

PEMBERDAYAAN IBU RUMAH TANGGA MELALUI PELATIHAN PENGOLAHAN DAN STRATEGI PEMASARAN KERIPIK BAYAM SEBAGAI UPAYA PENINGKATAN PENDAPATAN KELUARGA

Uswatun Chasanah¹, Ristu Juliani², Qoyyimah³, A.Afif Amrullah⁴

¹ Universitas Sunan Giri Surabaya, Sidoarjo, Indonesia

uswatunchasanah27@gmail.com

Article History:

Received: 05/01/2024

Revised: 06/02/2024

Accepted: 03/03/2024

Keywords:

Pemberdayaan

Pelatihan

Keripik Bayam

Peningkatan Pendapatan

Abstract: Pemberdayaan ekonomi keluarga merupakan salah satu upaya penting dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat, khususnya bagi ibu rumah tangga yang memiliki peran strategis dalam pengelolaan ekonomi keluarga. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan keterampilan ibu rumah tangga melalui pelatihan pengolahan keripik bayam serta memberikan pemahaman mengenai strategi pemasaran produk sebagai peluang usaha rumahan. Kegiatan dilaksanakan di Desa Pabean, Sedati, Sidoarjo dengan sasaran ibu rumah tangga yang memiliki minat untuk mengembangkan usaha kecil. Metode pelaksanaan kegiatan meliputi tahap sosialisasi, pelatihan praktik pembuatan keripik bayam, pelatihan pengemasan produk, serta penyampaian strategi pemasaran sederhana. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa peserta mengalami peningkatan pengetahuan dan keterampilan dalam mengolah bayam menjadi keripik yang bernilai ekonomis. Selain itu, peserta juga memahami strategi pemasaran produk baik secara langsung maupun melalui media sosial. Kegiatan ini diharapkan dapat membuka peluang usaha baru dan menjadi alternatif sumber tambahan pendapatan bagi keluarga.

Pendahuluan

Pemberdayaan ekonomi masyarakat merupakan salah satu upaya penting dalam meningkatkan kesejahteraan keluarga (Arifin, 2021). Salah satu strategi yang dapat dilakukan adalah dengan mendorong keterlibatan ibu rumah tangga dalam kegiatan ekonomi produktif yang dapat memberikan tambahan pendapatan bagi keluarga. Ibu rumah tangga memiliki potensi besar untuk mengembangkan usaha rumahan karena selain mengelola kebutuhan rumah tangga, mereka juga dapat memanfaatkan waktu luang untuk melakukan kegiatan usaha yang berskala kecil namun berkelanjutan (Hasanah & Setiawan, 2022). Seperti penelitian Diah Nurdiwaty *et.al.* (2017) yang berjudul "Pemberdayaan Wanita Melalui Tanaman Toga Untuk membantu Meningkatkan Pendapatan Keluarga", dimana memberdayakan Wanita dengan mengelola serta

memanfaatkan lingkungan sekitar untuk meningkatkan kesejahteraan keluarga (Nurdiwaty et al., 2017).

Selain dapat memanfaatkan lingkungan sekitar seperti toga sebagai upaya tambahan pendapatan, ibu rumah tangga dapat menciptakan usaha rumahan seperti Usaha makanan ringan merupakan salah satu jenis usaha yang memiliki peluang pasar cukup besar. Produk makanan ringan banyak diminati oleh berbagai kalangan masyarakat sehingga memiliki potensi untuk dikembangkan sebagai usaha mikro berbasis rumah tangga (Fauzi & Nugroho, 2020);(Sutrisno & Hadi, 2021). Selain itu, proses produksi makanan ringan relatif sederhana, bahan baku mudah diperoleh, dan dapat dilakukan dengan peralatan yang tidak terlalu kompleks. Hal ini menjadikan usaha makanan ringan sebagai salah satu alternatif kegiatan ekonomi yang dapat dikembangkan oleh masyarakat (Sari & Putri, 2021).

Salah satu bahan pangan yang dapat diolah menjadi produk makanan ringan bernilai ekonomis adalah bayam. Bayam merupakan sayuran yang mudah ditemukan dan memiliki kandungan gizi yang baik bagi kesehatan. Selain dikonsumsi sebagai sayur, bayam juga dapat diolah menjadi berbagai produk olahan, salah satunya keripik bayam. Keripik bayam memiliki cita rasa yang gurih dan tekstur yang renyah sehingga cukup diminati oleh konsumen sebagai camilan sehat. Selain itu sayuran ini bisa didapatkan dengan mudah sehingga memudahkan peluang usaha ini berlanjut (Febriyanti & Windirah, 2021);(Yuliani, 2021) .

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan di **Desa Pabean**, Sedati, Sidoarjo. Berdasarkan hasil pengamatan awal, sebagian ibu rumah tangga di wilayah tersebut belum memiliki keterampilan dalam mengolah bahan pangan lokal menjadi produk yang memiliki nilai jual. Selain itu, pengetahuan mengenai cara memasarkan produk secara efektif juga masih terbatas sehingga peluang untuk mengembangkan usaha rumahan belum dimanfaatkan secara optimal.

Melalui kegiatan pelatihan pembuatan keripik bayam dan strategi pemasaran produk, diharapkan masyarakat, khususnya ibu rumah tangga, dapat memperoleh keterampilan baru dalam mengolah bayam menjadi produk makanan ringan yang bernilai ekonomis. Selain itu, pelatihan ini juga diharapkan dapat memberikan pemahaman mengenai cara memasarkan produk secara lebih efektif sehingga dapat membuka peluang usaha baru yang berpotensi meningkatkan pendapatan keluarga.

Berdasarkan uraian tersebut, tujuan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah untuk meningkatkan keterampilan ibu rumah tangga dalam pembuatan keripik bayam serta memberikan pemahaman mengenai strategi pemasaran produk sebagai upaya meningkatkan pendapatan keluarga di **Desa Pabean**.

Methode Pengabdian

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan di **Desa Pabean** dengan sasaran utama ibu rumah tangga yang memiliki minat untuk mengembangkan usaha rumahan. Metode pelaksanaan kegiatan dirancang dalam bentuk pelatihan dan pendampingan yang bertujuan untuk meningkatkan keterampilan peserta dalam pembuatan keripik bayam serta pemahaman mengenai strategi pemasaran produk. Kegiatan ini dilaksanakan melalui beberapa tahapan sebagai berikut:

1. **Tahap Persiapan.** Tahap ini merupakan tahap awal kegiatan yaitu koordinasi tim pengabdian dengan perangkat desa dan kelompok masyarakat, meliputi waktu pelaksanaan, peserta, pembagian *job description* untuk mempersiapkan kegiatan, termasuk juga mempersiapkan alat-alat serta bahan-bahan yang akan digunakan. Tahapan ini dilaksanakan pada minggu ke 1, Agustus 2022.
2. **Tahap Sosialisasi.** Pada tahap ini tim pengabdian melakukan sosialisasi ke masyarakat sebagai calon peserta pelatihan tentang maksud dan tujuan diadakannya kegiatan, dan menawarkan kesediaannya mengikuti kegiatan tersebut. Tahapan ini dilaksanakan pada minggu ke 2 Agustus 2022.
3. **Tahap Pelaksanaan.** Terdapat dua materi yang akan diberikan oleh tim pengabdian ke peserta pelatihan, yaitu pelatihan pembuatan keripik bayam dan pelatihan strategi pemasaran. Kegiatan pelaksanaan pelatihan pada 24 Agustus 2022.
4. **Tahap Evaluasi dan Pendampingan.** Tahapan akhir untuk mengetahui keberhasilan kegiatan yang dilaksanakan setelah pelatihan sampai 31 Agustus 2022 sekaligus penutupan kegiatan pengabdian yang telah dilaksanakan di Desa Pabean selama 1 bulan berbagai rangkaian kegiatan lainnya.

Hasil

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan di **Desa Pabean** dengan sasaran utama ibu rumah tangga yang memiliki minat untuk mengembangkan usaha rumahan. Program ini difokuskan pada pemberian keterampilan dalam pembuatan keripik bayam serta pemahaman mengenai strategi pemasaran produk sebagai upaya meningkatkan pendapatan keluarga. Adapun tahapan kegiatan pengabdian sebagai berikut:



Gambar 1. Tahapan Kegiatan Pengabdian

1. **Persiapan.** Hasil dari koordinasi Tim pengabdian dengan perangkat desa memutuskan kegiatan pelatihan dilaksanakan pada tanggal 24 Agustus 2022 di rumah ibu RT IV desa Pabean, Sedati, Sidoarjo.



Gambar 2. Koordinasi dengan perangkat desa

Adapun alat-alat dan bahan-bahan yang dipersiapkan sebagai berikut:

Tabel 1. Alat Yang Digunakan Dalam Pembuatan Keripik Bayam

No	Alat	Fungsi
1	Wajan	Untuk menggoreng keripik bayam
2	Kompor	Sumber panas untuk proses penggorengan
3	Baskom	Tempat mencampur adonan tepung
4	Saringan/Serok	Mengangkat keripik dari minyak panas
5	Spinner/Peniris Minyak	Mengurangi kandungan minyak pada keripik
6	Pisau	Membersihkan atau memotong bahan tambahan
7	Sendok/Pengaduk	Mengaduk adonan tepung
8	Tisu Minyak/Kertas Minyak	Menyerap sisa minyak pada keripik
9	Timbangan	Mengukur bahan baku agar sesuai komposisi
10	Plastik Kemasan/ Standing Pouch	Mengemas produk keripik bayam

Tabel 2. Bahan-bahan Pembuatan Keripik Bayam

No	Bahan	Jumlah	Keterangan
1	Daun bayam segar	1 ikat	Bahan Utama
2	Tepung beras	200 gram	Memberikan tekstur renyah
3	Tepung tapioca	50 gram	Menambah kerenyahan
4	Bawang putih	2-3 siung	Bumbu
5	Ketumbar	1 Sdt	Penyedap rasa
6	Garam	Secukupnya	Penambah rasa
7	Air	Secukupnya	Untuk membuat adonan
8	Minyak goreng	Secukupnya	Media penggorengan

2. **Sosialisasi.** Tahapan ini dilakukan oleh tim pengabdian dengan *door to door* kepada calon peserta untuk menjelaskan tujuan dan manfaat kegiatan yang dilakukan. Hal ini dikarenakan dalam masa pelaksanaan kegiatan pengabdian masih dalam masa *new normal* dari covid 19 sehingga belum bisa melaksanakan kegiatan yang melibatkan banyak peserta.



Gambar 3 dan 4. Sosialisasi kepada calon peserta pelatihan

3. **Pelaksanaan.** Tahap ini merupakan tahap pelaksanaan pelatihan. Ada 2 materi pelatihan yang diberikan, 1) pelatihan pengolahan keripik bayam, mulai dari pemilihan bahan (bayam), pencucian/pembersihan bahan yang baik sehingga tidak mengurangi nutrisi bayamnya, menyiapkan bumbu dan adonan, dan penggorengan, dan tahap terakhir yaitu pengemasan; 2) pelatihan strategi pemasaran, yaitu memperkenalkan media social sebagai sarana promosi produk, sekaligus PO (*pre-order*).

Tabel 3. Proses Pembuatan Keripik Bayam

No	Tahapan	Uraian Kegiatan
1	Persiapan bahan	Menyiapkan daun bayam segar serta bahan adonan tepung
2	Pencucian bayam	Daun bayam dicuci hingga bersih dan ditiriskan
3	Pembuatan adonan	Tepung beras, tepung tapioka, bawang putih, ketumbar, garam, dan air dicampur hingga membentuk adonan
4	Pencelupan bayam	Daun bayam dicelupkan ke dalam adonan tepung hingga merata
5	Penggorengan	Bayam yang telah dilapisi adonan digoreng dalam minyak panas hingga berwarna keemasan
6	Penirisan minyak	Keripik bayam diangkat dan ditiriskan menggunakan spinner atau kertas minyak
7	Pendinginan	Keripik dibiarkan hingga dingin agar tetap renyah
8	Pengemasan	Keripik bayam dikemas dalam plastik atau kemasan standing pouch

4. **Evaluasi dan Pendampingan.** Pada tahap ini pengabdian dan perangkat desa Pabean mengevaluasi hasil kegiatan yang telah dilaksanakan, sekaligus memberikan kesempatan bagi peserta (masyarakat) yang membutuhkan pendampingan dari tim pengabdian. Adapun hasil evaluasi kegiatan sebagai berikut:

Tabel. 4 Hasil Kegiatan Pengabdian

No	Aspek Keterampilan	Kondisi Sebelum Pelatihan	Kondisi Setelah Pelatihan
1	Pengetahuan tentang pengolahan bayam	Peserta hanya mengetahui bayam sebagai sayuran konsumsi sehari-hari	Peserta memahami bahwa bayam dapat diolah menjadi produk keripik yang memiliki nilai jual
2	Teknik pembuatan keripik bayam	Sebagian besar peserta belum mengetahui proses pembuatan keripik bayam	Peserta mampu mempraktikkan proses pembuatan keripik bayam mulai dari persiapan bahan hingga penggorengan
3	Teknik pengemasan produk	Peserta belum memahami pentingnya pengemasan produk yang menarik	Peserta mampu melakukan pengemasan produk menggunakan kemasan sederhana yang lebih menarik dan higienis
4	Pengetahuan tentang penentuan harga jual	Peserta belum memahami cara menentukan harga produk	Peserta memahami cara menentukan harga jual berdasarkan biaya produksi dan keuntungan yang diinginkan
5	Strategi pemasaran produk	Pemasaran masih terbatas pada lingkungan sekitar	Peserta memahami strategi pemasaran melalui penjualan langsung dan media sosial

6	Motivasi berwirausaha	Peserta belum memiliki kepercayaan diri untuk memulai usaha	Peserta memiliki motivasi untuk mengembangkan usaha keripik bayam sebagai sumber tambahan pendapatan
---	-----------------------	---	--

Discussion

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan di **Desa Pabean** dengan sasaran utama ibu rumah tangga yang memiliki minat untuk mengembangkan usaha rumahan. Program ini difokuskan pada pemberian keterampilan dalam pembuatan keripik bayam serta pemahaman mengenai strategi pemasaran produk sebagai upaya meningkatkan pendapatan keluarga.

Pelaksanaan Kegiatan Pelatihan

Pelaksanaan kegiatan diawali dengan penyampaian materi mengenai peluang usaha makanan ringan berbasis bahan pangan lokal. Dalam sesi ini peserta diberikan pemahaman mengenai pentingnya memanfaatkan potensi bahan pangan yang mudah diperoleh untuk diolah menjadi produk yang memiliki nilai tambah ekonomi (Mardikanto & Soebiato, 2017). Selanjutnya dilakukan pelatihan praktik pembuatan keripik bayam yang dipandu oleh tim pengabdian. Peserta mengikuti setiap tahapan proses produksi mulai dari persiapan bahan, pembuatan adonan, hingga proses penggorengan dan penirisan keripik bayam.

Selama kegiatan berlangsung, peserta menunjukkan antusiasme yang tinggi dalam mengikuti setiap tahapan pelatihan. Hal ini terlihat dari partisipasi aktif peserta dalam praktik pembuatan keripik bayam serta diskusi mengenai teknik pengolahan yang dapat menghasilkan produk dengan tekstur renyah dan rasa yang gurih. Melalui kegiatan ini, peserta tidak hanya memperoleh pengetahuan secara teoritis tetapi juga pengalaman langsung dalam proses pembuatan produk. Hal ini sejalan dengan hasil penelitian sebelumnya yang menyatakan bahwa metode pelatihan berbasis praktik langsung lebih efektif dalam meningkatkan pemahaman dan keterampilan peserta dibandingkan dengan metode ceramah semata (Hidayat & Syamsul, 2020). Dengan demikian, pendekatan partisipatif dalam kegiatan pelatihan menjadi faktor penting dalam keberhasilan program pengabdian.

Peningkatan Keterampilan Peserta

Kegiatan pelatihan memberikan dampak positif terhadap peningkatan keterampilan peserta dalam mengolah bayam menjadi keripik yang memiliki nilai jual (Lestari & Wahyuni, 2020). Peserta mampu memahami tahapan proses produksi yang meliputi pemilihan bahan baku, pembuatan adonan, teknik penggorengan yang tepat, serta proses penirisan minyak agar keripik tetap renyah. Selain itu, peserta juga memperoleh pemahaman mengenai pentingnya menjaga kualitas produk agar dapat bersaing di pasaran. Hal ini sejalan dengan konsep kewirausahaan

yang menekankan pentingnya inovasi dan kualitas produk dalam memenangkan persaingan usaha (Suryana, 2019);(Rahamawati & Hidayah, 2021). Selain itu peserta juga diberikan wawasan pentingnya inovasi untuk pengembangan produk usaha agar dapat meningkatkan daya saing usaha mikro dengan lingkungan sekitar (Nugraha, 2019).

Melalui praktik langsung, peserta juga belajar mengenai proses pengemasan produk yang menarik dan higienis. Pengemasan yang baik menjadi salah satu faktor penting dalam meningkatkan daya tarik produk bagi konsumen serta menjaga kualitas keripik bayam agar tetap renyah dan tahan lebih lama.

Hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan keterampilan peserta dalam mengolah bayam menjadi keripik yang memiliki nilai ekonomis. Peserta mampu memahami tahapan produksi mulai dari pemilihan bahan baku hingga proses pengemasan produk. Peningkatan keterampilan ini merupakan indikator keberhasilan kegiatan pemberdayaan masyarakat, dimana masyarakat tidak hanya menerima informasi tetapi juga mampu mengaplikasikannya secara langsung (Anwas, 2019).

Strategi Pemasaran Produk Keripik Bayam

Selain pelatihan produksi, kegiatan ini juga memberikan pemahaman kepada peserta mengenai strategi pemasaran produk. Peserta diberikan materi mengenai cara menentukan harga jual yang sesuai, teknik pengemasan yang menarik, serta cara memasarkan produk kepada konsumen. Strategi pemasaran yang diperkenalkan meliputi pemasaran secara langsung di lingkungan sekitar serta pemanfaatan media sosial sebagai sarana promosi produk (Kurniawan & Prasetyo, 2021).

Penggunaan media digital dalam pemasaran produk UMKM terbukti mampu memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan penjualan produk (Utami & Lestari, 2022). Selain itu, strategi pemasaran yang tepat dapat membantu pelaku usaha dalam meningkatkan daya saing produk di pasar (Pratama & Sari, 2022);(Saputra & Wulandari, 2020). Oleh karena itu, pemahaman mengenai pemasaran menjadi aspek penting yang harus dimiliki oleh pelaku usaha mikro.

Melalui strategi pemasaran tersebut, peserta diharapkan mampu memperluas jangkauan pemasaran produk sehingga tidak hanya terbatas pada lingkungan sekitar, tetapi juga dapat menjangkau konsumen yang lebih luas. Dengan demikian, usaha keripik bayam memiliki potensi untuk berkembang sebagai usaha mikro yang dapat memberikan tambahan pendapatan bagi keluarga.

Dampak Kegiatan terhadap Peningkatan Pendapatan Keluarga

Kegiatan pelatihan ini memberikan peluang bagi ibu rumah tangga untuk mengembangkan usaha rumahan yang dapat dikelola secara mandiri. Dengan keterampilan yang

diperoleh selama pelatihan, peserta memiliki kemampuan untuk memproduksi keripik bayam secara sederhana menggunakan peralatan rumah tangga. Produk keripik bayam yang dihasilkan memiliki potensi untuk dipasarkan sebagai makanan ringan yang diminati oleh masyarakat. Hal ini sejalan dengan konsep pemberdayaan ekonomi keluarga yang menekankan pada peningkatan kapasitas individu dalam menghasilkan pendapatan tambahan (Wibowo & Handayani, 2020).

Selain memberikan keterampilan teknis, kegiatan ini juga meningkatkan motivasi peserta untuk memulai usaha kecil sebagai sumber tambahan pendapatan keluarga. Dengan adanya pelatihan pembuatan keripik bayam dan strategi pemasaran produk, diharapkan peserta dapat mengembangkan usaha secara berkelanjutan sehingga dapat memberikan kontribusi terhadap peningkatan kesejahteraan keluarga.

Kesimpulan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan di **Desa Pabean** melalui pelatihan pembuatan dan strategi pemasaran keripik bayam memberikan manfaat dalam meningkatkan pengetahuan dan keterampilan ibu rumah tangga. Peserta pelatihan mampu memahami proses pembuatan keripik bayam mulai dari pemilihan bahan baku, pembuatan adonan, proses penggorengan, hingga teknik pengemasan produk yang lebih menarik dan higienis.

Selain keterampilan produksi, peserta juga memperoleh pemahaman mengenai strategi pemasaran produk, baik melalui penjualan langsung di lingkungan sekitar maupun melalui pemanfaatan media sosial sebagai sarana promosi. Pengetahuan tersebut memberikan peluang bagi peserta untuk mengembangkan usaha rumahan berbasis produk makanan ringan.

Dengan adanya pelatihan ini, ibu rumah tangga di **Desa Pabean** diharapkan mampu memanfaatkan keterampilan yang diperoleh untuk mengembangkan usaha keripik bayam secara mandiri sehingga dapat menjadi salah satu alternatif sumber tambahan pendapatan keluarga serta mendukung peningkatan kesejahteraan masyarakat.

Acknowledgements

Penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada seluruh pihak yang telah memberikan dukungan dan bantuan dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini. Ucapan terima kasih disampaikan kepada pemerintah dan masyarakat **Desa Pabean** yang telah memberikan kesempatan serta berpartisipasi aktif dalam kegiatan pelatihan pembuatan dan pemasaran keripik bayam.

Ucapan terima kasih juga disampaikan kepada para peserta, khususnya ibu rumah tangga yang telah mengikuti kegiatan pelatihan dengan antusias dan berpartisipasi dalam setiap tahapan kegiatan. Partisipasi aktif peserta sangat berperan dalam keberhasilan pelaksanaan program pengabdian ini.

Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada seluruh pihak khususnya mahasiswa yang telah bekerja keras dan bekerja bersama mulai proses persiapan, pelaksanaan, hingga evaluasi kegiatan sehingga program pengabdian kepada masyarakat ini dapat terlaksana dengan baik dan memberikan manfaat bagi masyarakat.

References

- Anwas, O. M. (2019). *Pemberdayaan Masyarakat di Era Global*. Alfabeta.
- Arifin, Z. (2021). Pemberdayaan ekonomi masyarakat melalui pengembangan usaha mikro kecil dan menengah. *Jurnal Ekonomi Pembangunan*, 19(1), 45–54.
- Fauzi, A., & Nugroho, S. (2020). Pengembangan produk olahan pangan lokal untuk meningkatkan nilai tambah ekonomi masyarakat. *Jurnal Agribisnis Indonesia*, 8(2), 101–110.
- Febriyanti, & Windirah. (2021). Pelatihan Pembuatan Keripik Bayam sebagai Alternatif Usaha Rumah Tangga. *Tribute Journal of Community Services*, 2(2), 78–84.
- Hasanah, U., & Setiawan, D. (2022). Peran ibu rumah tangga dalam meningkatkan ekonomi keluarga melalui usaha mikro. *Jurnal Pemberdayaan Masyarakat*, 7(1), 33–41.
- Hidayat, R., & Syamsul, B. (2020). Pelatihan kewirausahaan sebagai upaya peningkatan pendapatan keluarga. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 5(2), 115–121.
- Kurniawan, R., & Prasetyo, A. (2021). Strategi pemasaran digital bagi UMKM di era ekonomi digital. *Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, 5(2), 67–75.
- Lestari, E., & Wahyuni, S. (2020). Pelatihan keterampilan sebagai upaya peningkatan kesejahteraan masyarakat. *Jurnal Abdimas*, 4(1), 12–19.
- Mardikanto, T., & Soebiato, P. (2017). *Pemberdayaan masyarakat dalam perspektif kebijakan publik*. Alfabeta.
- Nugraha, D. (2019). Inovasi produk makanan ringan berbasis bahan lokal untuk meningkatkan daya saing UMKM. *Jurnal Teknologi Pangan*, 10(2), 89–96.
- Nurdiwaty, D., Puspita, E., Kusumaningtyas, D., Winarko, S. P., Tohari, A., Solikah, M., & Faisol. (2017). Pemberdayaan Wanita melalui Tanaman Toga untuk Membantu Meningkatkan Pendapatan Keluarga. *Jurnal Abdinus*, 1(1), 20–27.
- Pratama, Y., & Sari, M. (2022). Optimalisasi pemasaran produk UMKM melalui media sosial. *Jurnal Ekonomi Kreatif*, 8(1), 15–23.
- Rahamawati, D., & Hidayah, N. (2021). Peningkatan nilai tambah produk pangan melalui inovasi olahan berbasis sayuran. *Jurnal Teknologi Dan Industri Pangan*, 12(1), 55–63.
- Saputra, A., & Wulandari, R. (2020). Pemanfaatan media sosial sebagai sarana pemasaran produk UMKM untuk meningkatkan daya saing. *Jurnal Manajemen Pemasaran*, 6(2), 98–106.
- Sari, N., & Putri, D. (2021). Pengembangan Usaha Makanan Ringan sebagai Upaya Peningkatan Ekonomi Masyarakat. *Jurnal Pemberdayaan Masyarakat*, 6(1), 45–53.
- Suryana. (2019). *Kewirausahaan: Kiat dan Proses menuju Sukses*. Salemba Empat.
- Sutrisno, B., & Hadi, S. (2021). Pengembangan usaha rumahan sebagai strategi peningkatan pendapatan keluarga. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 6(2), 77–85.
- Utami, R., & Lestari, S. (2022). Strategi pemasaran produk UMKM melalui media digital. *Jurnal Ekonomi Kreatif*, 7(1), 25–33.
- Wibowo, A., & Handayani, T. (2020). Pemberdayaan ekonomi keluarga melalui pelatihan usaha

rumahan. *Pemberdayaan Ekonomi Keluarga Melalui Pelatihan Usaha Rumahan*, 4(2), 88-96.

Yuliani, S. (2021). Pemanfaatan sayuran sebagai produk olahan bernilai tambah untuk meningkatkan pendapatan masyarakat. *Jurnal Pengabdian Dan Pemberdayaan Masyarakat*, 5(1), 62-70.