

Peningkatan Kapasitas Produksi dan Manajemen Usaha pada UMKM Kentang Mustofa melalui Penerapan Teknologi Tepat Guna dan Digitalisasi Usaha

Vini Rizqi¹, Rahmi Mudia Alti^{2*}, Intan Cynara Valentina Putri³

viniriski73@gmail.com¹, rahmimudia68@gmail.com^{2*}, intancynara@gmail.com³

^{1,3}Program Studi Akuntansi

²Program Studi Listrik Pesawat

^{1,2,3}Universitas Nurtanio Bandung

Received: 15 08 2025. Revised: 05 09 2025. Accepted: 16 09 2025.

Abstract : This community service activity aims to improve the production, management, and marketing capacity of Mustofa "Ade Yuli" Potato MSME in North Cimahi. The main problems include traditional production processes, weak financial records, and limited marketing and business legality. The methods used were participatory training, the application of appropriate technology, and management and digital marketing assistance. The results of the activity showed an increase in production capacity of more than 60%, improvements in product hygiene and shelf life, organized financial bookkeeping, and expanded marketing through labeled packaging, PIRT permits, and digital accounts. This program has proven effective in supporting MSME competitiveness while empowering the community's economy.

Keywords : MSME, Kentang mustofa, Appropriate technology, Business management.

Abstrak : Kegiatan pengabdian masyarakat ini bertujuan meningkatkan kapasitas produksi, manajemen, dan pemasaran pada UMKM Kentang Mustofa "Ade Yuli" di Cimahi Utara. Permasalahan utama meliputi proses produksi tradisional, lemahnya pencatatan keuangan, serta keterbatasan pemasaran dan legalitas usaha. Metode yang digunakan berupa pelatihan partisipatif, penerapan teknologi tepat guna, serta pendampingan manajemen dan *digital marketing*. Hasil kegiatan menunjukkan peningkatan kapasitas produksi lebih dari 60%, perbaikan higienitas dan daya simpan produk, pembukuan keuangan yang teratur, serta pemasaran yang meluas melalui kemasan berlabel, izin PIRT, dan akun digital. Program ini terbukti efektif mendukung daya saing UMKM sekaligus pemberdayaan ekonomi masyarakat.

Kata kunci : UMKM, Kentang mustofa, Teknologi tepat guna, Manajemen usaha.

ANALISIS SITUASI

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) telah menjadi penggerak ekonomi nasional yang penting dalam mendukung pembangunan berbasis masyarakat (Gunawan, 2025; Halim, 2020; Harahap et al., 2023; Hasan Asy, 2025; Magfiroh, 2025; Putri et al., 2022;

Peer reviewed under responsibility of Universitas Nusantara PGRI Kediri.

© 2025 Jurnal ABDINUS : Jurnal Pengabdian Nusantara

This is an open access article under the CC BY license (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>)

Visiana, 2025; Windusancono, 2021). Salah satu UMKM yang memiliki potensi ekonomi namun masih menghadapi berbagai kendala adalah usaha produksi kentang mustofa milik Ibu *Ade Yuli* yang berlokasi di Cimahi Utara, Kota Cimahi. Usaha ini bergerak di bidang pengolahan makanan kering berbahan dasar kentang iris yang digoreng garing dan dibumbui dengan rempah-rempah khas Indonesia. Mitra memiliki potensi produk yang cukup baik, dengan rasa khas yang gurih dan tekstur yang renyah. Kentang mustofa produksinya diminati oleh konsumen lokal dan memiliki peluang besar untuk dipasarkan secara luas.

Namun, kondisi eksisting menunjukkan bahwa proses produksi masih bersifat tradisional, dan peralatan yang digunakan sangat terbatas. Produk belum memiliki kemasan yang layak jual, serta belum mengantongi izin edar Pangan Industri Rumah Tangga (PIRT). PIRT adalah izin jaminan usaha makanan atau minuman rumahan yang dijual memenuhi standar keamanan makanan atau izin edar produk pangan olahan yang diproduksi oleh UKM untuk dipasarkan secara lokal (Hermanu et al., 2023; Kustini et al., 2023; Windayati et al., 2024). Izin PIRT hanya diberikan untuk produk pangan olahan dengan tingkat risiko yang rendah dengan menerbitkan nomor PIRT sebanyak 15 digit (baru) dan 12 digit (lama) yang berlaku selama 5 tahun dan dapat diperpanjang untuk makanan dan minuman yang daya tahannya di atas 7 hari. Dengan adanya izin, UMKM bisa memperoleh empat manfaat (Anggraeni & Kunci, 2022; Kusmanto & Warjio, 2019; Saridewi et al., 2023; Stephanie et al., 2024) . Pertama adalah legalitas usaha, kedua kemudahan untuk mendapatkan modal karena sudah legal, lalu akses untuk mendapatkan pendampingan usaha dari pemerintah, dan keempat ialah kesempatan untuk memperoleh bantuan pemberdayaan dari pemerintah.



Gambar 1. Produk Kentang Mustofa dan Alat Pengiris Kentang Manual

Dari sisi pemasaran, usaha ini hanya bergantung pada penjualan langsung ke tetangga dan pasar tradisional sekitar, belum menyentuh pasar digital atau distribusi ke toko oleh-oleh. Secara kewilayahan, lokasi mitra cukup strategis karena berada di jalur penghubung antara Kota Cimahi dan Bandung Barat. Namun, akses terhadap pelatihan teknologi produksi,

pendampingan manajemen usaha, dan promosi digital masih minim. Hal ini menyebabkan usaha sulit berkembang dan bersaing di pasar yang lebih luas. Mitra usaha kentang mustofa masih menghadapi berbagai kendala mulai dari produksi hingga pemasaran. Proses pengirisan dilakukan manual sehingga hasil tidak seragam, penggorengan masih menggunakan wajan biasa tanpa spinner sehingga produk berminyak, serta pengemasan menggunakan plastik polos tanpa label, *barcode*, maupun izin PIRT. Produk yang dihasilkan berupa kentang mustofa original dan pedas dijual dalam kemasan 100, 250, dan 500 gram, namun hanya dipasarkan secara langsung kepada tetangga dan pelanggan lokal tanpa kerja sama dengan toko maupun distributor. Usaha ini juga belum memiliki pencatatan pembukuan, seluruh kegiatan masih dikelola pemilik bersama keluarga, serta belum memanfaatkan media digital seperti *Instagram*, *Shopee*, atau *Tokopedia*. Selain itu, keterbatasan sarana produksi karena usaha dijalankan dari rumah dengan ruang sempit tanpa tempat penyimpanan memadai semakin membatasi pengembangan usaha.



Gambar 2. Produk Kentang Mustofa tanpa label dan Kemasan masih sederhana

Tujuan kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah meningkatkan kapasitas produksi, manajemen usaha, dan pemasaran produk kentang mustofa melalui penerapan teknologi tepat guna serta pelatihan berbasis pemberdayaan masyarakat. Dengan kegiatan ini, mitra diharapkan dapat berkembang dari usaha rumah tangga tradisional menjadi UKM yang lebih modern dengan dukungan teknologi dan strategi digital marketing. Kegiatan ini memiliki keterkaitan erat dengan berbagai arah kebijakan, di antaranya mendukung SDGs tujuan 8 (pekerjaan layak dan pertumbuhan ekonomi), tujuan 9 (industri, inovasi, dan infrastruktur), serta tujuan 12 (konsumsi dan produksi yang bertanggung jawab). Dari sisi indikator kinerja utama perguruan tinggi, kegiatan ini berkontribusi pada IKU 5 (dosen berkegiatan di luar kampus) dan IKU 7 (hasil kerja dosen dimanfaatkan oleh masyarakat). Sejalan dengan Asta Cita Pemerintah Indonesia, program ini mendukung peningkatan kualitas hidup masyarakat dan pemberdayaan ekonomi rakyat, serta relevan dengan fokus RIRN pada ketahanan pangan dan penguatan

industri kecil-menengah. Adapun kegiatan yang akan dilaksanakan meliputi pelatihan dan pendampingan penggunaan alat pengiris otomatis, spinner minyak, teknik pengemasan dengan *hand sealer*, pengurusan izin PIRT, pembukuan usaha, hingga strategi pemasaran digital.

SOLUSI DAN TARGET

Berdasarkan hasil analisis situasi dan permasalahan prioritas yang telah diidentifikasi bersama mitra UKM Kentang Mustofa “Ade Yuli” di Kecamatan Cimahi Utara, terdapat tiga aspek utama yang memerlukan intervensi, yaitu produksi, manajemen usaha, dan pemasaran. Oleh karena itu, solusi yang ditawarkan dalam program pengabdian ini dirancang secara sistematis untuk menyelesaikan masalah tersebut secara menyeluruh dari hulu ke hilir. Solusi untuk permasalahan pada aspek produksi difokuskan pada peningkatan efisiensi, kualitas, dan higienitas produk melalui penyediaan teknologi tepat guna serta pelatihan yang mendukung.

Pertama, untuk mengatasi masalah pengirisan kentang yang masih manual, akan diberikan pelatihan penggunaan alat pengiris otomatis dengan kapasitas $\pm 30\text{--}40$ kg/jam dan daya listrik rendah (± 200 watt). Dengan alat ini, hasil irisan akan lebih seragam, proses lebih cepat, dan tenaga kerja lebih efisien, sehingga diharapkan kapasitas produksi meningkat minimal 50% dari kondisi saat ini. Kedua, terkait kandungan minyak berlebih pada produk, mitra akan diberikan mesin spinner minyak berkapasitas 4–5 kg beserta pelatihan penggunaannya. Penggunaan spinner ini mampu mengurangi sisa minyak pada keripik, menghasilkan produk yang lebih kering, renyah, dan memiliki daya simpan lebih lama, yakni meningkat dari sekitar 3 hari menjadi minimal 7 hari tanpa tambahan pengawet. Ketiga, untuk melengkapi kebutuhan dasar produksi, mitra juga akan diberikan peralatan penunjang seperti baskom besar, rak pengering, pisau stainless, dan dandang ukuran besar. Penyediaan alat ini akan meningkatkan higienitas, memperlancar alur kerja, serta menurunkan waktu pengolahan hingga 30%, sehingga keseluruhan proses produksi dapat berjalan lebih efisien dan terstandar.

Solusi untuk permasalahan pada aspek manajemen usaha difokuskan pada peningkatan keterampilan pencatatan keuangan agar usaha dapat dikelola lebih profesional dan terukur. Pertama, mitra akan diberikan pelatihan serta pendampingan pembuatan pembukuan sederhana menggunakan metode pencatatan kas masuk dan kas keluar yang mudah dipahami. Pencatatan ini dapat dilakukan secara manual maupun dengan bantuan aplikasi sederhana seperti Buku Warung, sehingga mitra mampu memisahkan keuangan usaha dan rumah tangga, serta menyusun laporan mingguan dan bulanan secara konsisten untuk mengetahui pendapatan dan keuntungan bersih. Kedua, untuk memperkuat sistem manajemen keuangan, akan dibuatkan

format laporan keuangan usaha dalam bentuk template *Excel* atau manual yang disesuaikan dengan aktivitas usaha mitra meliputi modal, bahan baku, produksi, hingga pemasaran. Dengan adanya format ini, mitra dapat membandingkan hasil usaha antar bulan, menganalisis perkembangan usaha, serta menetapkan strategi harga maupun rencana investasi lanjutan. Laporan keuangan berfungsi sebagai instrumen untuk menganalisis kondisi keuangan suatu usaha dengan menyajikan informasi mengenai posisi keuangan, laba rugi, serta arus kas. Data tersebut dapat menjadi acuan dalam pengambilan keputusan ekonomi sekaligus alat untuk membandingkan kinerja usaha pada periode berjalan dengan periode sebelumnya (Alfiah Rezkiyanti et al., 2025; Rahmadani et al., 2025; Wahyuningsih et al., 2025).

Solusi untuk permasalahan pada aspek pemasaran diarahkan pada peningkatan daya tarik produk, legalitas, serta perluasan jangkauan penjualan. Pertama, untuk mengatasi kemasan polos tanpa identitas, akan dilakukan pelatihan desain label produk yang menarik dan informatif, mencantumkan nama produk, berat bersih, izin PIRT, tanggal kedaluwarsa, serta identitas produsen. Label yang telah dicetak kemudian ditempel pada kemasan sehingga produk lebih layak jual dan memiliki daya saing. Kedua, tim akan mendampingi mitra dalam pengurusan izin edar PIRT melalui Dinas Kesehatan Cimahi agar produk memiliki legalitas dan dapat dipasarkan secara resmi, termasuk ke toko oleh-oleh maupun *marketplace*. Ketiga, guna memperluas pemasaran, mitra akan mendapatkan pelatihan digital marketing berupa pembuatan akun bisnis di *Instagram*, *Shopee*, dan *Tokopedia*, disertai pendampingan pembuatan konten dasar dan strategi promosi. Targetnya, mitra mampu mengelola akun online secara aktif dengan minimal dua kali unggahan per minggu serta meraih penjualan pertama dari pembeli di luar Cimahi. Keempat, untuk memperkuat jaringan pemasaran offline, tim akan memfasilitasi kerja sama distribusi dengan toko oleh-oleh lokal atau warung makanan kering di sekitar Cimahi sehingga mitra dapat menjalin hubungan dagang dengan minimal satu hingga dua reseller sebagai langkah awal memperluas pasar.

Tabel 1. Solusi dan Target Luaran

No	Aspek Permasalahan	Solusi	Target Luaran (terukur)
1	Produksi	Alat pengiris otomatis + pelatihan	Kapasitas produksi meningkat $\geq 50\%$
2	Produksi	Mesin <i>spinner</i> minyak	Produk lebih kering, daya simpan bertambah hingga ≥ 7 hari
3	Produksi	Peralatan penunjang (rak, dandang, wadah)	Proses produksi lebih cepat dan higienis
4	Manajemen	Pelatihan pembukuan sederhana	Mitra membuat laporan keuangan bulanan

5	Manajemen	Format laporan usaha	Analisis keuangan dan strategi pengembangan usaha tersedia
6	Pemasaran	Pelatihan kemasan dan label	Produk berlabel, desain menarik, dan informatif
7	Pemasaran	Pendampingan PIRT	Nomor PIRT aktif diperoleh
8	Pemasaran	Aktivasi media sosial & <i>marketplace</i>	Minimal 3 akun aktif, posting rutin, dan transaksi penjualan <i>online</i> pertama
9	Pemasaran	Jaringan distribusi lokal	Terjalin kerja sama dengan minimal 1 toko oleh-oleh

Beberapa referensi kegiatan riset dan pengabdian sebelumnya menunjukkan bahwa penerapan teknologi sederhana pada sektor UMKM pangan dapat meningkatkan kapasitas dan mutu produk secara signifikan (Dwi Alike et al., 2024; Suwandi et al., 2023). Selain itu, penelitian lain menegaskan bahwa digitalisasi pemasaran melalui media sosial meningkatkan jangkauan konsumen dan membantu meningkatkan omzet hingga 40% bagi UMKM binaan mereka (Kholis et al., 2024). Pengalaman penulis sebagai tim pelaksana pada kegiatan serupa sebelumnya juga menunjukkan bahwa pelatihan pengemasan dan legalitas usaha (PIRT) mampu meningkatkan daya saing produk lokal di pasar ritel maupun daring (Putri et al., 2023; Ramdhani et al., 2023).

METODE PELAKSANAAN

Kegiatan pengabdian masyarakat ini dirancang melalui beberapa tahapan yang bertujuan untuk menjawab permasalahan mitra. Pelaksanaan kegiatan dilakukan secara partisipatif dengan pendekatan edukatif serta penerapan teknologi tepat guna yang sesuai dengan skala usaha mitra. Tahapan kegiatan dimulai dengan sosialisasi dan orientasi program untuk menjelaskan tujuan, tahapan pelaksanaan, peran tim dan mitra, serta komitmen bersama, sekaligus mengidentifikasi ulang permasalahan prioritas. Selanjutnya, dilakukan pelatihan interaktif yang mencakup penggunaan alat pengiris otomatis dan *spinner* minyak, pembukuan keuangan sederhana dengan format manual maupun aplikasi kas kecil, desain kemasan dan label produk yang memenuhi standar informasi, serta strategi pemasaran digital melalui *Instagram bisnis*, *Shopee*, dan *Tokopedia*. Setelah pelatihan, tim akan menerapkan teknologi tepat guna dengan mendemonstrasikan sekaligus memberikan mesin pengiris kentang otomatis, mesin *spinner* minyak, serta *hand sealer* dan peralatan kemasan, yang dipasang langsung di lokasi produksi mitra. Proses ini dilanjutkan dengan pendampingan intensif agar mitra mampu mengoperasikan alat dan menerapkan sistem baru secara mandiri, sekaligus dilakukan evaluasi berkala untuk menilai peningkatan produksi, manajemen, dan pemasaran.

Metode pendekatan yang digunakan bersifat partisipatif edukatif dengan inovasi teknologi sederhana, terjangkau, dan sesuai dengan kapasitas produksi UKM, sehingga tidak membebani mitra baik secara teknis maupun finansial. Dalam pelaksanaan program, mitra berperan aktif mulai dari menyediakan waktu, mengikuti pelatihan, hingga menerima kunjungan tim secara berkala. Evaluasi kegiatan dilakukan secara formatif maupun sumatif dengan indikator capaian yang jelas, seperti peningkatan kapasitas produksi, perbaikan manajemen usaha, dan perluasan pemasaran. Untuk menjamin keberlanjutan program setelah kegiatan selesai, strategi yang diterapkan meliputi pemberian alat produksi jangka panjang, penyediaan modul pelatihan sebagai panduan mandiri, komunikasi lanjutan melalui media daring, serta peluang tindak lanjut program kolaboratif lainnya, misalnya pemasaran kolektif dan penguatan *branding* produk.

HASIL DAN LUARAN

Pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat di UMKM Kentang Mustofa “Ade Yuli” memberikan hasil yang signifikan sesuai dengan solusi dan target yang telah ditetapkan. Dari aspek produksi, penerapan teknologi tepat guna berupa alat pengiris otomatis dan mesin *spinner* minyak terbukti mampu meningkatkan kapasitas serta mutu produk. Tampilan mesin pemotong keripik dapat dilihat pada gambar di bawah ini.



Gambar 3. Mesin pengiris singkong kapasitas 120 kg/jam

Kapasitas produksi meningkat lebih dari 60 persen dibanding kondisi awal karena proses pengirisan menjadi lebih cepat dan seragam, sementara penggunaan *spinner* minyak menghasilkan kentang mustofa yang lebih kering, renyah, dan memiliki daya simpan hingga delapan hingga sembilan hari, jauh lebih lama daripada sebelumnya yang hanya bertahan tiga hari. Peralatan penunjang seperti rak pengering dan wadah *stainless* juga mendukung alur kerja

yang lebih higienis sehingga risiko kontaminasi dapat ditekan. Tampilan dari *spinner* minyak dan kompor gas bertekanan tinggi dapat dilihat pada gambar di bawah ini.



Gambar 4. *Spinner* minyak dan kompor bertekanan tinggi

Dari sisi manajemen usaha, mitra kini mampu melakukan pencatatan pemasukan dan pengeluaran secara rutin setelah mendapatkan pelatihan pembukuan sederhana. Format laporan keuangan bulanan yang diberikan memudahkan pemilik usaha dalam menganalisis perkembangan, termasuk perhitungan keuntungan bersih, serta mendorong pemisahan antara keuangan usaha dengan keuangan rumah tangga sehingga pengelolaan lebih profesional dan transparan.



Gambar 5. Mitra diajarkan pembukuan sederhana

Pada aspek pemasaran, produk kentang mustofa telah mengalami perubahan signifikan melalui penggunaan kemasan baru dengan label menarik yang mencantumkan identitas produsen, berat bersih, tanggal kadaluwarsa, dan informasi izin edar. Proses pengajuan izin PIRT juga berhasil didampingi hingga diterbitkan, sehingga produk telah memiliki legalitas resmi untuk dipasarkan secara lebih luas. Pemasaran digital semakin diperkuat dengan aktivasi akun bisnis di *Instagram*, *Shopee*, dan *Tokopedia* yang sudah aktif melakukan promosi dengan unggahan rutin. Melalui langkah ini, mitra berhasil memperoleh transaksi penjualan pertama dari pembeli di luar Cimahi. Selain itu, kerja sama distribusi dengan toko oleh-oleh lokal juga berhasil dijalin sehingga memperluas jaringan pasar secara *offline*. Secara keseluruhan,

kegiatan pengabdian ini berhasil meningkatkan kapasitas produksi, memperbaiki tata kelola usaha, serta memperluas jangkauan pemasaran produk kentang mustofa. Hasil ini membuktikan bahwa penerapan teknologi tepat guna yang disertai dengan pendampingan manajemen dan strategi *digital marketing* dapat secara efektif menjawab kebutuhan mitra serta mewujudkan target luaran yang telah dirumuskan sejak awal.

SIMPULAN

Kegiatan pengabdian masyarakat yang dilaksanakan bersama UMKM Kentang Mustofa “Ade Yuli” berhasil memberikan dampak nyata terhadap peningkatan kapasitas usaha. Penerapan teknologi tepat guna mampu meningkatkan efisiensi dan kualitas produksi, sementara pendampingan dalam manajemen keuangan membantu mitra mengelola usaha secara lebih profesional dan terukur. Dari sisi pemasaran, legalitas melalui izin PIRT, penggunaan kemasan berlabel, serta aktivasi media digital terbukti memperluas jangkauan pasar hingga berhasil mencatat transaksi penjualan pertama secara *online*. Capaian ini menunjukkan bahwa kolaborasi antara perguruan tinggi dan UMKM melalui pendekatan partisipatif dan edukatif dapat memperkuat daya saing produk lokal sekaligus berkontribusi pada pemberdayaan ekonomi masyarakat.

DAFTAR RUJUKAN

- Alfiah Rezkiyanti, N., Rahma Sudirman, S., Rante langi, C., & Halima Tuasalamony, A. (2025). Analisis Laporan Arus Kas untuk Mengukur Likuiditas Perusahaan Analysis of Cash Flow Statements to Measure Company Liquidity. *FORUM EKONOMI: Jurnal Ekonomi, Manajemen dan Akuntansi*, 27(1), 1–10. <https://doi.org/10.30872/jfor.v27i1.2608>
- Anggraeni, R., (2022). Pentingnya Legalitas Usaha bagi Usaha Mikro Kecil dan Menengah. In *Eksaminasi: Jurnal Hukum* (Vol. 1, Issue 2). <https://doi.org/10.37729/eksaminasi.v1i2.1243>
- Dwi Alika, S., Athiyah, U., Dewi, A. R., Habiburrahman, M. Q., Jazilatus Sa’adah, O., & Muhammad, A. W. (2024). Peningkatan Kapasitas Penjualan pada Kader Pemberdayaan Masyarakat Desa Melalui Pelatihan Pemasaran Digital. *Indonesian Journal Of Civil Society*, 6(2), 40–52. <https://doi.org/10.35970/madani.v1i1.2193>
- Gunawan, W. Ben. (2025). MSME Sustainability as the Key to Sustainability: Role and Contribution of MSMEs to Sustainability with a Bibliometric Approach and Literature

- Review. *Equator Journal of Management and Entrepreneurship (EJME)*, 13(1), 1–17.
<https://doi.org/10.26418/ejme.v13i1.89630>
- Halim, A. (2020). Pengaruh Pertumbuhan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah terhadap Pertumbuhan Ekonomi Kabupaten Mamuju. *GROWTH: Jurnal Ilmiah Ekonomi Pembangunan*, 2(1), 31–46. <https://e-journal.unimaju.ac.id/index.php/GJIEP/article/view/48/45>
- Harahap, I., Nawawi, Z. M., & Syahputra, A. (2023). Signifikansi Peranan Umkm Dalam Pembangunan Ekonomi Di Kota Medan Dalam Prespektif Syariah. *Jurnal Tabarru' : Islamic Banking and Finance*, 6(2), 718–728.
<https://journal.uir.ac.id/index.php/tabarru/article/view/15302/5968>
- Hasan Asy, A. (2025). Community Based Marketing Strategy in Culinary Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs). In *BDJ Smart : Breakthrough Development Journal in Strategic Management & Marketing* (Vol. 1, Issue 1).
- Hermanu, B., Nurlaili, E. P., & Kristiani, M. (2023). Penyuluhan Legalitas Produk Pirt dan Keamanan Pangan bagi Kelompok Wanita Tani di Kecamatan Tengaran Kabupaten Semarang. *Perigel: Jurnal Penyuluhan Masyarakat Indonesia*, 2(1).
<https://doi.org/10.56444/perigel.v2i1.456>
- Kholis, N., Mulyo Bondan Respati, S., Prasetyo, S., & Sarwono, E. (2024). Penerapan Teknologi Tepat Guna Untuk Meningkatkan Kapasitas Produksi Kue Tradisional Pada Umkm Di Desa Meteseh. 5(2). <https://doi.org/10.52561/abma.v5i2.413>
- Kusmanto, H., & Warjio, W. (2019). Pentingnya Legalitas Usaha bagi Usaha Mikro Kecil dan Menengah. *JUPIIS: JURNAL PENDIDIKAN ILMU-ILMU SOSIAL*, 11(2), 324.
<https://doi.org/10.24114/jupiis.v11i2.13583>
- Kustini, K., Evanzha Yudha Amriel, E., My Anggelita Pramesthi Cahyaningtyas, B., Rizka, A., & Dian Rahmatika, A. (2023). Pendampingan Pengurusan Sertifikat Pirt Pada Ukm Gunung Anyar Tambak. *Jurnal Abdimas Bela Negara*, 4(1), 30–39.
<https://jabn.upnjatim.ac.id/index.php/jabn/article/view/201>
- Magfiroh, D. (2025). The Role of MSMEs in Improving the Local Economy in Remote Areas: A Case Study of Eastern Indonesia. *Journal of Regional Economic Studies*, 1(1).
<https://jresjournal.com/index.php/sc/article/view/2>
- Putri, I. C., Alti, R. M., & Asri, Y. N. (2023). Pengembangan Kewirausahaan dan Daya Saing UKM Keripik Singkong Kriuk Seru Melalui Peningkatan Kapasitas Teknologi Produksi dan Manajemen Usaha. In <https://digilib.unimed.ac.id/id/eprint/50453/>

- Ramdhani, D., Agustianti, R., Alti, R. M., Asri, Y. N., & Wulandari, I. Y. (2023). Pendampingan UMKM dalam Pembuatan Packaging Inovatif Kentang Mustofa dan Optimalisasi Penjualan untuk Meningkatkan Daya Jual Produk. *Jurnal Pengabdian Nasional (JPN) Indonesia*, 4(3), 696–701. <https://doi.org/10.35870/jpni.v4i3.481>
- Saridewi, A., Aldiansyah, R., & Nilda, E. (2023). Pendampingan Pendaftaran Legalitas Usaha Mikro Kecil Menengah Di Desa Bento Kabupaten Kerinci. *RANGGUK: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(1). <https://ejournal.iainkerinci.ac.id/index.php/RGK/article/view/3551>
- Stephanie, C., Hutagalung, I. B., & Parhusip, N. A. (2024). Esensial Legalitas Usaha Terhadap Pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kota Semarang. *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, 10(12), 98–106. <https://doi.org/10.5281/zenodo.12511440>
- Suwandi, A., Rahmalina, D., & Rudiatin, E. (2023). Peningkatan Daya Saing UMKM Produk Makanan Ringan Melalui Diseminasi Teknologi. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 4(3), 138–147. <https://doi.org/10.35814/suluh.v4i2.4108>
- Visiana, K. (2025). The Role of Women in Community Economic Empowerment and Tourism through Women’s Knowledge-Based MSMEs. *Saudi Journal of Business and Management Studies*, 10(02), 64–74. <https://doi.org/10.36348/sjbms.2025.v10i02.001>
- Wahyuningsih, T., Herlin, herlin, & Hidayah, R. (2025). Analysis Of The Implementation Of Financial Reportsbased On Sak Of The Palm Oil Farmers Group Of Kud Sriwijaya Village Sp 3 Pelakat Tinggi Regency Of Musi Banyuasin South Sumatera. *Jurnal Akuntansi, Manajemen Dan Bisnis Digital*, 4(1), 89–94. <https://doi.org/10.37676/jambd.v4i1.7392>
- Windayati, D., Jane Onoyi, N., Kurniawati, E., & Yantri, O. (2024). Sosialisasi Pentignya PIRT Bagi UMKM di Desa Sungai Raya Kelurahan Sembulang, Galang-Batam. *RENATA: Jurnal Pengabdian Masyarakat Kita Semua*, 2(1). <https://doi.org/10.61124/1.renata.43>
- Windusancono, B. A. (2021). Upaya Percepatan Pertumbuhan Usahamikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Indonesia. *Jurnal Merah Putih*, 18(2), 1. <https://dx.doi.org/10.56444/mia.v18i2.2528>