

Volume 5 Nomor 2, September 2023, Halaman 243 - 254.

## Upaya Peningkatan Pemasaran Industri Kecil Menengah Dodol Mangga Hj Darmen

Nunung Nurhayati<sup>1)</sup>, Fenny Agita Cahyani<sup>2)</sup>, Lia Rahmawati<sup>3)</sup>,  
Muhamad Ansori<sup>4)</sup>, Rosaliah<sup>5)</sup>

<sup>1,2,3,4,5</sup>Prodi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Wiralodra

Email: [nunungnurhayatife@unwir.ac.id](mailto:nunungnurhayatife@unwir.ac.id)

### Abstrak

Pada bidang pertanian dan horikultura, Indramayu merupakan salah satu penghasil mangga. Mangga Di Indramayu sangat bervariasi, antara lain mangga gincu, bapang, gajah, cengkir, arum manis, golek, dan lain - lain. Salah satu olahan mangga adalah dodol mangga. Dalam dunia usaha, saat ini pemasaran online sangat diperlukan untuk mengembangkan perusahaan, tidak terkecuali usaha dodol mangga. Salah satu Industri Kecil Menengah (IKM) yang bergerak di bidang produksi pengolahan produk mannga adalah IKM Hj. Darmen. Permasalahan yang dihadapi IKM ini adalah permasalahan pemasaran. Tujuan pengabdian ini adalah mengenalkan pemasaran secara online melalui aplikasi Online sehingga dapat meningkatkan jumlah produksi. Hasil pengabdian adalah perbaikan desain atau logo, perbaikan kemasan, dan pemasaran melalui instagram. **Kata Kunci:** IKM, Pemasaran Online, Mangga.

### Abstract

In agriculture and horiculture, Indramayu is one of the mango producers. Mangoes in Indramayu are very varied, including gincu mango, bapang, elephant, cengkir, arum manis, goleek, and others. One of the processed mangoes is mango dodol. In the business world, currently online marketing is needed to develop a company, and the mango dodol business is no exception. One of the Small and Medium Industries (IKM) engaged in the production and processing of mannga products is IKM Hj. Darmen. The problem faced by SMEs is a marketing problem. The purpose of this service is to introduce online marketing through online applications so that it can increase the amount of production. The results of the dedication are design or logo improvements, packaging improvements, and marketing via Instagram.

**Keyword:** Small and Medium Enterprises, Online Marketing, Mango.

DOI: <https://doi.org/10.31943/abdi.v5i2.133>

### A. Pendahuluan

Buah Mangga merupakan buah yang mudah ditemukan di kabupaten Indramayu (Yudianto & Nurpratama, 2023). Indramayu juga merupakan sentra

penghasil mangga di wilayah Jawa Barat (Rasmikayati, 2018). VArietas mangga di Indramayu yaitu mangga gedong gincu, harumanis, cengkir, dan varietas lainnya (Mutholib et al., 2019). Oleh karena itu, banyak Industri Kecil Menengah yang mengolah mangga untuk dijadikan oleh - oleh khas Indramayu. Hal ini sesuai dengan pengabdian Dasri et al., (2022) yang menyatakan bahwa banyak masyarakat Indramayu yang mengolah mangga menjadi produk olahan mangga seperti dodol, keripik, selai, dan lain - lain. Dodol adalah makanan tradisional yang dibuat dari kelapa, ketan, dan gula merah sehingga rasanya legit dan manis (Anggina et al., 2020). IKM Dodol Mangga Hj. Darmen merupakan usaha kecil yang bergerak pada sector makanan ringan khas Indramayu salah satunya dodol mangga, yang berlokasi di jln. Djendral A. Yani No 152 Pasar lama Indramayu-Kota Indramayu (Gambar 1). Dodol Hj. Darmen ini memiliki karyawan berjumlah 8 orang. Dengan efektifitas jumlah karyawan usaha yang dijalankan bisa terus berkembang. Dodol Hj. Darmen yang didirikan oleh Hj. Darmen sudah berjalan sekitar kurang lebih 42 tahun, lebih tepatnya usaha ini didirikan pada tahun 1980.

Usaha dodol mangga Hj. Darmen ini merupakan usaha keluarga dan pada saat ini merupakan usaha keluarga pada generasi ke 3 yaitu Hj. Nurhaeni, keponakan dari Hj. Darmen. Hj. Nurhaeni diberikan amanah untuk mengembangkan usaha ini pada tahun 2000. Strategi pemasaran produk dodol mangga ini yaitu dipasarkan di daerah lokal setempat melalui dibeli langsung di toko/ kios Hj. Darmen dan dipasarkan ke beberapa toko di sekitar kota Indramayu. Strategi pemasaran yang tepat akan mempengaruhi peningkatan penjualan (Haudi et al., 2020; Wahyuningtias et al., 2018). Pemesanan produk juga bisa dilakukan melalui aplikasi E-Commerce, telepon dan pemesanan secara langsung. E-commerce yang digunakan yaitu shopee dan lazada. Harga produk dodol mangga ini bervariasi mulai dari harga Rp. 15.000 - Rp. 50.000/ bungkus sesuai dengan ukuran dan isinya.



**Gambar 1. Tempat Usaha IKM Dodol Mangga Hj. Darmen**

Berdasarkan wawancara dengan mitra, permasalahan yang dihadapi mitra adalah permasalahan mengenai masalah produksi atau operasional dan masalah pemasaran serta laporan keuangan atau pencatatan keuangan. Tiga aspek tersebut merupakan aspek manajemen usaha (Khair et al., 2020). Sehingga pada pengabdian ini, tim pengabdian hanya berfokus pada tiga aspek permasalahan mitra. Hal ini sependapat dengan (Susilawati & Sunardi, 2021), bahwa pemasaran merupakan salah satu permasalahan dalam penjualan produk dodol.

Aspek Manajemen Produksi. Manajemen produksi adalah proses pengambilan keputusan perusahaan untuk menghasilkan produk yang efektif dan efisien (Marselina & Rokamah, 2022). Selain itu, manajemen produksi yang buruk menyebabkan perusahaan tidak dapat memenuhi pesanan pelanggan (Utama, 2019). Setiap usaha pasti memiliki permasalahan atau kendala tersendiri, demikian juga dengan IKM Dodol Mangga Hj. Darmen. Pada faktor produksi IKM ini memiliki beberapa kendala yang harus dihadapi, pertama adalah masalah faktor musim yakni ketika musim mangga bahan untuk pembuatan dodol akan mudah dilakukan. Namun, berbeda ketika ketika saat tidak sedang musim mangga karena bahan untuk pembuatan dodol mangga sangat susah didapat dan mahal sehingga hal tersebut dapat mempengaruhi jumlah produksi dan juga harga jualnya. Hal ini sebenarnya dapat diminimalisir dengan adanya penampungan bahan mangga yang setengah jadi sehingga jumlah produksi dan harga jualnya tetap stabil. Kedua, yaitu yang perlu diperhatikan adalah kayu kering sebagai bahan baku, dimana kayu yang kering susah didapat karena cuaca yang tidak menentu terkadang hujan sehingga sulit didapatkan. Selain itu, jika menggunakan

gas akan mempengaruhi harga jualnya karena harga gas yang cukup mahal dan tidak stabil.

Aspek Manajemen Sumber Daya Manusia (MSDM). MSDM adalah bidang manajemen yang mempelajari mengenai peran manusia didalam perusahaan (Susan, 2019). Secara umum, MSDM memastikan bahwa perusahaan mencapai keberhasilan melalui kerjasama dan kontribusi dari sumber daya manusia (Wuli, 2023) Permasalahan dalam Manajemen Sumber Daya Manusia yang dihadapi oleh IKM Dodol Mangga Hj. Darmen adalah musim, dimana pada saat musim mangga pesanan dodol mangga yang cukup banyak sehingga membutuhkan karyawan tambahan hingga mencapai 8 karyawan sedangkan jika tidak sedang musim karyawan tersebut hanya ada 2 orang.

Aspek Manajemen Pemasaran. Permasalahan dalam manajemen pemasaran yang dihadapi oleh IKM Dodol Mangga Hj. Darmen ini ialah kurangnya minat masyarakat lokal pada produk dodol karena masyarakat bisa membuat sendiri. Selain itu masyarakat kurang mengetahui informasi. Menurut Putri et al., (2021) pemasaran menggunakan media online dapat menjangkau pasar yang lebih luas. Selama ini Ibu Nurhaeni belum memiliki media sosial untuk memasarkan produk dodolnya. Beliau hanya memanfaatkan akun E-Commerce dan jejaring bisnis yang telah dibangunnya, sehingga pemasaran produknya kurang maksimal. Ibu Hj. Nurhaeni dalam memasarkan produknya selain menggunakan sistem teknologi , beliau juga masih menggunakan cara menawarkan dan memasarkan produknya dengan memanfaatkan warung-warung sekitar IKM. Selain itu, proses pemesanan pun hanya melalui via telephone dan akun E-Commerce, dan cakupannya juga masih dibidang kurang luas karena pemesanan masih dilakukan disekitar daerah Indramayu belum sampai keluar kota. Ibu Nurhaeni sendiri berkeinginan produk dodolnya ingin bisa lebih di kenal masyarakat. Beliau pun siap jika harus menambah kapasitas produksinya.

Aspek Manajemen Keuangan. IKM Dodol Mangga Hj. Darmen belum menggunakan metode pencatatan keuangan yang sesuai dengan manajemen keuangan. Alasannya pemilik usaha tidak melakukan pencatatan keuangan karena sirkulasi uang yang belum menentu, yang penting tiap hari ada keuntungan walaupun sedikit. Walaupun sebenarnya usaha mereka sudah terkenal di wilayah

Indramayu dan mampu memenuhi pesanan. Terkait hal laporan keuangan tidak sedikit IKM memiliki persepsi yang kurang baik terhadap laporan keuangan, karena penyusunan laporan keuangan dianggap sulit dan memerlukan waktu untuk membuatnya, persepsi lainnya laporan keuangan tidak terlalu penting untuk usahanya, yang paling penting bagi mereka adalah bagaimana meningkatkan omset penjualan. Bagi pelaku IKM laporan keuangan hanya sebagai formalitas saja saat dibutuhkan untuk peminjaman dana.

Begitu juga pada IKM ini tidak menerapkan sistem pencatatan keuangan karena dianggap rumit dan tidak memiliki waktu dalam mencatat setiap transaksi usahanya. Oleh karena itu aliran kasnya menjadi tidak terkontrol. Selain itu, karena tidak adanya pencatatan keuangan mengakibatkan modal usaha sering tercampur dengan keuangan pribadi atau modalnya digunakan untuk kepentingan - kepentingan pribadi sehingga pemilik usaha sulit untuk menghitung modal yang tersisa. Hal ini menyebabkan keuntungan dan kerugian tidak dapat dievaluasi secara maksimal dari waktu ke waktu. Penentuan harga pokok penjualan yang sederhana. Harga pokok penjualan (HPP) merupakan total keseluruhan biaya yang dikeluarkan secara langsung oleh suatu perusahaan untuk mendapatkan barang atau jasa yang dijual, pada umumnya perhitungan-perhitungan harga pokok penjualan (HPP) terdiri atas biaya, bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya over head. Pada IKM Dodol Mangga Hj. Darmen ini penentuan harga nya tidak sistematis, sehingga Tim Pengabdian membantu untuk membuat HPP.

Berdasarkan hasil analisis situasi dan hasil wawancara dengan mitra, didapatkan permasalahan mitra adalah sebagai berikut :

1. Musim buah mangga mempengaruhi bahan baku.
2. Belum optimalnya pemasaran secara online
3. Kurangnya karyawan disaat musim mangga
4. Sistem pencatatan pembukuan yang masih sangat sederhana.

## **B. Metode**

Metode yang digunakan pada pelaksanaan Pengabdian ini yaitu metode partisipatif dimana Tim Pengabdian ikut berpartisipasi dalam proses kegiatan di IKM Dodol Mangga Hj. Darmen. Pengambilan data dilakukan melalui observasi

dan wawancara. Teknik pengambilan data dengan observasi, dokumentasi, dan wawancara juga dilakukan oleh (Hastuti et al., 2022). Metode wawancara dilakukan dengan cara bertanya langsung dengan pemilik IKM, sedangkan metode observasi dilakukan dengan cara mengamati langsung proses pembuatan Dodol Mangga.

Dalam pelaksanaan kegiatan, terdapat beberapa permasalahan atau hambatan di beberapa bidang di antaranya bidang Produksi, Bidang Pemasaran dan Bidang Keuangan. Di antara permasalahan-permasalahan tersebut tim pengabdian menawarkan beberapa solusi dari permasalahan yang dihadapi oleh mitra, antara lain:

1. Bidang Produksi

Untuk mengatasi kelangkaan bahan baku yang akan digunakan oleh mitra maka tim pengabdian mengusulkan kepada mitra dengan membuat tempat penampungan bahan setengah jadi.

2. Bidang Pemasaran

Berdasarkan identifikasi masalah, cakupan pemasarannya mitra belum luas dan belum optimalnya media promosi, maka Tim Pengabdian memberikan usulan untuk memanfaatkan platform media sosial dan marketplace atau e-commerce. Tim pengabdian berencana akan membuat media promosi melalui media sosial seperti Instagram. Platform tersebut akan digunakan untuk melayani masalah order produk, misalnya seperti pemesanan ke luar kota. Media promosi ini juga berguna agar produk dodol semakin banyak diketahui orang.

3. Bidang Sumber Daya Manusia

Tim pengabdian mengusulkan kepada mitra untuk melakukan analisis SWOT terkait dengan perlu tidaknya menambah karyawan.

4. Bidang Keuangan (Membuat Laporan Keuangan dan Pencatatan Keuangan Secara Sederhana)

Solusi pada bidang keuangan yang ditawarkan adalah membuat laporan keuangan sederhana dengan cara menjelaskan secara detail kepada pemilik usaha dalam membantu membuat laporan keuangan, membuat nota atau buku catatan setiap kegiatan transaksi baik pemasukan maupun pengeluaran, dan

pembuatan buku kas utama dan berharap pemilik usaha akan terus menerapkan sistem laporan keuangan ini sampai seterusnya.

### **C. Hasil dan Pembahasan**

Untuk mengatasi berbagai permasalahan yang dihadapi oleh mitra, tim pengabdian melakuakn langkah utnuk memilah - milah permasalahan berdasarkan bidang atau aspek. Berikut adalah hasil - hasil pengabdian yang telah dilakukan oleh tim pengabdian.

#### **a. Masalah Aspek Manajemen produksi**

Tim pengabdian bersama dengan mitra membuat tempat penampungan bahan setengah jadi, dikarenakan musim mangga tidak terjadi setiap bulan. Hal ini dilakukan supaya harga penjualan produk tetap stabil baik pada saat banyak bahan baku maupun bahan baku sedang mengalami kelangkaan.

#### **b. Masalah Aspek Manajemen Sumber Daya Manusia**

Tim pengabdian bersama dengan mitra melakukan analisis SWOT terkait dengan penambahan karyawan. Berdasarkan diskusi dengan mitra, berikut hasil analisisnya.

**Strengths (kekuatan):** Dodol Hj Darmen memiliki kekuatan pada branded, sudah dikenal banyak orang dan setiap hari ada pemasukan baik dengan 2 karyawan maupun dengan 8 karyawan

**Weaknesses (kelemahan):** Belum adanya system keuangan yang baik, sehingga belum bisa memprediksi perlunya penambahan karyawan tetap

**Opportunities (peluang):** Peluang untuk berkembangnya dodol Hj. Darmen sangat besar, dengan banyaknya buah mangga di Indramayu dan peluang pasar yang telah mengenal dodol Hj. Darmen akan dapat meningkatkan peluang berkembangnya usaha ini.

**Threats (ancaman):** Pada saat ini berkembang pula usaha rumahan dodol mangga. Harga dodol mangga juga bersaing, namun untuk rasa dodol Hj. Darmen tetap bersaing.

Namun demikian, berdasarkan diskusi tetap belum bisa disepakati pengangkatan karyawan tetap pada usaha ini. Karyawan pada saat musim buah



akan ditambah dan karyawan pada saat tidak musim buah maka akan diadakan pengurangan karyawan.

c. Masalah Aspek Manajemen Pemasaran

Pada gambar 2, merupakan output dari pengabdian ini, yaitu membantu mitra memiliki pemasaran secara online. Memasarkan Hal ini dikarenakan, kurangnya Informasi dari mitra pada masyarakat setempat. Tim pengabdian membuat akun media social aplikasi Instagram dengan cara :

- 1) Klik Apk Instagram
- 2) Klik Tambah Produk Baru > Tambah Foto (Ambil Foto atau dari Galeri Foto)
- 3) Lengkapi Informasi produk yang akan dijual (Nama Produk “Dodol Mangga Hj Darmen”, Deskripsi Produk, Kategori Produk, Harga, Stok, Variasi, Grosir, dan Ongkos Kirim).
- 4) Klik Simpan untuk langsung menjual produk, atau klik Tampilkan untuk melihat tampilan produk pada akun kita.



**Gambar 2. Akun Instagram Dodol Mangga Hj. Darmen**

d. Masalah Laporan Keuangan Dan Pencatatan Keuangan

Pada masalah laporan keuangan, dikarenakan pemilik usaha tidak memiliki pencatatan keuangan maka solusi yang Tim Pengabdian tawarkan dari masalah ini adalah dengan cara dilakukan pendampingan dalam melakukan pencatatan keuangan serta pembuatan laporan keuangan dalam bentuk pembukuan. Pada tahap awal sesuai dengan masalah yang dihadapi mengenai



kontrol keuangannya terutama mengenai arus kas yang terjadi di dalam usaha, maka tahap awal yang Tim Pengabdian sarankan adalah agar pemilik usaha membuat pencatatan keuangan secara sederhana terlebih dahulu yaitu menggunakan sistem nota atau membuat buku catatan yang terpisah untuk mencatat pengeluaran dan pemasukan. Dalam hal pengeluaran misal untuk belanja bahan baku selalu meminta nota dari penjual, jika tidak ada maka catatlah dengan menggunakan nota kosong. Dengan demikian akan lebih mudah mengetahui berapa jumlah modal usaha yang telah dikeluarkan. Begitu pula jika ada pemasukan seperti penjualan, maka setiap transaksi yang terjadi catatlah menggunakan nota atau buku khusus pencatata pemasukan . Setelah itu disarankan menyimpan nota atau buku catatan yang telah dibuat tersebut, dan dilakukan kontrol sebulan sekali untuk memonitor keadaan uang masuk dan keluar. Selain itu Tim Pengabdian juga memberikan arahan dalam pembuatan Harga Pokok Penjualan (HPP). Pencatatan keuangan tersebut digunakan sebagai pelaporan transaksi yang terjadi dalam harian, mingguan, dan bulanan. Laporan tersebutlah yang menjadi acuan untuk melihat kondisi usaha yang tengah dijalankan oleh pemilik usaha.

**Tabel 1. HPP IKM Dodol Mangga Hj. Darmen**

Item	Harga	Jumlah	Total Rp.
<b>A. Biaya Bahan Baku</b>			
Buah Mangga	Rp. 25.000,-	25 kg	Rp. 625.000,-
Gula pasir	Rp. 16.000,-	8 kg	Rp. 128.000,-
Vanili Bubuk	Rp. 6.000,-	1 unit	Rp. 6.000,-
<b>Total</b>			<b>Rp.762.000,-</b>
<b>B. Biaya bahan pendukung</b>			
Kemasan Kertas	Rp. 620,-	20 unit	Rp. 12.400,-
<b>Total</b>			<b>Rp. 12.400,-</b>
<b>C. Biaya Tenaga Kerja</b>			
Karyawan	Rp. 75.000,-	2 orang	Rp. 150.000,-
<b>Total</b>			<b>Rp. 150.000,-</b>
<b>D. Biaya Overhead Pabrik</b>			
Listrik	Rp. 2.400,-	1 hari	Rp. 2.400,-
Lilin	Rp. 2.000,-	1 unit	Rp. 2.000,-
<b>Total</b>			<b>Rp. 4.400,-</b>
<b>Sub Total (A+B+C+D)</b>			<b>Rp. 928.800,-</b>
<b>Total Produksi</b>		<b>200 unit</b>	
<b>HPP</b>			<b>Rp. 1.000,-</b>

Keterangan:

Isi 1 bungkus Dodol mangga berisi 10 biji.

1 bungkus :  $10 \times \text{Rp. 1.000,-} = \text{Rp. 10.000,-}$

Keuntungan yang ingin didapat sebesar 15%

Jadi :  $\text{Rp. 10.000} + 15\% = \text{Rp. 15.000/bungkus}$

### **Luaran-Luaran Yang Dihasilkan Dari Solusi.**

Target luaran yang dihasilkan dari solusi untuk mitra sebagai berikut.

- a. Membuat tempat penampungan bahan setengah jadi
- b. Membuat akun media social aplikasi instagram
- c. Menambah karyawan
- d. Membuat harga pokok penjualan.

### **2.2 Rencana pencapaian serta indikator capaian terhadap penerapan teknologi**

#### a. Bagian Pemasaran

Membuat akun media social (Instagram) untuk memperluas pemasaran produk agar semakin banyak konsumen yang tertuju dan membeli produk mitra.

#### b. Bagian Keuangan

Dalam menentukan harga pokok penjualan, mitra masih menggunakan perhitungan yang sederhana dan tidak terperinci sehingga penulis menyarankan dan membantu membuat harga pokok penjualan produk mitra.

#### c. Bagian Operasional

Bahan baku yang digunakan oleh mitra susah didapat, jadi penulis mengusulkan kepada mitra dengan membuat tempat penampungan bahan setengah jadi.

#### d. Bagian MSDM

Penulis mengusul kan supaya menambahkan karyawan agar produksi dodol mangga tetap stabil.

### **D. Kesimpulan**

Kesimpulan berdasarkan hasil kegiatan pengabdian pada IKM Dodol Mangga Hj. Darmen, sebagai berikut : (1) penampungan bahan setengah jadi selesai

dilaksanakan dan dapat membantu mitra menyimpan bakan baku. (2) Berhasil membantu pemasaran dengan membuat akun media social dan online shop, (3) Penambahan karyawan karyawan tidak dilakukan untuk efisiensi kinerja, (5) Tim berhasil membantu membuat pembukuan.

### E. Ucapan Terima kasih

Ucapan terimakasih Tim Pengabdian berikan kepada seluruh tim pengabdian yang telah membantu pelaksanaan pengabdian ini. Terima kasih kepada Hj. Darmen yang telah bersedia bekerjasama dengan tim pengabdian. Terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu dalam menyelesaikan kegiatan ini.

### DAFTAR PUSTAKA

- Anggina, D., Dewi, N., & Restuhadi, F. (2020). Strategi Pemasaran Agroindustri Dodol Rasa Buah Lokal. *Jurnal Ilmiah Pertanian*, 17(1), 1–12. <https://doi.org/10.31849/jip.v17i1.3892>
- Dasri, D., Aslamiyyah, R., Fadru, Z. S., Ginanjar, A., & ... (2022). Dodol Mangga Sebagai Upaya Peningkatan Nilai Jual Mangga Gedong Gincu. *Jurnal Bina ...*, 4(2), 284–288. <https://journal.unnes.ac.id/nju/index.php/jurnalbinadesa/article/download/32237/13984>
- Hastuti, S. S., Hardiansyah, W., Yulianty, P. D., & ... (2022). Pengembangan Dodol Gedong Gincu Sebagai Produk Olahan Desa Sedong Lor. *Dimasejati: Jurnal ...*, 4(2), 207–222. <https://www.syekhnurjati.ac.id/jurnal/index.php/dimasejati/article/view/12052%0Ahttps://www.syekhnurjati.ac.id/jurnal/index.php/dimasejati/article/download/12052/4780>
- Haudi, A., Ratumbuysang, M. F. N. G., & Hasanah, M. (2020). Strategi Pengembangan Ekonomi Kreatif Pada Industri Kecil Dodol Di Hulu Sungai Selatan. *Journal of Economics Education and Entrepreneurship*, 1(1), 31–36.
- Khair, U., Sherly, E. N., & Zulfa, Z. (2020). Pemberdayaan Masyarakat Melalui Pelatihan Manajemen Usaha Pada Pelaku Usaha Dodol Kopi Di Desa Sumber Sari Kecamatan Kabawetan Kabupaten Kepahiang. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Bumi Raflesia*, 3(2). <https://doi.org/10.36085/jpmb.v3i2.745>
- Marselina, E., & Rokamah, R. (2022). Manajemen Produksi Home Industry Keripik Galih Kurnia Usaha Desa Bubakan Kecamatan Tulakan Kabupaten Pacitan. *Niqosiya: Journal of Economics and Business Research*, 2(1), 105–120.
- Mutholib, A., Maman, U., & Zulmanery, Z. (2019). ANALISIS USAHA UMKM DODOL MANGGA (Studi Kasus Di Kabupaten Indramayu). *Jurnal Agribisnis*, 13(6), 75–81. <https://medium.com/@arifwicaksanaa/pengertian->

use-case-a7e576e1b6bf

- Putri, R. A., Chumaidiyah, E., & Tripiawan, W. (2021). *Jenis Pohon Mangga pada Kebun Mangga XYZ*. 8(2), 2294–2302.
- Rasmikayati, E. (2018). Kajian Potensi Dan Kendala Dalam Proses Usahatani Dan Pemasaran Mangga Di Kabupaten Indramayu. *Sosiohumaniora*, 20(3), 215. <https://doi.org/10.24198/sosiohumaniora.v20i3.15859>
- Susan, E. (2019). Manajemen Sumber Daya Manusia. *ADAARA: Jurnal Manajemen Pendidikan Islam*, 9(2), 952–962.
- Susilawati, S., & Sunardi, S. (2021). Peningkatan Daya Saing Dodol Nanas Si-Jank Melalui Strategi Pemasaran Produk. *Jurnal Menara Ekonomi: Penelitian Dan Kajian Ilmiah Bidang Ekonomi*, 7(2), 93–101. <https://doi.org/10.31869/me.v7i2.2776>
- Utama, D. M. (2019). Penguatan Aspek Manajemen Produksi Dan Kualitas Tempe Pada Ukm Tempe Strengthening of Production Management and Tempe Quality in Ukm Tempe. *Jurnal Pengabdian Dan Pemberdayaan Masyarakat, volume 3*(1), 133–140.
- Wahyuningtias, D., Lestari, N. S., & Levyta, F. (2018). Strategi Pemasaran Dodol Betawi Hb.Toha hb.Toha Di Jakarta. *Jurnal Hospitality Dan Pariwisata*, 4(1), 32–48. <https://journal.ubm.ac.id/index.php/hospitality-pariwisata/article/view/1332/1146>
- Wuli, R. N. (2023). Penerapan Manajemen Sumber Daya Manusia Pertanian Untuk Menciptakan Petani Unggul Demi Mencapai Ketahanan Pangan. *Jurnal Pertanian Unggul*, 2(1), 1–15.
- Yudianto, A., & Nurpratama, M. (2023). Pendampingan Umkm Dan Manajemen Usaha Pada UMKM LK BUAH Desa Pawidean Jatibarang Kabupaten Indramayu. *Jurnal Kreativitas Pengabdian Kepada Masyarakat*, 6(3), 874–880.