

SRIKANDI MANDIRI : PENINGKATAN KAPASITAS EKONOMI PEREMPUAN MELALUI INOVASI PENGOLAHAN NANAS BERDAYA SAING DESA TAMBANGAN KELEKAR, GELUMBANG, SUMATERA SELATAN

Bambang Irawan¹, Aisyah Rohaini², Dea Anjelina³

¹ Universitas Islam Negeri Raden Fatah Palembang

² Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Raden Fatah Palembang

³ Program Studi Hukum Keluarga Islam, Fakultas Syariah dan Hukum, Universitas Islam Negeri Raden Fatah Palembang

e-mail: bambangirawan_uin@radenfatah.ac.id¹, aisyarohaini15@gmail.com², danjelina709@gmail.com³

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk meningkatkan kapasitas ekonomi perempuan melalui inovasi pengolahan nanas berbasis pendekatan Participatory Action Research (PAR). Permasalahan utama yang dihadapi peserta adalah ketergantungan pada penjualan nanas segar dengan harga fluktuatif dan margin keuntungan rendah. Melalui tahapan identifikasi masalah, pelatihan teknis, praktik produksi, serta evaluasi partisipatif, peserta dilatih mengolah nanas menjadi produk semi-basah bernilai tambah menggunakan bahan lokal seperti kelapa, agar-agar, tepung halilintar, pasta, dan gula. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengolahan 5 kg nanas yang sebelumnya hanya menghasilkan pendapatan sekitar Rp40.000–Rp50.000, setelah diolah mampu memberikan margin keuntungan rata-rata sekitar Rp300.000 per siklus produksi. Jika dilakukan secara rutin, usaha ini dapat meningkatkan pendapatan bulanan rumah tangga secara signifikan. Selain peningkatan pendapatan, terjadi perubahan kapasitas berupa peningkatan keterampilan teknis, pemahaman manajemen usaha sederhana, serta kepercayaan diri peserta dalam mengembangkan usaha. Temuan ini menunjukkan bahwa inovasi pengolahan nanas berbasis pemberdayaan partisipatif efektif sebagai strategi peningkatan kapasitas ekonomi perempuan, meskipun keberlanjutan usaha memerlukan dukungan akses modal dan penguatan pemasaran.

Kata Kunci: Srikandi Mandiri, Kapasitas Ekonomi Perempuan, Inovasi Pengolahan Nanas, Pemberdayaan Perempuan, Produk Berdaya Saing

Abstract

This research aims to improve women's economic capacity through pineapple processing innovations based on a Participatory Action Research (PAR) approach. The main problem faced by participants was dependence on fresh pineapple sales with fluctuating prices and low profit margins. Through problem identification, technical training, production practices, and participatory evaluation, participants were trained to process pineapples into value-added semi-wet products using local ingredients such as coconut, agar-agar, halilintar flour, paste, and sugar. The results showed that processing 5 kg of pineapple, which previously only generated income of around IDR 40,000–IDR 50,000, after processing, was able to provide an average profit margin of around IDR 300,000 per production cycle. If carried out routinely, this business can significantly increase monthly household income. In addition to increased income, there were changes in capacity in the form of improved technical skills, understanding of simple business management, and participants' confidence in developing the business. These findings indicate that pineapple processing innovations based on participatory empowerment are effective as a strategy to increase women's economic capacity, although business sustainability requires support for access to capital and strengthened marketing.

Keywords: Srikandi Mandiri, Women's Economic Capacity, Pineapple Processing Innovation, Women's Empowerment, Competitive Products

PENDAHULUAN

Pemberdayaan ekonomi perempuan merupakan isu penting dalam pembangunan pedesaan karena keterbatasan akses perempuan terhadap sumber daya, pelatihan, teknologi, dan peluang pasar berpotensi memperlemah posisi ekonomi mereka dalam rantai nilai agribisnis. Upaya untuk meningkatkan keterampilan dan kapasitas wirausaha perempuan melalui kegiatan pelatihan terbukti membawa dampak ekonomi positif bagi pelaku usaha mikro di sektor pertanian dan pengolahan

produk lokal . Salah satu studi di Passi Barat menunjukkan bahwa melalui pelatihan kewirausahaan berbasis produk unggulan nanas, perempuan pelaku usaha mikro mengalami peningkatan pendapatan dan keterampilan produksi yang signifikan sehingga dapat memasarkan produknya ke luar wilayah[1].

Komoditas Ananas comosus (nanas) memiliki potensi pasar yang tinggi di Indonesia, tetapi produksi nanas pada umumnya dijual dalam bentuk segar dengan daya simpan terbatas sehingga cenderung menghasilkan nilai tambah yang rendah bagi petani maupun pelaku usaha mikro . Ketergantungan pada jual beli komoditas mentah sering kali mengakibatkan fluktuasi harga yang merugikan dan akses pasar yang sempit bagi pelaku usaha lokal . Hal ini mendorong kebutuhan untuk mengembangkan strategi pengolahan produk nanas menjadi produk olahan bernilai tambah seperti selai, dodol, sirup, atau produk fermentasi lainnya[2].

Potensi pengolahan buah nanas bukan hanya meningkatkan nilai jual secara ekonomis, tetapi juga membuka peluang bagi perempuan pedesaan untuk memperluas keterampilan teknisnya dalam produksi makanan olahan, pengemasan, inovasi produk, serta pemasaran. Di Desa Lendang Nangka Utara, misalnya, pelatihan pembuatan pie nanas berhasil menambah wawasan dan keterampilan ibu rumah tangga dalam mengolah buah lokal menjadi produk bernilai ekonomi tinggi, sesuatu yang sebelumnya belum pernah dilakukan masyarakat setempat[3].

Selain itu, inovasi pengolahan nanas tidak hanya terbatas pada buahnya, tetapi juga pada bagian lain seperti serat daun, yang dapat diolah menjadi produk bernilai tambah seperti bahan kemasan atau bahan baku kreatif lain. Program pemberdayaan kelompok wanita tani di Desa Lendang Nangka Utara menunjukkan bahwa dengan keterampilan pengolahan dan pemasaran serat daun nanas, perempuan tani dapat menciptakan diversifikasi produk baru dan membuka peluang pasar tambahan[4].

Meskipun potensi pengolahan nanas besar, pelaku usaha mikro sering menghadapi tantangan serius akibat keterbatasan teknologi, akses modal, standar kualitas produk, serta jaringan pemasaran yang kompetitif. Hal ini menjadi hambatan utama dalam mendorong keberlanjutan usaha dan daya saing produk lokal di pasar yang lebih luas . Oleh karena itu, model pemberdayaan yang menggabungkan pelatihan teknis pengolahan produk, penguatan manajemen usaha, serta strategi pemasaran yang efektif menjadi kebutuhan strategis dalam meningkatkan kapasitas ekonomi perempuan secara berkelanjutan. Dengan mengintegrasikan aspek inovasi produk, pelatihan teknis, dan akses pasar, pendekatan pemberdayaan perempuan melalui pengolahan nanas berdaya saing (Srikandi Mandiri) diharapkan dapat tidak hanya menghasilkan produk bernilai tambah, tetapi juga memperkuat kemandirian ekonomi perempuan di daerah pedesaan.

Lebih lanjut, penguatan ekonomi perempuan melalui pengolahan komoditas lokal juga memiliki implikasi strategis terhadap ketahanan ekonomi rumah tangga dan pembangunan desa secara berkelanjutan. Ketika perempuan memperoleh akses terhadap keterampilan produksi, manajemen usaha, dan strategi pemasaran, mereka tidak hanya berperan sebagai pelaku usaha tambahan, tetapi menjadi aktor utama dalam penciptaan nilai tambah di tingkat lokal. Transformasi ini penting karena dalam banyak konteks pedesaan, perempuan berkontribusi langsung terhadap pengelolaan keuangan keluarga dan alokasi pengeluaran untuk kebutuhan dasar seperti pangan, kesehatan, dan pendidikan anak. Oleh sebab itu, peningkatan kapasitas kewirausahaan perempuan melalui pengolahan nanas tidak hanya berdampak pada peningkatan pendapatan, tetapi juga memperkuat stabilitas ekonomi keluarga serta memperluas partisipasi perempuan dalam sistem ekonomi desa. Dalam jangka panjang, pendekatan pemberdayaan yang berbasis pada potensi komoditas lokal seperti nanas dapat menjadi model pembangunan inklusif yang mendorong kemandirian ekonomi, mengurangi ketergantungan pada penjualan bahan mentah, dan meningkatkan daya saing produk desa di pasar regional.

METODE

Jenis dan Pendekatan Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan Participatory Action Research (PAR) dengan desain penelitian tindakan partisipatif yang berorientasi pada pemberdayaan. Pendekatan ini dipilih karena karakteristik permasalahan yang diangkat tidak hanya bersifat deskriptif, melainkan membutuhkan intervensi langsung untuk meningkatkan kapasitas ekonomi perempuan melalui inovasi pengolahan nanas. PAR memungkinkan keterlibatan aktif subjek penelitian dalam proses identifikasi masalah, perencanaan program, pelaksanaan pelatihan, hingga evaluasi dampak ekonomi[5]. Model ini relevan dengan studi pemberdayaan perempuan berbasis produk nanas yang menekankan pada pelatihan kewirausahaan dan transformasi keterampilan sebagai instrumen peningkatan kesejahteraan ekonomi[6]. Selain itu, penelitian pengolahan nanas berbasis inovasi produk di tingkat desa menunjukkan bahwa pendekatan partisipatif lebih efektif dalam membangun keberlanjutan usaha

dibandingkan model pelatihan satu arah. Dengan demikian, pendekatan PAR dalam penelitian ini tidak hanya menghasilkan data akademik, tetapi juga menciptakan perubahan nyata dalam kapasitas produksi dan manajerial perempuan pelaku usaha mikro.

Prosedur dan Tahapan Pelaksanaan

Pelaksanaan penelitian dilakukan melalui empat tahapan utama, yaitu identifikasi masalah, perencanaan intervensi, pelaksanaan pelatihan dan inovasi produk, serta evaluasi dampak. Tahap identifikasi dilakukan melalui observasi partisipatif dan diskusi kelompok terfokus untuk memetakan hambatan ekonomi perempuan, termasuk keterbatasan akses pasar, rendahnya keterampilan pengolahan, dan lemahnya manajemen usaha. Tahap perencanaan melibatkan perumusan kurikulum pelatihan yang mencakup teknik pengolahan nanas menggunakan bahan lokal seperti nanas, kelapa, agar-agar, tepung, dan gula sebagai inovasi produk bernilai tambah.

Tahap pelaksanaan difokuskan pada praktik langsung produksi, standardisasi kualitas, higienitas pangan, desain kemasan, serta perhitungan biaya produksi dan harga jual. Tahap akhir berupa evaluasi dilakukan dengan membandingkan kondisi sebelum dan sesudah program, termasuk peningkatan keterampilan, kualitas produk, dan pendapatan usaha.

Teknik Pengumpulan Data

Data dalam penelitian ini dikumpulkan melalui kombinasi metode kualitatif dan kuantitatif. Data kualitatif diperoleh melalui wawancara mendalam, observasi partisipatif, dan dokumentasi proses produksi untuk memahami perubahan perilaku ekonomi dan peningkatan kapasitas teknis peserta. Sementara itu, data kuantitatif dikumpulkan melalui pengukuran pendapatan sebelum dan sesudah intervensi, pencatatan biaya produksi, serta analisis nilai tambah produk. Pendekatan campuran ini digunakan karena penelitian pemberdayaan ekonomi perempuan menunjukkan bahwa pengukuran dampak tidak cukup hanya dengan narasi perubahan sosial, tetapi perlu didukung oleh indikator ekonomi yang terukur[7].

Teknik Analisis Data

Analisis data dilakukan secara kualitatif dan kuantitatif deskriptif. Analisis kualitatif menggunakan model interaktif yang meliputi reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan untuk memahami perubahan kapasitas ekonomi dan kepercayaan diri perempuan. Analisis kuantitatif digunakan untuk menghitung peningkatan pendapatan, margin keuntungan, serta nilai tambah produk olahan nanas dibandingkan penjualan buah segar. Perhitungan nilai tambah dilakukan dengan mengurangkan total biaya bahan baku dan produksi dari harga jual produk olahan. Pendekatan analisis nilai tambah ini sejalan dengan studi pengolahan nanas untuk pemberdayaan ekonomi keluarga yang menunjukkan peningkatan signifikan pada margin keuntungan setelah diversifikasi produk[8].

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil penelitian disusun berdasarkan tahapan dalam pendekatan Participatory Action Research (PAR), yaitu identifikasi kondisi awal, pelaksanaan tindakan melalui pelatihan inovasi produk, serta evaluasi perubahan kapasitas ekonomi peserta.

Pada tahap identifikasi awal ditemukan bahwa sebagian besar peserta hanya menjual nanas dalam bentuk segar dengan harga yang sangat fluktuatif, yaitu berkisar antara Rp3.000–Rp5.000 per buah tergantung musim. Ketika panen raya terjadi, harga bahkan turun hingga di bawah Rp3.000 per buah sehingga margin keuntungan menjadi sangat rendah. Dalam kondisi tersebut, perempuan hanya berperan sebagai penjual bahan mentah tanpa memiliki kontrol terhadap pembentukan nilai tambah. Tidak ditemukan praktik pengolahan lanjutan karena keterbatasan keterampilan teknis, tidak adanya standar resep baku, serta kekhawatiran terhadap risiko kerugian produksi. Selain itu, pencatatan keuangan belum dilakukan secara sistematis sehingga peserta tidak mengetahui secara pasti struktur biaya dan tingkat keuntungan yang diperoleh[8].

Wawancara dan observasi secara langsung mengungkapkan bahwa sebagian peserta memandang pengolahan produk sebagai kegiatan yang rumit dan membutuhkan modal besar. Persepsi tersebut mencerminkan hambatan psikologis dan rendahnya kepercayaan diri dalam mengembangkan usaha berbasis inovasi. Dalam kerangka PAR, temuan ini menjadi dasar perencanaan tindakan yang tidak hanya berfokus pada aspek teknis produksi, tetapi juga pada penguatan kapasitas pengetahuan dan keyakinan diri peserta[9].

Tahap tindakan diwujudkan melalui pelatihan inovasi pengolahan nanas menggunakan kombinasi bahan lokal, yaitu nanas, kelapa parut, agar-agar (2 sachet), pasta kuning (1 sachet), tepung halilintar (2 sachet), dan gula. Formulasi tersebut dikembangkan menjadi produk semi-basah berbentuk kudapan manis berbasis nanas dengan tekstur kenyal dan cita rasa khas tropis. Proses

produksi meliputi penghalusan nanas, pemasakan bersama gula hingga kadar air berkurang, pencampuran agar-agar sebagai pembentuk struktur, penambahan kelapa untuk memperkaya tekstur dan rasa, serta penggunaan tepung halilintar sebagai penguat kekenyalan. Standarisasi takaran bahan dilakukan untuk menjaga konsistensi kualitas antar siklus produksi[10].

Hasil uji coba produksi menunjukkan bahwa dari 5 kg nanas segar dapat dihasilkan rata-rata 80–100 kemasan produk dengan berat bersih 100 gram per kemasan, tergantung tingkat penyusutan air saat pemasakan. Biaya produksi dihitung berdasarkan harga bahan baku lokal, bahan tambahan, kemasan sederhana, serta tenaga kerja rumah tangga. Total biaya produksi rata-rata mencapai Rp350.000 per siklus. Berdasarkan survei sederhana terhadap daya beli konsumen lokal, harga jual ditetapkan pada kisaran Rp7.000–Rp8.000 per kemasan. Dengan asumsi terjual 90 kemasan dengan harga rata-rata Rp7.500, diperoleh pendapatan kotor sebesar Rp675.000 dan margin keuntungan sekitar Rp325.000 per siklus produksi[11].

Jika dibandingkan dengan penjualan 5 kg nanas dalam bentuk segar yang hanya menghasilkan sekitar Rp40.000–Rp50.000, maka terjadi peningkatan nilai tambah yang sangat signifikan. Secara ekonomi, diversifikasi produk meningkatkan margin lebih dari lima kali lipat dibandingkan penjualan bahan mentah. Data ini menunjukkan bahwa inovasi pengolahan secara langsung mengubah posisi perempuan dari penjual komoditas mentah menjadi produsen produk bernilai tambah.

Perhitungan nilai tambah menunjukkan bahwa proses pengolahan tidak hanya meningkatkan pendapatan secara nominal, tetapi juga mengubah struktur ekonomi usaha dari price taker menjadi value creator. Pada kondisi awal, peserta sepenuhnya bergantung pada harga pasar yang ditentukan oleh pedagang pengumpul dan musim panen. Namun setelah intervensi, penentuan harga menjadi lebih fleksibel karena didasarkan pada perhitungan biaya produksi dan margin keuntungan yang terukur. Transformasi ini memperlihatkan pergeseran posisi tawar ekonomi perempuan dalam rantai nilai agribisnis, di mana mereka tidak lagi sekadar menjual bahan mentah, tetapi mengendalikan proses produksi, kualitas, dan strategi pemasaran produk akhir.

Secara ekonomi mikro, peningkatan margin lebih dari lima kali lipat dibandingkan penjualan nanas segar menunjukkan bahwa proses pengolahan mampu menyerap komponen biaya tenaga kerja rumah tangga secara produktif. Nilai tambah yang dihasilkan tidak hanya berasal dari selisih harga jual, tetapi juga dari konversi komoditas dengan daya simpan rendah menjadi produk semi-basah yang lebih tahan lama dan memiliki diferensiasi rasa. Dengan demikian, inovasi produk berfungsi sebagai mekanisme stabilisasi pendapatan di tengah fluktuasi harga komoditas segar.

Evaluasi pasca tindakan menunjukkan bahwa peserta yang mampu melakukan produksi tiga hingga empat kali dalam satu bulan memperoleh tambahan pendapatan bersih rata-rata Rp900.000 hingga Rp1.300.000 per bulan. Peningkatan ini berdampak pada kemampuan memenuhi kebutuhan rumah tangga, khususnya kebutuhan pangan dan pendidikan anak. Selain aspek finansial, terjadi perubahan perilaku kewirausahaan yang ditunjukkan melalui penerapan pencatatan keuangan sederhana, perhitungan harga pokok produksi, serta keberanian memasarkan produk secara langsung ke konsumen dan melalui media sosial lokal.

Hubungan antara pelatihan teknis, peningkatan kepercayaan diri, dan pertumbuhan pendapatan menunjukkan bahwa pemberdayaan ekonomi perempuan tidak hanya bergantung pada akses bahan baku, tetapi pada proses pembelajaran partisipatif yang membangun kapasitas produksi dan manajerial secara simultan. Dalam konteks ini, pendekatan PAR terbukti efektif karena peserta terlibat aktif dalam seluruh proses, mulai dari identifikasi masalah hingga evaluasi hasil usaha.

Meskipun demikian, hasil penelitian juga menunjukkan keterbatasan yang perlu dicermati secara kritis. Skala produksi masih terbatas pada pasar lokal dan belum didukung oleh perizinan usaha seperti PIRT atau kemasan modern berstandar ritel. Selain itu, fluktuasi harga gula dan bahan tambahan dapat mempengaruhi stabilitas margin keuntungan. Faktor daya beli konsumen serta persaingan produk serupa juga menjadi tantangan dalam menjaga keberlanjutan usaha. Oleh karena itu, generalisasi hasil harus dilakukan secara hati-hati dan memerlukan pendampingan lanjutan pada aspek legalitas, branding, dan jaringan distribusi.

SIMPULAN

Penelitian ini menunjukkan bahwa program SRIKANDI MANDIRI dapat meningkatkan kapasitas ekonomi perempuan melalui inovasi pengolahan nanas. Sebelum program dilaksanakan, peserta hanya menjual nanas dalam bentuk segar dengan harga yang sering turun saat panen raya, sehingga keuntungan yang diperoleh sangat kecil. Setelah mengikuti pelatihan dan praktik langsung,

peserta mampu mengolah nanas menjadi produk olahan bernilai tambah dengan perhitungan biaya dan harga jual yang lebih jelas.

Dari hasil perhitungan produksi, pengolahan 5 kg nanas yang sebelumnya hanya menghasilkan pendapatan sekitar Rp40.000–Rp50.000, setelah diolah mampu memberikan keuntungan rata-rata sekitar Rp300.000 lebih dalam satu kali siklus produksi. Jika dilakukan secara rutin, usaha ini dapat menambah pendapatan bulanan rumah tangga secara nyata. Selain peningkatan pendapatan, peserta juga mengalami peningkatan keterampilan, pemahaman manajemen usaha sederhana, serta kepercayaan diri dalam menjalankan usaha. Namun, agar usaha ini terus berkembang, diperlukan dukungan berkelanjutan seperti akses modal, pemasaran yang lebih luas, dan konsistensi kualitas produk.

DAFTAR PUSTAKA

- R. N. Hayati, B. Yulia, and H. Pratiwi, “Diksani : Jurnal Pengabdian DAUN NANAS 1 Prodi Bisnis Digital , Fakultas Ekonomi dan Bisnis , Universitas Bumigora , Indonesia 2 Prodi Farmasi , Fakultas Kesehatan , Universitas Bumigora , Indonesia 3 Prodi Kimia , Fakultas Matematika dan Ilmu Pengetahuan Alam , Universitas Mataram , Indonesia Article History : Diterima Disetujui Diterbitkan Online dengan jumlah produksi yang terus meningkat setiap tahunnya . Badan Pusat daun di kebun / pascapanen . Alih guna daun menjadi serat membuka peluang dari limbah , ringan , dan memiliki sifat mekanik yang baik (Elfaleh et al ., Provinsi Nusa Tenggara Barat , khususnya kabupaten Lombok Timur , untuk produk industri dan rumah tangga , namun pemanfaatannya dalam dalam mengolah daun nanas menjadi produk bernilai tambah .,” pp. 23–31, 2025.
- L. Safira, R. Adawiyah, A. Fitriani, R. Sapitri, and P. S. Mustafa, “Pemanfaatan Bahan Pangan Lokal untuk Meningkatkan Pemberdayaan Perempuan : Pelatihan Pembuatan Pie Nanas sebagai Makanan Sehat di Desa Lendang Nangka Utara Lombok Timur,” vol. 2, no. 1, pp. 14–18, 2025.
- A. Zamzami, A. Akbar, and L. F. Balgis, “Inovasi Pengolahan Buah Nanas Sebagai Optimalisasi Potensi Lokal Pineapple Fruit Processing Innovation as Optimizing Local Potential,” vol. 3, no. 3, pp. 295–303, 2023, doi: 10.30997/almujtamae.v3i3.10236.
- E. Pobela, J. Sophia, L. Mokoginta, M. Fathir, and P. M. Manoppo, “Identifikasi Model Pemberdayaan Perempuan Melalui Pelatihan Kewirausahaan Berbasis Produk Unggulan Tanaman Nanas di Kecamatan Passi Barat Kabupaten Bolaang Mongondow,” vol. 8, no. 2, pp. 331–344, 2024, doi: 10.32585/ags.v8i2.5809.
- S. S. Putri, N. F. Purba, T. D. Tiffani, and A. Juliansyah, “Integrating Education , Research , and Service : A Participatory Action Research (PAR) Model for University-Led Community Empowerment in Rural Indonesia,” vol. 5, no. 1, pp. 252–265, 2026.
- M. W. Sitoresmi, S. Arifah, E. Wulandari, E. Dwi, V. Kamahayani, and A. Renata, “Pemberdayaan Perempuan Desa Sonorejo melalui Diversifikasi Produk Olahan Pisang Berbasis Participatory Action Research,” vol. 1, pp. 93–102, 2025, doi: 10.31002/rosee.v1i2.2966.
- E. Styawati, “Community-based digital marketing empowerment: a holistic strategy for empowering rural women msme in southeast asia 1,2,” vol. 4, no. 1, pp. 12–20, 2025.
- I. R. D. Hapsoh, “Application of biofertilizer consortium formulation of cellulolytic bacteria based on organic liquid waste on yield of upland rice (*Oryza sativa* L .) Application of biofertilizer consortium formulation of cellulolytic bacteria based on organic liquid was”, doi: 10.1088/1755-1315/454/1/012142.
- M. N. Salim and N. P. Ningrum, “PEMBERDAYAAN E KONOMI P EREMPUAN MELALUI L ITERASI,” vol. 7, pp. 191–204, 2025.
- A. M. Ali, “Pemberdayaan Perempuan melalui Pengelolaan UMKM dengan Membuat Koperasi dan Pemanfaatan BUMDes di Desa Pangkalan,” vol. 3, no. 1, pp. 22–30, 2023.
- Y. M. M., “PEMBERDAYAANWIRUSAHA PEREMPUANMELALUI LITERASI DAN INKLUSI KEUANGAN DALAM UPAYAMENDUKUNG PENGEMBANGANWISATA EDUKASI KAMPUNG NANAS DESA PALAAN,” vol. 7, no. 3, pp. 45–54.