

Peningkatan Kualitas dan Daya Saing UMKM Soappaholic Melalui Kolaborasi Inovasi Produk Sabun Organik

(Improving The Quality And Competitiveness Of Soappaholic Umkm Through Collaboration On Organic Soap Product Innovation)

Tries Ellia Sandari ^{1*}, Thesalonika Djumaifin ², Gabriella Afe Glorya ³, Salma Dewi Ambarsari ⁴, Salva Dewi Ambarwati ⁵, Felix Chandra Pranoto ⁶

¹⁻⁶ Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya, Indonesia

Email : triesellia@untag-sby.ac.id ^{1*}, 1222200050@surel.untag-sby.ac.id ², 1222200028@surel.untag-sby.ac.id ³, 1222200036@surel.untag-sby.ac.id ⁴, 1222200037@surel.untag-sby.ac.id ⁵, 1222200213@surel.untag-sby.ac.id ⁶.

Article History:

Received: Oktober 07, 2024;

Revised: Oktober 28, 2024;

Accepted: Desember 29, 2024;

Published: Januari 02, 2025

Keywords: UMKM, Collaboration, Organic Soap, Product Innovation

Abstract: The potential of the organic soap market is increasingly promising along with the increasing public awareness of the importance of products made from natural and environmentally friendly ingredients. Our organic soap UMKM still faces many challenges, including competition with similar products and lack of access to more modern production knowledge. UMKM Utopia Bodysoap is an UMKM formed by several students of the University of 17 August 1945 Surabaya which aims to provide high-quality natural skin care products to the community. Then collaborate with UMKM Soappaholic with the aim of collaboration between UMKM Soappaholic and Utopia is to increase the competitiveness and profitability of UMKM through the development of innovative and high-quality organic soap products. This collaboration process involves several stages, starting from identifying potential collaboration, knowledge exchange, new product development, product testing and evaluation, to product marketing and sales. The results of the collaboration created a new organic soap recipe that combines the advantages of each, so that UMKM Soappaholic succeeded in improving product quality, product diversification, and business profitability. This community service program has also succeeded in increasing the sustainability of the Soappaholic UMKM business through product diversification and wider market access.

Abstrak

Potensi pasar sabun organik semakin menjanjikan seiring dengan meningkatnya kesadaran masyarakat akan pentingnya produk yang berbahan alami dan ramah lingkungan. UMKM sabun organik kita masih menghadapi banyak tantangan, antara lain persaingan dengan produk sejenis dan kurangnya akses terhadap pengetahuan produksi yang lebih modern. UMKM Utopia Bodysoap merupakan UMKM yang dibentuk oleh Beberapa Mahasiswa Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya yang memiliki tujuan untuk menyediakan produk perawatan kulit alami berkualitas tinggi kepada masyarakat. Kemudian berkolaborasi dengan UMKM Soappaholic dengan tujuan kolaborasi antara UMKM Soappaholic dan Utopia adalah untuk meningkatkan daya saing dan profitabilitas UMKM melalui pengembangan produk sabun organik yang inovatif dan berkualitas tinggi. Proses kolaborasi ini melibatkan beberapa tahap, mulai dari identifikasi potensi kolaborasi, pertukaran pengetahuan, pengembangan produk baru, pengujian dan evaluasi produk, hingga pemasaran dan penjualan produk. Hasil dari hasil kolaborasi tersebut menciptakan resep sabun organik baru yang menggabungkan keunggulan masing-masing, Sehingga UMKM Soappaholic berhasil meningkatkan kualitas produk, diversifikasi produk, dan profitabilitas usaha. Program pengabdian ini juga berhasil meningkatkan keberlanjutan usaha UMKM Soappaholic melalui diversifikasi produk dan akses pasar yang lebih luas

Kata Kunci: UMKM, Kolaborasi, Sabun Organik, Inovasi Produk.

1. PENDAHULUAN

UMKM di Indonesia telah menjadi bagian penting dari kerangka keuangan di Indonesia. Hal ini dikarenakan UMKM merupakan unit usaha yang lebih beragam dibandingkan usaha mekanik skala besar dan memiliki keunggulan dalam mempertahankan lebih banyak tenaga ahli serta mampu mempercepat rencana pemerataan sebagai bagian dari perbaikan. (Suci, 2017).

Sabun adalah zat berbasis yang dibuat dengan menggabungkan garam dan minyak. berbentuk padat atau cairan, buih atau aromanya mungkin berbeda. sabun dan gliserol dihasilkan melalui saponifikasi antara asam lemak dan busa (Purwanto, 2019). Membersihkan kulit dengan sabun dapat dilakukan sehari dua kali, agar dapat meluruhkan sel kulit mati yang berada pada permukaan kulit. di sekitar kita tidak jarang ada seseorang yang alergi atau memiliki kulit yang sensitif terhadap kandungan bahan kimia yang ada di dalam sabun, maka dari itu sabun organik menjadi solusinya. Sabun organik adalah sabun yang terbuat dari bahan yang berasal dari alam, seperti minyak zaitun, minyak bunga matahari, minyak kelapa, serta beberapa bahan alami lainnya tergantung inovasi.

Potensi pasar sabun organik semakin menjanjikan seiring dengan meningkatnya kesadaran masyarakat akan pentingnya produk yang berbahan alami dan ramah lingkungan. UMKM sabun organik kita masih menghadapi banyak tantangan, antara lain persaingan dengan produk sejenis dan kurangnya akses terhadap teknologi produksi modern. Namun, kami yakin kami dapat mencapai kesuksesan melalui pembelajaran dan inovasi yang berkelanjutan. Kami percaya ada peluang besar dalam pertumbuhan pasar sabun organik. Meningkatnya kesadaran masyarakat akan pentingnya produk alami dan ramah lingkungan merupakan peluang bagi perusahaan kami untuk meningkatkan pangsa pasar. Selain itu, perkembangan lebih lanjut dalam teknologi produksi juga menciptakan peluang untuk meningkatkan efisiensi dan kualitas produk.

Keberhasilan UMKM sabun organik ditentukan dengan bekerja sama dengan berbagai pihak, UMKM bisa mengatasi berbagai tantangan dan meraih potensi pertumbuhan yang lebih besar. Dengan berkolaborasi, UMKM bisa menjangkau pasar yang lebih besar, baik secara online maupun offline. Misalnya, dengan bergabung dalam pameran bersama atau platform e-commerce kolektif. Kolaborasi memungkinkan UMKM untuk berbagi sumber daya, pengetahuan, dan teknologi. Ini bisa meningkatkan kualitas produk, efisiensi produksi, dan daya saing di pasar.

UMKM seringkali terbatas pada sumber daya seperti modal, bahan baku, dan tenaga ahli. Kolaborasi bisa membantu mengatasi kendala ini dengan menggabungkan sumber daya dari berbagai pihak. Melalui kolaborasi, UMKM bisa mengembangkan produk baru yang inovatif dan memenuhi kebutuhan pasar yang terus berubah. Misalnya, dengan bekerja sama dengan ahli herbal atau desainer kemasan. Kolaborasi memungkinkan UMKM untuk berbagi biaya pemasaran dan mencapai target pasar yang lebih luas. Misalnya, dengan membuat kampanye pemasaran bersama atau memanfaatkan jaringan distribusi yang sudah ada. Dengan berkolaborasi dengan pihak yang memiliki reputasi baik, UMKM bisa memperkuat mereknya dan meningkatkan kepercayaan konsumen. Kolaborasi mendorong terjadinya pertukaran ide dan pengetahuan yang bisa memicu inovasi yang lebih cepat.

UMKM Utopia Bodysoap merupakan UMKM yang dibentuk oleh Beberapa Mahasiswa Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya yang memiliki visi untuk menyediakan produk perawatan kulit alami berkualitas tinggi kepada masyarakat. Saat ini kami memproduksi berbagai jenis sabun organik dengan menggunakan bahan-bahan alami seperti minyak kelapa, minyak zaitun, dan minyak bunga matahari. Setelah melakukan berbagai observasi di berbagai UMKM kami memilih untuk melakukan Kolaborasi dengan UMKM Soappahollic tentang teknik pembuatan sabun organik, mulai dari pemilihan bahan baku, proses produksi, hingga pengemasan. Yang awalnya hanya menggunakan *hard oil* seperti minyak kelapa sebagai bahan baku sabun di inovasikan dengan menambahkan *soft oil* seperti minyak bunga matahari, minyak zaitun dan madu.

Tujuan kolaborasi antara UMKM Soappahollic dan Utopia adalah untuk meningkatkan daya saing dan profitabilitas UMKM melalui pengembangan produk sabun organik yang inovatif dan berkualitas tinggi. Soappahollic akan memperoleh pengetahuan dan keterampilan dalam formulasi sabun yang lebih beragam dan kaya khasiat dari Utopia. Kolaborasi ini diharapkan menghasilkan produk sabun organik yang lebih unggul, memperluas jangkauan pasar, dan meningkatkan pendapatan bagi UMKM.

2. METODE

Penelitian ini menggunakan pendekatan Kualitatif yang dilakukan di tempat produksi UMKM Soappahollic pada 18 September 2024. Subjek penelitian meliputi UMKM Soappahollic dan UMKM Utopia yang merupakan Para Mahasiswa Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya, sementara objek penelitiannya adalah proses kolaborasi dan dampaknya terhadap UMKM Soappahollic. Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara mendalam dengan pemilik UMKM Soappahollic untuk menggali informasi terkait proses kolaborasi, serta

dokumentasi berupa foto dan video kegiatan selama proses kolaborasi berlangsung. Data yang diperoleh kemudian dianalisis secara deskriptif kualitatif untuk mendeskripsikan dan menginterpretasi proses kolaborasi dan dampaknya terhadap peningkatan kualitas produk, dan diversifikasi produk.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Program Pengabdian ini mampu menciptakan resep sabun organik yang baru bagi UMKM Soappahollic yang awalnya hanya menggunakan bahan dasar minyak kelapa kini melalui proses riset dan pengembangan bersama dengan Pemilik UMKM Soappahollic berhasil merumuskan formulasi sabun organik dengan menggunakan campuran tambahan yaitu Minyak bunga matahari, Minyak zaitun, dan madu sebagai bahan tambahan dalam pembuatan sabun organik yang dapat menghasilkan sabun organik dengan daya bersih yang baik, kelembapan kulit yang optimal dan aroma yang baik.

UMKM Utopia, yang dijalankan oleh Kami Para mahasiswa Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya, memiliki peran penting dalam kolaborasi ini. Meskipun kurang berpengalaman dalam penggunaan pewarna alami, Kami memiliki pengetahuan dan keterampilan dalam mengolah berbagai bahan dasar minyak, seperti minyak zaitun, minyak kelapa, minyak bunga matahari, dan madu, untuk menghasilkan sabun dengan berbagai khasiat. Keahlian Kami dalam menggabungkan bahan-bahan ini untuk menciptakan sabun dengan khasiat yang lebih beragam menjadi aset berharga bagi UMKM Soappahollic. Selain itu, Kami juga membawa semangat inovatif dan kreativitas yang segar ke dalam kolaborasi ini, membantu Soappahollic untuk mengembangkan produk baru dan meningkatkan daya saing UMKM Soappahollic di pasar.

Proses kolaborasi antara UMKM Soappahollic dan UMKM Utopia berlangsung dalam beberapa tahapan. Diawali dengan tahap identifikasi potensi kolaborasi, di mana kedua pihak menyadari adanya saling melengkapi antara keunggulan dan kekurangan masing-masing. Soappahollic memiliki keahlian dalam penggunaan pewarna dan esen alami untuk sabun, namun terbatas pada penggunaan satu jenis minyak dasar (minyak kelapa atau minyak zaitun) dalam formulasi sabun. Sebaliknya, Kami memiliki keahlian dalam mengolah berbagai jenis minyak (minyak zaitun, minyak kelapa, minyak bunga matahari, dan madu) untuk menciptakan sabun dengan beragam khasiat, namun masih kekurangan pengetahuan tentang pewarna dan esen alami. Berikut Tahapan dari Proses Kolaborasi Dengan UMKM Soappahollic:

- a) Tahap Pertama adalah pertukaran pengetahuan dan keterampilan. UMKM Soappahollic berbagi pengetahuan tentang berbagai jenis pewarna alami yang aman dan efektif untuk sabun, termasuk sumber bahan baku, teknik pengolahan, dan cara penggunaannya untuk menghasilkan warna yang diinginkan. UMKM Soappahollic juga berbagi pengetahuan tentang berbagai esen alami dan cara penggunaannya untuk menciptakan aroma yang menarik dan khas. Sementara itu, Kami berbagi pengetahuan dengan UMKM Soappahollic tentang formulasi sabun dengan menggabungkan berbagai jenis minyak, menjelaskan manfaat masing-masing minyak untuk kesehatan kulit, dan teknik pencampuran yang tepat untuk menghasilkan tekstur dan kualitas sabun yang optimal. UMKM Soappahollic juga berbagi resep-resep sabun yang telah dikembangkan sebelumnya.
- b) Tahap kedua adalah pengembangan produk baru. Kedua UMKM bekerja sama untuk mengembangkan beberapa formulasi sabun baru yang menggabungkan keahlian masing-masing. Soappahollic memberikan saran mengenai pewarna dan esen alami yang sesuai dengan formulasi baru, sementara Utopia mengaplikasikan keahlian UMKM Soappahollic dalam mengolah berbagai jenis minyak untuk menciptakan tekstur dan khasiat yang diinginkan. Proses ini melibatkan beberapa kali percobaan dan penyesuaian formulasi hingga menghasilkan produk yang berkualitas dan sesuai dengan target pasar. Kendala yang dihadapi pada tahap ini adalah menemukan keseimbangan yang tepat antara warna, aroma, dan khasiat sabun, serta memastikan semua bahan alami yang digunakan aman dan tidak menimbulkan reaksi alergi.



Gambar 1: Menimbang Bahan Sabun



Gambar 2: Mencampurkan Adonan



Gambar 3: Memasukan Bahan ke Dalam Cetakan Ke Sabun

Gambar 4: Pemberian Warna



Gambar 5: Penyelesaian Pembuatan Sabun

- c) Tahap ketiga adalah pengujian dan evaluasi produk. Produk-produk baru yang telah dikembangkan diuji coba kepada beberapa konsumen untuk mendapatkan umpan balik mengenai kualitas, aroma, dan khasiat sabun. Umpan balik ini digunakan untuk melakukan perbaikan dan penyempurnaan formulasi sebelum produk diluncurkan ke pasar.
- d) Tahap terakhir adalah pemasaran dan penjualan produk. Kedua UMKM sepakat untuk memasarkan produk-produk bersama-sama, memanfaatkan jaringan pemasaran yang dimiliki masing-masing. Soappaholic memanfaatkan jaringan pemasaran yang sudah ada, sementara Utopia membantu dalam promosi melalui media sosial, Bazar dan platform online lainnya.



Gambar 6: Mempromosikan Produk



Gambar 7 : Penjualan

Melalui Kolaborasi dengan Pemilik UMKM Soappahollic menghasilkan peningkatan keterampilan dalam memproduksi sabun organik. Sebelumnya kami dan Pemilik UMKM Soappahollic masih memiliki keterbatasan dalam menguasai teknik pembuatan sabun organik, sehingga kualitas produk sabun organik masih kurang Efisien dalam kebutuhan konsumen. Setelah melakukan riset dan pembuatan produk sabun secara bersama-sama terlihat peningkatan signifikan dalam segi kegunaan dan manfaat sabun maupun keterampilan dalam proses produksi. Sehingga mampu menghasilkan sabun organik dengan kualitas yang lebih baik dan konsisten

Uji Coba produk pada konsumen diterima baik dan mendapatkan nilai positif untuk kualitas, keamanan, dan Keharumannya menunjukkan bahwa konsumen dapat di terima baik dan mendapat nilai positif dari konsumen mengenai kualitas, keamanan, dan keharumannya yang tidak menggunakan pewangi non organik. Peningkatan ini terletak pada penggunaan bahan baku lokal yang berkualitas, Proses produksi yang ramah lingkungan dan manfaat tambahan bagi Kulit seperti anti oksidan, melembapkan, memudahkan bekas luka dan mengurangi jerawat punggung.

Peningkatan kualitas produk dan diversifikasi produk baru berdampak positif pada peningkatan pendapatan UMKM Soappahollic. Hal ini disebabkan oleh meningkatnya permintaan konsumen terhadap produk baru yang lebih beragam dan berkualitas tinggi. Strategi pemasaran yang lebih terarah sehingga berkontribusi pada peningkatan penjualan. Hal tersebut menunjukkan bahwa program pengabdian ini berhasil membantu UMKM Soappahollic dalam meningkatkan profitabilitas usaha.

Program pengabdian ini berhasil meningkatkan keberlanjutan usaha UMKM Soappahollic melalui diversifikasi produk dan akses pasar yang lebih luas. Pengembangan resep sabun organik baru dan peningkatan kualitas produk membuka peluang dalam memperluas pasar dan menjangkau konsumen yang lebih luas. Diversifikasi produk dan akses pasar yang lebih luas

ini memberikan ketahanan yang lebih baik terhadap fluktuasi pasar dan meningkatkan peluang pertumbuhan usaha di masa depan. UMKM Soappahollic kini memiliki portofolio produk yang lebih beragam, dan dapat menjangkau target pasar yang lebih luas. Hal ini menunjukkan bahwa program pengabdian ini telah berhasil membantu UMKM Soappahollic dalam membangun fondasi yang kuat untuk keberlanjutan usahanya.

4. KESIMPULAN

Kesimpulan dari penelitian ini menunjukkan bahwa kolaborasi Bersama UMKM Soappahollic berhasil meningkatkan kualitas produk sabun organik, diversifikasi produk, dan profitabilitas UMKM Soappahollic. Melalui pertukaran pengetahuan dan keterampilan, pengembangan produk baru, pengujian, dan evaluasi, bersama UMKM Soappahollic berhasil menciptakan sabun organik dengan kualitas yang lebih baik, khasiat yang lebih beragam, dan daya saing yang lebih tinggi di pasar. Kolaborasi ini juga berdampak positif pada peningkatan pendapatan UMKM Soappahollic karena meningkatnya permintaan konsumen terhadap produk baru yang lebih beragam dan berkualitas tinggi. Program pengabdian ini juga berhasil meningkatkan keberlanjutan usaha UMKM Soappahollic melalui diversifikasi produk. Selain itu, Pengembangan resep sabun organik baru dan peningkatan kualitas produk membuka peluang dalam menjangkau konsumen yang lebih luas.

5. SARAN

Saran yang dapat diberikan berdasarkan hasil Kolaborasi ini adalah:

- a) Mengoptimalisasi Kolaborasi: Untuk terus meningkatkan daya saing, kolaborasi serupa sebaiknya dilakukan secara berkelanjutan, termasuk melibatkan pihak lain seperti lembaga penelitian, ahli herbal, atau komunitas bisnis terkait.
- b) Diversifikasi Produk: UMKM dapat memperluas portofolio produknya dengan mengembangkan produk sabun organik baru yang inovatif dan memenuhi kebutuhan pasar yang terus berubah. Kolaborasi dengan ahli herbal, desainer kemasan, atau ahli pemasaran dapat membantu dalam proses ini.
- c) Memperkuat Branding dan Reputasi Brand: Memperkuat merek produk melalui sertifikasi seperti halal, organik, dan ramah lingkungan. Sertifikasi ini dapat meningkatkan kepercayaan konsumen dan membuka akses ke segmen pasar premium.

DAFTAR REFERENSI

- Handayani, T., Resti, A. A., Rahmi, M., Suharyati, S., Sufyati, H. S., Anggraeni, P., & Ramadhani, P. (2024). Pemanfaatan Buah Lerak Menjadi Sabun Ramah Lingkungan Pada UMKM Jagakarsa. *Jurnal Pengabdian Masyarakat: Pemberdayaan, Inovasi dan Perubahan*, 4(4).
- Iqbal, M., Puteri, A. M., Athalla, M. R., Dzaironi, M., & Anggraini, L. D. (2024). Innovation in Coffee Ground Soap to Support Eco-Friendly Consumption and Economic Empowerment. *Dinamisia: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 8(6), 1823-1832.
- Isnaini, N., Desiyana, L. S., Prajaputra, V., Panggabean, D. M., & Rezkina, C. A. (2024). Optimalisasi produksi, rebranding, dan strategi pemasaran sabun cuci piring berbasis nilam untuk UMKM di Gampong Peurada, Kota Banda Aceh. *SELAPARANG: Jurnal Pengabdian Masyarakat Berkemajuan*, 8(4), 3422-3427.
- Istiqamah, A., Kumorojati, I., Pangaribuan, R. D., Raidatullah, S. R., & Saridawati, S. (2024). Analisa Peran Umkm Produk Kecantikan Terhadap Tingkat Kesejahteraan Masyarakat. *Musytari: Jurnal Manajemen, Akuntansi, dan Ekonomi*, 11(4), 141-150.
- Khasanah, F. N., Untari, D. T., Perdhana, T. S., Sukreni, T., & Nurmanto, D. (2022). Pengoptimalan Penggunaan Marketplace Dalam Kegiatan Pendampingan Sumber Daya Manusia Pada UMKM Sabun Cair di Tambun Selatan Bekasi. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat UBJ*, 5(2), 177-184.
- Kuswati, R., Soepatini, S., & Hidayati, N. (2021). Pemberdayaan Umkm Sabun Susu Pada Kubbb Segar Arum Di Boyolali. *Jurnal Penamas*, 5(2), 50-60.
- Lazuardi, L., Nadhif, R. I., Togatorop, A. D. F., Padang, E. K., Sinaga, E. L., Banjarnahor, I. H., ... & Utami, L. D. (2022). Pembuatan Sabun Cuci Piring Bersama Ibu-Ibu PKK untuk Meningkatkan UMKM di Kelurahan Dumai Kota. *Jurnal Kewarganegaraan*, 6(2), 5007-5011.
- Lestari, M. S., Ahya, R., & Suprpto, D. (2024). Program Berkelanjutan Kelompok Masyarakat Desa Serut Untuk Tumbuh Kembang Melalui Pelatihan Pembuatan Sabun. *Sinkron: Jurnal Pengabdian Masyarakat UIKA Jaya*, 2(1), 1-10.
- Mareta, N., Bakri, M. B., Mahira, T. I., Permadi, G., Dewi, C. N. K., Elman, D. A., ... & Wulandari, A. D. (2023). Pengembangan UMKM Sabun Cuci Piring "Mama Meudhen" Melalui KKN Melayu Serumpun di Aceh Jaya. *Jurnal Riset dan Pengabdian Masyarakat*, 3(1), 65-76.
- Prasetya, C., & Arzaq, M. A. (2024). Pengolahan Limbah Umkm Kuliner Berbasis Ekoenzim Sebagai Pembinaan Kewirausahaan Bagi Siswa Slb Negeri Kota Langsa. *Gervasi: Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*, 8(3), 834-849.
- Purwanto, M., Yulianti, E. S., Nurfauzi, I. N., & Winarni, W. (2019). Karakteristik dan aktivitas antioksidan sabun padat dengan penambahan ekstrak kulit buah naga (*Hylocereus polyrizhus*). *Indonesian Chemistry and Application Journal*, 3(1), 14-23.
- Saifuddin, S., Pardi, P., Suryani, S., & Harunsyah, H. (2024, April). Pelatihan Pembuatan Sabun Ajaib Hilangkan Noda (SAHIDA) Yang Ramah Lingkungan Sebagai

- Diversifikasi Produk Untuk Peningkatan Produksi UMKM Sabun Cendana. In *Prosiding Seminar Nasional Politeknik Negeri Lhokseumawe* (Vol. 7, No. 1, pp. 29-32).
- Sakdiah, K., Akbar, A., & Luthfiah, N. (2023). Pelatihan Pembuatan Sabun Cair Bagi UMKM di Desa Lama Baru Kabupaten Langkat. *Fusion: Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*, 1(2), 106-111.
- Sari, M. N., & Diawati, P. (2024). Pemberdayaan Umkm Kostari Melalui Pelatihan Pembuatan Sabun Cuci Piring Dan Detergen, Berbasis Ramah Lingkungan Di Era Society 5.0. *Community Development Journal: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 5(4), 7041-7046.
- Serina, S. (2023). *Analisis Pengendalian Persediaan Bahan Baku Pada Produksi Umkm Sabun Mapaccing Di Kecamatan Limboro* (Doctoral dissertation, UNIVERSITAS SULAWESI BARAT).
- Suci, Y. R. (2017). Perkembangan UMKM (Usaha mikro kecil dan menengah) di Indonesia. *Jurnal ilmiah cano ekonomos*, 6(1), 51-58.
- Wahyudi, A., & Naimi, N. (2024). Strategi Pemasaran Bisnis UMKM Sabun untuk Meningkatkan Perekonomian Masyarakat Desa Besar II Terjun. *Kesejahteraan Bersama: Jurnal Pengabdian dan Keberlanjutan Masyarakat*, 1(4), 153-156.
- Yolanda, C. (2024). Peran usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) dalam pengembangan ekonomi Indonesia. *Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, 2(3), 170-186.
- Yusan, L. Y., & Nailufa, Y. (2022). *Pembuatan Handwash: Peningkatan Kualitas Sabun UMKM*. SCOPINDO MEDIA PUSTAKA.
- Zharif, M. R., Assari, A. V., Aqilah, I. N., Iqbal, H. M., Afifah, A. F. N., Syafiq, M. A., ... & Ivanaomi, R. (2024). Pengembangan Ekonomi Kreatif: Pemanfaatan Limbah sebagai Produk Bernilai Jual Tinggi dan Pemasaran Berkelanjutan. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Bangsa*, 2(7), 2737-2745.