

Pelatihan Produksi Teh Kulit Salak Bagi Ibu Rumah Tangga Sebagai Produk Wirausaha

Romadhiyana Kisno Saputri¹, Aprillia Dwi Ardianti², Rifky Ardhana Kisno Saputra³, M. Rosichan Anwar⁴, Muhammad Miftahul Huda⁵

^{1,4,5}Program Studi Farmasi, Fakultas Ilmu Kesehatan, Universitas Nahdlatul Ulama Sunan Giri

²Program Studi Teknik Mesin, Fakultas Sains dan Teknologi, Universitas Nahdlatul Ulama Sunan Giri

³Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Darul `Ulum Lamongan
rifkyardhana@unisda.ac.id

INFO ARTIKEL

Riwayat Artikel :

Diterima : 09 Oktober 2023

Disetujui : 20 Januari 2024

Kata Kunci :

Pelatihan, teh kulit salak, wirausaha

ABSTRAK

Penelitian menunjukkan bahwa kulit buah salak memiliki kandungan antioksidan, sehingga dapat dikembangkan menjadi produk yang memiliki manfaat bagi kesehatan dan ekonomi. Salak Wedi sebagai salah satu buah Khas daerah Bojonegoro banyak dikonsumsi sehingga kulit buah salak dapat dengan mudah ditemui dan dikembangkan menjadi produk olahan seperti teh kulit salak. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan keterampilan produksi produk wirausaha berupa teh kulit salak dan analisa usaha kepada ibu rumah tangga di Desa Sumbang Timun. Sasaran adalah ibu rumah tangga berjumlah 25 orang. Hasil kegiatan menunjukkan pengetahuan sasaran tentang pembuatan teh kulit salak dan analisa usaha dalam kategori baik sebesar 92% dan 88% serta keterampilan sasaran dalam produksi teh kulit salak dalam kategori baik sebesar 100%. Nilai B/C ratio usaha teh kulit salak sebesar 3,38. Teh kulit salak memiliki potensi yang tinggi sebagai produk wirausaha.

ARTICLE INFO

Article History :

Received : 09 October 2023

Accepted : 20 January 2024

Keywords:

Training, Salak Peel Tea, Entrepreneurial

ABSTRACT

Research shows that salak peel contains antioxidants and can be developed into products that have health and economic benefits. Salak Wedi as one of the local fruits from Bojonegoro is widely consumed thus the salak peel can be found easily and developed into processed products such as salak peel tea. This community service activity aims to improve skills of housewives in Sumbang Timun Village for production a entrepreneurial product and bussiness analysis, The targets are 25 housewives. The results showed that the target's knowledge about making snake peel tea and business analysis was in the good category at 92% and 88% and the target's skills in the production of snake peel tea were in the good category at 100%. The B/C ratio of the salak peel tea business was 3.38. Salak peel tea has high potential as an entrepreneurial product.

1. PENDAHULUAN

Konsumsi buah salak meninggalkan sisa produk berupa kulit buah salak. Produk yang dianggap sampah ini sekarang banyak diteliti dan dikembangkan untuk manfaat kesehatan. Kulit buah salak memiliki kandungan senyawa antioksidan diantaranya flavonoid dan tanin. Antioksidan dapat dimanfaatkan untuk pengobatan penyakit degeneratif seperti diabetes (Anjani et al., 2015). Pengembangan kulit salak untuk pengobatan diarahkan dalam bentuk sediaan yang mudah dikonsumsi, yaitu teh kulit salak. Teh kulit salak yang dikombinasikan dengan kayu secang memiliki kadar antioksidan yang cukup tinggi dengan penilaian responden terhadap warna, rasa dan aroma didominasi pada kategori sangat suka (Karta et al., 2019). Konsumsi teh kulit salak yang optimal menggunakan suhu 80°C dengan waktu penyeduhan selama 10 menit (Sholihah & Tarmidzi, 2022).

Di Indonesia, banyak ditemui jenis salak, seperti salak pondoh dan salak lokal. Perbedaan jenis salak dapat mempengaruhi kandungan antioksidan pada buah dan kulit salak (Ariviani et al., 2013). Salak Wedi yang merupakan salah satu jenis salak lokal di Bojonegoro banyak ditemui dan disukai oleh warga karena memiliki rasa yang manis, daging buah yang halus dan ukuran yang besar. Masyarakat di Bojonegoro mengkonsumsi salak pada acara resmi, acara santai dan acara rutintahunan bertajuk Festival salak Wedi (Rohman et al., 2019). Selain dikonsumsi secara langsung, buah salak dapat dikonsumsi dalam bentuk olahan seperti kurma salak. Pembuatan kurma salak bertujuan untuk meningkatkan masa simpan dan nilai ekonomi dari buah salak. Salah satu *home industry* yang membuat kurma salak dapat memiliki pendapatan sekitar lima juta setiap bulannya (Wicaksono & Suprpti, 2020). Teh kulit salak dapat dijadikan alternatif produk usaha bagi calon wirausaha yang memiliki modal terbatas. Untuk mendukung semangat wirausaha, calon wirausaha perlu mendapatkan pengetahuan terkait perencanaan usaha dan keterampilan dalam membuat produk wirausaha (Malau et al., 2021).

Wirausaha memiliki peran penting dalam pembangunan ekonomi. Negara dapat disebut

sebagai negara maju apabila memiliki wirausaha 5% dari total penduduk. Di Indonesia sendiri, presentase jumlah wirausaha masih dibawah 4%. Beberapa variabel yang berhubungan dengan keputusan berwirausaha antara lain usia, pendidikan dan status perkawinan (Prayoga & Fadjar, 2021). Dalam upaya menciptakan wirausaha baru, salah satu langkah pertama yang dapat dilakukan adalah memberikan pelatihan penyusunan *business plan*. *Business plan* akan memuat terkait perencanaan semua unsur internal dan eksternal dalam mengawali usaha. Adanya *business plan* dapat menjadikan wirausaha mengetahui keuntungan dan kerugian yang akan dihadapi serta kelebihan dan kekurangan dari bisnis yang akan dibangun (Andayani et al., 2019). Program pelatihan kewirausahaan kepada ibu-ibu PKK sebagian besar berfokus pada peningkatan motivasi ibu-ibu untuk berwirausaha, peningkatan pengetahuan ibu-ibu tentang wirausaha atau pelatihan pembuatan produk wirausaha (Febrina M. et al., 2020; Krisnaldy et al., 2020; Yetty & Nurlaila, 2019). Program yang memfokuskan pada pelatihan pembuatan produk wirausaha dengan bahan baku yang merupakan bahan sisa namun memiliki manfaat yang baik, yaitu kulit salak belum banyak dilakukan. Tim pengabdian sebelumnya meneliti terkait kulit salak dengan hasil kulit salak memiliki aktivitas antioksidan yang bermanfaat bagi kesehatan dan dapat dikembangkan menjadi karbon aktif (Ardianti et al., 2022; Saputri & Al-bari, 2023). Pengembangan produk dari teh kulit salak dapat memberikan manfaat kesehatan dan meningkatkan ekonomi produsen. Teh kulit salak telah dikembangkan menjadi produk yang ditujukan untuk penderita diabetes (Anjani et al., 2015; Karta et al., 2019)

Desa Sumbang Timun merupakan desa yang terletak di Kecamatan Trucuk Kabupaten Bojonegoro, Jawa Timur. Data dari pemerintah desa menunjukkan ibu rumah tangga memiliki jumlah sebesar 8,38%. Pemberdayaan perempuan, khususnya ibu rumah tangga di Desa Sumbang Timun didukung oleh Pemerintah desa melalui rencana kerja program pelatihan dan penyuluhan pemberdayaan perempuan. Upaya pemberdayaan perempuan di Desa Sumbang Timun yang pernah dilakukan diantaranya pelatihan penanaman metode hidroponik di

pekarangan rumah kepada ibu-ibu PKK, pelatihan pembuatan *face mask* dan *face scrub* dari sari singkong dan ubi jalar serta pelatihan pembuatan probiotik untuk ikan lele (Nihayah et al., 2021). Hal ini menunjukkan warga Desa Sumbang Timun dapat menerima program yang berhubungan dengan peningkatan keterampilan dan ekonomi. Program pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan keterampilan produksi produk wirausaha berupa teh kulit salak dan analisa usaha kepada ibu rumah tangga di Desa Sumbang Timun.

2. METODE

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat dengan tema pelatihan produksi teh kulit salak bagi ibu rumah tangga sebagai produk wirausaha dibagi menjadi 3 tahap, yaitu tahap persiapan, tahap pelaksanaan dan tahap monitoring dan evaluasi. Pada tahap pertama, kegiatan yang dilakukan meliputi survey lokasi pengabdian, melakukan analisis situasi dan permasalahan yang ada di lokasi dan melakukan permohonan kerjasama dengan pihak desa dan mitra kegiatan. Tahap kedua berupa pelaksanaan secara umum dibagi menjadi dua kegiatan, yaitu pelatihan pembuatan produk teh kulit salak disertai analisa usaha teh kulit salak dan pelatihan pemilihan kemasan produk disertai *digital marketing*. Tahap selanjutnya yang merupakan tahap akhir meliputi kegiatan pendampingan pembentukan wirasusaha pada kelompok ibu-ibu rumah tangga setelah pemberian sosialisasi dan evaluasi kegiatan. Evaluasi kegiatan dilakukan terhadap pengetahuan dan keterampilan sasaran setelah mengikuti kegiatan. Evaluasi terhadap pengetahuan dilakukan dengan menggunakan *pre-post* tes yang berisi pertanyaan terkait pengetahuan sasaran tentang teh kulit salak. Hasil *pre-post* tes berhasil mengukur perubahan pengetahuan sasaran setelah pemberian sosialisasi (Apriliana et al., 2022). Evaluasi terhadap tingkat keterampilan diukur menggunakan penilaian terhadap langkah-langkah pembuatan produk. Jumlah langkah yang dilakukan oleh mitra kemudian dibagi dengan jumlah langkah yang benar kemudian dikalikan 100. Hasil perkalian selanjutnya dikategorikan menjadi rendah, sedang dan tinggi (M. & Mardiana, 2011).

Metode pelaksanaan yang digunakan adalah metode ceramah dan diskusi yang dikombinasikan dengan metode simulasi atau praktik. Metode ceramah dan diskusi digunakan untuk menjelaskan tentang proses pembuatan teh kulit salak, analisa usaha teh kulit salak, pemilihan kemasan produk dan *digital marketing*. Metode ceramah dan diskusi digunakan karena metode ini dapat meningkatkan pengetahuan sasaran serta dapat melakukan diskusi terkait materi yang telah diberikan narasumber (Prastiwi et al., 2020). Metode simulasi atau praktik dapat meningkatkan keterampilan sasaran dalam membuat makanan olahan (Amini et al., 2021). Kombinasi dari kedua metode terbukti dapat meningkatkan pengetahuan dan keterampilan di era digital (Isni et al., 2021). Materi yang disampaikan pada kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini meliputi manfaat dari teh kulit salak, cara pembuatan teh kulit salak, cara pengemasan teh kulit salak, analisis usaha teh kulit salak melalui perhitungan B/C Ratio, pemilihan kemasan produk dan *digital marketing*.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan utama yang terdiri dari pelatihan pembuatan produk teh kulit salak disertai analisa usaha teh kulit salak dan pelatihan pemilihan kemasan produk disertai *digital marketing* dilaksanakan pada dua hari. Secara umum, kegiatan dimulai dengan registrasi, pengisian *pre test*, pemaparan materi menggunakan metode ceramah dan diskusi, praktik pembuatan produk kemudian ditutup dengan pengisian *post test* dan lembar evaluasi. Kegiatan pertama, pelatihan pembuatan produk teh kulit salak disertai analisa usaha teh kulit salak dilaksanakan pada hari Senin, 21 Agustus 2023 dan kegiatan kedua dilaksanakan pada 5 Oktober 2023 di balai desa Sumbang Timun, Kecamatan Trucuk, Kabupaten Bojonegoro. Kegiatan dihadiri oleh 25 peserta yang selanjutnya akan dibagi menjadi 5 kelompok wirausaha. Untuk mendukung program wirausaha, tim memberikan alat penggiling kopi dan alat penghalus kulit salak sehingga dapat menurunkan biaya yang diperlukan sebagai modal.

Kegiatan pelatihan pembuatan produk teh kulit salak disertai analisa usaha disambut baik oleh peserta, pada sesi diskusi peserta aktif bertanya dan saat sesi simulasi atau praktik, peserta antusias untuk maju. Narasumber pada pelatihan pembuatan teh kulit salak adalah Ibu Rumiwati atau dikenal dengan Bunda Arum, yang merupakan pelaku UMKM dengan salah satu produk yang dikembangkan adalah teh kulit salak. Dokumentasi kegiatan yang terdiri dari pengampaian materi dan praktik pembuatan teh kulit salak disajikan pada gambar 1. Pada sesi diskusi, terdapat tiga pertanyaan dari peserta, terkait efek ketergantungan, terkait kemampuan teh kulit salak mengobati penyakit dan jumlah kayu manis yang ditambahkan saat proses produksi. Pertanyaan yang muncul dijawab dengan jelas oleh narasumber sehingga peserta yang bertanya semakin paham dengan materi yang disajikan. Acara dilanjutkan dengan sesi praktik dimana peserta diberikan kesempatan untuk praktik membuat teh kulit salak dengan alat yang telah disediakan dan akan diukur keterampilannya oleh tim dengan alat bantu *checklist* kegiatan yang berisi langkah-langkah produksi teh kulit salak yang benar. Evaluasi kegiatan meliputi evaluasi pengetahuan dan keterampilan peserta melalui *pre-post* tes dan penilaian peserta saat melakukan praktik. Hasil evaluasi disajikan pada tabel 1.



(a)



(b)

Gambar 1. (a) Pemaparan Materi (b) Praktik Pembuatan Teh Kulit Salak

Tabel 1. Evaluasi Pengetahuan dan Keterampilan Sasaran

Kategori		PreTest		Post Test	
		N	%	N	%
Pengetahuan pembuatan teh kulit salak	Baik	0	0	18	72
	Cukup	2	8	5	20
	Kurang	23	92	2	8
Keterampilan pembuatan teh kulit salak	Baik	0	0	18	72
	Cukup	0	0	4	16
	Kurang	25	100	3	12
Pengetahuan analisa usaha	Baik	1	4	16	64
	Cukup	2	8	2	8
	Kurang	22	88	7	28

Berdasarkan tabel 1 diketahui bahwa terjadi peningkatan pengetahuan peserta terkait pembuatan teh kulit salak dan analisa usaha, dengan peningkatan paling banyak pada kriteria baik. Peningkatan pengetahuan bagi ibu-ibu PKK dapat terjadi karena metode yang digunakan. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat tentang sosialisasi kesehatan dan pelatihan pembuatan produk olahan makanan menunjukkan adanya peningkatan pengetahuan dengan penggunaan metode berupa ceramah dan diskusi (Kuswardani et al., 2023; Yanti et al., 2022). Hasil kegiatan menunjukkan materi dapat dimengerti oleh lebih dari 70% sasaran, sehingga teknik *pre-post* test dikatakan berhasil (Magdalena et al., 2021). Selain metode, kegiatan dapat meningkatkan pengetahuan diduga karena materi yang menarik dan pemateri yang merupakan tenaga ahli di bidangnya. Keterampilan sasaran dalam pembuatan teh kulit salak juga meningkat. Hal ini karena langkah-langkah pembuatan teh kulit salak yang sederhana dan adanya kesempatan untuk simulasi atau praktik setelah penyampaian materi menyebabkan keterampilan peserta dalam kategori baik sebesar 72%. Peningkatan keterampilan bagi ibu-ibu PKK dapat terjadi karena adanya fasilitas untuk praktik saat kegiatan pelatihan dilaksanakan (Saputri et al., 2023).

Analisa usaha yang dilakukan meliputi analisis kelayakan usaha yang dinilai dengan perhitungan *B/C Ratio*. *BC ratio* menjadi metode penentuan kelayakan proses produksi yang mudah dilakukan. Nilai *BC ratio* ditentukan dari nilai perbandingan pendapatan dengan total

biaya produksi. Hasil perbandingan selanjutnya dikategorikan menjadi layak apabila nilai $BC\ ratio > 1$ (Trisna et al., 2022). Total penjualan untuk 50 kemasan teh kulit salak yang berisi masing-masing 10 teh celup sebesar Rp. 400.000, total biaya produksi sekitar Rp. 118.000 dengan asumsi biaya produksi berasal dari biaya listrik, biaya kebersihan, pembelian kayu manis, penyiapan bahan baku dan kemasan teh. sehingga nilai $B/C\ Ratio$ sebesar 3,38. Hasil ini menunjukkan bawa usaha teh kulit salak layak untuk dikembangkan. Biaya produksi banyak berkurang karena beberapa poin biaya produksi seperti alat yang sudah diberi oleh tim dan bahan yang dapat ditemukan di Desa Wedi yang merupakan desa penghasil salak dan desa yang memiliki beberapa UMKM dengan produk olahan buah salak yang meninggalkan sisa kulit salak. Pemberian alat produksi bagi peserta dapat meningkatkan efisiensi dan keuntungan usaha (Arif et al., 2021). Alat produksi yang diberikan sesuai dengan kelompok wirausaha yang dibentuk. Simbolis penyerahan alat ditampilkan pada gambar 2.



Gambar 2. Pemberian Alat Produksi

Dalam rangkaian upaya untuk menciptakan ibu-ibu produktif melalui pembentukan wirausaha, acara dilanjutkan dengan kegiatan pelatihan pemilihan kemasan produk disertai *digital marketing*. Kemasan produk memiliki pengaruh nyata dalam menjaga produk dari kerusakan, sehingga perlu juga diperhatikan dalam pemilihan kemasan terkait kerusakan yang mungkin timbul (Wulandari et al., 2022). Teh kulit salak yang dihasilkan berbentuk serbuk kasar, sehingga kemasan yang disarankan adalah kemasan sekunder yang terdiri dari kemasan bagian dalam berupa kantung teh celup dan kemasan bagian luar berupa kemasan kotak dari kertas atau kemasan *standing pouch*. Perbaikan pada kemasan produk terbukti dapat meningkatkan omset pemasaran produk, menambah segmen pasar dan menaikkan kelas

suatu produk (Widiati, 2020). Contoh produk yang dikemas saat kegiatan dilakukan disajikan pada gambar 3. Finalisasi kemasan bagian depan selanjutnya diserahkan kepada masing-masing kelompok wirausaha..



Gambar 3. Kemasan dan Produk Teh Kulit Salak

Pelatihan *digital marketing* yang dilakukan berfokus pada pemilihan *platform* yang akan digunakan untuk proses pemasaran dan tips membuat konten di setiap *platform*. Pada UMKM, *platform* digital yang potensial adalah media sosial, seperti *facebook* (Wahiddin & Nurdiansyah, 2022). Pada kegiatan ini, selain *facebook*, media sosial yang dapat memasarkan produk adalah *whatsapp* dan *instagram* serta membuat toko online di salah satu *marketplace*. Status *whatsapp* dapat menambah kemudahan dan keuntungan bagi pelaku usaha dalam memasarkan usahanya (Andamisari, 2021). Media *instagram* lebih mudah dimengerti karena layanannya yang dapat memudahkan berbagi foto, video dan *link* menuju *marketplace* atau *whatsapp* pelaku usaha (Setiawan & Sama, 2020). Hasil survey selama materi menunjukkan bahwa sasaran lebih terbiasa menggunakan status *whatsapp* dan *instagram* untuk berbagi informasi, sehingga pemasaran produk diarahkan melalui *whatsapp* dan *facebook*.

Tabel 2. Evaluasi Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat

Parameter	Kategori			
	Sangat Baik	Baik	Cukup	Kurang
Evaluasi terhadap acara yang dilakukan	22	3	0	0
Evaluasi terhadap materi yang	19	6	0	0

diberikan				
Evaluasi terhadap kemampuan pemateri	19	4	2	0

Evaluasi terhadap acara, materi dan pemateri secara keseluruhan dilakukan dengan menggunakan kuesioner dan disajikan pada tabel 2. Berdasarkan tabel 2, sebagian besar peserta menilai acara, materi dan kemampuan materi dalam kategori sangat baik. Hal ini menunjukkan kegiatan dapat diterima dengan baik oleh peserta. Kegiatan pemberdayaan ibu rumah tangga dengan memberikan pelatihan pembuatan produk terbukti dapat meningkatkan pendapatan rumah tangga. Beberapa produk yang telah diperjualbelikan oleh ibu rumah tangga antara lain aksesoris hijab dan bisnis makanan (Alifiana, 2018; Setiawati & Rozinah, 2020). Pelatihan yang diberikan kepada ibu rumah tangga di Desa Sumbang Timun dalam mengembangkan usaha dengan bahan dasar teh kulit salak diharapkan dapat meningkatkan jumlah ibu produktif yang menjadi wirausaha.

4. PENUTUP

Kesimpulan dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat dengan tema pelatihan produksi teh kulit salak bagi ibu rumah tangga sebagai produk wirausaha adalah sebagai berikut:

1. Kegiatan dapat meningkatkan pengetahuan sasaran tentang produksi teh kulit salak dan analisa usaha teh kulit salak
2. Analisa usaha teh kulit salak menunjukkan bahwa usaha layak untuk dijalankan dengan nilai *B/C Ratio* 3,38
3. Kegiatan dapat meningkatkan keterampilan dalam melakukan proses produksi teh kulit salak
4. Kegiatan mendapatkan respon yang sangat baik oleh sasaran

5. UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi yang telah memberi dukungan dana melalui program pengabdian masyarakat pemula serta terimakasih kepada kepala desa dan jajarannya atas bantuan dan kerjasamanya selama pelaksanaan kegiatan.

6. DAFTAR PUSTAKA

- Alifiana, M. A. (2018). Peningkatan Pendapatan Rumah Tangga Melalui Pemberdayaan Ibu-Ibu PKK. *Journal of Dedicators Community*, 2(2), 83–90. <https://doi.org/10.34001/jdc.v2i2.705>
- Amini, N. A., Kriswantriyono, A., Syarief, R., Hidayat, D. W., & Sholekhah, S. I. (2021). Analisa Manfaat Pemberian Makanan Tambahan Berbahan Baku Muara Rapak, Kota Balikpapan (Advantages Analyses of Kelor (*Moringa oleifera*) as Additional Nutrition for Toddler and Elderly at Muara Rapak, Kota Balikpapan). *Jurnal Resolusi Konflik, CSR, Dan Pemberdayaan*, 6(1), 35–48.
- Andamisari, D. (2021). Penggunaan Status Whatsapp Sebagai Digital Marketing Warga Kecamatan Medan Satria Bekasi Di Era New Normal. *LUGAS Jurnal Komunikasi*, 5(1), 66–72. <https://doi.org/10.31334/lugas.v5i1.1559>
- Andayani, E., Hariani, L. S., & Ain, N. (2019). Langkah Awal Memulai Usaha Melalui Business Plan. *Abdimas Pedagogi: Jurnal Ilmiah Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(2), 92–96.
- Anjani, P. P., Andrianty, S., & Widyaningsih, T. D. (2015). Pengaruh Penambahan Pandan Wangi dan Kayu Manis Pada Teh Herbal Kulit Salak Bagi Penderita Diabetes. *Jurnal Pangan Dan Agroindustri*, 3(1), 203–214.
- Apriliana, A., Wahdini, N., Pramaningsih, V., Suhelmi, R., & Daramusseng, A. (2022). Pendampingan Masyarakat Dalam Meningkatkan Pengetahuan Pemilahan Sampah Di Kelurahan Selili, Kecamatan Samarinda Ilir. *SELAPARANG: Jurnal Pengabdian Masyarakat Berkemajuan*, 6(1), 336. <https://doi.org/10.31764/jpmb.v6i1.7315>
- Ardianti, A. D., Yuwita, P. E., & Fathoni, M. I. A. (2022). Analisis Morfologi dan Struktur Karbon Aktif Kulit Salak Wedi dengan Aktivator Bertingkat. *Jurnal Ilmu Dan Inovasi Fisika*, 6(1), 53–60. <https://doi.org/10.24198/jiif.v6i1.37720>
- Arif, M., Fuad, Z., Iranawati, F., Kartikaningsih, H., & Lestariadi, R. A. (2021). Pendampingan dan Analisis Kelayakan

- Usaha Kerupuk Ikan “Abizar” di Desa Pangkahkulon. *International Journal of Community Service Learning*, 5(3), 199–211.
- Ariviani, S., Her, N., & Parnanto, R. (2013). Kapasitas Antioksidan Buah Salak (*Salacca edulis* REINW) Kultivar Pondoh, Nglumut dan Bali Serta Korelasinya dengan Kadar Fenolik Total dan Vitamin C. *Kapasitas Antioksidan Buah Salak (Salacca Edulis REINW) Kultivar Pondoh, Nglumut Dan Bali Serta Korelasinya Dengan Kadar Fenolik Total Dan Vitamin C*, 33(3), 324–333.
<https://doi.org/10.22146/agritech.9555>
- Febrina M., M., Rosyadha, N. A., Haqiyati, A. F., & Wisnu M., H. (2020). Pendampingan Ibu-ibu PKK untuk Meningkatkan Motivasi, Kepercayaan Diri dan Keterampilan Berwirausaha. *Pengabdian Kepada Masyarakat Program Studi Psikologi : Penguatan Keluarga, Pengasuhan Anak, Dan Pemberdayaan Perempuan*, 5–12.
- Isni, K., Nurfatona, W. Y., & Nisa, K. (2021). Pola Komunikasi dan Keterampilan Sosial Remaja di Era Digital. *Panrita Abdi*, 5(4), 681–689.
- Karta, I. W., Annand Kurnia Iswari, P., & Nanamy Khrisnashanti Eva Susila, L. A. (2019). Teh Cang Salak : Teh Dari Limbah Kulit Salak Dan Kayu Secang Yang Berpotensi Untuk Pencegahan Dan Pengobatan Penyakit Degeneratif. *Meditory: The Journal of Medical Laboratory*, 7(1), 27–36.
<https://doi.org/10.33992/m.v7i1.473>
- Krisnaldy, Saepudin, A., Wibowo, T., Ainaink, N., Ridwan, N. A., & Hidayat, L. (2020). Pelatihan Menjadi Wirausaha Di Masa Pandemi Covid19 Bagi Ibu PKK. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(2), 177–180.
- Kuswardani, Jaleha, B., & Khusniyati, A. (2023). PKM Pendampingan pada Ibu PKK tentang Sosialisasi dan Pelatihan Cara Deteksi Dini Kanker Payudara (SADARI) Di RW 02 RT 04 Kelurahan Krapyak. *Jurnal Implementasi Pengabdian Masyarakat Kesehatan (JIPMK)*, 5(1), 15–19.
- M., H. F., & Mardiana. (2011). Keterampilan Kader Posyandu Sebelum Dan Sesudah Pelatihan. *Jurnal Kesehatan Masyarakat*, 7(1), 25–31.
- Magdalena, I., Nurul Annisa, M., Ragin, G., & Ishaq, A. R. (2021). Analisis Penggunaan Teknik Pre-Test Dan Post-Test Pada Mata Pelajaran Matematika Dalam Keberhasilan Evaluasi Pembelajaran Di Sdn Bojong 04. *Jurnal Pendidikan Dan Ilmu Sosial*, 3(2), 150–165.
- Malau, G., Simanjuntak, H., Marina, N., & Ginting, K. (2021). Meningkatkan Keterampilan Wirausaha Bagi Ibu Rumah Tangga Di Desa Sukamaju Kecamatan Sunggal. *Jurnal Karya Abdi*, 5(3), 396–399.
- Nihayah, H., Ardianti, A. D., & Wahtudhi, S. (2021). Pemberdayaan Masyarakat dalam Pembuatan PRC (Probiotik Rabal Classic) Untuk Ikan di Desa Sumbang Timun. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 5(2), 161–168.
- Prastiwi, I. E., Fitria, T. N., & Kusuma, I. L. (2020). Sosialisasi Penggunaan Online Shop Berbasis Syariah di Dukuh Sanggrahan Pucangan, Kartasura, Sukoharjo. *Jurnal Budimas*, 02(02), 147–152.
- Prayoga, R. W., & Fadjar, N. S. (2021). Determinan Berwirausaha Di Indonesia. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB*, 10(1), 12–21.
- Rohman, M. A., Djohar, N., & Djalal, S. (2019). Preferensi Konsumen Buah Salak Wedi Studi Kasus di Desa Wedi Kecamatan Kapas Kabupaten Bojonegoro. *Jurnal Unigoro*, 4(2), 1–8.
- Saputri, R. K., & Al-bari, A. (2023). Karakteristik dan Uji Antioksidan Sabun Transparan Ekstrak Kulit Salak Wedi. *Forte Journal*, 03(2), 183–191.
- Saputri, R. K., Rachmawati, U., Ningrum, I. K., Sari, N. A., & Mutiani, T. (2023). Pelatihan Pengolahan dan Analisis Usaha Mangga Kering (Dried Mango) di Desa Sumberagung Kecamatan Banjarejo Kabupaten Blora. *Journal of Research Applications in Community Service*, 2(1), 9–14.
<https://doi.org/10.32665/jarcoms.v2i1.133>

- Setiawan, W., & Sama, H. (2020). Penerapan Digital Marketing Menggunakan Instagram Pada Toko Indoraya Furniture. *Conference on Business, Social Sciences and Innovation Technology*, 1(1), 401–408.
- Setiawati, E., & Rozinah, S. (2020). Pemberdayaan Ibu-Ibu Rumah Tangga Dalam Upaya Meningkatkan Ekonomi Keluarga Melalui Pengelolaan Usaha Rumahan di Tangerang Selatan. *Aksiologi: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(1), 231–240. <https://doi.org/10.30651/aks.v4i1.3664>
- Sholihah, N., & Tarmidzi, F. M. (2022). Diversifikasi dan Optimalisasi Pengolahan Kulit Salak melalui Perlakuan Suhu dan Durasi Penyeduhan. *JSHP : Jurnal Sosial Humaniora Dan Pendidikan*, 6(2), 190–197. <https://doi.org/10.32487/jshp.v6i2.1390>
- Trisna, N., Mahessya, R. A., & Elva, Y. (2022). Analisis Kelayakan Suatu Produksi Usaha Ud. Pelita Kita Dengan Metode Benefit Cost Ratio. *Journal of Science and Social Research*, 5(2), 297. <https://doi.org/10.54314/jssr.v5i2.870>
- Wahiddin, D., & Nurdiansyah, M. F. (2022). Pemanfaatan Platform Digital Pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). *Konferensi Nasional Penelitian Dan Pengabdian (KNPP)*, 12, 1343–1349.
- Wicaksono, A., & Suprapti, I. (2020). Nilai Tambah Pengolahan Salak Di Home Industry “ Bunda Arum ” Bojonegoro. *Agriscience*, 1(1), 115–123.
- Widiati, A. (2020). Peranan Kemasan (Packaging) Dalam Meningkatkan Pemasaran Produk Usaha Mikro Kecil Menengah (Ukm) Di “Mas Pack” Terminal Kemasan Pontianak. *JAAKFE UNTAN (Jurnal Audit Dan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Tanjungpura)*, 8(2), 67–76. <https://doi.org/10.26418/jaakfe.v8i2.40670>
- Wulandari, A., Wadli, & D, Y. E. R. U. (2022). Pengaruh Berbagai Jenis Kemasan Produk Telur Asin Brebes Terhadap Tingkat kekuatan Kemasan. *Buletin Poltanesa*, 23(2), 762–767. <https://doi.org/10.51967/tanesa.v23i2.1339>
- Yanti, Y., Riyanto, J., Dewanti, R., Cahyadi, M., & Wati, A. K. (2022). Pemberdayaan Ibu-ibu PKK di Kelurahan Tawangrejo Wonogiri dengan Pelatihan Pembuatan Nugget dan Sosis yang Mengandung Serat Empowerment of PKK Group Village in Tawangrejo Wonogiri by Training Making Nugget and Sausage Contains Fiber. *PRIMA Journal of Community Empowering and Services*, 6(1), 46–53.
- Yetty, Y., & Nurlaila, N. (2019). Pelatihan Pendidikan Motivasi Dan Kewirausahaan Kalangan Ibu-Ibu Pkk Di Kelurahan Bastiong Karance Kota Ternate Selatan. *Jurnal Pengamas*, 2(1), 24–33.