

# PELATIHAN “PEPAK JATRA” PENGEMASAN, *BRANDING*, DAN SISTEM PEMBUKUAN SEDERHANA PADA JAMU TRADISIONAL DESA TRASAN KABUPATEN MAGELANG

Diah Agustina Prihastiwi <sup>1</sup>, Erni Puji Astutik <sup>2</sup> & Retnosari <sup>3</sup>

<sup>1,2,3</sup>Akuntansi, Universitas Tidar, Magelang, Indonesia

E-mail: [diahprihastiwi@untidar.ac.id](mailto:diahprihastiwi@untidar.ac.id)<sup>1</sup>, [ernipujiaastutik@untidar.ac.id](mailto:ernipujiaastutik@untidar.ac.id)<sup>2</sup>, [retnosari1808@untidar.ac.id](mailto:retnosari1808@untidar.ac.id)<sup>3</sup>

## RIWAYAT ARTIKEL

Received :2022-09-27

Revised : 2022-10-22

Accepted : 2022-10-29

## KATA KUNCI

UMKM, Pengemasan, Branding, Pembukuan, Laporan keuangan, Jamu

## KEYWORD

MSMEs, Packaging, Branding, Bookkeeping, Financial statements, Jamu

## ABSTRAK

PEPAK JATRA merupakan pelatihan bagi pelaku industri rumahan jamu tradisional yang terdapat di Desa Trasan, Kecamatan Bandongan, Kabupaten Magelang. Desa Trasan sendiri memiliki dua pengusaha yang bergerak dalam bidang jamu tradisional. Kendala terbesar dalam bisnis ini adalah pemilik belum bisa melakukan pengemasan, pemasaran produk jamu yang masih sebatas desa Trasan saja serta belum ada proses pencatatan transaksi. Pengabdian ditujukan untuk membantu inovasi pengemasan, intensifikasi pemasaran melalui penguatan *brand*, dan penyusunan laporan keuangan yang tepat melalui sistem pembukuan sederhana. Metode pelaksanaan pengabdian dilakukan dengan memberikan pelatihan kepada mitra mengenai inovasi pengemasan yang baik dan kekinian yang dapat menarik pembeli, penguatan identitas produk dengan *branding*, serta proses laporan keuangan untuk mengetahui kinerja keuangan yang telah diperoleh dari usaha jamu tradisional. Hasil yang diperoleh yaitu konsumen menjadi semakin puas dan tertarik untuk membeli produk jamu karena lebih terjamin ke higienisannya, lebih praktis dalam mengkonsumsi, serta produk lebih awet dan aman. Pengusaha jamu mendapatkan manfaat peningkatan penjualan serta dapat menelusuri dan membandingkan kinerja operasional usahanya.

## ABSTRACT

PEPAK JATRA is a training for traditional herbal medicine home industry players in Trasan Village, Bandongan District, Magelang Regency. Trasan Village itself has two entrepreneurs engaged in traditional herbal medicine. The biggest obstacle in this business is that the owner has not been able to do packaging, marketing herbal medicine products which are still limited to Trasan village only and there is no transaction recording process. Devotion is aimed at assisting packaging innovation, marketing intensification through brand strengthening, and proper preparation of financial reports through a simple bookkeeping system. The method of implementing service is carried out by providing training to partners on good and contemporary packaging innovations that can attract buyers, strengthening product identity with branding, as well as the financial report process to find out the financial performance that has been obtained from the traditional herbal medicine business. The results obtained are that consumers become more satisfied and interested in buying herbal medicine products because they are more guaranteed hygienical, more practical in consuming, and products are more durable and safer. Herbal medicine entrepreneurs get the benefits of increasing sales and can track and compare the operational performance of their business.

## A. PENDAHULUAN

Desa Trasan terletak di Kecamatan Bandongan Kabupaten Magelang, merupakan salah satu desa binaan Universitas Tidar. Salah satu bidang yang perlu ditumbuhkembangkan di Desa Trasan yaitu bidang ekonomi. Oleh karena itu, Desa Trasan merupakan mitra yang tepat untuk melaksanakan program kerja sama pemberdayaan masyarakat.

Desa Trasan memiliki luas 276 Ha, dengan sebelah utara berbatasan dengan Desa Sidorejo, sebelah timur Kota Magelang, sebelah selatan Desa Banyuwangi dan sebelah barat Desa Bandongan (*Desa Trasan Desa Trasan - First - Wilayah*, 2022). Mata pencaharian sebagian penduduk Desa Trasan adalah karyawan swasta dan perdagangan. Perdagangan dalam hal ini merupakan mata pencaharian yang banyak dilakukan oleh penduduk untuk meningkatkan pendapatannya. UMKM yang terdapat di Desa Trasan diantaranya adalah industri kerajinan anyaman bambu, pembuatan makanan ringan kue yangko, kripik getuk, jenang sirsat, manisan, serta pembuatan minuman jamu tradisional. Walaupun masih bersifat industri rumahan, usaha UMKM tersebut dilakukan penduduk Desa Trasan dengan serius dan menjadi mata pencaharian utama.

Khusus pembuatan jamu tradisional, terdapat 2 pelaku UMKM yang memiliki proses bisnis masih sederhana padahal usaha tersebut telah ada sejak turun temurun dari tahun 1995. Oleh karena itu, kedua usaha tersebut perlu dikembangkan agar meningkatkan usaha serta labanya. Kesederhanaan pada proses bisnis UMKM jamu tradisional tersebut meliputi pengemasan masih dalam botol besar dan dikemas dalam plastik, pemasaran terbatas di desa Trasan dan belum ada laporan keuangan.



**Gambar 1.** Hasil UMKM Jamu Desa Trasan dalam Bentuk Serbuk dan Cair

Berdasarkan analisis situasi di atas Tim Pengabdian dapat mengidentifikasi masalah-masalah yang menjadi prioritas dari mitra, permasalahan tersebut adalah:

1. Kegiatan pengemasan yang belum dikembangkan, sehingga diperlukan pengemasan yang kekinian yang lebih menarik minat pembeli.
2. Kompetensi di bidang pemasaran masih kurang, sehingga jaringan pemasaran yang dibentuk masih terbatas di Desa Trasan. Selain itu, pemilik UMKM masih belum memiliki keahlian untuk membangun identitas produk yang menunjukkan perbedaan keunggulan dan keunikan dari produk sejenis lain.
3. Kegiatan penyusunan laporan keuangan belum terlaksana secara sistematis. Hal ini disebabkan mitra tidak memiliki kemampuan tentang sistem laporan keuangan, sehingga kemajuan usaha kurang dapat diketahui dan diukur.

Berkaitan dengan justifikasi pengusul bersama mitra dalam menentukan persoalan prioritas yang disepakati untuk diselesaikan selama pelaksanaan program PKM, diantaranya dengan memberikan pelatihan pengemasan, peningkatan identitas produk jamu melalui

penguatan *brand* produk, serta pembuatan laporan keuangan. Pelatihan pengemasan dan penguatan *brand* produk memberikan beragam manfaat untuk calon pembelinya, diantaranya produk terjaga khasiat serta kualitas, kepercayaan kepada kualitas produk semakin meningkat, dan kemudahan dalam memperoleh produk (Anisah & Fahman, 2020; Saifulloh, 2021). Peluang pasar jamu tradisional pun menjadi lebih luas sehingga dapat meningkatkan penjualan.

Berkaitan dengan hal tersebut, penulis memiliki kesadaran untuk membantu permasalahan yang dihadapi mitra dengan melakukan pelatihan pengemasan, pemasaran penguatan identitas produk dengan *branding*, maupun pembuatan laporan keuangan untuk memudahkan mitra dalam melaporkan keuangannya sehingga diharapkan usaha dari mitra dapat berkembang, meningkatkan penjualan serta laba dan mampu bersaing.

Pelaksanaan program pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan melalui pemberian solusi melalui:

- a. Memberikan pelatihan pengemasan agar lebih menarik minat pembeli.
- b. Memberikan pelatihan tentang pemasaran untuk menguatkan *brand image* produk *home industry*.
- c. Memberikan penyuluhan tentang manfaat dan pelatihan pembuatan laporan keuangan bagi pelaku *home industry*.

Di samping itu, target luaran yang ingin dicapai dari kegiatan ini yaitu:

1. Adanya pengemasan jamu tradisional yang lebih menarik yang dibuat oleh pengusaha jamu *home industry*.
2. Adanya penguatan *brand* produk yang menjadi keunikan sehingga meningkatkan pemasaran yang dibuat oleh pengusaha jamu *home industry*.
3. Adanya laporan keuangan yang disusun oleh pengusaha jamu *home industry*.

## B. METODE

Metode yang digunakan pada kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah dimulai dari tahap analisis situasi hingga pada tahap pembuatan laporan. Metode yang digunakan lebih jelas adalah sebagai berikut:

1. Analisis situasi yaitu dengan menggali informasi terlebih dahulu kondisi yang selama ini dijalankan oleh pengusaha *home industry*.
2. Dialog dan diskusi, yakni untuk memberikan gambaran secara lebih mendetail dan menyeluruh tentang pentingnya pengemasan, penguatan *image brand* untuk menampilkan keunggulan produk, dan penyusunan laporan keuangan.
3. Pelatihan yaitu memberikan pelatihan kepada pengusaha jamu tradisional, mengenai materi sebagai berikut:
  - a. Pelatihan pengemasan jamu tradisional pengusaha jamu tradisional.
  - b. Pelatihan *branding* jamu tradisional untuk meningkatkan keunikan dan keunggulan produk.
  - c. Pelatihan laporan keuangan bagi pengusaha jamu tradisional.

Tim pengabdian akan memberikan materi pelatihan sesuai dengan materi di atas kepada semua peserta pelatihan.

4. Pendampingan dilakukan oleh tim pengabdian mengenai pelatihan pengemasan, *branding*, dan penyusunan laporan keuangan bagi pengusaha jamu tradisional selama waktu yang ditentukan dalam kegiatan pengabdian ini, yaitu dari bulan Maret sampai dengan September 2022.
5. Monitoring dan evaluasi dilakukan oleh tim pengabdian dalam rangka memantau dan mengevaluasi keberhasilan program yang telah dilaksanakan di dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat pada pengemasan, *branding*, dan penyusunan laporan keuangan bagi pelaku *home industry*.
6. Pembuatan laporan. Setelah kegiatan pengabdian kepada masyarakat

selesai, tim menyusun laporan perihal jalannya seluruh kegiatan pengabdian dan manfaat yang telah dirasakan oleh masyarakat terhadap kegiatan pengabdian ini. Laporan ini sekaligus sebagai bentuk pertanggung jawaban terhadap dana yang telah dimanfaatkan untuk pelaksanaan kegiatan pengabdian ini yang ditujukan kepada Universitas.

Partisipasi peserta dalam kegiatan ini yaitu mengikuti secara lengkap kegiatan penyuluhan, pelatihan, dan diskusi. Tim pengabdian menyediakan baik berupa materi maupun fasilitas yang diperlukan. Kegiatan monitoring dan evaluasi dilaksanakan pada bulan September bertepatan dengan akhir masa pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat. Melalui tahapan monitoring dan evaluasi ini, tim pengabdian mampu mengidentifikasi kendala yang dihadapi oleh para peserta. Hasil analisis tersebut kemudian dapat ditindaklanjuti dengan program kegiatan pengabdian kepada masyarakat pada periode berikutnya.

## C. HASIL DAN PEMBAHASAN

### 1. Analisis Situasi dan Persiapan Tim

Tim pengabdian melakukan survey awal dengan berkunjung dan berdialog dengan perangkat Desa Trasan, Kecamatan Bandongan, Kabupaten Magelang. Hasil observasi dengan perangkat Desa Trasan diperoleh pemetaan potensi sumber daya dan UMKM yang ada di Desa Trasan. Diketahui bahwa masyarakat di Desa Trasan memiliki potensi sumber daya berupa usaha rumahan makanan ringan, anyaman bambu, dan jamu tradisional. Tim memperoleh informasi bahwa pengusaha jamu di Desa Trasan masih bersifat tradisional dan berskala rumahan. Terbukti dengan metode penjualan yang digunakan masih konvensional, pengelolaan usaha yang masih tidak terstruktur, dan tidak ada proses pencatatan usaha. Di lain pihak, usaha rumahan jamu tersebut telah ada sejak puluhan tahun. Selain itu, jamu tersebut memiliki keunikan yaitu resep pembuatan

jamu yang sudah diturunkan dari generasi nenek moyang sehingga produk jamu tersebut memang terpercaya khasiatnya.

Setelah memperoleh informasi dari perangkat desa, tim pengabdian kemudian melakukan konfirmasi dengan berdiskusi langsung dengan pengusaha jamu di Desa Trasan, yaitu Bapak Rohmat dan Bapak Fahrudin. Melalui diskusi awalan dengan para pengusaha jamu rumahan tersebut, diperoleh informasi mengenai metode pemasaran yang digunakan saat ini. Kedua pengusaha jamu tersebut masih menggunakan metode pemasaran secara tradisional yaitu dengan berkeliling menjajakan produk jamu dan mendatangi langsung pembeli. Terkadang para pengusaha jamu juga menerima pesanan sehingga penjual jamu mengantarkan pesanan tersebut. Jangkauan pemasaran juga belum luas, yakni mencakup Desa Trasan dan sekitar Bandongan saja. Kemasan yang digunakan untuk memasarkan produk juga masih tradisional dan kurang menarik. Apabila pembeli ingin meminum langsung, maka produk disajikan di batok kelapa ataupun gelas. Apabila pembeli ingin membeli jamu untuk tidak diminum langsung, maka produk jamu hanya dibungkus dengan plastik. Sedangkan di aspek pengelolaan usaha, kedua pengusaha jamu masih belum melakukan pencatatan atas transaksi yang dilakukan. Pengelolaan keuangan untuk usaha yang dilakukan juga masih bercampur dengan keuangan rumah tangga sehingga tidak dapat ditelusur pendapatan, pengeluaran, dan laba dari usaha jamu yang dilakukan. Berdasarkan diskusi awal dengan para pengusaha jamu, disepakati bahwa kedua pengusaha jamu tersebut sepakat untuk menjadi mitra kerja sama pengabdian. Selanjutnya tim pengabdian akan menyediakan materi, ilmu, dan teknologi yang dibutuhkan untuk kemajuan pengelolaan dan pemasaran usaha jamu. Sedangkan para pengusaha jamu sepakat untuk menyediakan waktu, sarana, dan prasarana yang dibutuhkan untuk program kemitraan. Kegiatan kemitraan dilakukan melalui tiga mekanisme, yaitu diskusi, pelatihan, dan pendampingan

pengemasan, *branding*, dan penyusunan laporan keuangan pada usaha rumahan jamu tradisional.



**Gambar 2.** Produk Jamu Tradisional di Desa Trasan

Setelah diketahui permasalahan dan solusi yang dibutuhkan masyarakat, maka tim pengabdian melakukan diskusi internal untuk menyusun materi dan rencana tindak lanjut kegiatan kemitraan. Tim pengabdian juga melakukan persiapan, baik berupa alat maupun materi, yang akan berguna bagi para pengusaha jamu untuk meningkatkan efektivitas usaha mereka.

## 2. Pelatihan mengenai Pengemasan, *Branding*, dan Pembukuan

Kegiatan kemitraan pertama yang dilakukan dengan pengusaha rumahan jamu tradisional di Desa Trasan yaitu diskusi untuk meningkatkan pengetahuan dan kesadaran pengusaha jamu tradisional mengenai pentingnya pengemasan, pemasaran online, dan pembukuan/pencatatan. Pada kesempatan ini disampaikan mengenai inovasi pengemasan dan pemasaran yang disebabkan kemajuan teknologi digital.

Akibat dari Revolusi Industri 4.0, konsumen memiliki akses yang luas untuk memilih dan mendapatkan produk yang diinginkan. Di sisi lain, kemajuan teknologi membuat persaingan antarprodusen semakin tajam. Produsen harus melakukan inovasi untuk menarik dan meningkatkan penjualan produknya kepada konsumen (Prabawa & Fitriani, 2020). Agar usaha rumahan jamu di Desa Trasan dapat terus berkembang dan meningkatkan penjualannya, maka para

pengusaha jamu harus mampu beradaptasi dan mengikuti perkembangan tuntutan konsumen (Anisah & Fahman, 2020). Oleh karena itu, tim pengabdian mengajak para pengusaha untuk berdialog dan berdiskusi mengenai hambatan, tantangan, dan kemajuan persaingan industri jamu yang dialami oleh para pelaku usaha. Dari diskusi ini, kemudian para pengusaha jamu akan sadar, bahwa adaptasi terhadap perubahan permintaan pasar harus dilakukan. Setelah pemberian materi dan diskusi mengenai pengemasan, *branding*, dan pembukuan, tim pengabdian kemudian memberikan pelatihan praktik langsung sebagai berikut:

- 1) Pelatihan *branding* produk. Sebelum diberikan pelatihan, produk jamu yang dijual oleh pengusaha jamu di Desa Trasan masih belum diberi nama/merk. Para konsumen mengetahui produk tersebut hanya dari nama para produsen. Oleh karena nama produsen sudah sangat melekat pada produk, sehingga nama produsen tersebut dipilih sebagai merk dari produk. Selain itu, tim pengabdian juga memberikan pengetahuan mengenai desain logo yang menarik konsumen. Logo tersebut bukan hanya berisikan merk produk, tapi juga memberikan informasi mengenai khasiat, kandungan, dan cara pemakaian produk yang baik dan aman. Selain itu, logo juga mencantumkan informasi kontak dan lokasi produsen agar konsumen yang tertarik dapat dengan mudah menghubungi produsen (Listya & Rukiah, 2018).



**Gambar 3.** Salah Satu Desain Logo Produk Jamu

- 2) Pelatihan pengemasan produk. Produk jamu yang dijual oleh para produsen saat ini masih dalam bentuk cairan dan dikemas dalam

botol kaca bekas yang telah dicuci dan dikeringkan. Cairan jamu kemudian dituangkan dalam gelas atau plastik kecil sesuai pembelian konsumen. Cara pengemasan tersebut tentu saja sangat sederhana dan tidak menarik. Oleh karena itu, tim pengabdian memberikan pelatihan pengemasan produk jamu yang lebih modern. Di lain pihak, pengemasan ini tetap harus memenuhi kriteria dan standar kesehatan untuk tetap menjaga kebersihan, kualitas, dan rasa dari produk itu sendiri. Tujuan dari pengemasan produk yang lebih modern ini yaitu antara lain: menjaga produk tetap higienis, menambah nilai estetis dari produk agar lebih menarik, memperluas jaringan pemasaran, dan memperpanjang waktu simpan produk (Anisah & Fahman, 2020). Selain itu, tim pengabdian juga memperkenalkan varian produk baru yang dijual dalam bentuk bubuk, yang sebelumnya hanya dalam bentuk cairan. Dengan penjualan produk dalam bentuk bubuk, maka produk akan lebih tahan lama, menjaga keamanan produk pada saat penyimpanan dan pengiriman, serta mudah dalam pemakaian produk dengan hanya perlu diseduh (Pradiani, 2017).



**Gambar 4.** Pengemasan Produk Cair



**Gambar 5.** Pengemasan Produk Jamu Bubuk

- 3) Pelatihan penyusunan laporan keuangan dengan sistem pembukuan sederhana bagi UMKM. Kedua pengusaha jamu belum pernah melakukan pencatatan terhadap transaksi keuangan yang dilakukan, baik pembelian, penjualan, maupun kas yang dimiliki. Akan tetapi, kedua pengusaha mengaku tetap melakukan pengawasan terhadap aliran kas dan persediaan walaupun tanpa ada proses pencatatan. Oleh karena itu, tim pengabdian memberikan pengertian dan wawasan mengenai pentingnya pemisahan pengelolaan keuangan rumah tangga dengan usaha yang dilakukan. Selain itu, penelusuran terhadap transaksi keuangan yang dilakukan juga penting dilakukan apabila pengusaha memiliki motivasi untuk mengembangkan usahanya (Pradiani, 2017). Tim pengabdian menyusun sistem pembukuan sederhana untuk mencatat transaksi usaha jamu, yaitu terdiri dari buku jurnal pembelian dan penjualan, laporan laba rugi, dan laporan neraca (Jusup, 1995). Selama pelatihan, tim pengabdian menjelaskan penggunaan sistem pembukuan tersebut sekaligus memberikan contoh dan praktik langsung sesuai dengan transaksi yang dimiliki para pengusaha setiap harinya.



**Gambar 6.** Pemberian Pelatihan Pembukuan

### 3. Pendampingan

Setelah diberikan materi dan pelatihan, kemudian tim pengabdian melakukan pendampingan penerapan pengetahuan yang telah diberikan. Proses pendampingan ini dilakukan dalam kurun

waktu satu bulan. Selama pendampingan, tim pendampingan dengan pengusaha jamu masih berkomunikasi secara intensif dan tim pengabdian berkunjung ke tempat usaha untuk berdiskusi mengenai kendala selama pengimplementasian materi yang diberikan. Selama masa pendampingan ini, para pengusaha mengalami kesulitan dalam hal pendesainan logo dan pembelian botol kemasan. Para pengusaha masih mencari ukuran botol kemasan yang sesuai dengan harga jual produk yang dapat diterima konsumen. Menanggapi hal tersebut, tim pengabdian memberikan solusi dengan turut membantu dalam perhitungan harga pokok produksi dalam penentuan harga jual produk (Rachmawati dkk., 2021).

#### 4. Monitoring dan Evaluasi

Langkah terakhir dalam pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat dalam rangka memberikan pelatihan pengemasan, *branding*, dan penyusunan laporan keuangan pada jamu tradisional Desa Trasan Kecamatan Bandongan yaitu monitoring dan evaluasi. Kegiatan monitoring dan evaluasi ini dilakukan dengan tujuan untuk memantau implementasi dari materi yang telah diberikan (Anisah & Fahman, 2020). Kegiatan monitoring dan evaluasi dilakukan dengan metode dialog dengan para pengusaha UMKM dan observasi langsung. Hasil yang diperoleh yaitu konsumen menjadi semakin puas dan tertarik untuk membeli produk jamu karena lebih terjamin ke higienisannya, lebih praktis dalam mengkonsumsi, serta produk lebih awet dan aman. Selain itu, variasi produk yang ditawarkan juga lebih beragam. Produsen juga mendapatkan peningkatan pesanan terhadap produk jamu kemasan botolan. Oleh karena itu, produsen memperoleh manfaat yaitu peningkatan penjualan dari produk baru berupa jamu dalam kemasan botol dan peningkatan harga karena pengemasan yang lebih baik (Pradiani, 2017).

#### 5. Luaran yang Dicapai

Luaran yang dicapai dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini yaitu:

- a. Inovasi pengemasan jamu tradisional menjadi lebih menarik sehingga meningkatkan *value* dan penjualan.
- b. Inovasi *branding* jamu tradisional menjadi lebih menarik sehingga meningkatkan *value* dan penjualan.
- c. Sistem pembukuan untuk menghasilkan laporan keuangan sederhana yang dibuat oleh pengusaha jamu tradisional.

#### D. KESIMPULAN

Dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dapat diambil kesimpulan bahwa:

1. Pengusaha rumahan jamu tradisional di Desa Trasan telah mendapatkan pelatihan dan pendampingan mengenai pengemasan produk jamu agar lebih higienis, aman, dan menarik bagi konsumen.
2. Pengusaha rumahan jamu tradisional di Desa Trasan telah mendapatkan pelatihan dan pendampingan mengenai *branding* produk jamu sehingga dapat meningkatkan *value* dan penjualan.
3. Pengusaha rumahan jamu tradisional di Desa Trasan telah mendapatkan pelatihan dan pendampingan mengenai sistem pembukuan sederhana untuk menghasilkan laporan keuangan sehingga kemajuan usaha dapat diukur.

#### E. PERSEMBAHAN

Ucapan terima kasih disampaikan kepada Universitas Tidar, perangkat Desa Trasan, dan pihak-pihak yang telah membantu secara profesional maupun telah memberikan wawasan dan keahlian yang sangat membantu terlaksananya program kemitraan masyarakat ini.

#### F. REFERENSI

Anisah, G., & Fahman, M. (2020). Pelatihan Usaha Produksi Jamu Tradisional di Bidang Pengemasan, Labelisasi, dan Digital Marketing. *Al-Umron: Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*, 1(2), 10–18.

- Desa Trasan Desa Trasan—First—Wilayah.* (2022). Trasan. <https://desatrasan.magelangkab.go.id/First/wilayah>
- Jusup, A. H. (1995). *Dasar-dasar akuntansi. Jilid 1. Edisi 4 / Al Haryono Jusup.* Bagian Penerbit Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN.
- Listya, A., & Rukiah, Y. (2018). Visual Branding Produk Belimbing Olahan UMKM Depok Melalui Desain Logo. *Demandia: Jurnal Desain Komunikasi Visual, Manajemen Desain, dan Periklanan*, 3(02), 199–218.
- Prabawa, H. W., & Fitriani, A. D. (2020). Mempertahankan Eksistensi Jamu Tradisional melalui Perubahan Desain Pengemasan dan Pemasaran. *DEDIKASI: Community Service Reports*, 2(1).
- Pradiani, T. (2017). Pengaruh sistem pemasaran digital marketing terhadap peningkatan volume penjualan hasil industri rumahan. *Jurnal Ilmiah Bisnis Dan Ekonomi Asia*, 11(2), 46–53.
- Rachmawati, W., Karim, A., & Wisayang, V. R. W. (2021). Penentuan Harga Pokok Penjualan pada UMKN Jamu Jawa Asli Mbak Sum di Kelurahan Pedurungan Kidul Kecamatan Pedurungan Kota Semarang. *SELAPARANG Jurnal Pengabdian Masyarakat Berkemajuan*, 5(1), 887–890.
- Saifulloh, M. (2021). Branding Product Pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah Kuningan Barat Jakarta Selatan. *Jurnal Pustaka Dianmas*, 1(1), 28–33.