

Volume 3 Nomor 2, September 2021, Halaman 95 - 109.

Pendampingan Pengelolaan Dan Pengembangan Pisbol Rizquna Di Desa Punjulharjo Kecamatan Rembang

Anik Nurhidayati ¹⁾, Muhammad Tahwin ²⁾, Agus Yudianto ³⁾

^{1,2}Program Studi Manajemen, STIE YPPI Rembang,

³Program Studi Manajemen, Universitas Wiralodra, Indramayu.

Email: anh.angjel@gmail.com¹, tahwinm@yahoo.co.id²,

agus.yudianto@unwir.ac.id³

Abstrak

Pada saat ini pemerintah mendukung pengembangan usaha yang dilakukan UMKM, karena UMKM inilah yang menghidupkan roda perekonomian. Berdasarkan identifikasi permasalahan yang dihadapi oleh mitra, pengelolaan usaha ini masih sangat sederhana, pemasaran yang masih terbatas, strategi pemasaran masih terbatas dan inovasi produk masih terbatas. Oleh karena itu, tim pengabdian berusaha untuk memberikan solusi berupa pendampingan, pelatihan, pengelolaan, dan pengembangan Pisbol Rizquna di Desa Punjulharjo Kecamatan Rembang untuk mengatasi permasalahan tersebut. Adapun rancangan pelatihan yang diberikan diantaranya tentang: manajemen pemasaran, manajemen usaha, manajemen keuangan. Pada saat pendampingan, Tim pengabdian menggunakan metode diskusi, pelatihan, dan tindakan langsung ke lapangan guna mencapai tujuan pengabdian ini yaitu mempertahankan dan mengembangkan UMKM. Hasil pengabdian ini adalah pemilik UMKM memahami tata kelola keuangan dan kemasan untuk pemasaran produk yang berbeda. Luaran pengabdian ini adalah pengakuan dari pemerintah dan masyarakat berupa P-IRT dan sertifikat halal. Dengan adanya solusi tersebut diharapkan dapat meningkatkan taraf hidup masyarakat melalui pemberdayaan dan pemanfaatan sumber daya yang ada.

Kata kunci: pelatihan, pendampingan, promosi, P-IRT

Abstract

At this time the government supports business development carried out by UMKM, because UMKM are what turn the wheels of the economy. Based on the identification of problems faced by partners, the management of this business is still very simple, marketing is still limited, marketing strategy is still limited and product innovation is still limited. Therefore, the service team tries to provide solutions in the form of assistance, training, management, and development of the Rizquna Pisbol in Punjulharjo Village, Rembang District to overcome these problems. The training plans provided include marketing management, business management, financial management. The result of this service is that UMKM owners understand financial governance and packaging for marketing different products. The output of this service is recognition from the government and the

community in the form of P-IRT and halal certificates. With this solution, it is hoped that it can improve people's lives through empowerment and utilization of existing resources.

Keywords: training, mentoring, promotion, P-IRT.

DOI: <https://doi.org/10.31943/abdi.v3i2.40>

A. Pendahuluan

Desa Punjulharjo Kecamatan Rembang sebagian merupakan daerah pesisir yang banyak hasil laut yang dapat dikembangkan. Potensi alam dari laut yang sangat melimpah yang ada didaerah pesisir Rembang tetapi kemampuan dari masyarakat terkait dengan pemanfaatan sumber daya yang ada belum dapat dikatakan efisien. Masyarakat Desa Punjulharjo terdiri dari 61% usia produktif sedangkan usia tidak produktif sebanyak 39%. Secara umum data pekerjaan masyarakat Desa Punjulharjo terdiri dari 38% perempuan dan ibu rumah tangga, 23% laki-laki petani dan 21% terdiri dari pelajar dan mahasiswa selebihnya 18% adalah wirausaha dan pegawai pemerintah ataupun swasta. Ibu-ibu rumah tangga sebanyak 38% dari total masyarakat sebagian ada yang membuat pengolahan makanan, salah satunya Rizquna Cathering yang mengembangkan usahanya dalam pembuatan pisang bolen yang diberi nama Pisbol Rizquna, pengembangan usaha ini perlu pendampingan dalam meraih pasar dan membuka peluang kerja bagi masyarakat sekitar.

UMKM Pisang Bolen Rizquna merupakan usaha yang bergerak dibidang cemilan ringan. UMKM ini di Desa Punjulharjo, Belah, RT 02 RW 02, Kecamatan Rembang, Kabupaten Rembang. UMKM "Pisbol Rizquna" memiliki dua tenaga kerja sesuai dengan bidangnya. Hasil produksi "Pisbol Rizquna" memiliki kualitas yang baik terutama kualitas rasa karena menggunakan bahan baku yang memiliki kualitas terbaik dan cara pengolahannya pun bersih. Hasil olahannya dikemas dengan kemasan box. Kondisi Usaha Pisbol Rizquna yang mulai berkembang dan diminati oleh pelanggannya sangat membutuhkan pengembangan untuk dapat diakui secara resmi dengan mendapatkan izin usaha dan layak konsumsi. Secara umum kondisi usaha dapat dilihat dari permodalan, bahan baku, produksi, pemasaran, manajemen usaha dan administrasi keuangan.

1. Permodalan

Pengelolaan usaha meliputi kemampuan penyediaan modal, keterampilan dalam proses produksi, pemanfaatan sumber daya manusia, serta kemampuan manajemen pemasaran dan manajemen keuangan masih dapat dikatakan belum optimal. Modal yang dibutuhkan masih menggunakan modal pribadi dan belum menggunakan modal dari perbankan. Tempat usaha menggunakan rumah tinggal yang ditempati sehingga kegiatan produksi dan kegiatan rumah tangga dilaksanakan pada satu tempat.

2. Bahan Baku dan Produksi

Pengadaan bahan baku masih relatif mudah, banyak didapatkan di pasar-pasar tradisional. Jumlah produksi yang dihasilkan belum maksimal, hal ini disebabkan karena jenis peralatan yang terbatas untuk digunakan dan sumberdaya manusia yang terbatas, selain itu kemampuan produksi masih terbatas, sehingga dibutuhkan peralatan dan pelatihan tentang pemasaran dan keahlian tenaga kerja.

3. Manajemen Pemasaran

Strategi Pemasaran yang digunakan masih sangat terbatas, memanfaatkan media sosial yang dimiliki. Pemasaran langsung melakukan akses ke konsumen akhir, yang masih sangat terbatas. Pemasaran dilakukan jika hanya open order saja, belum menyediakan produk secara kontinyu.

4. Manajemen Usaha dan Administrasi Keuangan

Sistem manajerial usaha dan administrasi keuangan sudah dilakukan, namun masih dalam bentuk sederhana oleh pemilik UMKM. Hal ini dapat dibuktikan dengan belum ada struktur organisasi yang jelas pada usaha ini. Penyebab tidak adanya stuktur organisasi yang jelas dalam usaha ini adalah setiap proses kegiatan dari perencanaan, pencarian bahan baku, hingga proses pemasaran hanya dilakukan oleh satu orang, yaitu pemilik UMKM itu sendiri. Oleh karena itu pemilik usaha harus mempunyai kemampuan manajerial dan administrasi yang baik untuk mengembangkan usahanya.

Mengingat pentingnya pengembangan usaha yang berbasis industri kecil dalam mengembangkan potensi ekonomi masyarakat, serta masih banyaknya kendala yang dihadapi oleh UMKM, maka untuk itu usaha Pisbol Rizquna dapat berkembang dan memerlukan pendampingan yang akan dijadikan sasaran pada

program pengabdian kepada masyarakat didasarkan pada potensi yang besar untuk peningkatan usaha, serta diharapkan mampu membantu menyelesaikan masalah yang ada di masyarakat dengan mengoptimalkan sumber daya yang ada.

Dalam perkembangan bisnis, hambatan – hambatan yang pada umumnya dihadapi oleh pengusaha kecil adalah kurangnya keahlian, kemampuan manajerial yang masih rendah sehingga berdampak pada pengelolaan keuangan, pemasaran, dan manajerial kewirausahaan serta kurangnya semangat untuk berinovasi. Berdasarkan latar belakang, identifikasi permasalahan yang dihadapi sebagaiberikut:

1. Pengelolaan usaha masih sangat sederhana.
2. Pemasaran yang masih terbatas.
3. Strategi pemasaran masih terbatas
4. Pembukuan yang masih sederhana sehingga tidak bisa mengetahui keuntungan dan kerugian yang dialami.

Berdasarkan pada permasalahan yang ada, maka sangat potensial untuk diadakan pendampingan dan pelatihan sehingga segala permasalahan yang muncul bisa diselesaikan secara baik guna meningkatkan kesejahteraan rakyat dan dalam rangka ikut serta memberdayakan ekonomi rakyat dengan memanfaatkan sumber daya yang ada. Pendekatan dan konsep kegiatan dalam program pengabdian masyarakat ini sebagai berikut:

1. Pelatihan

Metode pelatihan ditujukan agar UMKM ini memiliki keahlian (*skill*) dari aspek-aspek aktivitas usaha. Adapun rancangan pelatihan yang diberikan diantaranya tentang: manajemen pemasaran, manajemen usaha, manajemen keuangan.

2. Pendampingan

Metode pendampingan bertujuan agar UMKM ini dapat menerapkan hasil pelatihan yang telah dilakukan oleh tim. Pada pendampingan ini, tim pengabdian melakukan evaluasi dalam memonitoring aktivitas usaha yang dilakukan sehingga pengusaha kecil/ UMKM mampu menentukan dan memutuskan strategi atau penanganan permasalahan yang dihadapi. Selain itu,

tim pengabdian juga melakukan pendampingan akses pasar atau pengembangan media promosi, yang bertujuan untuk mempertahankan dan mengembangkan UMKM.

Tujuan dalam program pengabdian kepada masyarakat ini yaitu membantu mengembangkan UMKM Pisbol Rizquna sehingga dapat berkembang dan mampu meningkatkan kehidupan ekonomi masyarakat, adapun tujuannya sebagaiberikut:

1. Dengan diadakannya pelatihan dapat meningkatkan, mengetahui dan mempunyai kemampuan manajemen pengelolaan usaha kecil secara baik.
2. Dengan diadakannya pelatihan dapat meningkatnya strategi pemasaran untuk dapat berkompetisi di pasar.
3. Dengan diadakannya pelatihan dapat pengakuan dari pemerintah dan masyarakat berupa ijin usaha, PIRT dan sertifikat halal.
4. Dengan diadakannya pelatihan dapat meningkatkan manajemen usaha dan administrasi pembukuan yang rapi sehingga dapat dengan mudah mengetahui keuntungan dan kerugian yang di alami.

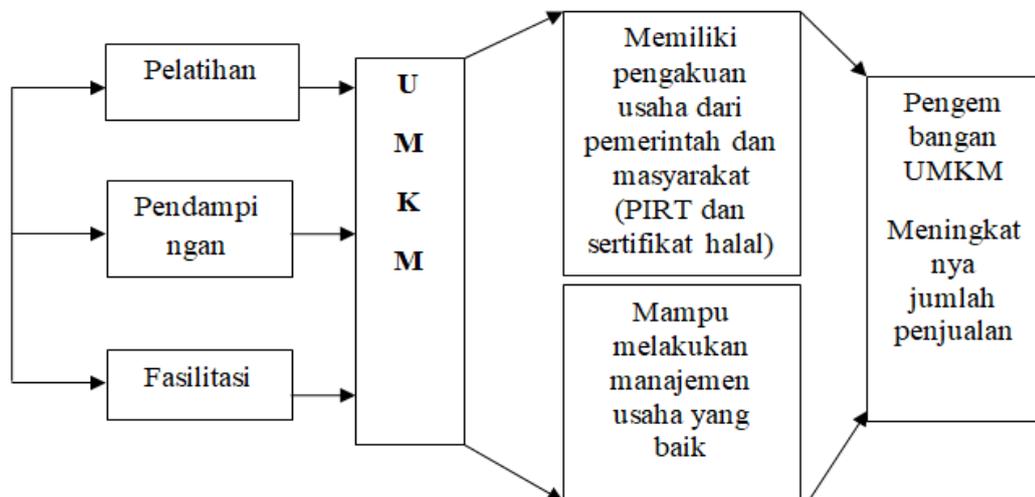
Target luaran yang diharapkan pada program pengabdian kepada masyarakat ini sebagai berikut:

1. UMKM Pisbol Rizquna dapat meningkatkan kemampuan manajerialnya, yang didalamnya mencakup kompetensi manajemen usaha, manajemen pemasaran maupun kompetensi dalam manajemen keuangan yang baik sehingga dapat meningkatkan produktivitas dan profit UMKM.
2. Aspek keberlanjutan usaha, UMKM Pisbol Rizquna mampu bertahan dan berkembang serta meningkatkan produktivitas produknya.
3. Manajemen usaha, usaha ini mampu membuat perencanaan usaha dan mampu melaksanakan serta mengendalikan kegiatan produksi sesuai dengan kuantitas dan kualitas yang telah ditetapkan.
4. Manajemen pemasaran, usaha ini mampu mendesain strategi pemasaran dan promosi yang variatif dan tepat.
5. UMKM Pisbol Rizquna mendapatkan pengakuan dari pemerintah dan masyarakat berupa ijin usaha, PIRT dan sertifikat halal.

6. Hasil dari program ini, akan dipublikasikan di jurnal pengabdian kepada masyarakat tingkat nasional.

B. Metode

Bentuk Pengabdian kepada Masyarakat dalam rangka mengembangkan usaha kecil akan dilaksanakan dengan pelatihan dan pendampingan serta fasilitasi. Adapun arah pemikiran dalam pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat di Pisbol Rizquna di Desa Punjulharjo Kecamatan Rembang diharapkan hasil akhir atau luaran yaitu PIRT dan sertifikat halal.



Gambar 1. Rancangan Pemikiran

Gambar arah pemikiran rencana kegiatan ini terlihat pada Gambar 1. Metode yang digunakan dalam pengabdian ini adalah melalui metode diskusi, ceramah, partisipatif. Metode diskusi digunakan pada saat pendampingan, pelatihan dan fasilitasi. Metode partisipatif digunakan karena tim pengabdian bersama – sama dengan pengusaha UMKM melakukan kegiatan bersama – sama pada saat pelaksanaan program. Dengan adanya beberapa metode ini diharapkan pengusaha tidak bosan dan mau menerima masukan dari tim pengabdian. Solusi yang ditawarkan dalam program pengabdian kepada masyarakat ini sebagai berikut:

Tabel 1. Program Kegiatan.

No.	Program	Solusi yang ditawarkan
1.	Pelatihan manajemen	Pemilik dan tenaga kerja diberikan pelatihan dengan materi tentang strategi pemasaran dan manajemen usaha
2.	Pendampingan	Setelah mendapatkan pelatihan usaha dilakukan pendampingan dalam mengaplikasikan pengetahuan dari pelatihan.
3.	Fasilitasi	Memberikan fasilitas untuk mendapatkan perijinan usaha dan strategi usaha.

Tabel 1 merupakan tabel program kegiatan yang akan dilakukan oleh tim pengabdian ini. Berikut adalah beberapa hal yang dilakukan oleh tim.

1. Pelatihan

Berdasarkan potensi yang ada, metode pelaksanaan dengan melakukan pelatihan dan pendampingan. Implementasinya sebagai berikut:

a. Pelatihan Manajemen Usaha.

Memberikan pelatihan usaha sehingga usaha dapat lebih baik dalam semua aspek pembukuan maupun administrasi.

b. Pelatihan manajemen pemasaran

Memberikan pelatihan untuk meningkatkan strategi pemasaran dan perluasan jaringan pemasaran.

Adapun kegiatan pelatihan dilaksanakan dengan metode sebagai berikut:

- a. Ceramah, metode ini dipilih untuk menyampaikan teori dan konsep-konsep yang prinsip dan penting untuk dimengerti serta dikuasai. Pada pengabdian ini, materi yang diberikan meliputi: manajemen usaha (manajemen pemasaran, manajemen keuangan, manajemen usaha).
- b. Demonstrasi, Demonstrasi pembukuan dilakukan oleh instruktur untuk memberikan contoh bagaimana mencatat transaksi usaha dan menyusun pembukuan secara sederhana.
- c. Praktek, praktek penyusunan pembukuan agar pencatatan transaksi usaha dan penyusunan laporan keuangan dapat optimal. Praktek membuat pembungkus yang lebih menarik.

2. Pendampingan.

Kegiatan pendampingan yang dilakukan dalam implementasi usaha pembuatan pisbol yang lebih menarik. Dilakukan dengan tujuan untuk mendampingi

UMKM, agar mampu mandiri, mampu meningkatkan produksinya, mampu melakukan inovasi baru dalam menciptakan produk dan mampu mengembangkan pemasaran produk yang lebih variatif.

3. Fasilitasi

Prinsip ini dilaksanakan dengan memanfaatkan komunikasi intensif dengan pihak-pihak yang terkait dengan pelaksanaan program, pembuatan izin usaha, mendapatkan PIRT dan sertifikasi halal.

Indikator keberhasilan kegiatan pelatihan dan pendampingan terhadap usaha pisbol rizquna dinilai berhasil dengan indikasi:

- a. Peningkatan kualitas dan kuantitas produksi.
- b. Usaha ini mempunyai dokumen administrasi yang lengkap.
- c. Usaha ini mempunyai pembukuan keuangan yang lengkap.
- d. Dapat melakukan pemasaran yang lebih variatif.
- e. Mendapatkan izin usaha, PIRT dan sertifikat halal.

C. Hasil dan Pembahasan

Pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat yaitu dilakukan pelatihan bagi semua peserta dengan tiga materi. Pendampingan dilakukan tim pengabdian masyarakat dari STIE YPPI Rembang yang mempunyai kompetensi keilmuan keuangan dan pemasaran. Sedangkan pelatihan yang dilaksanakan di kelompok pisbol rizquna yang telah berkembang di Rembang. Dan juga pembinaan dan pendampingan dilakukan dengan memberikan masukan dan solusi seputar permasalahan yang dihadapi dalam pengembangan produk dengan berbagai strategi pemasaran produk untuk meningkatkan produktivitas. Indikator hasil secara umum yang dijadikan tolok ukur keberhasilan program adalah sebagai berikut:

1. UMKM Pisbol Rizquna mampu menjajaki pasar dengan kepercayaan masyarakat yaitu dengan sudah mempunyai izin usaha (Izin Usaha Mikro Kecil) dan Nomor Induk Berusaha (NIB) 0293010051198.
2. Para karyawan dan pemilik diharapkan dapat meningkat ketrampilan dalam pembuatan pisang bolen berbagai rasa dan pemasaran, pengetahuan tentang manajemen keuangan dan pemasaran.

3. Strategi pemasaran dengan membuat kemasan pisang bolen.

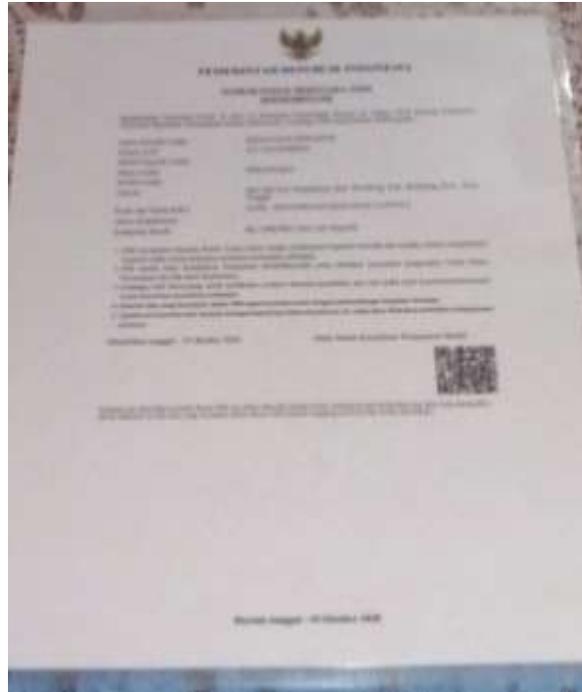
Berdasarkan identifikasi kekuatan internal dan lingkungan eksternal pada UMKM Pisbol Rizquna, kekuatan usaha ini dapat terlihat dari harga produk yang lebih terjangkau dari yang lain dan pelayanan memuaskan, rapi dan bersih, sehingga konsumen tidak perlu khawatir untuk membeli. Memiliki banyak varian rasa yaitu rasa coklat, keju, coklat keju, mix pisang coklat keju sehingga konsumen dapat memilih rasa yang sesuai selera. Tidak menggunakan bahan pengawet yang berbahaya. Memproduksi pisang bolen yang tidak menggunakan bahan pengawet mampu juga menjadi kekuatan untuk menciptakan produk makanan yang sehat dan tidak berbahaya.

Kelemahan yang ada pada UMKM Pisbol Rizquna yaitu peralatan yang kurang memadai, peralatan yang digunakan masih seadanya dengan menggunakan peralatan tradisional. Sulitnya mencari tenaga kerja yang mempunyai keahlian di bidang ini menjadikan pemilik UMKM ini tidak bias bekerja secara maksimal dan lokasi yang kurang strategis. Lokasi yang kurang strategi mengakibatkan produk ini tidak begitu dikenal oleh konsumen. Peluang usaha Pisbol Rizquna yaitu banyaknya minat konsumen Cemilan pisang bolen sangat digemari oleh sebagian besar masyarakat, karena cemilan ini masih jarang ditemui di Rembang. Sehingga Pisang bolen bisa menjadi alternative sebagai makanan pengganti. Pisang bolen bisa menjadi cemilan sehat yang dapat dinikmati oleh anak-anak sampai orang dewasa karena memiliki kandungan bahan-bahan yang bermanfaat bagi tubuh. Maka dari itu pasar sasarannya mencakup semua kalangan masyarakat. Ancaman usaha Pisbol Rizquna yaitu adanya pedagang produk yang sejenis dengan kualitasnya lebih tinggi. Adanya pedagang lain dengan produk yang sejenis menjadi ancaman yang cukup kuat untuk usaha ini. Kenaikan harga bahan baku yang kurang stabil dapat menjadi ancaman serius bagi pelaku UMKM ini, terutama harga dari pisang.

Beberapa program yang telah dibuat dan dilaksanakan dengan baik diharapkan dapat memberikan pengaruh positif bagi pemilik UMKM maupun bagi pelaksana pengabdian. Berikut ini pencapaian kegiatan dalam melaksanakan pengabdian masyarakat yaitu:

1. Pembuatan Surat Izin Usaha Mikro (SIUMK)

Dengan adanya tanda legalitas kepada pelaku usaha dalam bentuk izin usaha mikro. Maka usaha Pisbol Rizquna ini telah memiliki izin untuk memproduksi.



Gambar 2 SIUMK dan NIB

Gambar 2 merupakan salah satu hasil dari pengabdian ini. SIUMK ini sangat berguna bagi pengusaha mikro untuk legalitas dan dapat digunakan sebagai persyaratan menerima atau pengajuan bantuan pengembangan UMKM.

2. Pembuatan logo dan stiker produk UMKM

Pembuatan logo dan stiker bertujuan sebagai tanda pengenal produk UMKM dan sarana promosi yang efektif untuk UMKM Pisbol Rizquna, yang mana di dalamnya terdapat informasi seputar alamat, sosial media, dan contact person yang bisa dihubungi oleh konsumen.



Gambar 3. Stiker Produk

Pada gambar 3 terlihat bahwa hasil selanjutnya pengabdian ini adalah stiker. Stiker yang menarik diharapkan dapat menambah daya tarik pembeli untuk membeli produk Pisbol ini.

3. Pembuatan Kemasan produk UMKM yang lebih menarik

Karena pengemasan sebelumnya masih biasa saja dan kurang menarik maka dibuat kemasan yang lebih menarik dengan desain yang unik dan ditambah stiker logo produk agar dapat lebih dikenal oleh konsumen.



Gambar 4. Pengemasan Produk

Pada gambar 4 adalah pengemasan produk yang sederhana dan rapi diharapkan dapat menarik pembeli untuk membeli produk ini.

4. Pembuatan pembukuan keuangan sederhana

Penyusunan buku keuangan sederhana dapat mempermudah pemilik UMKM dalam melakukan kegiatan bertransaksi sehingga mampu mengetahui besar kecilnya pengeluaran dan pemasukan yang diperoleh.



Gambar 5. Pembukuan Sederhana

Selain pemasaran, tim pengabdian juga memberikan pelatihan mengisi buku keuangan dengan tampilan buku seperti gambar 5. Buku keuangan ini sangat berguna untuk pengusaha merancang pengembangan usahanya beberapa tahun kedepan.

5. Pendaftaran Surat Izin Produksi Rumah Tangga (P-IRT)

Pembuatan P-IRT ini bertujuan untuk sebagai jaminan bagi para konsumen mengenai produk yang ditawarkan oleh pemilik UMKM. Mendaftarkan UMKM Pisbol Rizquna di Dinas Kesehatan Rembang merupakan salah satu target luaran dari pengabdian ini.



Gambar 6. Mengurus P-IRT di Dinas Kesehatan

Pada gambar 6, tim bersama pengusaha mendaftarkan produk ke dinas kesehatan. Hal ini dilakukan untuk mendukung pemasaran produk Pisbol. Dengan adanya P-IRT ini konsumen akan lebih yakin bahwa produk tersebut sudah terdaftar dan aman dikonsumsi.

Hasil tim pengabdian yang telah dilakukan oleh Sari, et al (2021) yaitu melakukan pelatihan dan pendampingan pada UMKM Omah Jenang di Blitar. Yuwinanto (2018), melakukan pelatihan dan upaya pengembangan UMKM di provinsi Jawa Timur. Kedua pengabdian tersebut melakukan pelatihan dan pengembangan kepada UMKM untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Namun agak sedikit berbeda dengan pengabdian ini. Pada pengabdian ini, secara partisipatif tim pengabdian ikut serta mendaftarkan SIUMK dan NIB serta P-IRT yang dapat memperkuat kepercayaan masyarakat terhadap produk ini.

D. Kesimpulan

UMKM pisang bolen Rizquna Desa Punjulharjo Kecamatan Rembang, mulai berkembang dari pendampingan yang telah dilakukan dengan mulai banyak pesanan pesanan yang diterima. Penerbitan Surat Izin Usaha Mikro (SIUMK), Surat Izin Produksi Rumah Tangga (P-IRT) untuk sebagai jaminan bagi para konsumen mengenai produk, masih menunggu terbit izin karena memerlukan waktu yang cukup lama. Stiker produk UMKM sebagai tanda pengenal produk UMKM dan sarana promosi yang efektif untuk UMKM Pisbol Rizquna. Pengemasan produk UMKM yang lebih menarik dengan desain yang unik dan ditambahi dengan stiker produk. Pembukuan keuangan sederhana dapat mempermudah pemilik UMKM dalam melakukan kegiatan bertransaksi. Adapun saran diharapkan melanjutkan program-program yang telah dilakukan dan mampu meningkatkan penjualan.

E. Ucapan Terima kasih

Ucapan terimakasih kepada tim pengabdian masyarakat dan pendampingan workshop Pisbol Rizqun Desa punjul Harjo kecamatan Rembang. Dengan tujuan agar penerapan bisnis pelaku usaha UMKM bisa bersinergi dengan

masyarakat, industri dan pemerintah daerah untuk pelaksanaan kegiatan PKM ini, serta LPPM STIE YPPI Rembang yang mendukung terlaksananya program PKM.

Daftar Pustaka

- Agustina, Tri Siwi. (2015). Kewirausahaan: Teori dan Penerapan pada Wirausaha dan UKM di Indonesia. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Arifudin, O. (2020). PKM Pembuatan Kemasan, Peningkatan Produksi Dan Perluasan Pemasaran Keripik Singkongdi Subang Jawa Barat. INTEGRITAS : Jurnal Pengabdian, Vol 4(No 1), 21–36
- Damayanti, F. (2020). Prilaku konsumen dan perkembangannya di era digital. Bandung: Widina Bhakti Persada
- Melay et al. (2017), Green entrepreneurship in SMEs: a configuration approach, Inderscience Enterprises Ltd, Liechtenstei
- Kotler, Philip, dan G. A. (2012). Prinsip-prinsip Pemasaran. Edisi 13. Jakarta : Erlangga.
- Kasmir (2016), Kewirausahaan, Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Lazuardi, M.dan Triady, M. S. Ekonomi Kreatif: Rencana Pengembangan Kuliner Nasional 2015-2019. Jakarta. xv+106 hlm.
- Mardi Yatmo Hutomo. 2000. Pemberdayaan Masyarakat dalam Bidang Ekonomi: Tinjauan Teoritis dan Implementasi.Jakarta: Bappenas
- Ramadhan, D. R. 2017. Strategi Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Dalam Menghadapi Asean Economic Community (AEC). <http://repository.umy.ac.id/handle/123456789/16728>. diakses 27 April 2019.
- Sari, K. A., Madanni, L. R., Kharisma, A. M. A., Arsyantie, R., Sanah, B. F., Ningsih, M. K., Purwaningsih, J. H. G. (2021). Pemberdayaan Melalui Pelatihan Pemasaran Produk Umkm Omah Jenang Blitar di Masa Pandemi Covid-19. *Jurnal ABDIMASA Pengabdian Masyarakat*, 4(2), 64 – 72.
- Sari, S. W. dan R. M. (2015). Pendampingan Pengembangan Geblek Pedas Pada Wirausaha Pembuatan Geblek Di Dusun Dusun Balong V, Desa Banjarsari, Kecamatan Samigaluh, Kulon Progo, Yogyakarta. *Jurnal Inovasi Dan Kewirausahaan*, 4(3), 206–210

- Tambajong, G. (2013). Bauran Pemasaran Pengaruhnya Terhadap Penjualan Sepeda Motor Yamaha Di Pt. Sarana Niaga Megah Kerta Manado. *Jurnal EMBA*, 1(1), 1291–1301.
- Taufik, Eka Avianti Ayuningtyas 2020, “Dampak Pandemi Covid -19 terhadap Bisnis dan Eksistensi Platform Online”, *Jurnal Pengembangan Wiraswasta* , Vol. 22 No. 01 – Apr 2020 No.01 – Apr 2020 LP2M Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi IPWI Jakarta. DOI : <http://dx.doi.org/10.33370/jpw.v22i1389>.
- Wilantara, R. F. dan Indrawan,R. 2016. Pengembangan UMKM Strategi dan Kebijakan. <https://docplayer.info/68264169-Pengembangan-umkm-strategi-dan-kebijakan-rio-f-wilantara-rully-indrawan-editor-rully-indrawsn-bandung-strategi-dan-kebijakan-pengembangan-umkm.html> Diakses 28 April 2019.
- Yuwinanto, H. P. (2018). Pelatihan keterampilan dan upaya pengembangan UMKM di Jawa Timur. *Dialektika*, 13(1), 79 – 87.