
PENINGKATAN KAPASITAS PRODUKSI DAN PEMASARAN REBANA MELALUI INOVASI TTG OVEN REBANA DAN DIGITAL MARKETING

Andi Iswoyo¹, Yanuar Fauzuddin¹, Muhammad Muchid¹, Hutomo Setia Budi²

¹Universitas Wijaya Putra

²Universitas Ciputra

andi@uwp.ac.id, yanuarfauzuddin@uwp.ac.id, muhammadmuchid@uwp.ac.id, hbudi@ciputra.ac.id

Abstrak

Mitra PMUPD ini adalah UD. Rabana Gresik Tiga Putri dan Rebana Spesial Adnan Khozin Gresik Jepara, keduanya beralamat di Kabupaten Gresik dan memproduksi alat musik rebana. Urgensi PMUPD ini adalah kapasitas produksi masih belum bisa memenuhi kebutuhan pasar dan pemasaran digital masih belum optimal sehingga diperlukan sentuhan iptek dan teknologi. Tujuan PMUPD ini adalah (i) meningkatkan jumlah kapasitas produksi mitra dan (ii) meningkatkan jumlah omset mitra. Permasalahan prioritas yaitu (i) pengeringan rebana masih menggunakan matahari dengan panas yang tidak teratur, (ii) kurangnya peralatan sehingga kapasitas produksi rendah, (iii) pengetahuan tentang manajemen usaha, perpajakan dan keuangan masih rendah, mitra 2 belum memiliki badan usaha, (iv) pemasaran digital mitra 1 perlu dioptimalkan dengan konten-konten yang lebih kreatif, dan mitra 2 belum banyak melakukan pemasaran digital. Metode pelaksanaan melalui diseminasi TTG, pelatihan, pendampingan dan kemitraan. Dampak dari kegiatan ini yaitu adanya peningkatan peningkatan jumlah omzet Mitra 1 sebesar 30% dan mitra 2 sebesar 50%, mitra 2 memiliki Nomor Induk Berusaha (NIB), peningkatan ketrampilan mitra membuat konten kreatif sebesar 50%, peningkatan kemampuan mitra dalam administrasi perpajakan sebesar 60%, adanya perluasan pasar mitra 2 ke luar daerah sebesar 40%, adanya peningkatan pendapatan kedua mitra sebesar 30% dengan mengoptimalkan pemasaran melalui website, medsos dan marketplace.

Kata Kunci: rebana gresik, inovasi ttg oven rebana, pemasaran digital

PENDAHULUAN

Mitra dalam program ini adalah UD. Rebana Gresik Tiga Putri dengan pemilik Ibu Ika Arista beralamat di Desa Cerme Kidul Kecamatan Cerme Kabupaten Gresik dan Rebana Spesial Adnan Khozin Gresik Jepara dengan pemilik Bapak Adnan Khozin beralamat di Desa Jogodalu Kecamatan Benjeng Kabupaten Gresik. Kedua mitra memproduksi alat musik rebana yang merupakan produk unggulan daerah Kabupaten Gresik. Hal ini

didasarkan pada Perda Nomor 2 Tahun 2001 tentang RPJMD Kabupaten Gresik 2021-2026 (1) yang menyebutkan bahwa salah satu program prioritas kabupaten Gresik adalah pemberdayaan dan pengembangan UMKM, dan dalam Pokok Pikiran Kebudayaan Daerah Kabupaten Gresik (2), menyebutkan bahwa salah satu rekomendasi pengembangan budaya adalah pengembangan rebana. Selain itu, diperkuat juga dengan Surat Keterangan dari masing-masing Kepala Desa yang

menerangkan bahwa alat musik rebana merupakan produk unggulan daerah di Kabupaten Gresik.

Bahan baku utama yang diperlukan adalah bahan setengah jadi kayu yang sudah dibentuk menjadi bulatan rebana dari kayu jati, nagka, mangga atau mahoni, serta kulit sapi atau kambing. Bahan baku pendukung yaitu kencir, lem, paku pines, pita dan tas. Kedua mitra mendapatkan bahan baku utama tersebut dari Jepara, dengan alternatif dari Kecamatan Bungah Kabupaten Gresik. Bahan baku pembantu didapat dari Kecamatan Bungah Kabupaten Gresik dengan alternatif dari Kabupaten Jombang. Pemilihan bahan baku dilakukan secara langsung oleh pemilik karena sudah memiliki kepercayaan dengan pemasok. Mitra belum mampu membuat perencanaan kebutuhan bahan baku sehingga terkadang pasokan bahan baku terlambat.

Peralatan yang digunakan Mitra 1 yaitu bingkai dan pengait sebanyak 45 set, mesin amplas 2 unit, peralatan cat dan kompresor 1 set, stapler tembak 5 unit, palu 3 unit, rak barang setengah jadi dan barang jadi 3 set, mobil pick up 1-unit, personal komputer dan laptop 5-unit, printer 1 unit, sepeda motor 1 unit. Sedangkan Mitra 2 memiliki bingkai dan pengait 20 unit, mesin amplas 1 unit, peralatan cat dan kompresor 1 unit, palu dan peralatan proses kulit 3 unit, rak barang 2 set, handphone 1 unit, mobil 1-unit dan sepeda motor 1 unit. Jumlah peralatan tersebut tidak seimbang dengan kapasitas produksi yang dikerjakan, menyebabkan proses produksi menjadi tidak lancar, selain itu juga tidak memiliki standar keamanan yang baik dan cenderung mengabaikan Keselamatan dan Kesehatan Kerja (K3).



Gambar 1 Peralatan mitra masih sederhana dan cenderung mengabaikan K3

Kapasitas produksi kedua mitra tersebut belum full capacity sehingga perlu ditingkatkan lagi dalam

rangka memenuhi permintaan pasar domestik yang terus meningkat.

Tabel 1 Kapasitas Produksi Rebana Mitra 1 dan 2 Tahun 2022 (Unit)

No.	Jenis Produk	Kapasitas Produksi		Permintaan Pasar	
		Mitra 1	Mitra 2	Mitra 1	Mitra 2
1	Rebana Hadroh	3000	750	3600	975
2	Bass Hadroh	500	240	600	312
3	Tung	500	200	600	260
4	Tam	300	200	360	260
5	Keprak	700	200	840	260
6	Darbuka	300	25	360	50
7	Dumbuk	100	-	150	-
8	Lain-lain	200	-	600	-

Pengendalian produksi saat ini hanya mengidentifikasi produk cacat dari pengecatan, kayu yang rusak, patah, atau tidak lurus dan kulit yang pecah atau berlubang, belum tersistem dengan baik. Proses pengawasan produk dilakukan langsung oleh pemilik dan dilakukan pengecekan ulang sebelum barang dikemas.

Proses pengeleman kulit pada kayu rebana juga sering bermasalah dikarenakan pengeringan dilakukan Mitra mengandalkan matahari, kurang maksimal terutama di musim hujan, dan memerlukan waktu 4-5 jam. Jika kurang dari hal tersebut, dapat menyebabkan kulit rebana bergelombang, tidak rata, rusak, bahkan pecah.



Gambar 2 Proses pengeringan dengan matahari, sinar lampu dan perapian

Sedangkan di Mitra 2 proses pengeringan juga menggunakan sinar lampu dan membuat perapian

dimana rebana ditempatkan mengelilingi, hal ini dilakukan untuk mendapatkan suara yang bagus, namun dampaknya biaya listrik yang lebih mahal dan ada abu sisa pembakaran menempel di cat kayu rebana.



Gambar 3 Kulit rebana dan kayu yang pecah karena pengeringan kurang maksimal dan cacat pada proses pengecatan

Dalam sekali pengeringan dengan cuaca terik, Mitra 1 dapat mengeringkan rebana 40-50 unit, sedangkan mitra 2 sebesar 10-20 unit. Semakin cepat proses pengeringan, semakin meningkatkan kapasitas produksi, sehingga diperlukan teknologi untuk menyelesaikan hal tersebut. Kebutuhan produksi harian di Mitra 1 hingga 100 unit sedangkan di Mitra 2 hingga 30 unit.

Nilai investasi terhadap aset usaha selain tanah yang dimiliki Mitra 1 sebesar Rp. 250 juta, sedangkan Mitra 2 senilai Rp. 100 juta. Angka tersebut adalah perkiraan yang didapatkan pengusul dari hasil perhitungan bruto bersama mitra, dikarenakan kedua mitra tidak memiliki catatan pasti terhadap nilai investasinya.

Layout proses produksi mitra belum tersusun dengan baik. Alur proses produksi pada kedua mitra terdiri dari: 1) menghaluskan bahan kayu, 2) pengecatan, 3) memasang kulit pada kayu dengan bingkai pengait dan lem juga uji suara, 4) pengeringan, 5) merapikan kulit, 6) pemasangan pines dan pita, 7) pemasangan kencir, 7) kontrol kualitas, 9) pengemasan dan pengiriman. Beberapa proses produksi dikerjakan di luar (subkontrak), diantaranya ukir kayu, pengelasan, dan kencir.

Penjaminan mutu produk selama ini dilakukan mitra pada kualitas cat, kayu dan kulit hanya pada saat proses pengiriman, namun beberapa kali produk cacat yang terkirim dan mendapat ulasan kurang baik dari pelanggan melalui ulasan/rating pada marketplace. Keluhan pelanggan tersebut

belum di kelola dengan baik oleh kedua mitra, sehingga upaya perbaikan produk belum optimal.



Gambar 4 Workshop mitra dengan layout yang tidak tertata dengan baik

Jenis produk utama kedua Mitra adalah rebana, produk lainnya Mitra 1 yaitu bass, tam, keprak, ishari, darbuka, ketipung, qasidah, tung, melodi, jimbe, dan alat musik mainan untuk anak-anak. Produk lainnya Mitra 2 adalah bass, tam, keprak, dan darbuka.. Selain memproduksi sendiri, beberapa berasal dari pihak ketiga, seperti tas rebana, pangkon bass, mika darbuka/tam, stick bass, stand ketipung, tamborin, ring ketipung/bass, dan juga alat musik rebana mainan untuk anak-anak.

Spesifikasi produk mitra sangat bervariasi terdiri dari jenis kayu, ukir/polos, ukuran, jenis dan kualitas kulit, asesoris, jenis kecrek, finishing plitur dan warna plitur. Pelanggan dapat memilih produk dengan berbagai macam varian termasuk membeli dalam satuan dan pesan ukiran dengan nama komunitas tertentu. Produk mitra masih belum memiliki keunikan yang merupakan keunggulan dan membedakan dengan produk lainnya di pasar.

Mutu produk dapat dilihat dari kehalusan kayu, kerapian ukiran, ketebalan dan kehalusan kulit, kerapian pengerjaan, cat yang baik, dan kualitas suara yang dihasilkan. Seluruh pengendalian mutu kedua mitra dilakukan oleh pemilik. Beberapa produk cacat ada yang terkirim ke pelanggan, hal tersebut menyebabkan adanya pengembalian/retur dan mendapatkan ulasan yang kurang baik di marketplace dan medsos mitra.

Pendistribusian produk dilakukan dengan 2 cara yaitu distribusi langsung dan tidak langsung. Distribusi langsung dilakukan jika ada konsumen yang membeli langsung ke tempat produksi mitra. Sedangkan distribusi tidak langsung dilakukan oleh mitra melalui jasa ekspedisi yaitu Gosend,

GrabExpress, AnterAja, SiCepat, dan JNE, ini dilakukan karena adanya transaksi melalui website, media sosial atau marketplace.

Keuntungan distribusi dengan jasa ekspedisi adalah proses pengiriman bisa ditelusuri secara online, estimasi waktu yang jelas dan harga yang bersaing. Kendalanya adalah seringkali ada keluhan dari pelanggan terkait kecepatan pengiriman yang lambat dan berubah tidak sesuai dengan yang tertera pada website.

Teknik pemasaran kedua mitra sudah cukup baik. Mitra 1 saat ini sudah cukup baik memanfaatkan google, website, medsos dan marketplace untuk pemasaran.. Penjualan terbesar mitra 1 berasal dari marketplace yaitu Tokopedia dan Shopee, lainnya dari Lazada, Website, Whatsapp dan Instagram. Mitra 2 belum menggunakan medsos dan marketplace dengan baik, medsos Mitra 2 masih berisi kegiatan pribadi mitra. Pemanfaatan perangkat online perlu dioptimalkan dalam rangka memperluas pasar dan meningkatkan penjualan. Mitra belum memiliki ruang dan peralatan khusus untuk pembuatan konten kreatif.

Dalam pemasaran, kedua mitra belum memiliki keterampilan membuat foto dan video yang baik dan menarik, guna mengisi konten terutama untuk medsos. Foto-foto di marketplace milik Mitra 1 sudah cukup bagus, namun beberapa gambar tidak ada narasi/caption dan tag (penanda), sehingga kurang menarik minat viewer. Perlu ditambahkan konten-konten video, cara penulisan caption dan tagging dengan menerapkan Neuro Linguistik Program (NLP) dan Hipnomarketing untuk menarik minat pembeli dan mudah dalam menemukan produk mitra (Rizqiawan et al., 2020). Mitra juga belum pernah melakukan promosi produk, baik pengiklanan offline maupun online melalui medsos dan marketplace.

Konsumen kedua mitra adalah masyarakat dan komunitas terutama muslim. Saat ini pemasaran mitra sangat terbantu dengan adanya komunitas semisal Syeikermania, komunitas penggemar Habib

Syeh. Selain komunitas dan masyarakat umum, konsumen lainnya adalah sekolah dan pondok pesantren. Jangkauan pemasaran kedua mitra sudah keluar daerah, bahkan Mitra 1 sudah memasarkan ke seluruh Indonesia.

Permasalahan Mitra

Berdasarkan analisis situasi diatas, permasalahan mitra dapat dirangkum sebagai berikut; Bidang Bahan Baku, persediaan bahan baku terkadang berlebih kadang berkurang, karena mitra belum mampu membuat perencanaan kebutuhan bahan baku; Bidang produksi: 1) Peralatan yang dimiliki mitra masih manual dan jumlahnya kurang, 2) Belum bisa memenuhi permintaan pasar, dan 3) Mengabaikan Keselamatan dan Kesehatan Kerja (K3), dan 4) Proses pengeringan tergantung pada cuaca, lambat dan tidak teratur. Bidang Proses: 1) Layout proses produksi mitra belum tersusun dengan baik, dan 2) Penjaminan mutu produk kurang baik karena beberapa kali produk cacat yang terkirim dan mendapat ulasan kurang baik dari pelanggan, dan 3) Keluhan pelanggan tersebut belum di kelola dengan baik oleh kedua mitra, sehingga upaya perbaikan produk belum optimal. Bidang Produk: 1) Mutu produk masih perlu ada peningkatan karena masih ada beberapa kali ada pengembalian/retur dan mendapatkan ulasan yang kurang baik di marketplace dan medsos mitra; dan 2) Produk mitra masih belum memiliki keunikan yang merupakan keunggulan dan membedakan dengan produk lainnya di pasar. Bidang Distribusi Produk hingga ke Tangan Konsumen; Pendistribusian produk sampai ke tangan konsumen dilakukan dengan 2 cara yaitu distribusi langsung dan tidak langsung, kendalanya adalah seringkali ada keluhan dari pelanggan terkait kecepatan pengiriman yang lambat dan berubah tidak sesuai dengan yang tertera pada website.

Bidang Pemasaran; 1) Teknik pemasaran kedua mitra sudah cukup baik, mitra 1 sudah memanfaatkan google, website, medsos dan

marketplace untuk pemasaran, sedangkan mitra 2 masih belum; 2) Mitra belum memiliki ruangan dan peralatan khusus untuk pembuatan konten kreatif, dan 3) Kedua mitra masih memiliki kendala belum mampu membuat foto dan video yang baik dan menarik, guna mengisi konten terutama untuk medsos.

METODE

Metode pelaksanaan program ini dilakukan dengan dua langkah, yaitu diseminasi inovasi teknologi, meliputi kegiatan perancangan dan diseminasi Mesin Amplas, TTG Oven Rebana, Alat Bingkai dan Pengait, pelatihan pengoperasian dan maintenance dan pembuatan manual book, dan kedua diseminasi ilmu pengetahuan, meliputi kegiatan perencanaan bahan baku dan produksi; penataan layout produksi; penjaminan mutu produk, pembuatan studio grafis; dan pelatihan pembuatan konten kreatif; optimalisasi media online

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Koordinasi kegiatan dengan mitra

Kegiatan ini dilaksanakan diawal pelaksanaan program, dimana tim pelaksana bertemu dengan kedua mitra untuk membahas dan menyepakati program yang akan dijalankan, tugas dan tanggung jawab masing-masing pihak, pelaksanaan dan agenda pelaksanaan kegiatan.

2. Perancangan, Diseminasi dan Pelatihan pengoperasian TTG Oven Rebana

Pada kegiatan ini, dilaksanakan perancangan ulang atas rencana awal pengembangan TTG Oven Rebana menggunakan kontainer menjadi berbasis ruangan/chamber. Pengembangan oven ini digunakan untuk mengeringkan bahan baku kayu rebana yang masih dalam kondisi basah dan juga pengeringan kulit rebana yang sudah dipasang pada kayu. Sebelum adanya oven ini, pengeringan menggunakan panas matahari dan membutuhkan

waktu hingga 2 minggu untuk satu kali pengeringan. Untuk mempercepat proses pengeringan tersebut, mitra menggunakan pembakaran dengan bahan bakar LPG. Keunggulan dari proses pembakaran ini adalah serat-serat kayu yang kasar bisa hilang sehingga menghemat penggunaan kertas amplas. Sedangkan kekurangan dari proses ini adalah seringkali bahan kayu rebana yang dihasilkan terlalu kering, tidak merata dan bisa pecah pada saat proses pemasangan kulit.

Oven ini juga berguna untuk mengurangi kerusakan/cacat pada proses pengeringan kulit rebana, sebelumnya proses ini menggunakan cahaya matahari, dimana ketika terik membutuhkan waktu 4-5 jam untuk pengeringan dan jika kurang terik matahari, dapat menyebabkan kulit rebana menjadi kendor, bergelombang, tidak rata dan suara yang dihasilkan terlalu rendah.

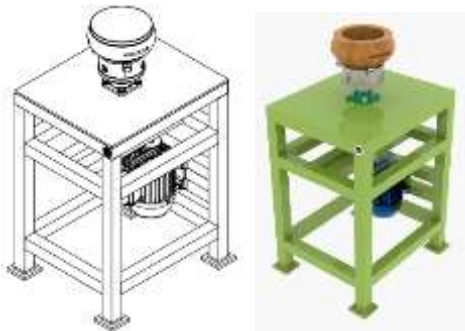
TTG oven yang dikembangkan ini menggunakan pemanas LPG (Elfiana et al., 2021), dengan pengatur suhu/thermostat yang dapat diatur secara otomatis mengatur suhu dalam ruangan oven diatur mulai dari 30 hingga 100°C. Oven ini memiliki volume 27m³, yang dapat menampung hingga 125 biji bahan kayu rebana dan 100 biji bingkai pemasangan kulit rebana.



Gambar 5 Pengembangan TTG Oven Rebana
TTG Oven rebana ini dilengkapi dengan rak untuk menata bahan dan mengatur suhu ruangan agar lebih merata. Dengan adanya oven rebana ini, dampak yang dirasakan mitra adalah adanya peningkatan produksi rebana hingga dua kali lipat.

3. Perancangan, Diseminasi dan Pelatihan pengoperasian TTG Mesin Amplas

TTG Mesin amplas digunakan oleh kedua mitra untuk menghaluskan kayu rebana. Saat ini mitra sudah memiliki TTG mesin amplas, namun karena desain dan pengembangnya dilakukan sendiri oleh mitra, alat yang ada saat ini belum optimal dikarenakan as yang tidak sentris, bergoyang, titik pusat bahan tidak sentris sehingga penghalusan tidak merata.



Gambar 6 Desain TTG Mesin Amplas

TTG mesin amplas dikembangkan selain untuk menambah jumlah mesin yang dimiliki mitra juga untuk mempercepat proses pengamplasan bahan kayu rebana. Dengan adanya mesin ini ada peningkatan kapasitas produksi mitra hingga 50% dan kualitas bahan kayu rebana yang dihasilkan semakin baik. Proses pengamplasan yang baik akan mempermudah dalam proses pengecatan kayu rebana sehingga produk akhir yang dihasilkan juga semakin baik.



Gambar 7 TTG Mesin Amplas

4. Pengembangan Bingkai Pemasangan Kulit Rebana

Bingkai pemasangan kulit rebana merupakan alat untuk memasang dan mengencangkan kulit pada kayu rebana. Alat ini berupa lingkaran besi dengan 8 pengait dan ring penarik kulit. Mitra saat ini telah memiliki 50 buah bingkai ini namun jumlah ini masih belum bisa memenuhi kebutuhan dan permintaan pasar yaitu sebesar 125 biji. Pembuatan bingkai pemasangan kulit rebana ini dilakukan di Bengkel rekanan Universitas Wijaya Putra. Adapun spesifikasi dari bingkai ini adalah diameter 45cm dengan menggunakan bahan plat strip 25mm dan 20mm dan saat ini dibuatkan 40 buah.



Gambar 7 Bingkai pemasangan kulit rebana

Dampak penambahan bingkai pemasangan kulit rebana ini adalah adanya peningkatan kapasitas produksi mitra sebesar 2 kali lipat.

5. Pelatihan Pembuatan Konten Kreatif di Media Sosial dan Market Place

Pelatihan ini bertujuan untuk memperbaiki kualitas media promosi mitra. Saat ini teknik pengambilan gambar atau video yang dilakukan mitra kurang stabil karena tidak menggunakan stabiliser, kurang fokus dan cenderung apa adanya.

Dengan adanya pelatihan ini kualitas gambar dan video yang dihasilkan mitra lebih baik, menarik dan disertai dengan caption yang menarik bagi pengunjung. Selain itu diharapkan kegiatan ini

mampu meningkatkan kunjungan di media sosial mitra sebesar 30% (Budi & Faustina, 2017)

6. Dampak Program bagi Mitra

Pengembangan TTG oven rebana memberikan dampak yang dirasakan mitra yaitu adanya peningkatan produksi rebana hingga dua kali lipat, sedangkan melalui pengembangan TTG Mesin amplas ada peningkatan kapasitas produksi mitra hingga 50% dan kualitas bahan kayu rebana yang dihasilkan semakin baik, serta penambahan bingkai pemasangan kulit rebana ini adalah adanya peningkatan kapasitas produksi mitra sebesar 2 kali lipat.

Dampak pelatihan pembuatan konten kreatif di media sosial dan market place ini kualitas gambar dan video yang dihasilkan mitra lebih baik, menarik dan disertai dengan caption yang menarik bagi pengunjung. Selain itu diharapkan kegiatan ini mampu meningkatkan kunjungan di media sosial mitra sebesar 30%.

Dampak program ini juga sejalan dengan beberapa studi yang pernah dilakukan tim pelaksana terkait dengan dampak diseminasi TTG terhadap peningkatan kapasitas produksi UMKM, diantaranya peningkatan kapasitas produksi sarung tenun (Iswoyo et al., 2019b), penataan layout produksi akan mengurangi bottleneck pada alur produksi (Iswoyo et al., 2019a), TTG juga mampu meningkatkan kapasitas produksi usaha ekstrak jahe (Fauzuddin et al., 2022) dan dalam penerapan **digital economy**, tim pengusul pernah melakukan penelitian yang menunjukkan bahwa pemasaran online mampu meningkatkan omzet mitra (Fauzuddin et al., 2021), penjualan online meningkatkan omzet mitra (Rizqiawan et al., 2020), perancangan studio digital imaging mampu meningkatkan kualitas video (Himawan & Budi, 2016), pelatihan merek diberikan dengan metode Authentic project Based Learning (Melinda et al., 2023), penambahan musik background yang sesuai dengan scene juga diperlukan untuk membangun

suasana dalam video yang juga akan berguna untuk video pemasan (Budi, 2019) multimedia akan berpengaruh sebagai sarana penyampaian informasi dan promosi terhadap produk khususnya produk edugame flashcard (Budi & Faustina, 2017).

KESIMPULAN

Kegiatan yang telah dilaksanakan dalam program ini, antara lain koordinasi kegiatan dengan mitra, perancangan, diseminasi dan pelatihan pengoperasian TTG Oven Rebana, perancangan, diseminasi dan pelatihan pengoperasian TTG Mesin Amplas dan pelatihan Pembuatan Konten Kreatif di Media Sosial dan Market Place. Dampak kegiatan ini bagi mitra, yaitu adanya peningkatan kapasitas produksi sebesar dua kali lipat dan adanya peningkatan kualitas produk akhir.

Berdasarkan hasil dari kegiatan ini, tim pelaksana memberikan rekomendasi untuk terus dilakukan pendampingan agar TTG dan pelatihan yang diberikan bisa dilaksanakan dengan baik oleh mitra dan dilakukan evaluasi secara berkelanjutan.

UCAPAN TERIMAKASIH

Ucapan terimakasih disampaikan kepada Direktorat Riset, Teknologi dan Pengabdian kepada Masyarakat, Dirjen Diktiristek Kemdikbudristek atas pendanaan program ini melalui skema Program Pemberdayaan Mitra Usaha Unggulan Daerah (PM-UPUD), Lembaga Layanan Pendidikan Tinggi Wilayah VII Jawa Timur, Universitas Wijaya Putra dan LPPM Universitas Wijaya Putra.

REFERENSI

- Budi, H. S. (2019). Product Development Of Illustrated Children's Storybook Entitled "Senja" Into Children's Animated Video Stories. *VCD (Journal of Visual Communication Design)*, 4(1), 24–31. <https://doi.org/10.37715/VCD.V4I1.1387>
- Budi, H. S., & Faustina, J. (2017). The Effect of Multimedia As a Means of Delivering

- Information and Promotion Towards Flashcard Products. *VCD2*, 2(1), 43–51. <https://journal.uc.ac.id/index.php/VCD/article/view/572/498>
- Fauzuddin, Y., Iswoyo, A., Nugroho, A., Muchid, M., & Wijaya Putra, U. (2022). PRODUKSI BERBASIS GREEN ECONOMY: PENINGKATAN KAPASITAS DAN MANAJEMEN USAHA EKSTRAK JAHE DI KABUPATEN GRESIK. *Prosiding Konferensi Nasional Pengabdian Kepada Masyarakat Dan Corporate Social Responsibility (PKM-CSR)*, 5, 1–10. <https://doi.org/10.37695/PKMCSR.V5I0.1710>
- Fauzuddin, Y., Pamungkas, H. A., Antoni, A., Antoni, A., Iswoyo, A., & Rizqiawan, H. (2021). Pemberdayaan Usaha Minuman Sarang Burung Walet. *BERDAYA: Jurnal Pendidikan Dan Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(1), 43–52. <https://doi.org/10.36407/BERDAYA.V3I1.258>
- Himawan, T., & Budi, H. S. (2016). *PERANCANGAN STUDIO DIGITAL IMAGING “IMAGINE.”* X, 100–101. <http://dspace.uc.ac.id/handle/123456789/762>
- Iswoyo, A., Indrawati, T., & Nugroho, A. (2019a). Penataan Manajemen Produksi Guna Meningkatkan Kapasitas Produksi pada IKM Sarung Tenun ATBM di Kabupaten Gresik. *Prosiding Konferensi Nasional Pengabdian Kepada Masyarakat Dan Corporate Social Responsibility (PKM-CSR)*, 2, 1098–1105. <https://doi.org/10.37695/PKMCSR.V2I0.310>
- Iswoyo, A., Indrawati, T., & Nugroho, A. (2019b). *Pengembangan Teknologi Tepat Guna Mesin Skir untuk Meningkatkan Kapasitas Produksi pada IKM Sarung Tenun ATBM di Kecamatan Benjeng Kabupaten Gresik*. 04(September), 186–193.
- Melinda, T., Sukardi Kodrat, D., Setia Budi, H., & kunci, K. (2023). PELATIHAN BRANDING BAGI UMKM GRIYA KREATIVE PRIVATE. *Jurnal Abadimas Adi Buana*, 6(02), 119–128. <https://doi.org/10.36456/abadimas.v6.i02.a5565>
- Elfiana, E., Usman, U., Sami, M., Ridwan, R., Intan, S. K., Rahmawati, A., Salmiyah, S., & Pardi, P. (2021). Desiminasi Oven Drying Vacuum (ODV) Untuk Pengeringan Rempah Bandrek Siap Saji Di Desa Kumbang Kecamatan Syamtalira Aron Kabupaten Aceh Utara. *Prosiding Seminar Nasional Politeknik Negeri Lhokseumawe*, 5(1), 147–154. <http://e-jurnal.pnl.ac.id/semnaspnl/article/view/2814>
- Rizqiawan, H., Novianto, I., & Subaderi, S. (2020). PKM KELOMPOK USAHA IBU RUMAH TANGGA KELURAHAN LAKARSANTRI KOTA SURABAYA. *Jurnal Abdimas Musi Charitas*, 4(2), 21–28. <https://doi.org/10.32524/JAMC.V4I2.58>