

Original Research Paper

Program Peningkatan UMKM Pemanfaatan Pengolahan Pisang Untuk Konsumsi Implementasi SDGs di Lombok Timur

Made Sutha Yadnya¹, I Ketut Perdana Putra¹, Syafaruddin Ch¹, Sultan¹, Desi Widianty²

¹Jurusan Teknik Elektro, Universitas Mataram, Mataram, Indonesia

²Jurusan Teknik Sipil Universitas Mataram, Mataram, Indonesia

DOI: <https://doi.org/10.29303/jpmipi.v9i2.15407>

Sitasi: Yadnya, M. S., Putra, I. K. P., Syafaruddin, Ch., Sultan., & Widianty, D. (2026). Program Peningkatan UMKM Pemanfaatan Pengolahan Pisang Untuk Konsumsi Implementasi SDGs di Lombok Timur. *Jurnal Pengabdian Magister Pendidikan IPA*, 9(2)

Article history

Received: 2 Mei 2026

Revised: 23 Mei 2026

Accepted: 27 Mei 2026

*Corresponding Author: Made Sutha Yadnya, Jurusan Teknik Elektro, Universitas Mataram, Mataram, Indonesia;
Email: msyadnya@unram.ac.id

Abstract: Olahan pisang yang paling terkenal adalah keripik pisang. Keripik pisang merupakan makanan ringan yang cocok untuk semua kalangan usia. Usaha ini memerlukan sarana dan prasarana, seperti peralatan produksi, kemasan yang inovatif, serta fasilitas pendukung lainnya. Strategi pemasaran meliputi inovasi produk, pencitraan merek yang menarik, penjualan melalui berbagai saluran, dan promosi yang aktif. Proses produksi membutuhkan bahan baku berkualitas, pengolahan buah yang tepat, pengemasan yang higienis, serta inovasi rasa. Organisasi UMKM dan peningkatan sumber daya manusia di desa dilakukan melalui peningkatan kompetensi, pelatihan produk, manajemen yang efisien, komunikasi yang terbuka, dan fasilitas kerja yang nyaman. Penetapan harga mempertimbangkan biaya produksi, penawaran dan permintaan, serta daya beli konsumen. Pengembangan produksi mencakup hilirisasi hasil penelitian produk dan bahan baku. Salah satu kendala yang perlu diperhatikan adalah faktor risiko usaha, persaingan, fluktuasi harga, serta perubahan selera konsumen. Keberhasilan dalam menjalankan usaha ini ditentukan oleh fokus pada pemasaran yang inovatif, produksi yang berkualitas, manajemen yang efisien, harga yang kompetitif, pengembangan produk, serta analisis risiko usaha. Hal ini berkaitan dengan Tujuan Pembangunan Berkelanjutan (SDGs), khususnya tujuan ke-9, yaitu industri, inovasi, dan infrastruktur; tujuan ke-12, yaitu konsumsi dan produksi yang bertanggung jawab; serta tujuan ke-17, yaitu kemitraan untuk mencapai tujuan

Keywords: Olahan pisang; UMKM ; SDGs;

Pendahuluan

Pisang merupakan salah satu komoditas buah yang banyak dijumpai di provinsi Nusa Tenggara Barat, Pisang merupakan buah yang lezat dan memiliki rasa yang manis. Sejak dulu pisang sudah dikenal oleh manusia diseluruh dunia. Para ahli menceritakan bahwa masyarakat asia tenggara. Pisang telah lama dimanfaatkan masyarakat daerah setempat itu mengawali dari berkebudayaan pengumpul, lalu menggunakan tunas dan pelepah

pisang sebagai bagian dari sayur . bagian – bagian lain dari tanaman pisang pun telah dimanfaatkan hingga saat ini (Kurniawan et al,2023) . Pisang termasuk tanaman pertama yang dipelihara ketika kebudayaan pertanian sudah mulai menetap. Ada beberapa bukti sejarah baik secara tertulis maupun berupa relief di tempat – tempat yang di anggap penting menunjukkan bahwa tanaman pisang telah lama dibudidayakan. Tulisan pertama tentang pemeliharaan pisang, yaitu berasal dari india. pisang mempunyai potensi dan nilai ekonomis yang

cukup tinggi jika di usahakan dengan baik berdasarkan badan pusat statistik (2015) data rata – rata produksi dari tahun 2009 – 2013 sebanyak 70,30% produksi pisang di Indonesia dengan pemberdayaan UMKM yang ada di desa dan didukun perangkat desa (Yadnya et al, 2024)

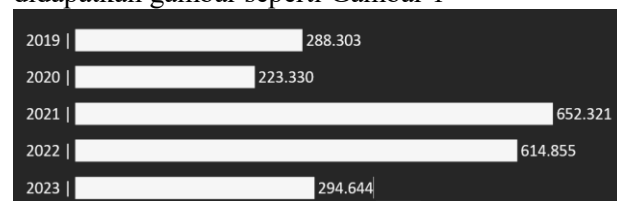
Berdasarkan potensi dan masalah yang ada, pengabdian membuat produk *Banana Chips*, Cemilan yang sehat dan berkhasiat dari buah-buahan sebagai solusi alternatif makanan yang mengandung bahan pemanis buatan. *Banana Chips* adalah cemilan yang terbuat dari buah pisang dan dijadikan sebuah cemilan yang dapat dikonsumsi kapan pun serta memiliki daya tahan yang lama. *Banana Chips* memiliki beragam manfaat salah satunya adalah mengandung banyak vitamin pada buah yang sangat berguna untuk meningkatkan daya tahan tubuh serta mengandung karbohidrat yang dapat memberikan energi dengan cepat, terlebih lagi buah yang memiliki vitamin A tinggi yang dapat menjaga Kesehatan mata. Berdasarkan latar belakang di atas tujuan penulisan laporan produk cemilan *banana chips* dapat dituliskan dengan poin-poin sebagai berikut:

1. Menciptakan peluang usaha.
2. Memanfaatkan buah hasil pertanian.
3. Mengurangi pembusukan buah buahan.
4. Mendukung inovasi produk lokal.

Keberadaan pelaku usaha kecil menengah secara umum merupakan kekuatan roda penggerak perekonomian bangsa Indonesia. Kekuatan UKM menunjukkan situasi dan kondisi perekonomian yang berdampak pada tingkat kesejahteraan masyarakat. Melihat keadaan UKM saat ini dapat diukur dari parameter pendapatan, pelaku usaha harus mampu mensiasati perubahan lingkungan usaha dengan kebiasaan konsumen (Yadnya et al, 2023).. Beberapa pemerintah untuk kegiatan dari rumah menjadi sasaran perubahan UKM melakukan kegiatan yang dapat menunjang usaha, Produksi pisang NTB sangat besar dan menjadi salah satu komoditas hortikultura unggulan daerah. Kabupaten Lombok Timur saat ini merupakan sentra utama pisang di Pulau Lombok, Kecamatan yang dominan antara lain Sembalun, Pringgabaya, Wanasaba, dan Aikmel, untuk di Lombok Barat Kecamatan Narmada juga terkenal sebagai pusat perdagangan dan distribusi pisang. (BPS, 2023). Strategi adalah keseluruhan konsep bagaimana sebuah perusahaan

mangatur dirinya sendiri dan semua kegiatan dengan tujuan agar bisnis yang dijalankan berhasil melakukan persaingan dan melakukan imbal hasil (Hutapea et al, 2021)

Keunggulan yang ditawarkan dalam pengabdian ini adalah bahan baku yang digunakan tidak membedakan golongan atau jenisnya. Bahan yang umum digunakan sebagai *Banana Chips* untuk dikonsumsi sehari-hari yaitu dari buah Pisang dan topping seperti cokelat, matcha dan susu agar terdapat rasa yang berbeda beda. Kandungan dalam buah pisang memberi sensasi rasa yang berbagai macam. *Banana Chips* adalah cemilan buah pisang yang dibuat dengan membersihkannya dengan cara menggunakan air lalu iriskan buah pisang berbentuk bulat ke dalam minyak goreng lalu tambahkan topping atau pemanis agar rasa *Banana Chips* berbeda beda. namun dianggap lebih sehat karena mengandung vitamin yang langsung berasal dari buah pisang yang segar. Data dari Kabupaten Lombok Timur didapatkan gambar seperti Gambar 1



Gambar 1. Pengasil Pisang di Lombok Timur

Metode

Banana Chips merupakan Cemilan yang terbuat dari buah pisang dan campuran topping sehingga memberikan cita rasa tertentu. Cemilan *Banana Chips* adalah cemilan yang dapat dikonsumsi oleh sebagian masyarakat Indonesia karena dalam proses pembuatannya sederhana dan buah pisang yang didapatkan sangat mudah. *Banana Chips* dipercaya bagus untuk kesehatan karena mengandung vitamin dan mineral yang berasal dari buah pisang.

Bahan yang umum digunakan sebagai *Banana Chips* untuk dikonsumsi sehari-hari yaitu dari buah Pisang dan topping seperti cokelat, matcha dan susu agar terdapat rasa yang berbeda beda (Yadnya et al 2025). Kandungan dalam buah pisang memberi sensasi rasa yang berbagai macam. *Banana Chips* adalah cemilan buah pisang yang dibuat dengan membersihkannya dengan cara menggunakan air lalu iriskan buah pisang

berbentuk bulat ke dalam minyak goreng lalu tambahkan toping atau pemanis agar rasa Banana Chips berbeda-beda. Namun dianggap lebih sehat karena mengandung vitamin yang langsung berasal dari buah pisang yang segar.

Strategi yang dapat dilakukan dalam menetapkan harga cemilan Banana Chips yaitu dengan mengadakan pendekatan terhadap biaya, penawaran-permintaan, dan konsumen.

1. Pendekatan Biaya (Cost-Oriented Approach)

Yaitu penetapan harga yang dilakukan dengan cara menghitung total biaya dan menambahkan tingkat keuntungan yang diinginkan. Metode penetapan harga melalui pendekatan biaya ini terdiri dari Cost-Plus atau Markup Pricing dan Break-Even Analysis (Mulyana, 2019).

Markup Pricing

Yaitu dengan cara menjumlah seluruh biaya yang diperlukan dalam proses produksi, kemudian menentukan persentase markup untuk menutup biaya dan memperoleh keuntungan yang diharapkan. Jadi harga ditetapkan dengan cara menambahkan persentase markup pada total biayanya. Sedangkan persentase markup dapat dihitung dengan rumus berikut.

$$\text{Persentase Markup} = \frac{\text{Harga Jual} - \text{Total Biaya}}{\text{Harga Jual}}$$

Break-Even Analysis (Analisis Pulang Pokok)

Yaitu metode untuk menentukan jumlah unit barang yang harus dijual sehingga total pendapatan yang diperoleh sama dengan total biaya yang dikeluarkan. Perama-tama perlu ditentukan margin kontribusi yaitu selisih antara harga dengan biaya variabel per unit. Sedangkan titik impas diperoleh dengan perhitungan rumus berikut.

$$\text{BEP} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga} - \text{Biaya Variabel Per Unit}}$$

2. Pendekatan Penawaran-Permintaan (Supply-Demand Approach)

Pada dasarnya harga produk ditentukan oleh keseimbangan antara penawaran dan permintaan produk tersebut. Permintaan (demand) adalah kuantitas produk tertentu yang mau dibayar konsumen dengan harga tertentu. Apabila harga naik, sesuai dengan hukum permintaan, maka konsumen akan mengurangi permintaannya. Konsumen akan bersifat realistis dengan mencari

produk substitusi (pengganti) atau berpola hidup lebih sederhana. Permintaan atas suatu produk ditentukan oleh pihak konsumen. Permintaan dipengaruhi oleh beberapa faktor selain harga tersebut, seperti harga barang lain baik barang substitusi (pengganti) maupun komplementer (pelengkap), pendapatan konsumen, selera dan lain-lain (Mulyana. 2019 : 46).

3. Metode Customer Oriented

Sensitivitas harga juga dipengaruhi oleh segmen pasar karena semua orang tidaklah sama dalam melihat harga (Mulyana. 2019 : 46).

Konsumen dapat dibagi menjadi segmen-segmen sebagai berikut:

- Price shoppers: konsumen yang tertarik mengadakan transaksi yang terbaik untuk suatu produk.
- Brand-loyal customers: konsumen yang percaya dan lebih menyukai merek yang sedang populer dan mau memayarnya dengan harga yang wajar.
- Status seekers: konsumen yang membeli barang-barang dengan merek prestisius dengan harga berapa pun, semakin tinggi harga menandakan status yang lebih tinggi.
- Services/features shoppers: Konsumen yang mau membayar penampilan produk atau jasa yang bernilai yang tinggi.
- Convenience shoppers: Konsumen yang menghendaki kemudahan, dekatnya lokasi, dan cepatnya lama berbelanja serta menyukai kepraktisan dan untuk itu konsumen mau membayar lebih.

Tabel 2 Rencana Anggaran Biaya Usaha Produk Infused water

Biaya Modal	Volume	Biaya per-unit	Jumlah
Biaya Overhead Pabrik			
Gerai Kontainer (Opsional)	1	Rp 2.750.000	Rp 2.750.000
Printer (Opsional)	1	Rp 1.800.000	Rp 1.800.000
Kulkas	1	Rp. 1.750.000	Rp. 1.750.000
Sendok	3	Rp. 3.500	Rp. 10.500
Talenan	3	Rp. 11.500	Rp. 34.500
Pisau	3	Rp. 20.000	Rp. 30.000
Total			= Rp. 6.335.000
Bahan Baku Langsung			
Bahan Baku Buah Pisang dan toping	500	Rp. 2000	Rp. 1.000.000
Thinwall Rectangle 700 ml	500	Rp. 1500	Rp. 750.000
Kertas Stiker	500	Rp 200	Rp. 100.000
Total	=		Rp. 1.850.000
Biaya Total	=		Rp. 8.185.000

Hasil dan Pembahasan

Sesuai dengan Tabel 2 perhitungan untuk mendapatkan hasil yang sesuai dengan kondisi yang sebenarnya. Pada penbadian dilaksanakan dengan waktu berpindah pindah dengan memastikan bahwa ada pisang yang dioah.

Hal yang terpenting adalah berkaitan dengan Tujuan Pembangunan Berkelanjutan (SDGs) Apek diformulasikan sejak 19 Juli 2014 telas pada Majelis Umum Perserikatan Bangsa-Bangsa oleh Kelompok Kerja Terbuka Tujuan Pembangunan Berkelanjutan. Dalam proposal ini terdapat 17 tujuan dengan 169 capaian, khususnya pada pengabdian ini adalah tujuan ke-9, yaitu industri, inovasi, dan infrastruktur; tujuan ke-12, yaitu konsumsi dan produksi yang bertanggung jawab; serta tujuan ke-17, yaitu kemitraan untuk mencapai tujuan. Dimulai dari mencari konsumen mayoritas memilih pakan makanan yang disukai.

Variasi dari rasa disesuaikan dengan kekinian, hasil sesuai dengan Gambar 2, Contoh hasil variasi topping dilakukan oleh mahasiswa



Gambar 2 Contoh hasil variasi topping dilakukan oleh mahasiswa

Penjualan dilakukan dengan langsung sesuai dengan Gambar 3



Gambar 3 Contoh pemasaran hasil yang dilakukan oleh mahasiswa

Strategi Organisasi dan SDM

Dalam menjalankan ide usaha pembuatan *Banana Chips*, strategi organisasi dan manajemen sumber daya manusia memainkan peran penting dalam kesuksesan operasional usaha. Berikut kami mengungkap beberapa strategi organisasi dan sumber daya manusia:

Pembentukan Tim yang Kompeten

Langkah awal dalam strategi organisasi adalah membentuk tim yang kompeten dan berpengalaman dalam bidang produksi, pemasaran, dan distribusi. Memiliki tim yang solid dan berkomitmen akan memperkuat operasional bisnis yang dijalankan.

Pelatihan dan Pengembangan Pembuatan Produk

Melalui program pelatihan dan pengembangan pembuatan produk kami dapat meningkatkan keterampilan dan pengetahuan tim, sehingga dapat bekerja secara efisien dan efektif dalam memproduksi dan memasarkan *Banana Chips*.

Penerapan Sistem Manajemen yang Efisien Implementasi sistem manajemen yang efisien, termasuk pengelolaan persediaan bahan baku, kontrol kualitas produk, dan manajemen produksi yang terencana, akan membantu meningkatkan produktivitas dan kualitas produk *Banana Chips*.

Komunikasi dan Kolaborasi Antar Tim

Membangun komunikasi yang baik dan kolaborasi yang efektif antar tim di berbagai departemen akan memperkuat sinergi dalam operasional bisnis yang dijalankan. Koordinasi yang baik akan memastikan setiap tahapan produksi dan pemasaran berjalan lancar dan sesuai target.

Penyediaan Fasilitas dan Lingkungan Kerja yang Nyaman

Menyediakan fasilitas produksi yang aman, bersih, dan nyaman bagi tim akan meningkatkan motivasi dan kesejahteraan tim. Lingkungan kerja yang kondusif akan membantu meningkatkan produktivitas dan loyalitas tim.

Tabel 1 Perbandingan Produk Kekinian untuk Jualan

Produk	Konsep
Banana Chip Matcha	Balutan matcha premium
Banana Chip Tiramisu	Bubuk kopi + susu
Banana Chip Salted Caramel	Rasa modern
Banana Chip Ice Cream Topping	Untuk dessert café
Banana Chip Cheese Melt	Keju creamy

Dalam menjalankan usaha *Banana Chips*, penting untuk melakukan analisis risiko yang komprehensif guna mengidentifikasi potensi ancaman dan menyiapkan strategi pengelolaan risiko yang efektif untuk mengantisipasinya. Berikut adalah beberapa risiko yang perlu dipertimbangkan:

Risiko Persaingan yang Ketat

Persaingan di pasar minuman sehat sangat ketat dengan banyak produk sejenis yang sudah mapan. Risiko ini dapat mengakibatkan sulitnya memperoleh pangsa pasar yang signifikan. Strategi untuk mengatasi risiko ini adalah dengan fokus pada diferensiasi produk, inovasi terus-menerus, dan peningkatan kualitas untuk menarik perhatian konsumen.

Risiko Perubahan Selera Konsumen

Selera konsumen dapat berubah secara tiba-tiba, mengakibatkan penurunan permintaan terhadap produk *Banana Chips*. Untuk mengelola risiko ini, perlu dilakukan riset pasar secara terus-menerus untuk memahami tren dan preferensi konsumen. Fleksibilitas dalam mengadaptasi produk dengan tren pasar juga menjadi kunci dalam mengurangi risiko ini.

Risiko Bahan Baku dan Pasokan

Ketergantungan pada bahan baku seperti buah pisang alami dan local dapat menjadi risiko jika terjadi kelangkaan atau kenaikan harga yang signifikan. Untuk mengelola risiko ini, perlu dibangun hubungan yang kuat dengan para pemasok, diversifikasi sumber pasokan, dan perencanaan yang matang dalam manajemen persediaan.

Risiko Reputasi dan Kualitas Produk

Risiko terkait reputasi dan kualitas produk dapat muncul jika terjadi masalah dalam produksi atau distribusi yang mengakibatkan ketidakpuasan konsumen. Untuk mengurangi risiko ini, penting untuk menjaga standar kualitas yang tinggi, melakukan uji coba produk secara berkala, dan responsif terhadap umpan balik pelanggan.

Risiko Regulasi dan Kepatuhan

Perubahan regulasi terkait kesehatan dan keselamatan makanan dapat mempengaruhi operasional dan biaya produksi. Solusi untuk mengatasi permasalahan ini yaitu dengan memastikan kepatuhan terhadap semua regulasi yang berlaku, mengikuti perkembangan perubahan regulasi, dan menyiapkan tim legal yang kompeten.

Risiko Keuangan

Ketidakpastian ekonomi, fluktuasi harga bahan baku, dan perubahan kondisi pasar dapat mempengaruhi stabilitas keuangan usaha. Solusi untuk mengatasi permasalahan ini yaitu dengan membuat perencanaan keuangan yang solid, memiliki cadangan dana darurat, dan melakukan pengawasan keuangan secara berkala.

Risiko Teknologi dan Inovasi

Keterlambatan dalam mengadopsi teknologi baru atau gagal berinovasi bisa menyebabkan kehilangan daya saing di pasar. Solusi untuk mengatasi permasalahan ini yaitu dengan berinvestasi dalam penelitian dan pengembangan, serta memantau perkembangan teknologi dan tren industri secara aktif.

Risiko Operasional

Gangguan dalam proses operasional seperti kerusakan mesin, gangguan logistik, atau bencana alam dapat menghambat produksi dan distribusi. Solusi untuk mengatasi permasalahan ini yaitu dengan melakukan pemeliharaan rutin terhadap peralatan, memiliki rencana darurat untuk gangguan operasional, dan asuransi yang memadai untuk perlindungan terhadap bencana.

Untuk keberhasilan bisnis *Banana Chips*, penting untuk fokus pada strategi pemasaran inovatif, produksi dengan bahan baku berkualitas dan inovasi rasa, serta manajemen organisasi yang efisien. Selain itu, penetapan harga yang kompetitif, pengembangan produk berkelanjutan, dan analisis

risiko usaha juga perlu diperhatikan untuk memastikan keberhasilan bisnis

Kesimpulan

Bisnis *Banana Chips* memiliki potensi besar di pasar saat ini, terutama dengan meningkatnya kesadaran akan pentingnya gaya hidup sehat. Namun, terdapat berbagai faktor internal dan eksternal yang perlu diperhatikan, seperti risiko usaha, persaingan dengan produk sejenis, fluktuasi harga bahan baku, dan perubahan selera konsumen. Untuk mengatasi tantangan ini, diperlukan strategi pemasaran yang efektif, adaptasi terhadap tren konsumen, inovasi produk, pemilihan bahan baku berkualitas, manajemen yang kompeten, serta penetapan harga yang kompetitif. Selain itu, aspek sarana dan prasarana, strategi produksi, strategi organisasi dan SDM, serta rencana pengembangan produksi juga perlu diperhatikan dalam menjalankan bisnis *Banana Chips*. Dengan memperhatikan semua aspek tersebut, bisnis *Banana Chips* memiliki potensi untuk berkembang dan sukses di pasar yang kompetitif.

Ucapan Terima Kasih

Penulis memberikan apresiasi dan ucapan terima kasih kepada Universitas Mataram atas dukungan pembiayaan untuk pelaksanaan kegiatan Pengabdian Pada Masyarakat. Program Pendanaan dari Dana sehingga kegiatan ini berjalan sesuai rencana sampai jurnal ini dibuat. Diucapkan juga untuk mahasiswa teknik elektro atas nama : Atiqah Elvina, Rifki Amada Putra, Muhamad Yazid Zidan, serta Ahmad Firdi Hardian dalam mencari data dan pengabdian kepada masyarakat ini.

Daftar Pustaka

- BPS. (2023). *Produksi Tanaman Buah-buahan 2021-2022*. Badan Pusat Statistik <https://www.bps.go.id/id/statistics-table/2/NjIjMg==/produksi-tanaman-buah-buahan.html>.
- Dwiani, Afe, and Suburi Rahman. "Pengaruh konsentrasi dan lama perendaman dalam larutan kapur sirih terhadap mutu keripik pisang kepok (Musa paradisiaca formatypica)." *Jurnal Agrotek Ummat* 8.2 (2021): 85-90
- George Hutapea, Noviar Harun, Shanti Fitriani, (2021), "Pembuatan Snack Bar dari Tepung Pisang Kepok dan Pure Pisang Ambon Hijau", *Jurnal Teknologi dan Industri Pertanian Indonesia* tahun 2021
- Kurniawan Andri, Tia Alinda, Fatimatuzzahrah Ramdhani, Mohammad Alawi, (2023), "Pendampingan UMKM Kripik Pisang dan Talas melalui Packaging dan Digital Marketing di Kelurahan Rakam, Kabupaten Lombok Timur, NTB." *Komatika: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat* 3.1 (2023): 20-28.
- Made Sutha Yadnya, Salman Ardi, Anggara Riksa, Baiq Zatil Hidayah Fajrina, Ni Nengah Cista Nanda Sugiartini, Laely Hidayati, Wahyu Priadana, Ida Ayu Tresna Dewi Utami, Anya Putri Sugiarta, Nahriyatul Hayat, Muhammad Haekal, (2023) "Peningkatan dan Pengembangan Potensi UMKM dari Hasil Pertanian Desa Sukadana, Kecamatan Bayan, Kabupaten Lombok Utara" *Jurnal Wicara Desa*, vol. 1, no. 6, hlm. 1032–1044, Nov 2023, doi: 10.29303/wicara.v1i6.3459.
- Mulyana, Mumuh. (2019). *Strategi Penetapan Harga*. Prodi Manajemen Pemasaran. Universitas Terbuka.
- Sarno, Sarno, and Fanny Tri Raditya. "Penerapan Strategi Bauran Pemasaran Keripik Pisang (Studi Kasus Ukm Seleraku Banjarnegara)." *Ekonomia* 11.2 (2021): 20-37.
- Yadnya, M.S., Dwi Kurniadianto, Lani Sapitri Hajatsyah, Zurrizka Putri Wulandari, Muhammad Azwar Fidar Azminda, Aldhi Putra Ade Kurniawan, Ramdani Rahayuningsih, Affan Atsani "Progam Isi Piring Dengan Nutrisi Bolu Singkong Atasi Stanting di Desa Sukadana Kabupaten Lombok Utara", *Jurnal Wicara Desa*, Volume 2 Nomor 1, Januari 2024, e-ISSN: 2986-9110.
- Yadnya, M.S, Irawan Apriandi, M., Vrndavanesvari Devi, R., Maryani, I., Ariana Wulandari, H., Sopian Holis, M., Rizki Amalia, A. (2025). *Potensi limbah tempurung kelapa di Desa Korleko Selatan sebagai bahan baku pembuatan produk briket*. *Jurnal Wicara Desa*, 3(2), 210–218. <https://doi.org/10.29303/wicara.v3i2.6785>