



Journal of Human And Education

Volume 4, No. 6, Tahun 2024, pp 1089-1094

E-ISSN 2776-5857, P-ISSN 2776-7876

Website: <https://jahe.or.id/index.php/jahe/index>

Pendampingan Pembuatan Ijin Usaha Produksi Krupuk Cumi Untuk Meningkatkan Penjualan dan Kepercayaan Pasar

**Sukitman Asgar^{1*}, Nasrula Kaiyeli², Febrina Olivia Akerina³, Onisius Dehe⁴,
Heravania Putri R. Djako⁵**

Universitas Hein Namotemo

Email: sukitman.asgar87@gmail.com^{1*}, nasrulahilyas@gmail.com², feraakerina@gmail.com³

Abstrak

Wilayah Pesisir Teluk Kao Kecamatan Kao Teluk yang didiami oleh 3 Daerah Kabupaten yakni Halmahera Utara, Halmahera Barat dan Kabupaten Halmahera Timur memiliki potensi perikanan tangkap jenis ikan pelagis Cumi dan Teri yang sangat menjanjikan, hanya saja berbagai problem yang dihadapi oleh warga Ketika melakukan pengolahan hasil tangkapan. Alternatif pengembangan usaha dilakukan menghadapi segala permasalahan, terutama pada aspek SDM yang tentu menghambat jalannya roda ekonomi dan usaha warga. Terdapat usaha produksi perikanan yang dikelola oleh ibu-ibu nelayan yang sejauh ini tidak tersentuh baik bantuan pendanaan dan perhatian kearah pengembangan usaha yang diguluti yaitu produksi krupuk cumi ibu-ibu Desa Tabanoma. Hal ini perlu dan patut untuk dikembangkan karena produk yang diolah bahan bakunya didapatkan dari hasil tangkapan suami mereka di laut pesisir Teluk Kao. Oleh karena itu Tim Pengabdian Universitas Hein Namotemo yang terdiri dari multi disiplin ilmu berkerjasama dengan koperasi Nelayan Teluk Bahari Kiebesi melakukan kegiatan pengabdian melalui penyuluhan strategi pemasaran serta pelatihan pengemasan produk, pengawetan dan penanganan bahan baku cumi serta pendampingan pembuatan dokumen ijin usaha. Dalam pelaksanaannya mendapatkan apresiasi dan partisipasi aktif dari para pelaku usaha/mitra, dengan demikian mampu mengangkat dan mengembangkan usaha yang dijalani didasarkan atas pengetahuan dan keterampilan yang telah diberikan melalui kegiatan pengabdian.

Kata Kunci: *Pelatihan dan Pendampingan, Pemasaran dan Legalitas Usaha Krupuk Cumi*

Abstract

The coast Region of Kao Bay, Kao Teluk District, which is inhabited by 3 regencies, namely North Halmahera, West Halmahera and East Halmahera Regency, has the potential for very promising pelagic fisheries for squid and anchovies, but there are various problems faced by residents when processing the catch. Business development alternatives are carried out in the face of all problems, especially in the HR aspect which certainly hinders the running of the economy and citizens' businesses. There is a fisheries production business managed by female fishermen which has so far not been touched by funding assistance and attention towards developing the business involved, namely the production of squid crackers by the women of Tabanoma Village. This is necessary and appropriate to develop because the products whose raw materials are processed are obtained from their husbands' catches in the coastal seas of Kao Bay. Therefore, the Hein Namotemo University Service Team, which consists of multi-disciplinary disciplines, collaborates with the Teluk Bahari Kiebesi Fishermen's Cooperative to carry out service activities through counseling on marketing strategies as well as training on product packaging, preservation and handling of squid raw materials as well as assistance in making business permit documents. In its implementation, it gets

appreciation and active participation from business actors/partners, thereby being able to promote and develop the business that is run based on the knowledge and skills that have been provided through service activities.

Keywords: *Training and Mentoring, Marketing and Legality of the Squid Cracker Business*

PENDAHULUAN.

Sebagai salah satu daerah Maritim yang memiliki laut lebih luas daripada daratan dengan perbandingan 73% adalah perairan dan 27% merupakan wilayah daratan. (Dwi Sumaiyyah Makmur, 2023: 48) Provinsi Maluku Utara memiliki segudang keunggulan dan potensi sumber daya perikanan yang patut dikembangkan untuk kesejahteraan warga khususnya para nelayan dipesisir wilayah Teluk Kao Kecamatan Kao Teluk Kabupaten Halmahera. Namun demikian Usaha Perikanan yang dikelola warga berbentuk produk hasil pengolahan seringkali sulit berkembang akibat dari minimnya perhatian pemerintah dan pihak terkait terutama dalam hal pemenuhan legalitas ijin dan pengembangan usaha melalui pemasaran. Kelompok usaha produksi rumahan yang dibentuk khususnya para istri nelayan untuk mengelolah/memproduksi krupuk cumi, yang mana bahan baku cumi didapatkan dari hasil tangkapan suami mereka dilaut pesisir teluk kao yang tergabung dalam koperasi nelayan tangkap cumi dengan jumlah keanggotaan kelompok Unit Usaha sebanyak 10 orang terdiri dari 3 laki-laki sebagai pengepul bahan baku/mentah dan 7 perempuan sebagai pengolahan dan pemasaran.

Bahwa potensi perikanan tangkap teluk Kao rata-ratanya merupakan jenis tangkapan ikan pelagis kecil (Cumi dan Teri). Namun demikian terdapat berbagai hal yang menjadi faktor kurang berkembangnya usaha yang diguluti warga kawasan pesisir terutama di Desa Tabanoma kecamatan Kao Teluk diantaranya: Terbatasnya pemahaman dan keterampilan akibat dari rendahnya Sumber Daya Manusia, kurangnya waktu dan biaya akibat dari jarak tempuh yang jauh dari tempat tinggal ke Ibukota Kabupaten di Tobelo maupun Ibukota Provinsi di Ternate, sehingga berpengaruh pada minat dan perhatian para pelaku usaha/mitra dalam melakukan pengurusan untuk pemenuhan legalitas usaha serta aspek penting lainnya termasuk menejerial pengolahan dan pemasaran. Berdasarkan Undang-undang Nomor 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro menyatakan bahwa Ijin Usaha merupakan suatu bentuk dokumen resmi dari instansi yang berwenang yang menyatakan sah/dibolehkannya seseorang atau badan untuk melakukan suatu kegiatan usaha atau kegiatan tertentu. Dengan tujuan Pelaku Usaha terlindungi dari sisi hukum dan adanya kepastian berwirausaha. (Rahmanisa Anggraeni, 2022: 80)

Salah satu dokumen/ijin usaha sebagai legalitas dan kelengkapan dalam berwirausaha adalah Nomor Induk Berwirausaha. Nomor Induk Berusaha, adalah identitas resmi yang wajib dimiliki oleh pelaku usaha di Indonesia. NIB menggantikan sejumlah izin usaha sebelumnya, seperti SIUP dan TDP, serta menjadi prasyarat untuk mengakses berbagai izin komersial dan program pemerintah bagi pelaku usaha. (Rifda, 2024: 1) Selain dari Nomor Induk Berwirausaha terdapat kelengkapan dokumen lainnya yang perlu dilengkapi yakni ijin edar SPP-PIRT, Ijin Halal, ijin BPOM dan sebagainya. Disisi lain dalam setiap pengurusan dokumen yang dimaksud sangat merepotkan dan menyita banyak waktu jika dilakukan sendiri oleh pelaku UMKM karena berbagai dokumen yang dimaksud dikeluarkan oleh instansi yang berbeda dengan pengajuan persyaratan yang berbeda-beda disesuaikan dengan instansi mana yang dituju. Hal ini perlunya dilakukan pendampingan bagi para pelaku usaha/mitra untuk membantu mempermudah pengurusan/pengajuan ke instansi terkait.

Problem lain yang dihadapi oleh para pelaku usaha khususnya mitra untuk mengembangkan usaha produksi krupuk cumi adalah pada aspek pemasaran dan pengawetan bahan baku, dimana kemasan produk yang diedarkan tampilannya masih relatif manual dan sederhana sehingga berpengaruh pada daya tarik pembeli. Padahal pemasaran adalah salah satu aspek penting dalam pengembangan kegiatan usaha/industri. Menurut Syafi dan Rahayu dalam Rezha Alvionita dkk (2022: 41) bahwa salah satu falsafah bisnis adalah pemasaran yang mana harus selalu memberikan kepuasan kepada pelanggan serta kebutuhan pelanggan/konsumen ataupun bisa disebut dengan pengenalan terhadap pelanggan. Terkait dengan hal pemasaran produk, maka dibutuhkan strategi dan cara untuk menyasar konsumen dari berbagai kalangan, baik harga dan promosi serta kualitas produk. Dibutuhkan pula *brand/* kemasan yang bernilai dan menarik bagi pembeli. Helmarini dan Inda Gusmasari (2022:295) mengemukakan bahwa begitu pentingnya kualitas produk, ciri khas,

kemasan, jaminan dalam memasarkan suatu produk. Maka harus memperhatikan kualitas produk yang dihasilkan dan diminati oleh konsumen, agar produk yang diedarkan dapat laku terjual.

Dengan Kondisi objektif ini, Perguruan Tinggi sebagai salah satu yang memiliki tanggungjawab mencerdaskan masyarakat melalui implementasi Tri Dharma Perguruan Tinggi perlunya hadir membantu memberikan support dan pengetahuan kepada warga yang membutuhkan sebagaimana diamanahkan dalam UU Nomor 12 tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi. Oleh karena itu Tim Pengabdian Universitas Hein Namotemo hadir melakukan Pendampingan Penyuluhan/Pelatihan melalui Pengajaran Materi strategi Pemasaran dan Pembuatan desai Kemasan/ *Brand* produk serta Pengawetan bahan baku untuk menguji kualitas produk yang dijual kepada konsumen dan masyarakat luas. Dengan kegiatan yang dilakukan diharapkan mampu membantu mewujudkan legalitas/ijin usaha serta membuka akses dan ketersediaan pasar dan konsumen yang lebih luas. Gambar dibawah ini adalah salah satu contoh dalam melakukan proses pengawetan bahan baku dan kemasan/brand produk yang masih sederhana dari pelaku usaha atau mitra unit usaha yang telah dilakukan sebelumnya.



Gambar 1.1: Contoh kasus Proses Pengawetan bahan baku cumi & pengemasan produk mitra

METODE

Untuk mencapai hasil pelaksanaan pengabdian ini secara maksimal serta berhasil guna bagi pelaku usaha/mitra, maka perlu dilakukan dengan metode dan pendekatan yang jelas dan terukur. Untuk itu Pengabdian ini dilaksanakan melalui 3 tahapan kegiatan sebagai berikut:



Ket. Bagan 1: Tahapan Kegiatan Pengabdian

1. Diskripsi Pertahapan:

➤ Tahap I. Persiapan

Tahapan ini terdiri dari Observasi dan Perkenalan:

a. Observasi

Merupakan langkah awal sebelumn memulainya kegiatan dengan melakukan survey ke lokasi untuk memetakan persoalan yang dihadapi para pelaku usaha/mitra;

b. Tahapan Perkenalan:

Tahapan ini dilakukan guna memperkenalkan dan memberitahukan kepada Mitra untuk menyepakati persoalan kongkrit yang perlu diselesaikan serta bentuk-bentuk penyelesaiannya salah satunya menyepakati Pendampingan pengurusan Ijin Usaha, pengembangan aspek Pemasaran dan pengolahan.

➤ Tahap II. Pelaksanaan

Pada Tahapan ini adalah tahapan pelaksanaan kegiatan yang dilakukan dengan 2 (dua) langkah yaitu pelatihan dan pendampingan:

1. Tahap Pelatihan

Langkah Pelatihan yaitu dengan melakukan praktek tentang pengemasan/ *brand* produk kepada pelaku usaha/mitra sebagai bagian dari pengembangan usaha. Pada tahap ini sebelum memulai praktek maka dilakukan sosialisasi dan penyuluhan terlebih dahulu terkait dengan materi strategi pemasaran dan aspek penting lainnya. Menurut Aminah dalam Sukitman dan Sahrestia (2022:68) , penyuluhan adalah sebuah langkah nyata, yang diberikan secara langsung untuk

mendorong terjadinya perubahan perilaku pada manusia baik secara perseorangan maupun kelompok dengan tujuan mengetahui dan mengubah keinginan serta menyelesaikan permasalahan yang dihadapinya. Adapun materi ini disampaikan langsung oleh bapak Nasrula Kaiyeli dosen Adminitrasi Bisnis. Selanjutnya dalam pelatihan dirangkaikan pula dengan praktek pengawetan dan penanganan bahan baku (cumi mentah) sebelum dilakukan pengolahan sebagai produk krupuk. Pelatihan pengawetan ini disampaikan langsung oleh ibu Febrina Akrena, dosen Teknologi Hasil Perikanan. Hal lainnya disampaikan dalam tahapan pelatihan dan sosialisasi ini tentang mekanisme pembuatan dan pengajuan ijin usaha Nomor Induk Berusaha NIB serta dokumen penting lainnya. Materi ini disampaikan langsung oleh bapak Sukitman Asgar

2. Tahap Pendampingan

Langkah ini dilakukan dalam rangka memfasilitasi pembuatan ijin usaha, ijin edar yang didampingi langsung oleh Sukitman Asgar, Dosen Hukum Universitas Hein Namotemo sebagai Ketua Tim Pelaksana Kegiatan serta pendampingan pengajuan kerjasama pada market/konsumen.

➤ Tahapan Evaluasi

Tahapan ini dilakukan dengan 2 (dua) Jenis evaluasi yaitu:

a. Evaluasi Awal

Evaluasi ditahap ini dilakukan saat berlangsung kegiatan pengabdian yang dilakukan dengan pembagian quisioner untuk penyuluhan guna mengetahui tingkat pemahaman peserta kegiatan/mitra atas materi yang disampaikan oleh masing-masing narasumber serta pelaksanaan simulasi kegiatan pelatihan guna mengetahui tingkat ketercapaian keterampilan peserta dalam melakukan pengemasan produk dan pengawetan bahan baku cumi mentah serta Evaluasi progres pendampingan pengurusan Ijin usaha.

b. Evaluasi Akhir

Evaluasi tahap ini dilakukan setelah seluruh kegiatan telah dilaksanakan yang dilakukan melalui 2 (dua) bentuk yaitu evaluasi Internal: Mengkaji dan menganalisis kelemahan-kelemahan Tim, serta evaluasi eksternal: yang dilakukan dengan mendatangi kembali kelokasi mitra guna mengetahui progres keberlanjutan paska seluruh tahapan kegiatan terlaksana.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan Metode yang disampaikan sebelumnya, bahwa salah satu bentuk kegiatan untuk mengembangkan pelaku usaha mitra adalah pelaksanaan pelatihan. Dalam pelaksanaan Pelatihan dirangkaikan dengan sosialisasi terlebih dahulu yang disampaikan oleh: **(Pertama)** Sosialisasi strategi marketing/pemasaran kepada mitra. Hal ini dimaksudkan agar mitra memiliki pemahaman terkait dengan sasaran pemasaran market, kesiapan dan untung rugi perluasan pasar, serta berbagai hal sebagai pengembangan usaha termasuk memperkenalkan pemasaran melalui platfon manual maupun digital. Dalam penyampaiaannya Nasrula Kaiyeli mengatakan bahwa ditengah perkembangan zaman dewasa ini, pelaku usaha dituntut untuk terus berinovasi karena semakin maraknya kompetitif dan persaingan pasar yang begitu ketat. Artinya bahwa ada langkah dan strategi yang perlu dipakai dalam melakukan pemasaran. Salah satu yang ditekankan olehnya adalah pemasaran atau *brand* melalui platfon online/digital. Sehingga orang-orang yang perlu ditempatkan dalam bagian pemasaran harus memahami komputer atau paling tidak aadalah memiliki handephone android untuk melakukan pemasaran melalui platfon media sosial baik Fachbook, Whatshaap, Tiktok, youtube dan sebagainya. Adapun *brand* penjualan perlu dilengkapi dan didesain yang menarik mungkin agar mampu menarik minat para pembeli atau konsumen. Pada aspek pemasaran pentingnya dilandasi dengan komunikasi yang baik terhdap konsumen maupun calon konsumen, bila perlu tempatkan orang-orang atau anak-anak/sudara/adik para peserta usia Remaja SMA maupun mahasiswa untuk membantu melakukan sosialisasi melalui platfon digital tadi.

Setelah penyampaian materi pemasaran dilakukan pelatihan pengemasan produk, karena kemasan produk merupakan salah aspek penting lainnya dalam pemasaran, selain dari harga, nama dan jenis produk yang dijual, apalagi produk tersebut merupakan produk baru melalui pelaku usaha yang baru terbentuk, sebagaimana dikemukakan oleh Yulianto dan Khuzani bahwa Pemasaran adalah kunci kesuksesan dalam berbisnis, utamanya jika produk tersebut merupakan produk baru dan akan segera dikenalkan pada calon konsumen. Sehingga kegiatan *branding* adalah

aktivitas yang perlu dipertimbangkan dalam upaya membentuk kesadaran (*brand awareness*) pada calon konsumen potensial dari produk olahan yang dihasilkan oleh pelaku usaha/mitra (Ani Rakhmawati, 2021:15), (**Kedua**) Pelatihan terkait dengan proses dan langkah-langkah melakukan pengawetan dan penanaman bahan baku mentah jenis ikan cumi. Pelatihan ini didampingi langsung oleh ibu Febrina Olivia Akerina, dalam penyampaian mengatakan bahwa segala jenis ikan termasuk cumi, bila ingin pengawetannya berkualitas perlu dibersihkan terlebih dahulu terutama insang ikan dan jika cumi perlu dilepaskan kepala cumi dari bodinya. Hal ini agar kualitas bahan baku tetap terjamin walaupun disimpan dengan waktu yang lama masih dapat digunakan untuk diolah sebagai produk krupuk. Proses pengawetan juga perlu diperhatikan kadar es, artinya bahwa bila terjadi padamnya listrik dengan waktu yang lama maka bahan baku cumi yang telah disimpan pada tempat pendingin perlu dikeluarkan dan diawetkan dengan alternatif lain yang tidak bergantung pada listrik yaitu dilakukan pengawetan/penanganan dengan penggunaan es balok/batu dalam suatu wadah/box. Dalam penyimpanan pada frisher juga perlu diatur suhu pendinginnya agar ada keseimbangan antara bahan baku yang disimpan dan suhu yang diterima oleh bahan baku agar kualitas ikan atau bahan baku cumi tetap terjaga dan bernilai gizi yang tinggi ketika diproduksi kedalam bentuk produk krupuk maupun peruntukan lainnya. Namun demikian agar kualitas ikan tersebut selalu terjaga maka proses pengawetan disamping dilakukan di daratan melalui frisher, perlu pula dilakukan penanganan diatas laut saat melakukan penangkapan dengan menggunakan es balok sehingga peran nelayan tangkap untuk proses pengolahan krupuk juga penting diperhatikan dengan memfasilitasi box penampung dan es balok agar saat penangkapan sudah lebih dulu dilakukan pengawetan dan penanganan di perahu bagang. Dalam penanganan dan pengawetan perlu pula untuk memperhatikan perbandingan nilai pH (derajat keasaman) dan kadar air yang terkandung dalam ikan/cumi pada proses pengawetan yang dilakukan. Menurut Nazrah Nilai pH sangat berpengaruh pada pertumbuhan mikroba pada ikan, sehingga secara tidak langsung berdampak pada daya awet dan kesegaran ikan/cumi. (Femsky Kour dan Febrina Olivia Akerina, 2020: 198)

Selain dari Sosialisasi/penyuluhan dan Pelatihan yang disampaikan, dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian ini pula dilakukan pendampingan yang dikategorikan sebagai bagian **ketiga** Pendampingan. Pendampingan dilakukan dalam rangka terpenuhinya dokumen Ijin Usaha bentuk Nomor Induk Berwirausaha NIB serta kelengkapan dokumen lainnya. Namun dokumen lain yang dimaksudkan diperlukan dukungan finansial dari mitra dalam melakukan pengurusan karena berhubungan dengan instansi lain diluar dari pemerintah daerah, yakni Ijin edar untuk BPOM serta ijin Halal untuk MUI.

Hasil pelaksanaan dari kegiatan ini dapat memberikan pemahaman dan meningkatkan keterampilan bagi pelaku usaha/mitra hal itu tampak dari antusias dan partisipasi mitra dalam setiap tahapan pelaksanaan kegiatan, namun demikian ada hal yang menjadi kendala dan permasalahan krusial dalam pelaksanaan kegiatan pelatihan ini yaitu terkait dengan musim nelayan yang tidak beraturan yang berpengaruh pada ketersediaan bahan baku cumi mentah untuk praktek pengolahan dan pengawetan menjadi kendala.

DOKUMENTASI PELAKSANAAN KEGIATAN



Gambar 1.2: Penvampaian Materi Sosialisasi



Dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian ini sekaligus diberikan dukungan penyediaan alat dan barang melalui DRTPM Kementerian Pendidikan, Kebudayaan Riset dan Teknologi dalam menunjang pelaku usaha mitra dalam upaya mengembangkan usaha yang diguluti terutama berhubungan dengan aspek produksi. Diantaranya adalah *Frisher* pendingin sebagai pengawetan bahan baku cumi, *Vakum Saller* untuk pemotongan kertas/plastik kemasan produk, Oven pengering guna mengantisipasi terjadi musim penghujan dan barang kebutuhan yang diperlukan. Adapun dalam pelaksanaan kegiatan ini dibantu oleh beberapa mahasiswa yang keterlibatannya dihitung dalam rekognisi SKS perkuliahan semester berjalan.



Gambar. 1.4: Penyerahan Alat dan Bahan/Barang

SIMPULAN

Adapun simpulan dari kegiatan Pengabdian ini adalah para nelayan khususnya pelaku usaha mitra dapat terbantuan atas kegiatan yang dilaksanakan, baik melalui pengenalan strategi pemasaran produk dan desain kemasan yang menarik, pengawetan dan penanganan bahan baku (cumi mentah) yang terstandar dan terjamin kualitas dan kesegarannya serta terpenuhinya aspek legalitas ijin usaha melalui Nomor Induk Berusaha NIB, sehingga kepercayaan pasar dalam proses penjualan dapat meningkat untuk pengembangan dan kesejahteraan nelayan khususnya pelaku usaha mitra di pesisir Teluk Kao Kecamatan Kao Teluk Kabupaten Halmahera Utara. Dalam pelaksanaannya terdapat antusias dan keaktifan peserta/mitra yang dibuktikan dengan tanya jawab dan ketersediaan kelengkapan yang dibutuhkan tim. Adapun sarannya adalah perlunya lebih meningkatkan keterampilan dan Inovasi produk yang diolah baik melalui berbagai cita rasa untuk menarik pelanggan dan pasar yang lebih luas maupun pemanfaatan media sosial sebagai platform pemasaran online, serta penanganan dan pengawetan yang mengikuti standar yang diajarkan, agar kualitas bahan baku tetap terjamin.

PRAKATA/ UCAPAN TERIMAKASIH

Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian ini tentunya tidaklah tercapai sesuai diharapkan bilamana tidak didukung oleh berbagai pihak. Oleh karena itu ucapan terimakasih kami sampaikan kepada:

1. Direktorat Riset, Teknologi, dan Pengabdian kepada Masyarakat Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset dan Teknologi RI atas kepercayaannya untuk melaksanakan kegiatan pengabdian melalui Hibah Pengabdian Masyarakat Tahap II tahun 2024
2. Kepala Lembaga Layanan Pendidikan Tinggi Wilayah XII Maluku dan Maluku Utara
3. Rektor Universitas Hein Namotemo
4. Kepala Lembaga Penelitian, Pengabdian dan Pengembangan Masyarakat Universitas Hein Namotemo
5. Anggota Tim Pelaksana Pengabdian Bapak Nasrula Kaiyeli, SE.,MM. Dosen Administrasi Bisnis serta Ibu Febrina Olivia Akerina, S.Pi.,M.Si, Dosen Teknologi Hasil Perikanan Universitas Hein Namotemo beserta Mahasiswa yang terlibat
6. Terkhusus buat Mitra Kelompok Nelayan "Unit Usaha Koperasi Teluk Bahari Kiebesi" Kecamatan Kao Teluk.

7. Dinas Pelayanan Terpadu Satu Pintu PTSP Kabupaten Halmahera Utara

DAFTAR PUSTAKA

- Ani Rakhmawati, (2021). *Pelatihan Strategi Pemasaran Produk komoditas Unggulan Bagi Masyarakat Desa Ngungghahan Wonogiri Melalui Unggahan Media Sosial*, *Journal Of Human And Education*, JAHE Vol. 1 No. 1. hlm. 13-17
- Dwi Sumaiyyah Makmur, (2023). *Wawasan Kepulauan Dan Kemajemukan Di Maluku Utara* *Jurnal Pusaka Unkhair*, Vol. 3 No. 2, hlm. 45-53
- Femsy Kour dan Febrina Olivia Akerina, (2020). *Pengaruh Fasilitas Penanganan dan Cara Penanganan Ikan terhadap Kualitas Ikan Hasil Tangkapan Nelayan pada Kapal Purse Seine di Desa Gamhoku*, *Jurnal AGRIKAN Agribisnis Perikanan*, Vol. 13, No. 2, hlm 195-200
- Helmarini dan Inda Gusmasari, (2022). *Analisis Strategi Pemasaran dalam Penjualan Produk Kerupuk Gurita (Kuritos) di Desa Linau Kabupaten Kaur*, *Jurnal Multi Disiplin*, Vol 1. No. 3 tahun hlm 295-300
- Rahmanisa Anggraeni , (2022). *Pentingnya Legalitas Usaha bagi Usaha Mikro Kecil dan Menengah*. Eksaminasi: *Jurnal Hukum* Vol. 1 No. 2), hlm. 77-83
- Rezha Alvionita, Ari Kuntardina, Abdul Azis Safii, (2022). *Analisis Bauran Strategi Pemasaran Pada Industri Rumahang Krupuk "Asyik" Bojonegoro*. *EMB - Jurnal Ekonomi, Manajemen, dan Bisnis* Vol. 1 No. 1, hlm 40-45
- Rifda, Tim Ijin NIB <https://izin.co.id/indonesia-business-tips/2024/06/04/apa-itu-nib/>
- Sukitman Asgar dan Sahrestia Kartianti, (2022). *Pengenalan Pemerintahan dan Penyusunan Peraturan Desa yang Berkaitan dengan Perlindungan Anak Di Desa Samuda*, *Jurnal Pengabdian Masyarakat HIRONO*, Vol.2, No1, hlm 66-78