

## **Pelatihan Analisa Kelayakan Bisnis Dari Aspek Pemasaran Sabun Cuci Piring Di Desa Bunar Balaraja**

Dwi Suryanto<sup>1</sup>, Junaedi<sup>2</sup>, Ramdani Lukito<sup>3</sup>

<sup>1,2,3</sup>Program Studi Teknik Industri, Fakultas Teknik, Universitas Pamulang  
Jl. Surya Kencana No. 1 Pamulang – Indonesia, 15417

e-mail: [1\\_dosen01309@unpam.ac.id](mailto:1_dosen01309@unpam.ac.id) [2\\_dosen02341@unpam.ac.id](mailto:2_dosen02341@unpam.ac.id) [3\\_dosen02979@unpam.ac.id](mailto:3_dosen02979@unpam.ac.id),

### ***Abstrak/Abstract***

*Program Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) yang dilaksanakan di Desa Bunar, Kecamatan Sukamulya, Kabupaten Tangerang, bertujuan untuk meningkatkan kapasitas kewirausahaan masyarakat melalui pelatihan dalam produksi sabun cuci piring, pemasaran digital, dan manajemen usaha. Desa Bunar memiliki potensi besar dalam usaha rumahan, khususnya dalam pembuatan sabun cuci piring, namun menghadapi kendala dalam hal pemasaran dan pengelolaan usaha. Melalui pelatihan yang meliputi analisis kelayakan bisnis, penetapan harga jual, branding produk, dan pemanfaatan media sosial, program ini berhasil membantu masyarakat meningkatkan kualitas produk dan daya saing mereka di pasar lokal dan regional. Pembentukan Kelompok Usaha Bersama (KUBE) juga menjadi bagian penting dari program ini, yang memungkinkan masyarakat untuk mengelola usaha secara kolektif, meningkatkan efisiensi, serta memperluas akses pasar. Hasil dari pelatihan ini menunjukkan adanya peningkatan produktivitas, kualitas produk, dan kemampuan pemasaran digital masyarakat Desa Bunar. Dengan adanya pendampingan berkelanjutan dan evaluasi, diharapkan program ini dapat memberikan dampak ekonomi yang berkelanjutan dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat desa.*

*Kata kunci:* Pemasaran digital, Kelompok Usaha Bersama, peningkatan kapasitas kewirausahaan

### **1. PENDAHULUAN**

Desa Bunar, yang terletak di Kecamatan Sukamulya, Kabupaten Tangerang, merupakan sebuah desa yang memiliki karakteristik sosial dan ekonomi khas pedesaan. Sebagian besar masyarakat desa ini menggantungkan hidup pada sektor informal dan usaha mikro berbasis rumah tangga. Mayoritas penduduk Desa Bunar bekerja di sektor pertanian, perdagangan kecil, dan usaha rumah tangga lainnya. Walaupun demikian, potensi wirausaha di desa ini sangat besar, namun sebagian besar masih terbatas pada usaha tradisional yang dijalankan dengan cara yang sederhana, tanpa adanya perencanaan bisnis yang matang. Hal ini menyebabkan banyak usaha yang tidak dapat berkembang secara maksimal dan kesulitan untuk bertahan dalam jangka panjang, terutama karena ketidakmampuan mereka untuk bersaing dengan produk pabrikan maupun brand besar yang lebih terorganisir.

Salah satu peluang usaha yang dapat dikembangkan oleh masyarakat Desa Bunar adalah produksi sabun cuci piring rumahan. Produk ini memiliki permintaan yang stabil karena termasuk dalam kebutuhan rumah tangga sehari-hari. Selain itu, bahan baku yang digunakan dalam pembuatan sabun cuci piring relatif mudah diperoleh dan teknik produksinya sederhana, yang memungkinkan usaha ini dijalankan dengan modal yang tidak terlalu besar. Oleh karena itu, usaha ini menjadi pilihan yang potensial untuk masyarakat desa, baik sebagai usaha mikro maupun usaha rumah tangga.

Namun, meskipun potensi untuk memulai usaha sabun cuci piring rumahan sangat besar, masyarakat Desa Bunar menghadapi beberapa kendala utama dalam mengembangkan usaha ini. Salah satu kendala yang paling mencolok adalah kurangnya pemahaman tentang analisis kelayakan bisnis, terutama dalam aspek pemasaran produk. Banyak usaha rumahan di desa ini

yang kesulitan untuk berkembang dan bertahan dalam jangka panjang, bukan karena kurangnya semangat wirausaha, melainkan karena kurangnya pengetahuan tentang bagaimana cara mengelola usaha secara profesional.

Tanpa pemahaman yang baik tentang strategi pemasaran, usaha sabun cuci piring ini hanya akan berjalan sesaat tanpa memberikan dampak ekonomi yang berkelanjutan bagi pelaku usaha dan masyarakat sekitar. Beberapa masalah yang sering dihadapi adalah kurangnya pemahaman dalam segmentasi pasar, penetapan harga yang kompetitif, serta cara untuk mempromosikan produk secara efektif. Hal ini menyebabkan produk sabun cuci piring yang dihasilkan oleh masyarakat Desa Bunar tidak dapat bersaing dengan produk-produk dari pabrikan besar yang sudah memiliki brand kuat dan sistem distribusi yang luas.

Melihat kondisi tersebut, sangat penting untuk memberikan pendidikan dan pelatihan yang tepat kepada masyarakat Desa Bunar agar mereka dapat meningkatkan pemahaman dan keterampilan dalam menganalisis kelayakan bisnis, khususnya dalam hal pemasaran produk. Melalui pelatihan ini, masyarakat diharapkan dapat lebih mengenali potensi pasar lokal dan regional, memahami perilaku konsumen, serta menyusun strategi pemasaran yang tepat untuk memastikan produk sabun cuci piring dapat diterima dengan baik oleh konsumen. Selain itu, pelatihan ini juga bertujuan untuk menumbuhkan jiwa kewirausahaan di masyarakat, yang pada gilirannya akan meningkatkan kesejahteraan ekonomi keluarga dan mendukung pembangunan desa secara berkelanjutan.

## 2. METODE PENGABDIAN

Pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan berdasarkan kewajiban menjalankan Tri Dharma perguruan tinggi bagi dosen. Perguruan tinggi merupakan tiga tugas pokok yang harus dilakukan oleh dosen Universitas yang meliputi melakukan pengajaran melakukan penelitian dan melakukan pengabdian kepada masyarakat. Program Pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan dengan tujuan untuk Membantu menyelesaikan permasalahan yang ada di dalam masyarakat. Pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan di Desa Bunar, Kecamatan Sukamulya, Kabupaten Tangerang, Banten, Melakukan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini para dosen terkait sudah mendapatkan izin atas pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat dari Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat Universitas Pamulang (LPPM) Segala kelengkapan administrasi yang dapat dipertanggungjawabkan. agar tujuan pengabdian dapat tercapai dengan efektif. Berikut adalah langkah-langkah yang akan diambil untuk memastikan keberhasilan pelaksanaan PKM ini:

### 1. Persiapan Kegiatan

Persiapan kegiatan merupakan tahap awal yang sangat penting dalam memastikan seluruh proses pengabdian berjalan lancar. Tahap ini melibatkan berbagai aktivitas yang meliputi pengumpulan data awal, koordinasi dengan pihak terkait, serta persiapan logistik.

#### a. Survei Awal dan Pengumpulan Data

Sebelum kegiatan dimulai, dilakukan survei awal untuk mengidentifikasi kondisi masyarakat Desa Bunar, dengan tujuan mengetahui sejauh mana pemahaman mereka tentang cara meningkatkan kapasitas wirausaha masyarakat pemahaman masyarakat tentang analisis kelayakan bisnis, khususnya dalam hal pemasaran dan manajemen usaha. Masyarakat diharapkan dapat mengidentifikasi peluang pasar, menyusun strategi pemasaran yang tepat, serta menetapkan harga yang kompetitif untuk produk mereka dalam menjalankan usaha sabun cuci piring rumahan secara lebih profesional dan berkelanjutan.

#### b. Koordinasi dengan Pihak Terkait

Koordinasi dengan pihak pemerintah desa, perangkat desa, serta lembaga terkait lainnya, seperti Karang Taruna di kecamatan Sukamulya kabupaten Tangerang, juga dilakukan untuk memastikan bahwa pengabdian masyarakat ini mendapatkan dukungan penuh dan sinergi dengan program-program yang ada. Pembentukan tim pengabdian yang terdiri dari dosen, mahasiswa, dan kader desa juga dipersiapkan untuk mendukung pelaksanaan program ini.

#### c. Persiapan Materi Sosialisasi dan Pelatihan

Pembuatan materi sosialisasi dan pelatihan sangat penting untuk memastikan bahwa informasi yang disampaikan kepada masyarakat Desa Bunar mudah dipahami dan diterapkan. Materi akan mencakup:

Pengenalan tentang Pelatihan ini mencakup formulasi bahan baku, proses produksi, dan penerapan SOP yang efisien untuk menghasilkan sabun dengan kualitas yang konsisten. Dalam pelatihan ini juga diberikan materi tentang keselamatan kerja dan higienitas dalam proses produksi.

Serta materi tentang mengenai strategi pemasaran, penetapan harga, dan branding produk. Pelatihan juga mencakup penggunaan media sosial untuk mempromosikan produk dan teknik pemasaran digital lainnya.

Pembentukan Kelompok Usaha Bersama (KUBE)

Setelah pelatihan, peserta dibentuk dalam kelompok usaha bersama yang bertujuan untuk mengelola usaha secara kolektif, memudahkan distribusi produk, dan meningkatkan daya saing.

Pendampingan Berkelanjutan

Setelah pembentukan KUBE, dilakukan pendampingan dalam pengelolaan usaha dan pemantauan untuk memastikan keberlanjutan usaha yang telah dibangun oleh masyarakat Desa Bunar.

## 2. Pelaksanaan Sosialisasi dan Edukasi

Setelah tahap persiapan selesai, kegiatan utama dimulai dengan pelaksanaan sosialisasi dan edukasi kepada masyarakat. Pelaksanaan program ini menunjukkan hasil yang signifikan dalam meningkatkan pengetahuan, keterampilan, dan daya saing masyarakat Desa Bunar.

### a. Sosialisasi Kepada Masyarakat

Sosialisasi dilakukan di berbagai titik strategis di desa, seperti balai desa, rumah warga, dan kelompok-kelompok masyarakat (misalnya kelompok ibu rumah tangga, kader posyandu, dan tokoh masyarakat). Dalam sosialisasi ini, materi sosialisasi akan disampaikan dengan cara yang mudah dimengerti, melalui ceramah, diskusi kelompok, serta demonstrasi langsung. Sosialisasi akan difokuskan pada paham mengenai analisis biaya, penetapan harga jual, dan strategi pemasaran produk mereka. Banyak dari mereka yang sudah dapat menyusun rencana usaha dengan lebih profesional.

### b. Pelatihan Peningkatan Kapasitas Produksi

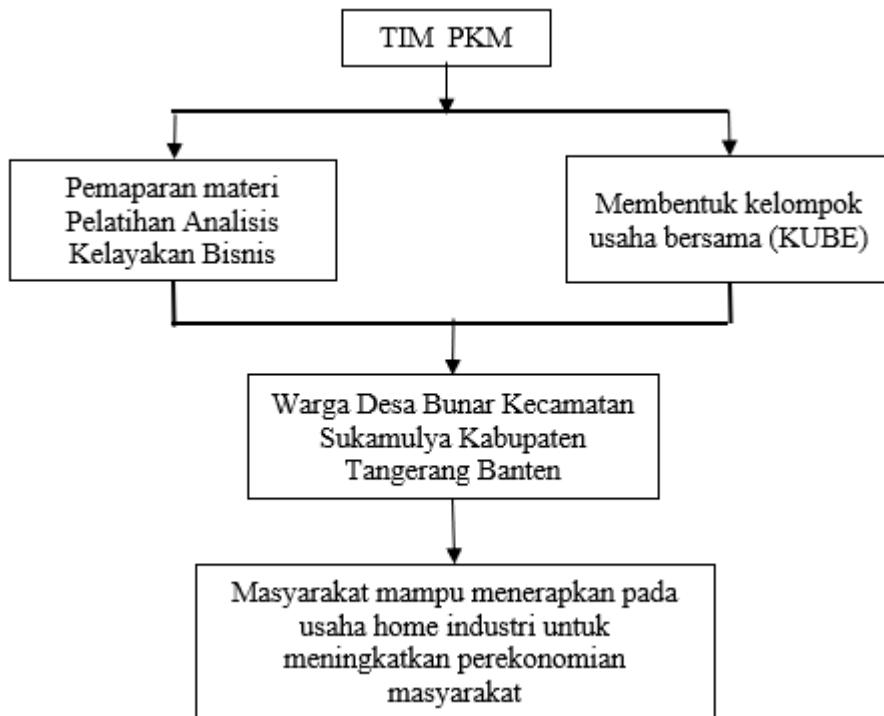
Pelatihan praktis merupakan bagian utama dari kegiatan PKM ini. Dalam pelatihan ini, peserta akan diajarkan cara memproduksi sabun cuci piring dengan kualitas yang lebih konsisten, mengurangi pemborosan bahan baku, dan meningkatkan efisiensi produksi sekitar 30%. Peningkatan Pemasaran Digital

Melalui pelatihan pemasaran digital, peserta mulai menggunakan platform media sosial seperti Instagram dan Facebook Marketplace untuk menjangkau pasar yang lebih luas. Produk yang sebelumnya terbatas pada pasar lokal kini dapat dijual lebih luas secara online.

## 3. Pembentukan KUBE

Setelah pelatihan, dilakukan pembentukan Kelompok Usaha Bersama yang terbentuk berhasil meningkatkan volume produksi dan akses ke pasar lebih luas, baik secara offline melalui toko kelontong maupun secara online. Sosialisasi pelatihan ini bertujuan untuk menumbuhkan jiwa kewirausahaan masyarakat Desa Bunar dengan memberikan wawasan mengenai pentingnya branding, kualitas produk, dan inovasi dalam menghadapi persaingan pasar.

Dengan tahapan proses pengabdian kepada masyarakat yang sistematis tersebut diharapkan semakin menambah kemudahan bagi peserta dalam menerima ilmu pengetahuan yang diberikan oleh para dosen teknik industri Universitas Pamulang. Untuk lebih mudahnya dalam mengatasi permasalahan dan tindakan yang digunakan dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini. Untuk memudahkan pemahaman maka skema pengabdian kepada masyarakat dapat dilihat pada gambar dibawah ini,



**Gambar 1.** Skema Pengabdian Kepada Masyarakat

### 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

#### Lokasi Pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat

Desa Bunar, yang terletak di Kecamatan Sukamulya, Kabupaten Tangerang, merupakan sebuah desa yang memiliki karakteristik sosial dan ekonomi khas pedesaan. Sebagian besar masyarakat desa ini menggantungkan hidup pada sektor informal dan usaha mikro berbasis rumah tangga. Mayoritas penduduk Desa Bunar bekerja di sektor pertanian, perdagangan kecil, dan usaha rumah tangga lainnya.

Target program Pengabdian kepada Masyarakat yang akan dituju adalah para kaum ibu-ibu aktivis PKK dan pemuda karang taruna. Adapun hasil yang ingin dicapai dari pelaksanaan program ini menggunakan pendekatan partisipatif, dengan melibatkan masyarakat Desa Bunar sebagai pelaku utama dalam setiap tahap kegiatan. Pendekatan ini bertujuan untuk membangun kapasitas kewirausahaan masyarakat dalam menjalankan usaha sabun cuci piring rumahan secara profesional dan berkelanjutan.

Tahapan pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat oleh Dosen Program Studi Teknik Industri Universitas Pamulang di desa Bunar, Kecamatan Sukamulya, Kabupaten Tangerang, Banten antara lain:

#### Tahapan Pelaksanaan Program

##### Tahap Persiapan dan Koordinasi

Pada tahap pertama, dilakukan koordinasi dengan pemerintah desa dan tokoh masyarakat untuk mendapatkan dukungan dan informasi tentang kondisi usaha di desa. Proses seleksi peserta dilakukan dengan wawancara dan diskusi kelompok untuk mengetahui minat dan komitmen peserta dalam mengikuti program.

### Pelatihan Produksi Sabun Cuci Piring

Pelatihan ini mencakup formulasi bahan baku, proses produksi, dan penerapan SOP yang efisien untuk menghasilkan sabun dengan kualitas yang konsisten. Dalam pelatihan ini juga diberikan materi tentang keselamatan kerja dan higienitas dalam proses produksi.

### Pelatihan Pemasaran dan Manajemen Usaha

Peserta dilatih mengenai strategi pemasaran, penetapan harga, dan branding produk. Pelatihan juga mencakup penggunaan media sosial untuk mempromosikan produk dan teknik pemasaran digital lainnya.

### Pembentukan Kelompok Usaha Bersama (KUBE)

Setelah pelatihan, peserta dibentuk dalam kelompok usaha bersama yang bertujuan untuk mengelola usaha secara kolektif, memudahkan distribusi produk, dan meningkatkan daya saing.

### Pendampingan Berkelanjutan

Setelah pembentukan KUBE, dilakukan pendampingan dalam pengelolaan usaha dan pemantauan untuk memastikan keberlanjutan usaha yang telah dibangun oleh masyarakat Desa Bunar.

### Dokumentasi Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat

Team Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) seperti



**Gambar 2** Team Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PKM)

Penyerahan plakat kenang-kenangan kepada Kepala Desa Bunar, Kecamatan Sukamulya, Kabupaten Tangerang, Banten **Gambar 3**



**Gambar 3** Penyerahan Plakat

Penyampaian Materi Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat **Gambar 4**



**Gambar 4** Penyampaian Materi PKM

#### Evaluasi Pengabdian Kepada Masyarakat

Tahap evaluasi merupakan penilaian setelah rangkaian kegiatan dilakukan oleh pelaksana sesuai dengan jadwal yang telah ditentukan. Salah satu proses evaluasi yang dilakukan team PKM adalah dengan menyebarkan kuesioner melalui google form untuk mengetahui tingkat pemahaman terkait materi PKM yang sudah disampaikan. Responden atau peserta yang mengikuti pelatihan ada 25 responden. Ada tiga instrument kuesioner yang disertakan dalam form survei, yaitu:

- Materi yang disampaikan sudah dipahami dengan baik;
- Pelatihan yang diberikan sesuai dengan kebutuhan;
- Perlu diadakan pelatihan yang berkesinambungan.

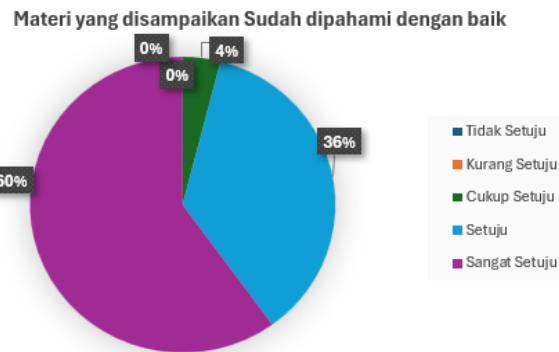
Peserta PKM bisa menanggapi instrumen kuesioner tersebut dengan memilih menggunakan skala likert 1 s/d 5 (Tidak setuju s/d Sangat Setuju). Berikut merupakan hasil evaluasi terkait pelaksanaan PKM yang sudah dilaksanakan:

Tabel 1. Hasil Kuesioner Tanggapan Peserta PKM

Instrumen kuesioner	Tidak Setuju	Kurang Setuju	Cukup Setuju	Setuju	Sangat Setuju
Materi yang disampaikan Sudah dipahami dengan baik	0	0	1	9	15
Pelatihan yang diberikan sesuai dengan kebutuhan kami	0	0	3	8	14
Perlu diadakan pelatihan yang berkesinambungan	0	0	2	7	16

(Sumber: Hasil Pengolahan Data)

Dari data tanggapan peserta PKM pada table 1 diatas bisa disimpulkan bahwa dari keseluruhan peserta yang memberikan tanggapan, ada sekitar 60% menjawab sangat setuju, 36 % menjawab setuju dan 4% menjawab cukup setuju bahwa materi yang disampaikan sudah dipahami dengan baik oleh peserta pengabdian kepada Masyarakat. Data lengkapnya bisa dilihat pada pie diagram berikut ini:



(Sumber: Hasil Pengolahan Data)  
**Gambar 5.** Tanggapan Instrumen Kuesioner Pertama

Kemudian untuk instrument kuesioner keduanya itu kesesuaian materi pelatihan dengan kebutuhan peserta, ada sekitar 56% peserta menjawab sangat setuju, 32% setuju dan 12% cukup setuju bahwa pelatihan yang diberikan sesuai dengan kebutuhan peserta PKM. Data lengkapnya bisa dilihat pada Pie diagram berikut ini:



(Sumber: Hasil Pengolahan Data)  
**Gambar 6** Tanggapan Kuesioner Kedua

Pada instrument kuesioner ketiga, ada sekitar 8% yang cukup setuju, 28% setuju dan 64% sangat setuju bahwa perlu diadakan pelatihan yang berkelanjutan. Data lengkapnya bisa dilihat pada Pie diagram berikut ini:



(Sumber: Hasil Pengolahan Data)  
Gambar 7 Tanggapan Kuesioner Kedua

#### 4. KESIMPULAN

Melalui pelatihan dan pendampingan yang dilakukan, peserta program berhasil meningkatkan pemahaman mereka tentang analisis kelayakan bisnis dan pemasaran produk. Sebelumnya, sebagian besar pelaku usaha sabun cuci piring di desa ini tidak memiliki pengetahuan yang cukup tentang biaya produksi, penetapan harga jual, dan strategi pemasaran yang efektif. Setelah pelatihan, peserta dapat lebih percaya diri dalam menganalisis pasar, menyusun strategi pemasaran, serta mengelola keuangan usaha dengan lebih baik.

Program ini juga berhasil meningkatkan kapasitas produksi sabun cuci piring dengan memperkenalkan proses produksi yang efisien, penggunaan alat yang tepat, serta standarisasi kualitas produk. Peserta diajarkan untuk memproduksi sabun dengan konsistensi kualitas yang lebih baik dan mengurangi pemborosan bahan baku, sehingga waktu produksi dapat dipangkas sekitar 30%.

Pembentukan Kelompok Usaha Bersama (KUBE) merupakan pencapaian penting dalam program ini. KUBE memungkinkan masyarakat untuk mengelola usaha secara kolektif, meningkatkan efisiensi produksi, dan memperluas akses pasar. Kelompok ini berhasil meningkatkan volume produksi dan penjualan produk sabun cuci piring melalui kemitraan dengan toko kelontong lokal dan *platform e-commerce*.

Pemasaran digital menjadi salah satu aspek yang paling menguntungkan bagi peserta. Sebelum pelatihan, masyarakat Desa Bunar tidak familiar dengan penggunaan media sosial untuk promosi produk. Setelah pelatihan, peserta mulai menggunakan platform seperti Instagram, WhatsApp Business, dan *Facebook Marketplace* untuk memasarkan produk mereka. Hasilnya, produk sabun cuci piring yang sebelumnya terbatas pada pasar lokal kini dapat dijual lebih luas.

Secara keseluruhan, program ini telah memberikan dampak positif yang signifikan dalam mengembangkan kewirausahaan masyarakat desa, meningkatkan kesejahteraan ekonomi, dan membuka peluang usaha bagi masyarakat Desa Bunar. Keberhasilan ini menunjukkan bahwa pendidikan dan pelatihan berbasis praktik nyata dapat menghasilkan perubahan yang signifikan dalam pengelolaan usaha mikro berbasis rumah tangga.

## 5. SARAN

Tim pengusul dapat melakukan kunjungan berkala untuk memberikan pendampingan langsung pada kelompok usaha, terutama dalam hal pemeliharaan kualitas produk dan pengelolaan pemasaran digital. Pihak KUBE perlu menjalin lebih banyak kemitraan distribusi dengan toko lokal, serta memperkenalkan sistem penjualan langsung melalui warung desa atau pasar tradisional. Untuk meningkatkan kapasitas produksi, tim pengusul dapat membantu KUBE dalam mendapatkan akses ke teknologi sederhana yang dapat mengotomatisasi sebagian besar proses produksi. Masyarakat perlu mendapatkan pendampingan dalam pengelolaan kelembagaan, dan tim pengusul dapat membantu dalam akses permodalan melalui kerjasama dengan lembaga keuangan seperti koperasi atau bank mikro yang dapat mendukung pengembangan usaha mereka

## UCAPAN TERIMA KASIH

Atas terlaksananya kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini kami selaku narasumber mengucapkan banyak terimakasih kepada seluruh jajaran yang terlibat baik itu dari Internal Universitas Pamulang, Team Pengabdian Kepada Masyarakat Program Studi Teknik Industri, LPPM Universitas Pamulang, dan juga kepada ibu-ibu PKK dan karang taruna, desa Bunar Kecamatan Sukamulya, Kabupaten Tangerang, Banten yang telah memberi dukungan terhadap keberhasilan pengabdian ini.

## DAFTAR PUSTAKA

1. Alma, B. (2018). *Kewirausahaan: Untuk Mahasiswa dan Umum*. Bandung: Alfabeta.
2. Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing Management* (15th ed.). New Jersey: Pearson Education, Inc.  
→ [Disitasi dalam bagian solusi dan metode untuk pembahasan strategi pemasaran dan branding produk.]
3. Tambunan, T. (2019). *Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah di Indonesia: Isu-Isu Penting*. Jakarta: LP3ES.
4. Suharto, E. (2014). *Membangun Masyarakat Memberdayakan Rakyat: Kajian Strategis Pembangunan Kesejahteraan Sosial dan Pekerjaan Sosial*. Bandung: Refika Aditama.
5. Kotler, P., Kartajaya, H., & Setiawan, I. (2017). *Marketing 4.0: Moving from Traditional to Digital*. New Jersey: John Wiley & Sons.
6. Creswell, J. W. (2018). *Research Design: Qualitative, Quantitative, and Mixed Methods Approaches* (5th ed.). Los Angeles: SAGE Publications.
7. Handoko, T. Hani. (2015). *Manajemen*. Yogyakarta: BPFE.
8. Hubeis, A. V. S. (2018). *Manajemen Kewirausahaan dan Inovasi*. Bogor: IPB Press.
9. Kasmir. (2020). *Kewirausahaan*. Jakarta: Rajawali Pers.
10. (2019). *Kewirausahaan: Kiat dan Proses Menuju Sukses*. Jakarta: Salemba Empat.
11. Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
12. Kementerian Koperasi dan UKM Republik Indonesia. (2021). *Laporan Tahunan Perkembangan UMKM Nasional 2021*. Jakarta: Kemenkop UKM RI.
13. Badan Pusat Statistik (BPS) Kabupaten Tangerang. (2023). *Statistik Daerah Kabupaten Tangerang 2023*. Tangerang: BPS Kabupaten Tangerang.
14. Anwas, O. M. (2019). *Pemberdayaan Masyarakat di Era Digital*. Bandung: Alfabeta.
15. Zimmerman, M. A. (2017). *Empowerment Theory: Psychological, Organizational, and Community Levels of Analysis*. In *Handbook of Community Psychology*. New York: Springer.