

Analisis Tantangan Dan Solusi Umkm Madu Klanceng Kelurahan Pesantren Dalam Pengiriman Produk Ke Luar Daerah

**Hery Sudarsono¹, Anggi Puspita Ningsih², Mijil Putri Layla Neiya Mareta³,
Luki Budihartono⁴, M. Fahrul Maulana⁵, Yoga Indra Nuryanto⁶, Moch. Ridho
Santosa⁷, Oky Viantoro⁸, Jodi Armyanto⁹, Wulan Anggraini¹⁰, Zufarsya
Hapreada Noer Giovanni¹¹, Ristanto Anggriawan¹², Mohamad Fajar A'la
Udin¹³**

Universitas Nusantara PGRI Kediri

E-mail : *¹sudarsonoheri24@gmail.com, ²anggiuspita1213@gmail.com,
³mijilputrilayla@gmail.com, ⁴lukibudi21@gmail.com,
⁵mfahrulmaulana0509@gmail.com, ⁶yogaindranuryanto@gmail.com,
⁷ridhosantosa087@gmail.com, ⁸okikvian@gmail.com, ⁹jodiarmyanto@gmail.com,
¹⁰wulananggraini362@gmail.com, ¹¹zufarsyagiovanni@gmail.com,
¹²ristantoanggriawan@gmail.com, ¹³mohamadfajaralaudin@gmail.com,
¹⁴vrw12054@gmail.com.

Abstrak : Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) madu klanceng di Kelurahan Pesantren memiliki potensi pasar yang luas karena nilai tambah produk yang alami dan bernutrisi tinggi. Namun, dalam upaya memperluas pemasaran ke luar daerah, pelaku UMKM masih menghadapi berbagai tantangan, khususnya pada aspek pengiriman dan distribusi produk. Kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk menganalisis tantangan yang dihadapi oleh pelaku UMKM madu klanceng dalam pengiriman produk ke luar daerah serta mengidentifikasi solusi yang relevan dan aplikatif guna mendukung pengembangan usaha yang berkelanjutan. Kegiatan pengabdian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara mendalam, observasi, dan dokumentasi. Subjek kegiatan pengabdian meliputi pelaku UMKM madu klanceng dan pihak terkait di Kelurahan Pesantren, Kediri. Hasil pengabdian menunjukkan bahwa setelah dilakukan pendampingan, pelaku UMKM Madu Klanceng mampu menerapkan sistem pengemasan yang lebih aman untuk pengiriman jarak jauh, memilih jasa ekspedisi yang lebih sesuai dan efisien, serta memanfaatkan platform digital dan marketplace dalam proses distribusi. Selain itu, terjadi peningkatan pemahaman pelaku UMKM dalam manajemen pengiriman dan pelayanan konsumen. Dampaknya, risiko kerusakan produk selama pengiriman dapat diminimalkan, biaya distribusi menjadi lebih terkendali, serta jangkauan pemasaran produk madu klanceng ke luar daerah semakin luas.

Kata Kunci : UMKM, madu klanceng, pengiriman produk, distribusi, logistik, digitalisasi

Abstract : Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) producing stingless bee honey (madu klanceng) in Pesantren Village have broad market potential due to the product's natural qualities and high nutritional value. However, efforts to expand marketing beyond the local area are still constrained by various challenges, particularly in product delivery and distribution. This community service activity aimed to analyze the challenges faced by MSME actors in shipping their products outside the region and to identify relevant and practical solutions to support sustainable business development. A descriptive qualitative approach was employed, with data collected through in-depth interviews, observations, and documentation. The subjects included stingless bee honey MSME actors and related stakeholders in Pesantren Village, Kediri. The results showed that after the assistance program, MSME actors were able to apply safer packaging systems for long-distance delivery, select more appropriate and efficient courier services, and utilize digital platforms and marketplaces in the distribution process. In addition, their understanding of shipping management and customer service improved. As a result, the risk of product damage during delivery was reduced, distribution costs became more manageable, and the market reach of stingless bee honey products expanded beyond the local area.

Keywords : MSMEs, madu klanceng, Product delivery, Distribution, Logistics, Digitalization

This is an open access article under the CC BY-SA License.



Corresponding Author:

Sucipto,
Sistem Informasi,
Universitas Nusantara PGRI Kediri,
Email: sucipto@unpkediri.ac.id



I. PENDAHULUAN

UMKM Madu Klanceng yang berada di Kelurahan Pesantren merupakan salah satu potensi ekonomi lokal yang memiliki nilai jual tinggi karena karakteristik produknya yang alami dan khas. Produk berbasis sumber daya lokal seperti madu klanceng memiliki peluang besar untuk dikembangkan ke pasar yang lebih luas apabila didukung oleh sistem distribusi dan pemasaran yang memadai (Santoso, T, dkk. 2023). Namun, dalam upaya memperluas pasar hingga ke luar daerah, UMKM ini masih menghadapi berbagai permasalahan, khususnya pada aspek pengiriman produk. Permasalahan tersebut meliputi keterbatasan pengetahuan pelaku UMKM terkait manajemen logistik, pengemasan produk yang aman dan sesuai standar pengiriman jarak jauh, tingginya biaya distribusi, serta minimnya pemanfaatan teknologi dan kerja sama dengan jasa ekspedisi yang tepat. Hal ini selaras dengan temuan dalam kegiatan pengabdian masyarakat yang dilakukan oleh (Zunaidah et al., 2023) yang menunjukkan bahwa UMKM perlu diberdayakan dalam hal pemasaran digital dan strategi pemasaran guna meningkatkan jangkauan pemasaran dan kapasitas usaha melalui pemahaman digital marketing yang lebih baik. Kondisi ini berdampak pada keterbatasan jangkauan pemasaran dan berpotensi menghambat peningkatan daya saing produk madu klanceng di pasar yang lebih luas.

Berdasarkan permasalahan tersebut, kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk menganalisis secara mendalam berbagai tantangan yang dihadapi UMKM Madu Klanceng Kelurahan Pesantren dalam proses pengiriman produk ke luar daerah serta merumuskan solusi yang bersifat aplikatif dan berkelanjutan sesuai dengan karakteristik usaha. Pendekatan pengabdian yang berorientasi pada pemberdayaan dan peningkatan kapasitas UMKM telah terbukti mampu membantu pelaku usaha memahami dan mengimplementasikan strategi distribusi serta pemasaran digital untuk memperluas jangkauan pasar (Kamil et al., 2022). Selain itu, kegiatan ini juga diarahkan untuk meningkatkan kapasitas pelaku UMKM dalam memahami dan menerapkan strategi pengemasan produk yang aman, pemilihan sistem distribusi yang tepat, serta penentuan jasa pengiriman yang efisien dan sesuai dengan kebutuhan produk madu. Peningkatan pemahaman tersebut diharapkan mampu mendukung perluasan jangkauan pemasaran, menekan risiko kerusakan produk selama pengiriman, serta meningkatkan pendapatan dan keberlanjutan usaha, mengingat kemampuan UMKM dalam mengelola aspek distribusi dan logistik secara efektif merupakan faktor penting dalam meningkatkan daya saing usaha kecil di pasar regional maupun nasional (Laksono & Kusuma, 2020).

Solusi yang ditawarkan dalam kegiatan pengabdian ini meliputi pendampingan dan pelatihan terkait teknik pengemasan produk madu yang aman dan tahan terhadap risiko kerusakan selama pengiriman, pemilihan jasa ekspedisi yang sesuai dengan karakteristik produk, serta pemanfaatan teknologi digital untuk mendukung manajemen distribusi dan pemasaran. Selain itu,

pemanfaatan teknologi digital dan marketplace mampu membantu UMKM dalam mengelola distribusi secara lebih efisien melalui fitur perhitungan ongkos kirim, pemilihan jasa ekspedisi, serta pelacakan pengiriman produk secara real time (Hasanah, A, Pramitasari, A & Suprihatin, H, 2024) . Kegiatan ini juga mendorong pelaku UMKM untuk membangun jejaring kerja sama dengan pihak terkait, seperti penyedia layanan logistik dan platform pemasaran daring, guna menekan biaya pengiriman dan meningkatkan efisiensi distribusi.

Secara teoritik, penyelesaian permasalahan yang dihadapi UMKM, khususnya pada aspek distribusi dan pengiriman produk ke luar daerah, dapat dirujuk pada konsep manajemen rantai pasok (*supply chain management*) dan logistik UMKM (Hasibuan et al., 2025). Konsep ini menekankan pentingnya integrasi yang selaras antara produksi, pengemasan, distribusi, dan pemasaran sehingga menjadi satu kesatuan sistem yang saling mendukung. Dalam konteks UMKM madu klanceng, integrasi tersebut menjadi sangat penting mengingat karakteristik produk yang bersifat cair dan sensitif terhadap guncangan, sehingga memerlukan penanganan logistik yang tepat agar kualitas produk tetap terjaga sampai ke konsumen. Selain itu, teori pengembangan UMKM juga menegaskan bahwa peningkatan kapasitas sumber daya manusia melalui pelatihan dan pendampingan, adopsi teknologi digital dalam pemasaran dan distribusi, serta efisiensi sistem pengiriman merupakan faktor kunci dalam meningkatkan daya saing usaha kecil di pasar regional maupun nasional. Oleh karena itu, pendekatan pengabdian kepada masyarakat berbasis pemberdayaan dipandang relevan sebagai landasan dalam mentransfer pengetahuan dan keterampilan yang sesuai dengan kebutuhan nyata pelaku UMKM, sekaligus mendorong kemandirian dan keberlanjutan usaha secara berkesinambungan (Siswati & Pudjowati, 2024)

Melalui pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini, diharapkan UMKM Madu Klanceng Kelurahan Pesantren mampu mengatasi kendala pengiriman produk ke luar daerah secara lebih efektif dan berkelanjutan. Dampak yang diharapkan tidak hanya berupa peningkatan kemampuan teknis pelaku UMKM dalam pengiriman produk, tetapi juga perluasan jangkauan pasar, peningkatan nilai jual produk, serta kontribusi positif terhadap penguatan ekonomi lokal dan kesejahteraan masyarakat setempat.

II. METODE

Metode pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat pada artikel ini ditujukan kepada pelaku UMKM Madu Klanceng di Kelurahan Pesantren sebagai sasaran utama kegiatan, dengan melibatkan pelaku usaha dan anggota keluarga yang berperan langsung dalam proses produksi dan distribusi. Kegiatan dilaksanakan di Kelurahan Pesantren selama seminggu melalui beberapa tahapan, yaitu tahap identifikasi masalah dan kebutuhan UMKM melalui observasi lapangan dan wawancara, tahap perencanaan program bersama mitra, tahap pelaksanaan berupa pelatihan dan pendampingan terkait pengemasan, pemilihan jasa pengiriman, serta manajemen distribusi, dan tahap evaluasi untuk menilai efektivitas kegiatan. Tim pengabdian berperan sebagai fasilitator, pendamping, dan narasumber yang memberikan materi, contoh praktik, serta solusi sesuai kondisi UMKM, sedangkan masyarakat mitra berperan aktif dalam mengikuti kegiatan dan menerapkan hasil pendampingan. Teknik analisis yang digunakan adalah analisis deskriptif kualitatif dengan membandingkan kondisi sebelum dan sesudah kegiatan pengabdian berdasarkan data hasil observasi, wawancara, dan dokumentasi. Indikator keberhasilan program meliputi peningkatan pemahaman pelaku UMKM terhadap sistem pengiriman produk ke luar daerah, penerapan teknik

pengemasan yang lebih aman, pemilihan jasa ekspedisi yang lebih efisien, serta adanya peningkatan jangkauan pemasaran produk Madu Klanceng.

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kelurahan Pesantren merupakan salah satu wilayah yang memiliki potensi pengembangan UMKM berbasis produk lokal, khususnya budidaya dan pengolahan madu klanceng. Wilayah ini didukung oleh lingkungan yang relatif asri serta ketersediaan sumber daya alam yang sesuai untuk pengembangan lebah tanpa sengat (klanceng). Sebagian masyarakat memanfaatkan pekarangan rumah sebagai lokasi budidaya, sehingga kegiatan produksi madu bersifat skala rumah tangga namun berkelanjutan.

Selanjutnya, pembahasan diarahkan pada telaah mendalam terhadap dinamika permasalahan yang dihadapi pelaku UMKM madu klanceng dalam proses pengembangan usaha, baik dari aspek produksi, pemasaran, maupun distribusi, serta mengkaji secara sistematis berbagai solusi yang diinisiasi peneliti sebagai upaya pemberdayaan untuk meningkatkan kinerja usaha, daya saing produk, dan keberlanjutan ekonomi UMKM secara berkesinambungan.

1. Tantangan yang dihadapi oleh pelaku UMKM Madu Klanceng dalam pengembangan usaha

Berdasarkan hasil pengabdian pada UMKM madu klanceng di Kelurahan Pesantren, ditemukan bahwa pengembangan usaha, khususnya dalam pengiriman produk ke luar daerah, masih menghadapi berbagai tantangan yang bersifat teknis, manajerial, dan struktural. Tantangan utama yang dihadapi pelaku UMKM adalah keterbatasan dalam sistem pengemasan dan logistik. Produk madu klanceng memiliki karakteristik cair dan sensitif terhadap suhu serta guncangan, sehingga membutuhkan kemasan khusus yang aman dan kedap. Namun, sebagian besar pelaku UMKM masih menggunakan kemasan sederhana yang belum dirancang khusus untuk pengiriman jarak jauh. Kondisi ini meningkatkan risiko kebocoran dan kerusakan produk selama proses distribusi, sehingga membatasi keberanian pelaku usaha untuk menjangkau pasar luar daerah secara lebih luas. (Mashadi & Munawar, 2021) menegaskan bahwa kemasan produk pangan UMKM harus dirancang tidak hanya untuk estetika, tetapi juga untuk melindungi kualitas produk selama distribusi jarak jauh. Namun, sebagian besar pelaku UMKM masih menggunakan kemasan sederhana yang belum dirancang khusus untuk pengiriman jarak jauh, sehingga meningkatkan risiko kebocoran dan kerusakan produk selama proses distribusi.

Selain masalah pengemasan, tantangan signifikan lainnya adalah tingginya biaya pengiriman. Pelaku UMKM madu klanceng di Kelurahan Pesantren umumnya memiliki skala usaha kecil dengan volume pengiriman yang terbatas. Menurut (Alsafy et al., 2025), UMKM dengan skala produksi kecil cenderung menanggung biaya logistik per unit yang lebih tinggi karena tidak memiliki efisiensi skala dalam distribusi. Biaya pengiriman yang mahal sering kali membuat harga jual produk menjadi kurang kompetitif di pasar luar daerah, sehingga menurunkan minat konsumen dan menghambat perluasan pasar. Kondisi ini menunjukkan bahwa keterbatasan skala produksi berpengaruh langsung terhadap efisiensi distribusi.

Dari sisi manajemen usaha, hasil pengabdian menunjukkan bahwa pelaku UMKM masih memiliki keterbatasan pengetahuan terkait prosedur pengiriman produk pangan, termasuk pemilihan jasa ekspedisi yang sesuai, perhitungan ongkos kirim, serta pengelolaan risiko selama pengiriman. Menurut Setiawan & Yasin (2026), lemahnya kapasitas manajerial UMKM,

hususnya dalam manajemen logistik dan distribusi, sering menyebabkan proses pengiriman tidak efisien dan berisiko tinggi terhadap kerusakan produk. Kurangnya pemahaman ini menyebabkan proses pengiriman belum dilakukan secara optimal dan cenderung bersifat coba-coba. Akibatnya, pelaku UMKM sering mengalami keterlambatan pengiriman, keluhan konsumen, bahkan kerugian akibat produk rusak. Tantangan ini memperlihatkan bahwa pengembangan usaha tidak hanya bergantung pada kualitas produk, tetapi juga pada kemampuan manajerial dalam mengelola distribusi.

Tantangan lainnya berkaitan dengan keterbatasan pemanfaatan teknologi digital dalam mendukung pengiriman ke luar daerah. Pelaku UMKM madu klanceng belum sepenuhnya memanfaatkan platform marketplace dan sistem pengiriman terintegrasi yang disediakan oleh platform digital. Padahal, pemanfaatan teknologi tersebut dapat membantu pelaku usaha dalam menjangkau konsumen luar daerah, menghitung ongkos kirim secara otomatis, serta melacak pengiriman produk. (Ramadhani et al., 2025) menegaskan bahwa pemanfaatan marketplace dan sistem digital terintegrasi pada UMKM berperan penting dalam meningkatkan efisiensi distribusi dan memperluas jangkauan pasar, namun rendahnya literasi digital dan kurangnya pendampingan menjadi faktor utama yang menghambat optimalisasi penggunaan teknologi digital oleh pelaku UMKM. Keterbatasan literasi digital dan minimnya pendampingan menjadi faktor yang menyebabkan pelaku UMKM belum optimal dalam memanfaatkan peluang tersebut.

Berdasarkan hasil tersebut, dapat dibahas bahwa tantangan pengiriman produk ke luar daerah pada UMKM madu klanceng Kelurahan Pesantren saling berkaitan antara aspek teknis, biaya, dan kapasitas sumber daya manusia. Kelemahan dalam pengemasan memperbesar risiko kerusakan produk, sementara tingginya biaya pengiriman menekan daya saing harga. Di sisi lain, keterbatasan pengetahuan dan pemanfaatan teknologi memperlambat adaptasi pelaku UMKM terhadap sistem distribusi yang lebih efisien. Oleh karena itu, pengembangan UMKM madu klanceng memerlukan solusi terintegrasi, seperti peningkatan kualitas kemasan khusus pengiriman, pendampingan manajemen logistik, serta pelatihan pemanfaatan platform digital agar pelaku UMKM mampu menjangkau pasar luar daerah secara berkelanjutan.

2. Solusi yang dilakukan peneliti kepada pelaku UMKM Madu Klanceng



Berdasarkan hasil pengabdian dan analisis terhadap berbagai tantangan pengiriman produk ke luar daerah, peneliti merumuskan dan menerapkan beberapa solusi yang bersifat aplikatif dan sesuai dengan kondisi UMKM madu klanceng di Kelurahan Pesantren. Solusi pertama yang dilakukan peneliti adalah memberikan rekomendasi dan pendampingan terkait perbaikan sistem pengemasan produk. Pengabdian mendorong penggunaan botol kemasan yang lebih tebal, tutup ulir dengan segel pengaman, serta penambahan lapisan pelindung seperti plastik bubble wrap dan kardus berlapis untuk pengiriman jarak jauh. Hasil penerapan solusi ini menunjukkan bahwa risiko kebocoran dan kerusakan produk selama pengiriman dapat

diminimalkan, sehingga meningkatkan kepercayaan pelaku UMKM untuk melayani pesanan dari luar daerah.

Solusi kedua yang dilakukan pengabdian adalah membantu pelaku UMKM dalam memilih jasa ekspedisi yang sesuai dengan karakteristik produk madu klanceng. Pengabdian memberikan informasi mengenai perbandingan layanan ekspedisi, estimasi biaya pengiriman, serta waktu tempuh pengiriman ke luar daerah. Selain itu, pengabdian juga memberikan panduan sederhana terkait cara menghitung harga jual produk dengan memasukkan komponen biaya pengiriman agar pelaku UMKM tidak mengalami kerugian. Hasilnya, pelaku UMKM mulai memahami pentingnya perencanaan biaya logistik dan mampu menentukan harga produk yang lebih kompetitif tanpa mengurangi keuntungan.

Selanjutnya, pengabdian melakukan pendampingan dalam pemanfaatan teknologi digital untuk mendukung pengiriman produk ke luar daerah. Pendampingan ini meliputi pengenalan penggunaan marketplace dan media sosial sebagai sarana pemasaran, sekaligus pemanfaatan fitur pengiriman terintegrasi yang tersedia pada platform digital. Melalui solusi ini, pelaku UMKM dapat mengetahui estimasi ongkos kirim secara otomatis, memilih jasa ekspedisi yang tersedia, serta memantau proses pengiriman produk kepada konsumen. Hasilnya, proses distribusi menjadi lebih tertata dan transparan, serta mampu meningkatkan jangkauan pasar ke luar daerah.

Solusi lainnya yang dilakukan pengabdian adalah memberikan edukasi terkait manajemen pengiriman dan pelayanan konsumen. Peneliti memberikan pemahaman mengenai pentingnya pencatatan pengiriman, penanganan komplain konsumen, serta komunikasi yang efektif terkait estimasi waktu pengiriman. Dengan adanya solusi ini, pelaku UMKM menjadi lebih siap dalam menghadapi risiko pengiriman, seperti keterlambatan atau kendala logistik, dan mampu menjaga kepercayaan konsumen luar daerah.

Berdasarkan pembahasan tersebut, dapat disimpulkan bahwa solusi yang dilakukan pengabdian memberikan dampak positif terhadap kemampuan pelaku UMKM madu klanceng Kelurahan Pesantren dalam mengelola pengiriman produk ke luar daerah. Perbaikan pengemasan, pemilihan jasa ekspedisi yang tepat, pemanfaatan teknologi digital, serta peningkatan kapasitas manajerial terbukti membantu pelaku UMKM dalam mengurangi risiko pengiriman dan meningkatkan daya saing produk. Solusi ini menunjukkan bahwa pendampingan yang bersifat praktis dan sesuai kebutuhan pelaku UMKM sangat penting dalam mendukung pengembangan usaha madu klanceng secara berkelanjutan.

IV. KESIMPULAN

Hasil kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini menunjukkan bahwa UMKM Madu Klanceng di Kelurahan Pesantren memiliki potensi ekonomi yang besar, namun masih menghadapi berbagai tantangan dalam pengiriman produk ke luar daerah, terutama pada aspek pengemasan, biaya distribusi, manajemen logistik, dan pemanfaatan teknologi digital. Melalui pendampingan dan pelatihan yang diberikan, pelaku UMKM mengalami peningkatan pemahaman dan keterampilan dalam menerapkan pengemasan yang lebih aman, memilih jasa ekspedisi yang tepat, serta memanfaatkan platform digital untuk mendukung distribusi dan pemasaran, sehingga mampu mengurangi risiko kerusakan produk, meningkatkan efisiensi pengiriman, dan memperluas jangkauan pasar. Dengan demikian, kegiatan ini berkontribusi nyata dalam meningkatkan kapasitas teknis dan manajerial pelaku UMKM serta mendukung keberlanjutan usaha, peningkatan pendapatan, dan penguatan ekonomi lokal di Kelurahan Pesantren.

DAFTAR PUSTAKA

- Alsafy, M. A. M., Abd-Elhafeez, H. H., Rashwan, A. M., Erasha, A., Ali, S., El-Gendy, S. A. A., SaThierbach, K., Petrovic, S., Schilbach, S., Mayo, D. J., Perriches, T., Rundlet, E. J. E. J. E. J., Jeon, Y. E., Collins, L. N. L. N., Huber, F. M. F. M., Lin, D. D. H. D. H., Paduch, M., Koide, A., Lu, V. T., ... Owlia, P. (2025). No 13(1), 1–16.
- Di, U., & Tangerang, K. (2023). *PERANAN KEMASAN (PACKAGING) DALAM MENINGKATKAN PEMASARAN DAN PENGEMBANGAN PRODUK BAGI USAHA MIKRO KECIL MENENGAH USAHA MIKRO KECIL MENENGAH*. 4(1), 44–48.
- Hasibuan, R. P., Jamal, S. A., Afrija, F., Khotimah, N. H., Industri, T., & Sina, U. I. (2025). *SUPPLY CHAIN MANAGEMENT UNTUK UMKM : KUNCI EFISIENSI & Jurnal Rekayasa Sistem Industri*. 11(1), 13–19.
- Kamil, I., Bakri, A. A., Salingkat, S., Ardenny, A., Tahirs, J. P., & Alfiana, A. (2022). Pendampingan UMKM melalui Pemanfaatan Digital Marketing pada Platform E-Commerce. *Amalee: Indonesian Journal of Community Research and Engagement*, 3(2), 517–526. <https://doi.org/10.37680/amalee.v3i2.2782>
- Laksono, F. P., & Kusuma, S. E. (2020). Analisis Supply Chain Management Di Umkm Desa Sambirejo. In *Bina Ekonomi* (Vol. 22, Nomor 2, hal. 125–144). <https://doi.org/10.26593/be.v22i2.3832.125-144>
- Mashadi, M., & Munawar, A. (2021). Pendampingan Pengembangan Kemasan Produk Bagi UMKM Kota Bogor. *Jurnal Abdimas Dedikasi Kesatuan*, 2(1), 115–120. <https://doi.org/10.37641/jadkes.v2i1.1402>
- Packaging, I., & Mikro, U. (2024). *Amal Ilmiah : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*. 5(2), 254–263.
- Ramadhani, N., Sugesti, A. I., Sagita, D. N., & Purwanto, E. (2025). Pemanfaatan Marketplace Digital dalam meningkatkan Kinerja UMKM melalui Sarana Komunikasi di Era Digital. *Jurnal Bisnis dan Komunikasi Digital*, 2(2), 20. <https://doi.org/10.47134/jbkd.v2i2.3560>
- Setiawan, M. R. A., & Yasin, M. (2026). *Peran E -Commerce dalam Meningkatkan Akses Pasar Industri UMKM*. 4, 157–165.
- Siswati, E., & Pudjowati, J. (2024). Supply Chain Model of MSMEs Products in Modern Wholesale Surabaya. *Formosa Journal of Multidisciplinary Research*, 3(11), 4305–4312. <https://doi.org/10.55927/fjmr.v3i11.11967>
- Zunaidah, F. N., Saidah, K., Primasatya, N., & Santi, N. N. (2023). *Meningkatkan Indeks Kewirausahaan dan Talent Marketing Di Masa Pandemi Covid 19*. 7(1), 281–289.