



## Penguatan Manajemen pada Usaha Kerajinan Bambu Jihan Craft Desa Somakaton

Najmudin Najmudin<sup>1</sup>, Sri Lestari<sup>2</sup>, Lasmedi Afuan<sup>3</sup>, Devani Laksmi Indyastuti<sup>4</sup>

<sup>1-4</sup> Universitas Jenderal Soedirman, Indonesia

Alamat: Kampus Grendeng, Jl. Prof. H.R. Boenyamin, Purwokerto

Korespondensi penulis: [najmudin\\_najmudin@email.com](mailto:najmudin_najmudin@email.com)

### Article History:

Received: June 25, 2024;

Revised: July 07, 2024;

Accepted: July 21, 2024;

Online Available: July 24, 2024;

**Keywords:** Jihan Craft, bamboo crafts, group management, business management.

**Abstract.** Partners in this program are bamboo craftsmen Jihan Craft, Somakaton Village, Somagede District, Banyumas Regency. The problems faced by partners are lack of equipment in running their business; very limited capabilities in business management consisting of production management, HR, marketing and finance; limited ability in bookkeeping and financial reporting; limited ability to carry out online marketing activities; do not form groups; do not understand group management; and do not have the skills to carry out group administration. To achieve the goals, activities are carried out in the form of counseling, practice and mentoring. The evaluation method is carried out by comparing the level of knowledge and abilities as well as the production and marketing performance of partners before and after the activity. The benefits of this service activity are that partners get additional mechanical production equipment so they can increase the quantity and quality of their products and can produce more efficiently, partners' business management abilities increase, they have the ability to do bookkeeping and financial reporting, they can carry out online marketing activities well, the formation of groups Jihan Craft business officially, understand and can practice group management well; and can carry out group administration activities well.

### Abstrak

Mitra dalam program ini adalah perajin bambu Jihan Craft Desa Somakaton Kecamatan Somagede Kabupaten Banyumas. Permasalahan yang dihadapi mitra adalah kekurangan peralatan dalam menjalankan usahanya kemampuan yang sangat terbatas dalam manajemen usaha yang terdiri dari manajemen produksi, SDM, pemasaran dan keuangan; kemampuan yang terbatas dalam pembukuan dan pelaporan keuangan; kemampuan yang terbatas dalam melakukan kegiatan pemasaran *online*; belum membentuk kelompok; belum memahami manajemen kelompok; dan belum memiliki keterampilan melakukan administrasi kelompok. Untuk mencapai tujuan dilakukan kegiatan berupa penyuluhan, praktik, dan pendampingan. Metode evaluasi dilakukan dengan membandingkan tingkat pengetahuan dan kemampuan serta kinerja produksi dan pemasaran mitra sebelum dan sesudah kegiatan. Manfaat kegiatan pengabdian ini adalah mitra mendapatkan tambahan peralatan produksi mekanik sehingga dapat meningkatkan jumlah dan kualitas produknya serta dapat memproduksi dengan lebih efisien, kemampuan manajemen usaha mitra meningkat, memiliki kemampuan dalam melakukan pembukuan serta pelaporan keuangan, dapat melakukan kegiatan pemasaran *online* dengan baik, terbentuk kelompok Jihan Craft secara resmi, memahami dan dapat mempraktikkan manajemen kelompok dengan baik; dan dapat melakukan kegiatan pengadministrasian kelompok dengan baik.

**Kata kunci:** Jihan Craft, kerajinan bambo, manajemen kelompok, manajemen usaha.

\* Najmudin Najmudin [najmudin\\_najmudin@email.com](mailto:najmudin_najmudin@email.com)

## 1. PENDAHULUAN

Desa Somakaton terkenal sebagai desa penghasil bambu yang berkualitas tinggi baik dari segi ukuran maupun dari jenis bambu yang dibutuhkan untuk kerajinan. Warga desa rata-rata memiliki pohon bambu di pekarangan rumah masing-masing. Banyak warga desa Somakaton yang menjalankan usaha kerajinan bambu secara turun temurun. Hal ini disebabkan karena melimpahnya persediaan pohon bambu berkualitas yang merupakan anugrah dan peluang bisnis yang cukup menjanjikan bagi warga desa Somakaton yang rata-rata berpendidikan rendah.

Mitra dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat (PKM) ini adalah 5 orang perajin bambu yang beralamat di Desa Somakaton RT.05 RW.01 Kec. Somagede Kab. Banyumas. Kelima orang tersebut adalah Bapak Ari, Ali, Iwan, Ufan dan Untung. Dalam mengerjakan produknya kelima perajin tersebut dibantu tenaga kerja yang kebanyakan adalah sanak saudaranya. Usaha yang dijalankan oleh pak Ari diberi nama Jihan Craft. Usaha ini dijalankan sejak Januari 2011. Produk dihasilkan secara terus-menerus dan melayani pesanan.

Pak Ari giat memasarkan produknya ke masyarakat dengan mengikuti pameran-pameran sehingga produknya dikenal dan banyak mendapatkan pesanan. Informasi tentang usaha pak Ari ini juga diperoleh Tim PKM dari petugas Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Banyumas yang memberitahukan bahwa usaha Jihan Craft layak dibina karena mempunyai prospek bagus, melibatkan banyak tenaga kerja, belum pernah dibina dan membutuhkan bantuan untuk berkembang.



Gambar 1. Hasil produksi Jihan Craft dari kelima perajin bambu Desa Somakaton

Dengan banyaknya pesanan yang mengalir, pak Ari kemudian mengajak 4 orang tetangganya yang juga memproduksi produk sejenis secara turun temurun untuk bersama-sama memenuhi pesanan-pesanan tersebut dengan satu merek produk yaitu Jihan Craft. Produk yang

dihasilkan pak Ari dan para tetangganya berupa dipan bambu, kursi ruang tamu, jemuran baju, rak TV, gantungan batik, rak sembako/jajanan, gazebo taman dan saung payung seperti terlihat pada Gambar 1 dan Gambar 2.



Gambar 2. Gasebo taman dan saung payung hasil produksi Jihan Craft

Saat ini permintaan produk Jihan Craft semakin banyak, namun pak Ari dan para tetangganya tidak bisa memenuhi pesanan dengan cepat karena keterbatasan peralatan yang dimilikinya. Untuk membuat 1 dipan membutuhkan waktu 5 hari, 1 set kursi ruang tamu butuh waktu 7 hari, 4 pcs jemuran baju memakan waktu 1 hari, 1 buah rak TV membutuhkan waktu 5 hari, 1 buah gantungan batik membutuhkan waktu 3 hari, 1 buah rak sembako/jajanan butuh waktu 3 hari, 1 buah gazebo taman menghabiskan waktu 5 sampai 7 hari dan saung payung butuh waktu 2 hari. Pak Ari dan para tetangganya menyampaikan jika mereka memiliki tambahan peralatan, terutama yang mekanik maka dapat memproduksi dengan waktu lebih cepat dalam memenuhi permintaan pasar yang besar dan prosepek yang bagus.

Adanya peralatan produksi yang memadai akan dapat berakibat pada hasil produksi yang meningkat baik secara kualitas maupun kuantitas. Mitra dapat menghasilkan produk yang sejenis dengan kualitas yang lebih baik sehingga mempunyai daya saing yang tinggi. Seiring dengan maraknya isu *global warming* di lingkungan masyarakat dunia, kini banyak orang yang tertarik menggunakan produk-produk ramah lingkungan untuk kehidupan sehari-hari mereka. Oleh karena itu, tidak heran bila permintaan pasar kerajinan bambu kini semakin melonjak bahkan tidak hanya menjangkau kota-kota besar saja, tetapi juga sampai tembus pasar mancanegara.

Bukan hanya masalah keterbatasan peralatan dan modal yang dimiliki pada usaha Jihan Craft, namun juga keterbatasan dalam pengelolaan usaha. Pak Ari dan tetangganya menjalankan usaha kerajinan bambu ini secara turun-temurun karena desa mereka memang banyak sekali ditumbuhi pohon bambu yang berkualitas. Tingkat pendidikan mereka rata-rata rendah hanya berpendidikan SLTP. Oleh karena itu, mereka tidak memiliki kemampuan dalam manajemen usaha secara layak meskipun usaha ini menjadi mata pencaharian pokok. Pak Ari dan keempat tetangganya belum paham konsep manajemen produksi, manajemen sdm,

manajemen pemasaran dan manajemen keuangan. Para perajin bambu ini tidak pernah melakukan kegiatan pencatatan usaha apalagi membuat laporan keuangan.

Saat ini, pemasaran digital sudah menjadi perihal yang lazim digunakan disamping pemasaran tradisional. Hal ini disebabkan makin banyak orang mengkonsumsi segala informasi secara *online* sehingga pemasaran digital merupakan cara paling baik untuk menjangkau pelanggan secara lebih luas. Pemasaran digital tidak cuma menguntungkan bagi pemilik bisnis, namun juga memberikan kemudahan kepada para konsumen. Pak Ari dan para tetangganya mempunyai kemampuan yang sangat terbatas dalam melakukan pemasaran digital. Kegiatan pemasaran secara *online* telah dilakukan namun sebatas hanya dilakukan melalui WhatsApp.

Usaha yang dijalankan sejak tahun 2011 sampai saat ini terus berkembang dan semakin banyak melibatkan tenaga kerja, hal ini menunjukkan bahwa prospek usaha ini bagus dan dapat terus berkembang. Jika dihitung dengan sanak saudara yang membantu kelima perajin, sedikitnya terdapat 10 sampai 15 orang tenaga kerja yang sering terlibat dalam usaha ini tergantung banyaknya pesanan yang harus dikerjakan. Pesanan produk sering datang kepada pak Ari karena intens mengikuti pameran. Jika pak Ari tidak bisa memenuhi pesanan tersebut maka akan mengajak keempat tetangganya untuk memenuhi pesanan tersebut bersama-sama. Keempat perajin tersebut juga bisa menerima pesanan dan menjual sendiri ke konsumen langsung dengan merek yang sama.

Meskipun pak Ari dan tetangganya telah bersama-sama saling membantu dalam memenuhi permintaan, namun mereka belum terikat dalam satu kelompok. Padahal keberadaan kelompok sangat penting karena kelompok dapat menjadi wadah proses pembelajaran, wahana kerjasama, mempunyai kesatuan swadaya, kemitraan dan kerjasama, partisipasif antar anggota serta pemberdayaan masyarakat. Fungsi dan peranan ini menjadi nilai tambah penting pada usaha dibandingkan usaha yang dilakukan secara perseorangan. Apalagi saat ini pola pembinaan pemerintah cenderung diarahkan lebih kepada kegiatan usaha berkelompok dibandingkan usaha pribadi.

Pak Ari dan keempat tetangganya sudah melakukan kegiatan produksi secara bersama-sama, namun belum membentuk kelompok usaha bersama secara resmi. Hal ini disebabkan karena keterbatasan pengetahuan mereka dalam ilmu manajemen kelompok. Oleh karena itu dalam kegiatan PKM ini akan dibentuk kelompok dan diberikan penyuluhan tentang arti pentingnya manajemen kelompok disertai praktik dan pendampingan manajemen kelompok yang benar. Telah disepakati nama kelompok yang akan digunakan adalah Kelompok Perajin Bambu Jihan Craft Desa Somakaton.

## 2. METODE

Solusi permasalahan untuk mengatasi berbagai masalah yang telah disampaikan pada pendahuluan adalah dengan memberikan kegiatan pembinaan melalui Program Penerapan IPTEKS. Kegiatan yang dilakukan adalah pemberian bantuan peralatan produksi mekanik untuk meningkatkan jumlah dan kualitas produk, memberikan penyuluhan, pelatihan dan pendampingan tentang manajemen usaha yang terdiri dari manajemen produksi, manajemen sumber daya manusia, manajemen pemasaran dan manajemen keuangan. Dalam hal pemasaran diberikan pendampingan kegiatan promosi baik secara *online* maupun *offline*. Dalam hal keuangan disampaikan cara-cara pelaporan dan pencatatan usaha yang benar dan didampingi sampai mampu. Agar kesejahteraan anggota dapat lebih meningkat dan dapat menangkap peluang pembinaan dan bantuan dari pemerintah, maka dibentuk kelompok dan diberikan pembinaan tentang manajemen kelompok yang benar.

Berdasarkan observasi yang dilakukan oleh tim pengabdian maka permasalahan-permasalahan yang dihadapi mitra dapat diurutkan sesuai prioritasnya. Untuk mengatasi permasalahan mitra yang telah ditetapkan, maka akan menggunakan metode penyuluhan, praktik dan pendampingan. Penyuluhan yang diberikan meliputi: a) Penyuluhan tentang manajemen produksi, SDM, pemasaran dan keuangan sehingga mitra dapat mengelola usaha dengan benar; b) Penyuluhan tentang arti pentingnya laporan keuangan serta tata cara pembukuan serta pelaporan keuangan yang baik; c) penyuluhan tentang arti pentingnya pemasaran *online* dan cara-cara melakukan pemasaran *online*; d) penyuluhan tentang arti pentingnya kelompok, cara pembentukannya kelompok dan manajemen kelompok yang baik.

Pelatihan atau praktik yang diberikan meliputi: praktik penggunaan alat-alat produksi mekanik yang diberikan, praktik penyusunan laporan keuangan, praktik pemasaran *online*, serta praktik pembuatan dan pengadministrasian kelompok. Pendampingan yang akan dilakukan meliputi pendampingan pembelian peralatan produksi mekanik, pendampingan pengelolaan usaha dan penyusunan laporan keuangan, pendampingan pemasaran *online* serta praktik pengelolaan dan pengadministrasian kelompok yang benar.

## 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan yang telah dilaksanakan dalam melaksanakan program yaitu:

### 1) Koordinasi tim pengabdian dengan mitra

Koordinasi tim pengabdian dengan mitra dilaksanakan menggunakan zoom. Kegiatan tersebut dihadiri oleh tim pengabdian kepada masyarakat lengkap dan ketua kelompok Bapak

Ari. Pada kegiatan tersebut disepakati kegiatan-kegiatan yang akan dilaksanakan serta bantuan peralatan yang akan diberikan. Gambar kegiatan tersebut dapat dilihat pada Gambar 3.



Gambar 3. Koordinasi Tim dengan Mitra

## 2) Pembelian peralatan produksi mekanik

Untuk mengatasi masalah kekurangan peralatan yang mempunyai sentuhan teknologi dengan menggunakan peralatan listrik kepada mitra diberikan peralatan tersebut dengan menggunakan bantuan dana program. Dalam kegiatan ini tim pengabdian berperan sebagai fasilitator sedang mitra akan berperan sebagai penerima bantuan kegiatan. Metode yang dilakukan tim pengabdian dan mitra akan bersama-sama mengidentifikasi kebutuhan mitra untuk penggunaan alat-alat kerajinan bambu menggunakan listrik yang benar-benar dibutuhkan oleh mitra. Selanjutnya tim beserta mitra bersama-sama membelinya dengan menggunakan biaya program. Bantuan mesin-mesin yang diberikan terdapat pada Gambar 4.





Gambar 4. Peralatan produksi yang diberikan

**3) Peningkatan keterampilan pada anggota kelompok dalam memproduksi kerajinan bambu dengan menggunakan peralatan-peralatan produksi yang menggunakan listrik**

Untuk mencapai target pelaksanaan program ini sebelum kegiatan pelatihan mitra diberikan penyuluhan tentang pentingnya penggunaan teknologi dalam menghasilkan produk kerajinan. Setelah alat-alat produksi dengan menggunakan listrik dibeli, selanjutnya dilakukan praktik penggunaan alat-alat tersebut. Dalam kegiatan ini tim pengabdian berperan sebagai fasilitator sedang mitra berpartisipasi sebagai peserta pelatihan.

**4) Pemberian penyuluhan tentang pentingnya melakukan kegiatan pemasaran dan promosi produk serta praktik pemasaran *on-line*.**

Mitra kegiatan diberi penyuluhan tentang manfaat arti pentingnya kegiatan pemasaran, cara-cara melakukan pemasaran dan media yang dapat digunakan untuk melakukan kegiatan pemasaran. Untuk lebih memperluas jaringan pemasaran tanpa batas maka perlu diberikan pelatihan tentang pemasaran *on-line*. Untuk merealisasikan program ini kegiatan yang dilakukan yaitu 1) mengidentifikasi jaringan pasar yang ada; 2) menetapkan wilayah pasar potensial; 3) menyusun katalog produk; 4) membuat media promosi produk; 5) membuat web atau blog *e-commerce*; 6) melakukan monitoring dan evaluasi.

Pembuatan katalog produk dimaksudkan untuk menjaring calon konsumen. Pembeli dapat melihat katalog kerajinan bambu untuk mempromosikannya kepada orang-orang di sekitar. Melalui katalog, penjual bisa mempromosikan produk secara *online* maupun *offline*. Untuk meningkatkan penjualan, perajin bisa menitipkan produk kerajinan bambu di toko souvenir maupun kerajinan, toko oleh-oleh, atau menjalin kerjasama dengan restoran, hotel, serta rumah makan yang membutuhkan perabot rumah tangga dari kerajinan bambu. Dalam kegiatan ini tim pengabdian berperan sebagai fasilitator sedang mitra berpartisipasi sebagai peserta penyuluhan. Tim mendampingi Mitra dalam melakukan kegiatan pemasaran *on-line*.

**5) Pemberian penyuluhan tentang manajemen keuangan yang baik serta cara-cara penyusunan laporan keuangan yang terstandar.**

Mitra perlu diberikan pemahaman tentang manajemen keuangan yang baik. Mitra diberi penjelasan bahwa harus ada pemisahan kekayaan antara kekayaan usahanya dengan kekayaan pribadi. Selanjutnya kegiatan dilanjutkan dengan pelatihan penyusunan laporan keuangan yang terstandar. Kegiatan pelatihan ini dimulai dengan 1) menggali kebutuhan utama kelompok berkaitan dengan pembukuan; 2) menyusun materi pembukuan yang disesuaikan dengan kebutuhan kelompok; 3) mempersiapkan media pelatihan pembukuan; 4) melaksanakan pelatihan pembukuan serta melaksanakan monitoring dan evaluasi.

**6) Pemberian penyuluhan tentang arti pentingnya kelompok, cara pembentukan kelompok, manajemen kelompok yang baik serta cara-cara penyusunan administrasi kelompok.**

Pemberian penyuluhan tentang arti pentingnya kelompok dan cara pembentukkan kelompok perlu dilakukan karena saat ini perajin belum membentuk satu kelompok yang resmi meskipun telah melakukan kegiatan secara bersama-sama. Para perajin juga perlu diberikan pengetahuan tentang jenis-jenis administrasi kelompok dan cara melakukan pengadministrasian kelompok dengan benar. Mitra diajari bagaimana menetapkan visi, misi, strategi, dan cara membuat program kerja. Guna mencapai luaran ini maka dilakukan: 1) identifikasi manajemen kelompok dan administrasi kelompok yang tepat untuk mitra; 2) menetapkan sistem manajemen kelompok yang sesuai dengan karakteristik mitra; 3) melakukan praktik pelatihan penyusunan manajemen kelompok; 4) melakukan praktik penyusunan administrasi kelompok. Jenis-jenis administrasi kelompok meliputi administrasi organisasi dan administrasi keuangan.

Kegiatan selanjutnya dilanjutkan dengan praktik pembuatan administrasi kelompok. Administrasi organisasi kelompok terdiri dari: 1) Buku daftar anggota; 2) Buku Kas; 3) Buku agenda surat; 4) Buku daftar hadir kegiatan; 5) Buku ekspedisi; 6) Buku inventaris; 7) Buku anjuran; 8) Buku Kegiatan; 9) Buku saran anggota; 10) Buku susunan pengurus; dan 11) Buku tamu.

#### **4. KESIMPULAN DAN SARAN**

Semua kegiatan telah dilaksanakan sesuai rencana. Target dari kegiatan pengabdian ini yaitu: mitra mendapatkan tambahan peralatan produksi mekanik sehingga dapat meningkatkan jumlah dan kualitas produknya serta dapat berproduksi dengan lebih efisien, kemampuan manajemen usaha mitra meningkat, mitra memiliki kemampuan dalam melakukan pembukuan serta pelaporan keuangan, mitra dapat melakukan kegiatan pemasaran *online* dengan baik, mitra

memahami dan dapat mempraktikkan manajemen kelompok dengan baik; dan mitra dapat melakukan kegiatan pengadministrasian kelompok dengan baik sebagian besar telah tercapai. Terdapat beberapa hambatan dalam pelaksanaan pencatatan dan pemasaran *online* karena keterbatasan kemampuan mitra dalam tingkat pendidikannya.

Pasar produk bambu sangat besar sehingga dibutuhkan inovasi-inovasi produksi yang dapat menghasilkan produk dalam jumlah yang besar dan dengan kualitas yang tinggi. Penambahan peralatan dan bahan produksi serta ilmu pengetahuan dalam pengelolaan usaha yang diberikan kepada mitra sangat dibutuhkan. Oleh karena itu, kegiatan ini hendaknya terus dilanjutkan agar dapat terus memenuhi kebutuhan pasar dan dapat meningkatkan kesejahteraan anggota kelompok.

## 5. DAFTAR REFERENSI

- Apriyanti, M. E. (2018). Pentingnya kemasan terhadap penjualan produk perusahaan. *Jurnal Sosio E-Kons*, 10(1).
- Arraniri, I., Najmudin, N., & Indrayanto, A. (2022). Loyalty development model to support the sustainability of tourism villages in developing countries. *International Journal of Economics and Management Studies*, 9(6), 35-42. <https://doi.org/10.14445/23939125/ijems-v9i6p106>
- Boyd, H. P., Walker, D. C., & Larreche, J-C. (2000). *Manajemen pemasaran suatu pendekatan strategis dengan orientasi global*. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Brigham, F. E., & Houston, J. J. (2001). *Manajemen keuangan*. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Dwiputri, R. M., & Najmudin, N. (2021). Karakteristik perusahaan dan struktur modal usaha kecil dan menengah di Indonesia: Analisis data panel. *Jurnal Fokus Manajemen Bisnis*, 11(1), 64-73. <https://doi.org/10.12928/fokus.v11i1.3757>
- Jati, D. P., Najmudin, N., & Fauzi, P. (2023). Kinerja profitabilitas, likuiditas dan risiko lembaga keuangan mikro di Kabupaten Banyumas pada masa periode pandemi Covid-19. *Proceeding Seminar Nasional*, 12(1), 10. <http://jurnal.lppm.unsoed.ac.id/ojs/index.php/Prosiding/article/view/2683>
- Karnowati, N. B., Najmudin, N., Suwandari, L., Prakoso, F. A., & Apriandi, D. W. (2023). Moderating competitive advantage on factors affecting MSMEs business performance in the time of Covid-19. *International Journal of Science, Technology & Management*, 4(3), 611-622. <https://doi.org/10.46729/ijstm.v4i3.828>
- Maruto, I. (2013). *Permasalahan di UKM Batik dan solusinya*. Diakses dari website [www.pendidikanekonomi.com](http://www.pendidikanekonomi.com).
- Milenia, W. N., Adawiyah, W. R., & Najmudin, N. (2023). Analisis determinan perilaku penggunaan e-wallet pada masa pandemi Covid-19. *Jurnal Inspirasi Bisnis dan Manajemen*, 7(1), 15-28. <https://doi.org/10.33603/jibm.v7i1.8254>

- Mukhtar, S., & Nurif, M. (2015). Peranan packaging dalam meningkatkan hasil produksi terhadap konsumen. *Jurnal Sosial Humaniora*, 8(2).
- Mulasiwi, C. M., Najmudin, N., & Anwar, N. (2022). Peningkatan produksi melalui stabilisasi pasokan listrik dan perbaikan kemasan pada UMKM Cokro Snack di Desa Alasmalang Kecamatan Kemranjen Kabupaten Banyumas. *Proceeding Seminar Nasional*, 11(1). <http://www.jurnal.lppm.unsoed.ac.id/ojs/index.php/Prosiding/article/view/1641>
- Pratama, R. J. P., Maulia, L. M., Tsabitah, F., Rahmahayati, A., Maharani, C. H., Gusti, F. P., Anjani, I. N., Falah, E. N., Rafinda, A., & Najmudin, N. (2023). Optimasi aspek pemasaran digital dan keuangan dalam mengembangkan potensi desa wisata edukasi Glempong. *SAFARI: Jurnal Pengabdian Masyarakat Indonesia*, 3(2), 12-24. <https://doi.org/10.56910/safari.v3i2.430>
- Sinaga, B. A. G., Maqbullah, A., Suthanto, G. R., Aulia, W. T., Fadilah, P. S., Muhaimin, I., Nurjannah, D., Puspitararas, D. N., Haryanto, R., & Najmudin, N. (2023). Pengembangan digitalisasi melalui branding wisata di Desa Wisata Pekunden. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2(1), 01-14. <https://doi.org/10.30640/abdimas45.v2i1.717>
- Suzana, A. J., Hariyono, B., Masita, T. E., & Najmudin. (2022). The mediation role of customer satisfaction on the influence of price perception, product quality, and service quality to customer loyalty. *International Journal of Multidisciplinary Research*, 8(9), 144-153. <https://doi.org/10.36713/epra11191>.