

Penguatan sistem operasi-produksi dan media promosi untuk kontinuitas dan peningkatan usaha industri rumah tangga minuman sari nanas banasari

Nilawati Fiernaningsih¹, Imam Saukani², Heri Priya Waspada³

¹Program Studi Administrasi Bisnis, Politeknik Negeri Malang

²Program Studi Teknik Elektro, Politeknik Negeri Malang

³Program Studi Penyuntingan Audio dan Video, Akademi Komunitas Negeri Putra Sang Fajar Blitar

Penulis korespondensi : Nilawati Fiernaningsih

E-mail : nilafh@polinema.ac.id

Diterima: 03 Oktober 2024 | Direvisi: 10 November 2024 | Disetujui: 13 November 2024 | © Penulis 2024

Abstrak

Sari nanas Banasari memiliki potensi ekonomi yang besar, namun terkendala oleh keterbatasan alat produksi dan kurangnya strategi pemasaran yang efektif. Melalui pengabdian ini, diharapkan dapat membantu mitra lokal dalam meningkatkan kualitas dan daya saing produk mereka. Metode yang digunakan dalam pengabdian ini meliputi pemberian bantuan alat produksi semi otomatis yang memiliki kapasitas 50 liter dan pendampingan penggunaan alat untuk meningkatkan efisiensi serta higienitas dalam proses produksi. Selain itu, kegiatan ini juga mencakup pendampingan mengenai pemasaran digital dengan fokus pada pembuatan company profile yang profesional dan pemanfaatan media sosial. Implementasi alat baru dan pelatihan pemasaran telah meningkatkan efisiensi produksi dan kualitas sari nanas, serta meningkatkan pemahaman mitra tentang promosi digital. Program ini berhasil meningkatkan keterampilan mitra dalam aspek teknologi produksi dan strategi pemasaran digital. Dampaknya, terdapat peningkatan dalam kualitas dan jumlah produksi serta jangkauan pemasaran sari nanas. Pengabdian ini memberikan kontribusi pada pengembangan ilmu pengetahuan di bidang pendidikan, terutama dalam penerapan teknologi dan pemasaran di era digital, serta mendorong sinergi antara teori dan praktik yang berpotensi diadopsi oleh komunitas lain untuk pengembangan ekonomi berbasis potensi lokal.

Kata kunci: produksi; media promosi; profil usaha

Abstract

Banasari pineapple juice has great economic potential but is constrained by limited production tools and a lack of effective marketing strategies. Through this service, it is expected to help local partners improve the quality and competitiveness of their products. The methods used in this service include assisting in the form of semi-automatic production tools with a capacity of 50 liters and assistance in using tools to improve efficiency and hygiene in the production process. In addition, this activity also includes assistance regarding digital marketing with a focus on creating a professional company profile and utilizing social media. The implementation of new tools and marketing training has increased production efficiency and the quality of pineapple juice, as well as increasing partners' understanding of digital promotion. This program has succeeded in improving partners' skills in aspects of production technology and digital marketing strategies. As a result, there has been an increase in the quality and quantity of production and the reach of pineapple juice marketing. This service contributes to the development of science in the field of education, especially in the application of technology and marketing in the digital era. It encourages synergy between theory and practice that has the potential to be adopted by other communities for local potential-based economic development.

Keywords: production; promotional media; company profile.

PENDAHULUAN

Desa Semen Kecamatan Gandusari Kabupaten Blitar, merupakan sentra buah nanas unggulan yang merupakan varietas Banasari (Blitar-Nanas-Semen-Gandusari). Keunggulan jenis nanas Banasari antara lain ukuran buahnya besar dengan bobot mencapai 2kg per buah dan rasanya manis (Har et al. 2015). Mayoritas masyarakat setempat memanfaatkan lahan kosong sekitar rumah ditanami nanas, totalnya mencapai 124 hektar. Selain itu lahan tanah bengkok juga ditanami nanas. Terdapat 35 Orang yang tergabung dalam kelompok tani "Tani Mulyo". Nanas mereka dipasarkan ke Surabaya, Semarang, Bandung, Malang berdasarkan grade. Grade A, yang berkualitas super dipasarkan ke supermarket. Grade B, dipasarkan ke pasar tradisional dan pedagang di Malang dan lokal Blitar. Harga Nanas Banasari saat ini untuk grade A Rp 10.000/biji, grade B Rp 8.500/biji, Grade C Rp 7.000/biji, Grade D dan E di kisaran Rp 2.000 – Rp 3.000 per biji. Pada musim panen biasa bisa terjual 1 pick-up/hari. Sementara saat panen raya bisa mencapai 1 truk-besar/ harinya (Sholeh 2022).

Untuk grade D dan E, karena jarang laku, dulu menjadi permasalahan petani dan masyarakat. Hal ini sejalan dengan teori inovasi produk yang menyatakan bahwa pengembangan produk baru dapat membantu meningkatkan daya saing dan memenuhi kebutuhan pasar yang berubah (Kotler and Keller 2016). Sejak 2013 sudah mulai diolah menjadi minuman sari buah nanas oleh Industri Rumah Tangga (IRT) setempat. IRT ini sekarang memiliki 12 karyawan warga setempat, dengan 3 shift/4 jam/4 kerja/hari. Shift pertama jam 08.00 terus bersambung hingga jam 20.00. Rata-rata per hari menghasilkan 1200 liter.

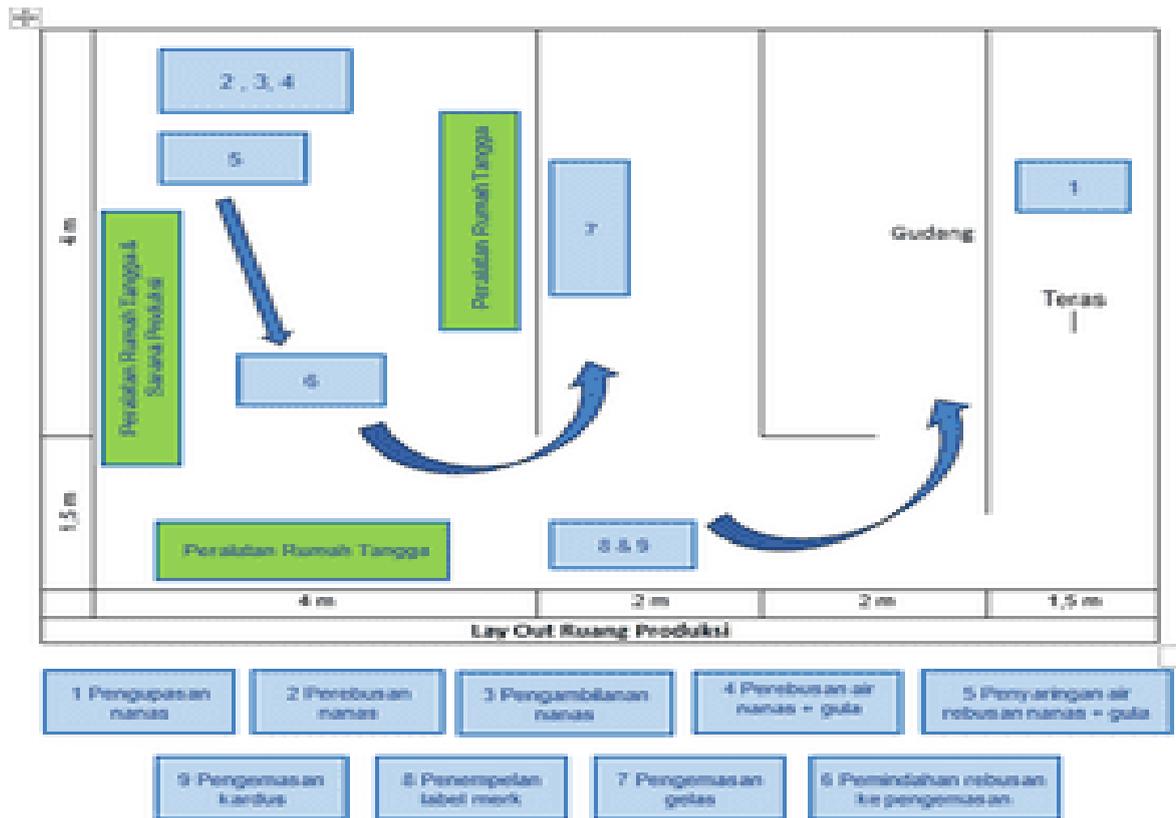
Produknya dipasarkan dengan harga Rp25 ribu/24 cup/kardus. Rata-rata/hari laku 50-100 kardus, menjelang hari raya Idul Fitri dan hari besar lain, termasuk musim haji dan hajatan, bisa sampai 300an/hari. IRT ini juga memiliki sub-unit usaha yang mengolah limbah produksi menjadi selai, dodol, dan permen nanas, yang merupakan contoh penerapan prinsip ekonomi sirkular. Prinsip ini menekankan pentingnya mengoptimalkan penggunaan sumber daya dan meminimalkan limbah dengan mengolah kembali produk yang tidak terpakai menjadi barang yang memiliki nilai tambah (Murray, Skene, and Haynes 2017). Dengan diversifikasi produk ini, IRT dapat meningkatkan pendapatan dan memperluas pasar, serta berkontribusi pada pengurangan limbah (Chen 2016)(Rejeb, Rejeb, and Keogh 2022).



Gambar 1. Koordinasi awal dengan Mitra

IRT ini sedang bersiap-siap untuk naik kelas, mengikuti jargon Kabupaten Blitar, IMK BERDASI (Berdaya Saing dan Berprestasi), dan berkeinginan memiliki pabrik, namun masih memiliki sejumlah kendala. Namun, IRT masih menghadapi sejumlah kendala, seperti keterbatasan modal untuk investasi dalam infrastruktur dan peralatan yang lebih canggih. Salah satu tantangan utama bagi IRT dalam mencapai skala yang lebih besar adalah akses terhadap pembiayaan dan dukungan teknologi (HC 2022).

Penguatan sistem operasi-produksi dan media promosi untuk kontinuitas dan peningkatan usaha industri rumah tangga minuman sari nanas banasari



Gambar 2. Layout Ruang Produksi

Adapun proses produksi sari nanas Banasari dilakukan dengan beberapa tahapan, sebagai berikut;



Gambar 3. Proses Produksi Sari Nanas Banasari

Berdasarkan observasi awal dengan mitra diketahui beberapa permasalahan yang dialami, antara lain:

- 1) Proses produksi belum menggunakan sistem kontinyu, sehingga tidak efisien, kurang memenuhi standar *higienitas*, dan terdapat beberapa titik potensi kecelakaan kerja.

Penguatan sistem operasi-produksi dan media promosi untuk kontinuitas dan peningkatan usaha industri rumah tangga minuman sari nanas banasari

- 2) Belum bisa menentukan secara pasti kapan target naik kelasnya terwujud. Merasa sudah memiliki tabungan cadangan investasi, namun justru sering terpakai untuk pengeluaran rumah tangga.
- 3) Media promosi digitalnya masih belum mampu meningkatkan pangsa pasar, meskipun Mitra sudah berusaha memperluas pasar, dengan memanfaatkan media sosial *facebook*, *instagram*, dan *WhatsApp*. Bahwa UMKM seringkali menghadapi tantangan dalam memanfaatkan media sosial secara efektif tanpa strategi konten yang terstruktur (Sifwah et al. 2024).

METODE

Adapun metode yang dilakukan selama kegiatan PkM ini dijelaskan sebagai berikut;

- 1) Identifikasi Masalah:
 - a. Observasi
 - b. Wawancara
 - c. Analisis Kebutuhan
- 2) Pemberian Bantuan Alat:
 - a. Pemilihan Alat: Menyediakan alat produksi semi otomatis dengan kapasitas 50 liter yang dirancang untuk meningkatkan efisiensi produksi dan memastikan higienitas dalam proses pembuatan sari nanas.
 - b. Distribusi: Melakukan serah terima alat kepada mitra dan memastikan bahwa alat tersebut telah berfungsi dengan baik.
 - c. Dokumentasi: Mengambil dokumentasi mengenai kondisi awal produksi sebelum alat diberikan, sebagai bahan evaluasi di kemudian hari.
- 3) Pendampingan Produksi:
 - a. Pendampingan Langsung: Memberikan bantuan secara langsung selama proses produksi, termasuk pengawasan untuk memastikan bahwa mitra mengikuti prosedur yang benar dan memaksimalkan penggunaan alat.
 - b. Solusi Masalah: Membantu mitra dalam mengatasi kendala yang muncul selama produksi, seperti masalah teknis dengan alat atau tantangan dalam proses produksi.
 - c. Monitoring dan Evaluasi: Melakukan monitoring rutin terhadap hasil produksi dan kualitas sari nanas yang dihasilkan untuk mengidentifikasi area perbaikan.
- 4) Pemasaran Digital:

Pendampingan pembuatan *company profile* dilakukan dengan tujuan membantu mitra dalam menyusun dokumen yang menarik dan informatif. Proses ini mencakup penyusunan sejarah perusahaan yang menggambarkan perjalanan dan latar belakang usaha, serta penjelasan mengenai visi dan misi yang menjadi dasar operasional perusahaan. Selain itu, pendampingan ini juga meliputi pengumpulan dan penyajian informasi tentang produk yang ditawarkan, termasuk keunggulan dan nilai tambah dari sari nanas Banasari. Dengan adanya *company profile* yang disusun secara profesional, diharapkan mitra dapat meningkatkan citra usaha mereka, menarik perhatian konsumen, dan memperluas jangkauan pasar (Widijaya et al. 2021) (Kridoyono and Sudaryanto 2021).
- 5) Evaluasi dan Umpan Balik:
 - a. Penyebaran Kuesioner
Menyusun kuesioner yang berisi pertanyaan terkait pelaksanaan kegiatan, efektivitas alat yang diberikan, dan pemahaman mitra mengenai pemasaran digital.
 - b. Analisis Data
Mengumpulkan dan menganalisis data dari kuesioner untuk menilai keberhasilan program pengabdian dan dampaknya terhadap mitra.
 - c. Tindak Lanjut
Mengggunakan hasil evaluasi untuk merencanakan tindak lanjut, seperti pelatihan tambahan atau bantuan alat lanjutan, guna terus mendukung perkembangan mitra dalam jangka panjang (Kridoyono and Sudaryanto 2021).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilakukan di Desa Semen, Kecamatan Gandusari, Kabupaten Blitar, yang merupakan sentra produksi nanas unggulan varietas Banasari (Blitar-Nanas-Semen-Gandusari). Kegiatan pengabdian ini terdiri dari beberapa langkah yang dijelaskan sebagai berikut:

1. Pemberian bantuan alat produksi sari nanas Banasari. Alat ini mampu meningkatkan produksi olahan sari nanas. Alat ini merupakan mini pabrik olahan sari nanas banasari dengan kapasitas 50 liter dengan alat semi otomatis dengan waktu proses produksi 1 jam. Sehingga untuk proses produksi menjadi lebih efisien dan higienis (Anwar, Musa, and Syarifuddin 2019).



Gambar 4. Alat Produksi sari nanas Banasari

2. Setelah alat produksi sari nanas semi otomatis tersedia, kegiatan pengabdian masyarakat ini dilanjutkan dengan pendampingan penggunaan alat tersebut.
 - a. Penyampaian materi kepada mitra tentang penggunaan alat dan prosedur penggunaan alat tersebut. Penyampaian materi kepada mitra mengenai penggunaan alat dan prosedurnya sangat penting untuk memastikan efektivitas dan keselamatan. Kajian menunjukkan bahwa pelatihan yang komprehensif dapat meningkatkan penguasaan alat hingga 60% dan mengurangi kesalahan operasional sebesar 50% dengan penerapan Prosedur Operasional Standar (SOP) yang jelas (Joel Rodriguez and Kelley Walters 2017) (Lubis, Ananza, and Suryoputro 2020).

Penguatan sistem operasi-produksi dan media promosi untuk kontinuitas dan peningkatan usaha industri rumah tangga minuman sari nanas banasari



Gambar 5. Pembahasan terkait Alat

- b. Selama penggunaan alat tersebut, tidak ada kendala yang ditemukan, dan proses produksi berlangsung dengan lancar serta lebih cepat. Hal ini memberikan dampak positif terhadap efisiensi produksi, sehingga memungkinkan mitra untuk menghasilkan produk dalam jumlah yang lebih banyak dengan waktu yang lebih singkat. Alat ini juga membantu meningkatkan kualitas produk yang dihasilkan serta mengurangi potensi kesalahan atau kecelakaan kerja (Wahyuni, Susianti, and Sari 2022).



Gambar 6. Uji coba alat

- c. Kegiatan pendampingan ini dilakukan selama 1 hari bersamaan dengan penyerahan alat. Selama pendampingan, mitra diberikan penjelasan mengenai cara penggunaan alat yang diserahkan, serta panduan untuk meningkatkan efisiensi dalam proses produksi. Selain itu, mitra juga diberikan pendampingan langsung dalam menerapkan penggunaan alat untuk memastikan tidak ada masalah dan proses produksi dapat berjalan dengan lebih lancar dan

Penguatan sistem operasi-produksi dan media promosi untuk kontinuitas dan peningkatan usaha industri rumah tangga minuman sari nanas banasari

cepat. Pendampingan langsung terbukti meningkatkan keterampilan teknis dan efisiensi operasional mitra hingga 40% (Tian et al. 2023). Setelah sesi pendampingan selesai, alat tersebut secara resmi diserahkan kepada mitra untuk digunakan dalam aktivitas produksi sehari-hari.



Gambar 7. Serah Terima Alat

Pendampingan selanjutnya tentang media promosi digital yang bertujuan untuk meningkatkan pangsa pasar mitra dengan luaran berupa *company profile* yang profesional dan menarik. Dalam pendampingan ini, mitra dibimbing untuk memahami pentingnya *company profile* sebagai alat promosi yang dapat meningkatkan kepercayaan dan daya tarik konsumen, serta memperluas jangkauan pasar (Gunawan and Masnuna 2023)(Dewi et al. 2022).



Gambar 8. Pendampingan media promosi

Adapun materi yang disampaikan mencakup:

1. Pembuatan *company profile*: Mitra diajarkan bagaimana menyusun *company profile* yang baik, mulai dari penulisan sejarah perusahaan, visi dan misi, struktur organisasi, serta produk unggulan yang ditawarkan. Penekanan diberikan pada penyajian informasi yang jelas dan mudah dipahami.

Penguatan sistem operasi-produksi dan media promosi untuk kontinuitas dan peningkatan usaha industri rumah tangga minuman sari nanas banasari

2. Desain Visual: Pelatihan juga mencakup bagaimana membuat desain visual company profile yang menarik dan sesuai dengan identitas brand, termasuk pemilihan warna, font, dan tata letak yang profesional.
3. Integrasi dengan Media Sosial: elanjutnya, company profile ini diintegrasikan dengan platform media sosial, sehingga konsumen dapat dengan mudah mengakses informasi penting dari profil perusahaan secara online.
4. Optimasi Digital: Mitra diberikan pemahaman mengenai cara menggunakan company profile sebagai bagian dari strategi pemasaran digital, termasuk cara mengunggahnya ke website, membagikannya melalui media sosial, dan menjadikannya alat presentasi bagi calon mitra atau investor.

Dengan luaran berupa company profile yang profesional, mitra diharapkan dapat memperkuat citra usaha, meningkatkan kepercayaan konsumen, dan memperluas peluang bisnis melalui strategi pemasaran digital yang lebih efektif.



Gambar 9. Foto bersama Tim dan Mitra

Evaluasi Kegiatan

Pelaksanaan program pengabdian masyarakat berlangsung memperlihatkan bahwa upaya peningkatan produksi melalui pemberian alat semi otomatis telah memberikan dampak positif terhadap efisiensi dan kapasitas produksi sari nanas Banasari. Mitra merasa terbantu karena proses produksi yang sebelumnya memakan waktu lama kini dapat dilakukan dengan lebih cepat dan bersih, sehingga memungkinkan peningkatan volume produksi dan kualitas produk. Hal ini penting karena peningkatan kapasitas produksi bukan hanya menambah daya saing produk, tetapi juga memungkinkan pelaku usaha lokal untuk menjangkau pasar yang lebih luas. Dari perspektif program pengabdian, hasil ini menunjukkan bahwa intervensi berbasis teknologi, meskipun sederhana, dapat membawa perubahan signifikan dalam efektivitas usaha kecil di desa.

Namun, hasil evaluasi juga menyoroti bahwa kebutuhan mitra tidak hanya terkait dengan aspek produksi, tetapi juga dengan pemasaran digital yang lebih mendalam. Meskipun pelatihan awal telah membantu mereka mengenal media sosial sebagai alat promosi, hasilnya belum signifikan dalam meningkatkan pangsa pasar. Hal ini mengindikasikan bahwa keberhasilan pengabdian pada sektor UMKM tidak cukup hanya pada peningkatan efisiensi produksi, tetapi perlu ditunjang dengan strategi pemasaran yang relevan dan efektif. Agar program ini berdampak berkelanjutan, perlu adanya pendampingan lebih lanjut untuk membekali mitra dengan keterampilan pemasaran digital yang lebih spesifik dan adaptif, seperti strategi konten, segmentasi pasar, dan penggunaan fitur interaktif di media sosial yang dapat meningkatkan interaksi dan loyalitas konsumen. Dengan demikian, program ini tidak

Penguatan sistem operasi-produksi dan media promosi untuk kontinuitas dan peningkatan usaha industri rumah tangga minuman sari nanas banasari

hanya mendukung peningkatan kapasitas produksi tetapi juga membuka potensi perluasan pasar yang lebih menjanjikan bagi produk lokal.

SIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan pengabdian masyarakat yang dilaksanakan di Desa Semen, Kecamatan Gandusari, Kabupaten Blitar, berfokus pada pengembangan produksi dan pemasaran sari nanas Banasari, varietas nanas unggulan daerah tersebut. Rangkaian kegiatan pengabdian meliputi pemberian bantuan alat produksi semi otomatis yang mampu meningkatkan efisiensi dan higienitas produksi, serta pendampingan dalam penggunaannya. Dengan adanya alat baru ini, proses produksi sari nanas Banasari menjadi lebih cepat dan berkualitas, sekaligus mengurangi potensi kesalahan serta risiko kecelakaan kerja.

Selanjutnya, pendampingan terkait media promosi digital dilakukan dengan tujuan meningkatkan pangsa pasar mitra. Luaran dari kegiatan ini berupa *company profile* yang profesional dan menarik, yang dapat digunakan sebagai alat promosi untuk memperkuat citra usaha dan memperluas jangkauan konsumen melalui media sosial.

UCAPAN TERIMAKASIH

Tim pengabdian dari Politeknik Negeri Malang mengucapkan terima kasih kepada Kementerian Pendidikan, Riset, dan Teknologi atas dukungan pendanaan untuk kegiatan pengabdian ini melalui Direktorat Jenderal Pendidikan Vokasi, dengan nomor kontrak 393/SPK/D.D4/PPK.01.APTV/VIII/2024.

DAFTAR RUJUKAN

- Anwar, Anwar, La Ode Musa, and Syarifuddin Syarifuddin. 2019. "Rancang Bangun Mesin Pengaduk Dan Pemasak Sari Buah Markisa." *INTEK: Jurnal Penelitian* 6(2):127–32. doi: 10.31963/intek.v6i2.1569.
- Chen, Hongmin. 2016. "Sustainable Consumption and Production in China BT - Handbook on Sustainability Transition and Sustainable Peace." Pp. 571–91 in, edited by H. G. Brauch, Ú. Oswald Spring, J. Grin, and J. Scheffran. Cham: Springer International Publishing.
- Dewi, Wiwiek Nurkomala, Chairun Nas, Jamaludin Aries, and Linda Norhan. 2022. "Perancangan Company Profile Cv. Aaf Print Cirebon Menggunakan Video Animasi Sebagai Promosi Usaha." *Jurnal Digit* 12(2):203. doi: 10.51920/jd.v12i2.296.
- Gunawan, Oscar Ade, and Masnuna. 2023. "Perancangan Company Profile Sebagai Media Promosi PT Bhineka Advertising." *Jurnal Seni Dan Desain* 1(6):62–69.
- Har, i Mularsono;, Sumarno;, S; Sunarni, Suprayitno;, Hadiana; Yotti, R; Ninies Kanti Setyo, Abdul; Fatah, Suwandono;, and Suwarno; 2015. "DESKRIPSI NENAS VARIETAS BANASARI." *Pemda Kabupaten Blitar, Dinas Pertanian Propinsi Jawa Timur, Dinas Pertanian Kabupaten Blitar Dan UPT PSBTPH Propinsi Jawa Timur*. 2.
- HC, R. Heru Kristanto. 2022. "The Role of Financial Literacy, Access of Finance, Financial Risk Attitude on Financial Performance. Study on SMEs Jogjakarta." *Jurnal Keuangan Dan Perbankan* 26(4):805–19. doi: 10.26905/jkdp.v26i4.7936.
- Joel Rodriguez, and Kelley Walters. 2017. "The Importance of Training and Development in Employee Performance and Evaluation." *International Journal Peer Reviewed Journal Refereed Journal Indexed Journal UGC Approved Journal Impact Factor* 3(10):206–12.
- Kotler, P., and K. L. Keller. 2016. *Marketing Management*. Pearson.
- Kridoyono, Agung, and Aris Sudaryanto. 2021. "Web Company Profile CV. Priyandra Inarya Cipta." *Journal of Science and Social Development* 4(1):10–21. doi: 10.55732/jossd.v4i1.405.
- Lubis, Muharman, Hikam Haikal Radya Ananza, and Fritasya Dwiputri Suryoputro. 2020. "Analysis and Design of Policy and Standard Operating Procedure (SOP) for Information Technology in the Communication and Information Services Department." *6th International Conference on Interactive Digital Media, ICIDM 2020* (July). doi: 10.1109/ICIDM51048.2020.9339659.
- Murray, Alan, Keith Skene, and Kathryn Haynes. 2017. "The Circular Economy: An Interdisciplinary

Penguatan sistem operasi-produksi dan media promosi untuk kontinuitas dan peningkatan usaha industri rumah tangga minuman sari nanas banasari

- Exploration of the Concept and Application in a Global Context." *Journal of Business Ethics* 140(3):369–80. doi: 10.1007/s10551-015-2693-2.
- Rejeb, Abderahman, Karim Rejeb, and John G. Keogh. 2022. "The Circular Economy and Marketing: A Literature Review." *Etikonomi* 21(1):153–76. doi: 10.15408/etk.v21i1.22216.
- Sholeh, Muhammad. 2022. "Kabupaten Blitar Punya Minuman Olahan Nanas." *TIMESINDONESIA, BLITAR*, 2.
- Sifwah, Mudrika Aqillah, Zidna Zaena Nikhal, Anggi Puspita Dewi, Neuneu Nurcahyani, Ratna Nur Latifah, Studi Program, Fakultas Manajemen, Dan Ekonomi, Universitas Bisnis, Kota Tangerang Pamulang, Provinsi Selatan, and Indonesia Banten. 2024. "Penerapan Digital Marketing Sebagai Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Daya Saing UMKM." *Mudrika Aqillah Sifwah* 2(1):109–18.
- Tian, Meng, Yang Chen, Guanghao Tian, Wei Huang, and Chuan Hu. 2023. "The Role of Digital Transformation Practices in the Operations Improvement in Manufacturing Firms: A Practice-Based View." *International Journal of Production Economics* 262:108929. doi: <https://doi.org/10.1016/j.ijpe.2023.108929>.
- Wahyuni, Retno Tri, Elva Susianti, and Rika Perdana Sari. 2022. "Penerapan Mesin Pemeras Sari Nenas Dan Pengaduk Dodol Nenas Untuk Meningkatkan Produktivitas Dan Kualitas Produk Pada Kelompok Masyarakat Nenas Berduri (PONARI)." *Seminar Nasional Pemberdayaan Masyarakat* 4:226–35.
- Widijaya, Alvina, Aviany Santi, Jolin Floren Elvinis, and Versia Silvana. 2021. "Perancangan Company Profile Dan Marketing Tools Sebagai Alat Perluasan Pemasaran Di Toko Yummybowl." *Http://Journal.Uib.Ac.Id/Index.Php/Nacospro* 3:158–63.