

PENGELOLAAN DAN PENGEMBANGAN USAHA TELUR ASIN DAN KERIPIK BELUT DI KABUPATEN KLATEN

Malik Cahyadin, Mehilda Rosdaliva, Lintang Ayuninggar

Universitas Sebelas Maret

malikcahyadin@gmail.com

Abstract

The salted eggs and eel chips business has been operated in Gantiwarno SubDistrict, Klaten Regency. These two businesses contribute significantly to the village and regional economy by encouraging the development of micro-small businesses and the absorption of several workers at the village level. Therefore, this community service activity aims to train and facilitate the two business actors in business management and development during May-August 2023. The participatory method is applied to encourage the active role of business actors. Three activities have been carried out consisting of business planning and development, business financial reporting using the SI APIK, and online marketing using social media. The results reveal that business actors are better able to plan and develop a business systematically, reporting financial transactions using SI APIK, and online marketing using several social media. Therefore, business actors are expected to be able to take advantage of some of the training and business assistance they have obtained to improve business performance. Besides, the local government can be more active in facilitating the development of micro and small businesses in Klaten Regency.

Keywords: salted eggs, eel chips, business development, financial recording, online marketing.

Abstrak

Usaha telur asin dan keripik belut telah dijalankan di Kecamatan Gantiwarno Kabupaten Klaten. Kedua usaha ini telah mampu berkontribusi terhadap perekonomian desa dan daerah untuk mendorong perkembangan usaha mikro-kecil dan penyerapan beberapa tenaga kerja di tingkat desa. Oleh sebab itu, kegiatan pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk melatih dan memfasilitasi kedua pelaku usaha dalam pengelolaan dan pengembangan usaha selama bulan Mei-Agustus 2023. Metode partisipatoris diterapkan untuk mendorong peran aktif para pelaku usaha. Tiga kegiatan telah dilaksanakan terdiri atas pendampingan perencanaan dan pengembangan usaha, pelatihan pencatatan keuangan usaha menggunakan aplikasi SI APIK, dan pendampingan pemasaran online melalui media sosial. Hasil kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah bahwa mitra pelaku usaha lebih mampu merencanakan dan mengembangkan usaha secara sistematis, pencatatan transaksi keuangan menggunakan SI APIK, dan metode pemasaran online melalui beberapa media sosial telah diterapkan. Oleh sebab itu, para pelaku usaha diharapkan dapat memanfaatkan beberapa pelatihan dan pendampingan usaha yang telah diperoleh untuk meningkatkan kinerja usaha. Selain itu, pemerintah daerah dapat lebih aktif memfasilitasi pengembangan usaha mikro dan kecil di Kabupaten Klaten.

Keywords: telur asin, keripik belut, pengembangan usaha, pencatatan keuangan, pemasaran online.

PENDAHULUAN

Usaha Telur Asin dan Keripik Belut di Kabupaten Klaten merupakan jenis usaha mikro dan kecil yang

berkontribusi signifikan dalam meningkatkan kesejahteraan dan penyerapan beberapa tenaga kerja di tingkat desa. Tenaga kerja yang digunakan dalam operasional bisnis

kedua usaha tersebut adalah keluarga dan beberapa tetangga dalam satu desa. Namun demikian, kedua usaha tersebut mempunyai beberapa keterbatasan meliputi ketidakmampuan menyusun rencana pengembangan/perencanaan usaha, keterbatasan dalam pencatatan dan pengelolaan keuangan usaha, kemasan produk yang relatif sederhana dan kurang informatif, dan kurang optimal dalam pemasaran *online*. Oleh sebab itu, kegiatan pengabdian masyarakat untuk peningkatan dan pengembangan usaha dilakukan selama bulan Mei – Agustus 2023.

Arifudin, Sofyan & Tanjung (2020) beragumen bahwa studi kelayakan bisnis adalah langkah awal untuk mengidentifikasi dan mengkaji rencana pengelolaan usaha Telur Asin Organik berdasarkan beberapa aspek seperti manajemen usaha, produksi, lokasi usaha, pemasaran dan dampak lingkungan. Aspek-aspek tersebut juga dapat menjadi pokok-pokok aktivitas dalam pelatihan dan pendampingan usaha.

Pelatihan pengelolaan usaha dan produksi diarahkan untuk mewujudkan jiwa dan praktik kewirausahaan. Hastuti, dkk (2020) menjabarkan bahwa kewirausahaan merupakan sikap, jiwa dan kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru, bernilai dan berguna bagi dirinya dan orang lain.

Kegiatan pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan kemampuan pengelolaan dan pengembangan usaha Telur Asin dan Keripik Belut di Kecamatan Gantiwarno, Kabupaten Klaten. Selanjutnya, beberapa kontribusi kegiatan pengabdian dapat diwujudkan kedalam beberapa cara. Pertama, kegiatan pengabdian masyarakat ini mendampingi proses perencanaan dan pengembangan usaha. Kedua, kegiatan ini mendampingi proses pencatatan

keuangan secara sederhana. Ketiga, kegiatan ini melatih dan mendampingi proses pemasaran *online*.

Aisyah (2017) memfokuskan identifikasi dan pendampingan keuangan usaha kripik belut di Kecamatan Godean Kabupaten Sleman. Temuan yang dihasilkan bahwa usaha kripik belut di daerah tersebut adalah layak untuk dilakukan dan memerlukan pengembangan usaha secara berkesinambungan. Sementara itu, Hananto, dkk (2021) memberi perhatian terhadap pengembangan dan perbaikan proses produksi dan pengemasan produk. Kegiatan ini dilakukan karena selama pandemi COVID-19 usaha kripik belut tidak mampu menciptakan inovasi baru dan pengembangan produk.

Hambali, dkk (2022) menyebutkan bahwa setiap desa di Indonesia mempunyai produk yang dihasilkan oleh usaha mikro dan kecil. Produk tersebut dapat menjadi ikon desa atau produk unggulan. Contohnya adalah Desa Bukit Raya mempunyai produk unggulan telur asin. Namun demikian, pemasaran dan *branding* produk tersebut relatif terbatas dan minimalis.

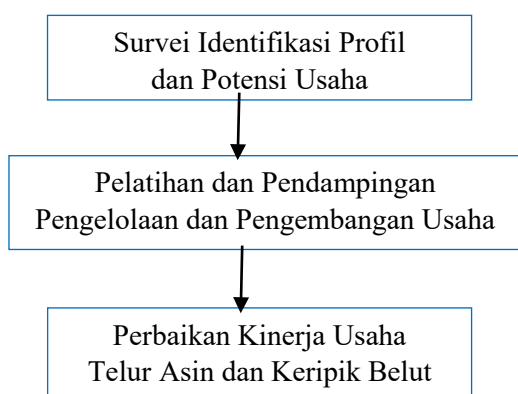
Mukoffi & Soebagio (2018) menyebutkan bahwa proses produksi telur asin di Kecamatan Lowokwaru memerlukan waktu relatif lama karena semua proses produksi dilakukan secara sederhana dan tradisional. Kondisi ini dapat mengganggu pasokan telur asin ke pasar. Proses produksi telur asin yang relatif panjang juga terjadi di Padang Pariaman (Novia, Juliyarsi & Melia, 2018). Novia, Juliyarsi & Melia menyebutkan bahwa proses penyimpanan telur asin mulai dari 7 sampai 15 hari.

Penulisan paper ini dibagi kedalam beberapa subbagian. Pertama, Pendahuluan yang mendiskusikan peran

penting usaha Telur Asin dan Keripik Belut bagi perekonomian lokal. Peran penting usaha ini juga telah dijabarkan oleh beberapa studi empiris sebelumnya. Kedua, metode kegiatan pengabdian terdiri atas survei identifikasi permasalahan dan solusi, pelatihan dan pendampingan perencanaan, pengelolaan dan pengembangan usaha. Ketiga, pembahasan yang mendeskripsikan dan mengungkap proses perencanaan dan pengembangan usaha, pendampingan pencatatan keuangan sederhana, dan pendampingan pemasaran *online*. Terakhir, kesimpulan yang mengungkap temuan utama kegiatan pengabdian masyarakat.

METODE

Metode partisipatoris diterapkan dalam kegiatan pengabdian masyarakat di Kabupaten Klaten. Metode ini mendeskripsikan bahwa partisipasi aktif masyarakat sasaran dalam semua aktivitas pengabdian masyarakat dapat memberikan hasil yang lengkap dan tepat (Andriany, 2015). Periode pelaksanaan kegiatan ini adalah bulan Mei-Agustus 2023.



Gambar 1. Tahapan Pelaksanaan Kegiatan

Gambar 1 mendeskripsikan tahapan-tahapan pelaksanaan pengabdian kepada pelaku usaha Telur Asin dan Keripik Belut. Tahap awal

kegiatan memfokuskan pada identifikasi profil dan potensi usaha. Tahap ini menguraikan identitas usaha, faktor internal dan eksternal usaha, dan harapan pengembangan usaha oleh para pelaku usaha.

Tahap berikutnya adalah pelatihan dan pendampingan pengelolaan dan pengembangan usaha. Pelatihan dan pendampingan ini dirumuskan secara bersama-sama dengan mitra usaha untuk mensinkronkan ide, waktu dan target kegiatan.

Tahap terakhir adalah perbaikan kinerja usaha telur asin dan keripik belut. Perbaikan usaha tersebut terdiri atas perbaikan perencanaan usaha, perbaikan pencatatan keuangan usaha, dan perbaikan pemasaran baik *non-online* dan *on-line*.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Profil Usaha

Usaha Telur Asin dan Keripik Belut diproduksi di wilayah Kecamatan Gantiwarno Kabupaten Klaten. Kedua usaha ini telah berkontribusi signifikan terhadap perekonomian dan penyerapan tenaga kerja di desa lokasi proses produksi dilakukan.

Tabel 1 mendeskripsikan profil kedua usaha dengan memfokuskan pada beberapa kriteria antara lain nama usaha, nama pemilik usaha, omset maksimal per bulan, harga jual produk, pemasaran yang telah dilakukan, pencatatan transaksi keuangan, dan jumlah tenaga kerja. Data profil ini diperoleh dari hasil survei dan diskusi dengan kedua pemilik usaha.

Beberapa temuan awal yang dapat dijabarkan berdasarkan Tabel 1 adalah sebagai berikut:

1. Usaha ini mempunyai potensi ekonomi yang signifikan bagi masyarakat desa karena

- tingkat omset per bulan relatif tinggi.
2. Jumlah tenaga kerja dapat ditambah sesuai dengan jumlah permintaan produk/peningkatan jumlah produksi.
 3. Pendekatan pemasaran relatif sederhana sehingga dapat ditingkatkan melalui pemasaran *online*.
 4. Pencatatan transaksi keuangan relatif sederhana karena menggunakan buku catatan. Oleh sebab itu, proses pencatatan laporan keuangan dapat ditingkatkan dengan menggunakan aplikasi pencatatan keuangan UMKM.

Tabel 1. Profil Usaha Telur Asin dan Keripik Belut di Kecamatan Gantiwarno Kabupaten Klaten

Kriteria	Telur Asin	Keripik Belut
Nama Usaha	Telur Asin 3R (Tiga Rahma)	Keripik Belut Mbak Ruby
Pemilik	Agus Heri Siswanto	Rubyem
Alamat	Dusun Kulungan RT01 RW09 Desa Ceporan	Dusun Tangkisan RT03 RW02 Desa Towangsari
Omset Maksimal	20.000 butir/bulan	450 kg/bulan
Harga	Rp2.300- Rp2.500/Butir	135.000/kg
Pemasaran	Langsung ke Pedagang di Jawa Tengah dan Jakarta	Langsung ke Pedagang di Jawa Tengah dan Jakarta. Beberapa puluh kg dikirim ke Taiwan.
Pencatatan Keuangan	Buku catatan	Buku catatan
Tenaga Kerja	3 orang	6 orang

Sumber: Data primer (2023)

Pendampingan Perencanaan dan Pengelolaan Usaha

Hasil identifikasi profil dan potensi usaha Telur Asin 3R dan Keripik Belut Mbak Ruby di Kecamatan Gantiwarno Kabupaten Klaten mengarahkan pada kegiatan pendampingan perencanaan dan pengelolaan usaha (Gambar 2). Bentuk

riil kegiatan ini adalah pendampingan penyusunan perencanaan bisnis (*business plan*) secara sederhana termasuk pengurusan Nomor Induk Berusaha (NIB) bagi usaha Telur Asin 3R. Sementara itu, usaha Keripik Belut Mbak Ruby telah mempunyai NIB.



Gambar 2. Pendampingan Perencanaan dan Pengelolaan Usaha

Rosandi & Arisman (2021) menambahkan karakteristik faktor internal dan eksternal usaha telur asin di Way Kanan. Faktor internal usaha terdiri atas kekuatan (bahan baku mudah, kualitas produk terjaga, tenaga

kerja mudah, dan harga bersaing) dan kelemahan (kualitas sumberdaya manusia relatif rendah, pemanfaatan teknologi belum maksimal, modal usaha terbatas, manajemen usaha dan pemasaran masih sederhana). Sementara itu, faktor eksternal usaha meliputi peluang (berkontribusi terhadap perekonomian daerah, keterbukaan pengetahuan dan teknologi, dan pasar yang relatif besar) dan ancaman (peningkatan harga bahan baku dan pemasaran, jumlah pesaing, dan sinergi dengan pemerintah daerah kurang maksimal).

Beberapa hasil yang dicapai pada kegiatan ini terdiri atas:

1. Kemampuan para mitra usaha untuk menyusun faktor internal dan eksternal usaha secara sederhana.
2. Kepemilikan dokumen legalitas usaha.
3. Pemahaman para mitra usaha untuk mengembangkan usaha dan produk di area pasar yang lebih luas, misalnya wilayah Jawa Timur, Yogyakarta dan Jawa Barat.

Pelatihan Pencatatan Keuangan Usaha

Usaha Telur Asin 3R dan Keripik Belut Mbak Ruby melakukan pencatatan transaksi keuangan menggunakan buku. Artinya proses pencatatan transaksi keuangan tersebut dilakukan secara manual dan relatif sederhana. Informasi yang telah dicatat terdiri atas pembelian bahan baku, total biaya produksi, total pesanan, dan total penerimaan penjualan. Oleh sebab itu, para pelaku usaha memerlukan pendampingan pencatatan keuangan usaha secara sederhana, sistematis dan mudah.

Sistem Informasi Aplikasi Pencatatan Informasi Keuangan (SI

APIK) merupakan aplikasi yang dibuat oleh Bank Indonesia bersama dengan Ikatan Akuntan Indonesia (IAI). SI APIK menyediakan fitur/fasilitas pencatatan keuangan usaha secara sederhana dan mudah dipraktikkan oleh semua pelaku usaha. Selain itu, proses penggunaan aplikasi ini dapat dilakukan secara *offline* (tidak terpengaruh akses internet). Gambar 3 menjelaskan proses pelatihan dan pendampingan SI APIK.



Gambar 3. Pelatihan Pencatatan Keuangan Usaha Menggunakan Aplikasi

Mukoffi & Soebagio (2018) menyarankan bahwa pelatihan pencatatan laporan keuangan usaha bagi pelaku usaha mikro dan kecil akan berimplikasi terhadap pengembangan dan kemajuan usaha tersebut. Para pelaku usaha akan semakin mampu mengawasi dan mengevaluasi posisi keuangan usaha setiap periodik untuk perencanaan usaha dimasa datang.

Hasil kegiatan ini dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Para pelaku usaha mengenal SI APIK sebagai aplikasi pencatatan keuangan usaha yang dapat membantu mempermudah pengelolaan keuangan usaha.
2. Para pelaku usaha dapat memanfaatkan SI APIK sesuai kebutuhan usaha mereka tanpa terkendala ketersediaan kuota internet (puls).

3. Para pelaku usaha dapat memanfaatkan pencatatan keuangan usaha di dalam SI APIK sebagai salah satu dokumen untuk mengajukan kredit kepada perbankan.

Pelatihan dan Pendampingan Pemasaran *online*

Pemasaran merupakan metode dan strategi yang dapat mendorong kemajuan usaha. Kemampuan pelaku usaha dalam mengidentifikasi pasar, menentukan segmen pasar, metode dan strategi pemasaran akan menentukan kemajuan dan keberhasilan usaha.

Usaha Telur Asin 3R dan Keripik Belut Mbak Ruby hanya memfokuskan pemasaran melalui pedagang atau pembeli secara langsung. Artinya, para pelaku usaha tersebut belum memberi perhatian lebih untuk menyiapkan metode dan strategi pemasaran berbasis teknologi informasi seperti media sosial dan *e-commerce*. Oleh sebab itu, kegiatan pelatihan dan pendampingan pemasaran *online* diperlukan.

Proses pelaksanaan pelatihan dan pendampingan pemasaran *online* dilakukan dengan memberi materi dan pemahaman kepada para pelaku usaha tentang konsep dan penerapan pemasaran online dalam bisnis, terutama telur asin dan keripik belut. Setelah ada pemahaman yang relatif baik dari pelaku usaha maka tahap berikutnya adalah membuat media sosial terdiri atas facebook, instagram, twitter (X), dan facebook.

Gambar 4 menjabarkan proses pendampingan pemasaran *online*. Selain itu, gambar tersebut juga menunjukkan produk telur asin dan keripik belut yang siap dijual kepada pada pedagang dan pembeli.



Gambar 4. Pendampingan Pemasaran *Online*

Hasil kegiatan ini adalah pembuatan media sosial sebagai sarana pemasaran meliputi:

1. Usaha Telur Asin 3R
 - Facebook:
<https://www.facebook.com/agusherisiswantoro/>

- Instagram:
<https://www.instagram.com/telurasin3r/>
- Twitter (X):
<https://www.twitter.com/telurasin3r/>
- YouTube:
<https://www.youtube.com/@telurasin3r>

2. Keripik Belut Mbak Ruby

- Facebook:
<https://web.facebook.com/keripikbelutmbakruby/>
- Instagram:
<https://www.instagram.com/keripikbelutmbakruby/>
- Twitter (X):
<https://www.twitter.com/keripikmbakruby/>
- YouTube:
<https://www.youtube.com/@keripikbelutmbakruby>

Hastuti, dkk (2020) berpendapat bahwa di era internet pemasaran elektronik (*e-commerce*) menjadi pilihan yang tepat. Kondisi ini disebabkan pemasaran elektronik memberi ruang dan waktu yang relatif luas kepada para penjual, pemasaran ini efisien dan *real time*, dan interaksi langsung antara penjual dan pembeli dimanapun berada adalah dapat dilakukan. Secara umum, keberadaan internet memberi manfaat dalam beberapa bentuk antara lain internet merupakan jaringan publik yang sangat luas, murah, cepat, dan aksesibel; dan internet menyediakan media penyimpanan data yang relatif besar dan mudah. Secara khusus, *e-commerce* mempunyai beberapa pola transaksi, yaitu: transaksi tanpa batas, transaksi anonim, produk digital dan non-digital, dan produk tak berwujud.

Selanjutnya, Syaifulloh, dkk (2021) menyebutkan bahwa permintaan

telur asin dari Kabupaten Brebes yang semakin tinggi mendorong pemanfaatan media pemasaran daring. Pelaku usaha telur asin telah menerapkan *promotion mix* secara daring terdiri atas periklanan daring, promosi penjualan, pemasaran langsung, dan penjualan secara personal. Beberapa media pemasaran daring telah digunakan antara lain website, blog dan media sosial. Manajemen pemasaran telur asin juga dapat mendorong peningkatan pendapatan pelaku usaha telur asin di Desa Puuwonua (Yunila, dkk, 2022). Sementara itu, Wardani & Solikah (2017) menekankan strategi usaha dan pemasaran pelaku usaha kripik belut di Industri Sari Roso. Mereka menemukan bahwa strategi usaha kripik belut adalah agresif sedangkan pemasaran difokuskan pada pengembangan pasar yang telah ada.

Syaifulloh, dkk (2021) menyebutkan bahwa permintaan telur asin dari Kabupaten Brebes yang semakin tinggi mendorong pemanfaatan media pemasaran daring. Pelaku usaha telur asin telah menerapkan *promotion mix* secara daring terdiri atas periklanan daring, promosi penjualan, pemasaran langsung, dan penjualan secara personal. Beberapa media pemasaran daring telah digunakan antara lain website, blog dan media sosial. Manajemen pemasaran telur asin juga dapat mendorong peningkatan pendapatan pelaku usaha telur asin di Desa Puuwonua (Yunila, dkk, 2022). Sementara itu, Wardani & Solikah (2017) menekankan strategi usaha dan pemasaran pelaku usaha kripik belut di Industri Sari Roso. Mereka menemukan bahwa strategi usaha kripik belut adalah agresif sedangkan pemasaran difokuskan pada pengembangan pasar yang telah ada.

KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian masyarakat dalam rangka perencanaan dan pengembangan usaha Telur Asin dan Keripik Belut di Kecamatan Gantiwarno Kabupaten Klaten dilaksanakan selama bulan Mei-Agustus 2023. Tiga kegiatan telah terlaksana meliputi pendampingan perencanaan dan pengembangan usaha, pendampingan pencatatan keuangan sederhana, dan pendampingan pemasaran *online*.

Temuan utama kegiatan ini dapat dijabarkan kedalam beberapa cara. Pertama, pelaku usaha Telur Asin dan Keripik Belut telah dapat mengidentifikasi faktor internal dan eksternal usaha untuk menentukan strategi usaha. Kedua, mereka telah memproses aspek legalitas usaha. Ketiga, pencatatan keuangan usaha dilakukan di buku kecil dan aplikasi SI APIK di dalam *hand phone*. Keempat, para pelaku usaha telah memiliki dan mengelola beberapa media sosial sebagai media pemasaran *online*.

Kegiatan ini memberi implikasi kebijakan kepada pemerintah daerah untuk memberikan fasilitasi dan pendampingan usaha secara berkelanjutan dan dalam jangka panjang. Selain itu, para pelaku usaha diharapkan terus memperbaiki kualitas pengelolaan usaha, kualitas proses produksi dan kemasan, dan semakin aktif dalam pemasaran *online*.

UCAPAN TERIMA KASIH

Para pelaksana pengabdian masyarakat mengucapkan banyak terima kasih kepada LPPM UNS atas fasilitas perencanaan kegiatan ini sesuai Kontrak Nomor 1165.1/UN27.22/PM.01.01/2023.

DAFTAR PUSTAKA

- Aisyah, T.Y. (2017). Analisis Kelayakan dan Strategi Pengembangan Usaha Industri Rumah Tangga Kripik Belut di Kecamatan Godean Kabupaten Sleman. Yogyakarta: UIN Sunan Kalijaga.
- Andriany, D. (2015). Pengembangan Model Pendekatan Partisipatif Dalam Memberdayakan Masyarakat Miskin Kota Medan Untuk Memperbaiki Taraf Hidup. *Prosiding Seminar Nasional Ekonomi Manajemen Dan Akuntansi (SNEMA)*, 30–39. Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang. <http://fe.unp.ac.id/>
- Arifudin, O., Sofyan, Y. & Tanjung, R. (2020). Studi Kelayakan Bisnis Telur Asin H-Organik. *Jurnal Ecodemica*, 4 (2), 341-352.
- Hambali, Ajie, D. L., Irtarius, M. F., Samsiah, Ayuningtyas, P. Z., Purnamasari J., Puteri, T. S., Wardana, S. A. K., Sya'ban, A. F., Ningrum, D. K. & Julianti, U. (2022). Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Telur Asin di Desa Bukit Raya. *Maspul Journal of Community Empowerment*, 4 (2), 273-280.
- Hananto, B. A., Aurellia, M., Calista, H., Kusuma S., & Leoni, V. (2021). Perancangan Kemasan Produk Keripik Belut Umkm "Sinar Sawah". *INFOMATEK*, 23(2), 69-78. DOI: 10.23969/infomatek.v23i2.4666
- Hastuti, P., Nurofik, A., Purnomo, A., Hasibuan, A., Aribowo, H., Faried, A. I., Tasnim, Sudarso, A., Soetijono, I. K., Saputra, D. H., & Simarmata, J. (2020). *Kewirausahaan dan UMKM*.

- Medan: Penerbit Yayasan Kita Menulis.
- Mukoffi, A. & Soebagio, A. S. (2018). Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Telur Asin Di Kelurahan Mojolangu Kota Malang. (*JAPI*) *Jurnal Akses Pengabdian Indonesia*, 3 (2), 98-102.
- Novia, D., Juliyarsi, I. & Melia, S. (2018). Perbaikan Mutu Dan Produksi Telur Asin Pada Kelompok Usaha Telur Asin Di Sicincin, Kabupaten Padang Pariaman. *Logista: Jurnal Ilmiah Pengabdian kepada Masyarakat*, 2 (1), 1-14.
- Rosandi, I. S. & Arisman (2021). Analisis SWOT Untuk Pengembangan Usaha Telur Asin Karya Warga Binaan Di Lembaga Pemasyarakatan Kelas IIB Way Kanan. *NUSANTARA: Jurnal Ilmu Pengetahuan Sosial*, 8 (4), 509-514.
- Syaifulloh, M., Utami S. N., Riono, S. B. & Indriyani, A. (2021). Pemanfaatan Pemasaran Online Penjualan Telur Asin di Kabupaten Brebes. *JURNAL PENGEMBANGAN WIRASWASTA*, 23 (01), 51-58. DOI:<http://dx.doi.org/10.33370/jpw.v23i1.487>
- Wardani, I. & Solikah, U.N. (2017). Strategi Pemasaran Keripik Belut Di Industri Rumah Tangga Sari Roso Kecamatan Baki Kabupaten Sukoharjo. *AGRONOMIKA*, 12 (1), 1-6.
- Yunila, Tauwi, Misnawati, Pagala, I., Alam, R., & Pariama, M. (2022). Peluang Peningkatan Pendapatan Usaha Telur Asin Melalui Pelatihan Manajemen Pemasaran Pada Ibu-Ibu Kelompok Usaha Telur Asin Di Desa Puuwonua Kabupaten Konawe. *JPAI Jurnal Perempuan dan Anak Indonesia*, 4 (1), 1-8. DOI:<https://doi.org/10.35801/jpai.i.4.1.2022.42425>