

## **Pemanfaatan Teknologi Informasi dan Diversifikasi Produk pada UMKM Kripik Pisang di Dusun Wanayu, Selemadeg Barat, Tabanan**

**<sup>1\*</sup> Ni Luh Gede Pivin Suwirmayanti, <sup>2</sup> I Made Sudarsana, <sup>3</sup> Ricky Aurelius Nurtanto  
Diaz, <sup>4</sup> Luh Putu Ersamiya Ika Jayanthi, <sup>5</sup> Putu Adi Guna Permana, <sup>6</sup> Rosalia Hadi**  
Institut Teknologi dan Bisnis Stikom Bali<sup>1,2,3,4,5,6</sup>

\*Email: pivin@stikom-bali.ac.id<sup>1</sup>

---

### **ABSTRAK**

UMKM memiliki peran strategis dalam menjaga dan mendukung pertumbuhan ekonomi. Potensi tersebut terlihat pada peran UKM sebagai sumber pendapatan sektor publik, mengatasi pengangguran, meningkatkan PDB, nilai tukar dan investasi. UMKM pada kegiatan ini adalah UMKM Kripik Pisang yang dimiliki oleh ibu Amiani. Beliau adalah mitra pada kegiatan pengabdian masyarakat yang memiliki usaha mikro di Dusun Wanayu, Desa Angkah, Tabanan. Jarak lokasi usaha Ibu Amiani dengan pengusul diperkirakan 50,1 km. Ibu Amiani hanya memiliki satu jenis variasi produk kripik pisang dengan rasa manis yang dijual dengan harga 1000/kemasan kecil, dan 5000/kemasan besar. Usaha kripik ibu Amiani dapat memproduksi 300 bungkus kripik pisang dengan penjualan 300.000 setiap hari. Produksi kripik pisang dilakukan disesuaikan dengan jumlah pesanan produk. Berdasarkan permasalahan mitra yang mengacu pada analisis situasi yang ada dan dihadapi oleh mitra usaha kripik pisang, maka solusi permasalahan yang diberikan dalam kegiatan pengabdian ini mencakup pada penyediaan alat atau teknik yang secara tepat dapat membantu meningkatkan volume produksi seperti oven gas, panci yang lebih besar, dan mesin penyegel plastik. Pendampingan diversifikasi produk kripik pisang mitra dengan menambahkan varian rasa produk mitra yaitu kripik pisang original, rasa coklat dan rasa keju. Desain label untuk kemasan yang menarik dan pelatihan pengemasan. Edukasi dan pemasaran melalui media online yaitu media sosial Facebook dan Instagram.

**Kata Kunci** : Teknologi Informasi, Diversifikasi Produk, Kripik Pisang, Dusun Wanayu

### **ABSTRACT**

*MSMEs have a strategic role in sustaining and supporting economic growth. This potential can be seen in the role of MSMEs as a source of public income, overcoming unemployment, contributing to GDP, foreign exchange and investment. MSME in this activity is MSME Banana Chips owned by Mrs. Amiani. She is the partner for this community service activity who owns a micro business in Wanayu Hamlet, Angkah Village, Tabanan. The distance between the partner location (Wanayu hamlet) and the community service team is approximately 50.1 km. Mrs. Amiani only has one type of banana chip product with sweet taste, which are sold at IDR1000 per small package and IDR 5000 per large package. Mrs. Amiani can produce 300 packs of banana chips with gross selling amounts at IDR 300,000 per day. The production of banana chips did not carried out every day according to the number of product orders. Based on the existing situational analysis, the solutions offer to the problems are: (1) providing of appropriate tools or technology that can help to increase production such as stoves, pans with larger sizes and plastic sealer machine and (2) assisting the diversification of the products by adding flavors, namely, original banana chips,*

*chocolate flavor and cheese flavor. The next solutions are (3) creating an attractive packaging label design and providing packaging training; and (4) online media marketing training and assistance, namely Facebook and Instagram social media.*

**Key words:** *Information Technology, Product Diversification, Banana Chips, Wanayu Hamlet*

## PENDAHULUAN

UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) merupakan usaha produktif yang dimiliki perorangan maupun badan usaha yang telah memenuhi kriteria sebagai usaha mikro. UKM memiliki peran strategis dalam menjaga dan mendukung pertumbuhan ekonomi. Menurut Ketua Asosiasi UMKM Ikhsan Ingratubun, UMKM merupakan pahlawan nasional di masa pandemi Covid-19 dan UMKM dapat memberikan efek domino di hulu dan hilir. Potensi tersebut terlihat pada peran UKM sebagai sumber pendapatan sektor publik, dalam mengatasi pengangguran, dalam mendorong PDB, nilai tukar dan juga investasi. UKM bisa bertahan dan berkembang di masa pandemi jika memiliki sumber daya manusia yang mahir dalam teknologi digital (Ardiyasa & Wibawa, 2018).

ITB STIKOM Bali merupakan salah satu perguruan tinggi di bidang Teknologi dan Bisnis di Provinsi Bali yang memiliki Direktorat Penelitian Dan Pengabdian Kepada Masyarakat (LPPM) yang berfokus pada peningkatan daya saing dan kesejahteraan masyarakat. Hal tersebut dapat diterapkan dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat. Banyak dosen homebase bersama mahasiswa yang telah melaksanakan kegiatan pemberdayaan masyarakat untuk UKM sebagai perwujudan kegiatan tri dharma salah satunya kegiatan pengabdian masyarakat yang rutin dilaksanakan setiap semester seperti kegiatan: Optimalisasi Produksi dan Pemasaran Usaha Kue Bolu di Desa Kenderan Gianyar (Gede et al., 2022); Pembuatan Aplikasi E-Commerce Berbasis Web pada UMKM Kopi; Optimasi Tatakelola Usaha UKM Jaengati

(Ketut Dedy Suryawan, I Wayan Karang Utama, 2021); dan Perancangan Label Kemasan Aneka Kue dan Banner sebagai Media Promosi (Gautama & Putri, 2019). Kegiatan pengabdian masyarakat dibutuhkan oleh masyarakat khususnya UMKM untuk bisa tetap mempertahankan usahanya dan dapat meningkatkan potensi dan perkembangan UMKM.

UMKM dalam kegiatan ini adalah UMKM Kripik Pisang yang dimiliki oleh ibu Amiani. Beliau adalah mitra dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini yang memiliki usaha mikro di Dusun Wanayu, Desa Angkah, Tabanan. Ibu Amiani memulai usahanya semenjak pandemi Covid 2019, sebelumnya usaha ibu Amiani adalah suplayer buah. dikarenakan keterbatasan pengiriman buah sehingga pisang yang diperoleh diolah menjadi kripik pisang. Awal membuat kripik pisang ini karena keinginan mitra dipergunakan untuk persembahan persembahyangan, untuk dikonsumsi keluarga serta diberikan kepada tetangga dan saudara. namun saat ini banyak yang memberikan sebuah tanggapan yang baik atas kripik buatan pemilik usaha dan banyak juga yang memesan kripik pisang buatan Ibu Amiani. Semakin hari semakin banyak pula masyarakat yang memesan kripik pisang bahkan dalam jumlah besar di mana promosi tersebut dilakukan hanya dari mulut ke mulut. Konsumen kripik yang berasal dari desa Angkah hingga sampai seputaran Tabanan. Pemasaran produk kripik pisang ini dilakukan dengan menitipkan produk ke warung-warung dan pasar terdekat yang terdapat di daerah Tabanan yaitu Angkah, Bajra, Surabrata.

Usaha kripik pisang ini awalnya hanya dikerjakan oleh seorang diri yaitu

oleh mitra itu sendiri tetapi pada saat ini proses produksi dilakukan oleh 3 orang termasuk juga mitra selaku pemilik di mana pekerja yang dilibatkan masih dari lingkup keluarga. Mitra membuat keripik pisang, satu pekerja yang bertugas mengemas, dan satu orang pekerja lainnya yang bertugas untuk mengantarkan dan memasarkan produk kepada konsumen. Ibu Amiani hanya memiliki satu jenis variasi produk keripik pisang dengan rasa manis yang dijual dengan harga 1000/kemasan kecil, dan 5000/kemasan besar. Dalam satu hari Ibu Amiani dapat memproduksi 300 bungkus keripik pisang dengan penjualan Rp.300.000,-. Produksi keripik pisang tidak bisa dilakukan tiap hari, dan disesuaikan dengan jumlah pesanan produk. Proses produksi keripik pisang menggunakan penggorengan yang dimiliki mitra berjumlah dua buah dan tidak terlalu besar. Pengemasan produk keripik pisang menggunakan alat bantu berupa stapler untuk menutup kemasan keripik. Produk dikemas menggunakan plastik sudah menggunakan label namun masih dengan label kemasan yang sangat sederhana.

## RUMUSAN MASALAH

Berdasarkan uraian tersebut maka permasalahan atau kendala yang dihadapi oleh mitra ibu Amiani adalah dalam hal produksi dan pemasaran, yang dapat dijelaskan sebagai berikut :

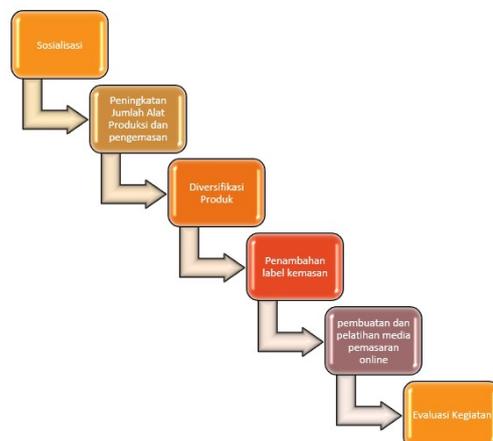
1. Peralatan yang kurang memadai. Keterbatasan alat produksi dan pengemasan yang dimiliki mitra. Mitra hanya memiliki 2 buah penggorengan dengan ukuran sedang sehingga proses penggorengan harus dilakukan berkali-kali. Untuk proses penggorengan produk ini, mitra membutuhkan sebuah wajan yang cukup besar dan penambahan beberapa kompor yang di mana dapat melakukan proses produksi dengan jumlah banyak, dapat mengefisienkan waktu produksi dan menghasilkan

produk yang berkualitas. Permasalahan lainnya dari sisi pengemasan, saat ini mitra hanya menggunakan stapler untuk menutup kemasan keripik. Hal ini dapat menyebabkan keripik pisang tidak bisa bertahan dengan waktu yang lama dan mudah layu.

2. Produk yang dihasilkan mitra hanya satu jenis varian yaitu keripik pisang manis sehingga kurangnya daya saing dan diversifikasi produk.
3. Pengemasan produk yang dilakukan oleh mitra ibu Amiani masih menggunakan kemasan dengan kualitas plastik tipis dan dengan label/logo yang masih sederhana sehingga produk keripik pisang mitra kurang memiliki ciri khas produk dan kurang informatif dari sisi kemasan. Hal ini terjadi karena keterbatasan pengetahuan terdapat mitra dalam mendesain sebuah label untuk kemasan.
4. Dalam proses marketing produk yang dilakukan terbatas, yaitu dengan menitipkan keripik pisang yang diproduksi di pasar terdekat lokasi produksi, warung dan ada pelanggan yang langsung di tempat produksi keripik pisang.

## METODE

Metode yang digunakan pada proses pengabdian ini dituangkan melalui gambar 1:



Gambar 1. Rencana Kegiatan

1. Tahapan kegiatan pada saat sosialisasi pada mitra ibu Amiani pemilik UMKM yang sekaligus sebagai peserta sosialisasi. Kegiatan ini dilakukan secara langsung ke lokasi mitra. Selain ibu Amiani turut hadir anggota pengabdian yang membantu pekerjaan mitra. Pada kegiatan sosialisasi ini Ibu Amiani diberi informasi mengenai apa saja yang menjadi target, sasaran dan tujuan kegiatan pengabdian masyarakat. Pelaksanaan kegiatan ini dilakukan secara daring.
2. Peningkatan jumlah alat dalam produksi melalui pemberian sebuah alat atau teknologi yang tepat guna. Pemberian alat-alat ini diharapkan dapat membantu dalam meningkatkan kapasitas produksi kripik pisang ibu Amiani, adapun alat yang diberikan berupa kompor gas, wajan dengan ukuran lebih besar dan mesin press plastik untuk pengemasan.
3. Adanya diversifikasi produk dengan memperbaharui jenis rasa produk kripik pisang ibu Amiani selain rasa original, terdapat juga rasa coklat, rasa keju. Tujuan diversifikasi produk kripik pisang ibu Amiani untuk lebih memberikan pilihan cita rasa kepada pembeli.
4. Pemanfaatan teknologi dengan penambahan label kemasan yang dapat ditempelkan pada kemasan produk kripik pisang ibu Amiani yang berbeda dengan sebelumnya, dibuat lebih menarik, dari sisi warna, penambahan logo dan identitas yang membedakan produk mitra dengan produk lainnya serta dapat mempromosikan produk melalui informasi yang ada di label kemasan.
5. Pelatihan penggunaan media marketing yang dapat diakses secara daring berupa pemanfaatan

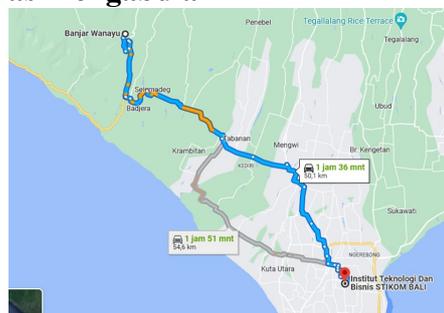
media sosial seperti facebook dan instagram di mana sebagai alat penyebaran informasi mengenai produk kripik pisang ibu Amiani dan lokasi dari usaha ibu Amiani sehingga adanya peningkatan area pemasaran.

6. Tahap terakhir kegiatan pengabdian adalah evaluasi kegiatan, di mana pada kegiatan ini tim pengabdian meminta respon dari mitra ibu Amiani mengenai kebermanfaatan kegiatan pengabdian yang telah dilaksanakan selama periode yang telah ditentukan. Evaluasi ini digunakan untuk melihat tingkat keberhasilan kegiatan sesuai dengan target awal yang sudah ditetapkan.

## PEMBAHASAN

Pada kegiatan pengabdian masyarakat untuk pelatihan ini, mitra diharapkan berperan aktif dalam kegiatan tersebut dan mitra dapat memberikan kontribusi dan mitra juga memiliki peran yang cukup besar untuk meluangkan waktu dalam proses kegiatan pengabdian masyarakat. Selain itu, mitra juga diharapkan membantu menentukan urgensi masalah dari masing-masing mitra. Mitra kegiatan ini bertindak sebagai pelaksana gagasan dan berpartisipasi aktif dalam pelatihan.

### Lokasi Pengabdian



Gambar 2. Peta Lokasi Mitra

Pelaksanaan pengabdian masyarakat ini dilaksanakan di mitra Ibu Amiani yang beralamatkan di Dusun Wanayu, Desa

Angkah, Kec. Selemadeg Barat, Tabanan. Jarak antara lokasi pelaksana (kampus ITB STIKOM Bali) dan mitra adalah kurang lebih 50,1 Km.

### **Pelaksanaan Kegiatan**

Program pengabdian masyarakat periode ini dilaksanakan secara langsung ke lokasi mitra UMKM yang menekuni usaha kripik pisang. Kegiatan yang pertama pada mitra, berupa kegiatan pemberian sebuah alat atau teknologi yang tepat guna sehingga dapat membantu dalam meningkatkan kapasitas alat produksi. Kegiatan selanjutnya yakni pendampingan dalam proses diversifikasi produk mitra. Diversifikasi produk ini dilakukan dengan menambahkan varian rasa pada produk kripik pisang. Kegiatan terakhir yaitu pemberian identitas produk berupa desain logo dan kemasan yang dapat ditempelkan pada kemasan produk yang menarik atau *eye catching* beserta tertera informasi mitra untuk media pemasaran. Hal ini mempertimbangkan bahwa desain logo dan kemasan produk berfungsi sebagai identitas yang membedakan suatu produk dengan produk lainnya dan dapat mempromosikan dan menunjang pemasaran produk mitra. Berikut ini merupakan rangkaian kegiatan pengabdian masyarakat yang telah dilakukan:

#### **1. Sosialisasi kegiatan dan penentuan waktu pelaksanaan kegiatan.**

Sosialisasi dilakukan oleh tim pengabdian yang dihadiri langsung oleh mitra dimana pembahasan yang difokuskan adalah kegiatan yang menjadi target capaian luaran kegiatan pengabdian. Penentuan waktu pelaksanaan kegiatan pengabdian sesuai dengan jadwal mitra dan kegiatan apa saja yang akan dilaksanakan berdasarkan atas

kesepakatan yang sudah dituangkan dalam luaran kegiatan pengabdian. Adapun target luaran kegiatannya yang berujuk ke beberapa indikator capaian keberhasilan kegiatan pengabdian diantaranya adalah Peningkatan kapasitas alat produksi dan alat pengemasan kripik pisang melalui penambahan alat produksi. Indikator capaian dari kegiatan ini adalah peningkatan produksi yang dihasilkan mitra. Pendampingan diversifikasi produk kripik pisang mitra. Diversifikasi produk ini dilakukan dengan menambahkan varian rasa produk mitra yaitu kripik pisang original, rasa coklat dan rasa keju. Selanjutnya peningkatan label desain kemasan dengan penambahan penggunaan labeling kemasan yang dapat ditempelkan pada produk, Indikator capaian dari kegiatan ini adalah adanya tambahan identitas produk sebagai penanda produk yang dipasarkan.

#### **2. Penambahan Alat Produksi dan Kemasan.**

Berdasarkan hasil analisis situasi yang diperoleh saat pengamatan dan diskusi awal dengan mitra, dipahami ada beberapa peralatan yang dibutuhkan untuk menunjang peningkatan kapasitas alat produksi. Saat itu mitra kekurangan alat produksi karena permintaan semakin meningkat ditambah alat yang saat ini dimiliki kurang cukup memadai. Kegiatan penyerahan barang/alat dilakukan pada bulan Maret 2023. Terdapat beberapa barang/alat yang diberikan kepada mitra sesuai dengan kebutuhan utama produksi adalah: kompor dengan 2 tungku, wajan dengan ukuran lebih besar dengan bahan aluminium dan mesin sealer plastik dan plastik kemasan. Adapun dokumentasi penyerahan alat dapat dilihat pada Gambar 3 :



Gambar 3. Penyerahan alat produksi dan label kemasan

### 3. Diversifikasi produk kripik pisang mitra

Kegiatan ini didampingi oleh Ni Luh Gede Pivin Suwirmayanti, S.Kom., M.T. bersama anggota pengabdian dan dibantu oleh tim mahasiswa untuk memberikan pemahaman melalui pemaparan materi disertai diskusi bahwa perlunya diversifikasi produk. Diversifikasi produk sangat penting karena dapat membawa manfaat yang signifikan bagi usaha mitra, dianggap perlu dikarenakan dapat memberikan dampak yang baik untuk perkembangan usaha mitra, adapun manfaat diversifikasi diantaranya: Meningkatkan daya saing: dengan memproduksi produk yang bervariasi dari pesaing, mitra dapat meningkatkan daya saing dan membedakan diri dari UMKM yang sejenis. Meningkatkan loyalitas pelanggan: dengan memiliki berbagai varian rasa produk kripik pisang, mitra dapat memenuhi kebutuhan dan preferensi pelanggan yang memiliki selera yang berbeda-beda. Meningkatkan profitabilitas: dengan memiliki berbagai varian rasa produk yang diminati oleh konsumen, mitra dapat meningkatkan pendapatan dan keuntungan secara keseluruhan. Menjangkau pasar yang lebih luas: dengan memiliki berbagai varian rasa produk, mitra dapat menjangkau pasar yang lebih luas

. Adapun dokumentasi kegiatan berupa hasil produk yang dihasilkan berupa varian rasa kripik pisang mitra yang

sebelumnya hanya memiliki satu varian rasa. Dan setelah kegiatan ini, sudah ada varian rasa yang lain seperti rasa coklat dan rasa keju. Yang terlihat pada Gambar 4 :



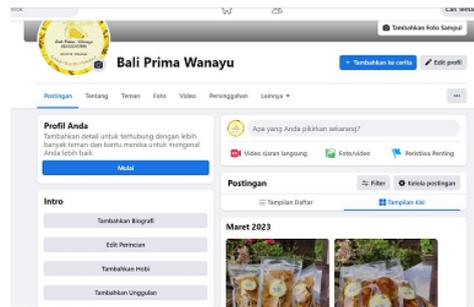
Gambar 4. Varian Rasa Coklat, dan Rasa Keju

### 4. Pendampingan label kemasan produk.

Tahap pendampingan penggunaan desain kemasan, dilakukan oleh tim pengabdian bersama dengan mahasiswa yang bertugas di bagian dokumentasi. Pada awalnya dijelaskan bahwa adalah perlu setiap usaha yang dibangun memiliki strategi inovatif agar mampu menghadapi persaingan di dunia usaha agar tetap eksis dan dapat terus bertumbuh maju di masa mendatang. Salah satu strategi pemasaran yang dapat perusahaan lakukan adalah menciptakan desain kemasan produk yang baik dan menarik untuk ditambahkan pada kemasaran produk yang dihasilkan. Dalam merancang desain kemasan, tim pengabdian yang dibantu oleh mahasiswa harus mempertimbangkan berbagai faktor seperti warna, font, gambar, dan jenis kemasan yang akan digunakan. Label kemasan harus dirancang dengan tujuan utama untuk menarik perhatian konsumen, menjaga kesesuaian merek, dan memberikan informasi yang cukup tentang produk. Adapun desain label kemasan yang dirancang dan sudah diimplementasikan pada produk mitra, terlihat pada Gambar 5:



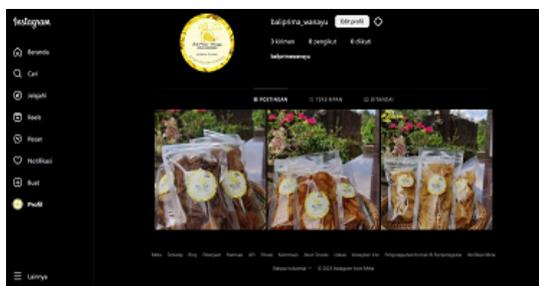
Gambar 5. Desain Label dan Logo Mitra



Gambar 7. Tampilan Facebook untuk Produk Mitra

## 5. Pembuatan Media sosial untuk pemasaran.

Pembuatan media sosial mitra untuk perluasan area pemasaran ditangani Kegiatan ini dilaksanakan sebagai salah satu target transfer iptek pada kegiatan pengabdian, di mana mitra didampingi dalam pembuatan akun Facebook dan Instagram khusus untuk mempromosikan produk kripik pisang mitra. Penerapan media sosial untuk penjualan produk dapat menjadi strategi pemasaran yang sangat efektif saat ini melihat kebiasaan banyak orang yang semakin aktif menggunakan platform media sosial untuk mencari informasi dan melakukan pembelian barang. Pada kegiatan pertama ini baru sampai pembuatan akun Facebook dan Instagram milik mitra khusus untuk promosi produk kripik pisang, terlihat pada Gambar 6 dan Gambar 7:



Gambar 6. Tampilan Instagram untuk Produk Mitra

## 6. Pengisian dokumen monitoring dan Dokumentasi,

Monitoring dan evaluasi sementara kegiatan pertama pengabdian masyarakat sangat penting dilakukan agar kegiatan pengabdian masyarakat dapat berjalan secara efektif dan sesuai dengan target kegiatan serta menghasilkan dampak yang baik terhadap mitra pengabdian yang saat ini adalah ibu Amiani yang memproduksi kripik pisang. Ada beberapa indikator dalam evaluasi yang ditargetkan diantaranya : Interaksi peserta dalam kegiatan pengabdian, Ketercapaian tujuan pengabdian, Kepuasan peserta dalam mengikuti kegiatan pengabdian, Adanya peningkatan pengetahuan dan keterampilan mitra.

### Luaran Kegiatan

Untuk realisasi capaian luaran kegiatan dan luaran pengabdian masyarakat dengan mitra ibu Amiani pemilik UMKM Kripik Pisang olahan rumahan, di antaranya sebagai berikut:

Tabel 1. Luaran Kegiatan

Luaran Kegiatan	Capaian Kegiatan	Hasil
Penambahan Alat produksi	Peningkatan kapasitas alat produksi mitra dengan pemberian alat berupa kompor, baskom, wajan dengan ukuran lebih besar dan mesin sealer plastik	Sudah Terlaksana sesuai capaian
Diversifikasi	Sudah Terlaksana	Sudah

produk mitra	sesuai capaian	Terlaksana sesuai capaian
Penambahan Desain Logo dan Desain Label kemasan	Penambahan Desain Logo dan Desain Label kemasan sebagai ciri khas produk mitra saat dipasarkan.	Sudah Terlaksana sesuai capaian
Media Pemasaran Online facebook dan instagram	Memperluas area pemasaran produk mitra, sebelumnya tidak memiliki social media khusus terkait produk mitra.	Sudah Terlaksana sesuai capaian

### SIMPULAN

Beberapa kesimpulan yang dapat diambil dari pelaksanaan pengabdian masyarakat pada tahap pertama ini adalah sebagai berikut.

1. Ada beberapa target dan luaran dari kegiatan ini yang telah terpenuhi seperti peningkatan kapasitas alat produksi, diversifikasi produk, transfer iptek kepada mitra mengenai adanya peningkatan di dalam penerapan sebuah desain logo suatu produk dan desain label kemasan, perluasan area pemasaran dengan media online seperti media sosial.
2. Kegiatan evaluasi dan monitoring sementara yang sudah dilakukan dalam kegiatan pengabdian ini memperoleh hasil bahwa pelaksanaan kegiatan pengabdian pada mitra telah terlaksanakan sesuai dengan perencanaan serta target kegiatan yang ditetapkan.

### UCAPAN TERIMA KASIH

Kami menyampaikan terima kasih kepada Mitra Pengabdian Ibu Amiani yang memberikan kesediaannya bekerjasama dalam pengabdian ini dan kepada ITB STIKOM Bali yang memberi pendanaan untuk mendukung keberlangsungan kegiatan pengabdian sejalan pada target yang telah ditetapkan.

### DAFTAR PUSTAKA

- Ardiyasa, I. W., & Wibawa, I. P. C. (2018). Pembuatan Aplikasi E-Commerce Berbasis Web pada UMKM Kopi UD. Arta Merta Banjar Badingkayu Desa Pengeragoan, Jembrana. *WIDYABHAKTI Jurnal Ilmiah Populer*, 1(3), 67–71. <https://widyabhakti.stikom-bali.ac.id/index.php/widyabhakti/article/view/108>
- Gautama, I. M. B., & Putri, D. R. (2019). Perancangan Label Kemasan Aneka Kue dan Banner Sebagai. *Jurnal Ilmiah Populer*, 1(2), 14–20.
- Gede, L., Suwirmayanti, P., Sudarsana, I. M., Hadi, R., Adi, P., & Permana, G. (2022). *Optimalisasi Produksi dan Pemasaran Usaha Kue Bolu di Desa Kenderan Gianyar Dengan Alat Produksi dan Label Kemasan*. 4(3), 81–88.
- Ketut Dedy Suryawan, I Wayan Karang Utama, I. K. T. A. S. (2021). Optimasi Tatakelola Usaha UKM Jaengati di Masa Pandemi. *Jurnal Widyabhakti*, 4, 21–26.