



Plagiarism Checker X Originality Report

Similarity Found: 18%

Date: Monday, July 06, 2020

Statistics: 478 words Plagiarized / 2712 Total words

Remarks: Low Plagiarism Detected - Your Document needs Optional Improvement.

MANAJEMEN USAHA PEMBUATAN KEMASAN DAN LABELING PADA HOME INDUSTRY KUE BASAH KELOMPOK

DASAWISMA KRI NANGGALA MEDOKAN SEMAMPIR SURABAYA Fedianty Augustinah 1), Nihayatus Sholichah 1), Ika Devy Pramudiana 1)

Universitas Dr. Soetomo Surabaya fedianty.augustinah@unitomo.ac.id ABSTRAK: Home industry Kue Basah Kelompok Dasawisma KRI Nanggala Medokan Semampir Surabaya bergerak di jenis usaha kue basah (sosis solo, risoles, pastel, lempur, dan martabak mini) sebagai mitra pengabdian, juga perlu meningkatkan daya saingnya.

Mitra tersebut sudah memiliki pelanggan tetap, hanya saja masih perlu menggaet pelanggan atau agen baru. Permasalahan yang dihadapi adalah (1) belum maksimalnya manajemen wirausaha yang dilakukan, (2) belum diberikan kemasan yang baik pada produk kue basah yang dipasarkan dan (3) belum diberikan labeling untuk mengenalkan produknya.

Tahapan pelaksanaan pengabdian yang sudah dilakukan sampai saat ini adalah pada tahapan: pertama, membantu dalam hal kemasan dengan memberikan bantuan berupa alat untuk merekatkan kemasan yang siap dipasarkan agar terlihat rapi, yakni berupa 2 unit impulse sealer (Ukuran besar dan ukuran Kecil); kedua, membantu membuat label yang menarik pada kemasan dengan mengganti label yang lama; ketiga, membantu melakukan promosi dengan memasang banner kecil di di depan rumah Mitra.

Hasil yang diharapkan pada tahap ini adalah meningkatnya jumlah pembeli/customer dari mitra kami yakni Home industry Kue Basah Kelompok Dasawisma KRI Nanggala Medokan Semampir Surabaya. ABSTRACT: Home industry Wet Cake Dasawisma Group

KRI Nanggala Medokan Semampir Surabaya is engaged in wet cakes (solo sausage, risoles. Pastels, lempur and mini martabak) as a partner of dedication. also needs to improve its competitiveness.

The partner already has a regular customer just still need to hook new customers or agents. The problems faced are (1) not yet maximal of entrepreneurial management, (2) not yet given good packaging on marketed cake product and (3) not yet labeled to introduced the product.

Stages of the implementation of service that has been done to date is at the first stage: assisting in the packaging by providing assistance in the form-of a tool to glue the packaging ready-to-be marketed to look neat, i.e. in the form of 2 units impulse sealer (large size and small size); second, helping to make an attractive label on the packaging by replacing the old label; third, helping to do the promotion by installing a small banner in front of Mitra's home.

The expected result at this stage is the increasing number of buyers / customers, from our partners namely Home industry Wet Cake Group Dasawisma KRI Nanggala Medokan Semampir Surabaya. Keywords : Home industry, innovation, label
PENDAHULUAN Mitra pada program pengabdian masyarakat ini adalah para pemilik home industry kue basah pada kelompok Dasa Wisma KRI Nanggala Medokan Semampir Surabaya.

Usaha yang sudah berjalan selama tiga tahun ini, pertama kalinya masih menjajakan kue basah secara terbatas jenisnya, yakni kue basah sosis solo mini saja. Namun karena prospek usaha dan semangatnya para pengelola, usaha ini berkembang dengan memproduksi dan menjajakan berbagai jenis kue basah, seperti : martabak mini, lempur, risoles, dan lumpia. Kue basah selama ini sangat menjanjikan bagi yang menggelutinya, karena kue jenis ini merupakan camilan yang enak dan menyenangkan.

Selain dua faktor tadi, kue basah juga memiliki banyak peminat dari segala macam usia dan berbagai macam kalangan. Kue basah sering juga disebut jajanan pasar, kue-kue tradisional khas Indonesia yang tidak ada duanya di manapun sehingga penikmatnya tidak dapat berpindah hati. Kue basah selain menjadi camilan juga biasanya dihidangkan dalam acara-acara rumah tangga, seperti dalam lamaran, pernikahan, syukuran dan acara lainnya.

Pangsa pasar yang seperti ini akan banyak menguntungkan para pebisnis kue basah dan bagi yang baru akan menggelutinya. Analisa usaha pada tulisan ini fokus membahas peluang, problematika, dan dan solusi yang dihadapi pengusaha kue tradisional yang

berupa kue basah. Jika melihat banyaknya pengusaha yang bergerak di bidang usaha yang sama, memang cukup kompetitif.

Kompetisi bukanlah suatu hal yang harus ditakuti atau dijadikan alasan untuk mematikan semangat usaha. Kompetisi harus dimaknai untuk berinovasi dan berkreasi dalam mengembangkan usaha. Beberapa upaya yang dapat dilakukan seperti; inovasi rasa yang lebih enak, ukuran yang cantik dan menarik, harga yang ekonomis, dan yang paling penting sehat dan higienis. Selain itu, memberikan kemasan dan labeling yang menarik juga menjadi bagian meningkatkan daya-saing dalam kompetisi.

Home industry Kue Basah Kelompok Dasa Wisma KRI Nanggala Medokan Semampir Surabaya bergerak di jenis usaha kue basah (sosis solo, risoles, pastel, lemper, dan martabak mini) sebagai mitra pengabdian, juga perlu meningkatkan daya saingnya. Mitra tersebut sudah memiliki pelanggan tetap, hanya saja masih perlu menggaet pelanggan atau agen baru.

Memperbanyak variasi bentuk, jenis, dan rasa kue basah yang diproduksi, menjadi langkah strategis untuk meningkatkan produktivitas dan memperluas pasar. Selain hal itu, membuat-kemasan yang menarik dan memberi labeling akan semakin menguatkan dan meneguhkan kue produksi mitra di pasar. Banyaknya variasi bentuk, jenis, dan rasa akan menjadikan konsumen memiliki banyak pilihan.

Banyaknya pilihan jenis dengan rasa-rasa yang cocok di lidah, ditambah harga yang ekonomis, akan menjadikan produk yang recommended untuk dibeli oleh saudara, tetangga, dan teman pembeli sebelumnya. Upaya ini akan menjadi mata rantai pemasaran yang efektif. Fasilitas atau sarana dan prasarana yang dimiliki oleh para pemilik/mitra home industry kue basah Kelompok Dasa Wisma KRI Nanggala Medokan Semampir cukup memadai untuk dikembangkan lagi, hanya sarana dan prasarana untuk manajemen usaha, membuat kemasan dan labeling yang belum tersentuh untuk dikembangkan oleh karena itu tim pengabdian masyarakat Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Dr.

Soetomo Surabaya berusaha untuk melakukan pengabdiannya dengan mengangkat tema tentang manajemen usaha, kemasan dan labeling yang belum dilakukan oleh kelompok tersebut. Permasalahan yang terjadi pada mitra pengabdian pada masyarakat ini ada beberapa permasalahan diantaranya yaitu: a. Bidang produksi, dimana pihak mitra dalam memproduksi kue basah dan pengemasannya dikemas dengan kemasan yang tidak kedap udara sehingga kue basah mudah dimasuki oleh jamur dan mudah basi. b.

Bidang Manajemen, di mana mitra belum menggunakan manajemen usaha sederhana (mulai dari menghitung jumlah kue yang terjual, belum menggunakan kuitansi pembelian/penjualan, belum melakukan pencatatan pemasukan dan pengeluaran produksi dan penjualan). Oleh karena itu, perlu dilakukan pelatihan dan pendampingan oleh tim. Mengacu kepada butir analisis situasi, teridentifikasi yaitu berdasar hasil identifikasi masalah ditemukan tiga masalah utama yang dihadapi mitra dan komitmen antara mitra dengan tim, yaitu: ;1) belum maksimalnya manajemen wirausaha yang dilakukan, (2) belum diberikan kemasan yang baik pada produk kue basah yang dipasarkan, dan 3) belum diberikan labeling untuk mengenalkan produknya.

Mempertimbangkan hal diatas, maka disepakati bahwa yang akan dilakukan pada program pengabdian adalah masalah manajemen, kemasan dan labeling khususnya peningkatan kemampuan home industry kue basah dalam melakukan pengembangan usaha. Memperhatikan penetapan prioritas masalah yang akan diselesaikan selama program pengabdian, dibagi menjadi tiga tahapan: Tahap 1 Perencanaan.

Pada tahap ini, solusi yang ditawarkan adalah memberikan pengetahuan untuk membuka wawasan tentang manajemen wirausaha, pentingnya kemasan dan labeling pada produk kue basah. Tahap 2 Pelaksanaan. Pada tahap pelaksanaan ini, melakukan pelatihan, diskusi dan pendampingan manajemen usaha, diskusi pendampingan kemasan dan labeling serta pembuatan kemasan dan labeling. Tahap 3 Evaluasi, Pada tahap ini, Evaluasi hasil pendampingan manajemen wirausaha, pembuatan kemasan dan labeling.

METODE PELAKSANAAN Berdasarkan uraian sebelumnya, serta hasil diskusi dengan mitra, maka prioritas permasalahan yang harus diselesaikan bersama mitra, YAKNI memperbaiki manajemen wirausaha dan pembuatan kemasan serta labeling pada produk kue basah. Tahap 1 Bidang Produksi yaitu: a. Mempersiapkan materi pelatihan proses produksi yang dilakukan oleh mitra. b. Melakukan diskusi tentang kebutuhan mitra dalam melaksanakan proses produksi kue basah.

c. Praktik atau demo membuat jajanan yang enak dan menarik. Tahap 2 Bidang Manajemen yang digunakan yaitu : a. Memberikan materi pengetahuan dan membuka wawasan kepada mitra tentang manajemen wirausaha sampai dengan pentingnya kemasan dan labeling pada produk kue basah sehingga tercipta kue basah yang higienis. b. Pelatihan manajemen usaha sampai dengan kemasan dan labeling melalui pemberian materi dan diskusi dengan mitra. c.

Pendampingan manajemen usaha sampai dengan pembuatan kemasan dan labeling. Tahap 3 Bidang Pemasaran Langkah yang digunakan yaitu mengevaluasi hasil pelatihan

dan pendampingan manajemen wirausaha. Pembuatan kemasan dan labeling merupakan unsur dari manajemen pemasaran dengan memantau realisasi dari pembuatan kemasan dan label yang menunjang pemasaran kue basah.

Luaran Pengabdian Kepada Masyarakat (PPM) yang didanai DIPA Unitomo berupa peningkatan IPTEK di masyarakat melalui pengelolaan manajemen pada mitra sedangkan luaran tambahan produk/barang. HASIL DAN PEMBAHASAN Pelaksanaan yang Dilakukan Kepada Mitra Mitra 1. Pembuatan Kemasan Kemasan sebuah produk merupakan salah satu unsur yang mempengaruhi banyaknya penjualan atau minatnya konsumen terhadap produk tersebut.

Berangkat dari teorisasi tersebut kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini mengawali langkah dengan memberikan bantuan alat impulse sealer. Impulse sealer merupakan alat perekat kemasan agar produk yang dihasilkan terlihat rapi dan kedap udara, sehingga tidak mudah basi dan terkena bakteri. Sebelum diadakan pengabdian ini, pemilik home industry kue basah selaku Mitra dan Produsen kue basah ini masih menggunakan cara konvensional berupa staples. 2.

Pembuatan Label Pelabelan atau merk mempunyai banyak fungsi yaitu sebagai tanda pengenal suatu produk dan menjadikan pembeda dengan produk yang lainnya. Pelabelan produk menjadi penting karena merupakan sarana informasi dari produsen kepada konsumennya, sehingga diketahui apa saja jenis produksi dan informasi bahan-bahan yang digunakan.

Selain itu label juga sebagai sarana promosi, karena di dalam label terdapat informasi atau nomor kontak produsen sehingga memudahkan konsumen untuk menghubungi atau pesan produk. Begitu juga yang sudah diterapkan dalam usaha home industry kue basah ini, setelah ada kegiatan pengabdian masyarakat maka dibuatkan label yang menarik pada kemasan dengan mengganti label yang lama yang masih sederhana dan kurang menarik.

Label yang baru dengan desain khusus untuk memberikan informasi yang jelas kepada konsumen tentang jenis produk, informasi produsen, dan tentunya informasi bahan-bahan yang digunakan. Desain label ini juga memperhatikan tampilan produk agar menarik dilihat, selain pelabelan dalam kegiatan pengabdian ini juga memberikan stempel dan nota penjualan yang bertujuan agar penjualan lebih tertata rapi dan mempunyai tertib administratif catatan kegiatan jual beli. 3.

Promosi dan manajemen usaha Upaya promosi yang dilakukan dalam PPM ini selain beberapa upaya di atas, yaitu pembuatan banner. Tujuan pembuatan banner lebih

menunjukkan keberadaan usaha dengan berbagai olahan produksi kue basahya. Pemberitahuan eksistensi usaha dan produk kue basah lebih diorientasikan untuk mengundang pembeli agar membeli produk yang dijual.

Selain itu sebuah banner juga bisa digunakan untuk menambah daya tarik dalam penjualan, dan menjadi iklan untuk promosi. Sebelum adanya kegiatan pengabdian masyarakat ini mitra belum melakukan promosi dengan menggunakan banner hanya melalui mulut ke mulut, setelah ada kegiatan pengabdian ini maka membantu melakukan promosi dengan pemasangan **banner di depan rumah** mitra.

Sesuai dengan tujuan promosi melalui banner tersebut diatas maka produk mitra dapat diketahui dan lebih dikenal konsumen, khususnya oleh para pembaca banner. Banner tersebut juga diupayakan dapat memberi informasi berbagai jenis kue basah yang dijual untuk dibeli. Hasil yang Dicapai Memberikan pembelajaran dan pendampingan dalam meningkatkan manajemen wirausaha **home industry kue basah Kelompok Dasawisma KRI Nang_gala Medokan Semampir Surabaya.**

Memberikan motivasi dan penjelasan, kepada mitra pengabdian ini, bagaimana _cara meningkatkan manajemen wirausaha melalui **usaha sadar dan terencana** sebagaimana yang sudah ditekuni selama ini, yaitu mengenai; 1. Hasil dalam Kualitas produk Bagaimana membuat produk yang berkualitas, salah satunya melalui tampilan kemasan yang cantik sehingga mampu menarik minat masyarakat.

Proses panjang PPM, akhirnya menghasilkan beberapa inovasi produk yang menarik tampilannya, selain enakya dirasa_kan. 2. Hasil PPM dalam Pemasaran. Sebagaimana pelaksanaan PPM dalam bidang promosi yang telah diuraikan di atas, hasil yang diperoleh oleh mitra yaitu terbantunya promosi melalui banner yang telah terpasang di depan rumah. Upaya lain yang telah dilakukan dengan memanfaatkan media sosial yang ada (WhatsApp, Line, BB, Facebook).

Promosi dengan cara ini sangat mudah dan bisa dikendalikan Ian sung oleh mitra. 3. Hasil dalam Pembuatan Kemasan Hasil manfaat kemasan yang telah diperoleh oleh mitra setelah adanya PPM ini, tampilan lebih menarik, kue tahan lama dan lebih higienis. Bantuan peralatan kemasan benar- benar dirasa oleh mitra akan kemanfaatan dan efektifitas kerjanya.

Selain itu tim pengabdian masyarakat juga membantu membuat design labeling pada produk yang dipasarkan oleh mitra pemilik home industry kue basah. Mitra kami sebenarnya sudah **membuat dan meletakkan label pada setiap produk yang di pasarkan di setiap kemasan yang dijual** tapi masih sederhana dan kurang menarik .

Untuk itulah tim mencoba untuk membantu membuat design terbaru, dengan harapan akan membuat tampilan kemasan produk yang dijual menjadi lebih menarik dan mempunyai nilai jual. Realisasi hasil pendampingan manajemen wirausaha, pembuatan kemasan dan labeling. Realisasi yang di dapat dari pendampingan ini adalah : Tampilan kemasan jauh lebih rapi dan cantik dari sebelumnya.

Jika sebelumnya Home Industry Kue Basah Kelompok Dasa Wisma KRI Nanggala Medokan Semampir Surabaya menggunakan staples biasa untuk merekatkan kemasan tapi dengan adanya bantuan alat untuk merekatkan yaitu impulse sealer, kemasan terlihat lebih rapi. Ditunjang dengan desain label terbaru menggantikan label yang lama, membuat tampilan kemasan lebih menarik.

Disamping menampilkan berbagai kue/jajanan, di label baru ini juga di tampilkan nomer telepon pemilik. Jangkauan pemasaran diharapkan lebih luas dengan di tambahnya media promosi berupa banner yang di pasang di depan rumah pemilik home industry kue basah pada Kelompok Dasawisma KRI Nanggala Medokan Semampir Kota Surabaya.

Selain itu memudahkan customer dalam mencari tempat tinggal mitra usaha kue basah kelompok Kelompok Dasawisma KRI Nanggala Medokan Semampir Surabaya karena adanya banner tersebut. Target yang ingin dicapai pada program pengabdian masyarakat adalah meningkatkan pengembangan usaha meliputi : (1) jasa, berupa jasa pelatihan dan pendampingan untuk melakukan perbaikan manajemen wirausaha, (2) produk, yaitu mengenal bagaimana cara membuat kemasan yang baik dan menarik.

Berikut tabel hasil kegiatan pengabdian masyarakat dengan mitra home industry kue basah home industry kue basah dengan usaha berbagai jenis. Adapun tahap hasil pendampingan manajemen wirausaha, pembuatan ke_masan dan labeling yang dihasilkan dapat dilihat dalam tabel sebagai berikut : Tabel 1. Hasil Pencapaian No. _Uraian _Sebelum _Sesudah _1.

_Membantu dalam hal pembuatan kemasan dengan memberikan bantuan berupa alat untuk merekatkan kemasan yang siap dipasarkan agar terlihat rapi _Menggunakan cara lama yaitu dengan menggunakan staples _ _2. _Membantu membuat label yang menarik pada kemasan dengan mengganti label yang lama, menggunakan print out kertas biasa dan dilengketkan dengan isolasi putih bening dalam setiap mengemas produk yang dijual.

_ _ _3 _Membantu melakukan promosi dengan memasang banner kecil di depan

rumah mitra (pemilik Home Industry Kue Basah) dan membuat nota serta stempel untuk melakukan /menjalankan usahanya _Belum ada promosi menggunakan banner dan manajemen usaha masih sederhana _ _ _ Hasil yang diharapkan pada tahap ini adalah meningkatnya jumlah pembeli / customer dari mitra kami yakni home industry kue basah dibandingkan sebelum adanya Program Pengabdian Pada Masyarakat oleh Tim Unitomo.

Adapun perkembangan penjualan kue basah pada home industry kelompok Dasa Wisma KRI Nanggala setelah adanya Program DIPA UNITOMO, banyak mengalami pengembangan yang signifikan dapat dilihat pada tabel sebagai berikut : Setelah dilakukan pengabdian pada masyarakat Unitomo, adanya penjualan kue basah oleh home industry kelompok Dasawisma KRI Nanggala Medokan Semampir mengalami kenaikan dibandingkan dengan sebelum adanya program pengabdian pada masyarakat Unitomo kepada Kelompok Dasawisma KRI Nanggala Medokan Semampir Surabaya, karena home industry kue basah sudah banyak dikenal dengan, melakukan pemasaran melalui labeling, banner dan kemasan yang higienis dan manajemen usaha.

KESIMPULAN DAN SARAN Kesimpulan Kegiatan pengabdian kepada masyarakat (PKM) dengan mitra home industry kue basah Kelompok Dasawisma KRI Nanggala Medokan Semampir Surabaya ini dilakukan berangkat dari problem yang dihadapi oleh mitra. Problem secara umum yaitu problem manajemen dan problem produksinya. Problem yang dihadapi, oleh mitra dicoba diurai oleh tim pengabdian dengan memberi solusi antara lain : pertama, Membuat inovasi dan kreasi kue yang banyak variasi, jenis, dan rasa-rasa.

Kedua, Membuat kemasan dan labeling produksi secara menarik dengan memberi bantuan alat kemasan berupa 2 unit Impulse Sealer (Ukuran besar dan Ukuran Kecil). Ketiga, Penguatan pada bidang promosi meliputi pemasangan banner dan pemanfaatan teknologi informasi media sosial (Whatsapp, Facebook, BBM, dan seterusnya). Keempat, Pengaturan tertib administrasi jual beli untuk mengetahui omzet harian dan keuntungan yang diperoleh.

Pengaturan ini melalui pencatatan belanja dan penjualan dengan melalui nota dan pembuatan stempel. Hasil yang dapat diukur dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini yakni adanya peningkatan pendapatan mitra antara sebelum dan sesudah kegiatan PPM. Saran Harapan besar mitra setelah _mendapatkan materi pelatihan dan pendampingan dan tim pengabdian, kepada masyarakat Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Dr.

Soetomo Surabaya, untuk dapat melakukan pengembangan usahanya. Pengembangan

usaha melalui pengayaan jenis produk olahan kue basah dan peningkatan pemasarannya. Lebih jauh **Kelompok Dasawisma KRI Nanggala Medokan Semampir Surabaya** dapat mengembangkan usaha pada sektor jajanan kue yang lain. Kerja **pengabdian kepada masyarakat ini** belum menuntaskan permasalahan secara total, misalnya standarisasi higienitas dan perijinan kesehatan (PIRT) belum terselesaikan, karenanya kami tim pengabdian merekomendasikan untuk dapat dilanjutkan pada pengabdian selanjutnya. DAFTAR RUJUKAN Agustina, W. 2009.

Desain **Kemasan dan Label Produk** Makanan. Kumpulan Modul Pelatihan. UPT B2PTTG-LIPJ Subang, Albert. 2006. Mengenal Simbol pada Kemasan Plastik. <http://ebook.pangan.com> diakses tanggal 15 Januari 2014/ Anonymous. 2008.[http://www.mesinpengemas.com/Mesin Pengemas Vakum Mesin Vacuum Sealer Mesin Kemasan Vakum. html_](http://www.mesinpengemas.com/Mesin%20Pengemas%20Vakum%20Mesin%20Vacuum%20Sealer%20Mesin%20Kemasan%20Vakum.html) Cenadi, Christine Suharto. 2000.

Peranan **Desain Kemasan dalam Dunia**

INTERNET SOURCES:

-
- 5% - <https://jurnal.ikipjember.ac.id/index.php/dedication/article/view/8>
 - 1% - <http://repository.unitomo.ac.id/748/>
 - <1% - <https://rcni.com/hosted-content/rcn/first-steps/first-steps-health-care-assistants>
 - <1% - https://info-aktual.blogspot.com/2016/07/liputan6-rss-092_24.html
 - 2% - <https://kimdewisrimekanderejo.blogspot.com/2016/04/umkm-usaha-jajanan-kue-basah-bisnis-kue.html>
 - <1% - <https://blog.ruangkerja.id/5-alasan-penting-berteman-dengan-kompetitor-bisnis>
 - <1% - <https://yulinovitablog.wordpress.com/2017/05/23/contoh-laporan-rencana-bisnis-kuliner/>
 - <1% - <https://www.ui.ac.id/tim-pengmas-fib-ui-manfaatkan-arsip-digital-untuk-dokumentasikan-mitos-dan-ritual-suku-enggano/>
 - <1% - <http://ppm.mercubuana.ac.id/wp-content/uploads/2020/03/Contoh-Proposal-KDN.pdf>
 - <1% - <http://jurnal.lppm.unsoed.ac.id/ojs/index.php/Prosiding/article/viewFile/713/651>
 - <1% - https://mafiadoc.com/1-terbentuknya-teori-organisasi-teori-file-upi_59efc35a1723dd45c7713762.html
 - 4% - <https://ppj.uniska-bjm.ac.id/wp-content/uploads/2019/10/fekon-firdaus.doc>
 - 1% -

http://repository.unitomo.ac.id/1127/1/Laporan%20Pengabdian%20CSR%20DIPA%20UNITOMO%202017_repository.pdf

<1% -

<http://docplayer.info/140852-Panduan-pelaksanaan-hibah-pengabdian-kepada-masyarakat-pkm-dp2m-ditjen-dikti-kemendiknas.html>

<1% - <http://www.peluangbisnis-ukm.com/feeds/posts/default>

<1% -

<https://id.123dok.com/document/4yrr3oyo-tinjauan-yuridis-perlindungan-hukum-konsumen-terhadap-pelabelan-produk-pangan-berdasarkan-undang-undang-no-8-tahun-1999.html>

<1% -

<https://gkbworkshop.wordpress.com/2018/10/04/kemasan-sebuah-produk-merupakan-hal-yang-paling-bersifat-pelengkap-namun-memiliki-fungsi-dan-manfaat-yang-signifikan-bagi-produk-yang-akan-di-pasarkan-untuk-mendapatkan-produk-desain-serta-estimasi/>

<1% - <https://dianisa.com/peluang-usaha-bisnis-modal-kecil-2019/>

<1% -

<https://baharagussetiawan.wordpress.com/2010/11/24/manajemen-organisasi-dan-personil-pendidikan/>

<1% -

<https://repository.ung.ac.id/get/singa/1/820/Perbaikan-Manajemen-Kuangan-Kelompok-MasyarakatUMKM-Dalam-Kemitraan-Badan-Usaha-Milik-Desa-BUMDesa-di-Desa-Jatimulya-Kecamatan-Wonosari-Kabupaten-Boalemo.pdf>

<1% -

<https://lppm.unsam.ac.id/wp-content/uploads/2018/10/Panduan-PKM-Dosen-2018.pdf>

<1% -

<http://jurnal.lppm.unsoed.ac.id/ojs/index.php/Prosiding/gateway/plugin/WebFeedGatewayPlugin/rss2>

1% -

<https://komputersmpmarsudiutami.blogspot.com/2012/05/peranan-desain-kemasan-dalam-dunia.html>