

## **PKM USAHA MIKRO PENJAHIT BUSANA DI KALAKAN ARGOREJO KECAMATAN SEDAYU KABUPATEN BANTUL DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA**

**Barbara Gunawan**

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Yogyakarta  
*barbaragunawan@yahoo.co.id*

### **Abstract**

This service program aims to increase the economic value of the people of Kalakan in general, the Tanto Tailor Micro Business Partner in particular. Partner's business is in the field of sewing clothes, located in the hamlet of Kalakan Argorejo, Sedayu District, Bantul Regency, Special Region of Yogyakarta. Mitra has been running clothing sewing services since 1990 by taking place at home. Partner's problem is that from the production aspect, the Partner does not have a catalog of fashion models, so customers have no alternative in choosing the model to be sewn. Partner problems from the marketing aspect are: 1) There is no signage at the business location; 2) No marketing media; 3) Does not have packaging media that is the identity of the Partner; and 4) Partner does not yet have a customer card. The problem from the financial management aspect is that the Partner has not recorded, both financial records. The solutions offered to solve these problems are: 1) Procurement of online catalogs of fashion models, especially work clothes; 2) Procurement of Partner nameplates; 3) Procurement of Partner business cards; 4) Procurement of online marketing media; 5) Procurement of packaging with the identity of the Partner; 6) Conduct training and assistance in making customer cards; 7) Conduct training and assistance in financial recording. The activities have been carried out according to the plan, in the form of: 1) Creating an online catalog that can be accessed via whatsapp containing fashion models, especially work clothes; 2) Together with Partners to design logos and names, create and install nameplates; 3) Together with Partners create, design, and print Partner business cards; Make packaging with the identity of the Partner; 6) Conduct training and assistance in making customer cards; 7) Conduct training and assistance in financial recording. If before service orders were very quiet and rare, after community service activities for sewing to Tanto Tailors had increased dramatically, it was recorded that in May 2021 the sewing order slot was full until August 2021.

*Keywords: Micro Business, UMKM, Tailor, Kalakan*

### **Abstrak**

Program pengabdian ini bertujuan untuk meningkatkan nilai ekonomi warga Kalakan pada umumnya, Mitra Usaha Mikro Penjahit Busana Tanto pada khususnya. Usaha Mitra adalah dalam bidang menjahit busana, berlokasi di Dusun Kalakan Argorejo, Kecamatan Sedayu, Kabupaten Bantul, Daerah Istimewa Yogyakarta. Mitra sudah menjalankan jasa menjahit busana sejak tahun 1990 dengan mengambil tempat di rumah. Permasalahan Mitra adalah dari aspek produksi adalah Mitra tidak memiliki katalog model busana, sehingga pelanggan tidak punya alternatif memilih model yang akan dijahit. Permasalahan Mitra dari aspek pemasaran adalah: 1) Tidak ada papan nama di lokasi usaha; 2) Tidak ada media pemasaran; 3) Tidak memiliki media pengemasan yang menjadi identitas Mitra; dan 4) Mitra belum memiliki kartu pelanggan. Permasalahan dari Aspek manajemen keuangan adalah Mitra belum melakukan pencatatan, baik pencatatan keuangan. Solusi yang ditawarkan untuk memecahkan masalah tersebut adalah: 1) Pengadaan katalog online model-model busana, terutama busana kerja; 2) Pengadaan papan nama Mitra; 3) Pengadaan kartu nama Mitra; 4) Pengadaan media pemasaran online; 5) Pengadaan kemasan dengan identitas Mitra; 6) Mengadakan pelatihan dan pendampingan pembuatan kartu pelanggan; 7) Mengadakan pelatihan dan pendampingan pencatatan keuangan. Kegiatan telah terlaksana sesuai dengan rencana, berupa: 1) Membuat katalog online yang dapat diakses melalui whatsapp berisi model-model busana, terutama busana kerja; 2) Bersama Mitra merancang logo serta nama, membuat, dan memasang papan nama; 3) Bersama Mitra membuat, merancang, dan mencetak kartu nama Mitra; Membuat kemasan

dengan identitas Mitra; 6) Mengadakan pelatihan dan pendampingan pembuatan kartu pelanggan; 7) Mengadakan pelatihan dan pendampingan pencatatan keuangan. Jika saat sebelum pengabdian pesanan sangat sepi dan jarang, setelah kegiatan pengabdian animo masyarakat untuk menjahit ke Penjahit Busana Tanto telah meningkat drastis, tercatat pada Mei 2021 slot pesanan jahitan sudah penuh hingga Agustus 2021.

*Kata kunci: Kalakan, Penjahit Busana, UMKM, Usaha Mikro.*

## PENDAHULUAN

Istilah UMKM dapat diartikan sebagai suatu bisnis yang dikelola sekelompok atau perorangan yang memenuhi kriteria sebagai bisnis mikro sesuai Undang-Undang (Subari et al., 2018). Sementara menurut Widjaja & Subardjo (2018), UMKM adalah usaha dengan modal dan pekerja yang terbatas yang mayoritas bergerak dalam sektor industri rumah tangga.

Usaha dikatakan berkembang dengan baik apabila pengusaha senantiasa melakukan inovasi, kreativitas serta usahanya memiliki perkembangan yang berarti dari waktu ke waktu (Tanan & Dhamayanti, 2020).

Mitra pengabdian ini adalah Usaha dalam bidang menjahit busana, berlokasi di Dusun Kalakan Argorejo, Kecamatan Sedayu, Kabupaten Bantul, Daerah Istimewa Yogyakarta. Mitra sudah menjalankan jasa menjahit busana sejak tahun 1990 dengan mengambil tempat di rumah. Mitra baru saja pindah ke Kalakan pada tahun 2018, sebelumnya Mitra tinggal dan menjalankan usaha jahitnya di Jl. Wahid Hasyim, Nologaten Kodya Yogyakarta. Sejak Mitra berpindah lokasi dari Kota ke wilayah pinggiran Yogyakarta, pelanggan menjadi berkurang, karena lokasi yang cukup jauh, ditambah lagi dengan adanya pandemic Covid-19 yang membuat jarang diadakannya acara-acara resepsi,

karyawan yang bekerja dari rumah, siswa sekolah dari rumah. Saat resepsi jarang dilakukan, maka tentunya tidak banyak orang yang membutuhkan busana resmi untuk menghadiri pesta. Ketika karyawan bekerja dari rumah tentu kebutuhan akan busana kantor juga berkurang, begitu pula dengan siswa sekolah dasar hingga menengah yang belajar dari rumah, mengakibatkan kebutuhan seragam sekolah menjadi berkurang. Situasi-situasi tersebut semakin memperburuk keadaan. Saat ini, Mitra Jahit Tanto hanya mempekerjakan 2 karyawan saja, dari yang sebelumnya sebanyak 4 orang. Kondisi luar dan dalam rumah Mitra tampak pada Gambar 1. Dari gambar tersebut tampak bahwa rumah Mitra tidak ada identitas sama sekali, padahal hasil jahitan Mitra Penjahit Tanto sangat rapi, sehingga jika dipasarkan dengan baik, maka pengabdian berkeyakinan usaha ini akan berkembang dengan pesat. Permasalahan Mitra dari aspek produksi adalah Mitra tidak mempunyai katalog atau contoh busana yang dapat dijadikan referensi pemilihan model oleh pelanggan yang akan menjahitkan bajunya, hal ini mengakibatkan kurangnya keragaman model busana yang ditawarkan Mitra. Berbeda dengan usaha sejenis yang memiliki katalog dan memberikan alternatif model.

Permasalahan Mitra dari aspek pemasaran adalah:

- a. Tidak ada papan nama di lokasi usaha, hal ini membuat pelanggan kesulitan ketika akan mencari lokasi alamat Mitra. Ketika ada Mitra yang akan mengirim atau mengambil pesanan, lokasi Mitra juga belum ada titik lokasi google mapsnya, sehingga pelanggan selalu menggunakan titik lokasi Pesantren yang berada di depan rumah Mitra.
- b. Tidak ada media pemasaran, hal ini membuat usaha jahit yang dulu sangat diminati, lama kelamaan menjadi kekurangan pelanggan, karena kalah bersaing dengan usaha sejenis yang menggunakan media sosial dalam menawarkan jasanya, ditambah lagi dengan kondisi pandemic Covid-19 yang berdampak pada berkurangnya acara-acara pesta dan banyaknya karyawan yang bekerja dari rumah. Banyaknya karyawan yang bekerja dari rumah membuat keinginan untuk menjahit busana kantor menjadi berkurang.
- c. Tidak memiliki media pengemasan yang menjadi identitas Mitra. Untuk mengemas busana yang sudah dijahit, Mitra hanya menggunakan plastic bekas seadanya.
- d. Mitra belum memiliki kartu pelanggan, hal ini membuat data pelanggan tidak tertata rapi, sehingga tidak jarang ukuran pelanggan menjadi hilang.

Permasalahan dari Aspek manajemen keuangan adalah Mitra belum melakukan pencatatan keuangan, sehingga Mitra tidak tau persis jumlah penghasilan selama periode tertentu.





**Gambar 1: Situasi tempat produksi jahit busana**

Solusi dari permasalahan yang sudah diutarakan adalah:

- a. Membuat katalog online yang dapat diakses melalui whatsapp berisi model-model busana, terutama busana kerja;
- b. Bersama Mitra merancang logo serta nama, membuat, dan memasang papan nama;
- c. Bersama Mitra membuat, merancang, dan mencetak kartu nama Mitra yang berisi logo, nama Mitra, alamat, titik google, dan nomor kontak Mitra.
- d. Membuat media pemasaran online berupa Instagram, Instagram akan berisi informasi dan foto produk hasil jahitan Mitra.
- e. Membuat kemasan plastik dengan identitas Mitra yang berisi logo, nama Mitra, alamat, titik google, dan nomor kontak Mitra.
- f. Mengadakan pelatihan dan pendampingan pembuatan kartu pelanggan. Kartu pelanggan akan berisi informasi nama, nomor kontak pelanggan, dan ukuran pelanggan.
- g. Mengadakan pelatihan dan pendampingan pencatatan keuangan berupa pembukuan sederhana.

## **METODE**

Metode yang digunakan dalam pengabdian masyarakat ini adalah:

- a. Melakukan observasi ke lokasi usaha Mitra, untuk mengetahui permasalahan apa saja yang dihadapi Mitra untuk kemudian mencari solusi yang tepat.
- b. Mengadakan pelatihan dan pendampingan pemasaran online, membuat papan nama, membuat titik lokasi google maps, membuat kartu nama, dan membuat plastic dengan identitas Mitra
- c. Mengadakan pelatihan dan pendampingan pencatatan kartu pelanggan dan pencatatan laporan keuangan.

Pelaksanaan kegiatan pengabdian ini dimulai dengan kegiatan observasi yang dilaksanakan beberapa kali untuk mendapatkan informasi dan data terkait permasalahan yang dihadapi oleh mitra. Kegiatan pengabdian dilakukan dengan cara pendampingan yang bertahap pada kegiatan operasional seperti dalam hal produksi yakni mengenai kemasan dengan hasil akhir adanya box, stiker, dan kemasan yang menarik. Pendampingan dalam hal pemasaran mengenai promosi melalui media masa maupun pemasangan atribut dilingkungan usaha dengan hasil adanya plang papan nama yang berisi informasi usaha. Pengabdian adalah suatu upaya untuk memandirikan masyarakat melalui pemberian dorongan, penguatan pengetahuan dan keterampilan, serta upaya memecahkan masalah yang ada pada masyarakat, sehingga masyarakat menjadi lebih berdaya (Rummujib & Pariyadi, 2020).

Pendampingan dan pelatihan dapat diartikan sebagai kegiatan yang dilakukan dari satu orang ke orang lain atau kelompok, untuk meningkatkan pengetahuan, perilaku maupun sikap yang diperlukan untuk menunjang bisnisnya (Hakim, 2019). Menurut Harianie et al., (2020), pelatihan dan pendampingan dapat dilakukan dengan banyak alternatif metode, metode ceramah dan diskusi adalah metode yang relatif sering digunakan.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Mitra pengabdian ini adalah Usaha Mikro Penjahit Busana Tanto pada khususnya. Usaha Mitra adalah dalam bidang menjahit busana, berlokasi di Dusun Kalakan Argorejo, Kecamatan Sedayu, Kabupaten Bantul, Daerah Istimewa Yogyakarta. Kegiatan diselenggarakan pada Februari hingga Juni 2021.

### 1. Peninjauan Lokasi Mitra

Mitra berlokasi di Dusun Kalakan Argorejo, Kecamatan Sedayu, Kabupaten Bantul, Daerah Istimewa Yogyakarta. Lokasi Mitra tidak terlalu jauh dari Jalan Raya Wates, namun karena berkelok-kelok, bagi yang belum pernah ke lokasi Mitra, maka akan mengalami kesulitan untuk menemukannya. Karena Lokasi Mitra berdekatan dengan Pondok Pesantren, maka Mitra sering menjadikan Pondok Pesantren Ustadz Fahmi.

### 2. Perancangan Logo

Setelah dilakukan peninjauan lokasi, maka pengabdian bersama Mitra merancang logo dan informasi yang akan dicantumkan di Plang papan nama, kartu nama, kartu pelanggan, dan stiker. Logo merupakan lambang yang berisi komponen bentuk, warna, dan tipografi yang dapat menggambarkan atau mewakili suatu hal, termasuk merek

usaha (Bintarto & Rinanda, 2016). Logo merupakan hal yang penting dalam bisnis, sebab melalui logo dapat terbentuk brand identity, termasuk sebagai media promosi bisnis dan pengenalan produk pada calon konsumen (Christianingrum et al., 2021). Hal yang sama juga diungkapkan oleh Yuliasuti dkk (2021) bahwasanya logo berfungsi untuk memasarkan produk dan membentuk kepercayaan pelanggan untuk melakukan pembelian produk, termasuk dalam strategi digital marketing. Adapun logo dan informasi yang akan digunakan tampak pada Gambar 2.



Gambar 2: Logo dan informasi

### 3. Merancang, Membuat, dan Memasang Plang Papan Namajik

Papan nama merupakan hal yang mutlak dimiliki oleh pemilik bisnis, papan nama berfungsi membantu konsumen yang akan mencari lokasi Mitra. Sesuai diskusi dengan Mitra, Mitra meminta agar Plang papan nama dibuat dengan ukuran 100 cm x 80 cm dan posisinya diletakkan di dinding. Informasi yang disajikan di papan nama terdiri dari logo, nama penjahit Tanto, nomor telepon, alamat, dan jenis layanan jahitan yang diterima Mitra, yaitu jas resmi, safari, blazer, kebaya, dan seragam kantor. Plang papan nama disajikan pada Gambar 3.



Gambar 3: Plang papan nama

#### 4. Merancang, Membuat, dan Membagikan Kartu Nama

Kartu nama dimaksudkan sebagai personal branding Mitra, berisi informasi yang sama dengan yang terdapat di papan nama, yaitu logo, nama penjahit Tanto, nomor telepon, alamat, dan jenis layanan jahitan yang diterima Mitra, yaitu jas resmi, safari, blazer, kebaya, dan seragam kantor. Kartu nama akan dimasukkan dan atau diberikan kepada pelanggan dan calon pelanggan, serta titipkan ke kantor-kantor yang berpotensi membuat seragam. Sebagai media personal branding Mitra, kartu nama adalah media cukup efektif dan sederhana, karena dapat disimpan di dompet atau

diposisikan di kaca yang terdapat di meja kantor.



Gambar 4: Kartu Nama Mitra

#### 5. Merancang, Membuat, dan Menempel Stiker di Kemasan

Stiker juga dapat digunakan sebagai media efektif dalam rangka memberikan informasi tambahan kepada para pelanggan maupun pelanggan potensial. Stiker ini dimasukkan ke dalam tas hasil jahitan dan atau di tempel di kemasan box untuk hasil jahitan. Harapannya stiker ini ditempel konsumen dan calon konsumen untuk memudahkan jika akan menghubungi Penjahit Tanto sekaligus mengingat jika akan menjahit atau merekomendasikan penjahit kepada kolega dan keluarga. Stiker dan box tampak pada Gambar 5.





Gambar 5: Stiker, Kemasan, dan box

## 6. Merancang dan Membuat Kartu Pesanan

Selain logo dan informasi Mitra, kartu pesanan berisi data nama pelanggan; telepon dan atau handphone, dan atau whatsapp; tanggal diterima pesanan, tanggal selesai pesanan, dan ongkos kirim. Kartu pesanan ini juga akan berisi bagian kosong yang akan diisi dengan sketsa model jahitan ukuran pelanggan. Kartu pelanggan tampak pada Gambar 6.

PENJAHIT TANTO	
	Nama Pemesan
<ul style="list-style-type: none"><li>• Sewing Machine</li><li>• Sewing Machine</li><li>• Sewing Machine</li><li>• Sewing Machine</li><li>• Sewing Machine</li></ul>	No. Telp/HP/WA
<ul style="list-style-type: none"><li>• Sewing Machine</li><li>• Sewing Machine</li><li>• Sewing Machine</li><li>• Sewing Machine</li><li>• Sewing Machine</li></ul>	Tanggal Diterima
<ul style="list-style-type: none"><li>• Sewing Machine</li><li>• Sewing Machine</li><li>• Sewing Machine</li><li>• Sewing Machine</li><li>• Sewing Machine</li></ul>	Tanggal Selesai
<ul style="list-style-type: none"><li>• Sewing Machine</li><li>• Sewing Machine</li><li>• Sewing Machine</li><li>• Sewing Machine</li><li>• Sewing Machine</li></ul>	Ongkos Jahit
MODEL & UKURAN	

Gambar 6: Kartu Pelanggan

## 7. Merancang dan Membuat Katalog WhatsApp

Pemasaran yang baik dapat didefinisikan sebagai manajemen pemasaran yang dapat digunakan untuk keberlangsungan usaha melalui pencapaian penjualan sesuai target pasarnya, sehingga terjadi optimalisasi produk (Budiyanto, 2020). Menurut Tamara (2016) pemasaran yang baik dapat ditingkatkan dengan melakukan segmentasi pasar, termasuk melakukan strategi analisis SWOT (Strength-Weakness-Opportunity-Threat).

Hal ini dapat ditunjang pada proses atau tahapan selanjutnya yakni distribusi yang baik. Distribusi yang

baik dimaksudkan agar proses pengantaran hingga ke konsumen berjalan dengan optimal, termasuk mekanisme mengatasi hambatan dan faktor yang dapat memengaruhi proses distribusi. (Padmantlyo & Saputra, 2017).

Katalog WA dimaksudkan sebagai katalog digital yang linknya bisa diberikan kepada pelanggan dan calon pelanggan untuk memilih alternatif model busana yang diinginkan. Untuk membuat katalog WhatsApp ini, maka akun WhatsApp harus diubah terlebih dahulu menjadi akun bisnis. Variasi busana yang ada di Katalog WhatsApp ini dapat dimodifikasi dengan cara ditambah atau dikurangi. Dengan adanya katalog digital ini, pelanggan dan calon pelanggan dapat dengan mudah memilih alternatif model busana yang diinginkan. Sebagian dari Katalog WhatsApp tampak pada Gambar 7.



Gambar 7: Katalog WhatsApp

## SIMPULAN

Program pengabdian ini bertujuan untuk meningkatkan nilai ekonomi warga Kalakan pada umumnya, Mitra Usaha Mikro Penjahit

Busana Tanto pada khususnya. Usaha Mitra adalah dalam bidang menjahit busana, berlokasi di Dusun Kalakan Argorejo, Kecamatan Sedayu, Kabupaten Bantul, Daerah Istimewa Yogyakarta. Mitra sudah menjalankan jasa menjahit busana sejak tahun 1990 dengan mengambil tempat di rumah. Permasalahan Mitra adalah dari aspek produksi adalah Mitra tidak memiliki katalog model busana, sehingga pelanggan tidak punya alternatif memilih model yang akan dijahit. Permasalahan Mitra dari aspek pemasaran adalah: 1) Tidak ada papan nama di lokasi usaha; 2) Tidak ada media pemasaran; 3) Tidak memiliki media pengemasan yang menjadi identitas Mitra; dan 4) Mitra belum memiliki kartu pelanggan. Permasalahan dari Aspek manajemen keuangan adalah Mitra belum melakukan pencatatan, baik pencatatan keuangan. Solusi yang ditawarkan untuk memecahkan masalah tersebut adalah: 1) Pengadaan katalog online model-model busana, terutama busana kerja; 2) Pengadaan papan nama Mitra; 3) Pengadaan kartu nama Mitra; 4) Pengadaan media pemasaran online; 5) Pengadaan kemasan dengan identitas Mitra; 6) Mengadakan pelatihan dan pendampingan pembuatan kartu pelanggan; 7) Mengadakan pelatihan dan pendampingan pencatatan keuangan.

Kegiatan telah terlaksana sesuai dengan rencana, berupa: 1) Membuat katalog online yang dapat diakses melalui whatsapp berisi model-model busana, terutama busana kerja; 2) Bersama Mitra merancang logo serta nama, membuat, dan memasang papan nama; 3) Bersama Mitra membuat, merancang, dan mencetak kartu nama Mitra; Membuat kemasan dengan identitas Mitra; 6) Mengadakan pelatihan dan pendampingan pembuatan

kartu pelanggan; 7) Mengadakan pelatihan dan pendampingan pencatatan keuangan. Jika saat sebelum pengabdian pesanan sangat sepi dan jarang, setelah kegiatan pengabdian animo masyarakat untuk menjahit ke Penjahit Busana Tanto telah meningkat drastis, tercatat pada Mei 2021 slot pesanan jahitan sudah penuh hingga Agustus 2021.

## DAFTAR PUSTAKA

- Bintarto, J., & Rinanda, J. (2016). Kajian Semiotika Pada Logo Sanggar Reog Singo Barong Kabupaten Langkat. *Jurnal Proporsi*, 2(1), 81–89.
- Budiyanto, T. (2020). Strategi Pemasaran Usaha Kecil Menengah Pada Ibu-Ibu Aisyiah Muhammadiyah Bali. *SPEKTA (Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat: Teknologi Dan Aplikasi)*, 1(1), 17. <https://doi.org/10.12928/spekta.v1i1.2649>
- Christianingrum, Saputra, D., Yusuf, & Ulyana, D. (2021). Pelatihan Pembuatan Design Logo Sebagai Upaya Menanamkan Kesadaran Merek Bagi Pelaku UMKM di Kecamatan Air Itam. *ikraith-adima*, 4(1), 74–80.
- Endriastuti, A., & Permatasari, M. P. 2018. Pelatihan Pemasaran, Pemberdayaan Toko Online, Dan Pengenalan M-Commerce Pada Produk Unggulan Jagung Tortiladi Kecamatan Trucuk Kabupaten Bojonegoro. *Martabe : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(2), 56.
- Harianie, L., Shinta, S., Biarrohmah, L., Rohmah, L. H., & Maslahah, W. (2020). Pendampingan Ibu-Ibu PKK Kecamatan Lowokwaru Malang melalui Pelatihan

- Pembuatan Pestisida Nabati sebagai Pengendalian Hama Sayuran Hidroponik. *Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat*, 5(1), 175–184. <https://doi.org/10.30653/002.202051.274>
- Ira Setiawati, Mahmudi, Ida Kristiana (2019), PKM Usaha Mikro Penjahit Gamis dan Baju Kebaya di Kelurahan Genuksari, Kecamatan Genuk, dan di Kelurahan Patemon Kecamatan Gunungpati, Kota Semarang, Propinsi Jawa Tengah, Prosiding Seminar Nasional Unimus, Volume 2.
- Ikatan Akuntan Wilayah Sumatera Selatan (2014), Pengantar Akuntansi (Berbasis SAK ETAP) Buku 1, Edisi Revisi Kedua
- Irhandayaningsih, A. 2018. Penerapan Teknologi Produksi dan Perbaikan Kemasan Produk Guna Meningkatkan Nilai Produk Batik Tulis di Kampung Batik Kauman Pekalongan. *Anuva*, 2(2), 137.
- Hakim, L. (2019). Pelatihan Pemasaran Online Berbasis Marketplace Bagi UMKM Dalam Merespon Perubahan Perilaku Konsumen. *Loyalitas, Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, II(1), 74–91. <http://www.ejournal.iaida.ac.id/index.php/loyal/article/view/353>
- Kurniawati, E., Widowati, S. Y., & Santoso, A. (2021). Sosialisasi Pembuatan Merek Produk Ukm Di Kelurahan Pedurungan Semarang. *Jurnal Abdimas*, 8–13.
- Padmantlyo, S., & Saputra, A. (2017). Peranan manajemen rantai pasokan terhadap kualitas produk dan efisiensi distribusi. *Prosiding Dalam Seminar Peran Profesi Akuntansi Dalam Penanggulangan Korupsi* ISSN 2460-0784, Seminar Nasional dan The 4th Call for Syariah Paper, 191–197.
- Purnavita, S., Sriyana, H. Y., & Widiastuti, T. 2018. Kemasan Menarik dan Internet Marketing untuk Meningkatkan Nilai Jual Emping Garut sebagai Produk Unggulan Kabupaten Sragen. *E-Dimas*, 9(1), 88.
- Santoso, Djoko, Indarto, Santoso, & Aprih. 2017. Pemberdayaan Usaha Kecil Mikro (UKM) Menuju Kemandirian Melalui, 8(2), 166–173.
- Subari, A. F., Ayunita, C. N., Setyaningrum, D. U., Emilia, M., & Muslichun. (2018). Pemanfaatan pemasaran digital menggunakan instagram untuk meningkatkan pendapatan umkm bakso ojo lali di pondok jaya. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) Kreasi Mahasiswa Manajemen* 1(2), 43–51.
- Widjaja, W. A., & Subardjo, A. (2018). Pengaruh Kesadaran, Pengetahuan Perpajakan, Ketegasan Sanksi, Tax Amnesty terhadap Kepatuhan Wajib Pajak. *Jurnal Ilmu Dan Riset Akuntansi*, 1(1), 29–43.