

---

## PPM PENINGKATAN PENJUALAN KUE DALAM PEMILIHAN LANGKAH STRATEGIS USAHA KECIL MENENGAH

Krisnadhi Hariyanto<sup>1\*</sup>, Subaderi<sup>2</sup>, Chendrasari Wahyu Oktavia<sup>3</sup>, Putu Bima<sup>4</sup>,  
Giovanni Firmasyah Putra<sup>5</sup>

<sup>1,2,3,4,5</sup>Teknik Industri, Universitas Wijaya Putra

\*Email : [krisnadi@uwp.ac.id](mailto:krisnadi@uwp.ac.id)\*, [subaderi@uwp.ac.id](mailto:subaderi@uwp.ac.id), [chendrasariwahyu@uwp.ac.id](mailto:chendrasariwahyu@uwp.ac.id), [bimaputu23@gmail.com](mailto:bimaputu23@gmail.com),  
[giovannifirmasyahp@gmail.com](mailto:giovannifirmasyahp@gmail.com)

---

### Abstrak

Menjalankan bisnis kue kering adalah salah satu usaha yang paling sederhana dan mudah pekerjaannya karena minat masyarakat yang tinggi terhadap kue kering. Selain mendapat laba yang besar, usaha ini juga memiliki risiko yang dapat menimbulkan kerugian bagi pemiliknya apabila stok kue kering tidak terjual dalam waktu yang lama karena kue tersebut tidak menggunakan bahan pengawet. Kue kering yang dijual oleh Ibu Lutfiahwati biasanya tidak dikemas dengan baik dan hal ini menyebabkan berkurangnya minat pembeli. Bisnis kue kering ini mengalami kesulitan dalam hal produksi karena mitra hanya memiliki satu mixer kecil dan mesin oven yang ukurannya kecil. PKM ini dilakukan dengan tujuan untuk menangani masalah yang dihadapi oleh mitra seperti kurangnya peningkatan penjualan dan kapasitas produksi serta kurangnya pencatatan keuangan usaha. Penyelesaian masalah mitra ini dilakukan dengan metode wawancara, observasi lapangan, dan pelatihan. Hasil kegiatan ini berupa mesin oven 2 layer berukuran 36 cm x 49 cm x 39 cm untuk mendukung proses produksi dan penyelesaian untuk manajemen usaha (keuangan) dilakukan pelatihan dalam pembuatan laporan keuangan usaha mitra. Hasil akhir kegiatan ini adalah adanya peningkatan penjualan produk yang signifikan dan mitra telah memiliki laporan keuangan usaha.

**Kata Kunci** : *Aspek Produksi, Aspek Manajemen Usaha, Mesin Oven, Pelatihan, Pendampingan.*

---

### PENDAHULUAN

Industri kuliner yang berkembang pesat di Indonesia menunjukkan bahwa makanan dan produk pangan memiliki peran utama dalam perekonomian masyarakat Indonesia. Meskipun kita hidup di era yang modern, bisnis kuliner tetap menjadi salah satu sektor yang terus bertumbuh dan berkembang di Indonesia. Tren ini dapat dilihat dari

jumlah yang semakin meningkat dari pengusaha kuliner yang menawarkan produk makanan mereka yang bervariasi, mulai dari makanan yang terbuat dari tepung, sayuran, daging, dan lainnya. Saat ini, dunia bisnis menghadapi tantangan yang semakin kompleks dan rintangan yang semakin besar. Bisnis jual-beli, terutama dalam industri makanan ringan, sedang mengalami perkembangan yang pesat sebagai salah satu kegiatan yang tumbuh dengan

signifikan. Saingan semakin pesat, dengan banyaknya perusahaan mencoba berbagai strategi untuk tetap bersaing di pasar yang kompetitif (Purborini, 2023).

Menjalankan bisnis kue kering adalah salah satu usaha yang paling sederhana dan mudah pekerjaannya karena minat masyarakat yang tinggi terhadap kue kering. Kue juga merupakan jenis makanan yang disukai oleh berbagai golongan masyarakat. Selain itu, bahan-bahan yang diperlukan untuk menghasilkan kue kering ini juga tersedia secara luas di pasaran (Rachman et al., 2023). Membuat kue kering itu mudah dan investasi yang dibutuhkan tidak terlalu besar, namun bisa menghasilkan keuntungan yang lumayan besar. Selain mendapat laba yang besar, usaha ini juga memiliki risiko-risiko yang dapat menimbulkan kerugian bagi pemiliknya apabila stok kue kering tidak terjual dalam waktu yang lama karena kue tersebut tidak menggunakan bahan pengawet (Prawoto & Basuki, 2021).

Kue kering yang dijual oleh Ibu Lutfiahwati biasanya tidak dikemas dengan baik, hanya dimasukkan ke dalam kotak, hal ini mungkin menyebabkan berkurangnya minat pembeli. Kue kering yang sudah siap dijual dipindahkan ke wadah besar, kotak kardus, dan keranjang plastik setelah matang. Kue tersedia dalam kemasan kotak yang dapat dibeli secara Kue-kue khas, yang biasanya berukuran kecil atau mini, biasanya dijual dalam kemasan satuan berisi 30, 40, atau 50 buah per toples. Penampilan kue kering yang dijual satuan atau dalam kemasan kotak terkesan kurang menarik dan tidak terlindungi dengan baik. Kotak untuk kue terbuat dari bahan kardus standar dengan kualitas kardus yang rendah.

Melalui kegiatan pengabdian masyarakat, kelompok usaha kecil pembuat kue kering Ibu Lutfiahwati telah berkembang seiring dengan perubahan yang terjadi di tengah masyarakat perkotaan. Penduduk perkotaan yang hidup secara aktif menciptakan permintaan besar terhadap bahan baku kue, yang memberikan peluang bagi industri ini untuk berkembang dan maju. Banyak orang lebih memilih untuk membeli kue siap saji karena harganya lebih murah, praktis, dan mudah ditemukan (Safitri et al., 2022).

Usaha kue kering yang dimiliki oleh Ibu

Lutfiahwati terletak di Jl. Pondok Benowo Indah Blok X / 23 Surabaya memiliki 4 karyawan, di mana 1 orang bertanggung jawab atas pembelian bahan baku, 2 orang untuk proses produksi, dan 1 orang untuk kegiatan pemasaran. Harga jual per unit/toples Rp. 55.000,00, dimana mitra dan pengusul terletak 1,2 km dari Universitas Wijaya Putra. Usaha ini didirikan pada tahun 2022 dengan kegiatan utama dalam produksi berbagai macam kue kering. Salah satu mitra kami memproduksi berbagai jenis kue, termasuk kue kering seperti nastar, kue bunga putih, kue bunga cokelat, putri salju, dan kastengel. Permintaan untuk membuat kue oleh tetangga menjadi awal dari kegiatan yang memberikan respon positif. Promosi yang dilakukan melalui percakapan antar individu telah berhasil meningkatkan jumlah pesanan kue Lutfiahwati. Usaha kue kering ini dilakukan bersama dengan empat pekerja yang mempunyai tugas untuk membuat adonan, mengemas, dan memasarkan produk kepada tetangga dan di luar lingkungan sekitarnya.

Bisnis kue kering ini mengalami kesulitan dalam hal produksi karena mitra hanya memiliki satu mixer kecil dan tidak memiliki mesin oven yang ukurannya kecil. Ini menciptakan masalah ketika pesanan datang dalam jumlah besar, sehingga mitra sering merasa kewalahan dan terpaksa menolak pesanan. Ini juga menghambat usaha untuk menambah ragam produk dan meningkatkan penjualan. Masalah operasional lainnya adalah bahwa pasar yang terbatas hanya melibatkan daerah sekitar, sehingga penjualan menjadi terbatas terutama di luar hari-hari biasa. Sebelumnya, mitra telah mencatat data keuangan di buku, tapi pencatatan tersebut tidak teratur sehingga sulit untuk meramalkan profitabilitas penjualan produk.

Berdasarkan wawancara dan observasi di lapangan, dapat disimpulkan bahwa kue-kue yang dihasilkan oleh usaha mikro mitra program ini memiliki kualitas yang sangat bagus, baik dari segi tampilan maupun citarasanya. Ketika menerima permintaan dari pengecer untuk menyediakan produk dengan rapi, mereka mulai menghadapi masalah. Saat diminta oleh pengecer untuk menyediakan produk yang rapi, mereka mengalami kesulitan. Pihak pengecer akan menjual kembali kue-kue tersebut ke toko-toko roti dan kue,

menyediakan layanan catering dengan kemasan menarik, dan juga melayani pesanan dari kantor-kantor. Keahlian dalam mencapai hasil akhir produk sangat berpengaruh terhadap kualitas produk, termasuk rasa, bentuk, dan harga jualnya. Rasa yang enak, penampilan yang menarik, dan hasil akhir kue akan mempengaruhi harga penjualan produk tersebut. Dalam situasi ini, "Kue Kering Ibu Lutfiahwati" perlu memiliki kemampuan untuk merancang dan menciptakan produk akhir yang berkualitas.

Penambahan produksi tanpa perhatian pada peningkatan kualitas produk adalah salah satu masalah utama yang dihadapi oleh pebisnis kecil, seperti dalam hal pembuatan kue dan strategi pemasaran (Armielia et al., 2023). Untuk berhasil dalam persaingan, seorang pengusaha harus mampu berpikir secara kreatif dan inovatif agar dapat menciptakan inovasi yang meningkatkan nilai jual produk. Tugas pemerintah dan lembaga pendidikan tinggi adalah untuk memberikan bimbingan kepada pengusaha mikro agar dapat meningkatkan standar hidup mereka dan mendorong inovasi dalam produksi (Saroh et al., 2023). Ini dilakukan dengan cara meningkatkan pengetahuan dan keterampilan agar para pelaku usaha mikro dapat terus bertahan dan berkembang menjadi lebih maju serta memperluas jangkauan bisnisnya. Mereka perlu memiliki keterampilan untuk berkompetisi dengan produk impor dan juga bersaing dengan perusahaan besar (Sumadewi et al., 2023).

## **METODE**

Metode pelaksanaan kegiatan PKM bagi Usaha Kue Kering Ibu Lutfiahwati melalui teknik pendampingan, pelatihan manajemen usaha (aspek produksi dan aspek manajemen), dan pelatihan pembuatan kue kering yang higienis untuk mendukung penjualan kue kering secara optimal. Metode pelaksanaan kegiatan dilakukan dengan cara pendekatan ceramah, tanya jawab, diskusi, presentasi, pelatihan dan pengamatan langsung.

### **1. Pendekatan interview.**

Dalam menggunakan pendekatan dengan interview materi motivasi / pelatihan keterampilan kewirausahaan diberikan kepada

peserta dan materi kewirausahaan dan pemasaran diberikan kepada para mitra senior untuk membantu mereka menembus pasar lokal dan regional.

### **2. Pendekatan tanya jawab.**

Pendekatan praktis digunakan saat mengaplikasikan bahan, memperhatikan proses produksi kue kering untuk mendukung peningkatan kapasitas, pembuatan laporan keuangan produksi dalam mendukung penjualan kue kering secara optimal.

### **3. Pendekatan diskusi.**

Komunikasi mitra dengan membahas strategi proses produksi dan manajemen bisnis. Demonstrasi digunakan dalam proses produksi pembuatan kue kering yang tepat dan cepat serta pelatihan pembuatan laporan keuangan produksi untuk mendukung peningkatan penjualan produk kue kering.

### **4. Pendekatan praktis.**

Pendekatan praktis digunakan saat mengaplikasikan bahan, memperhatikan proses produksi, pembuatan laporan keuangan yang sistematis dalam menentukan rugi laba usaha untuk mendukung penjualan secara optimal.

### **5. Pendekatan observasi.**

Mengamati keterampilan mitra baik selama pelatihan maupun setelah pelatihan. Pemantauan dan pendampingan berorientasi pada penemuan sejauh mana dan keberlanjutan mempunyai dampak dari langkah-langkah yang diambil terkait dengan pengembangan kewirausahaan mandiri dan transfer ilmu pengetahuan dan teknologi.

Ada beberapa langkah pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat, antara lain :

1. Tahap pengamatan, yaitu pengecekan dan identifikasi lokasi rekanan kue kering, pengemasan produk, sistem pelabelan dan pemasaran.
2. Tahapan implementasi yaitu pelaksanaan kegiatan PKM yang meliputi pelatihan, pengawasan dan pendampingan.
3. Tahap pemantauan dan evaluasi yaitu kinerja pendampingan dan evaluasi setelah implementasi inisiatif PKM.

Kegiatan PKM dilaksanakan dalam lima tahapan, yaitu pemilihan sasaran, identifikasi

masalah, penyampaian tawaran dan solusi kepada mitra, pelaksanaan pendekatan penyelesaian masalah, monitoring dan evaluasi kegiatan. Tahap pemilihan dan identifikasi masalah pada kegiatan PKM ini adalah permasalahan dibidang produksi. Tahap selanjutnya tim PKM memberikan bantuan baik secara material maupun ilmu pengetahuan yang meliputi pada aspek produksi adalah penambahan / pengadaan peralatan produksi yang lebih sesuai untuk kapasitas industri rumah tangga berupa mesin oven. Metode ini bertujuan untuk memberikan semangat dan diharapkan mampu memotivasi mitra untuk lebih berkreasi melakukan hal baru yang belum pernah dicoba sebelumnya. Pada aspek manajemen keuangan dan pemasaran, pelatihan dan pendampingan pembuatan laporan keuangan.

Pelatihan dan pendampingan ini bertujuan agar mitra mampu membuat pembukuan yang benar sehingga dapat mengelola usaha dengan efisien dengan mengontrol pengeluaran yang tidak perlu dan meningkatkan investasi untuk pengembangan usaha serta dapat bersiap untuk masa sulit. Selanjutnya untuk aspek manajemen pemasaran, tim PKM memberikan pendampingan dan pelatihan manajemen pemasaran. Pelatihan ini bertujuan agar mitra dapat menentukan strategi-strategi apa saja yang tepat dan sesuai dilakukan dalam memasarkan dan mempromosikan produk. Tim PKM melakukan metode pengawasan terhadap penerapan teori-teori atau ilmu pengetahuan yang telah didapatkan oleh mitra baik pada saat pelatihan maupun pendampingan.



Gambar 1. Diagram Alir Pelaksanaan Kegiatan

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Setelah melakukan survei dan melakukan wawancara langsung dengan mitra, hasilnya menunjukkan bahwa masalah utama yang dihadapi adalah proses pemangangan kue masih menggunakan 1 loyang berkapasitas kecil sehingga memakan cukup waktu. Oleh karena itu, untuk meningkatkan produksi, diperlukan penambahan 1 mesin oven yang lebih besar agar produksi kue kering dapat ditingkatkan. Mitra usaha ini mengalami kesulitan dalam proses produksi karena adonan masih dibuat secara manual dan hanya diproduksi dalam jumlah kecil sekitar 1-2 kg, dengan demikian, dibutuhkan oven dengan kemampuan untuk memasak hingga 5 kilogram.

Permasalahan ini timbul karena para karyawan mitra belum adanya kolaborasi dan saling memberikan dukungan dengan berbagi ide, konsep, dan tanggung jawab untuk mencapai tujuan secara bersama-sama dalam kegiatan yang sedang berlangsung. Karyawan mitra belum memiliki peran dan nilai yang sama pentingnya sehingga setiap individu kurang dihormati dan dihargai. Adanya kolaborasi di antara individu-individu dalam karyawan mitra sangat penting untuk mencapai tujuan yang diinginkan sehingga kerjasama yang baik adalah kunci utama untuk kesuksesan. Belum

adanya pengetahuan yang tepat tentang penggunaan peralatan mesin belum sepenuhnya dimiliki sehingga dibutuhkan bimbingan dalam cara penggunaan dan perawatan mesin oven kue.

Pada awalnya, mitra bisnis kue kering mengalami kekurangan di beberapa aspek, seperti tidak adanya catatan keuangan yang sangat penting untuk memonitor laba penjualan dan biaya modal. Mitra hanya mampu membuat perkiraan mengenai jumlah keuntungan yang diperoleh sehingga tidak selalu akurat. Mitra memiliki pengetahuan keuangan yang terbatas dan memerlukan pelatihan untuk meningkatkan kemampuannya dalam menghitung jumlah laba bersih yang diperoleh. Mitra memiliki catatan kecil mengenai keuntungan namun tidak terlalu jelas dan tidak sesuai dengan peraturan yang benar. Kadang-kadang, mitra bisnis hanya dapat memperkirakan keuntungan yang diperoleh sehingga tidak memiliki pengetahuan apakah produk yang terjual menghasilkan keuntungan atau kerugian. Sebenarnya, ini adalah hal yang sangat penting karena dapat menunjukkan apakah penjualan produk menguntungkan bagi mitra.

Kemudian, mitra memproduksi juga tidak mengikuti standar yang sesuai, sehingga bentuk kue kering tidak tetap karena keterbatasan cetakan kue dan peralatan masak yang tidak memadai. Ketidakpastian jadwal produksi mitra kadang membuat mereka harus memproduksi barang ketika persediaan barang habis. Dengan adanya jadwal produksi yang berubah-ubah mitra tidak secara teratur melaksanakan kegiatan produksi. Pemasaran kue kering tidak begitu luas karena hanya dilakukan di beberapa titik penjualan tradisional di sekitar area tempat tinggal serta melalui partisipasi dalam acara dan kegiatan. Setelah mengamati dan melihat secara langsung dalam proses produksi, telah teridentifikasi kendala-kendala yang menghambat kemajuan usaha mitra. Berikut ini masalah yang perlu diperhatikan diantaranya adalah :

1. Pihak mitra tidak memiliki pengetahuan yang memadai tentang pencatatan keuangan.
2. Tidak adanya prosedur operasional standar dalam proses produksi.
3. Kekurangan peralatan yang cukup untuk membuat kue kering dan jajanan mudah rusak.
4. Jadwal produksi yang tidak konsisten.

5. Pasar yang dituju terlalu sempit.

Berdasarkan kondisi dan masalah yang dihadapi oleh mitra di atas, tim PKM menghasilkan penyelesaian yaitu :

1. Aspek Produksi.

- a. Perbaiki sistem produksi dan peningkatan kapasitas serta produktivitas merupakan hal yang penting dalam aspek produksi.
- b. Meningkatkan jumlah produksi sesuai dengan permintaan konsumen tanpa bergantung sepenuhnya pada sumber daya manusia.
- c. Menggunakan teknologi untuk membantu inovasi dalam memanggang kue dengan mesin oven.

2. Aspek Manajemen Usaha.

Aspek manajemen bisnis memberi pelatihan manajemen berupa cara membuat catatan laporan keuangan, menentukan tingkat keuntungan dan meningkatkan keahlian mengatur manajemen usaha. Memberikan pembelajaran tentang cara membuat kue kering untuk meningkatkan potensi ekonomi dan memberikan kesempatan berbisnis kepada para ibu rumah tangga di lingkungan daerah Pondok Benowo Indah. Memberikan informasi mengenai tahap-tahap proses produksi pembuatan kue kering dan manajemen produk kue kering untuk meningkatkan nilai ekonomi dan menciptakan kans usaha bagi ibu rumah tangga di daerah Pondok Benowo Indah. Mengembangkan produksi kue kering UMKM sebagai sarana bagi kelompok untuk berbagi ide, berbicara, dan saling mendukung satu sama lain untuk meningkatkan produksi kue kering.



Proses Pembuatan



Proses Pembentukan

Gambar 2. Proses Pembuatan – Pembentukan



Proses Pemangangan

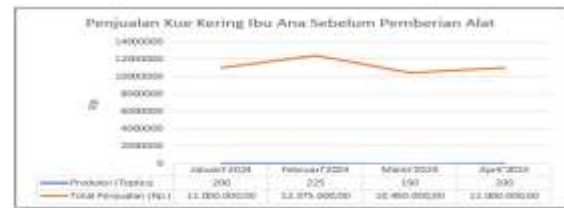
Hasil Produk

Gambar 3. Proses Pemangangan – Hasil Produk

Dari data tabel 1 tersebut ada perbedaan antara sebelum dan sesudah penambahan alat (mesin) oven ada kenaikan yang signifikan pada jumlah produksi yang dihasilkan sekitar 30 %. Kenaikan ini akan menjadi kepuasan tersendiri bagi UKM Ibu Luftiahwati karena hasil dari kegiatan pengabdian ini mempunyai dampak yang positif pada kenaikan hasil penjualan yang berhubungan langsung dengan laba yang didapat.

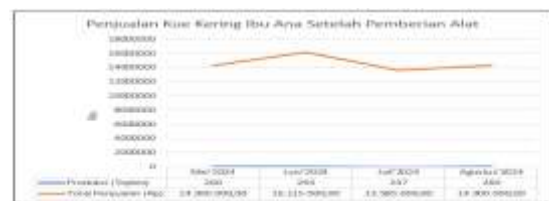
Tabel 1. Data Produksi Kue Kering Ibu Ana Sebelum – Sesudah Pemberian Alat

Bulan	Produksi (Toples)	Total Penjualan (Rp.)
<b>Sebelum Pemberian Alat</b>		
Jan'2024	200	11.000.000,00
Feb'2024	225	12.375.000,00
Mar'2024	190	10.450.000,00
Apr'2024	200	11.000.000,00
<b>Setelah Pemberian Alat</b>		
Mei'2024	260	14.300.000,00
Jun'2024	293	16.115.000,00
Juli'2024	247	13.585.000,00
Agst'2024	260	14.300.000,00



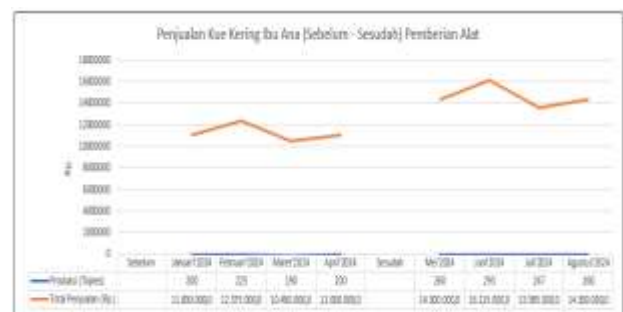
Gambar 4. Data Produksi Kue Kering Sebelum Pemberian Alat (Toples)

Jika di lihat pada tabel bahwa sebelum penambahan alat (mesin) oven kemampuan penjualan kue hanya mencapai Rp. 12.375.000,00 terjadi pada bulan Februari 2024 dan secara rata-rata penjualan dikisaran Rp. 11.000.000,00 maka perlu penambahan alat (mesin) agar dapat ditingkatkan produksinya.



Gambar 5. Data Produksi Kue Kering Setelah Pemberian Alat (Toples)

Setelah ada penambahan alat (mesin) oven kemampuan penjualan kue bisa ditingkatkan hingga mencapai Rp. 16.115.000,00 terjadi pada bulan Juni 2024 dan secara rata – rata penjualan kue dikisaran Rp. 14.000.000,00 maka penambahan alat (mesin) sangat efektif sekali untuk meningkatkan produksinya.



Gambar 6. Data Produksi Kue Kering Sebelum - Sesudah Pemberian Alat (Toples)

Pada diagram diatas terlihat perbedaan antara sebelum penambahan alat (mesin) dengan adanya

penambahan alat (mesin) maka jika ingin dikembangkan lagi perlu penambahan alat yang lebih besar sehingga akan menjadikan UKM yang dapat memasarkan produksinya lebih luas.



Gambar 7. Mesin Oven 2 Layer  
(36 cm x 49 cm x 39 cm)

## KESIMPULAN

Dengan memberikan pelatihan dan pendampingan tentang cara membuat kue kering untuk meningkatkan potensi ekonomi dapat memberikan kesempatan berbisnis kepada para ibu rumah tangga di lingkungan daerah Pondok Benowo Indah. Berdasarkan hasil tersebut ada perbedaan antara sebelum dan sesudah penambahan alat (mesin) oven ada kenaikan yang signifikan jumlah produksi yang dihasilkan sekitar 30 % ini akan menjadi kepuasan tersendiri bagi UKM karena penambahan alat produksi dari pengabdian kepada UKM Ibu Luftiahwati sangat membutuhkan untuk kelangsungan produksinya.

Jika dilihat hasilnya sebelum penambahan alat (mesin) oven kemampuan penjualan kue hanya mencapai Rp. 14.000.000,00 maka penambahan alat (mesin) sangat efektif sekali untuk meningkatkan produksinya dapat menjual kue sebesar Rp. 16.115.000,00. Kegiatan pengabdian kepada Masyarakat ini berdampak positif bagi UKM Ibu Luftiahwati sehingga dapat diterapkan selain penambahan unit mesin open tersebut dapat meningkatkan penambahan hasil sampingan untuk membantu kebutuhan rumah tangga.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih kami sampaikan kepada LPPM (Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat) Universitas Wijaya Putra dan seluruh Dosen Fakultas Teknik Universitas Wijaya Putra atas bantuannya pada kegiatan pengabdian tahun 2024. Tak lupa kami sampaikan terima kasih kepada seluruh tim pelaksana kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang telah bekerja sama dalam melaksanakan kegiatan ini. Kami menyadari bahwa tanpa dukungan semua pihak, kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini tidak bisa terlaksana dengan baik. Kami berterima kasih kepada Ibu Luftiahwati sebagai mitra kegiatan dan pemilik usaha kue kering serta semua pihak yang ikut di dalamnya tidak dapat kami sebutkan satu persatu atas terselenggaranya kegiatan ini yang menghasilkan bermanfaat bagi UKM pada khususnya.

## REFERENSI

- Armielia, A. A., Pradiati, S. R., & Mahardhini, O. (2023). Diversifikasi Produk Kue Kering Untuk Meningkatkan Motivasi Wirausaha Mahasiswa Perhotelan Dan Boga. *Jurnal Inovasi Hasil Pengabdian Masyarakat (JIPEMAS)*, 6(3), 551–561. <https://doi.org/10.33474/jipemas.v6i3.19585>.
- Prawoto, N., & Basuki, A. T. (2021). Program Pemberdayaan Ibu RT Usaha Mandiri Dalam Bidang Pembuatan Kue Kering Dan Basah Kelompok Ibu Kasihan Sejahtera. *Prosiding Seminar Nasional Program Pengabdian Masyarakat*. <https://doi.org/10.18196/ppm.32.227>.
- Purborini, V. S. (2023). Sosialisasi dan Pendampingan Pengurusan PIRT Sebagai Upaya Pengembangan Kualitas Usaha di Usaha Kue Kering Lala, Kelurahan Pisang Candi, Kecamatan Sukum Kota Malang. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Dan Riset Pendidikan*, 1(3), 182–186. <https://doi.org/10.31004/jerkin.v1i3.47>.
- Rachman, A., Amir, S., Aliah Fil Hafirah, N., Sani, F., Asiye Melek, K., & Hetty Marhaeni, N. (2023). Peningkatan Ketrampilan Hidup

- Komunitas Difabel Melalui Pelatihan Pembuatan Kue Kering. *Batara Wisnu Journal : Indonesian Journal of Community Services*, 3(1). <https://doi.org/10.53363/bw.v3i1.173>.
- Safitri, D., Koesoemasari, P., Wijayanto, W., Pujiastuti, R., Program Manajemen, S., Ekonomika, F., Bisnis, D., Purwokerto, W., Raya, J., Karangsalam, B., 25, N., Banyumas, K., Tengah, J., & Raya, P. J. (2022). Pentingnya Merek Dan Kualitas Produk Bagi UMKM Di Desa Ciberem, Kecamatan Sumbang. In *Wikuacity: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat* (Vol. 1, Issue 1). <https://wikuacity.unwiku.ac.id/>
- Saroh, S., Widayawati, E., Hariri, A., & Prohimi, A. (2023). Penguatan Jejaring Bisnis Kue Kering Melalui Grup Whatsapp Di Desa Karangwidoro Kecamatan Dau-Malang. *Juli-Desember*, 9(2), 359–371. <https://doi.org/10.22373/al-ijtimaiyyah.v9i2>
- Sumadewi, N. L. U., Puspaningrum, D. H. D., Prastyandhar, I. G. A. I. M. i, & Tristiani, A. P. (2023). Pemberdayaan Masyarakat Pelatihan Pembuatan Kue di Desa Bongan Tabanan Bali. *Bantenese : Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 5(1), 92–96. <https://doi.org/10.30656/ps2pm.v5i1.6585>.