

Penerapan Teknologi Packaging dan Branding Produk Olahan Hasil Laut pada UMKM Masyarakat Pesisir sebagai Oleh-oleh Kota Lhokseumawe

Atthariq^{1*}, Amirullah², Hanif³, Akmalul Fata⁴

^{1,2,4} Jurusan Teknologi Informasi dan Komputer Politeknik Negeri Lhokseumawe

³ Jurusan Teknik Sipil Politeknik Negeri Lhokseumawe
Jln. B. Aceh Medan Km.280 Buketrata 24301 INDONESIA

^{1*}atthariq.huzaifah@pnl.ac.id

²amirullah@pnl.ac.id

³hanif@pnl.ac.id

⁴akmalulfata@pnl.ac.id

Abstrak— Kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk meningkatkan daya saing produk olahan hasil laut dari UMKM masyarakat pesisir Kota Lhokseumawe melalui penerapan teknologi packaging dan branding. Kota Lhokseumawe memiliki potensi besar dalam sektor perikanan, namun produk olahan hasil laut belum memiliki pengemasan dan strategi branding yang optimal untuk dijadikan oleh-oleh khas daerah. Melalui pelatihan dan pendampingan, kegiatan ini membantu UMKM dalam memahami pentingnya desain kemasan yang menarik serta strategi branding yang efektif guna meningkatkan nilai tambah produk, UMKM yang menjadi mitra pada kegiatan ini adalah UMKM Tuna Crispy Pak Nas. Hasil dari kegiatan ini menunjukkan bahwa penerapan teknologi pengemasan dan branding tidak hanya meningkatkan kualitas tampilan produk, tetapi juga meningkatkan minat pasar, daya saing, dan potensi produk sebagai oleh-oleh khas Kota Lhokseumawe. Selain itu, kegiatan ini juga berhasil meningkatkan perekonomian masyarakat, khususnya UMKM pesisir pantai, melalui peningkatan penjualan dan pendapatan. UMKM yang terlibat merasakan dampak positif terhadap peningkatan penjualan dan pengenalan produk di pasar lokal maupun nasional.

Kata kunci— UMKM, produk olahan hasil laut, Tuna Crispy Pak Nas, teknologi pengemasan

Abstract— This community service activity aims to enhance the competitiveness of processed seafood products from coastal community UMKM in Lhokseumawe City through the application of packaging and branding technology. Lhokseumawe has great potential in the fisheries sector, but processed seafood products have yet to achieve optimal packaging and branding strategies to be promoted as distinctive regional souvenirs. Through training and mentoring, this activity assists UMKM in understanding the importance of attractive packaging design and effective branding strategies to increase product value. The UMKM partner for this activity is "Tuna Crispy Pak Nas." The results show that the implementation of packaging technology and branding not only improves the visual quality of the product but also increases market interest, competitiveness, and the potential of the product as a signature souvenir of Lhokseumawe City. Additionally, this activity has successfully improved the local economy, especially for coastal UMKM, by boosting sales and income. The UMKM involved experienced positive impacts on sales growth and product recognition in both local and national markets.

Keywords— MSMEs, Processed seafood products, Tuna Crispy Pak Nas, Packaging technology

I. PENDAHULUAN

Di pesisir Kota Lhokseumawe, Aceh, kehidupan sehari-hari banyak dipengaruhi oleh hasil laut yang melimpah. Salah satu komoditas unggulan adalah ikan tuna, yang pada musim-musim tertentu mengalami kelimpahan yang signifikan. Namun, dengan kelimpahan ini seringkali juga datang penurunan harga jual, menyebabkan kekhawatiran bagi para nelayan dan pelaku usaha lokal. Dari situ muncul sebuah ide brilian untuk mengolah ikan tuna menjadi produk bernilai tambah yang lebih tahan lama dan dapat menjadi oleh-oleh khas Kota Lhokseumawe.

Ide untuk mengolah ikan tuna menjadi olahan tuna crispy adalah langkah strategis yang memanfaatkan potensi kelimpahan ikan tuna pada musim tertentu dan mengubahnya menjadi produk dengan nilai jual yang lebih tinggi dan stabil. Dengan proses pengolahan yang tepat, ikan tuna dapat diubah menjadi camilan lezat dan bergizi yang dapat dinikmati oleh banyak orang serta memiliki daya tahan yang lebih lama dibandingkan ikan segar. Olahan tuna crispy dapat menjadi pilihan oleh-oleh yang menarik bagi wisatawan yang berkunjung ke Kota Lhokseumawe, serta menjadi produk yang diminati oleh penduduk lokal sebagai camilan sehari-hari atau sebagai hadiah untuk kerabat dan teman.

Proses pengolahan ikan tuna menjadi olahan tuna crispy melibatkan beberapa tahapan. Pertama-tama, ikan tuna dipilih dengan teliti untuk memastikan kualitasnya. Kemudian, ikan dipotong dan dibersihkan, lalu diproses dengan menggunakan teknik pengeringan khusus untuk menghasilkan tekstur yang renyah dan kering. Berbagai bumbu dan rempah-rempah lokal dapat ditambahkan untuk memberikan rasa yang khas dan menggugah selera. Setelah itu, olahan tuna crispy dikemas secara higienis dan menarik untuk mempertahankan kualitasnya selama penyimpanan dan distribusi.

Selain menghasilkan produk olahan tuna crispy yang berkualitas, langkah ini juga memberikan dampak positif pada perekonomian lokal. Dengan meningkatnya nilai tambah dari produk olahan tuna crispy, para nelayan dan pelaku usaha lokal akan mendapatkan pendapatan yang lebih stabil dan meningkat, terlepas dari fluktuasi harga ikan segar di pasar. Selain itu, adanya produk baru ini juga menciptakan lapangan kerja baru di sektor pengolahan ikan, baik itu dalam hal produksi, pengemasan, maupun pemasaran.

Tidak hanya itu, olahan tuna crispy juga memiliki potensi untuk mempromosikan pariwisata lokal di Kota Lhokseumawe. Sebagai oleh-oleh khas yang unik dan lezat, produk ini dapat menjadi daya tarik tambahan bagi wisatawan yang berkunjung ke kota ini. Dengan promosi yang tepat,

olahan tuna crispy dapat menjadi salah satu ciri khas dari destinasi wisata Kota Lhokseumawe

Mitra dalam kegiatan PKM ini merupakan mitra produktif yang merupakan UMKM binaan P3M Politeknik Negeri Lhokseumawe, yang merintis usaha pengolahan hasil laut yaitu pengolahan ikan tuna menjadi produk ikan tuna crispy. Produk olahan ikan tuna (UMKM Tuna Crispy Pak Nas) dengan beberapa ukuran yang masih menggunakan kemasan plastik tanpa di sealer ditunjukkan pada gambar 1.



Gambar 1. Produk olahan ikan tuna (UMKM Tuna Crispy Pak Nas) dengan beberapa ukuran yang masih menggunakan kemasan plastik tanpa di sealer.

Usaha Tuna Crispy ini masih berfokus pada produksi olahan ikan tuna menjadi camilan kering. UMKM ini memiliki segi produksi dan manajemen yang terorganisir dengan cukup baik. Berikut uraian mengenai segi produksi dan manajemen usaha Mitra UMKM “Tuna Crispy Pak Nas”:

A. Segi Produksi

Pengadaan Bahan Baku: Mitra UMKM Tuna Crispy melakukan pengadaan bahan baku ikan tuna segar dari nelayan lokal atau pasar ikan terdekat. Proses ini memastikan kualitas bahan baku yang digunakan dalam produksi.

Pengolahan: Setelah bahan baku diperoleh, dilakukan proses pemotongan dan pembersihan ikan tuna secara teliti untuk memastikan kebersihan dan kualitas produk akhir. Selanjutnya, dilakukan proses pengeringan ikan dan penggorengan dengan menggunakan teknik khusus agar menghasilkan tekstur yang renyah pada Tuna Crispy. **Penambahan Bumbu dan Rasa:** Pada tahap ini, dilakukan penambahan berbagai bumbu dan rempah-rempah lokal untuk memberikan rasa yang khas dan menggugah selera pada Tuna Crispy. Proses ini memerlukan keahlian dan pengetahuan tentang komposisi bumbu yang tepat.

Pengemasan: Setelah proses pengolahan selesai, Tuna Crispy dikemas sesuai dengan ukuran berat yang dipesan oleh konsumen. Pengemasan dilakukan dengan cara yang sederhana menggunakan plastik kiloan atau plastik bungkus gula yang ditunjukkan pada gambar 1, alat bakar dan karet untuk mengemas.

B. Segi Manajemen Usaha

Perencanaan Produksi: Manajemen UMKM Tuna Crispy Pak Nas melakukan perencanaan produksi yang cermat berdasarkan permintaan pasar, ketersediaan bahan baku, dan kapasitas produksi. Hal ini dilakukan untuk menghindari kelebihan atau kekurangan stok produk.

- **Manajemen Kualitas:** UMKM ini memiliki sistem manajemen kualitas yang sudah lumayan bagus. Hal ini mencakup pengawasan mutu bahan baku, pengawasan proses produksi. **Manajemen Persediaan:** Manajemen UMKM Tuna Crispy memantau persediaan bahan baku dan produk jadi secara berkala. Hal ini dilakukan untuk menghindari kekurangan bahan baku yang dapat mengganggu kelancaran produksi dan juga untuk menghindari kelebihan persediaan yang dapat menimbulkan kerugian.
- **Pemasaran dan Penjualan:** Mereka melakukan promosi secara manual dan menitipkan barang di toko-toko yang ada dipasar kota lhokseumawe.
- **Keuangan:** Manajemen keuangan UMKM masih melakukan pencatatan secara manual pada buku kas.

Dengan segi produksi dan manajemen yang terorganisir dengan baik, Mitra UMKM Tuna Crispy mampu menghasilkan produk berkualitas tinggi dan menjalankan operasional usaha dengan efisien. Hal ini membantu mereka dalam memenuhi permintaan pasar, membangun reputasi bisnis yang baik, dan mencapai kesuksesan dalam jangka panjang.

II. METODOLOGI PELAKSANAAN

Kegiatan pengabdian pada mitra UMKM olahan produk ikan tuna crispy bertujuan untuk memberikan bantuan dan dukungan kepada UMKM dalam meningkatkan kualitas produk, efisiensi produksi, serta memperluas jangkauan pasar. Dalam metode pelaksanaannya, akan digunakan pendekatan yang inklusif dan partisipatif, di mana kolaborasi antara pengajar, mahasiswa, dan pengusaha UMKM akan menjadi kunci utama dalam kesuksesan kegiatan ini.

Langkah-langkah Pelaksanaan

1. Identifikasi Kebutuhan dan Potensi

Langkah awal dalam pelaksanaan kegiatan adalah mengidentifikasi kebutuhan dan potensi yang dimiliki oleh UMKM olahan produk ikan tuna crispy. Ini dapat dilakukan melalui survei dan wawancara langsung dengan pemilik UMKM untuk memahami tantangan yang dihadapi, kekurangan dalam produksi, serta aspirasi untuk pengembangan bisnis.

2. Pembentukan Tim Pengabdian

Setelah kebutuhan dan potensi teridentifikasi, tim pengabdian akan dibentuk, terdiri dari dosen, mahasiswa, dan pengusaha UMKM. Setiap anggota tim akan memiliki peran yang jelas dalam pelaksanaan kegiatan, seperti perencanaan, pelaksanaan lapangan, analisis data, dan evaluasi.

3. Perencanaan Kegiatan

Perencanaan kegiatan akan dilakukan secara menyeluruh, mencakup jadwal, anggaran, dan sumber daya yang dibutuhkan. Rencana tersebut akan mencakup berbagai aspek, seperti pelatihan teknis, pengembangan produk, pemasaran, dan manajemen produksi.

4. Pelatihan Teknis

Kegiatan ini akan mencakup pelatihan teknis bagi pemilik UMKM dan karyawan terkait dalam berbagai aspek produksi, seperti teknik pengolahan ikan, penggunaan

peralatan, teknik pengemasan, dan standar kebersihan sanitasi. Pelatihan juga akan mencakup pengenalan tentang cara menggunakan kompor Oli bekas untuk penggorengan, yang akan membantu UMKM mengurangi biaya produksi.

5. Pengembangan Produk

Dalam pengembangan produk, tim pengabdian akan bekerja sama dengan UMKM untuk mengidentifikasi peluang untuk memperbaiki dan memperkaya produk ikan tuna crispy mereka. Ini mungkin meliputi variasi rasa, penambahan bahan tambahan yang inovatif, atau penggunaan bahan baku yang berkualitas lebih baik.

6. Pengoptimalan Proses Produksi

Tim pengabdian akan membantu UMKM dalam mengoptimalkan proses produksi mereka untuk meningkatkan efisiensi dan kualitas produk. Ini meliputi identifikasi proses-proses yang memerlukan perbaikan, penyesuaian alur produksi, dan penggunaan teknologi yang tepat guna.

7. Pemasaran dan Strategi Penjualan

Kegiatan ini akan mencakup pengembangan strategi pemasaran yang efektif untuk meningkatkan visibilitas dan penetrasi pasar produk ikan tuna crispy UMKM. Ini mungkin melibatkan pengembangan materi promosi, strategi branding, dan ekspansi pasar melalui saluran distribusi yang lebih luas.

8. Manajemen Usaha dan Keuangan

Tim pengabdian akan memberikan pelatihan tentang manajemen usaha dan keuangan kepada pemilik UMKM untuk membantu mereka mengelola bisnis mereka dengan lebih efektif. Ini mencakup perencanaan anggaran, pemantauan biaya produksi, dan perhitungan harga yang tepat.

9. Pendampingan dan Evaluasi

Selama pelaksanaan kegiatan, tim pengabdian akan memberikan pendampingan langsung kepada UMKM untuk memastikan implementasi strategi dan perbaikan berjalan dengan baik. Evaluasi berkala akan dilakukan untuk memantau kemajuan, mengidentifikasi kendala, dan mengevaluasi dampak kegiatan.

10. Dokumentasi dan Diseminasi Hasil

Seluruh proses pelaksanaan kegiatan akan didokumentasikan secara cermat, termasuk catatan pelatihan, hasil pengembangan produk, dan evaluasi kemajuan. Informasi dan temuan yang diperoleh akan didiseminasi melalui berbagai saluran, seperti seminar, konferensi, dan publikasi ilmiah, untuk mendukung penyebaran pengetahuan dan pembelajaran yang berkelanjutan.

Melalui pendekatan kolaboratif dan partisipatif ini, diharapkan kegiatan pengabdian pada mitra UMKM olahan produk ikan tuna crispy dapat memberikan manfaat yang signifikan bagi pengusaha UMKM dalam meningkatkan kualitas produk, efisiensi produksi, dan pemasaran, sehingga mendukung pertumbuhan dan keberlanjutan bisnis mereka.

Dalam kegiatan ini juga TIM PKM Politeknik Negeri Lhokseumawe akan memberikan teknologi dan desain produk ke pada mitra antara lain:

1. Desain Logo dan Kemasan

2. Alat Sealer Kemasan yang Baik
3. Kompor Oli Bekas
4. Memfasilitasi perizinan dan label halal

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada kegiatan pengabdian ini, tim pelaksana yang ditugaskan oleh Pusat Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (P3M) Politeknik Negeri Lhokseumawe berhasil memberikan solusi konkret kepada mitra UMKM, yaitu "Tuna Crispy Pak Nas". UMKM ini merupakan salah satu pelaku usaha di wilayah pesisir Kota Lhokseumawe yang bergerak di bidang pengolahan hasil laut, khususnya ikan tuna. Meskipun produk "Tuna Crispy Pak Nas" telah memiliki potensi besar dalam pasar lokal, terdapat beberapa kendala yang menghambat pertumbuhan usaha tersebut, khususnya dalam hal pengemasan, branding, perizinan, dan legalitas produk. Oleh karena itu, tim pelaksana memberikan serangkaian solusi untuk mengatasi permasalahan ini melalui penerapan teknologi packaging, desain logo, kemasan, serta membantu dalam pengurusan izin usaha dan sertifikasi halal, ditunjukkan pada gambar 2.



Gambar 2. Alat sealer kemasan yang diterapkan pada UMKM Pak Nas pada kegiatan pengabdian

Salah satu aspek utama yang dibantu oleh tim pengabdian adalah penerapan teknologi packaging. Pengemasan yang baik memiliki peran penting dalam menjaga kualitas dan daya tahan produk, terutama untuk produk olahan laut seperti tuna crispy. Tim pengabdian memberikan solusi berupa teknologi pengemasan yang lebih modern dan higienis, yang tidak hanya berfungsi untuk melindungi produk tetapi juga meningkatkan daya tarik visualnya. Pengemasan yang menarik dan fungsional membantu meningkatkan minat konsumen serta memberikan kesan profesional terhadap produk.

Selain teknologi packaging, tim pelaksana juga membantu UMKM "Tuna Crispy Pak Nas" dalam mendesain logo dan kemasan produk. Logo yang unik dan mudah diingat sangat penting untuk membangun identitas merek, sementara desain kemasan yang menarik mampu menarik perhatian calon pembeli di pasaran. Dalam proses ini, tim bekerja sama dengan mitra untuk menciptakan logo dan desain kemasan yang sesuai dengan karakteristik produk serta pasar yang ingin ditargetkan. Dengan demikian, produk ini tidak hanya memiliki kualitas yang baik, tetapi juga memiliki identitas visual yang kuat, yang dapat membantu dalam membangun loyalitas pelanggan ditunjukkan pada gambar 3 dan 4.



Gambar 3. Rancangan label kemasan dan logo yang telah diterapkan pada produk mitra UMKM Tuna Crispy Pak Nas

Selain aspek branding dan pengemasan, tim pelaksana juga memberikan pendampingan dalam hal perizinan usaha. Sebagai UMKM yang terus berkembang, perizinan usaha menjadi hal krusial untuk memastikan legalitas dan kepercayaan dari konsumen. Tim membantu Pak Nas dalam mengurus berbagai perizinan usaha yang diperlukan, mulai dari izin edar hingga labelisasi produk. Dengan adanya perizinan yang lengkap, produk "Tuna Crispy Pak Nas" dapat didistribusikan dengan lebih luas, baik di pasar lokal maupun nasional.



Gambar 4. Produk Tuna Crispy Pak Nas yang telah menggunakan kemasan baru dari hasil pengabdian ini.

Salah satu pencapaian penting dalam kegiatan ini adalah berhasil membantu UMKM mendapatkan sertifikasi halal dari Halal Indonesia. Sertifikat halal merupakan aspek penting dalam menjangkau pasar yang lebih luas, terutama di negara dengan mayoritas penduduk Muslim seperti Indonesia. Tim memberikan pendampingan penuh kepada mitra dalam proses pengurusan sertifikasi halal, mulai dari persiapan dokumen hingga verifikasi lapangan oleh lembaga yang berwenang. Dengan adanya sertifikat halal, produk "Tuna Crispy Pak Nas" tidak hanya dapat diterima oleh lebih banyak konsumen, tetapi juga meningkatkan kepercayaan dan kredibilitas produk di mata masyarakat, ditunjukkan pada gambar 5



Gambar 5 Sertifikat produk halal Indonesia yang diterbitkan untuk produk UMKM Tuna Crispy Pak Nas



(a)



(b)

Gambar 6 a. Tim pengabdian P3M Politeknik Negeri Lhokseumawe menyerahkan alat sealer kemasan produk ke mitra b. Tim melakukan foto bersama mitra pada akhir kegiatan pengabdian.

Secara keseluruhan, kegiatan pengabdian yang dilaksanakan oleh tim P3M Politeknik Negeri Lhokseumawe ini berhasil memberikan dampak positif bagi mitra UMKM "Tuna Crispy Pak Nas". Penerapan teknologi packaging, desain logo dan kemasan, serta bantuan dalam pengurusan perizinan dan sertifikasi halal, semuanya berkontribusi dalam

meningkatkan daya saing produk di pasar. Dengan adanya dukungan tersebut, diharapkan UMKM ini dapat berkembang lebih pesat dan mampu bersaing secara lebih efektif di pasar yang semakin kompetitif.

IV. KESIMPULAN

Kegiatan penerapan iptek packaging dan branding pada produk khas olahan hasil laut UMKM Tuna Crispy Pak Nas membawa dampak positif yang signifikan. Beberapa kesimpulan yang dapat diambil adalah:

1. Peningkatan Daya Tarik Produk: Dengan penerapan desain kemasan yang menarik dan fungsional, produk Tuna Crispy Pak Nas menjadi lebih menarik bagi konsumen. Kemasan yang baik mampu menciptakan kesan pertama yang positif dan membedakan produk dari kompetitor.
2. Peningkatan Citra Merek: Branding yang efektif berhasil meningkatkan citra dan kepercayaan konsumen terhadap produk. Identitas merek yang kuat membantu produk Tuna Crispy Pak Nas lebih mudah diingat dan diakui.
3. Peningkatan Penjualan: Kombinasi kemasan yang menarik dan branding yang kuat terbukti meningkatkan minat beli konsumen, yang pada gilirannya meningkatkan penjualan produk.
4. Perluasan Pasar: Dengan kemasan yang lebih profesional dan branding yang baik, produk ini berhasil menjangkau pasar yang lebih luas, termasuk peluang ekspor ke luar negeri.
5. Efisiensi Biaya: Penerapan teknologi dalam packaging juga berkontribusi pada efisiensi biaya produksi dan distribusi, yang membantu meningkatkan profitabilitas UMKM.

Berdasarkan hasil kegiatan ini, beberapa saran yang dapat diberikan untuk pengembangan UMKM Tuna Crispy Pak Nas ke depannya adalah:

1. Konsistensi dalam Branding: Tetap konsisten dalam mempromosikan identitas merek. Hal ini mencakup penggunaan logo, warna, dan gaya komunikasi yang seragam di semua saluran pemasaran.
2. Inovasi Produk: Terus melakukan inovasi baik dalam hal rasa, varian produk, maupun kemasan. Inovasi yang berkelanjutan akan menjaga minat konsumen dan mencegah kejenuhan pasar.
3. Pemanfaatan Media Sosial: Maksimalkan penggunaan media sosial untuk memperluas jangkauan pemasaran. Konten yang menarik dan interaktif dapat membantu meningkatkan keterlibatan konsumen.
4. Kemitraan Strategis: Jalin kemitraan dengan distributor, ritel, atau platform e-commerce untuk memperluas saluran distribusi dan meningkatkan aksesibilitas produk.
5. Pelatihan dan Pengembangan: Investasi dalam pelatihan untuk karyawan dalam hal pemasaran digital, manajemen produksi, dan peningkatan kualitas produk akan sangat bermanfaat.
6. Monitoring dan Evaluasi: Secara berkala lakukan monitoring dan evaluasi terhadap strategi branding dan kemasan yang telah diterapkan. Hal ini penting untuk memastikan strategi yang dilakukan efektif dan dapat disesuaikan dengan tren pasar yang berubah.

Dengan terus melakukan inovasi dan mempertahankan kualitas, UMKM Tuna Crispy Pak Nas dapat terus tumbuh dan menjadi pemimpin pasar dalam industri olahan hasil laut.

REFERENSI

- [1] Margaretha Ardhanari, Gratianus Edwi Nugrohadi, 2022, Pendampingan Packaging Dan Branding Pada Umkm Produk Khas Olahan Hasil Laut di Kelurahan Sukolilo Baru – Kenjeran, Surabaya. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Applied*, Vol. 1, No. 1, 2022. <https://jurnal.unej.ac.id/index.php/JPMA>
- [2] Ardhanari, Margaretha, Gratianus Edwi G, Adriana Anteng A, 2018, Holistic Integrative Development Strategies of Women Micro Entrepreneurs In Coastal Surabaya. *Academy of Entrepreneurship Journal*. 24, Issue 3, 1528-2686-24-3-168.
- [3] Meri Prasetyawati dkk. 2022. Pelatihan Pembuatan Desain Kemasan Untuk Meningkatkan Pemasaran Pada Umkm Olahan Makanan Di Kelurahan Kelapa Dua Wetan. <http://jurnal.umj.ac.id/index.php/semnaskat>. E-ISSN: 2714-6286
- [4] Mukhlis M, L. A. (2022). Pelatihan Pembuatan Kemasan Produk-Produk Rumahani Bagi Masyarakat Di Desa Toniku. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*.
- [5] Soni Trison, S. N. (2020). Pelatihan Desain Kemasan Produk dan Media Pemasaran Online UMKM di Kelurahan Kukusan Kota Depok. *Jurnal Pusat Inovasi Masyarakat*, 159-166.
- [6] Mulyadi, S. (2007). *Ekonomi Kelautan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada. Raznilawati, Z., (2017). Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada Cafe Enzyme. *Jurnal humano*, Vol 8, No 1 (2017)