



## Pendampingan Usaha Pemberdayaan Good Agricultural Practices “Lidi Kelapa” Melalui Peningkatan Business Sustainability dan Business System Information pada UMKM Sapua Craft Kab. Pangandaran

### *Business Assistance for Empowering Good Agricultural Practices ‘Coconut Stick’ Through Increasing Business Sustainability and Business System Information at Sapua Craft SMEs Kab. Pangandaran*

Nurul Mardhiah Sitio<sup>1\*</sup>, Linda Kurniawati<sup>2</sup>, Luthfi Thirafi<sup>3</sup>, Farisadri Fauzan<sup>4</sup>

#### Article Info:

\* corresponding author:

**Nurul Mardhiah Sitio**

**e-mail:** nurul.m.sitio@unpad.ac.id

<sup>1,2,3,4</sup>Administrasi Bisnis

K. Pangandaran, Universitas Padjadjaran, Jawa Barat, Indonesia

#### Author ID:

<sup>1</sup> <https://orcid.org/0000-0003-2014-3810>

<sup>2</sup> <https://orcid.org/0000-0003-0441-6444>

<sup>3</sup> <https://orcid.org/0000-0001-6639-4493>

<sup>4</sup> <https://orcid.org/0000-0003-4533-7291>

**Submitted** : Januari 13, 2025

**Revised** : Januari 17, 2025

**Accepted** : Januari 21, 2025

e-ISSN: 2723 – 6994

<https://doi.org/10.24198/fjcs.v6i1.60809>

© Published by Farmers: Journal of Community Services (2025) Universitas Padjadjaran

#### Abstract

*Optimal coconut production requires proper cultivation techniques, yet farmers' limited knowledge often hinders this. In Pangandaran Regency, Sapua Craft MSMEs produce a variety of handiCraft products using coconut sticks, yet financial records, payments, and marketing are still conducted manually, thereby hindering operational efficiency. This research explores various platforms for digitalising information systems and enhancing business sustainability with a view to improving Sapua Craft's operational efficiency. The study employed a mixed-methods approach, incorporating field observations and interviews with small and medium enterprise (SME) owners. The findings indicate that the adoption of e-commerce and bukal warung applications offers significant benefits, including the simplification of financial records, the expansion of marketing channels, and the diversification of products. The study's conclusion asserts that the integration of technology can lead to positive transformations in the operations of Sapua Craft MSMEs.*

**Keywords:** Coconut, MSME, digitalisation, Sapua Craft, E-commerce.

#### Abstrak

Produksi kelapa yang optimal memerlukan teknik budidaya yang tepat, namun sering kali terhambat oleh kurangnya pengetahuan petani. Di Kabupaten Pangandaran, UMKM Sapua Craft membuat berbagai produk kerajinan tangan dengan lidi kelapa. Pencatatan keuangan, pembayaran, dan pemasaran masih dilakukan secara manual, yang menghambat efisiensi operasi. Untuk meningkatkan efisiensi operasional Sapua Craft, pengabdian masyarakat ini mengeksplorasi berbagai platform digitalisasi sistem informasi dan keberlanjutan bisnis. Dalam pengabdian masyarakat ini, observasi lapangan dan wawancara dilakukan dengan pemilik usaha kecil dan menengah (UMKM). Hasil pengabdian masyarakat menunjukkan bahwa penerapan e-commerce dan aplikasi bukal warung bermanfaat karena mempermudah pencatatan keuangan, memperluas jalur pemasaran, dan meningkatkan diversifikasi produk. Kesimpulan dari pengabdian masyarakat ini adalah bahwa penggunaan teknologi dapat membawa perubahan positif dalam operasional UMKM Sapua Craft.

**Kata Kunci:** Kelapa, UMKM, digitalisasi, Sapua Craft, E-commerce.



## Pendahuluan

Tanaman kelapa (*Cocos nucifera*) adalah salah satu komoditas strategis di Indonesia karena merupakan sumber pendapatan dan devisa negara selain minyak. Buah kelapa Indonesia biasanya dikonsumsi oleh masyarakat dan digunakan sebagai bahan baku industri di dalam dan luar negeri. Bahan baku kelapa dibutuhkan dan digunakan oleh banyak industri rumah tangga, kecil, dan menengah untuk mendiversifikasi produk kelapa dan meningkatkan nilainya. *Virgin Coconut Oil* (VCO), gula kelapa, oleokimia, kelapa parut kering, krim kelapa atau susu, arang tempurung, karbon aktif, dan serat kelapa adalah produk alternatif dari kelapa (Hariadi, 2021). Minyak kelapa mentah, kelapa tempurung, manisan kelapa, tepung kelapa, kelapa serabut, lidi kelapa, dan santan kelapa adalah jenis kelapa lainnya.

Produksi kelapa yang tinggi dapat dicapai dengan teknik budidaya yang tepat, yang mencakup pembukaan lahan, pembibitan, penanaman, pemeliharaan, pemanenan, dan penanganan pascapanen (Ningsih *et al.*, 2024). Di sisi lain, produktivitas kelapa yang rendah dapat disebabkan oleh petani yang tidak memiliki pengetahuan yang cukup tentang usaha tani, seperti penggunaan bibit unggul, perawatan tanaman, pemanenan, dan penggunaan sarana produksi. Sehingga proses budidaya kelapa adalah komponen yang mendukung keberhasilan usaha tani kelapa (Sangadji *et al.*, 2022). Berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik (BPS) Provinsi Jawa Barat, luas wilayah tanam kelapa di Kabupaten Pangandaran pada tahun 2021 mencapai 25.370 hektar. Jika dibandingkan dengan luas tanam kelapa di seluruh Jawa Barat yang mencapai 153.345 hektar, maka persentase luas wilayah tanam kelapa di Kabupaten Pangandaran adalah sekitar 16,5% dari total luas tanam kelapa di Jawa Barat. Dengan potensi Sumber Daya Alam baik pantai, sungai, kuliner dan juga kerajinan tangan, menjadikan Kabupaten Pangandaran merupakan salah satu destinasi wisata yang banyak dikunjungi oleh turis domestik berasal dari wilayah Jawa Barat dan Jawa Tengah. Salah satu UMKM pemberdayaan “lidi kelapa” yang ada di Kab. Pangandaran telah berdiri pada tahun 2013.

Usaha ini dimiliki oleh Bapak Usmento yang berlokasi di Desa Wonoharjo Kec Pangandaran. Sapua Craft bergerak di bidang kerajinan tangan dengan membuat berbagai souvenir dan produk dengan berbahan dasar lidi dari pohon kelapa. Lidi yang digunakan merupakan lidi pilihan berkualitas

yang diseleksi langsung oleh Pak Usmento selaku pemilik Sapua Craft. Lidi-lidi tersebut dipilih dan disortir berdasarkan diameter dan panjangnya. Adapun lidi-lidi tersebut dibeli dari pengrajin lidi secara langsung. Beberapa jenis produk yang dihasilkan Sapua Craft antara lain piring makan berbagai ukuran, tempat sendok, topi, obor, tempat lampu hingga lampion. Pak Usmento menjabarkan dari seluruh produk yang dibuat, salah satu yang paling sulit adalah pembuatan tempat sendok. Dikarenakan ukurannya yang kecil serta memerlukan ketelitian yang sangat tinggi, tempat sendok memiliki harga jual yang lebih tinggi dibandingkan piring yang notabene memiliki ukuran lebih besar. Adapun produk yang paling laku adalah piring, di mana pada masa-masa sebelum covid, Sapua Craft mampu menjual hingga 1000 buah piring. Hanya saja selepas pandemi covid-19 permintaan pasar sangat menurun hingga kini hanya mampu menjual 100 piring piring saja. Hasil produk Sapua Craft tidak hanya terhenti pada item-item seperti piring dan topi saja. Sapua Craft juga menerima pembuatan barang dengan ukuran maupun warna yang bersifat custom made. Pewarna yang digunakan juga merupakan pewarna yang aman untuk digunakan pada alat-alat makan.

Selain itu Sapua Craft juga menerima pesanan khusus misalnya untuk acara pernikahan, baik bersifat keperluan hantaran maupun souvenir pernikahan. Dalam proses produksinya Sapua Craft memiliki beberapa pekerja lepas yang membantu memproses bahan produksi hingga menjadi produk setengah jadi. Selain itu Sapua Craft berupaya pula untuk menghadirkan produk lukisan di atas media anyaman dengan menggandeng pelukis di Kabupaten Pangandaran, hanya saja kebanyakan pelukis mengaku kesulitan untuk melukis di atas media tersebut. Adapun untuk pemilihan bahan baku serta finishing produk dilakukan secara langsung oleh Pak Usmento. Bapak Usmento mengungkapkan bahwa modal yang dikeluarkan untuk membuat satu piring adalah dua ribu rupiah, dan produk ini dapat dijual seharga lima ribu rupiah. Dalam proses produksi Bapak Usmento mengungkapkan bahwa sebagian limbah produksi digunakan lagi, khususnya lidi yang berukuran sekitar 50cm ke atas. Hanya saja sebagian lainnya dibuang karena dianggap terlalu kecil. Salah satu bentuk produk yang dihasilkan dari limbah produksi tersebut adalah taplak meja dari anyaman lidi yang dibuat dalam waktu tiga jam menggunakan alat tenun manual. UMKM ini belum menggunakan sistem yang mampu memudahkan

pelaksanaan bisnisnya, jadi hanya secara manual saja. Mulai dari pencatatan keuangan, pembayaran, serta sistem pemasarannya masih belum dijalankan dengan baik. Sehingga pengabdian masyarakat ini membahas mengenai permasalahan yang ada serta solusi yang diberikan.

Beranjak dari identifikasi awal, beberapa tujuan serta target kegiatan yang dapat diberikan antara lain; (a) Perluasan Jalur Pemasaran di mana saat ini Sapua Craft sudah menggunakan beberapa media sosial serta e-commerce untuk saran promosi dan pemasaran; (b) Diferensiasi Produk: Sapua Craft memiliki kesempatan melakukan diferensiasi produk salah satunya dengan memproduksi gantungan kunci yang dapat memanfaatkan limbah-limbah produksi yang selama ini terbuang. (c) Diversifikasi: Selain menjual produknya, Sapua Craft memiliki potensi yang cukup besar untuk menjadi salah satu destinasi wisata.

### Materi dan Metode Pelaksanaan

Pelaksanaan pendampingan keberlanjutan bisnis dibagi menjadi dua yaitu luring dan daring. Pada bulan Juni 2023 dilaksanakan pendampingan secara luring ditemani oleh tim mahasiswa yaitu dengan memberikan pendampingan edukasi penggunaan aplikasi Buku Warung untuk mempermudah proses pencatatan keuangan Sapua Craft. Selain itu, tim mahasiswa telah memberikan bantuan dalam mendaftarkan NIB atau Nomor Induk Berusaha Sapua Craft. Tim mahasiswa juga telah membantu membuat akun platform pada e-commerce Shopee. Setelah selesai pendampingan oleh tim mahasiswa, proses kegiatan dilanjutkan dengan pendampingan oleh para dosen Administrasi Bisnis. Kegiatan dilaksanakan secara daring dengan mengidentifikasi potensi pasar, potensi produk, serta potensi keberlanjutan usaha.

Bentuk kegiatan yang dilakukan adalah:

#### 1. Identifikasi Masalah:

Tim melakukan survei awal ke UMKM Sapua Craft di Desa Wonoharjo untuk menemukan masalah yang menghalangi pertumbuhan UMKM di Desa Wonoharjo. Identifikasi masalah digunakan sebagai dasar untuk memilih materi dan jenis pelatihan yang akan diberikan kepada UMKM di Kecamatan Wonoharjo.

#### 2. Pelatihan dan Pendampingan:

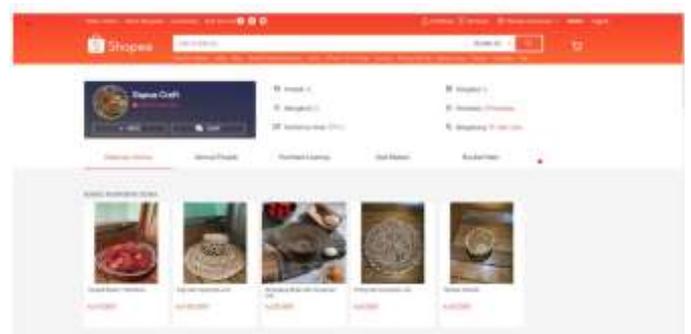
- a. Pelatihan tentang strategi pemasaran e-commerce;
- b. Pelatihan tentang cara menggunakan dan

mendaftarkan pemasaran secara online melalui berbagai e-commerce;

- c. Pelatihan tentang etika bisnis bagi para pelaku usaha; dan
  - d. Program pelatihan dan pendampingan masyarakat sekitar
3. Monitoring dan Evaluasi: Dua kegiatan yang terintegrasi untuk mengawasi program

### Hasil dan Pembahasan

Mengacu pada permasalahan yang telah dijelaskan sebelumnya terkait Sapua Craft, maka tim PPM memberikan beberapa solusi dan inovasi pada Sapua Craft untuk perbaikan dibidang pemasaran, dan keuangan. Inovasi yang kami tawarkan diantaranya pemanfaatan media sosial dalam melakukan pemasaran produk yang meliputi e-commerce, instagram, facebook, whatsapp, dan tiktok. Selain itu kami akan mendampingi Sapua Craft dalam penerapan sistem informasi keuangan melalui aplikasi buka warung dan penerapan transaksi secara non tunai melalui QRIS (Quick Response Code Indonesian Standard). Pada aplikasi tersebut pelaku UMKM dapat mengetahui status keuangan bisnis. Karena, laporan keuangan pada suatu usaha sangat diperlukan namun tidak semua orang paham bagaimana cara membuat laporan keuangan. Oleh karena itu, dengan menggunakan aplikasi Buku Warung, pelaku usaha dapat dengan mudah membuat laporan keuangan dengan memanfaatkan fitur yang telah disediakan. Selain membantu dalam hal pencatatan, Buku Warung juga dapat membantu pelaku usaha dalam pencatatan transaksi dengan pembeli karena dalam Buku Warung terdapat fitur tagih atau bayar ke pelanggan.



(a)



(b)

Gambar 1. (a) Akun platform Shopee Sapua Craft dan (b) contoh produk

### 1. Pemasaran

Dalam era digital saat ini, keberhasilan usaha kecil dan menengah (UMKM) bergantung pada strategi pemasaran yang efektif. Sapua Craft, yang selama ini bergantung pada pemasaran dari mulut ke mulut, memiliki peluang besar untuk mengembangkan bisnisnya melalui platform e-commerce. Dengan memanfaatkan berbagai fitur dan keuntungan yang ditawarkan oleh platform e-commerce, Sapua Craft dapat meraih audiensi yang lebih luas, meningkatkan penjualan, dan membangun kesadaran merek yang lebih kuat. Dengan beralih ke pemasaran melalui platform e-commerce, Sapua Craft dapat mengatasi keterbatasan pemasaran dari mulut ke mulut. Ini adalah tindakan strategis yang akan membantu Sapua Craft mempertahankan relevansi dan daya saing di pasar yang semakin digital.

### 2. Pembayaran dan Pencatatan Keuangan

Pembayaran masih dilakukan secara manual oleh UMKM Sapua Craft. Tidak ada platform digital seperti Dana, ShopeePay, Ovo, Mobile Banking, atau lainnya. Apabila pemesan berada pada jarak yang jauh, transaksi tentu dapat menjadi lebih sulit. Jadi, ada perlunya perubahan pada metode pembayaran agar pemesan dapat melakukan transaksi tanpa harus membayar di tempat. Tidak hanya itu Sapua Craft ini juga masih mencatat uang secara manual. Salah satu kekurangan dari pencatatan manual adalah bahwa itu membutuhkan banyak waktu karena harus menghitung secara manual dan membuat tabel, yang membuatnya lebih sulit jika ada banyak pesanan sekaligus.



Gambar 2. Aplikasi buka warung

Berikut langkah-langkah mengaktifkan aplikasi buka warung :

1. Login:
  - o Kasir memasukkan username dan password untuk mengakses aplikasi.
  - o Sistem akan memverifikasi identitas kasir.
2. Halaman Utama:
  - o Tampilan utama menampilkan daftar produk yang dijual, jumlah penjualan hari ini, dan fitur-fitur utama lainnya seperti laporan penjualan, manajemen stok, dan pengaturan profil.
3. Pencarian Produk:
  - o Kasir dapat mencari produk yang diinginkan melalui nama produk, kategori, atau kode produk.
  - o Hasil pencarian akan ditampilkan dalam daftar.
4. Penambahan Produk ke Keranjang:
  - o Kasir memilih produk yang akan dijual dan menambahkannya ke keranjang belanja.
  - o Jumlah produk dapat disesuaikan.
5. Pembayaran:
  - o Setelah semua produk ditambahkan, kasir akan memproses pembayaran.
  - o Tersedia beberapa metode pembayaran yang dapat dipilih, seperti tunai, debit, atau kartu kredit.
  - o Sistem akan menghitung total pembayaran dan memberikan rincian transaksi.
6. Pemberian Struk:
  - o Setelah pembayaran selesai, sistem akan mencetak struk pembelian.
  - o Struk dapat diberikan kepada pelanggan sebagai bukti transaksi.

### 7. Laporan Penjualan:

- o Kasir dapat mengakses laporan penjualan untuk melihat data penjualan harian, mingguan, atau bulanan.
- o Laporan dapat disaring berdasarkan produk, kategori, atau periode waktu tertentu.

Fitur Tambahan yang dapat ditambahkan:

- a. Manajemen Stok: Fitur ini memungkinkan kasir untuk memantau stok produk secara real-time dan melakukan pemesanan ulang ketika stok menipis.
- b. Diskon dan Promosi: Aplikasi dapat mengelola berbagai jenis diskon dan promosi, seperti diskon anggota, diskon produk tertentu, atau promo bundling.
- c. Integrasi dengan Akuntansi: Aplikasi dapat diintegrasikan dengan software akuntansi untuk memudahkan proses pencatatan keuangan.
- d. Laporan Keuangan: Aplikasi dapat menghasilkan berbagai laporan keuangan, seperti laporan laba rugi dan laporan arus kas.
- e. Notifikasi: Aplikasi dapat mengirimkan notifikasi kepada pemilik toko atau kasir terkait berbagai aktivitas, seperti penjualan baru, stok rendah, atau promo yang akan berakhir.



Gambar 3. Proses pendampingan oleh Tim

Selama proses sosialisasi pada kegiatan pendampingan ada beberapa kendala yang dihadapi yaitu:

- 1) Resistensi Terhadap Perubahan: Pelaku UMKM Sapua Craft belum terbiasa dengan teknologi digital, dan merasa enggan serta takut mencoba cara baru di dalam memasarkan produknya.
- 2) Keterbatasan Akses Internet: Di desa wonoharjo sendiri area, akses internet masih kurang stabil, sehingga menghambat penggunaan aplikasi digital.
- 3) Kendala Teknis: Pelaku UMKM Sapua Craft menghadapi kesulitan teknis saat pertama kali mengunduh, menerapkan, atau menggunakan aplikasi tersebut.

- 4) Kurangnya Pemahaman: Kurangnya pengetahuan tentang manfaat aplikasi tersebut dapat menyebabkan ketidaktertarikan atau kebingungan.
- 5) Biaya Tambahan: Pelaku UMKM khawatir tentang biaya tambahan yang mungkin timbul dari penggunaan aplikasi atau pemasaran digital.

Dengan beberapa kendala tersebut tim menyusun program tindak lanjut yang bisa dilakukan secara berkala selama program pemasaran dan penerapan aplikasi Buku Warung berjalan lancar dioperasikan oleh Pelaku UMKM Sapua Craft:

- a) Menyelenggarakan pelatihan berkala untuk memberikan pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan dalam menggunakan aplikasi dan strategi pemasaran digital.
- b) Menyediakan layanan pendampingan dan konsultasi personal bagi pelaku UMKM yang membutuhkan bantuan khusus.
- c) Membuat dan mendistribusikan materi edukasi seperti panduan penggunaan aplikasi, video tutorial, dan infografis yang mudah dipahami.
- d) Bekerja sama dengan penyedia layanan internet untuk meningkatkan aksesibilitas dan kualitas jaringan di area yang terhambat.
- e) Memastikan aplikasi dapat digunakan dalam mode offline untuk mengakomodasi keterbatasan akses internet.
- f) Membangun kemitraan dengan organisasi lokal, dan komunitas untuk mendukung program sosialisasi dan meningkatkan jangkauan.
- g) Mengajak pelaku UMKM yang telah berhasil untuk menjadi mentor bagi sesama pelaku UMKM.

Dengan tindak lanjut ini, diharapkan kendala-kendala yang dihadapi oleh pihak Sapua Craft dapat teratasi, dan pelaku UMKM dapat memanfaatkan teknologi digital untuk meningkatkan operasional dan pemasaran bisnis mereka.

## Simpulan

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yaitu Sapua Craft memiliki potensi untuk dikembangkan menjadi level usaha ekspor produk berbahan dasar lidi daun kelapa. Akan tetapi karena terkendala sumber daya yang dapat membantu untuk mengembangkan usaha, UMKM ini masih memfokuskan usaha pada level domestik. Ke depannya sangat memungkinkan untuk mulai ekspor produk ke luar negeri dengan bantuan dari pihak luar. Selain itu sebagai tindak lanjut kegiatan PPM

ini perencanaan rutin untuk pengadaan workshop kerajinan Sapua Craft akan dilaksanakan. Dengan adanya workshop pembuatan kerajinan Sapua Craft, diharapkan wisatawan domestik dan asing yang datang ke Pangandaran dapat melihat proses pembuatan dan tertarik untuk mencoba produksi sendiri.

### Ucapan Terimakasih

Ucapan terima kasih kami sampaikan kepada seluruh pihak yang terlibat dan turut membantu terlaksananya kegiatan pengabdian masyarakat. Khususnya kepada UMKM Sapua Craft yang menyambut dengan sangat baik pelaksanaan kegiatan ini.

### Daftar Pustaka

- Agustian, E., Mutiara, I., & Rozi, A. (2020). Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Daya Saing UMKM Kota Jambi. *J-MAS (Jurnal Manajemen Dan Sains)*, 5(2). <https://doi.org/10.33087/jmas.v5i2.192>
- Al Farisi, S., Iqbal Fasa, M., & Suharto. (2022). Peran Umkm (Usaha Mikro Kecil Menengah) Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat. *Jurnal Dinamika Ekonomi Syariah*, 9(1). <https://doi.org/10.53429/jdes.v9ino.1.307>
- Ananda, A. D., & Susilowati, D. (2019). Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Berbasis Industri Kreatif di Kota Malang. *Jurnal Ilmu Ekonomi, X(X)*.
- Apriyanto, M. (2019). Pelatihan Dan Pendampingan Pengolahan Komoditas Kelapa. *JPPM (Jurnal Pengabdian Dan Pemberdayaan Masyarakat)*, 3(2). <https://doi.org/10.30595/jppm.v3i2.3691>
- Hidayat, A. (2022). Peran Umkm (Usaha, Mikro, Kecil, Menengah) Dalam Pembangunan Ekonomi Nasional. *Jurnal Inovasi Pengabdian masyarakat*, 3(6).
- Nasarudin, & Ahyuni, S. (2023). Strategi pendampingan industri kreatif menengah kerajinan baduy berbasis local wisdom: tinjauan model triple helix. *Journal of Socio-Cultural Sustainability and Resilience*, 1(1). <https://doi.org/10.61511/jscsr.v1i1.2023.164>
- Putri, S. F., & Rahim, W. F. (2022). Perancangan dan implementasi sistem informasi penjualan konsinyasi berbasis web pada umkm permata kurma. *Jurnal TEDC*, 16(8).
- Rosyady, A. F., Hamdi, F. L., Rizky, R. A., Harli, K. G. P., Bawedan, A., & Ramadhan, M. A. K. (2022). Digitalisasi UMKM Untuk Meningkatkan Nilai Ekonomis dan Inovasi pada Industri Kreatif. *JEECOM Journal of Electrical Engineering and Computer*, 4(1). <https://doi.org/10.33650/jeecom.v4i1.3660>
- Saputro, D. R. S., Sutanto, Widyaningsih, P., Kurdi, N. A., & Setyowati, R. (2023). Pendampingan Sistem Kasir Bagi Pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah Sebagai Strategi Literasi Digital Dalam Pengelolaan Finansial. *Journal of Community Service*, 5(2). <https://doi.org/10.56670/jcs.v5i2.157>
- Subroto, V. K., & Endaryati, E. (2021). BUSINESS INTELLIGENCE DAN KESUKSESAN BISNIS di ERA DIGITAL. *Dinamika: Jurnal Manajemen Sosial Ekonomi*, 1(2). <https://doi.org/10.51903/dinamika.v1i2.45>
- Wulandari, E., Perdana, Ma'mun, D., & Carsono, N. (2012). Peningkatan Kapasitas Manajerial Kelompok Tani Melalui Pelatihan dan Pendampingan Pencatatan Good Agricultural Practices (GAP) di Desa Tambakan dan Jalan Cagak Kecamatan Jalan Cagak Kabupaten Subang. *Dharmakarya: Jurnal Aplikasi Ipteks Untuk Masyarakat*, 1(2).
- Yuliana Wattimena, A., Ivonne Nendissa, J., & G. I. Kembauw, M. (2023). Pelatihan Pembuatan Virgin Coconut Oil Dan Kecap Manis Dari Kelapa Di Kecamatan Morotai Jaya Kabupaten Pulau Morotai. *Jurnal Hirono*, 2(2). <https://doi.org/10.55984/hirono.v2i2.115>