

PENGEMBANGAN USAHA KERAJINAN INGKE MELALUI PELATIHAN PEMASARAN MODERN (E-MARKETING) DAN PEMBENTUKAN KELOMPOK USAHA

I Gede Bayu Wijaya^{1*}, I Made Ngurah Oka Mahardika², Ni Putu Ari Aryawati², Indah Suprabawati Kusuma Negara¹, Ni Nyoman Suli Asmara Yanti¹

¹)Program Studi Ekonomi Hindu, Institut Agama Hindu Negeri Gde Pudja Mataram

²)Program Studi Manajemen Ekonomi, Institut Agama Hindu Negeri Gde Pudja Mataram

Article history

Received : 27-10-2021
Revised : 03-04-2022
Accepted : 26-04-2022

*Corresponding author

I Gede Bayu Wijaya
Email: bayuwijaya@iahn-gdepudja.ac.id

Abstrak

Ditengah pandemi covid-19, banyak pengrajin yang berhenti melakukan produksi karena kesulitan dalam melakukan pemasaran, sehingga pendapatan menjadi menurun. Melalui kegiatan pengabdian ini di pengrajin diberikan pelatihan dalam pemasaran yang diharapkan dapat menjadi solusi di tengah menghadapi covid-19. Metode yang digunakan dalam pengabdian ini adalah Participatory Rural Appraisal (PRA). Tahapan yang dilakukan sebelum kegiatan dilaksanakan berawal dari FGD, penentuan jadwal dan lokasi, penentuan peserta, pelaksanaan kegiatan dan evaluasi. Hasil pengabdian ini adalah terbentuknya kelompok usaha bersama pada pengrajin ingke. Hasil pengabdian ini juga memuat strategi yang dapat dilakukan oleh para pengrajin ingke dalam memasarkan produk kerajinan dengan pemanfaatan teknologi. Sebanyak 12 peserta atau sebesar 86 persen (%) pengrajin berhasil memasarkan produknya melalui media sosial yang dimiliki dan marketplace, dan berhasil membentuk sebuah kelompok usaha yang beranggotakan sebanyak 14 orang pengrajin.

Kata Kunci: E-Marketing; Pandemi Covid-19; Pengrajin Ingke; Usaha Mikro

Abstract

During the covid-19 pandemic, many craftsmen have stopped producing because of difficulties in marketing, so their income has decreased. Through this service activity, craftsmen are given training in marketing which is expected to be a solution to COVID-19. The method used in this service is Participatory Rural Appraisal (PRA). The stages carried out before the activity started from the FGD, determining the schedule and location, determining participants, implementing activities and evaluation. The result of this service is the formation of a joint business group for ingke craftsmen. This service also contains strategies that ingke craftsmen can carry out in marketing handicraft products by utilizing technology. A total of 12 participants, or 86 percent (%) of craftsmen, managed to market their products through their social media and marketplace and succeeded in forming a business group consisting of 14 craftsmen.

Keywords: E-Marketing; Covid Pandemic 19; Ingke Craftsmen; Micro Businesses

© 2022 Some rights reserved

PENDAHULUAN

Dampak dari pandemi covid 19 sangat besar dirasakan oleh seluruh sektor usaha, dan sektor ekonomi lainnya. Melalui Menteri Keuangan Sri Mulyani pemerintah menyampaikan tiga dampak besar yang muncul di masa pandemi covid 19 ini khususnya pada sektor ekonomi pada Dampak yang pertama yaitu konsumsi rumah tangga atau daya beli masyarakat yang menurun. Dampak yang kedua, pada investasi mengalami penurunan yang disebabkan dengan ketidakpastian kondisi ekonomi

secara global. Dampak yang terakhir, yakni pelemahan ekonomi secara global menyebabkan ekspor Indonesia ke berbagai Negara terhenti (Achmad et al., 2020).

Perkembangan dalam bidang teknologi yang saat ini dapat mendorong berbagai aspek dalam setiap aktivitas yang lebih cepat dan lebih mudah. Dengan perkembangan ilmu teknologi yang saat ini dapat membuat hubungan antar manusia dalam hal komunikasi menjadi tanpa batas dan tanpa hambatan terutama adalah jarak. Teknologi era

digital saat ini tidak dapat dihindari oleh para pelaku usaha, pelaku usaha dituntut agar mampu memaksimalkan perkembangan digital, karena memungkinkan memasarkan produknya secara *online* (Awali, 2020).

Salah satu UMKM yang terkena dampaknya adalah usaha kerajinan ingke di Banjar Rojong, Desa Taman Sari, Kecamatan Gunung Sari, Nusa Tenggara Barat. Ingke merupakan salah satu kerajinan tangan yang bahan utamanya adalah lidi dari daun kelapa. Usaha ingke ini sebagian besar dijalankan oleh para ibu-ibu rumah tangga mulai dari proses perakitan hingga proses *finishing*. Para pengrajin ingke ini di daerah ini kebanyakan masih bersifat individu dan pemasaran produk secara konvensional. Permasalahan yang dihadapi saat ini ditengah pandemi covid-19 yaitu adalah turunnya tingkat penjualan ingke, tidak adanya pelanggan baru, serta kurangnya media sebagai ajang promosi. Selain itu, permasalahan juga terletak pada sistem pemasaran produk ingke yang masih mengandalkan pengepul dengan sistem titip jual pada toko-toko kerajinan dan pasar tradisional. Melihat kondisi tersebut, pada kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan oleh Sekolah Tinggi Agama Hindu Negeri Gde Pudja Mataram menawarkan pelatihan pengembangan usaha UMKM

Kegiatan usaha khususnya Usaha Mikro Kecil dan Menengah menjadi harapan baik para pelaku usaha itu sendiri maupun pemerintah yang dimana UMKM merupakan salah satu penyumbang pendapatan terbesar bagi Negara. Berbagai macam usaha yang dilakukan pemerintah melalui menteri dan lembaga yang menangani sektor usaha kecil dan menengah ini, untuk dapat mempertahankan peningkatan UMKM dengan strategi yaitu program kewirausahaan dan program kemitraan program kewirausahaan akan menjadi basis dalam pengembangan sumber daya manusia (Martina et al., 2021).

Faktor-faktor yang dapat menentukan suksesnya UMKM salah satunya adalah sumber daya manusia, sumber daya yang memiliki pendidikan tinggi, kreativitas yang tinggi, mampu menguasai teknologi, sehingga dapat meningkatkan kinerja dari UMKM tersebut (Ismail et al., 2020). Pada pengabdian masyarakat yang dilakukan oleh Hendrati & Muchson (2012), di sentra industri tenun ikat Kelurahan Bandar Kidul Kecamatan Mojojota Kota Kediri yang menunjukkan bahwa sangat penting bagi pengrajin agar lebih kreatif dalam segala hal, tidak hanya dalam pengembangan produk, namun juga dari segi pemasaran yang memanfaatkan kemajuan teknologi seperti pemasaran *online*.

Pengabdian masyarakat yang dilakukan oleh Soejono et al. (2020) yang melakukan pendampingan kepada pengusaha UMKM untuk dapat melakukan atau mengurus ijin secara *online* dengan

mengenalkan OSS (*One Single Submission*). Pentingnya dilakukan pendampingan ini agar pengusaha UMKM dapat menjalankan usaha secara resmi dari pemerintah dengan terdaftar pada lembaga pemerintah yang nantinya juga memudahkan pengusaha untuk dapat menerima berbagai bantuan maupun pelatihan yang dapat megembangkan usaha UMKM.

Pengabdian lainnya yang dilakukan oleh Wijayanti et al. (2020) yang melakukan pendampingan dan pelatihan kepada para petani kopi robusta di dusun Indrikilo yang tergabung dalam kelompok wanita tani (KWT), dalam pengabdian ini diberikan pelatihan cara mengembangkan usaha dan manajemen pengelolaan kopi sesuai standar hingga proses pemasaran melalui *e-commerce*. Hasil pendampingan yang dilakukan bahwa para petani menyadari pentingnya *quality control* kopi dan pemasaran secara *e-commerce* pembangunan rumah jemur khusus, sortasi, penyimpanan dan penjemuran biji kopi, tatacara pengelolaan dan pengemasan produk kopi sesuai standar.

Pengabdian yang dilakukan oleh Yuliani et al. (2020) bertujuan untuk memberikan edukasi dalam merencanakan keuangan yang ideal sehingga tujuan untuk menata masa depan dan kehidupan yang lebih baik dapat dicapai. Pengabdian lainnya yang mendukung dari pengabdian yang dilakukan yaitu pengabdian yang dilakukan oleh Lestari (2013) dimana bertujuan untuk menumbuhkan jiwa kewirausahaan, dengan jiwa kewirausahaan yang tinggi maka para pelaku UMKM akan lebih bersemangat dalam menjalankan usahanya. Motivasi salah satu faktor yang dapat meningkatkan semangat para pelaku usaha untuk dapat bekerja lebih giat.

Tujuan kegiatan pengabdian ini dilakukan memberikan pelatihan dan pendampingan kepada para pengrajin ingke agar mampu mengembangkan usahanya dengan memanfaatkan kemajuan teknologi saat ini seperti memanfaatkan *e-commerce* sebagai sarana pemasaran, selain itu melakukan pendampingan untuk membentuk satu kelompok usaha pengrajin ingke, yang diharapkan nantinya kelompok ini terdaftar secara resmi pada pemerintahan sehingga mudah untuk mendapatkan bantuan-bantuan dalam pengembangan usaha.

METODE PELAKSANAAN

Pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan oleh Program Studi Ekonomi Hindu STAHN Gde Pudja Mataram menggunakan metode *Participatory Rural Appraisal* (PRA). Metode PRA ini merupakan suatu metode pengembangan potensi masyarakat dimana permasalahan-permasalahan yang ada diidentifikasi oleh masyarakat itu sendiri dan hasil dari solusi dari permasalahan tersebut

dapat dimanfaatkan oleh masyarakat untuk pemecahan masalah (Adimihardja & Hikmat, 2003; Susanti, 2020). Peserta kegiatan diikuti sebanyak 15 orang pengeajin ingke, yang dilaksanakan di Banjar Rojong desa Taman Sari Metode pelaksanaan kegiatan pengabdian dilakukan dengan tiga tahapan yakni pra pelaksanaan, pelaksanaan dan evaluasi.

Tahap pelaksanaan dilakukan kegiatan sosialisasi pembentukan kelompok usaha dilaksanakan dengan cara FGD, memperkenalkan jenis-jenis kelompok usaha, pengenalan sistem bagi hasil dari kelompok usaha serta manfaat dari mengikuti kelompok usaha. Tahap pelaksanaan dilakukan dengan melakukan pembentukan kelompok dilaksanakan dengan FGD, pelatihan dan pendampingan, pembentukan pengurus kelompok hingga pemberian nama kelompok usaha. Tahap evaluasi merupakan tahap mengukur tingkat keberhasilan program kegiatan pengabdian yang dilakukan.

PEMBAHASAN

Produk anyaman ingke pada awalnya terbuat dari lidi daun kelapa yang diolah dalam berbagai bentuk salah satunya adalah piring (Gambar 1). Piring tersebut dapat digunakan seperti piring pada umumnya, dan saat ini banyak digunakan oleh pengusaha yang bergerak di bidang catering, dan rumah makan. Saat ini produk anyaman ingke mulai berkembang menjadi berbagai produk seperti tempat parcel buah, dan berbagai alat pendukung persembahyangan umat beragama Hindu. Desain produk merupakan salah satu hal yang penting pada atribut sebuah produk (Elmanora et al., 2020). Oleh sebab itu para pengrajin harus selalu memperhatikan desain yang berkembang saat ini.



Gambar 1. Anyaman piring ingke

Pra pelaksanaan

Sebelum dilakukan pembentukan kelompok usaha, para pengrajin ingke di data satu persatu dan

disampaikan maksud dan tujuan dari kegiatan pengabdian yang dilakukan oleh team pengabdian Prodi Ekonomi Hindu Sekolah Tinggi Agama Hindu Negeri Gde Pudja Mataram. Pada kesempatan ini disampaikan pula bahwa betapa pentingnya para pengrajin untuk mengetahui perkembangan teknologi yang mendukung pengembangan usaha yakni e-commerce.

Kehadiran e-commerce sangat penting saat ini, dimana pemasaran secara konvensional perlahan akan mulai berkurang terhadap produk-produk tertentu, terlebih lagi kondisi pandemi saat ini, mobilitas kegiatan semakin dibatasi (Rahayu et al., 2021). Salah satu contoh dari e-commerce yang diperkenalkan dalam kegiatan pengabdian adalah marketplace yaitu suatu metode transaksi jual-beli yang dilakukan melalui online, dimana penjual maupun pembeli tidak perlu bertatap muka langsung dalam bertransaksi hingga pengantaran barang (Meinarni et al., 2020). Selain itu juga diperkenalkan fitur-fitur media sosial yang dapat digunakan sebagai media promosi. Dari penjelasan-penjelasan yang disampaikan maka ibu-ibu pengrajin bersedia hadir dalam rangkaian program yang akan dilakukan oleh team pengabdian.

Pelaksanaan

Pada pelaksanaan program kegiatan pengabdian, ibu-ibu pengrajin yang telah didata oleh team hadir dalam *Forum Group Discussion* (FGD) yang telah dipersiapkan oleh team pengabdian. Para peserta sangat antusias dan aktif ketika FGD berlangsung. Team pengabdian telah menyiapkan sarana dan prasarana yang dapat mendukung kegiatan tersebut dan telah menyiapkan beberapa aplikasi yang dapat digunakan sebagai media praktik dalam e-commerce yaitu facebook, instagram, whatsapp. Pada sesi pengenalan teknologi e-commerce ternyata sebagian besar peserta belum mengetahui dan memanfaatkan serta menggunakan teknik penjualan melalui media sosial tersebut. Melalui kesempatan ini, selain program utama adalah pembentukan satu kelompok usaha, dimana para ibu-ibu diberi pengetahuan serta informasi-informasi yang membantu membuka wawasan mereka terhadap pemanfaatan teknologi dalam bidang usaha, khususnya usaha yang mereka jalani.

Pada proses pembentukan kelompok usaha pengrajin ingke dilakukan melalui tiga tahapan, tahap pertama yang dilakukan adalah pendataan para pengrajin ingke yang ada khususnya para ibu-ibu anggota dari Banjar Rojong, yang merupakan lokasi pengabdian kepada masyarakat. Tahap kedua yaitu penyampaian materi yang berkaitan dengan lembaga usaha yang berkaitan dengan kelompok dan tata cara pengelolaan usaha, sumber pendanaan, serta keuntungan yang bisa diperoleh

melalui pembentukan kelompok usaha tersebut. Ketiga yakni tahapan pembentukan kelompok dan pelatihan-pelatihan terkait dengan manajemen sebuah kelompok dan pendampingan dalam penyusunan legalitas dari keberadaan kelompok usaha tersebut (Gambar 2).



Gambar 2. Proses pembentukan kelompok usaha bersama dan pelatihan kelompok. (a) Proses pendataan pengrajin, (b) Acara FGD pembentukan kelompok, (c) Persiapan pelatihan, (d) Pendaftaran anggota kelompok usaha, (e) Penyusunan AD/RT kelompok, (f) Pelatihan, pendampingan dan peresmian kelompok usaha

Evaluasi

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan di di Banjar Rojong, Dusun Rendang Bajur, Desa Taman Sari, Kecamatan Gunung Sari, Nusa Tenggara Barat telah berhasil sesuai dengan program-program yang direncanakan. Salah satu program yang berhasil dijalankan adalah pelatihan-pelatihan teknologi e-commerce dan pembentukan satu kelompok usaha pengrajin

ingke, efek positif dirasakan melalui pembentukan kelompok usaha ini, melalui kelompok usaha ini para pengrajin dapat saling membantu antar anggota dan dari legalitas akan mempermudah dalam proses pendanaan dan proses pengajuan bantuan dari pemerintah.

Pembentukan kelompok usaha pengrajin ingke sebanyak 1 (satu) kelompok usaha yang diberi nama “Amertha Sari”. Kelompok usaha Bersama Amertha Sari beranggotakan sebanyak 14 (empat belas) orang yang terdiri dari ketua kelompok, sekretaris, bendahara, bagian pembukuan dan anggota (Gambar 3). Pembentukan kelompok usaha bersama ini telah ditetapkan atas persetujuan dari Kepala Desa Taman Sari.



Gambar 3. Struktur organisasi kelompok usaha bersama “Amertha Sari”.

Pendirian kelompok usaha Bersama pengrajin ingke “Amertha Sari” memiliki beberapa tujuan (1) untuk kesejahteraan anggota kelompok yaitu dengan menjadikan kelompok ini sebagai tempat kegiatan ekonomi kreatif masyarakat membuat anyaman sapu lidi dan sekaligus hasil penjualannya akan disisihkan dijadikan sebagai tabungan kelompok; (2) tabungan kelompok akan dijadikan sebagai modal dalam usahanya, sekaligus meningkatkan pendapatan khususnya bagi anggota kelompok; (3) menciptakan masyarakat mandiri dan menanamkan jiwa kewirausahaan bagi masyarakat; (4) memberikan kesempatan kepada masyarakat Banjar Rojong, Dusun Rendang Bajur khususnya anggota kelompok untuk mengembangkan keterampilan dan tata usahanya; dan (5) memberikan pemahaman kepada masyarakat mengenai tiga unsur pokok dalam kelompok yaitu kesadaran, kemampuan dan kesempatan.

Selain itu pendirian dari kelompok binaan ini merupakan suatu legalitas yang dapat dipergunakan dalam berbagai hal yang menyangkut dengan

administrasi pemerintahan (Muamarah et al., 2021). Legalitas ini dirasa perlu terlebih bantuan-bantuan yang diberikan pemerintah saat ini adalah bantuan yang diberikan kepada lembaga, atau kelompok-kelompok usaha yang telah terdaftar legalitasnya. Dengan pembentukan kelompok ini diharapkan seluruh anggota kelompok dapat saling membantu satu sama lain dalam pengembangan usahanya, baik dari proses pembuatan yang dilakukan secara bersama-sama dipusatkan pada satu tempat, hingga proses pemasaran dilakukan oleh kelompok.

Para ibu-ibu pengerajin telah didaftarkan secara resmi ke lembaga desa agar nantinya mendapat perhatian khusus dari pihak desa Taman Sari, Kecamatan Gunung Sari, Nusa Tenggara Barat dalam hal pemberdayaan usaha-usaha mikro yang berada di wilayah pemerintahannya. Selain itu juga hasil dari pelatihan yang dilakukan oleh ibu-ibu pengerajin telah diunggah pada berbagai media promosi yang dimilikinya dengan bantuan sanak saudara, sebanyak 12 orang pengerajin ingke ini sudah aktif mempromosikan melalui media facebook dan instagram. Pada saat evaluasi yang dilakukan team pengabdian dalam kunjungan 2 bulan, penjualan para pengerajin mulai mengalami peningkatan meskipun tidak drastis tajam, peningkatan hingga kisaran 15 % dibandingkan dengan sebelum diberikan pelatihan.

Pengabdian kepada masyarakat ini juga mendapat apresiasi dari berbagai pihak seperti tokoh agama, tokoh adat hingga apresiasi yang diterima dari lembaga desa Taman Sari dengan memberikan ijin pembentukan yang sekaligus sebagai legalitas dari kelompok usaha tersebut. Beberapa kendala yang dihadapi pada proses pembentukan kelompok ini diantaranya keraguan dari ibu pengerajin. Mereka khawatir jika masuk kelompok maka pelanggan yang mereka miliki nantinya akan diambil oleh anggota kelompok yang lain sehingga muncul persaingan dalam kelompok, dan iuran awal yang akan dikeluarkan oleh anggota dirasa berat oleh calon anggota. Kendala-kendala yang muncul tersebut dapat diselesaikan dengan memberi pemahaman tentang tata kelola suatu kelompok usaha sehingga tidak ada persaingan dalam sebuah kelompok, serta iuran pertama yang dikeluarkan tidak memberatkan anggota kelompok.

Legalitas sangat penting dalam suatu kegiatan usaha, dengan legalitas tersebut semua kegiatan usaha akan terdaftar secara resmi dan ini mempermudah dalam hal yang berkaitan dengan proposal pengajuan dana pada lembaga pemerintah (Soejono et al., 2020). Pencapaian ini diharapkan dapat terus ditingkatkan dan terus terjaga dengan baik, diperlukan upaya-upaya dari banyak pihak, baik dari masyarakat itu sendiri maupun dari pihak pemerintah yang terkait dengan UMKM.

KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang diselenggarakan oleh Program Studi Ekonomi Hindu STAHN Gde Pudja Mataram, telah memberi efek dan hasil yang positif kepada warga anggota Banjar Rojong desa Taman Sari kecamatan Gunung Sari baik dari segi aspek ekonomi warga dan aspek sosial.. Melalui program pelatihan e-marketing yang diberikan, para pengerajin berhasil memasarkan produknya melalui media sosial, 12 orang pengerajin atau sebesar 86 persen (%) berhasil menjual produk melalui media sosial dan marketplace. Selain itu juga pengabdian ini telah berhasil membentuk sebuah koperasi usaha bersama yang anggotanya sebanyak 14 orang. Pembentukan kelompok usaha telah berhasil terbentuk sehingga seluruh proses kegiatan ini 90 % berjalan dengan lancar. Team pengabdian kepada masyarakat akan terus memantau dari perkembangan kelompok usaha tersebut dengan melakukan kunjungan yang intens selama 3 bulan untuk memastikan kelompok usaha berjalan dengan sesuai yang diharapkan dan ketentuan yang telah ditetapkan yang merupakan program pengabdian lanjutan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Team pengabdian kepada masyarakat mengucapkan terima kasih kepada Ketua Banjar, Para Tokoh Agama, Tokoh Adat Setempat, Tokoh Dinas yang telah memberikan Ijin Pelaksanaan Pengabdian di tengah Masa Pandemic Covid 19. Team juga mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada warga anggota Banjar Rojong yang antusias dalam mengikuti kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini, semoga pengetahuan yang diberikan melalui pelatihan e-commerce dan pendampingan dapat bermanfaat bagi kehidupan sehari-hari dan mampu mengembangkan usaha yang dijalankan.

DAFTAR PUSTAKA

- Achmad, Z. A., Zendo Azhari, T., Naufal Esfandiar, W., Nuryaningrum, N., Farah Dhilah Syifana, A., & Cahyaningrum, I. (2020). Pemanfaatan Media Sosial dalam Pemasaran Produk UMKM di Kelurahan Sidokumpul, Kabupaten Gresik. *Jurnal Ilmu Komunikasi*, 10(1), 17-31. <https://doi.org/10.15642/jik.2020.10.1.17-31>
- Adimihardja, K., & Hikmat, H. (2003). *Participatory Rural Appraisal dalam Pelaksanaan Pengabdian kepada Masyarakat*. Bandung: Humaniora. <https://books.google.co.id/books?id=39a8DwAAQB-AJ>
- Awali, H. (2020). Urgensi Pemanfaatan E-Marketing Pada Keberlangsungan Umkm Di Kota Pekalongan Di Tengah Dampak Covid-19. *BALANCA: Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 2(1), 1-14. <https://doi.org/10.35905/balanca.v2i1.1342>
- Elmanora, E., Rasha, R., & Martiastuti, K. (2020). Pelatihan

- Pembuatan dan Pengemasan Cookies Tepung Beras di Desa Segaran. *Wikrama Parahita: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 4(2), 63–68. <https://doi.org/10.30656/jpmwp.v4i2.1928>
- Hendrati, I. M., & Muchson, M. (2012). Latar belakang pendidikan, pelatihan dan jiwa kewirausahaan terkait kinerja keuangan ukm (studi di sentra industri tenun ikat kelurahan bandar kidul kecamatan mojoroto kota kediri). *Jurnal Riset Ekonomi Dan Bisnis*, 10(1), 27–36. <http://www.ejournal.upnjatim.ac.id/index.php/rebis/article/view/27>
- Ismail, I., Fauzan Putraga Al-Bahri, F. P., Ahmad, L., & Salam, A. (2020). Ibm Pelatihan Kewirausahaan Sebagai Upaya Menumbuhkan Jiwa Kewirausahaan dan Menggali Ide Usaha Baru. *Jurnal Pengabdian Nasional (JPN) Indonesia*, 1(1), 16–22. <https://doi.org/10.35870/jpni.v1i1.3>
- Lestari, F. (2013). *Pengaruh jiwa kewirausahaan dan kreativitas terhadap keberhasilan usaha pada sentra industri rajutan Binong Jati Bandung*. <https://elib.unikom.ac.id/files/disk1/619/jbptunikomp-p-gdl-fitrialest-30916-11-pengaruh-r.pdf>
- Martina, N., Hasan, M. F. R., & Wulandari, L. S. (2021). Upaya Peningkatan Nilai Ekonomis Produk UMKM Melalui Sosialisasi Diversifikasi Produk. *JMM (Jurnal Masyarakat Mandiri)*, 5(5), 2273–2282. <http://journal.ummat.ac.id/index.php/jmm/article/view/5253>
- Meinarni, N. P. S., Iswara, I. B. A. I., Wijaya, I. N. S. W., & Willdahlia, A. G. (2020). *UMKM Goes Online Regulasi E-Commerce*. Deepublish. <https://books.google.co.id/books?id=HI4gEAAQBAJ>
- Muamarah, H. S., Safitra, D. A., Nurhidayati, N., Khusnaini, K., Nugroho, R., & Liyana, N. F. (2021). Pelatihan Dan Pendampingan Untuk Peningkatan Kompetensi Pembukuan Dan Perpajakan UMKM. *JMM (Jurnal Masyarakat Mandiri)*, 5(5), 2433–2445. <http://journal.ummat.ac.id/index.php/jmm/article/view/5271>
- Rahayu, S., Al Muhairah, N., & Nazipawati, N. (2021). Pemanfaatan Digital Marketing Bagi Pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah Pada Masa Pandemi COVID 19. *JMM (Jurnal Masyarakat Mandiri)*, 5(5), 2217–2230. <http://journal.ummat.ac.id/index.php/jmm/article/view/5248>
- Soejono, F., Sunarni, T., Bendi, R. K. J., Efla, M. R., Anthony, S., & Angeliana, W. (2020). Pendampingan Usaha: Penggunaan One Single Submission untuk Ijin Usaha. *Wikrama Parahita: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 4(2), 103–108. <https://doi.org/10.30656/jpmwp.v4i2.2214>
- Susanti, E. (2020). Pelatihan Digital Marketing Dalam Upaya Pengembangan Usaha Berbasis Teknologi Pada Umkm Di Desa Sayang Kecamatan Jatinangor. *Sawala: Jurnal Pengabdian Masyarakat Pembangunan Sosial, Desa Dan Masyarakat*, 1(2), 36–50. <https://doi.org/10.24198/sawala.v1i2.26588>
- Wijayanti, E., Rachmawati, J. A., Rahmawati, T., & Sa'adah, I. N. (2020). Pendampingan Masyarakat Dalam Pengelolaan Kopi Robusta di Indrokilo. *Dimas: Jurnal Pemikiran Agama Untuk Pemberdayaan*, 20(2), 145–158. <https://doi.org/10.21580/dms.2020.202.6400>
- Yuliani, Y., Umrie, R. H., & Bakar, S. W. (2020). Perencanaan Keuangan Ideal Rumah Tangga bagi Ibu-Ibu di Desa Kota Daro II Kabupaten Ogan Ilir. *Wikrama Parahita: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 4(2), 91–96. <https://doi.org/10.30656/jpmwp.v4i2.1946>