

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai “Analisis Strategi Pengembangan Bisnis Kuliner Tradisional Berbasis Kearifan Lokal di Desa Kayu Laut Kabupaten Mandailing Natal”, yang dilakukan melalui observasi, wawancara dan dokumentasi terhadap pelaku usaha, Kepala Desa serta tokoh masyarakat, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Potensi dan Karakteristik Bisnis Kuliner Tradisional Berbasis Kearifan Lokal di Desa Kayu Laut

Cukup besar untuk dikembangkan. Hal ini terlihat dari adanya berbagai produk kuliner tradisional seperti leman, bika, sasagun dan kue lepat atau kue inti yang masih diproduksi dan dipasarkan oleh masyarakat. Produk tersebut memiliki cita rasa khas, resep yang diwariskan secara turun-temurun, cara pengolahan tradisional, serta keterkaitan dengan budaya lokal. Pengalaman pelaku usaha dalam menjalankan bisnis juga menjadi modal penting dalam mempertahankan kualitas dan keberadaan kuliner tradisional. Dengan demikian, kearifan lokal tidak hanya mempunyai nilai budaya, tetapi juga memiliki nilai ekonomi yang dapat dikembangkan menjadi kekuatan bisnis masyarakat.

2. Faktor Internal dan Eksternal yang Memengaruhi Pengembangan Bisnis Kuliner Tradisional di Desa Kayu Laut

Menunjukkan bahwa bisnis kuliner tradisional Desa Kayu Laut memiliki kekuatan berupa cita rasa khas, resep turun-temurun, pengalaman pelaku usaha, keberagaman produk dan nilai budaya lokal. Kelemahannya meliputi pemasaran yang masih terbatas, kemasan dan inovasi yang belum maksimal, keterbatasan modal serta pengelolaan usaha yang masih sederhana. Adapun peluang yang dapat dimanfaatkan berupa perkembangan media sosial, pasar lokal dan kegiatan desa, kerja sama dengan warung atau toko, serta keterlibatan generasi muda dan dukungan pemerintah. Sementara ancaman yang dihadapi meliputi persaingan dengan makanan modern, perubahan selera konsumen,

kenaikan harga bahan baku serta keterbatasan regenerasi pelaku usaha.

3. Strategi Alternatif yang Tepat untuk Mengembangkan Bisnis Kuliner Tradisional Berbasis Kearifan Lokal di Desa Kayu Laut

Berdasarkan analisis SWOT diarahkan pada upaya mempertahankan kekuatan dan memanfaatkan peluang yang tersedia, sekaligus mengurangi kelemahan dan menghadapi ancaman. Strategi yang dapat dilakukan adalah mempertahankan cita rasa, resep dan cara pengolahan tradisional sebagai identitas produk, disertai dengan peningkatan kemasan, inovasi, pemasaran melalui media sosial, perluasan jaringan pemasaran dan peningkatan kemampuan pengelolaan usaha. Keterlibatan generasi muda juga diperlukan dalam pemasaran digital dan regenerasi usaha. Dengan demikian, pengembangan bisnis kuliner tradisional Desa Kayu Laut sebaiknya dilakukan dengan memadukan pelestarian kearifan lokal dan pengelolaan bisnis secara modern, sehingga produk tetap memiliki identitas tradisional sekaligus mampu meningkatkan daya saing dan memperluas pasar.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, peneliti memberikan beberapa saran sebagai berikut:

1. Bagi Pelaku Usaha Kuliner Tradisional

Para pelaku usaha diharapkan dapat terus mempertahankan cita rasa, resep, dan cara pembuatan tradisional yang menjadi ciri khas produk kuliner Desa Kayu Laut. Di samping itu, pelaku usaha perlu mulai meningkatkan aspek pengelolaan bisnis, terutama dalam hal kemasan, pemasaran, pencatatan usaha, dan pemanfaatan media sosial.

Pelaku usaha juga diharapkan tidak hanya mengandalkan penjualan secara langsung, tetapi mulai memanfaatkan media sosial dan sistem pemesanan untuk menjangkau konsumen yang lebih luas. Inovasi dapat dilakukan pada kemasan, ukuran, dan cara penyajian tanpa menghilangkan rasa serta karakter asli produk.

2. Bagi Pemerintah Desa Kayu Laut

Pemerintah Desa Kayu Laut diharapkan dapat memberikan perhatian yang lebih besar terhadap pengembangan usaha kuliner tradisional sebagai salah satu potensi ekonomi masyarakat. Dukungan dapat dilakukan melalui pelatihan pengelolaan usaha, pemasaran digital, pengemasan produk, pengembangan produk, serta bantuan atau fasilitasi promosi.

Pemerintah desa juga dapat membantu memperkenalkan kuliner tradisional Kayu Laut melalui kegiatan desa, pameran, maupun kegiatan promosi lainnya. Dengan demikian, produk kuliner tradisional tidak hanya dikenal oleh masyarakat setempat, tetapi juga dapat dikenal oleh masyarakat dari luar Desa Kayu Laut.

3. Bagi Masyarakat Desa Kayu Laut

Masyarakat diharapkan ikut menjaga keberadaan kuliner tradisional dengan tetap mengenal, mengonsumsi, dan memperkenalkan produk lokal. Pengetahuan mengenai resep dan cara pembuatan makanan tradisional juga perlu diwariskan kepada generasi muda agar kuliner tradisional tidak kehilangan penerus.

Masyarakat juga diharapkan dapat mendukung pelaku usaha lokal dengan membeli dan mempromosikan produk kuliner tradisional Desa Kayu Laut.

4. Bagi Generasi Muda

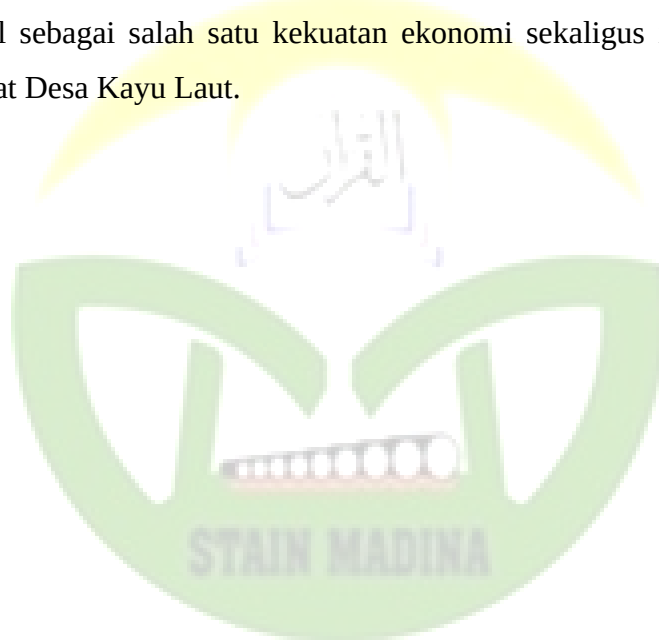
Generasi muda diharapkan dapat ikut mengambil bagian dalam pengembangan kuliner tradisional. Keterlibatan tersebut tidak harus selalu dalam proses produksi, tetapi juga dapat dilakukan melalui pemasaran digital, pembuatan konten, fotografi produk, desain kemasan, dan pengelolaan media sosial.

Dengan keterlibatan generasi muda, kuliner tradisional dapat tetap mempertahankan nilai budayanya sekaligus mampu mengikuti perkembangan teknologi dan perubahan pola pemasaran.

5. Bagi Peneliti Selanjutnya

Peneliti selanjutnya diharapkan dapat melakukan penelitian yang lebih mendalam mengenai pengembangan bisnis kuliner tradisional di Desa Kayu Laut dengan menggunakan cakupan informan dan aspek penelitian yang lebih luas. Penelitian selanjutnya juga dapat mengkaji aspek seperti pendapatan usaha, strategi pemasaran digital, perilaku konsumen, daya saing produk, pengelolaan keuangan, atau pengaruh pengembangan kuliner tradisional terhadap peningkatan ekonomi masyarakat.

Dengan demikian, penelitian selanjutnya diharapkan dapat memberikan gambaran yang lebih luas mengenai potensi dan strategi pengembangan kuliner tradisional sebagai salah satu kekuatan ekonomi sekaligus identitas budaya masyarakat Desa Kayu Laut.



DAFTAR PUSTAKA

- Abdussamad, Z. (2021). *Metode Penelitian Kualitatif* (P. Rapanna (ed.)).
- Angeningtyas, R. H., Maulani, G., & NF, M. R. (2022). Digital Marketing Sebagai Pendukung Sociopreneur UMKM kuline di surabaya. *Researchgate.Net*, 6, 226–236.
- Anto, A. A., Veronika, R., Achmadi, N. S., & Sasmita, A. S. (2024). Uji Daya Simpan Dan Branding Kuliner Tradisional Makassar Siap Saji Menggunakan Pengemasan Vakum. *Home Journal.*, 6(2), 53–69. <https://doi.org/10.61141/home.v6i2.573>
- Askar, Askar, M. I., Hamra, & Wijaya, A. (2025). *Manajemen Strategi (Konsep, Teori, dan Implementasi* (W. Yuliani (ed.)).
- Aswita, D., Apriana, E., & Herlina. (2018). *Materi Pendukung Model Pendidikan Lingkungan Berbasis Etnoekowisata* (S. Samuda & S. Rizal (eds.)). Penerbit K-Media.
- Asy Sidiqy, H., Riskairmadani, Novita, Y., & Darni. (2025). Pengembangan Kewirausahaan Kuliner Berbasis Kearifan Lokal Di Sentra Rendang Payakumbuh. *JPEKBM (Jurnal Pendidikan Ekonomi, Kewirausahaan, Bisnis Dan Manajemen)*, 9(2), 37–45. <https://doi.org/10.32682/n4jnpv88>
- Bangkit, A., & 2021. (2021). *Implementasi strategi pengembangan bisnis dengan business model canvas. IV*, 51–61.
- Chandra, H. R. D., Ningrum, M. P. W., Susanti, B. D. A., Nugroho, R. H., & Ikaningtyas, M. (2024). Strategi Perencanaan dan Pengembangan Bisnis Kuliner di Indonesia. *IJM: Indonesian Journal of Multidisciplinary*, 2, 38–48.
- Daniel Pandu Mau, Titin Lestarringsih, & Yesarela Pandu Mau. (2022). Kuliner Tradisional sebagai Daya Tarik Wisata Surabaya. *The Sages Journal*, 1(01), 27–34. <https://doi.org/10.61195/sages.v1i1.5>
- Darwanto, A., Nur Salsabila, K., & Salsabila, L. (2022). Peran Pasar Panggok sebagai Pelopor Wisata Kampung Kuliner Bernuansa Tradisional di Kabupaten Cilacap. *Jurnal Media Komunikasi Ilmu Ekonomi*, 39(1), 28–33.
- Dinda Nayla p, Maharani siti Nst, Sarah Shabrina, & Fitri Hayati. (2025). *Peran Digitalisasi Dalam Meningkatkan Penjualan UMKM: Studi Kasus Penggunaan Media Sosial oleh UMKM Kuliner 1 Nayla Dinda Pratama 2 Siti Maharani Nst 3 Sarah Shabrina 4 Fitri Hayati*. 8(3).
- Fitriyah, I. R., Hariadi, S., Wibowo, J. M., & Setyaningrum, I. (2024). Analisis profil, kendala, dan strategi pengembangan umkm: studi kasusumkmdi kabupaten sampang madura. *Costing : Journal of Economic, Business, and*

Accounting, 7(2), 2920–2930.

- Hardani, Auliya, N. H., Andriani, H., Fardani, R. A., Ustiawaty, J., Utami, E. F., Sukmana, D. J., & Istiqomah, R. R. (2021). Metode Penelitian. In *Angewandte Chemie International Edition*, 6(11), 951–952.
- Hasan, S., Syaifullah, Rukaiyah, Sihombing, N. S., Laan, R., & Awalia, S. (2021). *Manajemen Strategi* (Rukaiyah (ed.); pertama). CV. Pena Persada.
- Husnullail, M., Risnita, Jailani, M. S., & Asbui. (2024). Teknik Pemeriksaan Keabsahan Data Dalam Riset Ilmiah. *Journal Genta Mulia*, 15(2), 70–78.
- Indrawijaya, S., Syafri, R. A., & Isnaeni, N. (2017). *Model Pengembangan Usaha Ekonomi Kreatif Kuliner Untuk mMeningkatkan Daya Saing Di Kota Jambi*. 252–262.
- Kaharuddin, A., Syam, N., & Injar, H. (2025). Pemodelan Matematis Berbasis Logika Fuzzy Untuk Standarisasi Sinonggi: Pengembangan Algoritma Kontrol Suhu Dan Takaran Presisi. *HYBRID Jurnal Pendidikan Dan Pembelajaran Sains*, 3(3), 10–14.
- Karlinda, Y. (2025). *Optimalisasi Digitalisasi Dan Peningkatan Kualitas Pelayanan Untuk Keberlanjutan Toko Kue Candra Dewi*. 4(2019), 481–486.
- Kenny, A. (2020). Pengaruh Kualitas Produk Dan Kualitas Layanan Terhadap Kepuasan Konsumen “Masalah.” *Jurnal Manajemen Dan Start-Up Bisnis*, 5(September 2019).
- Kurniawan, P. (2024). *Analisis SWOT*.
- Lie, A. F., Susanto, J. E., Sutarman, M. O., Simon, S., & Tiatry, S. (2026). *Peran makanan tradisional dalam pembentukan identitas budaya: suatu tinjauan sistematis*. 13(1), 104–116.
- Lubis, M. S. B., Astria, M., & Arfah, Y. (2026). Pengaruh Adopsi E-commerce Terhadap Ekspansi Pasar UMKM Dengan Daya Saing Sebagai Variabel Intervening. *ECo-Fin*, 8(2), 1166–1180. <https://doi.org/10.32877/ef.v8i2.3909>
- Lubis, P. K. D., Dianita, A., Pasaribu, & Sapma, P. N. (2024). Analisis Kelayakan Dan Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kuliner Tradisional: Studi Kasus Kue Pukis Kota Baru Di Medan. *Jurnal Review Pendidikan & Pengajaran*, 7, 15981–15988.
- Muhammad Sangkot Pangidoan Nst, Muhlisah Lubis, & Muhammad Ardiansyah. (2025). Pengaruh Kualitas Produk terhadap Perkembangan Usaha Kuliner di Rumah Makan Incor Laru Kecamatan Tambangan. *Jurnal Manajemen Bisnis Era Digital*, 2(4), 271–284. <https://doi.org/10.61132/jumabedi.v2i4.1020>

- Mulyana, A., & Muttaqin, R. (2024). Formulasi Perancangan Strategi Pengembangan Usaha UMKM Masakan Khas Sunda Warung Nasi Teh Imas Dengan Analisis SWOT Dan Business Model Canvas. *JEMSI (Jurnal Ekonomi, Manajemen, Dan Akuntansi)*, 10(6), 3219–3227. <https://doi.org/10.35870/jemsi.v10i6.3325>
- Musdiana, A. D., Aditiya, V., Hartutik, D., & Suherman. (2024). Analisis Strategi Pengembangan Usaha Bolu Kemojo Usaha Bunda Pelintung. *Jurnal Administrasi Publik Dan Bisnis*, 6(2), 179–183. <https://doi.org/10.36917/japabis.v6i2.174>
- Nur Aini, L., Santoso, F., & Nury Khirdany, E. (2024). Pengembangan Umkm Kuliner Di Era Digital: Peran Inovasi Dan Jaringan Bisnis Di Kota Sampang. *Currency: Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syariah*, 2(1), 179–189. <https://doi.org/10.32806/syfdep09623>
- Pradanasari, E. I. (2023). *Kearifan Lokal Pada Masyarakat Madura Dalam Novel Damar Kambang Karya Muna Masyari (Kajian Antropologi Sastra)*. 3.
- Pradanasari, I., & Sedikan, Y. S. (2023). Dalam Novel Damar Kambang KARYA Muna Masyari (Kajian Antropologi Sastra) Elok Indi Pradanasari. *Antropologi Sastra Indonesia*, 10(3), 13.
- Prasetya, I. (2022). *Metodologi Penelitian* (1st ed.). UMSU Press.
- Purwanto, A. (2022). *Konsep Dasar Penelitian Kualitatif: Teori dan Contoh Praktis* (1st ed.). Yayasan Insan Cendikia Indonesia Raya.
- Putra, S., Tuerah, P. R., Mesra, R., Sukwika, T., Sarman, F., Nur, N. A., Nuruzzaman, M., Susmita, N., Nilawati, Sari, M. N., Ladjin, N., Mulyapradana, A., Sinaga, E. K., & Akbar, J. S. (2023). Metode Penelitian Metode Penelitian. In *Metode Penelitian Kualitatif* (Issue 17).
- Putri, E. P. (2024). *Strategi Pengembangan UMKM Berbasis SWOT, Kluster ekonomi industri kreatif dan perekonomian lokal desa* (B. R. S. P. Putra (ed.); Vol. 8).
- Putri, Z. E. (2018). Pemanfaatan Jaringan Sosial dalam Pengembangan Usaha oleh Pelaku UMKM (Studi Kasus: 8 Pelaku UMKM pada Sentra Makanan Rendang di *JSSH (Jurnal Sains Sosial Dan Humaniora)*, 2, 1–16.
- Rahman, J. F., & Rahmah, D. M. (2018). *Identifikasi Proses dan Strategi Bisnis pada Kadatuan Koffie Menggunakan Analisis SWOT Identification of Business Processes and Strategies in Kadatuan Koffie Using SWOT Analysis*. 7, 161–169.
- Rahman, S. (2020). *Pengembangan Industri Kuliner Berbasis Makanan Tradisional* (1st ed.). Penerbit Deepublish.

- Randa, F., Tangke, P., & Jeri T. Siang. (2025). Pengembangan Umkm: Strategi Peningkatan Usaha (Pkm Pada Umkm Warung Makan). *Jurnal Pengabdian Kolaborasi Dan Inovasi IPTEKS*, 3(4), 1050–1068. <https://doi.org/10.59407/jpki2.v3i4.2991>
- Renggi Liony Pramudita, R. D. (2025). *Pengaruh Pengelolaan Keuangan, Kenaikan Harga Bahan Baku, Inovasi Produk Terhadap ketahanan Usaha Umkm Kuliner*. 11(1), 1–14.
- Rosari, D. (2025). *Pemanfaatan UMKM Kuliner Lokal dan Kearifan Lokal dalam Pengembangan Desa Wisata Berkelanjutan : Studi Kasus di Desa Buluh Duri , Serdang Bedagai , Sumatera Utara*. 6(2), 1054–1060.
- Rosmita, R., Surianti, L., Herman, H., & Adera, A. T. (2024). Strategi Pengembangan Usaha UMKM Kuliner Di Kota Pekanbaru. *Journal of Economic, Bussines and Accounting (COSTING)*, 7(3), 4254–4264. <https://doi.org/10.31539/costing.v7i3.8339>
- Rustiyanti, S. (2023). Resiliensi Budaya Berbasis Kearifan Lokal Seni Budaya Folklor Pada Kemasan Makanan Borondong dan Boronco. *Prosiding Penelitian Dan PKM ISBI Bandung*, 3(4), 253–260.
- Samiyah, Purwoko, P., & Sukardi, S. (2025). Strategi Pengembangan Usaha Menggunakan Analisis SWOT (Studi Kasus Pada Toko Ansar Jaya). *Al-Idarah : Jurnal Manajemen Dan Bisnis Islam*, 6(1), 29–47. <https://doi.org/10.35316/idarrah.2025.v6i1.29-47>
- Sarina, S., Silamat, E., Zilfana, Z., & Sulistyaningsih, E. (2025). Analisis Strategi Pemasaran Digital Berbasis Komunitas Lokal terhadap Keberlangsungan Usaha Kuliner Tradisional di Indonesia. *Sanskara Ekonomi Dan Kewirausahaan*, 4(01), 64–75. <https://doi.org/10.58812/sek.v4i01.652>
- Satyaningrum, R., Mubaligh, A., & Fitriani, L. (2024). Kearifan Lokal Dalam Perspektif Budaya Kalimantan Barat. *Sosial Horizon: Jurnal Pendidikan Sosial*, 11(3), 328–345. <https://doi.org/10.31571/sosial.v11i3.8382>
- Sedyastuti, K. (2018). Analisis Pemberdayaan UMKM Dan Peningkatan Daya Saing Dalam Kancan Pasar Global. *INOBIIS: Jurnal Inovasi Bisnis Dan Manajemen Indonesia*, 2(1), 117–127. <https://doi.org/10.31842/jurnal-inobis.v2i1.65>
- Setiawati, E., & Sungkawa, K. (2024). Analisa Potensi Wisata Kuliner dalam Mempertahankan Kearifan Lokal Kuliner Tradisional di Pasar Kanoman Kota Cirebon Politeknik Pariwisata Prima Internasional , Indonesia masakan , es durian dan lain-lain . Hal lain yang menjadi daya tarik Pasar Kanoman a. *Global Leadership Organizational Research in Management*, 2(3), 278–299.

- Siregar, M. Y., Parulian, T., & Alfifto. (2024). *manajemen strategi* (M. Y. Siregar (ed.)).
- Sudiantini, D. (2022). Manajemen Strategi. In *CV. Pena Persada* (Vol. 7, Issue 2).
- Syahrani, A. A., Rachman, N. Da, Kumalasari, D., Devianti, E. N., Purnomo, C. A. H., & Nugroho, D. C. (2026). Implementasi dan Keberlanjutan Usaha Kuliner Dimsum dan Gyoza “Sum&Go!”: Studi Kualitatif Pada Program Kreativitas Mahasiswa. *RIGGS: Journal of Artificial Intelligence and Digital Business*, 5(1), 3505–3515. <https://doi.org/10.31004/riggs.v5i1.4922>
- Tania Talitha Harsono et al. (2024). Persepsi Mahasiswa Terhadap Penguatan Identitas Budaya dan Nilai Pancasila Melalui Kuliner Tradisional di Universitas X. *J-CEKI : Jurnal Cendekia Ilmiah*, 4(1), 1573–1580.
- Taufan, A., Nendissa, J. I., Sinurat, J., Bormasa, M. F., Tita, H. M. Y., Achmad Surya, D. J. A. H., Ratri, W. S., Lewerissa, Y. A., & Nuraeni, A. (2023). Kearifan Lokal (Local Wisdom) Indonesia. In A. Taufan (Ed.), *Jurnal Ilmu Pendidikan* (Vol. 7, Issue 2).
- Tenri, A., Putri, L., Haris, L., Gunawan, M. T., & Juniarmita, A. S. (2025). Strategi Pengembangan Usaha UMKM Berbasis Pemberdayaan Ibu Rumah Tangga Sebagai Upaya Peningkatan Ekonomi Keluarga di Kota Makassar. *BERNAS: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 6(2), 1155–1160.
- Utami, D., Ramadhani, M. W., & Majiding, N. C. (2026). *Peran Akuntansi Manajemen Strategis dalam Meningkatkan Kinerja UMKM di Era Digitalisasi : Analisis Literatur tentang Manfaat dan Hambatan Implementasi*. 7(1).
- Waryatin, W., Wijarnako, B., Yuspi, L., & Fajar, W. N. (2025). Nilai-Nilai Kearifan Lokal Kuliner (Studi Fenomenologi Transformasi Makanan Tradisional Gembus, Makna, serta Eksistensinya sebagai Sumber Ekonomi Masyarakat). *Jurnal Locus Penelitian Dan Pengabdian*, 4(8), 7723–7738. <https://doi.org/10.58344/locus.v4i8.4142>
- Wicaksono, soetam R. (2024). *Analisis SWOT*.
- Zulkarnain, Syamsuri, A. R., Jahrizal, & Maulana, A. (2025). *Strategi Pengembangan Bisnis BUMdes*.

LAMPIRAN		
FORMAT WAWANCARA PEDAGANG		
Identitas Informan		
Nama: Aisyah		
Umur: 60		
Jenis jualan: lemang		
Lama menjalankan usaha: kurang lebih 40 Tahun		
No	Pertanyaan	Jawaban Informan
1	Sudah berapa lama Ibu menjalankan usaha kuliner tradisional ini dan bagaimana awal mula memulai usaha tersebut?	Saya sudah menjalankan usaha lemang kurang lebih 40 tahun. Awalnya saya belajar dari keluarga, kemudian saya jual untuk menambah penghasilan keluarga.
2	Apa saja produk kuliner tradisional yang Ibu buat atau jual, dan apa yang menjadi ciri khas produk tersebut?	Saya menjual lemang. Ciri khasnya terletak pada beras ketan dan santan yang dimasak dalam bambu dengan cara dibakar sehingga memiliki aroma dan rasa yang khas.
3	Dari mana Bapak/Ibu memperoleh resep, keterampilan, bahan, dan cara pembuatan kuliner tradisional yang dijual saat ini?	Saya belajar dari orang tua dan keluarga. Cara pembuatannya dipelajari dari pengalaman dan masih saya pertahankan sampai sekarang.
4	Menurut Ibu, apa kelebihan atau kekuatan produk kuliner yang dijual dibandingkan dengan makanan modern atau produk lainnya	Bambu biasanya diperoleh dari sekitar desa, sedangkan beras ketan, santan, dan bahan lainnya dibeli di pasar.
5	Apa saja kendala atau kelemahan yang Ibu alami dalam menjalankan dan mengembangkan usaha, misalnya dalam hal modal, bahan baku, produksi, kemasan, atau pemasaran	Harga ditentukan berdasarkan biaya bahan dan proses pembuatan. Jika bahan naik, harga disesuaikan dengan tetap mempertimbangkan kemampuan pembeli.
6	Bagaimana cara Ibu memasarkan produk selama ini, dan apakah sudah menggunakan media sosial atau teknologi digital untuk memperkenalkan produk?	Saya lebih banyak menjual secara langsung dan mengandalkan pelanggan serta promosi dari mulut ke mulut. Saya belum maksimal menggunakan media sosial.
7	Menurut Ibu, peluang apa yang dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan penjualan dan memperluas pasar kuliner tradisional ini?	Inovasi masih terbatas. Saya lebih mempertahankan rasa dan cara pembuatan tradisional. Kendalanya karena belum memahami pemasaran dan pengemasan modern.
8	Apa saja ancaman yang paling dirasakan dalam menjalankan usaha, seperti persaingan dengan	Menurut saya, ancamannya adalah persaingan dengan makanan modern dan perubahan selera pembeli. Selain

	makanan modern, perubahan selera konsumen, kenaikan harga bahan baku, atau berkurangnya pelanggan?	itu, harga bahan baku yang kadang naik juga membuat biaya produksi bertambah dan pelanggan bisa berkurang.
9	Menurut Ibu, strategi apa yang perlu dilakukan agar usaha dapat berkembang, misalnya melalui perbaikan kemasan, inovasi produk, media sosial, kerja sama pemasaran, atau penambahan sistem pemesanan?	Rasa dan cara pembuatan tradisional tetap dipertahankan, tetapi kemasan dan pemasaran dapat dibuat lebih modern, termasuk melalui media sosial.
10	Apa harapan Ibu terhadap perkembangan usaha kuliner tradisional ini dan bagaimana cara agar usaha tersebut tetap bertahan serta tidak kehilangan ciri khas kearifan lokal?	Saya berharap lemang tetap dikenal dan tidak hilang. Pemerintah diharapkan memberikan pelatihan tentang pengemasan, pemasaran, dan pengembangan usaha serta melibatkan generasi muda.



FORMAT WAWANCARA PEDAGANG

Identitas Informan

Nama: Elida Hannum

Umur: 43 Tahun

Jenis jualan: Sasagun

Lama menjalankan usaha: kurang lebih 20 Tahun

No	Pertanyaan	Jawaban Informan
1	Sudah berapa lama Ibu menjalankan usaha kuliner tradisional ini dan bagaimana awal mula memulai usaha tersebut?	Saya sudah berjualan kue tradisional sekitar 20 tahun. Awalnya saya belajar dari keluarga, kemudian mencoba menjualnya untuk membantu memenuhi kebutuhan keluarga.
2	Apa saja produk kuliner tradisional yang Ibu buat atau jual, dan apa yang menjadi ciri khas produk tersebut?	Saya menjual beberapa kue tradisional. Keunikannya ada pada rasa dan cara pembuatannya yang masih menggunakan cara tradisional sehingga rasanya tetap khas.
3	Dari mana Bapak/Ibu memperoleh resep, keterampilan, bahan, dan cara pembuatan kuliner tradisional yang dijual saat ini?	Saya belajar dari orang tua dan keluarga. Dari sering membantu membuat kue, lama-kelamaan saya bisa membuat sendiri.
4	Menurut Ibu, apa kelebihan atau kekuatan produk kuliner yang dijual dibandingkan dengan makanan modern atau produk lainnya	Bahan seperti tepung, beras, gula, dan bahan lainnya biasanya saya beli di pasar. Beberapa bahan dapat diperoleh dari lingkungan sekitar desa.
5	Apa saja kendala atau kelemahan yang Ibu alami dalam menjalankan dan mengembangkan usaha, misalnya dalam hal modal, bahan baku, produksi, kemasan, atau pemasaran	Saya melihat biaya bahan yang digunakan dan harga jual pedagang lain. Kalau harga bahan naik, biasanya harga jual juga saya sesuaikan agar tetap mendapatkan keuntungan.
6	Bagaimana cara Ibu memasarkan produk selama ini, dan apakah sudah menggunakan media sosial atau teknologi digital untuk memperkenalkan produk?	Saya menjual langsung kepada masyarakat sekitar dan menerima pesanan. Selama ini saya lebih mengandalkan pelanggan tetap dan informasi dari orang ke orang.
7	Menurut Ibu, peluang apa yang dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan penjualan dan memperluas pasar kuliner tradisional ini?	Saya pernah melakukan perubahan kecil pada ukuran dan kemasan, tetapi rasa dan cara pembuatannya tetap dipertahankan agar tidak kehilangan ciri khasnya.
8	Apa saja ancaman yang paling dirasakan dalam menjalankan	Menurut saya, yang paling terasa adalah harga bahan baku yang tidak

	usaha, seperti persaingan dengan makanan modern, perubahan selera konsumen, kenaikan harga bahan baku, atau berkurangnya pelanggan?	selalu stabil dan persaingan dengan makanan modern. Kalau harga bahan naik, keuntungan juga berkurang. Selain itu, sebagian orang sekarang lebih tertarik dengan makanan yang lebih modern.
9	Menurut Ibu, strategi apa yang perlu dilakukan agar usaha dapat berkembang, misalnya melalui perbaikan kemasan, inovasi produk, media sosial, kerja sama pemasaran, atau penambahan sistem pemesanan?	Menurut saya, kualitas rasa harus dijaga, kemudian kemasan dibuat lebih menarik dan pemasaran bisa diperluas melalui media sosial.
10	Apa harapan Ibu terhadap perkembangan usaha kuliner tradisional ini dan bagaimana cara agar usaha tersebut tetap bertahan serta tidak kehilangan ciri khas kearifan lokal?	Saya berharap kue tradisional di Desa Kayu Laut semakin dikenal. Pemerintah diharapkan memberikan pelatihan dan membantu dalam pemasaran serta pengembangan usaha.



FORMAT WAWANCARA PEDAGANG

Identitas Informan

Nama: Sakdiah

Umur: 46

Jenis jualan: Kue Bika

Lama menjalankan usaha: kurang lebih 25 Tahun

No	Pertanyaan	Jawaban Informan
1	Sudah berapa lama Ibu menjalankan usaha kuliner tradisional ini dan bagaimana awal mula memulai usaha tersebut?	Saya sudah menjalankan usaha kue tradisional kurang lebih 25 tahun. Awalnya hanya membantu keluarga membuat kue, kemudian saya tertarik untuk menjualnya sendiri.
2	Apa saja produk kuliner tradisional yang Ibu buat atau jual, dan apa yang menjadi ciri khas produk tersebut?	Saya menjual kue tradisional yang biasa disukai masyarakat. Ciri khasnya adalah rasa yang sederhana tetapi tetap menggunakan resep dan cara pembuatan yang sudah turun-temurun.
3	Dari mana Bapak/Ibu memperoleh resep, keterampilan, bahan, dan cara pembuatan kuliner tradisional yang dijual saat ini?	Resep dan keterampilan membuat kue saya dapatkan dari keluarga. Sampai sekarang cara pembuatannya masih saya lakukan seperti yang diajarkan dahulu.
4	Menurut Ibu, apa kelebihan atau kekuatan produk kuliner yang dijual dibandingkan dengan makanan modern atau produk lainnya	Sebagian besar bahan saya beli di pasar, sedangkan bahan tertentu seperti daun pembungkus dan beberapa bahan lainnya bisa diperoleh dari sekitar desa.
5	Apa saja kendala atau kelemahan yang Ibu alami dalam menjalankan dan mengembangkan usaha, misalnya dalam hal modal, bahan baku, produksi, kemasan, atau pemasaran	Saya menghitung biaya bahan dan melihat harga yang berlaku di pasaran. Saya berusaha menentukan harga yang sesuai agar pembeli tidak merasa keberatan.
6	Bagaimana cara Ibu memasarkan produk selama ini, dan apakah sudah menggunakan media sosial atau teknologi digital untuk memperkenalkan produk?	Biasanya saya menjual langsung dan menerima pesanan dari tetangga atau pelanggan. Promosi masih banyak dilakukan melalui orang-orang yang sudah mengenal produk saya.
7	Menurut Ibu, peluang apa yang dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan penjualan dan memperluas pasar kuliner tradisional ini?	Inovasi belum banyak dilakukan. Saya lebih mengutamakan mempertahankan rasa dan bentuk asli karena itu yang menjadi ciri khas kue tradisional.

8	Apa saja ancaman yang paling dirasakan dalam menjalankan usaha, seperti persaingan dengan makanan modern, perubahan selera konsumen, kenaikan harga bahan baku, atau berkurangnya pelanggan?	Ancaman yang saya rasakan adalah perubahan selera konsumen dan banyaknya makanan modern. Harga bahan baku juga terkadang meningkat, sehingga harus menyesuaikan harga jual agar usaha tetap berjalan..
9	Menurut Ibu, strategi apa yang perlu dilakukan agar usaha dapat berkembang, misalnya melalui perbaikan kemasan, inovasi produk, media sosial, kerja sama pemasaran, atau penambahan sistem pemesanan?	Menurut saya, produk harus tetap mempertahankan rasa tradisional, tetapi kemasannya bisa diperbaiki dan pemasarannya diperluas, terutama melalui media sosial.
10	Apa harapan Ibu terhadap perkembangan usaha kuliner tradisional ini dan bagaimana cara agar usaha tersebut tetap bertahan serta tidak kehilangan ciri khas kearifan lokal?	Saya berharap usaha kue tradisional dapat terus berkembang dan dikenal lebih luas. Dukungan berupa pelatihan, modal, dan pemasaran akan sangat membantu pedagang.



FORMAT WAWANCARA PEDAGANG

Identitas Informan

Nama: Fahmi

Umur: 41

Jenis jualan: kue lepat/kue inti

Lama menjalankan usaha: kurang lebih 8 Tahun

No	Pertanyaan	Jawaban Informan
1	Sudah berapa lama Ibu menjalankan usaha kuliner tradisional ini dan bagaimana awal mula memulai usaha tersebut?	Saya sudah berjualan kue lepat sekitar 8 tahun. Awalnya saya belajar membuatnya dari keluarga, kemudian saya mencoba menjadikannya sebagai usaha untuk menambah pendapatan.
2	Apa saja produk kuliner tradisional yang Ibu buat atau jual, dan apa yang menjadi ciri khas produk tersebut?	Saya menjual kue lepat. Ciri khasnya adalah rasa yang manis dan teksturnya lembut, serta masih dibuat dengan cara tradisional menggunakan bahan yang mudah diperoleh di sekitar.
3	Dari mana Bapak/Ibu memperoleh resep, keterampilan, bahan, dan cara pembuatan kuliner tradisional yang dijual saat ini?	Saya mendapatkan keterampilan dari keluarga. Awalnya hanya melihat dan membantu, kemudian saya belajar sendiri sampai terbiasa membuatnya.
4	Menurut Ibu, apa kelebihan atau kekuatan produk kuliner yang dijual dibandingkan dengan makanan modern atau produk lainnya	Bahan utama biasanya saya beli di pasar, sedangkan beberapa bahan pendukung seperti daun pembungkus dapat diperoleh dari lingkungan sekitar Desa Kayu Laut.
5	Apa saja kendala atau kelemahan yang Ibu alami dalam menjalankan dan mengembangkan usaha, misalnya dalam hal modal, bahan baku, produksi, kemasan, atau pemasaran	Saya menentukan harga berdasarkan biaya bahan dan jumlah kue yang dibuat. Jika harga bahan meningkat, saya menyesuaikan harga jual tetapi tetap mempertimbangkan kondisi pembeli.
6	Bagaimana cara Ibu memasarkan produk selama ini, dan apakah sudah menggunakan media sosial atau teknologi digital untuk memperkenalkan produk?	Saya biasanya menjual langsung dan menerima pesanan dari masyarakat sekitar. Untuk sekarang pemasaran masih sederhana dan belum menggunakan media sosial secara rutin.
7	Menurut Ibu, peluang apa yang dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan penjualan dan memperluas pasar kuliner tradisional ini?	Saya belum banyak melakukan inovasi karena ingin mempertahankan rasa asli kue lepat. Namun, ke depannya saya ingin memperbaiki kemasan agar lebih menarik.

8	Apa saja ancaman yang paling dirasakan dalam menjalankan usaha, seperti persaingan dengan makanan modern, perubahan selera konsumen, kenaikan harga bahan baku, atau berkurangnya pelanggan?	Menurut saya, ancamannya adalah persaingan dengan makanan modern, pemasaran yang masih terbatas, kenaikan harga bahan baku dan perubahan selera pembeli. Kalau tidak mengikuti perkembangan dalam pemasaran dan kemasan, pelanggan bisa berkurang.
9	Menurut Ibu, strategi apa yang perlu dilakukan agar usaha dapat berkembang, misalnya melalui perbaikan kemasan, inovasi produk, media sosial, kerja sama pemasaran, atau penambahan sistem pemesanan?	Menurut saya, rasa dan kualitas kue harus tetap dijaga. Setelah itu pemasaran bisa diperluas melalui media sosial dan kemasan dibuat lebih menarik.
10	Apa harapan Ibu terhadap perkembangan usaha kuliner tradisional ini dan bagaimana cara agar usaha tersebut tetap bertahan serta tidak kehilangan ciri khas kearifan lokal?	Saya berharap kue lepat dan makanan tradisional lainnya tetap diminati masyarakat. Saya juga berharap ada bantuan pemerintah berupa pelatihan, promosi, dan dukungan untuk mengembangkan usaha.



FORMAT WAWANCARA KEPALA DESA		
Nama: Ahmad Hanafia		
Jabatan: Kepala Desa		
Tempat: Kayu laut		
No	Pertanyaan	Jawaban Informan
1	Bagaimana sejarah awal terbentuknya Desa Kayu Laut dan asal-usul masyarakatnya?	Desa Kayu Laut sudah ada sejak lama dan masyarakat yang pertama menetap berasal dari kelompok masyarakat yang hidup dan berkembang di wilayah tersebut. Seiring waktu, masyarakat semakin bertambah dan membentuk kehidupan bermasyarakat yang sampai sekarang masih terjaga.
2	Bagaimana perkembangan Desa Kayu Laut dari awal hingga sekarang, khususnya sosial dan ekonomi?	Perkembangannya cukup baik. Kehidupan masyarakat semakin berkembang, baik dalam bidang pendidikan, sosial maupun ekonomi. Saat ini masyarakat memiliki berbagai pekerjaan, seperti bertani, berdagang, dan menjalankan usaha makanan tradisional.
3	Sejak kapan Desa Kayu Laut dikenal memiliki kuliner tradisional?	Kuliner tradisional sudah dikenal sejak dahulu karena makanan tersebut merupakan bagian dari kebiasaan masyarakat. Cara membuatnya juga banyak diwariskan dari orang tua kepada anak sehingga tetap bertahan sampai sekarang.
4	Apa saja jenis kuliner tradisional yang masih diproduksi dan dijual oleh masyarakat Desa Kayu Laut, dan apa yang menjadi ciri khasnya?	Yang masih dikenal dan dibuat oleh masyarakat antara lain lemag, bika, sasagun, kue lepat atau kue inti, kue mangkok, kue panyaram, kue rara, lopek pisang dan beberapa makanan tradisional lainnya. Ciri khasnya terletak pada rasa dan cara pembuatannya yang masih menggunakan cara tradisional. Misalnya lemag menggunakan bambu dalam proses pembakarannya sehingga mempunyai aroma dan rasa yang khas.
5	Menurut Bapak, bagaimana potensi bisnis kuliner tradisional yang ada di Desa Kayu Laut saat ini	Menurut saya, potensi bisnis kuliner tradisional di Desa Kayu Laut cukup besar karena sampai sekarang masih ada masyarakat yang membuat dan menjual makanan tradisional. Beberapa makanan yang masih dikenal masyarakat antara lain lemag, bika, sasagun, kue lepat atau kue inti, kue mangkok dan makanan tradisional lainnya. Kuliner tersebut tidak hanya menjadi makanan yang dikonsumsi masyarakat, tetapi juga dapat menjadi sumber pendapatan bagi keluarga yang menjalankan usaha.
6	Menurut Bapak, bagaimana kearifan lokal seperti resep, bahan, keterampilan, dan cara pembuatan secara turun-temurun masih dipertahankan?	Kearifan lokal masih dipertahankan karena resep dan cara membuat makanan tradisional banyak diperoleh dari orang tua dan keluarga. Masyarakat belajar melalui kebiasaan membantu orang tua membuat makanan, kemudian keterampilan tersebut digunakan untuk membuat dan menjualnya

		sendiri. Jadi, pengetahuan tersebut masih diwariskan dari generasi ke generasi
7	Apa bentuk dukungan pemerintah desa terhadap masyarakat yang menjalankan usaha kuliner tradisional?	Pemerintah desa berusaha memberikan arahan dan mendorong masyarakat yang mempunyai usaha agar terus mengembangkan usahanya. Kami juga mengajak masyarakat untuk mempertahankan makanan tradisional sebagai bagian dari budaya Desa Kayu Laut.
8	Apa saja ancaman yang dihadapi bisnis kuliner tradisional?	Ancaman yang dihadapi adalah persaingan dengan makanan modern, perubahan selera masyarakat, kenaikan harga bahan baku, dan semakin berkurangnya minat sebagian generasi muda terhadap makanan tradisional. Kalau tidak ada usaha untuk mempertahankan dan memperkenalkan kembali makanan tradisional, dikhawatirkan generasi berikutnya semakin kurang mengenalnya.
9	Apa bentuk dukungan pemerintah desa terhadap masyarakat yang menjalankan usaha kuliner tradisional?	Pemerintah desa berusaha memberikan arahan dan mendorong masyarakat yang mempunyai usaha agar terus mengembangkan usahanya. Kami juga mengajak masyarakat untuk mempertahankan makanan tradisional sebagai bagian dari budaya Desa Kayu Laut.
10	Strategi apa yang dapat dilakukan agar kuliner tradisional berkembang tanpa menghilangkan nilai budaya?	Menurut saya, rasa dan cara pembuatan tradisional harus tetap dipertahankan. Namun, kemasan, pemasaran, dan promosi dapat dibuat lebih modern, misalnya melalui media sosial, sehingga kuliner Desa Kayu Laut dapat dikenal oleh masyarakat yang lebih luas.

FORMAT WAWANCARA DENGAN HATOBANGAN		
Nama: Arsad		
Jabatan: Hatobangan		
Tempat: Kayu laut		
No	Pertanyaan	Jawaban Informan
1	Menurut Bapak/Ibu, bagaimana sejarah dan asal-usul terbentuknya Desa Kayu Laut?	Desa Kayu Laut sudah berdiri sejak dahulu dan masyarakatnya berkembang dari kelompok masyarakat yang menetap di wilayah ini. Dari waktu ke waktu jumlah masyarakat semakin bertambah dan kehidupan desa juga semakin berkembang.
2	Bagaimana kehidupan masyarakat dahulu dibandingkan sekarang?	Dahulu kehidupan masyarakat masih sederhana dan lebih banyak bergantung pada pertanian serta hasil dari lingkungan sekitar. Sekarang sudah lebih berkembang, masyarakat memiliki pekerjaan yang lebih beragam, termasuk berdagang dan menjalankan usaha kecil.
3	Bagaimana Bapak melihat keberadaan dan perkembangan kuliner tradisional di Desa Kayu Laut dari dahulu sampai sekarang?	Kuliner tradisional sudah dikenal sejak dahulu karena makanan tersebut merupakan bagian dari kebiasaan masyarakat. Dahulu masyarakat lebih banyak bergantung pada pertanian dan hasil lingkungan sekitar. Sekarang kehidupan masyarakat sudah lebih berkembang dan kegiatan ekonomi juga semakin beragam, termasuk perdagangan dan usaha kuliner tradisional.
4	Bagaimana sejarah muncul dan berkembangnya makanan atau kue tradisional di Desa Kayu Laut?	Makanan tradisional sudah ada sejak zaman orang tua terdahulu. Awalnya makanan tersebut dibuat untuk kebutuhan keluarga dan acara masyarakat, kemudian sebagian masyarakat mulai menjualnya sehingga berkembang menjadi usaha.
5	Apa kue tradisional yang menjadi ciri khas atau identitas Desa Kayu Laut?	Menurut saya, leman, kue lepat, bika bakar, kue panyaram, kue mangkok, lopek pisang, dan kue tradisional lainnya merupakan makanan yang cukup dikenal dan menjadi bagian dari identitas kuliner masyarakat Desa Kayu Laut.
6	Bagaimana masyarakat dahulu mewariskan resep dan keterampilan membuat kue?	Biasanya orang tua mengajarkan langsung kepada anak-anak. Anak ikut membantu menyiapkan bahan dan membuat kue, kemudian dari pengalaman tersebut mereka belajar sampai bisa membuat sendiri.

7	Apa nilai budaya atau kearifan lokal dalam membuat dan menjual kue tradisional?	Nilainya terlihat dari penggunaan bahan yang mudah ditemukan di lingkungan sekitar, cara pembuatan yang diwariskan turun-temurun, serta adanya semangat untuk mempertahankan makanan khas daerah. Kegiatan ini juga membantu masyarakat memenuhi kebutuhan ekonomi.
8	Bagaimana perubahan minat generasi muda terhadap kue tradisional?	Minat generasi muda sekarang cenderung berkurang karena banyak yang lebih tertarik pada makanan modern. Namun, masih ada sebagian anak muda yang mau belajar, terutama jika usaha tersebut dapat memberikan penghasilan.
9	Apa tantangan yang menyebabkan kuliner tradisional semakin berkurang?	Tantangannya adalah persaingan dengan makanan modern, pemasaran yang masih terbatas, kurangnya minat generasi muda, serta proses pembuatan makanan tradisional yang membutuhkan waktu dan tenaga.
10	Apa yang sebaiknya dilakukan masyarakat dan pemerintah agar kuliner tetap bertahan dan menjadi sumber ekonomi?	Masyarakat harus tetap menjaga resep dan cita rasa asli, sedangkan pemerintah dapat membantu melalui pelatihan, promosi, kemasan, dan pemasaran digital. Dengan begitu, makanan tradisional tetap terjaga sekaligus bisa menjadi usaha yang menghasilkan.



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI
MANDAILING NATAL
PUSAT PENELITIAN DAN PENGABDIAN MASYARAKAT

Jalan Prof. Dr. Andi Hakim Nasution, Panyabungan 22978
Website: www.stain-madina.ac.id
Email : stainmandailingnatal@yahoo.com

Nomor : B- 1067 /Sti.21/F.1/TL.00/08/2026 27 Agustus 2026
Lampiran : -
Perihal : Permohonan Izin Penelitian

Kepada Yth.
Bapak/Ibu Kepala Desa Kayu Laut
di-

Tempat

Dengan hormat, bersama surat ini kami sampaikan kepada Bapak/Ibu bahwa :

Nama : Ahmad Nahril Ismail
NIM : 22080077
Semester : IX (Sembilan)
Program Studi : Ekonomi Syariah (ES)
Instansi : Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Mandailing Natal

Mahasiswa yang bersangkutan akan melakukan Penelitian guna untuk memperoleh data/informasi awal dalam penyusunan Skripsi dengan data-data sebagai berikut:

Judul : Analisis Strategi Pengembangan Bisnis Kuliner Tradisional Berbasis Kearifan Lokal di Desa Kayu Laut Kabupaten Mandailing Natal
Tempat : Kayu Laut
Waktu : Juni s/d Agustus 2026

Demikian permohonan ini disampaikan, atas kerjasama Bapak/Ibu diucapkan terimakasih.

a.n. Ketua

Kepala Pusat Penelitian dan
Pengabdian Masyarakat (P3M)



Dr. Armihsyah, M.H.I

Terbaca:

1. Ketua STAIN MADINA
2. Ketua Prodi Ekonomi syariah
3. Arsip

DOKUMENTASI



Kepala desa



Hatobangon



Penjual Lemang



Proses Masak Lemang



Penjual Kue Bika





Penjual lepat/Inti



Penjual Sasagun



DAFTAR RIWAYAT HIDUP



A. IDENTITAS

Nama : Ahmad Nahril Ismail
Tempat Tanggal Lahir : Kayu Laut, 01 September 2003
Alamat : Kayu Laut
Agama : Islam
Jenis Kelamin : Laki-Laki

B. ORANG TUA

Nama Ayah : ALM. Asnan
Pendidikan : SMA
Pekerjaan : -
Nama Ibu : Siti Maryam
Pendidikan : SMA
Pekerjaan : Ibu Rumah Tangga

C. RIWAYAT PENDIDIKAN

2010-2016 : SDN 153 Kayu Laut
2016-2019 : SMPN 1 Panyabungan Selatan
2019-2022 : SMAN 1 Panyabungan Selatan

D. EMAIL DAN NOMOR HANDPHONE

E-Mail : ahmadnahrilismail@gmail.com
No.Hp : 082163711620