

Strategi Pengembangan Produk Batik Gambo Pada Usaha Umkm Di Kecamatan Babat Toman Musi Banyuasin (Muba)

Irayani¹, Msy. Mikial², Ima Andriyani³, Agustina M⁴

Universitas Tridinanti Palembang^{1,2,3,4}

Abstrak

Babat toman merupakan daerah di kabupaten Musi Banyuasin Sumatera Selatan, desa Toman ini satu-satunya wilayah Sumatera Selatan yang memiliki bahan yang cukup berlimpah sehingga bisa memproduksi banyak kain gambo. Kegiatan pengabdian ini memberikan kontribusi yang sangat baik bagi pelaku UMKM bagi para pelaku pengeraji tangan (Homemade), terutama mengenai manajemen startegik dengan strategi SWOT. analisis SWOT dengan melihat bagaimana kekuatan dan kelemahan kegiatan pelaku perajin kain gambo, dilihat secara internal dari galeri Surya Gambo dengan cara meningkatkan ekosistem digital, dengan cara ini para pengerajin bisa tetap melakukan kegiatan usahanya walaupun di tengah era serba digital. Kekuatan meupakan warisan budaya yang kuat: Batik Gambo memiliki keunikan dan nilai budaya yang dapat menjadi kekuatan dalam pemasaran. Kelemahan kurangnya diversifikasi desain: Jika produk hanya memiliki sedikit variasi desain, dapat membatasi daya tarik pasar. Peningkatan permintaan pasar, peluang adanya tren peningkatan minat terhadap produk lokal dan handmade dapat menjadi peluang, ancamannya yaitu Persaingan global: Persaingan dengan produk serupa dari daerah lain atau luar negeri. Penting untuk terus memantau perubahan di pasar, menyesuaikan strategi sesuai kebutuhan, dan berkolaborasi dengan pihak terkait untuk mencapai kesuksesan dalam pengembangan produk.

Kata Kunci : UMKM, Batik Gambo, SWOT

Abstract

Babat Toman is an area in Musi Banyuasin Regency, South Sumatra. This village, Toman, is the only area in South Sumatra with an abundant supply of materials, allowing for the production of a large quantity of gambo cloth. This service activity provides an excellent contribution to MSME actors and handmade craftspeople, especially regarding strategic management using SWAT analysis. SWAT analysis examines the strengths and weaknesses of gambo cloth craftspeople's activities, viewed internally from the Surya Gambo gallery by improving the digital ecosystem. This way, craftspeople can continue their business activities even in the midst of the digital age. Strength is a powerful cultural heritage: Gambo Batik has a uniqueness and cultural value that can be a strength in marketing. Weakness: Lack of design diversification: If the product has little design variation, it can limit market appeal. Increased market demand and the potential for a growing interest in local and handmade products can be opportunities. The threat is global competition: competition with similar products from other regions or abroad. It's important to continuously monitor market changes, adjust strategies as needed, and collaborate with relevant parties to achieve success in product development.

Keywords : MSMEs, Gambo Batik, SWAT

Pendahuluan

This is an open access article under the CC BY-SA License.



Penulis Korespondensi:

Irayani,

Universitas Tridinanti

Email: irayani@univ-tridinanti.ac.id

DOI: <https://doi.org/10.32502/se.v2i2.7397>

Permasalahan perekonomian menjadi sebuah permasalahan yang tidak luput dari permasalahan pemerintah. Dalam Rencana Strategis yang digagas Kementerian Koperasi dan UMKM tahun 2015- 2019 dijelaskan bahwa pemberdayaan Koperasi dan UMKM merupakan amanat UU salah satunya adalah UU. No. 20 tahun 2008 mengenai Usaha Mikro Kecil dan Menengah, bahwa pemberdayaan UMKM merupakan integrasi dari pembangunan perekonomian nasional yang diharapkan mampu untuk meningkatkan dan melaksanakan pemerataan pendapatan serta menciptakan lapangan pekerjaan.

Liguori & Winkler (2020) juga meyakini bahwa pengetahuan sangat dibutuhkan untuk menaklukkan persaingan antar negara atau industri. Dengan memperoleh ilmu tersebut, Anda dapat meningkatkan minat berwirausaha. Oleh karena itu, UMKM memerlukan beragam pengetahuan dan inovasi nyata yang dapat meningkatkan kinerjanya dalam jual beli jasa dan produk serta mengatasi berbagai tantangan dan hambatan yang ada.

Keanekaragaman budaya yang dimiliki Indonesia, sudah tidak lagi diragukan. Gugusan belasan ribu kepulauan, tentu saja menghasilkan banyak perbedaan khususnya sumber daya alam. Memang sejauh ini yang paling kerap disorot dan terespos adalah kekayaan tidak hanya batik, Indonesia juga memiliki kain tradisional atau wastra lainnya, salah satunya adalah kain gambo. Wastra khas Kabupaten Musi Banyuasin (Muba), Sumatera Selatan merupakan khas metode jumputan yang memiliki makna gotong royong yang dipresentasikan melalui motif kotak dan melingkar. Proses pewarnaannya dengan cara dicelup ke limbah getah gambir.

Babat Toman adalah sebuah kecamatan di Kabupaten Musi Banyuasin, Sumatera Selatan, Indonesia. Penduduknya sebagian besar bermata pencaharian sebagai petani karet, petani sawit, pedagang, nelayan, gas, minyak bumi, batu bara, penambang pasir dan lain-lain. Di kecamatan babat toman ini terdapat tanaman gambir (*Uncaria gambir* Roxb) yang tumbuh sangat subur dan dibudidayakan masyarakat. Desa ini merupakan salah satu lokasi di mana tanaman gambir dapat tumbuh dan menghasilkan getah dibandingkan desa lain yang ada di Sumatera Selatan.

Dengan menggunakan pewarna alami, produk tekstil asli Muba tidak menghasilkan limbah kimia. Namun demikian warna yang dihasilkan tidak kalah menariknya dibanding pewarna kimia. Produk ini juga memiliki posisi tersendiri di masyarakat, baik di dalam maupun di luar Kabupaten Musi Banyuasin (MUBA). Namun Produktivitas dari tanaman tersebut belum diolah secara maksimal. Tanaman yang diolah masyarakat toman ini secara turun menurun memiliki manfaat baik sebagai bahan kosmetik, obat-obatan, bahkan menjadi pewarna alami bagi kain. Pewarna alami untuk kain dari Gambir telah dikembangkan di Kabupaten Musi Banyuasin menjadi selembat bahan kain yang bernilai tinggi yang dinamai Gambo Muba.

Gambo merupakan kain khas yang diproduksi dengan metode Jumputan dan diwarnai dengan sari gambir yang awalnya dianggap limbah dan dibuang begitu saja. Gambo Muba merupakan salah satu alternatif kegiatan dan kontribusi terhadap dunia tekstil. Produk ini tidak menghasilkan limbah kimia dan memanfaatkan limbah sari buah gember untuk pewarna gambo Muba. Di Kabupaten Musi Banyuasin (MUBA) terdapat sejenis batik khusus yang bahan dasarnya adalah limbah sari gambir yang dikenal dengan nama Gumbo Muba, Batik gumbo ini dimulai pada tahun 2017 dan kini sudah dikenal hingga ke seluruh dunia. Tentu saja banyak orang dari berbagai kalangan yang tertarik dengan batik gambo, dan banyak juga yang tertarik dengan cara pembuatannya.

Para pelaku seperti usaha mikro, kecil dan menengah atau UMKM yang mengadopsi teknologi digital menjual barang dan jasa secara online sangat sukses di masa pandemi Covid-19. Namun, mereka tidak boleh mengabaikan inovasi dan pengembangan produk. Acara Pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk memenuhi cara kerja batin melaksanakan Tri Dharma Perguruan Tinggi dan menyebarkan ilmu pengetahuan

kepada masyarakat melalui pelatihan dan strategi pengembangan produk serta pemasaran door to door bagi UMKM dan yang beralamat di jalan Kertapati Km.1 Toman Barat Kecamatan Babat Toman di Kabupaten Musi Banyuasin (MUBA).

Dari segi tenaga kerja, banyak masyarakat sekitar yang menganggur selain bertani, sehingga jumlah tenaga kerja yang tersedia masih melimpah. Akan tetapi pengusaha semakin sulit untuk meningkatkan jumlah produktivitasnya, hal itu dikarenakan teknologi yang digunakan untuk memproduksi kain gambo masih sederhana. Pembuatan jenis kerajinan dari bahan Gambo ini menghasilkan berbagai macam produk yang bisa menghasilkan uang diantaranya batik gambo, topi, kain, jilbab, sepatu dan lain-lainya dimana pembuatan dirumah masing-masing warga yang telah memiliki keahlian (skill) dari pembelajaran kursus yang diberikan. Dan setelah produk warga sudah menjadi produk yang bisa dijual. Warga mengirim hasil kerajinan tangan (homemade) tersebut ke Galeri namanya Galeri Surya Gambo di Jalan kertapati km.1 daerah kecamatan Babat Toman Musi Banyuasin (MUBA). Dan digaleri ini juga menyediakan Getah Gambo, Pewarna Alam yang bisa dibeli untuk bahan pembuat kerajinan tangan batik Gambo.

Salah satu strategi untuk mengoptimalkan ekonomi adalah terhubung dengan strategi analisis SWOT dengan melihat bagaimana kekuatan dan kelemahan kegiatan pelaku perajin kain gambo, dilihat secara internal dari galeri Surya Gambo dengan cara meningkatkan ekosistem digital, dengan cara ini para pengerajin bisa tetap melakukan kegiatan usahanya walaupun di tengah era serba digital. Pengerajin bisa mulai merubah dalam membangkitkan usahanya dan menyesuaikan diri di era saat ini dengan memanfaatkan sosol media dalam memasarkan produknya. Dari segi kelemahannya belum banyak peminat pembeli karena informasi tentang bahan yang terbuat dari gambir ini sangat minim. Peluang cukup lumayan besar karena didaerah desa Toman ini satu-satunya wilayah Sumatera Selatan yang memiliki bahan yang cukup berlimpah sehingga bisa memproduksi banyak kain gambo sehingga bisa masuk pasar baik skala nasional maupun internasional. Namun ancaman dari usaha getah gambir ini kalau tidak dilakukan pengembangan pasar, inovasi akan mengalami kemunduran.

Keterampilan Kerajinan Lokal Produk yang memancarkan identitas lokal dan tradisi sering kali menarik perhatian konsumen. Dukungan Pemerintah Lokal, sebaiknya pemerintah setempat memberikan dukungan dalam bentuk insentif, pelatihan, atau promosi bagi industri kerajinan kain gambo, ini dapat menjadi kekuatan besar untuk pengembangan sektor ini, Kreativitas dan Inovasi bila para pengrajin di Babat Toman dapat menggabungkan tradisi dengan inovasi, menciptakan desain baru, atau menyesuaikan produk dengan tren pasar, hal ini dapat meningkatkan daya tarik produk.

Sejauh ini pak Surya memiliki lokasi galeri penjualan dimana pembuatan, dan pengiriman produk dilakukan dari rumah. Berdasarkan analisis situasi dan permasalahan yang dimiliki oleh mitra, pelaksana memberikan solusi dalam bentuk pelaksanaan kegiatan PKM dengan tema "strategi pengembangan produk batik gambo pada usaha umkm di kecamatan babat toman musu banyuasin (muba). Kegiatan PKM ini meliputi kegiatan pendampingan, pelatihan dan bagaimana pembuatan kain gambo dan pemasaran yang dilakukan dengan metode swot analisis.

Metode Pelaksanaan Kegiatan

Penelitian ini bersifat deskriptif analitis untuk memberikan gambaran yang lengkap mengenai kinerja UMKM dan pengembangannya. Pendekatan yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan yang bersifat kualitatif. Dimana pendekatan kualitatif dilakukan dengan cara melakukan tanya jawab kepada peserta dari pelaku UMKM yaitu survei dan wawancara yaitu melakukan survei untuk mengumpulkan data mengenai kondisi industri kain gambo, kebutuhan masyarakat, dan tantangan yang

dihadapi. Wawancara dengan pemangku kepentingan, termasuk pengrajin, pemerintah setempat, dan konsumen, dapat memberikan wawasan yang mendalam.

Metode kegiatan yang digunakan dalam kegiatan ini yaitu memberikan pelatihan mengenai strategi SWOT guna meningkatkan daya saing produk UMKM. Program Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) di lingkungan Desa toman Kecamatan Babat Toman Kabupaten Musi Banyuasin (MUBA). Kegiatan ini bagi menjadi 3 tahapan,

1. Tahap pertama persiapan yaitu komunikasi pendahuluan dan survey lapangan,
2. Tahap kedua pelaksanaan, yaitu kegiatan pengabdian ini semua team dari dosen dan mahasiswa Universitas Tridianti melakukan kegiatan yang dikemas dalam bentuk pemberian materi membuat strategi pengembangan produk UMKM dan pelatihan, Pelatihan tersebut dirancang agar warga binaan tersebut memiliki keterampilan tambahan dan dapat melakukan pengembangan produk yang baru juga diikuti dengan pemasaran yang lebih luas lagi dengan inovasi yang ditawarkan pada sesi pelatihan.
3. Tahap Evaluasi, pada tahap evaluasi ini untuk mengetahui seberapa berhasilkah strategi pengembangan dan market yang telah diberikan, yakni melalui apakah pengembangan produk bisa berjalan dengan baik sehingga masyarakat pelaku UMKM dapat merasakan manfaatnya dengan sebaik mungkin. Evaluasi ini penting sebagai tahap monitoring apakah PKM yang telah kita lakukan sudah berhasil atau belum.
4. Tahap Evaluasi, pada tahap evaluasi ini untuk mengetahui seberapa berhasilkah strategi pengembangan dan market yang telah diberikan, yakni melalui apakah pengembangan produk bisa berjalan dengan baik sehingga masyarakat pelaku UMKM dapat merasakan manfaatnya dengan sebaik mungkin. Evaluasi ini penting sebagai tahap monitoring apakah PKM yang telah kita lakukan sudah berhasil atau belum.

Melakukan analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman terkait dengan industri kain gambo di Babat Toman. Studi Literatur yaitu melakukan tinjauan literatur untuk memahami konteks sejarah, budaya, dan ekonomi terkait kain gambo di daerah tersebut. Studi literatur juga dapat memberikan gambaran tentang tren industri dan penelitian terkini. Penting untuk mengintegrasikan berbagai metode penelitian agar data yang diperoleh dapat memberikan pemahaman yang komprehensif tentang kondisi industri kain gambo di Babat Toman dan dampak kegiatan pengabdian masyarakat terhadap pengembangannya.

Hasil Dan Pembahasan

Aktifitas Pelaksanaan Pengabdian

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) dilakukan secara mandiri oleh Tim dari dosen Universitas Tridianti selaku nara sumber bersama mitra. kualitas produk kain gambo dimana pelatihan dapat dilakukan dengan memberikan penyuluhan dengan cara meningkatkan kualitas bahan baku dengan pewarna gambir yang tidak luntur, kualitas proses produksi menggunakan alat mesin yang jauh dari teknologi (manual) sehingga lambat dalam melakukan produksi batik gambo dan dikerjakan dirumah masing-masing. Akan lebih baik pemerintah kabupaten setempat membantu memberikan pinjaman untuk pembelian mesin-mesin berteknologi kepada masyarakat pengerajin batik gambo dengan sistem pembayaran setiap bulan sehingga tidak begitu memberatkan pengerajin batik gambo tersebut. Serta berbagai desain batik gambo tersebut perlu kreasi inovasi design yang unik dan menarik.



Gambar 1. Alat Tungku Bakar



Gambar 2. Bahan Getah Gambo



Gambar 3. Pengeringan Bahan



Gambar 2. Mengammbat Batik Tulis

Analisis SWOT untuk Pengembangan Produk Batik Gambo :

1. Strengths (Kekuatan)
 - a. Warisan budaya yang kuat, Batik Gambo memiliki keunikan dan nilai budaya yang dapat menjadi kekuatan dalam pemasaran.
 - b. Keterampilan artisan lokal, Kemampuan pengrajin batik Gambo dapat menjadi keunggulan kompetitif.
 - c. Ketersediaan bahan baku lokal, Memiliki akses mudah terhadap bahan baku dapat mendukung produksi yang berkelanjutan.
2. Weaknesses (Kelemahan)
 - a. Kurangnya diversifikasi desain, Jika produk hanya memiliki sedikit variasi desain, dapat membatasi daya tarik pasar.
 - b. Infrastruktur dan distribusi, Kelemahan dalam infrastruktur dan distribusi dapat membatasi jangkauan produk.
3. Opportunities (Peluang)
 - a. Peningkatan permintaan pasar: Adanya tren peningkatan minat terhadap produk lokal dan handmade dapat menjadi peluang.
 - b. Kerjasama dengan desainer lokal: Kolaborasi dengan desainer dapat membantu menghadirkan desain yang lebih inovatif.
 - c. Pemasaran online: Memanfaatkan platform online untuk memperluas pangsa pasar.
4. Threats (Ancaman)
 - a. Persaingan global: Persaingan dengan produk serupa dari daerah lain atau luar negeri.
 - b. Perubahan selera pasar: Perubahan tren dan selera konsumen dapat mempengaruhi permintaan terhadap batik Gambo.
 - c. Kondisi ekonomi: Fluktuasi ekonomi dapat mempengaruhi daya beli konsumen.
 - d. Strategi Pengembangan Produk Batik Gambo:
 - e. Berdasarkan analisis SWOT, strategi pengembangan produk dapat mencakup:
 - f. Inovasi Desain Meningkatkan variasi desain untuk menarik lebih banyak konsumen.
 - g. Peningkatan Kualitas Fokus pada kualitas produk untuk mempertahankan dan meningkatkan kepercayaan pelanggan.
 - h. Pemasaran Digital Memanfaatkan platform online untuk memperluas pangsa pasar dan meningkatkan visibilitas.
 - i. Kolaborasi dengan Desainer Kerjasama dengan desainer lokal atau internasional untuk menciptakan kolaborasi yang menarik.

Penting untuk terus memantau perubahan di pasar, menyesuaikan strategi sesuai kebutuhan, dan berkolaborasi dengan pihak terkait untuk mencapai kesuksesan dalam pengembangan produk.

Simpulan

Pengabdian kepada masyarakat strategi pengembangan produk batik Gambo pada usaha UMKM di kecamatan babat toman musi banyuasin (muba) diperoleh kesimpulan sebagai berikut :

1. Kegiatan pelatihan berjalan dengan lancar dan para peserta sangat antusias karena mereka ingin usaha UMKM nya terus berkembang.
2. Kegiatan pengabdian ini memberikan kontribusi yang sangat baik bagi pelaku UMKM bagi para pelaku pengeraji tangan (Homemade), terutama mengenai

manajemen startegik dengan strategi SWOT. Dimana kekuatannya (*Strength*) bahwa desa Toman ini merupakan satu-satunya desa penghasil Gambir terbanyak di Sumatera Selatan sebagai Warisan Budaya Lokal Jika kerajinan kain gambo memiliki nilai sejarah dan keunikan budaya yang kuat di Babat Toman, ini dapat menjadi kekuatan besar.

3. Tingkat Kelemahannya (*weakness*) warga masyarakat masih dengan sistem pengerjaan dilakukan dengan cara manual. Keterbatasan Pasar bila produk kain gambo hanya memiliki pangsa pasar lokal yang kecil atau terbatas, ekspansi menjadi pasar yang lebih luas mungkin menjadi tantangan, Keterbatasan Sumber Daya dengan keterbatasan dalam hal bahan baku, tenaga kerja terampil, atau infrastruktur, produksi kain gambo dapat terhambat, Tren Pasar yang Berubah adalah desain atau gaya kain gambo tidak mengikuti tren pasar atau kebutuhan konsumen, produk ini dapat kehilangan daya tarik.
4. Tingkat peluang (*opportunity*) bahwa kerajinan masyarakat toman ini bisa mengembangkan penjualannya baik diskala Nasional maupun Internasional yaitu Potensi pasar yang besar adalah Kain gambo bisa mengalami permintaan yang tinggi dari berbagai kalangan, karena kain gambo memiliki nilai estetika dan fungsional yang tinggi, Ketersediaan bahan baku yang cukup yaitu Desa Toman memiliki lahan pertanian yang cukup luas untuk ditanami tanaman gambir, Tenaga kerja yang terampil yaitu Pengrajin kain gambo di Desa Toman telah memiliki keterampilan yang tinggi dalam menenun kain gambo, turut serta dalam melestarikan budaya lokal yaitu meningkatkan kualitas produk, Pengrajin perlu meningkatkan kualitas produknya dengan menggunakan bahan baku yang berkualitas dan teknik tenun yang baik. Hal ini untuk meningkatkan daya saing produk kain gambo di pasaran, meningkatkan kapasitas produksi yaitu pengerajin perlu meningkatkan kapasitas produksinya untuk memenuhi permintaan pasar yang terus meningkat. Hal ini dapat dilakukan dengan menggunakan mesin tenun yang lebih modern, meningkatkan pemasaran produk yaitu Pengrajin perlu meningkatkan pemasaran produknya dengan menggunakan media sosial, baik konvensional maupun digital. Hal ini untuk menjangkau pasar yang lebih luas.
5. Dan tingkat ancaman (*threat*) warga masyarakat toman ini terhadap kerajinan Kain Gambo tidak mengerti bagaimana mereka memahami ancaman dalam usaha UMKM produk batik Gambo yaitu Perubahan Cuaca dan Lingkungan: Jika proses produksi kain gambo tergantung pada kondisi cuaca atau lingkungan tertentu, perubahan iklim atau bencana alam dapat menjadi ancaman yang dapat merusak fasilitas produksi dan mengganggu rantai pasokan, Persaingan Pasar Jika pasar kain gambo sangat kompetitif, maka persaingan dengan produk sejenis dari daerah lain bisa menjadi tantangan, Bahan Baku jika bahan baku untuk pembuatan kain gambo sulit diakses atau mengalami kenaikan harga, ini dapat mempengaruhi produksi. Perubahan Sosial dan Ekonomi Perubahan dalam struktur sosial atau ekonomi daerah dapat mempengaruhi pola konsumsi dan permintaan terhadap produk kain gambo.

Saran

Kegiatan Pengabdian kepada masyarakat ini harapannya di masa yang akan datang dapat dilaksanakan secara berkesinambungan bukan hanya sebagai pengetahuan saja tetapi juga bisa diterapkan dalam pengembangan produk dan pemasarannya baik secara langsung (*offline*) dan media sosial melalui platform-platform seperti Tiktok, Instagram, Facebook, Whatsup, dan platform-platform lainnya, sehingga nilai jual dan penghasilannya akan meningkat dan dikenal baik di kalangan Nasional maupun Internasional.

Daftar Pustaka

- Aisyah Desravi Putri¹, M. Ridho Illahi, Ainurriyah, Gideon Setyo Budiwitjaksono, M. F. A. Z. (2023). 5 12345. *Jurnal Ilmiah Pendidikan*, 9(3), 312–316.
- Hidayat, K., & Yaskun, M. (2019). Pkm Umkm Rengginang. *PKM UMKM Rengginang*, (September), 321–328.
- Jawad, A. A., Mulyono, A., Purwanto, Y., Teknik, F., Studi, P., Industri, T., & Pamulang, U. (2021). Strategi Pengembangan Produk Dan Market Keset. *Adibrata Jurnal*, 3(1), 71–79.
- Mei Ie, & Salsabilla Ayundha Martsha Buana. (2023). Pengembangan Umkm Wanita Dalam Usaha Batik Di Tanjungpandan. *Jurnal Serina Abdimas*, 1(3), 1266–1272. <https://doi.org/10.24912/jsa.v1i3.26190>
- Nafisa, I. A., & Ponorogo, B. K. (2021). Empowerment of Mentally Retarded Citizens Through Development of Batik Ciprat Business in Karangpatihan Balong Ponorogo Regency Pemberdayaan Warga Tunagrahita Melalui Pengembangan Usaha Batik Ciprat di Desa Karangpatihan Kec ., 1(November).
- Sulasih, S., & Adawiyah, W. R. (2021). Marketing Strategy Implementation, System Managers Adapt and Reshape Business Strategy for Pandemic. *Perwira International Journal of Economics & Business*, 1(1), 8–18. <https://doi.org/10.54199/pijeb.v1i1.41>
- Sulistiyorini, S., & Slahanti, M. (2021). Pengembangan Usaha Pada UMKM Di Era New Normal Pandemi COVID-19 (Studi Kasus Pada UMKM Bolen Lumer Yulia di Demak). *Maret*, 1(1), 15–23.
- Tristiarto, Y., & Wahyudi, W. (2018). PKM Kelompok Umkm E-Commerce Di Kelurahan Benda Baru-Kecamatan Pamulang Tangerang Selatan. *Seminar Nasional*. Retrieved from <https://conference.upnvj.ac.id/index.php/pkm/article/view/111> A <https://conference.upnvj.ac.id/index.php/pkm/article/download/119/118>
- Yoga, Pratama, & Sukadana, 2023)Yoga, I. G., Pratama, A., & Sukadana, I. W. (2023). Optimalisasi Peran UMKM dalam Menstabilkan Perekonomian Masyarakat di Desa Singapadu Tengah Akibat Pandemi Covid-19, 7(2), 215–219. <https://doi.org/10.30595/jppm.v7i2.10078>
- Zahra, I. P., Khoirunisa, Minarti, A., Silfiani, E., Yustia, H., & Alfarisi, U. (2021). Pendampingan Dan Pengembangan Inovasi Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Umkm) Toko Kuenak Di Ciputat Timur. *Seminar Nasional Pengabdian Masyarakat LPPM UMJ*, 1–4.