



Analisis Peran Website E-Commerce Koperasi Pelita Desa dan Supply Chain Management dalam Meningkatkan Nilai Tambah Bisnis Industri Koperasi Modern

Udin Hidayat

Universitas Koperasi Indonesia

tigaputu7@gmail.com

Info Artikel

Sejarah artikel:

Diterima DDMMYY

Disetujui DDMMYY

Diterbitkan DDMMYY

Kata kunci:

e-commerce; supply

chain management;

Koperasi

Keywords :

e-commerce; supply

chain management;

cooperatives

ABSTRAK

Penggunaan teknologi *e-commerce* berbasis *website* mengubah aspek kehidupan masyarakat, termasuk koperasi. Koperasi kembali eksis dan mengalami perubahan menjadi bisnis dan industri modern berkat digitalisasi. Manajemen tata kelola koperasi, termasuk rantai pasokan, kunci dalam koperasi modern. Penggunaan *teknologi website e-commerce*, seperti Koperasi Pelita Desa, penting dalam kesuksesan koperasi. Penerapan *supply chain management* dan inovasi melalui teknologi *website e-commerce* bertujuan menciptakan nilai tambah dalam industri koperasi. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dan kuantitatif dengan wawancara dan analisis data. *Zoom Meeting* dipilih untuk efisiensi biaya dan waktu. Analisis data melibatkan *supply chain management* dan perhitungan nilai tambah dengan Teori Perhitungan Hayami. Data wawancara dan interpretasi data digunakan untuk melengkapi informasi. Penelitian ini memahami peran teknologi *website e-commerce* Koperasi Pelita Desa dan *supply chain management* dalam meningkatkan nilai tambah bisnis koperasi modern.

ABSTRACT

The use of web-based e-commerce technology is changing aspects of people's lives, including cooperatives. Cooperatives are making a comeback and transforming into modern businesses and industries, thanks to digitalization. Cooperative governance management, including the supply chain, is key in modern cooperatives. The use of e-commerce website technology, such as Pelita Desa Cooperative, is important to the success of cooperatives. The application of supply chain management and innovation through e-commerce website technology aims to create added value in the cooperative industry. This research uses qualitative and quantitative methods with interviews and data analysis. Zoom Meeting was chosen for cost and time efficiency. Data analysis involved supply chain management and value-added calculation with Hayami Calculation Theory. Interview data and data interpretation were used to supplement the information. This research understands the role of Pelita Desa Cooperative's e-commerce website technology and supply chain management in increasing the added value of modern cooperative businesses.



©2022 Penulis. Diterbitkan oleh Pascasarjana, STIE Bangkinang. Ini adalah artikel akses terbuka di bawah lisensi CC BY ND ([Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/).)

PENDAHULUAN

Penggunaan teknologi platform e-commerce berbasis website online telah mendigitalisasi berbagai aspek kehidupan masyarakat, termasuk sektor koperasi. Setelah terlupakan sebagai sistem pertama dalam perekonomian negara dengan konsep ekonomi kerakyatan (ekonomi demokrasi Pancasila), koperasi kembali eksis. Koperasi sedang beralih dari konvensional ke modern. Singkatnya, dari entitas bisnis konvensional menjadi bisnis dan industri modern karena terdigitalisasi oleh teknologi e-commerce berbasis website dan memiliki tata kelola bisnis yang baik.

Hal yang paling penting dalam koperasi modern adalah manajemen tata kelola koperasi yang baik, seperti manajemen rantai pasokan (*supply chain management*). *Supply Chain Management* mengelola dan mengkoordinasikan berbagai pihak dan aktivitas (bisnis) dalam industri koperasi dan input-output. Hal ini penting untuk memberikan kepastian pada proses hulu-hilir dalam bisnis dan industri koperasi modern (Syamsul Huda, 2021). Selain manajemen koperasi yang baik, 'cara baru' juga penting bagi koperasi modern, seperti penggunaan teknologi *website e-commerce* koperasi Pelita Desa.

Keterkaitan antara penerapan *supply chain management* dan ‘cara baru dalam berbisnis’ dengan penggunaan teknologi website e-commerce, terletak pada tujuan utamanya yaitu **menghasilkan nilai tambah** dari setiap pihak pengelola, aktivitas, usaha, atau bisnis yang terlibat dalam industri koperasi modern. Oleh karena itu, penting dipahami peran pemberdayaan teknologi website e-commerce Koperasi Pelita Desa dan *Supply Chain Management* untuk meningkatkan nilai tambah pada bisnis dan industri koperasi modern.

Dalam konteks ini, penelitian ini bertujuan untuk menjawab Terkait Bisnis dan Industri Koperasi Modern dan Terkait Website Koperasi Pelita Desa. Tujuan utama penelitian ini adalah untuk menganalisis hubungan antara kualitas dan kuantitas dalam konteks bisnis koperasi modern tanaman hias yang menggunakan website e-commerce dan mengidentifikasi metode atau pendekatan yang dapat digunakan untuk menggabungkan keduanya secara efektif. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan yang berharga bagi bisnis dan industri koperasi modern Pelita Desa dalam meningkatkan performa mereka.

Penelitian ini akan membatasi ruang lingkupnya pada sektor bisnis koperasi modern tanaman hias yang menggunakan website e-commerce. Fokus utama penelitian ini adalah pada hubungan antara kualitas peran pemberdayaan website e-commerce dan Supply Chain Management terhadap kuantitas peningkatan nilai tambah dalam konteks bisnis industrial koperasi modern tersebut. Penelitian ini tidak akan membahas aspek-aspek lain yang terkait dengan pembuatan website e-commerce, seperti proses back-end dan front-end dari website tersebut. Kami hanya berfokus pada data terkait peran penggunaan website e-commerce dan SCM tersebut yang mempengaruhi peningkatan nilai tambah bisnis industrial koperasi Pelita Desa.

METODE PENELITIAN

Pendekatan yang kami gunakan adalah gabungan dari metode kualitatif dan kuantitatif. Teknik pengumpulan data dengan wawancara meliputi pertanyaan-pertanyaan terbuka, pendekatan yang sedang muncul, dan menggunakan analisis data tekstual atau data gambar untuk informasi yang masih belum disampaikan narasumber saat wawancara berlangsung. Instrumen yang digunakan adalah *software Zoom Meeting* untuk wawancara. Analisis data yang dilakukan dengan menganalisis aspek-aspek yang terlibat dalam *Supply Chain Management* hingga perhitungan nilai tambah rupiah dan non-rupiah (ini sebagai variabel terikatnya) melalui Teori Perhitungan Hayami, dan analisis kualitatif mengenai pemanfaatan website *e-commerce* Koperasi Pelita Desa Nursery sebagai salah satu variabel bebas yang kami teliti terhadap *Supply Chain Management*. Peneliti memutuskan untuk mengumpulkan data melalui wawancara tersebut dan juga interpretasi data tekstual dan gambar secara mandiri sebagai pelengkap data wawancara sebelumnya. Kami juga memilih untuk melakukan wawancara via Zoom Meeting karena mempertimbangkan efisiensi biaya akomodasi dan waktu.

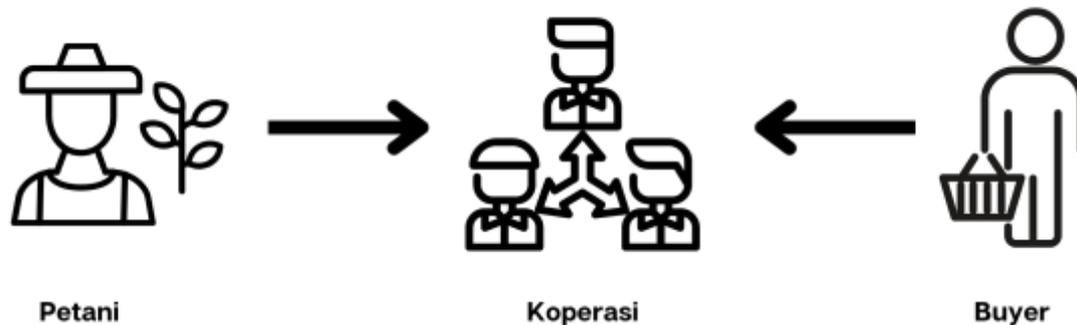
HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Terkait Website E-Commerce dalam Bisnis dan Industri Koperasi Modern Pelita Desa Landasan Koperasi Pelita Desa dalam mengembangkan bisnis tanaman hias berbasis digital/platform

Dari tahun 2020 koperasi Pelita Desa melakukan riset berbagai komoditas seperti kentang, bawang, jagung, alpukat, dan komoditas lainnya. Sesuai dengan tujuan dari pembuatan platform website yaitu meningkatkan daya jual dan daya saing komoditas agrikultur bahwa pemilihan tanaman hias sebagai komoditas yang dibudidayakan oleh Koperasi Pelita Desa dikarenakan mudah untuk dikembangkan oleh siapapun dan dimanapun tanpa harus memiliki keahlian khusus dan bisa dilakukan di tempat dengan lahan yang kecil tetapi memiliki nilai ekonomi yang tinggi.

Peran Koperasi Pelita Desa sebagai Penghubung (Hub) pihak penyedia tanaman hias dengan konsumen

Koperasi Pelita Desa ini memiliki program akselerasi ekspor yang menjadi perantara. Tidak hanya itu, Koperasi Pelita Desa juga melakukan konsolidasi tanaman hias kepada konsumen (Anggota dan Non Anggota). Platform ini menjembatani antara petani dengan buyer (pembeli), Pihak Koperasi Pelita Desa yang juga memproduksi komoditas dengan buyer.



Gambar 1. Peran Koperasi Pelita Desa sebagai Penghubung

Keunikan dari platform Koperasi Pelita Desa

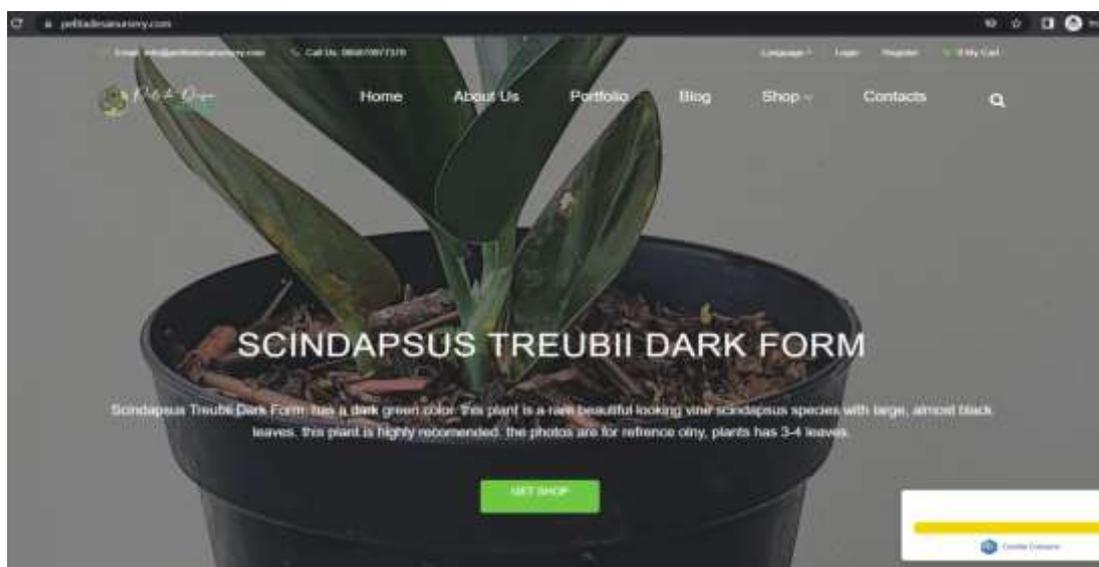
Keunikan yang dimiliki platform website Koperasi Pelita Desa diantaranya adalah mengadopsi tema Go Green seperti tujuan dari koperasinya yaitu menciptakan Ekosistem Industri masyarakat Indonesia yang didalamnya terdapat pengenalan berbagai kegiatan koperasi Pelita Desa diantaranya Pelita Desa Outbound, Pelita Desa Nursery, Pelita Desa koi Farm, Pelita Desa Workshop, Pusat Kegiatan Belajar Masyarakat Pelita Desa, dan Wisata Kuliner Pelita Desa yang dibungkus dalam platform website Koperasi Pelita Desa. Serta memiliki blog setiap kegiatan yang diselenggarakan oleh Koperasi Pelita Desa.

Sistem pemasaran tanaman hias

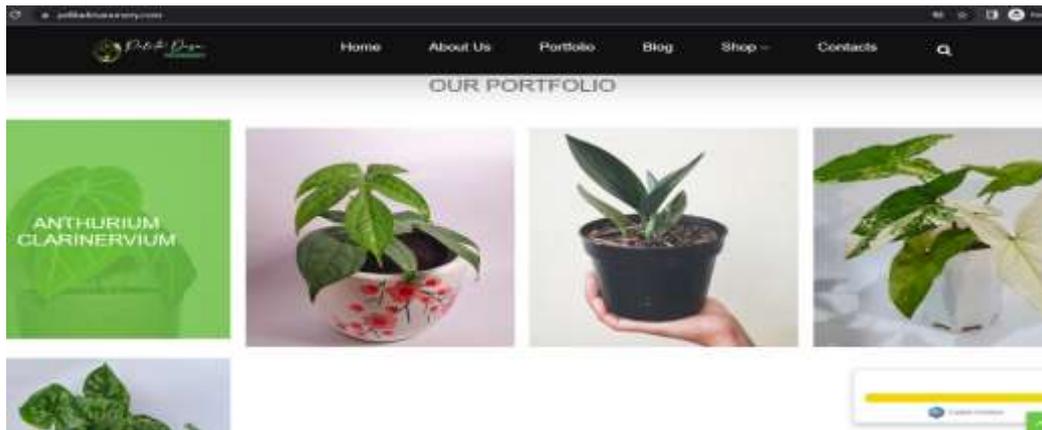
Sistem yang dipakai oleh Koperasi Pelita Desa yaitu dengan membuka agensi pihak luar negeri baik dengan pihak swasta dan juga pihak pemerintah di negara yang dituju

Fitur yang tersedia dalam platform website Koperasi Pelita Desa yang memudahkan penggunaan oleh berbagai pihak, baik pihak User (pengguna), Penjual, bahkan Koperasi

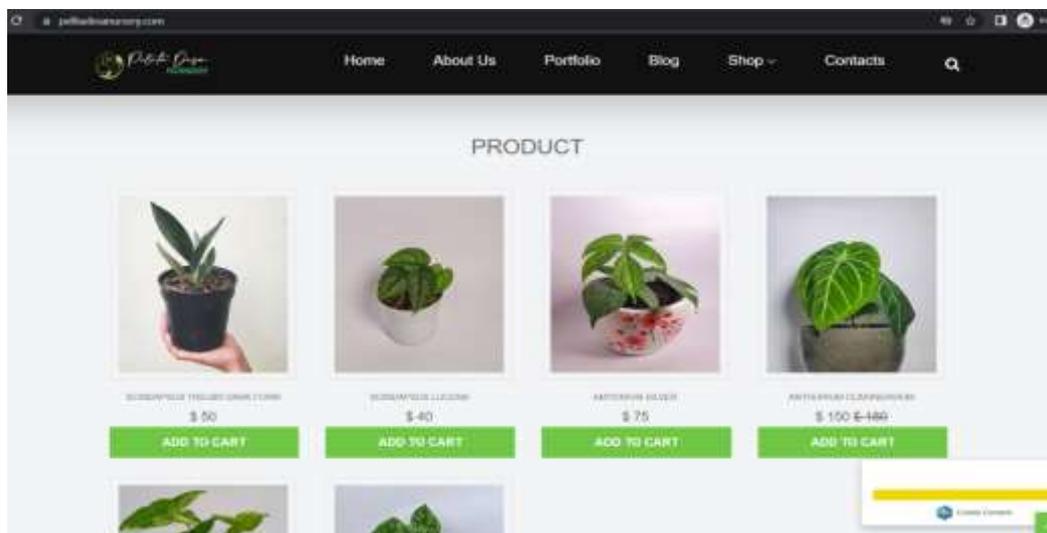
Pelita Desa Nursery ini adalah wadah bagi para petani tanaman hias. Berikut adalah company profile dari Pelita Desa Nursery: <https://youtu.be/h68ibIGPAR4>. Dalam Pelita Desa Nursery ini terdapat beberapa fitur yang memudahkan Petani serta User untuk saling terhubung. Berikut adalah Tampilan awal dari Pelita Desa Nursery:



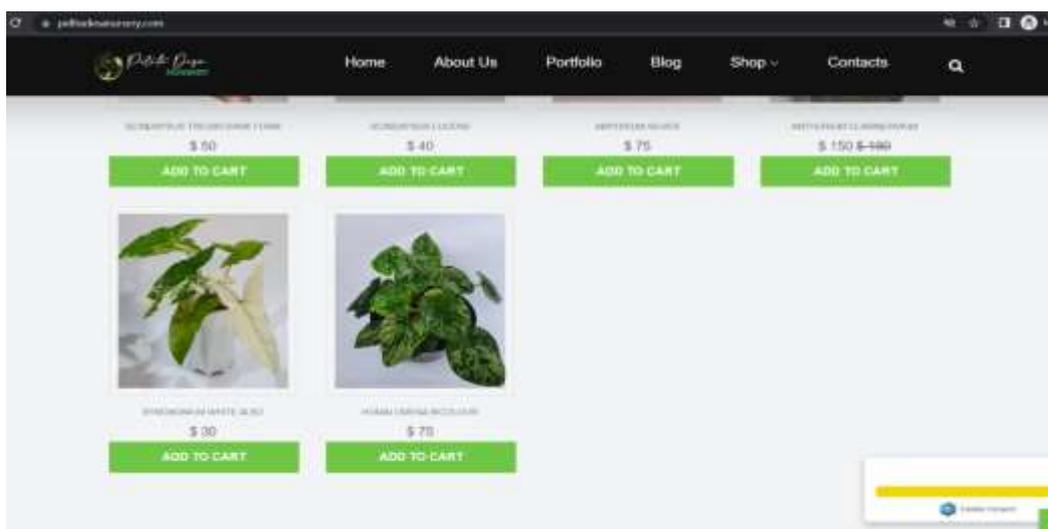
Gambar 2. Website Pelita Desa Nursery



Gambar 3. Portfolio Tanaman Hias di Pelita Desa Nursery



Gambar 4. Fitur Shop atau Marketplace untuk Melakukan Pembelian Tanaman Hias di Pelita Desa Nursery



Gambar 5. Fitur Website Pelita Desa Nursery

Salah satu fitur dalam platform website yang disediakan oleh pihak Koperasi Pelita Desa yaitu fitur Gudang Tanaman Hias yang hanya dapat diakses secara khusus oleh Supplier Tanaman Hias dan Buyer. Dalam fitur ini juga berkaitan dengan Supply Chain yang menampilkan jumlah dan jenis tanaman hias yang terupdate sehingga menciptakan konsolidasi data Koperasi Pelita Desa secara realtime. Selain itu juga User Interface yang digunakan lebih interaktif dengan menambahkan sentuhan penggunaan warna, penambahan dokumentasi berupa foto serta video untuk meningkatkan User Experience. Fitur lainnya juga adalah website Koperasi Pelita Desa ini mengadopsi teknologi Responsive sehingga pengguna (User) dapat menggunakan platform website Koperasi Pelita Desa di berbagai perangkat tanpa terkendala kehilangan satu fitur pun. Dan terdapat juga fitur alih bahasa yang tersedia dalam platform diantaranya Bahasa Indonesia, Bahasa Inggris, dan Bahasa Jepang.

Pihak yang terintegrasi dalam platform Koperasi Pelita Desa

Platform ini dibangun serta dikembangkan bertujuan memberikan pemberdayaan terhadap berbagai pihak yang terlibat baik anggota maupun non anggota. Dalam platform website ini terdapat banyak pihak yang terhubung diantaranya adalah pihak penyedia Edu Wisata yang diwadahi ke dalam Edu Wisata Outbound, pihak petani tanaman hias yang diwadahi ke dalam Pelita Desa Nursery, pihak peternak ikan Koi yang diwadahi ke dalam Pelita Desa Koi Farm, pihak Tim Pelita Desa yang menyediakan pelatihan diwadahi ke dalam Pelita Desa Workshop dan Pusat Kegiatan Belajar Masyarakat Pelita Desa, serta pihak pengolahan pangan yang diwadahi ke dalam Wisata Kuliner Pelita Desa. Selain itu juga platform ini menjadi penghubung antara pihak penjual tanaman hias dengan untuk memberikan penawaran langsung dengan pihak di berbagai negara.

Nilai tambah yang didapatkan pada saat produk dipasarkan melalui platform website Koperasi Pelita Desa

Nilai tambah yang bersifat non rupiah dengan memasarkan produk tanaman hias melalui platform website Koperasi Pelita Desa adalah (1) bertambahnya kepercayaan buyer, (2) permintaan pasar akan tanaman hias menjadi lebih banyak dan terus meningkat, (3) peningkatan jumlah negara yang bermitra dalam perdagangan ekspor dengan rata-rata per tahunnya meningkat sebanyak 4 negara, (5) peningkatan kepercayaan konsumen terhadap produk kami, dan (6) peningkatan kekuatan kerjasama dengan berbagai mitra dalam dan luar negeri.

B. Terkait Supply Chain Management dalam Bisnis dan Industri Koperasi Modern Pelita Desa Model bisnis yang dipakai koperasi Pelita Desa Nursery

Model Bisnis yang kami gunakan adalah koperasi multipihak atau serba usaha. Terdiri dari koperasi petani tanaman hias, pemasaran, dan lainnya. Anggota dari bisnis ini masih milenial, model yang digunakan berbagai pemberdayaan berbasis masyarakat yaitu dengan melakukan pembinaan terhadap petani yang ada di daerah Bogor khususnya dalam jangka luasnya yaitu di pulau Jawa dan pulau Sumatera bisnis ini melakukan konsolidasi tanaman hias membantu mereka agar tanaman hias mereka bisa diekspor. Saat ini yang eksis adalah di negara Turki dan negara Bahrain yang dalam inisiasi Oman dan Arab Saudi. Cara kerjanya melakukan konsolidasi tanaman hias di seluruh Indonesia untuk dipasarkan.

Pihak atau Aktivitas yang Terlibat dalam Bisnis dan Industri Koperasi Pelita Desa Nursery

Pihak yang terlibat dalam sebuah industry koperasi ini yaitu, para petani tanaman hias, terutama di sekitar Pelita Desa Nursery dan di Jawa, Sumatera. Banyak masyarakat luar negeri juga yang ikut terlibat dengan Pelita Desa Nursery yang bersinggungan dengan Pelita Desa Nursery tersebut.

Alasan Memilih Jenis Produk Tanaman Hias untuk dipajang pada Website E-Commerce Koperasi Pelita Desa Nursery

Dengan menggunakan website e-commerce koperasi pelita desa kami dapat menarik perhatian peminat untuk melihat produk kami tanpa harus ke tempat kami. Kami memilih tanaman yang baik untuk dipajang di website e-commerce koperasi pelita desa seperti tanaman jeruk.

Kami melakukan proses perbaikan pada tanaman hias dengan menggunakan beberapa cara seperti, arang, batu bara dan saudes pada tanaman hias. Yang kami utamakan adalah tanaman hias khususnya tanam jeruk.

Nilai Tambah Rupiah dan Non Rupiah pada Bisnis dan Industri Koperasi Pelita Desa Nursery

Nilai tambah rupiah antara lain yaitu:

- Keuntungan rupiah dari dari penjualan terutama ekspor tanaman hias yang ada.
- Terdapat nilai tambah melalui produk koperasi, produk yang dihasilkan dalam periode pertengahan Juni 2022 - Juni 2023 mencapai 1 juta produksi tanaman hias.
- Serta melakukan produksi kultur jaringan yang bertempat di belakang Universitas Padjadjaran.

Nilai tambah non rupiah yaitu:

- Semangat untuk jadi bermanfaat bagi orang lain.
- Menolong sesama.
- Menjadi pelita untuk seluruh masyarakat di berbagai daerah, khususnya petani tanaman hias.
- Peningkatan jumlah negara yang bermitra dalam perdagangan ekspor dengan rata-rata per tahunnya meningkat sebanyak 4 negara.
- Peningkatan kepercayaan konsumen terhadap produk kami.

Peningkatan kekuatan kerjasama dengan berbagai mitra dalam dan luar negeri.

Tabel 1. Perhitungan Nilai Tambah Teori Hayami

No	Variabel	Nilai	Deskripsi	Hasil Akhir
I. Output, Input dan Harga				
1	Output (kg)	(1)	Yang dimaksud Output disini adalah Banyaknya produk yang dihasilkan dalam satu kali produksi (Dalam satuan kg)	1 juta tanaman hias
2	Input (kg)	(2)	Yang dimaksud Input disini adalah banyaknya Input dari barang mentah yang digunakan untuk satu kali produksi (Dalam satuan kg)	400 bibit
3	Tenaga kerja (HOK)	(3)	Tenaga kerja yang dimaksud adalah adalah banyak pekerja yang dibutuhkan untuk satu kali produksi.	8 orang nursery; pagi jam 8-4 sore tanpa urgent (lembur sampai malam jika ada aklimalisasi data, implementasi data, pengambilan tanaman petani) 20 orang mitra pembesaran; 5 perusahaan agensi luar negeri 20 orang tim inti; tidak punya hari libur
4	Faktor konversi	$(4) = (1)/(2)$	Banyaknya output yang dapat dihasilkan dalam satuan input, maksudnya adalah anggapan produksi 1 kg tepung memerlukan 2 kg beras maka faktor konversi nya adalah 1 dibagi 2 yaitu $\frac{1}{2}$ (Rumus disamping)	= 2.500
5	Koefisien tenaga kerja (HOK/kg)	$(5) = (3)/(2)$	Banyaknya tenaga kerja yang diperlukan untuk mengolah input.	=0,02
6	Harga output (RP)	(6)	Harga jual per pcs	Aroids =Rp.749.500 Scindapsus Treubii Dark Form =Rp.749.500 Scindapsus Lucens =Rp.597.400 Amydrium Silver =Rp.1.120.125 Anthurium Clarinervium =Rp.2.240.250 Syngnonium White Albo ==Rp.448.050 Homalomena Bicolour = Rp.1.120.125 Harga total= Rp.6.320.450

No	Variabel	Nilai	Deskripsi	Hasil Akhir
7	Upah tenaga kerja (Rp/HOK)	(7)	Upah rata-rata yang diterima tenaga kerja untuk mengolah produk.	8 orang nursery= 75.000/hari
II. Penerimaan dan keuntungan				
8	harga bahan baku (Rp/Kg)	(8)	Harga beli bahan baku (Harga input dalam Rupiah per kilogram)	Harga bibit/kg 1kg ada 10 bibit=Rp.10.000 10.000x40kg= Rp.400.000
9	sumbangan input lain (Rp/Kg)	(9)	Harga input lain yang dibutuhkan untuk proses produksi (Dalam satuan Rupiah per kg)	Media tanam (Nutrisi) Rp.20,000/kg
10	nilai output (Rp/Kg)	10 = (4) X(6)	Nilai yang dihasilkan produk yang dihasilkan dari faktor konversi	2.500 x Rp.6.320.450 = Rp.15.801.125.000
11	a. nilai tambah (Rp/Kg)	(11a) = (10) – (9) – (8)	Selisih antara nilai output dikurangi sumbangan input lain dikurangi harga bahan baku.	Rp. 15.801.125.000– Rp. 20.000 – Rp. 40.0000 = Rp. 15.800.705.000
	b. rasio nilai tambah (%)	(11b) = (11a/10) x 100%	Rasio nilai tambah adalah dengan membagi Nilai tambah oleh Nilai output, setelah itu dikalikan 100%	(Rp. 15.800.705.000/Rp.15.801.125.000) 100% = 0,9999734196141098 x 100% = 99,99734%
12.	a. pendapatan tenaga kerja (Rp/Kg)	(12a) = (5) x (7) x 30 hari	Koefisien Tenaga kerja dibagi Upah tenaga kerja per pcs	=Rp1.500 x 30 =Rp.45.000
	b. pangsa tenaga kerja (%)	(12b) = (12a/11a) x 100%	Pangsa tenaga kerja didapat dengan membagi Pendapatan Tenaga Kerja oleh Nilai tambah, setelah itu dikalikan 100%	(45.000 / 15.800.705.000) × 100% =0,0002848359%
13.	a. keuntungan (Rp)	(13a) = 11a - 12 a	Keuntungan didapat dari Nilai tambah dikurangi Pendapatan Tenaga Kerja	Rp. 15.800.705.000 - Rp.45.000 = Rp.15.800.660.000
	b. tingkat keuntungan (%)	(13b) = (13a/11a) x 100%	Tingkat keuntungan didapat dengan membagi Keuntungan oleh Nilai Tambah, setelah itu dikalikan 100%	(Rp.15.800.660.000/Rp. 15.800.705.000) 100% = 0,9999716038 × 100% = 99,99716038%

Peningkatan Banyaknya Pelanggan Sebelum dan Sesudah Penggunaan Website *E- Commerce*

Pelita Desa Nursery menggunakan sebuah platform yaitu sebagai representatif, ketika Pelita Desa Nursery divalidasi oleh buyer luar negeri dan tentunya mereka sangat bertambah sekali menjadi kepercayaan mereka, tetapi dalam sebuah penjualan pelita desa nursery tidak menggunakan E-commerce ini. Tetapi pelita melakukan hard selling, ketemu dengan mereka bekerja sama dengan berbagai negara seperti Turki, Jepang, Arab, Amerika. Dan itu pun bekerjasama antara bisnis pelita desa nursery dengan mereka. Adapun sebuah E-commerce atau website itu adalah semua itu menjadi nilai tambah rupiah.

Peningkatan Laba Sebelum dan Sesudah Menggunakan *Website E-Commerce*

Dari awal sudah menggunakan platform *e-commerce*, tetapi semakin kesini ada 3 negara yang menjadi bertambah dari 1 negara tambah 5 negara. Dalam bulan Mei Juni ini bertambah, tetapi tahun 2021 hanya negara Amerika saja tahun 2022 bertambah negara Turki di tahun 2023 bertambah ada negara Bahrain dan Oman. Bulan Mei Juni ini ada 3 negara yaitu Arab, Jepang dan Kuwait.

Tabel 2. Peningkatan Laba Sebelum dan Sesudah Menggunakan *Website E-Commerce*

Rantai Pertama (Koperasi Petani Tanaman Hias)			Rantai Kedua (Website)			
Harga Pokok	Nilai Jual	Nilai Tambah	Nama Tanaman	Harga Pasar	Harga Jual	Nilai Tambah
Rp 21.000	Rp. 6.320.450	Rp. 5,920,450	Anthurium Clarinervium	Rp 21.000	Rp. 2.249.250	Rp 2.228.250
			Scindapsus Treubii Dark Form	Rp 30.000	Rp 749.750	Rp. 719.750
			Scindapsus Lucens	Rp 25.000	Rp 599.800	Rp. 574.800
			Amydrium Silver	Rp 30.000	Rp 1.124.625	Rp 1.094.850
			Syngonium White Albo	Rp 50.000	Rp 449.850	Rp 399.850
			Homalomena Bicolour	Rp 50.000	Rp. 1.124.625	Rp 1.074.625

KESIMPULAN

Koperasi Pelita Desa ini memiliki program akselerasi ekspor yang menjadi perantara. Tidak hanya itu, Koperasi Pelita Desa juga melakukan konsolidasi tanaman hias kepada konsumen (Anggota dan Non Anggota). Platform ini menjembatani antara petani dengan buyer (pembeli), Pihak Koperasi Pelita Desa yang juga memproduksi komoditas dengan buyer. Platform ini dibangun serta dikembangkan bertujuan memberikan pemberdayaan terhadap berbagai pihak yang terlibat baik anggota maupun non anggota. Adapun nilai tambah yang bersifat non rupiah dengan memasarkan produk tanaman hias melalui platform website Koperasi Pelita Desa adalah (1) bertambahnya kepercayaan buyer, (2) permintaan pasar akan tanaman hias menjadi lebih banyak dan terus meningkat, (3) peningkatan jumlah negara yang bermitra dalam perdagangan ekspor dengan rata-rata per tahunnya meningkat sebanyak 4 negara, (5) peningkatan kepercayaan konsumen terhadap produk kami, dan (6) peningkatan kekuatan kerjasama dengan berbagai mitra dalam dan luar negeri.

DAFTAR PUSTAKA

Anwar. (2013). Supply Chain Management

Hayami oleh Ruauw, dkk. (2012). Analisis nilai tambah melalui metode

Humas Kementerian Koperasi dan UKM Enam Jurusan KemenKopUKM Ciptakan Koperasi Modern.
<https://kemenkopukm.go.id/read/enam-jurus-kemenkopukm-ciptakan-koperasi-modern>

Kopmaugm. Kategori Koperasi Modern <https://kopma.ugm.ac.id/2021/09/07/kategori-koperasi-modern/>

Muharom, Y. P. (2019). Analisis Nilai Tambah Industri Pengolahan Ikan Tuna di Kawasan Pelabuhan Perikanan Samudera (PPS) Nizam Zachman Jakarta. *Jurnal Perikanan dan Kelautan* Vol.X No.2, 10-11.

Narasumber Koperasi Pelita Desa,

Sucahyowati, H. (2011). Manajemen Rantai Pasokan (Supply Chain Management). *Gema Maritim* Vol 13 No 1, 20-22.

Website Koperasi Pelita Desa Nursery:<https://www.pelitadesanursery.com/>

Website Koperasi Pelita Desa:<https://pelitadesa.com/>

Zaini, A. (2019). Nilai Tambah dan Daya Saing Produk Unggulan di Kutai Barat. Sleman: Penerbit Deepublish.