

Pelatihan Meningkatkan Daya Saing Kualitas Kerajinan Gerabah di Desa Sumedangan, Kabupaten Pamekasan

**Nur Fathin Luaylik¹, Rina Nur Azizah², Ach. Resa Fachrizi³, Moh Rafli
Firmansyah⁴, Tryan Sri Wahyuningsih⁵**

^{1,2,3,4,5} Universitas Madura, Indonesia

Corresponding Author

Nama Penulis: Nur Fathin Luaylik

E-mail: Nur.fathin.luaylik@unira.ac.id

Abstrak

Pengerajin gerabah di Desa sumedangan, Kaupaten Pamekasan menghadapi persaingan pemasaran dan kualitas seperti adanya peralatan rumah tangga berbahan plastik. Media pemasaran masih tradisional dan menggunakan satu media sosial yakni facebook. Pengerajin gerabah memasarkan hasil produksi dengan menunggu tengkulak dari luar Madura. Kondisi ini membuat pengerajin tidak leluasa menentukan harga jual karena harga sudah ditentukan tengkulak. Tujuan pengabdian memberikan pembekalan meningkatkan kualitas gerabah melalui penggunaan media promosi online dan label. Metode pengabdian yakni Kelompok 13 melaksanakan pelatihan pemberian label dan pemasaran online. Tim pengabdian mengundang pengerajin ke Balai Desa Sumedangan untuk mempraktikkan promosi online dan pembuatan label. Pengabdian dilaksanakan selama 3 hari mulai tanggal 9- 11 Agustus 2023. Hasil pengabdian, pengerajin dominan sudah berusia sekitar 50 tahun, antusias mengikuti pelatihan promosi online dan pembuatan label. Kegiatan pengabdian bisa disimpulkan promosi online bisa dilakukan semua kalangan, jika terjadi kesulitan maka generasi muda diberdayakan membantu pengerajin senior menerima teknologi dalam meningkatkan kualitas gerabah.

Kata kunci - Gerabah, Daya Saing, Kualitas, Desa Sumedangan, Kabupaten Pamekasan

Abstract

Gerabah craftsmen in Sumedangan Village, Pamekasan Regency face marketing and quality competition such as the existence of plastic household appliances. Marketing media is still traditional and uses one social media, namely Facebook. Pottery craftsmen market their products by waiting for middlemen from outside Madura. This condition makes the crafters not free to determine the selling price because the price has been determined by the middlemen. The purpose of the service is to provide training to improve the quality of pottery through the use of online promotional media and labels. The service method is that Group 13 conducts labeling and online marketing training. The service team invited crafters to Sumedangan Village Hall to practice online promotion and label making. The service was carried out for 3 days from August 9-11, 2023. The results of the service, the dominant crafters are around 50 years old, enthusiastically participating in online promotion training and label making. The service activities can be concluded that online promotion can be done by all groups, if there are difficulties, the younger generation is empowered to help senior craftsmen accept technology in improving the quality of pottery.

Keywords - Pottery, Competitiveness, Quality, Sumedangan Village, Pamekasan Regency

PENDAHULUAN

Desa sumedangan merupakan salah satu desa dalam kawasan Kecamatan Pademawu, Kabupaten Pamekasan. Wilayah Desa sumedangan terbagi dalam lima dusun yakni Dusun Barat, Dusun Tengah, Dusun Bandengan Parseh, Dusun Masaran Lepek dan Dusun Oberan Rabah. Setiap dusun dipimpin oleh kepala dusun yang memiliki tugas utama berkordinasi ke pemerintah desa dalam setiap urusan baik administratif maupun persoalan lainnya. Secara keseluruhan kondisi Desa Sumedangan terdiri dari areal sungai, persawahan dan kebun tembakau. Namun karena termasuk dalam dataran rendah, maka wilayah Desa Sumdenagan memiliki tingkat kerawanan terjadinya banjir, bahkan sampai beberapa bagan wilayah tinggi air sampai ukuran badan orang dewasa. Wilayah yang sebageian besar terdapat aliran sungai semakin meningkatkan resiko Desa Sumedangan terjadinya banjir. Sehingga sudah terlihat manajemen bencana melalui penentuan jalur evakuasi ketika terjadi bencana banjir.

Desa sumadengan merupakan salah satu Desa yang ada di wilayah Kecamatan pademawu Kabupaten Pamekasan Jawa Timur. Desa sumadengan Kecamatan pademawu. desa sumadengan memiliki luas daerah sebesar 127,70 Ha, daerah sumadengan terletak di tenggara kabupaten pamekasan, dimana jarak dari desa tersebut ke ibu kota kabupaten adalah 17 km, dengan jumlah penduduk sekitar 3.203 Jiwa. Adapun Desa sumedangan memiliki batas wilayah dengan wilayah desa lainnya yakni

Batas sebelah selatan : Desa durbuk
Batas sebelah barat : Kelurahan Kangeran
Batas sebelah utara : Desa Lemper dan Desa Murtajih
Batas sebelah timur : Desa Pademawu Barat

Menjadi wilayah ketika musim hujan rentan mengalami banjir, maka wilayah tertentu menjadi tumpukan tanah liat. Sehingga ketika musim kemarau tanah liat dari air ketika terjadi banjir dimanfaatkan oleh masyarakat untuk mendapatkan penghasilan. Salah satu produk dari Desa Sumedangan adalah gerabah yakni kerajinan dan peralatan yang berbahan utama dari tanah liat. Namun semakin tingginya tingkat persaingan dalam hal penggunaan peralatan rumah tangga berbahan plastik, menjadikan produk gerabah pemasarannya lebih kepada pelaku bisnis kuliner yang mengusung tema tradisional. Bahkan untuk pmasaran di sekitar kabupaten [amekasan masih sangat sedikit peluangnya, tetapi kebanyakan para tengkulak dari luar Madura yang mendatagi langsung pengerajin gerabah di Desa Sumedangan. Ketika sudah diual kepada tengkulak, biasanya kesepakatan harga dibuat ,akhirnya pengerajin menyetujui harga yang disepakati dengan tengkulak. Hal ini menyebabkan para pengerajin gerabah sulit untuk menentukan harga maksimal pasalnya tengkulak sudah sejak lama menjadi pelanggan. Semakin berkembangnya penggunaan aplikasi belanja online dan munculnya berbagai jenis peralatan rumah tangga berbahan plastik, sehingga menjadikan gerabah semakin tersingkir dengan adanya modernisasi. Para pengerajin biasanya hanya mengandalkan strategi memasarkan gerbah kepada para tengkulak yang lama mereka kenal. Kondisi pemasaran gerabah didominasi dengan lemahnya penguasaan penggunaan media promosi online melalui media sosial secara berkelanjutan. Pengerajin gerabah yang didominasi oleh usia 35 tahun ke atas, sehingga untuk memahami berbagai aplikasi media promosi online mengalami kesulitan.

Berdasarkan Kondisi pengerajin gerabah di Desa Sumedangan, menjadi latar belakang Kelompok 13 melakukan pengabdian berupa pelatihan dan pendampingan pengerajin gerabah memahami berbagai aktifitas dalam mempromosikan produknya di era digital. Beberapa tinjauan pustaka pengabdian terdahulu yang relevan menjadi rujukan tim pengabdian masyarakat untuk melakukan pelatihan bagi pengerajin gerabah dalam menggunakan media sosial untuk meningkatkan pangsa pasar berbasis digital. Beberapa hasil pengabdian sebelumnya memiliki perbedaan dengan pengabdian masyarakat oleh kelompok 13. Hasil pengabdian sebelumnya berjudul Peningkatan Kualitas Packing Produk Berbasis Teknologi Tepat Guna Di Desa Langlang (Emiyanti et al., 2022) ada permasalahan di lokasi pengabdian, paling utama mengenai banyaknya cacat produk dalam

This work is licensed under Creative Commons Attribution License 4.0 CC-BY International license

pengemasan. Kondisi ini membuat para mitra mengubah metode pengemasan tradisional ke modern. Alat pengemasan membuat produksi menjadi tidak efisien dan tidak maksimalnya hasil produksi. Tujuan utama pengabdian adalah menerapkan teknologi tepat guna berupa mesin continuous sealing stainless steel. Manfaat digunakan alat pengemasan ini yakni daya rekat kemasan produk menjadi lebih bersih dan kuat, meningkatkan kualitas produk, kualitas kemasan dan nilai ekonomis oleh UMKM Jaya Lestari di Desa Langlang, Kecamatan Singosari, Kabupaten Malang. Berdasarkan permasalahan yang dihadapi UMKM, maka menggunakan mesin Vacuum capping. Tujuannya memudahkan mitra UMKM Jaya Lestari meningkatkan kualitas kemasan, umur simpan produk dan mengurangi biaya tak terduga ketika menggunakan teknologi tradisional (Emiyanti et al., 2022).

Hasil pengabdian berikutnya mengusung judul "Peningkatan Kualitas Produk UKM "Peyek Bunder" Melalui Introduksi Teknologi Tepat Guna Spinner". Permasalahan pengabdian diantaranya produk peyek bunder sebelumnya masih mengandung banyak minyak, diakibatkan oleh proses penirisan yang kurang dan belum adanya alat peniris minyak. Hasil pengabdian kualitas "peyek bunder" menjadi lebih renyah dan tahan lama setelah dikemas setelah menggunakan alat peniris minyak spinner. (Kusnandar et al., 2023). Strategi meningkatkan kualitas produk juga menjadi latar belakang pengabdian lainnya dilaksanakan dengan judul "Peningkatan Kualitas Produk Umkm Melalui Digital Marketing Dan Legalitas Produk Di Desa Cerme". Terjadinya masa pandemi Covid-19 dialami oleh UMKM dalam pendapatan yang diperoleh. Sekian banyak dampak, salah satunya adalah penurunan omset penjualan, menurunnya penjualan produk, dan kesulitan dalam membiayai angsuran pinjaman. Sekitar 47,13% usaha mampu bertahan di Bulan Agustus 2020, sekitar 72,02% usaha akan tutup di Bulan November 2020, dan sekitar 85,42% dapat bertahan paling lama satu tahun pada era Pandemi Covid-19. Dampak pandemi Covid-19 sangat dirasakan oleh Pelaku UMKM Mikro di Desa Cerme, Kabupaten Nganjuk yang merupakan Mitra program pengabdian Masyarakat ini. Kegiatan Pengabdian dilaksanakan secara Hybrid yaitu kombinasi antara Luring dan daring. Sedangkan metode pengabdian terbagi dalam tiga tahapan yaitu Metode Pemaparan metri, Praktik dan Pendampingan. Hasil dari pengabdian masyarakat diantaranya yaitu meningkatnya pengetahuan UMKM khususnya di Desa Cerme dalam mencetuskan strategi pemasaran dan Digital Marketing, mampu menentukan bauran promosi, dan kemasan produk, Meningkatnya pengetahuan masyarakat dalam pemanfaatan teknologi pemasaran yang bertujuan untuk memperluas pemasaran produk, Meningkatnya minat masyarakat dalam melegalkan jenis usahanya. (Ulum et al., 2022)

Peningkatan kualitas produk bukan hanya pada barang mentah, namun juga konsentrasi kepada barang yang sudah dibuang. Seperti halnya pengabdian bagaimana cara memanfaatkan biji-bijian untuk dijadikan produk bubuk minuman sebagai pengganti kopi. Kajian pengabdian masyarakat lainnya lebih mengarah kepada memanfaatkan biji buah-buahan untuk pembuatan serbuk kopi. Seperti pengabdian yang berjudul "Usaha Bubuk Biji Salak di Desa Sungai Langka, Kabupaten Pesawaran", masih terbatasnya pengetahuan serta pengalaman dalam peningkatan kualitas produk, penjualan dan pemasaran produk. Selama ini pengolahan produk dilakukan secara tradisional. Produk bubuk minuman biji salak ini telah memiliki kemasan yang cukup baik, dan produk telah didaftarkan ke BPOM. Namun penjualan masih sangat terbatas. Selama ini penjualan hanya dilakukan melalui koperasi Desa atau dari mulut ke mulut. Hal ini menyebabkan penjualan sulit berkembang karena terbatasnya strategi pemasaran yang dilakukan. Produksi juga masih tergolong sedikit dan belum kontinu, tergantung jika ada permintaan barulah berproduksi. Hal ini menyebabkan target pendapatan tidak dapat maksimal. Warga juga masih kurang pengetahuan dalam menentukan harga jual yang tepat dan pengetahuan tentang efisiensi biaya produksi agar penjualan produk dapat lebih menguntungkan. Disamping itu pemasaran juga harus ditingkatkan tidak hanya dari mulut ke mulut dan penjualan di koperasi desa, tetapi wilayah pemasaran yang lebih luas dan mengenalkan produk agar dapat dikenal lebih luas, misalnya pemasaran dengan menggunakan media sosial (market place di facebook, instagram, berbagai aplikasi toko online lainnya). Anggota kelompok wanita tani ini juga dapat diberikan pengetahuan tentang bagaimana

menentukan harga jual yang tepat dan bagaimana mengelola biaya produksi agar efisien sehingga harga produk bisa bersaing dengan produk sejenis dengan kualitas produk yang lebih baik. Karena pemasaran dan penjualan yang baik dan terus menerus meningkat sangat membutuhkan produk yang dipertahankan dan ditingkatkan kualitasnya.(Andi et al., 2021)

Peningkatan Kualitas Produk Dan Manajemen Usaha Jaket Dan Tas Kulit Berbasis IT lamanya waktu dalam memproduksi jaket dan tas serta kurang rapinya pemasangan risliting (2) tidak memahaminya pembukuan sederhana yang seharusnya dipahami oleh para UKM, (3) tidak memiliki sistem pembukuan sederhana manual maupun berbasis IT , sehingga tidak bisa mengukur kinerja keuangan usaha mereka seperti menghitung laba , menghitung persediaan barang atau bahan baku yang ada, menghitung asset yang dimiliki.. Solusi Solusi yang ditawarkan berupa (1) pengadaan alat mesin cangklong beserta pelatihan aplikasi, (2) pelatihan pemahaman pembukuan sederhana, dan (3) pengadaan sistem pembukuan sederhana berbasis IT beserta pelatihan implementasinya.(Puryati et al., 2017). Judul pengabdian lainnya :”Pelatihan Peningkatan Kualitas Produk Wajik Tapai Melayu Untuk Menembus Pasar Ekspor”, pengabdian ini dilatarbelakangi oleh permasalahan mitra pada kualitas dan ketahanan produk yaitu tekstur produk cepat mengeras sebelum habis masa kadaluarsa serta proses produksi cukup lama. Cara mengatasi permasalahan berupa pendampingan mulai dari diskusi dan menemukan referensi, pelatihan peningkatan kualitas produk, pelatihan efisiensi proses produksi, dan mengevaluasi. Kegiatan ini melibatkan 10 orang yang terdiri dari pemilik UMKM, pegawai, dan tenaga ahli pangan dengan lama nya waktu pengabdian lebih kurang 12 bulan. Hasil dari kegiatan yaitu setelah penggunaan Stablix BR maka produk dapat bertahan hingga 1 tahun serta memiliki tekstur yang lembut. Penggunaan mesin Crystallization Evaporator mampu menghemat waktu 2 hingga 3 jam serta mampu mengolah 50 kilogram adonan dan menghasilkan 125 kotak wajik tapai dengan berat bersih 400 gram per kotak(Maryanti et al., 2023).

Pelaksanaan pengabdian oleh kelompok 13 Desa Sumedangan bertujuan untuk memberikan pelatihan untuk pengerajin gerabah untuk memperhatikan kualitas serta strategi pemasaran produk melalui media sosial.

METODE

Pelaksanaan pengabdian oleh kelompok 13 di Desa Sumedangan dilaksanakan secara tatap muka langsung antara narasumber dengan pengerajin gerabah. Kegiatan ini dilaksanakan dengan cara kelompok 13 mendatangi rumah para pengerajin gerabah untuk identifikasi masalah. Dimana wilayah pengerajin gerabah hanya terletak di Dusun Masaran lepek. Setelah diketahui permasalahan apa yang sedang terjadi, maka kelompok 13 menundang para penrejin gerabah ke Balai Desa Sumdengan untuk mendapatka pelatihan menggunakan media sosial dalam memasarkan produknya. Pelatihan dilaksanakan di Balai Desa Sumedangan dengan mengundang 30 orang pengerajin dari Dusun Masaran Lepek.

Pengabdian dirancang dengan pertemuan langsung antara pengerajin gerabah dengan narasumber di Balai Desa Sumedangan. Hal ini dilakukan supaya komunikasi dua arah antara pengerajin dengan narasumber bisa terlaksana secara maksimal. Setelah nrasumber memaparkan materi tentang penggunaan media sosial, maka narasumber memberikan kesempatan kepada pengeraji gerabah memparkirkan cara menggunakan media sosial untuk memasarkan produknya. Selain itu selama penyampaian materi pelatihan, diberikan juga kesempatan bertanya bagi pengerajin gerabah kepada narasumber. Pelaksanan tanya jawab ini bertujuan jika da permasalahan baru bisa segera dicari solusi penyelesaiannya. Sehingga terjalin komunikasi dua arah.

Subjek pengabdian yakni 25 orang mahasiswa beserta Dosen Pendamping lapangan (DPL) universitas Madura. Elama pelaksanaan Kuliah Kerja Nyata (KKN) dimana program kerja bidang perekonomian berkolaborasi dengan pendidikan, melaksanakan pengabdian bertema peningkatan kualitas produk gerabah melalui strategi pemasaran online dan pemberian label merek. Bahan pengabdian yakni aplikasi pembuatan label, mesin cetak dan jaringan internet. Teknik pengumpulan

This work is licensed under Creative Commons Attribution License 4.0 CC-BY International license

data pengabdian dilakukan oleh mahasiswa kelompok 13 dan Dosen pendamping lapangan dengan mengunjungi rumah pengerajin gerabah di Dusun Masaran Lepek, Desa Sumedangan untuk mendapatkan informasi permasalahan kualitas dan permasalahan gerabah selama ini. Langkah ini ditempuh untuk mengetahui perbandingan dan mengetahui kesesuaian strategi pelatihan kelompok 13 dengan solusi permasalahan yang akan diberikan. Dari kunjungan ini diperoleh permasalahan yakni belum adanya label pada gerabah dan lemahnya keterampilan pengerajin menggunakan media sosial dalam mempromosikan gerabah. Sehingga selama ini pemasaran gerabah hanya menunggu tegkulak, bukan para pengerajin memasarkan langsung ke pasar dan media sosial. Sehingga penghasilan yang diperoleh pengerajin tidak terlalu banyak. Terkadang hanya untuk mengembalikan modal.



Gambar 1.

Proses identifikasi masalah pengabdian masyarakat di kediaman pengerajin Gerabah Desa Sumedangan



Gambar 2.

Proses prediksi tingkat kesiapan gerabah untuk diberikan label

HASIL DAN PEMBAHASAN

Selama mahasiswa kelompok 13 mendatangi kediaman pengerajin gerabah diperoleh gambaran permasalahan utama yang dialami pengerajin gerabah adalah keterbatasan kemampuan penguasaan teknologi informasi. Dimana para pengerajin kesulitan menggunakan media sosial untuk mempromosikan gerabah hasil produksinya. Pengerajin gerabah yang didominasi berusia 40 tahun keatas, sehingga untuk minat menguasai dan menggunakan media sosial dalam memperluas pangsa pasar, semakin hari semakin tidak menjadi perhatian. Sehingga kondisi pemasaran gerabah di Desa Sumedangan hanya mengandalkan pembelian dari para tengkulak. Bahkan untuk membuat label

This work is licensed under Creative Commons Attribution License 4.0 CC-BY International license

di hasil produk sangat jarang dilakukan. Mereka beranggapan bahwa hanya mengandalkan pembelian dari para tengkulak, sudah cukup membantu keberlangsungan usaha mereka. Namun kenyataannya tidak jarang para tengkulak menentukan harga beli kepada para penerajin gerabah. Sehingga pengerajin hanya mendapatkan penghasilan untuk mengembalikan modal saja.



Gambar 3.
Persiapan pemberian label pada produk gerabah

Di sisi lain semakin maraknya aplikasi jual beli online, semakin membuat pemasaran gerabah terbatas, hanya menunggu para tengkulak. Sehingga saat ini yang diperlukan adalah bagaimana beradaptasi dengan sistem penjualan secara online. Setelah dilakukan tanya jawab, banyak para pengerajin gerabah merasakan kesulitan jika harus menggunakan media sosial untuk berjualan dan memasarkan hasil gerabahnya. Selain itu usia yang tidak muda lagi semakin manambah para pengerajin gerabah enggan menggunakan berbagai aplikasi untuk memperluas dan meningkatkan penghasilan pejualan gerabah.

Dalam menghadapi kondisi ini maka kelompok 13 mengadakan sosialisasi mengenai manfaat media sosial dalam meningkatkan pangsa pasar gerabah. Dimana mahasiswa kelompok 13 membawa laptop masing-masing untuk digunakann peserta sosialisasi mengakses media sosial. Setelah para pengerajin berhasil mengakses media sosial, maka kelompok 13 melakukan bagaimana menggunakan media sosial tersebut untuk mempromosikan gerabah mereka. Tentunya mereka juga dibekali bagaimana memilih kata-kata promosi yang menarik para netizen untuk membeli produk gerabah yang mereka promosikan. Sehingga mereka bisa lebih mengenalkan berbagai jenis gerabah produksinya. Walaupun dalam praktik menggunakan media sosial, banyak diantara pengerajin

mengeluh mengenai kesulitan menggunakan media sosial, namun para mahasiswa mendampingi para pengerajin sampai mampu membuat akun media sosial. Selain penggunaan media sosial dalam mempromosikan produk gerabah, maka pelatihan juga dilaksanakan untuk memberikan label merk pada produk gerabah. Peserta sosialisasi diajarkan bagaimana membuat label sederhana sesuai dengan kemampuan mereka, sehingga nantinya tanpa harus menggunakan jasa design mereka mampu membuat label tanpa harus mengeluarkan biaya. Dari sinilah maka bisa terlihat antusiasme para peserta sosialisasi setelah mendengarkan manfaat jika menguasai media sosial dan berbagai aplikasi sederhana. Sehingga pengerajin gerabah meminta kepada kelompok 13 untuk mendampingi mereka di luar acara sosialisasi dan di waktu selanjutnya.

KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian ini bisa disimpulkan, pelatihan Pelatihan Meningkatkan Daya Saing Kualitas Kerajinan Gerabah di Desa Sumedangan, Kabupaten Pamekasan memberikan dampak yang sangat drastis terutama pada minat pengerajin gerabah yang awalnya enggan menggunakan media sosial, saat ini sudah ada keinginan dalam belajar dan menggunakan media sosial dalam mempromosikan produk gerabah. Sehingga meminta kelompok 13 untuk mendampingi mereka di waktu akan datang. Saran dari pengabdian ini yakni bagi pengerajin gerabah yang tidak mau menggunakan media sosial dalam mempromosikan hasil produksinya, maka perlu diadakan pendampingan dalam waktu yang akan datang, supaya ketika ada kesulitan bisa langsung tertangani. Sehingga pemikiran mengenai sulitnya penggunaan media sosial tidak lagi ada dalam pemikiran penerajin gerabah.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan diberikan kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LPPM) Universitas Madura yang sudah memberikan kesempatan melaksanakan Kuliah Kerja Nyata (KKN) sehingga tercetus ide program kerja tentang sosialisasi yang sudah dilaksanakan. Tidak lupa kepada seluruh pemerintah Desa Sumedangan, Kecamatan Pademawu, Kabupaten Pamekasan yang sudah menerima kelompok 13 dengan sangat baik dan memberikan kesempatan ada kami untuk mengaplikasikan ilmu di kampung supaya bisa bermanfaat untuk masyarakat.

DAFTAR PUSTAKA

- Andi, K., Dharma, F., & Rika Gamayuni, R. (2021). Pelatihan Peningkatan Kualitas Produk dan Pemasaran Usaha Bubuk Biji Salak di Desa Sungai Langka, Kabupaten Pesawaran. *Yumary : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(4), 203–209. <https://doi.org/10.35912/yumary.v1i4.71>
- Emiyanti, Sinaga, H., & Fitriah, Z. (2022). Jurnal Pengabdian Pendidikan Masyarakat (JPPM) Jurnal Pengabdian Pendidikan Masyarakat (JPPM). *Jurnal Pengabdian Pendidikan Masyarakat (JPPM)*, 3(2), 65–69. <https://ejournal.stkip-mmb.ac.id/index.php/JPPM/article/view/917/526>
- Kusnandar, K., Harisudin, M., Riptanti, E. W., Khomah, I., Setyowati, N., & Qonita, R. A. (2023). Peningkatan Kualitas Produk UKM “Peyek Bunder” Melalui Introduksi Teknologi Tepat Guna Spinner. *Jurnal Pengabdian UNDIKMA*, 4(1), 44. <https://doi.org/10.33394/jpu.v4i1.6902>
- Maryanti, S., Sudiar, N., Suci, A., Manajemen, S., Kuning, U. L., Studi, P., Perpustakaan, I., & Kuning, U. L. (2023). *Reswara : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*.
- Puryati, D., Hanifah, H., & Haerudin, H. (2017). Peningkatan Kualitas Produk dan Manajemen Usaha Jaket dan Tas Kulit Berbasis IT. *Wikrama Parahita: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(1), 25. <https://doi.org/10.30656/jpmwp.v1i1.354>
- Ulum, A. S., Theresa, T. D., Firmansyah, A., & Rohman, F. (2022). Peningkatan Kualitas Produk Umkm Melalui Digital Marketing Dan Legalitas Produk Di Desa Cerme. *Jurnal Terapan Abdimas*, 8(1), 16. <https://doi.org/10.25273/jta.v8i1.13173>