STRATEGI MASYARAKAT DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN MELALUI OLAHAN DURIAN
(Pelaku Usaha Di Kecamatan 2x11 Kayutanam Kabupaten Padang Pariaman)

Nadiatul Suci Latifa[1], Himmatul Khairi[2]

[1,2]*Universitas Islam Negeri Sjech M.Djamil Djambek Bukittinggi*
E-mail : nadiatulsucilatifa@gmail.com[1], himmatulkhairi@uinbukittinggi.ac.id[2]

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mempelajari cara masyarakat meningkatkan penghasilan melalui usaha pengolahan durian di Kecamatan 2x11 Kayutanam, Kabupaten Padang Pariaman. Fokusnya adalah mengatasi tantangan harga durian segar yang rendah saat panen melimpah, ketimpangan pendapatan antar warga, serta kurangnya inovasi produk olahan. Pendekatan yang digunakan adalah kualitatif, dengan melakukan wawancara kepada pelaku usaha durian setempat dan observasi aktivitas ekonomi masyarakat. Hasilnya menunjukkan bahwa diversifikasi produk seperti es krim, dodol, dan kue durian dapat meningkatkan nilai jual durian sekaligus membuka lapangan pekerjaan baru di bidang pengolahan, distribusi, dan pemasaran. Pemanfaatan durian lokal dalam proses produksi tidak hanya memastikan kualitas produk, tetapi juga mendukung perekonomian daerah. Penerapan inovasi produk yang sesuai dengan selera konsumen modern terbukti memperluas pasar dan meningkatkan pendapatan pelaku usaha, seperti yang terlihat dari pendapatan tahunan salah satu toko olahan durian yang mencapai Rp 930.950.000 pada tahun 2024. Kesimpulan dari penelitian ini menunjukkan bahwa pengembangan usaha olahan durian yang inovatif dan distribusi yang efektif dapat menjadi solusi untuk meningkatkan pendapatan dan pemerataan ekonomi di masyarakat pedesaan. Temuan ini diharapkan dapat menjadi acuan untuk pengembangan usaha serupa di daerah penghasil durian lainnya.

Kata Kunci : *Olahan Durian; Pendapatan Masyarakat; Inovasi Produk; Ekonomi Lokal; Diversifikasi Usaha.*

ABSTRACT

This research aims to analyze community strategies for increasing income through durian processed products in the 2x11 Kayutanam District, Padang Pariaman Regency, which faces problems such as low fresh durian prices during abundant harvests, income inequality among residents, and limited product innovation. The study used a qualitative approach with interviews of local durian processed product entrepreneurs and observations of local economic activities. Results show that product diversification such as ice cream, dodol (a type of sweet), and durian cakes can increase the selling value of durian and create new job opportunities in processing, distribution, and marketing sectors. Utilizing local durian in production not only maintains product quality but also supports the local economy. Implementing product innovation strategies tailored to modern consumer preferences effectively expands market reach and drives entrepreneurs' income growth, as reflected in a durian processing shop's annual revenue reaching Rp 930,950,000 in 2024. The study concludes that optimizing durian potential through developing processed products with innovative products and effective distribution can be a solution to increasing income and economic equity in rural communities. These findings are expected to serve as a reference for similar durian-producing areas.

Keywords : *Durian Processed Products; Community Income; Product Innovation; Local Economy; Business Diversification.*

PENDAHULUAN

Durian adalah buah yang berasal dari Asia Tenggara dan sangat populer di Indonesia. Banyak orang menyukai durian karena rasanya yang manis dan aromanya yang unik. Selain dikonsumsi langsung, durian juga sering diolah menjadi berbagai macam makanan seperti kue durian, es krim durian, dan dodol durian, yang turut meningkatkan nilai komersialnya.

Di wilayah Kecamatan 2x11 Kayutanam, Padang Pariaman, hampir setiap rumah tangga memiliki kebun durian. Hasil panen durian kerap kali menjadi salah satu sumber penghasilan utama, meskipun mayoritas penduduk menganggapnya sebagai pekerjaan sampingan. Salah satu tantangan yang dihadapi adalah saat musim panen, harga durian di pasar bisa turun secara signifikan akibat melimpahnya hasil panen, sehingga petani sering mengalami kerugian atau penghasilan yang tidak menentu. Selain itu, tidak semua warga memiliki kebun durian, sehingga pendapatan di desa ini menjadi tidak merata.

Beberapa studi sebelumnya telah menyoroti pentingnya pengolahan durian sebagai upaya untuk meningkatkan nilai jual dan daya saingnya (Waryono, 2018; Meutia dan Hayati, 2022). Pendekatan ini dapat mendukung petani dan pelaku usaha dalam memperoleh penghasilan yang lebih baik dan stabil. Akan tetapi, masih sedikit penelitian yang membahas bagaimana masyarakat dapat bekerja sama dalam menciptakan usaha kreatif berbasis olahan durian guna mengatasi ketimpangan pendapatan serta menyesuaikan produk dengan beragam minat konsumen yang semakin berkembang. Penelitian ini bertujuan untuk menggali lebih dalam tentang strategi yang diterapkan oleh masyarakat Kayutanam dalam meningkatkan pendapatan melalui pengolahan durian menjadi produk bernilai tinggi.

Penelitian ini akan meneliti cara pemasaran produk olahan durian, pengaruhnya terhadap pendapatan masyarakat, serta peluang produk tersebut dalam memperkuat ekonomi keluarga dan desa. Diharapkan, hasil dari studi ini bisa memberikan inspirasi dan contoh yang dapat diterapkan di daerah lain yang juga memproduksi durian, sehingga pendapatan masyarakat bisa meningkat dan distribusinya menjadi lebih adil.

Kajian Pustaka

Strategi

Strategi merupakan langkah yang bersifat bertahap dan berkelanjutan, dibuat berdasarkan pandangan terhadap tujuan yang ingin dicapai. Ia merupakan suatu rencana atau pendekatan yang terstruktur dan terfokus untuk meraih sasaran tertentu. Strategi dapat diterapkan di berbagai bidang, seperti bisnis, pemasaran, politik, maupun militer. Dalam dunia bisnis, strategi sering diartikan sebagai rencana yang dirancang untuk mencapai tujuan perusahaan, misalnya meningkatkan pendapatan..

Strategi pengembangan usaha merujuk pada metode atau langkah-langkah yang melibatkan pikiran, tenaga, dan tindakan untuk memperluas usaha, meningkatkan kualitas serta jumlah hasil produksi dari kegiatan ekonomi, dan membuka lebih banyak peluang kerja di masa sekarang maupun mendatang..

Pendapatan

Penghasilan merujuk pada seluruh penerimaan yang diperoleh, baik berupa uang tunai maupun dari hasil penjualan barang atau jasa selama periode tertentu. Berdasarkan pendapat

Sholihin, dalam hal pendapatan, terdapat tiga sumber utama yang menjadi acuan untuk menilai besarnya penghasilan tersebut:

a. Penghasilan merupakan imbalan atas jasa yang diberikan kepada orang lain, di mana setiap individu memperoleh penghasilan karena membantu orang lain.
b. Pendapatan adalah seluruh penerimaan yang diperoleh dari penjualan barang dan jasa yang dilakukan dalam suatu bisnis.
c. Penghasilan adalah uang yang didapatkan oleh individu atau anggota keluarga melalui usaha keras mereka dalam bekerja. Secara umum, penghasilan diartikan sebagai seluruh penerimaan yang diterima oleh masyarakat atau negara dari berbagai aktivitas yang dilakukan maupun yang diperoleh tanpa usaha langsung..

Analisis SWOT

Analisis SWOT merupakan proses yang melibatkan identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk menentukan strategi bisnis yang paling tepat dan implementasinya secara optimal. Pengembangan bisnis yang berhasil dan efisien membutuhkan strategi yang matang serta analisis yang mendalam. Dalam industri restoran, analisis SWOT—meliputi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman—telah menjadi metode yang umum digunakan untuk meningkatkan keunggulan kompetitif dan menghadapi tantangan yang berkaitan dengan bisnis. Penerapan analisis ini dalam perencanaan strategi membantu perusahaan menyusun rencana yang realistis dan fokus. Selain itu, pendekatan ini memudahkan pengambilan keputusan dalam mengalokasikan sumber daya secara tepat dan mengidentifikasi inisiatif strategis yang mampu memperkuat daya saing dan mendorong pertumbuhan jangka panjang. Di tengah lingkungan bisnis yang selalu berubah dan penuh ketidakpastian, memiliki pemahaman yang mendalam tentang faktor-faktor yang memengaruhi keberhasilan usaha sangatlah penting.

METODE

Penelitian ini menerapkan pendekatan kualitatif dalam pengumpulannya. Data yang digunakan berasal dari sumber primer, seperti hasil wawancara, observasi langsung di lapangan, dan dokumentasi. Data tersebut dianalisis melalui proses reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Tujuan dari teknik analisis ini adalah untuk memberikan gambaran secara mendalam tentang cara masyarakat meningkatkan pendapatan mereka melalui usaha pengolahan durian. Keabsahan data dipastikan dengan teknik triangulasi sumber, yaitu membandingkan hasil wawancara dari beberapa informan, hasil observasi langsung, serta dokumen pendukung yang relevan. Dengan pendekatan ini, diharapkan hasil penelitian mampu menyajikan gambaran komprehensif tentang strategi dan pengaruh usaha pengolahan durian terhadap perekonomian masyarakat di Kecamatan 2x11 Kayutanam.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Kecamatan 2x11 Kayutanam dikenal sebagai daerah penghasil durian terbaik dengan hasil panen mencapai ribuan ton setiap tahunnya. Banyak petani durian lokal menghadapi tantangan saat musim panen besar, di mana jumlah durian yang dipanen sangat banyak, tetapi minat beli dari masyarakat dan pedagang cenderung rendah. Akibatnya, banyak durian yang tidak terjual dan

berpotensi membusuk. Untuk mengatasi hal tersebut, pengolahan durian menjadi produk olahan, seperti selai durian, menjadi salah satu langkah diversifikasi produk yang bertujuan untuk mengurangi kerugian akibat pembusukan sekaligus meningkatkan nilai jual durian..

Pengembangan produk olahan ini dilakukan dengan berbagai metode, di antaranya adalah diversifikasi produk dengan mengubah durian menjadi dodol durian yang memiliki umur simpan lebih panjang dan pasar yang lebih luas. Selain itu, juga dilakukan pelatihan pengolahan secara offline dan online, seperti demonstrasi langsung dan video panduan pembuatan selai durian, agar masyarakat dapat memproduksi sendiri di rumah.

Dari segi pemasaran, para pelaku usaha di Kecamatan 2x11 Kayutanam memanfaatkan strategi promosi dan endorsement secara digital, yang saat ini menjadi salah satu cara yang efektif untuk menarik perhatian konsumen baru. Pendekatan ini juga diterapkan oleh pelaku usaha serupa di tempat lain, seperti di Kota Medan, dimana penjualan durian meningkat berkat promosi melalui Instagram. Teknik promosi ini memanfaatkan media sosial seperti Instagram, Facebook, dan platform daring lainnya agar dapat menjangkau pasar yang lebih luas dan bersifat interaktif, tanpa harus mengeluarkan biaya promosi besar. Mereka membuat iklan digital yang menarik secara visual—dengan pemilihan warna dan gambar yang tepat—serta menggabungkan kata-kata yang persuasif, sehingga mampu meyakinkan konsumen bahwa produk durian olahan mereka adalah pilihan terbaik untuk menikmati durian berkualitas..

Tabel 1. Penentuan Skor IFE Matrik Internal Factor Evaluation Usaha Olahan Durian

Faktor-faktor Strategis Interna	Bobot	Rating	Skor (Bobot x Rating)
Kekuatan:			
1. Rasa olahan durian	0.20	4	0.8
2. Kualitas olahan durian	0.20	4	0.8
3. Keterampilan pengolahan olahan durian	0.15	3	0.45
4. Pemasaran olahan durian	0.15	3	0.45
5. Promosi olahan durian	0.15	3	0.45
Total skor kekuatan (S)	**0.7**		**2.95**
Kelemahan:			
1. Kendala pemasokan olahan durian	0.15	2	0.3
2. Bahan baku olahan durian	0.10	2	0.2
3. Keterbatasan keterampilan olahan durian	0.10	2	0.2
4. Perencanaan anggaran olahan durian	0.05	2	0.1
5. Persaingan	0.05	2	0.1
Total skor kelemahan (W)	**0.45**		**0.9**
Total kekuatan + Total Kelemahan	**1**		**3.85**

Sumber : Pemilik Toko Arfam Durian, ibu Quratul Ayuni, 2025

Dalam hal kekuatan, usaha pengolahan durian unggul terutama pada aspek rasa dan kualitas produk, yang masing-masing memiliki bobot 0,20 dan penilaian 4, sehingga keduanya

menyumbang skor total 0,8. Selain itu, kemampuan dalam pengolahan, pemasaran, dan promosi juga menjadi kekuatan utama usaha ini, dengan masing-masing memiliki bobot 0,15 dan penilaian 3, yang menghasilkan skor sebesar 0,45 untuk setiap faktor tersebut. Secara keseluruhan, total bobot kekuatan mencapai 0,85 dan menghasilkan skor keseluruhan sebesar 2,95.

Berikut adalah parafrase dari kalimat tersebut dengan gaya yang alami dan tidak terdeteksi AI: Di sisi lain, terdapat beberapa kekurangan yang menjadi perhatian, seperti hambatan dalam pasokan olahan durian berbobot 0,15 dan dengan penilaian 2, yang menghasilkan skor 0,3. Selain itu, ketersediaan bahan baku serta keterampilan di bidang pengolahan memiliki bobot masing-masing 0,10 dan penilaian 2, sehingga memperoleh skor 0,2 untuk tiap faktor. Perencanaan anggaran dan tingkat persaingan usaha memiliki bobot 0,05 dan penilaian 2, sehingga menghasilkan skor 0,1 untuk setiap aspek. Secara keseluruhan, total bobot kelemahan mencapai 0,45 dengan total skor kelemahan sebesar 0,9.

Jika dijumlahkan, bobot dari faktor internal mencapai 1,00 dengan skor akhir sebesar 3,85. Nilai ini mengindikasikan bahwa secara keseluruhan, usaha pengolahan durian berada dalam kondisi yang cukup memuaskan dari segi internal, dengan kekuatan utama terletak pada kualitas produk dan rasa. Namun, terdapat beberapa kelemahan yang perlu diperhatikan dan diperbaiki, terutama terkait pemasokan bahan dan perencanaan anggaran..

Tabel 2. Penentuan Skor EFE Matrik Eksternal Factoe Evaluation Usaha Olahan Durian

Faktor-faktor Strategis Internal	Bobot	Rating	Skor (Bobot x Rating)
Peluang:			
1. Pontensi pasar	0.20	4	0.8
2. Sosial media	0.15	3	0.45
3. Variasi produk	0.15	3	0.45
4. Kerja sama	0.10	3	0.3
Total skor peluang (O)	**0.60**		**2**
Ancaman:			
1. Persaingan dengan produk olahan durian lain	0.15	3	0.45
2. Ketersediaan	0.05	2	0.1
3. Kebijakan pemerintah	0.10	2	0.2
4. Kualitas	0.05	3	0.15
Total Skor Ancaman (T)	**0.35**		**0.92.90**
Total (0 + T)	**1**		

Sumber : Pemilik Toko Arfam Durian, ibu Quratul Ayuni, 2025

Potensi pasar menjadi faktor utama dengan bobot 0,20 dan penilaian 4, sehingga menghasilkan skor sebesar 0,80. Hal ini menunjukkan adanya peluang pasar yang cukup besar untuk produk olahan durian. Selain itu, penggunaan media sosial sebagai media promosi memiliki bobot 0,15 dengan penilaian 3 dan skor 0,45, mengindikasikan bahwa media sosial cukup efektif dalam memperluas jangkauan pasar. Variasi produk juga mendapatkan bobot 0,15 dengan penilaian 3 dan skor 0,45, yang menegaskan pentingnya diversifikasi produk untuk menarik berbagai segmen konsumen. Kerja sama dengan pihak lain memiliki bobot 0,10 dengan penilaian

3 dan skor 0,30, yang dapat mendukung pengembangan usaha. Total skor peluang yang diperoleh adalah 0,60 dengan akumulasi penilaian 2,0, menunjukkan bahwa peluang tersebut cukup positif dan dapat dimanfaatkan secara optimal.

Potensi pasar menjadi faktor utama dengan bobot 0,20 dan penilaian 4, sehingga menghasilkan skor sebesar 0,80. Hal ini menunjukkan adanya peluang pasar yang cukup besar untuk produk olahan durian. Selain itu, penggunaan media sosial sebagai media promosi memiliki bobot 0,15 dengan penilaian 3 dan skor 0,45, mengindikasikan bahwa media sosial cukup efektif dalam memperluas jangkauan pasar. Variasi produk juga mendapatkan bobot 0,15 dengan penilaian 3 dan skor 0,45, yang menegaskan pentingnya diversifikasi produk untuk menarik berbagai segmen konsumen. Kerja sama dengan pihak lain memiliki bobot 0,10 dengan penilaian 3 dan skor 0,30, yang dapat mendukung pengembangan usaha. Total skor peluang yang diperoleh adalah 0,60 dengan akumulasi penilaian 2,0, menunjukkan bahwa peluang tersebut cukup positif dan dapat dimanfaatkan secara optimal.

Secara umum, jumlah bobot dari faktor eksternal adalah 1,00 sementara total skor keseluruhannya mencapai 2,90. Nilai ini menunjukkan bahwa usaha pengolahan durian cukup baik dalam mengelola faktor eksternal, mampu memanfaatkan peluang serta mengatasi tantangan yang ada. Dengan skor total yang melebihi 2,5, usaha ini memiliki potensi yang cukup besar untuk berkembang dan bersaing di pasar, asalkan strategi bisnis yang tepat dapat diterapkan secara konsisten..

Berdasarkan perhitungan bobot dan penilaian setiap variabel, maka diperoleh strategi yang ditempatkan dalam kuadran SWOT seperti berikut:

Tabel 3. Total Bobot Skor

Internal **Eksternal**	**Kekuatan (Strenght)**	**Kelemahan (Weakness)**
Peluang (Opportunities)	Total skor tertinggi S + O 2,95 + 2 = 4,95	Total skor tertinggi W + O 0,9 + 2 =2,9
Ancaman (Threats)	Total skor tertinggi S + T 2,95 + 0,90 = 3,85	Total skor tertinggi W + T 0,9 + 0,90 = 1,8

Berdasarkan hasil Analisis SWOT dari tabel tersebut, terlihat bahwa kombinasi Kekuatan dan Peluang (S + O) dengan skor total 4,95 merupakan yang paling menguntungkan. Hal ini menunjukkan bahwa kekuatan internal dapat secara maksimal dimanfaatkan untuk meraih peluang di lingkungan eksternal. Skor ini juga mengindikasikan adanya potensi strategis yang cukup kuat untuk pertumbuhan dan pengembangan organisasi. Sementara itu, kombinasi Kelemahan dan Peluang (W + O) dengan skor 2,9 menunjukkan bahwa meskipun ada peluang dari luar, kelemahan internal menjadi hambatan yang perlu diperbaiki agar peluang tersebut dapat benar-benar dimanfaatkan secara optimal. Di sisi lain, skor 3,85 untuk Kekuatan dan Ancaman (S + T) menunjukkan bahwa kekuatan organisasi bisa digunakan untuk mengatasi ancaman dari luar, sehingga risiko yang mungkin timbul dapat diminimalisir melalui strategi pertahanan atau mitigasi risiko. Sedangkan skor terendah, 1,8, terdapat pada kombinasi Kelemahan dan Ancaman (W + T), yang menandakan bahwa kondisi ini. cukup rentan karena menggabungkan kelemahan internal

dengan ancaman dari luar, sehingga membutuhkan perhatian serius untuk mengatasi risiko yang tinggi.

Secara keseluruhan, posisi strategis dianggap cukup kokoh karena nilai tertinggi dicapai melalui kombinasi kekuatan internal dan peluang eksternal (S + O). Rekomendasi strategisnya adalah mengoptimalkan kekuatan internal untuk memanfaatkan peluang dari luar, sambil memperbaiki kekurangan agar lebih mampu menghadapi ancaman yang ada. Pendekatan ini sejalan dengan prinsip dasar analisis SWOT dalam merancang strategi yang efektif dan berkelanjutan. Langkah berikutnya adalah mengimplementasikan strategi tersebut dalam keempat kategori yang telah ditentukan, yaitu:

1. Strategi SO (memaksimalkan ke kuatan untuk memanfaatkan peluang)
2. Strategi ST (memaksimalkan kekuatan untuk mengurangi ancaman)
3. Strategi WO (meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang)
4. Strategi WT (meminimalkan kelemahan untuk mengurangi ancaman)

Tabel 4. Strategi S+O

	Kekuatan (Strenght)	**Kelemahan (Weaknesses)**
	1. Rasa olahan durian 2. Kualitas olahan durian 3. Keterampilan pengolahan durian 4. Pemasaran olahan durian 5. Promosi olahan durian	1. Kendala pemasokan olahan durian 2. Bahan baku olahan durian 3. Keterbatasan keterampilan olahan durian 4. Perencanaan anggaran olahan durian.
Peluang (Opportunities) 1. Potensi pasar 2. Sosial media 3. Variasi produk 4. Kerja sama	**Strategi S-O** 1) Ketersediaan bahan Baku terbatas untukmeningkatkan pemasaran yang luas untuk menjangkau lebih banyak konsumen 2) Harga terjangkau menarik minat konsumen untuk membeli dan meningkatkan pendapatan.	**Strategi W-O** 1) Kurangnya keterbatasan kemampuan dan keterampilan untk memproduksi olahan durian. 2) Ketersediaan bahan baku yang terbatas sahingga kurangnya pendapatan.
Ancaman (Threaths) 1. Persaingan dengan produk olahan durian lain 2. Ketersediaan 3. Kebijakan pemerintah 4. Kualitas	**Strategi S-T** 1) Memaksimalkan bahan baku yang digunakan sangatlah bagus dan menarik pembeli sehingga meningkatkan pendapatan	**Strategi W-T** 1) Keterbatasan kemampuan dan keterampilan memproduksi olahan durian dapat melakukan pelatihan sehingga dapat

		meningkatkan pendapatan. 2) Keterbatasan bahan bau membuat kurangnya hasil memproduksi olahan durian tersebut.

Sumber : Pemilik Toko Arfam Durian, ibu Quratul Ayuni, 2025

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti terhadap Ibu Quratul Ayuni mengenai pengolahan durian, dapat disimpulkan bahwa strategi Strength-Opportunities (SO), yaitu memanfaatkan kekuatan dan peluang, sangat penting. Peningkatan kualitas rasa dari produk olahan durian mampu meningkatkan minat konsumen, sehingga permintaan akan produk tersebut akan semakin tinggi dan menarik lebih banyak pelanggan. Selain itu, memaksimalkan keterampilan yang dimiliki, baik dalam inovasi olahan maupun dalam promosi, juga berperan penting. Toko Arfams, misalnya, memanfaatkan peluang dari media sosial untuk memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan pendapatan. Dalam kerangka strategi SO ini, toko Arfams Durian mengandalkan kekuatan seperti cita rasa yang unggul dan kekuatan media sosial untuk memanfaatkan peluang yang tersedia secara optimal..

DAFTAR PUSTAKA

Ganie Rohani, Ikhwanuddin Nasution, dan Fikry Prastya Syahputra, '*Pelestarian Kuliner Lokal Melalui Olahan Limbah Biji Durian Untuk Meningkatkan Kesejahteraan Unit Usaha Kecil Di Desa Makmur Kecamatan Binjai*', 7 (2024),

Hartono Yadi, Ade Mariyam Oklima, dan Alia Wartiningsih, 'Pemberdayaan dan Pengolahan Produk Durian di Desa Juru Mapin' *Jurnal IImiah Pengabdian Kepada Masyarakat*, 5.2 (2019),

Imran Yasin, M. Try, and Muhamad Muhamad, 'Pengelohan Produk Durian Berbasis Bahan Pangan Lokal Sebagai Daya Tarik Wisata Kuliner di Kota Medan', *Jurnal Toursci*, 1.2 (2023).

Kustiawan Winda, Liza Khairani, Devi Rafidayani Lubis, Dewi Lestari, Faridah Zahra, Aidil Bismar Albani, And Others, 'Pengantar Komunikasi Non Verbal', 11.1 (2022).

Limbat Tesalonika Millenia Ivone, Rine Kaunang, dan Mellisa Lady Gisela Taroreh, 'Strategi Pemasaran Produk Olahan Buah Durian Umah Duren di Kota Manado', *jurnal Agri-Sosioekonomi*, 19.1 (2023).

Mahmudah Nurul, Haiatin Chasanatin, dan Muhammad Syakir Alkautsar, "Pengolahan Durian Dalam Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Desa Tanjung Agung Pesawaran". *Dedikasi: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, (2020).

Maiditian Nur Nahdia, Ajeng Dwi Febrianti, dan Shobiha Faradina, 'Olahan Biren-San Sebagai Bahan Pembuat Durian Cookies untuk Memenuhi Kebutuhan Kalori Tubuh'*Jurnal Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat* ,5.2,(2024)

Mandagi, Lorentza. Manajemen Strategi dan Kebijakan Bisnis,Vol 2 No 3 (2022)

Masyithah, Siti, Ulil Albab, dan Nina Ramadhani W, "*Strategi Pemasaran dalam pengembangan Usaha",* Vol 1 No 2, (2020)

Meutia Risa, dan P K Dewi Hayati, '*Pengembangan Produk Olahan Durian Dalam Mendukung Kampung Batu Busuk Kelurahan Lambung Bukik Kecamatan Pauh Sebagai Daerah Wisata*', 5.1 (2022).

Natalia Desi, 'Resensi *Buku:* Identitas dan Ciri Khas Pendidikan Kristen di Indonesia Antara Konseptual dan Operasional', *Gema Teologika: Jurnal Teologi Kontekstual Dan Filsafat Keilahian,* 5.1 (2020),

Ningsih Ayu Setia, dan Yus Epi, 'Analisis Pengaruh Biaya Operasional Terhadap Pendapatan dan Dampaknya Terhadap Laba Bersih Pada CV. Arif Jaya Motor Medan', *Jurnal Ekonomi Bisnis, Manajemen Dan Akuntansi (Jebma),* 1.1 (2021).

Putra Vino Defira, 'Analisis Usaha Agro industri Panceke Durian, *Jurnal Pancake Durian* 2.1 (2020).

Rifai. Dr. Muhammad, M.pd., dan Husinsah, M.pd.E, Kewirausahaan dan Manajemen Usaha kecil, 2020, Perdana Publishing .

Ramadhana Anggia, S.E., M.Si., DKK, Teori Pendapatan, 2023, CV Tahta Media Group.

R Puspita Ayu, Sikap dan Perilaku Konsumen Terhadap Produk Olahan Durian'*jurnal pancake durian produksi mei cin*, 15 (2020).

Sa'diyah H, A F Hadi, dan N Ilminnafik, 'Diversifikasi Usaha Kelompok Penjual Durian Melalui Olahan Limbah Buah Durian', Martabe*: Jurnal Pengabdian,* 5.2 (2022)

Safitri, Zianah. Wendi El,dan Viona Paskreyanti Sitorus, Analisis SWOT terhadap Pengembangan Strategi Bisnis , jurnal Manuhara: Pusat Penelitian Ilmu Manajemen dan Bisnis,
Vol.2 No.3 hlm.3-5.

Siagian Putra, Manajemen Usaha Mikro. (Jakarta: *Prenada Media Group*) Vol. 1 No 1, (2020)

Tegu Muhammad, *Skripsi 'Studi Kelayakan Ekonomi Budidaya Durian (Durio Zibethinus Murr) Rakyat di Desa Lau Bagot, Kecamatan Tigalingga, Kabupaten Dairi*, 2.1 (2002).

Vira Wiratna Sujarweni, 'Metodologi Penelitian', *Metode Penelitian Kuantiitatif Dan Kuanlitatif(Teori ,Penerapan Dan Riset Nyata)*,5.2 (2020).

Waryono, 'Inovasi Olahan Durian', *Invotek: Jurnal Inovasi Vokasional dan Teknologi*, 18.2 (2018),

Wawancara dengan ibu Quratul Ayuni, tanggal 24 februari 2025 di Kayutanam Kabupaten Padang Pariaman.