

Peningkatan Nilai Produk Melalui Perijinan PIRT, Sertifikasi Halal dan Digital Marketing Pada UMKM Sirup Parijoto

Keke Tamara Fahira, Rozaq Muhammad Yasin*

Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muria Kudus, Indonesia

*corresponding author: rozaq.yasin@umk.ac.id

Submitted: 28 Juli 2022, Revised: 20 September 2022, Accepted: 5 Oktober 2022, Published: 10 Oktober 2022

Abstrak

Tingginya kebutuhan konsumen terhadap pangan menjadikan pelaku usaha yang bergerak dalam bidang kuliner berperan penting dalam penyediaan makanan untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Sehingga dalam hal ini menjadi perhatian dan tugas penting bagi seluruh pihak baik pemerintah maupun produsen makanan untuk menjaga keamanan pangan yang diproduksinya, baik dari segi gizi, kebersihan, keamanan, kehalalan dan lain sebagainya. Salah satu program pemerintah dalam menjamin produk makanan aman untuk dikonsumsi masyarakat adalah dengan mengeluarkan izin edar berupa izin PIRT (pangan industri rumah tangga) dan Sertifikasi Halal yang merupakan jaminan resmi dari pemerintah untuk dapat beredar dan aman dikonsumsi bagi seluruh konsumen. PIRT dikeluarkan melalui badan pengawas yaitu Dinas Kesehatan yang terdapat di suatu Kabupaten. Seiring dengan hal tersebut, berbagai peluang untuk melakukan peningkatan kinerja pemasaran muncul melalui platform marketplace. Pengabdian ini melakukan pendekatan pemberdayaan pemanfaatan PIRT, Sertifikasi Halal dan digital marketing melalui platform marketplace untuk meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap produk dan kinerja pemasaran. Melalui pengabdian ini terjadi peningkatan nilai produk dengan memperoleh izin PIRT, Sertifikasi Halal dan jangkauan pasar yang lebih luas dengan menggunakan platform marketplace pada produk sirup parijoto.

Kata kunci: Digital Marketing; PIRT; Sertifikasi Halal; Sirup Parijoto

Abstract

The high consumer demand for food makes businessman engaged in the culinary sector play an important role in providing food to meet consumer needs. In this case it is an important concern and task for all parties, both government and food producers, to maintain the safety of the food they produce, both in terms of nutrition, hygiene, safety, and so on. One of the government's programs in ensuring food products are safe for public consumption is to issue a distribution permit in the form of a PIRT (home industry food) permit and Halal Certification which is an official guarantee from the government to be circulated and safe for consumption for all consumers. PIRT is issued through a supervisory body, namely the Health Office in a district. Along with this, various opportunities to improve marketing performance arise through the marketplace platform. This service takes an approach to empowering the use of PIRT, Halal Certification and digital marketing through the marketplace platform to increase consumer confidence in products and marketing performance. Through this service, there is an increase in product value by obtaining PIRT permits, Halal certification and a wider market reach by using a marketplace platform for Parijoto syrup products.

Keywords: Digital Marketing; PIRT; Halal Certification; Parijoto syrup

Pendahuluan

Salah satu bisnis yang mengalami perkembangan pesat dan memiliki peluang besar untuk dijalankan adalah bisnis kuliner. Berbagai bahan pangan yang berasal dari sumberdaya alam yang sudah diolah maupun yang belum diolah



dan digunakan untuk mencukupi kebutuhan konsumsi manusia. Tingginya kebutuhan konsumen menjadikan pelaku usaha UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) yang bergerak dalam bidang ini berperan penting dan menjadi tulang punggung perekonomian nasional Indonesia.

Menurut data dari Disnaker Perinkop UKM pada tahun 2020 Kabupaten Kudus memiliki potensi UMKM sebanyak 2.077 (Disnakerperinkopukm, 2020). Salah satu produk UMKM yang menjadi ciri khas kota Kudus adalah buah parijoto yang banyak dijual di sekitar lokasi wisata religi Sunan Muria Colo Kudus (Sidiq & Mumpuni, 2014). Sirup parijoto yang berada di Colo yang belum di ketahui oleh masyarakat luas (Abror et al., 2019). Selama ini buah parijoto hanya dijual dalam keadaan segar dan belum mengalami pengolahan.

Parijoto yang dijual masih dalam bentuk buah asli menyebabkan umur simpannya pendek, padahal jika dilakukan inovasi pengolahan produk hasil pertanian yang lebih modern berpotensi untuk mengolah buah parijoto menjadi beberapa produk yang bernilai jual tinggi. Wisata religi membawa dampak positif bagi perkembangan makanan olahan lokal khas daerah Kudus seperti parijoto (Maryati et al., 2016). Potensi wisata dan potensi khas daerah menjadi menarik, harapannya produk yang dihasilkan akan bisa dijual ke pasar yang lebih luas tidak hanya produk oleh-oleh khas setempat (Pertiwi et al., 2018).

Berdasarkan pengamatan yang telah dilakukan, mayoritas produk olahan dari buah parijoto yang ada di Kudus masih belum ada yang memiliki PIRT maupun sertifikasi halal produk untuk bisa menjangkau pasar yang lebih luas. Padahal jika dikembangkan, parijoto memiliki potensi yang bagus selain menjadi oleh-oleh khas dari Wisata di Sunan Muria, juga memiliki banyak manfaat dari sisi kesehatannya. Beberapa permasalahan yang dihadapi UMKM (Gumilang, 2021) Parijoto di Kudus untuk menghasilkan produk yang memiliki daya saing adalah bentuk kemasan produk yang menarik, adanya jaminan keamanan produk seperti perijinan PIRT, jaminan produk halal, maupun penjualan daring melalui *platform marketplace* yang ada.

Rendahnya literasi mengenai manajemen usaha dari produksi sampai penjualan menjadi kendala dalam mengakses pasar yang lebih luas (Pujiono et al., 2018). Tata kelola industri yang belum baik, pemanfaatan teknologi belum optimal, pemasaran yang masih tradisional juga menjadi kendala lainnya (Ardila et al., 2020). Sehingga perlu dilakukan kegiatan pendampingan dan pembinaan bagi kelompok UMKM tersebut guna meningkatkan mutu produknya untuk keberlangsungan bisnis yang dimiliki. Teknologi tepat guna yang langsung dapat dimanfaatkan oleh pelaku usaha industri parijoto, khususnya terkait dengan perijinan PIRT, teknologi produksi yang halal, pengemasan dan pemasaran produk melalui *platform marketplace* agar lebih efektif dan efisien.

Metode Pelaksanaan

Metode yang digunakan dalam kegiatan pengabdian ini adalah pendidikan dan pendampingan masyarakat, seperti: a) Sosialisasi, b) Pendampingan, c) Pelatihan, d) Peningkatan keterampilan dan e) Monitoring dan Evaluasi, yang bertujuan untuk meningkatkan pemahaman dan kesadaran mitra.

Terkait dengan sosialisasi, tim memberikan pengetahuan dan pemahaman berupa materi-materi yang sesuai dengan permasalahan UMKM yaitu pentingnya legalitas produk layak edar bagi UMKM khususnya surat izin PIRT (pangan industri rumah tangga) dan Sertifikasi Halal. Sosialisasi tersebut dijelaskan mengenai bagaimana agar hasil produksi Sirup Parijoto terjamin dalam segi kualitas makanan mulai bahan baku hingga menjadi produk jadi/siap dikonsumsi, kebersihan produksi, keamanan konsumsi dan mampu meluaskan pangsa pasarnya, yaitu dengan memperoleh izin legalitas layak edar dan mendaftarkannya ke Dinas Kesehatan Kabupaten Kudus untuk mendapat izin PIRT.

Selain memberikan sosialisasi, tim juga melaksanakan pendampingan dengan membantu pengumpulan berkas syarat-syarat pengajuan izin PIRT dan Sertifikasi Halal. Tim juga mendampingi untuk tata cara pengisian blangko pendaftaran, untuk kemudian pemohon mengajukan ke Dinas Kesehatan Kabupaten Kudus. Setelah mendaftar dan mengisi blangko pendaftaran selanjutnya menunggu jadwal penyuluhan dari Dinas Kesehatan, hingga ditentukannya tanggal penyuluhan berikutnya.

Kemudian hari ke-2 dilakukan pelatihan mengenai praktik *packaging* yang aman sehingga siap untuk di pasarkan di *platform marketplace*. Tidak hanya itu, pelatihan membuat kemasan produk yang menarik juga dilakukan. Dengan

pelatihan ini, mitra diasumsikan akan mengalami penambahan pengetahuan, khususnya tentang dasar-dasar kewirausahaan, target konsumen, dan keterampilan menggunakan platform marketplace.

Kegiatan pengabdian bertema kan bertajuk Peningkatan Nilai Produk Melalui Perijinan PIRT, Sertifikasi Halal dan Digital Marketing Pada UMKM Sirup Parijoto ini dilaksanakan di di wilayah Desa Colo Kecamatan Dawe Kabupaten Kudus. Kegiatan ini diikuti oleh 5 mitra dengan masing-masing mitra menghadirkan perwakilan 2 orang, sehingga total 10 peserta dan dilakukan dengan mengikuti aturan protokol kesehatan. Kegiatan dilaksanakan pada 23 – 24 Oktober 2021 dari pukul 08.00-selesai dan setelah itu para peserta diberikan kesempatan untuk berkonsultasi dengan tim melalui Whatsapp hingga dua minggu kemudian. Alat yang digunakan yaitu laptop, proyektor, banner kegiatan, persyaratan pengajuan PIRT dan Sertifikasi Halal. Bahan-bahan yang digunakan yaitu modul pelatihan, sampel sirup Parijoto, *bubble wrap*, lakban dan kardus.

Sosialisasi ditindaklanjuti dengan memberikan pengetahuan terkait pentingnya surat izin PIRT agar produk lebih berkembang serta dikenal luas oleh konsumen tidak hanya di Kudus tetapi hingga kancah nasional. Selain itu, sertifikasi halal dalam suatu produk terlebih produk dalam kategori obat dan makanan dalam hal ini adalah sirup parijoto di nilai sangat penting untuk membangun brand image terhadap konsumen.

Pendampingan dimulai dari cek kelengkapan berkas administrasi sebagai syarat PIRT dan Sertifikasi Halal termasuk pengisian blanko pendaftaran dan identitas merek yang akan di daftarkan. Pelatihan ditindaklanjuti dengan praktik membuat kemasan sirup parijoto lebih safety dalam pengiriman dengan menggunakan extra bubble wrap dan packing kayu untuk pengiriman kargo. Hal ini dilakukan karena sirup parijoto dipasarkan melalui platform marketplace. Peningkatan ketrampilan dalam penguasaan teknologi tepat guna dilakukan dengan praktik menggunakan marketplace Shopee mulai dari penawaran produk hingga promosi produk di marketplace.

Tim pengabdian masyarakat menawarkan solusi dengan memberikan:

1. Sosialisasi pentingnya legalitas produk layak edar bagi hasil produksi para UMKM berupa surat izin PIRT (pangan industri rumah tangga) dan Sertifikasi Halal.
2. Pendampingan pengurusan surat izin legalitas produk layak edar kepada mitra UMKM Sirup Parijoto di Desa Colo.
3. Pelatihan mengenai packaging yang aman dan menarik.
4. Pemanfaatan media platform marketplace sebagai pembaharuan strategi pemasaran.
5. Peningkatan ketrampilan dalam penguasaan teknologi tepat guna.

Hasil Dan Pembahasan

Kegiatan pengabdian masyarakat ini mendapat respon yang baik dari kelompok UMKM Sirup Parijoto di Desa Colo Kabupaten Kudus. Dibuktikan dengan kehadiran semua mitra, dimana tiap mitra menghadirkan 2 orang sebagai perwakilannya.

Permasalahan Mitra Sirup Parijoto di Desa Colo adalah belum adanya legalitas layak edar bagi produk Sirup Parijoto berupa jaminan keamanan pangan dari pemerintah berupa izin PIRT dan Sertifikasi Halal. Selain itu, pandemi membuat mitra Sirup Parijoto membatasi produksi sehingga dapat mengurangi penghasilan mitra. Jika dibiarkan secara terus menerus tentunya akan membuat mitra Sirup Parijoto ini mengalami penurunan penjualan yang signifikan. Agar permasalahan tidak menjadi semakin memburuk, perlu dilakukan langkah-langkah penyesuaian dengan kondisi yang terjadi, salah satunya dengan melakukan optimalisasi penjualan menggunakan *digital marketing* dalam hal ini adalah *marketplace* (Arrohimi et al., 2021).

Sejalan dengan Hadiwinata et al., (2020) yang menyatakan Beruntunglah kita hidup di dunia serba maju. Salah satu penolong kita adalah internet. Teknologi internet menjadi penolong utama dalam pemasaran produk. Salah satunya ialah dengan kehadiran media sosial. Namun keterbatasan informasi dan kemahiran mitra dalam menggunakan *marketplace*, membuat penjualan dan pemasaran Sirup Parijoto terkendala. Kendala yang dimaksudkan adalah *packaging* yang menarik serta *packing* yang aman ketika adanya pengiriman luar kota melalui ekspedisi.



Gambar 1. Kegiatan sosialisasi pentingnya PIRT dan Sertifikasi Halal

Pentingnya melakukan sosialisasi adalah guna mengetahui bahwa izin edar, standarisasi produk dan sertifikasi halal ini menjadi perhatian khusus. Hal ini dilakukan sebagai upaya pengembangan kualitas produk Sirup Parijoto. Tujuannya agar minuman sirup parijoto yang dijual dan di edarkan di masyarakat memenuhi standar dan sudah terjamin dengan memenuhi standar keamanan makanan (Talib & Johan, 2012). Terlebih lagi bagi para mitra UMKM produk sudah dapat di edarkan secara legal sesuai ketentuan yang berlaku di Indonesia. Jika izin edar sudah di dapatkan maka mitra UMKM ini bisa mendistribusikan produknya secara lebih luas, dengan begitu kepercayaan konsumen akan meningkat.

NOMOR REGISTRASI P-IRT															
PIRT	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Digit 1	: jenis kemasan (kaca, plastik, karton dll)														
Digit 2, 3	: jenis pangan (umbi-umbian, buah & hsl olahannya)														
Digit 4, 5	: kode propinsi														
Digit 6, 7	: kode kabupaten														
Digit 8, 9	: nomor urut produk yang didaftarkan														
Digit 10, 11, 12, 13	: nomor urut IRT														
Digit 14, 15	: tahun masa berlaku izin														

Gambar 2. Kode Nomor Registrasi PIRT

Berdasarkan hasil penelitian yang di lakukan oleh Prasetyaningsih et al., (2020) menyatakan bahwa untuk proses P-IRT, agar dapat dilakukan dengan baik oleh kelompok maka diberikan pelatihan atau wawasan tentang pengertian dan manfaat dari P-IRT. PIRT sangat penting bagi usaha Sirup Parijoto untuk jangka panjangnya, dan juga mempunyai keunggulan diantaranya: (1) produk layak jual dan mendapat kepercayaan dari konsumen, (2) keamanan mutu terjamin dan aman di konsumsi, dan (3) produk dapat menjangkau pasar yang lebih luas di skala nasional. Purnama Sari & Lydia Irena, (2021) menyatakan salah satu hal yang menjadi pertimbangan konsumen ketika hendak membeli suatu produk adalah melihat nilai jual produk. Nilai jual produk ini dipengaruhi oleh PIRT karena konsumen merasa aman membeli produk yang sudah terjamin karena sudah layak di edarkan di pasaran. Ketika mitra UMKM menjual produknya baik melalui penitipan di Toko maupun di pasarkan sendiri, konsumen yang jeli akan menanyakan apakah produk Sirup Parijoto sudah memiliki PIRT.



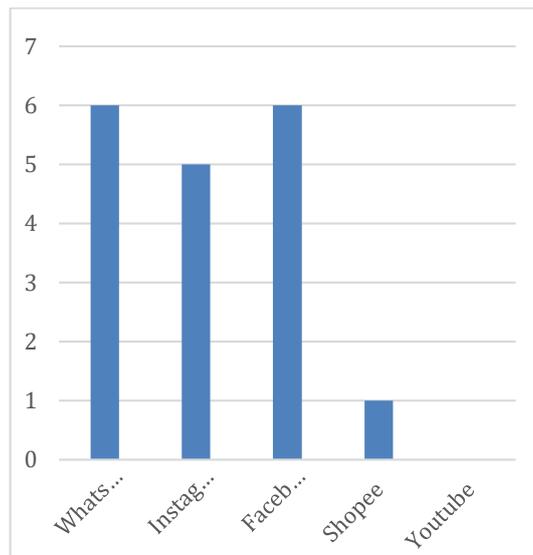
Gambar 3. Alur Pengajuan P-IRT

Mitra UMKM sudah mempelajari dan berupaya memenuhi persyaratan pengurusan PIRT, seperti ditunjukkan dalam tabel

Tabel 1. Kelengkapan data isian pengajuan PIRT Mitra UMKM Sirup Parijoto

No	Persyaratan	Hasil
1	Nama jenis pangan	Ada (Sirup Parijoto)
2	Nama merk dagang	Ada (Promil, Meethos, Alammu, Harvest, Argo Mulyo, Journey)
3	Jenis kemasan	Ada (Botol)
4	Netto	Ada (350ml dan 500ml)
5	Komposisi	Ada
6	Tahapan Produksi	Ada
7	Tanggal Kadaluarsa	On Process
8	FC KTP	Ada
9	FC KK	Ada
10	Pas foto 3x4 (2 lembar)	Ada
11	Surat Keterangan Domisili Usaha (SKDU)	On process
12	Denah Lokasi dan Bangunan	Ada
13	Surat Keterangan atau izin usaha dari kelurahan	Ada
14	Rincian modal usaha dari kelurahan setempat	On process
15	Contoh draft label/kemasan	Ada
16	Sampel produk Sirup	Ada
17	Surat Pernyataan kepemilikan badan usaha	Ada

Selanjutnya terkait pemahaman mitra tentang pemasaran lewat sosial media berdasarkan hasil wawancara dengan mitra UMKM menemukan data seperti tersaji pada Gambar 4.



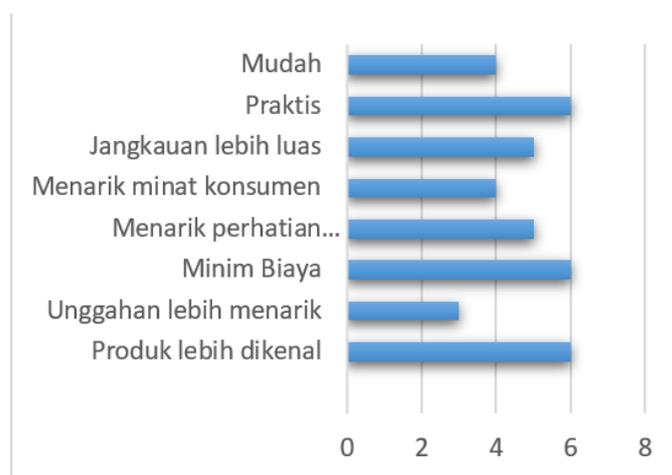
Gambar 4. Jenis Media Sosial yang Digunakan UMKM dalam Pemasaran Produk Sirup Parijoto

UMKM yang melakukan pemasaran produknya melalui *digital marketing* paling banyak adalah Whatsapp, dan Facebook disusul Instagram dan shopee. Hanya ada 1 mitra yang memasarkan produknya menggunakan platform *marketplace* Shopee. Pemahaman UMKM terkait pemasaran produk melalui marketplace sangat minim sehingga tidak terjadi peningkatan penjualan produk Sirup Parijoto. Tujuan diadakannya pelatihan ini adalah mengedukasi mitra terkait dengan cara mempromosikan sirup parijoto melalui Shopee.

Salah satu mitra mengatakan "Saya tidak berani menjual di Shopee karena produk Sirup rawan pecah di perjalanan sehingga saya tidak ingin menanggung resiko yang lebih besar lagi", ujar Zias selaku mitra Sirup Parijoto.

Sehingga tim pengabdian menekankan agar para mitra memahami beragam bentuk dan jenis konten untuk meningkatkan penjualan di Shopee. Tak hanya itu, pendampingan juga mengarahkan mitra agar bisa *packing* sirup parijoto dengan aman sampai ke tujuan konsumen melalui ekspedisi. Walaupun ada 1 mitra yang menggunakan platform Shopee untuk menjual produknya namun ternyata belum memahami agar mendapatkan hasil yang optimal. Tidak hanya sekedar mengunggah foto produk lalu ditinggal begitu saja, harus disajikan dengan menarik terlebih jika dilihat dari *packaging* produk. Sehingga pada saat pengambilan foto untuk kemudian di unggah di Shopee tidak di *banned*/tolak oleh Shopee karena melanggar aturan atau foto tidak sesuai dengan ketentuan Shopee.

Pada sesi terakhir mitra melakukan praktik mendaftarkan akun di Shopee dan mencoba menaikkan produk Sirup Parijoto di Shopee.



Gambar 5. Pemahaman UMKM tentang Penjualan di Shopee

Beragam jawaban yang diberikan oleh para mitra menunjukkan mitra paham terkait penjualan di Shopee untuk menaikkan produk Sirup Parijoto di kancah yang lebih luas. Selesai adanya pelatihan, para mitra mengatakan tertarik mempelajari lebih dalam tentang penjualan melalui *marketplace*.

Lebih lanjut, selain menjamin keamanan produk dari P-IRT maka sertifikasi halal pun penting. Dengan adanya sertifikasi halal maka produk Sirup Parijoto yang di hasilkan oleh para mitra akan memiliki banyak peluang terutama kepercayaan di masyarakat dan pasar (Laili & Canggih, 2021). Jika kepercayaan di masyarakat ini sudah didapatkan maka produk Sirup Parijoto ini akan bisa berkembang dengan pesat. Selain itu dapat di percaya oleh konsumen sehingga pada akhirnya akan meningkatkan daya saing produk Sirup Parijoto dan omset penjualan.

Berkaitan dengan kegiatan pendampingan pengurusan dokumen sertifikasi halal, Tim melakukan kegiatan dengan tujuan memberikan pemahaman secara teori dan pentingnya bisnis jika sudah mendapatkan sertifikasi halal. Dilanjutkan dengan pemaparan materi tentang label dan sertifikasi halal. Selain itu juga menjelaskan pentingnya pengurusan sertifikasi halal dan memberikan contoh pelaku usaha yang sudah menikmati efek pengurusan ini. Pemaparan materi berlangsung 90 menit yang diakhiri dengan diskusi. Diskusi sangat menarik karena ada beberapa pertanyaan dari pelaku UMKM yang dapat digunakan menjadi subyek penelitian.

Adanya fungsi label halal ini akan memperkuat citra produk UMKM kepada masyarakat, secara langsung maupun tidak langsung dapat mempengaruhi keinginan dan keputusan pembelian konsumen (Maharani et al., 2021). Semakin banyak masyarakat yang yakin akan produk UMKM, maka akan semakin tinggi pula minat beli, yang nantinya akan berujung pada meningkatnya volume penjualan produk UMKM tersebut.

Pemaparan selanjutnya adalah Penjelasan tentang prosedur dan tata cara pengurusan sertifikat halal produk. Tim menjelaskan tahapan dan dokumen yang perlu dipersiapkan sebagai persyaratan pengurusan sertifikasi produk halal. Tahapan proses pengurusan Sertifikasi Halal : Ada 3 pihak yang dilibatkan dalam proses sertifikasi halal, yaitu BPJPH, LPPOM MUI merupakan lembaga pemeriksa halal (LPH).

BPJPH adalah yang melaksanakan penyelenggaraan jaminan produk halal. LPPOM MUI yang melakukan pemeriksaan mengenai kecukupan dokumen, penjadwalan audit, pelaksanaan audit, pelaksanaan rapat auditor, penerbitan audit memorandum, penyampaian berita acara hasil audit pada rapat Komisi Fatwa MUI. MUI menetapkan kehalalan produk berdasarkan hasil audit dan menerbitkan Ketetapan Halal MUI melalui Komisi Fatwa.

Dilihat dari sisi pengetahuan pelaku UMKM terkait label dan produk halal, ada perbedaan sebelum dan sesudah diadakan pendampingan literasi, dimana menunjukkan adanya peningkatan pemahaman pelaku UMKM setelah diberikan pelatihan literasi sertifikasi produk halal. Pelaku UMKM dapat mengerti dan memahami tahapan proses pengurusan produk halal, apa saja dokumen yang diperlukan dan mengetahui instansi yang menjadi arah tujuan pengurusan. Pelaku UMKM dapat memahami arti penting pengurusan sertifikat produk halal, dan mengerti pengaruh pentingnya terhadap volume penjualan produk UMKM.

Kesimpulan

Program pemberdayaan masyarakat dan UMKM di Desa Colo Kecamatan Dawe ini ditujukan untuk memberdayakan masyarakat dalam menunjang akselerasi penjualan produk sirup parijoto. Kegiatan yang telah dilakukan meliputi sosialisasi pentingnya legalitas produk layak edar bagi hasil produksi para UMKM berupa surat izin PIRT (pangan industri rumah tangga) dan Sertifikasi Halal.

Selanjutnya tim juga melakukan pendampingan pengurusan surat izin legalitas produk layak edar, packaging produk, pemanfaatan media platform marketplace dan juga peningkatan keterampilan penguasaan teknologi tepat guna kepada mitra UMKM Sirup Parijoto di Desa Colo agar bisnis yang dilajalakan dapat bertahan dan berkembang. Bagi para pelaku UMKM sejenis sebaiknya mulai mempelajari mengenai legalitas layak edar, sertifikasi halal dan strategi pemasaran digital..

Ucapan Terima Kasih

Penulis mengucapkan terimakasih banyak kepada banyak pihak terkait yang membantu terlaksananya kegiatan ini. Ucapan Terimakasih kepada Universitas Muria Kudus melalui LPPM yang telah memfasilitasi program pengabdian ini. Terimakasih kepada kelompok mitra UMKM Sirup Parijoto di Desa Colo. Semoga program pengabdian ini memberikan kontribusi nyata bagi perkembangan UMKM Sirup Parijoto di Desa Colo serta kemajuan perekonomian Kabupaten Kudus.

Daftar Pustaka

- Ab Talib, M. S., & Mohd Johan, M. R. (2012). Issues in halal packaging: a conceptual paper. *International Business and Management*, 5(2), 94-98.
- Abror, M. S. W., Kabib, M., & Setiawan, H. (2019). Proses Manufaktur Mesin Pengaduk Sirup Parijoto Dengan Kapasitas 10 Liter Setiap Proses. *SNATIF*, 5(2), 270-276.
- Ardila, I., Sembiring, M., & Azhar, E. (2020). Analisis literasi keuangan pelaku UMKM. *Proceedings seminar of Social Sciences Engineering and Humaniora*, 216–222.
- Arrohimi, A. F., Syarafina, I., Adiatno, I., Aqmarina, T., & Bahrudin, B. (2021). Upaya Optimalisasi Digital Marketing Untuk Pengembangan UMKM Masyarakat Desa Tanjung Anom Kabupaten Tangerang. *Proceedings Uin Sunan Gunung Djati Bandung*, 1(5), 167-179.
- Disnakerperinkopukm. (2020). *Pelaku UMKM Kuliner Ikuti Pelatihan Produksi*. <https://disnakerperinkopukm.kuduskab.go.id/?s=umkm>
- Gumilang, R. A. (2021). Analisis Minat dan Hambatan UMKM di Sekitar Pasar Tradisional Kabupaten Bandung dalam Menggunakan Online Delivery Service. *Prosiding Industrial Research Workshop and National Seminar*. 12, 948-952.
- Hadiwinata, K., Mundzir, H., & Muslim, and S. (2020). Analisis Peran Media Sosial Instagram Sebagai Media Pemasaran Dan Branding Bisnis Di Era Pandemi Covid-19. *Senabisma*, 2, 62–68.
- Laili, R. R., & Canggih, C. (2021). Pengaruh Kualitas Produk, Citra Merek, Dan Label Halal Terhadap Kepuasan Konsumen Produk Body Lotion Citra (Studi Kasus Mahasiswa Surabaya). *Jurnal Ekonomi Syariah Teori dan Terapan*, 8(6), 743-752.
- Maharani, A., Arifin, R., & Suharto, M. K. A. B. (2021). Pengaruh Citra Merek, Kualitas Produk, Persepsi Harga, Promosi Dan Label Halal Terhadap Kepuasan Pelanggan Ms Glow Pada Rentang Usia 18-25 Tahun Di Kota Malang. *E – Jurnal Riset Manajemen*, 10(13),78–95.
- Maryati, T., Syarief, R., & Hasbullah, R. (2016). Analisis Faktor Kendala dalam Pengajuan Sertifikat Halal . (Studi Kasus : Pelaku Usaha Mikro , Kecil dan Menengah Makanan Beku diJabodetabek). *Jurnal Ilmu Produksi Dan Teknologi Hasil Peternakan*, 4(3), 364–371.
- Pertiwi, R. B., Khikmah, N., Novita, D., & Hasbullah, U. H. A. (2018). Pelatihan Pengolahan Buah Parijoto Di Desa Japan Kecamatan Dawe Kabupaten Kudus Sebagai Icon Baru Oleh-Oleh Khas Kudus. *J-ADIMAS (Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat)*, 6(1), 19–26.
- Prasetyaningsih, I., Murtini, U., & Hediono, B. P. (2020). Penguatan Organisasi Dan Proses Pengurusan P-Irt Kelompok Usaha Salak Desa Girikerto Sleman Daerah Istimewa Yogyakarta. *Jurnal Bakti Masyarakat Indonesia*, 2(2), 49–54.
- Pujiono, A., Setyawati, R., & Idris, I. (2018). Strategi Pengembangan UMKM Halal Di Jawa Tengah Dalam Menghadapi Persaingan Global. *Indonesia Journal of Halal*, 1(1), 1-9
- Sari, W. P., & Irena, L. (2022). Komunikasi Visual Melalui Foto Produk Untuk Meningkatkan Nilai Jual Produk Umkm. *Jurnal Bakti Masyarakat Indonesia*, 4(3). 633–642.
- Sidiq, Y., & Mumpuni, K. E. (2014). Identifikasi Variasi Genetik Parijoto (*Medinilla Javanensis* (Bl.) Bl. dan *Medinilla Verrucosa* (Bl.) Bl.) dengan Penanda Molekular Sebagai Sumber Belajar. *Proceeding Biology Education Conference: Biology, Science, Enviromental, And Learning*, 1(11), 667-672.