

INOVASI DAN PENINGKATAN KUALITAS DAN KUANTITAS PRODUK ROTI MARYAM: STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA KECIL DI KELURAHAN KEDUNGKANDANG, MALANG

Muhammad Agus Salim¹⁾, Mustaufir²⁾, Margiyanto³⁾, Didik Supriyanto⁴⁾

¹⁾ Fakultas Manajemen Ekonomi Universitas Islam Malang

²⁾ Fakultas Agama Islam Universitas Islam Malang,

³⁾ Fakultas Teknik Mesin Universitas Islam Malang,

⁴⁾ Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Islam Malang

mustaufir@unisma.ac.id.

Abstract

Small businesses in the maryam bread household industry are MSME products developed to increase the economic productivity of the middle class and increase the welfare of the community in supporting the improvement of the national economy. The small business of maryam bread made from wheat flour is a business owned by Mrs. Irfin Ainunita, which was later named the business "maryam irfin bread", located on Jl. KH. Hasyim, Rt: 010, Rw:003 Kedungkandang Village, Malang Regency. From the observation results, several obstacles were found, including: not having a dough mixer for bread flour which caused bread products to still use manual tools; Maryam Bread products have not been packaged and labeled well and attractively, as well as their financial management has not been neatly documented and the hygiene quality of the product has not been maintained. Through this PKM, existing problems will be solved by providing training on the importance of selecting raw materials and cleanliness in the production process, training in making financial journals and market analysis methods, packaging and labeling devices or stamps. The method of service in this case is by conducting initial observations, identifying problems, providing solutions through training and mentoring, and developing technology-based tool innovations to increase production output. The result of this service is assistance and training to increase the production and innovation of science and technology-based tools.

Keywords: Industrial Improvement, Small Business, Maryam Bread.

Abstrak

Usaha kecil industri rumah tangga roti maryam merupakan produk UMKM yang dikembangkan untuk meningkatkan produktifitas ekonomi masyarakat menengah dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat dalam mendukung peningkatan ekonomi nasional. Usaha kecil roti maryam berbahan dasar tepung terigu adalah usaha milik Ibu Irfin Ainunita, yang kemudian diberi nama usaha "roti maryam irfin", berlokasi di Jl. KH. Hasyim, Rt: 010, Rw:003 Kelurahan Kedungkandang Kabupaten Malang. Dari hasil observasi ditemukan beberapa kendala yang dihadapi antara lain : tidak mempunyai alat pengaduk adonan roti maryam yang menyebabkan produk roti maryam masih menggunakan alat manual; produk roti maryam belum dilakukan pengemasan dan pemberian label yang bagus dan menarik, begitu juga dengan manajemen keuangannya yang belum terdokumentasikan dengan rapi serta kualitas ke higienisan produk belum terjaga. Kendala yang dihadapi oleh pelaku usaha roti maryam tersebut dapat diselesaikan dengan solusi yang diberikan melalui kegiatan pengabdian yang berupa pelatihan dan pendampingan dalam hal peningkatan kualitas produksi, pembuatan sistem keuangan yang rapi, dan analisis kebutuhan pasar.. Metode pengabdian dalam hal ini yaitu dengan mengadakan observasi awal, identifikasi masalah, pemberian solusi melalui pelatihan dan pendampingan, serta pengembangan inovasi alat berbasis teknologi guna meningkatkan hasil produksi. Hasil pengabdian ini adalah pendampingan dan pelatihan peningkatan produksi dan inovasi alat berbasis IPTEK.

Keywords: Peningkatan Industri, Usaha Kecil, Roti Maryam.

PENDAHULUAN

Roti Maryam merupakan bagian makanan yang menjadi ciri khas negara di Timur Tengah yang juga dikenal sebagai roti canai atau roti konde. Jenis roti ini tergolong roti pipih yang tidak memerlukan bahan pengembang. Roti Maryam sering disajikan sebagai makanan utama atau camilan, dan biasanya disantap bersama hidangan pendamping seperti kari atau topping manis. Bentuknya bulat dengan tekstur lembut namun renyah, sehingga sering disebut roti konde karena menyerupai bentuk konde rambut. Dibuat dari bahan-bahan sederhana, roti ini mudah dipraktikkan oleh siapa saja yang gemar memasak. Proses pembuatan roti maryam terbilang mudah dalam pembuatannya dan hanya membutuhkan bahan yang sedikit.(Dewi et al.)

Pembuatan Roti Maryam terbilang cukup mudah. Secara keseluruhan, resepnya mirip dengan pembuatan kulit martabak telur. Adonannya memiliki tekstur lembut namun kenyal, sehingga dapat ditarik hingga elastis seperti adonan roti tawar. Agar adonan mencapai tingkat kekenyalan yang tepat, perlu didiamkan sekitar 2 jam. Meskipun banyak orang menikmati Roti Maryam sebagai camilan, roti ini juga cocok sebagai pengganti sarapan pagi. Tingginya kandungan karbohidrat pada Roti Maryam menjadikannya pilihan tepat untuk mengganjal perut sebelum makan siang atau malam. Untuk memperkaya rasa, kita bisa menambahkan topping sederhana seperti madu, saus cokelat, selai stroberi, atau keju parut. Proses pembuatan adonannya serupa dengan adonan roti tawar, namun tanpa bahan

pengembang.(Nuriyanti and Rahmawati)

Agar Roti Maryam yang dihasilkan berkualitas baik, penting bagi pembuatnya untuk memperhatikan kebersihan tangan dan peralatan saat proses pembuatan. Oleh karena itu, pembuat memegang peran kunci dalam memastikan kebersihan Roti Maryam.(Husein et al.)

Roti Maryam di Kelurahan Kedungkandang menjadi salah satu sumber mata pencaharian, baik utama maupun sampingan, bagi para perempuan. Namun, kurangnya pengetahuan tentang kehygienisan menyebabkan terbatasnya pemahaman mengenai cara memproduksi Roti Maryam yang sederhana dan higienis. Selain itu, aspek lain seperti strategi pemasaran untuk meningkatkan keuntungan juga kurang diperhatikan. Tidak adanya label atau stiker pada kemasan roti turut berdampak pada hasil penjualan yang kurang optimal.(Tuntang et al.)

Industri kecil Roti Maryam milik Ibu Irfin Ainunita sebagai salah satu Usaha Masyarakat Kecil Menengah yang berfokus usaha dalam produksi makanan ringan, bertempat di Jl. KH. Hasyim V RT 010 RW 003, Kedungkandang, Kelurahan Kedungkandang, Malang. Beberapa masalah umum yang dihadapi UMKM ini antara lain: 1) Masalah dalam produksi yang muncul diakibatkan oleh keterbatasan variasi bahan baku, yang memengaruhi kualitas produk. Di samping itu, penggunaan peralatan yang masih tradisional dan manual menyebabkan jumlah produksi belum mencapai level optimal.. 2) Manajemen pemasaran masih menerapkan metode tradisional dengan mempromosikan

produk secara langsung dari satu lokasi ke lokasi lainnya, yang kurang efektif dalam meningkatkan penjualan. 3) Produk Roti Maryam belum memiliki label dan kemasan yang menarik, sehingga kurang menarik bagi konsumen.

Universitas Islam Malang (UNISMA) memberikan dukungan penuh dan penghargaan besar terhadap pelaksanaan program pengabdian sebagai bagian dari Tridharma perguruan tinggi. Program-program tersebut berkontribusi dalam mendukung pengembangan dan peningkatan manajemen industri, yang bertujuan untuk mendorong pertumbuhan ekonomi di tingkat lokal maupun antarwilayah.

Melalui program kegiatan PKM yang akan dilaksanakan oleh Tim Pelaksana, tujuan utama adalah menawarkan solusi alternatif untuk mengatasi berbagai tantangan yang dihadapi mitra usaha roti Maryam di Kelurahan Kedungkandang, Kota Malang. Lokasi mitra berada di daerah pinggiran Kota Malang. Upaya yang dilakukan bertujuan agar mereka dapat berkembang dan bersaing dengan pembuat roti Maryam yang telah lebih dulu berdiri dan maju, sehingga mampu meningkatkan produksi. Penambahan cap atau stiker pada kemasan roti Maryam juga diharapkan dapat menambah nilai jual, yang pada akhirnya berkontribusi terhadap peningkatan pendapatan mitra.

METODE

Kegiatan pengabdian masyarakat ini menerapkan pendekatan partisipatif, yang mengajak individu untuk terlibat langsung dalam aktivitas mitra. Pendekatan ini sangat krusial untuk memastikan bahwa program yang dijalankan sesuai dengan tujuan,

memberikan manfaat yang signifikan, serta berpusat pada pemberdayaan dan keberlanjutan program tersebut. (Ahyar et al.) Adapun tahapan dalam metode kegiatan ini adalah sebagai berikut:

1) Membentuk Anggota kelompok

Dalam membentuk kelompok pengabdian bertujuan agar dapat bekerjasama secara optimal dalam menyelesaikan berbagai permasalahan yang dialami oleh pelaku usaha roti maryam di Jl. KH. Hasyim V RT 010 RW 003, Kedungkandang, Kelurahan Kedungkandang, Malang. Dengan adanya tim ini, proses observasi terkait berbagai aspek yang dibutuhkan dalam kegiatan pengabdian akan menjadi lebih mudah. Tim juga bertugas untuk menganalisis berbagai kendala dan masalah yang dihadapi mitra serta membantu mengembangkan bisnis industri tersebut.

2) Melakukan observasi terhadap pelaku usaha Mitra

Pengamatan awal dilaksanakan dalam rangka untuk mengidentifikasi solusi dan usaha untuk peningkatan produksi, serta mengetahui apakah produksi Roti Maryam sudah sesuai dengan standar dan sesuai dengan keperluan konsumen. Didalam implementasinya, dalam mengumpulkan informasi dan data pengabdian memakai metode kualitatif untuk mendapatkan data dan pemahaman yang mendalam terkait faktor, masalah, dan realitas yang mempengaruhi proses produksi serta dampaknya terhadap kehidupan masyarakat. Melalui observasi ini, berbagai permasalahan yang dihadapi mitra dapat diungkap secara lebih rinci dan dikelompokkan, sehingga menjadi dasar dalam merumuskan solusi yang tepat.

3) Merumuskan Masalah yang ada

Permasalahan yang dihadapi mitra diungkapkan melalui proses observasi dan wawancara dengan pihak terkait, yang kemudian dibahas bersama tim untuk merumuskan masalah yang jelas. Data yang dikumpulkan terdiri dari data primer dan sekunder, diperoleh melalui dokumentasi, wawancara, serta berbagai sumber lainnya. Data tersebut kemudian dianalisis melalui tahapan seperti reduksi data dan penyajian data, yang berujung pada kesimpulan.

4) Melakukan Analisis serta pemilihan jalan keluar bagi mitra

Melakukan observasi secara mendetail terhadap berbagai hambatan yang dialami mitra, baik dari segi kualitas dan kuantitas produksi, aspek pengelolaan keuangan, maupun manajemen pemasaran produk unggulan. Melalui pendekatan ini, solusi yang sesuai dapat diterapkan untuk meningkatkan motivasi serta pemahaman mitra dalam menghadapi tantangan. Dengan mengidentifikasi beragam permasalahan dan menawarkan solusi melalui pelatihan dan pendampingan, diharapkan terjadi peningkatan dalam hasil produksi.

5) Merealisasikan Program Pengabdian

Program dilaksanakan melalui serangkaian kegiatan yang disesuaikan dengan rencana solusi yang telah dirancang dan ditetapkan untuk mengatasi permasalahan mitra. Tujuan utamanya adalah memberikan kontribusi yang berarti dalam meningkatkan kualitas serta kuantitas produk roti maryam.

6) Melakukan penilaian dan Evaluasi

Pada tahap evaluasi, tim menilai elemen keberhasilan program dengan mitra dan mengembangkan upaya untuk memahami serta mengukur dampak dan efektivitas program pengabdian kepada masyarakat terhadap mitra.

7) Menyusun Laporan Program

Tim pelaksana menyusun laporan yang berhubungan dengan kegiatan pengabdian kepada masyarakat pada pengelola roti Maryam yang berlokasi di JL. KH Hasyim, Kedungkandang, Kabupaten Malang, serta hasil-hasil dari kegiatan tersebut. Penyusunan laporan ini menjadi tahap akhir yang wajib dilakukan untuk setiap kegiatan, khususnya dalam pengabdian, karena memiliki keterkaitan erat dengan aspek administratif.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Fokus pengabdian ini adalah mencari peluang untuk meningkatkan pendapatan dan usaha bagi UMKM mitra yang berlokasi di Jl. KH. Hasyim, Rt: 010, Rw: 003, Kelurahan Kedungkandang, Kabupaten Malang. Kegiatan ini berlangsung dari Juni 2023 hingga Juli 2024. Pada tahap awal pengamatan, tim menemukan beragam potensi yang dapat dikembangkan, dengan dukungan dari kekayaan sumber daya alam yang berlimpah. Namun, potensi tersebut belum dioptimalkan karena keterbatasan sumber daya manusia yang memahami inovasi teknologi dan pengelolaan pemasaran yang lebih modern.(Nugroho et al.) Permasalahan ini mengakibatkan pemasaran yang kurang maksimal, sehingga belum mampu menjangkau pasar yang lebih luas. Oleh karena itu, berbagai solusi diperlukan untuk mengatasi kendala dalam bidang produksi, pemasaran, dan pengelolaan usaha.



Gambar 1. Bahan dasar roti maryam yang siap diolah



Gambar 2. Adonan Roti Maryam



Gambar 3. Proses Penggorengan Roti Maryam

Program pengabdian kepada masyarakat dirinci sebagaimana berikut :

Diskusi tentang kegiatan yang akan dilakukan oleh tim PKM dengan dukungan pihak UMKM roti maryam milik ibu Irfin di Jl. KH. Hasyim, Rt: 010, Rw:003 Kelurahan Kedungkandang Kabupaten Malang. Fokusnya adalah untuk meningkatkan kuantitas produksi mitra roti maryam.

Selain itu, peralatan produksi yang dibutuhkan oleh mitra juga menjadi fokus untuk meningkatkan

hasil produksi Roti Maryam. Pembahasan juga mencakup sistem dan strategi pemasaran berbasis digital serta manajemen yang efektif, agar produk UMKM dapat berkembang secara optimal.

Bidang pembuatan, Dalam bidang pembuatan roti maryam di lembaga mitra usaha, belum menggunakan alat yang berbasis teknologi yang berguna dalam peningkatan kualitas produksi Roti Maryam. Mereka masih bergantung pada peralatan manual, yang membuat proses produksi kurang teratur dan memakan waktu lama, sehingga menjadi tidak efisien. (Nurhayati et al.)

Mengingat masalah yang dihadapi mitra dalam aspek produksi, tim berusaha memberikan solusi agar mitra dapat mengatasi permasalahan tersebut dengan cara yang tepat:

1) Memberikan bimbingan dan pelatihan mengenai variasi dan inovasi dalam pembuatan roti Maryam, serta mengembangkan desain yang menarik. Selain itu, memberikan label industri pada roti Maryam agar tampak lebih menarik, sehingga dapat menarik minat konsumen secara lebih luas.

2) Bersama mitra, tim PkM merancang alat inovatif untuk mencetak dan menggoreng roti Maryam yang berbasis teknologi. Alat ini diharapkan dapat meningkatkan mutu dan jumlah produksi roti Maryam, sehingga kebutuhan pasar dapat terpenuhi dengan baik meskipun jumlah tenaga kerja masih terbatas.

Bidang pengelolaan dan manajemen pemasaran, Untuk menjalankan bisnis dengan efektif, manajemen pengelolaan industri sangat penting.(Paat) Ini melibatkan inovasi dan pengembangan kualitas produk untuk memajukan bisnis atau industri. Agar dapat bersaing dengan industri

lain, perkembangan industri harus berlangsung cepat dengan memanfaatkan teknologi yang tepat, mengingat kemajuan teknologi yang terus berkembang pesat.(Ferdiansyah et al.)

Secara umum, manajemen merupakan serangkaian proses pengambilan keputusan yang mencakup perencanaan, pengorganisasian, dan pengendalian suatu usaha atau program guna mencapai target yang telah ditentukan.

Untuk memastikan bisnis berjalan lancar, pengelolaan manajemen industri menjadi kunci yang harus diperhatikan. Langkah ini dilakukan melalui inovasi dan pengembangan agar jumlah serta kualitas produk industri yang dipasarkan dapat dimaksimalkan. Di era teknologi modern, setiap bisnis perlu terus menyesuaikan diri dengan kemajuan teknologi agar tetap kompetitif dengan industri lain yang sudah memanfaatkan teknologi secara efisien. (Saluza et al.)

Dasar dari manajemen pengelolaan adalah pengambilan keputusan dalam merencanakan, mengorganisir, dan mengawasi program, seperti usaha industri, untuk mencapai tujuan yang ditetapkan. Pendampingan tim dalam bidang manajemen dan pemasaran mencakup penyusunan pembukuan keuangan yang lebih rinci untuk pengusaha kecil rumah tangga Roti Maryam. Tujuan dari pendampingan ini adalah untuk meningkatkan pemahaman tentang pengelolaan keuangan bisnis dengan cara yang efektif dan transparan. (Sinta et al.)

Pembukuan dalam pendampingan mencakup beberapa langkah, antara lain:

1) manajemen pemasukan dan pengeluaran: Materi diajarkan kepada anggota UMKM roti Maryam

mengenai pentingnya pencatatan yang akurat untuk pemasukan dan pengeluaran dalam operasional bisnis. Mereka juga diberi panduan tentang cara menulis catatan keuangan yang detail dan sistematis dalam setiap proses transaksi, terkait penjualan barang, pembelian bahan baku roti maryam, serta biaya dan modal produksi, dan hal hal lain yang tak terduga.

2) Menghitung hasil atau laba usaha: Tim pengabdian memberikan dukungan dan bantuan kepada mitra usaha roti Maryam dalam menghitung laba bersih dari usaha mereka. Proses ini melibatkan perbandingan antara pendapatan dan pengeluaran, termasuk biaya operasional, gaji karyawan, serta berbagai biaya lainnya.(Rumbianingrum and Wijayangka)

3) Pengelolaan kas dan modal: Tim memberikan pemahaman kepada UMKM roti Maryam Malang tentang bagaimana mengatur kas dan modal usaha dengan cara melakukan pemantauan terhadap penggunaan kas secara teliti.(Maduretno and Fajri) Tim pengabdian menyediakan pendampingan dan pelatihan tentang strategi untuk menghindari kekurangan kas atau modal yang dapat menghambat kelancaran operasional usaha mitra. Pelatihan ini mencakup manajemen utang piutang, serta perencanaan keuangan untuk jangka pendek, menengah, dan panjang.

4) Pengelolaan sistem marketing dan distribusi produ. Tim pengabdian selain memberikan pendampingan terkait pengelolaan kas dan modal mereka juga harus membantu merancang strategi pemasaran yang komprehensif dan efektif. Ini mencakup pengajaran kepada mereka tentang penggunaan teknologi media sosial seperti WhatsApp, Facebook, Instagram, dan

lain-lain, untuk memahami pasar dan pelanggan, serta mengidentifikasi keunggulan produk. Tim harus membantu mereka dalam merencanakan metode promosi yang tepat, penggunaan merek, dan pemilihan media sosial yang sesuai. (Imron and Syafa'at)

Adanya pendampingan dan pelatihan tersebut tentu akan membuat pengusaha mitra lebih cermat dalam pencatatan keuangan dan pemasaran produksi, yang bermanfaat untuk mengendalikan bagaimana usaha terus mengalami kemajuan dan berkembang dengan baik.

Untuk meningkatkan daya tarik produk, pemasaran juga mengawasi desain kemasan yang cerdas dengan berbagai label, merek, dan tipe kemasan. Menurut pendapat yang dikutip, makanan yang dikemas dengan baik memiliki daya tahan lebih lama dan masa kadaluarsa yang lebih panjang. Kemasan yang menarik juga dapat meningkatkan daya tarik bagi pelanggan. Untuk memastikan produk tetap segar dan tidak mudah rusak, desain dan pembuatan kemasan harus memenuhi standar keamanan dan kebersihan. Label harus menarik dan menonjolkan merek dengan jelas untuk menarik minat pelanggan membeli produk. (Maduretno and Fajri)



Gambar 4. Kegiatan pendampingan dan sosialisasi

Program pengabdian ini mempunyai berbagai manfaat yang bisa dirasakan oleh mitra, seperti jumlah produk yang meningkat, nilai pasar meningkat, serta sistem manajemen marketing dan keuangan juga akan lebih baik. Berikut didalam tabel tertera beberapa manfaat :

Bidang Permasalahan	Solusi	Hasil
Aspek permodalan	Bidang permodalan yang disarankan mencakup penggunaan teknologi pengolahan produk, yang dapat memperluas jenis produk dan meningkatkan nilai produk melalui kemasan dan branding.	1. Varian produk 2. 1 paket mesin pencetakan roti dan 1 penggoreng roti maryam
Aspek teknologi pemasaran	Pemasaran produk roti maryam melalui media sosial	Sistem pemasaran yang memanfaatkan teknologi mencakup penggunaan berbagai media sosial seperti Facebook, Instagram, TikTok, WhatsApp, dan platform lainnya.

Aspek manajerial	Sistem manajemen usaha memanfaatkan teknologi untuk mengintegrasikan data produk, mengatur persediaan, dan menyusun laporan keuangan	Penerapan aplikasi berbasis web yang dapat diakses dengan mudah oleh pengusaha roti Maryam untuk kebutuhan manajemen dan pelaporan.
------------------	--	---

SIMPULAN

Pengabdian kepada pelaku usaha rumah tangga Roti Maryam yang berlokasi di Jl. KH. Hasyim, Rt: 010, Rw: 003, Kelurahan Kedungkandang, Kabupaten Malang, telah menunjukkan dampak yang signifikan. Tujuan dari inisiatif ini adalah untuk meningkatkan pendapatan dari penjualan Roti Maryam, yang pada akhirnya dapat memperbaiki perekonomian lokal. Selain itu, kegiatan ini mendukung program kepala desa dalam pengembangan usaha kecil dan menengah (UMKM) di desa demi kepentingan masyarakat setempat.

Pengabdian ini memberikan kontribusi signifikan terhadap perkembangan UMKM Roti Maryam yang berlokasi di Jl. KH. Hasyim, Rt: 010, Rw: 003, Kelurahan Kedungkandang, Kabupaten Malang. Selain itu, inisiatif ini menawarkan wawasan berharga mengenai bagaimana pemasaran digital dapat mempercepat pertumbuhan ekonomi. Berbagai aspek mendapatkan dampak positif dari komitmen ini, seperti:

a. Kualitas dan kuantitas produk akan meningkat dan bisa diraih dengan memanfaatkan alat berbasis teknologi dalam proses produksi Roti Maryam, serta menggunakan pemasaran berbasis teknologi untuk meningkatkan efektivitas pemasaran. Hal ini akan membantu produk mitra dikenal oleh

lebih banyak orang, yang pada gilirannya dapat meningkatkan nilai jual dan permintaan pasar. Dengan demikian, dampak positifnya akan terasa pada pertumbuhan ekonomi lokal.

b. Penjualan produk kini dapat menjangkau pasar yang lebih luas berkat penerapan strategi digital. Pendekatan ini memungkinkan akses ke pasar yang lebih besar dibandingkan dengan metode pemasaran konvensional yang bergantung pada promosi dari mulut ke mulut. Dengan memanfaatkan teknologi yang sesuai, pemilik usaha tidak hanya dapat memasarkan produk di tingkat lokal, tetapi juga menjangkau pasar yang lebih luas secara interlokal.

c. Model bisnis yang telah diterapkan dapat dijadikan referensi oleh UMKM di daerah sekitarnya untuk mengadopsi strategi serupa dalam mengembangkan usaha mereka. Terlepas dari jenis produk yang ditawarkan, mereka dapat memanfaatkan berbagai platform digital yang ada untuk memperluas dan mengembangkan bisnis mereka di lingkungan yang serupa.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis menyampaikan rasa terima kasih yang mendalam kepada semua pihak yang telah memberikan dukungan, baik dalam bentuk moral maupun material, terhadap kegiatan pengabdian kepada masyarakat. Secara khusus, penulis ingin menghargai LPPM Unisma atas kontribusi finansial yang memungkinkan pelaksanaan kegiatan ini berjalan dengan lancar.

DAFTAR PUSTAKA

Ahyar, Hardani, et al. *Buku Metode Penelitian Kualitatif &*

- Kuantitatif*. no. March, 2020.
- Dewi, Dessy Kumala, et al. *Inovasi Produk Dan Layanan Dalam Meningkatkan Keunggulan Bersaing Umkm Roti Maryam Syamil Lurah*. 2022.
- Husein, Firdaus, et al. *PELATIHAN PEMBUATAN NUGGET SEHAT DI KELOMPOK KABUPATEN LAMANDAU*. 2024, pp. 2849–56.
- Imron, Ali, and Muhammad Syafa'at. "Revitalisasi Home Industry Berbasis Modal Sosial Sebagai Strategi Ketahanan Ekonomi Menghadapi Pandemi Covid-19." *Prosiding Nasional Covid-19*, 2020, pp. 97–101, <https://ojs.literacyinstitute.org/index.php/prosiding-covid19/article/view/45>.
- Maduretno, T. W., and L. Fajri. "The Effect of Optimization Learning Resource Based on Planning, Organizing, Actuating, Controlling (POAC) on Contextual Learning to Students' Conceptual Understanding of Motion and Force Material." *Journal of Physics: Conference Series*, vol. 1171, no. 1, 2019, <https://doi.org/10.1088/1742-6596/1171/1/012012>.
- Nugroho, Yusuf, et al. *UPAYA MENUMBUHKAN ENTREPRENEURSHIP DENGAN BUMBU RENDANG : PENGABDIAN MASYARAKAT DI DESA RAJAMANDALA KULON*. no. 80, 2024, pp. 2928–33.
- Nurhayati, Novi, et al. *Optimasi Produksi Usaha Keripik Singkong Dan Keripik Usus Ayam Optimization of Business Production of Cassava Chips and Chicken Intestine Chips*. pp. 33–42.
- Nuriyanti, Ika, and Anita Rahmawati. "Roti Maryam Berbahan Dasar 'Tepung Terigu' Di Desa Mulyoagung Dukuh Jetis Kecamatan Dau Kabupaten Malang." *Budimas : Jurnal Pengabdian Masyarakat*, vol. 2, no. 2, 2020, pp. 62–68, <https://doi.org/10.29040/budimas.v2i2.1303>.
- Paat, Frangky J. *Manajemen Pemasaran*. no. July, 2022.
- Rumbianingrum, Wahyu, and Candra Wijayangka. "Pengaruh Literasi Keuangan Terhadap Pengelolaan Keuangan UMKM." *Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, vol. 2, no. 3, 2018, pp. 155–65.
- Saluza, Imelda, et al. *PRODUK PADA KELOMPOK USAHA KERIPIK DI KELURAHAN 13 ULU PALEMBANG Tim Program Kemandirian Masyarakat Keripik Singkong Raja Keripik (RK), Mitra Dapat Menghasilkan 10 Kilogram Singkong Kembali Ke Pembeli Dengan Harga Dibumbui , Singkong Yang Dipilih Untuk Tidak Lempur Dan Memiliki Kulit Singkong , Direndam Di Dalam Air Bersih , Digoreng . Setelah Itu , Ditiriskan Selama Renyah Saat Dimakan Dan Tidak Lebih Dalam Kemasan Plastik . Dalam Proses Pemasarannya , Konvensional Dan Produk Yang Dia Buat Membantu Mitra Memahami Pengetahuan Dan Keterampilan Sehingga Memanfaatkan Inovasi Teknologi Dan Yang Dilakukan Antara Tim Dan Mitra Untuk Memberi Tahu Mitra Tentang Penggunaan Media Sosial Sebagai Alat Promosi Untuk Mengiklankan Produk Mereka ,*

Menjangkau Lebih Banyak Konsumen . Tim Menciptakan Profil Variasi Produk , Seperti Keripik Yang Tim Pelaksana PKM Di Bawah Naungan Universitas Indo Global Mandiri , Yang Terdiri Dari Tiga Dosen Dan RK Untuk Melakukan Kegiatan Seperti Pelatihan , Workshop , Dan Pembinaan . Diagram Alir Berikut Menunjukkan. 2024, pp. 2799–805.

Sinta, Vovi, et al. “Sosialisasi Pemasaran Berbasis E-Commerce Pada Home Industri Di Desa Mergotentrem Kabupaten Oku Timur (Socialization of E-Commerce Based Marketing for Home Industries in Mergotentrem Village, East Oku District).” *Yumary: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat* , vol. 3, no. 4, 2023, pp. 247–55, <https://doi.org/10.35912/yumary.v3i4.2160>.

Tuntang, B. S. M. P. Negeri, et al. 3 *1,2,3*. no. 1, 2023, pp. 89–96.