

PENDAMPINGAN DOSEN DAN MAHASISWA DALAM MENINGKATKAN UMKM DI BIDANG USAHA HOME INDUSTRY DI PASAMAN BARAT

Anhar Harahap

Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan

E-Mail: anhar567@gmail.com

Abstract

This article discusses the important role of students in supporting Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) in the home industry sector. Students have the potential to make diverse contributions through their knowledge, skills and initiative in improving the UKM home industry. This article also identifies the challenges that the UKM home industry often faces, including limited resources, market access, operational management, and intense competition. Students can help overcome these challenges through effective collaboration. In addition, this article discusses the contribution of students in product and process innovation, which can help the UKM home industry to become more competitive. Students can provide an understanding of market research, new product design, production process optimization, technology development, employee training, and much more. This helps MSMEs face tough competition and improve the quality of their products. Marketing and product visibility are also the focus of this article, explaining how students can help the MSME home industry in utilizing social media, websites, SEO optimization, visual content and other digital marketing strategies. With good collaboration, local products can be better known by a wider market, which has the potential to increase UKM income. Benefits of good financial management for UKM. Proper financial management gives UKM a better understanding of their financial performance, helps in decision making, and enables them to plan their budgets better. This also helps MSMEs in meeting their tax obligations and increasing their business desirability.

Keywords: UKM, students, home industry, micro businesses

Abstrak

Artikel ini membahas peran penting mahasiswa dalam mendukung Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di sektor home industry. Mahasiswa memiliki potensi untuk memberikan kontribusi beragam melalui pengetahuan, keterampilan, dan inisiatif mereka dalam meningkatkan UMKM home industry. Artikel ini juga mengidentifikasi tantangan yang sering dihadapi oleh UMKM home industry, termasuk keterbatasan sumber daya, akses pasar, manajemen operasional, dan persaingan yang ketat. Mahasiswa dapat membantu mengatasi tantangan ini melalui kolaborasi yang efektif. Selain itu, artikel ini membahas kontribusi mahasiswa dalam

inovasi produk dan proses, yang dapat membantu UMKM home industry untuk menjadi lebih kompetitif. Mahasiswa dapat memberikan pemahaman tentang riset pasar, perancangan produk baru, optimasi proses produksi, pengembangan teknologi, pelatihan karyawan, dan banyak lagi. Ini membantu UMKM dalam menghadapi persaingan yang ketat dan memperbaiki kualitas produk mereka. Pemasaran dan visibilitas produk juga menjadi fokus artikel ini, dengan menjelaskan bagaimana mahasiswa dapat membantu UMKM home industry dalam memanfaatkan media sosial, situs web, optimasi SEO, konten visual, dan strategi pemasaran digital lainnya. Dengan kolaborasi yang baik, produk-produk lokal dapat lebih dikenal oleh pasar yang lebih luas, yang berpotensi meningkatkan pendapatan UMKM. Manfaat pengelolaan keuangan yang baik bagi UMKM. Pengelolaan keuangan yang tepat memberikan UMKM pemahaman yang lebih baik tentang kinerja keuangan mereka, membantu dalam pengambilan keputusan, dan memungkinkan mereka untuk merencanakan anggaran dengan lebih baik. Hal ini juga membantu UMKM dalam memenuhi kewajiban pajak mereka dan meningkatkan keberlanjutan bisnis mereka.

Kata kunci : UMKM, Mahasiswa, home industry, Usaha mikro

A. Pendahuluan

Kegiatan pengabdian ini merupakan salah satu aplikasi dari tanggung jawab sebagai mahasiswa yang tertera dalam Tri Dharma Perguruan Tinggi dalam bentuk pemberdayaan masyarakat. Salah satu wujud pengabdian masyarakat adalah dengan cara melakukan pendampingan terhadap UMKM yang ada di masyarakat. Pendampingan UMKM ini bertujuan untuk memberikan solusi, evaluasi serta perbaikan terhadap permasalahan yang ada di UMKM diantaranya cara pengemasan, pemasaran, serta inovasi rasa. Pemberdayaan UMKM merupakan langkah awal yang strategis dalam meningkatkan dan memperkuat dasar kehidupan perekonomian dari sebagian besar rakyat Indonesia, khususnya melalui penyediaan lapangan kerja dan mengurangi kesenjangan serta mengurangi tingkat kemiskinan masyarakat Indonesia (Suminartini & Susilawati, 2020). Dalam pemberdayaan UMKM, pemerintah mendorong Usaha Menengah Kecil Mikro (UMKM) untuk terus tumbuh dan berkembang.

UMKM ini dikembangkan untuk menekan angka kemiskinan serta pengangguran. Mengingat hal tersebut, peran strategis UMKM ini maka

perlu adanya pemberdayaan UMKM agar mampu tumbuh dan berkembang menjadi usaha yang tangguh dan mandiri serta memiliki daya saing tinggi (Wita Febrianti & Muhammad Kadir, 2023). Pengembangan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) diarahkan agar menjadi pelaku ekonomi yang makin berbasis iptek dan berdaya saing dengan produk impor, khususnya dalam menyediakan barang dan jasa kebutuhan masyarakat sehingga mampu memberikan kontribusi yang signifikan dalam perubahan struktural dan memperkuat perekonomian domestic (Audina & Muhtadi, 2019). Pengembangan UMKM dilakukan melalui peningkatan kompetensi perkuatan kewirausahaan dan peningkatan produktivitas yang didukung dengan upaya peningkatan adaptasi terhadap kebutuhan pasar, pemanfaatan hasil inovasi dan penerapan teknologi dalam iklim usaha yang sehat (Komala & Suharti, 2023).

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan tulang punggung perekonomian di banyak negara, termasuk Indonesia. Di antara sektor-sektor UMKM yang beragam, sektor home industry memiliki peran yang cukup signifikan dalam menciptakan produk lokal dengan nilai tambah tinggi (Trisnawarman et al., 2021). Namun, sektor ini juga seringkali menghadapi sejumlah kendala dalam mengembangkan usahanya. Di sinilah peran mahasiswa menjadi kunci dalam membantu meningkatkan UMKM di bidang usaha home industry. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) adalah tulang punggung ekonomi di banyak negara, termasuk Indonesia (Murnawati et al., 2019). Mereka memberikan kontribusi besar terhadap pertumbuhan ekonomi, penciptaan lapangan kerja, dan pengembangan beragam sektor industri. Di antara berbagai jenis UMKM, bisnis home industry, yang sering kali berkaitan dengan produksi lokal dan tradisi budaya, memainkan peran yang istimewa. Namun, UMKM di sektor home industry sering menghadapi berbagai tantangan dalam mengembangkan bisnis mereka. Inilah tempat di mana peran mahasiswa menjadi sangat penting dalam mendukung dan meningkatkan UMKM di sektor ini (Putra et al., 2020).

Persemaian untuk bakat wirausaha adalah Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM). Peran usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) di negara berkembang seperti Indonesia sangatlah penting, yakni membantu untuk menghasilkan pekerjaan, menciptakan kegiatan ekonomi selain mempromosikan kegiatan pengembangan usaha. Kemampuan wirausahawan adalah kunci keberhasilan setiap usaha (Suminartini & Susilawati, 2020). Pengusaha adalah poros di mana seluruh perusahaan berputar. Pengusaha skala kecil harus menghadapi banyak masalah yang berkaitan dengan ketergantungan berlebihan pada lembaga-lembaga institusional untuk dana, kurangnya kelayakan kredit, pelatihan, profitabilitas yang lebih rendah, dan pengelolaan keuangan. Pengelolaan keuangan menjadi salah satu aspek penting bagi kemajuan perusahaan. Pengelolaan keuangan dapat dilakukan melalui akuntansi.

Mahasiswa memiliki peran penting dalam meningkatkan pemasaran UMKM di bidang usaha home industry. Salah satu contoh kegiatan yang dilakukan oleh mahasiswa adalah pelatihan dan pendampingan dalam penggunaan digital marketing untuk meningkatkan penjualan produk home industry. Selain itu, mahasiswa juga dapat memberikan pelatihan dalam penyusunan laporan keuangan UMKM berdasarkan SAK EMKM, membantu dalam pengembangan kampung home industry, memberikan solusi dalam pengemasan, pemasaran, serta inovasi rasa produk home industry, serta memberikan pelatihan tentang pentingnya branding dan pemasaran yang baik dan menarik untuk home industry (Siregar, 2021). Dengan adanya peran mahasiswa dalam meningkatkan pemasaran UMKM di bidang usaha home industry, diharapkan dapat membantu para pelaku usaha home industry dalam meningkatkan penjualan produk mereka dan pada akhirnya meningkatkan perekonomian masyarakat.

B. Metode

Pengabdian ini akan menggunakan pendekatan campuran (mixed-methods), yaitu menggabungkan data kualitatif dan kuantitatif untuk

memahami lebih baik peran mahasiswa dalam mendukung UMKM di sektor home industry. Pengumpulan Data dilakukan dengan Wawancara: Wawancara mendalam akan dilakukan dengan pemilik UMKM yang telah berkolaborasi dengan mahasiswa. Wawancara akan difokuskan pada pengalaman mereka dalam berkolaborasi dengan mahasiswa, manfaat yang telah diperoleh, serta kendala dan tantangan yang mungkin dihadapi. Survei: Survei online akan dilakukan kepada mahasiswa yang terlibat dalam berbagai proyek UMKM home industry. Survei ini akan mencakup pertanyaan terkait dengan motivasi mereka untuk berpartisipasi, pengalaman mereka dalam kolaborasi, dan dampaknya pada pengetahuan dan keterampilan mereka. Analisis Dokumen: Analisis dokumen akan dilakukan terhadap data sekunder yang dapat mendukung penelitian ini, seperti laporan kegiatan kolaborasi mahasiswa dengan UMKM home industry di perguruan tinggi atau lembaga terkait.

C. Hasil dan Pembahasan

1. Peran Mahasiswa dalam Pemberdayaan UMKM Home Industry

Peran mahasiswa dalam pemberdayaan UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) home industry sangat penting dalam upaya meningkatkan ekonomi lokal dan nasional. Berikut adalah penjelasan lebih lanjut mengenai peran mahasiswa dalam pemberdayaan UMKM home industry. Penyediaan Pengetahuan dan Keterampilan Mahasiswa sering kali memiliki pengetahuan yang baru dan up-to-date terkait dengan berbagai bidang, termasuk teknologi, manajemen, dan pemasaran. Mereka dapat memberikan pelatihan dan bimbingan kepada pemilik UMKM dalam mengelola bisnis mereka dengan lebih baik. Contohnya, mahasiswa dapat membantu UMKM memahami bagaimana menggunakan teknologi digital untuk mengoptimalkan operasional mereka atau meningkatkan strategi pemasaran online. Mahasiswa sering kali membawa gagasan segar dan kreatif ke dalam UMKM home industry. Mereka dapat membantu UMKM dalam mengembangkan produk-produk baru atau meningkatkan proses

produksi yang lebih efisien. Misalnya, mereka dapat memberikan ide untuk diversifikasi produk atau mengintegrasikan teknologi yang lebih canggih.

Peningkatan Kualitas dan Desain Mahasiswa, terutama yang belajar di bidang desain produk atau seni, dapat membantu UMKM dalam meningkatkan kualitas produk dan desain. Mereka dapat memberikan saran tentang bagaimana mengemas produk dengan lebih menarik dan profesional, sehingga produk UMKM menjadi lebih kompetitif di pasar. Mahasiswa dapat membantu UMKM dalam merancang strategi pemasaran yang lebih efektif, termasuk penggunaan media sosial, pembuatan situs web, atau kampanye promosi. Mereka juga dapat membantu menciptakan materi pemasaran seperti foto produk, video, dan materi promosi lainnya. Mahasiswa dapat membantu UMKM dalam mengidentifikasi cara untuk mengelola bisnis mereka secara berkelanjutan. Hal ini meliputi pengelolaan sumber daya yang lebih efisien, pengurangan limbah, dan pemikiran jangka panjang tentang bagaimana menjaga bisnis tetap berkelanjutan dalam jangka waktu yang lama. Dengan berbagai peran ini, mahasiswa dapat menjadi agen perubahan yang berharga dalam membantu UMKM home industry untuk berkembang, bersaing di pasar yang semakin kompetitif, dan berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi lokal dan nasional. Mahasiswa juga mendapatkan manfaat dari pengalaman ini dengan mendapatkan pemahaman yang lebih baik tentang dunia bisnis dan peluang berwirausaha.

Tantangan yang dihadapi oleh UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) di sektor home industry adalah beragam dan dapat memengaruhi perkembangan bisnis mereka. Berikut adalah beberapa tantangan utama yang dihadapi UMKM home industry:

- a. Keterbatasan Sumber Daya Keuangan UMKM home industry sering kali memiliki modal terbatas untuk mengembangkan bisnis mereka. Mereka mungkin sulit untuk mengakses pendanaan tambahan yang diperlukan untuk membeli peralatan atau bahan baku yang lebih baik.

- b. Keterbatasan Akses ke Pasar Salah satu tantangan utama adalah bagaimana UMKM home industry dapat mencapai pasar yang lebih luas. Mereka mungkin memiliki keterbatasan dalam hal distribusi dan akses ke kanal penjualan yang efektif.
- c. Kualitas dan Desain Produk Beberapa UMKM home industry mungkin menghadapi kesulitan dalam meningkatkan kualitas dan desain produk mereka. Ini adalah faktor penting untuk bersaing di pasar yang semakin kompetitif.
- d. Manajemen Operasional Manajemen operasional yang efisien sering kali menjadi masalah bagi UMKM. Ini termasuk pengelolaan persediaan, pengendalian biaya produksi, dan manajemen karyawan.
- e. Pemasaran dan Promosi UMKM home industry mungkin kesulitan dalam merancang strategi pemasaran yang efektif dan memiliki anggaran terbatas untuk promosi. Mereka mungkin tidak memiliki pengetahuan tentang pemasaran digital atau branding.

Untuk mengatasi tantangan-tantangan ini, UMKM home industry dapat bekerja sama dengan perguruan tinggi dan mahasiswa untuk mendapatkan bantuan dalam meningkatkan keterampilan, mengakses sumber daya, dan mengembangkan strategi bisnis yang lebih efektif. Mahasiswa juga dapat membantu UMKM dalam mengatasi beberapa hambatan ini melalui kolaborasi dan pendampingan yang baik.

2. Kontribusi Mahasiswa dalam Inovasi Produk dan Proses

Kontribusi mahasiswa dalam inovasi produk dan proses adalah kunci dalam membantu UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) di sektor home industry berkembang dan bersaing di pasar yang semakin kompetitif. Berikut adalah penjelasan lebih lanjut mengenai bagaimana mahasiswa dapat berkontribusi dalam hal ini:

- a. Riset dan Analisis Pasar Mahasiswa dapat melakukan riset pasar yang mendalam untuk memahami tren, preferensi konsumen, dan peluang di pasar lokal atau target. Informasi ini dapat membantu UMKM dalam merancang produk yang lebih sesuai dengan permintaan pasar.

- b. Perancangan Produk Baru Dengan latar belakang dalam desain produk atau teknik, mahasiswa dapat membantu UMKM dalam mengembangkan produk baru yang menarik dan inovatif. Ini termasuk perancangan kemasan, label, dan aspek estetika lainnya.
- c. Optimasi Proses Produksi Mahasiswa yang belajar teknik atau manufaktur dapat membantu UMKM dalam meningkatkan efisiensi produksi. Mereka dapat mengevaluasi proses produksi yang ada, mengidentifikasi area-area yang dapat ditingkatkan, dan mengurangi pemborosan waktu dan bahan.
- d. Pengembangan Teknologi Mahasiswa sering memiliki pemahaman yang lebih baik tentang teknologi terbaru. Mereka dapat membantu UMKM dalam mengadopsi teknologi baru yang dapat meningkatkan kualitas produk atau proses produksi, seperti pemantauan otomatis atau penggunaan perangkat lunak manajemen inventaris.
- e. Pelatihan Karyawan Mahasiswa dapat memberikan pelatihan kepada karyawan UMKM dalam penggunaan peralatan baru, teknologi, atau prosedur yang diperbarui. Ini membantu meningkatkan keterampilan dan kompetensi tenaga kerja UMKM.

Dengan berbagai peran ini, mahasiswa dapat membantu UMKM home industry meningkatkan daya saing mereka, mengurangi biaya produksi, dan menciptakan produk yang lebih menarik bagi pasar. Kolaborasi yang kuat antara perguruan tinggi dan UMKM dapat menciptakan lingkungan yang kondusif bagi inovasi dan pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan.

3. Peningkatan Pemasaran dan Visibilitas Produk

Peran mahasiswa dalam meningkatkan pemasaran dan visibilitas produk home industry dapat sangat berarti. Mahasiswa memiliki keterampilan dan pemahaman tentang tren pemasaran digital, inovasi produk, serta teknologi komunikasi yang dapat membantu UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) di sektor home industry untuk mencapai lebih banyak pelanggan dan meningkatkan kehadiran produk mereka di

pasar. Berikut adalah beberapa peran penting yang dapat dimainkan oleh mahasiswa:

- a) Penggunaan Media Sosial Mahasiswa memiliki pemahaman yang kuat tentang penggunaan media sosial. Mereka dapat membantu UMKM dalam merancang dan mengelola kampanye pemasaran media sosial yang efektif. Ini termasuk penggunaan platform seperti Facebook, Instagram, Twitter, dan LinkedIn untuk mempromosikan produk home industry.
- b) Pembuatan Situs Web Mahasiswa yang memiliki keterampilan dalam pengembangan web dapat membantu UMKM dalam membuat situs web yang menarik dan mudah digunakan. Situs web ini dapat menjadi wadah untuk memamerkan produk, memberikan informasi tentang bisnis, dan menerima pesanan secara online.
- c) Optimasi SEO Mahasiswa dapat membantu dalam mengoptimalkan situs web dan konten online UMKM agar lebih mudah ditemukan melalui mesin pencari seperti Google. Ini dapat meningkatkan visibilitas produk di internet.
- d) Konten Visual dan Multimedia Mahasiswa dengan keterampilan desain grafis dan produksi konten multimedia dapat membantu UMKM dalam menciptakan materi pemasaran yang menarik seperti gambar, video promosi, dan infografis.
- e) Pelatihan Pemasaran Mahasiswa dapat memberikan pelatihan kepada pemilik UMKM atau karyawan tentang strategi pemasaran yang efektif. Ini dapat mencakup penggunaan media sosial, periklanan online, dan manajemen merek.

Dengan kolaborasi yang kuat antara mahasiswa dan UMKM home industry, produk-produk lokal dapat menjadi lebih dikenal dan diakses oleh pasar yang lebih luas. Ini berpotensi meningkatkan pendapatan UMKM dan mendukung pertumbuhan ekonomi lokal. Pengelolaan keuangan yang baik memiliki banyak manfaat bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), termasuk Pemantauan Kinerja Keuangan Pengelolaan keuangan yang baik

memungkinkan UMKM untuk memantau kinerja keuangan mereka secara teratur. Ini termasuk melacak pendapatan, biaya, dan laba bersih. Dengan pemahaman yang lebih baik tentang keuangan mereka, UMKM dapat mengidentifikasi masalah potensial lebih cepat dan mengambil tindakan perbaikan. Pengambilan Keputusan yang Lebih Baik Data keuangan yang akurat dan terkini membantu pemilik UMKM dalam pengambilan keputusan yang lebih baik. Mereka dapat menggunakan informasi keuangan untuk menentukan strategi bisnis, seperti menentukan harga produk, merencanakan investasi, atau mengembangkan rencana pertumbuhan. Pengelolaan keuangan yang baik memungkinkan UMKM untuk merencanakan anggaran dengan lebih baik. Dengan menetapkan anggaran yang realistis, mereka dapat menghindari pemborosan dan mengelola sumber daya finansial mereka dengan bijaksana. Pengelolaan keuangan yang baik membantu UMKM untuk memenuhi kewajiban pajak mereka dengan tepat waktu. Ini menghindari masalah hukum dan sanksi yang mungkin timbul akibat keterlambatan atau ketidakpatuhan pajak.

Dengan pengelolaan keuangan yang baik, UMKM dapat meningkatkan keberlanjutan bisnis mereka. Mereka dapat mengakses sumber daya finansial yang diperlukan untuk bertahan dalam jangka panjang dan menghadapi tantangan ekonomi. Informasi keuangan yang tepat dapat membantu UMKM dalam merencanakan dan melaksanakan strategi pertumbuhan bisnis yang lebih baik. Ini bisa mencakup ekspansi ke pasar baru, diversifikasi produk, atau akuisisi bisnis lain. Pengelolaan keuangan yang baik adalah elemen kunci dalam kesuksesan UMKM. Dengan memahami manfaatnya dan melaksanakannya dengan disiplin, UMKM dapat memperkuat posisi mereka di pasar dan mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan.

D. Kesimpulan

Mahasiswa memiliki peran yang sangat penting dalam mendukung Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di sektor home industry. Mereka dapat memberikan kontribusi beragam melalui pengetahuan, keterampilan, dan inisiatif mereka untuk membantu UMKM dalam meningkatkan

produktivitas, inovasi, dan pemasaran produk. UMKM home industry sering menghadapi sejumlah tantangan, termasuk keterbatasan sumber daya finansial, akses pasar yang terbatas, manajemen operasional yang kurang efisien, dan persaingan yang ketat. Kolaborasi dengan mahasiswa dapat membantu mengatasi beberapa tantangan ini melalui bimbingan, pelatihan, dan solusi inovatif.

Mahasiswa dapat memberikan kontribusi signifikan dalam inovasi produk dan proses UMKM home industry dengan melakukan riset pasar, perancangan produk baru, pengembangan teknologi, pelatihan karyawan, dan penggunaan bahan ramah lingkungan. Hal ini membantu UMKM dalam memperbaiki kualitas produk mereka dan tetap bersaing di pasar. Pemasaran dan visibilitas produk menjadi faktor kunci dalam kesuksesan UMKM home industry. Mahasiswa dapat membantu UMKM dalam memanfaatkan media sosial, situs web, dan strategi pemasaran digital lainnya untuk mempromosikan produk dengan lebih efektif. Dalam keseluruhan, artikel ini menyoroti betapa pentingnya peran mahasiswa dalam mendukung UMKM home industry dan bagaimana kolaborasi antara mahasiswa dan UMKM dapat menciptakan dampak positif yang signifikan pada pertumbuhan ekonomi lokal dan nasional. Kolaborasi semacam ini juga membantu mahasiswa dalam mengembangkan pemahaman dan keterampilan yang berguna dalam dunia bisnis.

Referensi

- Audina, S. F., & Muhtadi, M. (2019). Strategi Keberhasilan Usaha Home Industry Sepatu Dalam Memberdayakan Masyarakat. *Jurnal Agribisnis Terpadu*, 12(1), 120. <https://doi.org/10.33512/jat.v12i1.5539>
- Komala, S., & Suharti, L. (2023). Penguatan Bidang UMKM 'Kerupuk Silet' Di Desa Kedungsana Kecamatan Plumbon Kabupaten Cirebon Jawa Barat, Indonesia. *Darma Abdi Karya*, 2(1), 46–55. <https://doi.org/10.38204/darmaabdikarya.v2i1.1368>
- Murnawati, M., Erti, L., & Tasril, T. (2019). Pengaruh Harga Dan Distribusi Terhadap Volume Penjualan Jelli Kelapa Pada Umkm Dekla Di Desa Salo Bangkinang Kabupaten Kampar. *Jurnal Daya Saing*,



5(2), 128–134. <https://doi.org/10.35446/dayasaing.v5i2.374>

- Putra, A. B. N. R., Winarno, A., Mukhadis, A., Tuwoso, T., Kusuma, F. I., Agustina, Y., & Kiong, T. T. (2020). Desiminasi Teknologi Automatic Liquid Steering Machine Sebagai Mesin Transformasi Nira Liquid Menjadi Solid Brown Sugar Dalam Meningkatkan Produk Unggulan Lokal Di Kabupaten Trenggalek. *Jurnal Graha Pengabdian*, 2(3), 250. <https://doi.org/10.17977/um078v2i32020p250-260>
- Siregar, S. (2021). Mitos Larangan Pernikahan Semarga di Sumatera Utara. *Jurnal Al-Maqasid: Jurnal Ilmu-Ilmu Kesyariahan Dan Keperdataan*, 1–21.
- Suminartini, S., & Susilawati, S. (2020). Pemberdayaan Masyarakat Melalui Bidang Usaha Home Industry Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat. *Comm-Edu (Community Education Journal)*, 3(3), 226. <https://doi.org/10.22460/comm-edu.v3i3.3340>
- Trisnawarman, D., Imam, M. C., Chan, J., Dayanti, A. P., & Nurain, A. (2021). Pembuatan Aplikasi Ecommerce Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Ukm) Waroeng Bu Dhevi. *Prosiding SENAPENMAS*, 831. <https://doi.org/10.24912/psenapenmas.v0i0.15110>
- Wita Febrianti, & Muhammad Kadir. (2023). Pendampingan Penggunaan Metode Tartil Dalam Memperbaiki Kelancaran Bacaan Ayat Suci Al-Qur'an di TK/TPA Nurul Yaqin Karangpuang. *PENDIMAS: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2(1), 6–12. <https://doi.org/10.47435/pendimas.v2i1.1815>