

Seminar Nasional Hasil Pengabdian kepada Masyarakat

18 Mei 2024, Hal. 708-715

e-ISSN: 2686-2964

Pemberdayaan masyarakat di wilayah cabang muhammadiyah Sewon Utara melalui pelatihan kewirausahaan olahan keripik usus ayam

Nurul Putrie Utami^{1*}, Yunda Maymanah Rahmadewi², Wahyu Dewi Hapsari³

Universitas Ahmad Dahlan, Jl. Ringroad Selatan, Kragilan, Tamanan, Kec. Banguntapan, Kabupaten Bantul, 55191, Daerah Istimewa Yogyakarta, Indonesia^{1,2,3}

Email: nurul.putrie@culinary.uad.ac.id

ABSTRAK

Salah satu hasil sampingan dari Rumah Potong Ayam (RPA) berupa usus ayam, masih belum dimanfaatkan dengan baik khususnya di daerah Sewon Utara. Hal ini disebabkan oleh masih rendahnya pengetahuan mengenai teknik pengolahan pangan, belum memahami penentuan harga jual untuk pemasaran produk, serta juga kurangnya minat kewirausahaan pada masyarakat Muhammadiyah Sewon Utara. Berdasarkan masalah tersebut, kegiatan pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk menumbuhkan jiwa kewirausahaan melalui pelatihan olahan usus ayam menjadi keripik usus hingga ke proses penentuan harga jualnya. Kegiatan ini dilaksanakan pada tanggal 21 Maret 2024 dan 27 April 2024 bertempat di area Masjid Al Aqrob, Wojo, Sewon. Kegiatan pertama berupa pelatihan kewirausahaan untuk meningkatkan minat berwirausaha dan kegiatan kedua adalah pelatihan olahan produk keripik usus hingga ke penentuan harga jualnya. Peserta yang terlibat pada kegiatan ini sebanyak 24 orang masyarakat Pimpinan Cabang Muhammadiyah (PCM) Sewon Utara. Berdasarkan hasil evaluasi sebelum dan setelah pelatihan, diperoleh hasil bahwa terdapat peningkatan pengetahuan secara signifikan ($p < 0,001$) dari rata-rata nilai $80,83 \pm 17,17$ menjadi $91,56 \pm 10,14$. Hal ini menunjukkan kegiatan pelatihan yang dilaksanakan ini dapat meningkatkan pengetahuan dan keterampilan yang menunjang peserta untuk berwirausaha. Namun, dalam menjadikan olahan usus ayam menjadi bisnis yang berkelanjutan, perlu diberikan adanya program lanjutan berupa pendampingan bisnis terutama bagi pemula di bidang bisnis.

Kata kunci: harga pokok produk, harga jual, keripik usus ayam, kewirausahaan

ABSTRACT

One of the by-products from Chicken Slaughterhouses, such as chicken intestines, is still not being utilized properly, especially in the North Sewon area. This is due to the lack of knowledge regarding food processing, and appropriate selling price determination to market products, also they still had a lack of entrepreneurial interest. Based on this problem, this community service activity aims to foster an entrepreneurial spirit through training in processing chicken intestines into intestine chips up to the process of determining the selling price. This activity was carried out on March 21 and April 27 2024 at the Al Aqrob Mosque, Wojo, Sewon. The first activity is entrepreneurship training and the second activity is training

on processing intestinal chips products until determining their selling price. There were 24 participants involved in this activity from the North Sewon Muhammadiyah (PCM) Branch Community. Evaluation of these programs showed a significant increase in knowledge ($p < 0.001$) from an average value of 80.83 ± 17.17 to 91.56 ± 10.14 . It shows that these programs can increase knowledge and skills as a support skill in becoming entrepreneurs. However, in creating a sustainable business still necessary to provide further programs such as mentoring, especially for beginners in the business sector.

Keywords : *entrepreneurship, chicken intestine chips, product cost, selling price*

PENDAHULUAN

Tingkat kualitas hidup Indonesia yang dilihat dari nilai Indeks Pembangunan Manusia (IPM) masih cukup rendah. Berdasarkan data UNDP negara kita masih berada di peringkat 114 dari 191 negara dengan skor 0,750 (1). Keterbatasan kesempatan untuk memperoleh pendidikan yang diharapkan menjadi suatu tantangan bagi masyarakat untuk meningkatkan kualitas hidup masyarakat. Upaya peningkatan kualitas hidup masyarakat salah satunya dapat melalui peningkatan dalam berwirausaha sehingga mampu berdaya secara ekonomi dan mampu mengakses kebutuhan masyarakat. Pertumbuhan ekonomi yang baik nantinya mampu menunjang peningkatan IPM Indonesia (2). Dorongan untuk umat muslim berwirausaha juga terdapat dalam hadist yang berbunyi “Sebaik-baik pekerja adalah pekerjaan seorang pria dengan tangannya dan setiap jual beli yang mabrur.” (HR. Ahmad, Al-Bazzar, Ath-Thabrani dan selainya, dari Ibnu ‘Umar, Rafi’ bin Khudaj, Abu Burdah bin Niyar dan selainya).

Warga Muhammadiyah-Aisyiyah daerah Sewon Utara Bantul menghadapi beberapa permasalahan yang menjadi penghambat dalam peningkatan ekonomi melalui berwirausaha. Berdasarkan hasil pemaparan mitra, selama ini masyarakat sudah ada yang memiliki usaha kecil-kecilan, tetapi yang tumbuh berkembang menjadi wirausahawan yang maju masih sedikit. Kendala yang dihadapi masyarakat adalah keterbatasan ilmu, keterampilan, mental, dan modal sehingga masyarakat mengharapkan adanya sumber daya dari luar wilayah yang bisa menjadi motivator, edukator, inisiator, mentor serta pendampingan terkait kewirausahaan. Pihak mitra meminta dukungan dari Universitas Ahmad Dahlan untuk mencapai masyarakat yang mampu berwirausaha dengan mandiri.

Salah satu potensi yang dimiliki oleh masyarakat adalah hasil sampingan dari ayam berupa usus dan ceker ayam. Ayam merupakan salah satu komoditas yang menjadi konsumsi mayoritas masyarakat Indonesia dan permintaannya terus meningkat. Tingkat konsumsi daging ayam ras per kapita per tahun pada tahun 2020- 2022 secara berturut- turut yaitu sebesar 5,708 kg; 5,730 kg; dan 5,724 kg (3). Namun, dalam pengolahan ayam ada beberapa bagian ayam yang tergolong bagian sampingan ayam yang penggunaannya untuk masakan tidak semudah bagian daging, yaitu bagian kaki ayam atau sering disebut ceker dan juga usus yang merupakan organ dalam dari ayam yang disebut *jeroan*. Padahal, berdasarkan dari karakteristik bahan, kandungan gizi bahan cukup bagus karena mengandung zat gizi seperti protein dan lemak yang baik untuk menunjang pertumbuhan dan untuk pemulihan tubuh. Ceker ayam sebenarnya memiliki kandungan yang gizi yang cukup tinggi sehingga sering dimanfaatkan sebagai kaldu ataupun olahan kuliner lain.

Bahan sampingan dari rumah potong ayam bila tidak termanfaatkan dengan baik akan menjadi sampah yang meninggalkan *carbon footprint* atau menyumbang karbon dioksida yang akan berdampak pada pemanasan global. Oleh karena itu, sebagai pengusaha yang bijak, pemanfaatan bahan pangan yang potensial sebagai konsumsi dan peningkatan daya simpan merupakan satu upaya yang dapat melindungi lingkungan dari kerusakan lebih lanjut. Kelemahan dari olahan bahan berikut yaitu pembuatan produk yang memiliki daya simpan

yang tinggi/ awet, mudah didistribusikan dan tidak mudah rusak sehingga dapat dipasarkan dan dijual secara luas.

Masyarakat Muhammadiyah-Aisyiyah Sewon Utara masih memiliki pengetahuan mengenai teknik pengolahan pangan yang terbatas, belum memahami cara pemasaran produk beserta penentuan harga jual yang tepat dan juga kurangnya jiwa kewirausahaan masyarakat di lokasi mitra menjadi permasalahan yang perlu diatasi. Lebih lanjut lagi, bahan pangan yang menjadi objek tidak hanya produk samping Rumah Potong Ayam (RPA) saja melainkan produk hasil pertanian yang mudah ditemukan yaitu pisang. PkM ini bertujuan untuk membantu meningkatkan pengetahuan dan keterampilan mitra sasaran dalam mengembangkan usaha melalui olahan berbahan baku produk samping RPA yaitu usus dan ceker yang masih memiliki kandungan gizi yang baik. Selain itu, PkM ini juga bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan mitra sasaran untuk memasarkan produk melalui penentuan harga yang tepat dan penggunaan teknologi pemasaran. Kegiatan pengabdian ini dilaksanakan supaya mampu menjawab harapan dari masyarakat yang ingin lebih berdaya secara ekonomi melalui peningkatan kemampuan dalam berwirausaha.

METODE

Pelaksanaan PkM ini menawarkan beberapa kegiatan untuk memecahkan permasalahan mitra yaitu: (1) Pelatihan kewirausahaan berupa pendampingan perhitungan harga jual dan akuntansi keuangan, (2) Pelatihan olahan hasil sampingan ayam berupa usus ayam. Dalam hal ini adalah masyarakat akan dibimbing untuk mampu memanfaatkan potensi hasil samping ayam berupa usus ceker menjadi produk bergizi tinggi yang dapat dikonsumsi masyarakat sehingga jalannya bisnis ini juga mampu bermanfaat pada lingkungan.

Kegiatan pengabdian dilaksanakan di di Masjid Al Aqrob, Tanjung, Bangunharjo. Dalam mencapai tujuan kegiatan pengabdian masyarakat, kegiatan ini dilaksanakan dalam 2 pertemuan, yaitu: (1) Sosialisasi program, pelatihan kewirausahaan, dan pentingnya perencanaan keuangan dalam berbisnis pada tanggal 21 Maret 2024 dengan durasi 120 menit, (2) Pelatihan olahan usus ayam (keripik usus) pada tanggal 4 Mei 2024 dengan durasi 240 menit. Kegiatan pengabdian ini dilaksanakan dengan metode ceramah, tanya jawab, dan praktik pengolahan produk makanan.

Sasaran dari kegiatan ini adalah utusan 5 PRM/PCA se-PCM Sewon Utara sebanyak 24 orang. Pelaksanaan kegiatan dilakukan oleh 3 anggota tim dan dibantu fasilitator oleh mahasiswa sebanyak 5 orang yang membantu pada kegiatan pendampingan olahan produk, dokumentasi, dan administrasi.

Tahapan kegiatan pengabdian ini, yaitu:

1. Persiapan

Pada tahapan ini, dilaksanakan uji coba olahan keripik usus ayam. Uji coba dilaksanakan sebanyak 3 kali sehingga diperoleh hasil keripik usus ayam yang memiliki tekstur dan rasa paling baik. Selain itu, pada tahap ini juga disiapkan materi perhitungan harga pokok produk dan harga jual dan disusun menjadi sebuah modul pelatihan.

2. Pelaksanaan

Pada pelaksanaan kegiatan menggunakan beberapa sarana dan prasarana berupa LCD, laptop, modul alat-alat pengolahan produk. Alat pengolahan produk yang dibutuhkan adalah kompor, wajan, baskom, nampan, panci, timbangan, cobek, dan timbangan. Sedangkan bahan yang dibutuhkan berupa usus ayam, bawang merah, bawang putih, garam, ketumbar, merica, kaldu ayam, baking powder, tepung terigu, tepung beras, tepung maizena, bawang putih bubuk, minyak goreng, dan kemasan. Penyediaan alat dilaksanakan oleh mitra, sedangkan untuk bahan-bahan disediakan oleh tim pengabdian.

3. Pengukuran tingkat keberdayaan mitra

Dalam mendapatkan data keberdayaan mitra, tim melaksanakan pengukuran pengetahuan sebelum dan sesudah pelatihan melalui pengerjaan pre-test dan post-test.

HASIL, PEMBAHASAN, DAN DAMPAK

Kegiatan pengabdian berupa pelatihan bisnis olahan usus ayam menjadi keripik usus ayam dapat diikuti dengan baik oleh peserta kegiatan. Peserta kegiatan memiliki latar belakang yang bervariasi antara lain ada yang sudah memiliki usaha ataupun masih belum pernah berwirausaha sama sekali.

Kegiatan pertama yang dilaksanakan adalah sosialisasi program dan pelatihan kewirausahaan. Pada Gambar 1 dan 2 adalah foto kegiatan pada pelatihan kewirausahaan. Materi yang diberikan berupa penjelasan pentingnya berwirausaha dan cara pengelolaan keuangan usaha. Materi berikutnya yang diberikan adalah cara penentuan harga pokok produk (HPP), harga jual, dan *break even point* (BEP)



Gambar 1. Pelatihan kewirausahaan di Masjid Al Aqrob: (1A) Penjelasan pentingnya pengelolaan keuangan usaha, (1B) Penjelasan mengenai HPP, harga jual, dan BEP.

Perencanaan keuangan mutlak diperlukan oleh seorang pengusaha ataupun individu dan di tingkat keluarga. Tanpa perencanaan keuangan yang baik, akan menyebabkan ketidakseimbangan pendapatan dan pengeluaran karena keinginan untuk membeli barang dan hal lainnya pasti akan selalu ada. Apabila keuangan tidak terencana dengan baik, maka akan menyebabkan tidak berlanjutnya usaha. Pelatihan kewirausahaan masih perlu dilaksanakan sebagai awalan program karena minat kewirausahaan masyarakat masih perlu ditumbuhkan sehingga pelatihan ini dapat benar-benar diimplementasikan menjadi suatu usaha yang meningkatkan keberdayaan ekonomi (4).

Pelatihan ini mendapatkan tanggapan yang baik dari masyarakat yang terlihat dari adanya kegiatan tanya jawab oleh hampir seluruh peserta. Beberapa masyarakat juga menanggapi dengan baik pentingnya perencanaan keuangan dan ingin mendalami hal tersebut pada kegiatan pelatihan berikutnya. Masyarakat juga berharap dilaksanakan sebuah kegiatan pelatihan *digital marketing* karena mereka ingin mengerakkan para pemuda dan pemudi supaya bisa membantu pemasaran produk yang dihasilkan supaya jangkauannya lebih luas.

Kegiatan berikutnya adalah pelatihan mengenai olahan usus ayam menjadi keripik usus ayam. Rangkaian kegiatan yang dilaksanakan berupa tahapan pengolahan keripik usus ayam dilihat pada Gambar 2. Pembuatan keripik usus diawali dengan sortasi dan pembersihan usus, perebusan, dan pembumbuan. Kemudian dilanjutkan dengan proses penepungan dan penggorengan pada minyak panas.

Sebanyak 24 peserta dibagi menjadi 5 kelompok dan semua diberi kesempatan untuk mencoba mengolah keripik usus ayam dengan difasilitasi oleh tim pengabdian. Peserta dapat mengikuti dengan baik rangkaian kegiatan pelatihan ini. Pembuatan produk keripik usus oleh para peserta memiliki rasa dan bentuk yang cukup bervariasi karena banyak faktor seperti lama marinasi dari usus ayam, teknik penepungan, suhu minyak saat menggoreng, dan lama penggorengan. Apabila penggorengan pada suhu yang lebih rendah dari seharusnya, akan berdampak pada tekstur yang kurang renyah (5). Penepungan yang lebih tebal akan menghasilkan hasil keripik usus yang lebih banyak dibandingkan penepungan yang tipis.



Gambar 2. Proses pelatihan pembuatan olahan keripik usus ceker: (2A) pencucian, (2B) perebusan, (2C) pembersihan, (2D) pembumbuan, (2E) penepungan, (2F) penggorengan.

Evaluasi tingkat pengetahuan diperoleh berdasarkan hasil *pre-test* dan *post-test* sebelum dan sesudah pelatihan yang dapat dilihat pada Tabel 1. Berdasarkan hasil evaluasi kegiatan pelatihan, diperoleh hasil bahwa pelatihan yang diberikan mampu meningkatkan pengetahuan peserta. Pengetahuan awal peserta sudah cukup baik dengan rata-rata 80,83 dan meningkat signifikan menjadi 91,56 setelah pelatihan ($p < 0,001$).

Tabel 1. Perubahan tingkat pengetahuan sebelum dan setelah pelatihan

Pre-test	Post-test	p
Rata-rata \pm SD	Rata-rata \pm SD	
80,83 \pm 17,17	91,56 \pm 10,14	<0,001

Temuan pada kegiatan pengabdian ini serupa dengan pengabdian lain yang rata-rata menunjukkan adanya peningkatan pengetahuan setelah kegiatan pelatihan (6). Peningkatan pengetahuan merupakan bentuk diterimanya kegiatan pelatihan dalam bentuk pemahaman dan bisa diterapkan kembali setelah rangkaian kegiatan pelatihan. Pelatihan olahan produk terutama berbahan baku lokal merupakan modal awal untuk meningkatkan jiwa kewirausahaan karena pelatihan olahan pangan dapat meningkatkan harga jual dari bahan baku lokal yang dijual mentah (7). Produk berbahan baku potensi lokal juga bisa menjadi makanan khas atau

ciri khas daerah sehingga potensi untuk menjadi buah tangan bagi yang berkunjung ke daerah tersebut (8).

Dalam meningkatkan semangat kewirausahaan, perlu didukung oleh berbagai faktor seperti keterampilan, motivasi, lingkungan, dan dukungan modal yang memadai. Motivasi dalam kewirausahaan ditentukan oleh jiwa kewirausahaan dan minat berwirausaha (9). Sehingga kegiatan seperti pelatihan kewirausahaan yang dilaksanakan pada pengabdian ini ingin meningkatkan jiwa dan minat kewirausahaan sehingga motivasi berwirausaha menjadi lebih tinggi. Kewirausahaan merupakan motor penggerak utama dalam pembangunan ekonomi karena tidak hanya menciptakan inovasi dan lapangan kerja, tetapi juga meningkatkan pendapatan masyarakat yang pada gilirannya dapat memengaruhi Produk Domestik Bruto (PDB) (10).

Potensi yang dimiliki di wilayah Sewon Utara, yaitu harga usus ayam yang terjangkau dan fasilitas yang memadai serta masyarakat yang ingin berwirausaha, merupakan modal utama dalam mengembangkan bisnis. Keterbatasan pengetahuan dan keterampilan dalam mengolah usus ayam menjadi kendala di awal kegiatan. Usus di wilayah Sewon Utara sebatas diolah menjadi masakan seperti tumis dan juga sate yang hanya bertahan 1 hari saja. Apabila ingin menjadi produk yang bernilai jual tinggi masih kurang memadai akibat daya simpan yang rendah. Pembuatan usus ayam menjadi keripik usus ayam adalah salah satu teknik pengolahan yang bertujuan untuk mengolah usus ayam dalam bentuk kering dan bisa memberikan rasa yang lebih baik. Keripik usus, memiliki kadar air yang rendah sehingga daya simpan bisa mencapai satu tahun dengan penyimpanan yang baik.

Kegiatan pelatihan ini terbatas pada pengolahan keripik usus dan juga perencanaan harga jual. Namun, masih banyak aspek yang perlu dikuasai salah satunya pengemasan produk. Dalam meningkatkan penjualan produk, selain produk yang berkualitas, juga memerlukan desain kemasan menarik supaya meningkatkan daya saing di pasaran (11). Selain tampilan kemasan, jenis kemasan juga perlu diperhatikan karena akan mempengaruhi daya simpan. Berdasarkan hasil penelitian Susanti *et al* kemasan yang memiliki dampak daya simpan paling baik yaitu kemasan aluminium foil dan kemasan kaleng karena mampu menjaga kadar air keripik tidak meningkat dan mampu menekan kerenyahan dan ketengikan dibandingkan kemasan plastik (12).

Selain memperhatikan aspek produk, keberlanjutan usaha keripik usus ayam dapat terlaksana, apabila produk dapat terpasarkan dengan baik sehingga ada penghasilan dan modal yang kembali untuk produksi. Oleh karena itu, kelimuan pemasaran baik langsung maupun secara daring dengan media sosial dan *merchant online* yang ada juga menjadi ilmu yang penting untuk dikuasai oleh pebisnis. Pengguna media *online* yang sangat luas, dapat menjangkau banyak secara efisien sesuai dengan segmentasi yang diharapkan (13). Berdasarkan hasil kegiatan sebelumnya, pemasaran *online* terbukti mampu meningkatkan pemasaran produk UMKM (14,15). Pada program pengabdian di industri keripik di Morawa Deli Serdang menunjukkan bahwa menerapkan strategi pemasaran *online* bisa meningkatkan penjualan karena dapat menjangkau konsumen secara lebih luas, memberikan informasi tentang kualitas produk, dan memungkinkan transaksi *online* dari berbagai jarak, baik dekat maupun jauh.

SIMPULAN

Kegiatan pelatihan kewirausahaan dan olahan keripik usus yang dilaksanakan ini dapat meningkatkan pengetahuan dan keterampilan yang menunjang peserta untuk berwirausaha. Namun, dalam menjadikan olahan usus ayam menjadi bisnis yang berkelanjutan, perlu diberikan adanya program lanjutan berupa pendampingan dan juga *coaching* bisnis terutama bagi pemula di bidang bisnis.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih disampaikan kepada: 1) Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LPPM) Universitas Ahmad Dahlan yang telah mendanai kegiatan pengabdian ini, 2) Mitra Pimpinan Cabang Muhammadiyah Sewon Utara yang telah mendukung kegiatan ini, dan 3) Seluruh anggota tim dan mahasiswa yang telah membantu kelancaran kegiatan ini.

DAFTAR PUSTAKA

1. Putri AMH. Soal Pembangunan Manusia, RI Kudu Belajar Dari Negara Ini. CNBC Indonesia [Internet]. 2023 [cited 2023 Sep 29]; Available from: <https://www.cnbcindonesia.com/research/20230314113834-128-421482/soal-pembangunan-manusia-ri-kudu-belajar-dari-negara-ini>
2. Azzaki MA. Pengaruh Perdagangan Internasional, Dan Keterbukaan Ekonomi Terhadap Indeks Pembangunan Manusia Di Negara- Negara Asean. *J Ekon Bisnis dan Kewirausahaan*. 2021;10(2):154.
3. Wibowo KC. Analisis Peramalan Produksi Dan Konsumsi Daging Ayam Ras Pedaging Di Indonesia Dalam Rangka Mewujudkan Ketahanan Pangan. *Maj TEGI*. 2021;12(2):58.
4. Ismail I, Al-Bahri FPDF, Ahmad L, Salam A. IbM Pelatihan Kewirausahaan Sebagai Upaya Menumbuhkan Jiwa Kewirausahaan dan Menggali Ide Usaha Baru. *J Pengabd Nas Indones* [Internet]. 2020 Jun 30 [cited 2022 Oct 1];1(1):16–22.
5. Wulandari SD, Riyanto, Mistianah. Variasi Ketebalan Irisan, Jenis Minyak Dan Suhu Penggorengan Terhadap Rasa Dan Kerenyahan Keripik Apel Yang Diolah Dengan Vaccum Frying. *Edubiotik* [Internet]. 2017;15(1):165–75.
6. Utami NP, Salamah Z, Purbosari PP, Jasa SB, Dahlan UA, Biologi PS, et al. Peningkatan nilai ekonomi temulawak melalui pelatihan pembuatan minuman instan. *Reswara J Pengabd Kpd Masy*. 2023;4(1):492–9.
7. Hapsari DP, Maulita D, Umdiana N. Peningkatan Ekonomi Rumah Tangga Dengan Pengolahan Pisang. *Kaibon Abhinaya J Pengabd Masy*. 2019;1(2):78.
8. Chusna M, Puspaningrum Y, Chumaidi M, Ismianah N. Upaya Peningkatan Motivasi Kewirausahaan Pemuda Desa Kayen Melalui Pelatihan Produk Olahan Ubi Kayu. *Pertan J Pengabd Masy*. 2021;2(2):83–6.
9. Saputra F, Mahaputra MR, Maharani A. Pengaruh Jiwa Kewirausahaan terhadap Motivasi dan Minat Berwirausaha (Literature Review). *J Kewirausahaan dan Multi Talent*. 2023;1(1):42–53.
10. Fajri A. Peran Kewirausahaan dalam Pembangunan Ekonomi. *J Ekon dan Bisnis Islam*. 2021;7(2):2548–5911.
11. Fitriarni D, Zulfahmi AN, Hastuti ND, Cholid I, Arianti I, Wardanu AP. Pendampingan desain kemasan keripik nangka di UMKM Sang Bintang Kabupaten Ketapang untuk meningkatkan daya saing. *Budimas*. 2024;06(01):1–7.
12. Susanti A, Arfa'I I, Kalsum U. Pengaruh Jenis Kemasan dan Masa Simpan Terhadap Karakteristik Keripik Pisang Kepok (*Musa paradisiaca L.*). *Exact Pap Compil* [Internet]. 2020 Feb 20 [cited 2022 Oct 1];2(1):199–204.
13. Islam JE, Mahliza I, Husein A, Gunawan T, Muhammadiyah U, Utara S. Analisis Strategi Pemasaran Online. *Al-Sharf J Ekon Islam*. 2020;1(3):250–64.
14. Rahayu S, Irvan PA, Anggraini S, Wulandari R, Evanita S. Kajian Tentang Pemasaran Online untuk Meningkatkan Penjualan di Anne Kamper's Pariaman. *J Pendidik Tambusai* [Internet]. 2021;5(2):2652–60.

15. Ulfah F, Nur K, Salsabila S, Safitri Y, Evanita S, ... Analisis Strategi Pemasaran Online untuk Meningkatkan Daya Saing UMKM (Studi Keju Lasi). *J Pendidik ...* [Internet]. 2021;5:2795–805.