

Pengembangan Industri Rumah Tangga Teri Krispi Kusuma

^{1*} Ni Nyoman Muryatini, ² I Gusti Ngurah Gede Gitayogi Irhandi, ³ Ni Kadek Sukerti,
⁴ I Gede Sandi Pujanta, ⁵ Ni Nyoman Putri Kirana

ITB STIKOM Bali

*Email: tiniaryadiputra2016@gmail.com

ABSTRAK

Mitra dalam kegiatan ini adalah industri rumah tangga Teri Krispi Kusuma yang berlokasi di Banjar Cengkilung, Kelurahan Peguyangan Kangin, Kecamatan Denpasar Utara, Kota Denpasar. Permasalahan yang dihadapi mitra saat ini adalah dalam proses produksi, mitra menggunakan alat produksi yang sudah mengalami penurunan fungsi seperti kompor, *chopper*, wajan, panci dan baskom yang berdampak pada proses produksi dan kualitas produk. Permasalahan kedua yang dihadapi mitra adalah dalam bidang pemasaran yaitu kurangnya media promosi, yang berdampak pada pendapatan IRT setiap bulannya. Permasalahan ketiga adalah terkait ijin PIRT, mitra belum memiliki pengetahuan tentang ijin PIRT sebagai legalitas produksi, bahwa produk tersebut layak edar, meningkatkan kepercayaan masyarakat serta mampu menjangkau pasar yang lebih luas. Solusi dari permasalahan tersebut adalah dengan memberikan bantuan alat produksi berupa kompor gas Rinai RI-602E, *chopper* Mitochiba CH-200 Magic CH, wajan aluminium Jawa 50 cm, waskom aluminium Jawa 40 cm, panci Maspion 36, mesin peniris minyak Spinner dengan kapasitas 2 liter, pelatihan manajemen pemasaran, dan penyuluhan PIRT. Metode yang digunakan adalah pemberian bantuan alat produksi, memberikan pelatihan manajemen pemasaran, penyuluhan tentang ijin PIRT dan melakukan monitoring dan evaluasi. Hasil yang dicapai adalah usaha mitra mengalami peningkatan kapasitas produksi, yang berdampak pada meningkatnya pendapatan mitra sebesar 75% yang diukur menggunakan metode kuantitatif, memperluas jangkauan pemasaran produk, dan peningkatan pemahaman tentang PIRT.

Kata kunci : pengembangan, industri rumah tangga, teri krispi

ABSTRACT

The partner in this activity is the Teri Krispi Kusuma home industry located in Banjar Cengkilung, Peguyangan Kangin Village, North Denpasar District, Denpasar City. The problem currently faced by the partner is in the production process, partner uses production equipment that has experienced a decline in function such as stoves, choppers, frying pans, pots and basins which have an impact on the production process and product quality. The second problem faced by partner is, in the marketing sector, the lack of promotional media, which has an impact on the income of housewives every month. The third problem is related to the PIRT (Home Industry Food License) permit, partner does not have knowledge about the PIRT permit as the legality of production, that the product is suitable for distribution, increases public trust and is able to reach a wider market. The solution to this problem is to provide product equipment assistance in the form of Rinai RI-602E gas stove, Mitochiba CH-200 Magic CH chopper, 50 cm Java aluminum frying pan, 40 cm Java aluminum washbasin, 36 Maspion pan, 2-liter capacity Spinner oil drainer machine, marketing management training, and PIRT counseling. The methods used are providing production equipment

assistance, providing marketing management training, counseling on PIRT permits and conducting monitoring and evaluation. The result is that partnerships experience increased product capacity achieved are that the partner's business has increased production capacity, which has an impact on increasing partner income by 75% as measured using quantitative methods, expand product marketing reach, and increase understanding of PIRT.

Key words: *development, home industry, crispy anchovies*

PENDAHULUAN

Pulau Bali selain dikenal dengan potensi pariwisatanya, juga merupakan daerah yang memiliki potensi perikanan. Ikan teri merupakan salah satu jenis ikan pelagis kecil yang memiliki nilai ekonomis tinggi. Ikan teri merupakan sumber protein dan kaya akan gizi. Menurut Endang Tri W, kandungan gizi ikan teri segar terdiri dari protein 16 gram, lemak 1,0 gram, kalsium 500 mg, fosfor 500 mg, besi 1,0 mg, serta mengandung vitamin A dan B (Sudana IW, 2019). Permintaan ikan teri di pasaran dalam dan luar negeri sangat tinggi. Perairan di wilayah Bali memiliki garis pantai yang panjang, dengan berbagai ekosistem laut, mulai dari terumbu karang hingga perairan lepas pantai. Kondisi ini sangat mendukung pertumbuhan dan perkembangan populasi ikan teri. Ikan teri olahan merupakan makanan khas Indonesia, seperti teri nasi, teri jengkol dan teri kacang. Dengan menerapkan pengelolaan perikanan yang berkelanjutan dan pengembangan produk olahan yang inovatif, sumber daya ikan teri dapat menjadi salah satu sumber pendapatan bagi masyarakat Bali dan berkontribusi pada pembangunan ekonomi daerah.

Industri rumah tangga (IRT) teri krispi kusuma didirikan oleh Ni Wayan Eka Pratiwi sejak tahun 2022. IRT ini berlokasi di Banjar Cengkilung, Kelurahan Peguyangan Kangin, Kecamatan Denpasar Utara, Kota Denpasar, yang berjarak 12,6 km dari lokasi pengusul Institut Teknologi dan Bisnis STIKOM Bali. Kegiatan IRT ini adalah memproduksi dan menjual produk olahan ikan teri krispi dengan omzet rata-rata Rp.3.000.000,- per bulan. Produksi dilakukan lima kali dalam

sebulan atau seminggu sekali, dipasarkan ke warung-warung terdekat, rumah makan, dan sesuai pesanan. Setiap kali produksi IRT teri krispi kusuma mampu memproduksi 86 bungkus teri krispi dengan mendapatkan laba bersih setelah dikurangi laba kotor rata-rata sebesar Rp.300.000,- per minggu atau Rp.1.500.000,- per bulan.

IRT Teri Krispi Kusuma dalam proses produksi mengalami beberapa permasalahan. Alat produksi berupa kompor gas, wajan, baskom, panci, *chopper*, sudah mengalami penurunan fungsi, sehingga cukup berpengaruh terhadap proses produksi. Produk IRT cepat berbau tengik karena penirisan minyak dilakukan secara manual, yang berakibat produk dikembalikan oleh pedagang, hal ini tentunya menimbulkan kerugian bagi IRT. Berbicara mengenai produk maka aspek yang perlu diperhatikan adalah kualitas produk. Menurut *American Society for Quality Control*, kualitas adalah *"the totality of features and characteristics of a product of service that bears on its ability to satisfy given needs"*, artinya keseluruhan ciri dan karakter-karakter dari sebuah produk atau jasa yang menunjukkan kemampuannya untuk memuaskan kebutuhan yang tersirat. Dapat dikatakan bahwa seorang penjual telah memberikan kualitas bila produk telah memenuhi atau melebihi harapan konsumen (Firmansyah MA, 2023).

Di samping masalah proses produksi, masalah yang dihadapi adalah terkait promosi dan pemasaran produk yang masih dilakukan secara konvensional. Pendapatan yang diperoleh tiap bulannya tidak menentu, karena produk dipasarkan

secara eceran dan permintaan bersifat fluktuatif. *Digital marketing* adalah sebuah produk teknologi informasi dimana berupa kegiatan mempromosikan produk dan atau jasa melalui media internet. Penerapan *digital marketing* semakin tinggi seiring meningkatnya angka pertumbuhan pengguna internet dan *smartphone* setiap tahunnya. *Digital marketing* merupakan salah satu solusi yang tepat bagi UMKM dalam mengembangkan jaringan pemasaran baik nasional maupun internasional. *Digital marketing* memungkinkan pelanggan atau pembeli mendapatkan informasi mengenai suatu produk atau jasa melalui internet, sehingga memungkinkan penjual atau pemilik usaha dapat berinteraksi dengan calon pembeli tanpa batasan waktu dan lokasi (Abdurrahman G et, al. 2020).

Produk IRT telah menggunakan label kemasan, namun belum memiliki ijin PIRT, mengakibatkan kurangnya kepercayaan konsumen terhadap produk. Peraturan BPOM Nomor 4 Tahun 2024 tentang Pedoman Penerbitan Sertifikat Pemenuhan Komitmen Produksi Pangan Olahan Industri Rumah Tangga, dalam bagian ketentuan umumnya menyebutkan PIRT adalah pangan olahan hasil produksi Industri Rumah Tangga Pangan (IRTP) yang diedarkan dalam kemasan dan berlabel. Setiap pangan olahan yang diproduksi oleh IRTP wajib memiliki perizinan berusaha berupa SPP-IRT. Sertifikat pemenuhan komitmen produksi pangan olahan industri rumah tangga yang selanjutnya disebut SPP-IRT adalah legalitas yang diberikan kepada IRTP untuk memproduksi dan mengedarkan PIRT (BPOM, 2024).

Secara umum, produk makanan yang dihasilkan oleh P-IRT yang beredar di pasaran dibungkus dalam bentuk kemasan eceran dan dilengkapi label yang ditempel pada kemasan tersebut. Sebelum produk makanan hasil produksi IRT dapat beredar di pasaran, produk tersebut harus dilengkapi dengan label yang mencantumkan izin edar berupa nomor P-

IRT serta informasi mengenai asal-usul bahan yang digunakan. Dengan demikian, para pelaku usaha wajib memiliki izin edar berupa Sertifikat Produksi Pangan Industri Rumah Tangga (SPP-IRT) agar produk makanan yang berasal dari industri rumah tangga dapat memiliki izin edar di pasaran (Miranda Prabandari KD et al, 2023).

Dengan adanya sertifikat PIRT yang dimiliki oleh usaha rumahan, maka konsumen tidak perlu khawatir lagi tentang takaran, komposisi produk, serta kemasan karena telah dijamin keamanannya melalui sertifikat PIRT (Epriliyana NN, 2019).

Berdasarkan hasil kunjungan yang telah dilakukan oleh tim pengabdian, demi pengembangan dan keberlanjutan usaha, industri rumah tangga Teri Krispi Kusuma layak untuk dibantu.

Tabel 1. Analisis Situasi

No	Uraian	IRT Teri Krispi Kusuma
1	Produk mitra	Teri krispi
2	Omzet minimal per bulan	Rp. 2.500.000,-
3	Omzet maksimal per bulan	Rp. 3.000.000,-

Tempat usaha mitra ditunjukkan pada Gambar 1, dan proses produksi ditunjukkan pada Gambar 2.



Gambar 1. Tempat Usaha IRT Teri Krispi Kusuma

Gambar 1 menunjukkan tempat mitra melakukan proses produksi teri krispi.



Gambar 2. Proses Produksi

Gambar 2 menunjukkan mitra sedang melakukan proses produksi teri krispi.

RUMUSAN MASALAH

Berdasarkan analisis situasi, maka permasalahan prioritas yang dihadapi oleh mitra ditunjukkan pada Tabel 2.

Tabel 2. Permasalahan Mitra

No	Permasalahan	IRT Teri Krispi Kusuma
1	Alat Produksi	a. Alat produksi mengalami penurunan fungsi seperti kompor, <i>chopper</i>, wajan, panci dan baskom yang berdampak pada proses produksi dan kualitas produk b. Belum memiliki mesin peniris minyak agar produk tidak cepat berbau tengik
2	Pemasaran	Kurangnya media promosi, yang berdampak pada pendapatan IRT setiap bulannya
3	Ijin PIRT	Belum memiliki pengetahuan tentang ijin PIRT, sebagai bukti legalitas produksi, yang membuktikan produk tersebut layak edar dan dapat meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap produk, agar dapat menjangkau pasar lebih luas

METODE

Kegiatan PKM dilaksanakan dalam beberapa tahap yaitu:

1. Survei lokasi untuk pelaksanaan kegiatan penyuluhan dan pelatihan.
2. Memberikan sosialisasi kepada mitra untuk mengetahui prosedur, informasi dan manfaat dari kegiatan ini. Melakukan wawancara untuk mengetahui permasalahan yang dihadapi mitra dan penyampaian solusi terhadap permasalahan mitra.
3. Memberikan bantuan alat produksi kompor gas merk Rinai RI-602E, *chopper* merk Mitochiba CH200, mesin peniris minyak/spiner dengan kapasitas 2 liter, wajan, baskom dan panci.
4. Memberikan pelatihan media pemasaran melalui WhatsApp, Instagram dan Facebook untuk memperluas pangsa pasar produk.
5. Memberikan penyuluhan ijin PIRT untuk meningkatkan pemahaman mitra bahwa produk IRT wajib memiliki ijin PIRT sebagai legalitas produksi.

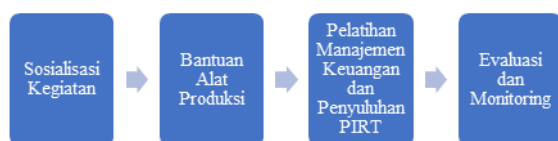
Partisipasi mitra dalam pelaksanaan kegiatan PKM sangat dibutuhkan untuk kelancaran kegiatan ini.

1. Mitra diharapkan menaati kesepakatan yang telah dibuat.
2. Mitra diharapkan bersungguh-sungguh dan disiplin mengikuti seluruh rangkain kegiatan sampai kegiatan ini berakhir.
3. Setelah berakhirnya kegiatan PKM diharapkan mitra dapat menjalankan dan mengembangkan usahanya lebih baik.

Untuk memastikan keberhasilan program yang telah direncanakan, maka kegiatan evaluasi dan monitoring akan dilaksanakan pada tahap akhir kegiatan. Kegiatan evaluasi ini termasuk juga meminta *feedback* dari mitra atas pelaksanaan program. Hasil evaluasi ini nanti akan sangat membantu tim pelaksana pengabdian dalam melanjutkan program. Segala keputusan yang diambil untuk

tahapan berikutnya sangat bergantung pada hasil evaluasi tahap sebelumnya. Pendampingan, evaluasi dan monitoring akan terus berlanjut walau program PKM telah berakhir. Kegiatan ini dilakukan secara berkesinambungan untuk mengetahui perkembangan usaha mitra.

Metode pelaksanaan ditunjukkan pada Gambar 3.



Gambar 3. Metode Pelaksanaan

Gambar 3 menunjukkan metode pelaksanaan dalam kegiatan ini.

PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian ini dilaksanakan dalam beberapa tahapan, dimulai dari melakukan sosialisasi kegiatan pengabdian ke tempat mitra, kemudian dilanjutkan dengan memberikan bantuan alat produksi agar IRT dapat meningkatkan kualitas produk, kapasitas produksi dan omzet mitra sebesar 100%, selanjutnya memberikan pelatihan media sosial melalui WhatsApp, Instagram dan Facebook, agar pemasaran produk IRT menjadi lebih luas, sehingga dapat meningkatkan pendapatan IRT, memberikan penyuluhan ijin PIRT, untuk meningkatkan pengetahuan mitra terkait produk industri rumah tangga wajib memiliki ijin PIRT sebagai legalitas produksi, bahwa produk tersebut layak edar, meningkatkan kepercayaan masyarakat serta mampu menjangkau pasar yang lebih luas, dan tahapan yang terakhir adalah melakukan monitoring dan evaluasi terhadap kegiatan yang telah dilakukan. Penjelasan seluruh tahapan kegiatan pengabdian sebagai berikut:

Sosialisasi Kegiatan

Sosialisasi kegiatan kepada mitra dilaksanakan pada tanggal 15 Desember 2024, pukul 10.00–11.00 WITA di tempat usaha mitra, untuk menyampaikan informasi mengenai latar belakang, target, sasaran, dan tujuan kegiatan pengabdian ini. Sosialisasi kegiatan ditunjukkan pada Gambar 4 berikut:



Gambar 4. Sosialisasi Kegiatan

Gambar 4 menunjukkan sosialisasi kegiatan yang dilaksanakan di tempat usaha mitra.

Pemberian Bantuan Alat Produksi

Kegiatan ini dilaksanakan pada tanggal 15 Januari 2025, pukul 10.00–11.00 WITA. Alat produksi yang telah diserahkan ke mitra terdiri dari kompor gas Rinai RI-602E, *chopper* Mitochiba CH-200 Magic CH, wajan aluminium Jawa 50 cm, waskom aluminium Jawa 40 cm, panci Maspion 36, mesin peniris minyak Spinner. Pemberian bantuan alat produksi bertujuan agar IRT dapat meningkatkan kualitas produk, kapasitas produksi dan omzet mitra sebesar 100%. Kegiatan pemberian bantuan alat produksi ditunjukkan pada Gambar 5 dan Gambar 6 berikut:



Gambar 5. Penyerahan Bantuan Alat Produksi

Gambar 5 menunjukkan tim pengabdian menyerahkan bantuan alat produksi berupa kompor gas Rinai RI-602E, *chopper* Mitochiba CH-200 Magic CH, wajan aluminium Jawa 50 cm, waskom aluminium Jawa 40 cm, panci Maspion 36.



Gambar 6. Penyerahan Bantuan Alat Produksi
Mesin Spinner

Gambar 6 menunjukkan tim pengabdian

menyerahkan bantuan alat produksi mesin peniris minyak Spinner kepada mitra.

Pelatihan Manajemen Pemasaran

Kegiatan ini dilaksanakan pada tanggal 15 Januari 2025, pukul 11.00 – 12.00 WITA diikuti oleh Ibu Ni Wayan Eka Pratiwi selaku pemilik IRT Teri Krispi Kusuma. Kegiatan ini dilakukan dengan memberikan pelatihan media sosial melalui WhatsApp, Instagram dan Facebook, agar pemasaran produk IRT menjadi lebih luas, sehingga dapat meningkatkan pendapatan IRT. Kegiatan ini dapat dilihat pada Gambar 7 sampai Gambar 11 berikut:



Gambar 7. Pelatihan Manajemen Pemasaran

Gambar 7 menunjukkan pelaksanaan pelatihan manajemen pemasaran digital yang diberikan oleh bapak I Gusti Ngurah Gede Gitayogi Irhandi, S.Sn., M.M.



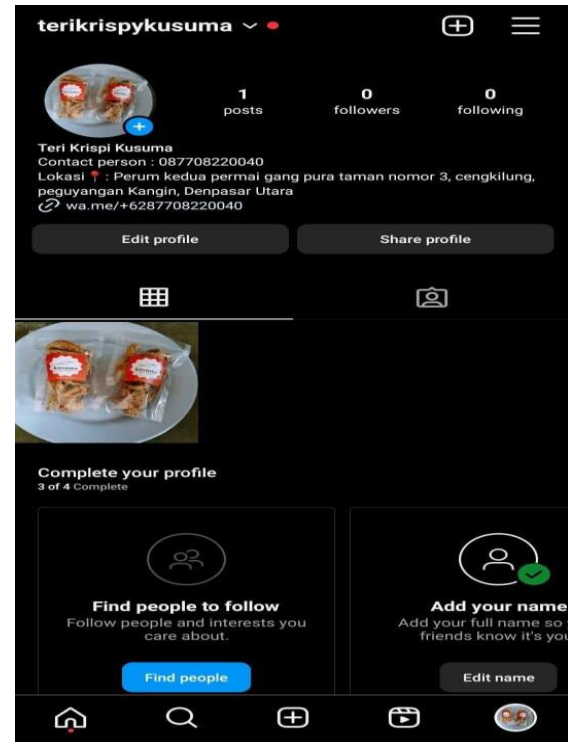
Gambar 8. Pelatihan Menggunakan Media Sosial

Gambar 8 menunjukkan pelatihan menggunakan media sosial Instagram, Facebook dan WhatsApp yang diberikan oleh mahasiswa Ni Nyoman Putri Kirana dan I Gede Sandi Pujanta.



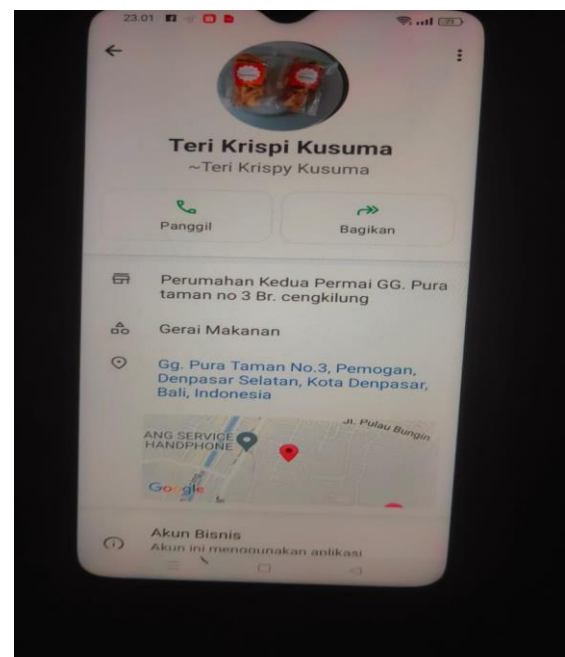
Gambar 9. Tampilan FB IRT Teri Krispi Kusuma

Gambar 9 menunjukkan tampilan halaman Facebook Teri Krispi Kusuma.



Gambar 10. Tampilan Media Instagram IRT Teri Krispi Kusuma

Gambar 10 menunjukkan tampilan media Instagram Teri Krispi Kusuma.



Gambar 11. Tampilan Media WhatsApp Akun Bisnis Teri Krispi Kusuma

Gambar 11 menunjukkan tampilan media WhatsApp akun bisnis Teri Krispi Kusuma.

Penyuluhan Ijin PIRT

Kegiatan ini dilaksanakan pada tanggal 11 Maret 2025, pukul 10.00 – 11.00 WITA diikuti oleh Ibu Ni Wayan Eka Pratiwi selaku pemilik IRT Teri Krispi Kusuma. Kegiatan ini dilakukan dengan memberikan penyuluhan ijin PIRT, untuk meningkatkan pengetahuan mitra terkait produk industri rumah tangga wajib memiliki ijin PIRT sebagai legalitas produksi, bahwa produk tersebut layak edar, meningkatkan kepercayaan masyarakat serta mampu menjangkau pasar yang lebih luas. Kegiatan ini dapat dilihat pada Gambar 12 berikut:



Gambar 12. Penyuluhan Ijin PIRT

Gambar 12 menunjukkan penyuluhan ijin PIRT yang diberikan oleh Ibu Ni Nyoman Muryatini, S.H., M.H.

Evaluasi dan Monitoring

Kegiatan ini dilaksanakan pada tanggal 11 Maret 2025, pukul 11.00 – 12.00 WITA diikuti oleh Ibu Ni Wayan Eka Pratiwi selaku pemilik IRT Teri Krispi Kusuma. Kegiatan evaluasi dan monitoring dilakukan secara bertahap. Evaluasi dan monitoring dilakukan untuk mengetahui tingkat keberhasilan dari kegiatan yang dilakukan. Metode yang digunakan adalah metode kuantitatif dengan mengukur peningkatan kapasitas produksi setelah

mitra mendapatkan bantuan alat produksi kompor gas Rinai RI-602E, *chopper* Mitochiba CH-200 Magic CH, wajan aluminium Jawa 50 cm, waskom aluminium Jawa 40 cm, panci Maspion 36, mesin peniris minyak Spinner. Evaluasi penyuluhan ijin PIRT dilakukan saat penyuluhan dengan membuka sesi diskusi. Evaluasi terkait penerapan dari pelatihan manajemen pemasaran, dengan cara melakukan evaluasi terhadap media pemasaran *online* melalui FB, IG dan WhatsApp milik mitra. Dari hasil evaluasi yang dilakukan dapat dilihat bahwa mitra telah mampu menggunakan media *online* sebagai media pemasaran untuk dapat menjangkau pasar yang lebih luas.

Indikator capaian kegiatan dapat dilihat pada Tabel 3 berikut.

Tabel 3. Indikator Capaian Kegiatan

Keterangan	Progress
Peningkatan omzet/bulan	-/+ 75%
Peningkatan produksi/bulan	-/+ 75%

Tabel 3 menunjukkan peningkatan omzet dan peningkatan kapasitas produksi pada bulan Maret 2025, setelah mitra diberikan bantuan alat produksi. Menghitung omzet penjualan bulanan, menggunakan rumus sebagai berikut:

$$\text{Harga Jual Barang} \times \text{Rata-Rata Jumlah Produk yang Terjual per Bulan} = \text{Omzet Penjualan Bulanan}$$

$$\text{Omzet Penjualan Bulan Maret 2025:} \\ \text{Rp. 7.000} \times 750 = \text{Rp. 5.250.000}$$

Sebelum mitra mendapatkan bantuan alat produksi, rata-rata setiap bulannya omzet penjualan mitra mencapai Rp.2.500.000-Rp.3.000.000. Mitra setiap bulannya rata-rata menghasilkan -/+ 430 bungkus teri krispi. Setelah mendapatkan bantuan alat produksi, mitra mampu memproduksi 750 bungkus per bulan.

Persentase kenaikan : $\frac{\text{akhir} - \text{awal}}{\text{awal}} \times 100\%$

$$\frac{5.250.000 - 3.000.000}{3.000.000} \times 100\% = 75\%$$

Kegiatan ini dapat dilihat pada Gambar 13 berikut:



Gambar 13. Evaluasi dan Monitoring

Gambar 13 menunjukkan evaluasi dan monitoring yang dilaksanakan oleh seluruh tim pengabdian dan mitra.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil evaluasi dan monitoring yang telah dilakukan dalam kegiatan pengabdian masyarakat pada IRT Teri Krispi Kusuma milik ibu Ni Wayan Eka Pratiwi, kesimpulan yang didapatkan sebagai berikut:

- 1) Dengan pemberian bantuan alat produksi mampu menunjang proses produksi, sehingga omzet dan kapasitas produksi mitra mengalami peningkatan sebesar 75%.
- 2) Setelah mendapatkan pelatihan manajemen pemasaran, mitra mampu menjangkau pasar yang lebih luas.
- 3) Dengan mendapatkan penyuluhan ijin PIRT, mampu meningkatkan pengetahuan mitra terkait

pentingnya ijin PIRT sebagai legalitas produksi untuk dapat meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap produk. Berdasarkan kegiatan yang telah dilakukan, hendaknya kegiatan serupa dapat dilakukan di daerah yang berbeda demi pengembangan dan keberlangsungan usaha kecil yang bertujuan untuk menyejahterakan masyarakat dan memperkuat perekonomian nasional.

UCAPAN TERIMA KASIH

Seluruh tim pengabdian mengucapkan terima kasih kepada Rektor Institut Teknologi dan Bisnis STIKOM Bali yang telah memberikan kesempatan dan dukungan pendanaan atas berlangsungnya kegiatan pengabdian ini. Ucapan terima kasih kepada mitra dalam kegiatan ini, Ibu Ni Wayan Eka Pratiwi selaku pemilik IRT Teri Krispi Kusuma beserta karyawan, yang telah memberikan izin dan sangat antusias dalam mengikuti kegiatan ini. Semoga kegiatan ini memberi dampak positif bagi perkembangan usaha mitra.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdurrahman G, Oktavianto H, Habibie EY, Hadiyatullah AW. (2020) 'Pelatihan digital *marketing* pada UMKM sebagai penunjang kegiatan promosi dan pemasaran', Jurnal Pengabdian Masyarakat Manage, 1(2), pp. 88-92
- BPOM. (2024) 'Peraturan BPOM nomor 4 tahun 2024 tentang pedoman penerbitan sertifikat pemenuhan komitmen produksi pangan olahan industri rumah tangga', <https://jdih.pom.go.id/view/slide/1553/4/2024/07811dc6c422334ce36a09ff5cd6fe71>, diakses 30 Juni 2025
- Epriliyana NN. (2019) 'Urgensi ijin keamanan pangan (PIRT) dalam upaya membangun kepercayaan konsumen dan meningkatkan jaringan pemasaran', Jurnal Manajemen dan Bisnis Indonesia, 5(1), pp. 21-31

- Firmansyah MA. (2023), 'Pemasaran produk dan merek (planning & strategy)', Qiara Media. URL : Pemasaran produk dan merek: planning & strategy - Dr. M. Anang Firmansyah, SE., MM. - Google Buku
- Miranda Prabandari KD, Pasaribu A, Mulyanto R, (2023) 'Efektivitas pelaksanaan peraturan pemerintah no. 86 tahun 2019 tentang keamanan pangan terhadap produk olahan pangan industri rumah tangga yang tidak memiliki izin edar sertifikat produksi pangan industri rumah tangga (spp-irt) di kabupaten banyuwangi', 1(2), pp.46-60
- Sudana IW. (2019), 'Analisis efisiensi pemasaran ikan teri segar hasil tangkapan nelayan di desa sanggalangit kabupaten buleleng' Jurnal Pendidikan Ekonomi. 11(2), pp. 637-648.