



## PELATIHAN PEMASARAN PRODUK MELALUI MEDIA ONLINE DAN PEMBUATAN IZIN USAHA BAGI PELAKU UMKM DI DESA SIMOREJO BOJONEGORO

*Product Marketing Training Through Online Media And Making Business Licenses For Msme Activities In Simorejo Village, Bojonegoro*

**Anisa Fitri<sup>1</sup>, Hamam Burhanudin<sup>2</sup>, Nurul Huda<sup>3</sup>, Rofi'u Ikhsan<sup>4</sup>**

Program Studi Pendidikan Matematika Unugiri Bojonegoro<sup>1</sup>, Program Studi Magister Pendidikan Agama Islam Unugiri Bojonegoro<sup>2</sup>, Program Studi Pendidikan Magister Hukum Ekonomi Syariah Unugiri Bojonegoro<sup>3</sup>, Program Studi Pendidikan Agama Islam Unugiri Bojonegoro<sup>4</sup>

*Jalan Ahmad Yani No. 10 Bojonegoro, 62115, Jawa Timur, Indonesia*

\*Alamat korespondensi: [anisafitri@unugiri.ac.id](mailto:anisafitri@unugiri.ac.id)

*(Tanggal Submission: 26 Mei 2022, Tanggal Accepted : 20 Juni 2022)*



### Kata Kunci :

*Media Online,  
Izin Usaha,  
Usaha Mikro  
Kecil Menengan  
(UMKM)*

### Abstrak :

Pandemi Covid 19 menimbulkan dampak yang besar pada sektor ekonomi, salah satunya kepada para pelaku usaha mikro kecil menengah (UMKM), di Desa Simorejo Kecamatan Kanor Kabupaten Bojonegoro. Krisis ekonomi akibat Covid-19 berdampak pada menurunnya jumlah pelanggan karena jangkauan pemasaran produk yang terbatas. Keterbatasan pemasaran produk ini tak lain adalah akibat dari kesenjangan teknologi dan minimnya pengetahuan para pelaku UMKM dalam memanfaatkan media online sebagai sarana dalam memasarkan produk. Kegiatan pengabdian ini bertujuan memberikan pelatihan tentang pemasaran produk melalui media online dan pembuatan izin usaha bagi pelaku UMKM khususnya di Desa Simorejo. Kegiatan ini dilaksanakan dengan metode survey, ceramah, tanya jawab, dan tutorial. Ceramah dan tanya jawab yang diberikan mengenai pentingnya pemasaran, pemasaran online dan beragam marketplace, serta cara pembuatan dan pengajuan izin usaha. Sedangkan tutorial mengenai bagaimana membuat marketplace sebagai wadah untuk memasarkan produk, dan bagaimana mendesain produk sehingga lebih menarik dan mempunyai nilai jual. Hasil kegiatan pengabdian masyarakat ini diantaranya adalah peningkatan wawasan, kompetensi, dan ketrampilan. Para pelaku usaha UMKM telah mampu memahami pentingnya izin usaha bagi usaha yang digeluti. Para pelaku usaha UMKM juga mampu menyesuaikan produk yang ditawarkan dengan beragam marketplace yang dijelaskan. Para pelaku usaha UMKM yang mengikuti kegiatan pengabdian ini sangat antusias dan partisipatif. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini telah dilaksanakan dengan baik sesuai dengan tujuan kegiatan. Kegiatan ini telah mampu meningkatkan wawasan, kompetensi dan ketrampilan para pelaku UMKM

dalam memasarkan produk melalui media online dengan efektif dan efisien. Selain itu, kegiatan ini telah mampu memberikan wawasan tentang pentingnya izin usaha bagi para pelaku UMKM.

**Key word :**

*Online Media, Business Permits, Micro, Small and Medium Enterprises (UMKM)*

**Abstract :**

The COVID-19 pandemic has had a major impact on the economic sector, one of which is on micro, small and medium enterprises (MSMEs), in Simorejo Village, Kanor District, Bojonegoro Regency. The economic crisis due to Covid-19 has resulted in a decrease in the number of customers due to the limited range of product marketing. The limitations of this product marketing are none other than the result of technological gaps and the lack of knowledge of MSME actors in utilizing online media as a means of marketing products. This service activity aims to provide training on product marketing through online media and making business licenses for MSME actors, especially in Simorejo Village. This activity is carried out using survey methods, lectures, questions and answers, and tutorials. Lectures and questions and answers were given regarding the importance of marketing, online marketing and various marketplaces, as well as how to create and apply for a business license. While the tutorial is on how to create a marketplace as a place to market products, and how to design products so that they are more attractive and have selling points. The results of this community service activity include increasing insight, competence, and skills. MSME business actors have been able to understand the importance of business licenses for their businesses. MSME business actors are also able to adapt the products offered to the various marketplaces described. MSME business actors who take part in this service activity are very enthusiastic and participatory. This community service activity has been carried out properly in accordance with the objectives of the activity. This activity has been able to increase the insight, competence and skills of MSME actors in marketing products through online media effectively and efficiently. In addition, this activity has been able to provide insight into the importance of business licenses for MSME actors.

Panduan sitasi / *citation guidance* (APPA 7<sup>th</sup> edition) :

Fitri, A., Burhanudin, H., Huda, N., & Ikhsan, R. (2022). Pelatihan Pemasaran Produk Melalui Media Online Dan Pembuatan Izin Usaha Bagi Pelaku Umkm Di Desa Simorejo Bojonegoro. *Jurnal Abdi Insani*, 9(2), 706-713. <https://doi.org/10.29303/abdiinsani.v9i2.625>

## PENDAHULUAN

Pandemi Corona Virus Disease 2019 (Covid-19) yang telah terjadi berdampak pada semua sektor, salah satunya adalah sektor ekonomi, dimana yang paling merasakan dampaknya adalah pelaku Usaha Kecil Mikro Menengah (UMKM). Pandemi ini menimbulkan ancaman terhadap pendapatan UMKM karena kesulitan menjalankan usahanya, terutama dalam penjualan produk dan pemasaran yang dilakukan secara offline (Suprayogi & Razak, 2019). Saat ini Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Indonesia memegang peranan yang sangat penting sebagai penggerak roda perekonomian negara (Irawan & Prilianti, 2020). Menurut Thaha (2020), UMKM sangat efektif dalam mengurangi jumlah pengangguran di Indonesia. Untuk itu sangat penting bagi pemerintah mendukung UMKM untuk terus maju dan berkembang.

Seiring dengan perkembangan teknologi informasi sekarang ini, para pelaku usaha perlu menambah dan mengubah metode penjualan serta pemasaran yaitu secara online (Febriandirza, 2020). Di negara-negara maju sudah banyak yang melakukan pemasaran online. Melakukan usaha secara online dapat menambah jangkauan pemasaran sekaligus memperoleh pelanggan baru dalam skala yang luas (Zulpahmi *et al.*, 2018). Dalam bukunya, Firmansyah (2020), menjelaskan dalam lima tahun terakhir, transaksi penjualan online terus mengalami peningkatan, sehingga dapat dikatakan bahwa penjualan online memiliki masa depan yang bagus dengan adanya peningkatan nilainya. Salah satu produk terbesar dalam dunia penjualan online atau e-commerce di Indonesia adalah marketplace. Marketplace merupakan penghubung antara penjual dan pembeli dalam internet dan menyediakan tempat untuk menjual produk serta terdapat fasilitas pembayaran melalui situs nya.

Dalam pelatihan yang dilakukan oleh (Udayana *et al.*, 2019), kendala yang dihadapi adalah terbatasnya pengetahuan masyarakat dalam media promosi online. Selain itu, Wicesa *et al.*, (2020), menyampaikan bahwa masyarakat Indonesia belum siap dengan keberadaan jaringan internet terbukti dengan peringkat tinggi dalam penggunaan gawai untuk keperluan konsumtif dibandingkan dengan masyarakat di negara lain di Asia tenggara. Keterbatasan pemasaran produk juga dapat berdampak pada menurunnya jumlah pelanggan. Sejalan dengan yang disampaikan oleh (Armanditto, 2016) bahwa salah satu kekhawatiran yang juga menjadi permasalahan besar dalam tahap awal membangun sebuah usaha adalah terbatasnya jumlah pelanggan. Oleh karena itu dibutuhkan pelatihan untuk menambah wawasan mengenai teknik pemasaran yang efektif.

Peran masyarakat sangat dibutuhkan sebagai upaya pemulihan ekonomi pasca pandemic Covid-19, khususnya di Desa. Adanya instruksi pemberlakuan pembatasan kegiatan masyarakat (PPKM) di Kabupaten Bojonegoro untuk pengendalian penyebaran coronavirus disease 2019 (Covid-19) tentunya menghambat pada kegiatan ekonomi desa. Desa Simorejo adalah salah satu Desa yang memiliki jumlah Dusun banyak dari beberapa Desa yang ada di Kecamatan Kanor. Ada juga pasar, walaupun letaknya di desa tapi antusias orang yang mempunyai usaha sangatlah tinggi. Desa Simorejo merupakan desa yang mayoritas penduduknya adalah petani atau pekebun. Baik bertani di kebun milik sendiri atau buruh. Selain itu, Desa Simorejo memiliki Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) yakni "Egg Roll Waluh (Labu Kuning)". Egg Roll Waluh ini berbahan dasar Labu kuning. Usaha ini bermula karena hampir semua penduduk Desa berkebun, dan waluh atau biasa disebut labu kuning ini merupakan salah satu hasil kebun warga Desa dan banyak di tanam di pekarangan sendiri. Selain itu, labu kuning ini lebih banyak dikonsumsi secara langsung misalnya di kukus, dan dibuat kolak. Sehingga pelaku UMKM Desa Simorejo berinovasi membuat olahan yang berbahan dasar Labu Kuning dalam bentuk kue kering sehingga tahan lama, tidak mudah basi, dan bisa dikonsumsi dalam jangka waktu yang lama.

Selama masa pandemic Covid-19, pemerintah menerapkan kebijakan WFH (*Work From Home*) dan Adanya instruksi pemberlakuan pembatasan kegiatan masyarakat (PPKM) di Kabupaten Bojonegoro untuk pengendalian penyebaran coronavirus disease 2019 (Covid-19) tentunya membawa dampak perubahan perilaku manusia sehingga menghambat pada kegiatan ekonomi Desa. Hal ini membawa dampak terhadap aktivitas penjualan dan pemasaran UMKM "Egg Roll Waluh" yang ada di Desa Simorejo. Para pelaku UMKM dituntut untuk melakukan aktivitas penjualan secara online, sehingga mereka dipaksa untuk melek teknologi agar aktivitas ekonomi tetap dapat berjalan dengan baik. Selama ini, UMKM "Egg Roll Waluh" dalam kegiatan pemasaran produk lebih banyak menggunakan media *watshapp group*.

Selain pemasaran, yang tidak kalah penting dalam usaha adalah izin usaha. Adanya izin usaha mampu membuat produk yang dihasilkan dapat dikenal oleh masyarakat luas dan memiliki nilai jual.

Nomer Induk Berusaha (NIB) sangat bermanfaat bagi para pelaku Usaha Mikro dan Kecil (UMK). Selain berfungsi sebagai perizinan tunggal, NIB juga memudahkan UMK untuk mengakses pembiayaan dari perbankan untuk mendapatkan permodalan usaha. NIB juga memungkinkan UMK untuk mengakses program bantuan dari Pemerintah, serta memiliki kepastian atau perlindungan hukum terhadap usahanya. Adapun bantuan pemerintah dimasa covid ialah dengan menerapkan berbagai program bantuan sosial seperti peningkatan jumlah penerima bantuan pada program keluarga harapan (Pramanik, 2020). Toko offline maupun online dalam memasarkan produknya tetap harus memiliki izin usaha atau legal usaha dan ini seringkali diabaikan oleh para pelaku UMKM (Suhardiyah *et al.*, 2020). Bagi para pengusaha yang baru saja memulai usaha, sangat penting untuk memiliki merek usaha dan izin yang terdaftar agar menghindari orang lain menggunakan merek dan izin usaha tersebut (Yohanna, 2016).

Berdasarkan hasil survey ke lokasi UMKM “Egg Roll Waluh” maka kendala yang ditemui di lapangan adalah; 1) Kurangnya ilmu dan pemahaman terkait pemanfaatan media online sebagai sarana pemasaran produk untuk menarik minat konsumen, 2) Minimnya kemampuan dan pengetahuan pelaku UMKM dalam manajemen kewirausahaan salah satunya pembuatan izin usaha untuk meningkatkan penjualan produk dalam skala yang lebih luas.

Oleh karena itu pelatihan pemasaran produk melalui media online dan pembuatan izin usaha menjadi solusi tepat untuk diberikan kepada pelaku UMKM di Desa Simorejo Kecamatan Kanor Kabupaten Bojonegoro. Adanya kegiatan pengabdian ini diharapkan mampu meningkatkan wawasan, kompetensi, dan ketrampilan para pelaku UMKM dalam memanfaatkan media online untuk memasarkan produk serta meningkatkan kesadaran para pelaku UMKM tentang pentingnya izin usaha. Dampak yang ingin diperoleh pasca kegiatan ini adalah jangkauan pemasaran yang luas dan adanya izin usaha sehingga usaha para pelaku UMKM dapat berkembang dan berkelanjutan.

## METODE PELAKSANAAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini akan dilaksanakan di Desa Simorejo Kecamatan Kanor Kabupaten Bojonegoro. Adapun khalayak sasaran untuk pengabdian masyarakat kali ini adalah para pelaku UMKM di Desa Simorejo. Kegiatan pengabdian masyarakat ini merupakan perwujudan salah satu Tri Dharma Perguruan Tinggi yang akan dilaksanakan dengan metode pembelajaran kolaboratif; dimana materi akan disampaikan secara langsung dan peserta diharapkan untuk dapat berpartisipasi aktif sehingga terjadi interaksi dan dapat mengembangkan keterampilan berpikir kritis karena peserta memiliki beragam latar belakang dan pengalaman, sehingga peserta perlu mengintegrasikan materi yang disajikan dengan pengetahuan dan pengalaman yang dimilikinya. Adapun secara teknis tahapan kegiatan ini diawali dengan pengamatan dan wawancara terhadap Kepala Desa terkait potensi Desa, dan kepada pelaku UMKM “Egg Roll Waluh” untuk menemukan permasalahan apa yang sedang di hadapi oleh para pelaku UMKM. Pelatihan ini dibagi menjadi empat sesi yakni, observasi, ceramah, tutorial dan tanya jawab.

Sasaran kegiatan pengabdian ini diantaranya adalah:

1. Meningkatkan wawasan terkait pentingnya pemasaran secara online
2. Meningkatkan wawasan dan kesadaran terkait pentingnya izin usaha
3. Memperkenalkan beragam *marketplace* sebagai sarana pemasaran

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pelatihan dan pengabdian ini diikuti oleh 22 ibu-ibu pelaku UMKM “Egg Roll Waluh” yang memiliki potensi untuk mengembangkan bisnisnya. Kegiatan ini bertujuan untuk meningkatkan sumber daya manusia dalam bidang kewirausahaan agar dapat berperan nyata dalam peningkatan taraf kehidupan mereka. Diharapkan para pelaku UMKM di Desa Simorejo dapat menjadi wirausaha yang mandiri, dapat memasarkan produknya melalui media online, memiliki usaha yang berizin dan berkelanjutan. Dalam bisnis, manajemen pemasaran menjadi aspek yang sangat penting (Amalia *et al.*, 2021). Salah satu yang menjadi indikator keberhasilan pemasaran adalah meningkatnya penjualan. Partiwi & Arini (2021), menyebutkan bahwa keputusan beli juga dipengaruhi oleh pengemasan atau tampilan produk yang menarik. Keberhasilan usaha tentunya akan menunjang ekonomi keluarga pasca pandemic covid-19 yang tentunya berdampak kepada stabilitas ekonomi. Pelatihan dan pengabdian masyarakat di Desa Simorejo Kecamatan Kanor Kabupaten Bojonegoro ini telah dilaksanakan pada 14 Februari 2022. Kegiatan ini diawali dengan melaksanakan observasi ke tempat produksi “Egg Roll Waluh” di Desa Simorejo yang dijalankan oleh ibu-ibu pelaku UMKM.



Gambar 1. Tempat Produksi UMKM “Egg Roll Waluh”

Labu kuning/pumpkin (*Cucurbita moschata Duschenes*) dikenal juga dengan nama waluh (Jawa), labu parang (Jawa Barat), labu merah dan labu manis (Sudarto, 2000). Labu kuning merupakan pangan lokal yang banyak memiliki nilai gizi. Labu kuning (*Cucurbita moschata*) merupakan sayuran buah yang tidak mengandung lemak jenuh dan kaya akan kalori, serat makanan, antioksidan, mineral, dan vitamin. Labu merupakan sayuran yang memiliki banyak vitamin antioksidan seperti vitamin A 180 SI, Vitamin B 0,08 mg, dan Vitamin C 2 mg (Nurwahida *et al.*, 2018). Para pelaku UMKM membuat olahan labu kuning dalam bentuk kue kering/cookies. Kue kering atau cookies adalah jenis makanan ringan yang mudah didapat dan digemari oleh berbagai kalangan baik tua maupun muda. Rasanya yang manis dan teksturnya yang renyah membuat makanan ini mudah diterima oleh berbagai kalangan. Dalam proses pembuatannya masih dilakukan secara konvensional/manual dan tidak menggunakan teknologi canggih. Setelah observasi, sesi selanjutnya adalah melaksanakan kegiatan pelatihan.



Gambar 2. Kegiatan Pelatihan



Gambar 3. Produk UMKM Egg Roll Waluh

Penyampaian materi dengan metode ceramah, tutorial dan tanya jawab dilakukan oleh pengabdian menggunakan bahasa yang casual untuk menciptakan suasana yang akrab dan hangat. Hal ini dilakukan dengan tujuan agar para peserta lebih dapat memahami materi dan pro aktif bertanya untuk menggali informasi. Materi yang disampaikan meliputi aspek-aspek penting dalam berwirausaha, yang diantaranya adalah strategi pemasaran, dan pembuatan izin usaha. (1) Pemasaran Produk Secara Online, terdapat beberapa hal yang disampaikan dalam penjelasan materi pada kegiatan ini. Materi yang disampaikan antara lain pengenalan usaha online, pengenalan istilah-istilah dalam jual beli online yang tidak banyak diketahui oleh warga pelaku UMK Desa Simorejo dan jenis-jenis marketplace yang dapat digunakan dalam pemasaran produk seperti Shopee, Tokopedia, Bukalapak, Blibli, Lazada, dll. Marketplace sangat bergantung pada internet, sehingga dapat diakses dalam segala kesempatan, dan memberikan keuntungan bagi pemilik usaha. Marketplace juga diyakini dapat meningkatkan transaksi penjualan, menambah omset pemasukan, serta memperluas area pemasaran produk atau jasa, dengan adanya promosi secara online. Dengan berbasis internet, maka calon pelanggan dapat bertransaksi dimana saja dan kapan saja dalam marketplace. Hal ini dilakukan untuk menambah wawasan dan menumbuhkan kesadaran para pelaku UMKM terkait ragam marketplace dan fungsinya.

Selanjutnya, para peserta diminta untuk mendefinisikan produk bisnis dan memilih marketplace apa yang cocok. Pada dasarnya praktik ini adalah untuk melihat seberapa jauh pemahaman ibu-ibu pelaku UMKM akan materi yang telah disampaikan. (2) Pembuatan Izin Usaha, selain pemasaran online, aspek yang tidak kalah penting adalah izin usaha. Memiliki izin usaha dan merek terdaftar saat ini sangatlah penting, terutama bagi pengusaha pemula. Dengan memiliki izin usaha dan merek terdaftar dapat mencegah pihak ketiga yang tidak bertanggung jawab dalam menggunakan merek ataupun nama usaha yang sama. Izin usaha merupakan bentuk pemberian izin dari pihak berwenang atas penyelenggaraan suatu kegiatan usaha oleh seorang pengusaha atau suatu perusahaan.

Para peserta pelatihan diberikan penyuluhan tentang pentingnya Nomer Induk Berusaha (NIB), manfaat memiliki NIB, dan bagaimana cara pengurusan NIB. Banyak sekali usaha mikro, kecil dan menengah yang hanya fokus terhadap hasil penjualan produk mereka dan tidak memperdulikan perizinan usahanya. Untuk mendapatkan NIB para pelaku usaha bisa mengajukan melalui *online single submission* (OSS). OSS adalah sistem website yang sangat bermanfaat untuk memfasilitasi perizinan dan pengaduan agar nantinya para pengambil keputusan dapat melakukan kegiatan penindakan. Selain itu, para peserta diberikan pengarahan terkait apa saja dokumen-dokumen yang

harus dipersiapkan dalam pembuatan NIB. Terlihat bahwa para peserta menunjukkan antusias yang tinggi. Setelah diberikan pelatihan peserta mengakui bahwa mereka telah bertambah pengetahuan dan ketrampilannya dalam pemanfaatan media online dalam memasarkan dan mempromosikan produknya. Selan itu, peserta pelatihan menjadi lebih memahami peranan media online dalam memperluas daerah pemasaran sehingga bisa meningkatkan penjualan.

## KESIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini telah dilaksanakan dengan baik dan telah mencapai tujuan yakni para pelaku UMKM Desa Simorejo telah memahami pentingnya pemasaran dan izin usaha dalam bisnis dan pemanfaatan media online dalam pemasaran bisnis, mengenal beragam marketplace untuk memperluas target. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini telah berjalan dengan lancar dan hasilnya baik terbukti dengan antusiasme, partisipasi aktif, kemampuan memilih dan mengembangkan rencana pemasaran pada beragam marketplace. Saran untuk agenda pengabdian selanjutnya adalah tetap berfokus pada aspek pemasaran para pelaku UMKM tetapi dengan materi lain yang menarik seperti mendesain produk dengan memanfaatkan Teknologi Informasi agar tampilan produk lebih menarik.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Tim Pengabdian mengucapkan terima kasih kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat UNUGIRI Bojonegoro yang telah memberikan izin untuk melaksanakan pengabdian, segenap pemerintah Desa Simorejo yang telah memberikan izin, membantu dan memfasilitasi jalannya kegiatan sebelum, saat, maupun setelah kegiatan dengan baik serta kepada seluruh ibu-ibu warga Desa Simorejo pelaku UMKM yang telah hadir secara partisipatif dalam kegiatan tersebut.

## DAFTAR PUSTAKA

- Amalia, F., Widyakto, A., & Prapti, R. L. (2021). Digital Marketing Strategy on Agricultural Product. *Economics & Business Solutions Journal*, 5(1), 29–45. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.26623/ebsj.v5i1.3338>
- Febriandirza, A. (2020). Perancangan Aplikasi Absensi Online Dengan Menggunakan Bahasa Pemrograman Kotlin. *Pseudocode*, 3(2), 123-133.
- Firmansyah, M. A. (2020). *Pengantar E-Marketing*. Pasuruan (ID) : Qiara Media.
- Irawan, P. L. T., & Prilianti, K. R. (2020). Pemberdayaan Usaha Kecil Menengah (Ukm) Melalui Implementasi E-Commerce Di Kelurahan Tlogomas. *Jurnal Solma*, 9(1), 33-44.
- Armanditto, M & Santoso, Y. (2016). Penerapan E-Commerce Berbasis Web Dengan Content Management System (CMS) Wordpress Pada Toko Lumi Clothing. *Jurnal IDEALIS*, 2(5), 237–244.
- Nurwahida, A., & Wahab, D. (2018). Pengaruh Formulasi Labu Kuning (*Cucurbita Moschata*) Dan Tepung Daun Katuk (*Sauropus Androgynus*) Terhadap Penilaian Organoleptik Dan Nilai Proksimat Dodol. *J. Saind dan Teknologi Pangan*, 3(2), 1273-1282.
- Pramanik, N. D. (2020). Dampak bantuan paket sembako dan bantuan langsung tunai terhadap kelangsungan hidup masyarakat padalarang pada masa pandemi covid 19. *Jurnal Ekonomi, Sosial Dan Humaniora*, 1(12), 113-120.
- Partiwi, A., & Arini, E. (2021). Pengaruh Kemasan dan Citra Merk Terhadap Keputusan Pembelian. *Jurnal Manajemen Modal Insani Dan Bisnis*, 2(1), 77–87
- Sudarto, Y. 2000. *Budidaya Waluh*. Yogyakarta (ID): Kanisius.

- Suhardiyah, M., Widodo, U. P. W., & Sasmita, Y. (2020). Legalisasi Dan Pengelolaan Usaha Pada UMKM. *Ekobis Abdimas : Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(1), 45–53. <https://doi.org/10.36456/ekobisabdimas.1.1.45-53.2340>
- Suprayogi, B., & Razak, A. (2019). Implementasi Pemasaran Digital Dalam Meningkatkan Pendapatan Pelaku Umkm Pamokolan Ciamis. *Produktif : Jurnal Ilmiah Pendidikan Teknologi Informasi*, 3(2), 16-24.
- Thaha, A. F. (2020). Dampak Covid-19 Terhadap UMKM di Indonesia. *Jurnal Brand*, 2(1), 123-130.
- Udayana, I. P. A. E. D., Wiguna, G., & Mahawab, I. M. A. (2019). Pelatihan Pemasaran Melalui Media Online Pengrajin Waterfall Fountain Miniature Di Desa Getasan 1. *Jurnal Ilmiah Populer Widyabhakti*, 1(2), 52–58.
- Wicesa, N. A., Prestianawati, S., & Setyanti, A. M. (2020). Re-Thinking Low Touch Economy In Asean-5: Fostering Business Resilience During Covid-19 Pandemics. *Proceeding of 9th Gadjah Mada International Conference on Economics and Business (GAMAICEB)*.
- Yohanna, L. (2016). Upaya Peningkatan Usaha Masyarakat Melalui Pengurusan Perizinan Usaha dan Merek. *Jurnal Surya : Seri Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(1), 73-78
- Zulpahmi, Z., Sumardi, S., & Setiawan, E. (2018). Pembekalan Bisnis Digital Bagi Angkatan Muda Muhammadiyah Kabupaten Bogor. *Syukur (Jurnal Inovasi Sosial Dan Pengabdian Masyarakat)*, 1(1), 90–97.