

## Pengembangan Produk Branding Sebagai Penguatan Dalam Pemasaran Rumah Produksi Jamur Pada Paimo Farm

### *Product Branding Development As Strengthening In Marketing Mushroom Production House At Paimo Farm*

Dewi Puspa Arum, Siti Nurhaliza<sup>2</sup>, Betaria Novila Ananda Putri<sup>3</sup>, Fatima Azrina Pramesthi<sup>4</sup>,  
Dini Hiqmatul Hayati<sup>5</sup>, Muhammad Handito Perwira Negara<sup>6</sup>

Muhammad Faiz Harby<sup>7</sup>

<sup>1,2,3,4,5,6,7</sup>Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jawa Timur

Korespondensi Penulis : [20042010025@student.upnjatim.ac.id](mailto:20042010025@student.upnjatim.ac.id)

#### **Article History:**

Received: 20 April 2023

Revised: 25 Mei 2023

Accepted: 28 Juni 2023

#### **Keywords:**

*Product Branding, Marketing,  
MSME Assistance, Oyster  
Mushrooms*

**Abstract:** *MSMEs play an important role in economic growth which has a direct impact on regional economic development. In the Ngadirejo Village, Kepanjenkidul District, Blitar City, there is an UMKM "Paimo Farm" which is an oyster mushroom production house. A mushroom production house is a place for cultivating mass-produced mushrooms. The MSME branding products that are applied are also classified as standard as product-related information, causing the number of product sales to be less known to consumers. This activity is intended so that the "Paimo Farm" MSME can develop into a bigger business and can be widely known outside the city through product branding. Data collection methods used were interviews and direct observation by collecting primary and secondary data. The ultimate goal of this community service activity is to improve entrepreneurship skills through various stages which include outreach and assistance to MSMEs related to digital marketing, logo design creation, product packaging optimization coaching and product photo coaching as an effort in developing the "Paimo Farm" MSME business.*

**Abstrak .**UMKM berperan penting dalam pertumbuhan ekonomi yang berdampak langsung pada pembangunan ekonomi daerah. Di Kelurahan Ngadirejo Kecamatan Kepanjenkidul Kota Blitar terdapat UMKM “Paimo Farm” yang merupakan rumah produksi jamur tiram. Rumah produksi jamur adalah tempat budidaya jamur yang diproduksi secara massal. Produk branding UMKM yang diterapkan juga tergolong standar sebagai informasi terkait produk sehingga menyebabkan jumlah penjualan produk kurang diketahui oleh konsumen. Kegiatan ini bertujuan agar UMKM

“Paimo Farm” dapat berkembang menjadi bisnis yang lebih besar dan dapat dikenal luas hingga ke luar kota dengan melalui produk branding. Metode pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara dan observasi secara langsung dengan mengumpulkan data primer dan sekunder. Tujuan akhir dari kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah untuk meningkatkan kemampuan berwirausaha melalui berbagai tahapan yang meliputi sosialisasi beserta pendampingan pada UMKM terkait tentang digital marketing, pembuatan desain logo, pembinaan optimalisasi packing produk dan pembinaan foto produk sebagai upaya dalam pengembangan usaha UMKM “Paimo Farm”.

**Kata Kunci:** Produk branding, pemasaran, Pendampingan UMKM, Jamur Tiram

## PENDAHULUAN

Perkembangan UMKM seiring berjalannya waktu tentunya mengalami perubahan. UMKM merupakan Usaha mikro, kecil, atau menengah yang dilakukan oleh badan usaha perorangan atau individu yang memenuhi persyaratan usaha mikro, kecil, dan menengah (Gunawan et al., 2019:317). UMKM juga dianggap sebagai peran penting dalam pertumbuhan ekonomi yang berdampak langsung pada pembangunan negara. Selain berperan penting dalam pertumbuhan ekonomi UMKM juga berkontribusi dalam penyedia lapangan pekerjaan, sebagai pemasok barang dan layanan yang diberikan kepada sebuah organisasi.

Dalam pengembangan produk diperlukan adanya Produk branding atau merek. Dengan adanya pembinaan merek yang mencakup desain kemasan dan labeling yang dapat membantu sebagian besar produk UMKM yang dikemas apa adanya. Selain itu, ada dua jenis pemasaran: pemasaran lokal yang dilakukan secara manual dan pemasaran yang dijual secara langsung kepada pelanggan atau pengepul. Label dan kemasan digunakan sebagai identitas dan media promosi suatu produk. (Nugrahani, 2015). Desain kemasan produk harus diperhatikan karena tidak hanya membuat kemasan menarik, tetapi juga melindungi produk dari kerusakan selama transportasi, penyimpanan, dan penjualan. Desain kemasan juga dapat membantu membangun merek produk..

Selain itu, Produk branding UMKM yang masih terlihat standar dapat menyebabkan kualitas produk tidak tersampaikan kepada konsumen. Jadi, strategi promosi yang masih standar ini membuat produk jamur tiram kurang dikenal oleh publik. Akibatnya, volume penjualan menurun. Maka pelaku UMKM disarankan untuk menggunakan social commerce dan pembuatan akun di *e-commerce* seperti bisnis yang menggunakan platform sosial media seperti Shopee, Instagram, Facebook, dan lainnya untuk menjual barang (Emilda et al., 2022).

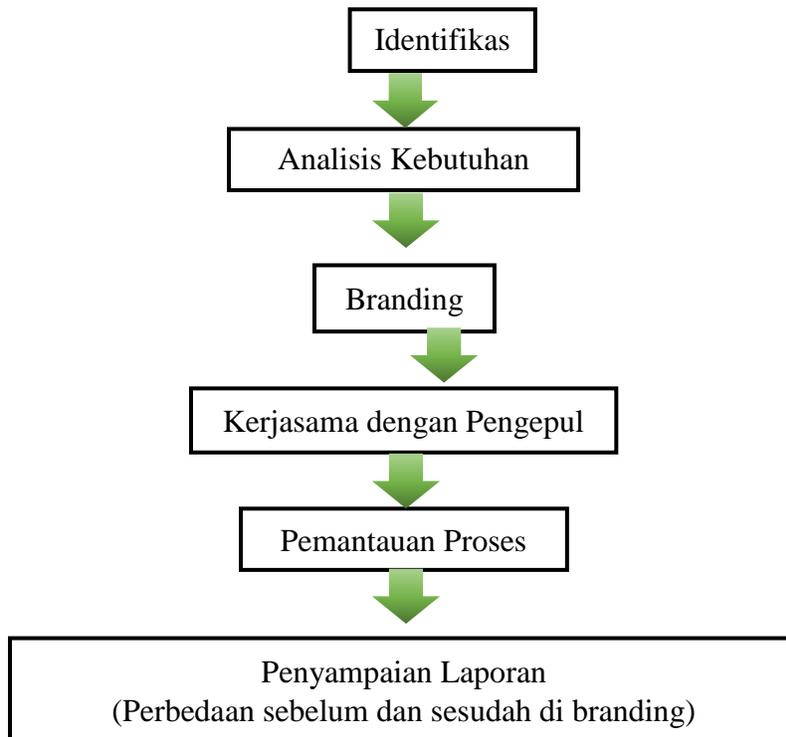
Rumah produksi jamur adalah tempat jamur diproduksi secara massal dan komersial. Rumah produksi jamur biasanya terdiri dari beberapa ruangan dan area yang berbeda, yang dirancang untuk menjalankan proses produksi jamur dari awal hingga akhir. Ruangan itu adalah ruang penyimpanan bahan baku jamur, ruangan oven untuk jamur, ruang pembenihan dan sterilisasi, ruang pertumbuhan spora, dan yang terakhir ruang pertumbuhan jamur. Di Kelurahan Ngadirejo juga terdapat rumah produksi jamur “Paimo Farm” yang dimana semua kegiatan produksi berada di halaman belakang rumah. Setiap pagi dan sore terdapat pengepul dari pasar yang mengambil jamur dari rumah produksi ini. Berdasarkan keterangan dari pegawai di rumah

136

produksi tersebut, dalam sekali panen dapat menghasilkan 20 kg jamur. Selain menjual hasil panen jamur, “Paimo Farm” juga menyediakan baglog untuk media tanam bibit jamur dengan harga per baglog Rp. 2.500-Rp. 3.000. Dengan adanya Produk branding pada rumah produksi jamur “Paimo Farm” diharapkan perkembangan Produk jamur tiram dapat berkembang dan menjadi perusahaan yang lebih besar dan dapat dikenal ke luar kota.

## METODE

Metode yang digunakan untuk kegiatan penelitian ini adalah penelitian kualitatif deskriptif (Muhammad et al., 2021). Dengan menggunakan metode ini sebagai pelengkap data dengan teknik wawancara dan observasi melalui proses pengumpulan data dan informasi, yang meliputi pengumpulan data primer dan sekunder. Metode pelaksanaan UMKM Paimo Farm di mulai dari tahap identifikasi ke UMKM, analisis kebutuhan UMKM, branding, kerjasama dengan pengepul, melacak kemajuan UMKM, dan menyampaikan laporan yang dapat dilihat pada gambar dibawah ini:



**Gambar 1. Tahap-Tahap Pelaksanaan Kegiatan**

Sumber : Dokumen pribadi

### **Identifikasi**

Dalam kegiatan identifikasi dan penyaluran informasi sebagai bentuk pemahaman kepada UMKM Paimo Farm untuk memberikan informasi mengenai kegiatan yang akan dipraktikkan dalam kegiatan KKN dalam pengabdian masyarakat.

### **Analisis Kebutuhan UMKM**

Dalam kegiatan analisa kebutuhan UMKM bertujuan untuk mengetahui serta menggali informasi mengenai perkembangan UMKM. Selain itu, juga untuk menemukan permasalahan – permasalahan yang sedang dihadapi pada UMKM Paimo Farm dan dapat memberikan solusi dan saran yang sesuai dengan permasalahan yang dihadapi UMKM.

### **Branding**

Dalam proses branding tentunya untuk meningkatkan pengembangan produk sebagai menguatkan pemasaran produk dengan cara membuat logo label pada kemasan sebagai identitas dan sebagai keunikan produk.

### **Kerjasama dengan Pengepul**

Adanya kerjasama dengan Pengepul merupakan salah satu strategi yang telah direalisasikan oleh pihak UMKM untuk mendapatkan relasi yang lebih luas. Dengan begitu produk dengan mudah didapatkan konsumen melalui pengepul.

### **Pemantauan progress UMKM**

Dengan melakukan pemantauan progress UMKM Paimo Farm bertujuan untuk mengetahui proses perkembangannya dan kemajuan daya tarik produk kepada konsumen. Dengan adanya pemantauan akan mendapatkan solusi-solusi yang sesuai, sehingga mampu memberikan tindakan yang mampu untuk meningkatkan UMKM.

### **Penyampaian Laporan**

Dalam penyampaian laporan dijadikan sebagai kegiatan yang telah dilakukan untuk menyampaikan pembinaan dalam bentuk tanggung jawab atas tindakan tanggung jawab sosial yang dilakukan terhadap pendampingan UMKM Paimo Farm.

## **HASIL**

Pelaksanaan KKN-T 27 di UMKM “Paimo Farm” untuk meningkatkan pengembangan Produk branding. Kegiatan kuliah kerja nyata tematik (KKN-T) ini dilaksanakan selama 3 bulan di Kelurahan Ngadirejo. Kelurahan Ngadirejo merupakan salah satu Kelurahan di Kecamatan Kepanjenkidul, Blitar, Jawa Timur. Adaya pengembangan Produk branding sebagai penguatan dalam pemasaran rumah produksi jamur pada paimo farm digunakan untuk meningkatkan daya tarik kepada konsumen.

- **Identifikasi**

Penelitian ini memfokuskan program kerja dengan melakukan pendampingan dan pembinaan kepada pelaku UMKM “*PAIMO FARM*” yang dikelola oleh Ibu Nia. UMKM Paimo Farm telah berdiri sejak tahun 2006 yang merupakan salah satu UMKM yang bergerak pada budidaya produksi jamur seperti jamur tiram putih dan coklat. Oleh karena itu, untuk meningkatkan pengembangannya dalam penjualan jamur serta menjadikan daya tarik konsumen. Paimo Farm tentunya memiliki ciri khas jamur yang berbeda dengan jamur lain yaitu dengan menggunakan produk umput dari kayu sengon, sehingga dapat menghasilkan jamur yang tumbuh subur, selain itu dengan bantuan penggunaan oven sampai 100 derajat Celsius dalam memanaskan baglog sebelum diberikan benih yang dapat mensterilkan spora jamur agar menumbuhkan kuncup pada jamur.

- **Analisis Kebutuhan UMKM**

Dalam pekungannya budidaya produksi rumah jamur ini tentunya memiliki hambatan yang membuat perkembangan UMKM ini stuck. Dimana *Paimo Farm* ini hanya diberikan kepada pengepul dalam penjualannya. Maka dari itu, setelah beberapa kali melakukan pendampingan untuk mengetahui informasi mengenai budidaya produksi rumah jamur kami mendapatkan berbagai kebutuhan yang dihadapi oleh pihak “UMKM Paimo Farm” yang di antaranya yaitu Umput Kayu Sengon (Serpihan Kayu), Logo produk, Kemasan Produk, Penjualan di sosial media dan Foto produk.

- **Branding**

Dengan mengoptimalkan branding produk yang maksimal, kami dapat memberikan identitas kepada suatu produk agar dapat mudah dikenal oleh konsumen. Selain itu, dalam pengembangan branding broduk dapat membangun loyalitas pelanggan dengan menghasilkan kredibilitas tinggi dan kualitas yang bagus dalam perkembangan “UMKM Paimo Farm”. Adanya branding tentunya dapat membangun rasa percaya para konsumen pada broduk *jamur paimo farm* bahwasannya jamur dari *paimo farm* ini aman untuk dikonsumsi dan tidak mengandung racun seperti jamur-jamur pada umumnya. Oleh karena itu, kami memberikan berbagai metode strategi pelaksanaan diatas dengan melakukan secara bertahap yaitu dengan melakukan branding yang diantaranya:

1. Pendampingan UMKM terkait Digital Marketing

Kegiatan sosialisasi dalam pendampingan UMKM Paimo Farm sebagai bentuk pengetahuan tentang perkembangan teknologi digital yang dimana sangat penting dalam hal promosi digital untuk menarik para konsumen melalui media sosial seperti Instagram dan lainnya.



**Gambar 2. Pembuatan Akun Branding Digital Marketing**  
Sumber : Instagram

## 2. Pembuatan desain logo

Dalam pembuatan desain logo merupakan salah satu tindakan branding yang kami lakukan untuk mempromosikan produk kami kepada bisnis, seperti membuat logo, kartu nama, dan label pada kemasan. Untuk memaksimalkan Produk branding pembuatan desain logo yang menarik perhatian konsumen dapat memberikan suatu nilai plus pada sebuah produk. Dengan adanya logo dan label merek pada kemasan produk menjadikan identitas dan citra UMKM sebagai branding yang memuaskan. Dalam pembuatan desain logo ada beberapa poin penting dalam pembentukan identitas brand agar diakui. Hingga diperlukannya pendaftaran hak cipta agar tidak dapat diakui oleh orang lain.



**Gambar 3. Label dan Logo Pada Kemasan**  
Sumber : Dokumen pribadi

## 3. Pembinaan Packing Produk

Kegiatan pembinaan untuk mengoptimalkan Produk yaitu dengan memberikan masukan kepada pemilik umkm bahwasanya kemasan pada produk merupakan suatu hal yang sangat signifikan dalam menambah daya tarik pelanggan. Selain itu dengan adanya kemasan yang menarik juga sebagai informasi mengenai produk tersebut agar dapat dikenali para konsumen serta dengan adanya logo pada kemasan menjadikan salah satu bentuk promosi yang mudah menarik konsumen. Dengan menciptakan model kemasan yang lebih modern dan praktis dapat meningkatkan minat beli masyarakat.



**Gambar 4. Packaging Produk Baglog**

Sumber : Dokumen pribadi

#### 4. Pembinaan Foto Produk

Melalui media sosial konten yang dapat diunggah untuk menarik konsumen yaitu dengan melakukan foto produk, dengan begitu konsumen dapat mengetahui produk yang dijual memiliki keunikan tersendiri. Dengan adanya pemahaman terkait pentingnya konten media yang dapat meningkatkan daya tarik konsumen, Diharapkan pelaku UMKM akan semakin tertarik untuk belajar tentang oembelajaran foto produk.



**Gambar 5. Foto Produk**

Sumber : Dokumen pribadi

- **Kerjasama dengan Pengepul**

Pengepul merupakan orang yang mengambil hasil panen, dimana hasil panen tersebut akan diperjual kan kembali dengan harga yang lebih tinggi dari pemasok. Alasan mengapa produksi rumah jamur *paimo farm* ini hanya diberikan kepada pengepul karena mereka hanya memberikan hasil panen dengan menggunakan box dan semua kemasan diserahkan kepada pengepul. Dengan memberikan kepada pengepul produksi rumah jamur ini lebih hemat untuk tidak mengeluarkan biaya untuk pengemasan jamur hasil panen. Pengepul yang mengambil jamur dari produksi rumah jamur *paimo farm* ini dari kecamatan bangsri kota blitar yang dimana dari pengepul akan dijual kembali di pasar templek. Kurang lebih setiap hari hasil panen yang diberikan pada pengepul sekitar 30kg – 50kg jamur dan setiap sore akan diantarkan kepada pengepul.

- **Pemantauan proses**

Tahapan Budidaya Jamur

**a. Alat dan bahan**

- |                           |                                      |
|---------------------------|--------------------------------------|
| 1. Serbuk kayu sengon     | 11. Karet Gelang                     |
| 2. Dedak / Katul          | 12. Sprayer / penyemprot             |
| 3. Tepung jagung          | 13. Kayu bakar                       |
| 4. Kapur                  | 14. Oven                             |
| 5. Bibit jamur            | 15. Cin – cin terbuat dari paralon   |
| 6. Alkohol                | 16. PH meter                         |
| 7. Air bersih             | 17. Sekop                            |
| 8. Termemoter             | 18. Rak dengan luas 3 m <sup>2</sup> |
| 9. Kantung plastic Baglog | 19. Tutup Baglog                     |
| 10. Kertas bekas / Koran  |                                      |

**b. Pembuatan Bibit Jamur**

Dalam pembuatan bibit jamur tiram tentunya melalui proses inokulasi. Inokulasi dilakukan di tempat tertentu yang telah dibersihkan dengan menyemprotkan alkohol 70%. Ini dilakukan dengan membuka penutup baglog dan mendekatkan ujung baglog ke bunsen. Bibit jamur dimasukkan ke dalam media melalui cincin paralon di bagian tengah. Infeksi diberikan satu per satu baglog. melalui:

Media Bibit (Kultur Murni) yang terbuat dari endapan

- Jagung / Sorgum
- Alkohol
- Kapur



**Gambar 6. Bibit Jamur Tiram**

Sumber : Dokumen pribadi

**c. Proses pembuatan**

1. Tahap pertama campur semua bahan untuk fermentasi umput yang terdiri dari umput, katul/dedak, kalsium/kapur yang dicampur menjadi satu hingga rata dan tidak ada gumpalan. Setelah dilarutkan dengan 1 liter air, campurkan pupuk organik cair sebanyak 30 mililiter. Setelah dilarutkan dengan 1 liter air, campurkan pupuk organik cair sebanyak 30 ml.
2. Bahan-bahan yang sudah tercampur kemudian di isikan ke dalam plastic bag bening. Setelah itu, umput yang didalam Baglog harus dipadatkan agar serbuk kayu terbentuk padat dengan baik. Kemudian isian di isi padat tetapi tidak terlalu penuh, sisakan sekitar 5-8 cm plastic Baglog agar lebih mudah saat diikat dan ditutup menggunakan cin – cin terbuat dari paralon.

3. Timbang Baglog sehingga mencapai berat 1,2 kg.
4. Baglog dipanaskan menggunakan oven dengan suhu 100°C dan ditahan selama 3 jam.
5. Setelah di oven Baglog disimpan diruang pembibitan untuk diberikan bibit maka tutup Baglog akan digantikan menggunakan bahan kertas, lalu ikat kembali dengan karet gelang.
6. Jika sudah diberikan bibit maka Baglog dipindahkan diruang inkubasi yang dimana ruang ini harus bersuhu di atas 26°C dan membutuhkan kurang lebih waktu satu bulan lebih satu minggu untuk menghasilkan misilium yang penuh.
7. Setelah itu, dipilah untuk mengetahui produk yang gagal menghasilkan misilium yang penuh
8. Baglog yang menghasilkan misilium penuh akan dimasukkan kandang yang dimana ruang ini harus bersuhu dibawah 26°C dan kurang lebih (23°C-24°C) untuk menunggu hasil panen dengan kisaran waktu 7-10 hari.



**Gambar 7. Proses Pembuatan Media Tanam Jamur**

Sumber : Dokumen pribadi

#### *Proses penanaman bibit jamur*

1. Siapkan baglog dengan bibit yang telah ditambahkan
2. Tutup kembali log bag dengan kapas.
3. Setiap log media harus memiliki tiga sendok makan benih. Perlu diingat bahwa agar sendok tidak tercemar, panaskan terlebih dahulu dengan menggunakan api dari lampu spiritus
4. Buka karet pada batang kayu, kertas sampul, dan juga kapas penutup batang kayu.
5. Untuk memudahkan penanaman bibit, batang kayu yang akan diinokulasi diletakkan di depan dekat tangan kiri.
6. Semprotkan alkohol 95% secara merata keseluruh ruangan. Pastikan untuk menggunakan sarung tangan saat menyemprot
7. Kantong kayu yang telah ditanami benih diletakkan di atas rak.
8. Diam saja sampai keseluruhan kantong kayu tumbuh sendiri.
9. Jika seluruh media baglog ditumbuhi jamur tutupi jamur dengan kapas, dan buka ring di atas log.
10. Semprotkan pupuk organik cair dan air pada masing-masing botol logam dengan dosis 1 gelas/tangki untuk menjaga kelembaban.

11. Jamur sudah siap dipanen jika tumbuh mekar dan lebar.



**Gambar 8. Hasil Panen Jamur Tiram**

Sumber : Dokumen pribadi

- **Penyampaian Laporan**

**Tabel 1. Perbanding produk sesudah dan sebelum dibranding**

Sumber : Dokumen pribadi

Produk sebelum dibranding	Produk setelah dibranding
	
	



### Manfaat Jamur Tiram

Jamur adalah salah satu tumbuhan yang baik untuk kesehatan karena dapat menetralkan racun dan zat radioaktif di tanah. Selain itu, jamur tiram membantu sistem kekebalan tubuh, menghentikan pendarahan dan menurunkan kolesterol, antioksidan, mempercepat pengeringan luka di tubuh, mengontrol kadar gula darah, dan mencegah penyakit seperti kelenjar gondok atau tumor, serta memperlancar buang air besar.. Selain itu, Dalam sebuah studi pada hewan, jamur tiram menurunkan kadar kolesterol hingga 37% dan trigliserida hingga 45%.

### KESIMPULAN

Berdasarkan hasil kegiatan, dapat disimpulkan bahwa pengembangan Produk branding sebagai penguatan dalam pemasaran rumah produksi jamur UMKM Paimo Farm sehingga dapat meningkatkan daya tarik masyarakat dan mempertahankan eksistensinya sebagai UMKM yang memproduksi jamur tiram. Strategi Produk branding yang dilakukan untuk memperkuat pemasaran produk jamur meliputi sosialisasi dalam Pembinaan UMKM terkait dengan digital marketing, desain logo, optimalisasi packing produk, dan pembuatan foto produk. Ini memungkinkan masyarakat dan calon konsumen untuk lebih memahami detail produk jamur yang dibuat oleh UMKM Paimo Farm. Selain itu, diharapkan kegiatan tersebut dapat memberikan manfaat bagi masyarakat sekitar. Partisipasi dari masyarakat dalam kegiatan pengabdian masyarakat di Kelurahan Ngadirejo Kecamatan Kepanjenkidul Kota Blitar sangat diharapkan agar tugas ini dapat dilakukan dengan baik dan efisien.. Untuk meningkatkan lebih luas penjualan jamur Paimo Farm maka harus melakukan riset perkembangan pasar dan memperkuat kualitas produk agar produk dapat dijual ke berbagai daerah.

## PENGAKUAN/ACKNOWLEDGEMENTS

Penulis mengucapkan terima kasih kepada tim editor jurnal pengabdian masyarakat yang telah memberikan kesempatan kepada kami untuk menerbitkan pekerjaan kami di jurnal ini. Penulis mengapresiasi upaya besar yang telah dilakukan oleh tim editor dalam memproses naskah kami hingga dapat dipublikasikan secara online. Selain itu, penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada para pembaca yang telah meluangkan waktu dan tenaga mereka untuk menelaah dan memberikan masukan yang berharga terhadap naskah kami. Masukan dari para reviewer sangat membantu dalam meningkatkan kualitas naskah kami menjadi lebih baik lagi. Penulis menyadari bahwa ini adalah sebuah kesempatan yang sangat berharga bagi kami untuk dapat berkontribusi pada masyarakat melalui pengabdian yang kami lakukan. Oleh karena itu, kami berharap bahwa hasil pengabdian kami yang dipublikasikan di jurnal ini dapat bermanfaat dan berguna bagi masyarakat. Sekali lagi, Kami mengucapkan terima kasih kepada semua anggota tim editor dan penilai. yang telah membantu dalam proses publikasi naskah kami di jurnal pengabdian masyarakat ini. Penulis berharap di masa yang akan datang kolaborasi ini dapat berlanjut..

## DAFTAR REFERENSI

- Utomo, A. W. (2023). *PENGUATAN PEMASARAN PRODUK BATIK TULIS “MBAH JO” MELALUI STRATEGI PRODUK BRANDING*. 1(1), 25–29.
- Setiawati, S. D., Retnasari, M., & Diny Fitriawati. (2019). Strategi membangun branding bagi pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah. *JURNAL ABDIMAS BSI Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(1), 125–136.
- Utomo, A. (2022). Strategi Penguatan Pemasaran Produk UMKM Rengginang Coret Melalui Strategi Produk Branding dan Digital Marketing. *Prosiding Konferensi Nasional ...*, 977–984.  
<https://journal.ubpkarawang.ac.id/index.php/ProsidingKNPP/article/view/2542%0Ahttps://journal.ubpkarawang.ac.id/index.php/ProsidingKNPP/article/download/2542/1655>
- Muhammad, S. A., Winarno, A., & Hermawan, A. (2021). Strategi Branding Dalam Meningkatkan Minat Beli Bagi Pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah (Umkm) Produk Green Bean Kopi. *Jurnal Graha Pengabdian*, 3(4), 369. <https://doi.org/10.17977/um078v3i42021p369-376>
- Emilda, Tri Wulandari, Shafiera Lazuardi. (2022). Pendampingan UMKM penjual jamu dalam meningkatkan penjualan melalui kemasan, merk dan label. *Jurdimas (Jurnal pengabdian kepada masyarakat) Royal*, 5(1), 53-60. <https://doi.org/10.33330/jurdimas.v5i1.1249>, <https://jurnal.stmikroyal.ac.id/index.php/jurdimas>
- Rahina Nugrahani (2015). Peran Desain Grafis Pada Label Dan Kemasan Produk Makanan UMKM. *Imajinasi Jurnal Seni*, 9(2), 127-136.  
<https://journal.unnes.ac.id/nju/index.php/imajinasi/article/view/8846>.  
DOI: <https://doi.org/10.15294/imajinasi.v9i2.8846>

- Muhammad, S. A., Winarno, A., & Hermawan, A. (2021). Strategi Branding Dalam Meningkatkan Minat Beli Bagi Pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah (Umkm) Produk Green Bean Kopi. *Jurnal Graha Pengabdian*, 3(4), 369. <https://doi.org/10.17977/um078v3i42021p369-376>
- Zulfarina, Z., Suryawati, E., Yustina, Y., Putra, R. A., & Taufik, H. (2019). Budidaya Jamur Tiram dan Olahannya untuk Kemandirian Masyarakat Desa. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat (Indonesian Journal of Community Engagement)*, 5(3), 358. <https://doi.org/10.22146/jpkm.44054>