

**PELATIHAN PENGEMBANGAN JASA PENJAHIT TAILOR PENGABDIAN
MAHASISWA INDO GLOBAL MANDIRI**

**Femy Adelia Prameswari¹, Lesi Hertati^{2*}, Terttiaavini³,
Agustina Heryati⁴, Asmawati⁵**

¹ Fakultas Ekonomi Akuntansi, Universitas Indo Global Mandiri Palembang

^{2,3,4,5}

Dosen Universitas Indo Global Mandiri Palembang

E-mail: ¹⁾ 2021620002@students.uigm.ac.id, ²⁾ lesiherdtai@uigm.ac.id,

³⁾ Terttiaavini@uigm.ac.id, ⁴⁾ agustina@uigm.ac.id, ⁵⁾ asmawati@uigm.ac.id

Abstract

The development of technology and information systems has significantly impacted the sewing machine and textile industries, thereby influencing the tailoring profession. Clothing has become an essential human requirement. Juki Tailor, a tailor shop that has been operational since 1965, specializes in sewing services for official attire, including PDU/PDH TNI-POLRI uniforms, civil servant uniforms, clothing alterations, pants adjustments, and various other garment types. Currently, Juki Tailor utilizes a combination of manual systems, such as in-person product sales and offline promotional methods like word of mouth, as well as online channels like WhatsApp. This research aims to investigate the relationship between the potential of the tailor business and income generation. An individual's financial status can be measured through the concept of income, which represents the total amount of money received within a specific time frame.

Keywords: Tailor, Income, Information System, Services, Clothes

Abstrak

Perkembangan teknologi dan sistem informasi telah mendorong kemajuan mesin jahit dan industri tekstil, yang menjadi faktor utama dalam perkembangan profesi penjahit. Pakaian telah menjadi kebutuhan dasar manusia. Juki Tailor adalah sebuah toko jahit yang telah beroperasi sejak tahun 1965 dan spesialis dalam layanan jahit untuk pakaian resmi, termasuk PDU/PDH TNI-POLRI, seragam pegawai negeri, penyesuaian pakaian atau celana, dan pembuatan berbagai jenis pakaian lainnya. Sistem yang digunakan oleh Juki Tailor antara lain menggunakan sistem manual, misalnya dalam menjual produk kepada pelanggan yang datang langsung ke tempat, dengan media promosi offline seperti saran dari mulut ke mulut, dan media online seperti WhatsApp. Penelitian ini bertujuan untuk menentukan apakah potensi bisnis penjahit ini berhubungan dengan pendapatan atau penghasilan. Kondisi seseorang dapat diukur menggunakan konsep pendapatan yang mencerminkan total jumlah uang yang diterima oleh seseorang dalam periode waktu tertentu.

Kata kunci: Penjahit, Pendapatan, System Informasi, Jasa, Pakaian

² Dosen Universitas Indo Global Mandiri Palembang

Lesi Hertati

*E-mail: lesiherdtai@uigm.ac.id

PENDAHULUAN

Penjahit atau tailor adalah orang yang pekerjaannya menjahit pakaian seperti Jas, Kaos, Gaun, Kemeja, Celana, dan Rok, untuk laki-laki maupun perempuan. Untuk melakukan dan menunjang pekerjaannya seorang tailor atau penjahit mengerjakannya dengan menggunakan tangan maupun dengan mesin jahit. Penjahit atau tailor merupakan pekerjaan terlatih yang bertugas merancang dan menjahit berbagai macam pakaian untuk pelanggan yang berbeda (Albandronk, 2012; A Heryati et al., 2020; Agustina Heryati & Herdiansyah, 2020). Kamus besar Bahasa Indonesia mengartikan menjahit sebagai meletakkan (menyambung, mengalem, dan sebagainya) dengan jarum dan benang (Depdikbud, 2007; Agustina Heryati & Erduandi, 2017). Manzayannah, dkk (2001:185) dalam (Rifai, 2022) mendefinisikan menjahit sebagai suatu cara membuat pakaian yang dapat dilakukan dengan tangan atau mesin jahit. Menjahit diartikan Melly Maelia (2006:1) merupakan salah satu proses mengolah tekstil menjadi busana atau pakaian, yang membutuhkan alat, baik alat yang sederhana maupun modern. Menjahit merupakan salah satu langkah kerja dalam pembuatan pakaian yang dilakukan setelah menggunting bahan dan memberikan tanda (Soemarjadi dkk 2001 dalam (Novandari & Setyawati, 2015). Usaha kecil dan menengah (UKM) penjahit merupakan sektor usaha yang memiliki peran penting dalam pertumbuhan ekonomi di Indonesia (Hertati, 2022b; Sadiah & Fahmi, 2022; Saputra et al., 2021; Terttiaavini et al., 2018). Penjahit merupakan pekerjaan yang memberikan jasa membuatkan baju untuk pelanggan.

Bisnis adalah aktivitas manusia yang berkaitan dengan *produksi* dan *distribusi* barang, jasa, dan gagasan dengan tujuan memperoleh *laba* (Hertati, 2022a, 2022c; Rabiah et al., 2022; Rachmawati, 2011; Terttiaavini & Saputra, 2020). Menghadapi persaingan yang semakin ketat (Andriati, 2020; Irena et al., 2022; Iryanie & Handayani, 2019), seseorang dituntut untuk memiliki semangat kewirausahaan yang tinggi sehingga dapat menjalankan usaha yang dijalaninya dengan baik (Rabiah et al., 2022; Sari et al., 2022; Susena, 2020; Terttiaavini et al., 2021; Terttiaavini & Saputra, 2022). Dengan demikian kita harus dapat melihat peluang dan keinginan pasar dilihat dari segi kebutuhan serta nilai jual yang akan kita tawarkan atau jualkan kepada konsumen (Hertati & Safkaur, 2019; Priandi et al., 2022; Putri et al., 2022; Sari et al., 2022; Terttiaavini et al., 2019a; Wulandari et al., 2022). Para wirausaha yang berhasil akan menikmati hasil dari pekerjaan mereka dan berdedikasi total terhadap apa yang mereka lakukan.. Pekerjaan menjadi penjahit memerlukan keterampilan khusus yang berhubungan dengan memotong kain dan menjahit, usaha menjahit adalah usaha untuk mengubah tekstil

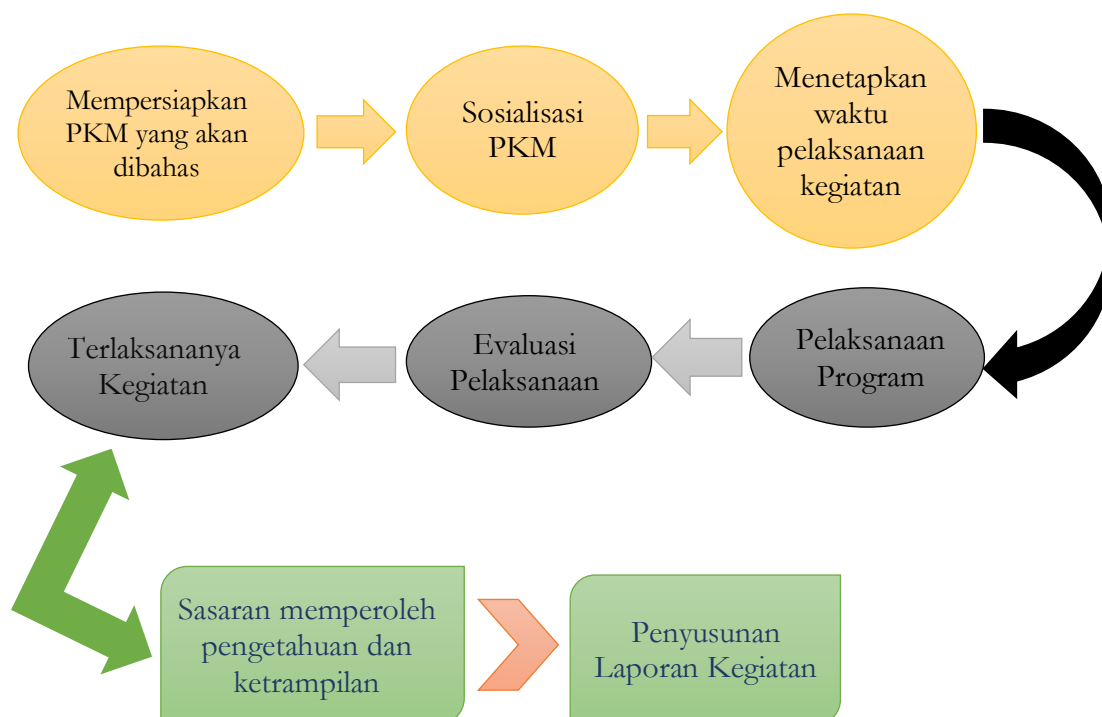
bahan dasar menjadi pakaian yang bisa digunakan konsumen. Peluang usaha jasa jahit pakaian termasuk salah satu usaha yang tidak membutuhkan modal besar, usaha ini memerlukan skill atau kemampuan menjahit. Untuk awal usaha hanya bermodalkan mesin jahit serta bahan yang dibutuhkan. Juki tailor membuka usaha ini di rumah pribadi, jadi biaya yang dikeluarkan tidak terlalu banyak, karena tidak perlu menyewa tempat dan jika mendapatkan keuntungan yang banyak maka keuntungan itu dibagi dengan karyawan secara merata.

Dalam kondisi normal secara rata-rata perbulan penjahit dapat menyelesaikan 15-20 pasang pakaian dinas harian (PDH) baik celana maupun baju nya saja dengan modal dasar kurang lebih sebesar Rp 250.000 sampai dengan Rp 400.000 perpotongnya baik itu bahan dasar Zhivago ataupun Superfeel. Orderan jahitan pakaian dapat meningkat drastis jika memasuki tahun ajaran baru baik anak sekolah, siswa seba sampai polisi Baja(polisi remaja). (Greuning et al., 2013), pendapatan sebagai aliran masuk dari manfaat ekonomi yang berasal dari kegiatan normal bisnis. Pendapatan didefinisikan sebagai aliran masuk bruto dari manfaat ekonomis selama periode, muncul dari aktivitas bisnis normal, dan menghasilkan kenaikan ekuitas yang jelas bukan dari kontribusi pemilik ekuitas. Pelaku bisnis jasa penjahit harus bisa meningkatkan kualitas hasil pakaian yang dibuatnya, sesuai dengan peraturan pakaian yang telah ditetapkan dari pusat salah satu contohnya seperti PDH Polri Lalu Lintas yang telah diperbarui dan penempatan lambang kesatuan sesuai surat edaran. Keterampilan keahlian, merupakan keterampilan yang sering dijumpai didalam organisasi. Kriteria dalam tahap penilaian. Keterampilan adalah cakap dalam menjalankan tugas, mampu dan cekatan. Kata terampil sama artinya dengan cekatan (Adriansah & Yustita, 2022; Alfianti et al., 2022; Hartati et al., 2021; Priandi et al., 2022). Terampil atau cekatan adalah kepandaian melakukan sesuatu pekerjaan dengan tepat dan benar (Depdikbud, 1995). Dalam hubungan antara penjahit dan konsumen ada perikatan yang terjadi karena perjanjian (Hertati, Asmawati, et al., 2022; Hertati, Puspitawati, et al., 2022; Marnisah et al., 2020; Purwana et al., 2017; Terttiaavini et al., 2019b; Yuniarti et al., 2013). Kesepakatan ini dilakukan dengan pengukuran, bentuk jahitan, pemilihan jenis bahan, pembayaran dan penentuan kapan pesan konsumen diselesaikan.

METODE PENELITIAN

Metode pelaksanaan yang digunakan dalam kegiatan pengabdian masyarakat (PKM), kegiatan ini dilaksanakan pada hari Sabtu, 15 Oktober 2022 di Kelurahan Pahlawan Kecamatan Kemuning Palembang bertepatan di Jalan TriBrata No 750 (Juki Tailor) dengan

menggunakan metode Sistem informasi atau online dan offline memberikan pengetahuan secara langsung kepada masyarakat. Program Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) tujuannya adalah untuk membantu usaha mitra agar dapat meningkat dan berkembang lebih baik daripada sebelumnya (Agustina Heryati, 2018; Agustina Heryati et al., 2019; Pratami et al., 2021). Program PKM membantu mengembangkan usaha mitra melalui pelatihan teknik jahit dan penggunaan teknologi dalam membantu promosi produk agar lebih eksis atau lebih dikenal di masyarakat luas (Hertati & Safkaur, 2019; Priandi et al., 2022; Putri et al., 2022; Sari et al., 2022; Terttiaavini et al., 2019a; Wulandari et al., 2022). Hal ini dilakukan dengan cara penguasaan manajemen sumber daya manusia yang dimiliki mitra secara efektif (Marnisah et al., 2020) dan efisien, agar dapat meningkatkan manajemen produksi, manajemen pemasaran dan manajemen keuangan mitra (Annisa, 2019; Cristina et al., 2022; Hertati, 2022b; Ilyas & Hertati, 2022; Priandi et al., 2022). Dengan perbaikan dari pilar manajemen pada mitra akan membuat produk mitra semakin dikenal dan diakui oleh masyarakat (Mulyani et al., 2021; Naimah et al., 2020). Berikut ini merupakan serangkaian proses kegiatan yang dilaksanakan secara sistematis dan terencana yang meliputi tahapan sebagai berikut :



Gambar 1. Tahapan Aktivitas PKM

Pengamatan adalah alat pengumpulan data yang dilakukan dengan, aktivitas terhadap suatu proses atau objek dengan maksud merasakan dan kemudian memahami pengetahuan dari sebuah pengetahuan dan gagasan yang sudah diketahui sebelumnya, untuk mendapatkan informasi-informasi yang dibutuhkan untuk melanjutkan suatu penelitian. Interview merupakan alat pengumpulan informasi dengan cara mengajukan pertanyaan secara lisan. Penulis juga melakukan pengamatan dengan metode wawancara dengan pengumpulan data yang dilakukan melalui Tanya jawab secara langsung dengan sumber data. Wawancara ini bertujuan untuk memperoleh informasi yang ada relevansinya dengan pokok persoalan penelitian Pengembangan Jasa Usaha Penjahit yang mengikuti perkembangan jaman dari tahun ke tahun. Dengan adanya interaksi langsung, kita bisa mengetahui bagaimana produsen meningkatkan kualitas dan menjangkau target pasar yang menjadi sasaran produsen.

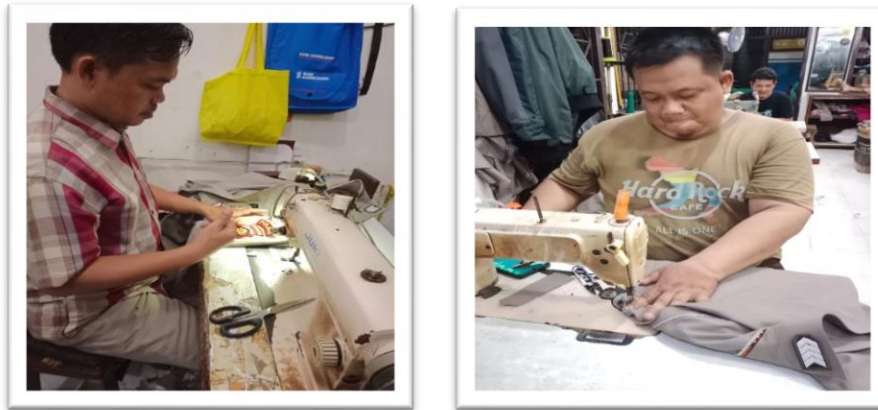
HASIL DAN PEMBAHASAN

Juki Tailor sebuah usaha jahit pakaian dinas pria dan wanita yang berlokasi di Jalan Tribrata no 750 kelurahan pahwalan kecamatan kemuning tepatnya dibelakang Polda Sumatera Selatan. Pemilik Usaha ini bernama Alm. Marzuki Hasan, sekarang sudah dijalankan oleh sang Istri Umi Lestari, Ke 2 anaknya dan dibantu karyawan sebanyak 12 orang. Beliau memulai usaha dengan kemampuan menjahit yang sudah ia miliki sejak tahun 1965 di Asrama Brimob Talang Kelapa, Alang-alang lebar kota Palembang. Dengan usaha kerja keras dan kemampuannya, demi menafkahi keluarganya, Alm Pak Juki bisa mengembangkan usaha ini dengan baik.

Tabel 1. Hasil wawancara mengenai Modal dan Harga Jual

Jenis Pakaian	Bahan Dasar	Modal	Harga Jual
Celana	Zhivago dan Superfeel	Rp. 130.000,-	Rp. 360.000,-
Baju	Superfeel dan zhivago	Rp. 270.000,-	Rp. 580.000,-
Celana + Baju (1 Set)	Superfeel dan zhivago	Rp. 400.000,-	Rp. 900.000,-
Celana+Baju (1 set)	Semi woll	Rp. 400.000,-	Rp. 850.000,-

Tabel diatas khusus Baju dinas PDH dan PDL 2 yang dirangkum harga jual 1 produk dan 1 setel pakaian, jika dalam **3 hari**, konsumen memesan 4 setel pakaian dinas dan 3 baju saja maka perhitungannya 1 set Pakaian = Rp. 850.000,- x 4 = Rp. 3.400.000,- dan 3 Baju = Rp. 580.000,- x 3 = Rp1.740.000,-. Maka totalnya adalah Rp. 5.140.000,-. Dalam 3 hari Ibu umi sudah memiliki keuntungan sebesar Rp2.730.000,-.



Gambar 2. penulis mengambil gambar dimana karyawan sedang bekerja



Gambar 3. hasil Pakaian dinas yang sudah siap dipakai Lokasi penjahit

KESIMPULAN

Dari paparan diatas, penulis dapat menyimpulkan berprofesi menjadi penjahit merupakan salah satu pilihan untuk tetap berpenghasilan tanpa mengharap pekerjaan dari pihak penyedia lapangan pekerjaan bahkan kita sendiri juga bisa membuka lapangan kerja. Seperti yang kita ketahui bersama, dari tahun ke tahun pertumbuhan ekonomi semakin pesat begitu pula dengan pertumbuhan penduduk dan tenaga kerja. Menjahit membutuhkan teknik agar tidak terjadi kesalahan contohnya saja memotong, saya sempat melihat bagaimana pengerjaan tersebut. Proses pemotongan ini menjadi sebuah bagian yang membentuk suatu pola, memotong bahan dasar harus menggunakan gunting yang besar dan tajam disesuaikan dengan bahan dasar yang dibuat. Setelah memotong dasar ini akan ditandai atau diberi nama lalu dilakukan penjahitan, setelah melakukan finishing barulah di pasang atribut atau bet nama di baju tersebut dan memasang kancing baju. Setelah itu melakukan pembersihan dan menyetrika baju agar rapi dan tahap terakhir adalah dilakukan pengemasan sebelum

diserahkan kepada konsumen atau pemesan. Dengan keterampilan menjahit dan semangat kerja keras Alm Bapak Juki dapat membuka sendiri sebagai penjahit yang sukses dapat membuka lapangan kerja bagi yang membutuhkan dan tentunya bisa menafkahi keluarganya dan juga beliau memberikan ilmunya itu kepada karyawannya. Sebagai generasi muda kita bisa termotivasi Alm pak juki atas kegigihannya dalam mengembangkan usaha dan tidak berputus asa jika sedang mengalami naik turunnya konsumen.

Di era majunya teknologi kita sangat perlu media social atau internet. Kita bisa menggunakan internet untuk berdagang atau membeli kebutuhan yang sulit dicari. Maka dari itu penulis berharap agar usaha ini dapat lebih dikenal oleh masyarakat luas agar banyaknya peminat datang ketempat usaha ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Adriansah, & Yustita, E. (2022). Pendampingan Penentuan Harga Pokok Produksi (HPP) dan Harga Jual pada UMKM di Desa Sawahkulon. *BUDIMAS: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 4(2).
- Albandronk. (2012). *Deskripsi penjahit*.
- Alfianti, S., Hertati, L., Syafitri, L., Munandar, A., & Hendarmin, R. (2022). Sosialisasi Pengembangan Strategi Pemasaran Dan Pengelolaan Umkm Potensi Desa Petanang Melalui Peningkatan Kemampuan Sumber Daya Manusia Program Kkn Tematik Mbkm Mahasiswa Universitas Indo Global Mandiri. *PRIMA: Portal Riset Dan Inovasi Pengabdian Masyarakat*, 1(4), 153–162.
- Andriati, H. N. (2020). Pemanfaatan E-Commerce Dalam Upaya Meningkatkan Penjualan Bunga Hias Komunitas Lestari Cyclop di Jayapura. *Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat E-ISSN*, 2621, 6817.
- Annisa. (2019). Struktural Packaging Design LPPM UIS. In *Rencana Induk Penelitian Sekolah Tinggi Teknik Ibnu Sina Batam tahun 2013 – 2030*.
- Cristina, N. N., Hertati, L., Syafitri, L., Munandar, A., & Hendarmin, R. (2022). Sosialisasi manfaat inovasi pengolahan singkong desa petanang serta fungsi media aplikasi promosi digital program KKN tematik mbkm mahasiswa Universitas Indo Global Mandiri. *PRIMA: Portal Riset Dan Inovasi Pengabdian Masyarakat*, 1(4), 141–152.
- Depdikbud. (1995). *Kurikulum Sekolah Menengah Umum: Petunjuk Teknik Mata Pelajaran: Bahasa Indonesia*. Depdikbud.
- Depdikbud, A. (2007). *Pedoman Pengelolaan Gugus Sekolah*. Jakarta: Depdikbud.

- Greuning, H. Van, Scott, D., & Terblanche, S. (2013). *International Reporting Stdanard Sebuah Panduan Praktis*. Jakarta: Salemba Empat.
- Hartati, L., Hendarmin, R., & Syafitri, L. (2021). Pelatihan Pemberdayaan Jus Sirsak Sebagai Minuman Kesehatan Olahan Alami Pencegah Kanker. *Portal Riset Dan Inovasi Pengabdian Masyarakat (Prima)* , 1(1), 37–46.
- Hertati, L. (2022a). *Akuntansi Sektor Publik*. PT. Global Eksekutif Teknologi.
- Hertati, L. (2022b). Determinans PSAK 23 Terhadap Penyajian Pelaporan Keuangan Perusahaan Dagang Era Pademic Covid-19 Pada UMKM Di Indonesia. *MEDIA MANAJEMEN JASA*, 10(1).
- Hertati, L. (2022c). *Green Accounting: Akuntansi dan Lingkungan*. Media Sains Indonesia.
- Hertati, L., Asmawati, A., Syahfitri, L., & Hendarmin, R. (2022). Pelatihan Peran Inovasi, E-Commerce, Ekosistem Mendorong Inovasi Produk Unggulan Desa. *ABDIMASY: Jurnal Pengabdian dan Pemberdayaan Masyarakat*, 3(1), 36–55.
- Hertati, L., Puspitawati, L., Gantino, R., & Ilyas, M. (2022). The Sales Volume and Operating Costs as Key Influencing Factors in Covid-19 Pandemic Era. *Global Journal of Accounting and Economy Research*, 3(1), 83–105.
- Hertati, L., & Safkaur, O. (2019). Impact of Business Strategy on the Management Accounting: The Case of the Production of State-Owned Enterprises in Indonesia, South Sumatra. *Journal of Asian Business Strategy*, 9(1), 29–39.
- Heryati, A., Afriyani, F., & Ulfa, B. (2020). Pelatihan Packaging Produk Makanan Ringan Dan Otak-Otak Pada Kampung KB Layang-Layang. *Applicable Innovation of Engineering and Science Research (AVoER)*, 552–559.
- Heryati, Agustina. (2018). Hubungan antara pendidikan dan pelatihan (diklat) K3 dan pemberian kompensasi terhadap kinerja karyawan PT. Kereta Api Indonesia (Persero) Devisi Regional III Palembang. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Global Masa Kini*, 9(1), 71–76.
- Heryati, Agustina, & Erduandi, E. (2017). Sistem Informasi Pengembangan Karir Mahasiswa Universitas Indo Global Mandiri. *Jurnal Informatika Global*, 8(2).
- Heryati, Agustina, & Herdiansyah, M. I. (2020). The Application of Data Mining by using K-Means Clustering Method in Determining New Students' Admission Promotion Strategy. *International Journal of Engineering and Advanced Technology*, 9(3), 824–833.
- Heryati, Agustina, Yulianti, E., Faradillah, F., Sartika, D., Dhamayanti, D., Saluza, I., & Sanmorino, A. (2019). The design of smart notification on android gadget for academic

- announcement. *TELKOMNIKA (Telecommunication Computing Electronics and Control)*, 17(1), 147–152.
- Ilyas, M., & Hertati, L. (2022). Pengaruh Profitabilitas, Leverage, Struktur Modal Dan Kebijakan Dividen Terhadap Nilai Perusahaan Era Pandemi Covid-19. *Jurnal Ilmu Keuangan dan Perbankan (JIKAP)*, 11(2), 190–205.
- Irena, A., Hertati, L., Hendarmin, R., & Romri, A. (2022). Kulia kerja lapangan tematik mendukung MBKM mahasiswa Indo Global Mandiri mendampingi para tunawisma bertahan hidup pada perkumpulan SIKH di Australia Barat. *PRIMA: Portal Riset Dan Inovasi Pengabdian Masyarakat*, 2(1), 40–51.
- Iryanie, E., & Handayani, M. (2019). *Akuntansi Biaya*. Poliban Press.
- Marnisah, L., Yulius, Y., & Saputra, T. S. (2020). Evaluating the Kemplang Tunu Production Training for Low Income and Education Communities Using the Kirkpatrick Model. *International Conference on Management, Accounting, and Economy (ICMAE 2020)*, 238–242.
- Mulyani, S., Gunawan, B., & Nurkamid, M. (2021). Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Produksi Bagi UMKM Kabupaten Pati. *Empowerment: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 4(02), 181–187.
- Naimah, R. J., Wardhana, M. W., Haryanto, R., & Pebrianto, A. (2020). Penerapan Digital marketing Sebagai Strategi Pemasaran UMKM. *Jurnal IMPACT: Implementation and Action*, 2(2), 119–130.
- Novandari, W., & Setyawati, S. M. (2015). *Persepsi Generasi Muda Terhadap Profesi Pengrajin Batik Tulis di Purbalingga*.
- Pratami, S., Hertati, L., Puspitawati, L., Gantino, R., & Ilyas, M. (2021). Teknologi Inovasi Pengolahan Limbah Plastik Menjadi Produk UMKM Guna Menopang Ekonomi Keluarga Dalam Mencerdaskan Keterampilan Masyarakat. *GLOBAL ABDIMAS: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(1), 1–11.
- Priandi, M. R., Wijaya, P. O., Khalilly, M. N., Hertati, L., Hendarmin, R., Syafitri, L., & Munandar, A. (2022). PKM peningkatan daya saing olahan keripik singkong rasa jamur melalui pengembangan kemasan dan digital marketing di Desa Petanang program KKN tematik MBKM. *PRIMA: Portal Riset Dan Inovasi Pengabdian Masyarakat*, 2(1), 20–29.
- Purwana, D., Rahmi, R., & Aditya, S. (2017). Pemanfaatan digital marketing bagi usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di Kelurahan Malaka Sari, Duren Sawit. *Jurnal*

- Pemberdayaan Masyarakat Madani (JPMM)*, 1(1), 1–17.
- Putri, D. P. S., Supono, I., & Bakti, P. (2022). Pelatihan Harga Pokok Produksi Untuk Meningkatkan Pengelolaan Usaha. *Abdi Laksana: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(1), 178–182.
- Rabiah, S., Hertati, L., Puspitawati, L., Gantino, R., & Ilyas, M. (2022). Pengaruh Basis Pemberdayaan Masyarakat Desa Terhadap Kreativitas Kelompok Masyarakat Desa Guna Meningkatkan Taraf Hidup Masyarakat Desa Era Covid-19. *Indonesia Berdaya*, 3(1), 1–20.
- Rachmawati, R. (2011). Peranan bauran pemasaran (marketing mix) terhadap peningkatan penjualan (sebuah kajian terhadap bisnis restoran). *Jurnal Kompetensi Teknik*, 2(2).
- Rifai, A. (2022). *Burung Walet Dengan Pop Art Style Pada Busana Kasual*. ISI Yogyakarta.
- Sadiah, T., & Fahmi, R. (2022). Sosialisasi Penerapan Digital Marketing Pada Umkm Hf Herbs Dan Mamayu Sweet Baking Di Desa Bengle. *Prosiding Konferensi Nasional Penelitian Dan Pengabdian Universitas Buana Perjuangan Karawang*, 2(1), 2695–2702.
- Saputra, Y., Hertati, L., Puspitawati, L., Gantino, R., & Ilyas, M. (2021). Pengembangan Kuliner Kue Lumpang Khas Daerah Lahat Guna Melestarikan Kuliner Asli Daerah. *ABDIMASY: Jurnal Pengabdian dan Pemberdayaan Masyarakat*, 2(1), 46–52.
- Sari, D. R., Shellamitha, D., Pratama, Y., Hertati, L., Hendarmin, R., Syafri, L., & Munandar, A. (2022). PKM pengembangan produk lokal singkong menjadi keripik singkong rasa balado khaS Desa Petanang program MBKM KKN tematik. *PRIMA : Portal Riset Dan Inovasi Pengabdian Masyarakat Portal Riset Dan Inovasi Pengabdian Masyarakat*, 2(1), 11–19.
- Susena, E. (2020). Manajemen Marketing Era Digital Bagi Pengrajin Mebel di Kecamatan Karangmalang, Sragen, Jawa Tengah Untuk Meningkatkan Penjualan. *DIKEMAS (Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat)*, 4(1).
- Terttiaavini, Marnisah, L., Yulius, Y., & Saputra, T. S. (2019a). Pengembangan Kewirausahaan Kemplang Tunu Sebagai Produk Cemilan Khas Kota Palembang. *Abdimas Mandiri*, 3(1), 63–72.
- Terttiaavini, T., Fitriani, A., & Saputra, T. S. (2018). Peningkatan Kompetensi Guru Dalam Pembuatan Bahan Ajar Menggunakan Media Pembelajaran Smart Learning Di Kabupaten Sembawa Sumatera Selatan. *Jurnal Abdimas Mandiri*, 1(1).
- Terttiaavini, T., Marnisah, L., Yulius, Y., & Saputra, T. S. (2019b). Pengembangan Kewirausahaan “Kemplang Tunu” Sebagai Produk Cemilan Khas Kota Palembang.

Jurnal Abdimas Mandiri, 3(1).

- Terttiaavini, T., & Saputra, T. S. (2020). Analisa Pelatihan Strategi Manajemen Penjualan Produk Umkm Menggunakan Digital Marketing Bagi Masyarakat Terdampak Covid-19 Di Kampung Keluarga Berhasil (KB) Layang-Layang Palembang. *Applicable Innovation of Engineering and Science Research (AVoER)*, 697–703.
- Terttiaavini, T., & Saputra, T. S. (2022). Literasi Digital Untuk Meningkatkan Etika Berdigital Bagi Pelajar Di Kota Palembang. *JMM (Jurnal Masyarakat Mandiri)*, 6(3), 2155–2165.
- Terttiaavini, T., Sofian, S., & Saputra, T. S. (2021). Pendampingan Penyusunan Program Rencana Kerja Badan Usaha Milik Desa Dalam Rangka Optimalisasi Potensi Desa Serijabo Ogan Ilir Sumatera Selatan. *JMM (Jurnal Masyarakat Mandiri)*, 5(6), 3536–3546.
- Wulandari, E., Prasetyo, M. S., & Purwanti, T. (2022). Pengabdian Kepada Masyarakat Di Usaha Sepatu Mojo, Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP) Dalam Menentukan Harga Jual. *BUDIMAS: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 4(2), 311–317.
- Yuniarti, R., Rahman, A., & Choiri, M. (2013). Strategi Pemasaran Pada UKM Keripik Tempe Sanan Malang. *Jurnal Teknik Industri*, 14(2), 174–185.