

Diversifikasi Produk Poteng (Tape) dan Peningkatan Produktivitas UMKM Rezki Onto Kabupaten Bantaeng

Faruq Ratuhaji^{*1}, Maipha Deapati Arief², Nurhajawarsi³, Sherly Towolioe⁴, Roberth M. Ratlalan

¹Program Studi Teknik Listrik dan Instalasi, ^{2,3,4}Program Studi Analisis Kimia, ⁵Program Studi Teknik Perawatan Mesin,
Akademi Komunitas Industri Manufaktur Bantaeng

*e-mail: faruqrathuji@gmail.com¹, maipha@akom-bantaeng.ac.id², nurhajawarsi@akom-bantaeng.ac.id³,
towolioesherly@gmail.com⁴, roberthmratlalan@gmail.com⁵

Received:	Revised:	Accepted:	Available online:
04.07.2025	21.07.2025	25.08.2025	20.09.2025

Abstract: *UMKM Rezki Onto in Bantaeng Regency faces obstacles in increasing the economic value of poteng products due to limited product variety, unappealing packaging, and limited marketing strategies. To address these issues, community service activities were carried out in three main stages: product diversification training, procurement of pressing tools and cool boxes, and branding assistance. Ten MSME actors participated in this activity, and we evaluated their understanding, skills, and satisfaction using a 1–5 Likert scale questionnaire. The results of the implementation showed an 80% increase in participants' understanding, with the majority in the good category; an increase in production from 50 to 90 packs per week; a rise in monthly turnover from Rp2,000,000 to Rp3,600,000; and the creation of two new, more competitive product variations. With this achievement, this activity has proven capable of increasing the productivity, quality, and competitiveness of Rezki Onto MSMEs.*

Keywords: *Devotion, Poteng, Diversification, productivity, MSMEs*

Abstrak: UMKM Rezki Onto di Kabupaten Bantaeng menghadapi kendala dalam meningkatkan nilai ekonomi produk poteng akibat keterbatasan variasi produk, penggunaan kemasan yang kurang menarik, serta strategi pemasaran yang terbatas. Untuk menjawab permasalahan tersebut, kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilaksanakan melalui tiga tahap utama, yaitu pelatihan diversifikasi produk, pengadaan alat pres dan cool box, serta pendampingan branding. Kegiatan ini diikuti oleh 10 pelaku UMKM dengan metode evaluasi menggunakan angket skala Likert 1–5 untuk menilai pemahaman, keterampilan, dan kepuasan peserta. Hasil pelaksanaan menunjukkan peningkatan pemahaman peserta sebesar 80% dengan mayoritas berada pada kategori baik, peningkatan produksi dari 50 bungkus menjadi 90 bungkus per minggu, kenaikan omset bulanan dari Rp2.000.000 menjadi Rp3.600.000, serta lahirnya dua varian produk baru yang lebih kompetitif. Dengan capaian tersebut, kegiatan ini terbukti mampu meningkatkan produktivitas, kualitas, dan daya saing UMKM Rezki Onto.

Kata kunci: Pengabdian, poteng, diversifikasi, produktivitas, UMKM

1. PENDAHULUAN

Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) merupakan sektor yang berperan penting dalam perekonomian Indonesia karena mampu bertahan di berbagai kondisi dan memberikan kontribusi nyata terhadap penciptaan lapangan kerja (Lubis & Salsabila, 2024). UMKM didefinisikan sebagai usaha berskala kecil hingga menengah dengan keterbatasan jumlah tenaga kerja, aset, dan cakupan operasional (Mutiah, 2019). Sebagian besar UMKM dikelola secara mandiri, dengan dukungan tenaga kerja maupun modal yang berasal dari keluarga atau kerabat dekat (Dwiantini et al., 2021; Sri Sarjana et al., n.d.). Karena Kontribusinya terhadap pertumbuhan ekonomi, penciptaan lapangan kerja, dan pemberdayaan masyarakat menjadikan UMKM sebagai sektor strategis dalam pembangunan ekonomi nasional (E. Amalia, 2009; Sarfiah et al., 2019). Salah satu contoh nyata adalah UMKM Rezki Onto di Desa Onto Pasui, Kabupaten Bantaeng, yang berfokus pada produksi dan penjualan *poteng* beserta olahannya. Selama lebih dari delapan tahun, UMKM ini berperan dalam mendukung pertumbuhan ekonomi lokal serta melestarikan tradisi kuliner Bantaeng (Abduh & Salim, 2019) dengan menjaga keaslian resep turun-temurun dan mengintegrasikan inovasi dalam proses produksi, UMKM Rezki Onto tidak hanya memperluas jangkauan pasar tetapi juga menciptakan peluang kerja bagi masyarakat sekitar.

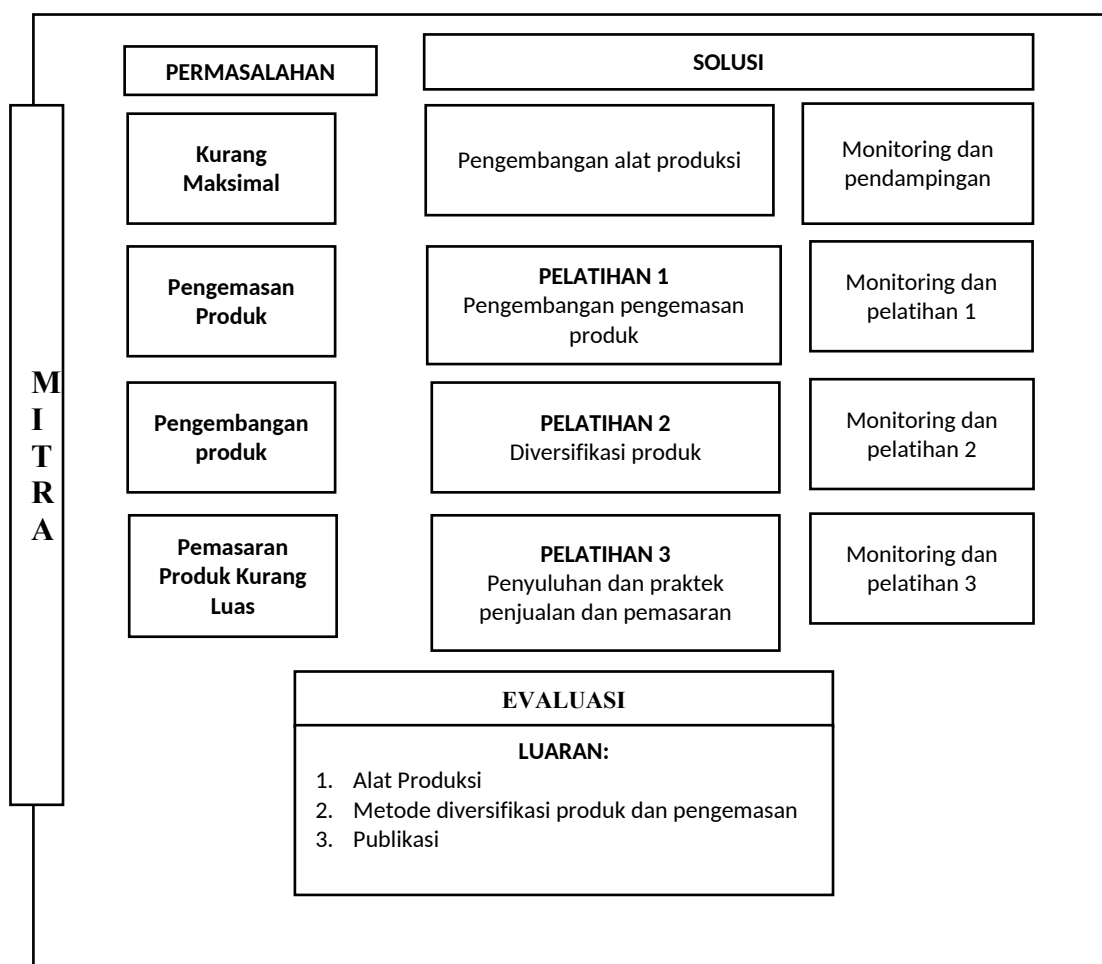
Dalam praktiknya, banyak UMKM menghadapi berbagai kendala yang menghambat perkembangan usaha. Beberapa diantaranya meliputi kurangnya pemahaman mengenai kontrol kualitas, keterbatasan dalam penerapan teknologi produksi, serta minimnya pengetahuan tentang

strategi pemasaran. Kondisi ini menyebabkan pelaku UMKM seringkali memiliki akses yang terbatas terhadap informasi mengenai tren pasar (H. S. Amalia et al., 2022). UMKM Rezki Onto juga menghadapi tantangan serupa, khususnya dalam meningkatkan nilai ekonomi produk *poteng*. Saat ini, usaha tersebut masih menggunakan kemasan dan wadah penyimpanan yang kurang efisien, sehingga berdampak pada penurunan kualitas produk dan berkurangnya minat konsumen. Selain itu, jenis produk yang ditawarkan masih terbatas sehingga kurang mampu menjawab kebutuhan variasi pasar.

Oleh karena itu, diperlukan upaya strategis berupa diversifikasi produk *poteng* serta peningkatan produktivitas melalui pengadaan dan modifikasi wadah penyimpanan yang lebih sesuai untuk mendukung pemasaran dan memperkuat daya saing usaha.

2. METODE

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) ini dilaksanakan oleh tim dosen dari Akademi Komunitas Industri Manufaktur Bantaeng. Sebelum pelaksanaan, tim terlebih dahulu melakukan survei di lokasi mitra untuk mengetahui kondisi aktual dan kebutuhan UMKM. PkM dilaksanakan di rumah produksi UMKM Rezki Onto yang berlokasi di Desa Onto Pasui, dengan durasi kegiatan selama enam bulan.



Gambar 1. Diagram Solusi Permasalahan pada Mitra Binaan

Metode pengabdian ditentukan berdasarkan hasil survei tersebut, yang menunjukkan kebutuhan utama UMKM Rezki Onto, yaitu pelatihan diversifikasi produk, pembuatan desain branding, serta pengadaan alat penunjang. Alat yang disediakan meliputi mesin pres, *cool box*, dan wadah penyimpanan yang telah dimodifikasi. Tujuan utama dari kegiatan ini adalah meningkatkan

kualitas pemasaran *poteng*, mengoptimalkan proses produksi, serta mengurangi risiko kerugian yang tidak terkendali.

Pelatihan diversifikasi difokuskan pada pembuatan produk turunan *poteng* seperti jus, sandwich, dan *poteng roll*. Materi pelatihan mencakup proses peningkatan nilai ekonomi produk, teknik pengemasan mandiri, hingga praktik langsung. Kegiatan ini diikuti oleh 15 orang pelaku UMKM dari masyarakat setempat.

Untuk mengetahui efektivitas program, tim melaksanakan evaluasi menggunakan angket yang dibagikan kepada seluruh peserta. Angket tersebut berisi pertanyaan mengenai pemahaman materi, keterampilan praktik, dan tingkat kepuasan terhadap kegiatan. Data hasil angket dianalisis secara deskriptif kuantitatif dengan menghitung persentase peningkatan pemahaman dan keterampilan peserta, serta dilengkapi dengan analisis kualitatif dari wawancara singkat.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Observasi Permasalahan

UMKM Rezki Onto di Kabupaten Bantaeng saat ini menghadapi tantangan dalam meningkatkan nilai ekonomi produk *poteng* yang dipasarkan. Permasalahan utama yang dihadapi adalah penggunaan kemasan dan wadah penyimpanan yang kurang efisien, sehingga berdampak pada penurunan kualitas produk dan minat konsumen. Selain itu, jenis produk yang ditawarkan masih terbatas dan belum bervariasi, yang membuatnya kurang kompetitif di pasar. Tim PkM yang melakukan observasi dan wawancara langsung dengan UMKM Rezki Onto mengidentifikasi beberapa prioritas yang perlu segera diatasi. Salah satunya adalah kebutuhan untuk melakukan diversifikasi produk dengan menambah varian *poteng* yang lebih bernilai ekonomis dan memiliki masa simpan yang lebih lama. Selain itu, UMKM ini juga membutuhkan alat pres serta wadah penyimpanan yang lebih baik untuk mendukung proses produksi dan pemasaran.

Permasalahan lain yang tak kalah penting adalah ketiadaan desain branding yang menarik, yang berperan penting dalam meningkatkan daya tarik dan daya saing produk di pasar. Oleh karena itu, diperlukan langkah-langkah konkret, termasuk inovasi produk, pengadaan peralatan produksi, serta pembuatan desain kemasan dan branding yang lebih menarik, guna meningkatkan produktivitas dan daya jual produk *poteng* dari UMKM Rezki Onto.

Pelatihan Diversifikasi Poteng

Pelatihan diversifikasi produk *poteng* dimulai dengan tahap perencanaan dan persiapan yang matang. Tim PkM memastikan seluruh bahan dan peralatan yang dibutuhkan tersedia, termasuk bahan baku untuk pengembangan produk, alat pres, dan berbagai peralatan pendukung lainnya. Langkah ini dilakukan untuk menjamin kelancaran kegiatan pelatihan. Selanjutnya, sesi penyampaian teori dimulai dengan penjelasan mengenai konsep diversifikasi produk *poteng*. Peserta diajak memahami potensi pengembangan produk berbasis *poteng*, seperti jus, sandwich, dan keripik *poteng*. Setiap jenis produk dijelaskan secara terperinci, mulai dari pemilihan bahan berkualitas, proses persiapan, langkah-langkah pembuatan, hingga teknik penyimpanan dan pemasaran yang efektif (Fitri, 2013).

Tahap berikutnya adalah demonstrasi langsung oleh instruktur. Dalam sesi ini, peserta menyaksikan secara nyata proses pembuatan jus, sandwich, dan keripik *poteng*. Setiap langkah dijelaskan secara rinci, dengan penekanan pada poin-poin penting seperti pemilihan bahan terbaik dan teknik pengerjaan yang tepat. Instruktur juga memberikan panduan tentang strategi pemasaran produk agar lebih menarik bagi konsumen.

Setelah memahami proses melalui demonstrasi, peserta diberi kesempatan untuk melakukan praktik mandiri. Mereka mencoba membuat produk sendiri dengan bimbingan langsung dari instruktur. Suasana penuh semangat terlihat saat peserta berusaha mengaplikasikan teori dan demonstrasi yang telah dipelajari. Instruktur memberikan dorongan serta koreksi jika diperlukan, memastikan peserta memahami setiap langkah dengan baik. Untuk mengukur pemahaman peserta, dilakukan evaluasi melalui tes tertulis, sesi tanya jawab, dan diskusi kelompok. Evaluasi ini

memberikan gambaran tentang efektivitas pelatihan sekaligus menjadi bahan masukan bagi tim penyelenggara untuk perbaikan di masa mendatang (Salam & Haslip, 2024)

Pelatihan diakhiri dengan sesi tanya jawab interaktif, di mana peserta dapat mengajukan pertanyaan dan berbagi pengalaman selama pelatihan. Suasana penuh antusiasme menciptakan diskusi yang produktif dan memperkaya pemahaman peserta. Sebagai langkah akhir, tim pelatihan melakukan monitoring pasca-pelatihan untuk mendapatkan umpan balik dari peserta mengenai materi yang diajarkan dan pengalaman mereka selama mengikuti pelatihan. Monitoring ini bertujuan untuk menilai dampak pelatihan serta mengidentifikasi area yang perlu disempurnakan di masa mendatang. Dengan demikian, pelatihan diversifikasi produk poteng ini diharapkan dapat mendorong inovasi dan meningkatkan nilai ekonomi produk bagi UMKM (Tarmizi & Solihin, 2025)



Gambar 2. Pelatihan diversifikasi poteng

Pembuatan Desain Branding (Kemasan, Label, Stiker Produk) dan Pengadaan Alat Pres, Cool Box Serta Modifikasi Tempat Cool Box Pada Kendaraan Roda Dua.

Kegiatan pembuatan desain branding dan pengadaan peralatan pendukung UMKM Rezki Onto di Kabupaten Bantaeng diawali dengan tahap perancangan kebutuhan yang sangat penting untuk memastikan keberhasilan program. Langkah pertama adalah identifikasi kebutuhan UMKM, di mana tim pelaksana melakukan analisis mendalam mengenai elemen-elemen yang dibutuhkan untuk menciptakan desain branding yang menarik dan sesuai dengan karakter produk poteng (Wijayanti et al., 2023). Proses ini mencakup diskusi intensif dengan mitra UMKM, penentuan konsep visual yang mencerminkan keunikan produk, serta pemilihan warna, font, dan elemen grafis lainnya. Tujuannya adalah menciptakan desain kemasan yang tidak hanya melindungi produk tetapi juga

mempertimbangkan aspek ergonomic dan estetika agar memiliki daya tarik visual (Prakarsa & Fauzi, 2025)

Selama proses ini, tim desainer bekerja sama dengan mitra UMKM untuk mendapatkan masukan mengenai preferensi mereka, sehingga hasil desain benar-benar sesuai dengan kebutuhan dan selera pasar lokal. Setiap desain yang dihasilkan tidak hanya berfokus pada estetika, tetapi juga memperhatikan aspek fungsional, seperti keterbacaan label, kejelasan informasi produk, dan daya tahan bahan kemasan. Setelah desain final disepakati, tim mulai mempersiapkan proses pencetakan dan produksi label serta stiker untuk digunakan pada produk *poteng*.

Tahap berikutnya adalah pengadaan peralatan produksi, seperti alat pres kemasan, cool box, dan modifikasi tempat cool box pada kendaraan roda dua. Proses pengadaan alat pres dilakukan dengan mempertimbangkan kebutuhan UMKM untuk meningkatkan efisiensi pengemasan produk. Alat pres ini diharapkan dapat membantu mitra dalam menghasilkan kemasan yang lebih rapi dan higienis, sehingga mampu meningkatkan daya tarik visual dan kepercayaan konsumen terhadap produk. Selanjutnya, tim fokus pada pengadaan *cool box*, yang merupakan komponen penting untuk menjaga kualitas produk *poteng* selama proses distribusi dan pemasaran.

Cool box yang dipilih memiliki kapasitas yang memadai dan bahan isolasi yang baik, sehingga mampu menjaga suhu produk tetap stabil (Yulianto et al., 2025). Tidak berhenti di situ, tim juga merancang dan melakukan modifikasi tempat *cool box* pada kendaraan roda dua yang dimiliki mitra. Proses modifikasi ini dilakukan dengan memperhatikan aspek keamanan dan kenyamanan saat berkendara. Tempat *cool box* dirancang agar mudah diakses dan stabil selama perjalanan, sehingga risiko kerusakan produk dapat diminimalisasi.

Proses modifikasi melibatkan pemasangan rak khusus dan penguatan struktur kendaraan untuk menyesuaikan beban tambahan dari *cool box*. Tim teknis bekerja sama dengan bengkel setempat untuk memastikan bahwa modifikasi ini sesuai dengan standar keselamatan dan kenyamanan berkendara. Setelah semua peralatan siap, dilakukan uji coba penggunaan alat pres dan *cool box* dalam kegiatan sehari-hari UMKM.

Kegiatan ini diakhiri dengan evaluasi dan pemberian pelatihan singkat kepada mitra mengenai cara penggunaan dan perawatan alat-alat yang baru diperoleh. Dengan adanya alat pres, *cool box*, serta desain branding yang baru, diharapkan UMKM Rezki Onto dapat meningkatkan kualitas produk dan memperluas jangkauan pasarnya. Hal ini menjadi langkah penting dalam mendukung pertumbuhan bisnis dan meningkatkan daya saing produk *poteng* di pasar lokal maupun regional.



Gambar 3. Penyerahan dan modifikasi *cool box*

Tabel 1 berikut merupakan perbandingan kinerja UMKM Rezki Onto sebelum dan sesudah pelaksanaan program UMKM.

Tabel 1. dampak program PkM yang telah dilaksanakan pada UMKM Rezki Onto

Indikator	Sebelum Program	Sesudah Program	Peningkatan
Produksi (bungkus/minggu)	50	90	80%
Omset (Rp/bulan)	2.000.000	3.600.000	80%
Varian Produk	1 Jenis	3 Jenis	+2 Varian Produk

Evaluasi Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat

Untuk menilai keberhasilan dan dampak inisiatif Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) dengan judul "Diversifikasi produk poteng (tape) dan peningkatan produktivitas UMKM Rezki Onto Kabupaten Bantaeng", formulir angket telah dibuat. Tujuan evaluasi ini adalah untuk mengumpulkan umpan balik dari para peserta atau pihak terlibat untuk mengevaluasi sejauh mana kegiatan PKM memberikan manfaat, mencapai tujuan, dan memiliki kemampuan untuk meningkatkan kondisi UMKM yang terlibat. Tabel 1 di bawah merupakan bentuk pertanyaan yang disajikan dalam formulir angket evaluasi dengan menggunakan skala nilai dari 1 sampai dengan 5, dengan keterangan: Nilai 1: Sangat Kurang; Nilai 2: Kurang; Nilai 3: Cukup; Nilai 2: Baik; Nilai 5: Sangat Baik

Tabel 2. Formulir Angket Evaluasi Kegiatan

No	Pertanyaan	1	2	3	4	5
1	Hubungan antara aktivitas pengabdian yang ditawarkan dengan kebutuhan peserta					
2	Respon peserta terhadap pemamaparan materi pelatihan					
3	Durasi waktu yang diberikan dalam pemaparan materi pelatihan					
4	Gaya komunikasi Pemateri					
5	Teknik penyajian					
6	Tingkat pemahaman terhadap materi pelatihan					

Responden diinstruksikan untuk memberikan nilai yang menggambarkan perspektif atau pengalaman mereka tentang tindakan yang dilakukan untuk mengabdikan diri kepada masyarakat. Nilai-nilai ini dapat mencakup evaluasi kualitas pelatihan untuk diversifikasi produk, pengembangan alat produksi, atau dampak keseluruhan operasi pada UMKM Rezki Onto.

Form ini bertujuan untuk mengumpulkan data yang konsisten dan relevan dari berbagai perspektif responden dengan memberikan petunjuk pengisian yang jelas dan skala penilaian yang terstruktur. Hasil pengisian form ini dapat digunakan dalam mengevaluasi keefektifan dan keberhasilan kegiatan pengabdian kepada masyarakat serta untuk memberikan masukan yang berguna untuk meningkatkan pelaksanaan kegiatan serupa di masa depan (Jailani, 2023).

Hasil Evaluasi Peserta dari 10 responden, 8 orang (80%) menyatakan peningkatan pemahaman dalam kategori baik, 1 orang (10%) cukup, dan 1 orang (10%) kurang. Data ini menunjukkan mayoritas peserta memahami teknik diversifikasi dan penggunaan alat dengan baik. Selain itu, evaluasi ini dapat digunakan sebagai dasar untuk menentukan bidang-bidang di mana peserta mungkin memerlukan lebih banyak penjelasan atau arahan agar mereka dapat lebih memahami untuk selanjutnya.

4. KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan bersama UMKM Rezki Onto di Kabupaten Bantaeng berhasil memberikan dampak nyata dalam meningkatkan kapasitas usaha mitra. Program yang mencakup pelatihan diversifikasi produk, pengadaan alat pres dan cool box, serta pendampingan branding terbukti efektif dalam mengatasi permasalahan rendahnya variasi produk, kualitas kemasan, dan keterbatasan pemasaran. Hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan produksi dari 50 bungkus menjadi 90 bungkus per minggu, kenaikan omset dari Rp2.000.000 menjadi Rp3.600.000 per bulan, serta penambahan dua varian produk baru yang lebih kompetitif di pasar. Evaluasi terhadap 10 peserta pelatihan juga memperlihatkan bahwa 80% responden mengalami peningkatan pemahaman pada kategori baik. Dengan capaian tersebut, dapat disimpulkan bahwa program PkM ini mampu meningkatkan produktivitas, kualitas produk, dan daya saing UMKM Rezki Onto. Ke depan, model pendampingan serupa dapat direplikasi pada UMKM lain sebagai strategi penguatan ekonomi lokal berbasis potensi daerah.

UCAPAN TERIMA KASIH

Kami mengucapkan terima kasih kepada mitra Kerjasama yaitu UMKM Rezki Onto. Kami mengucapkan terima kasih kepada Akademi Komunitas Industri Manufaktur Bantaeng atas arahan dan dukungannya sehingga pengabdian Masyarakat dapat berjalan dengan lancar.

DAFTAR PUSTAKA

- Abduh, M. N., & Salim, A. (2019). Pengembangan dan kelayakan usaha “poteng” di Galesong Kabupaten Takalar Sulawesi Selatan. *Jurnal Ilmiah Ecosystem*, 19(03), 258–263.
- Amalia, E. (2009). *Keadilan Distributif dalam Ekonomi Islam: Penguatan Peran LKM dan UKM di Indonesia*. Raja Grafindo Persada.
- Amalia, H. S., Tripermata, L., & Putri, A. U. (2022). The Importance of Implementing EMKM Based Financial Accounting Standards (SAK) On The Preparation of Financial Statements in Shop Businesses In Sukarame District, Palembang. *Current Advanced Research On Sharia Finance and Economic Worldwide*, 2(3).
- Dwiantini, L., Susanti, N., & Hidayah, N. R. (2021). Analysis of the Application of Financial Accounting Standards of Small and Medium Entities (SAK EMKM) and Cooperatives in the Preparation of Financial Statements at Cooperative Saves and Loans in Bengkulu City. *Jurnal Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi Review*, 1(2), 211–219.
- Fitri, R. (2013). *Diversifikasi olahan singkong dan pisang*. Yogyakarta: UNY Press.
- Jailani, M. S. (2023). Teknik pengumpulan data dan instrumen penelitian ilmiah pendidikan pada pendekatan kualitatif dan kuantitatif. *IHSAN: Jurnal Pendidikan Islam*, 1(2), 1–9.
- Lubis, P. S. I., & Salsabila, R. (2024). Peran UMKM (Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah) Dalam Meningkatkan Pembangunan Ekonomi Di Indonesia. *MUQADDIMAH: Jurnal Ekonomi, Manajemen, Akuntansi Dan Bisnis*, 2(2), 91–110.
- Mutiah, R. A. (2019). Penerapan penyusunan laporan keuangan pada UMKM berbasis SAK EMKM. *International Journal of Social Science and Business*, 3(3), 223–229.
- Prakarsa, M. A. W., & Fauzi, M. I. (2025). PERANCANGAN DESAIN KEMASAN “BAYU SNACK AND CAKE” DENGAN PENDEKATAN ERGONOMI DAN ESTETIKA SEBAGAI MEDIA PROMOSI. *WARNARUPA (Journal of Visual Communication Design)*, 5(2).
- Salam, R., & Haslip, M. A. (2024). Peningkatan Kapasitas Penulisan Karya Ilmiah Menuju Pendidikan Berkualitas. *Pinisi Journal of Community Service*, 93–98.
- Sarfiah, S. N., Atmaja, H. E., & Verawati, D. M. (2019). UMKM sebagai pilar membangun ekonomi bangsa. *Jurnal REP (Riset Ekonomi Pembangunan)*, 4(2), 137–146.
- Sri Sarjana, S., Aprilina Susandini, A., Zul Azmi, Z., Luhgiatno, L., Henny Noviany, H., & Lis Setowati, L. (n.d.). *Manajemen UMKM*.
- Tarmizi, A., & Solihin, A. (2025). Pelatihan Kewirausahaan dan Pemasaran Digital untuk Meningkatkan Keterampilan Pelaku UMKM Tenaga Kerja Mandiri Pemula (TKMP), Jakarta Barat. *Pengabdian*

Kepada Masyarakat Indonesia SEAN (ABDIMAS SEAN), 3(01), 7–13.

Wijayanti, M., Hakim, C. B., & Mu'adzah, M. (2023). Menumbuhkan jiwa technopreneurship generasi muda melalui produk kreatif dan inovatif. *Jurnal Abdimas Indonesia, 5(2)*, 150–160.

Yulianto, T., Putranto, T., Utama, D., Arif, I. S., Iswanto, N., Hermawan, Y. A., Triastuti, W. E., Effendi, M. K., Hamzah, A., & Putra, E. I. (2025). Pelatihan Pembuatan Cool Box dan Ice Gel Berbasis Tepung Tapioka Meningkatkan Kualitas Ikan Hasil Tangkap. *Sewagati, 9(2)*.