

PENGEMBANGAN USAHA JAHIT TEMPAHAN FORTUNA MODE DI KELURAHAN TEGAL SARI III KECAMATAN MEDAN AREA

Dina Arfianti Siregar^{1*}, Deliana², M. Rikwan E.S. Manik³, Ilham Hidayah Napitupulu⁴,
Putri Amalia Sari⁵, Ossy Afrielza⁶

^{1,2,3,4,5,6} Politeknik Negeri Medan

*Korespondensi: dinasiregar@polmed.ac.id

Abstrak

Program Pengabdian Masyarakat ini dilakukan pada PKM Fortuna Mode yang berupaya membantu menyelesaikan permasalahan yang dihadapi dan memberikan solusi bagi peningkatan kinerja usahanya. Permasalahan mitra yaitu kualitas dan kuantitas produksi jahitan baju yang belum maksimal karena kondisi peralatan produksi yang tidak beroperasi normal karena sering mengalami kemacetan dan kerusakan. Selama ini hasil produksi yang dihasilkan tergantung dari kemampuan mesin jahit yang beroperasi relatif lambat dan kualitas yang dihasilkan juga belum maksimal. Disamping itu mitra belum mengetahui cara menghitung besarnya biaya produksi dan tingkat keuntungan dari produk yang dihasilkan, dan juga belum mengetahui alternatif promosi pemasaran yang bisa dilakukan agar produk jahitan yang dihasilkan dapat diketahui oleh masyarakat sehingga masyarakat mengenal dan mengetahui produk hasil jahitan yang telah dibuat. Solusi yang ditawarkan adalah dengan memberikan mesin jahit dan peralatan pendukung menjahit, juga memberikan pelatihan pembukuan sederhana dan pelatihan pemasaran digital. Pada saat pelaksanaan program, diberikan peralatan produksi berupa mesin jahit, juga peralatan pendukung berupa manekin, gunting, kertas pola, juga memberikan edukasi berupa pelatihan pembuatan pembukuan sederhana dan juga pelatihan pemasaran barang secara digital.

Kata kunci: peralatan produksi, pembukuan sederhana, pemasaran digital

Abstract

This Community Service Program is carried out at UKM Fortuna Mode which effort to help them solve problems encountered and provide solutions to improve business performance. The UKM Fortuna Mode's problems are the quality and quantity of the production of sewing clothes is not maximized due to the condition of the production equipment which does not operate normally due to frequent jams and damage. So far, the production results have depended on the ability of sewing machines to operate relatively slowly and the quality produced has not been maximized. Besides that, UKM Fortuna Mode doesn't have the ability to calculate the production costs and profit levels of the products produced, and also doesn't have the knowledge and ability to run marketing promotions to make people know the product. The solution offered by providing sewing machines and sewing support equipment, as well as provide simple bookkeeping training and digital marketing training. During the implementation of the program, they were given production equipment in the form of sewing machines, as well as supporting equipment namely mannequins, scissors, pattern paper. Besides, UKM Fortuna Mode is provided education in the form of training in making simple bookkeeping and also training in digital marketing.

Keywords: production equipment, simple bookkeeping, digital marketing

1. PENDAHULUAN

Pandemi covid-19 membuat perekonomian Indonesia cukup merosot. Hal ini dikarenakan pembatasan sosial berskala besar yang diberlakukan oleh pemerintah. Dengan adanya pembatasan ini maka masyarakat mengalami perubahan pola konsumsi yang berujung membuat perekonomian menjadi sulit terkendali. Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) memiliki peranan

yang signifikan dalam peningkatan maupun penurunan *Product Domestic Bruto* (PDB) Indonesia, maka UMKM pun diberdayakan melalui berbagai cara agar mampu bertahan dan bangkit kembali menghadapi pandemi (Sumarni, 2017).

Pandemi Covid-19 telah memberikan dampak yang besar terhadap perekonomian nasional. Banyak usaha yang terancam keberlangsungannya,

termasuk UMKM. Pandemi yang terjadi banyak memberikan pengaruh dari segi operasional, manajerial, hingga finansial yang dapat mengakibatkan kerugian hingga penutupan usaha. Terlebih lagi pemilik UMKM merupakan pelaku usaha mandiri, dimana mereka sangat bergantung pada produktivitas kesehariannya. (Carmidah et al., 2021) Untuk itu, sangat penting perhatian dari pemerintah maupun pihak terkait dalam membantu pelaku usaha agar mampu mengatasi permasalahan yang dihadapi UMKM. Beberapa alternatif bantuan yang dapat diambil adalah melalui pelatihan yang diharapkan dapat meningkatkan produktivitas dengan meningkatkan ketrampilan dalam proses produksi maupun peningkatan manajerial, operasional, dan finansial. Dengan pelatihan juga mampu melatih ketrampilan manajerial dari pelaku UMKM dimana akan diajarkan tentang bagaimana pemecahan masalah-masalah yang dapat mengganggu produktifitas usaha (Rahmadani et al., 2021).

Usaha jahit Fortuna Mode beralamat di Jalan Bromo Gg. Santun no 16 Kecamatan Medan Area. Usaha ini berdiri sejak tahun 2016, dan merupakan usaha rumahan. Ibu fika merupakan tamatan Sekolah Menengah Kejuruan bidang jahit menjahit yang memiliki mimpi untuk dapat memiliki butik dan usaha jahit. Sekarang ini usaha yang dijalankan sudah berjalan sekitar 6 tahun. Sejak tamat sekolah, bu Fika banyak mengikuti acara terkait upgrade pengetahuan menjahit, juga pernah bekerja di jambi dengan mengikuti keluarganya yang juga seorang penjahit, dan disana banyak belajar berbagai hal mengenai bagaimana menjahit yang memiliki metode, cara tertentu yang hasilnya sangat diinginkan oleh konsumen dalam meningkatkan kualitas penampilan dirinya. Peningkatan pengetahuan dan keterampilan sangat

penting dalam upaya menyikapi persaingan dalam dunia usaha sesuai kompetensi yang dimiliki seseorang (Tahirs et al., 2020).

Disamping itu pula telah banyak pengalaman yang didapat dalam upaya membuat hasil jahitannya lebih berkelas. Adapun produk jahit bu fika berupa baju gamis wanita, baju pengantin, baju kemeja wanita, dan juga baju kebaya. Dari wawancara yang dilakukan tim pengabdian, kelihatan bahwa beliau sangat lihai dalam membuat model baju yang memiliki nilai estetika. Hal ini tentu sangat memiliki peluang untuk maju karena memiliki diferensiasi dalam menghasilkan produknya. (Kusyairi et al., 2022) Dalam 1 minggu dapat dihasilkan rata-rata 2 baju, dan penjualan sekarang ini masih berbentuk pesanan. Konsumen beliau berasal dari berbagai daerah seperti Medan, Pekanbaru, Binjai, Aceh, dimana beliau memasarkan barang juga via *online* baik melalui instagram maupun facebook, sehingga banyak calon konsumen yang dapat melihat produknya. Biaya produksi untuk 1 baju gamis standar terdiri dari: kain sebanyak 5 m dengan harga/meter bekisar Rp 75.000,00. Brokatnya Rp 150.000,00, benang jahit Rp 35.000,00, total biaya Rp 560.000,00, ongkos jahit Rp 200.000,00 sehingga total harga jual adalah Rp 760.000,00. Hal ini apabila bahan baju diusahakan oleh bu Fika, Bila tidak, maka bu Fika hanya membebankan upah jahit sebesar Rp 200.000,00.

Dalam memproduksi berbagai baju tersebut, bu Fika mengandalkan mesin jahit yang kemampuan kerjanya sudah tidak memadai. Ada 2 mesin jahit yang ketika digunakan untuk kain yang jenisnya berbeda, maka akan dihasilkan jahitan benang yang berbeda dan sering sekali terjadi kerusakan hasil jahitan dari mesin jahit tersebut. Peralatan produksi dalam hal ini mesin jahit merupakan sumber daya ekonomi utama,, karena

proses pembuatan produk mulai dari bahan baku sampai barang jadi, tentu memerlukan peralatan produksi dalam kelancaran prosesnya (Panggabean et al., 2018).

Selain mesin jahit, ada juga mesin jahit pinggir yang kondisinya baik. Untuk itu Ibu Fika berharap adanya bantuan mesin jahit untuk memperlancar kegiatan produksi beliau. Jumlah pegawai saat ini ada 1 orang yang membantu beliau dalam mempercepat hasil produksi jahitnya. Agar lebih berkembang, kemampuan/skill sumber daya manusia dalam hal ini tenaga kerja harus terus dikembangkan melalui berbagai pelatihan agar pengetahuan bertambah dan kemampuan teknis juga meningkat. (Tahirs et al., 2020) Dari hasil wawancara, tenaga kerja yang membantu Ibu Fika belum pernah mendapatkan pelatihan dari pemerintah daerah setempat terkait pelatihan yang dimaksud. Dalam memasarkan barang, relatif belum ada kendala yang berarti karena selama ini hasil produksinya juga sudah selalu dimasukkan ke media online sehingga diharapkan banyak konsumen yang melihat dan tertarik untuk menjahitkan bakal bajunya ke ibu Fika. Selama ini animo masyarakat untuk menjahitkan bakal bajunya sangat baik, sehingga beliau berharap apabila ada bantuan baik dalam bahan baku maupun barang produksi, akan sangat membantu dalam memperlancar kegiatan usahanya. Kendala bisa saja nantinya akan muncul apabila usaha jahit Bu Fika semakin berkembang, untuk itu bimbingan maupun pelatihan terkait pemasaran digital yang tentu memiliki keunggulan karena informasi produk lebih cepat diketahui masyarakat harus diberikan kepada mitra. (Sembiring et al., 2019)

Bahan baku yang digunakan ada berbagai jenis kain sesuai permintaan konsumen. Meskipun berdasarkan pesanan, tetapi pesanan yang datang tiada

hentinya, sehingga bu Fika kewalahan untuk memenuhinya, karena jumlah tenaga kerja yang relatif masih sedikit dan juga modal kerja baik bahan baku dan barang produksi yang juga masih sangat terbatas jumlahnya.

Dalam menjalankan usahanya, bu Fika banyak belajar otodidak dari usaha jahit keluarganya. Ketika tim menanyakan apakah pernah ada pelatihan/workshop dari dinas koperasi dan UMKM, beliau menjelaskan belum pernah ada diundang untuk mengikuti acara-acara yang diselenggarakan pemerintah daerah setempat terkait dengan pembinaan maupun pendampingan usaha yang dijalankan. Untuk itu beliau berharap tim pengabdian dapat mawadahi ataupun menjadi fasilitator bagi mereka agar mereka diikutkan dalam setiap aktivitas yang sifatnya menambah pengetahuan maupun skill/keahlian dan juga dengan seringnya berinteraksi dengan pelaku usaha yang lain diharapkan akan memperoleh tambahan informasi yang berguna dalam meningkatkan geliat UMKM dan termotivasi memperbaiki kualitas dan kuantitas produk yang dihasilkan (Paendong, 2022).

Strategi bisnis dalam pemasaran dan promosi produk UKM dengan media sosial internet merupakan salah satu hal yang perlu dilakukan dalam upaya memperluas jejaring pasar baik di tingkat lokal, nasional maupun internasional. Dengan memahami strategi bisnis dalam pemasaran dan promosi produk UKM melalui media sosial di internet, strategi online marketing, membuat usaha seakan akan 24 jam non stop dan dapat diakses seluruh dunia dan tidak banyak mengeluarkan banyak biaya.

Beberapa permasalahan mitra dapat dijelaskan sebagai berikut :

1. Kualitas dan kuantitas produk yang belum maksimal karena peralatan

- produksi yang tidak beroperasi dengan baik dan dalam kondisi rusak.
2. Ketidakmampuan dalam melakukan promosi produk yang telah dihasilkan secara online.
 3. Tidak ada kemampuan dalam menghitung biaya produksi dan keuntungan dari aktivitas produksi dan penjualan yang dilakukan.

Solusi yang ditawarkan tim adalah dengan memberikan peralatan produksi berupa mesin jahit highspeed dan peralatan pendukung menjahit untuk dapat meningkatkan kuantitas dan kualitas produksi hasil jahit. Tim juga akan memberikan pelatihan manajemen pemasaran untuk dapat mempromosikan dan menjual barang hasil produksi secara online.

Dalam hal perhitungan biaya dan keuntungan, tim akan memberikan pelatihan pembukuan sederhana untuk menghitung biaya produksi dan keuntungan dari aktivitas produksi dan penjualan yang dilakukan.

2. METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan yang dipergunakan dalam program ini adalah metode partisipatif dan pendampingan melalui kelompok dan individu melalui pemberian peralatan produksi, pelatihan pemasaran/promosi usaha dan pelatihan pembukuan sederhana (Solikin et al., 2021). Hal ini dilakukan setelah terlebih dahulu dilakukan survey ke lokasi mitra untuk sosialisasi program dan mengetahui permasalahan dan kebutuhan mitra yang informasinya diperoleh melalui wawancara yang mendalam terhadap mitra. Kegiatan dilanjutkan dengan pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat oleh tim pengabdian. Pelaksanaan kegiatan dimulai dengan memberikan mesin jahit highspeed disertai pemberian informasi dan uji coba mesin jahit, mengadakan pelatihan pemasaran online dan pelatihan

pembuatan pembukuan sederhana dengan peserta yang diundang adalah para pengusaha mikro yang berada di sekitar tempat tinggal mitra yang juga memiliki usaha dan kesulitan dalam pengelolaan manajemen usaha.

Pemantauan terhadap mitra akan dilakukan setelah selesainya program atau sesuai dengan kebutuhan mitra untuk mengevaluasi sejauhmana tindak lanjut dari program telah dilaksanakan. Mitra juga akan terus diberi motivasi dan berbagi informasi sehingga terdorong untuk terus bersemangat dalam menjalankan usahanya yang pada akhirnya dapat meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi yang dihasilkan dan mampu menjual hasil produksinya sehingga mampu membantu perekonomian keluarga.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan di Kelurahan Tegal Sari III Kecamatan Medan Area dengan mitra yaitu Ibu Fika Syahrani yang merupakan pemilik usaha baju jahit tempahan, Beliau tamatan dari SMK bidang tata busana yang memiliki kompetensi mendisain dan menjahit bahan baku berupa berbagai jenis kain untuk dapat menghasilkan busana khususnya baju pengantin dan juga gamis untuk wanita muslimah. Survei telah dilakukan oleh tim pengabdian dimana tim memperoleh gambaran dan informasi apa yang dibutuhkan dan menjadi kendala mitra dalam menghasilkan produknya.

Dari wawancara yang kami lakukan, usaha ini memiliki prospek yang cerah karena telah memiliki modal keterampilan, kemauan dan kemampuan dalam menjalankan dan mensukseskan usaha jahit ini, (Wulandari et al., 2021) Selama ini produksi baju tempahan kurang berjalan lancar karena dari 2 mesin jahit yang ada, yang berfungsi optimal hanya 1 mesin jahit, sedangkan

mesin jahit lainnya kurang berfungsi, sehingga menyebabkan produksi yang dihasilkan juga tidak dapat maksimal. Beberapa tahun lalu, dengan peralatan mesin jahit sebanyak 2 buah, dalam 1 minggu dapat dihasilkan 4-6 buah baju tempahan dengan mempekerjakan 1 orang tenaga kerja. Sekarang ini, hanya bisa dihasilkan 2 baju tempahan, sehingga ini menurunkan omzet penjualan dan tingkat keuntungan yang diperoleh. Hasil produksi tidak dapat dicapai secara maksimal karena keterbatasan kapasitas produksi yang hanya mengandalkan 2 mesin jahit yang bekerja tidak optimal. Untuk itu tim melaksanakan kegiatan pengabdian yang dihadiri oleh beberapa pengusaha mikro yang berada di sekitar tempat tinggal mitra. Pelatihan dilakukan dengan terlebih dahulu pemberian mesin jahit dan peralatan pendukung kepada mitra, sekaligus menjelaskan cara operasionalisasi mesin jahit terkait cara kerja mesin jahit dan perawatan mesin jahit karena dengan tipe dan merek yang berbeda, membutuhkan pengetahuan mengenai pengoperasian mesin yang berbeda.

Setelah itu dipaparkan strategi pemasaran yang harus dilakukan oleh mitra agar usahanya bisa dikenal dan tidak dilupakan konsumen melalui pemberian label pada produk pakaian pengantin maupun gamis yang dihasilkan. Disamping itu juga kami memberikan informasi tentang pentingnya ada *networking/kerjasama* dengan pengusaha bidang lain tetapi masih memiliki keterkaitan dengan usaha mitra seperti usaha salon, kosmetika, aksesoris, juga jenis pakaian lain sehingga terjadi *simbiosis mutualisme* yang berakibat usaha mitra akan diingat dan permintaan akan datang ketika konsumen membutuhkan (Taryudi et al., 2021). Pelatihan pemasaran online juga dilakukan melalui aplikasi Canva yang

dapat memanfaatkan media sosial melalui Instagram dengan membuat konten menarik dan dapat mempromosikan produknya. (Khomariah & Primandari, 2021). Selain pemberian mesin jahit dan peralatan pendukung lainnya berupa gunting, kertas pola, juga pelatihan pemasaran digital/online, juga diadakan diskusi terkait pengelolaan keuangan dari ibu-ibu pengusaha lainnya yang pada kesempatan ini kami undang juga dalam acara pengabdian masyarakat ini agar mereka juga memahami pentingnya pemeliharaan mesin dan pembuatan laporan keuangan yang benar.

Dalam pelatihan dan diskusi ini, hadir 6 orang ibu-ibu yang memiliki usaha seperti usaha aksesoris, keripik, handicraft, dan lain-lain. Pelatihan pembukuan sederhana terkait bagaimana menghitung biaya produksi, apa yang termasuk biaya produksi, sampai bagaimana menghitung keuntungan/profit yang dihasilkan. (Mulyani et al., 2019). Mereka sangat bersemangat dan antusias dengan kegiatan ini dan berharap acara serupa dapat diadakan juga di tempat mereka, karena hal ini sangat penting dalam mencerdaskan para pelaku usaha. Dalam kesempatan ini tim juga memotivasi para pelaku usaha agar tetap semangat dalam menjalankan usahanya di tengah situasi ekonomi yang tidak menentu, dengan terus mengedepankan inovasi dan kreatifitas dalam menghasilkan produknya. Banyak ibu-ibu di acara ini yang ternyata sangat inovatif dan kreatif sehingga mereka bisa bertahan, salah satunya melalui inovasi produk-produk yang mereka hasilkan (Munthe & Rahadi, 2021).

Setelah pelaksanaan pengabdian dilakukan, dilanjutkan dengan monitoring hasil produksi dari pemakaian mesin jahit baru untuk melihat tren peningkatan volume produksi juga kualitas produksi yang dihasilkan dan

ternyata terdapat penambahan jumlah produksi produk baju tempahan yang dihasilkan, yaitu mulai hitungan 2 minggu setelah pemberian mesin telah dapat dihasilkan 8 buah baju gamis melalui pemanfaatan mesin jahit baru dari pemberian tim pengabdian. Dalam hal ini Bu Fika sangat berterima kasih karena usahanya berkembang pesat, juga telah ada tambahan 1 orang tenaga kerja yang masih dibutuhkan dalam proses melakukan jahit pinggir. Bu Fika juga sudah melakukan pembenahan atas pembukuan keuangannya sehingga lebih terlihat jelas besarnya biaya dan tingkat keuntungan yang diperoleh. Permintaan konsumen untuk menempah baju juga meningkat karena informasi dan promosi telah lebih gencar dilakukan melalui pemanfaatan media sosial yaitu Instagram, melalui aplikasi canva sehingga tampilan pada beranda lebih menarik.



Gambar 1. Pelatihan pemasaran online dan pembukuan sederhana

4. KESIMPULAN

Permasalahan mitra di bidang produksi telah teratasi, maka tim telah memberikan mesin jahit yang bekerja lebih cepat dan maksimal sehingga kuantitas dan kualitas produksi meningkat sebesar 40%. Mitra juga mendapatkan ilmu dan telah mampu menyusun laporan keuangan yang lebih baik sesuai aturan dalam pembuatan laporan keuangan serta dapat

memisahkan keuangan pribadi dengan keuangan usaha.

Terjadi peningkatan omzet penjualan karena kuantitas produk hasil jahitan bertambah disebabkan kegiatan promosi sudah lebih cepat diketahui oleh konsumen dengan telah menerapkan konsep pemasaran digital/canva yang memudahkan konsumen mendapatkan informasi tentang usaha jahit tempahan fortuna mode.

REFERENSI

- Butarbutar, N., Abadi, S., Jamaludin, J., Sudarso, A., & ... (2020). *Bisnis Online: Strategi dan Peluang Usaha*. Yayasan Kita Menulis.
- Carmidah, C., Riasari, A., & Nisa, T. (2021). Pelatihan Pemasaran Digital Dan Pelaporan Keuangan Sederhana Bagi UMKM di Masa Pandemi Covid 19. ... *Jurnal Pengabdian Pada ...* <http://journal.stiestekom.ac.id/index.php/Community/article/view/167>
- Khomariah, N. E., & Primandari, P. N. (2021). Pelatihan desain grafis menggunakan aplikasi canva untuk pelaku usaha toko ikan" sub aquatic" sebagai strategi digital marketing. *BERNAS: Jurnal Pengabdian ...* <https://www.ejournal.unma.ac.id/index.php/bernas/article/view/1393>
- Kusyairi, K., Khoiri, M., & Sapitri, S. (2022). Kreatifitas Penggunaan Media Dampak Covid-19 UMKM Krepek Ikan Belut Di Desa Branta Tinggi Kecamatan Tlanakan Kabupaten Pamekasan. *LOYALITAS: Jurnal Pengabdian* <http://ejournal.iaida.ac.id/index.php/loyal/article/view/1458>
- Mulyani, A. S., Nurhayaty, E., & Miharja, K. (2019). Penerapan pencatatan dan laporan akuntansi

- pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). *Jurnal Khatulistiwa Informatika*.
<https://www.neliti.com/publications/491248/penerapan-pencatatan-dan-laporan-akuntansi-pada-usaha-mikro-kecil-dan-menengah-u>
- Munthe, R. T. J., & Rahadi, D. R. (2021). Inovasi dan kreatifitas umkm di masa pandemi (Studi Kasus Di Kabupaten Bekasi). ... *Ekonomi Dan ...*
<http://jurnal.stiebankbpdjateng.ac.id/jurnal/index.php/magisma/article/view/143>
- Paendong, M. (2022). Pendampingan Penerapan Manajemen Administrasi Usaha, Pemasaran Digital, dan Pelaporan Keuangan Sederhana pada UMKM di Kelurahan Karombasan *Jurnal Pengabdian Vokasi*.
<https://ejournal2.undip.ac.id/index.php/jpv/article/view/16474>
- Panggabean, D. D., Azis, A. C. K., & Syah, D. H. (2018). Peningkatan Daya Saing Produk Industri Rumah Tangga Bon Bon Santan Sonjay Di Kota Medan. *Jurnal Pembangunan Perkotaan*.
- Rahmadani, W., Nurlinda, N., Supriyanto, S., & Anggraini, D. (2021). ... *Produk, Pemasaran Digital, dan Pengelolaan Keuangan Pada Usaha Cekeremes di Kecamatan Medan Tuntungan. JURPIKAT (Jurnal Pengabdian ...*
- Sembiring, E. B., Neta, F., Nashrullah, M., Wirawan, A., & ... (2019). ... *Cate Melalui Pelatihan Pemasaran Digital untuk Produk Unggulan Pasir Panjang. JURNAL PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT (AbdiMas), 1 (2), 104 ...*
- Solikin, A., Pratama, R. H., & Mabrur, A. (2021). Pendampingan strategi bisnis, pemasaran daring, dan pelaporan keuangan pada rintisan UMKM. *Pengmasku*.
<https://jurnalku.org/index.php/pengmasku/article/view/93>
- Sumarni, S. (2017). Peranan Umkm (Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah) Terhadap Perekonomian Indonesia. *JURNAL MANAJEMEN FE-UB*.
<http://ejournal.borobudur.ac.id/index.php/manajemen/article/view/438>
- Tahirs, J. P., Pongtuluran, A. K., & ... (2020). Meningkatkan Kapasitas Pelaku UKM Melalui Penguatan Manajemen di Kabupaten Tana Toraja. *Community ...*
<http://journal.universitaspahlawan.ac.id/index.php/cdj/article/view/1133>
- Taryudi, A., Maulana, D., Hafifah, H., Kistia, J., & ... (2021). Pemulihan Ekonomi Keluarga UMKM Lokal melalui Pelatihan Desain Kemasan Produk dan Pemasaran Online di Desa Pekandangan Jaya, Kabupaten Indramayu. *Jurnal Pusat Inovasi ...*
<https://jurnal.ipb.ac.id/index.php/pim/article/view/35346>
- Wulandari, L. P. E., Suryandari, N. N. A., & ... (2021). Pemberdayaan Umkm Di Desa Dalung Di Tengah Pandemi Covid-19. *Proceeding Senadimas ...*
<https://lppm.undiksha.ac.id/senadimas2021/prosiding/file/114.pdf>