempuan
Pendidikan Terakhir : SD (Sekolah Dasar)
Jumlah Anak : 4 Anak

Pada wawancara, Ibu Nurhayati dapat menjual 20 bungkus dalam per-harinya, Kue cincin ini berbahan baku dari tepung beras, dengan memproduksi 2 kilogram beras dapat menghasilkan adonan kue cincin yang bisa bertahan untuk 2-3 hari produksi dan menghasilkan enam kotak kue cincin.

Dari usaha ini beliau dapat memperoleh keuntungan sekitar Rp3000.000,00-Rp6000.000,00 per-bulan, mampu menambah pendapatan rumah tangga, memenuhi kebutuhan sehari-hari dan menyekolahkan anak serta menabung. Pendapatan yang mereka peroleh telah mampu berperan dalam meningkatkan perekonomian keluarga serta dapat menekan angka pengangguran.

Dilihat dari hasil wawancara di atas, menggambarkan bahwa dengan keberadaan UMKM kue cincin yang terdapat di Desa Batung Muara Rintis Kecamatan Batang Alai Utara Kabupaten Hulu Sungai Tengah, memberi kontribusi penting untuk masyarakat sekitar khususnya keluarga pelaku UMKM Kue Cincin.

Dimana mereka dapat memperoleh penghasilan tambahan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat sehari-hari baik berupa peningkatan dalam hal kebutuhan pokok atau pengeluaran lainnya seperti biaya kesehatan dan juga pendidikan anak-anak mereka. Keberadaan UMKM kue cincin tersebut memberikan kontribusi yang besar bagi wilayah tersebut dimana para pelaku UMKM kue cincin mempunyai penghasilan yang jelas sehingga dapat mereka gunakan untuk hal yang bermanfaat demi kelangsungan hidup keluarga ataupun untuk tabungan di masa yang akan datang.

Di dalam pengolahan kue cincin, diperlukan keahlian dan ketelatenan dalam membuatnya. Dalam hal ini, ada beberapa warga Desa Batung Muara Rintis yang hanya menjual kue cincin saja, tanpa memproduksinya sendiri. Mereka membeli kue cincin ini ke pedagang lain yang bisa memproduksi kue cincin, hal ini tentunya dapat mengurangi keuntungan yang mereka peroleh karena hasil penjualan yang didapat hanya sedikit. (*Hasil wawancara pribadi : 4 November 2022*)

Untuk itu, perlunya dilakukan pembinaan atau pengarahan kepada warga Batung Muara Rintis. Pembinaan atau pengarahan yang dimaksud

adalah pengetahuan dalam hal pembuatan kue cincin tersebut agar dapat meningkatkan pendapatan mereka.

INFORMAN III (Kue Cincin Mama Aulia)

Nama : Nurhidayah

Usia : 34 Tahun

Jenis Kelamin : Perempuan

Pendidikan Terakhir : SMA (Sekolah Menengah Atas)

Jumlah Anak : 2 Orang

Pada wawancara Ibu Nurhidayah, beliau berjualan kue cincin sejak tahun 2018, kue cincin yang terjual dalam per-harinya sebanyak 10 bungkus atau dengan pendapatan Rp100.000,00 dalam perhari-nya, dengan memproduksi 2 kilogram tepung beras dalam seminggu, dengan biaya produksi Rp300.000,00. Setelah berjualan kue cincin Ibu Nurhidayah dapat membantu suami dalam mencukupi kebutuhan sehari-hari seperti membeli sembako, pendidikan anak dan kebutuhan sekunder lainnya.

Permodalan merupakan salah satu hal terpenting untuk memulai sebuah usaha, yaitu dapat membuat usaha menjadi berkembang dan lebih besar. Modal merupakan alat atau barang yang digunakan untuk memulai sebuah usaha. Modal bisa berbentuk uang, modal alat, modal tenaga kerja, dan lain-lain.

Modal berupa uang dapat digunakan untuk membiayai keperluan usaha seperti pada UMKM Kue Cincin ini, modal dipergunakan untuk biaya produksi. Sumber modal dapat berasal dari berbagai sumber seperti modal

sendiri, modal asing / modal pinjaman. Modal sendiri adalah modal yang berasal dari milik sendiri. Sedangkan modal asing adalah modal yang sumbernya dari luar seperti bank atau lembaga keuangan bukan bank.

(Hasil wawancara pribadi : 4 November 2022)

INFORMAN IV (Kue Cincin Mama Diana)

Nama : Rusdiana
Usia : 30 Tahun
Jenis Kelamin : Perempuan
Pendidikan Terakhir : SMA (Sekolah Menengah Atas)
Jumlah Anak : 2 Orang

Pada wawancara Ibu Rusdiana, beliau memulai usaha kue cincin ini sejak tahun 2019, kue cincin yang terjual dalam per-harinya sebanyak 10 bungkus dengan pendapatan per-harinya Rp50.000,00-Rp100.000,00. Setelah terjun dalam usaha ini perekonomian menjadi lebih baik dari pada tahun sebelumnya. Tingkat pertumbuhan ekonomi keluarga dapat dilihat pada kenaikan pendapatan keluarga riil pada suatu tahun tertentu dibandingkan dengan pendapatan keluarga riil pada tahun sebelumnya. Semakin tinggi tingkat pertumbuhan ekonomi keluarga maka semakin cepat proses penambahan output wilayah sehingga prospek perkembangan suatu wilayah semakin baik.

Usaha kuliner memiliki tantangan yang tidak sedikit. Dari beberapa penelitian yang dilakukan peneliti lain, salah satu yang menjadi tantangan adalah dalam proses produksinya. Salah satu kesulitan terbesar di dalam

melakukan proses-proses produksi adalah ketersediaan alat dan teknologi yang kurang memadai. Fakta di lapangan menunjukkan mayoritas pelaku UMKM Desa Batung Muara Rintis, melakukan kegiatan usaha dengan teknik yang manual dan dengan teknologi sederhana.

(Hasil wawancara pribadi : 4 November 2022)

INFORMAN V (Kue Cincin Mama Mahdi)

Nama : Hamidah

Usia : 40 Tahun

Jenis Kelamin : Perempuan

Pendidikan Terakhir : SD (Sekolah Dasar)

Jumlah Anak : 2 Orang

Pada wawancara Ibu Hamidah, beliau sudah berjualan kue cincin selama 5 tahun yaitu sejak tahun 2018, dengan menjual 10-15 bungkus kue cincin atau dengan pendapatan Rp100.000,00-Rp150.000,00 perhari-nya. Dengan berjualan kue cincin ini, sangat membantu dalam mencukupi kebutuhan keluarganya, yaitu dapat membeli alat-alat keperluan untuk rumah tangga seperti: sapu, televisi, kompor dan alat elektronik lainnya. Dalam meningkatkan penjualan kue cincinnya, Ibu Rusdiana juga menerima pesanan dari suatu aplikasi atau biasa disebut dengan *Whatsapp*.

Kurangnya inovasi produk yang dijual dari tahun ke tahun, karena pembuatan kue cincin ini dilakukan dengan mengikuti cara yang dilakukan oleh pendahulunya, yang dilakukan secara sederhana dan tradisional. Kue

Cincin di Desa Batung Muara Rintis ini hanya menjual satu varian rasa yaitu rasa manis dari gula aren.

Inovasi produk adalah hasil dari suatu pengembangan produk baru oleh sebuah industri atau perusahaan. Dari produk lama yang telah mencapai titik jenuh di pasaran, maka dari itu perlunya sebuah inovasi terhadap produk untuk mengganti atau memperbaharui produk lama tersebut. Penggantian atau pembaharuan ini dapat berupa produk pengganti yang secara total baru atau dengan perkembangan produk lama yang lebih modern dan *up to date*, agar dapat terus meningkatkan keinginan konsumen dalam keputusan pembelian produk tersebut.

(Hasil wawancara pribadi : 6 November 2022)

INFORMAN VI (Kue Cincin Mama Dika)

Nama : Isna

Usia : 33 Tahun

Jenis Kelamin : Perempuan

Pendidikan Terakhir : SD (Sekolah Dasar)

Jumlah Anak : 2 Orang

Pada wawancara Ibu Isna, beliau berjualan sejak tahun 2018 dengan menjual 20-30 bungkus kue cincin dalam sehari-nya, kalau di hari minggu penjualan mengalami peningkatan, kue cincin yang terjual sebanyak 50-70 bungkus dalam sehari-nya. Kue cincin yang di produksi sebanyak 15 liter beras untuk dua hari produksi. Setelah berjualan kue cincin, pendapatan yang diperoleh dapat digunakan untuk membayar beberapa arisan dan

sisanya ditabung, berjaga-jaga untuk keperluan yang mendesak . Kontribusi pendapatan usaha kue cincin untuk pendapatan rumah tangga di Desa Batung Muara Rintis ini tergolong tinggi, karena usaha kue cincin ini merupakan sumber pendapatan utama para pengrajin kue cincin. Kontribusi pendapatan yang diperoleh dari hasil penjualan kue cincin tersebut dapat membantu perekonomian dalam memenuhi kebutuhan ekonomi keluarganya. (*Hasil wawancara pribadi : 6 November 2022*)

Pengetahuan akan teknologi dapat memudahkan pelaku UMKM untuk memberikan informasi dan berinteraksi secara langsung dengan konsumen, memperluas pangsa pasar dan meningkatkan penjualan bagi pelaku UMKM. Teknologi disini dapat berupa media online seperti marketplace dan media komunikasi lainnya.

Social commerce uses social technology to support people's social interactions in an online context for commercial purposes (Liang and Turban, 2011, hlm. 3). In this environment, users are encouraged to share product information on their networks and communities and access, thus providing a source of information support through social platforms provided by social commerce. Online communities offer the opportunity to develop their innovation model, which requires consumers' role in new product development (Nambisan, 2002, hlm. 5).

Sosial e-commerce menggunakan teknologi sosial untuk mendukung interaksi sosial masyarakat dalam konteks online tujuan komersial (Liang dan Turban, 2011 hlm. 3). Di lingkungan ini, pengguna didorong untuk berbagi produk informasi tentang jaringan dan komunitas mereka dan akses, sehingga menyediakan sumber dukungan informasi melalui platform sosial yang disediakan oleh social e-commerce. Komunitas online menawarkan kesempatan untuk mengembangkan model inovasi mereka, yang membutuhkan peran konsumen dalam pengembangan produk baru (Nambisan, 2002, hlm. 5).

INFORMAN VII (Kue Cincin Nabila & Keisya)

Nama : Siti Maysarah

Usia : 43 Tahun

Jenis Kelamin : Perempuan

Pendidikan Terakhir : Tsanawiyah

Jumlah Anak : 3 Orang

Pada wawancara Ibu Maysarah, beliau berjualan sejak tahun 2016 dengan menjual 25-50 bungkus kue cincin dalam perhari-nya. UMKM tergolong sangat padat karya, karena mempunyai potensi pertumbuhan kesempatan kerja yang besar dan peningkatan pendapatan.

Setelah berjualan kue cincin ini pelaku UMKM dapat membayar biaya rumah, karena rumah yang ditempati adalah sebuah rumah kontrakan dan Ibu Maysarah juga memanfaatkan pendapatan dari usaha ini untuk membiayai pengobatan orang tuanya dan melunasi kredit kendaraan bermotor.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa dengan adanya UMKM tersebut memiliki peran yang sangat penting bagi kesejahteraan masyarakat dengan menambah pendapatan masyarakat sekitar, sehingga dapat mencukupi kebutuhan sehari-hari seperti pangan, maupun kebutuhan lainnya seperti tempat tinggal dan kesehatan. (*Hasil wawancara pribadi:6 November 2022*)

Kemasan pada suatu produk merupakan hal yang sangat penting dalam sebuah produk. Bagian luar yang menutupi atau membungkus produk

biasa di sebut dengan kemasan. Produk yang di kemas dengan sederhana akan menyebabkan ketertinggalan produk tersebut dalam persaingan pasar. Produk yang di kemas secara inovatif dan menarik akan memiliki nilai tambah pada suatu produk. Kemasan memiliki arti penting pada produk makanan, karena akan meningkatkan nilai tambah pada sebuah produk. Hasil di lapangan produk makanan kue cincin ini masih menggunakan kemasan yang sederhana. Pada kemasan hanya terdapat nama toko yang menjual kue cincin tersebut dan ada juga beberapa pelaku UMKM Kue Cincin yang tidak mencantumkan nama tokonya, sehingga kemasan terlihat kurang menarik.

INFORMAN VIII (Kue Cincin Mama Maria)

Nama : Mariyatul Kiftiyah

Usia : 30 Tahun

Jenis Kelamin : Perempuan

Pendidikan Terakhir : SMA (Sekolah Menengah Atas)

Jumlah Anak : 2 Orang

Pada wawancara Ibu Mariatul Kiftiyah, beliau berjualan kue cincin sejak tahun 2018. Ibu Maria dapat menjual 30-50 bungkus kue cincin dalam perhari-nya. Setelah berjualan perekonomiannya semakin membaik dan dapat mencukupi kebutuhan sehari-harinya seperti: membeli sembako dan membeli susu untuk anaknya, karena Ibu Maria memiliki dua orang anak, anak pertama berumur 3 tahun dan anak kedua berumur 1 tahun.

Peran UMKM sangat penting yaitu dapat menjadi jaring pengaman untuk menjalankan aktifitas ekonomi khususnya bagi masyarakat yang berpenghasilan rendah. UMKM juga memiliki peran dalam menyumbang dan membentuk produk domestik bruto. Selain itu, peranannya juga mampu menciptakan lowongan pekerjaan dan memperluas penyerapan kesempatan kerja.

Para pelaku UMKM perlu mengetahui dan memikirkan cara menghadapi persaingan dalam dunia bisnis secara kompetitif. Mereka harus mampu melakukan perhitungan yang baik, yaitu kemampuan pemahaman mendalam untuk menganalisisnya. Untuk itulah sangat penting dengan diadakannya pelatihan terhadap para pelaku UMKM ini.

Dari hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti, pandemi covid-19 adalah salah satu ancaman bagi UMKM. Akibat dari pandemi ini masyarakat mengalami penurunan pendapatan, bahkan tidak ada pemasukan sama sekali. (*Hasil wawancara pribadi: 6 November 2022*)

There are several recommendations of defensive strategies for the small medium enterprise, so they can survive the situation, such as: (1) doing the online selling via e-commerce because the society has move to the online selling nowadays. (2) utilize the digital marketing to do the promotion and to gain more customers. (3) Innovating the product. (4) Doing the customer relationship marketing to earn the trust and loyalty of the costumers. (Hardilawati, 2020,hlm.21).

Ada beberapa rekomendasi strategi defensif untuk usaha kecil menengah, jadi mereka dapat bertahan dalam situasi seperti: (1) melakukan penjualan online melalui e-commerce.(2) memanfaatkan pemasaran digital untuk melakukan promosi dan untuk mendapatkan lebih banyak pelanggan. (3) Inovasi produk. (4) Melakukan hubungan baik dengan pelanggan untuk mendapatkan kepercayaan dan loyalitas pelanggan. (Hardilawati, 2020, hlm.21)

4. Pembahasan

1. Potensi Usaha Mikro Kecil dan Menengah dalam Meningkatkan Perekonomian Masyarakat.

UMKM merupakan potensi usaha yang disebarkan oleh pemerintah karena semakin banyak masyarakat yang berwirausaha maka semakin baik pula perekonomian daerahnya. (Tohar, 2000, hlm. 45)

Usaha Mikro Kecil dan Menengah Kue Cincin yang berkembang di Desa Batung Muara Rintis adalah industri rumah tangga dan industri kecil kue cincin. Usaha kecil kue cincin ini berpengaruh besar bagi masyarakat Desa. UMKM Kue Cincin di Kecamatan Batang Alai Utara ini dikenal sebagai tambahan sumber pendapatan keluarga dan juga sebagai penunjang kegiatan perekonomian wilayah tersebut terutama dalam memberdayakan masyarakat sekitar.

UMKM di Desa Batung Muara Rintis adalah suatu bentuk sumber daya yang mempunyai kemampuan yang cukup besar, dengan kekuatan dan kemampuan yang ada, maka dari itu perlunya dilakukan pengembangan secara optimal, UMKM Kue Cincin tersebut hanya menghasilkan satu jenis kue cincin dan tidak ada inovasi atau varian rasa lainnya.

Dalam hal ini, dapat diketahui bahwa pengetahuannya terbatas akan sistem kreatifitas dan pemasaran dalam usaha kue cincin tersebut. Hal tersebut juga dipengaruhi oleh belum adanya binaan dan pengarahan dari DISPERINDAG untuk pengusaha Kue Cincin di Desa Batung Muara Rintis Kecamatan Batang Alai Utara Kabupaten Hulu Sungai Tengah.

Informan mengatakan bahwa adanya bantuan dana dari pemerintah untuk UMKM saat terjadinya wabah *covid-19* yaitu pada tahun 2020 sebanyak Rp1.200.000,00 dan itu hanya sekali saja.

Tingkat pendidikan juga mempengaruhi masyarakat dalam mencari inovasi dan strategi untuk lebih mengembangkan potensi yang ada menjadi potensi yang lebih besar.

Terlihat dari data tingkat pendidikan masyarakat Desa Batung Muara Rintis pendidikan SD menempati angka yang paling besar yaitu 875 orang, sedangkan diploma 1 yang paling kecil yaitu 40 orang. Ini berarti tingkat kesadaran masyarakat akan pendidikan tergolong rendah.

Dilihat dari penjelasan hasil wawancara dan observasi yang telah peneliti lakukan menunjukkan bahwa keberadaan UMKM Kue Cincin mempunyai potensi untuk dikembangkan.

Memiliki potensi untuk masyarakat sekitar dilihat dari masyarakat yang memperoleh penghasilan tambahan dari berjualan kue cincin ini untuk kebutuhan sehari-hari, baik berupa peningkatan dalam hal makanan, kebutuhan akan biaya pendidikan anak serta kebutuhan-kebutuhan mendesak seperti kebutuhan untuk kesehatan mereka.

Selain itu, informan juga mengatakan bahwa uang yang didapatkan dari hasil berjualan kue cincin ini, dapat disimpan sebagian uangnya untuk ditabung dan dipergunakan untuk masa mendatang.

2. Kontribusi Usaha Mikro Kecil dan Menengah dalam Meningkatkan Perekonomian Keluarga.

Industri rumah tangga UMKM Kue Cincin yang terdapat di Desa Batung Muara Rintis ini, sangat berperan dan memberikan kontribusi dalam hal peningkatan perekonomian keluarga serta masyarakat sekitar. Adapun penghasilan bersih yang mereka dapatkan dalam per-hari sampai satu bulan ialah sebagai berikut:

Tabel 4.10

Pendapatan UMKM Kue Cincin

Nama Toko	Pendapatan Bersih	
	Dalam Satu Hari	Dalam Satu Bulan
Kue Cincin Nabila dan Keisya	Rp250.000,-- Rp500.000,-	Rp7.500.000,--Rp15.000.000,-
Kue Cincin Mama Maria	Rp300.000,--Rp 500.000,-	Rp9.000.000,--Rp15.000.000,-
Kue Cincin Mama Alfi	Rp200.000,-	Rp6.000.000,-
Kue Cincin Mama Aulia	Rp100.000,-	Rp3.000.000,-
Kue Cincin Mama Rusdiana	Rp100.000,-	Rp3.000.000,-
Kue Cincin Mama Mahdi	Rp100.000,--Rp150.000,-	Rp3.000.000,--Rp4.500.000,-
Kue Cincin Mama Dika	Rp300.000,--Rp500.000,-	Rp9.000.000,--Rp15.000.000,-
Kue Cincin Mama Yunus	Rp100.000,--Rp200.000,-	Rp3000.000,--Rp6000.000,-

Kue Cincin Bahari Mama Raudah	Rp200.000,--Rp300.000,-	Rp3000.000,--Rp9000.000,-
Kue Cincin Zulia	Rp150.000,--Rp250.000,-	Rp4500.000,--Rp7500.000,-

Sumber: Hasil Wawancara kepada para informan (diolah)

Dengan pendapatan tersebut telah mampu meningkatkan perekonomian masyarakat. Para pengusaha kue cincin tersebut sangat memberikan manfaat yaitu dapat menekan angka pengangguran.

UMKM memberikan kontribusi yang besar terhadap perekonomian keluarga, oleh karena itu, pentingnya pengembangan UMKM oleh pemerintah. Salah satu upaya untuk mengembangkan para pelaku UMKM adalah dengan diadakannya pembinaan UMKM. Pembinaan ini bisa melalui pelatihan, mentoring, ekspansi pasar dan bantuan permodalan.

Dimana para pelaku UMKM dari pembinaan tersebut akan mendapatkan ilmu dan permodalan sehingga, langkah ini dapat menunjang potensi UMKM dalam pembangunan ekonomi negara maupun keluarga..

3. Tinjauan Ekonomi Islam terhadap perilaku para pedagang Kue Cincin

Desa Batung Muara Rintis

1. Zakat

Zakat dalam penelitian ini termasuk dalam kategori zakat penghasilan atau zakat profesi. Setiap penghasilan seseorang, baik sebagai pegawai negeri, pengusaha, pengacara, programmer dan lain sebagainya yang memiliki penghasilan tetap secara teratur harus mengeluarkan zakatnya. (Kementrian Agama RI Direktorat Pemberdayaan Zakat, 2011, hlm. 13)

Pedagang kue cincin yang ada di Desa Batung Muara Rintis ini salah satu toko yang berpenghasilan tinggi adalah toko kue cincin Nabila dan keisyia yaitu Rp15.000.000,-. Kalau toko ini mendapatkan pendapatan bersih dalam satu bulan yang tetap, maka penghasilannya sudah melebihi nisab, maka toko tersebut berkewajiban mengeluarkan zakat penghasilannya, yaitu:

$Rp15.000.000,- \times 2,5 \% = Rp375.000,-$ setiap bulannya.

2. Kehalalan Produk

Kehalalan produk merupakan unsur yang harus sangat diperhatikan untuk memenuhi ketentuan syari'at agama Islam baik dari segi bahan baku, bahan tambahan yang digunakan maupun cara produksinya sehingga produk tersebut dapat dikonsumsi oleh orang Islam (muslim) tanpa menimbulkan dosa.(Anas Muchtar, 2017, hlm. 73)

QS. Al-Maidah/5: 88

وَكُلُوا مِمَّا رَزَقَكُمُ اللَّهُ حَلَالًا طَيِّبًا وَاتَّقُوا اللَّهَ الَّذِي إِلَيْكُمْ بِمُؤْمِنُونَ

Artinya: Makanlah apa yang telah Allah anugerahkan kepadamu sebagai rezeki yang halal lagi baik, dan bertakwalah kepada Allah yang hanya kepada-Nya kamu beriman. (Kementerian Agama Republik Indonesia, Tahun 2019, hlm. 164).

Dari hasil pengamatan dengan informan, kue cincin yang di jual adalah produk yang diperbolehkan. Selain dilihat dari dzat-nya islam juga mengajarkan untuk memperhatikan dari cara memperoleh dan memproduksinya, apakah dengan cara yang salah atau tidak. Dan juga berdasarkan hasil wawancara dilapangan, informan mengatakan bahwa produk yang mereka jual sudah di periksa kandungan dari produknya oleh Dinas Perdagangan. Dan hasilnya tentu

saja 100% tidak mengandung bahan yang berbahaya seperti pengawet atau pemanis buatan.

Selain memperhatikan kehalalan produk dalam berwirausaha juga tidak lupa untuk memperhatikan etika dalam berbisnis. Etika dalam berbisnis memiliki lima prinsip pokok yaitu:

- a. kesatuan (*tauhid / unity*),
- b. kejujuran (*shiddiq / fairness*),
- c. kebermanfaatan (*maslahah / benefit*),
- d. bertanggung jawab (*amanah / responsibility*), dan
- e. keadilan (*al-adl / equilibrium*). (Dwi Hardika, 2019, hlm. 5)

Dari masing-masing prinsip memiliki indikator-indikator seperti tauhid (tidak mengganggu aktivitas ibadah wajib sholat dan membagikan sebagian keuntungan kepada orang yang membutuhkan), kejujuran (tidak melakukan sumpah palsu, tidak menjual produk yang memiliki aib, tidak melakukan praktik *ba'Inajassyi*, jujur dalam takaran/ukuran/timbangan, tidak melakukan ikhtikar), kebermanfaatan (menjual barang yang baik dan halal, tidak melakukan bisnis yang terdapat unsur kemudharatan), bertanggung jawab (membayar upah pekerja segera mungkin, menepati janji kepada konsumen/mitra usaha, dan informasi simetri), dan keadilan (tidak memberikan kerugian kepada pihak yang terkait langsung dengan bisnis maupun pihak lain).

3. Kebersihan

Kebersihan sangat erat hubungannya dengan kesehatan. Karena dengan kebersihan dan kesehatan dapat terwujud individu dan masyarakat yang sehat

jasmani, rohani dan sosial. Kebersihan sangat diperhatikan dalam Islam baik secara fisik maupun jiwa, baik secara tampak maupun tidak tampak. Dan dianjurkan pula agar memelihara dan menjaga sekeliling lingkungan dari kotoran agar tetap bersih.

Berdasarkan hasil pengamatan peneliti kue cincin yang ada di Muara Rintis ini kurang terjaga kebersihannya. Dalam proses penggorengan kue cincin ini dilakukan di pinggir jalan raya dan juga setelah kue digoreng, kue cincin ditiriskan diatas wajan oleh pedagang, kadang ada beberapa pedagang yang terlalu lama meniriskan atau meletakkan kue cincin ini diatas wajan dan tidak memasukkannya ke dalam mika. Jadi, kalau dibiarkan begitu saja terlalu lama maka akan banyak debu yang menempel di kue cincin tersebut.

4. Praktek dan Larangan penggunaan Fasilitas Umum yang dilakukan oleh Pedagang Kaki Lima di Desa Batung Muara Rintis

Praktek yang dilakukan oleh pedagang UMKM kue cincin dalam menggunakan fasilitas umum sangat mengganggu pengendara dan pejalan kaki. Para pedagang ini berjualan di bahu jalan, sehingga pejalan kaki berjalan di jalan raya dan para pembeli yang membeli kue cincin memberhentikan alat transportasinya di pinggir jalan, hal itu menyebabkan kemacetan dan mengganggu pengendara lainnya yang ingin melewati jalan raya tersebut.

Prinsip dasar pada masalah mudarat adalah haram, maksudnya adalah sesuatu yang menimbulkan kemudharatan haram hukumnya. (Dwi Amirta, 2018, hlm. 76-77).

Praktik yang dilakukan oleh pedagang kue cincin ini menimbulkan kemudharatan, karena mengganggu banyak orang yang menyebabkan kemacetan di Jalan Raya. Selain itu, pedagang kaki lima juga merubah fungsi fasilitas umum yang sebagaimana mestinya digunakan. Sehingga hal tersebut tidak boleh dilakukan dan dilarang oleh pemerintah.

C. Analisis SWOT

Tabel 4.11

Analisis SWOT UMKM Kue Cincin

<p style="text-align: center;">Faktor Internal</p> <p style="text-align: center;">Faktor Eksteranal</p>	<p style="text-align: center;"><u>STRENGTHS (S)</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Memiliki Lokasi yang Strategis 2. Harga yang Terjangkau 3. Kualitas Produk (tidak Mengandung Bahan Pengawet) 4. Memiliki Simentasi dan Target Pasar 5. Promosi Produk Segala Kalangan 	<p style="text-align: center;"><u>WEAKNESSES (W)</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Kurangnya Pemanfaatan Teknologi Sebagai Pemasaran 2. Kurangnya Pembinaan 3. Kurangnya Pemahaman Strategi Pemasaran 4. Pengemasan Produk Kurang Menarik
<p style="text-align: center;"><u>OPPORTUNITIES (O)</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Produk Sudah Dikenal Sebagai Hasil Khas 2. Penjualan Produk Bisa Dilakukan Online 3. Bantuan Modal Dari Pemerintah 	<p style="text-align: center;"><i>Strategi S-O</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Membentuk Ciri Khas Atas Produk 2. Melakukan Promosi dan Penjualan Dengan Pemanfaatan Perkembangan Teknologi 3. Melakukan Inovasi Produk dan Menciptakan 	<p style="text-align: center;"><i>Strategi W-O</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Melakukan Pemasaran dan Memperkenalkan Produk Diluar Daerah dengan Memanfaatkan Teknologi 2. Melakukan Inovasi Pada Produk

4. Mampu Menjalin Hubungan Baik dengan Pelanggan	Produk Baru Untuk Memperkuat Posisi Daya Saing	3. Memperhatikan dan Memenuhi Keinginan Pasar Juga Konsumen
<i><u>THREATS (T)</u></i>	<i>Strategi S-T</i>	<i>Strategi W-T</i>
1. Fluktuasi Harga Bahan Baku 2. Pelaku Usaha Memproduksi Produk Yang Sama 3. Promosi Tidak Menarik 4. Keterbatasan modal dalam biaya produksi	1. Meningkatkan Efisiensi Produk Dengan Memanfaatkan Sumber Daya Yang Ada 2. Melakukan Inovasi Pada Promosi Produk 3. Membuat Proteksi Pada Produk 4. Membuat Ciri Khas Yang Menonjol Pada Produk	1. Membuat Kemasan dan Produk Yang Inovatif Berdasarkan Dengan Khas Produk 2. Memperkenalkan Produk Pada Klaster Wilayah

Sumber : Data diolah tahun 2022

Berdasarkan matriks SWOT, dapat dirumuskan strategi S-O yang dapat direkomendasikan:

1. Membentuk ciri khas atas produk.
2. Melakukan promosi dan penjualan dengan pemanfaatan perkembangan teknologi.
3. Melakukan inovasi produk dan menciptakan produk baru untuk memperkuat posisi daya saing.

Inovasi produk adalah strategi utama bagi UMKM, dikarenakan konsumen ingin produk yang berkembang nilai fungsionalnya. Para pelaku UMKM harus bisa melakukan survei pada pasar dan mempersiapkan pada

keinginan konsumen yang dapat berubah-ubah. Inovasi pada produk yang dihasilkan sebaiknya dilakukan secara berulang atau berkala. Banyak yang dapat dilakukan untuk memperoleh ide inovasi produk. Saat ini penggunaan teknologi informasi seperti internet bukan hal yang baru lagi. Dengan adanya internet, pelaku UMKM dapat mengakses informasi yang ada di seluruh dunia.

According to Castronovo (Permana,2014,hlm. 17) trade activities mediated by social media, can have an impact on the company's performance of bussiness owners. This is becaus through the use of social media, they can predict consumer purchasing behavior that will come more accurately, increase post brand popularity, attract new customers, bulid awareness, increase sales, and build loyalty.

Kegiatan perdagangan yang dimediasi oleh media sosial, dapat berdampak pada kinerja perusahaan pemilik usaha. Hal ini dikarenakan melalui penggunaan media sosial, mereka dapat memprediksi perilaku pembelian konsumen yang akan datang dengan lebih akurat, meningkatkan popularitas post brand, menarik pelanggan baru, membangun kesadaran, meningkatkan penjualan, dan membangun loyalitas. (Permana, 2014, hlm. 17)

Pelaku UMKM disarankan untuk mengeluarkan sedikit dana guna membuat penelitian dan pengembangan yang bertujuan untuk keberhasilan kegiatan inovasi produknya. Pada kegiatan ini, perlu dilakukan koordinasi atau kerjasama dengan instansi pemerintah maupun swasta serta perguruan tinggi untuk melakukan pemanfaatan teknologi sehingga, para pelaku UMKM dapat memenuhi kebutuhan konsumen dan melakukan inovasi pada produk yang berkualitas.

Selain itu, dengan memanfaatkan teknologi infomasi dapat digunakan sebagai media promosi serta penjualan produk, oleh karena itu, untuk wilayah yang ada diluar klaster UMKM dapat mengakses produk yang ditawarkan.

Strategi W- O yang dapat direkomendasikan:

1. Melakukan pemasaran dan memperkenalkan produk diluar daerah dengan memanfaatkan teknologi.
2. Melakukan inovasi pada produk.
3. Memperhatikan dan memenuhi keinginan pasar juga konsumen.

Produk UMKM biasanya tidak mempunyai daya saing dengan produk dari klaster lain, dan memiliki konsumen sendiri. Walaupun beberapa produk mempunyai ciri khas tersendiri yang dikenal masyarakat di wilayah lain. Akan tetapi, kurangnya promosi pada daerah lain dapat menyebabkan masyarakat dari klaster lain kurang mengenal atau mengetahui produk tersebut. Tidak banyak UMKM yang mendapatkan pembinaan. Bagi UMKM yang berada pada binaan instansi tertentu, merupakan sebuah keuntungan, dikarenakan dapat turut serta pada beragam kegiatan promosi yang dilakukan baik di dalam ataupun luar negeri. Kegiatan tersebut merupakan sebuah keuntungan, selain memberikan banyak fasilitas.

Tetapi UMKM tersebut jangan berkecil hati, karena masih ada kesempatan lain, dengan syarat UMKM tersebut mampu berusaha mendapatkan informasi yang lebih tentang kegiatan yang dapat diikuti untuk memperkenalkan dan mengembangkan produk pada daerah lain. Selain mempromosikan produk, pelaku UMKM harus mengetahui keinginan pasar dan konsumen, terhadap produk yang dipasarkan.

Keinginan konsumen dan pangsa pasar yang dapat berubah-ubah menyebabkan kecenderungan siklus hidup produk semakin memendek,

kebosanan konsumen terhadap produk yang tidak terdapat perubahan atau inovasi, mengharuskan produsen untuk lebih jeli dalam memikirkan bagaimana caranya memperpanjang siklus hidup suatu produk tersebut, hal ini yang dapat menyebabkan produsen atau pelaku UMKM untuk melakukan inovasi pada produk yang mereka miliki. Kue cincin yang ada di Desa Batung Muara Rintis ini hanya menjual satu varian rasa yaitu rasa manis dari gula aren, untuk menambah varian rasa agar lebih bervariasi kue cincin yang dijual bisa membuat varian rasa baru seperti kue cincin rasa durian, nangka, pandan atau stroberi.

Strategi S -T yang dapat direkomendasikan adalah:

1. Meningkatkan efisiensi produk dengan memanfaatkan sumber daya yang ada.
2. Melakukan inovasi pada promosi produk.
3. Membuat proteksi pada produk.
4. Membuat ciri khas yang menonjol pada produk.

Banyak produk pelaku UMKM yang memiliki ciri khas berdasarkan karakteristik UMKM dan daerah asal UMKM. Banyak pelaku UMKM memproduksi barang yang bercirikan daerah masing-masing seperti halnya Kue Cincin ini. Selain itu, melakukan inovasi pada promosi yang dilakukan pelaku UMKM terhadap konsumen yaitu dengan membuat promosi yang menarik yang nantinya akan menarik minat beli konsumen. Dan tidak lupa pula untuk memproteksi produk bagi pelaku UMKM yaitu dengan membuat

merk dagang, dimana hal tersebut berguna untuk mencegah hasil karya diplagiat oleh pelaku UMKM lain.

Strategi W-T yang dapat direkomendasikan meliputi:

1. Membuat kemasan dan produk yang inovatif berdasarkan dengan khas produk.
2. Memperkenalkan produk pada klaster wilayah.

UMKM biasanya membuat klaster dikarenakan beberapa alasan, yaitu karena kegiatan yang dilakukan sudah turun temurun pada daerah tersebut, adanya ketersediaan bahan baku dengan sumber serta hal lainnya. Klaster tersebut merupakan sebuah keberuntungan, karena konsumen dapat mengenal daerah tersebut dengan ciri khas atau ikon pada produk Kue Cincin ini. Pelaku UMKM harus bisa bekerjasama dengan pemerintah untuk memanfaatkan keuntungan tersebut, sehingga produknya bisa dikenal lebih luas lagi.

Pada umumnya, konsumen membeli sebuah produk dengan berdasarkan nilai kemasan pada produk tersebut. Hal ini mengharuskan pelaku UMKM untuk bisa membuat kemasan yang inovatif dan menarik untuk memikat konsumen guna membeli produk tersebut. Sehingga dengan hanya melihat kemasan produk, konsumen dapat mengetahui dan mengenali bahwa produk tersebut merupakan produksi UMKM tertentu. Tetapi tetap mengutamakan kualitas dari produknya tersebut.