



Program Pemberdayaan Masyarakat Dengan Produk Olahan Kerupuk Paru Sapi Di Desa Teniga Kabupaten Lombok Utara

Made Sutha Yadnya^{*1}, Sultan¹, I Made Ari Nrartha¹, I Made Ginarsa¹,
Agung Budi Muljono¹, Sudi Mariyanto Al Sasongko¹,
Ida Bagus Fery Citarsa¹, Desi Widianty²

¹Teknik Elektro, Universitas Mataram, Jl. Majapahit No. 62 Mataram, Indonesia

²Teknik Sipil, Universitas Mataram, Jl. Majapahit No. 62 Mataram Indonesia

Article history

Received: 22-04-2025

Revised: 19-05-2025

Accepted: 23-07-2025

*Corresponding Author:

Made Sutha Yadnya,
Teknik Elektro, Universitas
Mataram, Jl. Majapahit No. 62
Mataram;

Email: msyadnya@unram.ac.id

Abstract: The use to get additional revenue in the sale of snacks processed from cow lungs continues to be developed to obtain more income and minimize negative or negative things. The problem of snacks from cow lungs needs to be thought about so that it can be more useful. One of the developments is the use of housewives so that they are ready to be upgraded to MSME status. The production process without moorizing the nutritional content is often an obstacle to getting the desired results in the marketing of beef lung crackers. This has great potential to be converted into a product with high economic value. The cow's lung is very crispy with the addition of innovations in aroma and good packaging. The main advantage of the process of using the Customer Oriented Method is the opportunity to create jobs and sustainable businesses. Processing of cow lungs, which can be produced at home to MSME products, continues to be developed in accordance with consumer demand, especially for Lombok snack culinary. The processing offered into useful products supports economic principles iproduct innovation and flavor diversification.

Keywords: snacks: cow's lungs; packaging; Customer Oriented Method

Abstrak: Pemanfaatan untuk mendapatkan hasil tambahan dalam penjualan camilan pengolahan hasil produksi dari paru sapi terus dikembangkan untuk memperoleh pengasilan lebih dan meminimalisir hal yang negatif atau menjadi mubasir. Masalah camilan dari paru sapi perlu dipikirkan agar dapat lebih bermanfaat. Salah satu pengembangan adalah pemanfaatan ibu rumah tangga agar siap ditingkatkan menjadi status UMKM. Proses produksi tanpa memperbaiki kandungan gizi sering kali menjadi kendala untuk mendapatkan hasil yang diinginkan dalam pemasaran krupuk paru sapi. Hal ini mempunyai potensi besar diubah menjadi produk bernilai ekonomis tinggi. Paru sapi sangat renyah dengan ditambahkan inovasi penambahan aroma dan kemasan yang baik. Keunggulan utama dari proses menggunakan Metode Customer Oriented berpeluang untuk membuka lapangan kerja serta usaha berkelanjutan. Pengolahan paru sapi yang untuk menjadi produk UMKM dapat diroduksi secara rumahan terus dikembangkan sesuai dengan permintaan konsumen khusus untuk kuliner camilan Lombok. Pengolahan yang ditawarkan menjadi produk bermanfaat mendukung prinsip ekonomi inovasi produk dan diversifikasi rasa.

Kata kunci: camilan: paru sapi; kemasan; Metode Customer Oriented

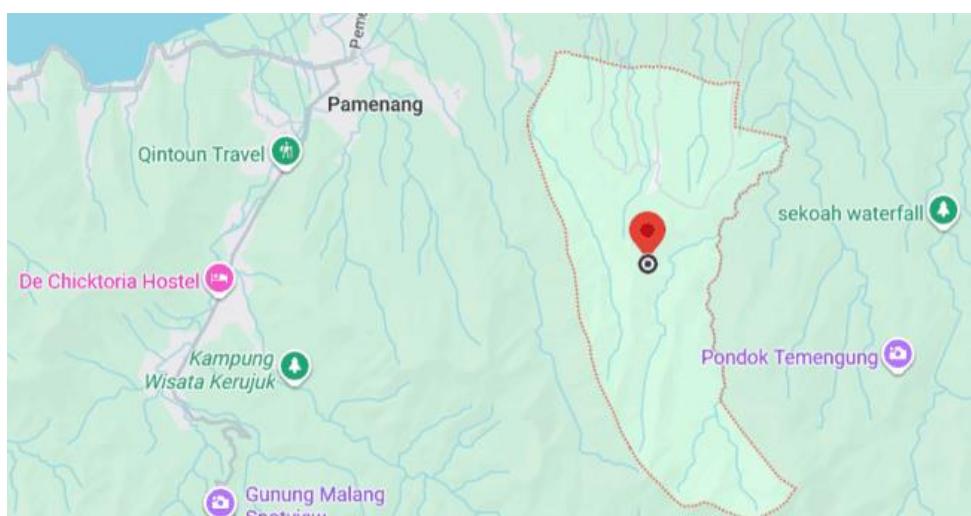
PENDAHULUAN

Desa Teniga terkenal dengan produksi kopi organiknya, pisangnya serta terkenal akan banyak sekali pohon kelapa, yang dikelola secara tradisional tanpa menggunakan bahan kimia

sintetik. Para petani di desa ini telah menerapkan metode pertanian yang berkelanjutan, seperti penggunaan pupuk alami dan pengelolaan hutan kopi secara hati-hati untuk menjaga ekosistem sekitarnya (Alkam dan Muin, 2023) Salah satu contoh sukses ekonomi hijau desa yang ada di desa Teniga ini adalah terdapat beberapa UMKM yang memproduksi kopi, dan pisang yang diolah menjadi pisang sale dan keripik pisang yang di buat dengan berbagai macam varian rasa. Serta beberapa warga mempunyai pohon cengkeh, serta Kelapa. Akan tetapi kelapa dan cengkeh ini di jual langsung kepada pengepul tanpa adanya proses inovasi dari para petani di desa Teniga (Yadnya et al, 2024).

Potensi peternakan dilaksanakan oleh masyarakat di Desa Teniga selain melakukan aktivitas utama sebagai bertani, aktivitas lain yang mendukung pertumbuhan dalam perkembangan ekonomi desa yaitu bertenak. Jenis populasi ternak yang berada di Desa Teniga yaitu sapi, kuda, angsa, ayam bertelur, ayam kampung, dan ayam boiler. Dengan jumlah populasi ternak sekitar 18 ribu ekor dengan jumlah pemilik mencapai sekitar 350 ribu orang. Hasil produksi dari pertenakan masyarakat yang berada di Desa Teniga mempunyai potensi keuangan sekitar 150 juta dari pemeliharaan ternak, Masyarakat Desa Teniga melakukan usaha pengelolahan hasil ternak dengan hasil produksiton/tahun.

Sumber Daya Air dengan mata air sebagai sumber daya berguna atau potensial yang di manfaatkan bagi Masyarakat dengan mudah dapat memanfaatkan bagi pertanian dan peternakan.. Sumber Daya Air merupakan penentu vegetasi alam dari suatu wilayah dan tipe pertanian yang dijalankan. Unsur-unsur sumber air yang penting adalah mata air dan sungai., Desa Teniga merupakan bagian dari Kecamatan Tanjung yang memiliki ketersediaan sumberdaya air yang cukup seperti banyaknya sumber mata air dan ketersediaan DAS dengan debit volume yang cukup. Gambar.1 merupakan peta map dari google.com.



Gambar 1. Daerah Teniga

Dalam pengabdian kepada Masyarakat yang berdampak, dosen dan mahasiswa yurun kelampungan dengan program Kuliah Kerja Nyata (Yadnya et al,2023) salah satu yang dilakukan adalah membaru pemasaran secara online maupun offline. Tingginya permintaan pasar terhadap camilan yang lezat, gurih, dan memiliki rasa khas menjadi peluang strategis bagi pelaku usaha lokal untuk menghadirkan produk kerupuk paru sebagai alternatif camilan berbasis protein. Paru

sapi yang sebelumnya hanya diolah sebagai lauk, kini dikreasikan menjadi produk yang memiliki nilai tambah dan daya jual tinggi. Selain itu, tren konsumen saat ini tidak hanya mengejar rasa, tetapi juga mencari produk camilan yang praktis, higienis, dan memiliki tampilan menarik menuntut pelaku usaha untuk memperhatikan kualitas produksi hingga pengemasan (Ansarika et al, 2023).

Indonesia dikenal sebagai negara yang kaya akan ragam kuliner tradisional, terutama makanan ringan dan camilan berbasis produk hewani dan nabati. Salah satu jenis camilan yang populer di berbagai daerah adalah kerupuk makanan ringan yang identik dengan tekstur renyah dan rasa gurih. Inovasi terhadap produk kerupuk terus berkembang, tidak hanya berbahan dasar tepung, tetapi juga memanfaatkan bahan protein hewani, salah satunya adalah paru sapi. Kerupuk paru merupakan perpaduan antara kelezatan paru sapi yang gurih dan kerenyahan khas kerupuk, sehingga memiliki daya tarik tersendiri bagi konsumen dari berbagai kalangan (Yadnya et al, 2024).

Selain potensi pasar yang besar, bisnis kerupuk paru juga mampu memberdayakan peternak lokal dan pelaku usaha kecil, karena bahan baku utamanya tersedia secara luas di pasar domestik. Pengolahan paru menjadi kerupuk juga memiliki keunggulan dalam hal nilai tambah, daya simpan yang relatif lebih panjang setelah dikemas dengan baik, serta potensi penetrasi ke pasar oleh-oleh, toko camilan khas daerah, hingga pasar digital (Putra dan Setyawan, 2023)

Kerupuk paru merupakan camilan khas Indonesia yang berbahan dasar paru sapi, diolah dengan teknik penggorengan khusus hingga menghasilkan tekstur renyah dengan cita rasa gurih dan kaya rempah. Paru sapi yang digunakan diproses secara higienis mulai dari tahap pencucian, perendaman bumbu, pengeringan, hingga pengemasan akhir. Bumbu rempah-rempah khas Indonesia menjadi kunci utama yang memperkaya rasa kerupuk ini (Napisah et al, 2024)

Keunikan dari kerupuk paru terletak pada kandungan protein hewani yang tinggi, menjadikannya tidak hanya lezat tetapi juga memiliki nilai gizi yang lebih baik dibandingkan kerupuk biasa. Kerupuk paru juga memiliki daya tahan yang cukup lama dalam kemasan kedap udara, sehingga cocok sebagai oleh-oleh khas daerah, camilan keluarga, maupun sebagai menu pendamping nasi. Produk ini akan dikemas secara modern dengan desain menarik untuk menunjang daya tarik visual (Nurhayati dan Sudiarta, 2022).

METODE

Dengan meningkatnya minat masyarakat terhadap camilan berbahan dasar hewani yang gurih, unik, dan bertekstur renyah, kerupuk paru memiliki potensi bisnis yang sangat menjanjikan di tengah pasar kuliner Indonesia yang terus berkembang. Produk ini menggabungkan nilai tradisional dengan sentuhan inovasi dalam pengolahan dan pemasaran. Beberapa aspek yang memperkuat potensi bisnis kerupuk paru adalah sebagai berikut (Uzdah et al, 2024):

1. Tren Konsumsi Camilan Bernilai Tambah

Masyarakat kini tidak hanya mencari camilan yang enak, tetapi juga memiliki kandungan gizi lebih baik dibandingkan snack berbasis tepung atau bahan sintetis. Kerupuk paru yang kaya protein dan memiliki rasa khas dari bumbu rempah Indonesia menjadi alternatif yang

menarik bagi konsumen yang menginginkan camilan gurih namun tetap mengenyangkan dan bernilai gizi.

2. Nilai Kearifan Lokal yang Kuat

Kerupuk paru merupakan produk yang mengakar dari kuliner nusantara, khususnya di daerah-daerah seperti Jawa Barat, Sumatra, dan Kalimantan. Dengan kemasan dan branding yang tepat, produk ini memiliki potensi untuk dipasarkan sebagai produk oleh-oleh khas daerah yang berkualitas tinggi atau bahkan produk ekspor berbasis kuliner lokal.

3. Inovasi Produk dan Diversifikasi Rasa

Kerupuk paru dapat dikembangkan menjadi berbagai varian rasa, seperti original, pedas, manis pedas, atau balado, sesuai dengan preferensi pasar. Inovasi ini tidak hanya memperluas pangsa pasar tetapi juga memberi ruang untuk diferensiasi produk yang akan membedakannya dari kompetitor.

4. Ketersediaan Bahan Baku Lokal

Paru sapi sebagai bahan baku utama tersedia cukup melimpah di pasar domestik, khususnya dari rumah potong hewan dan industri daging. Hal ini membuka peluang kerja sama dengan pelaku UMKM atau peternak lokal untuk menciptakan rantai pasok yang efisien dan saling menguntungkan.

5. Peluang Kemitraan dan Distribusi Luas

Kerupuk paru memiliki bentuk kemasan yang praktis, ringan, dan tahan lama, sehingga mudah dipasarkan melalui berbagai kanal distribusi, seperti toko oleh-oleh, warung tradisional, minimarket, marketplace online, hingga restoran dan hotel sebagai pelengkap menu. Potensi kerja sama dengan toko modern, platform digital, dan sistem reseller juga dapat mempercepat penetrasi pasar.

6. Skalabilitas dan Keuntungan Ekonomi Lokal

Bisnis kerupuk paru dapat dimulai dari skala rumah tangga dengan alat sederhana, lalu berkembang menjadi industri skala kecil hingga menengah. Hal ini memberikan peluang ekonomi bagi masyarakat lokal, menciptakan lapangan kerja, serta memperkuat ekonomi kreatif berbasis pangan olahan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam program pengabdian kepada masyarakat dimulai dari cara pengilahan atau pembuatan yang baik sesuai dengan kandungan standar kesehatan.

Dibawah ini merupakan salah satu trik cara membuat keripik paru sapi:

1. Rebus paru sapi sampai lunak. Iris lebar setebal 1/2 sentimeter. Jemur paru di panas matahari sampai kering.
2. Campur tepung beras dan santan, aduk rata.
3. Haluskan bawang putih, ketumbar, kemiri, dan garam. Campurkan pada adonan tepung hingga rata.
4. Celupkan paru dalam adonan tepung dan bumbu.
5. Panaskan minyak, goreng paru sampai renyah. Angkat, tiriskan.
6. Simpan dalam wadah tertutup. Sajikan.

Hasil dari kegiatan pengabdian harus jelas dan ringkas. Hasil harus diuraikan secara *scientific*. Lokasi penjualan dari produk cemilan kerupuk paru dapat dilakukan di beberapa tempat yaitu:

1. **Pinggir Jalan**

Lokasi penjualan kerupuk paru di pinggir jalan merupakan strategi yang efektif untuk menjangkau konsumen yang sedang beraktivitas di luar ruangan. Dengan posisi yang mudah dilihat dan diakses oleh pejalan kaki atau pengendara, bisnis dapat menarik perhatian dan meningkatkan penjualan secara langsung.

2. **Car Free Day**

Menjual kerupuk paru saat acara *Car Free Day* dapat menjadi peluang bisnis yang menarik. Dengan banyaknya pengunjung yang hadir, terutama mereka yang peduli akan gaya hidup sehat, produk ini dapat menjadi pilihan cemilan yang gurih dan sehat bagi para peserta *Car Free Day*. Hal ini dapat meningkatkan eksposur produk dan penjualan.

3. **Event Olahraga**

Berpartisipasi dalam event olahraga seperti maraton atau pertandingan olahraga lainnya dapat menjadi kesempatan yang baik untuk mempromosikan kerupuk paru. Para peserta dan penonton yang hadir akan menjadi target untuk konsumen yang membutuhkan cemilan menarik dan unik.

Sasaran dan target pasar dari produk cemilan kerupuk paru yaitu (Bishop, 1999):

1. **Wisatawan Lokal dan Mancanegara**

Kerupuk paru memiliki potensi besar sebagai oleh-oleh khas daerah. Wisatawan, baik domestik maupun internasional, cenderung mencari produk yang unik dan autentik dari daerah yang mereka kunjungi. Dengan kemasan menarik dan daya tahan produk yang lama, kerupuk paru sangat cocok sebagai buah tangan dari NTB.

2. **Konsumen Pecinta Camilan Gurih dan Berprotein Tinggi**

Masyarakat Indonesia dikenal gemar mengonsumsi camilan di sela waktu makan. Kerupuk paru hadir sebagai alternatif camilan berbasis protein hewani yang tidak hanya lezat, tetapi juga bernilai gizi tinggi. Ini menyasar kalangan yang ingin camilan gurih namun tetap bergizi.

3. **Pasar Oleh-Oleh dan Toko Khas Daerah**

Toko oleh-oleh dan pusat kuliner khas menjadi outlet strategis untuk distribusi kerupuk paru. Produk ini memiliki potensi untuk dikurasi sebagai salah satu camilan unggulan khas NTB di berbagai pusat oleh-oleh dan pasar oleh-oleh modern.

4. **Komunitas Pengusaha Kuliner dan Reseller Online**

Pelaku usaha makanan (seperti warung makan, kafe lokal, dan restoran) dapat menjadi mitra penjualan produk kerupuk paru sebagai *side dish* atau *snack menu*. Selain itu, sistem *reseller* online dan dropshipper juga membuka peluang ekspansi ke pasar digital.

5. **Pasar Digital dan E-commerce**

Kalangan pengguna aktif media sosial dan platform *e-commerce* seperti Shopee, Tokopedia, hingga TikTok *Shop* merupakan target ideal untuk penjualan daring. Mereka biasanya mencari produk unik, khas daerah, dan praktis dalam konsumsi.

6. Pegawai Kantoran dan Anak Muda Urban

Segmen pekerja kantoran dan mahasiswa di perkotaan menjadi pasar potensial karena mereka membutuhkan camilan praktis dan higienis untuk konsumsi harian.

Packaging yang menarik dan cita rasa khas dapat menjadi daya tarik utama.

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 popular dan mau membayarnya 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.



Gambar 2. Peserta KKN dan Pengabdian Kepada Masyarakat



Gambar 3. Kerupuk paru sapi yang siap dipasarkan.

Rencana Pengembangan Produksi

Dalam menjalankan ide usaha pembuatan kerupuk paru, rencana pengembangan produksi memainkan peran penting dalam kesuksesan operasional perusahaan. Berikut kami mengusung beberapa rencana pengembangan produksi Kerupuk Paru:

1. Penelitian dan Pengembangan Produk

Langkah pertama adalah melakukan riset pasar untuk menganalisis kebutuhan dan preferensi konsumen terhadap Kerupuk Paru, mengidentifikasi tren rasa, bahan-bahan, dan kemasan yang menarik. Selanjutnya, formulasi produk dikembangkan dengan berbagai variasi rasa menggunakan kombinasi bumbu yang sesuai dengan preferensi pasar, mempertimbangkan aspek rasa yang dapat diterima oleh konsumen.

2. Pengadaan Bahan Baku

Langkah-langkah dalam pengadaan bahan baku dimulai dengan mengidentifikasi pemasok paru sapi yang berkualitas tinggi. Setelah itu, dilakukan negosiasi harga dan kontrak untuk mendapatkan harga terbaik dan jaminan pasokan yang konsisten. Jaminan kualitas ditetapkan dengan standar kualitas untuk bahan baku dan pengecekan rutin terhadap bahan yang diterima.

3. Produksi dan Pengemasan

Proses produksi diawali dengan mendesain alur proses produksi yang efisien mulai dari penerimaan bahan baku, pencucian, pemotongan, perendaman, hingga pengemasan. Pembelian peralatan pencuci, pemotong, perendaman, dan pengemasan dilakukan sesuai dengan kapasitas produksi yang direncanakan.

4. Uji Kualitas dan Keamanan

Untuk memastikan kualitas dan keamanan produk, dilakukan pengujian untuk memastikan produk aman dikonsumsi dan bebas dari kontaminan. Uji stabilitas produk juga dilakukan untuk memastikan kerupuk paru dapat diproduksi dan diperjualbelikan serta stabil selama masa penyimpanan yang ditentukan.

5. Strategi Pemasaran dan Distribusi

Strategi pemasaran dan distribusi dimulai dengan mengembangkan merek yang menarik dan mencerminkan nilai-nilai keunikan dan cita rasa yang baru dari produk, serta desain logo dan kemasan yang *eye-catching*. Pemasaran produk menggunakan media sosial untuk mempromosikan produk.

6. Evaluasi dan Pengembangan Lanjutan

Evaluasi penjualan dilakukan untuk memonitor penjualan dan mendapatkan *feedback* dari konsumen mengenai tingkat kepuasan dan area yang perlu diperbaiki. Berdasarkan *feedback*, pengembangan produk baru dilakukan dengan varian rasa baru atau inovasi dalam kemasan. Proses produksi terus dievaluasi dan ditingkatkan untuk meningkatkan efisiensi serta kualitas produk.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kerupuk paru merupakan bisnis produk camilan inovatif yang menggabungkan rasa gurih khas paru sapi dengan kerenyahan kerupuk, berpeluang besar karena bahan bakunya mudah didapat, proses produksinya cukup sederhana, dan pasar camilan di Indonesia sangat luas. Dengan strategi produksi yang higienis, pemasaran yang tepat sasaran, serta manajemen tim yang baik, usaha kerupuk paru berpotensi

berkembang menjadi bisnis yang menguntungkan. Selain itu, produk ini juga mendukung pelestarian kuliner lokal dan pemberdayaan pelaku usaha kecil. Kendala 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 Kerupuk paru. Dengan memperhatikan semua aspek tersebut, bisnis kerupuk paru memiliki potensi untuk berkembang dan sukses di pasar yang kompetitif

Ucapan Terima Kasih

Ucapan terima kasih dapat disampaikan pada pihak-pihak yang telah membantu kegiatan pengabdian, khususnya dukungan dana dari kegiatan pengabdian di Desa Tenige. Termasuk individu yang telah membantu kegiatan : Muhammad Yazid Zidan, Rifki Amanda Putra, Ahmad Firdi Hardian, Dan Atiqah Elvina.

DAFTAR PUSTAKA

- L. S. Napisah, C. Taufikurachman, and B. Harto, “Pemberdayaan UMKM Melalui Pendekatan Manajemen Keuangan Partisipatif pada UMKM Kuliner dan Fashion di Bandung,” *Community Development Journal: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, vol. 5, no. 4, pp. 6574–6581, 2024, [Online]. Available: <https://doi.org/10.31004/cdj.v5i4.31014>
- F. A. Putra and A. Setyawan, “Peranan Mahasiswa KKNT dalam Melaksanakan Program Kerja Tambahan di Lokasi Pengabdian Desa Grujungan,” *BEKTI: Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*, vol. 3, no. 1, 2023, [Online]. Available: <https://doi.org/10.56480/bekti.v3i1.1188>
- R. B. Alkam and S. A. Muin, “Perancangan dan Pemasangan Plang Reflektif Sebagai Penunjang Aksesibilitas Situs Bersejarah untuk Mendukung Visi Desa Sanrobone Menuju Desa Wisata,” *Surya Abdimas*, vol. 7, no. 2, pp. 229–238, 2023.
- N. Nurhayati and I. G. Sudiarta, “Pengaruh Desain Kemasan dan Logo Terhadap Citra Merek Produk UMKM,” *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, vol. 14, no. 1, pp. 34–42, 2022, doi: 10.31227/jeb.v14i1.2022.
- F. Ansarika, E. Wuryani, and M. Mustaji, “Implementasi Model Project-Based Learning dalam Program Pengabdian Masyarakat untuk Meningkatkan Soft Skill Mahasiswa,” *Jurnal Pengabdian Pendidikan*, vol. 4, no. 2, pp. 112–119, 2023, doi: 10.21009/JPP.042.05.
- N. S. Uzdah, A. Priyanto, and T. Wulandari, “Peningkatan Soft Skill Mahasiswa Generasi Z Melalui Program Pengabdian Berbasis Kolaboratif dan Edukatif,” *Jurnal Pendidikan dan Pengabdian Masyarakat*, vol. 5, no. 1, pp. 25–33, 2024, doi: 10.32698/jppm.v5i1.896.
- Bishop, A., FitzSimons, G., Seah, W. T., & Clarkson, P. (1999). Values in mathematics education: Making values teaching explicit in the mathematics classroom. Paper presented at the AARE Annual Conference, Melbourne.
- Yadnya MS., Misbahhudin Misbahhudin, IK Wirajati, Abdullah Zaenuddin, Bulkis Kanata, IA Sri Adnyani, (2023) “Progam Isi Piring Dengan Nutrisi Bolu Singkong Atasi Stanting di Desa Sukadana Kabupaten Lombok Utara”, *Jurnal Gema Ngabdi* 5 (3), hal. 329-333
- 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>

Yadnya, M. S., Haeki Manzis, Nanda Febriyani Putri, Miranti Wulan Saputri, Roro Ranti Dea Alfathya, Risna Putri Zahara, ... Nabilah Putri Nursuha. (2025). OPTIMALISASI POTENSI LOKAL MELALUI PENGUATAN BRANDING MINYAK KELAPA DO KORLEKO SELATAN: OPTIMALISASI POTENSI LOKAL MELALUI PENGUATAN BRANDING MINYAK KELAPA DO KORLEKO SELATAN. *Jurnal Pengabdian Magister Pendidikan IPA*, 8(3), 843–848. <https://doi.org/10.29303/jpmi.v8i3.12667>.