

---

## PENINGKATAN USAHA STICK KEJU “CAMILAN MBAK NOER” DI KOTA SURABAYA

Dwi Lesno Panglipursari<sup>1</sup>, Nur Jannah<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Universitas Wijaya Putra

<sup>2</sup>Universitas Wijaya Putra

[dwilesno@uwp.ac.id](mailto:dwilesno@uwp.ac.id) , [nurjannah@uwp.ac.id](mailto:nurjannah@uwp.ac.id)

---

### Abstrak

Permasalahan Mitra saat ini belum paham bagaimana memasarkan produk camilan stik keju ini untuk menghasilkan profit yang memadai. Pemasaran yang dilakukan hanya menjual produk apabila mendapatkan pesanan. Produksi Stik Keju yang diproduksi ini hanya terbatas bahan baku yang digunakan setengah kilo perhari. Belum adanya pembrandingan untuk produk stik keju ini. Segmen pasar yang masih terbatas pada pesanan tetangga. Tidak adanya promosi, Bahan baku pembuatan kue menggunakan bahan baku yang berkualitas sehingga pangsa pasar yang dipilih belum merata di segmen rendah karena harga cenderung mahal. Belum adanya varian rasa stik keju. Hanya mengandalkan varian rasa yang original. Mitra masih minim pengetahuan tentang Perhitungan laba/rugi. Masih terbatasnya modal pribadi sehingga volume produksi belum optimal. Perlunya penambahan tenaga kerja untuk bagian produksi dan pemasaran. Implementasi program pengabdian ini antara lain meliputi: 1) Memberikan pelatihan produksi Camilan Stik Keju. 2) Melakukan pendampingan dalam memilih pasar potensial, promosi dan lokasi penjualan. 3) Memberikan pendampingan pembuatan merk/logo kemasan. 4) Memberikan pelatihan dan pendampingan dalam menentukan biaya produksi. 5) Memberikan pelatihan dan pendampingan dalam penyusunan laporan keuangan. 6) Memberikan pendampingan untuk perekrutan tenaga kerja. Hasil dari program ini mitra secara mandiri mampu untuk menjadi pengusaha UMKM yang dapat secara produktif meningkatkan pendapatan keluarganya. Kegiatan PPM ini juga akan sangat membantu perkembangan UKM skala mikro dan mampu sebagai pendorong pertumbuhan dan perkembangan ekonomi nasional

**Kata Kunci :** Camilan stik keju, Pelatihan, Pemasaran

---

### PENDAHULUAN

Camilan adalah sejenis makanan ringan yang sangat disukai oleh semua kalangan di Indonesia. Masyarakat Indonesia terbiasa mengkonsumsi camilan di waktu-waktu senggang mereka. Salah satunya adalah “Stik Keju”. Stik Keju adalah Cheese stick adalah kue kering berbentuk seperti tongkat yang terbuat dari bahan utama tepung terigu dengan penambahan keju, mentega, telur, tepung tapioka, garam, air (Febriana, 2018). Camilan “Stik Keju” adalah camilan yang berbahan alami yang mengandung nilai gizi yang

tinggi dan menyehatkan apabila dikonsumsi tidak berlebihan. Camilan ini juga banyak disukai oleh masyarakat karena rasanya yang gurih dan tidak keras. Stik Keju yang baik adalah berwarna kuning keemasan, beraroma tekstur khas kue, tekstur kering dan renyah, serta rasa gurih. Stik merupakan jenis makanan ringan yang banyak disukai oleh masyarakat karena memiliki rasa gurih dan tidak keras (Noerhartati et al., 2017). Hal ini dikarenakan rasa keju yang lezat dan juga keju mengandung banyak nutrisi di dalamnya. Keju memiliki kandungan vitamin A, vitamin B1, B6 dan B12, vitamin C, vitamin D, vitamin E, vitamin K,

kalsium, seng, natrium, kalium maupun zat besi. Banyaknya manfaat yang terkandung dalam stik keju tentu akan membuat banyak orang menyukainya.

Keju merupakan pangan olahan susu sebagai sumber protein dan kalsium. Namun, kandungan asam lemak jenuh yang tinggi pada keju menjadi penghalang bagi sebagian orang untuk mengonsumsinya. Pengembangan keju lemak rendah merupakan upaya memenuhi kebutuhan masyarakat akan pangan yang sehat. Umumnya, keju lemak rendah memiliki tekstur keras, flavor lemah, dan rasa pahit. (Juniawati, Juniawati Usmiati, SriDamayanthi, Evy, 2015)

Bagi Sebagian orang keju adalah makanan yang perlu dihindari karena kandungan lemak dan garam di dalamnya. Tapi sebenarnya keju mempunyai banyak manfaat yang baik bagi Kesehatan dan nutrisi tubuh. Keju adalah produk makanan yang terbuat dari susu hewan seperti sapi, kambing, atau domba. Berbeda jenis keju berbeda pula kandungan gizinya. Secara umum keju kaya akan kalsium, protein, vitamin A, B12, fosfor, riboflavin, magnesium dan seng (zinc) yang baik untuk tubuh.

Satu potong keju dengan berat 40 gram mengandung jumlah kalsium yang hampir sama dengan secangkir susu atau yoghurt.. Keju bermanfaat antara lain. 1) Bermanfaat untuk ibu hamil dan menyusui. 2) Mencegah kerusakan atau kerapuhan gigi. 3) Kepadatan tulang yang tinggi bagi anak-anak.

Menurut Okfrianti et al. (2011), stik keju adalah makanan yang mempunyai rasa gurih dan memiliki warna putih agak kecoklatan dan tekstur yang renyah. Komposisi bahan stik keju adalah tepung terigu, tepung tapioka, baking powder, telur, ayam, minyak dan keju. Kandungan nilai gizi per 100 g stik keju adalah adalah kalori (371,17kal), protein (13,45 g), lemak (10 g), karbohidrat (52g), kalsium (217 mg). Penambahan keju meningkatkan nilai kandungan kalsium pada stik tersebut (Sampebua et.al, 2021).

Menurut Drummond et al. (2008) dalam (Halim, 2021),adanya inovasi untuk membuat

berbagai jenis kue kering ini tentu menarik konsumen untuk mencobanya. Selain kemampuan untuk membuat berbagai jenis kue kering dan mengemasnya, bisnis juga harus menerapkan strategi pemasaran yang efektif untuk menjual produk mereka. Solusi Pemasaran bertujuan untuk mempelajari lingkungan bisnis dan permintaan pelanggan, menjadi kompetitif dengan menyesuaikan produk dengan kebutuhan pelanggan.

Sosial media, menjadikannya alat pemasaran yang paling efektif karena orang-orang dari berbagai latar belakang sangat aktif menggunakan sosial media. Pelaku usaha dapat menggunakan sosial media untuk berinteraksi dengan banyak orang dan memasarkan barang mereka dengan harga terjangkau, meningkatkan peluang penjualan. Kurang pengetahuan tentang pemasaran konvensional (offline) dan online, terutama e-commerce, adalah masalah utama yang dihadapi IRT(Prihartini, P., 2022).

Pertimbangan Tim Pengusul terhadap pemilihan mitra kerja ada satu UKM didasarkan atas hasil survei di lokasi mitra UKM di Gading Indah Utara gg 10. No 5. Kecamatan Bulak Kenjeran Surabaya. Mitra UKM dipandang layak menjadi mitra kerjasama untuk melaksanakan Program Pemberdayaan Masyarakat (PPM) tahun anggaran 2023/2024. Permasalahan yang dihadapi oleh mitra antara lain: Bidang Pemasaran (1)Produksi stik keju yang diproduksi ini hanya terbatas bahan baku yang digunakan setengah kilo perhari. (2) Belum adanya pembrandingan untuk produk stik keju.(3).Segmen pasar yang masih terbatas pada pesanan tetangga.(4).Tidak adanya promosi yang dilakukan untuk meningkatkan penjualan stik keju. (5). Bahan baku pembuatan kue menggunakan bahan baku yang berkualitas sehingga pangsa pasar yang dipilih belum merata di segmen rendah karena harga cenderung mahal. (6), Belum adanya varian rasa stik keju. Hanya mengandalkan varian rasa yang original. Bidang Keuangan (1)

Mitra masih minim pengetahuan tentang perhitungan laba/rugi. (2) Masih terbatasnya modal pribadi sehingga volume produksi masih belum optimal.(3) Perlunya penambahan tenaga kerja bagian produksi dan pengiriman barang ke konsumen.

#### **METODE**

Langkah-langkah sistematis yang dilakukan dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini yaitu (1) Tahap Persiapan yaitu meliputi Pra survei, Pembentukan Tim PPM, Pembuatan Proposal, Koordinasi Tim dan Mitra, Persiapan alat dan bahan pelatihan. (2) Tahap Pelaksanaan a) memberikan pelatihan kepada mitra bagaimana membuat produk yang baik dan higienis dalam segi tempat produksi, packaging dan promosi di media sosial. b) Membantu mencari segmen pasar yang lebih luas dengan masuk ke pasar-pasar tradisional, kantin-kantin sekolah dan koperasi si perkantoran. c).Memberikan pelatihan administrasi dan system keuangan (pembukuan) pelaporan keuangannya. d). Menyiapkan kebutuhan mitra untuk pemasaran di media sosial. yaitu membuat Instagram & aplikasi google business. e). Penambahan tenaga kerja pemasaran/penjualan atau pengiriman barang. f). Memotivasi semangat usaha mitra UKM guna peningkatan kesejahteraan hidupnya. (3) Evaluasi program. Melakukan evaluasi atas pelaksanaan kegiatan usaha mitra UKM setelah kegiatan PKM selesai. Kegiatan ini diharapkan dapat berhasil sesuai dengan yang diharapkan. Dilakukan dengan membandingkan kondisi mitra sebelum dan sesudah pelaksanaan program. Evaluasi program dilakukan

Setiap bulan pada minggu ke empat selama pelaksanaan kegiatan PPM yang dilakukan oleh mitra. (4) Pelaporan yaitu Penyusunan laporan dilakukan sebagai bentuk pertanggungjawaban atas pelaksanaan program dan selanjutnya dilakukan publikasi .



Gambar 1: Produk Stik Keju dalam Kemasan

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **1.Solusi dan Target Luaran**

Solusi dari permasalahan yang ada pada mitra antara lain: 1) Perlunya pendampingan mengelola bahan mentah dan storage. 2) Pembrandingan premium ataupun pemberian Branding stik keju berdasarkan permintaan konsumen untuk resale. 3) Mencari segmen pasar yang lebih luas tidak hanya melayani pemesanan tetangga tetapi dapat menitipkan dagangan di pasar tradisional dan dapat bisa ditawarkan di kantin-kantin kantor. 4) Meningkatkan penjualan dengan berpromosi melalui media sosial. 5) Perlunya diversifikasi produk dari usaha stik keju dengan memakai bahan yang lebih murah agar dapat menjangkau segmen pasar yang lebih luas yaitu toko-toko kelontong dan pasar tradisional. 6) Menambahkan varian rasa lain yaitu rasa jagung bakar dan balado. 7) Pendampingan untuk perhitungan laba/rugi secara otomatis. Pelatihan dan monitoring perhitungan akuntansi sederhana dilakukan 3 kali selama 2 bulan. 8) Mendapatkan bantuan modal kerja dari lembaga keuangan. 9) Memberikan pendampingan dalam perekrutan tenaga kerja. Estimasi kunjungan ke mitra sebanyak 12 kali.

Target luaran yang ingin dicapai dari pengabdian masyarakat ini antara lain bidang pemasaran adalah: (1) Peningkatan dalam pengelolaan bahan baku sebesar 30%. (2) Peningkatan penjualan Stik Keju diharapkan mencapai kenaikan 25% sekitar 375 bungkus per bulan. (3) Branding Stik Keju sudah dikenal oleh konsumen. Tim Pengabdian Universitas Wijaya Putra membuat logo branding bagi mitra. Diharapkan setelah ada branding, produk camilan stik keju dikenal konsumen ada kenaikan 20%. (4) Peningkatan segmen pasar. Segmen pasar yang diperluas adalah pasar tradisional, toko-toko kelontong, kantin perkantoran dan kantin rumah sakit. Peningkatan segmen pasar tercapai sekitar 20% untuk tahun 2023. (5) Peningkatan promosi melalui media sosial. Media sosial yang dipakai adalah google business dan Instagram kenaikan

sebesar 30%. (6) Penjualan Stik keju sebagai hampers di Hari Raya Idul Fitri maupun hari Natal kenaikan 30%.

Target luaran di Bidang Keuangan dan SDM antara lain: (1) Peningkatan keahlian dalam menghitung laba/rugi. Mitra diharapkan paham menulis jurnal dan membuat laporan keuangan sederhana sebesar 80 % . (2) Adanya bantuan modal dari Lembaga keuangan. Bantuan modal diharapkan didapat dari perbankan sebesar 20%. (3) Adanya penambahan jumlah tenaga kerja. Penambahan jumlah tenaga kerja yang diharapkan adalah 2 orang. 1 orang untuk membantu distribusi, 1 orang lainnya untuk produksi.

Tabel 1. Penjualan Stik Keju (Tahun 2023)

No	Beban Pokok Produksi/Bulan	Penjualan Rp12000 Per pack	Laba	Hasil Produksi
1	Tepung sagu Tepung terigu Butter Anchor Keju Cheddar Plastik bungkus Gas Minyak Goreng Lain-lain	1.200.000	600.000	100pak/bln
	600.000	1.200.000	600.000	100

## 2. Pembahasan



Gambar 2: Bahan Baku yang digunakan

Berdasarkan pada gambar bahan baku yang digunakan, belum adanya ukuran atau takaran dalam pembuatan stik keju. Mitra masih menggunakan bahan baku yang premium sehingga

harga jual untuk stik keju masih terlalu mahal untuk menjangkau pasar yang lebih luas. Untuk itu Tim Pengabdian UWP mengajarkan mitra untuk bisa membuat produk dengan menggunakan bahan baku yang sesuai dengan permintaan pasar yang akan dituju.



Gambar 3: Menggilas Adonan Stik keju

Selama ini mitra hanya menggunakan sepotong kayu untuk menggilas adonan stik keju supaya adonan menjadi tipis. Untuk itu Tim Pengabdian UWP memberikan bantuan penggilas adonan kue yang lebih baik sehingga hasil adonan menjadi lebih rapi dan standar tipisnya.



Gambar 4: Memotong adonan Stik Keju

Seringkali hasil potongan stik keju masih belum standar dan putus-putus, untuk itu Tim Pengabdian UWP memberikan arahan dan ukuran untuk memotong stik keju sehingga bentuk potongan dan panjang pendeknya standar sesuai dengan kemasan yang diinginkan.



Gambar 5: Hasil Potongan Stik Keju



Gambar 6: Hasil Gorengan Stik Keju

Apabila dilihat dari gambar diatas tampak bahwa hasil gorengan stik keju masih belum baik. Hasil tersebut masih nampak kecoklatan dan agak gosong Tim Pengabdi UWP memberikan pengarahannya bagaimana cara menggoreng supaya tidak gosong tapi matang sepenuhnya.



Gambar 7: Proses Packing Sederhana

Gambar diatas menunjukkan bahwa mitra masih menggunakan cara sederhana untuk packaging produknya yang dijual di pasar tradisional yaitu dengan menggunakan lilin supaya produk tidak melempem. Tim Pengabdi membantu mitra dengan bantuan alat sealer listrik supaya proses packaging menjadi lebih cepat dan lebih rapi.



Gambar 8: Proses packaging menggunakan plastik klip.

Tim Pengabdi membantu mitra untuk menggunakan plastic klip dalam proses packagingnya untuk segmen pasar perkantoran dan kantin koperasi sehingga produk menjadi lebih higienis dan rapi



Gambar 9: Produk yang siap dijual di pasar tradisional dengan kemasan kecil 15 gram.



Gambar 10: Produk dalam Packaging yang siap dijual.

Pada gambar tersebut tampak produk masih belum diberikan branding dan tidak ada media promosi untuk proses penjualannya. Untuk itu Tim Pengabdi UWP membantu mitra membuat Instagram dan google business supaya pemasaran stik keju ini menjadi lebih luas segmen pasarnya. Tim Pengabdi juga membantu membuatkan stiker dan memberikan branding dengan nama “Camilan Mbak Noer” sehingga produk tersebut dikenal dengan menggunakan nama mitra sendiri yaitu Nur Afida.



Gambar 11: Logo Brand yang ditawarkan Tim Pengabdi UWP untuk produk stik keju.

Setelah melakukan pendampingan dan pelatihan usaha Camilan Stik Keju Mbak Noer ini dengan cara mengontrol setiap minggu maka sudah mulai tampak perubahan dan hasilnya. Sebelum ada pendampingan produksi stik keju hanya produksi 100 pak per bulan. Setelah mendapatkan pendampingan produksi meningkat 20%-30% yaitu 130 pak per bulan. Produksi masih belum bisa dilakukan setiap hari karena keterbatasan tenaga kerja saat ini mengingat mitra adalah ibu rumah tangga biasa sehingga perlu motivasi dari Tim Pengabdi untuk menumbuhkan jiwa wirausaha mitra sehingga mau untuk produksi setiap hari.

Saat ini mitra juga telah mampu untuk membuat jurnal dan laporan keuangan sederhana mengenai biaya bahan baku dan penjualan. Sebelumnya mitra tidak bisa menghitung dan mengelola modal usahanya disebabkan mitra menjual produknya kareba sebatas hobi sehingga seringkali biaya tenaga kerja tidak diperhitungkan dalam biaya,

Sebelum ada pendampingan Mitra tidak seberapa memperhatikan tentang service quality tapi setelah mendapatkan edukasi dari TIM PPM. Mitra menjadi lebih memperhatikan konsumennya untuk selalu tepat waktu terutama dalam pengiriman produknya. Saat ini Mitra menjadi lebih higienis terhadap proses produksi dan kebersihan dapur serta tempat usaha, mengingat tempat usaha dan rumah yang menjadi satu maka seringkali Tim PPM menemukan proses produksi yang tidak higienis. Setelah Tim PPM memberikan bantuan peralatan maka kegiatan proses produksi menjadi lebih rapi dan bersih. Selanjutnya masalah packaging sudah terlihat rapi dan baik. Dulunya sebelum pembinaan penjualan stik keju, dikemas dalam toples yang mahal, sehingga harga jual menjadi mahal. Setelah mendapatkan pembinaan dari Tim UWP packaging stik keju disesuaikan dengan pasar yang dituju. Untuk packaging di pasar tradisional dan perkantoran menggunakan plastik klip sedangkan untuk pangsa pasar sekolah digunakan plastik yang lebih kecil dan lebih tipis karena dijual dengan harga yang terjangkau uang saku anak-anak sekolah. Sebelum ada pembinaan dari Tim PPM mitra tidak menggunakan merk untuk produknya. Namun saat ini mitra sudah membuat merk bahkan menawarkan merk premium bagi reseller yang ingin menjual produk stik keju.



Gambar 12: Peralatan untuk proses produksi Stik Keju.

Gambaran IPTEK yang dimplementasikan di usaha Stik Keju ini adalah memberikan kompor dan penggorengan yang besar untuk menunjang proses produksi dalam kapasitas besar. Mitra juga diberikan sealer untuk mengepres plastik pembungkus stik keju. Saat ini Tim PPM melihat mitra masih belum mempergunakan teknologi yang modern dan masih menggunakan alat-alat produksi yang tradisional. Penggunaan alat-alat yang lebih baik dari segi tekhnologi dapat meningkatkan kinerja proses produksi mitra.

Adapun keunggulan dari program PPM ini mitra yang dulunya sebagai ibu rumah tangga biasa yang berpenghasilan hanya dari gaji suami saja kini sudah mulai menjadi pengusaha UMKM dan mempunyai kemampuan untuk menambah pendapatan tambahan dari hasil penjualan stik keju. Sedangkan kekurangannya, dibutuhkan monitoring yang terus-menerus mengingat mitra terkadang tidak konsisten dalam berproduksi karena kesibukannya sebagai ibu rumah tangga.

#### **KESIMPULAN**

Kegiatan Program pemberdayaan Masyarakat ini dilakukan dalam rangka untuk memberikan pendampingan dan memberikan pelatihan kepada mitra yaitu Ibu Nur Afida di Jl. Gading Indah Utara gg 10 No: 5 Kecamatan Kenjeran Kota Surabaya yang letaknya sekitar 23,3 kilometer dari Universitas Wijaya Putra. Potensi yang dimiliki oleh mitra ini sangat baik karena setelah dilakukan pendampingan mitra mampu menambah pendapatan keluarga. Setelah melalui proses pendampingan maka stik keju bisa mendapatkan laba Rp. 720.000 per bulan. Dulunya sebelum mendapatkan pendampingan mitra hanya mampu mendapatkan laba Rp.600.000 perbulan, Perkembangan selanjutnya saat ini mitra sudah bisa melakukan pembukuan dan mengatur keuangan laba rugi untuk usaha stik keju. Pembrandingan juga sudah dilakukan dan mitra saat ini mempunyai 3 reseller dengan merk yang berbeda sesuai dengan

pesanan. Pemasaran yang dulunya dilakukan berdasarkan pesanan, kini sudah melayani penjualan di pasar tradisional, kantin perkantoran dan kantin sekolah. Penjualan stik keju juga sudah mulai dilakukan online. Mitra juga saat ini sudah memahami service quality layanan kepada pelanggan dengan baik, yang sebelumnya sering melakukan keterlambatan pengiriman kini sudah memberikan layanan yang baik. Kedepannya proses produksi stik keju masih bisa ditambahkan bahan atau nutrisi lain untuk produk baru yang bisa menghasilkan nilai ekonomis yaitu stik keju bayam atau stik keju semanggi yang menyehatkan. Dengan demikian kegiatan PPM ini akan sangat membantu perkembangan UKM skala mikro dan mampu sebagai pendorong pertumbuhan dan perkembangan ekonomi nasional

#### UCAPAN TERIMAKASIH

Kami mengucapkan terima kasih atas semua kontribusinya dan kerjasamanya kepada mitra yaitu Ibu Nur Afida yang telah memberikan kesempatan kepada Tim PPM untuk bisa berkontribusi dalam mengimplementasikan ilmunya secara langsung dalam bisnis usaha Stik Keju. Kami juga mengucapkan terima kasih kepada Universitas Wijaya Putra Surabaya yang telah menerima pengabdian masyarakat ini melalui hibah ABMAS Internal UWP

#### REFERENSI

- Astawan. M., Andreas.L. (2009). Khasiat Whole Grain. PT Gramedia Pustaka Utama: Jakarta
- Febriana, M. K. (2018). Pembuatan Produk Cheese Stick Penambahan Tepung Cabai Rawit Merah ( *Capsicum Frutescens L* ). ). *Pendidikan Kesejahteraan Keluarg*, 1–90.
- Halim,Indawati, K., (2021). Pendampingan Usaha Kue Kering Melalui Pengemasan Produk Dan Pemasaran Digital, *Communnity Development Journal*, Vol.2, No.3 November 2021, Hal.732-736
- Juniawati, J., Usmiati, S., & Damayanthi, E. (2015). Pengembangan Keju Lemak Rendah Sebagai Pangan Fungsional. *Jurnal Penelitian Dan Pengembangan Pertanian*, 34(1), 31.  
<https://doi.org/10.21082/jp3.v34n1.2015.p31-40>
- Prima Prihatini, (2022). Pelatihan Digital Marketing Dalam Upaya Meningkatkan Penghasilan Ibu Rumah Tangga Majelis Taklim Perempuan Kecamatan Jatiyoso, *Jurnal (Abdikan)*, 1 (2), 264-270
- Sampebua, D.,Sukainah, A.,& Yanto, S (2021). Pembuatan Stik Berbahan Dasar TepungTulang Ikan Bandeng (*Chanos Chanos*) dan Bubur Rumpit Laut (*Eucheuma cottoni*).*J Pendidik Teknol Pertan*, 7(1), 11-20
- Setyawardani.T. (2017). Membuat Keju, Yoghurt dan Kefir dari Susu Kambing. Penebar Swadaya: Jakarta
- Sudjinar, S., & Juwari, J. (2018) Pemberdayaan Potensi Masyarakat Melalui Pendampingan Umkm Dan Koperasi di Kelurahan Telaga Sari Kota Balikpapan. *Jurnal Abdi Masyarakat Ilmu Ekonomi [J.A.M.I.E.]*, 40–49.  
<http://jurnal.fem.uniba-bpn.ac.id/index.php/JAMIE>
- Winarno, G.F. (1997). Kimia Pangan dan Gizi. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama
- Zulkarnaen, H. O., & Sutopo, S. (2013). Analisis Strategi Pemasaran Pada Usaha Kecil Menengah (UKM) Makanan Ringan ( Studi Penelitian UKM Snack Barokah di Solo ). *Diponegoro Journal of Management*,2(3),108–120.