

EDUKASI STRATEGI MENCIPTAKAN PENGHASILAN TAMBAHAN KELUARGA DI TENGAH KETIDAKPASTIAN EKONOMI PADA POKJA TP PKK KELURAHAN KLITREN, YOGYAKARTA

Ida Ayu Fatmayuni ^{1*}, Arowadi Lubis ², Aditya Ramadhani ³

^{1, 2, 3} Universitas Slamet Riyadi

*e-mail: ida.ayu.fatmayuni@unisri.ac.id

ABSTRAK

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan memberikan edukasi kepada anggota Tim Penggerak Pemberdayaan dan Kesejahteraan Keluarga (TP PKK) Kelurahan Klitren mengenai strategi menciptakan penghasilan tambahan keluarga di tengah ketidakpastian ekonomi. Kegiatan ini dilatarbelakangi oleh meningkatnya biaya pemenuhan kebutuhan rumah tangga yang tidak selalu diikuti oleh peningkatan pendapatan keluarga, sehingga diperlukan alternatif sumber penghasilan yang dapat disesuaikan dengan potensi dan sumber daya masing-masing keluarga. Kegiatan dilaksanakan secara tatap muka pada kelompok Pokja TP PKK Kelurahan Klitren, Kecamatan Gondokusuman, Kota Yogyakarta, dengan menggunakan metode ceramah, diskusi interaktif, dan tanya jawab. Materi yang disampaikan meliputi pentingnya penghasilan tambahan, identifikasi potensi diri, pemetaan peluang usaha rumahan, perhitungan akumulasi penghasilan tambahan, kesalahan umum dalam memulai usaha, serta faktor keberhasilan usaha kecil. Kegiatan ini juga membahas alternatif usaha dengan risiko relatif rendah, seperti reseller, dropshipper, affiliate marketing, dan sistem pre-order. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa peserta terlibat secara aktif dalam diskusi, mengajukan pertanyaan, serta menyampaikan pengalaman dan kendala dalam menjalankan usaha. Kegiatan ini memberikan wawasan awal mengenai alternatif penghasilan tambahan yang dapat diterapkan sesuai dengan kemampuan dan kondisi peserta. Dengan demikian, edukasi mengenai peluang usaha sederhana penting untuk mendorong kemandirian dan memperkuat ketahanan ekonomi keluarga.

Kata kunci: penghasilan tambahan; ketahanan ekonomi keluarga; peluang usaha; TP PKK; edukasi masyarakat

ABSTRACT

This community service activity aimed to provide education to members of the Family Welfare Empowerment Team (TP PKK) in Klitren Subdistrict regarding strategies for generating additional household income amid economic uncertainty. The activity was motivated by the rising cost of household necessities, which is not always accompanied by an increase in family income. Therefore, alternative sources of income that can be adjusted to each family's potential and available resources are required. The activity was conducted face to face with members of Working Group of the TP PKK in Klitren Subdistrict, Gondokusuman District, Yogyakarta City, using lectures, interactive discussions, and question-and-answer sessions. The materials covered the importance of additional income, identification of individual potential, mapping of home-based business opportunities, calculation of accumulated additional income, common mistakes in starting a business, and key factors influencing small-business success. The activity also introduced relatively low-risk business alternatives, including reselling, dropshipping, affiliate marketing, and pre-order systems. The results indicated that participants were actively involved in the discussion, raised questions, and shared their experiences and challenges in operating small businesses. This activity provided participants with initial insights into income-generating alternatives suited to their abilities and circumstances. Accordingly, education on accessible business opportunities is important for strengthening family economic independence and resilience.

Keywords: additional income; family economic resilience; business opportunities; TP PKK; community education

1. PENDAHULUAN

Ketidakpastian ekonomi dapat mempengaruhi kemampuan rumah tangga dalam menjaga keseimbangan antara pendapatan dan pengeluaran (Apriadi et al., 2026). Salah satu indikator yang menggambarkan perubahan kondisi ekonomi rumah tangga adalah inflasi. Inflasi yang dirasakan yaitu berkaitan dengan kenaikan harga barang dan jasa yang dikonsumsi masyarakat (Putri & Riofita, 2026). Pada Februari 2026, Kota Yogyakarta

mengalami inflasi tahunan sebesar 5,19 persen. Kenaikan indeks terjadi pada beberapa kelompok pengeluaran rumah tangga, antara lain air, listrik, dan bahan bakar rumah tangga yang mencapai sebesar 16,04 persen. Disisi lain makanan, minuman, dan tembakau mengalami kenaikan sebesar 3,10 persen dan pendidikan naik sebesar 2,92 persen (BPS, 2026). Kondisi tersebut menunjukkan adanya potensi tekanan terhadap anggaran keluarga, terutama apabila peningkatan pengeluaran tidak diikuti oleh peningkatan pendapatan yang memadai.

Upaya menghadapi tekanan ekonomi keluarga tidak hanya dilakukan melalui pengendalian pengeluaran, tetapi juga dapat didukung dengan pengembangan sumber penghasilan tambahan. Penghasilan tambahan dapat berfungsi sebagai pelengkap pendapatan utama untuk membantu memenuhi kebutuhan rumah tangga, membentuk dana cadangan, dan mengurangi ketergantungan pada satu sumber pendapatan (Apriansyah et al., 2023). Meskipun demikian, upaya memperoleh penghasilan tambahan perlu didahului dengan kemampuan mengidentifikasi potensi diri, menilai kebutuhan pasar, memperhitungkan modal dan biaya, serta memilih jenis usaha yang sesuai dengan waktu dan sumber daya keluarga. Pelatihan perencanaan keuangan bagi anggota PKK menunjukkan bahwa penyampaian materi, diskusi, dan praktik sederhana dapat membantu peserta menyusun anggaran rumah tangga serta memahami pengelolaan keuangan keluarga secara lebih terarah (Mulyanti & Nurdin, 2018; Yuniati et al., 2021).

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan di Kelurahan Klitren, Kemantren Gondokusuman, Kota Yogyakarta. Berdasarkan data tahun 2024, Kelurahan Klitren memiliki 9.586 penduduk yang terdiri atas 4.709 penduduk laki-laki dan 4.877 penduduk perempuan. Wilayah tersebut mencakup 3.433 keluarga, dengan rata-rata tiga anggota pada setiap keluarga. Secara administratif, Kelurahan Klitren terdiri 16 RW dan 62 RT (BPS, 2025).

Kegiatan edukasi ini terdiri atas 32 seluruh anggota Pokja Tim Penggerak Pemberdayaan dan Kesejahteraan Keluarga (TP PKK) Kelurahan Klitren. Pemilihan Pokja II sebagai kelompok sasaran sesuai dengan bidang kegiatan organisasi tersebut. Laman resmi Tim Penggerak PKK Pusat menempatkan Pokja II pada bidang pendidikan dan peningkatan ekonomi keluarga. Program yang dipublikasikan mencakup penguatan ekonomi keluarga melalui pemanfaatan potensi sumber daya yang dimiliki serta pengembangan Usaha Peningkatan Pendapatan Keluarga PKK atau UP2K PKK. Oleh karena itu, penyuluhan mengenai strategi penghasilan tambahan memiliki keterkaitan dengan fungsi Pokja II dalam mendukung peningkatan pengetahuan dan pengelolaan ekonomi keluarga.

Berdasarkan kegiatan pengabdian terdahulu memperlihatkan bahwa ibu rumah tangga dan anggota PKK memiliki potensi untuk mengembangkan kegiatan ekonomi yang dapat dijalankan dari lingkungan rumah. Pangestuti et al. (2022) memberikan edukasi mengenai kewirausahaan, pemilihan bentuk usaha, dan pengelolaan keuangan usaha kecil kepada ibu rumah tangga. Anridho et al. (2025) mengembangkan kegiatan yang lebih aplikatif melalui pelatihan pengolahan pangan lokal, pengemasan produk, dan pemasaran menggunakan media sosial. Prasetyo et al. (2024) mengintegrasikan perencanaan keuangan keluarga, identifikasi peluang bisnis, serta pencatatan keuangan sederhana bagi ibu rumah tangga dan pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah. Sementara itu, Prasetyo et al. (2024) menggunakan kegiatan sosialisasi, ceramah, diskusi, dan evaluasi untuk membangun motivasi serta minat berwirausaha pada anggota PKK dan pelaku usaha rumahan. Temuan kegiatan terdahulu tersebut menunjukkan bahwa materi kewirausahaan perlu disampaikan secara praktis, kontekstual, dan disesuaikan dengan kemampuan peserta.

Sebagian kegiatan terdahulu dilaksanakan dalam bentuk pelatihan pembuatan produk, simulasi, praktik pencatatan keuangan, atau pendampingan usaha. Kegiatan pada Pokja II TP PKK Kelurahan Klitren memiliki karakteristik yang berbeda karena dilaksanakan

sebagai penyuluhan dan edukasi awal, bukan pendampingan usaha secara intensif. Fokus kegiatan diarahkan pada pemberian kerangka berpikir sebelum peserta memulai sumber penghasilan tambahan. Peserta perlu memahami bahwa pemilihan usaha tidak cukup didasarkan pada tren atau kemungkinan memperoleh keuntungan, tetapi perlu mempertimbangkan keterampilan yang dimiliki, waktu yang tersedia, kebutuhan konsumen, modal awal, biaya operasional, tingkat persaingan, dan risiko usaha. Posisi kegiatan sebagai edukasi awal juga berarti bahwa capaian kegiatan tidak dapat langsung dinyatakan sebagai peningkatan pendapatan keluarga karena perubahan tersebut memerlukan penerapan usaha dan pengamatan dalam jangka waktu tertentu.

Permasalahan yang menjadi fokus kegiatan dirumuskan dalam tiga aspek. Pertama, peserta memerlukan pemahaman mengenai pentingnya diversifikasi sumber penghasilan dalam menghadapi perubahan kondisi ekonomi. Kedua, peserta memerlukan panduan untuk mengenali potensi diri dan memilih peluang usaha yang sesuai dengan kemampuan, sumber daya, serta kondisi keluarga. Ketiga, peserta memerlukan wawasan mengenai prinsip dasar menjalankan usaha kecil, termasuk penentuan target pasar, konsistensi kualitas, pelayanan kepada konsumen, perhitungan pendapatan dan biaya, serta pengelolaan risiko. Materi juga memperkenalkan beberapa alternatif usaha dengan kebutuhan modal awal yang relatif terbatas, seperti reseller, dropshipper, affiliate marketing, dan sistem pre-order. Alternatif tersebut tidak diposisikan sebagai usaha yang bebas risiko, tetapi sebagai pilihan yang perlu dinilai berdasarkan kesiapan dan kondisi setiap peserta.

Berdasarkan permasalahan tersebut, kegiatan ini merupakan bentuk diseminasi dan hilirisasi pengetahuan mengenai manajemen keuangan keluarga dan kewirausahaan skala rumah tangga yang bersumber dari kajian serta bukti empiris kegiatan pengabdian sebelumnya. Kegiatan bertujuan memberikan pemahaman mengenai pentingnya penghasilan tambahan, membantu peserta mengidentifikasi potensi diri dan alternatif usaha yang relevan, serta memberikan wawasan mengenai prinsip dasar pengelolaan usaha kecil. Capaian yang diharapkan dari kegiatan ini adalah terbentuknya wawasan awal yang dapat digunakan peserta sebagai dasar untuk menilai dan merencanakan peluang penghasilan tambahan sesuai dengan kemampuan serta kondisi masing-masing keluarga.

2. METODE

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilaksanakan oleh narasumber Ida Ayu Fatmayuni pada tanggal 20 Juni 2026 di Kelurahan Klitren, Kemantren Gondokusuman, Kota Yogyakarta, bekerja sama dengan Pokja II Tim Penggerak Pemberdayaan dan Kesejahteraan Keluarga (TP PKK) Kelurahan Klitren. Kegiatan diikuti oleh 32 peserta seluruh Pokja dan dilaksanakan secara tatap muka melalui penyuluhan, diskusi, dan tanya jawab. Pelaksanaan kegiatan terdiri atas tahap persiapan, penyampaian materi, diskusi, dan evaluasi. Tahap persiapan dilakukan melalui koordinasi dengan pengurus Pokja II TP PKK Kelurahan Klitren mengenai waktu, tempat, peserta, dan teknis kegiatan. Selanjutnya, narasumber menyiapkan bahan presentasi yang disesuaikan dengan tema kegiatan.

Penyampaian materi dilakukan melalui ceramah interaktif dengan menggunakan media presentasi. Selama pemaparan, narasumber memberikan pertanyaan pemantik untuk menghubungkan materi dengan pengalaman dan kondisi peserta. Setelah penyampaian materi, kegiatan dilanjutkan dengan diskusi dan tanya jawab. Pada sesi ini, empat peserta secara aktif mengajukan pertanyaan mengenai peluang usaha, pemanfaatan platform digital, pemasaran produk, dan risiko dalam memulai sumber penghasilan tambahan.

Ketercapaian kegiatan dinilai secara kualitatif melalui observasi selama pelaksanaan dan pencatatan respons peserta pada sesi diskusi. Indikator yang digunakan meliputi keterlibatan peserta dalam mengikuti materi, jumlah peserta yang mengajukan pertanyaan,

kesesuaian pertanyaan dengan materi, serta kemampuan peserta menghubungkan materi dengan pengalaman atau peluang usaha yang dihadapi. Hasil observasi dan catatan diskusi dianalisis secara deskriptif dengan mengelompokkan pertanyaan peserta berdasarkan topik yang dibahas.

Evaluasi tersebut digunakan untuk menilai ketercapaian pada aspek pemahaman dan sikap awal peserta terhadap peluang penghasilan tambahan. Kegiatan ini tidak mengukur perubahan pendapatan atau kondisi ekonomi peserta karena tidak disertai pendampingan dan pemantauan usaha setelah penyuluhan.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan penyuluhan dilaksanakan secara tatap muka bersama anggota Pokja TP PKK Kelurahan Klitren. Berdasarkan hasil observasi dan penelaahan rekaman kegiatan, pelaksanaan dimulai dengan penyampaian materi, dilanjutkan dengan pemberian contoh praktis, diskusi, dan tanya jawab. Materi disampaikan secara interaktif dengan menghubungkan pokok bahasan dengan kondisi ekonomi rumah tangga dan pengalaman peserta.

Pada tahap awal, peserta memperoleh penjelasan mengenai pentingnya mempertimbangkan sumber penghasilan tambahan sebagai pelengkap pendapatan utama keluarga. Narasumber memberikan ilustrasi perhitungan sederhana untuk menunjukkan bahwa penghasilan tambahan dalam nominal terbatas tetap dapat memberikan manfaat apabila diperoleh secara rutin dan dikelola secara konsisten. Pembahasan tersebut sejalan dengan kegiatan Pangestuti et al. (2022), yang memberikan edukasi mengenai kewirausahaan, pemilihan bentuk usaha, dan pengelolaan keuangan usaha kecil kepada ibu rumah tangga. Prasetyo et al. (2024) juga mengintegrasikan perencanaan keuangan keluarga dengan pengenalan peluang usaha untuk membantu ibu rumah tangga mengembangkan sumber pendapatan tambahan.

Pelaksanaan kegiatan diawali dengan pembukaan, pengenalan narasumber, dan penyampaian gambaran umum mengenai pentingnya mencari alternatif penghasilan yang sesuai dengan kondisi keluarga. Suasana sesi pembukaan kegiatan ditunjukkan pada Gambar 1 dan Gambar 2.



Gambar 1. Sesi Pembukaan Kegiatan
Sumber: Dokumentasi (2026)



Gambar 2. Sesi Perkenalan Narasumber
Sumber: Dokumentasi (2026)

Materi selanjutnya diarahkan pada proses mengenali potensi yang dapat dikembangkan menjadi kegiatan produktif. Peserta diajak mempertimbangkan keterampilan, pengalaman, minat, waktu, jaringan sosial, dan sumber daya yang telah dimiliki. Pendekatan tersebut digunakan agar peserta tidak hanya memilih usaha berdasarkan tren, tetapi mempertimbangkan kesesuaian antara peluang pasar dan kemampuan yang dimiliki. Pendekatan serupa digunakan oleh Tyas et al. (2024) dalam kegiatan pengembangan potensi kewirausahaan kelompok PKK melalui diskusi mengenai pengelolaan keuangan, pemasaran, dan diferensiasi produk.

Beberapa alternatif sumber penghasilan diperkenalkan sebagai pilihan awal, yaitu sistem *pre-order*, *reseller*, *dropshipper*, dan *affiliate marketing*. Narasumber menegaskan bahwa alternatif tersebut tidak sepenuhnya bebas risiko. Risiko dapat muncul dalam bentuk rendahnya permintaan, persaingan, kesalahan memilih produk, ketergantungan pada platform, dan ketidaksesuaian biaya dengan pendapatan. Oleh karena itu, peserta diarahkan untuk memulai dalam skala terbatas untuk menghindari persediaan yang berlebihan, menguji respons pasar, dan memisahkan keuangan usaha dari keuangan rumah tangga. Pentingnya mengombinasikan pemilihan peluang usaha dengan perencanaan dan pencatatan keuangan juga ditemukan dalam kegiatan (Prasetyo et al., 2024).

Materi turut membahas beberapa kesalahan yang sering terjadi ketika memulai usaha, antara lain mengikuti tren tanpa mengenali target pasar, mengharap hasil dalam waktu singkat, mengabaikan kualitas produk atau layanan, dan tidak melakukan pengelolaan keuangan secara terpisah. Dalam penyampaian materi, peserta diarahkan untuk memahami bahwa usaha kecil tidak cukup hanya mengikuti tren promosi, tetapi perlu memperhatikan kesesuaian produk dengan kebutuhan konsumen, ketepatan sasaran pasar, konsistensi kualitas, pelayanan, dan pengendalian biaya. Penekanan tersebut relevan dengan kegiatan pengabdian yang dilakukan oleh Hadinata et al. (2025), dimana strategi pemasaran perlu disesuaikan dengan karakteristik konsumen agar tidak hanya meningkatkan jangkauan promosi, tetapi juga berpeluang mendorong transaksi. Berdasarkan pembahasan tersebut, peserta memperoleh pemahaman awal bahwa keberlanjutan usaha kecil memerlukan strategi realistis, kesabaran dalam membangun pasar, dan kemampuan menyesuaikan promosi dengan sasaran konsumen.



Gambar 3. Kesalahan pada Usaha Kecil
Sumber: Dokumentasi (2026)



Gambar 4. Peluang Penghasilan Tambahan
Sumber: Dokumentasi (2026)

Setelah penyampaian materi, kegiatan dilanjutkan dengan sesi diskusi dan tanya jawab. Terdapat empat peserta yang secara aktif mengajukan pertanyaan. Pertanyaan yang disampaikan mengarah pada penerapan materi dalam situasi yang lebih konkret, terutama mengenai pemilihan usaha dan pemanfaatan platform digital. Ringkasan hasil diskusi disajikan pada Tabel 1.

Tabel 1. Pokok Pertanyaan Peserta dan Feedback

No.	Pokok pertanyaan	Feedback
1.	Jenis usaha yang memiliki risiko relatif rendah	Tidak terdapat usaha yang sepenuhnya bebas risiko. Risiko dapat dikurangi dengan memulai dalam skala kecil, menggunakan sistem pre-order, menjadi reseller tanpa menyimpan banyak persediaan, dan menguji permintaan pasar sebelum menambah modal
2.	Pemanfaatan Shopee sebagai sumber penghasilan melalui program afiliasi	Program afiliasi dapat digunakan untuk memperoleh komisi melalui promosi produk. Pelaksanaannya memerlukan pemilihan produk yang relevan, pembuatan konten, konsistensi promosi, dan kepatuhan terhadap ketentuan platform.
3.	Peluang memperoleh penghasilan melalui TikTok	TikTok dapat dimanfaatkan untuk mempromosikan produk, membangun audiens, membuat konten afiliasi, dan mendukung penjualan melalui siaran langsung. Hasilnya bergantung pada konsistensi, relevansi konten, dan kemampuan memahami sasaran audiens
4.	Strategi memasarkan produk batik tulis melalui Instagram	Instagram dapat digunakan untuk menampilkan motif, kualitas, proses pembuatan, dan keunikan produk batik. Pemasaran perlu didukung oleh foto yang jelas, deskripsi produk, penentuan target konsumen, testimoni, dan kemudahan pemesanan.

Sumber: Hasil observasi dan rekaman kegiatan (2026)

Pertanyaan mengenai usaha dengan risiko relatif rendah menunjukkan perhatian peserta terhadap keamanan modal dan kemungkinan kerugian. Peserta tidak hanya tertarik pada potensi keuntungan, tetapi juga mempertimbangkan risiko sebelum memulai usaha. Respons tersebut menjadi indikasi awal bahwa peserta dapat menghubungkan materi dengan pertimbangan praktis dalam memilih sumber penghasilan tambahan.

Pertanyaan mengenai Shopee, TikTok, dan Instagram memperlihatkan adanya ketertarikan peserta terhadap pemanfaatan platform digital. Kebutuhan tersebut relevan dengan hasil kegiatan Farida et al. (2024) yang menunjukkan bahwa pelatihan pemasaran digital melalui media sosial dapat membantu kelompok perempuan memahami pemanfaatan platform digital untuk pemasaran produk. Normawati et al. (2025) juga menemukan bahwa pelatihan penulisan konten pemasaran melalui Instagram, WhatsApp, dan TikTok dapat mendukung kemampuan anggota PKK dalam mempromosikan produk secara digital.

Diskusi mengenai pemasaran batik tulis menunjukkan bahwa permasalahan peserta tidak hanya berkaitan dengan kemampuan menghasilkan produk, tetapi juga dengan cara mengomunikasikan nilai produk kepada calon konsumen. Produk batik tulis memiliki karakteristik yang perlu ditampilkan melalui visual, narasi mengenai proses pembuatan, motif, bahan, dan keunikan produk. Oleh karena itu, penggunaan Instagram tidak cukup hanya dengan mengunggah foto, tetapi perlu didukung oleh penyusunan konten yang informatif dan konsisten. Temuan tersebut sejalan dengan Normawati et al. (2025), yang menempatkan kemampuan menyusun konten pemasaran sebagai bagian penting dalam pemanfaatan media sosial untuk kegiatan kewirausahaan.

4. KESIMPULAN

Kegiatan penyuluhan mengenai strategi menciptakan penghasilan tambahan keluarga pada Pokja TP PKK Kelurahan Klitren telah terlaksana melalui penyampaian materi, diskusi, dan tanya jawab. Kegiatan ini memberikan wawasan awal kepada peserta mengenai pentingnya diversifikasi sumber penghasilan, identifikasi potensi diri, pemilihan peluang usaha yang sesuai dengan kondisi keluarga, serta perlunya mempertimbangkan risiko sebelum memulai usaha. Ketercapaian kegiatan terlihat dari partisipasi peserta dalam sesi diskusi, terutama melalui empat pertanyaan yang berkaitan dengan usaha berisiko relatif rendah, pemanfaatan Shopee Affiliate, peluang usaha melalui TikTok, dan pemasaran batik tulis melalui Instagram. Respon tersebut menunjukkan bahwa peserta mulai menghubungkan materi dengan kebutuhan dan peluang usaha yang lebih konkret.

Secara kualitatif, kegiatan ini mencapai sasaran pada aspek peningkatan wawasan awal, sikap kehati-hatian dalam memilih usaha, dan keterbukaan peserta terhadap pemanfaatan media digital sebagai sarana pemasaran. Namun, kegiatan ini belum dapat disimpulkan berdampak pada peningkatan pendapatan atau perubahan kondisi ekonomi peserta karena pelaksanaan hanya dilakukan dalam satu kali pertemuan dan tidak disertai pemantauan lanjutan terhadap penerapan usaha. Oleh karena itu, kegiatan serupa perlu dilanjutkan dalam bentuk pelatihan yang lebih aplikatif, seperti penyusunan rencana usaha sederhana, perhitungan harga jual, pencatatan keuangan usaha rumah tangga, pembuatan konten pemasaran, serta praktik penggunaan media sosial dan *marketplace*. Kegiatan lanjutan juga sebaiknya menggunakan instrumen evaluasi yang lebih terukur, seperti lembar refleksi, daftar rencana tindak lanjut, atau wawancara singkat setelah kegiatan, agar perubahan pemahaman, kesiapan, dan penerapan peserta dapat didokumentasikan secara lebih sistematis.

DAFTAR PUSTAKA

- Anridho, N., Sun, T., Intani, V., Indriana, D., Retnawati, A., & Iswajuni, I. (2025). Pelatihan Pengemasan Produk, Pemasaran Digital Dan Pembuatan Laporan Keuangan Di Desa Banjarsari, Gresik. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Indonesia*, 5(1 SE-), 69–75. <https://doi.org/10.52436/1.jpmi.3374>
- Apriadi, D., Laksniyunita, W., Novedliani, R., Gunawan, Supriatna, D., Sutisna, A., Alipia Rahmawanti, A., & Nugroho, B. (2026). Optimalisasi Pengelolaan Keuangan Guna Meningkatkan Ketahanan Ekonomi Keluarga di Desa Pangauban: Pengabdian. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Dan Riset Pendidikan*, 4(3 SE-Articles), 21148–21158. <https://doi.org/10.31004/jerkin.v4i3.5453>
- Apriansyah, R., Hasibuan, A., Fahmi, B. L., & Munawaroh, N. L. (2023). Sosialisasi Pemberdayaan kaum Perempuan Sebagai Upaya Penghasilan Tambahan dari Hasil Panen Nelayan di Bantayan , Kecamatan Seनुuddon ,. *Jurnal Solusi Masyarakat Dikara (JSMD)*, 3(1), 39–43. <https://jsmd.dikara.org/jsmd/article/view/52/68>
- BPS. (2025). Kecamatan Gondokusuman Dalam Angka. *Gondokusuman District in Figures 2025* (Vol. 35). <https://web-api.bps.go.id/download.php?f=0gsGwQzAmFI9bQOcp%2FD2Z0RITVAzQXVQQWtLN1pQT1JtOS8xR3ZLbWN3VXJSdHZrbkhrM25UbHJhUGxxUy9OY095NGNjQzZXYjVHwIQ1a25yUnNyNjR1MHFjQ1J0bVZibEZ4akpoeDAvaGVqZGpLaWM3RjMyWDA2WUNWSEJPaERFSWpiTngxZTgrZEs5WktaK3ZvdDdvY2d6OG5HNEI2YIBKN21LSlk1UmXNQVNiy1ZoRnRjZFFxRDh5b3dEcUd2YXdsc3VTZzNBa2hUY3MveUIBa0JIb0grVTV1WjY3cVhKd0ZtSk14cVM2MUR0QnF6Sk5xeW hqS3RyS1ZOZEowcEFkZTZPOGM2SzBRcitMbklTWMfjbjNuSjR6Z042NU3NE5>

uYWJBPT0%3D

- BPS. (2026). *Perkembangan Indeks Harga Konsumen Bulan Februari 2026 Yogyakarta*. <https://jogjakota.bps.go.id/id/pressrelease/2026/03/02/964/perkembangan-indeks-harga-konsumen-bulan-februari-2026-yogyakarta.html>
- Farida, N., Kusumawati, F. P., Budiono, D., & Lepiyanto, A. (2024). Pelatihan Digital Marketing Batik Ecoprint (Bacoprint) Dengan Memanfaatkan Media Sosial Kelompok Nasyiatul Aisyah Pekalongan. *Lumbung Inovasi: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 9(2 SE-Articles), 258–267. <https://doi.org/10.36312/linov.v9i2.1909>
- Hadinata, E., Irwan, D., Elhanafi, A. M., & Handoko, D. (2025). Pelatihan Strategi Marketing Pemanfaatan Content Creator Pada Bisnis Food and Beverage Studi Kasus Bisnis Madu Hutan. *Jurnal Hasil Pengabdian Masyarakat (JURIBMAS)*, 4(1 SE-Articles), 137–148. <https://doi.org/10.62712/juribmas.v4i1.460>
- Mulyanti, D., & Nurdin, S. (2018). Pelatihan Perencanaan Keuangan Keluarga Bagi Ibu-Ibu PKK Kecamatan Cimenyan Kabupaten Bandung. *Jurnal Abdimas BSI: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(2). <https://doi.org/10.31294/jabdimas.v1i2.3963>
- Normawati, A., Nugrahaeni, D. A., & Nugraeni, O. R. (2025). Pelatihan Copywriting untuk Mendukung Pemberdayaan Anggota PKK Kampung Dukuh RW 3 Kelurahan Magelang, Kecamatan Magelang Tengah, Kota Magelang di Bidang Kewirausahaan. *Lumbung Inovasi: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 10(1 SE-Articles), 246–256. <https://doi.org/10.36312/linov.v10i1.2419>
- Pangestuti, D. C., Nastiti, H., & Husniaty, R. (2022). Pemberdayaan Ibu Rumah Tangga Untuk Berwirausaha Di Wilayah Depok. *Abdimas BSI*, 5(2). <https://doi.org/doi.org/10.31294/jabdimas.v5i2.12772>
- Prasetyo, Y., Wisnantiasri, S. N., Puspitasari, N. F. D., Zuhroh, S., Hardiana, N., & Irma, I. (2024). Pelatihan Perencanaan Keuangan, Peluang Bisnis Ibu Rumah Tangga dan Pelaporan Keuangan Sederhana UMKM. *I-Com: Indonesian Community Journal*, 4(1 SE-Articles), 406–419. <https://doi.org/10.33379/icom.v4i1.4087>
- Putri, S., & Riofita, H. (2026). Pengaruh Inflasi terhadap Daya Beli Masyarakat di Indonesia: Penelitian. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Dan Riset Pendidikan*, 4(4 SE-Articles), 26206–26212. <https://doi.org/10.31004/jerkin.v4i4.6474>
- Tyas, A. A. W. P., Bertuah, E., Nurlinda, R. A., & Ummanah, U. (2024). IPTEK Potensi Kewirausahaan Berbasis Inovasi pada Kelompok Ibu-ibu PKK Sebagai Upaya Peningkatan Perekonomian Masyarakat Desa Merak Balaraja Tangerang. *Sasambo: Jurnal Abdimas (Journal of Community Service)*, 6(2 SE-Articles), 211–220. <https://doi.org/10.36312/sasambo.v6i2.1856>
- Yuniati, T., Wijayanti, M., Yoganingsih, T., & Indrawati, B. (2021). Pelatihan Pengelolaan Keuangan bagi Ibu PKK Bintara Jaya, Bekasi Barat. *Jurnal Abdidas*, 2(1 SE-), 148–156. <https://doi.org/10.31004/abdidas.v2i1.234>

First Publication Right

SUBSERVE: Community Service and Empowerment Journal

This Article is Licensed Under

