

MODEL *NETWORK CAPABILITY* PADA UKM OLAHAN HASIL LAUT. STUDI: DESA KUPANG

Achmad Ali Yuddin Hakim¹, Wahyu Eko Pujianto²
^{1,2)} Fakultas Ekonomi, Universitas Nahdlatul Ulama Sidoarjo
e-mail: aliehakim883@gmail.com

Abstrak

Artikel Info

Sejarah Artikel:

Diterima: 17 Juni 2025

Selesai Revisi: 30 Juni 2025

Dipublikasi: Oktober 2025

Kata Kunci: *Network capability, UKM, hasil laut, dynamic capability.*

UKM olahan hasil laut memiliki dampak penting dalam perekonomian di daerah yang pesisir maupun daerah yang dipasok sumber daya hasil laut. Pandangan tentang *network capability* memungkinkan mengubah proses mereka sesuai dengan kebutuhan dan tren pasar, dengan mengetahui hubungan antara pemasok, pelanggan, dan mitra bisnis lainnya. Demikian pula, memperoleh informasi dari berbagai sumber yang berbeda dapat menstimulasi proses hubungan yang ada, yang memastikan perkembangan UKM di desa

Balonggabus dan Balongdowo. Pengambilan informasi pada penelitian ini diambil dengan cara wawancara langsung kepada kepala desa Balonggabus dan Balongdowo. Kebanyakan hubungan kerja di UKM pengolahan kupang hanya bersifat lokal dan bergantung pada hubungan keluarga atau priadi, belum ada upaya lebih untuk berkolaborasi dengan pihak eksternal yang lebih besar seperti perusahaan resto bintang lima, perindustrian, dan pasar digital. UKM olahan hasil laut yang berada di Desa Balonggabus dan Balongdowo untuk saat ini masih berada di tahap awal pengembangan *network capability*, dan juga belum bisa mengaturnya dengan strategi yang baik.

Kata Kunci: *Network capability, UKM, hasil laut, dynamic capability.*

Seafood SMEs have an important impact on the economy of coastal areas and areas supplied with seafood resources. A view of network capability enables SMEs to change their processes according to market needs and trends, by knowing the relationships between suppliers, customers, and other business partners. Similarly, obtaining information from different sources can stimulate the existing relationship process, which ensures the development of SMEs. This research was conducted with a qualitative approach of descriptive type intended to explain network capability in SMEs in Balonggabus and Balongdowo villages. Information retrieval in this study was taken by means of direct interviews to the village heads of Balonggabus and Balongdowo. If it is not enough, we will explore further by interviewing several members of the Balonggabu and Balongdowo village governments. Most working relationships in kupang processing SMEs are only local and depend on family or personal relationships, there has not been more effort to collaborate with larger external parties such as five-star restaurant companies, industries, and digital markets. Seafood processing SMEs in Balonggabus and Balongdowo villages are still in the early stages of developing network capabilities, and have not yet been able to organize them with a good strategy.

Keywords: *Network Capability, SMEs, Seafood, Dynamic Capability.*

PENDAHULUAN

UKM olahan hasil laut memiliki dampak penting dalam perekonomian didaerah yang pesisir maupun daerah yang dipasok sumber daya hasil laut (Abu-Rumman et al., 2021). Menurut data statistik dinas kelautan dan perikanan Jawa Timur hasil tangkapan laut mencapai 688.608,30 Ton pada tahun 2021 dengan luas laut 209.163 H, dan nelayan yang berjumlah 86.567 orang, Jumlah ini meningkat 35,45 % dari tahun 2019 yang hasil tangkapan lautnya 508.389,46 Ton, bahkan dengan nelayan yang lebih banyak yaitu 241.737 orang nelayan (Magistretti et al., 2021). UKM yang bergerak untuk mengelola hasil laut, kemampuan memanfaatkan jaringan yang biasa disebut *Network Capability* adalah sistem penguasaan yang dapat membantu UKM untuk berkembang dengan menguasai sistem tersebut (Abu-Rumman et al., 2021).

Di Sidoarjo, Jawa timur, tepatnya didesa Balonggabus dan Balongdowo banyak UKM pengolahan hasil laut yang dipasok oleh daerah pesisir, menjadi salah satu daerah yang mampu memberikan nilai tambah secara pengolahan sumber daya hasil laut terhadap nelayan, menopang perekonomian, dan memberikan nilai tambah terhadap hasil tangkapan nelayan (Zahrotul Azizah et al., 2022). Akan tetapi UKM memiliki masa yang berkelanjutan, tak hanya bergantung pada sumber daya yang melimpah, mereka harus menghadapi daya saing yang kuat, dan mereka juga harus memposisikan diri dengan perubahan pasar, teknologi, dan peraturan pemerintah, beberapa tantangan yang harus dihadapi oleh UKM pengelola sumber daya hasil laut yaitu keterbatasan hubungan antara mitra bisnis, distributor, pemerintah, dan lembaga bisnis lain yang mendukung (Bunyamin & Kadarusman, 2022). Dengan keterangan tersebut UKM harus mengembangkan kemampuan dan mengelola *network capability*.

Banyak riset menunjukkan tentang *network capability* yang mana membahas tentang hubungan antara UKM dengan pemasoknya, hubungan dengan pemerintah, maupun hubungan dengan kompetitor (Sasono et al., 2023). Didesa Balonggabus dan Balongdowo menjadi desa yang mengolah hasil laut yaitu kupang yang akan diolah menjadi beberapa olahan makanan maupun lainnya. Menurut (Zahrotul Azizah et al., 2022) hasil laut merupakan sesuatu yang bisa dimanfaatkan sebagai penopang perekonomian dan penghasilan utama masyarakat didaerah tersebut. Akan tetapi didesa Balonggabus dan Balongdowo, masalah mulai terjadi ketika banyak nelayan yang telah berhenti karena ada pemasok dari daerah pesisir memberi jalan untuk mendapatkan kupang lebih mudah. Menurut (May et al., 2024) UKM mampu untuk membangun, memanfaatkan, dan mempertahankan hubungan dengan pihak eksternal seperti pemasok, pelanggan, dan mitra bisnis dengan *network capability*.

Pandangan tentang *network capability* memungkinkan mengubah proses mereka sesuai dengan kebutuhan dan tren pasar, dengan mengetahui hubungan antara pemasok, pelanggan, dan mitra bisnis lainnya. Demikian pula, memperoleh informasi dari berbagai sumber yang berbeda dapat menstimulasi proses hubungan yang ada, yang memastikan perkembangan UKM (Sarwar et al., 2021). UKM yang telah menjalin hubungan dengan organisasi lain condong menunjukkan penambahan nilai kinerja, *network capability* merujuk pada keahlian UKM dalam mendapatkan, mengelola, dan memanfaatkan keuntungan dari luar (Bunyamin & Kadarusman, 2022).

Penelitian sebelumnya dirasa kurang sempurna untuk menjelaskan tentang *network capability* oelh karena itu penelitian kali ini akan menggunakan teori *Dynamic apability*, yaitu kemampuan untuk beradaptasi secara cepat efektif terhadap perubahan lingkungan dengan susunann strategi (Fachrudin et al., 2021). *Dynamic capability* membantu memahami kebutuhan permintaan pasar dan peluang teknologi yang paling menjanjikan, *dynamic capability* juga mengatur sumber daya yang sering dibutuhkan untuk melakukan inovasi yang semakin banyak dan rumit dalam perubahan lingkungan yang cepat (Magistretti et al., 2021). Teori ini dapat membantu penelitian ini yang membahas tentang *network capabiliy*, karena *dynamic capability* membantu untuk mempermudah cara beradaptasi yang dinamis untuk UKM yang dimana pada saat ini perubahan lingkungan yang mulai banyak dan rumit (Hershanty & Jafrizal, 2021). Dengan demikian UKM olaha hasil laut yang ada didesa Balonggabus dan Balongdowo akan sangat terbantu dengan hubungan antara *network capability* dan *dynamic capability*.

Studi ini memberikan beberapa kontribusi yang penting. Yang pertama, Menurut Fachrudin et al., (2021), *dynamic capability* memerlukan pengembangan kopetensi UKM, mengingat UKM harus sangat peka terhadap perubahan lingkungan, sehingga UKM mampu untuk berinovasi memunculkan ide -ide baru agar mampu adaptasi denganperubahann lingkungan. Mengindra anacaman dan peluang baru, mebentuk sistem baru, menemukann aktivitas baru untk mengisi peluang adalah sistem domain dari *dynamic capability*. Yang kedua, para peneliti ini meneliti banyak studi yang telah ada sebelumnya untuk menemukan cara-cara berbeda yang digunakan oleh penelitian dalam mencapai tingkatan kapabilitas jaringan di berbagai negara (Badiei et al., 2024). Ketiga, studi ini memperluas penelitian sebelumnya dengan menggunakan Shcoolar sebagai basis data dan sumber sitasi terbesar di dunia yang menawarkan kualitas penelitian sangat baik (Azinuddin et al., 2022). Dalam studi ini, diterapkan kerangka kerja yang mengkaji hal-hal yang mendahului (Magni et al., 2022).

KERANGKA TEORI

Network Capability

Network capability menurut (Sasono et al., 2023), kemampuan perusahaan dalam mengembangkan manfaat hubungan dari pihak luar untuk mendapatkan akses ke berbagai sumber daya yang dimiliki oleh pihak luar. Dan menurut (May et al., 2024), *Network capability* yaitu sebuah kemampuan UKM untuk membangun, memanfaatkan, mempertahankan hubungan yang produktif dengan mitra luar, seperti pemasok, pelanggan, dan mitra bisnis. Diketahui pandangan tentang bisnis UKM bisnis dan perkembangan teknologi, memungkinkan UKM bisnis berkembang secara adaptif dan berhasil terhadap perkembangan lingkungan yang diutamakan (Commons, 2018). UKM yang memiliki hubungan kemitraan dengan organisasi lain terbukti dapat meningkatkan kinerjanya. *Network capability* adalah kemampuan untuk mengelola, mengembangkan manfaat dari pihak luar, *Network capability* diukur dengan empat (4) dimensi, yaitu: kemampuan berkoordinasi dengan mitra, pengetahuan tentang mitra, kemampuan menjalin hubungan dengan mitra, dan kemampuan komunikasi internal. Setiap dimensi diukur dengan tiga indikator (Bunyamin & Kadarusman, 2022).

METODE PENELITIAN

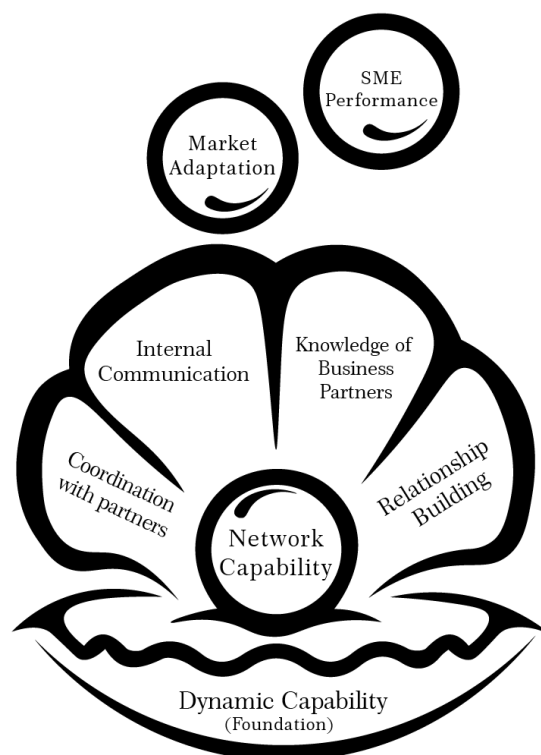
Penelitian ini dilakukan dengan pendekatan kualitatif berjenis deskriptif dimaksudkan menjelaskan *network capability* pada UKM didesa Balonggabus dan Balongdowo (Pahleviannur, 2023). Penelitian kualitatif ini mendeskripsikan dan menganalisis peristiwa, fenomena, kebiasaan, keyakinan, aktivitas sosial, dan ide informan individu atau kelompok. Penelitian kualitatif memiliki kegiatan terencana yang menafsirkan informasi dengan gambaran, ungkapan, dan penjelasan (Pahleviannur, 2023). Dengan metode kualitatif deskriptif ini penelitian ini bisa menggali informasi dan wawasan yang lebih luas tentang *network capability* pada UKM olahan hasil laut didesa Balonggabus dan Balongdowo. Pengambilan informasi pada penelitian ini diambil dengan cara wawancara langsung kepada kepala desa Balonggabus dan Balongdowo. Apabila dirasa kurang akan menggali lebih lanjut dengan wawancara kepada beberapa anggota pemerintah desa Balonggabu dan Balongdowo. Data yang telah didapatkan ditulis dalam bentuk laporan atau data yang terperinci, laporan akan disusun secara terpilih dan terpilah yang berarti memilih dan mengelompokkan sesuatu dengan hati-hati berdasarkan kriteria yang spesifik. Ini menyiratkan proses seleksi yang teliti dan pemilahan berdasarkan karakteristik yang telah ditentukan sebelumnya, sehingga hasil akhirnya adalah kumpulan yang homogen dan sesuai dengan tujuan yang dimaksud.

HASIL DAN PEMBAHASAN

UKM Olahan Hasil Laut Desa Balonggabus Dan Balongdowo

UKM olahan hasil laut yang ada di Desa Balonggabus dan Balongdowo mempunyai peran besar dalam menghidupi masyarakat di kedua desa tersebut, terutama mengolah hasil laut kupang yaitu sejenis dengan kerang akan tetapi berbentuk lebih kecil, kupang tersebut di olah menjadi makanan khas Sidoarjo yaitu kupang Lontong, kupang goreng, petis, dan kerupuk kupang. Olahan ini tidak hanya dijual didaerah Sidoarjo saja bahkan luar kota seperti Gersik, Surabaya, dan Malang. Namun, dengan keterbatasan akses ke pasar, modal, teknologi dan informasi, UKM menghadapi tantangan yang sangat besar dalam menjalankan bisnis. Kendala strategis utama adalah lemahnya kapasitas jaringan, termasuk di bidang koordinasi, jaringan, dan hubungan bisnis jangka panjang.

Network Capability pada UKM olahan hasil laut



Gambar 1. Model *Network Capability*

Sumber: Diolah Penulis, 2025

Berdasarkan hasil wawancara kepada kedua kepala desa Balonggabus dan Balongdowo yang mengenai *network capability* dengan pembahasan 4 dimensi yang ada pada *network capability* yaitu :

1. Kemampuan berkordinasi dengan mitra

Beberapa UKM pengolah kupang sudah menjalin hubungan kerja sama secara tidak formal dengan pemasok bahan baku diluar desa seperti didaerah pesisir, akan tetapi sangat disayangkan hubungan ini tanpa adanya kontrak atau kesepakatan jangka panjang yang bisa berpotensi untuk jangka panjang. Peristiwa ini berpotensi menyebabkan perubahan dan variasi dalam nilai pasokan kupang atau yang disebut fluktuasi (Marina et al., 2024). Contoh ketika saat kalah bersaing dipasar, entah dari segi harga, pemasaran, atau apapun, beberapa UKM tidak memiliki pasokan alternatif, yang dapat diartikan bahwa lemahnya kemampuan UKM terhadap kordinasi dengan pemasok, hal ini tentu menunjukkan betapa kurangnya penegetahuan tentang manajemen dan rantai pasok yang baik dan tertata.

2. Penegtahuan tentag mitra

UKM pengolah kupang juga masih beradaptasi dengan sistem produksi ini, kurangnya pengetahuan menjadi hal yang menghambat dalam hal kebutuhan dan permintaan mitra, konsumen hingga pemerintah daerah. UKM pengolah kupang juga belum belajar banyak tentang analisa tren pasar, keminatan konsumen, dan dorongan eksternal. Sebagian pelaku usaha juga belum mengetahui tentang, sertifikasi produk, ke unikan dan kemenarikan kemasan, dan pemasaran yang efektif. UKM yang tak memiliki pengetahuan tersebut menjadi terbatas untuk mengembangkan produk nya.

3. Kemampuan menjalin hubungan secara strategis

Kebanyakann hubungan kerja di UKM pegolahan kupang hanya bersifat lokal dan bergantung pada hubungan keluarga atau pribadi, belum ada upaya lebih untuk berkolaborasi dengan pihak eksternal yang lebih besar seperti perusahaan resto bintang lima, perindustrian, dan pasar digital. Kerena mereka belum terbiasa menjadikan hambatan yang seharusnya UKM bisa mendapatkan pelatihan, pembinaan, dan bantuan modal dari pihak luar karena membutuhkan proposal kemitraan.

4. Kemampuan komunikasi internal

Dalam satu kelompok usaha atau UKM, komunikasi antar pelaku belum bisa terorganisir secara baik, tak semua UKM memiliki struktur organisasi yang jelas, meski beberapa sudah ada yang telah membentuk struktur organisasi itu hanya seadanya saja. Seperti pengambilan keputusan, pembagian peran kerja, penyebaran informasi, masih dilakukan secara manual atau lisan tanpa adanya dokumentasi. Karena proses belajar bersama dan inovasi lambat, hal ini menghambat efisisensi pekerjaan dan menyulitkan perkebangan kapasitas usaha. Namun, kemampuann untuk meningkatkan sinergi dan berkelanjutan usaha.

Dinamika perubahan dan kebutuhan pasar

Dalam konteks *dynamic capability*, sebagian besar UKM pengolah kupang masih belum siap untuk mengantisipasi perubahan lingkungan bisnis yang cepat (Madhavan et al., 2024). Ini ditunjukkan oleh fakta bahwa banyak inovasi penting yang belum dipelajari dan diterapkan seperti digitalisasi pemasaran, peningkatan standar kualitas produk, dan masih banyak lainnya yang belum sempat tercium oleh beberapa UKM. Jumlah orang yang menggunakan teknologi digital seperti media sosial dan platform e-commerce masih sedikit. Sebagian besar UKM belum mengoptimalkan alat digital ini untuk penjualan dan promosi. Selain itu, upaya untuk mendapatkan sertifikasi penting seperti halal, PIRT, dan BPOM masih kurang diutamakan, meskipun sertifikasi ini dapat meningkatkan kepercayaan pelanggan dan membuka lebih banyak pasar.

Produk juga belum banyak berubah dalam hal bentuk, rasa, dan kemasan. Produk yang dibuat cenderung tradisional dan tidak sesuai dengan permintaan pasar kontemporer. Meskipun demikian, beberapa UKM yang dikelola oleh generasi muda mulai menunjukkan perbaikan. Mereka telah mencoba memanfaatkan media sosial dan maps untuk memperkenalkan produk mereka dan mudah terdeteksi oleh umum, tetapi hanya dalam skala kecil dan tanpa pelatihan pemasaran digital dan manajemen keuangan yang memadai.

Mencapai UKM olahan hasil laut yang berdaya

Untuk menjadikan UKM olahan hasil laut yang berdaya dilakukannya penyesian terhadap perubahan pengsa pasar agar mempengaruhi dinamika pasar dengan mempelajari inovasi baru yang akan meningkatkan adaptasi pasar sehingga meningkatkan peluang pasar dan menjadikan UKM yang berdaya (Hershanty & Jafrizal, 2021). Menjalin hubungan kerja yang baik dan terstruktur juga bisa menjadikan produktifitas internal UKM dengan menjalin kontrak secara formal dan tertulis untuk memastikan hubungan kerja yang sesuai dengan kontrak yang terjalin (May et al., 2024). Sertifikasi hukum adalah penunjang UKM olahan laut untuk menjadikan UKM yang berdaya (Nurwandri et al., 2023). Pemerintah desa setempat mengatakan UKM olahan hasil laut membutuhkan regenerasi sumber daya manusia yang baik, terutama pada generasi muda yang mengetahui tentang digitalisasi pasar dan pasar modern. Pelatihan pemasaran digital dan manajemen keuangan bertujuan untuk meningkatkan keterampilan bisnis melalui strategi pemasaran online dan pengelolaan keuangan yang efisien menggunakan teknologi. Materi pelatihan ini mencakup penggunaan media sosial dan *e-commerce* untuk pemasaran.

PENUTUP

UKM olahan hasil laut yang berada di Desa Balonggabus dan Balongdowo untuk saat ini masih berada ditahap awal pengembangan *network capability*, dan juga belum bisa mengaturnya dengan strategi yang baik. Sementara itu disisilain, kedua desa ini juga mempunyai banyak potensi sumberdayanya yang melimpah serta berbagai produk olahan yang bermacam-macam, yang seharusnya menjadi kelebihan dari desa yang lain dan dapat mendorong pertumbuhan ekonomi di kedua desa tersebut. Tetapi kenyataannya, UKM olahan hasil laut di Desa Balonggabus dan Balongdowo dirasa kurang mampu dalam membangun dan menerapkan *network capability*. Hal ini terlihat dalam relasi dengan mitra bisnis, lembaga pemerintah, serta akses ke pasar yang lebih luas. Empat dimensi penting dalam kemampuan jaringan termasuk koordinasi dengan mitra, pemahaman mengenai karakteristik mitra, kemampuan untuk membangun hubungan strategis, dan komunikasi internal yang baik masih memperlihatkan sejumlah kelemahan yang cukup besar. Masing-masing aspek tersebut memerlukan pandangan dan perbaikan secara bertahap agar dapat mendukung kelangsungan serta pertumbuhan bisnis dengan lebih baik.

Disisi lain, dari pandangan *dynamic capability*, UKM di desa ini juga mempunyai tantangan tersendiri, mereka masih mempunyai kemampuan yang terbatas dalam menyesuaikan diri dengan perubahan dalam lingkungan bisnis, perkembangan teknologi, dan perubahan tren pasar. Banyak usaha yang menunjukkan respon reaktif dalam perubahan, dari pada proaktif menanggapi tren baru dan peluang baru yang muncul. Dengan ini dapat diketahui bahwa ada kebutuhan mendesak memperkuat kapasitas adaptasi dan inovasi agar UKM dapat bertahan dan bersaing dipasar yang semakin kompleks.

Untuk meningkatkan kemampuan dan daya saing usaha kecil menengah yang bergerak di bidang olahan hasil laut di Desa Balonggabus dan Balongdowo, ada beberapa strategi yang perlu dipikirkan. Pertama, pemerintah daerah dan perguruan tinggi harus memberikan pendampingan yang kontinu dan mendalam. Bantuan ini bisa berupa pelatihan dalam manajemen jaringan usaha dan digitalisasi cara kerja bisnis. Kedua, sangat penting untuk mendirikan koperasi atau asosiasi yang dapat menampung pelaku UKM olahan hasil laut. Dengan adanya lembaga bersama ini, kolaborasi dan koordinasi di antara para pelaku usaha akan meningkat, sehingga mereka dapat berbagi informasi, sumber daya, dan peluang usaha satu sama lain. Ketiga, fokus pada peningkatan pemahaman mengenai digital dan kewirausahaan juga sangat dibutuhkan, terutama di kalangan pemuda desa.

DAFTAR PUSTAKA

- Abu-Rumman, A., Al Shraah, A., Al-Madi, F., & Alfalah, T. (2021). Entrepreneurial networks, entrepreneurial orientation, and performance of small and medium enterprises: are dynamic capabilities the missing link? *Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 10(1). <https://doi.org/10.1186/s13731-021-00170-8>
- Azinuddin, M., Shariffuddin, N. S. M., Hanafiah, M. H. M., Som, A. P. M., & Zain, W. M. A. W. M. (2022). A Systematic Literature Review on Tourism Networks, Knowledge Transfer, Absorptive Capacity, and Performance. *Asia-Pacific Journal of Innovation in Hospitality and Tourism*, 11(1), 179–218.
- Badie, M., Estiri, M., & Nargesian, A. (2024). A systematic literature review (SLR): How do social networks increase social capital? *Int. J. Nonlinear Anal. Appl. In Press*, 15(February 2023), 2008–6822. <http://dx.doi.org/10.1186/s13731-021-00170-8>
- Bunyamin, B., & Kadarusman, K. (2022). Learning Organizations and Competitive Advantage as Mediating the Effect of Network Capability on Organizational Performance. *Jurnal Manajemen Dan Keuangan*, 11(2), 157–175. <https://doi.org/10.33059/jmk.v11i2.4875>
- Commons, C. (2018). *59 - Res - Mexico - Effect Of Market Orientational, Network Capability And Eo On Sme Performance*.
- Fachrudin, D. H., Rahayu, A., Fattah, N., & Wibowo, L. A. (2021). The Mediating Role of Dynamic Capabilities and Business Model Innovation on the Relationship Between Environment Turbulence and Firm Performance. *Proceedings of the 3rd Annual International Conference on Public and Business Administration (AICoBPA 2020)*, 191(AICoBPA 2020), 20–25. <https://doi.org/10.2991/aebmr.k.210928.005>
- Hershanty, D., & Jafrizal. (2021). The Effect of Dynamic Capabilities and IT Capability on Firm Performance Perspective Mediating by Digital Transformation in Small Medium Enterprise. *International Journal of Scientific Research and Management*, 9(03), 2118–2125. <https://doi.org/10.18535/ijstrm/v9i03.em02>
- Madhavan, M., Sharafuddin, M. A., & Wangtueai, S. (2024). Measuring the Industry 5.0-Readiness Level of SMEs Using Industry 1.0–5.0 Practices: The Case of the Seafood Processing Industry. *Sustainability (Switzerland)*, 16(5), 1–19. <https://doi.org/10.3390/su16052205>
- Magistretti, S., Ardito, L., & Messeni Petruzzelli, A. (2021). Framing the microfoundations of design thinking as a dynamic capability for innovation: Reconciling theory and practice. *Journal of Product Innovation Management*, 38(6), 645–667. <https://doi.org/10.1111/jpim.12586>
- Magni, D., Chierici, R., Fait, M., & Lefebvre, K. (2022). A network model approach to enhance knowledge sharing for internationalization readiness of SMEs. *International Marketing Review*, 39(3), 626–652. <https://doi.org/10.1108/IMR-03-2021-0110>
- Marina, I., Sukmawati, D., Juliana, E., & Safa, Z. N. (2024). Dinamika Pasar Komoditas Pangan Strategis: Analisis Fluktuasi Harga Dan Produksi. *Paspalum: Jurnal Ilmiah Pertanian*, 12(1), 160. <https://doi.org/10.35138/paspalum.v12i1.700>
- May, B., Putri, R., Pujianto, W. E., Ilhama, N., Aini, Q., & Rachma, E. (2024). *Network Capability in SMEs : State Of the Art and Future Research Directions*. 2021, 62–77.

- Nurwandri, A., Marzuki, D., & ' Y. (2023). Sosialisasi Sertifikasi Produk Halal Bagi Pelaku Umkm Di Desa Air Teluk Hessa, Kecamatan Air Batu, Kabupaten Asahan. *Jurnal Pengabdian Masyarakat: Pemberdayaan, Inovasi Dan Perubahan*, 3(3), 60–66. <https://doi.org/10.59818/jpm.v3i3.485>
- Pahleviannur, M. R. (2023). Metodologi penelitian kualitatif. In *Kollegial supervision*. <https://doi.org/10.2307/jj.608190.4>
- Sarwar, Z., Khan, M. A., Yang, Z., Khan, A., Haseeb, M., & Sarwar, A. (2021). An Investigation of Entrepreneurial SMEs' Network Capability and Social Capital to Accomplish Innovativeness: A Dynamic Capability Perspective. *SAGE Open*, 11(3). <https://doi.org/10.1177/215824402111036089>
- Sasono, E., Wanuri, & Khayatun, S. (2023). Network Capability, Knowledge Creation, Product Innovation, and Marketing Performance of Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMES). *Management Analysis Journal*, 12(2), 218–231. <https://journal.unnes.ac.id/sju/index.php/maj/article/view/67324%0Ahttps://journal.unnes.ac.id/sju/index.php/maj/article/view/67324/24554>
- Zahrotul Azizah, Ardhana Rahmayanti, Laily Noer Hamidah, Listin Fitriannah, Rina Sri Wulandari, Luqman Hakim, Medya Ayunda Fitri, & Yulia Tri Rahkadima. (2022). Pengolahan Hasil Tangkapan Laut untuk Meningkatkan Pendapatan Keluarga Nelayan di Desa Kedungpandan, Kecamatan Jabon, Kabupaten Sidoarjo. *Journal of Science and Social Development*, 5(1), 21–25. <https://doi.org/10.55732/jossd.v5i1.732>