

Pengembangan Kewirausahaan dan Daya Saing UKM Kripik Tempe “Pudak Jaya” Desa Pudak Kecamatan Kumpeh Ulu Melalui Inovasi Teknologi dan Digital Marketing

Dedy Setiawan ^{*1}, Lucky Enggrani Fitri ², Indra Weni ³

^{1,2,3,4,5} Universitas Jambi; Kampus Pinang Masak Mendalo Darat, 583317

^{1,3} Fakultas Sains dan Teknologi, Universitas Jambi, ² Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Jambi
email: ^{*1} dedy_setiawan@unja.ac.id

Abstrak

Desa Pudak Kecamatan kec. Kumpeh Ulu kab. Muaro Jambi memiliki kurang lebih 80 UKM yang bergerak di bidang makanan. Kripik tempe yang di hasilkan memiliki keunggulan tersendiri dibanding kripik tempe lainnya karena kripik tempe diolah sendiri oleh pemiliknya dan karyawannya dari mula pembuatan tempe sampai pembuatan kripik selain itu rasa kripik tempe yang dihasilkan terasah gurih dan murah. Permasalahan utama yang dihadapi oleh mitra pada saat ini adalah: (1) pemasaran produknya yang di lakukan oleh mitra hanya dari mulut ke mulut (word of mouth), belum menggunakan media teknologi berbasis Digital pemasaran yang dapat dengan mudah membantu dalam memasarkan produknya; (2) para pengelola UKM mitra ini membutuhkan pelatihan tentang manajemen pemasaran, manajemen produksi serta pelatihan sumber daya manusia; (3). Belum adanya alat pendukung produksi yang baik untuk menjaga kualitas. Luaran dari kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah metode dalam tata kelola manajemen bagi meningkatkan produktivitas mitra serta memberikan peralatan pendukung produksi seperti generator listrik dan sealer untuk kemasan dan pembuatan teknologi tepat guna berupa sistem e-commerce berbasis web. Target pengabdian ini dalam besinergi dengan kegiatan Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM) Universitas Jambi yaitu Desa Binaan dan Magang

Kata kunci: *UKM, Kripik Tempe, Desa Pudak, Digital Marketing, Kemasan*

Abstract

Pudak Village, District subdistrict. Kumpeh Ulu district. Muaro Jambi has approximately 80 SMEs operating in the food sector. The tempeh chips produced have their own advantages compared to other tempeh chips because the tempeh chips are processed themselves by the owner and his employees from the start of making the tempeh to the making of the chips. Apart from that, the taste of the tempeh chips produced is delicious and cheap. The main problems currently faced by partners are: (1) marketing of their products is carried out by partners only by word of mouth, not yet using digital marketing-based technology media which can easily help in marketing their products; (2) the managers of these partner SMEs need training on marketing management, production management and human resource training; (3). There are no good production support tools to maintain quality. The output of this community service activity is a management method to increase partner productivity as well as providing production support equipment such as electric generators and sealers for packaging and the creation of appropriate technology in the form of a web-based e-commerce system. The target of this service is in synergy with Jambi University's Independent Learning Campus (MBKM) activities, namely Development and Internship Villages

Keywords: *SMEs, Tempe Chips, Pudak Village, Digital Marketing, Packaging*

1. PENDAHULUAN

K eberadaan Usaha kecil Menengah (UKM) “memegang peranan penting dalam perekonomian, baik dalam menyerap tenaga kerja, menyumbang devisa maupun kontribusinya dalam menyumbang pendapatan daerah dalam bentuk pajak. Menurut Darwanto (2013) UKM di Indonesia memiliki permasalahan yang sering terjadi yaitu (1) Terbatas akan modal; (2) Sulitnya untuk memasarkan produk; (3) bentuk pembagian kerja dan struktur Organisasi yang kurang baik; (4) tata kelola manajemen yang kurang baik; (5) Kualitas SDM yang rendah; (6) belum adanya laporan keuangan; (7) belum adanya legalitas, dan (8) kurangnya pemanfaatan teknologi. Di Indonesia pada tahun 2020 penggunaan Internet pada UKM untuk memasarkan produknya mengalami peningkatan. Pada awal tahun 2012 sudah ada 75 ribu UKM dari 55,2 juta UKM di Indonesia telah memanfaatkan internet dan

transaksi online pada 2012 sebesar Rp. 2,5 triliun dan pada 2013 terus meningkat menjadi 4,5 triliun (Muhammad, 2013).

Menurut data dari Dinas Tenaga Kerja, Koperasi dan UKM Kab. Muaro Jambi jumlah UKM yang ada dari hasil pendataan sampai pada tahun 2018 telah berjumlah 10.024 (Efendi, 2019), UKM yang ada terdiri dari: Usaha Mikro ada sebanyak 8.729, Usaha Kecil ada sebanyak 1.188, dan Menengah ada sebanyak 107. Sementara berdasarkan jumlah UKM dari hasil pendataan di tahun 2017, adanya kenaikan dari tahun sebelumnya. Data informasi kenaikan ini, dapat terlihat pada tabel berikut ini:

Tabel 1. Data Kenaikan Jumlah UKM di Kab. Jambi Tahun 2019

No	Kriteria UKM	Jumlah UKM	Jumlah Tenaga Kerja
1.	UKM Mikro	8.157 UKM	16.394 Orang
2.	UKM Kecil	1.763 UKM	8.960 Orang
3.	UKM Menengah	354 UKM	5.310 Orang
	Jumlah	10.274 UKM	30.664 Orang

Sumber : Dinas Koperasi dan UKM Kab. Muaro Jambi

Desa Pudak Kecamatan kec. Kumpeh Ulu kab. Muaro Jambi memiliki kurang lebih 80 UKM yang bergerak di bidang makanan. Diantaranya keripik tempe yang ada di desa Pudak kecamatan Kumpeh Ulu yaitu keripik tempe Pudak Jaya yang centra industrinya berada di Desa Pudak yang mana dalam pengabdian ini menjadi mitra dalam pengabdian ini. Pemilik usaha keripik tempe adalah Bapak Ibrahim, Keripik Tempe Pudak Jaya berdiri sejak tahun 2018. Keripik tempe yang di hasilkan memiliki keunggulan tersendiri dibanding keripik tempe lainnya karena keripik tempe diolah sendiri oleh pemiliknya dan karyawannya dari mula pembuatan tempe sampai pembuatan keripik selain itu, rasa keripik tempe yang dihasilkan terasa gurih dan murah. Keripik tempe ini pun berpotensi besar dalam menghasilkan keripik tempe dengan produksi rata-rata perharinya 30 KG. Keripik Tempe Pudak Jaya saat ini memiliki jumlah karyawan sebanyak 6 orang. Harga keripik tempe yang di jual paling mahal 30 Ribu untuk ukuran ½ Kg dan paling murah 1000 (seribu) perbukusnya yang biasanya di jual di warung-warung kecil, pada saat ini hasil keripik tempe sudah di kenal di luar desa Pudak, yang mana penjualan masih di lakukan oleh pengecer yang datang langsung ke tempat centra industry keripik Tempe Pudak Jaya. Omset perbulannya dari penjualan keripik tempe ini adalah 8 Juta.



Gambar 1. Survei Awal Tim Pengabdian ke Lokasi Mitra dan Penandatanganan Kesediaan Menjadi Mitra Pengabdian PPM Unja 2023

Pada saat ini, berdasarkan hasil diskusi awal yang dilakukan dengan mitra pengabdian ini yaitu UKM Keripik Tempe Pudak Jaya dibawah pimpinan Bapak Ibrahim yang berlokasi di desa Pudak Kec. Kumpeh Ulu Kab. Muaro Jambi. Mitra dan pihak wewenang yang ada di kecamatan Kumpeh Ulu, menyampaikan saat ini adanya sebuah permasalahan baru bagi usaha makanan yang ada di desa Pudak Kec. Kumpeh Ulu yaitu semakin sulitnya untuk memasarkan produk yang mereka miliki dikarenakan oleh dampak dari pandemic Covid 19 yang menyebabkan penjualan mereka menurun drastic dibandingkan sebelum terjadinya pandemic Covid-19 karena rata-rata pembeli/pengumpul yang ada pada saat ini hanya sebatas menyalurkan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat

lokal yang ada di dalam Provinsi Jambi. Di tambah lagi bentuk teknologi pendukung yang di miliki mitra kurang memadai untuk meningkatkan produksi mitra seperti Generator Listrik yang bisa digunakan mitra dikala adanya pemadaman listrik di desa mitra karena di desa mitra sering sekali pemadaman listrik sehingga berdampak berhentinya proses produksi mitra dan Alat Press plastic, bentuk kemasan produk keripik tempe di milik mitra pada saat ini bentuk kualitas kemasannya masih kurang menarik serta pola pemasaran yang digunakan mitra masih tradisional atau menggunakan cara-cara lama dengan cara pemasaran/promosi dari mulut ke mulut (*word of mouth*).



Gambar 2. Bentuk Kemasan Produk Mitra

Untuk dapat mengidentifikasi permasalahan pada mitra pengabdian ini, Tim pengusul melakukan survey awal dengan cara berdiskusi dengan pihak mitra. Hasil yang di dapat dari hasil diskusi awal tersebut mendapati bahwa.

- 1) UKM Keripik Tempe Puduk Jaya dalam hal mempromosikan produk-produknya masih menggunakan cara yang sangat sederhana sekali (bersifat Offline) sehingga jangkauan pemasaran tidak begitu luas hanya sebatas di dalam provinsi Jambi saja. Pemasaran produknya yang di lakukan oleh mitra hanya dari mulut ke mulut (*word of mouth*), belum menggunakan media teknologi berbasis Digital pemasaran yang dapat dengan mudah membantu dalam memasarkan produknya.
- 2) Selain itu, para pengelola UKM mitra ini membutuhkan pelatihan tentang manajemen pemasaran, manajemen produksi serta pelatihan sumber daya Manusia yang ada pada mitra dalam penggunaan teknologi khususnya teknologi informasi dan komunikasi untuk digunakan dalam pemasaran produk yang dihasilkan oleh mitra dalam bentuk digital marketing.
- 3) Belum adanya alat pendukung produksi yang baik untuk menjaga kualitas dan daya saing produk di UKM mitra seperti alat generator listrik yang diperlukan mitra dikala listrik di desa tersebut padam, alat press kemasan dan bentuk kemasan produk mitra yang dimiliki mitra masih menggunakan kemasan yang sederhana dan kurang menarik hanya menggunakan kemasan yang seadanya seperti terlihat pada gambar 2. Dengan adanya alat-alat teknologi pendukung ini dapat meningkatkan kualitas produksi yang dimiliki oleh mitra sehingga sehingga produknya bisa di pasarkan lebih luas lagi, tidak sebatas di Provinsi Jambi saja tapi dapat juga di pasarkan ke luar Provinsi Jambi.

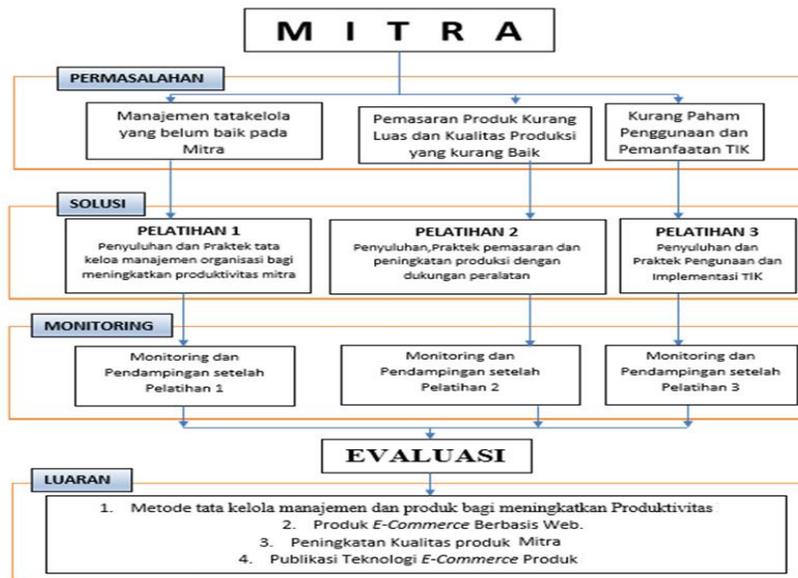
Target dari pengabdian ini adalah bagaimana cara meningkatkan pengetahuan dan meningkatkan mutu Produktivitas dari produk yang dimiliki oleh Mitra sehingga pada akhirnya dapat meningkatkan kesejahteraan Mitra dan masyarakat sekitarnya khususnya dimasa Pandemic Virus Covid-19 sesuai dengan apa yang telah dianalisis secara sederhana pada Bab Pendahuluan. Adapun luaran dari kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah Metode bagaimana meningkatkan manajemen produksi yang lebih baik pada mitra sehingga produk mitra memiliki nilai jual yang lebih baik lagi, ketersediannya kemasan yang menarik serta higienis dan pembuatan teknologi tepat guna berupa Sistem Digital marketing.

Innovasi IPTEK dalam program Pengabdian PPM ini berupa sistem digital marketing yang sesuai dengan tuntutan di era revolusi industry yang menuntut organisasi khususnya organisasi yang bergerak di bidang usaha kecil untuk dapat menggunakan teknologi agar dapat berdaya saing. System yang diberikan kepada mitra berbasis WEB berbentuk Mobile mudah dan dapat diakses dari mana-mana saja; Unik dari bentuk tampilan webnya dan Menarik sehingga dapat meningkatkan daya tarik konsumen untuk melihat-lihat produk yang dihasilkan oleh mitra. Selain itu adanya peralatan pendukung produksi seperti: alat generator listrik, Alat press kemasan, kemasan keripik tempe dalam bentuk Stand Pouch.

2. METODE

Metode pelaksanaan kegiatan menjelaskan tahapan atau langkah-langkah dalam melaksanakan solusi yang ditawarkan untuk dapat mengatasi permasalahan yang memuat hal-hal berikut ini.

- 1) Pihak-pihak yang akan terlibat dalam pelaksanaan kegiatan Pengabdian kepada masyarakat ini yaitu para Tim Pengabdian, mahasiswa dan mitra binaan dengan memperhatikan saran dari pihak Dinas Tenaga Kerja, Koperasi, Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Kab. Muaro Jambi serta kantor desa Pudak kec. Kumpeh Ulu. Keterlibatan mahasiswa dalam kegiatan pengabdian ini merupakan bentuk implementasi dari kegiatan MBKM dalam bentuk case project dan magang
- 2) Metode dan tahapan dalam penerapan pengabdian kepada masyarakat/mitra, mulai dari identifikasi kebutuhan mitra, perancangan, pendampingan operasional, dan penerapan IPTEK tersebut kepada masyarakat/Mitra



Gambar 3. Metode dan Tahapan Penerapan Kegiatan

- 3) Deskripsi pengabdian yang akan diterapkan ke masyarakat disertai data yang mendukung (gambaran teknologi, desain, dll). Pengabdian yang akan diterapkan kepada mitra adalah didaftarkannya produk mitra keripik tempe ke sistem digital marketing yang mana pada saat ini, digital marketing merupakan sebuah media untuk digital pemasaran bagi produk-produk UKM, dengan adanya kegiatan ini diharapkan dapat memberikan kemudahan kepada konsumen untuk dapat mengakses produk-produk kripik tempe milik mitra yang tersedia melalui Teknologi Internet. Melalui digital pemasaran dalam bentuk Aplikasi digital marketing yang di kenalkan kepada mitra akan memudahkan bagi mitra dalam mengupdate data-data yang berkaitan dengan produknya di dalam aplikasi tersebut. Mitra ini akan memiliki id sendiri nantinya di digital marketing, sehingga dalam pemberian nama id dan paswword bisa disesuaikan dengan keinginan mitra.
- 4) Prosedure kerja untuk mendukung realisasi yang di tawarkan, digital marketing yang akan diperkenalkan untuk membantu UKM Keripik Tempe Pudak Jaya, sehingga teknologi digital dapat membantu mitra dalam memasarkan produknya secara efisien dan efektif. Teknologi yang diperkenalkan ini juga dalam bentuk digital marketing berbasis web disesuaikan dengan keinginan dari mitra. UKM nantinya akan diberikan pelatihan bagaimana cara mengoperasikan dari aplikasi ini dan mitra akan memiliki 1 user sebagai Admin di web digital marketing sehingga UKM dapat menambah dan memperbaiki data (baik data produk, persediaan barang dan transaksi dan laporan keuangan) yang ada di masing-masing digital marketing tersebut. Aplikasi digital marketing yang di perkenalkan ini juga, di rancang agar konsumen dapat bertransaksi melalui digital marketing ini, sehingga seluruh aktivitas keuangan dapat tercatat dengan baik dalam system digital marketing ini. sehingga dengan teknologi ini dapat memperluas pemasaran produk dan meningkatkan kepuasan, keamanan, kenyamanan bagi penggunanya. Setelah teknologi berhasil di implementasikan, selanjutnya akan di berikan pelatihan kepada pihak mitra untuk dapat menggunakan aplikasi tersebut.
- 5) Partisipasi mitra dalam pelaksanaan program, partisipasi yang dilakukan oleh mitra pada saat kegiatan ini

berlangsung yaitu berdiskusi dengan tim pengabdian selain itu tim pengabdian bersama mitra menentukan aktivitas seperti: Dalam penyusunan proposal, penentuan peserta yang akan dilatih, pelatihan penggunaan digital pemasaran, pelatihan pengolahan digital marketing, pelatihan manajemen pemasaran serta pelatihan kewirausahaan.

- 6) Setelah kegiatan pengabdian terlaksana, Tim akan melakukan Evaluasi dengan tujuan agar kegiatan ini dapat keberlanjutan. Partisipasi mitra sangat di harapkan pada saat pelaksanaan program telah selesai dilakukan seperti menyampaikan kendala-kendala yang di hadapin mitra dalam penggunaan digital marketing ke pihak tim pengabdian, selanjutnya mitra dapat selalu berkoordinasi berkaitan dengan tata kelola usaha mitra khususnya dalam hal pemasaran, produksi produknya serta melaporkan perkembangan dalam pembuatan kemasan standing pouch. Selain itu, di harapkan mitra dapat membantu/membimbing UMK yang ada di desa pudak, Kec. Kumpeh Ulu. Peningkatan keberdayaan mitra, setelah dilakukan kegiatan pelaksanaan PPM ini. Tim pengabdian akan melakukan evaluasi terhadap mitra dengan tujuan untuk mengetahui target capaian dari kegiatan pengabdian PPM ini seperti apakah tingkat pengetahuan mitra meningkat, keterampilan mitra meningkat, pendapatan mitra meningkat, kualitas produk kemasan mitra meningkat, kapasitas produksi mitra meningkat dan jumlah omset mitra meningkat. Sehingga dengan adanya evaluasi ini diharap dapat mengukur keberhasilan kegiatan PPM yang sudah di lakukan terhadap mitra.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Saat ini kegiatan sedang berlangsung, prioritas utama yang sedang dilakukan adalah mempersiapkan produk-produk berbasis teknologi yaitu online (E-Commerce) dalam pemasaran produknya. Selanjutnya, mempersiapkan sarana pendukung berupa media yang dapat diakses oleh siapapun dan di manapun, selanjutnya dilanjutkan dengan kegiatan berupa pelatihan dan demonstrasi langsung dilapangan dihadapan pengelolah E-Commerce mitra.

Secara lebih rinci tahapan kerja pelaksanaan kegiatan dapat dilihat pada tabel 3 dibawah ini:

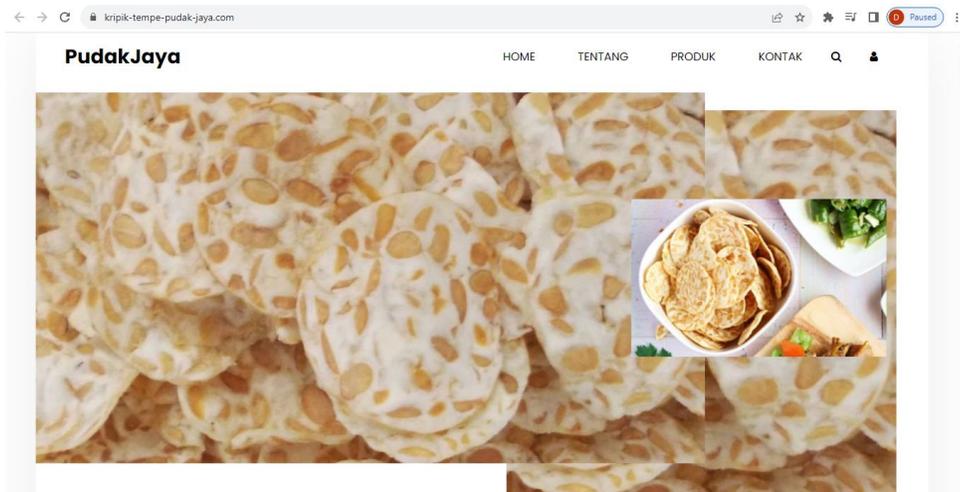
Tabel 2.Tabel Tahapan Kerja Pelaksanaan Kegiatan

No	Jenis Kegiatan	Bentuk Kegiatan	Tujuan	Pelaksanaan	
1.	Pengembangan Kewirausahaan Dan Daya Saing UMK Kripik Tempe “Pudak Jaya” Desa Pudak Kec. Kumpeh Ulu Melalui Inovasi Teknologi Dan Digital Marketing	a.	Pengurusan surat perizinan	Sudah dilaksanakan	
		b.	Survei pendahuluan	<ul style="list-style-type: none"> • Diperlukan untuk mendapatkan informasi apakah sumber daya yang dimiliki oleh mitra telah memadai atau Tidak untuk digunakan pada fase Pengembangan selanjutnya • Mengetahui sebab dan akibat yang ditimbulkan dari sistem yang sedang berjalan • Mengetahui keinginan/ apa yang diharapkan oleh mitra 	Sudah dilaksanakan
		c.	Rakor tim pelaksana dan pengurus (Mitra)	Sudah dilaksanakan	
		d.	Penyusunan rencana kerja	Sudah dilaksanakan	
		e.	Perancangan	<ul style="list-style-type: none"> • Menterjemahkan 	Sudah dilaksanakan

		dan Pembuatan Produk-Produk Teknologi	keinginan mitra ke Dalam bahasa Komputer. Perancangan ini meliputi: Output, Input, File-file, Database, Komputer, Bahasa yang digunakan, Metode dan prosedur, Pengendalian intern. Pembuatan program yang telah disepakati	(Dalam Proses Penyempurnaan)
		d. Evaluasi awal		Sudah dilaksanakan
2.	Peningkatan pengetahuan Pengelolah tentang Manajemen Pemasaran dan E-Commerce	g. Penyuluhan dan pengenalan Manajemen Pemasaran dan E-commerce	Memperkenalkan serta menjelaskan kepada para mitra manajemen pemasaran dan tentang E-Commerce	Sudah dilaksanakan
		h. Bimbingan E-Commerce		Sudah dilaksanakan
		i. Bimbingan penggunaan program E-Commerce		Sudah dilaksanakan
		j. Evaluasi akhir		Sudah dilaksanakan
		k. Bimbingan input transaksi satu periode terakhir		Sudah dilaksanakan
3	Pemberian Bantuan Peralatan Pendukung produksi	l. Pemberian Bantuan Pelatan Genset dan Sealer Untuk Kemasan		Sudah dilaksanakan
4	Pembuatan Laporan	m. Pembuatan Laporan Kemajuan		Sudah dilaksanakan
		n. Seminar hasil Pengabdian		Sudah dilaksanakan
		o. Pembuatan Laporan Akhir		Sudah dilaksanakan
		p. Pemantuan khusus untuk berkelanjutan	Melakukan perbaikan – perbaikan pada kesalahan – kesalahan atau kegagalan – kegagalan yang timbul oleh penggunaan sistem informasi	Sudah dilaksanakan



Gambar 4. Dokumentasi Kegiatan Pelaksanaan Pengabdian di Desa Mitra



Gambar 5. Website E-commerce Mitra



Gambar 6. Peralatan Pendukung Produksi Yang Diberikan

4. KESIMPULAN

Kesimpulan sementara dari beberapa kegiatan ini adalah adanya motivasi dari para pengurus UKM untuk memanfaatkan sistem informasi E-Commerce yang dibangun dalam rangka meningkatkan mutu penjualan produk keripik tempe dari mitra, dimana yang sebelumnya penjualannya dilakukan secara manual. Setelah dilakukan kegiatan pengabdian saat ini, UKM kripik tempek Pudak Jaya sudah dapat melakukan penjualan dengan menggunakan sistem terkomputerisasi.

5. SARAN

Peran pemerintah dalam pendampingan agar produk menjadi produk unggulan sangat penting dilakukan sehingga produk dapat berdaya saing secara global dan kinerja UMKM dapat meningkat untuk mendukung pertumbuhan perekonomian

UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih kami ucapkan kepada Rektor, Ketua Lembaga Penelitian dan pengabdian Universitas Jambi atas pendanaan kegiatan pengabdian ini sebagai bentuk pembinaan dosen di Perguruan Tinggi Universitas Jambi sehingga pengabdian ini dapat terselenggara dengan baik serta atas dukungan dan arahnya dalam kegiatan pengabdian ini. Terima kasih pula kami ucapkan kepada Kepala desa Pudak Kec. Kumpeh Ulu Kab. Muaro Jambi yang telah memberikan izin untuk dapat melaksanakan kegiatan pengabdian masyarakat ini

DAFTAR PUSTAKA

- Darwanto. 2013. “Peningkatan Daya Saing UMKM Berbasis Inovasi dan Kreativitas (Strategi Penguatan Property Right Terhadap Inovasi dan Kreativitas)”. Univeristas Diponegoro, Semarang.
- Efendi, Arzi. 2014. “Rencana Strategis (RENSTRA) pemberdayaan Koperasi, Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (KUMKM) tahun 2016 – 2021” .Jambi: Dinas Koperasi dan UMKM Jambi
- Handayani, S. R., Setiawan, D., & Weni, I. (2018). Analisis Dan Rancang Bangun Sistem Informasi E-Commerce Pada Usaha Mikro Kecil Menengah, 24(3), 146–150.
- Muhammad, Djibril. 2013. Dari 55,2 Juta UKM, Hanya 75 Ribu yang 'Go Online'. (<http://www.republika.co.id/berita/ekonomi/mikro/13/01/16/mgq03a-dari-552-juta-ukm-hanya-75-ribu-yang-go-online>), diakses pada 20 Januari 2021
- Lestari, D., Bintana, R. R., & Budiman, N. (2020). MAGANG ONLINE PADA BANK JAMBI Online Internship Acceptance Registration Aplication At Bank, 3(2).
- Setiawan, D., Fitri, L. E., Wijaya, R., Putra, D. N., Sains, F., Jambi, U., ... Jambi, U. (2020). Diseminasi Aneka Kerajinan Batik Bagi Meningkatkan Produktivitas Daya Saing Produk Berbasis E-Commerce Pada Umkm Batik Di Kecamatan Pelayangan Kota Jambi, 4(d), 35–43.
- Setiawan, D., & Lutfi. (2018). Analisis dan Perancangan Sistem Informasi e-Commerce Berbasis Web Pada UMKM Batik Rindani Jambi. *Jurnal Sains Sosio Humaniora*, 2, 121.
- Yuliusman, Setiawan, D., Hasbullah, H., & Fitri, L. E. (2019). Peningkatan Mutu Produktivitas Aneka olahan Nanas Pada UMKM Nanas di Desa Tangkit Baru: Strategi Penanggulangan Karhutla. *Jurnal Karya Abdi Masyarakat*, 3(2), 264–270.