

Peningkatan Kinerja Pelaku Industri Rumah Tangga Kreatif Melalui Kemampuan Inovasi Dan Branding Produk Literasi Melalui Teknologi Dan Pengenalan Peluang Bisnis

Fitria Hayu Palupi¹, Titik Dwi Noviati², Ahmad Aufar Ribhi³

^{1,2,3}Institut Teknologi Sains dan Kesehatan Sugeng Hartono

Alamat: Jl. Ir. Soekarno, Dusun I, Madegondo, Kec. Grogol, Kabupaten Sukoharjo, Jawa Tengah

fitriahp45@gmail.com¹, noviatitikdwi@gmail.com², pakaufar@gmail.com³

ABSTRACT. *The biggest problems faced by home industry players are difficulties in marketing products and lack of skills in using technology as well as a lack of product quality assurance which causes difficulties in accessing a wider market. The aim of this service is to improve the performance of creative home industry players through innovation capabilities and product branding through technological literacy and recognition of business opportunities. The method used in this service starts from the planning process, implementing activities and monitoring evaluation. In the process of implementing activities in the form of providing training using lecture and discussion methods as well as mentoring to participants. This program was carried out by a team of ITSK Lecturers and Students Sugeng Hartono with the target being household food industry players who are members of ASEMKESUR in Solo Raya. The results of this program are that household food industry players obtain a PIRT licensing certificate as a quality guarantee for business products and use digital platforms to support the progress of their business.*

Keywords: *Bookkeeping System, Micro Small And Medium Enterprises, PIRT Licensing*

PENDAHULUAN

Industri rumah tangga kreatif memiliki peran yang signifikan dalam perekonomian global, terutama dalam menghasilkan produk yang kreatif unik dan berkualitas tinggi. Pelaku industri rumah tangga kreatif mampu menciptakan produk-produk inovatif sehingga dapat memenuhi kebutuhan konsumen yang semakin berkembang, sehingga peningkatan kinerja pelaku industri rumah tangga kreatif menjadi krusial dalam mendukung pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan (Sanggrama et al., 2020). Asosiasi UMKM Kevikepan Surakarta merupakan asosiasi usaha mikro kecil dan menengah yang dibentuk pada tahun 2022 untuk kemandirian bidang ekonomi di Wilayah Surakarta. Asosiasi ini terdapat 337 usaha mikro kecil dan menengah binaan yang terdiri dari usaha makanan dan minuman sejumlah 40% , kerajinan sejumlah 30% dan usaha lain 30%.

Salah satu faktor utama yang dapat meningkatkan kinerja pelaku industri rumah tangga kreatif adalah kemampuan inovasi. Dalam era globalisasi dan perkembangan teknologi yang pesat, inovasi menjadi kunci untuk bertahan dan bersaing di pasar yang kompetitif (Rokhmah dan Yahya, 2020). Pelaku industri rumah tangga kreatif perlu memiliki kemampuan untuk terus mengembangkan ide-ide baru, memperbarui produk-produk mereka, dan mengadopsi teknologi terkini guna meningkatkan daya saing. Pelaku industri rumah tangga yang memproduksi makanan dan minuman harus memenuhi persyaratan hygiene dan keamanan pangan yang cukup ketat. Persyaratan ini termasuk penggunaan bahan baku aman, sanitasi peralatan dan fasilitas produksi yang tepat dan tata cara penyimpanan dan pengemasan yang benar (BPOM, 2007). Selain itu, pelaku industri rumah tangga pangan (IRTP) juga harus memenuhi berbagai persyaratan perijinan dan regulasi seperti ijin produksi, sertifikasi halal dan peraturan kemasan dan label. Hal ini tercantum dalam Peraturan pemerintah Nomor 28 Tahun 2004 tentang Keamanan, Mutu, dan Gizi Pangan pasal 43 ayat (2). Sertifikat Produk Pangan Industri Rumah Tangga (SPP-IRT) dibutuhkan untuk meningkatkan kualitas IRTP serta meletakkan IRTP dalam posisi strategis dan sehat Izin P-IRT atau Izin Pangan Industri Rumah Tangga yang mengatur keamanan produk pangan dari bahan baku, proses pengolahan, hingga produk akhirnya (Murwadji dan Saraswati, 2019).

Selain SPP-IRT dan regulasi lain yang harus diupayakan oleh IRTP, ada faktor lain yang menjadi kendala IRTP dalam

mengembangkan usaha mereka, salah satunya adalah kurangnya pemahaman mengenai strategi pemasaran yang tepat untuk meningkatkan penjualan. Pada era teknologi digital saat ini, terjadi perubahan perilaku konsumen yang awalnya melakukan pembelian secara langsung, sekarang beralih kepada perilaku belanja online baik melalui market place, e-commerce, atau media social (Iskandar et al., 2022). Hal ini juga menjadi kendala besar pada Industri makanan dan minuman yang tergabung dalam asosiasi UMKM Asumkesur karena Sebagian besar pelaku IRTP tersebut kurang memahami cara menggunakan platform digital untuk melakukan pemasaran produk.

Branding produk juga memainkan peran yang sangat penting dalam strategi pemasaran pelaku IRTP. Branding tidak hanya menciptakan identitas yang kuat untuk produk, tetapi juga membangun citra positif di mata konsumen. *Brand* yang kuat terdiri dari atribut - atribut yang dikomunikasikan melalui nama atau simbol, yang dapat mempengaruhi proses pemilihan suatu produk di benak konsumen (Setiawati dan Widyartati, 2017). Salah satu yang mendukung branding sebuah produk adalah literasi digital (Anatan dan Ellitan, 2023). Literasi digital menjadi aspek kritis dalam menghadapi era digital saat ini. Pelaku industri rumah tangga kreatif yang memiliki pemahaman mendalam tentang teknologi dapat lebih efektif mengelola proses produksi, distribusi, dan pemasaran. Selain itu, literasi teknologi membuka peluang untuk mengadopsi solusi digital yang dapat meningkatkan efisiensi operasional dan memperluas jangkauan pasar , (Hermawan dan Setyawati, 2018).

Melihat peran penting teknologi dalam pemasaran usaha berbasis digital, tidak semua usaha mampu menentukan dan menerapkan teknologi digital. Beberapa permasalahan yang sering muncul, diantaranya belum menerapkan teknologi secara menyeluruh, serta pemilihandaan penggunaan alat pemasaran digital yang kurang tepat (Nofal et al., 2020). Hal ini juga terjadi pada Pelaku IRTP Asumkesur yang kurang terampil dalam penggunaan teknologi modern, baik untuk produksi, pemasaran, maupun administrasi. Meskipun sudah difasilitasi dengan pasar online sedulur.id, namun belum banyak yang memanfaatkan platform tersebut karena keterbatasan kemampuan pelaku industri rumah tangga Asumkesur dalam menawarkan produk, terutama produk makanan sehingga tidak banyak Pelaku Industri Rumah Tangga Asumkesur yang menawarkan produk di platform

tersebut.

Selain pemasaran dan branding produk, perlu dilakukan pengawasan serta pengaturan terkait kas atau usaha dengan pencatatan pembukuan yang baik. Dengan menerapkan pencatatan pembukuan yang benar dapat membantu dalam mengidentifikasi adanya pemisahan aset usaha dengan aset yang dimiliki pribadi (Irna et al., 2022). Saat ini, pelaku usaha rumah tangga masih jarang melakukan pemisahan atas aset, kewajiban, penghasilan, dan pengeluaran perusahaan dengan pribadi (Murdhaningsih et al., 2022). Hal ini sejalan dengan penelitian Setiawati dan Widyartati (2017), yang menyatakan bahwapelaku UMKM umumnya merasa kesulitan dalam menyusun laporan keuangan dan menganggap pencatatan keuangan sebagai sesuatu kegiatan yang rumit sehingga tidak menjadi prioritas kegiatan pelaku UMKM. Oleh karena itu, diperlukan upaya untuk meningkatkan kemampuan dan keterampilan mengenai literasi digital dan pencatatan keuangan agar Pelaku Industri Rumah Tangga Asumkesur dapat meningkatkan penjualan bisnisnya.

Berdasarkan latar belakang tersebut, tim pelaksana tertarik untuk melakukan pengabdian masyarakat dengan memberikan pelatihan dan pendampingan peningkatan kinerja pelaku industri rumah tangga kreatif melalui kemampuan inovasi dan branding produk literasi teknologi dan pengenalan peluang bisnis pada pelaku industri rumah tangga pada Asemkesur. Tujuan pengabdian Masyarakat ini adalah untuk meningkatkan kinerja pelaku industri rumah tangga kreatif melalui kemampuan inovasi dan branding produk literasi teknologi dan pengenalan peluang bisnis pada pelaku industri rumah tangga pada Asemkesur.

METODE

Pengabdian masyarakat dilaksanakan secara bertahap di SMK Kanisisus Bharata dan Omah Ingkung dengan melibatkan 15 mitra yang terdiri dari pelaku industri rumah tangga pangan pada wilayah Solo Raya. Pelatihan dan pendampingan ini menggunakan metode ceramah dan diikuti dengan tanya jawab oleh peserta dan narasumber. Kegiatan ini diawali dengan perencanaan kegiatan yang meliputi perijinan dan koordinasi dengan mitra yaitu ASEMQUESUR Solo Raya, diikuti dengan pelaksanaan kegiatan yaitu pelatihan dan pendampingan mengenai PIRT dan platform digital

serta penggunaan program pembukuan sederhana. Kegiatan di akhiri dengan adanya monitoring dan evaluasi oleh tim pengabdian kepada mitra. Adapun rincian kegiatan sebagai berikut:

1. Perencanaan kegiatan perencanaan sebagai berikut:
 - a. Melakukan perizinan ke kantor Asosiasi UMKM Kevikepan Surakarta
 - b. Melakukan koordinasi dengan Asosiasi UMKM Kevikepan Surakarta
 - c. Melakukan survey dan perizinan ke Pelaku Industri Rumah Tangga Pangan di Kabupaten Sukoharjo
 - d. Melakukan koordinasi ke Dinas kesehatan Kabupaten Karanganyar
 - e. Penyusunan program pengabdian berdasarkan hasil analisis situasi mitra
2. Pelaksanaan kegiatan
 - a. Sosialisasi tentang keamanan pangan dan peizinan PIRT
 - b. Pendampingan perizinan PIRT
 - c. Pelatihan penggunaan platform digital untuk pembuatan label kemasan pangan
 - d. Pelatihan penggunaan system sederhana pengelolaan stok dan keuangan
 - e. Pelatihan penggunaan platform digital untuk pemasaran produk
3. Monitoring dan evaluasi kegiatan

Monitoring dilakukan secara langsung oleh tim pelaksana pengabdian. Monitoring berupa hasil mitra dalam memperoleh sertifikat keamanan pangan sebagai syarat perizinan PIRT, kemampuan mitra dalam penggunaan platform digital. Proses evaluasi dilaksanakan untuk mengetahui kekurangan dan kendala dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelatihan keamanan pangan dan pendampingan PIRT

Izin P-IRT atau Izin Pangan Industri Rumah Tangga sendiri merupakan regulasi yang mengatur keamanan produk pangan dari bahan baku, proses pengolahan, hingga produk akhir (Herlina dan Yulia, 2020). Salah satu upaya untuk meningkatkan daya saing produk, dilakukan sosialisasi cara produksi pangan olahan yang baik dan terkait dengan keamanan pangan dan proses perizinan pelaku industry rumah tangga Asosiasi UMKM Kevikepan Surakarta. Memenuhi tuntutan zaman yang terus berkembang, UMKM harus terus mengembangkan

produk dan layanan baru yang inovatif, menarik dan berkualitas tinggi. Dengan melakukan inovasi produk, UMKM dapat memenuhi kebutuhan pelanggan dan meningkatkan daya saing produk. Untuk meningkatkan kualitas produk makanan maka dilakukan pelatihan tentang Keamanan Pangan dan Ijin PIRT. Membantu mitra dalam menghasilkan produk pangan yang layak, bermutu, aman dikonsumsi, dan sesuai dengan tuntutan konsumen baik konsumen domestik maupun Internasional. Lestari TRP (2020), menyatakan bahwa faktor utama dalam penyelenggaraan keamanan pangan adalah menjamin terselenggaranya perlindungan masyarakat dari pangan yang tidak aman.



Gambar 3. Sosialisasi dan Pendampingan Izin PIRT

Proses pelatihan diawali dengan memberikan pemahaman kepada peserta mengenai pentingnya PIRT untuk meningkatkan mutu sebuah produk pangan dan dilanjutkan dengan memberikan pelatihan kepada para pelaku UMKM tentang keamanan dan ketahanan pangan sebagai awal pengurusan izin PIRT yang dilakukan langsung oleh Dinkes Karanganyar yaitu oleh Bapak Sutopo Edy A., S.Si., Apt., M.M., Bapak Aji Nur Cahyo, S.Tr.Kes., dan Bapak Melvin Gustheo, A.Md. Acara ini juga dihadiri langsung oleh Kadinkes Karanganyar Ibu Purwati, S.K.M., M.Kes sebagai wujud kepedulian mengenai kemajuan UMKM di wilayah Solo Raya terutama Karanganyar. Tujuannya adalah untuk jaminan bahwa makanan/minuman rumahan yang dijual dan beredar di masyarakat memenuhi standar keamanan makanan. Manfaat lainnya yang

diperoleh pihak UMKM adalah produk dapat beredar secara legal sesuai ketentuan yang berlaku di Indonesia. Jika izin edar telah di dapat, pelaku UMKM dapat mengedarkan produknya dengan jalur distribusi yang lebih luas serta meningkatkan kepercayaan konsumennya (Setiawati dan Widayartati, 2017).

Di akhir kegiatan, pelaksana membantu peserta untuk mempersiapkan dan memastikan kelengkapan dokumen persyaratan PIRT. Kegiatan pelatihan ini dilanjutkan dengan kegiatan pendampingan dengan target capaian adalah keluarnya izin PIRT bagi pelaku industri rumah tangga yang mengikuti program pelatihan dan pendampingan. Setelah semua data terkumpul dan dilakukan pendampingan pada proses pengajuan PIRT, terdapat lima pelaku industri rumah tangga yang berhasil memperoleh izin PIRT.

Keuntungan Pengurusan Izin PIRT (Pangan Industri Rumah tangga) adalah pengusaha bisa dengan tenang mengedarkan dan memproses produksi secara luas dengan resmi, makanan dan minuman akan lebih mudah dipasarkan dan lebih disukai konsumen hingga bisa meningkatkan daya jual dan menghindari sanksi administrasi atas kasus-kasus seperti: melanggar peraturan di bidang pangan, nama pemilik tidak sesuai dengan yang ada di sertifikat, produk tidak aman dan tidak layak dikonsumsi (Badan Pengawas Obat dan Makanan RI, 2018). Selain itu perijinan PIRT penting untuk meyakinkan konsumen terhadap produk pangan harus segera memiliki sertifikat layak konsumsi (Rokayah dan Ayu, 2023).

Pelatihan pengelolaan keuangan dengan system pembukuan sederhana

Laporan keuangan adalah catatan informasi suatu entitas pada periode tertentu yang menggambarkan kinerja suatu perusahaan. Laporan keuangan sangat berguna bagi pihak kreditor, banker, pemilik, dan pihak-pihak yang berkepentingan dalam menganalisis dan menginterpretasikan kinerja keuangan dan kondisi keuangan suatu Perusahaan (Al Falih et al., 2019). Pelatihan pengelolaan keuangan dengan sistem pembukuan sederhana yang diberikan kepada peserta bertujuan untuk memberikan pemahaman dan keterampilan dasar kepada peserta dalam mengelola keuangan secara efektif. Dalam pelatihan ini, peserta diberikan pemahaman mengenai konsep dasar pembukuan, termasuk pencatatan pendapatan dan pengeluaran, penyusunan laporan keuangan sederhana, serta pemahaman terhadap arus kas.



Gambar 2. Pelatihan Pengelolaan Keuangan dengan System Pembukuan Sederhana

Peserta berlatih menggunakan sistem pembukuan yang mudah dipahami dan diterapkan, sehingga dapat membantu mereka melacak transaksi keuangan dengan lebih teratur. Metode pelatihan mencakup demonstrasi praktis, dan latihan langsung menggunakan perangkat lunak pembukuan sederhana. Selain itu, pelatihan ini juga menekankan pentingnya disiplin dalam pencatatan keuangan, termasuk pemisahan antara keuangan pribadi dan usaha. Peserta akan diajarkan cara membuat anggaran sederhana, mengidentifikasi pengeluaran yang dapat dikurangi, dan merencanakan keuangan jangka pendek serta jangka panjang. Dalam kegiatan ini seluruh peserta sudah memiliki akun untuk system pembukuan sederhana, sehingga diharapkan dapat dimanfaatkan sebagai alat pengelolaan keuangan dalam usaha mereka.

Menurut Syaula et al (2023), laporan keuangan merupakan hasil dari seluruh proses akuntansi yang dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan atau indikator dalam melakukan pengambilan keputusan bisnis maupun ekonomi bagi pihak manajemen atau pemilik usaha, sehingga pelatihan ini tidak hanya memberikan pengetahuan teknis, tetapi juga meningkatkan kesadaran peserta akan pentingnya pengelolaan keuangan yang baik untuk mencapai tujuan finansial pribadi atau usaha. Dengan sistem pembukuan yang sederhana, diharapkan peserta dapat lebih efisien dan efektif dalam mengelola keuangan mereka, serta memiliki landasan yang kuat untuk pengambilan keputusan keuangan yang bijak (Wardiningsih et al., 2020)

Pelatihan tentang market place dan desain kemasan produk dengan platform digital

Inovasi Produk Inovasi produk sangat dibutuhkan untuk bertahan di dalam dunia usaha, agar tidak terjadi kejenuhan produk di kalangan konsumen. Suatu produk harus memiliki keunggulan dari produk-produk yang lain baik dari segi kualitas, desain, bentuk, ukuran, kemasan, pelayanan, garansi, dan rasa agar dapat menarik minat konsumen untuk mencoba dan membeli produk tersebut (Anggriani Saputri et al., 2023). Inovasi produk dapat dipisahkan menjadi 3 indikator, yaitu: Perluasan lini produk, produk tiruan atau imitasi, dan produk baru. Hambatan UMKM dalam hal inovasi untuk meningkatkan daya saing disebabkan karena UMKM memiliki berbagai keterbatasan, yaitu kemampuan dalam beradaptasi dengan lingkungan yang masih kurang termasuk kurangnya kemampuan dalam membaca peluang usaha, kurangnya berinovasi dalam mengantisipasi berbagai tantangan lingkungan (Cahyadi et al., 2023).

Memberikan pelatihan kepada mitra terkait pemasaran dalam memasarkan produknya untuk lebih dikenal lagi oleh masyarakat luas, selain di lingkungan dimana mitra tinggal, tetapi kejangkauan lebih luas yaitu melalui market place [sedulur.id](https://www.sedulur.id). Pelatihan mengenai market place dan desain kemasan produk dengan platform digital dirancang untuk memberikan pemahaman mendalam kepada peserta tentang strategi pemasaran online dan estetika desain kemasan yang menarik. Peserta akan diajarkan bagaimana memanfaatkan platform digital, seperti market place terkemuka, untuk memasarkan produk mereka secara efektif.

Dalam bagian market place, peserta belajar tentang proses pendaftaran, pengelolaan toko online, serta strategi pemasaran yang dapat diterapkan untuk meningkatkan visibilitas produk. Pelatihan ini fokus pada desain kemasan produk yang menarik dan efektif. Dengan diajarkan prinsip-prinsip desain grafis yang dapat meningkatkan daya tarik produk di lingkungan digital. Mereka akan belajar menggunakan perangkat lunak desain dan memahami elemen desain kemasan yang membedakan produk di pasar online yang penuh dengan persaingan.



Gambar 3. Pelatihan tentang Market Place dan Desain Kemasan Produk dengan Platform Digital

Metode pelatihan mencakup sesi studi kasus dari bisnis yang telah sukses untuk menarik perhatian peserta sehingga lebih termotivasi untuk membuat desain kemasan produk yang baik. Pelatihan ini bertujuan untuk membekali peserta dengan keterampilan yang dapat langsung diterapkan untuk meningkatkan kehadiran dan daya jual produk mereka di platform digital. Dengan kombinasi pengetahuan tentang market place dan keterampilan desain kemasan yang baik, diharapkan peserta dapat memaksimalkan potensi online mereka dan membangun citra merek yang kuat di pasar digital yang terus berkembang (Setiawati & Widyartati, 2017). Hal ini menunjukkan bahwa keberadaan marketplace dapat membantu pelaku usaha kecil dan terbukti memiliki manfaat dan kontribusi bagi pelaku usaha kecil dalam meraih jumlah konsumen menggunakan media online (Sarwandianto et al., 2022).

KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian yang sudah dilakukan berupa peningkatan kinerja pelaku industri rumah tangga kreatif melalui kemampuan inovasi dan branding produk, literasi teknologi dan pengenalan peluang bisnis yang meliputi pelatihan perizinan PIRT, kemasan label pangan, pemasaran produk pangan, dan penggunaan system sederhana stok bahan dan keuangan. Dimana dalam pengabdian ini kami membantu mitra yaitu Pelaku Industri Pangan yang tergabung dalam Asosiasi

UMKM Kevikepan Surakarta untuk masalah peningkatan daya saing produk dengan perizinan PIRT, pencatatan keuangan dengan system sederhana stok bahan dan keuangan yaitu dengan memberikan pelatihan dan memfasilitasi mitra dengan mengakses platform secara gratis, pembuatan label kemasan dan pemasaran dengan menggunakan platform digital memfasilitasi mitra dengan mengakses platform secara gratis. Di harapkan dengan kegiatan pengabdian yang timi lakukan ini dapat menambah jumlah pelanggan atau konsumen dari mitra.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih kami sampaikan kepada Direktorat Riset, Teknologi dan Pengabdian kepada Masyarakat, Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset dan Teknologi yang telah memberikan dukungan dalam program Hibah Kompetitif Nasional dengan Skim Pengabdian Masyarakat Pemula, sehingga kegiatan ini dapat dijalankan. Ucapan terima kasih juga kami sampaikan kepada pihak Institut Teknologi Sains dan Kesehatan Sugeng Hartono atas dukungan yang diberikan, serta Asosiasi UMKM Kevikepan Surakarta sebagai mitra dalam kegiatan pengabdian Masyarakat ini yang telah berpartisipasi dalam segala kegiatan yang kami adakan.

DAFTAR PUSTAKA

- Al Falih, M. S., Rizqi, R. M., & Ananda, N. A. (2019). Pengelolaan Keuangan dan Pengembangan Usaha Pada Usaha Mikro Kecil Menengah (Studi Kasus Pada Umkm Madu Hutan Lestari Sumbawa) (Vol. 2, Issue 1). <http://jurnal.uts.ac.id>
- Anatan, L., & Ellitan, L. (2023). *Inovasi Adaptif UMKM di Era Normal Baru*. <https://www.researchgate.net/publication/368607688>
- Anggriani Saputri, S., Berliana, I., Nasrida, M., Ekonomi Dan Bisnis, F., & Palangka Raya, U. (2023). Peran Marketplace dalam meningkatkan Daya Saing UMKM di Indonesia. *Knowledge: Jurnal Inovasi Hasil Penelitian Dan Pengembangan*, 3(1), 69–75.
- Badan Pengawas Obat dan Makanan RI. (2018). *Pedoman Pemberian Sertifikat Produksi Pangan Industri Rumah Tangga*.
- Cahyadi, R. T., Lembut, I., Oktariani, F., Pratama, B., & Chung, U. M. (2023). Sawala: Jurnal pengabdian Masyarakat Pembangunan Sosial, Desa dan Masyarakat Volume 4 Nomor 2 Agustus 2023 Halaman 69-78
- Herlina, N., & Yulia, A. (2020). *Strategi Peningkatan Ekonomi Masyarakat Miskin melalui Legalitas Produk Panga Industry Rumah Tangga (Home Industry)*.

- Irna, T. L., Syahputra, O., & Almanna Jesita. (2022). Pelatihan Pembukuan Sederhana bagi pelaku UMKM di Kelurahan Kampung Baru, Kecamatan Medan Maimun. *Jurnal Pengabdian Deli Serdang*, 1(2), 1–6.
- Joko Iskandar, O., Prasetya, A., & Fitriyasari, M. (2022). Penguatan Strategi Marketing Industri Kreatif Masyarakat (UMKM) melalui Branding Design. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 02(03), 1509–1514. <https://stp-mataram.e-journal.id/Amal>
- Ilestari TRP. (2020). Penyelenggaraan Keamanan Pangan sebagai Salah Satu Upaya Perlindungan Hak Masyarakat sebagai Konsumen. *Aspirasi: Jurnal Masalah-Masalah Sosial*, 11(1), 57–72. <https://doi.org/10.22212/aspirasi.v11i1.1523>
- Murdhaningsih, D., Rahman, A., Aisanafi, Y., Sofiana, N., & Rahmawati, S. (2022). Pencatatan Keuangan Sederhana (Penerimaan Kas) bagi Usaha Mikro Kecil Menengah. In *JMS: Jurnal Masyarakat Siber* (Vol. 1, Issue 1). <https://jurnal.unsia.ac.id/index.php/jms/index>
- Murwadji, T., & Saraswati, A. (2019). Peningkatan Kapasitas Bisnis Usaha Mikro kecil melalui Sertifikasi Produk Pangan Industri Rumah Tangga. *Jurnal Poros Hukum Padjajaran*, 1(1), 13–31. <https://doi.org/10.23920/jp>
- Nofal, M. I., Al-Adwan, A. S., Yaseen, H., Abdulraheem, G., & Alsheikh, A. (2020). Digital marketing effect to intention to domestic tourism during COVID-19 in Jordan. *Periodicals of Engineering and Natural Sciences*, 8(4), 2471–2483.
- Rokayah, A. F., & Ayu, D. P. (2023). Implementasi UU Nomor 33 Tahun 2014 tentang Jaminan Produk halal pada produk Makanan UMKM di desa Ploso Kabupaten Pacitan. *Journal of Sharia Economic Law*, 1(1), 45–52. <https://doi.org/10.37680/jshel.v1i1.2324>
- Rokhmah, B. E., & Yahya, I. (2020). Tantangan, kendala dan Kesiapan Pemasaran Online UMKM di desa Nglebak, Kecamatan Tawangmangu, Kabupaten Sukoharjo. In *Jurnal Manajemen Zakat dan Wakaf* (Vol. 1, Issue 1).
- Sanggrama EB, Rachmat RS, & Se Tin. (2020). *Sebuah Solusi untuk Perkembangan UMKM di Indonesia Rhaisya Setiawati Rachmat Se Tin*. 12(1), 146–158. <http://journal.maranatha.edu>
- Sarwandianto, A., Ariyani, L., & Susano, A. (2022). Sosialisasi Pintar dalam Belanja Online di Marketplace pada RT.12, RW. 14, Kelurahan Tugu. *Kapas : Kumpulan Artikel Pengabdian Masyarakat*, 1(2), 111–117.
- Setyawati, Y., & Hermawan, S. (2018). Persepsi Pemilik dan Pengetahuan Akuntansi Pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) atas Penyusunan Laporan Keuangan. *Riset Akuntansi Dan Keuangan Indonesia*, 3(2), 161–204.
- Setiawati, I., & Widyartati, P. (2017). *Pengaruh Strategi Pemasaran Online terhadap Peningkatan Laba UMKM*.
- Syaula, M., Amelia, O., & Pramono, C. (2023). Analisis Pengelolaan keuangan UMKM untuk Meningkatkan Ekonomi setelah Pandemi di Desa Kota Pari. *Jurnal Bisnis Net*, 6(1), 9–15.

Wardiningsih, R., Wahyuningsih, B. Y., & Sugianto, R. (2020). pelatihan Pembukuan Sederhana bagi palku Usaha Kecil (Mikro) di Dusun Bore Desa Kopang Rembiga Kecamatan Kopang Lombok Tengah. In *PENSA: Jurnal Pendidikan dan Ilmu Sosial* (Vol. 2, Issue 2). <https://ejournal.stitpn.ac.id/index.php/pensa>