
Pelatihan dan Pendampingan Inovasi Produk Unggulan dan Pemasaran On-Line

Ludfi Djajanto^{*1}, Anik Kusmintarti², Rokhimatul Wakhidah³, Siti Amerieska⁴, Sidik Ismanu⁵

^{1,2,4,5}Program Studi Akuntansi Manajemen, Politeknik Negeri Malang

³Program Studi Teknik Informatika, Politeknik Negeri Malang

Email: ludfi_djajanto@polinema.ac.id

ARTICLE INFO

Date of entry:

15 June 2021

Revision Date:

7 July 2021

Date Received:

22 August 2021

ABSTRACT

Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) play a very important role in supporting the improvement of the economy of Wringinsongo village, Malang Regency. MSME production of papaya chips and MSME of production of jemblem are currently the leading products in Wringinsongo village and have very good prospects. The main problems that are faced by the business development of MSME papaya chips production and MSME jemblem production are the production process is very simple, there is no product development or diversification, the number of product turnover is limited and the quality is not guaranteed, and the condition of the equipment is very simple and not feasible. In addition, only one type of product is produced and made according to their own tastes and there is no good packaging so that they are less attractive to consumers. The solutions to the problem solving carried out in this community service are by providing training and assistance on how to innovate products and diversify products, provide assistance with machines and equipment that support the production process, train how to design several packaging models, labeling, and brands for the product to be produced to make it more attractive, and train the development of effective sales and promotions through online marketing through several social media such as Instagram and Facebook. The results after training and mentoring show that there is an additional variety of product types and packaging that can directly increase sales turnover.

Keywords: Wringinsongo Village, MSME, Product Innovation, Science and Technology, Online Marketing

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) sangat berperan dalam mendukung peningkatan perekonomian desa Wringinsongo, Kabupaten Malang. UMKM Produksi Keripik Pepaya dan UMKM Produksi Jemblem saat ini menjadi produk unggulan di desa Wringinsongo dan mempunyai prospek yang sangat baik. Permasalahan utama yang menjadi penghambat perkembangan usaha UMKM Produksi Keripik Pepaya dan UMKM Produksi Jemblem yaitu proses produksinya sangat sederhana, tidak adanya pengembangan atau diversifikasi produk, jumlah omset produknya terbatas dan mutunya kurang terjamin, serta keadaan peralatan yang sangat sederhana dan sudah kurang layak. Selain itu, jenis produk yang diproduksi hanya satu macam saja dan dibuat sesuai dengan selera sendiri dan tidak ada keemasan yang bagus sehingga kurang menarik konsumen. Solusi pemecahan masalah yang dilakukan pada pengabdian kepada masyarakat ini yaitu dengan memberikan pelatihan dan pendampingan cara melakukan inovasi produk dan diversifikasi produk, memberikan bantuan mesin dan

peralatan yang menunjang proses produksi, melatih cara mendesain beberapa model keemasan, pelabelan, dan merk untuk hasil produk yang akan dijual agar lebih menarik, dan melatih pengembangan penjualan dan promosi yang efektif melalui pemasaran secara online melalui beberapa media sosial seperti Instagram dan Facebook. Hasil setelah pelatihan dan pendampingan menunjukkan adanya penambahan variasi jenis produk dan keemasan yang secara langsung dapat meningkatkan omzet penjualan.

Kata Kunci: Desa Wringinsongo, UMKM, Inovasi Produk, Iptek, Pemasaran online



Cite this as: Djajanto, L., Kusmintarti, A., Wakhidah, R., Amerieska, S., Ismanu, S. (2021). Pelatihan dan Pendampingan Inovasi Produk Unggulan dan Pemasaran Online. *Empowerment Society*. 4(2), 57-60. <https://doi.org/10.30741/eps.v4i2.729>

PENDAHULUAN

Desa Wiringsongo yang berada di wilayah Kecamatan Tumpang, Kabupaten Malang dengan jumlah penduduk pada tahun 2019 adalah 3.186 jiwa yang terdiri dari 1.488 laki-laki dan 1.698 perempuan dengan 798 KK. Pengembangan sektor ekonomi di desa Wringinsongo yang salah satunya ditunjang dengan adanya UMK kurang lebih sebanyak 114 usaha. Saat ini mata pencaharian penduduk di desa Wringinsongo rata-rata sebagai petani dan sebagian berwirausaha dengan bentuk usaha kecil dan menengah seperti bidang industri keripik, jemblem, kerajinan dll. Saat ini desa Wringinsongo juga mengembangkan daerahnya menjadi daerah wisata alam sehingga keberadaan industri kecil makanan ringan seperti jemblem menjadi makanan ringan yang sangat disukai tidak hanya penduduk setempat tetapi juga dari orang luar daerah yang berkunjung ke Wringinsongo. Demikian juga keripik buah-buahan menjadi salah satu industri kecil yang berkontribusi cukup besar terhadap peningkatan perekonomian masyarakat setempat.

Keberadaan UMKM Produksi Keripik Pepaya sebagai pengusaha mikro yang berlokasi di Desa Wringinsongo RT. 35 RW. 09, Tumpang, didirikan oleh Ibu Erna pada tahun 2018 atau sudah berjalan selama 2 tahun. Dalam usahanya beliau telah mampu menggerakkan peran masyarakat sekitar terutama untuk berpartisipasi membangun perekonomian keluarga dan masyarakat di sekitarnya melalui keterlibatannya dalam proses produksi dan pemasarannya. Namun saat ini masih menjumpai beberapa permasalahan khususnya terkait dengan proses produksi yang masih menggunakan peralatan yang sangat sederhana dan kurang layak dan hanya memproduksi 1 (satu) jenis keripik saja yaitu keripik pepaya serta keemasan tidak menarik.

Selain UMKM Produksi Keripik Pepaya, UMKM yang menjadi unggulan di desa Wringinsongo adalah UMKM Produksi Jemblem dengan bahan baku utama singkong dan berlokasi di Desa Wringinsongo RT. 21 RW. 05, Tumpang, didirikan oleh Ibu Piah pada tahun 1998 atau sudah berjalan selama 23 tahun. Dalam usahanya beliau telah mampu menggerakkan peran masyarakat sekitar terutama untuk berpartisipasi membangun perekonomian masyarakat desa di sekitarnya melalui keterlibatannya dalam penjualannya. Hal ini sesuai dengan pendapat Stevin, dkk. (2017) bahwa keikutsertaan ibu-ibu dalam berusaha dapat meningkatkan kesejahteraan keluarganya. Faktanya dalam kehidupan bermasyarakat, kaum ibu sangat berpengaruh dalam mengatur dan mengelola perekonomian keluarga (Khairil & Dorris, 2019). Saat ini UMKM tersebut mendapatkan perhatian dari Kepala Desa untuk dapat dikembangkan mengingat kontribusinya yang menjanjikan dan dapat mendorong masyarakat di desa tersebut untuk dapat meniru sehingga secara langsung akan dapat meningkatkan kesejahteraan serta perekonomian desa. Titik dan Budi (2017) menyatakan bahwa pengembangan usaha kecil menengah dalam masyarakat merupakan salah satu upaya penting yang dapat dilakukan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

Namun hingga saat ini dilihat dari aspek produksi UMKM tersebut proses produksinya masih sangat sederhana dan menggunakan peralatan masih manual dengan kapasitas kecil serta kondisinya sudah kurang bagus.

Adapun data produksi dan peralatan untuk UMKM Produksi Keripik Pepaya dan UMKM Produksi Jemblem dapat ditunjukkan pada Tabel 1 berikut.

Tabel 1. Data Produksi UMKM Produksi Keripik Pepaya dan dan UMKM Produksi Jemblem

No.	Uraian	Mitra 1	Mitra 2
		UMKM Produksi Keripik Pepaya	UMKM Produksi Jemblem
1	Nama bahan baku utama	Pepaya	Singkong
2	Asal bahan baku	Desa Wringinsongo	Desa Wringinsongo
3	Lama usaha	2 Tahun	23 Tahun
4	Proses produksi	Secara manual	Secara manual
5	Jumlah tenaga kerja	6 orang	3 orang
6	Kapasitas produksi per hari	50 plastik kripiik per hari	125 jemblem per hari
7	Harga	Rp 10.000,- per bungkus	Rp 600,- untuk yang mentah dan Rp 750,- untuk yang goreng
8	Peralatan yang digunakan	Masih sederhana, manual dan sudah kurang baik	Masih sederhana, manual dan sudah kurang baik
9	Penerapan Iptek	Belum ada	Belum ada

UMKM Produksi Keripik Pepaya dan dan UMKM Produksi Jemblem merupakan salah pengusaha mikro yang memiliki konsistensi dan semangat mengembangkan produknya, namun eksistensi UMKM tersebut saat ini menghadapi beberapa permasalahan untuk pengembangannya. Berdasarkan hasil survey yang dilakukan maka permasalahan utama dari UMKM Produksi Keripik Pepaya dan dan UMKM Produksi Jemblem dikelompokkan menjadi tiga aspek utama.

Permasalahan dalam bidang produksi

Keterbatasan pengetahuan tentang ilmu pengetahuan dan teknologi (Iptek) membuat UMKM tersebut melakukan proses produksinya secara manual dan sangat sederhana serta tanpa adanya pengembangan atau diversifikasi produk. Hal ini menjadi permasalahan utama yaitu jumlah omset produknya terbatas dan mutunya tidak terjamin serta sulit untuk mengembangkan karena terbatasnya pengetahuan terkait jenis produk yang dibutuhkan konsumen. Permasalahan lainnya terkait dengan aspek produksi adalah keadaan peralatan yang sangat sederhana dan sudah kurang layak sehingga kesulitan untuk meningkatkan kapasitas produksinya.

Permasalahan dalam bidang manajemen

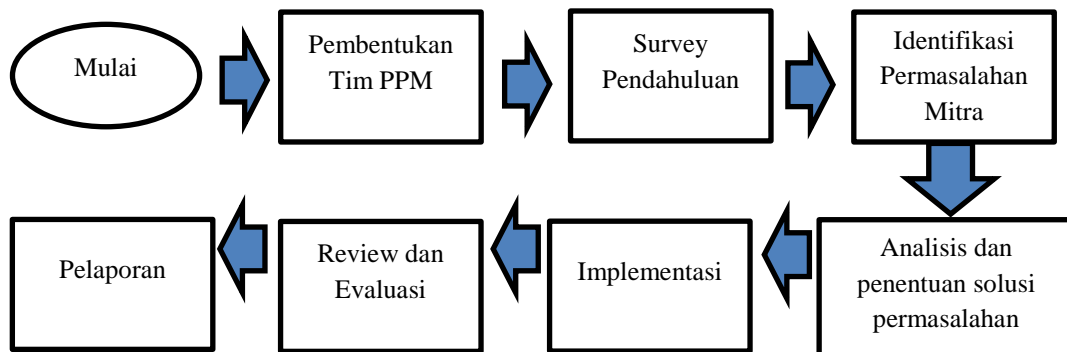
Keterbatasan pengetahuan tentang manajemen usaha, cenderung manajemen tradisional. Hal ini terjadi karena UMKM Produksi Keripik Pepaya dan dan UMKM Produksi Jemblem dikembangkan atas dasar kebiasaan keluarga, dan belum dilakukan kegiatan manajemen mulai dari perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengawasan mutu produk. Untuk itu keberlanjutan usaha UMKM ini harus mulai menata manajemen usaha secara profesional dan profitability. Selain itu tanpa adanya pencatatan pembukuan keuangan membuat kesulitan bagi pemilik untuk mengetahui keuntungan yang sesungguhnya.

Permasalahan dalam bidang pemasaran

Di bidang pemasaran permasalahan utama adalah pada jenis produk yang hanya satu macam saja dan produk yang dibuat sesuai dengan selera sendiri dan tanpa ada perubahan-perubahan yang disesuaikan dengan selera konsumen. Keemasan, model, dan pelabelan juga masih sangat sederhana tanpa disertai merk sehingga kurang menarik konsumen. Kegiatan promosi juga hanya mengandalkan dari mulut ke mulut saja sehingga kurang efektif. Pengetahuan dibidang pemasaran yang kurang sehingga cara penjualannya masih tradisional yaitu dengan menunggu ada pelanggan datang dan dititipkan di toko atau warung. Permasalahan ini sejalan dengan pendapat dari Ananda & Susilowati (2019) yang menyatakan bahwa pada dasarnya Usaha Menengah Kecil dan Mikro (UMKM) di Indonesia masih mempunyai berbagai permasalahan baik dari segi produksi, pengelolaan maupun pemasaran. Hal ini ditunjang oleh Prasetya dkk. (2019) yang mengungkapkan bahwa penggunaan alat produksi yang masih tradisional dan sederhana menyebabkan hasil produksi tidak menarik dan tidak memenuhi standar kesehatan.

METODE

Metode pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat kemitraan ini menggunakan pendekatan metode partisipatif. Metode partisipatif adalah kegiatan yang dapat dilakukan oleh masyarakat dalam rangka meningkatkan kemampuan dan mau menerima proyek pembangunan (Mistarani, 2009). Selain itu pendekatan partisipatif merupakan faktor yang penting untuk menentukan program yang tepat sasaran, berorientasi praktis, pemberdayaan dan berkelanjutan (Djohani dalam Poerwandari, 2005). Untuk itu metode atau tahapan pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat kemitraan ini dapat ditunjukkan pada Gambar 1.



Gambar 1. Tahapan Pelaksanaan PkM Kemitraan

Pembentukan Tim

Pembentukan tim dalam pengabdian di masyarakat kemitraan ini bertujuan agar anggota tim sesuai dengan kepakaran atau keahliannya dalam memberikan solusi pemecahan permasalahan di UMKM desa Wringinsongo.

Survey Pendahuluan

Melakukan survey dan observasi ke desa Wringinsongo untuk mengidentifikasi pengusaha mikro UMKM yang memenuhi syarat untuk dapat diikuti kegiatan pengabdian ini, yakni dengan melibatkan staf perangkat pemerintah desa Wringinsongo dan UMKM Produksi Keripik Pepaya dan UMKM Produksi Jemblem.

Perumusan Permasalahan Mitra

Melakukan diskusi dengan pemilik UMKM Produksi Keripik Pepaya dan UMKM Produksi Jemblem untuk menanyakan permasalahan utama yang dihadapi saat ini dalam upaya mengembangkan usahanya.

Analisis dan penentuan solusi permasalahan

Menganalisis data-data dan informasi penunjang terkait UMKM Produksi Keripik Pepaya dan UMKM Produksi Jemblem untuk menentukan solusi permasalahan dengan melihat dari aspek produksi, aspek manajemen, dan aspek pemasaran.

Implementasi

Dalam tahap implementasi ini meliputi beberapa pelaksanaan kegiatan untuk memberikan solusi pemecahan permasalahan yang dihadapi yang menyangkut aspek produksi, aspek manajemen, dan aspek pemasaran

Review dan Evaluasi

Setelah selesai dilakukan implementasi atau pelaksanaan pelatihan dan pendampingan maka dilanjutkan dengan review dan mengevaluasi perkembangan usaha mitra UMKM dari pengabdian kepada masyarakat ini agar dapat diketahui tingkat keberhasilan program pengabdian masyarakat yang telah dilaksanakan terhadap usaha mitra.

Pelaporan

Pada tahapan ini dibuat laporan semua proses rangkaian kegiatan pengabdian kepada masyarakat kemitraan dan output dari kegiatan ini.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan ini dilaksanakan dengan memberikan webinar kepada mahasiswa. Setelah mendapatkan data maka tim mencoba untuk menghimpun mahasiswa dengan mengundang para mahasiswa yang sudah terdata untuk mengikuti kegiatan yang dimaksud. Kegiatan ini dihadiri oleh 80 peserta dari program studi Ilmu Komunikasi dari semester bawah sampai dengan akhir Fakultas Ilmu Administrasi IISIP YAPIS Biak. Dalam kegiatan ini, penyampaian materi memuat pesan tentang penelitian yang menyatakan fakta tentang bagaimana kurangnya penggunaan bahasa Biak oleh para generasi muda dan akibat dari kondisi tersebut dan sesi pemberian motivasi kepada para partisipan.

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat (PKM) ini sudah dilaksanakan mulai bulan Maret 2021 dengan penekanan pada upaya menggali permasalahan yang dihadapi oleh UMKM Produksi Keripik Pepaya dan UMKM Produksi Jemblem serta mencari pemecahan masalah yang mencakup aspek aspek produksi, aspek manajemen, dan aspek pemasaran.

Adapun rincian kegiatan yang telah dilakukan untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi adalah sebagai berikut: Melakukan pembahasan kegiatan yang akan dilakukan oleh tim PKM dengan melibatkan Kepala Desa dan perangkatnya yang dihadiri oleh pemilik UMKM Produksi Keripik Pepaya dan UMKM Produksi Jemblem. Pembahasan ini termasuk menawarkan solusi pemecahan masalah serta mendata peralatan yang dibutuhkan oleh UMKM agar dapat meningkatkan produktifitas, inovasi, diversifikasi produk, dan higienis dari produknya.

Memberikan bantuan peralatan produksi kepada UMKM Produksi Keripik Pepaya dan UMKM Produksi Jemblem yang disaksikan oleh Kepala Desa dan perangkatnya. Jenis peralatan yang diberikan sesuai dengan kebutuhan dan kesepakatan dengan pihak pemilik usaha yang disertai penjelasan cara penggunaan dan pemeliharaan khusus untuk mesin. Solusi ini sesuai dengan pendapat dari Prasetya dkk. (2019) yang mengungkapkan bahwa dalam memperbaiki proses

produksi maka akan dapat menghasilkan produk dengan kualitas yang lebih baik, dimana rangkaian kegiatan dalam mengolah bahan dasar menjadi suatu produk dapat dijual dengan keuntungan maksimal setelah menggunakan peralatan tertentu. Saat pemberian bantuan peralatan disaksikan oleh Kepala Desa dan perangkat desa serta seluruh anggota tim PKM dan perwakilan P2M Politeknik Negeri Malang seperti ditunjukkan pada Gambar 2.



Gambar 2. Penyerahan Bantuan Peralatan dan Mesin ke UMKM

Pada bidang produksi yaitu dengan memberikan pelatihan dan pendampingan cara menggunakan alat produksi yang tepat guna. Dengan mesin dan peralatan yang telah diberikan dilakukan pelatihan cara pengembangan produk dan diversifikasi produk yaitu untuk UMKM Produksi Keripik Pepaya dengan mengembangkan produk dari keripik pepaya dikembangkan lagi dengan produk lainnya seperti keripik ubi jalar, keripik pisang, dan keripik singkong. Selain itu dapat divariasikan dengan berbagai rasa mulai yang original, pedas, balado, dll. Solusi ini merupakan salah satu dari implementasi hasil penelitian dengan tema “Pengaruh Diferensiasi Produk Terhadap Kepuasan dan Loyalitas Pelanggan” (Djajanto dkk., 2019). Demikian juga untuk UMKM Produksi Jemblem melakukan inovasi produk dari jemblem isi gula merah dikembangkan lagi dengan produk lainnya seperti jemblem original, jemblem isi coklat, jemblem isi keju, lemet, getebak dll. Dalam mengembangkan produk tersebut dengan mempertimbangkan kesesuaian dengan selera konsumen sehingga pada saat pelatihan mengundang perwakilan masyarakat desa untuk mencoba langsung dari hasil praktek dan melakukan penilaian serta minta masukan dari perwakilan masyarakat yang diundang. Pada saat pelatihan dijelaskan melalui ceramah dan tanya jawab serta praktek langsung cara pembuatannya seperti ditunjukkan dalam Gambar 3.



Gambar 3. Pelatihan Pengembangan Produk

Pada bidang manajemen yaitu memberikan pelatihan mulai dari perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengawasan mutu produk. Selain itu juga dilatih cara melakukan pencatatan pembukuan keuangan sehingga pemilik UMKM dapat mengetahui keuntungan yang sesungguhnya seperti ditunjukkan pada Gambar 4.



Gambar 4. Pelatihan bidang manajemen

Pada bidang manajemen pemasaran dengan cara memberikan pendampingan dan pelatihan cara mendesain beberapa model keemasan, pelabelan, dan merk untuk hasil produk yang akan dijual agar lebih menarik. Solusi ini sesuai dengan pendapat dari Ningsih (2020) yang menyatakan bahwa makanan yang dikemas dengan baik akan tahan lebih lama, sehingga masa kadaluarnya menjadi lebih panjang. Selain itu, juga akan membuat konsumen lebih tertarik. Dalam mendesain dan membuat keemasan perlu memperhatikan standar keamanan produk dan higienis agar tidak mudah rusak dan tetap renyah serta desain labelnya harus menarik dan bagus yang mencantumkan merk agar konsumen lebih tertarik untuk membeli. Label dibuat dengan *full color* disertai gambar dan tulisan yang berisi penjelasan produk serta merk. Beberapa hasil dari pengemasan produk dan pelabelan serta merk dapat ditunjukkan pada Gambar 5 dan 6.



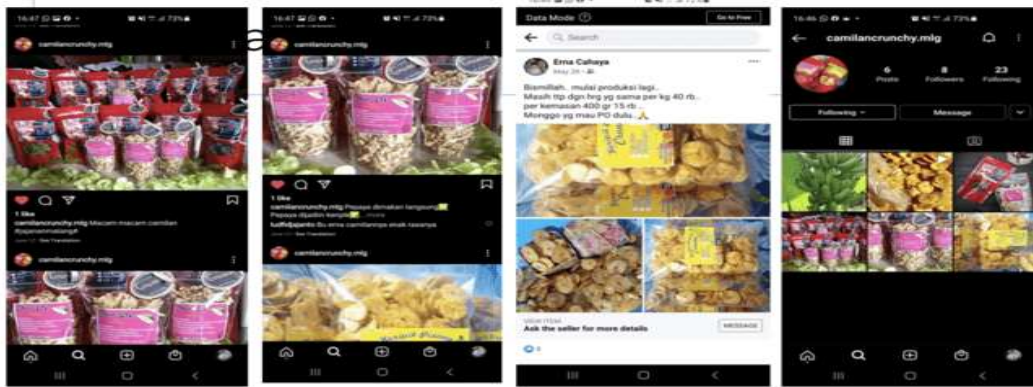
Gambar 5. Contoh Keemasan Produk Kripik



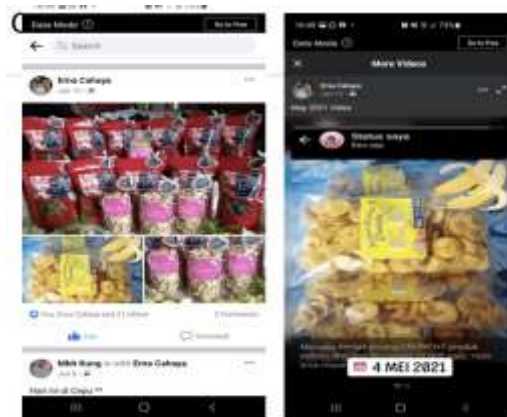
Gambar 5. Contoh Keemasan Produk Jemblem

Dalam pengembangan pemasaran dilakukan dengan cara secara tradisional yaitu memanfaatkan promosi dari mulut ke mulut, disampaikan saat acara PKK atau kumpulan arisan. Sedangkan pengembangan pemasaran secara online dilakukan melalui pelatihan dan pendampingan cara promosi yang efektif dengan cara pemasaran secara online menggunakan beberapa media sosial seperti Instagram dan Facebook. Pemasaran online ini dapat memperluas pemasaran dan juga mampu menjangkau konsumen yang lebih luas dan lebih banyak (Himawan dkk., 2014). Dalam melatih pengembangan penjualan dan promosi yang efektif melalui pemasaran secara online melalui beberapa media sosial seperti Instagram dan Facebook. Selain itu kemajuan teknologi dan keaktifan masyarakat dalam menggunakan internet mempengaruhi cara berinteraksi masyarakat

saat ini termasuk dalam hal jual beli (Eko, 2016). Dalam pelatihan ini pemilik langsung dipandu tahap demi tahap cara membuat dan upload foto produk dan cara promosinya dengan hasil seperti ditunjukkan pada Gambar 6 dan 7.

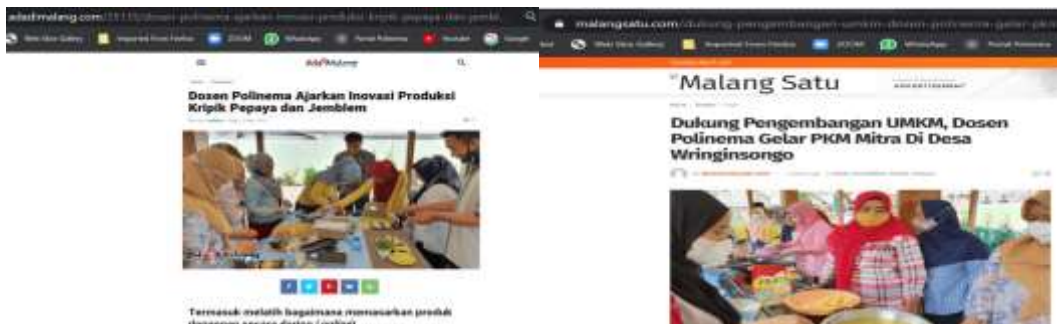


Gambar 6. Contoh Promosi Melalui Instagram



Gambar 7. Contoh Promosi Melalui Facebook

Selain menggunakan pemasaran secara online, kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini juga diliput oleh media massa yaitu pada laman malangsatu.com dan adadimalang.com sebagai upaya memperluas informasi dan promosi produk dari UMKM Produksi Keripik Pepaya dan UMKM Produksi Jemblem seperti yang ditunjukkan pada Gambar 8.



Gambar 8. Promosi kegiatan PKM di media massa

CONCLUSION

Hasil kegiatan pengabdian kepada masyarakat pada dari UMKM Produksi Keripik Pepaya dan UMKM Produksi Jemblem Desa Wringinsongo, Kabupaten Malang dampaknya dapat dirasakan secara langsung oleh UMKM tersebut dan mampu meningkatkan omset penjualannya sehingga mampu meningkatkan perekonomian di desa tersebut. Selain itu kegiatan ini dapat mendukung program kerja dari Kepala Desa Wringinsongo terkait pengembangan UMKM serta perekonomian rakyat desa. Peserta dan pemilik UMKM dapat ditingkatkan kemampuan, keterampilan dan pengetahuannya tentang pengembangan produk, diversifikasi produk, penggunaan peralatan dan mesin tepat guna, cara mendesain dan pengemasan serta pemasaran produknya secara online melalui media sosial.

REFERENCE

- Ananda, A. D., & Susilowati, D. (2019). Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Berbasis Industri Kreatif Di Kota Malang. *Jurnal Ilmu Hukum dan Ilmu Ekonomi*, X(X), 120–142.
- Djajanto, Ludfi, Afiatin, Y., & Suryadi. (2019). The Impact of Product Differentiation on Customer Satisfaction and Loyalty. *Proceeding 3rd Asia International Multidisciplinary Conference (AIMC) 2019*, 1-2 May, Johor Bahru, Malaysia.
- Eko, Fauyhi, N. (2016). Perancangan Sistem Informasi Penjualan Online Studi Kasus Tokoku. *Simetris : Jurnal Teknik Mesin, Elektro Dan Ilmu Komputer*, 7(2), 717. <https://doi.org/10.24176/simet.v7i2.786>.
- Himawan, Asep, S., & Sugeng, S. (2014). Analisa dan Perancangan Sistem Informasi Penjualan Online (E-Commerce) Pada CV Selaras Batik Menggunakan Analisa Deskriptif. *Scientific Journal Of Informatics*, 1(1), 53–63.
- Khairil, H., & Dorris, Y. (2019). Pengembangan Usaha Kuliner Home Industri Sebagai PeluangKaum Perempuan Menuju Industri Kreatif. *DINAMISIA. Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(special issue), 110–116.
- Mistaram. (2009). *Revitalisasi dan Eksistensi Batik Malangan*. Malang: Jurusan Seni dan Desain.
- Ningsih, C. S. (2020). A Inovasi Kemasan dan Perluasan Pemasaran Usaha Rempyek di Yogyakarta. *Dinamisia : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(1). <https://doi.org/10.31849/dinamisia.v4i1.3268>.
- Poerwandari, E. K. (2005). *Pendekatan kualitatif untuk penelitian perilaku manusia* (edisi.Ketiga). Depok: LPSP3 Fakultas Psikologi Universitas Indonesia.
- Praselia, V., Supriyono, Arif Ainur Rafiq, S. D. R. (2019). Peningkatan Proses Produksi Pada UMKM Makanan Di Desa Maos Lor, Kecamatan Maos, Kabupaten Cilacap. *Jurnal Berdaya Mandiri*, 1(1), 25–34.
- Stevin M E, T., Femmy C M, T., & Selvi M, T. (2017). Peran Ganda Ibu Rumah Tangga Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Keluarga Di Desa Allude Kecamatan Kolongan Kabupaten Talaud. *Acta Diurna*, VI(2), 2.
- Titik, W., & Budi, P. L. (2017). IbM-Pendampingan Usaha Kerupuk Rumahan di Desa Kembang Kabupaten Pacitan. *Jurnal ABDIMAS Unmer Malang*, 2(01), 20–25.