

IMPLEMENTASI TEKNOLOGI TEPAT GUNA DAN DIGITALISASI MARKETING UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN PRODUK SEAWEED CRISPS PADA UMKM REVANI KUE DI KOTA MALANG

Siti Munfaqiroh¹, Dwi Nita Aryani², Enggar Nursasi³, Afizah Sabrina Ainurohmah⁴,
Mirza Haikal Rafsanjani⁵

^{1,2,3,4,5} Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Malangkucecwara Malang

Email: riroh@stie-mce.ac.id

Abstrak

Tujuan dari pengabdian ini adalah memberikan pendampingan dan edukasi kepada UMKM Revani Kue tentang penerapan teknologi tepat guna, digital marketing, dan akuntansi untuk peningkatan pengelolaan usaha. Mitra pengabdian adalah UMKM Revani Kue yang memproduksi kripik rumput laut (seaweed crisps) sebagai produk unggulannya. Permasalahan utama yang dihadapi mitra adalah keterbatasan peralatan produksi khususnya tidak adanya mesin pengering makanan (dehydrator) dan proses penirisan minyak yang masih manual, belum optimalnya penggunaan digital marketing, dan belum tersusunnya laporan keuangan yang baik sesuai standar akuntansi. Metode pelaksanaan yang digunakan dalam pengabdian ini adalah penyediaan teknologi tepat guna berupa Food Dehydrator Merek Getra dan Mesin Spinner Kapasitas 5 Liter, pendampingan dan pelatihan digital marketing, serta pelatihan penyusunan laporan keuangan berbasis SAK EMKM. Dengan adanya pendampingan dan pelatihan ini, mitra mempunyai wawasan dan pengetahuan yang baru, yang dapat diterapkan dalam usaha, sehingga diharapkan dapat meningkatkan kapasitas produksi, memperluas jangkauan pemasaran, serta meningkatkan pengelolaan keuangan usahanya.

Kata Kunci: Digital Marketing, Laporan Keuangan, Teknologi Tepat Guna, UMKM

Abstract

The purpose of this community service is to provide assistance and education to Revani Kue MSMEs regarding the application of appropriate technology, digital marketing, and accounting to improve business management. The service partner is Revani Kue MSME which produces seaweed crisps as its flagship product. The main problems faced by partners are limited production equipment, especially the absence of a food dehydrator and manual oil drainage process, not optimal use of digital marketing, and the absence of good financial reports in accordance with accounting standards. The implementation methods used in this service are the provision of appropriate technology in the form of a Getra Brand Food Dehydrator and a 5 Liter Capacity Spinner Machine, digital marketing assistance and training, as well as training in preparing financial reports based on SAK EMKM. With this assistance and training, partners have new insights and knowledge that can be applied to their business, so that it is expected to increase production capacity, expand marketing reach, and improve business financial management.

Keywords: *Appropriate Technology, Digital Marketing, Financial Reports, MSMEs*

PENDAHULUAN

Analisis Situasi

Kota Malang yang dikenal sebagai salah satu tujuan wisata di Jawa Timur. Selain udaranya yang dingin, banyak situs sejarahnya juga dikenal sebagai objek wisata yang menarik, industri kreatif dan kulinernya. Seiring dengan pesatnya perkembangan pariwisata, berkembang pula pusat oleh-oleh di Malang dengan ikon andalannya adalah kripik tempe, kripik nori, kripik buah, pia mangkok, dan bakpao telo (Handoko, 2013; Yusriansyah, 2012). Oleh-oleh menjadi salah satu bisnis yang berkembang pesat di Malang mengingat oleh-oleh adalah pelengkap dari pariwisata (Oentung, 2016). Oleh-oleh yang berlabel khas daerah akhir-akhir ini banyak diminati di pasaran, salah satunya adalah kripik rumput laut (*seaweed crisps*) yang menjadi produk unggulan dari UMKM Revani Kue.

Pemasaran digital (digital marketing) merupakan salah satu strategi pemasaran yang umumnya digunakan untuk mempromosikan barang dan jasa kepada pelanggan dengan memanfaatkan berbagai saluran distribusi (Riofita, 2015). Adanya digital marketing dimaknai sebagai upaya penggunaan teknologi digital untuk meningkatkan pemasaran produk, karena digital marketing merupakan sarana komunikasi dengan konsumen. Dengan adanya digital marketing, konsumen bisa mengetahui produk melalui internet, konsumen bisa mengetahui informasi produk tanpa terbatas jarak dan waktu.

Berkaitan dengan peran pentingnya digital marketing terhadap peningkatan penjualan, maka hal ini perlu mendapat perhatian dari pelaku usaha atau bisnis untuk membangun koneksi, begitu juga dengan UMKM Revani Kue sebagai salah satu UMKM yang memproduksi kripik rumput laut (*seaweed crisps*) dan aneka kue. Produk unggulannya adalah Seaweed Crisps yang mudah diperoleh bahan bakunya dan menjadi makanan favorit Gen Z. UMKM ini mulai menerapkan pemasaran digital untuk meningkatkan volume penjualannya dan melakukan promosi produknya dengan memanfaatkan media sosial, antara lain WhatsApp, Instagram, serta mulai merambah ke marketplace.

Laporan keuangan adalah bagian dari proses pelaporan keuangan. Kondisi keuangan suatu perusahaan akan dapat diketahui dari laporan keuangan perusahaan yang bersangkutan, yang terdiri dari neraca, laporan laba rugi serta laporan keuangan lainnya (Silvita et al., 2020). Perusahaan menyusun laporan keuangan bertujuan untuk menyediakan informasi tentang posisi keuangan, kinerja perusahaan yang berguna untuk pengambilan keputusan bagi pemakainya. Menurut Kamsidah (2023) manfaat penyusunan laporan bagi UMKM adalah:

1. Untuk mengetahui keuntungan dan kerugian dan sebagai alat penilaian dan arsip dokumen mengenai semua jenis pembayaran.
2. Sebagai alat pengontrol arus kas yang masuk dan keluar serta pengalokasian modal serta dana untuk keberlangsungan sebuah usaha. Sehingga dengan adanya pembukuan ini dapat meminimalisir risiko kehilangan produk, aset, uang, bahkan kecurangan lainnya.

3. Sebagai bahan evaluasi layak atau tidaknya usaha tersebut dipertahankan karena usaha yang baik dan berlanjut yakni usaha yang konsisten dalam pencatatan transaksi keuangannya.



Gambar 1. Produk Unggulan Seaweed Crisps UMKM Revani Kue

Mitra dalam pengabdian ini adalah UMKM Revani Kue yang dimiliki oleh Ibu Evi Afidah. Lokasi mitra berada di Jl Babatan Gang IV Arjowinangun, Kecamatan Kedung Kandang, Kota Malang. UMKM Revani Kue ini memproduksi kripik rumput laut (*seaweed crisps*) dengan berbagai varian rasa dan aneka kue seperti bakery, kue kering, dan mini eggroll. Produk unggulannya adalah Seaweed Crisps yang menggunakan bahan baku rumput laut/nori. Proses produksi meliputi seaweed lembaran diolesi tepung gluten free, dikeringkan, dipotong kecil, digoreng, dibumbui dengan berbagai rasa (*seasoning*), dan dilanjutkan pengemasan/packaging. Penjualan produk-produknya selama ini lebih banyak dilakukan secara tradisional dari pelanggan ke pelanggan dan disetorkan ke toko pusat oleh-oleh baik yang ada di Malang maupun luar kota seperti Joger Bali, Krisna Kuta Bali, Barbys Bakery Surabaya, dan beberapa maklon di wilayah Surabaya.



Gambar 2. Promosi Produk-Produk Seaweed Crisps UMKM Revani Kue

Berdasarkan hasil observasi saat ini mitra pengabdian sudah menggunakan saluran media sosial seperti WhatsApp dan Instagram untuk mengenalkan produknya kepada konsumen, selain itu mitra juga sudah melakukan pencatatan usahanya. Namun, permasalahan yang ditemui adalah kapasitas produksi yang terbatas karena mitra belum memiliki mesin pengering makanan (*dehydrator*) sehingga masih mengandalkan panas matahari yang tidak bisa dipastikan terutama saat musim hujan. Selain itu produk-produk yang dipasarkan masih belum dikenal masyarakat luas karena penggunaan media sosial belum maksimal. Mitra dalam mengunggah konten kurang bervariasi dan belum memanfaatkan marketplace secara optimal. Pengerahan digital marketing secara maksimal dapat menarik minat konsumen untuk melakukan pembelian sehingga berpengaruh pada volume penjualan produk, sehingga perlu dilakukan pendampingan dan pelatihan dalam pengelolaan media sosial sebagai sarana marketing mitra.

Selain itu, permasalahan mitra yang lain adalah pembukuannya yang masih sederhana. Hal ini menyebabkan mitra tidak bisa mengetahui lebih jelas perkembangan usahanya. Pendampingan dalam pengelolaan keuangan perlu dilakukan oleh tim pengabdian. Dengan adanya pendampingan pengelolaan keuangan, mitra dapat mengetahui lebih jelas perkembangan kemajuan usahanya. Pengelolaan keuangan menjadi salah satu aspek penting bagi kemajuan perusahaan yang dapat dilakukan melalui akuntansi. Akuntansi merupakan proses sistematis untuk menghasilkan informasi keuangan yang dapat digunakan untuk pengambilan keputusan bagi penggunanya (Nugroho, 2022).

METODE

Dalam Program Pengabdian kepada Masyarakat ini, pengabdian menerapkan metode penyediaan teknologi tepat guna, pelatihan dan pendampingan bagi pelaku usaha sebagai mitra. Program ini bertujuan mentransfer pengetahuan dan teknologi kepada mitra dalam rangka membantu mitra memecahkan permasalahan pada bidang produksi, marketing, dan manajemen usaha. Tahap-tahapan pelaksanaan kegiatan ini adalah sebagai berikut:

1. Tahap Persiapan

Tahap persiapan dilakukan identifikasi permasalahan yang ada pada mitra dengan cara melakukan wawancara, dan observasi. Pada tahap ini diidentifikasi kemampuan mitra dalam melakukan produksi, pemasaran produk, serta skill dalam manajemen usahanya. Dari hasil identifikasi, ditemukan tiga permasalahan utama: (1) keterbatasan alat produksi (belum ada mesin pengering), (2) pemasaran digital yang belum optimal, dan (3) pencatatan keuangan yang masih sederhana.

2. Tahap Pelaksanaan

Tahap pelaksanaan pengabdian ini berlangsung dalam beberapa sesi.

Sesi Pertama: Penyediaan Teknologi Tepat Guna

Tim pengabdian menyediakan dua peralatan produksi:

a. Food Dehydrator Merek Getra

Mesin pengering makanan (food dehydrator) yang higienis, cepat, dan berkualitas untuk meningkatkan kapasitas dan efisiensi proses produksi mitra. Mesin ini berfungsi untuk mengeringkan seaweed/nori dengan waktu yang terkendali dan hasil yang

konsisten, sehingga mitra tidak lagi bergantung pada sinar matahari. Spesifikasi alat: Merek Getra, Tipe ST-02, material stainless steel anti karat, sistem thermostat untuk kontrol suhu, dan rak bertingkat untuk pengeringan massal.

b. Mesin Spinner Kapasitas 5 Liter

Mesin spinner berfungsi untuk meniriskan minyak berlebih pada produk yang digoreng, seperti keripik Seaweed Crisps, menggunakan prinsip sentrifugasi. Penambahan alat ini menghasilkan keripik yang lebih kering, renyah, dan tidak berminyak, sehingga memperpanjang umur simpan produk.

Sesi Kedua: Pelatihan dan Pendampingan Digital Marketing

Pada sesi ini, dijelaskan tentang peran penting digital marketing sebagai keberhasilan memasarkan produk. Melalui teknologi digital, masyarakat sebagai pelaku usaha dapat dengan mudah memberikan informasi produknya tanpa dibatasi ruang dan waktu kepada konsumen. Selain itu dijelaskan bagaimana membuat konten yang menarik di media sosial agar selalu dilihat oleh konsumen, strategi promosi yang efektif, serta pentingnya memanfaatkan marketplace untuk memperluas jangkauan pasar.

Sesi Ketiga: Pelatihan Penyusunan Laporan Keuangan

Tim pengabdian memberikan materi tentang pelatihan penyusunan laporan keuangan bagi UMKM. Penyusunan laporan keuangan sangat penting untuk mencapai keberhasilan bagi pemilik usaha Revani Kue. Pada saat pendampingan, mitra didampingi untuk membuat jurnal, buku besar sampai disusunnya laporan keuangan. Adapun langkah-langkah adalah sebagai berikut:

- a. Mengidentifikasi nama akun yang terkait dan memindahkan jumlah pada kolom debit dan kredit ke dalam buku besar
- b. Menyusun laporan keuangan berdasarkan SAK EMKM yang terdiri dari neraca dan laporan laba rugi. SAK EMKM (Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro Kecil Menengah) adalah standar yang digunakan oleh entitas mikro kecil dan menengah.

3. Tahap Monitoring dan Evaluasi



Gambar 3. Evaluasi Pelaksanaan Program Dan Keberlanjutan

Pada tahap ini dilakukan monitoring dan evaluasi atas semua kegiatan yang sudah dilakukan. Tim pengabdian akan memonitor perkembangan dan keberhasilan atas pendampingan dan pelatihan yang telah diberikan oleh tim pengabdi kepada mitra. Monitoring dilakukan secara periodik untuk mengontrol penggunaan dan perawatan peralatan, memantau hasil pelatihan digital marketing, serta mengukur keberdayaan mitra pasca program.

HASIL KARYA UTAMA DAN PEMBAHASAN

A. Food Dehydrator Merek Getra

Hasil pertama yang dicapai adalah tersedianya mesin pengering makanan (dehydrator) Merek Getra yang telah diserahkan dan dioperasikan oleh mitra. Mesin ini memiliki spesifikasi: Merek Getra, Tipe ST-02, material stainless steel anti karat, suhu dapat diatur dengan thermostat, waktu pengeringan yang terkendali, dan hasil yang konsisten. Dengan mesin ini, mitra tidak lagi bergantung pada sinar matahari sehingga proses pengeringan dapat dilakukan kapan saja tanpa terkendala cuaca. Kebermanfaatan produk ini antara lain:

1. Nori/seaweed yang dihasilkan bisa lebih tahan lama
2. Mampu menjaga kualitas, rasa, dan nutrisi
3. Membuat keripik jadi lebih crispy dan tidak mudah lembek
4. Aman disimpan lama tanpa takut basi
5. Menjamin kepastian pengeringan nori sesuai waktu yang ditentukan

Sebelum adanya mesin pengering, mitra mengandalkan panas matahari yang sangat tidak menentu, terutama di musim hujan. Hal ini menyebabkan waktu produksi tidak terprediksi dan seringkali pesanan tidak dapat dipenuhi tepat waktu. Dengan adanya dehydrator, proses pengeringan menjadi terukur dan waktu dapat dikendalikan sendiri. Produk kering sepenuhnya dalam waktu yang konsisten, sehingga kualitas produk lebih terjaga dan permintaan pasar dapat dipenuhi tepat waktu. Hal ini sejalan dengan penelitian sebelumnya yang menunjukkan bahwa penerapan teknologi tepat guna mampu meningkatkan efisiensi produksi UMKM (Munfaqiroh & Sulaiha, 2024; Putra & Sari, 2024).

B. Mesin Spinner Kapasitas 5 Liter

Selain dehydrator, mitra juga menerima bantuan mesin spinner kapasitas 5 liter yang berfungsi untuk meniriskan minyak berlebih pada produk gorengan. Penambahan alat ini memberikan manfaat:

1. Meningkatkan Kualitas Produk: Menghasilkan keripik yang lebih kering, renyah, dan tidak berminyak. Kadar minyak yang lebih rendah membuat produk lebih sehat dan tidak cepat tengik, sehingga memperpanjang umur simpan produk.
2. Meningkatkan Efisiensi Produksi: Proses penirisan menjadi lebih cepat, efektif, dan konsisten dibandingkan metode manual (ditiriskan dengan saringan atau ditiriskan secara alami), sehingga mampu meningkatkan kapasitas produksi.

3. Menghemat Waktu: Proses penirisan minyak yang sebelumnya memakan waktu lama, kini dapat diselesaikan dalam hitungan menit.
4. Hasil Konsisten: Setiap batch produksi menghasilkan kualitas yang sama karena proses penirisan terstandarisasi.

Kombinasi kedua alat ini (dehydrator dan spinner) meningkatkan efisiensi dan kapasitas produksi, serta menghasilkan produk dengan kualitas yang lebih baik (lebih renyah, tidak berminyak, dan tahan lama). Hal ini sejalan dengan penelitian Maharani et al. (2023) yang menunjukkan bahwa pemanfaatan mesin spinner mampu meningkatkan kualitas produk UMKM keripik.



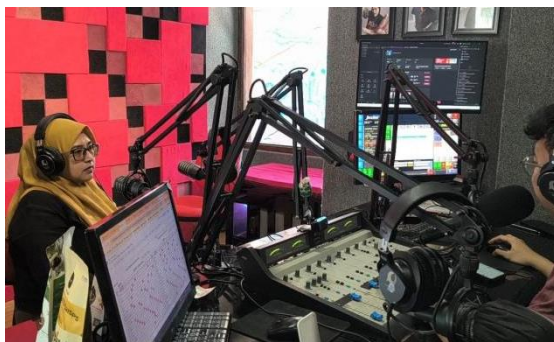
Gambar 4. Penyerahan Mesin Dehidrator dan Mesin Spinner

Pendampingan dan Pelatihan Digital Marketing

Pendampingan dan pelatihan digital marketing dilakukan dalam bentuk sharing dengan mitra, karena selama ini mitra sudah melakukan promosi atau mengenalkan produknya ke konsumen dengan menggunakan saluran media sosial seperti WhatsApp, Instagram, dan mulai merambah marketplace, hanya saja belum maksimal penggunaannya. Sehingga dalam pendampingan dan pelatihan ini, perlu dilakukan peningkatan dalam penggunaan media sosial dan marketplace sebagai sarana pengenalan produk ke konsumen. Langkah-langkah efektif untuk meningkatkan pemasaran melalui media sosial dan marketplace, antara lain:

1. Membuat jadwal konten. Konsistensi dalam memposting sangatlah penting. Untuk memaksimalkan penjualan digital, membuat jadwal terstruktur yang menguraikan postingan media sosial yang akan dibagikan di setiap platform. Hal ini membuat audiens tetap terlibat dan terinformasi, sehingga meningkatkan kemungkinan terjadinya konversi.
2. Konten perlu dilakukan secara rutin dan sering. Posting dan interaksi yang rutin dengan pengikut membuat merek selalu berada di urutan teratas pikiran, sehingga kemungkinan besar pengguna akan mempertimbangkannya saat membuat keputusan pembelian.
3. Berinteraksi dengan target audiens. Media sosial adalah jalan dua arah. Untuk meningkatkan penjualan digital, melibatkan audiens dengan menanggapi komentar, pesan, dan sebutan dengan segera.

4. Menjalankan penawaran yang terbatas. Menjalankan penawaran waktu terbatas di media sosial merupakan strategi yang sangat efektif untuk meningkatkan penjualan digital. Membuat penawaran menarik, seperti diskon, promosi eksklusif, penawaran paket. Kelangkaan penawaran ini untuk menciptakan rasa urgensi, dengan menggunakan frasa seperti "Bertindak Sekarang" atau "Kesempatan Terakhir".
5. Menghasilkan konten yang unik dan menarik, misalnya konten live saat proses produksi.
6. Memanfaatkan marketplace seperti Shopee dan Tokopedia untuk memperluas jangkauan pemasaran.
7. Melacak dan memantau hasil. Untuk menyempurnakan upaya pemasaran media sosial, penting untuk memantau dan menganalisis hasil secara berkala dengan memanfaatkan alat analisis yang disediakan oleh platform media sosial untuk melacak metrik utama seperti rasio keterlibatan, rasio klik-tayang, rasio konversi, dan laba atas investasi (ROI).



Gambar 5. Pendampingan dan Pelatihan Digital Marketing

Dengan intensitas memasarkan produk di marketplace dan media sosial, jangkauan pasar menjadi lebih luas. Hal ini sangat penting mengingat perilaku konsumen saat ini telah bergeser ke pemasaran digital. Strategi pemasaran digital telah terbukti mampu meningkatkan omzet penjualan (Munfaqiroh et al., 2022; Aryani et al., 2023). Mitra juga dibekali keterampilan untuk membuat konten promosi yang menarik, sesuai dengan penelitian sebelumnya yang menunjukkan bahwa konten promosi yang menarik mampu meningkatkan minat beli konsumen.

Pendampingan dan Pelatihan Penyusunan Laporan Keuangan



Gambar 6. Proses Penyusunan Laporan Keuangan Sederhana

Pendampingan dan pelatihan ini dilakukan dengan memaparkan materi pembukuan bagi UMKM. Materi yang diberikan adalah pembukuan sederhana yang dapat digunakan sebagai dasar untuk penyusunan laporan keuangan. Selama ini mitra (UMKM Revani Kue) sudah melakukan pembukuan, namun masih dalam tahap pencatatan sederhana. Dari pencatatan tersebut, mitra diajarkan untuk memposting ke buku besar.

Langkah-langkah untuk melakukan klasifikasi akun ke dalam buku besar sampai penyusunan laporan keuangan adalah sebagai berikut:

1. Mengidentifikasi nama akun dari kolom debit kredit ke dalam buku besar
2. Menuliskan kode nomor pada kolom referensi di jurnal
3. Setelah proses pemindahbukuan ke buku besar selesai, kemudian dihitung jumlah saldo akhir pada masing-masing akun di buku besar
4. Selanjutnya disusunlah neraca saldo
5. Menyusun neraca atau laporan posisi keuangan yang menunjukkan besarnya aset, hutang dan modal dari UMKM serta laporan laba rugi yang menunjukkan besarnya pendapatan dan beban yang terjadi pada UMKM selama satu periode akuntansi.

Hal ini sangat penting karena pencatatan keuangan yang baik merupakan fondasi bagi pengambilan keputusan yang tepat dalam pengembangan usaha. Penelitian sebelumnya menunjukkan bahwa pemahaman laporan keuangan dipengaruhi oleh pengalaman usaha dan tingkat pendidikan (Nursasi et al., 2023). Dengan adanya laporan keuangan yang baik, mitra dapat mengambil keputusan bisnis yang lebih tepat dan terukur, serta dapat mengetahui secara pasti keuntungan yang diperoleh dari usaha yang dijalankan.

Dampak Program terhadap Usaha Mitra

Secara keseluruhan, program pengabdian ini telah memberikan dampak positif pada tiga aspek fundamental usaha mitra:

1. Aspek Produksi: Bantuan Food Dehydrator Getra dan Mesin Spinner 5 Liter telah meningkatkan kapasitas produksi, efisiensi waktu, dan kualitas produk. Proses pengeringan menjadi terukur dan tidak tergantung cuaca, serta proses penirisan minyak menjadi lebih cepat dan hasil lebih konsisten.
2. Aspek Pemasaran: Optimalisasi digital marketing telah memperluas jangkauan pasar melalui marketplace dan media sosial.
3. Aspek Manajemen: Pelatihan pencatatan keuangan telah meningkatkan tata kelola usaha yang lebih profesional.

Adanya peningkatan permintaan pasar yang didukung dengan kemampuan memenuhi kapasitas produksi mampu meningkatkan penjualan. Peningkatan penjualan ini berdampak pada penyerapan tenaga kerja dan peningkatan daya beli masyarakat. Program ini juga memberikan pengalaman belajar langsung bagi mahasiswa yang terlibat, sejalan dengan pencapaian IKU Perguruan Tinggi.



Gambar 7. Tim Pengabdian

UCAPAN TERIMA KASIH

Tim pelaksana mengucapkan terima kasih kepada Direktorat Riset dan Pengabdian kepada Masyarakat, Direktorat Jenderal Riset dan Pengembangan, Kementerian Pendidikan Tinggi, Sains, dan Teknologi yang telah mendanai kegiatan ini melalui skema Pengabdian Masyarakat Pemula Tahun Anggaran 2026. Ucapan terima kasih juga disampaikan kepada LPPM STIE Malangkucecwara Malang yang telah memfasilitasi kegiatan ini, serta kepada Ibu Evi Afidah selaku mitra pengabdian (UMKM Revani Kue) yang telah bekerjasama dengan baik, dan semua pihak yang telah membantu kelancaran kegiatan ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Aryani, D. N., Hariadi, S., Tjahjani, F., Zuchroh, I., & Lating, A. (2022). Penerapan Video Editing Berbasis Smartphone untuk Mengakselerasi Promosi Produk Unggulan Kampoeng Kajoetangan Heritage. *INSPIRASI: Jurnal Ilmu-Ilmu Sosial*, 19(2), 123-135.
- Aryani, D. N., Yusda, D. D., Diwyarthi, N. D. M. S., & Setianti, Y. (2023). Pengaruh Promosi, Harga dan Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Pelanggan pada Marketplace Shopee. *JEMSI (Jurnal Ekonomi, Manajemen, dan Akuntansi)*, 9(2), 145-158.
- Disbudpar Kota Malang. (2017). Wisata Kuliner. Dinas Kebudayaan dan Pariwisata Kota Malang. Retrieved from <https://budpar.malangkota.go.id/category/wisata-kuliner/>
- Handoko, H. B. (2013). Peta 50 Tempat Jajanan & Oleh-oleh Khas di Malang. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Maharani, S., dkk. (2023). Pemanfaatan Mesin Spinner untuk Meningkatkan Kualitas Produk UMKM Keripik. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 5(2), 78-85.
- Munfaqiroh, S., Bunyamin, B., Arniati, S. T., & Istutik, I. (2022). Pentingnya Sarana Marketplace Untuk Mendongkrak Usaha UMKM. *TRANSFORMASI: JURNAL PENGABDIAN PADA MASYARAKAT*, 2(1), 78-89.
- Munfaqiroh, S., & Sulaiha, S. (2024). Pemanfaatan Digital Marketing dan Penerapan Packaging Dalam Pengembangan Bisnis: Studi di 3 Japanese Food di Kota Malang. *Jurnal Ilmiah Aset*, 26(1), 45-58.
- Muslichah, M., Wiyarni, W., & Nursasi, E. (2019). The effect of knowledge, perceived usefulness and social norms on intention to prepare integrated reporting (IR) in SMEs. *International Journal of Business and Social Research*, 9(3), 112-125.
- Nugroho, A. (2022). Analisis penerapan laporan keuangan SAK EMKM pada UMKM. *Jurnal Akuntansi Multiparadigma*, 13(1), 56-67.
- Nursasi, E., Stanley, D., & Sudiarto, E. (2023). Analisis Pemahaman Laporan Keuangan Pada Pelaku UMKM. *Inspirasi Ekonomi: Jurnal Ekonomi Manajemen*, 5(2), 88-100.
- Oentung, S. A. (2016). Implementasi Konsep Impression of Tradition Culinary pada Interior Sentra Kuliner dan Oleh-Oleh khas Banjar di Kotabaru. *Jurnal Intra*, 4(2), 386-399.
- Putra, A.B., & Sari, R. (2024). Efektivitas Penggunaan Food Dehydrator dalam Pengolahan Produk Pangan UMKM. *Jurnal Teknologi Pangan*, 8(1), 45-52.
- Riofita, R. (2015). Peran digital marketing dalam peningkatan daya saing UMKM. *Jurnal Administrasi Bisnis*, 29(1), 45-52.
- Silvita, R., Hartono, S., & Lestari, D. (2020). Pentingnya pencatatan keuangan bagi UMKM: Studi kasus penerapan SAK EMKM. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 10(2), 120-130.
- Yusriansyah, M. (2012). Karakteristik Pengusaha Industri Keripik Tempe Berbasis Produk Unggulan di Malang. Skripsi Universitas Malang. Retrieved from <http://jurnal-online.um.ac.id/data/artikel>