

DAMPAK SERTIFIKASI DAN STANDARDISASI PRODUK DALAM PENINGKATAN PENJUALAN DAN DAYA SAING UMKM

Nur Anita¹⁾, Muhammad Luthfi Iznillah²⁾

^{1,2}Program Studi Akuntansi Keuangan Publik, Politeknik Negeri Bengkalis
E-mail: nuranita@polbeng.ac.id ²m.luthfiiznillah@polbeng.ac.id

Abstract

This study aims to determine the impact of certification and standardization of MSME products fostered by CSR PT Pertamina RU II Sei Pakning in increasing sales and competitiveness of MSMEs. This research is a qualitative research with descriptive method, data collection technique is done by using In Depth Interview. There are 5 representatives of business groups who are respondents in this study. The results show that certification and standardization have a strong enough impact in increasing sales and competitiveness of MSMEs. Therefore, it is important for every business actor to have product certification and carry out standardized production and operational processes in order to realize sustainable improvements which are then able to make MSMEs survive in the long term.

Keywords: MSME, Certification, Standardization, Sales, and Competitiveness.

PENDAHULUAN

Dalam dunia bisnis, inovasi dan perbaikan berkelanjutan merupakan masalah utama yang harus terus diperhatikan oleh entitas bisnis. Tuntutan karena adanya perkembangan teknologi yang semakin pesat membuat bisnis juga harus mampu beradaptasi dengan cepat. Salah satu entitas bisnis yang saat ini sedang berkembang dengan cukup pesat dan menjamur di Indonesia adalah UMKM. UMKM sebagai salah satu penggerak ekonomi nasional saat ini harus mampu mempertahankan diri di tengah gempuran berbagai macam bisnis lainnya di Indonesia. Untuk mencapai tujuan yang dimaksud, maka UMKM harus memiliki daya saing dan kemampuan menjual produk yang baik. Pada era revolusi industri 4.0, UMKM dapat lebih mudah memasarkan produknya secara online (*e-commerce*). Namun, agar produk UMKM diminati oleh konsumen, maka perlu melakukan sertifikasi dan standarisasi produk. Standarisasi adalah upaya untuk menjaga kualitas produk dan efisiensi usaha. Sementara sertifikasi merupakan kegiatan penilaian kesesuaian yang berkaitan dengan pemberian jaminan tertulis dan produk telah memenuhi regulasi. Urgensi standarisasi dan sertifikasi adalah menjamin posisi produk UKM menjadi lebih aman agar terhindar dari pelanggaran HAKI atau menghindari klaim dari pihak lain. Sistem kekayaan intelektual melindungi konsumen terhindar dari produk-

produk palsu. keberadaan HAKI pada suatu produk milik UMKM memudahkan UMKM untuk memasuki pasar karena adanya kepastian mengenai kepemilikan dan hak UMKM atas produk atau karyanya.

Agar dapat mewujudkan UMKM yang berdaya saing, maka diperlukan kontribusi dari banyak pihak dalam upaya menyelesaikan permasalahan yang dihadapi oleh pelaku UMKM selama ini. Pemerintah mengambil perhatian penuh sehingga mendorong hak cipta, hak merk segera dimanfaatkan oleh UMKM dan pemerintah memberikan fasilitasi sertifikasi dan standardisasi. Sehingga harapan dari pemerintah produk UMKM bisa masuk dikancah global. Dengan memiliki sertifikat Standarisasi pada produknya, UMKM dapat memperluas jangkauan pemasarannya. Tidak lagi skala rumahan tetapi juga bisa merambah toko ritel, super market bahkan ekspor sehingga meningkatkan daya saing usahanya untuk mampu tumbuh menjadi usaha yang berkelanjutan dengan skala usaha lebih besar (naik kelas) dalam rangka mendukung kemandirian perekonomian nasional.

Sertifikasi dan Standardisasi produk merupakan salah satu hal yang sangat urgent bagi perkembangan sebuah usaha. Hasil penelitian oleh Muhafiddah (2017) Standardisasi Mutu dapat menjaga kepercayaan konsumen akan keamanan pangan, sehingga akan meningkatkan *Sustainable Competitive Advantage*. Untuk meningkatkan keunggulan bersaing, maka UMKM harus membangun merek secara kesinambungan serta menjaga kepercayaan konsumen melalui standardisasi mutu produk yang telah di tentukan

Hasil penelitian Prasetyo (2017) menyatakan bahwa peran standarisasi dan komersialisasi sangat mendukung peningkatan produktivitas dan daya saing serta pertumbuhan ekonomi. Peran standarisasi juga mampu meningkatkan kualitas mutu produk, sehingga produk hasil industri kreatif memiliki komersialisasi yang sangat baik dan mampu meningkatkan daya saing produk. Selain itu, peran standarisasi juga memacu inovasi dan memberikan jaminan kualitas kepada konsumen. Oleh karena itu, dibutuhkan peran aktif pemerintah daerah dalam melaksanakan penerapan standarisasi produk di daerahnya guna mendukung inovasi dan daya saing produk unggulan agar lebih mampu bersaing di pasar global serta mendorong pertumbuhan ekonomi daerahnya.

Berdasarkan data Kementerian KUKM, tahun 2020, jumlah UMKM mencapai 64,2 juta Kabupaten Bengkalis menempati urutan terbanyak ke-4 se-provinsi Riau dengan

jumlah UMKM sebanyak 42.029, setelah Pekanbaru, Kampar, dan Indragiri Hilir (ukmriau.com). Dengan kontribusi terhadap PDB sebesar 61,07 persen atau senilai Rp8.573,89 triliun. UMKM juga berkontribusi dalam menyerap 97 persen dari total tenaga kerja Indonesia dan mempunyai porsi investasi sebesar 60,4 persen. (djkn.kemenkeu.go.id) Data ini menunjukkan bahwa Indonesia memiliki basis ekonomi yang kuat yang ditunjukkan dengan banyaknya jumlah UMKM serta daya serap tenaga kerja yang tinggi. UMKM terbukti kuat dalam menghadapi krisis ekonomi, mempunyai perputaran transaksi yang cepat, menggunakan produksi domestik dan bersentuhan dengan kebutuhan primer masyarakat. Oleh karenanya, sudah sepantasnya Indonesia menjadikan UMKM memiliki daya saing yang tinggi sehingga dapat lebih berkontribusi dalam perekonomian dan peningkatan kesejahteraan.

Di Kabupaten Bengkalis tepatnya di Desa Sungai Pakning Kec. Bukit Batu, PT Pertamina RU II Sei Pakning telah membina beberapa UMKM melalui program *Corporate Social Responsibility (CSR)* “Bengkalis Mahir”. UMKM yang dibina dengan konsisten berusaha meningkatkan daya saing dan penjualan mereka secara berkala. Selain itu, mereka juga fokus pada *going concern* agar dapat bertahan dalam jangka panjang. Beberapa UMKM yang dibina telah mendapatkan beberapa sertifikasi dan standardisasi produk dan beberapanya tidak. Oleh karena itu, penting untuk melihat dampak dari sertifikasi dan standardisasi terhadap peningkatan penjualan dan daya saing pada UMKM Binaan CSR PT Pertamina RU II Sei Pakning. Dengan demikian, UMKM mampu untuk membangun strategi bagaimana agar usaha yang dikembangkan dapat terus berjalan dengan meningkatkan penjualan serta daya saing sehingga mampu mencapai *going concern* dalam jangka panjang dengan sertifikasi dan standardisasi.

Berdasarkan permasalahan di atas maka penelitian ini akan mengkaji tentang “Dampak Sertifikasi dan Standardisasi Produk Terhadap Peningkatan Penjualan dan Daya Saing UMKM Binaan CSR PT Pertamina RU II Sei Pakning” Dengan rumusan masalah, Bagaimana dampak sertifikasi dan standardisasi produk terhadap peningkatan penjualan dan daya saing UMKM? sedangkan tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui dampak Sertifikasi dan Standardisasi terhadap peningkatan Penjualan dan Daya Saing UMKM.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan metode deskriptif, Teknik pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan *In Depth Interview*. Populasi dan sampel dalam penelitian ini adalah seluruh UMKM binaan CSR PT Pertamina RU II Sei Pakning, dengan responden pelaku UMKM. Dalam penelitian ini digunakan beberapa *instrument* penelitian yang terdiri atas wawancara dan observasi. Untuk wawancara terdiri atas pernyataan yang harus dijawab oleh responden mengenai aspek yang digunakan untuk mengukur dampak Standardisasi dan Sertifikasi terhadap Peningkatan Penjualan dan Daya Saing UMKM. Penelitian ini mengukur persepsi dari pelaku UMKM terkait unit bisnis yang saat ini dijalankan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Partisipan Penelitian

Partisipan yang digunakan di dalam penelitian ini merupakan para pelaku usaha UMKM dibawah binaan CSR PT Pertamina RU II Sei Pakning, Kec. Bukit Batu, Kab. Bengkalis. Wawancara penelitian dilakukan secara langsung oleh pewawancara kepada responden antara lain: Kelompok Usaha Herjamu, Madu BangDen, Usaha Maju Jaya Bersama, Tunas Makmur, dan BUMDes Mekar Jaya.

Analisis Pendahuluan

Penelitian ini meneliti mengenai dampak dari adanya Sertifikasi dan Standardisasi Usaha Terhadap Peningkatan Penjualan dan Daya Saing UMKM Binaan CSR PT Pertamina RU II Sei Pakning. Wawancara dilakukan dengan UMKM Binaan CSR dimulai dari tanggal 24 Agustus 2022

Pembahasan

Pada beberapa kelompok usaha binaan CSR PT Pertamina RU II Sei Pakning, Kec. Bukit Batu, Kab. Bengkalis terdapat kelompok usaha yang sudah mendapatkan sertifikasi dan terdapat beberapa kelompok usaha yang belum mendapatkan sertifikasi. Beberapa kelompok usaha sudah menerapkan SOP dan beberapa peraturan dan beberapa tidak memiliki SOP tertentu.

Standarisasi dan komersialisasi sangat mendukung peningkatan produktivitas dan daya saing serta pertumbuhan ekonomi sesuai dengan wawancara yang dilakukan dengan Usaha Herjamu:

“Menurut saya sertifikat halal dan yang lainnya merupakan salah satu penunjang bagi konsumen untuk membeli produk kita, kalau produk kita pasti halal. Izin P-IRT sama halal sangat dibutuhkan. Usaha saya saat ini sudah punya P-IRT dan halalnya sudah punya. Untuk Langkah-langkahnya kalo kami memang monoton sih, setelah kita ambil bahan bakunya kita langsung bagi rumah ke rumah aja, jadi pas hari H itu kita tinggal blender sekalian masak sekalian produksi. Kita konsisten, produksinya di tempat usaha. Bahan pokoknya dari kunyit, misal dalam pembelian ada bahan baku yang busuk maka kita buang langsung. Jika memang dalam produksi, teman yang produksi tidak bisa maka dia akan ngomong dan nanti dipotong 25 ribu hasil usahanya”¹

Sesuai dengan hasil wawancara diatas, kelompok Usaha Herjamu telah secara konsisten menerapkan standarisasi secara sederhana dalam proses operasional bisnisnya sehari-hari. Usaha Herjamu saat ini juga telah memiliki sertifikasi P-IRT dan Sertifikat Halal sehingga dapat menunjang produk yang mereka miliki.

“Pembeli biasanya tidak menanyakan sertifikat halal ibu, namun untuk Lembaga-lembaga mereka rata-rata menanyakan. Untuk penjualan sendiri, kalau dampaknya dari konsumen belum sih Bu, cuman kita sudah merasa puas karena jika pembeli bertanya tentang produk kita sudah punya sertifikat halal. Kalau untuk penjualan dengan pesaing belum bisa kita katakan sangat baik, namun bisa dikatakan baik. Karena pesaing semenjak kita menjual produk serupa, penjualan produk mereka menurun dan sekarang mereka sudah tidak berjualan lagi semenjak kita beroperasi. Secara tidak sadar mungkin pembeli memang mempertimbangkan sertifikasi ini bu”²

Dengan adanya sertifikasi dapat menunjang kepercayaan konsumen dan membuat konsumen merasa dilindungi (Water Quality Association, 2016). Hal ini karena sertifikasi menunjukkan adanya keamanan dari produk yang dikonsumsi oleh konsumen, sehingga sertifikasi juga mampu meningkatkan daya saing produk dengan pesaing lainnya.

“Saya takut produk saya tak laku, sejauh ini sudah laku sekitar 50 (lima puluh) botol kak. Kalau ketersediaan madu kita ambil dari orang, kalo abis dari si A kita ambil dari si B. Kita belum ada sertifikasi halal dan menurut kita itu penting karena menjamin untuk masuk ke pasar. Kita jaga kualitas dengan menjual hanya madu asli, kami juga sampaikan ke pembeli jika terdeteksi tidak asli maka boleh dikembalikan dan jika ada pemasok memalsukan madu maka kami tidak akan ambil lagi dari mereka”

Sertifikasi adalah kegiatan penilaian kesesuaian yang berkaitan dengan pemberian jaminan tertulis dan produk telah memenuhi regulasi. Kelompok Usaha Madu BangDen baru berdiri 1 (satu bulan) usaha dan belum memperoleh sertifikasi dan memiliki standardisasi produk. Namun, kelompok Usaha Madu BangDen tetap berusaha menjaga kualitas produk dengan berkomitmen hanya memasok madu asli dari supplier. Selain itu, dalam operasional sehari-hari, Madu BangDen telah menerapkan sistem kontrol secara sederhana, dengan memastikan kualitas madu dari supplier adalah madu asli serta berkomitmen untuk menerima pengembalian produk jika terdapat madu yang tidak asli dari konsumen. Selain usaha Madu BangDen, binaan CSR PT Pertamina RU II Sei Pakning lainnya adalah BUMDes Mekar Jaya. Berikut hasil wawancaranya:

“Kita BUMDes punya sabun pencuci piring, handsanitizer, sabun pel lantai, oil dari serai wangi, jamur. Menurut kita sertifikasi itu perlu. Kita punya SOP dan kita konsisten, jika ada produk yang tidak memenuhi standard atau cacat maka kita jual dengan harga murah atau dengan promo, dan kalau ada karyawan yang lalai maka akan kita tegur”⁴

BUMDes Mekar Jaya saat ini telah mengantongi kepercayaan masyarakat. Hal ini disebabkan karena BUMDes Mekar Jaya secara konsisten menjaga kualitas produk. Selain ini dengan produk yang tersertifikasi dan terstandardisasi produk BUMDes Mekar Jaya menjadi lebih unggul. Hal ini disebabkan karena sertifikasi produk dapat melindungi konsumen, memastikan kualitas produk industry, dan menjaga kualitas bisnis yang aman (Saputra and Meyilani, 2015).

“Alhamdulillah, semenjak adanya sertifikasi untuk daerah Pakning Asal terjual habis semua produk. Kami merasa lebih aman.dengan adanya sertifikasi. Setelah standardisasi juga ada peningkatan. Saat ini kami hanya punya satu pesaing di BUMDes Pakning asal. Jadi persaingannya belum begitu ketat. Di daerah pakning asal juga produk kami lebih unggul. Kalau dalam produksi kami menggunakan mesin pengaduk. Kami juga masuk di social media seperti facebook, wa, dan Instagram. Kalau di desa Pakning asal masih terpandang produk kami dibandingkan pesaing”⁵

Selanjutnya Kelompok Usaha Tunas Makmur merupakan salah satu kelompok usaha yang memproduksi berbagai olahan makanan dari nanas. Produk yang diproduksi antara lain adalah sirup nenas, keripik nenas dan berbagai olahan makanan dari bahan baku nenas lainnya. Penjualan kelompok usaha Tunas Makmur sempat mengalami kendala di karena adanya pandemic Covid-19 pada tahun 2020. Namun, kelompok usaha Tunas Makmur sudah memiliki berbagai sertifikasi diantaranya Halal, BPOM, dan P-IRT.

“Dari tahun 2017 hingga tahun 2019 produk ibu lancar. Tapi sejak covid ini produk yang antar setiap bulan kayak di Pekanbaru Dumai termasuk di daerah Pakning ini kurang laku dan terkendala penjualannya. Bahan baku juga kadang tidak ada. Kami sudah dapat sertifikasi sudah lengkap semua dari CSR Pertamina. Halal, BPOM, P-IRT. Kalau bisa punya desain kemasan yang lebih bagus biar tampak menarik. Kita juga ketika ngolah kita tengoklah kualitas bahan baku kalau tidak bagus tidak kita olah. Jika ada produk cacat tidak kita jual. Kita juga akan tegur dan potong upah pekerja jika terjadi kesalahan terus-menerus”⁶

Dengan adanya sertifikasi, penjualan dapat meningkat karena adanya kepercayaan konsumen kepada produsen. Sehingga, hal ini juga mampu meningkatkan daya saing yang dimiliki oleh produsen. Dengan pemanfaatan teknologi seperti mesin, merupakan salah satu bentuk implementasi standarisasi dalam operasional bisnis. Standarisasi adalah upaya untuk menjaga kualitas produk dan efisiensi usaha. Standard mampu meningkatkan kualitas produk yang dihasilkan. Maksud dari standar adalah untuk melakukan tindakan tanpa kesalahan, efisien dan tanpa pemborosan, standar menentukan praktik terbaik untuk pelaksanaan pekerjaan (Mlkva dkk., 2016). Selanjutnya kelompok usaha lainnya yang berada di bawah binaan CSR PT Pertamina RU II Sei Pakning adalah kelompok usaha Maju Jaya Bersama yang bergerak di bidang Holtikultura.

“Kita punya usaha pertanian bentuknya tanaman holtikultur. Usahanya sudah berjalan 7 tahunan. Kita untuk mengolah produk kita belum punya sertifikasi, karena kita masih menjual bahan baku tapi menurut kami itu perlu. Kalau untuk penanaman kita banyak baik dari cabe, kangkung, sawi, terong, pare. Kita belum masuk ke supermarket namun kita sempat dilirik pasar luar seperti Batam, Dumai, Pekanbaru dan sudah pernah masuk kesana. Kalau untuk produk ada standard contohnya packing, lainnya kelayakan hasil misalnya masih layak untuk dipasarkan gak setelah menempuh perjalanan sekian jauh. Kalau mau kirim ke Batam butuh waktu paling sedikit 24 jam. Kalau untuk pengendalian terhadap penyakit kualitas buah itu tetap. Untuk menjamin produk kami terstandar tergantung kapasitas lahan itu yang pertama, habis itu pengendalian hama penyakit, habis itu pengendalian untuk mengurangi residu-residu kimia. Jadi kita lebih cenderungnya ke organiknya untuk saat ini kita masih di semi organic”⁷

⁴Wawancara dengan BUMDES Mekar Jaya, Kamis, 25 Agustus 2022 Pukul 12.40

⁵Wawancara dengan BUMDES Mekar Jaya, 14 September 2022 Pukul 14.00

⁶Wawancara dengan Kelompok Usaha Tunas Makmur, Kamis, 25 Agustus 2022 Pukul 12.50

⁷Wawancara dengan Kelompok Usaha Maju Jaya Bersama, Kamis, 25 Agustus 2022 Pukul 13.10

⁸Wawancara dengan Kelompok Usaha Maju Jaya Bersama, Kamis, 25 Agustus 2022 Pukul 13.15

Kelompok Usaha Maju Jaya Bersama menghasilkan berbagai jenis sayuran dan memasoknya ke pasar lokal. Selain pasar lokal, kelompok usaha ini juga memasok sayuran keluar kota seperti Dumai, Pekanbaru dan Batam. Usaha Maju Jaya Bersama tidak memiliki sertifikasi produk hal ini karena kelompok ini menjual bahan baku. Namun, untuk SOP dan standardisasi produk, usaha Maju Jaya Bersama telah secara konsisten menjaga kualitas dan kesegaran sayur.

“Kita omset kalau kelompok untuk saat ini kita pas lagi kekosongan tanaman tinggal kangkung, kita lagi pengembangan tanaman cabe itu paling gaknya itu kita butuh waktu 5 bulan. Cuma kalo untuk permasalahan hasil kita gak bisa tentukan hasil perbulan kita itu berapa itu tergantung harga pasaran. Untuk memenuhi permintaan dari pasar seperti Batam, kita masih terkendala masalah bahan karena mereka mintanya kontraknya itu perminggu itu diatas 2 ton sementara penghasilan kita belum nyampe segitu. Kalau untuk produk agar tetap fresh kita coba packing dulu, kita simpan berapa hari di Gudang. Kita coba uji dulu apakah selama satu dua hari masih fresh atau ngak. Jadi setiap barang yang dikirim itu ngak sepenuhnya dikirim tetap ada yang diuji paling tidak 1 kg tetap ada yang disimpan. Kita paling sering kirim tanaman terong, Cuma kalo pas mereka permintaan mou itu kita belum berani, karena kalau udah sistem mou ini kan kita harus sudah mengadakan barang ketika mereka butuh. Jadi karena standard lahan kita disaat sekarang itu belum masuk jadi kita ndak berani. Jadi kalau tersedia dikirim, karena kita harus mengusahakan pasal lokal dulu karena diwilayah kita ini sangat sulit mendapatkan tanaman sayur segar”⁸

Usaha Maju Jaya Bersama mendapatkan kepercayaan pasar karena adanya sistem pengendalian untuk memastikan kualitas dan kesegaran dalam setiap sayur yang dihasilkan. Dampaknya produk yang dihasilkan dilirik oleh pasar luar kota seperti Dumai, Pekanbaru, dan Batam. Permintaan yang tinggi namun tidak diimbangi dengan kapasitas lahan yang dimiliki sehingga usaha Maju Jaya Bersama memiliki keterbatasan dalam memenuhi kebutuhan pasar. Hal ini menunjukkan dengan adanya sistem pengendalian dan SOP menyebabkan produk yang dihasilkan akan lebih unggul dari pesaing serupa.

Dari wawancara kelima kelompok usaha maka dapat disimpulkan bahwa dengan adanya sertifikasi dan standardisasi produk dapat meningkatkan kepercayaan diri produsen dalam memasarkan produk serta kepercayaan konsumen terhadap produk yang dipasarkan. Sertifikasi merupakan hal yang sangat penting bagi UMKM, karena dengan adanya sertifikasi pelaku UMKM merasa dimudahkan untuk masuk ke pasar dan produk yang dijual lebih mudah diterima oleh masyarakat. Selain itu, sertifikasi juga meningkatkan daya saing UMKM karena dengan adanya sertifikasi, produk memiliki

keunggulan secara tidak langsung yang mendorong konsumen memilih produk dengan mudah. Konsumen bahkan bersedia membayar harga lebih untuk memberikan insentif kepada pihak produsen agar proses produksi dan produksi yang berkelanjutan terjaga keamanannya (Tran dkk., 2022). Standardisasi sangat mendukung peningkatan produktivitas dan daya saing serta pertumbuhan ekonomi (Prasetyo, 2017). Standarisasi juga mampu meningkatkan kualitas mutu produk, sehingga produk hasil industri kreatif memiliki komersialisasi yang sangat baik dan mampu meningkatkan daya saing produk. Selain itu, standardisasi mutu juga dapat menjaga kepercayaan konsumen akan keamanan pangan, sehingga akan meningkatkan *Sustainable Competitive Advantage* (Muhafiddah, 2017).

SIMPULAN

Penelitian ini merupakan penelitian dengan metode deskriptif kualitatif yang dilakukan pada UMKM Binaan CSR Pertamina RU II Sei Pakning. Penelitian dilakukan dengan metode wawancara/*in dept interview* kepada 5 perwakilan kelompok UMKM Binaan PT Pertamina RU II Sei Pakning. Dari hasil wawancara terdapat 3 (tiga) yang sudah memiliki sertifikasi dan standardisasi (proses SOP secara sederhana untuk memastikan kualitas produk) sedangkan 2 (dua) lainnya belum. Dari hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa dalam lingkup usaha sekecil apapun sangatlah penting mempertimbangkan sertifikasi dan standardisasi produk dalam upaya untuk meningkatkan penjualan dan daya saing UMKM. Dengan adanya sertifikasi, penjualan dapat meningkat karena adanya kepercayaan konsumen kepada produsen, sedangkan standardisasi dapat meningkatkan kualitas mutu produk sehingga mampu mendukung produktivitas yang kemudian mampu meningkatkan penjualan dan daya saing UMKM. Penelitian ini memiliki keterbatasan yakni melakukan penelitian pada binaan CSR PT Pertamina RU II Sei Pakning sehingga hasil penelitian tidak bisa digeneralisasi ke semua UMKM, namun hasil penelitian menunjukkan hasil yang mencerminkan kondisi fakta dari UMKM. Penelitian selanjutnya dapat meneliti mengenai pengaruh sertifikasi dan standardisasi produk terhadap minat konsumen dalam melakukan pembelian.

DAFTAR PUSTAKA

- Míkva, Miroslava., Prajova, Vanessa., Yakimovich, Boris., Korshunov, Alexander., and Ivan Tyurin. 2016. *Standardization - one of the tools of continuous improvement*, *Procedia Engineering 149*, pp. 329 – 332.
- Maulidiyah, R., Saroh, S., & Hardati, R. N. 2020. Pengaruh Modal, Sumber Daya Manusia, Ecommerce, dan Standarisasi Produk Terhadap Daya Saing (Studi Pada Pelaku Usaha Mikro Produk Olahan di Kota Malang). *Jiagabi (Jurnal Ilmu Administrasi Niaga/Bisnis)*, Vol. 9, No. 2, pp. 358-368.
- Prasetyo, P. E. 2017. Standarisasi dan komersialisasi produk industri kreatif dalam mendukung pertumbuhan ekonomi daerah. Retrieved from <https://www.unisbank.ac.id/ojs/index.php/sendu/article/view/5092>
- Saputra M. A. and Meyilani, R., 2015. Business process improvement design of Indonesian National Standard (SNI) product certification, *International Conference on Automation, Cognitive Science, Optics, Micro Electro-Mechanical System, and Information Technology (ICACOMIT)*, pp. 46-51.
- Tran, Nhuong., Shikuku, Kelvin Mashisia., Hoffmann, Vivian., Lagerkvisst, Carl Johan., Pincus, Lauren., Akintola, Shehu Latunji., Fakoya, Kafayat Adetoun., Olagunju, Olanrewaju Femi., dan Conner Bailey. 2022. *Are consumers in developing countries willing to pay for aquaculture food safety certification? Evidence from a field experiment in Nigeria, Aquaculture, Volume – 550.*
- Water Quality Association. 2016. *5 Key Benefits of Product Certification.*
<https://www.djkn.kemenkeu.go.id/artikel/baca/14214/UMKM-Kuat-Ekonomi-Berdaulat.html> (akses 12 mei 2022)
- <https://www.ukmindonesia.id/baca-artikel/297#:~:text=Standardisasi%20dan%20sertifikasi%20memiliki%20beberapa> (akses 12 mei 2022)
- <https://www.ukmriau.com/> (akses 12 mei 2022)