
LANGKAH KECIL PERUBAHAN DAN PERBAIKAN KEHIDUPAN KELUARGA PENJUAL GORENGAN DESA GAYAMAN KEC MOJOANYAR KAB MOJOKERTO

Totok Hendarto

Universitas Dr. Soetomo, Jl. Semolowaru 84 Surabaya, Indonesia, 60118

Correspondence: thunitomo@gmail.com

Received: 15/10/20 – Revised: 29/10/20 - Accepted: 29/10/20- Published: 15/12/20

Abstrak. Makanan jajanan sudah menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari kehidupan masyarakat, baik dipertanian maupun dipedesaan. Gorengan adalah jenis makanan yang disajikan dengan cara digoreng menggunakan minyak berlebih atau disebut metode *deep fat frying*. Permasalahannya adalah : Bagaimana cara meningkatkan nilai tambah usaha dan optimalisasi keuntungan usaha, melaksanakan manajemen keuangan usaha dengan baik, dan bagaimana cara meningkatkan jangkauan pemasaran usaha. Metode yang digunakan adalah 1. Pembinaan bidang manajemen usaha yaitu optimalisasi waktu berjualan dan diversifikasi macam gorengan, 2. Pengadaan dan penataan bidang keuangan, 3. Mencari lokasi jualan yang lebih strategis yaitu : a. lokasi yang lebih luas, b. memasang X banner, c. di tepi jalan besar, d. terlihat dari jarak yang cukup jauh, e. memiliki ruang parkir yang lebih luas, f. aman dan nyaman. Hasil pendampingan program pengabdian masyarakat adalah sebelum pendampingan total penerimaan sebesar Rp. 172.000, total biaya Rp. 55.450 sehingga mendapat keuntungan sebesar Rp. 116.550 per hari. Setelah pendampingan, total penerimaan Rp. 373.400, total biaya sebesar Rp. 149.350 sehingga mendapat keuntungan sebesar Rp. 224.050 per hari. Hal ini berarti terjadi peningkatan pendapatan sebesar Rp. 107.500 atau sebesar 92,23 %. Secara umum dapat disimpulkan bahwa langkah kecil perubahan yang dilakukan memberi dampak : 1. Perubahan : a. Peningkatan waktu berjualan, berjalan lebih lama 60 %, b. macam dan jenis gorengan, lebih variatif 166 %, c. terdapat pembukuan 100%, d. relokasi tempat berjualan lebih strategis, 2. Terjadi peningkatan pendapatan sebesar Rp. 107.500 atau sebesar 92,23 %

Kata Kunci : langkah kecil, perubahan dan perbaikan, keluarga penjual gorengan.

PENDAHULUAN

Data hasil survey Social Ekonomi Nasional menunjukkan bahwa presentase pengeluaran rata-rata/kapita/bulan penduduk perkotaan untuk makanan jajanan selalu meningkat. Kontribusi makanan jajanan terhadap angka kecukupan gizi remaja perkotaan adalah 21% energy dan 16% protein.

Faktor yang mempengaruhi pemilihan makanan dibagi menjadi tiga kelompok yaitu faktor terkait makanan, faktor personal berkaitan dengan pengambilan keputusan pemilihan makanan, dan faktor sosial ekonomi. Pengetahuan merupakan faktor intern yang mempengaruhi pemilihan makanan jajanan. Pengetahuan ini khususnya meliputi pengetahuan gizi, kecerdasan, persepsi, emosi, dan motivasi dari luar. Pendidikan dan pengetahuan merupakan faktor tidak langsung yang mempengaruhi perilaku seseorang (Mudjajant, 2003).

Makanan jajanan sudah menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari kehidupan masyarakat, baik dipertanian maupun dipedesaan. Makanan jajanan, juga dikenal sebagai street foods, adalah jenis makanan yang dijual di kaki lima, pinggir jalan, di stasiun, di pasar, tempat pemukiman serta lokasi yang sejenis. Makanan jajanan banyak sekali jenisnya dan sangat bervariasi dalam bentuk keperluan dan harga (Winarno, 2004).

Gorengan adalah jenis makanan yang disajikan dengan cara digoreng menggunakan minyak berlebih atau disebut juga metode *deep fat frying*. Makanan jenis ini digemari oleh masyarakat Indonesia (Pangestuti dkk, 2018). Gorengan adalah makanan yang mengalami proses penggorengan dengan menggunakan minyak goreng. Jenis makanan tersebut merupakan salah satu jajanan yang mudah didapat karena banyak dijual hingga di pinggir jalan (Suleeman, E. & Sulastri, E. 2005).

Dari hasil survey menunjukkan dari 50 responden didapatkan hasil tujuh belas responden mengaku membeli gorengan sebanyak 1-2 kali tiap minggunya. Sebanyak 9 responden membeli gorengan 3-4 kali, tidak ada responden yang membeli gorengan sebanyak 5-6 kali tiap minggunya. Sedangkan sisanya, yaitu 24 responden, mengaku intensitas pembelian gorengan dalam seminggu tidak menentu (Steffan dkk, 2008)

Berdasarkan hasil survey terdapat (3.57%) responden yang memenuhi syarat sanitasi penyajian dan (96.43%) yang belum memenuhi syarat sanitasi penyajian makanan jajanan. Menjajakan makanan dalam keadaan terbuka dapat meningkatkan risiko tercemarnya makanan oleh lingkungan, baik melalui udara, debu, asap kendaraan, bahkan serangga.

Makanan yang dijajakan di pinggir jalan akan sangat mudah terpapar debu dan asap kendaraan yang berterbangan.

Begitu juga dengan ibu Kalimah dan Bapak Slamet Riyanto dengan alamat Desa Gayaman Kecamatan Mojoanyar Kabupaten Mojokerto. Mereka menyadari jika usaha dagang gorengan akan dapat mensejahterakan kehidupan keluarga mereka. Usaha dagang gorengan ibu Kalimah dan Bapak Slamet Riyanto di lakukan sejak tahun 2009. Dengan modal hanya sebesar 1 juta rupiah. Dengan ragam gorengan yang masih sangat terbatas waktu itu yaitu Ketela goreng dan singkong goreng serta pisang goreng dengan harga 700 rupiah.

Meski pada awalnya ibu Kalimah dan Bapak Slamet Riyanto hanya berdagang di depan rumahnya tapi ibu Kalimah dan Bapak Slamet Riyanto merasa yakin bahwa usaha dagangnya bisa berkembang dengan pesat. Kondisi sebelum proses pendampingan usaha dagang gorengan nya dapat di sajikan pada tabel 1 sebagai berikut :

Tabel 1. Total Penerimaan Usaha Gorengan dalam Seminggu

Hari	Total Penerimaan (TR)			Jam Habis
	Jumlah	Harga (Rp)	Penerimaan (Rp)	
Senin	250	700	175.000	11
Selasa	240	700	168.000	11
Rabu	240	700	168.000	11
Kamis	240	700	168.000	9
Jumat	200	700	140.000	10
Sabtu	300	700	210.000	9
Minggu	250	700	175.000	9
Total	1.560		1.204.000	
Rata –rata	223		172.000	

Pada tabel 1 terlihat bahwa Ibu Kalimah dan Bapak Slamet Riyanto berdagang selama 7 hari dalam seminggu, memiliki rutinitas sebagai berikut : pada pagi hari Ibu Kalimah Pak Slamet Riyanto beraktivitas mengurus rumah tangga dan belanja ke pasar

membeli bahan-bahan jualan gorengan, pada siang hari mempersiapkan segala keperluan penjualan gorengan. selanjutnya setelah maghrib Ibu Kalimah dan Bapak Slamet memulai penjualan gorengan. ibu Kalimah dan Bapak Slamet berjualan sampai dagangan habis untuk hari Sabtu Minggu dan hari Kamis rata-rata habis pada Jam 9 malam, sedangkan pada hari Jumat terjual habis pada jam 10 malam. untuk hari senin Selasa dan Rabu jualan gorengan habis pada jam 11 malam.

Pengalaman berdagang sebelum program pendampingan hari yang paling banyak adalah pada hari Sabtu sebanyak 300 gorengan dengan penerimaan sebanyak Rp. 210.000, hari Minggu sebanyak 250 gorengan dengan penerimaan sebanyak Rp. 175.000 dan hari Senin juga sebanyak 250 gorengan. Sedangkan hari Jumat merupakan hari dengan penjualan yang paling sedikit yaitu sebanyak 200 gorengan yang berarti Ibu Kalimah dan Bapak Slamet Riyanto hanya menerima Rp. 140.000. Dalam seminggu Ibu Kalimah dan Bapak Riyanto mampu menjual sebanyak 1.560 gorengan dengan total penerimaan sebesar Rp. 1.204.000 atau rata-rata per hari sebanyak 223 gorengan dengan total penerimaan rata-rata Rp. 172.000.

Tabel 2. Struktur Biaya per Hari Usaha Gorengan

Bahan	Jumlah	Harga (Rp)	Biaya (Rp)
Tepung	7 kg	7.000	49.000
Minyak Goreng	7 ltr	12.000	84.000
Gas	4 tabung	12.500	50.000
Bumbu	4 paket	10.000	40.000
Petis	4 kg	30.000	120.000
Lombok	½ kg	30.000	15.000
Kantong Plastik	3 kg	10.000	30.000
Total			388.000
Rata-rata / hari			55.450

Dari tabel 2 di atas dapat dilihat struktur biaya yang terbentuk, terbesar adalah petis yaitu sebesar Rp. 120.000 kemudian minyak goreng sebesar Rp. 84.000. Sedangkan biaya

terkecil adalah Lombok sebesar Rp. 15.000. Dalam seminggu struktur biaya adalah sebesar Rp. 388.000 atau sebesar Rp. 55.450 setiap harinya.

Dari tabel 1 dan tabel 2 maka dapat dihitung keuntungan yang diperoleh ibu Kalimah dan Bapak Slamet Riyanto adalah sebesar Rp. 172.000 – biaya Rp. 55.450 = Rp. 116.550 per hari.

MASALAH MITRA

Hasil dialog dan diskusi panjang dengan mitra Ibu Kalimah dan Bapak Slamet Riyanto paling tidak menghasilkan tiga bidang permasalahan seperti yang di sajikan pada tabel 3 :

Tabel 3. Bidang dan Permasalahan Mitra

o	Bidang	Permasalahan
	Manajemen Usaha	Bagaimana cara meningkatkan nilai tambah dan optimalisasi keuntungan usaha ?
	Keuangan	Bagaimana melaksanakan manajemen keuangan usaha dengan baik ?
	Pemasaran	Bagaimana cara meningkatkan jangkauan pemasaran usaha ?

Hasil diskusi dengan mitra maka terdeteksi apa yang dilakukan ibu Kalimat dan Pak Riyanto belum belum optimal dari sisi tata kelolanya, baik yang menyangkut bidang manajemen usaha, bidang keuangan dan bidang pemasaran. Untuk itu disepakati permasalahan yang segera akan di selesaikan dengan memberikan solusi sebagai berikut:

1. Diversifikasi macam gorengan
2. Optimalisasi waktu berjualan dan proses produksinya dan tata kelola keuangan usaha terpisah dari keungan urusan rumah tangga.
3. Relokasi tempat jualan yang lebih strategis

seperti yang tersaji pada tabel 4 berikut ini :

Tabel 4. Permasalahan Mitra dan Solusi yang Disepakati

o	Permasalahan	Solusi yang Disepakati
Bidang Manajemen Usaha		
	Bagaimana meningkatkan	Diversifikasi macam gorengan. yaitu :

nilai tambah optimalisasi usaha ?	produk dan keuntungan	Ote-ote Tahu bulat Tempe Goreng Tahu Goreng Tahu Isi Lumpiah Waktu penjualan yang lebih panjang yaitu memulainya dengan lebih awal (jam 4 sore)
Bidang Keuangan		
Bagaimana manajemen dengan baik ?	melaksanakan keuangan usaha	Optimalisasi waktu berjualan Pelatihan tata kelola keuangan Pengadaan pembukuan usaha
Bidang Pemasaran Usaha		
Bagaimana cara meningkatkan jangkauan pemasaran usaha ?		Mencari lokasi jualan yang lebih strategis.

METODE



Gambar 1. Tahapan Metode Pelaksanaan

Langkah kecil perubahan dan perbaikan usaha gorengan sebagai berikut :

1. Pembentukan bidang manajemen usaha yaitu optimalisasi waktu berjualan dan diversifikasi macam gorengan
2. Pengadaan dan penataan bidang keuangan
3. Mencari lokasi jualan yang lebih strategis yaitu :
4. lokasi yang lebih luas,
5. memasang X banner
6. di tepi jalan besar
7. terlihat dari jarak yang cukup jauh
8. memiliki ruang parker yang lebih luas
9. aman dan nyaman
10. metode pelaksanaan untuk mengoptimalkan waktu berjualan adalah dengan penambahan waktu berjualan yang semula 5 jam berjualan menjadi 8 jam berjualan. Waktu berjualan yang semula dimulai dari jam 6 malam menjadi jam 4 sore, sedangkan terakhir jam penjualan yang semula jam 11 malam menjadi jam 12 malam, sehingga terdapat penambahan 3 jam lebih lama.
11. metode pelaksanaan untuk menambah jenis gorengan, pada awalnya dengan mencoba penambahan 5 jenis gorengan yaitu tempe goreng, tahu goreng, tahu isi, tahu bulat dan lumpia. metode pelaksanaannya dengan melakukan pelatihan dan uji coba dalam skala kecil.
12. metode pelaksanaan bidang pembukuan dengan pengadaan catatan pembukuan dan latihan untuk mencatat keluar masuknya arus uang atau debit kredit, yang digunakan dalam usaha jualan gorengan.

Sedangkan untuk metode pelaksanaan relokasi tempat berjualan dilakukan dengan survei tempat-tempat potensial yang diperkirakan lebih strategis untuk berjualan gorengan.

Terdapat 6 pertimbangan dalam memilih lokasi yang strategis yaitu antara lain :

1. lokasi yang lebih luas, untuk ruang penyimpanan bahan baku, ruang terbuka untuk menggoreng dan tempat duduk istirahat.
2. memasang X banner untuk membantu pelaksanaan promosi
3. di tepi jalan besar dengan harapan banyak calon pembeli
4. terlihat dari jarak yang cukup jauh sehingga lebih strategis
5. memiliki ruang parkir yang lebih luas untuk kendaraan roda dua dan kendaraan roda empat.

6. aman dan nyaman untuk berusaha, tidak terganggu oleh preman dan cuaca yang ekstrim.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Setelah melaksanakan program pendampingan profile usaha dagang ibu Kalimah dan Bapak Slamet Riyanto berubah, perubahan itu meliputi waktu berjualan, macam dan jenis gorengan, pembukuan dan relokasi tempat berjualan. Selanjutnya perubahan itu bisa dicermati pada tabel 5 di bawah ini.

Tabel 5. Perubahan yang terjadi Sebelum dan Sesudah Pendampingan

o	Perlakuan	Sebelum Pendampingan	Setelah Pendampingan	Perubahan
	Waktu Berjualan	5 jam (jam 7 – 11)	8 jam (jam 4 – 12)	3 jam lebih lama
	Macam dan jenis gorengan	3 jenis : Ketela goreng singkong goreng pisang goreng	8 jenis : Ote-ote Pisang Goreng Kaspe Goreng Tempe Goreng Tahu Goreng Tahu Isi Tahu bulat Lumpiah	Penambahan 5 jenis gorengan
	Pembukuan	Tidak ada	Ada pembukuan tersendiri	Tertib pembukuan

Lokasi



Lebih strategis



Gambar 2. Lokasi Baru yang lebih Luas dan lebih Leluasa

Pada tabel 5 di atas menyatakan bahwa alokasi waktu berjualan yang lebih panjang akan dapat mempengaruhi tingkat pendapatan yang diperoleh. Hal ini sejalan dengan hasil penelitian Marhawati.2020 bahwa secara simultan atau bersama-sama faktor produksi modal lama usaha, alokasi waktu usaha berpengaruh terhadap pendapatan pedagang kaki lima. sedangkan secara parsial variabel yang berpengaruh secara nyata adalah faktor produksi modal usaha terhadap pendapatan pedagang kaki lima (Marhawati, 2020).

Untuk variasi produk, harga dan promosi menurut Dwi (2019), secara simultan berpengaruh nyata keputusan pembelian, sedangkan secara parsial variasi produk dampak positif signifikan pengambilan keputusan pembelian suatu barang dan jasa dan hal ini berate bahwa setiap penambahan varians produk akan meningkatkan keputusan pembelian konsumen (Wahyuningsih.2019).

Selanjutnya tabel 5 juga menyatakan bahwa pembukuan keuangan dapat dilakukan dengan baik ketika ibu Kalimah dikasih pelatihan, hal ini sejalan dengan disampaikan oleh ibu Nur Laily (2019). Yang menyatakan bahwa kegiatan pelatihan pembukuan sederhana bagi para ibu wirausaha, sangat bermanfaat dalam mencatat setiap transaksi keuangan yang berhubungan dengan usahanya (Laily dkk, 2009).

Tabel 6. Jumlah yang Terjual, Harga, Total Penerimaan dan Lama Berjualan Gorengan dalam Seminggu Setelah Program Pendampingan

No	Hari	Total Penerimaan (TR)			Jam Habis
		Jumlah	Harga (Rp)	Penerimaan (Rp)	
1	Senin	350	700	245.000	12

		50	1.000	50.000	
2	Selasa	360	700	252.000	12
		50	1.000	50.000	
3	Rabu	360	700	252.000	12
		50	1.000	50.000	
4	Kamis	500	700	245.000	11
		100	1.000	100.000	
5	Jumat	400	700	280.000	10
		50	1.000	50.000	
6	Sabtu	650	700	455.000	9
		100	1.000	100.000	
7	Minggu	550	700	385.000	10
		100	1.000	100.000	
Total		3.670	2.614.000		
Rata rata / hari		524	373.400		

Gorengan yang sangat diminati oleh para pembeli adalah ote-ote dan kaspeng goreng masing-masing sebanyak 100 gorengan. Sedangkan lumpiah bisa terjual sebanyak 75 gorengan. Ote-ote sangat di senangi masyarakat karena rasanya yang enak dan berisi banyak campuran. Seperti campuran cacahan wortel, kecambah dan bumbu penyedap, begitu juga dengan lumpiah. Sedangkan pisang goreng, tempe goreng, tahu goreng, tahu isi dan tahu bulat masing-masing sebanyak 50 gorengan dengan harga Rp. 700.

Pada tabel 6 terlihat bahwa tetap pada hari-hari tertentu gorengan sangat di cari oleh para pembeli nya. Secara keseluruhan dalam seminggu ibu kalimah mampu menjual 3.670 gorengan dengan total penerimaan sebesar Rp. 2.614.000. atau mampu menjual 524 gorengan dalam sehari dengan nilai total penerimaan sebesar Rp. 373.400.

Hari sabtu merupakan hari yang paling banyak bisa menjual gorengan yaitu sebanyak 750, dengan nilai penjualan sebesar Rp. 555.000. Setelah hari sabtu, hari terbanyak kedua adalah hari minggu yaitu sebanyak 650 gorengan dengan nilai sebesar Rp. 485.000. Sedangkan hari yang terendah yaitu pada hari senin, yaitu sebanyak 400 gorengan dengan nilai dagangan sebesar Rp. 295.000.

Tabel 7. Struktur Biaya dan Total Biaya Rata-rata Usaha dalam Seminggu

o	Bahan	Jumlah	Harga (Rp)	Biaya (Rp)
	Tepung	18 kg	8.000	144.000
	Minyak Goreng	15 lt	14.000	210.000

Gas	7 tabung	12.500	87.500
Bumbu	7 paket	12.000	84.000
Petis	10 kg	35.000	350.000
Lombok	3 kg	30.000	90.000
Kantong Plastik	8 kg	10.000	80.000
Total selama seminggu			1.045.500
Rata-rata / hari			149.350

Rata-rata jualan pada hari sabtu dan minggu habis terjual hanya sampai jam 9 dan jam 10 malam, sedangkan untuk hari-hari lain bisa mencapai jam 11 atau jam 12 malam. Hal ini berkaitan erat dengan kegiatan dan aktivitas dari masyarakat yang lebih banyak dilakukan pada hari-hari tertentu.

Pada tabel 7 terlihat bahwa struktur biaya terbesar adalah biaya pembuatan petis yaitu mencapai 10 kg dengan harga Rp. 35.00 per kg nya dengan kelas kualitas menengah, sehingga total biaya pembuatan bumbu petis sebesar Rp. 350.000. Selanjutnya biaya terbesar kedua adalah biaya minyak goreng dengan penggunaan mencapai 15 liter dengan harga Rp. 14.000 per liternya sehingga total untuk pembelian minyak goreng mencapai Rp. 210.00. Biaya terendah adalah biaya untuk pembelian kantong plastic yaitu sebesar Rp. 80.000.

Pada tabel 7 juga menunjukkan bahwa rata-rata ibu Kalimah dan Bapak Slamet Riyanto harus mengeluarkan biaya sebesar Rp.149.350 per harinya. Dengan penerimaan rata-rata setiap hari adalah Rp. 373.400 dengan pengeluaran biaya sebesar Rp.149.350 per harinya, maka ibu Kalimah dan Bapak Slamet Riyanto mampu mendapatkan keuntungan sebesar Rp. 224.050.

Dengan menyediakan lebih banyak jenis gorengan, maka pembelian bahan baku menjadi lebih murah karena pembelian dengan jumlah yang lebih besar. Sehingga lebih efisien dan lebih efektif dalam penyediaan bahan baku, begitu juga dengan transportasi pembeliannya, sehingga dapat menekan biaya produksi.



Gambar 3. Dapur Produksi dan Ruang tamu Rumah Ibu Kalimah

KESIMPULAN

Secara umum dapat disimpulkan bahwa langkah kecil perubahan yang dilakukan meliputi :

1. Perubahan :
2. Peningkatan waktu berjualan, berjualan lebih lama 60 %
3. macam dan jenis gorengan, lebih variatif 166 %
4. terdapat pembukuan 100%
5. relokasi tempat berjualan lebih strategis

Terjadi peningkatan pendapatan yang semula sebelum pendampingan sebesar Rp. 116.550 dan setelah pendampingan sebesar Rp. 224.350 sehingga terjadi kenaikan pendapatan sebesar Rp. 107.500 atau sebesar 92,23 %

UCAPAN TERIMAKASIH

Penulis pengabdian masyarakat mengucapkan banyak terimakasih kepada Direktorat Penelitian Dan Pengabdian Masyarakat Direktorat Jendral Perguruan Tinggi, Kementerian Riset dan Teknologi Pendidikan Tinggi, Bapak Rektor dan ibu Ketua LPM Universitas Dr Soetomo. Ucapan terima kasih juga kami sampaikan kepada bapak Slamet Riyanto dan Ibu Kalimah di Desa Gayaman Kecamatan Mojoanyar, Kabupaten Mojokerto, serta semua civitas akademik Universitas Dr Soetomo yang telah memberikan sumbangan baik moril maupun spiritual sehingga kegiatan pengabdian masyarakat ini berhasil dilaksanakan dengan baik .

DAFTAR PUSTAKA

-
- Mudjajanto, E. S. & Purwati 2003. Aspek Gizi Dan Keamanan Pangan Makanan Jajanan Di Bursa Kue Subuh Pasar Senen. *Jurnal Penelitian*, 27, 93-99
- Winarno, 2004a. *Keamanan Pangan Jilid 1*, Bogor, Jurusan Teknologi Pangan Dan Gizi Fakultas Teknologi Pertanian.
- Dina Rahayuning Pangestuti*, Siti Rohmawati. Kandungan Peroksida Minyak Goreng Pada Pedagang Gorengan Di Wilayah Kecamatan Tembalang Kota Semarang. Pengestuti dan Rohmawati. *Amerta Nutr* (2018) 205-211 DOI : 10.2473/amnt.v2i2.2018.205-211
- Suleeman, E. & Sulastri, E. 2005. Jajanan Favorit Separuh Rumah Tangga Di Indonesia Mengandung Zat Berbahaya
- Steffan, A., Susilo, A., Erwin & Hendra, L. 2008. *Pengaruh Gorengan Terhadap Pangan Warga Jakarta.*, Jakarta, Sma Kolese Kanisius.
- Marhawati.2020 Analisis Pendapatan Pedagang Kaki Lima Sektor Informal Di Kecamatan Rappocini Kota Makassar. *JEKPEND Jurnal Ekonomi dan Pendidikan* Volume 3 Nomor 1 Januari 2020 Hal.68-76p-ISSN: 2614-2139; e-ISSN: 2614-1973, Homepage:<http://ojs.unm.ac.id/ JEKPEND>
- Dwi Warni Wahyuningsih.2019. Pengaruh Variasi Produk, harga dan Promosi Penjualan terhadap Keputusan Konsumen dalam membeli Motor Yamahaan-Max di Wonogiri *Edunomika –Vol. 03, No. 02 (Agustus2019)* 407
- Nur Laily, Yudi Sidharta, David Efendi. 2019. Pelatihan Pembukuan Sederhana bagi Wanita Wirausaha Batik Jonegoro di Kabupaten Bojonegoro. *Jurnal Layanan Masyarakat Universitas Airlangga*, Volume 03 Nomor 01 Tahun 2019, 43–46