

Inovasi Ekonomi Berbasis Kearifan Lokal Melalui “Herbale Sidawung” Produk Herbal Unggulan

¹⁾Danang Satrio*, ²⁾Rika Adriyana, ³⁾Kharismatul Khasanah, ⁴⁾Wafa Khanza, ⁵⁾Annisa Syafira, ⁶⁾Nanda Agung

^{1,4)}Program Studi Magister Manajemen, Universitas Pekalongan, Pekalongan, Jawa Tengah, Indonesia

^{2,6)}Program Studi Sarjana Akuntansi, Universitas Pekalongan, Pekalongan, Jawa Tengah, Indonesia

^{3,5)}Program Studi Sarjana Farmasi, Universitas Pekalongan, Pekalongan, Jawa Tengah, Indonesia

Email Corresponding: danangsatrio3003@yahoo.com

INFORMASI ARTIKEL	ABSTRAK
Kata Kunci: Inovasi Produksi Herbal Kualitas Produk Herbale Sidawung	Program pelatihan dan pendampingan untuk produk Herbale Sidawung bertujuan untuk meningkatkan kapasitas peserta dalam bidang produksi, manajemen usaha, dan pemasaran digital. Pelatihan ini meliputi pembukuan sederhana, analisa laba rugi, dan pembuatan konten video, yang semuanya dirancang untuk memberikan peserta keterampilan praktis dan pengetahuan yang diperlukan untuk mengelola usaha mereka dengan lebih efektif. Penerapan teknologi dan inovasi dalam proses produksi dan pemasaran diharapkan dapat meningkatkan kualitas produk dan daya saing di pasar. Kesimpulan dari program ini menunjukkan bahwa peserta telah memperoleh keterampilan penting yang akan mendukung pertumbuhan usaha mereka. Disarankan agar peserta terus mengembangkan keterampilan, membangun jaringan, serta fokus pada kualitas produk untuk mencapai keberhasilan yang berkelanjutan.
	ABSTRACT
Keywords: Innovation Herbal Production Product Quality Sidawung Herbale	The training and mentoring program for Herbale Sidawung products aims to increase participant capacity in the fields of production, business management and digital marketing. This training includes simple bookkeeping, profit and loss analysis, and video content creation, all of which are designed to give participants the practical skills and knowledge necessary to manage their businesses more effectively. The application of technology and innovation in the production and marketing process is expected to improve product quality and competitiveness in the market. The conclusion of this program shows that participants have acquired important skills that will support the growth of their business. It is recommended that participants continue to develop skills, build networks, and focus on product quality to achieve sustainable success
	This is an open access article under the CC-BY-SA license.
	

I. PENDAHULUAN

Meningkatnya minat masyarakat mengkonsumsi minuman herbal yang terbuat dari bahan-bahan alami, khususnya tanaman obat (Rusmalina, Khasanah, Loso, Meilisa, & Hadi, 2023). Data penelitian oleh Indah dkk tahun 2021 pada gambar 1 menunjukkan persentase konsumsi produk herbal mengalami peningkatan saat pandemi, sehingga dapat dikatakan bahwa masyarakat telah memiliki kesadaran dan pengetahuan tinggi yang dipengaruhi karakteristik konsumen yang berubah seiring perkembangan jaman dan teknologi menyebabkan pergeseran minat dalam mengkonsumsi produk herbal (Ningsih, Yunianto, Atmaka, Arinda, & Fajrina, 2021). Tanaman obat/herbal memiliki nilai budaya dan tradisi yang kuat di masyarakat Indonesia dengan cara diolah menjadi minuman untuk dapat mempertahankan dan mempromosikan warisan budaya. Tanaman herbal dapat dijadikan sebagai alternatif pengobatan yang aman, berasal dari alam, dan tidak mengandung bahan kimia (Rusmalina, Ardianingsih, Khasanah, Hadi, & Meilisa, 2021). Sampai saat ini, herbal masih banyak diminati oleh masyarakat karena tanaman herbal mudah ditemukan, salah satunya di Desa Tombo, Kecamatan Bandar, Kabupaten Batang di Provinsi Jawa Tengah. Lokasi tersebut berada di daerah perbukitan dan dikelilingi hutan sehingga masih alami dan sejuk dan kesuburan tanahnya menyimpan juga menyimpan beraneka potensi tanaman herbal yang dapat menopang kehidupan ekonomiarganya.

Tujuan umum kegiatan ini adalah mewujudkan peluang bisnis di sektor kesehatan, serta meningkatkan potensi herbal dari desa tomo yang dikelola oleh KUPS Herbal Sidawung yang berkualitas dan berkhasiat untuk kesehatan. Tujuan khusus untuk mitra sebagai media belajar dan saling bertukar pengetahuan mengenai pengolahan produk herbal sidawung untuk meningkatkan pendapatan atau ekonomi desa tomo dengan mengotimalkan branding sehingga dapat menarik minat konsumen.

II. MASALAH

KUPS Herbal Sidawung merupakan kelompok usaha perhutanan sosial yang terletak di Desa Tombo, Kecamatan Bandar, Kabupaten Batang, Jawa Tengah. Desa ini dikenal dengan kekayaan alamnya yang subur, khususnya tanaman herbal yang memiliki nilai budaya dan khasiat kesehatan. KUPS Herbal Sidawung memanfaatkan potensi lokal tersebut untuk memproduksi berbagai jenis minuman herbal di bawah merek "Herbale Sidawung," seperti Teh Rosella, Wedang Uwuh, dan Bir Jawa. Produk-produk ini tersedia dalam bentuk instan dan fresh siap minum, serta telah mendapatkan izin PIRT. Seiring dengan meningkatnya tren "*back to nature*" dan minat masyarakat terhadap produk herbal, KUPS Herbal Sidawung memiliki peluang besar untuk berkembang. Hasil Observasi yang telah dilakukan oleh tim menunjukkan Problem atau masalah prioritas yang dialami yaitu keterbatasan jangkauan pemasaran di desa tomo sehingga produk herbal sidawung masih belum banyak di kenal oleh masyarakat secara luas baik. Hal ini menyebabkan rendahnya siklus produksi dan minimnya kunjungan di kedai jamu modern. Permasalahan Mitra yang utama yaitu terbatasnya jangkauan pemasaran dan produksi produk herbal. Kendala utama yaitu 1) jangkauan pemasaran yang terbatas dilingkup lokal desa tomo dan belum banyak dikenal sehingga peminat diluar desa tomo produk herbal sidawung masih rendah menyebabkan siklus produksi juga terbatas. 2) Kurangnya kuantitas dan kualitas hasil produksi tanaman herbal sebagai bahan baku membuat minuman herbal. 3) Proses produksi produk masih dilakukan secara konvensional melalui pengolahan dengan tingkat higienitas rendah, dan tampilan packaging produk yang belum maksimal. Adapun analisa kondisi umum mitra terdapat pada tabel 1 dan Proses produksi herbal yang dilaksanakan oleh mitra dapat dilihat pada gambar 1.

Dalam upaya mengatasi tantangan tersebut, peningkatan kualitas produksi dan pemasaran sangat diperlukan agar produk herbal ini dapat lebih dikenal secara luas dan mampu menarik minat konsumen dari luar wilayah. Selain itu, penguatan manajemen usaha serta peningkatan keterampilan SDM menjadi fokus utama agar KUPS Herbal Sidawung dapat terus tumbuh dan memberikan dampak positif terhadap ekonomi masyarakat Desa Tombo.



Gambar 1. Proses Produksi Tanaman Obat menjadi Produk Herbale sidawung

Tabel 1. Kondisi umum mitra

Deskripsi	Urutan Kondisi
Produk	- Keunggulan produk herbal sidawung yaitu Produk Herbal berupa minuman herbal instan dan <i>fresh</i> siap minum, yang dapat berkhasiat untuk kesehatan. Adapun khasiat tersebut yaitu untuk menjaga stamina atau antibodi, mencerahkan kulit, Melancarkan Pencernaan, Melegakan Tenggorakan, Menghangatkan Badan, Memperbaiki Mood dan <i>Anti Stress</i>. - Produk telah memiliki Izin PIRT - Pengolahan Produk masih secara tradisional
Sumber daya	Sumber daya fisik yang ada diantaranya adalah tersedia tempat usaha "Kedai Jamu <i>Modern</i> " yang terletak di kawasan Desa Tombo, dan Media sosial untuk pemasaran secara <i>online</i> , sedangkan Sumberdaya Non-Fisik yang dimiliki adalah kemampuan Sumber Daya Manusia yang masih konvensional dalam pengolahan Unit usaha ini.
Pemasaran	- Dacrah pemasaran masih terbatas di lingkungan Desa Tombo dan Kabupaten Batang - Harga Produk Herbal Sidawung dimulai dari 12.500 – 20.000 (untuk sajian <i>Fresh</i> siap minum) dan dari 7500 – 10.000 per-sachet (untuk kemasan <i>instant</i>). - Produk Herbal Sidawung dipasarkan secara <i>online</i> dan <i>offline</i>
Keuangan	Kondisi keuangan usaha KUPS Herbal Sidawung saat ini belum dapat dikatakan stabil, dikarenakan terbatasnya konsumen yang berada di lingkungan desa tomo dan belum dikenal secara luas di luar desa tomo. Sehingga, secara finansial usaha ini cukup layak dikembangkan.

III. METODE

Pelaksanaan kegiatan yang dikembangkan pada program ini adalah pelatihan dan pendampingan kelompok usaha perhutanan sosial (KUPS) Herbal Sidawung dengan Pendekatan *Participatory Rural Appraisal* (PRA) yang bertujuan untuk meningkatkan partisipasi masyarakat untuk berperan dalam program ini (Muhsin, Nafisah, & Siswanti, 2018). Adapun tahapan pelaksanaan pengabdian yang dilakukan meliputi:

1. Aspek Produksi

Pelatihan dan Pendampingan Produksi Tanaman obat menjadi Produk Herbal Unggul Program ini bertujuan membimbing peserta melakukan pengolahan hingga pengemasan produk herbal dengan baik, efisien dan aman. Program ini mencakup :

- a) Penentuan kriteria bahan baku herbal unggul, Program ini mencakup pelatihan tentang cara mengidentifikasi, mengevaluasi, dan memilih bahan baku yang sesuai dengan standar kualitas yang ditetapkan. Para peserta akan dibimbing dalam memahami karakteristik bahan baku herbal yang baik, termasuk keaslian, kemurnian, kebersihan, dan potensi efek samping (Rusmalina et al., 2023).
- b) Pengolahan tanaman obat Pelatihan tentang teknik pengolahan yang tepat, dan penggunaan peralatan produksi dan pengemasan yang sesuai (BPOM, 2015). Selain itu, pendampingan ini juga melibatkan penyusunan prosedur operasional standar (SOP) yang jelas dan pemantauan terus-menerus terhadap seluruh tahapan produksi hingga menjadi produk jadi. sehingga, produsen dapat memastikan produk mereka diproses dengan konsistensi dan kebersihan yang memenuhi standar. Melalui pendampingan ini, diharapkan peserta dapat meningkatkan kualitas produk herbal serta memenuhi ekspektasi konsumen terhadap produk herbal yang aman dan efektif.
- c) Pengemasan produk Program ini mencakup berbagai aspek, mulai dari pemilihan jenis kemasan yang tepat hingga teknik pengemasan yang aman dan efisien. Para peserta akan diberikan panduan tentang desain kemasan yang menarik dan informatif, serta pemilihan material kemasan yang ramah lingkungan dan sesuai dengan karakteristik produk herbal. Selain itu, mereka juga akan diajarkan teknik pengemasan yang mempertahankan kualitas dan keamanan produk, termasuk penggunaan alat pengemasan yang tepat dan prosedur pengemasan yang steril. Melalui pendampingan ini, diharapkan peserta dapat meningkatkan daya tarik visual produk herbal mereka, memenuhi persyaratan regulasi terkait kemasan (Anonim, 2024).

2. Aspek Pemasaran

Pelatihan Peningkatan Brand Knowledge Pendampingan dilakukan oleh Tim Dosen dari Prodi Manajemen Universitas Pekalongan, sedangkan peserta dari pengurus dan anggota KUPS Herbal Sidawung, Bandar, Kabupaten Batang. Melalui pendekatan ini, pendampingan dalam peningkatan brand knowledge dapat membantu membangun pemahaman yang lebih dalam tentang merek di antara target audiens dan memperkuat koneksi emosional antara merek dan konsumen. Dengan terus memperbaiki dan mengembangkan strategi komunikasi, merek dapat memperkuat posisinya di pasar dan membangun basis pelanggan yang setia .

3. Aspek Manajemen Keuangan dan Akuntansi

Pelatihan Analisis Laba Rugi Usaha Pelatihan Analisis Laba Rugi Usaha membekali peserta dengan keterampilan yang diperlukan untuk memahami dan menganalisis laporan laba rugi usaha secara mendalam. Peserta akan mempelajari berbagai metode analisis yang berguna dalam mengevaluasi kinerja keuangan sebuah perusahaan, termasuk pengenalan terhadap berbagai rasio keuangan yang relevan (Sari & Al Mudzakir, 2023). Pelatihan dan Pendampingan Pembukuan Sederhana Pelatihan dan Pendampingan Pembukuan Sederhana adalah program yang bertujuan untuk memberikan pemahaman mendalam tentang prinsip-prinsip dasar dalam menyusun dan mengelola buku-buku keuangan secara efisien (Ellysa & Marheni, 2023; Ernayani, Rakhmawati, Leuhery, Sari, & Djaniar, 2023). Peserta akan belajar tentang pencatatan transaksi harian, penyusunan neraca, laporan laba rugi, dan arus kas sederhana. Melalui sesi-sesi interaktif dan pendampingan langsung, peserta akan dibimbing untuk mengimplementasikan praktik-praktik terbaik dalam pembukuan mereka. Tujuan akhir dari pelatihan ini adalah agar peserta dapat mengelola keuangan bisnis mereka dengan lebih baik, meningkatkan kinerja keuangan, dan membuat keputusan yang lebih terinformasi.

4. Evaluasi

Proses dan hasil (pencapaian tujuan pelatihan/pendampingan) dilakukan dengan angket tanya jawab, dan observasi. Sedangkan evaluasi aspek penyelenggaraan pelatihan dilakukan dengan pemberian angket indikator keberhasilan dalam pelaksanaan pelatihan dengan 2 metode, yaitu:

- a) Evaluasi selama proses pelatihan/pendampingan dimana keterlibatan dan kemampuan peserta setiap tahap pelatihan /pendampingan.
 - b) Evaluasi Pasca Pelatihan/Pendampingan dimana keberhasilan kegiatan pengabdian masyarakat ini akan dievaluasi berdasarkan taraf penyelesaian materi pelatihan, dan Tim Pengabdian akan melakukan evaluasi dengan mengamati dan memeriksa hasil pembukuan usaha, buku catatan harian/mingguan dan desain media pemasaran.
5. Keberlanjutan program di lapangan setelah kegiatan selesai.
- a) Pendampingan Berkelanjutan: Program pendampingan yang berkelanjutan perlu disusun untuk memberikan dukungan kontinu kepada peserta dalam menerapkan praktik-praktik yang dipelajari dalam kegiatan sehari-hari mereka. Pendampingan ini dapat meliputi kunjungan lapangan, konsultasi daring, atau sesi pelatihan lanjutan.
 - b) Jaringan dan Kolaborasi: Membangun jaringan dan kemitraan dengan pemangku kepentingan terkait, seperti asosiasi industri, pemasok bahan baku, dan lembaga keuangan, dapat membantu dalam mendukung keberlanjutan program. Kolaborasi ini dapat memfasilitasi akses ke sumber daya tambahan, peluang pengembangan bisnis, dan peningkatan visibilitas produk.
 - c) Pemberdayaan Komunitas Lokal: Mendorong partisipasi dan keterlibatan aktif komunitas lokal dapat memperkuat keberlanjutan program. Ini dapat mencakup pelibatan dalam kegiatan sosial, pendidikan masyarakat tentang manfaat produk herbal, dan pengembangan inisiatif berkelanjutan di tingkat lokal.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada Masyarakat ini melalui pendampingan Kelompok Usaha Perhutani Sosial (KUPS) Herbal Sidawung dengan Pendekatan *Participatory Rural Appraisal* (PRA) yang bertujuan untuk meningkatkan partisipasi masyarakat untuk berperan dalam program ini. Adapun tahapan kegiatan yang dilaksanakan yaitu:

1. Pelatihan dan pendampingan Produksi Tanaman Obat

Dalam pelaksanaan pelatihan dan pendampingan Produksi tanaman obat pada mitra dimulai dengan kegiatan FGD dengan balai pelayanan dan saintifikasi jamu (BPSJ) agar proses pelatihan dan pendampingan dilakukan secara maksimal (Gambar 2). Program ini bertujuan membimbing mitra untuk melakukan pengolahan hingga pengemasan produk herbal dengan baik, efisien dan aman (Gunawan, 2020). Secara keseluruhan dari hasil identifikasi permasalahan melalui pengamatan langsung dan wawancara menunjukkan bahwa adanya peningkatan pemahaman dari mitra dalam beberapa aspek yaitu :

- a. Identifikasi Tanaman Obat: Mengajarkan peserta untuk mengidentifikasi tanaman obat yang berpotensi baik dari segi kesehatan maupun ekonomi.
- b. Pemilihan Lokasi dan Tanah: Memberikan informasi tentang faktor-faktor yang perlu dipertimbangkan dalam memilih lokasi dan tanah yang cocok untuk tanaman obat, seperti pH tanah, drainase, dan cahaya matahari.
- c. Penanaman dan Perawatan: Menyediakan panduan tentang teknik penanaman yang tepat, pemeliharaan tanaman, pengendalian hama dan penyakit, serta penggunaan pupuk organik atau alami.
- d. Pemanenan dan Pengolahan: Mempelajari teknik pemanenan yang tepat untuk mempertahankan kualitas tanaman obat, serta proses pengolahan pasca panen seperti pengeringan atau ekstraksi.
- e. Pemasaran dan Manajemen Usaha: Memberikan wawasan tentang strategi pemasaran produk tanaman obat, manajemen keuangan usaha, dan pembuatan rencana bisnis untuk meningkatkan profitabilitas.
- e. Aspek Hukum dan Regulasi: Mengenalkan peserta pada regulasi dan perizinan yang berkaitan dengan produksi, pengolahan, dan pemasaran tanaman obat.



Gambar 2. Pelaksanaan Pelatihan dan Pendampingan Produksi tanaman herbal

2. Program pendampingan Branding dan Pengemasan Produk

Pada kegiatan pengabdian ini, peserta akan dilatih mengenai pentingnya branding sebagai strategi untuk menanamkan citra positif di benak konsumen. Branding yang kuat membuat produk lebih mudah diingat dalam jangka panjang oleh konsumen. Oleh karena itu, penting bagi para pelaku bisnis Herbale Sidawung untuk memahami strategi branding agar produk memiliki daya tarik dan reputasi yang baik di pasar. Pengemasan menjadi bagian penting dari proses ini, memastikan produk herbal dikemas secara higienis dan menarik, sehingga meningkatkan nilai jual dan daya saing produk (Anonim, 2024). Pelatihan akan meliputi beberapa tahapan:

- a. Pengenalan Materi: Peserta diperkenalkan dengan contoh produk herbal di pasaran, memahami pentingnya merek sebagai ciri pembeda yang kuat dan aset bisnis yang bernilai. Penggunaan merek yang tepat dapat membangun identitas yang kuat bagi Herbale Sidawung (Muhardono, Satrio, Sa'adah, & Firmansyah, 2022).
- b. Konsep Dasar Pemasaran: Peserta akan mempelajari dasar-dasar pemasaran dan bagaimana menerapkannya di pasar. Contoh keberhasilan perusahaan herbal lain akan diberikan, termasuk tren pemasaran terkini serta tips untuk membangun merek yang baik dan menarik perhatian konsumen (Anonim, 2024).

Strategi branding produk Herbale Sidawung juga akan memanfaatkan media sosial, yang merupakan alat pemasaran yang efektif di Indonesia. Peserta akan belajar menciptakan logo yang unik dan ikonik, serta merancang jargon yang mudah diingat, sehingga branding produk dapat menyebar dengan cepat dan meningkatkan kesadaran konsumen terhadap produk Herbale Sidawung. Selain itu, juga dilakukan pemasaran secara offline dengan bekerjasama dengan pihak tertentu yang dapat memasarkan produk secara luas. Perubahan pada kemasan dan branding Herbale Sidawung dapat dilihat dari beberapa aspek penting yang biasanya diterapkan untuk memperkuat citra produk di mata konsumen. Desain kemasan Herbale sidawung hasil pelatihan dapat dilihat pada gambar 3.



Gambar 3. Packaging Baru Herbale Sidawung

3. Penyiapan Aplikasi Penyusunan Laporan keuangan

Pelatihan dan pendampingan yang diberikan untuk usaha produk herbale Sidawung mencakup pencatatan dan manajemen usaha yang melibatkan keluarga dalam pengelolaan bisnis (Marsyela, Marpaung, & Putri, 2023; Sambodo et al., 2023). Selain keterampilan teknis dalam budidaya tanaman herbal, pelatihan ini juga difokuskan pada pengelolaan bisnis yang baik yaitu dengan sebuah sistem pencatatan menggunakan Microsoft excel berbasis pivot. Tim pengabdian merancang program sistem menggunakan Microsoft Excel yang memanfaatkan fitur PivotTable untuk memudahkan proses pencatatan dan analisis data seperti yang terlihat pada gambar 4. Penggunaan Excel berbasis Pivot ini memberikan kemudahan dalam manajemen usaha, mempersingkat waktu analisis data, dan membantu peserta membuat keputusan bisnis berdasarkan data yang valid (Adnyana, 2020; Sari, 2023).



Gambar 4. Pelatihan dan pendampingan Pembukuan sederhana

V. KESIMPULAN

Program pelatihan dan pendampingan yang diberikan kepada peserta dalam produksi dan pemasaran produk Herba Sidawung telah mencakup berbagai aspek penting, mulai dari teknis budidaya hingga manajemen usaha. Melalui pelatihan pembukuan sederhana, analisa laba rugi, dan pembuatan konten video, peserta tidak hanya memperoleh pengetahuan baru tetapi juga keterampilan praktis yang dapat diterapkan dalam usaha mereka. Penerapan teknologi dan inovasi dalam proses produksi, pengemasan, serta pemasaran digital memberikan landasan yang kuat untuk meningkatkan kualitas dan daya saing produk di pasar. Dengan pemahaman yang lebih baik tentang keuangan dan pemasaran, diharapkan para peserta dapat mengelola usaha mereka secara lebih efektif dan berkelanjutan.

UCAPAN TERIMA KASIH (jika ada)

Kami mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada KUPS Herbal Sidawung atas dukungan yang luar biasa sebagai mitra dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat. Peran serta KUPS Herbal Sidawung sangat membantu dalam mewujudkan tujuan kegiatan ini dan memberikan dampak positif bagi masyarakat yang kami layani. Kami juga mengucapkan terima kasih kepada Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi (Kemendikbudristek) yang melalui hibah DRTPM telah memberikan kesempatan dan dukungan penuh untuk pelaksanaan program ini. Bantuan dan pendanaan yang telah diberikan memungkinkan kami untuk menjalankan kegiatan ini dengan baik dan sukses. Kami berharap kerjasama yang telah terjalin dapat terus berjalan dan memberikan manfaat yang lebih besar lagi di masa depan.

DAFTAR PUSTAKA

- Adnyana, I. M. (2020). *Penganggaran Perusahaan* (1st ed., Vol. 1; Melati, Ed.). Jakarta: LPU-UNAS.
- Anonim. (2024). Fungsi Kemasan dan Packaging pada Strategi Pemasaran Produk. Retrieved September 13, 2024, from Digibook website: <https://digibook.id/blog/fungsi-kemasan-pada-strategi-pemasaran/>
- BPOM. (2015). *Petunjuk Penerapan Cara Pembuatan Obat Tradisional yang Baik untuk Usaha dibidang Obat Tradisional* (Vol. 1). Jakarta: Badan Pengawas Obat dan Makanan RI.
- Ellysa, C., & Marheni, D. K. (2023). Perencanaan Anggaran UMKM The Aroma. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Nusantara (JPkMN)*, 3(2.2), 1558–1568. Retrieved from <https://ejournal.sisfokomtek.org/index.php/jpkm/article/view/601>
- Ernayani, R., Rakhmawati, E., Leuhery, F., Sari, S. H. P., & Djaniar, U. (2023). Pelatihan Manajemen Usaha Kecil dan Menengah (UMKM) untuk Mendorong Pertumbuhan Ekonomi. *Communnity Development Journal*, 4(4), 8393–8397. <https://doi.org/https://doi.org/10.31004/cdj.v4i4>
- Gunawan, B. (2020). *Pendampingan Pengolahan dan Pengemasan Tanaman Obat Keluarga di Dusun Kemesu Kulon Progo Daerah Istimewa Yogyakarta*. <https://doi.org/10.33084/pengabdianmu.v5i2.1047>
- Marsyela, M., Marpaung, D. P. Br., & Putri, S. R. (2023). Mengelola Keuangan Dan Sumber Daya Manusia Dalam Usaha Kecil. *Journal Of International Multidisciplinary Research*, 1(2), 833–841. Retrieved from <https://journal.banjaresepacific.com/index.php/jimr>
- Muhardono, A., Satrio, D., Sa'adah, A., & Firmansyah, M. F. (2022). Peningkatan Kesejahteraan Kelompok Usaha “Wanita Telang Mandiri” Melalui Strategi Pemasaran Inovatif Produk Teh Bunga Telang. *JOMPA ABDI : Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(4), 176–187. Retrieved from <https://jurnal.jomparnd.com/index.php/jpabdi>
- Muhsin, A., Nafisah, L., & Siswanti, Y. (2018). *Participatory rural appraisal (PRA) for corporate social responsibility (CSR)* (Vol. 1). Yogyakarta: Deepublish.

- Ningsih, W. I. F., Yudianto, A. E., Atmaka, D. R., Arinda, D. F., & Fajrina, H. (2021). GAMBARAN KONSUMSI SUPLEMEN DAN HERBAL PADA MAHASISWA SEBELUM DAN SELAMA PANDEMI COVID-19. *Jakagi (Jurnal Pangan Kesehatan Dan Gizi)*, 1(2), 1–8. Retrieved from <http://journal.binawan.ac.id/JAKAGI>
- Rusmalina, S., Ardianingsih, A., Khasanah, K., Hadi, N. D., & Meilisa, S. (2021). *Edukasi dan Pelatihan Pemanfaatan TOGA di Poncol RT 03 RW Pekalongan Timur Guna Peningkatan Imunitas pada masa Pandemi*.
- Rusmalina, S., Khasanah, K., Loso, L., Meilisa, S., & Hadi, N. D. (2023). Analisis mutu fisik, mikrobiologi, dan kandungan metabolit sekunder serbuk instan jamu kunyit asam. *Sasambo Journal of Pharmacy*, 4(2), 120–131. Retrieved from <https://jffk.unram.ac.id/index.php/sjp/article/view/257/170>
- Sambodo, B., Filicia, Pratama, N., Jaya, S., Maisyarah, S., & Amelia, S. (2023). Pentingnya Laporan Keuangan pada UMKM. *Community Development Journal*, 4(2), 4153–4157. <https://doi.org/https://doi.org/10.31004/cdj.v4i2.15791>
- Sari, Y. (2023). Penerapan Pembukuan Sederhana Pada Pelaku UMKM Dodol Di Desa Segarjaya. *Abdima Jurnal Pengabdian Mahasiswa*, 2(1), 325–336.
- Sari, Y., & Al Mudzakir, T. (2023). Penerapan Pembukuan Sederhana Pada Pelaku UMKM Dodol di Desa Segarjaya. *Abdima Jurnal Pengabdian Mahasiswa*, 2(2), 5284–5295. Retrieved from <https://journal.ubpkarawang.ac.id/index.php/AJPM/article/view/4369>