

---

## Pengembangan Bisnis Salak Melalui Pelatihan Layanan Prima di Kecamatan Wonosalam Kabupaten Jombang

Lindiawati<sup>1</sup>, Eko Nurmiyanto<sup>2</sup>, Emma Yulianti<sup>3</sup>, Alfiah Indasah<sup>4</sup>, Calvinia Angelia Diwangkari<sup>5</sup>, Grace Yosephina<sup>6</sup>

<sup>1,3,4,5,6</sup>Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Hayam Wuruk Perbanas, Surabaya

<sup>2</sup>Departemen Teknik Sistem dan Industri, Institut Teknologi Sepuluh Nopember, Surabaya

E-mail: nurmi@ie.its.ac.id; ekonurmianto1@gmail.com

### ABSTRAK

Paper ini membahas tentang pentingnya pelatihan layanan prima dan sertifikasi halal dalam meningkatkan daya saing dan kualitas produk salak pada Kelompok Tani Hutan (KTH) yang juga merupakan UMKM Lestari di Wonosalam, Jombang. Produk salak yang melimpah di daerah Wonosalam menyebabkan harga sangat murah, sehingga petani diarahkan untuk melakukan inovasi produk olahan salak seperti keripik salak, jus salak rempah, teh kulit salak. Untuk mendukung kesuksesan dalam memasarkan produk inovatif ini diperlukan ketrampilan layanan prima serta pelatihan sertifikasi halal untuk memastikan pelanggan akan kualitas kehalalan produk. Pemberdayaan ini bertujuan untuk meningkatkan kesadaran dan pemahaman KTH Lestari tentang pentingnya layanan prima dan sertifikasi halal. Metode yang digunakan adalah pelatihan bagi kepada pelaku UMKM Salak. Pendampingan juga akan dilakukan pada saat KTH Lestari memulai produksi produk olahan salak. Hasil pemberdayaan adalah meningkatnya kualitas layanan dan produk UMKM Salak.

**Kata kunci:** Pemberdayaan masyarakat, Inovasi Olahan Salak, Layanan Prima, Sertifikasi Halal

### ABSTRACT

*This paper discusses the importance of excellent service training and halal certification in improving the competitiveness and quality of salak products in the Forest Farmers Group (KTH), which is also the Lestari MSME in Wonosalam, Jombang. The abundant salak harvest in Wonosalam causes the price to be very low, so farmers are encouraged to innovate by producing processed salak products such as salak chips, spiced salak juice, and salak peel tea. To support the success of marketing these innovative products, excellent service skills and halal certification training are needed to ensure customer confidence in the halal quality of the products. This empowerment program aims to raise the awareness and understanding of KTH Lestari regarding the importance of excellent service and halal certification. The method used is training for salak MSME actors. Assistance will also be provided when KTH Lestari begins producing processed salak products. The outcome of the empowerment program is the improvement of service quality and the quality of salak MSME products.*

**Keywords:** Community Empowerment, Innovation in Salacca Process, Excellent Service, Halal Certification.

### PENDAHULUAN

Desa Wonosalam adalah sebuah desa yang berada di Kecamatan Wonosalam dengan posisi Desa berada di posisi tengah-tengah Kecamatan Wonosalam dengan luas wilayah 1.413,26 hektar. Desa Wonosalam terdiri dari enam Dusun, yaitu Dusun Pucangrejo,

Tukum, Notorejo, Wonosalam, Mangirejo dan Sumber. Desa Wonosalam terdiri dari 14 RW dan 46 RT.

Mayoritas mata pencaharian penduduk Desa Wonosalam bergerak di bidang pertanian. Kelompok Tani Hutan (KTH) Lestari berada di Dusun Tukum, Desa Wonosalam, Kabupaten Jombang, Provinsi Jawa Timur. Kelompok Tani Hutan Lestari berdiri pada tanggal 18 Maret 2015. Luas kelola hutan rakyat sebesar 18 Ha. Jenis Usaha di Bidang Kehutanan: Pengembangan Hutan Rakyat (HR), pemanfaatan lahan bawah tegakan (salak, kopi, vanili, palawija, rumput gajah, empon – empon, umbi-umbian), Padepokan Lembah Sumilir sebagai wisata rintisan yang di dalamnya sebagai wisata edukasi juga terdapat lahan percontohan *Agroforestry* dan budidaya cacing.

Salak merupakan salah satu buah komoditas utama Desa Wonosalam. Buah salak pada Desa Wonosalam merupakan jenis salak pondoh. Tanaman salak tumbuh di kelembaban tinggi. Buah salak dianggap sebagai tanaman penting karena memilikinya nilai ekonomi tinggi dan telah dibudidayakan secara menyeluruh di Indonesia (1). Buahnya terdiri dari daging buah yang bisa dimakan sebagai makanan lezat, dan kulitnya tidak bisa dimakan.

Buah salak dapat dimanfaatkan menjadi aneka olahan makanan dan minuman (gambar 1). Tidak hanya dagingnya, kulit buah salak juga dapat bermanfaat (2). Kulit buah salak memiliki kandungan antioksidan dan polyphenol yang cukup tinggi. Bahkan, berdasarkan penelitian (3) aktivitas antioksidan pada kulit buah salak lebih besar dibandingkan yang ada pada daging buahnya.



Gambar 1. Tanaman salak di Dusun Tukum, Kecamatan Wonosalam, Kabupaten Jombang

Teh kulit salak itu merupakan minuman herbal yang dibuat dari kulit salak yang telah dikeringkan (Nur Laily *et al.*, 2024a; Nur Laily *et al.*, 2024b; Nurmianto *et al.*, 2024a)

dan dihancurkan. Kulit salak ini mengandung zat alami seperti *simplisia*, *sinnamic acid derivative*, dan *pterostibene*, yang memiliki manfaat untuk kesehatan seperti mengobati diabetes, mengatasi sembelit, menjaga kesehatan pankreas, dan mengatasi sariawan (4).

Karakteristik buah salak adalah mudah busuk (*perishable fruit*) sehingga pada masa panen untuk menghindari kerugian petani akibat buah salak yang busuk, petani menurunkan harga jual yaitu hanya Rp 10 rb per 3 kg salak. Sampai di konsumenpun buah salak tidak bisa dikonsumsi semua dan terjadi sampah salak. Salah satu prioritas nasional dalam Rencana Pembangunan Jangka Menengah Nasional (RPJMN) 2025-2029 adalah mengelola susut dan sisa pangan (*food loss and food waste*). *Food loss* terjadi pada tahap produksi, saat panen, pengolahan, penyimpanan dan distribusi. Sedangkan *food waste* terjadi pada area retail dan konsumen (5). Karenanya inovasi olahan salak sangat diperlukan. Dalam kajian sebelumnya inovasi produk efektif untuk meningkatkan nilai ekonomis produk dan kesejahteraan petani atau UMKM (6). Olahan produk ini juga perlu didukung perluasan jangkauan pemasaran online dengan tampilan / presentasi produk yang menarik konsumen (7) (Badan Penelitian dan Pengembangan Pertanian, 2020). Rendahnya respon pasar salah satu penyebab utamanya adalah visual konten yang kurang menarik (8). KTH Lestari selama ini masih menjual salak secara langsung di dusun Tukum atau di kecamatan Wonosalam. Mereka belum memanfaatkan aplikasi dan konten digital untuk memasarkan produk (Lindiawati *et al.*, 2023).

## 1. Permasalahan

Kelompok Tani Hutan (KTH) Lestari merupakan kriteria mitra produktif secara ekonomi. Salah satu hasil perkebunan dari Kelompok Tani Hutan (KTH) Lestari adalah buah salak. Permasalahan yang dihadapi oleh KTH Lestari, antara lain:

### a. Bidang Produksi :

1. Tidak adanya peralatan untuk proses pengolahan bahan baku buah salak
2. Masyarakat belum bisa mengolah salak menjadi olahan aneka dari salak.
3. Belum melakukan packaging dan pelabelan aneka produk buah salak

### b. Manajemen Usaha :

1. Kurangnya pengetahuan dan keterampilan dalam manajemen usaha yang efektif, antara lain : manajemen keuangan, masalah komunikasi, dan kurangnya motivasi kerja (Nurmianto, 2002)
2. Belum memiliki aplikasi keuangan seperti Kasir Pintar

### c. Manajemen Pemasaran

1. Kurangnya pengetahuan dan keterampilan dalam melaksanakan pemasaran offline dan online. Selama ini hasil panen salak langsung dijual secara mentahan ke pengepul salak dan dijual di sekitar Desa Wonosalam dengan harga yang murah sebesar Rp 10.000,00 per 3 kg. Selama ini penjualan salak di KTH Lestari kurang maksimal.
2. Kurangnya pengetahuan dan keterampilan dalam membuat promosi penjualan.

### 2. Tujuan Pelaksanaan Kegiatan

1. Meningkatkan keterampilan dan kesejahteraan petani dengan mengolah hasil pasca panen salak menjadi aneka olahan salak menjadi: jus salak, sirup salak, kripik salak, selai salak, kue salak, dan teh salak (dari kulit salak)
2. Meningkatkan pengetahuan dan keterampilan dalam manajemen usaha yang efektif  
Mengembangkan strategi pemasaran digital untuk menjangkau pasar yang lebih luas melalui media sosial dan platform daring

### METODE

Metode Pengabdian Kepada Masyarakat ini berfokus pada aspek produksi, aspek manajemen usaha, dan aspek pemasaran

#### a. Aspek Produksi

- Memberikan pelatihan aneka olahan salak menjadi: jus salak rempah, sirup salak, kripik salak, selai salak, kue, dan teh salak (dari kulit salak).
- Memberikan alat pengering teh dan buah (Nurmianto, 2022; Nurmianto, 2024; Nurmianto, 2024a; Nurmianto, 2024b; Nurmianto, 2024c), *spinner*, *vacuum frying*, *oven*, *blender* untuk pembuatan aneka olahan dari salak.

#### b. Aspek Manajemen

- Memberikan pelatihan manajemen usaha
- Memberikan pelatihan aplikasi keuangan

#### c. Aspek Pemasaran

- Memberikan pelatihan pemasaran offline seperti mengikuti pameran, membagi brosur ke instansi yang ada di Jombang, menitipkan produk salak ke toko. Mengadakan

pelatihan digital marketing untuk mempromosikan produk salak agar bisa dijangkau wilayah yang lebih luas.

- Memberikan pelatihan dalam pembuatan materi promosi yang menarik (misalnya, foto produk, brosur, atau video).

## 1. Metode yang Digunakan

Pemberdayaan masyarakat menggunakan metode pelatihan dan pendampingan untuk meningkatkan kesadaran dan pemahaman masyarakat tentang sertifikasi halal dan layanan prima. Pelatihan dilakukan dengan cara workshop dan pendampingan langsung kepada UMKM Salak.

### a. Pelatihan Layanan Prima

Metode pelatihan ini dirancang untuk meningkatkan kualitas layanan UMKM Salak, dengan tujuan meningkatkan kepuasan pelanggan dan meningkatkan daya saing (Salim *et al.*, 2011; Nurmianto *et al.*, 2019).

Beberapa dokumen yang perlu dipersiapkan antara lain :

- Ketetapan Halal: Dokumen yang membuktikan bahwa produk telah memenuhi standar halal.
- Manual SJPH: Dokumen yang menjelaskan tentang sistem jaminan produk halal.
- Sertifikat SJPH: Dokumen yang membuktikan bahwa perusahaan telah memenuhi standar jaminan produk halal.

### b. Sertifikasi Halal

Metode sertifikasi halal ini dilakukan untuk memastikan bahwa produk UMKM Salak memenuhi standar halal yang ditetapkan oleh Badan Penyelenggara Jaminan Produk Halal (BPJPH) (Siska *et al.*, 2020; Shokhikhah *et al.*, 2023).

### c. Pendampingan

Metode pendampingan ini dilakukan untuk membantu UMKM Salak dalam memperoleh sertifikasi halal dan meningkatkan kualitas layanan.

### d. Evaluasi

Metode evaluasi ini dilakukan untuk menilai efektivitas pelatihan dan pendampingan yang telah dilakukan

## HASIL, PEMBAHASAN, DAN DAMPAK

### 1. Hasil

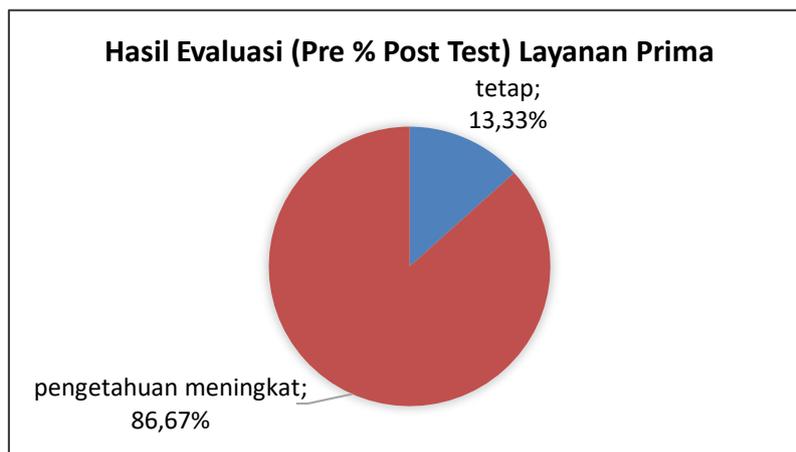
Pelatihan dilakukan dengan diawali dengan pemberian pre-test dan setelah pelatihan diberik post-test. Hal ini dilakukan untuk menilai efektifitas pelatihan. Terkait perolehan dan pengolahan data, tahapan yang dilakukan adalah :

#### a. Pengumpulan Data

Data dikumpulkan melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Data yang dikumpulkan meliputi data tentang pemahaman UMKM tentang sertifikasi halal dan layanan prima, serta data tentang kualitas produk dan daya saing UMKM. Data tentang jawaban responden tentang *pre test* dan *post test* tentang Layanan Prima dan Sertifikasi Halal.

#### b. Pengolahan Data

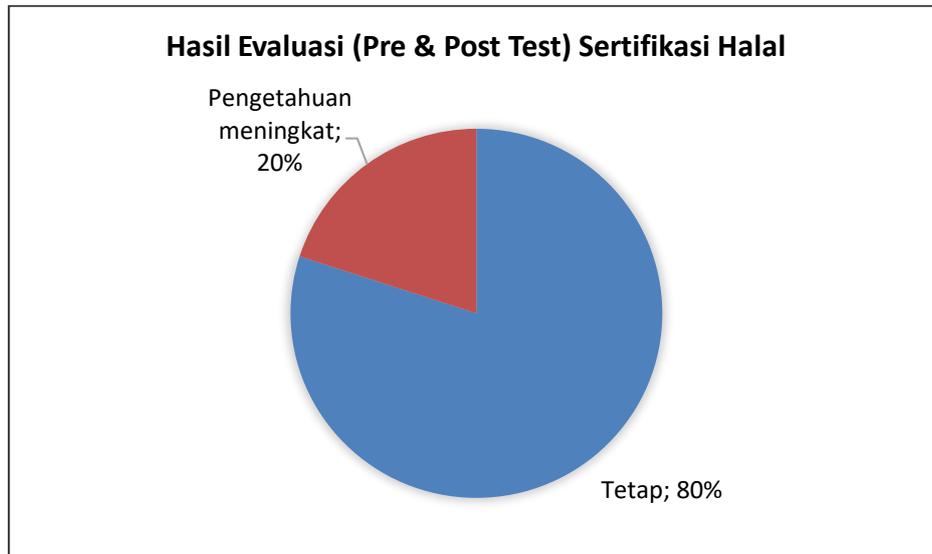
Data diolah dengan menggunakan analisis deskriptif untuk mengetahui tingkat pemahaman UMKM tentang sertifikasi halal dan layanan prima sebagaimana dipaparkan dalam gmabar 1 dan 2 berikut ini.



Gambar 2. Hasil *Pre-test* dan *Post-Test* Pelatihan Layanan Prima

Hasil Evaluasi pelatihan Layanan Prima menunjukkan 86,67% (13 peserta) mengalami peningkatan pengetahuan sedangkan 13,33% (2 peserta) mengalami pengetahuan yang tetap. Hampir semua aspek (pemahaman definisi, cara meningkatkan kepuasan, menangani keluhan, membangun kepercayaan, strategi layanan) menunjukkan kenaikan persentase jawaban benar. Peningkatan terbesar terjadi pada pertanyaan tentang menangani keluhan

pelanggan dan membangun kepercayaan pelanggan, dimana banyak peserta yang sebelumnya kurang paham menjadi lebih menguasai setelah pelatihan.



Gambar 3. Hasil Evaluasi *Pre-Test* dan *Post-Test* Pelatihan Sertifikasi Halal

Hasil Evaluasi pelatihan Sertifikasi Halal menunjukkan 20% (3 peserta) mengalami peningkatan pengetahuan sedangkan 80% (12 peserta) mengalami pengetahuan yang tetap. Data tersebut menunjukkan bahwa adanya kesulitan peserta dalam memahami Sertifikasi Halal. Hal ini mengindikasikan bahwa pemahaman peserta terhadap sertifikasi halal belum optimal setelah pelatihan, kemungkinan karena materi yang cukup kompleks atau waktu penyampaian yang kurang memadai.

**2. Pembahasan**

Pengembangan bisnis salak dilakukan dengan meningkatkan kualitas produk dan daya saing UMKM melalui penerapan pelatihan layanan prima dan sertifikasi halal.

a. Pelatihan Layanan Prima

Pelatihan layanan prima (gambar 6) dilakukan untuk meningkatkan kesadaran dan pemahaman UMKM tentang pentingnya layanan prima dalam meningkatkan kepuasan pelanggan yang menggunakan produk UMKM Salak. Pelatihan layanan prima untuk produk salak dapat meningkatkan kualitas layanan dan kepuasan konsumen. Berikut beberapa aspek penting dalam pelatihan layanan prima (Salim, *et al.*, 2011; Nurmianto, *et al.*, 2011):

- Peningkatan Kualitas Layanan: Pelatihan layanan prima dapat membantu UMKM salak meningkatkan kualitas layanan, sehingga dapat meningkatkan kepuasan konsumen dan meningkatkan penjualan.
- Teknik Layanan Prima: Pelatihan dapat mencakup teknik-teknik layanan prima, seperti komunikasi efektif, penanganan keluhan konsumen, dan peningkatan kualitas produk.
- Pengembangan SDM: Pelatihan layanan prima dapat membantu pengembangan sumber daya manusia (SDM) UMKM salak, sehingga dapat meningkatkan kemampuan dan kompetensi dalam memberikan layanan yang baik.
- Meningkatkan Kepercayaan Konsumen: Pelatihan layanan prima dapat membantu meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap produk salak, sehingga dapat meningkatkan penjualan dan pendapatan UMKM.

Dalam pelatihan layanan prima, beberapa hal yang perlu diperhatikan adalah:

- Materi Pelatihan: Materi pelatihan harus relevan dengan kebutuhan UMKM salak dan mencakup topik-topik seperti komunikasi efektif, penanganan keluhan konsumen, dan peningkatan kualitas produk.
- Metode Pelatihan: Metode pelatihan harus efektif dan dapat meningkatkan kemampuan SDM UMKM salak, seperti pelatihan langsung, simulasi, dan studi kasus.
- Evaluasi: Evaluasi pelatihan harus dilakukan untuk menilai efektivitas pelatihan dan meningkatkan kualitas layanan.



Gambar 4. Pelatihan Layanan Prima

### b. Pelatihan Sertifikasi Halal

Pelatihan sertifikasi halal dilakukan untuk meningkatkan kesadaran dan pemahaman UMKM tentang pentingnya meningkatkan daya saing produk.

Pelatihan sertifikasi halal untuk produk salak dapat membantu UMKM salak memperoleh sertifikat halal dan meningkatkan kepercayaan konsumen. Berikut beberapa aspek penting dalam pelatihan sertifikasi halal (Shokhikhah *et al.*, 2023):

- **Pengertian Sertifikasi Halal:** Pelatihan dapat menjelaskan tentang pengertian sertifikasi halal, proses sertifikasi, dan manfaat sertifikasi halal bagi UMKM salak.
- **Proses Sertifikasi Halal:** Pelatihan dapat menjelaskan tentang proses sertifikasi halal, termasuk pengajuan dokumen, audit, dan pengawasan produk.
- **Manfaat Sertifikasi Halal:** Pelatihan dapat menjelaskan tentang manfaat sertifikasi halal, termasuk meningkatkan kepercayaan konsumen, meningkatkan penjualan, dan meningkatkan reputasi UMKM.
- **Pengembangan Sistem Jaminan Halal:** Pelatihan dapat membantu UMKM salak mengembangkan sistem jaminan halal yang efektif, sehingga dapat memastikan bahwa produk salak memenuhi standar halal.



Gambar 5. Pelatihan Sertifikasi Halal

Dalam pelatihan sertifikasi halal, beberapa hal yang diperhatikan adalah (Shokhikhah *et. al.*, 2023):

- Materi pelatihan harus relevan dengan kebutuhan UMKM salak dan mencakup topik-topik seperti pengertian sertifikasi halal, proses sertifikasi, dan pengembangan sistem jaminan halal.
- Metode pelatihan harus efektif dan dapat meningkatkan kemampuan SDM UMKM salak, seperti pelatihan langsung, simulasi, dan studi kasus.

- Evaluasi pelatihan harus dilakukan untuk menilai efektivitas pelatihan dan meningkatkan kemampuan UMKM salak dalam memperoleh sertifikat halal.

Dalam kegiatan ini juga dilaksanakan PKS (Perjanjian Kerjasama) seperti ditunjukkan pada Gambar 8 dan 9. Kerjasama dengan pihak lain tersebut, seperti pemerintah dan lembaga terkait, untuk meningkatkan akses pasar dan sumber daya



Gambar 6. PKS (Perjanjian Kerjasama) antara UHW Perbanas & ITS dengan KTH Lestari

### 3. Dampak

Pengembangan bisnis salak melalui pelatihan layanan prima dan sertifikasi halal dapat meningkatkan kualitas produk dan kepercayaan konsumen. Berikut beberapa aspek penting dalam pengembangan bisnis salak ditunjukkan pada gambar 7 dan gambar 8.

- Peningkatan Kualitas Produk: Sertifikasi halal dapat meningkatkan kualitas produk salak dengan memastikan bahwa produk tersebut memenuhi standar halal yang ditetapkan.

- Meningkatkan Kepercayaan Konsumen: Sertifikasi halal dapat meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap produk salak, sehingga dapat meningkatkan penjualan dan pendapatan UMKM.
- Pengembangan Usaha: Pelatihan layanan prima dapat membantu UMKM salak meningkatkan kualitas layanan dan meningkatkan daya saing di pasar.
- Pemberdayaan Masyarakat: Pelatihan dan pendampingan sertifikasi halal dapat memberdayakan masyarakat UMKM salak untuk meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan.
- Strategi Pengembangan Usaha: Strategi pengembangan usaha produk salak dapat dilakukan dengan meningkatkan sarana dan prasarana, pemasaran produk, dan meningkatkan kualitas produk.

Dalam pengembangan bisnis salak, beberapa hal yang perlu diperhatikan adalah :

- Sertifikasi Halal: Proses sertifikasi halal melibatkan pengajuan dokumen, audit, dan pengawasan produk untuk memastikan bahwa produk salak memenuhi standar halal.
- Label Produk: Label produk yang jelas dan sesuai dengan standar halal dapat meningkatkan kepercayaan konsumen dan meningkatkan penjualan produk salak.
- Pengawasan Produk: Pengawasan produk yang ketat dapat memastikan bahwa produk salak memenuhi standar halal dan kualitas yang diharapkan konsumen.



Gambar 7. Bisnis Salak Metode Lama secara Tradisionil



Gambar 8. Bisnis Salak Metode Baru secara Inovatif (kripik salak, jus salak rempah, teh kulit salak)

Dengan pelatihan layanan prima dan sertifikasi halal dalam mendukung kemampuan kelompok Tani Hutan (KTH) Lestari dalam mengelola produk salak dan memasarkannya dengan membangun kepercayaan konsumen atas standar kehalalan, salak dapat dijual dengan harga lebih mahal setelah diolah menjadi aneka olahan dengan cita rasa, bentuk, dan aroma yang berbeda.

Inovasi yang telah dilakukan dalam pembuatan kripik salak menggunakan penggoreng Vacuum Frying harus didukung dengan adanya nilai tambah berupa layanan tambahan, garansi, pelayanan purna jual, serta pengiriman. Ke depan diharapkan kemampuan KTH Lestari dapat mengembangkan produk potensial yang merupakan semua kemungkinan pengembangan dan inovasi produk. Bagi KTH Lestari tahap pengembangan produk yang dilakukan dalam pembuatan jus salak rempah menggunakan Blender. Sedangkan untuk pembuatan teh salak menggunakan pengering Oven 5 Rak (Nurmianto *et al.*, 2018; Nurmianto *et al.*, 2021; Nurmianto *et al.*, 2024a; Nur Laily *et al.*, 2024b; Ndari *et al.*, 2025)

## **SIMPULAN**

Pelatihan layanan prima dan sertifikasi halal dapat meningkatkan kualitas produk dan kepercayaan konsumen terhadap produk salak, sehingga dapat meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan masyarakat UMKM salak. UMKM salak dapat meningkatkan kualitas produk dan layanan dengan memanfaatkan teknologi dan inovasi untuk meningkatkan daya saing. Pelatihan dan pendampingan berkelanjutan perlu dilakukan untuk meningkatkan kemampuan SDM UMKM salak dalam mengelola usaha dan memberikan layanan prima. UMKM salak dapat meningkatkan penjualan dengan memanfaatkan strategi pemasaran yang efektif, seperti media sosial dan promosi online. UMKM salak dapat meningkatkan kerjasama dengan pihak lain, seperti pemerintah dan lembaga terkait, untuk meningkatkan akses pasar dan sumber daya

## **UCAPAN TERIMA KASIH**

Kami mengucapkan terima kasih kepada Direktorat Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat, Direktorat Jenderal Riset dan Pengembangan, Kementerian Pendidikan Tinggi, Sains, dan Teknologi serta Lembaga Layanan Pendidikan Tinggi (LLDikti) Wilayah VII melalui Surat No 0070/C3/AL.04/2025 tentang Pengumuman Penerima Pendanaan Program Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat Tahun Anggaran 2025, yang telah memberikan dukungan dan kepercayaan melalui Program Hibah Pendanaan Skema Pengabdian Kepada Masyarakat – Pemberdayaan Berbasis Masyarakat (PBM). Kami juga menyampaikan terima kasih kepada UMKM salak (KTH Lestari) desa Tukum, Kec Wonosalam, Kab. Jombang, Jawa Timur atas kerja sama dan keterlibatannya sebagai mitra dalam kegiatan ini, serta Pusat Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (PPPM) Universitas Hayam Wuruk Perbanas, atas fasilitasi, pendampingan, dan dukungan penuh selama pelaksanaan program. Melalui kolaborasi dengan Institut Teknologi Sepuluh Nopember (ITS) ini, kami berharap upaya pemberdayaan masyarakat dapat memberikan manfaat nyata dan berkelanjutan, khususnya dalam meningkatkan kapasitas dan kemandirian UMKM berbasis potensi lokal. Sekali lagi, kami ucapkan terima kasih atas segala dukungan dan sinergi yang telah terjalin dengan baik. Semoga kerja sama ini terus berlanjut dan membawa dampak positif bagi masyarakat luas sehingga nantinya dapat terimplementasi dengan baik dan barokah

**DAFTAR PUSTAKA**

- Badan Penelitian dan Pengembangan Pertanian (2020). Pengolahan Produk Salak.
- Lindiawati, L., Ilham, R., Supriyanto, H., Wulandari, D. A., & Renzina, Y. D. (2023). Pelatihan Digital Marketing untuk Meningkatkan Digital Literacy UMKM Rusunawa Wonorejo, Surabaya. *Jurnal KeDayMas: Kemitraan dan Pemberdayaan Masyarakat*, 3(2), 52-58.
- Nur Laily, Ahmad Baihaqy, Eko Nurmianto (2024a) [Penerapan Transformasi Digital Dalam Pengembangan Usaha Kecil Dan Menengah \(Ukm\) Zulpah Batik Di Tanjungbumi, Bangkalan, Madura](#), *Jurnal Kreativitas dan Inovasi (Jurnal Kreanova)*, Volume 4, Issue 3, Pages 124-134
- Nur Laily, Ahmad Baihaqy, Eko Nurmianto, Vinza Hedi Satria, Juwita Sari (2024b) [Penerapan Teknologi Tepat Guna Lemari Pengering Dan Meja Pola Pada UMKM Zulpah Batik Di Tanjung Bumi](#), *Jurnal Abdi Panca Marga*, Volume 5, Issue 2
- Nurmianto Eko (2002) [Pengaruh Kemampuan, Motivasi Dan Pengembangan Karir Terhadap Kinerja Karyawan](#). *Proceedings Seminar Nasional Pasca Sarjana*, Vol 1, No 1, 105-111
- Nurmianto Eko, Lantip Trisunarno, Hary Sudjono (2019) [Evaluasi Layanan Kualitas Agency Bank “X” Di Surabaya](#), *Jurnal Teknologi Technoscintia*, Pages 57-67
- Nurmianto Eko, Rudy Ananta, Rizka Mudyanti, Alfiah Indasah, Lilla Puji Lestari, Fahmia Nur Fauziah, Fikri Nurfauzan Nurmianto, Gilang Samudra Trikurniawan, Keiko Alliyah Nugraha (2025) [Pemberdayaan Masyarakat Menggunakan Metode Business Model Canvas Pada Produk Kuliner Lodeh Kikil Mojosoongo di Kabupaten Jombang](#), *Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat Bina Darma*, Volume 5, Issue 1, Pages 73-89
- Nurmianto, E., Anzip, A., & Kusri, D. E. (2021). REBA: an Ergonomics Assessment for Machine Operator of Porang (*Amorphophallus Muelleri*). *IPTEK Journal of Proceedings Series*, 0(2), 19. <https://doi.org/10.12962/j23546026.y2020i2.9021>
- Nurmianto Eko, Adji Pamungkas, Alfiah Indasah, Lilla Puji Lestari, Mochamad Nurhadi, Yayu Sri Wahyuni Hamzah, Fikri Fauzan Nur Nurmianto, Fahmia Nur Fauziah (2024a) [Penerapan TTG Pengering Ergonomis dan Pengembangan Ekonomi Biru Untuk UMKM Pulau Poteran Sumenep](#), *Jurnal Pengabdian Masyarakat Darul Ulum*, Vol 3, No 2, 78-93
- Nurmianto, E., Kusuma, S. H., Soehardjoepri, S., Nadhiroh, S. R., Rahmaningsih, S., Fauziah, F. N., & Trikurniawan, G. S. (2024b). Processed Seafood Determination for Fishermen Prosperity Using Macro Ergonomic and Analytical Hierarchy Process. *IOP Conference Series: Earth and Environmental Science*, 1298 (1), 012009. <https://doi.org/10.1088/1755-1315/1298/1/012009>
- Nurmianto Eko, Arino Anzip, Sampurno (2018) Rancang Bangun Alat Pengasap atau Pengering Ikan On Motorcycle Yang Mobile, Portable Dan Ergonomis. Penelitian Pengembangan Prototype. Hibah Penelitian Kemendikbudristek. Jakarta.
- Nurmianto Eko (2024c) Alat pengasap atau pengering ikan di sepeda motor, Nomor Permohonan: A00202402590, Nomer pendaftaran : IDD000073435, Kementerian Hukum & Hak Asasi Manusia, Republik Indonesia, Jakarta
- Nur Shaikhut Toharotus Shokhikhah, Riska Putri Aprillia, Alfina Rahma Sabila, Avif Yulianto, Azi Alfi Janah, Namira Nurma Anjani, Andriani (2023) “Pendampingan Produk Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Dalam Pengurusan Sertifikasi Halal Melalui Program SEHATI”, *Welfare : Jurnal Pengabdian Masyarakat*, Vol 1 No 3
- Salim, A., Singgih, M. L., & Nurmianto, E. (2011). Pengukuran kualitas layanan

menggunakan servqual dan Confirmatory Factor Analysis (CFA) (Studi kasus pada Jurusan Teknik Industri Universitas XYZ). *Prosiding Seminar Nasional Manajemen Teknologi XIII*, 1–8.

Siska, S., Rahmi, H., Fitriani, & Dewanti, E. (2020). Workshop dan Pelatihan Pengajuan Sertifikat Halal bagi Pelaku Industri Makanan Olahan UMKM.

Priska Wulan Ndari, I Gusti Agung Haryawan, M Ansyar Bora, M Abrar Masril, Eko Nurmianto, Fitri Labuda, Herman Herman, Ahmad Hanafie (2025) [Ergonomi Industri: Pendekatan Teknologi Dan Inovasi](#), Yayasan Tri Edukasi Ilmiah