

STRATEGI PENGENDALIAN BAHAN BAKU UMKM KRUPUK PULI UNTUK MENINGKATKAN KUALITAS PRODUK KRUPUK PULI CAP TAWON

¹Ayu Qothrunnada (Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Darul Falah Mojokerto)
E-mail: ayu.qothrunnadaa0204@gmail.com

²Evi Yuli Susanti (Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Darul Falah Mojokerto)
E-mail: eviyulisusanti@stiedarulfalahmojokerto.ac.id

Kata Kunci: Pengendalian bahan baku, UMKM, efisiensi produksi, strategi mitigasi

Keywords: Raw material control, UMKM, production efficiency, mitigation strategy

Received : 09 Maret 2025

Revised : 18 Maret 2025

Accepted: 23 Maret 2025

©(2025)The Author(s): This is an open-access article distributed under the terms of the [Creative Commons Attribution 4.0 International](#).



ABSTRAK

UMKM Krupuk Puli Cap Tawon telah beroperasi selama lebih dari 15 tahun dengan mempertahankan kualitas produknya melalui strategi pengendalian bahan baku yang efektif. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi yang diterapkan dalam menjaga ketersediaan bahan baku, mengelola produksi, serta mengatasi tantangan seperti fluktuasi harga dan perubahan cuaca. Sistem gotong royong dengan tetangga dan produsen lain menjadi kunci utama dalam pengadaan bahan baku, sementara efisiensi produksi didukung oleh tenaga kerja terampil serta penggunaan mesin sederhana. Musim hujan menjadi kendala utama dalam proses pengeringan, namun UMKM ini menerapkan strategi pencampuran produk yang belum kering sempurna dengan yang sudah dikeringkan optimal untuk menjaga kualitas. Distribusi produk masih mengandalkan sistem penjualan konvensional melalui sales, yang terbukti mampu menjangkau pasar hingga luar Jawa. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa kombinasi antara strategi pengelolaan bahan baku, efisiensi produksi, dan mitigasi kendala eksternal dapat meningkatkan daya saing UMKM dalam industri makanan ringan tradisional.

ABSTRACT

UMKM Krupuk Puli Cap Tawon has been operating for over 15 years, maintaining product quality through effective raw material control strategies. This study aims to analyze the strategies implemented to ensure raw material availability, manage production, and address challenges such as price fluctuations and weather changes. A mutual cooperation system with neighbors and other producers plays a crucial role in sourcing raw materials, while production efficiency is supported by skilled labor and the use of simple machinery. The rainy season poses the main challenge in the drying process; however, the business adopts a strategy of mixing partially dried products with fully dried ones to maintain quality. Product distribution still relies on conventional sales methods, which have proven effective in reaching markets even beyond Java. The findings of this study indicate that a combination of raw material management strategies, production efficiency, and external challenge mitigation can enhance the competitiveness of UMKM in the traditional snack industry..

I. PENDAHULUAN

UMKM memiliki peran penting dalam mendukung perekonomian masyarakat, terutama di sektor industri makanan tradisional (Baharuddin et al., 2023). Salah satu UMKM yang bertahan dan berkembang dalam industri makanan ringan adalah Krupuk Puli Cap Tawon, yang telah beroperasi selama kurang lebih 15 tahun secara turun-temurun di daerah Belahan - Gedangan - Kutorejo. Produk ini memiliki daya tarik tersendiri karena mempertahankan cita rasa khas yang membedakannya dari kompetitor. Dengan dua varian utama, yaitu krupuk puli dengan ketumbar sebagai ciri khas dan krupuk puli tanpa ketumbar, usaha ini terus berupaya menjaga kualitas produk agar tetap diminati oleh pasar.

Salah satu tantangan utama dalam proses produksi adalah pengendalian bahan baku. Ketersediaan bahan baku seperti tepung terigu, kanji, soda, ketumbar, bawang putih, perasa, dan obat puli menjadi faktor krusial dalam menjaga keberlangsungan produksi (Faluthi & Darmawan, 2022). Dalam skala usaha kecil dan menengah, ketersediaan bahan baku sering kali dipengaruhi oleh faktor eksternal, seperti cuaca, keterbatasan pasokan, dan harga bahan baku yang fluktuatif. Dalam hal ini, UMKM Krupuk Puli Cap Tawon menerapkan sistem gotong royong dengan tetangga sekitar untuk memastikan pasokan bahan tetap terjaga. Jika stok bahan baku kurang atau tidak mencukupi, mereka dapat mengambil bahan dari tetangga yang memiliki kelebihan stok.

Keunikan dari bisnis ini adalah tidak menggunakan media sosial dalam pemasaran produknya. Distribusi krupuk puli dilakukan langsung oleh para sales, yang kemudian menyebarkan produk hingga ke berbagai daerah, bahkan sampai ke Kalimantan. Hal ini menunjukkan bahwa strategi pemasaran konvensional masih efektif dalam mempertahankan permintaan produk (Megawati et al., 2020).

Ada tantangan lain yang dihadapi dalam proses produksi, yaitu musim hujan. Krupuk puli memerlukan sinar matahari optimal dalam proses pengeringannya, sehingga ketika curah hujan tinggi, kualitas produk dapat menurun. Untuk mengatasi kendala ini, UMKM Krupuk Puli Cap Tawon menggunakan strategi dengan mencampurkan produk yang fresh dan yang kurang mendapatkan panas agar tetap menghasilkan produk yang layak jual. Selain itu, mereka juga tetap menjaga kualitas dengan memastikan bahan baku yang digunakan adalah bahan berkualitas (Hidayat et al., 2020).

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi pengendalian bahan baku yang diterapkan oleh UMKM Krupuk Puli Cap Tawon dalam upaya meningkatkan kualitas produk. Dengan memahami bagaimana strategi pengadaan bahan baku, pengelolaan stok, serta mitigasi kendala produksi, diharapkan dapat memberikan wawasan lebih luas bagi UMKM lain dalam menghadapi tantangan serupa serta meningkatkan daya saing di pasar makanan ringan tradisional.

II. METODE PENELITIAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini menggunakan pendekatan deskriptif-partisipatif dengan model pendampingan UMKM berbasis studi kasus, yang dilaksanakan pada UMKM Krupuk Puli Cap Tawon. Pendekatan ini dipilih karena pengabdian tidak hanya berfokus pada pengumpulan data, tetapi juga pada proses keterlibatan langsung antara tim pengabdi dan mitra dalam mengidentifikasi permasalahan, memahami praktik usaha yang telah berjalan, serta merumuskan penguatan strategi produksi dan distribusi yang sesuai dengan kondisi lokal. Pelaksanaan pengabdian dilakukan melalui observasi lapangan, diskusi terarah (focus group discussion) dengan pemilik dan pekerja, serta pendokumentasian proses produksi, pengelolaan bahan baku, dan sistem pemasaran yang diterapkan UMKM.

Metode pengabdian ini disusun dengan merujuk pada hasil dan pembahasan kegiatan, khususnya terkait penerapan sistem gotong royong dalam pengadaan bahan baku, efisiensi proses produksi, serta strategi adaptif UMKM dalam menghadapi kendala musim hujan. Tim pengabdi berperan sebagai fasilitator yang mendampingi mitra dalam mengevaluasi praktik usaha yang telah berjalan, termasuk proses pengadukan adonan, pemotongan, penjemuran, hingga distribusi produk. Selain itu, kegiatan pengabdian juga mempertimbangkan faktor eksternal seperti cuaca dan keterbatasan teknologi pengeringan, sehingga rekomendasi yang diberikan bersifat realistis dan sesuai dengan kapasitas UMKM. Dengan metode ini, pengabdian diharapkan mampu memperkuat keberlanjutan usaha, menjaga kualitas produk, serta mendukung ketahanan UMKM Krupuk Puli Cap Tawon dalam menghadapi dinamika produksi dan persaingan pasar.

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

1. Sistem Gotong Royong dalam Pengelolaan Bahan Baku

UMKM Krupuk Puli Cap Tawon telah bertahan selama lebih dari 15 tahun dengan mengandalkan prinsip gotong royong dalam pengadaan bahan baku. Sistem ini memungkinkan produksi tetap berjalan meskipun menghadapi kendala pasokan. Menurut (Arzat Lamber, Lisbeth Lesawengen, 2019), jika stok produk kurang atau tidak mencukupi permintaan pembeli, pemilik usaha dapat mengambil bahan dari tetangga yang memiliki stok lebih.

Antarprodusen krupuk puli di wilayah Belahan - Gedangan - Kutorejo juga saling mendukung, meskipun mereka memiliki perbedaan dalam cita rasa dan resep. Krupuk Puli Cap Tawon memiliki ciri khas tersendiri dengan dua varian utama, yaitu krupuk puli dengan ketumbar sebagai bahan khas dan krupuk puli tanpa ketumbar. Meski memiliki banyak pesaing di daerah yang sama, sistem gotong royong tetap diterapkan demi kelangsungan industri makanan ringan tradisional ini.

Strategi pengadaan bahan baku dengan sistem gotong royong ini sangat membantu UMKM dalam menghadapi tantangan pasokan yang tidak stabil. Dengan adanya jaringan dukungan antarprodusen, usaha tetap berjalan tanpa harus mengalami keterlambatan produksi yang signifikan. Selain itu, mekanisme

ini juga mengurangi ketergantungan pada pemasok besar yang sering kali menerapkan harga fluktuatif.

2. Proses Produksi yang Efisien

Proses produksi Krupuk Puli Cap Tawon dijalankan dengan efisien, didukung oleh teknologi sederhana yang membantu mempercepat pekerjaan tanpa mengurangi kualitas produk. Dalam operasional sehari-hari, UMKM ini melibatkan enam orang tenaga kerja yang bertanggung jawab pada tahap penjemuran, sementara proses adonan dan pemotongan dilakukan dengan alat bantu mekanis.

Tahapan produksi krupuk puli:

1. Pengadukan Adonan

Bahan baku seperti tepung terigu, kanji, soda, ketumbar, bawang putih, perasa, dan obat puli dicampurkan dalam mesin bor. Setiap adonan dibuat dengan kapasitas 12,5 kg. Pengadukan menggunakan mesin bor membantu memastikan adonan merata dan memiliki tekstur yang konsisten.

2. Pemotongan Adonan

Setelah adonan siap, dilakukan pemotongan menggunakan alat dinamo. Pemotongan ini bertujuan untuk membentuk ukuran krupuk yang seragam sebelum masuk ke tahap pengeringan.

3. Penjemuran

Krupuk puli harus dikeringkan di bawah sinar matahari langsung agar menghasilkan tekstur renyah yang diinginkan. Proses ini dikerjakan oleh enam tenaga kerja yang bertanggung jawab mengawasi dan membolak-balik krupuk agar kering merata. Musim hujan menjadi tantangan utama karena menghambat proses pengeringan. Untuk mengatasi masalah ini, UMKM menerapkan strategi pencampuran antara produk yang baru dijemur dengan produk yang kurang terkena panas agar tetap menghasilkan produk yang layak jual.



4. Distribusi

Setelah proses pengeringan selesai, krupuk langsung didistribusikan oleh sales tanpa melalui media sosial atau pemasaran digital. Produk ini telah berhasil menembus pasar di luar Jawa, termasuk Kalimantan. Harga jual produk bervariasi tergantung kemasan dan pembeli.

- a. Penjualan mentah: 1 kg seharga Rp15.000.
- b. Penjualan dalam jumlah besar: 5 kg dijual Rp70.000 untuk sales dan Rp75.000 untuk pembelian tetangga sekitar.



3. Strategi Mengatasi Kendala Produksi saat Musim Hujan

Salah satu tantangan terbesar yang dihadapi oleh UMKM Krupuk Puli Cap Tawon adalah musim hujan, yang berdampak pada proses pengeringan produk. Krupuk puli membutuhkan sinar matahari langsung untuk mencapai tingkat kekeringan yang optimal agar menghasilkan tekstur renyah saat digoreng. Jika pengeringan tidak maksimal, krupuk bisa menjadi kurang renyah atau memiliki kadar air lebih tinggi, yang berpotensi mengurangi daya tahan produk.

Untuk mengatasi kendala ini, UMKM menerapkan strategi pencampuran antara produk yang fresh dan produk yang kurang mendapatkan panas. Strategi ini dilakukan dengan cara:

1. Menggunakan krupuk yang masih segar (baru dijemur) untuk dicampur dengan krupuk yang belum benar-benar kering.
2. Produk yang kurang mendapatkan panas akan tetap kering seiring waktu jika disimpan bersama dengan produk fresh dalam kondisi yang baik.
3. Menjaga ventilasi di area penyimpanan agar sirkulasi udara membantu proses pengeringan lanjutan.

Meskipun metode ini bukan solusi sempurna, namun cukup efektif untuk memastikan produksi tetap berjalan tanpa harus menghentikan proses penjemuran sepenuhnya saat hujan. Selain itu, produsen juga tetap menjaga standar kualitas dengan melakukan seleksi produk sebelum dikemas dan didistribusikan. Keunggulan dari strategi ini adalah:

1. Menjaga ketersediaan stok produk, sehingga distribusi tetap berjalan lancar.
2. Mengurangi risiko kerugian akibat cuaca, karena produksi tidak harus berhenti total.
3. Memastikan kualitas tetap terjaga, meskipun ada sedikit penyesuaian pada tingkat pengeringan (Fudholi et al., 2021).

4. Pemasaran dan Distribusi Produk

UMKM Krupuk Puli Cap Tawon memiliki sistem pemasaran yang unik dan berbeda dari kebanyakan UMKM lain yang saat ini banyak mengandalkan media sosial dan e-commerce. Alih-alih memanfaatkan platform digital, pemasaran produk ini sepenuhnya mengandalkan sales (tenaga penjualan langsung).

Metode Pemasaran yang Diterapkan:

1. Tanpa Media Sosial

UMKM ini tidak memasarkan produknya melalui media sosial seperti Instagram, Facebook, atau marketplace online. Seluruh distribusi dilakukan secara langsung melalui jaringan sales yang sudah memiliki pelanggan tetap. Strategi ini tetap berhasil karena adanya loyalitas pelanggan yang sudah terbangun selama lebih dari 15 tahun.

2. Distribusi Langsung oleh Sales

Produk langsung didistribusikan ke berbagai wilayah tanpa harus melalui perantara tambahan. Dengan sistem ini, produsen tidak perlu turun tangan dalam penjualan, sehingga dapat lebih fokus pada produksi. Produk bahkan telah menembus pasar di luar Pulau Jawa, seperti Kalimantan, yang menunjukkan efektivitas sistem distribusi ini.

3. Sistem Harga dan Penjualan

Harga jual produk bervariasi tergantung pada saluran distribusinya: Harga untuk sales: Rp70.000 per 5 kg. Sedangkan harga untuk tetangga dan pelanggan sekitar: Rp75.000 per 5 kg. Untuk penjualan dalam jumlah kecil, 1 kg krupuk puli mentah dijual seharga Rp15.000. Dalam sehari, produksi pasti mencapai 75 kg, memastikan ada stok yang cukup untuk memenuhi permintaan pelanggan tetap.

4. Daya Saing di Pasar

Meskipun banyak pesaing di wilayah sekitar, setiap produsen memiliki ciri khas rasa yang berbeda.

Krupuk Puli Cap Tawon menawarkan dua varian utama untuk memenuhi preferensi konsumennya. Varian pertama adalah krupuk puli dengan ketumbar, yang menjadi ciri khas utama karena memberikan aroma dan rasa yang lebih khas. Sementara itu, varian kedua adalah krupuk puli tanpa ketumbar, yang ditujukan bagi pelanggan yang lebih menyukai rasa netral. Keberagaman ini memberikan fleksibilitas bagi konsumen dalam memilih sesuai selera mereka. Meskipun terdapat persaingan antarprodusen krupuk puli di daerah tersebut, mereka tetap menerapkan sistem gotong royong, terutama dalam berbagi bahan baku dan saling mendukung dalam menjaga stabilitas produksi.

Dalam hal pemasaran, Krupuk Puli Cap Tawon mengandalkan sistem distribusi konvensional tanpa menggunakan media sosial. Strategi ini memiliki beberapa keunggulan, seperti pendekatan yang lebih personal karena penjualan dilakukan langsung oleh sales kepada pelanggan tetap. Selain itu, metode ini juga minim biaya pemasaran, karena tidak memerlukan pengeluaran tambahan untuk iklan atau promosi digital. Dengan jaringan distribusi yang luas dan terpercaya, produk tetap mampu bertahan di pasar dan bahkan telah mencapai

daerah di luar Pulau Jawa, membuktikan bahwa pemasaran konvensional masih efektif dalam menjaga kelangsungan bisnis.

Pembahasan

1. Sistem Gotong Royong dalam Pengelolaan Bahan Baku

Berdasarkan hasil pengabdian, sistem gotong royong yang diterapkan oleh UMKM Krupuk Puli Cap Tawon berfungsi sebagai bentuk modal sosial yang memperkuat keberlanjutan usaha. Praktik saling berbagi bahan baku antarprodusen memungkinkan UMKM tetap memproduksi meskipun menghadapi keterbatasan pasokan. Modal sosial dalam bentuk kepercayaan, jaringan, dan norma bersama terbukti berperan penting dalam meningkatkan ketahanan UMKM terhadap risiko operasional dan fluktuasi sumber daya (Putnam, 2020).

Dalam konteks rantai pasok pangan skala kecil, kolaborasi horizontal antar pelaku usaha juga terbukti mampu meningkatkan stabilitas produksi dan mengurangi ketergantungan pada pemasok besar. Penelitian menunjukkan bahwa kolaborasi antar produsen lokal dapat memperkuat fleksibilitas rantai pasok, meningkatkan ketahanan usaha, serta menjaga kesinambungan produksi pada industri pangan tradisional (Gurralla & Hariga, 2022). Temuan ini memperkuat bahwa sistem gotong royong yang diterapkan UMKM Krupuk Puli Cap Tawon bukan sekadar praktik budaya, tetapi strategi ekonomi yang adaptif dan relevan.

2. Proses Produksi yang Efisien

Hasil pengabdian menunjukkan bahwa proses produksi Krupuk Puli Cap Tawon menggabungkan penggunaan teknologi sederhana dengan tenaga kerja manual secara efisien. Penggunaan mesin bor dalam pengadukan adonan dan alat dinamo untuk pemotongan membantu menjaga konsistensi produk, sementara proses penjemuran masih mengandalkan sinar matahari. Pola ini sejalan dengan karakteristik UMKM pangan tradisional yang mengutamakan efisiensi biaya dan kemudahan operasional.

Namun demikian, ketergantungan pada penjemuran alami memiliki keterbatasan, terutama pada konsistensi kualitas produk. Penelitian Udomkun et al. (2020) menegaskan bahwa metode pengeringan dengan sinar matahari langsung masih banyak digunakan oleh produsen pangan skala kecil karena biaya rendah, tetapi memiliki risiko ketergantungan cuaca dan kualitas pengeringan yang tidak seragam. Oleh karena itu, efisiensi produksi yang diterapkan UMKM ini sudah tepat, tetapi masih memiliki ruang pengembangan melalui teknologi tepat guna yang lebih adaptif.

3. Strategi Mengatasi Kendala Produksi saat Musim Hujan

Musim hujan menjadi tantangan utama dalam proses produksi krupuk puli karena menghambat pengeringan. Strategi pencampuran antara krupuk yang sudah kering dengan krupuk yang kurang mendapatkan panas menunjukkan bentuk adaptasi lokal yang berbasis pengalaman dan praktik

turun-temurun. Adaptasi semacam ini umum ditemukan pada UMKM pangan tradisional yang memiliki keterbatasan teknologi, namun tetap berupaya menjaga kualitas produk agar layak jual.

Literatur terkini menegaskan bahwa perubahan iklim dan variabilitas cuaca berdampak signifikan terhadap sistem produksi pangan skala kecil, sehingga strategi adaptif menjadi kebutuhan utama bagi keberlanjutan UMKM (Iqbal, 2024). Selain itu, Fudholi et al. (2021) menyatakan bahwa penerapan strategi pengeringan alternatif, meskipun sederhana, dapat membantu mempertahankan kualitas produk dan meminimalkan kerugian akibat kondisi cuaca ekstrem. Temuan ini menunjukkan bahwa strategi yang diterapkan UMKM Krupuk Puli Cap Tawon sudah relevan, meskipun masih bersifat mitigasi jangka pendek.

4. Pemasaran dan Distribusi Produk

Hasil pengabdian memperlihatkan bahwa UMKM Krupuk Puli Cap Tawon masih mengandalkan sistem pemasaran konvensional melalui tenaga sales tanpa memanfaatkan media digital. Meskipun demikian, sistem ini tetap efektif karena didukung oleh loyalitas pelanggan dan jaringan distribusi yang telah terbentuk selama bertahun-tahun. Dalam kajian UMKM, hubungan jangka panjang dengan pelanggan merupakan salah satu faktor utama dalam menjaga keberlanjutan usaha, khususnya pada sektor pangan tradisional (Kotler et al., 2021).

Namun, literatur juga menunjukkan bahwa UMKM yang mengombinasikan pemasaran konvensional dengan strategi kolaboratif atau digital memiliki peluang lebih besar untuk memperluas pasar dan meningkatkan daya saing (OECD, 2020). Dengan demikian, sistem pemasaran yang diterapkan UMKM Krupuk Puli Cap Tawon masih efektif dalam konteks lokal, tetapi memiliki potensi pengembangan melalui integrasi strategi pemasaran yang lebih modern tanpa menghilangkan karakter distribusi langsung yang telah menjadi kekuatan utama usaha.

IV. KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan analisis strategi pengendalian bahan baku di UMKM Krupuk Puli Cap Tawon, dapat disimpulkan bahwa keberhasilan usaha ini sangat bergantung pada sistem produksi yang konsisten, strategi penanganan kendala produksi saat musim hujan, serta distribusi produk yang efisien melalui jaringan sales. Meskipun tidak menggunakan pemasaran digital, UMKM ini mampu bertahan selama lebih dari 15 tahun dengan menjaga standar kualitas produk dan mempertahankan loyalitas pelanggan. Strategi pencampuran antara produk fresh dan produk yang kurang mendapatkan panas terbukti efektif dalam mengatasi kendala cuaca tanpa mengorbankan kualitas krupuk. Selain itu, sistem gotong royong antar produsen di lingkungan sekitar juga menjadi faktor pendukung yang memastikan ketersediaan bahan baku tetap terjaga dan stok produksi tetap terpenuhi.

Sebagai saran untuk pengembangan usaha di masa mendatang, UMKM Krupuk Puli Cap Tawon dapat mempertimbangkan diversifikasi produk dengan

inovasi varian rasa atau kemasan yang lebih menarik guna memperluas segmen pasar. Selain itu, meskipun pemasaran konvensional masih cukup efektif, pemanfaatan media sosial dan platform digital dapat menjadi langkah strategis untuk menjangkau pelanggan baru serta meningkatkan daya saing di pasar yang lebih luas. Penggunaan teknologi dalam pengeringan, seperti pengering listrik atau oven rendah suhu, juga bisa menjadi alternatif untuk mengatasi kendala musim hujan tanpa bergantung sepenuhnya pada sinar matahari. Dengan strategi pengendalian bahan baku yang lebih terstruktur dan inovasi dalam produksi serta pemasaran, UMKM ini memiliki potensi besar untuk terus berkembang dan memperluas distribusinya hingga ke pasar nasional maupun internasional.

DAFTAR PUSTAKA

- Arzat Lamber, Lisbeth Lesawengen, E. K. (2019). Pengelolaan Dana Desa Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat. *Jurnal Ilmiah Wahana Bhakti Praja*, 9(1), hal.4.
- Baharuddin, S. M., Suriani, S., & ... (2023). Optimalisasi Produksi Dan Pemasaran Ukm Kerupuk Amplang Ikan Bandeng Di Kelurahan Takkalasi, Kabupaten Barru Sulawesi *Communnity Development Journal*, 4(3), 6514–6519. <http://journal.universitaspahlawan.ac.id/index.php/cdj/article/view/18178%0Ahttp://journal.universitaspahlawan.ac.id/index.php/cdj/article/download/18178/13274>
- Faluthi, R. A., & Darmawan, B. A. (2022). Pengendalian Persediaan Bahan Baku Kain pada PerusahaanSeven Inc. *Selekta Manajemen: Jurnal Mahasiswa Bisnis & Manajemen*, 01(05), 67–77. <https://journal.uui.ac.id/selma/index>
- Fudholi, A., Kusumanto, R., Dewi, T., Bow, Y., Kalsum, L., Studi Teknik Energi Terbarukan, P., Magister Tarapan, P., Negeri Sriwijaya, P., Studi Teknik Listrik, P., Teknik Elektro, J., Studi Sarjana Terapan Teknik Elektro, P., Studi Sarjana Terapan Teknik Energi, P., & Teknik Kimia, J. (2021). Sosialisasi Pengeringan Kerupuk Dengan Hibrid Pengering Surya-Fotovoltaik Portabel. *Snaptekmas*, 2(2). <https://jurnal.polsri.ac.id/index.php/SNAPTS/article/view/4752>
- Hidayat, K., Efendi, J., & Faridz, R. (2020). Analisis Pengendalian Persediaan Bahan Baku Kerupuk Mentah Potato Dan Kentang Keriting Menggunakan Metode Economic Order Quantity (EOQ). *Performa: Media Ilmiah Teknik Industri*, 18(2), 125–134. <https://doi.org/10.20961/performa.18.2.35418>
- Megawati, E., Utami, S. R. L., Hajar, N., & Hidayat, A. W. (2020). Pengaruh Pertumbuhan Ekonomi Dan Usaha Mikro Kecil Menengah (Ukm) Terhadap Sentra Pengolahan Kerupuk Petis Ikan Dan Udang Di Kendal. *Literacy: Jurnal Ilmiah Sosial*, 2(2), 51–64. <https://doi.org/10.53489/jis.v2i2.23>