

Pemberdayaan UMKM Kripik Jepun Bali di Dusun Medahan Blahbatuh Gianyar

I Gusti Agung Oka Sudiadnyani^{1*}, Ni Made Wirasyanti Dwi Pratiwi²,
Ni Luh Ayu Kartika Yuniastari Sarja³

^{1, 2, 3} Politeknik Negeri Bali

^{*1} okasudiadnyani@pnb.ac.id; ² madewirasyantidwipratiwi@pnb.ac.id; ³ yuniastari@pnb.ac.id

Abstrak

UMKM memiliki peran strategis dalam pemulihan ekonomi di saat pandemi Covid-19 ini. Mitra dalam kegiatan pemberdayaan masyarakat ini adalah Jepun Bali yang berlokasi di Desa Medahan, Blahbatuh, Gianyar. Jepun Bali merupakan usaha kecil yang memproduksi kripik khas Bali seperti kripik usus, kripik kacang tanah dan kripik ayam. Beberapa kendala yang dihadapi mitra berupa keterbatasan alat bantu produksi, pengemasan produk, kurangnya manajemen keuangan serta keterbatasan dalam hal pemasaran. Berdasarkan permasalahan yang dihadapi, telah dilakukan kegiatan bertahap yaitu manajemen produksi sampai pemasaran. Kegiatan dimulai dengan sosialisasi, mitra diberikan peralatan produksi seperti kompor, wajan, mesin sealer, mesin penghancur bumbu, kemasan dan label kemasan, pelatihan pengemasan, pelatihan manajemen keuangan, pembuatan media sosial dan pelatihan penggunaan media sosial. Indikator capaian adalah peningkatan jumlah produksi hingga 50%, kemasan produk menjadi lebih menarik dan informatif, mitra mempunyai media sosial sebagai media pemasaran, 1 orang anggota usaha dapat mempunyai pembukuan dan pencatatan keuangan. Berdasarkan hasil evaluasi yang telah dilakukan dengan test terkait pengelolaan keuangan dan pemasaran disimpulkan bahwa pengetahuan mitra meningkat. Sedangkan untuk pengukuran indikator capaian luaran dilakukan dengan wawancara yang menghasilkan kesimpulan target luaran berupa peningkatan jumlah produksi, kemasan produk dan media sosial tercapai.

Kata Kunci: manajemen keuangan, pemasaran, produksi, UMKM kripik

Pendahuluan

Pandemi Covid-19 ini berdampak terhadap kehidupan sosial ekonomi masyarakat tidak terkecuali industri rumah tangga maupun Usaha Kecil Mikro dan Menengah (UMKM). Berbagai upaya dilakukan oleh pemerintah dan semua pihak untuk memulihkan perekonomian. Di saat sebagian perusahaan melakukan Pemutusan Hubungan Kerja (PHK) terhadap karyawannya, UMKM memiliki peran strategis dalam menopang pertumbuhan ekonomi. Menurut Ketua umum Asosiasi UMKM Ikhsan Ingratubun, UMKM sebagai pahlawan nasional pandemi Covid-19, dengan adanya UMKM mampu menciptakan efek domino dari hulu ke hilir (Artanti, 2021). UMKM berpotensi dalam menyangga perekonomian dimasa pandemic COVID-19. Potensi ini terlihat pada peran UMKM sebagai sumber pendapatan masyarakat, mengatasi pengangguran, berkontribusi pada PDB, Devisa negara serta investasi. UMKM dimasa pandemi bisa

bertahan dan tumbuh ketika memiliki sumber daya manusia yang menguasai teknologi digital (Nurlinda & Sinuraya, 2020).

Politeknik Negeri Bali sebagai perguruan tinggi vokasi di Provinsi Bali memiliki Pusat Penelitian Dan Pengabdian Kepada Masyarakat (P3M) dimana mempunyai visi peningkatan daya saing dan kesejahteraan masyarakat. Hal ini diimplementasikan dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat. Kegiatan pemberdayaan masyarakat terhadap UMKM telah banyak dilakukan oleh Politeknik Negeri Bali sebagai perwujudan visi tersebut seperti pemberdayaan usaha tahu (Utthavi et al., 2020), kerupuk salmon (Utthavi et al., 2019), loloh (Suprpto et al., 2019), dan badan usaha milik desa (Suprpto et al., 2020). Pada pandemi Covid-19 ini kegiatan pengabdian masyarakat merupakan hal sangat dibutuhkan masyarakat khususnya UMKM untuk tetap mempertahankan usahanya.

Jepun Bali yang merupakan mitra dalam kegiatan ini adalah usaha mikro yang berlokasi di desa Medahan, Blahbatuh, Gianyar. Jarak lokasi mitra (Desa Medahan) dengan pengusul kira-kira 38,4 km. Jepun Bali memproduksi aneka cemilan keripik Bali yang berdiri pada tahun 2015. Produk yang dihasilkan oleh mitra adalah keripik usus, keripik ayam dan keripik kacang tanah. Usaha ini berawal dari keinginan pemilik usaha membuat keripik untuk persembahan upacara agama, dikonsumsi untuk keluarga dan ada juga yang diberikan kepada tetangga. Saat itu banyak yang memberikan tanggapan baik atas keripik buatan pemilik usaha dan banyak yang memesan keripik. Semakin hari semakin banyak yang memesan keripik bahkan dalam jumlah besar dimana promosi hanya dari mulut ke mulut. Konsumen keripik berasal dari desa Medahan hingga seputaran Gianyar. Pemasaran produk adalah dengan menitipkan produk ke warung-warung dan pasar yang terdapat di daerah Gianyar yaitu Sukawati, Tulikup dan Lebih.

Usaha Jepun Bali ini awalnya hanya dikerjakan seorang diri oleh pemilik tetapisaat ini proses produksi dilakukan oleh 4 orang pekerja termasuk pemilik. Pemilik membuat keripik usus dan keripik ayam, satu pekerja membuat keripik tanah, dan dua orang pekerja lainnya bertugas mengemas dan mengantarkan produk kepada konsumen maupun distributor.

Jepun Bali masih belum memiliki laporan keuangan yang jelas, rinci dan sistematis. Pemilik hanya menggunakan perhitungan yang sederhana dengan memperhitungkan selisih antara penjualan dan pembelian bahan sebagai acuan perhitungan laba atau ruginya. Dengan bahan baku tersebut dapat menghasilkan 35 bungkus keripik usus yang harganya Rp. 2.000/bungkus. Dalam satu hari Jepun Bali dapat memproduksi 10 Kg keripik usus yang mana dapat memproduksi 350 bungkus keripik dengan penjualan Rp. 700.000/hari. Sedangkan untuk keripik kacang tanah, Jepun Bali memproduksi 5 kg per hari dengan penjualan Rp. 350.000. Produksi kerupuk tidak dilakukan tiap hari disesuaikan dengan jumlah pesanan produk.

Berdasarkan hasil analisa terhadap situasi eksisting maka diketahui permasalahan prioritas mitra adalah sebagai berikut:

1. Peralatan yang kurang memadai

Keterbatasan alat produksi dan pengemasan yang dimiliki mitra. Mitra hanya memiliki satu mesin blender kecil untuk penghalusan bumbu sehingga proses harus dilakukan

berkali-kali. Cara dan teknik menggoreng produk tentunya memiliki perbedaan yang wajib dilakukan oleh produsen guna menghasilkan produk yang berkualitas dan memiliki nilai jual yang tinggi. Contoh permasalahan dalam mengolah produk yaitu untuk proses penggorengan kripik kacang tanah, diperlukan wajan yang besar dan minyak goreng yang banyak sehingga hasil yang diperoleh yaitu kripik kacang tanah yang memiliki tekstur yang tipis, pipih, garing serta memiliki warna yang bagus. Untuk proses penggorengan produk mitra membutuhkan wajan yang lebih besar dan penambahan kompor sehingga dapat melakukan proses produksi dengan jumlah banyak, mengefisienkan waktu produksi dan menghasilkan produk yang berkualitas. Permasalahan lain berupa mesin sealer yang berukuran kecil sehingga apabila mengemas produk yang berukuran besar mitra hanya menggunakan streples. Hal ini menyebabkan kripik tidak dapat bertahan lama dan mudah layu.

2. Mitra tidak melakukan pencatatan pengeluaran dan penjualan. Mitra belum memiliki pembukuan yang baik, sehingga hasil keuntungan dan kerugian tidak diketahui. Mitra tidak mengetahui kerugian seperti contohnya ketika kripik tidak laku dijual dikarenakan hasil yang melemah atau rasa yang kurang enak.
3. Pengemasan produk mitra masih menggunakan kemasan plastik tipis dan tanpa label sehingga kurang menarik dan kurang informatif bagi konsumen yang ingin memesan produk. Hal ini dikarenakan keterbatasan pengetahuan mitra dalam mendesain label untuk kemasan.
4. Proses pemasaran yang terbatas dengan menitipkan produk di pasar tradisional, warung sekitar usaha dan pemasaran langsung di lokasi produksi.
5. Tidak adanya identitas usaha mitra pada lokasi usaha sehingga konsumen kesulitan mencari lokasi mitra.

Metode Pelaksanaan

Metode pelaksanaan kegiatan ini adalah dengan sosialisasi, pendampingan dan pelatihan, wawancara, dan test. Metode tersebut digunakan dalam keseluruhan kegiatan yang dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Sosialisasi dilaksanakan dengan menghadirkan peserta dalam pertemuan. Peserta adalah mitra yaitu Jepun Bali. Pada sosialisasi akan disampaikan informasi mengenai tahapan kegiatan dan target setiap tahapan kegiatan. Disamping itu pada sosialisasi ini dilakukan kesepakatan mengenai jadwal kegiatan untuk setiap tahapannya dan persiapan alat, bahan serta peserta pada saat pelaksanaan seluruh kegiatan.
2. Pemberian alat atau teknologi tepat guna yang dapat membantu meningkatkan jumlah produksi seperti mesin blender, kompor, wajan dan mesin sealer plastik ukuran besar. Hal ini akan membantu menghasilkan jumlah produk yang stabil atau meningkat.
3. Bantuan pembuatan desain label kemasan yang menarik dan pemberian pelatihan pengemasan. Kemasan akan didesain dengan menggunakan software komputer sehingga dihasilkan desain kemasan yang menarik. Desain label kemasan akan langsung dicetak dalam bentuk kertas dan stiker dan diletakkan maupun ditempelkan pada plastik pembungkus produk.

4. Pelatihan sistem manajemen keuangan yang sederhana dengan melakukan pencatan penjualan pada nota, pencatatan order pada buku order dan mencatat jumlah pengeluaran serta pemasukan dengan buku kas. Diharapkan agar mitra dapat mengetahui keuntungan atau kerugian yang diperoleh.
5. Pelatihan dan bantuan pemasaran yang lebih baik dan tidak hanya berfokus kepada menunggu pemesanan oleh pelanggan, namun juga melalui media online yaitu media sosial facebook dan instagram. Media sosial facebook dan instagram digunakan dalam pemasaran online UMKM (Pratiwi et al., 2020) (Santosa et al., 2020).
6. Evaluasi kegiatan dilakukan untuk mengetahui keberhasilan kegiatan pelatihan yang dilaksanakan dan ketercapaian target kegiatan dengan wawancara dan test.

Hasil dan Pembahasan

Sosialisasi Kegiatan

Tahap awal dari kegiatan ini adalah melakukan sosialisasi dengan menyampaikan beberapa hal berupa tahapan kegiatan, target setiap kegiatan, jadwal serta luaran yang diharapkan. Pada kegiatan ini juga disampaikan gambaran umum mengenai pelatihan-pelatihan yang akan diikuti oleh masing-masing peserta yang merupakan anggota usaha ini. Pada kegiatan ini juga dilakukan penyerahan plang nama sebagai identitas usaha mitra.

Pelatihan dan Pendampingan

Pada tahapan kegiatan pelatihan dan pendampingan terlebih dahulu dilakukan penyerahan alat produksi yang digunakan dalam pelatihan dan juga menunjang produksi mitra. Peningkatan alat produksi dalam hal ini adalah pemberian bantuan alat untuk mempercepat proses produksi serta meningkatkan produksi. Bantuan alat berupa penambahan alat produksi yaitu mesin blender untuk menghaluskan bumbu dalam kapasitas besar, kompor dan wajan kapasitas besar untuk menggoreng dengan jumlah yang banyak, mesin sealer plastik untuk press plastik kemasan yang lebih besar dan tebal serta timbangan untuk mengukur berat keripik sesuai dengan kemasannya. Selain alat diberikan pula kemasan plastik maupun standing pouch untuk lebih meningkatkan nilai jual dari produk. Kegiatan penyerahan barang diikuti dengan instalasi peralatan yang diberikan beserta cara menggunakannya. Pelaksanaan kegiatan ini dilakukan sebagai penunjang keberlangsungan operasional usaha.

Setelah itu kegiatan pelatihan pertama yaitu pembuatan desain labeling kemasan dan pelatihan pengemasan. Pembuatan desain labeling kemasan bertujuan agar produk keripik mitra memiliki identitas pada saat dipasarkan serta menarik minat pembeli. Pembuatan desain labeling kemasan menggunakan aplikasi Photoshop. Desain labeling tersebut dicetak dalam bentuk stiker dan ditempelkan pada kemasan keripik. Sedangkan desain labeling kemasan keripik dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Desain labeling kemasan keripik

Hasil desain ini kemudian dicetak pada stiker labeling. Packaging produk baru yaitu berupa standing pouch diberi label stiker bertujuan agar meningkatkan nilai produk dan minta pembeli. Produk yang telah berisi label dapat dilihat pada Gambar 2.



Gambar 2. Packaging produk keripik dengan label kemasan

Pelatihan kedua adalah pelatihan manajemen keuangan. Pelatihan sistem manajemen keuangan yang sederhana dibagi menjadi beberapa materi yaitu melakukan pencatatan penjualan pada nota, pencatatan order pada buku order dan mencatat jumlah pengeluaran serta pemasukan dengan buku kas. Pada pencatatan penjualan pada nota, diberikan penjelasan untuk selalu mencatat baik penjualan maupun piutang dengan menggunakan nota sehingga akan mempermudah dalam Menyusun buku kas. Begitu pula dengan pencatatan order, agar tidak terjadi kesalahan produksi, maka diperlukan pencatatan order dari konsumen sehingga memudahkan mitra untuk membuat perencanaan dalam produksi produk.

Pelatihan ketiga adalah pelatihan pemasaran online. Pemasaran merupakan aspek yang sangat penting dalam penjualan produk. Pada masa pandemi COVID-19 ini, pemasaran lebih banyak menggunakan media online untuk mengurangi interaksi. Pemasaran media online yang menarik minat pelanggan saat ini menggunakan sosial

media yaitu facebook dan Instagram. Pada kegiatan ini diadakan pelatihan mulai dari pembuatan media sosial dan penggunaan media sosial tersebut untuk memasarkan produk. Pada pelatihan ini juga diberikan penjelasan mengenai pentingnya foto produk dan deskripsi yang akan diupload pada media sosial.

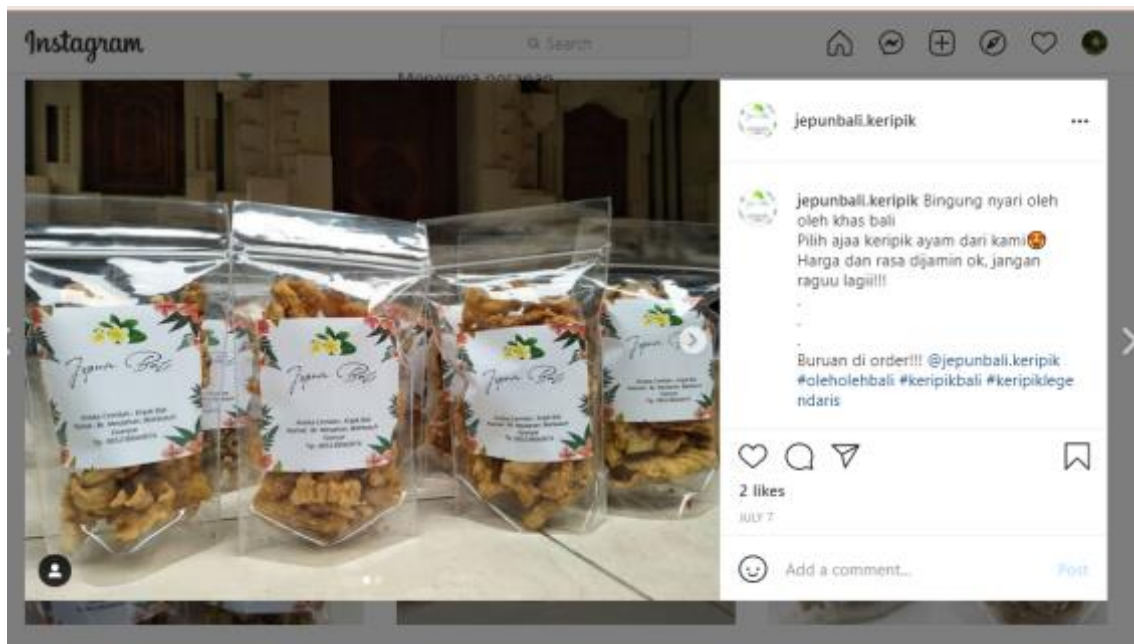
Wawancara dan Test

Tahapan terakhir dari kegiatan ini adalah monitoring dan evaluasi kegiatan yang dilakukan dengan cara wawancara dan test. Test untuk mengetahui pemahaman mitra terhadap materi pelatihan dan wawancara untuk mengetahui ketercapaian target luaran. Test ini dibagi menjadi dua tahap yaitu pre test dan post test. Pre test dilakukan pada awal kegiatan.

Hasil dari pre test yang dilakukan yaitu mitra tidak dapat melakukan penambahan dan pemasukan pada buku kas dan belum fasih dalam menggunakan sosial media sebagai media promosi. Post test dilakukan di akhir kegiatan. Post test dilakukan untuk mengetahui keterampilan peserta dalam melakukan pencatatan keuangan dan pengelolaan konten sosial media. Evaluasi ini dilakukan pada akhir kegiatan pelatihan dengan cara praktek langsung. Untuk post test pelatihan manajemen keuangan dilakukan dengan praktek langsung yaitu memberikan soal praktek berupa penambahan data pengeluaran dan pemasukan pada buku kas dengan durasi waktu 20 menit. Sedangkan untuk praktek pelatihan sosial media yaitu dengan memberikan soal berupa penambahan, pengubahan dan penghapusan data produk pada Facebook dan Instagram dalam waktu 10 menit. Hasil dari post test mitra dapat melakukan penambahan data pengeluaran dan pemasukan dalam 1 hari serta dapat menambah, menghapus dan mengubah 2 content pada facebook dan instagram. Berdasarkan hasil post test, peserta dapat menyelesaikan semua soal praktek dengan benar dalam durasi yang telah ditentukan sehingga dapat disimpulkan bahwa 100% peserta pelatihan dapat melakukan pencatatan keuangan dan pengelolaan konten sosial media. Hasil keberlanjutan pencatatan keuangan dalam bentuk buku kas dapat dilihat pada Gambar 3 dan media sosial dapat dilihat pada Gambar 4.

TGL	KETERANGAN	DIBET	KREDIT	SALDO
05-21	Saldo sebelumnya	Rp. 3.648.000		Rp. 3.648.000
05-21	Plastik	Rp. 80.000		Rp. 3.568.000
05-21	Gas LPG 2	Rp. 40.000		Rp. 3.528.000
05-21	Minyak SL	Rp. 72.000		Rp. 3.456.000
05-21	5kg daging ayam	Rp. 175.000		Rp. 3.281.000
05-21	10 kg tepung beras	Rp. 60.000		Rp. 3.221.000
05-21	6 kg tepung terigu	Rp. 60.000		Rp. 3.161.000
05-21	Mayuak keripik ayam	Rp. 800.000		Rp. 3.361.000
05-21	Mayuak keripik usus	Rp. 800.000		Rp. 4.261.000
05-21	Bumbu	Rp. 410.000		Rp. 4.261.000
05-21	Minyak SL	Rp. 72.000		Rp. 4.189.000
05-21	Plastik	Rp. 40.000		Rp. 4.109.000
05-21	Tepung beras 4kg	Rp. 24.000		Rp. 4.085.000
05-21	Tepung Terigu 3kg	Rp. 30.000		Rp. 4.055.000
05-21	5kg usus	Rp. 60.000		Rp. 3.995.000
05-21	Mayuak keripik usus	Rp. 420.000		Rp. 4.415.000
05-21	Mayuak keripik ayam	Rp. 170.000		Rp. 4.585.000
05-21	7kg keripik ayam	Rp. 600.000		Rp. 5.185.000
05-21	Tepung terigu 5kg	Rp. 35.000		Rp. 5.150.000
05-21	Bumbu	Rp. 80.000		Rp. 5.070.000
05-21	Plastik	Rp. 20.000		Rp. 5.050.000
05-21	Gas LPG	Rp. 20.000		Rp. 5.030.000
	JUMLAH	Rp. 5.000.000		

Gambar 3. Buku kas usaha Jepun Bali Keripik



Gambar 4. Promosi produk pada sosial media

Hasil wawancara untuk mengetahui ketercapaian luaran dengan indikator yang telah ditetapkan dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Pencapaian luaran kegiatan

No	Kegiatan	Indikator capaian	Pencapaian
1	Peningkatan alat produksi	Meningkatnya kuantitas produk 50%	Sebelum peningkatan alat produksi, keripik usus di produksi 10 kg untuk sekali produksi. Setelah peningkatan alat produksi 13 kg. Peningkatan kuantitas produk = $3/10 * 100\% = 30\%$
		Waktu produksi berkurang	Sebelum kegiatan dengan produksi sekitar 7 kilogram (500 bungkus), dibutuhkan waktu 3 jam. Setelah peningkatan alat produksi dengan produksi 7 kilogram (500 bungkus), waktu 2 jam. Waktu produksi berkurang 1 jam.
2	Pelatihan media pemasaran online	Penyebaran informasi meningkat	Karena ada promosi di facebook dan instagram pangsa pasar meningkat dan adanya reseller yang membeli kiloan untuk dijual kembali sehingga membuka lapangan pekerjaan baru pada masa pandemi covid-19
		1 orang anggota mitra dapat memasarkan produk secara online	1 orang anggota mitra dapat memasarkan produk secara online
3	Pelatihan manajemen keuangan	1 orang anggota mitra dapat membuat manajemen keuangan sederhana	1 orang anggota UKM dapat membuat manajemen keuangan

No	Kegiatan	Indikator capaian	Pencapaian
4	Pelatihan pengemasan produk	80% produk berisi label kemasan dengan melibatkan 2 orang karyawan	80% produk berisi label dan 2 anggota usaha telah dapat melakukan pengemasan produk

Berdasarkan pada Tabel 1 dapat dilihat bahwa adanya peningkatan alat produksi berdampak pada peningkatan kuantitas produksi dan efisiensi waktu produksi. Adanya pelatihan manajemen keuangan berdampak pada peningkatan pengetahuan terkait pengelolaan keuangan, dimana target tercapai yaitu 1 orang anggota UKM yang dalam hal ini pemilik dapat membuat laporan keuangan sederhana dengan buku kas. Untuk penggunaan media pemasaran online berupa facebook dan Instagram, penyebaran informasi meningkat ditandai dengan adanya konsumen yang mendapat informasi dari media sosial dan adanya reseller yang membeli kiloan untuk dijual kembali sehingga membuka lapangan pekerjaan baru pada masa pandemi covid-19. Adanya pelatihan labelling kemasan, dimana target tercapai yaitu 80% produk berisi label kemasan dengan melibatkan 2 orang karyawan.

Kesimpulan

Kegiatan yang telah dilakukan oleh tim pengabdian bersama-sama dengan mitra antara lain: kegiatan sosialisasi dan penyerahan plang nama usaha untuk mengatasi tidak adanya usaha mitra, peningkatan alat produksi untuk mengatasi peralatan yang kurang memadai, pembuatan desain labeling kemasan dan pengemasan untuk mengatasi permasalahan pengemasan, pelatihan manajemen keuangan untuk mengatasi permasalahan pencatatan keuangan, pelatihan pemasaran online untuk mengatasi permasalahan pemasaran yang terbatas dan evaluasi kegiatan dalam bentuk wawancara dan test. Dengan adanya kegiatan yang telah dilakukan oleh tim, maka disimpulkan bahwa semua permasalahan mitra dapat teratasi. Mitra menyatakan sangat terbantu karena telah mendapatkan bantuan alat maupun pengetahuan terkait keuangan dan pemasaran.

Berdasarkan hasil evaluasi dengan test terkait pengelolaan keuangan dan pemasaran disimpulkan bahwa pengetahuan mitra meningkat. Sedangkan untuk pengukuran indikator capaian luaran, berdasarkan hasil wawancara disimpulkan bahwa target luaran berupa peningkatan jumlah produksi, kemasan produk dan media sosial tercapai.

Ucapan Terimakasih

Pengabdian kepada masyarakat ini terlaksana berkat bantuan pendanaan dari Politeknik Negeri Bali. Terimakasih kami ucapkan kepada Politeknik Negeri Bali atas dukungannya. Serta terimakasih kepada Mitra, Jepun Bali Keripik yang telah bekerja sama dalam kegiatan pengabdian ini.

Referensi

- Artanti, A. A. UMKM Pahlawan Pandemi Covid-19.
<https://mediaindonesia.com/ekonomi/343520/umkm-pahlawan-pandemi-Covid-19>. Diakses 20 Februari 2021
- Pratiwi, N. M. W. D., Wiryanta, I. K. E. H., Gusti, I., & Sudiadnyani, A. O. (2020). Pemberdayaan Usaha Loloh Melalui Pemanfaatan Teknologi Tepat Guna, Media Pemasaran Online, dan Pengelolaan Keuangan. *Madaniya*, 1(4), 147–155.
- Santosa, I. D. M. C., Pradnyani, N. L. P. N. D. A., Suprpto, P. A., & Sarja, N. L. A. K. Y. (2020). Pemanfaatan Media Pemasaran Online dan Diversifikasi Produk Untuk Keberlangsungan Usaha Telur Asin. *Madaniya*, 1(4), 156–164.
- Suprpto, P. A., Dewi, K. C., Pratiwi, N. M. W. D., & Sarja, N. L. A. K. Y. (2020). Pemberdayaan Badan Usaha Milik Desa Panca Sari Amerta, Desa Singapadu Kaler. *Dharmakarya: Jurnal Aplikasi Ipteks untuk Masyarakat*, 9(4), 211–215.
- Suprpto, P. A., Wiryanta, I. K. E. H., Sudiadnyani, I. G. A. O., Sarja, N. L. A. K. Y., & Suastika, I. N. (2019). Pemberdayaan Kelompok Usaha Loloh di Dusun Ked, Desa Taro, Kabupaten Gianyar. *Dharmakarya: Jurnal Aplikasi Ipteks untuk Masyarakat*, 8(4), 239–243.
- Utthavi, W. H., Parwita, I. G. L. M., Sentana, I. W. B., & Sarja, N. L. A. K. Y. (2019). Pemanfaatan Media Pemasaran Online Dan Manajemen Keuangan Bagi Usaha Kerupuk Rambak Salmon. *Jurnal Aplikasi Ipteks Untuk Masyarakat*, 8(3), 206–209.
- Utthavi, W. H., Waisnawa, I. G. N. S., Sarja, N. L. A. K. Y., & Suprpto, P. A. (2020). Pemberdayaan Usaha Tahu Di Dusun Banda Desa Saba Kecamatan Blahbatuh Gianyar. *LOGISTA - Jurnal Ilmiah Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(2), 78.