

## Pengembangan Industri Rumah Tangga Keripik Singkong di Kota Mataram

<sup>1</sup>Hernawati, <sup>1</sup>Elita Maydasari, <sup>1</sup>Suburi Rahman, <sup>1</sup>Novita Hayatunufus, <sup>1</sup>Fakhruroza

<sup>1</sup>Fakultas Pertanian/Agroteknologi, Universitas Nahdlatul Wathan Mataram

Corresponding Author. Email : [hernawati2480@gmail.com](mailto:hernawati2480@gmail.com)

---

### ARTICLE INFO

#### Article History:

Received : 23-12-2026  
 Revised : 05-05-2026  
 Accepted : 15-05-2026  
 Online : 15-06-2026

#### Keywords:

Partner Development;  
 Cassava Chips;  
 Home Industry.

---

### ABSTRACT

**Abstract:** *This activity aims to develop the cassava chips home industry through training and assistance in production technology for making chips from local resources, training and management assistance. This activity was carried out in the household industry in Mataram City. The problems faced were limited knowledge in processing cassava using technology, low management knowledge. Through a participatory approach, the activities carried out were training in cassava processing with more modern production techniques using technology, training and assistance in product diversification and digital-based marketing strategies. In addition, training and assistance in simple business management included digital cash recording and production cost calculations so that business actors had the ability to manage finances sustainably. The results of the activity showed an increase in partners' skills in producing cassava chips with various variants with more consistent taste quality and longer product durability. The resulting product also experienced an increase in production volume. The social media-based marketing that was introduced was proven to be able to expand market reach beyond the Mataram City area. Increased sales turnover and partners' awareness of the importance of innovation in small businesses are real achievements of this program. Thus, this community service activity contributes significantly to encouraging community economic independence through the development of home industries based on local potential.*

**Abstrak:** Kegiatan ini bertujuan untuk mengembangkan industri rumah tangga keripik singkong melalui pelatihan dan pendampingan teknologi produksi pembuatan keripik dari bahan baku lokal, pelatihan dan pendampingan manajemen. Kegiatan ini dilaksanakan pada industri rumah tangga di Kota Mataram. Permasalahan yang dihadapi adalah pengetahuan yang terbatas dalam pengolahan singkong menggunakan teknologi, dan pengetahuan manajemen yang rendah. Melalui pendekatan partisipatif, kegiatan yang dilakukan meliputi pelatihan pengolahan singkong dengan teknik produksi yang lebih modern menggunakan teknologi, pelatihan dan pendampingan diversifikasi produk dan strategi pemasaran berbasis digital. Selain itu, pelatihan dan pendampingan manajemen bisnis sederhana mencakup pencatatan kas digital dan perhitungan biaya produksi sehingga pelaku usaha memiliki kemampuan mengelola keuangan secara berkelanjutan. Hasil kegiatan menunjukkan peningkatan keterampilan mitra dalam memproduksi keripik singkong dengan berbagai varian dengan kualitas rasa yang lebih konsisten dan daya tahan produk yang lebih lama. Produk yang dihasilkan juga mengalami peningkatan volume produksi. Pemasaran berbasis media sosial yang diperkenalkan terbukti mampu memperluas jangkauan pasar di luar wilayah Kota Mataram. Peningkatan omset penjualan dan kesadaran mitra akan pentingnya inovasi dalam usaha kecil merupakan pencapaian nyata dari program ini. Dengan demikian, kegiatan pengabdian masyarakat ini memberikan kontribusi signifikan

---

---

dalam mendorong kemandirian ekonomi masyarakat melalui pengembangan industri rumah tangga berbasis kearifan lokal.

---



*This is an open access article under the [CC-BY-SA](#) license*

---

## A. LATAR BELAKANG

Industri rumah tangga yang tergolong dalam Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) mampu berkontribusi terhadap perekonomian Indonesia, sektor UMKM mampu menyerap tenaga kerja lebih dari 97 persen dan menyumbang lebih dari 60% terhadap PDB nasional (Bakrie et al., 2024). Wilayah Babakan Kota Mataram, memiliki potensi usaha rumah tangga berbasis olahan pangan yang cukup besar, salah satunya adalah industri rumah tangga produksi keripik singkong dengan diversifikasi produk menghasilkan berbagai varian rasa diantaranya rasa balado, pedas manis dan keripik gadung. Singkong sebagai bahan baku melimpah di wilayah Nusa Tenggara Barat.

Dalam era digital seperti saat ini, keberhasilan UMKM sangat bergantung pada pemanfaatan teknologi dan strategi pemasaran yang tepat. Sayangnya, masih banyak pelaku UMKM yang belum mengadopsi teknologi informasi dalam operasional bisnisnya, sehingga menghambat pertumbuhan usaha mereka (Dwijayanti et al., 2022). Selain itu, kurangnya pemahaman dalam manajemen bisnis dan strategi pemasaran juga menjadi kendala utama yang menyebabkan banyak usaha mikro sulit berkembang (Hamzah, Arif, & Nisa, 2019). UMKM yang memiliki strategi pemasaran yang baik, termasuk penggunaan teknologi digital seperti sistem pembayaran berbasis Quick Response Code Indonesian Standard (QRIS), dapat meningkatkan efisiensi dan daya saing bisnis mereka (Saputro et al., 2024).

Salah satu usaha mikro yang masih menghadapi tantangan dalam perkembangannya adalah Usaha Mikro Keripik Singkong Putra Jaya yang berada di Kelurahan Babakan, Kecamatan Sandubaya, Kota Mataram. Usaha ini dimiliki oleh Bapak Abdullah Erixa dan telah berdiri sejak tahun 2023. Usaha ini mengolah singkong menjadi keripik dengan varian rasa original balado pedas dan gadung. Dari segi rasa, keripik ini memiliki cita rasa yang gurih dan enak, sebagaimana dibuktikan oleh testimoni pelanggan yang telah membeli produk ini.

Adapun permasalahan yang dihadapi pelaku usaha industri rumah tangga di wilayah ini antara lain rendahnya pengetahuan tentang pengolahan pangan menggunakan teknologi terbatasnya keterampilan diversifikasi produk, lemahnya strategi pemasaran, serta minimnya pemahaman manajemen usaha diantaranya manajemen tata Kelola usaha manajemen pembukuan keuangan kas digital. Kondisi ini menyebabkan mitra belum mengelola usahanya secara maksimal dan tidak dapat mengetahui seberapa besar keuntungan yang diperoleh setiap usahan produk yang dipasarkan di lingkungan sekitar.

Sebagai bagian dari implementasi Tri Dharma Perguruan Tinggi, dosen Universitas Nahdlatul wathan Mataram hadir untuk melakukan program pengembangan yang bertujuan meningkatkan kualitas produk, memperluas jangkauan pemasaran, dan mengoptimalkan pendapatan (income) usaha rumah tangga. Melalui pendekatan pelatihan, pendampingan, dan transfer teknologi sederhana, diharapkan industri rumah tangga keripik singkong dapat berkembang menjadi usaha yang berdaya saing dan berkelanjutan. Selain itu, penguatan usaha ini juga berdampak pada peningkatan kesejahteraan keluarga, penciptaan lapangan kerja, serta pengembangan potensi lokal sebagai identitas kuliner khas daerah. Dengan demikian, program ini tidak hanya memberikan manfaat ekonomi, tetapi juga sosial dan kultural bagi masyarakat Kelurahan Babakan khususnya mitra usaha camilan keripik singkong putra jaya.

Babakan Kebon merupakan salah satu lingkungan dilingkup kelurahan Babakan Kecamatan Sandubaya Kota Mataram Provinsi Nusa Tenggara Barat, kelurahan babakan memiliki luas wilayah 1,10 Km<sup>2</sup> dengan jumlah penduduk 9.347 jiwa (Laki laki 4.763 jiwa dan Perempuan 4.584 jiwa). Jumlah penduduk Babakan Kebon 1.788 jiwa (516 KK) dengan mata pencaharian sebagian besar 80% sebagai pelaku industri rumah tangga berbagai jenis camilan dan makanan ringan berbahan baku lokal. Mayoritas tingkat pendidikan masyarakat di wilayah babakan adalah SMA sederajat. Wilayah babakan kebon sejak tahun 2022 berdiri satu usaha industri rumah tangga pembuatan keripik singkong yang dikelola oleh usaha perseorangan atau individu dengan beranggotakan 2 orang yaitu melibatkan istri dan anaknya sebagai anggota pelaku industri rumah tangga keripiki singkong. Usaha pembuatan keripik singkong ini berdiri awalnya ketua kelompok industri rumah tangga ini berhenti menjadi pekerja sebuah industri rumah tangga olahan roti akibat banyak persaingan pada usaha tersebut sehingga tingkat penjualan menurun. Dengan kondisi tersebut industri ini berdiri karena melihat sumber bahan baku singkong yang melimpah di daerah provinsi Nusa Tenggara Barat yang tidak jauh dengan lokasi IRT dimana harga bahan baku singkong yang relatif murah sehingga berinisiatif membuka usaha olahan singkong menjadi keripik yang memiliki nilai tambah dan prospek dikembangkan secara berkelanjutan guna meningkatkan pendapatan keluarga.

## **B. METODE PELAKSANAAN**

### **1. Tahap Persiapan**

Pada tahap persiapan, kegiatan yang dilakukan yaitu :

- a. Tim PKM menggunakan pendekatan partisipatif dan pendampingan langsung kepada mitra usaha industri rumah tangga.
- b. Tim PKM dibantu oleh dua orang mahasiswa dalam semua proses kegiatan termasuk berkunjung ke mitra.
- c. Melakukan koordinasi dalam persamaan persepsi antara tim PKM dengan mitra terkait pelaksanaan kegiatan PKM.
- d. Tim PKM menyiapkan informasi tahapan pendampingan yang akan diikuti oleh mitra.

### **2. Tahap Pelaksanaan**

Pada tahap pelaksanaan, kegiatan dilaksanakan pada tanggal 10 sampai dengan tanggal 14 November 2025, kegiatan yang dilakukan antara lain :

- a. Pelatihan Penggunaan Teknologi  
Memberikan pelatihan dan pendampingan dalam pengolahan singkong menggunakan alat tepat guna dan modern yang bertujuan mampu meningkatkan kuantitas produksi dengan kecepatan proses alat tersebut atau mesin pengiris singkong dengan kecepatan mencapai 200 kg/jam. Sedangkan penggunaan teknologi spinner adalah mesin pengering minyak setelah dilakukan proses penggorengan yang mampu memberikan daya tahan produk lebih lama. Selain itu pendampingan penggunaan alat pengemas produk yaitu alat continuous sealer yang berfungsi untuk menguatkan perekat produk serta memberikan udara didalam kemasan menjadi kembung sehingga produk tidak cepat hancur jika ditumpuk atau terdindik dng produk lainnya



**Gambar 1.** Kegiatan pendampingan penggunaan Alat pengiris singkong

- b. Pelatihan Manajemen dan Tata Kelola Usaha  
Pentingnya manajemen tata Kelola usaha dalam pembukuan keuangan menggunakan buku kas digital dapat membantu pelaku usaha dalam mengontrol usahanya sehingga dapat dilihat pengeluaran dan pemasukan usaha selanjutnya bisa dievaluasi kelayakan usaha dan untuk dikembangkan usahanya menjadi usaha yang cakupannya lebih besar.



**Gambar 2.** Kegiatan pelatihan manajemen tata Kelola usaha

- c. Pelatihan Pemasaran Digital  
Menjelaskan perbedaan pemasaran konvensional (offline) dan pemasaran digital (online). Menekankan kelebihan pemasaran digital: jangkauan luas, biaya relatif lebih murah, mudah dipantau hasilnya, dan bisa menargetkan konsumen tertentu. **Platform utama:** Facebook, Instagram, TikTok, dan WhatsApp Business. **Konten promosi:** foto produk menarik, video singkat, testimoni pelanggan, dan cerita (storytelling). **Strategi posting:** konsisten, gunakan caption yang menarik, hashtag relevan, serta interaksi dengan konsumen (balas komentar/chat). **Iklan berbayar:** mengenalkan fitur *Facebook Ads* atau *Instagram Ads* untuk menjangkau audiens lebih luas sesuai target usia, lokasi, dan minat.



Gambar 3. Kegiatan pelatihan digital marketing

d. Pelatihan Diversifikasi Produk

Pentingnya melakukan diversifikasi produk sehingga produk yang ditawarkan kepada konsumen tidak saju jenis olahan. Adanya varian rasa keripik singkong menambah perluasan pasar dengan memenuhi keinginan konsumen yang memiliki preferensi rasa yang berbeda beda. Adapun diversifikasi produk yang dilakukan dalam pengabdian kepada Masyarakat adalah keripik singkong dengan rasa balado, keju, barbeque dan keripik gadung singkong yang memiliki rasa yang khas disukai konsumen.



Gambar 4. Kegiatan pelatihan diversifikasi produk

3. Tahap Implementasi

Tim pengusul memberikan bimbingan dan pendampingan kepada pelaku usaha mikro, pendampingan ini meliputi pengurusan izin, rencana tata kelola usaha dan pemasaran produk yang dihasilkan dan sertifikai halal.

#### **4. Tahap Evaluasi dan Monitoring**

Mekanisme evaluasi dan monitoring keberhasilan kegiatan program PKM adalah antara lain :

- a. Melakukan monitoring dan evaluasi kepada mitra dengan pemantauan secara berkala baik secara langsung datang ke mitra maupun melalui sosial media secara daring (WA). Hal ini dilakukan untuk memantau sekaligus mengatasi permasalahan yang ada di mitra.
- b. Untuk mengukur pengetahuan dan kemampuan pelaku usaha mikro. Tim pengusul melakukan evaluasi terhadap implementasi rencana bisnis yang telah disusun, tata kelola bisnis dan tingkat produksi dan penjualan usaha dan meminta pelaku usaha untuk menyampaikan apa saja yang telah dipahami dari pendampingan yang telah dilakukan.

### **C. HASIL DAN PEMBAHASAN**

#### **1. Hasil**

##### **a. Tahap Persiapan**

Tim pelaksana Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) melaksanakan pertemuan untuk merumuskan perencanaan kegiatan. Pertemuan ini diikuti oleh seluruh tim PkM yang terdiri dari dosen dan mahasiswa. Menurut Wijaya (2023), tahapan persiapan sangat penting untuk merancang sebuah program ataupun kegiatan seperti menetapkan tujuan, metode dan juga evaluasi. Pada tahap perencanaan ini tim PkM juga melakukan koordinasi dengan mitra terkait waktu kunjungan ke lokasi, identifikasi kebutuhan mitra dan teknis pelaksanaan PkM.

##### **b. Tahap Pelaksanaan**

Pelaksanaan kegiatan pengabdian yang dilakukan oleh Dosen Fakultas Pertanian Universitas Nahdlatul Wathan (UNW) Mataram memberikan beberapa hasil nyata bagi mitra usaha rumah tangga di wilayah Babakan, di antaranya:

1. Peningkatan Kualitas Produk
  - a. Mitra telah mampu memproduksi keripik singkong dengan teknik pengolahan yang lebih higienis dan cita rasa yang lebih konsisten.
  - b. Umue simpan produk menjadi lama karena penggunaan alat spinner untuk mengeringkan minyak dari keripik yang telah di goreng dan daya simpan lebih lama.
2. Penggunaan Kemasan dan Brandiing yang lebih Menarik
  - a. Produk keripik singkong memiliki kemasan baru yang lebih menarik, modern sesuai standar keamanan pangan
  - b. Telah dibuat logo produk sehingga meningkatkan daya tarik konsumen dan mempermudah pemasaran.
3. Peningkatan Kapasitas Manajemen Usaha
  - a. Pelaku usaha industri rumah tangga keripik singkong mulai memahami pentingnya pencatatan keuangan menggunakan pembukuan keuangan kas digital, perhitungan pemasukan dan pengeluaran dalam usaha sekali produksi.
  - b. Mitra mampu menyusun rencana pengembangan usaha dengan lebih terarah.

4. Perluasan Akses Pemasaran

- a. Produk keripik singkong tidak hanya dijual di lingkungan produksi namun dipasarkan juga melalui media sosial seperti WhatsApp, Facebook dan Instagram.
- b. Mitra mulai menjalin kerjasama dengan toko oleh oleh lokal untuk menitipkan penjualan produk.

**c. Tahap Implementasi**

Dampak dari kegiatan pengabdian ini sangat signifikan dengan adanya kegiatan pengabdian ini masyarakat mitra mampu memproduksi dengan kuantitas yang cukup banyak dari sebelumnya. mampu memproduksi maksimal 100 kg sekali proses produksi sedangkan setelah adanya pengabdian ini masyarakat mitra mampu memproduksi sebanyak 500 kg singkong sekali proses produksi dengan menambah tenaga kerja. Selain itu pelatihan digital marketing sangat mempengaruhi tingkat penjualan yang berdampak terhadap pendapatan industri rumah tangga.

**d. Tahap Monitoring dan Evaluasi**

Pada mekanisme evaluasi dan monitoring kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM), TIM pengabdian telah melakukan pemantauan terhadap mitra secara berkala untuk memantau kegiatan produksi dan skala produksi setelah mendapatkan bantuan alat produksi. Selain itu, TIM PkM juga melibatkan pihak pemerintah dalam hal ini kelyrahan Babakan dalam bentuk kerjasama dalam memantau hasil produksi dan pendapatan mitra dalam proses produksi baik promosi maupun pemasaran melalui social media.

**2. Pembahasan**

Kegiatan pengabdian kepada Masyarakat ini dalam usaha mengembangkan industri rumah tangga keripik singkong di wilayah Babakan Kebon Keluarahn Babakan Kecamatan sandubaya dilaksanakan sebagai upaya meningkatkan pendapatan masyarakat sekaligus memperkuat daya saing produk lokal. Dalam pelaksanaannya, kegiatan ini berfokus pada tiga aspek utama, yaitu peningkatan keterampilan, penguatan sarana produksi, serta pengembangan strategi pemasaran.

Pada aspek **peningkatan keterampilan**, mitra diberikan pelatihan mengenai teknik produksi yang higienis, inovasi varian rasa, serta pengemasan produk yang sesuai standar pasar. Selain itu, peserta juga dilatih menyusun dokumen pendukung legalitas usaha seperti NIB, PIRT, dan sertifikat halal yang menjadi syarat penting agar produk dapat diterima secara luas.

Aspek **penguatan sarana produksi**, tim pengabdian melakukan pendampingan terkait pemanfaatan peralatan produksi tepat guna seperti mesin pengiris singkong, spinner dan alat pengemasan yang lebih efisien serta menata ruang produksi agar sesuai standar higienitas. Hal ini bertujuan agar proses produksi dapat berlangsung lebih efektif dan menghasilkan produk dengan kualitas yang konsisten.

Aspek **strategi pemasaran**, mitra didorong untuk memanfaatkan media digital melalui media sosial (Facebook, Instagram, TikTok) dan marketplace online (Shopee, Tokopedia) sebagai sarana promosi. Selain itu, pembuatan desain label

dan branding produk turut diperkenalkan agar produk memiliki identitas yang kuat dan mampu bersaing dengan produk sejenis di pasaran.

Secara keseluruhan, kegiatan pengembangan industri rumah tangga ini memberikan dampak positif berupa peningkatan pengetahuan dan keterampilan mitra dalam mengelola usaha keripik singkong. Masyarakat mitra menjadi lebih percaya diri untuk mengembangkan usahanya, serta memiliki peluang lebih besar dalam memperluas pasar dan meningkatkan pendapatan keluarga.

#### **D. SIMPULAN DAN SARAN**

Berdasarkan hasil sosialisasi dan implementasi pengabdian ini, maka dapat diperoleh simpulan sebagai berikut:

1. Program PkM telah memberikan dampak positif bagi peningkatan kapasitas dan daya saing masyarakat.
2. Melalui kegiatan pelatihan keterampilan produksi, desain kemasan, strategi pemasaran digital, serta pelatihan dan pendampingan diversifikasi produk, mitra usaha dapat menghasilkan produk yang lebih higienis, berkualitas, dan memiliki nilai jual yang lebih tinggi.
3. Pemanfaatan media sosial dan *marketplace online* turut membuka akses pasar yang lebih luas, sehingga peluang peningkatan pendapatan masyarakat mitra semakin besar.
4. Adanya penguatan keterampilan, sarana produksi, dan strategi pemasaran, industri rumah tangga keripik singkong putra jaya diharapkan mampu dikembangkan secara berkelanjutan, meningkatkan kesejahteraan pelaku usaha industri rumah tangga, serta memperkuat daya saing produk lokal di tengah persaingan pasar yang semakin kompetitif.

Adapun saran yang dapat diberikan antara lain :

1. Diperlukan pelatihan lanjutan terkait pendampingan pengurusan legalitas usaha, inovasi produk, manajemen usaha operasional, dan literasi digital agar pelaku usaha mampu terus beradaptasi dengan kebutuhan pasar.
2. Pemerintah kelurahan dan pihak terkait diharapkan dapat mendukung pengadaan peralatan produksi produk lain seperti tepung mocap dengan bahan dasar limbah kulit singkong yang selama ini menjadi limbah usaha industri rumah tangga keripik singkong.
3. Mitra perlu konsisten memanfaatkan media sosial dan marketplace sebagai sarana promosi, serta mengembangkan branding produk agar lebih dikenal secara luas.

#### **UCAPAN TERIMA KASIH**

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Kementerian Pendidikan Tinggi, Sains, dan Teknologi Republik Indonesia (KEMENDIKTISAINTEK) dan Direktorat Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (DPPM) sebagai pemberi pendanaan Pengabdian kepada Masyarakat tahun 2025; Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Nahdlatul Wathan Mataram; Pemerintah Kelurahan Babakan Kecamatan Sandubaya Kota Mataram dan Industri Rumah Tangga Keripik Singkong Putra Jaya selaku Mitra kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat.

## REFERENSI

- Alkausar S, Ismed B, Arief H, Arifin Z, Kinkin K: Pemberdayaan Industri Rumah Tangga Keripik Singkong Pedas untuk Meningkatkan Pendapatan Dan Daya Saing Produk Masyarakat Nagori Maligas Bayu, Simalungun Jurnal PKM Liaison Academia and Society.  
<https://j-las.lemkomindo.org/index.php/J-LAS>
- Az-Zahra P, Sukmalengkawati A, Yas Anggana S. Pengaruh Digital Marketing Terhadap Minat Beli Konsumen. 6(3):2022.
- Bisnis D, Sulaiman A, Zulfikar I, Avianto BN, Muksin A. Asset: Jurnal Manajemen Strategi Membangun Ketahanan Home Industry Unggulan Pariwisata di Destinasi Super Prioritas Mandalika [Internet]. Available from: <http://journal.umpo.ac.id/index.php/ASSET><http://journal.umpo.ac.id/index.php/aset>
- Dwijayant, A., Anhalsali, S., Rahayu, E. D., Munawar, Z., Komalasari, R., Pramesti, P., & Juliawati, P. (2022). Manfaat Quick Response Code Indonesian Standard (QRIS) pada nasabah di Bank Jabar Banten (BJB). *ATRABIS Jurnal Administrasi Bisnis (e Journal)*, 8 (2), 256 -264.
- Hamzah, Z., Arif, M., & Nisa, C. (2019). Analisis komparasi strategi pemasaran dalam transaksi jual beli online dan offline pada hijab (Studi kasus: Mahasiswa Universitas Islam Riau). *Syarikat: Jurnal Rumpun Ekonomi Syariah*, 2 (1), 16-26.
- Khairunnisa CM. Pemasaran Digital sebagai Strategi Pemasaran: Conceptual Paper [Internet]. Available from: <http://jurnal.stiekma.ac.id/index.php/Jamin>
- Malihah L, Sari AN, Zaitun. Peluang dan Tantangan Pada Industri Rumah Tangga Kuliner: Tinjauan Literatur. *BISEI : Jurnal Bisnis dan Ekonomi Islam [Internet]*. 2024 Jun 7;9(1):30–40. Available from: <https://ejournal.unhasy.ac.id/index.php/bisei/article/view/5845>.
- Putu L, Wirayanti LK. Digital Melalui Media Sosial Instagram Dalam Meningkatkan Penjualan Produk Kasyaraa.CO. Vol. 6. 2024.
- Qomaro GW, Hammam H, Nasik K. Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Sektor Pangan dalam Meningkatkan Perekonomian Lokal Melalui Pendampingan Sertifikasi Halal di Kecamatan Tragah Bangkalan. *Jurnal Ilmiah Pangabdhi*. 2019 Oct 19;5(2):137–42.
- Rido M, Hadi Sukmana A. The Urgence Of Halal Certification For Msme Business Urgensi Sertifikasi Halal Bagi Bisnis Umkm Abstrak. Vol. 2, *Jurnal of Applied Business and Banking (JABB)*. 2021.
- Saputro, W. A., Candra, C., Wibowo, A., Tanjung, F. S., Kusumawati, R., Saputra, D., Hasanah, T. (2024). Studi kelayakan bisnis
- Siregar G, Wati L. Strategi Pengembangan Usaha Tahu Rumah Tangga. Widyanti R, Erni Alfisah dan. Analisis Usaha Industri Rumah Tangga Melalui Pengolahan Kue Kering
- Soriana E, Sihite J. Penerapan Sertifikasi Halal Untuk Meningkatkan Kinerja Umkm Di Jakarta [Internet]. Available from: [www.republika.com](http://www.republika.com)
- Umi Ati N, Agus Salim M, Jannah S, Winaktu G. Peningkatan Usaha Kecil Industri Rumah Tangga Kerupuk Miler Berbahan Dasar “Ketela Pohon” Di Kelurahan Kedungkandang Kota Malang. *Reswara: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*. 2022 Jul 23;3(2):706– 12.
- Wijaya, S. (2023). Pentingnya pelatihan dan pengembangan dalam menciptakan kinerja karyawan di era digital. *Analisis*, 13(1), 106-118.