

PENINGKATAN PENDAPATAN KELUARGA WARGA DUSUN MBAGAG MELALUI SISTEM DAGANG *TITIP DODOL* (TIDOL)

Aris Joko Riyanto¹⁾, Anik Suyatni^{2)*}, Muhammad Hanif³⁾

Universitas PGRI Madiun

¹⁾ jokoriyantoaris@gmail.com, ²⁾ mbakyutentrem@gmail.com, ³⁾ hanif@unipma.ac.id

Histori artikel

Received:

10 Juli 2025

Accepted:

23 November 2025

Published:

29 November 2025

Abstrak

Dusun Mbagag di Desa Jiwan merupakan wilayah dengan mayoritas penduduk bekerja sebagai buruh tani dan kuli bangunan yang bersifat musiman sehingga berdampak pada ketidakstabilan ekonomi keluarga. Selain itu, sebagian besar warga mengandalkan pinjaman harian bunga tinggi yang semakin menekan kondisi finansial rumah tangga. Melihat permasalahan tersebut, kegiatan pengabdian ini bermitra dengan kelompok ibu-ibu rumah tangga di Dusun Mbagag untuk mengembangkan sistem dagang titip dodol (TIDOL) sebagai upaya pemberdayaan ekonomi perempuan. Tujuan kegiatan adalah meningkatkan pendapatan keluarga melalui peningkatan peluang usaha kecil tanpa modal besar. Metode pelaksanaan mencakup observasi awal, wawancara mendalam, pendampingan praktik TIDOL, serta dokumentasi kegiatan. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa penerapan sistem TIDOL mampu memperluas variasi barang dagangan, membuka peluang pendapatan tambahan, dan mengurangi ketergantungan warga pada pinjaman harian. Kesimpulannya, program TIDOL efektif meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan keluarga mitra, serta menjadi sumber ekonomi baru khususnya bagi perempuan di Dusun Mbagag.

Kata Kunci: Keluarga; Pendapatan; Titip Dodol (TIDOL)

* Corresponding author: Anik Suyatni (mbakyutentrem@gmail.com)

Abstract. Mbagag Hamlet in Jiwan Village is predominantly inhabited by residents working as seasonal farm laborers and construction workers, resulting in unstable family income. Furthermore, many households rely on daily high-interest loans, which worsen their financial burdens. To address these issues, this community service program partnered with a group of housewives in Mbagag Hamlet to implement the TIDOL (Titip Dodol) consignment trading system as a form of women's economic empowerment. The objective of the program was to increase family income by providing opportunities for low-capital micro-entrepreneurship. The methods included preliminary observation, in-depth interviews, mentoring sessions on TIDOL practices, and documentation. The results indicate that the TIDOL system successfully expanded product variety, provided additional income opportunities, and reduced residents' dependence on daily loans. In conclusion, the TIDOL program effectively improved family income and overall household welfare, becoming a new economic source particularly for women in Mbagag Hamlet.

Keywords: Family; Income; TIDOL (Titip Dodol)

PENDAHULUAN

Dusun Mbagag di Desa Jiwan, Kecamatan Jiwan, Kabupaten Madiun merupakan wilayah dengan karakteristik ekonomi masyarakat yang didominasi oleh pekerjaan informal. Mayoritas penduduk bekerja sebagai buruh tani dan kuli bangunan, yang sifatnya musiman dan sangat dipengaruhi kondisi cuaca maupun permintaan tenaga kerja. Ketidakpastian pendapatan membuat kondisi perekonomian keluarga tidak stabil sehingga banyak kebutuhan dasar sering kali tidak terpenuhi. Studi sebelumnya menunjukkan bahwa ketergantungan pada pekerjaan informal membuat rumah tangga rentan terhadap fluktuasi pendapatan dan tekanan finansial jangka panjang (Wut et al., 2021; Nasihin et al., 2023).

Akibat ketidakstabilan pendapatan tersebut, sebagian keluarga di Dusun Mbagag memilih mengambil pinjaman dengan sistem pembayaran harian. Akses dana yang cepat memang membantu memenuhi kebutuhan mendesak, namun bunga yang tinggi dan waktu pelunasan yang singkat memberi tekanan finansial yang besar bagi keluarga. Situasi ini sejalan dengan temuan penelitian bahwa masyarakat berpenghasilan rendah sering terjebak dalam pinjaman informal berbunga tinggi karena keterbatasan akses terhadap sumber pendanaan yang lebih aman (Wut et al., 2021; Nasihin et al., 2023). Kondisi tersebut pada akhirnya berdampak negatif terhadap kesejahteraan keluarga.

Dalam situasi ekonomi yang sulit, pemberdayaan perempuan menjadi salah satu strategi yang efektif untuk membantu keluarga meningkatkan pendapatan. Perempuan, khususnya ibu rumah tangga, memiliki potensi besar dalam mendukung perekonomian keluarga ketika diberikan akses terhadap pelatihan, modal sosial, dan peluang usaha. Berbagai studi menunjukkan bahwa pemberdayaan perempuan melalui usaha mikro mampu memperkuat ketahanan ekonomi keluarga dan memperluas jejaring sosial produktif di masyarakat (Wut et al., 2021; Bagea et al., 2023). Dengan demikian, peningkatan kapasitas perempuan dapat menjadi solusi jangka panjang untuk mengurangi kerentanan ekonomi keluarga.

Salah satu bentuk pemberdayaan yang sesuai dengan karakter masyarakat pedesaan adalah sistem usaha titip jual atau konsinyasi. Sistem ini memberikan peluang kepada

perempuan untuk berwirausaha tanpa harus memiliki modal awal yang besar, karena mereka dapat menjual produk milik pemilik barang. Konsep ini terbukti dapat mengurangi risiko kerugian sekaligus memberikan tambahan pendapatan bagi pihak yang menjualkan barang (Supu et al., 2023; Sunani & Effendi, 2022). Dengan model kerja sama seperti ini, perempuan dapat berperan aktif dalam aktivitas ekonomi desa.

Sistem titip dodol (TIDOL) merupakan bentuk adaptasi dari mekanisme konsinyasi yang diterapkan di Dusun Mbagag. Sistem ini memungkinkan ibu-ibu rumah tangga menerima titipan barang dari produsen lokal, kemudian menjualkannya kepada konsumen tanpa harus menyediakan modal. Berbagai penelitian mengenai konsinyasi menunjukkan bahwa strategi penjualan berbasis titip jual mampu memperluas sebaran produk, menambah variasi barang dagangan, dan meningkatkan peluang usaha secara signifikan (Dwi Kartika et al., 2023; Dwi Septiani et al., 2024). Dengan karakteristik tersebut, TIDOL sangat relevan untuk diterapkan di masyarakat pedesaan.

Selain memberikan peluang usaha tanpa modal, sistem TIDOL juga menghadirkan keuntungan ganda bagi kedua belah pihak. Bagi pemilik produk, TIDOL membantu memperluas distribusi barang dengan biaya rendah, sedangkan bagi ibu-ibu rumah tangga, sistem ini menjadi sumber pendapatan tambahan. Model ini terbukti meningkatkan omzet dan profit pelaku UMKM dalam berbagai konteks serupa di daerah lain (Supu et al., 2023; Bagea et al., 2023). Dengan demikian, TIDOL tidak hanya berfungsi sebagai sarana ekonomi tetapi juga sebagai sarana pemberdayaan sosial.

Pengalaman dari berbagai penerapan sistem konsinyasi di wilayah lain juga menunjukkan potensi besar dalam peningkatan daya saing usaha kecil. Misalnya, penelitian mengenai konsinyasi pada UMKM roti dan produk bakpia menunjukkan bahwa model titip jual dapat memperluas pasar, meningkatkan keuntungan, dan mendorong efisiensi usaha melalui pengelolaan laporan penjualan yang lebih baik (Dwi Kartika et al., 2023; Dwi Septiani et al., 2024). Keberhasilan ini menjadi dasar penguatan bahwa sistem TIDOL sangat berpotensi memberikan dampak serupa bagi masyarakat Dusun Mbagag.

Berdasarkan kondisi sosial ekonomi tersebut, kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan sebagai upaya untuk meningkatkan pendapatan keluarga melalui penerapan sistem dagang titip dodol (TIDOL). Kegiatan ini bertujuan untuk memberdayakan ibu-ibu rumah tangga di Dusun Mbagag agar mampu meningkatkan kapasitas ekonomi keluarga melalui mekanisme usaha titip jual yang mudah diterapkan, berkelanjutan, dan sesuai dengan kebutuhan masyarakat lokal.

METODE PELAKSANAAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini berlokasi di Dusun Mbagag, Desa Jiwan, Kecamatan Jiwan, Kabupaten Madiun—sebuah wilayah dengan 28 Rukun Tetangga (RT) dan mayoritas penduduk bekerja sebagai buruh tani serta kuli bangunan. Kondisi sosial ekonomi yang rentan menjadi alasan utama bagi tim untuk melaksanakan program pemberdayaan berbasis sistem titip dodol (TIDOL). Lingkungan permukiman yang dikelilingi lahan persawahan juga mempengaruhi pola aktivitas harian warga yang bersifat musiman, sehingga perencanaan kegiatan harus menyesuaikan karakteristik waktu luang masyarakat. Kegiatan ini dilaksanakan selama enam bulan, yaitu Februari hingga Juli 2025, melalui tiga kelompok tahapan besar: persiapan, pelaksanaan, serta evaluasi dan pelaporan.

Adapun tahapan Pelaksanaan Kegiatan Adalah sebagai berikut:

1. Tahap Persiapan (Februari–Maret 2025)

Pada tahap ini dilakukan analisis kebutuhan masyarakat, identifikasi kelompok sasaran, pengkajian konsep TIDOL, penyusunan modul pemberdayaan, serta koordinasi dengan Kepala Dusun. Tim juga menetapkan mitra ibu-ibu rumah tangga yang bersedia terlibat dan memetakan potensi produk lokal yang dapat dipasarkan melalui mekanisme titip dodol.

2. Tahap Pelaksanaan (April–Mei 2025)

Tahap ini merupakan inti dari program dan mencakup beberapa kegiatan utama, yaitu:

- 1) Penyuluhan mengenai konsep konsinyasi/TIDOL sebagai strategi peningkatan pendapatan keluarga.
- 2) Pelatihan keterampilan manajemen usaha kecil, termasuk pencatatan penjualan sederhana.
- 3) Pendampingan langsung praktik titip jual dengan mempertemukan pemilik produk dan ibu-ibu rumah tangga sebagai mitra penjual.
- 4) Monitoring perkembangan aktivitas titip jual yang dilakukan peserta.

Seluruh kegiatan bertujuan meningkatkan kapasitas ibu-ibu rumah tangga agar mampu menerapkan sistem TIDOL secara mandiri dan berkelanjutan.

3. Pendampingan Berbasis Praktik

Pendekatan partisipatif digunakan untuk memastikan efektivitas program. Peserta tidak hanya mempelajari teori, tetapi juga langsung melakukan praktik titip jual mulai dari menerima barang, memasarkan, hingga mencatat omzet harian. Model ini terbukti lebih efektif untuk pemberdayaan masyarakat dengan latar belakang pekerjaan informal dan waktu kerja tidak teratur.

4. Tahap Evaluasi dan Pelaporan (Juni–Juli 2025)

Evaluasi dilakukan melalui observasi, wawancara terstruktur dengan peserta, dan pemeriksaan catatan penjualan. Fokus evaluasi meliputi keterlibatan peserta, kendala lapangan, manfaat ekonomi awal yang diperoleh, serta potensi keberlanjutan program. Hasil evaluasi digunakan sebagai dasar penyempurnaan model TIDOL untuk implementasi lebih luas di Dusun Mbagag.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat melalui sistem titip dodol (TIDOL) di Dusun Mbagag berjalan dengan melibatkan peran aktif PKK Dusun Mbagag, khususnya Pokja II, dan pemerintah dusun sebagai mitra utama. Melalui program Usaha Peningkatan Pendapatan Keluarga (UP2K), PKK berupaya memperluas peluang usaha warga dengan menyediakan wadah, fasilitas, dan pendampingan. Salah satu bentuk dukungan nyata adalah penyediaan tempat berjualan di Pujasera Lapangan Jiwan, yang menjadi pusat aktivitas ekonomi warga. Kegiatan TIDOL kemudian dikembangkan sebagai strategi untuk meningkatkan pendapatan ibu-ibu rumah tangga, terutama mereka yang tidak memiliki pekerjaan tetap.

Pelaksanaan kegiatan mengikuti tahapan yang telah dirancang dalam metode, yaitu tahap persiapan, tahap pelaksanaan inti, dan tahap evaluasi. Setiap tahap mencakup serangkaian kegiatan yang sistematis untuk memastikan penerapan sistem TIDOL berjalan efektif dan memberikan dampak nyata bagi keluarga di Dusun Mbagag.

Adapun tahapan pelaksanaan kegiatan pengabdian adalah sebagai berikut:

1. Tahap Persiapan

Pada tahap ini, kegiatan difokuskan pada pengorganisasian dan penyiapan kelembagaan agar sistem TIDOL dapat berjalan terstruktur. Langkah-langkah yang dilakukan meliputi:

1) Pembentukan Pengurus TIDOL

Pengurus terdiri dari unsur PKK Dusun Mbagag, penjual/pemilik produk, serta ibu-ibu rumah tangga sebagai mitra penjual. Struktur organisasi disusun agar alur koordinasi dan pelaporan jelas.

2) Penetapan Mekanisme Harga dan Komisi

Seluruh pihak terlibat menyepakati sistem pembagian komisi, yaitu:

- (1). Pemilik dagangan: 45%
- (2). Mitra penjual: 45%
- (3). Kas PKK: 10%

Kesepakatan ini ditetapkan untuk memastikan transparansi sejak awal serta menjaga rasa keadilan antar mitra.

3) Pendataan dan Identifikasi Potensi Produk Lokal

Tim mendampingi warga dalam mengidentifikasi jenis dagangan yang potensial, misalnya nasi bungkus, jajanan, kue basah, dan minuman. Setiap jenis produk dicatat agar mudah dalam pengelolaan stok dan evaluasi.

2. Tahap Pelaksanaan Inti

Tahap pelaksanaan merupakan inti dari kegiatan pengabdian, yang mencakup praktik langsung sistem TIDOL serta edukasi manajemen usaha sederhana. Tahapan pelaksanaan dilakukan sebagai berikut:

1) Penyerahan Produk dan Pencatatan Stok

Pemilik produk menitipkan dagangan kepada mitra penjual. Seluruh barang dicatat dengan detail, termasuk jenis, jumlah, dan waktu penyerahan. Langkah ini penting untuk mencegah kesalahpahaman dan menguatkan akuntabilitas.

2) Proses Penjualan oleh Mitra Penjual

Mitra penjual menjual barang di Pujasera Lapangan Jiwan atau lokasi lain sesuai kesepakatan. Mereka juga berlatih menyusun laporan harian mengenai barang terjual, sisa stok, dan omzet.

3) Laporan Penjualan Harian

Setiap hari, mitra penjual wajib melaporkan hasil penjualan kepada pengurus dan pemilik produk. Proses ini dilatih dalam bentuk pencatatan sederhana sehingga dapat dilakukan oleh ibu-ibu rumah tangga dengan mudah.

4) Pembayaran, Pembagian Komisi, dan Pengembalian Modal

Setelah barang terjual, pengurus menyerahkan kembali modal awal kepada pemilik produk, kemudian membagi komisi sesuai persentase yang telah disepakati. Sistem bagi hasil ini dilatih menggunakan format sederhana yang mudah dipahami peserta.

5) Evaluasi Rutin untuk Perbaikan Sistem

Evaluasi meliputi:

- (1). Kedisiplinan pencatatan
 - (2). Jenis produk yang paling diminati
 - (3). Kendala dalam menjual
 - (4). Kemampuan peserta menerapkan TIDOL secara mandiri
- Warga dan tim pengabdian bersama-sama menyusun rekomendasi untuk meningkatkan efektivitas sistem TIDOL

3. Strategi Penguatan Program TIDOL

Untuk memastikan keberhasilan jangka panjang, warga Dusun Mbagag menerapkan beberapa strategi berikut:

- 1) Mengadakan sosialisasi kepada warga mengenai manfaat sistem TIDOL.
- 2) Memberikan edukasi lanjutan tentang pengelolaan usaha kecil dan pencatatan penjualan.
- 3) Memilih produk dagangan yang unik, berkualitas, dan sesuai permintaan pasar.
- 4) Membangun hubungan yang baik antara pemilik produk dan mitra penjual untuk menjaga loyalitas.
- 5) Mengadakan pelatihan rutin mengenai teknik menjual dan pengetahuan produk.
- 6) Meningkatkan layanan kepada konsumen untuk membangun kepercayaan.
- 7) Melakukan inovasi dan mengikuti perkembangan tren pasar agar usaha tetap relevan.

Tabel 1. Alur Pelaksanaan Program TIDOL di Dusun Mbagag

Tahap	Kegiatan Utama	Output yang Dihasilkan
Persiapan	Pembentukan pengurus TIDOL	Struktur organisasi terbentuk
	Kesepakatan harga & komisi	Skema komisi 45–45–10
	Identifikasi produk	Daftar produk potensial tersusun
Pelaksanaan Inti	Penyerahan barang & pencatatan	Data stok awal tersedia
	Penjualan oleh mitra	Barang dipasarkan ke konsumen
	Laporan harian	Catatan penjualan harian
	Pembagian komisi	Keuntungan terbagi sesuai kesepakatan
Evaluasi	Analisis kendala & peluang	Rekomendasi penguatan TIDOL
	Perbaikan sistem	Model TIDOL lebih efektif dan berkelanjutan

Pembahasan

Penerapan sistem TIDOL atau konsinyasi di Dusun Mbagag membawa dampak signifikan dalam peningkatan pendapatan warga, terutama kelompok ibu-ibu. Sistem ini memungkinkan masyarakat mengoptimalkan kegiatan ekonomi berbasis rumah tangga, sejalan dengan temuan bahwa pola usaha mikro berbasis kemitraan dapat memperkuat ketahanan ekonomi keluarga (Sari & Hadi, 2021; Yusuf & Rahmadani, 2023). Kegiatan TIDOL juga menggambarkan bentuk pemberdayaan ekonomi berbasis komunitas yang terbukti efektif dalam meningkatkan kemandirian warga di daerah pedesaan (Lestari et al., 2022).

Bagi pemilik dagangan, konsinyasi memberikan peluang peningkatan penjualan karena produk dapat menjangkau konsumen lebih luas melalui jaringan mitra penjual. Hal ini sejalan dengan penelitian bahwa strategi distribusi berbasis titip jual mampu memperluas jangkauan pasar UMKM secara signifikan (Pratama & Dewi, 2021; Nugroho, 2020). Sistem ini juga membantu mengurangi biaya promosi dan pemasaran yang biasanya menjadi beban UMKM, sebagaimana ditegaskan oleh Wulandari dan Setiawan (2022) bahwa kemitraan distribusi mampu menekan biaya operasional pengusaha kecil.

Meskipun memiliki banyak keuntungan, pemilik dagangan tetap menghadapi risiko seperti produk tidak laku dan keterlambatan pelaporan penjualan. Menurut Putri dan Ramadhan (2022), ketidakpastian permintaan merupakan salah satu tantangan besar dalam model konsinyasi, terutama pada usaha kecil. Hal ini diperkuat oleh riset Ardiansyah (2023) yang menyatakan bahwa pengusaha kecil membutuhkan mekanisme kontrol stok untuk mengurangi risiko kerugian akibat barang menumpuk.

Bagi penerima titipan atau mitra penjual, adanya variasi produk dari sistem TIDOL membuat toko atau titik penjualan menjadi lebih menarik bagi konsumen. Penelitian Fadhilah dan Suryana (2023) menunjukkan bahwa keberagaman jenis produk pada unit usaha kecil berdampak positif pada peningkatan frekuensi kunjungan konsumen. Selain itu, model titip jual membantu peningkatan omzet mitra penjual melalui komisi penjualan, sebagaimana ditemukan pada studi pemberdayaan UMKM di desa binaan (Rahmawati & Nugraha, 2021).

Namun demikian, beban operasional penerima titipan meningkat karena harus mengelola pencatatan produk masuk, keluar, dan terjual secara teliti. Peningkatan beban administrasi ini juga ditemukan pada penelitian tentang sistem distribusi mikro di desa terpencil (Harianto & Widodo, 2020). Menurut Dewi dan Anwar (2023), proses administrasi yang tidak tertata berpotensi menimbulkan konflik antara penjual dan pemilik barang jika laporan tidak transparan.

Sistem TIDOL juga memperlihatkan pentingnya literasi manajemen usaha bagi masyarakat pedesaan. Minimnya pengetahuan manajemen sering menjadi penyebab inefisiensi operasional, sebagaimana ditemukan oleh Safitri dan Kasim (2021) bahwa UMKM desa membutuhkan pelatihan administrasi keuangan sederhana untuk meningkatkan profesionalisme usaha. Pelatihan manajemen terbukti meningkatkan keakuratan pencatatan penjualan dalam model konsinyasi (Rohim & Saraswati, 2023).

Selain itu, penerapan TIDOL mendorong peningkatan aktivitas ekonomi berbasis komunitas, yang menurut Fitriani dan Bakri (2020), mampu memperkuat hubungan sosial dan membangun solidaritas ekonomi dalam masyarakat desa. Model bisnis berbasis kepercayaan seperti konsinyasi diperlukan dalam masyarakat yang memiliki nilai gotong royong kuat, seperti

masyarakat Ngada. Penelitian terbaru oleh Gunawan (2024) menegaskan bahwa hubungan sosial merupakan faktor penting dalam keberhasilan usaha berbasis titip jual.

Secara keseluruhan, TIDOL berkontribusi nyata pada peningkatan kesejahteraan keluarga di Dusun Mbagag dengan menghadirkan peluang pendapatan baru dan memperkuat ekonomi lokal. Penerapan sistem ini sejalan dengan konsep ekonomi kerakyatan yang menekankan pemberdayaan masyarakat melalui partisipasi aktif dalam kegiatan ekonomi (Hakim & Ananda, 2022; Fitria, 2021). Pemberdayaan ini menjadi langkah penting untuk meningkatkan kemandirian ekonomi masyarakat desa dalam jangka panjang.

KESIMPULAN

Penerapan sistem TIDOL di Dusun Mbagag terbukti memberikan dampak positif bagi peningkatan ekonomi keluarga, terutama bagi ibu-ibu rumah tangga yang memperoleh peluang pendapatan tambahan melalui mekanisme titip-jual. Sistem ini mempermudah pemilik dagangan memperluas jangkauan pemasaran tanpa biaya tambahan, sekaligus memberi kesempatan bagi mitra penjual untuk memperoleh komisi sebagai sumber pendapatan harian. Melalui kegiatan pelatihan, pendampingan, dan praktik langsung, warga menjadi lebih terampil dalam mengelola penjualan, mencatat transaksi, dan memahami alur kerja konsinyasi secara mandiri.

Meskipun terdapat tantangan seperti risiko barang tidak laku dan kebutuhan pencatatan yang lebih rapi, TIDOL tetap menjadi strategi yang efektif dalam mendorong pemberdayaan ekonomi masyarakat desa. Dengan dukungan PKK dan pemerintah Dusun, sistem ini berpotensi berkembang menjadi model usaha mikro berbasis komunitas yang berkelanjutan. Secara keseluruhan, kegiatan pengabdian ini berhasil meningkatkan partisipasi ekonomi warga serta memberikan fondasi penting bagi penguatan kemandirian keluarga di Dusun Mbagag.

DAFTAR PUSTAKA

- Ardiansyah, M. (2023). Risiko operasional pada usaha kecil berbasis konsinyasi. *Jurnal Manajemen Mikro*, 8(1), 22–34. <https://doi.org/10.31219/osf.io/9tg7b>
- Bagea, A., Sutirno, S., Rundu Wonua, A., Ibnu Hajar, K., Maimuna, Y., & Ruslan, R. (2023). Strategi pengembangan jaringan bisnis/kemitraan bagi pelaku UMKM di Kabupaten Konawe Selatan. *Community Development Journal: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 6(4). <https://doi.org/10.31004/cdj.v6i4.49403>
- Dewi, S., & Anwar, R. (2023). Tantangan administrasi pada distribusi titip-jual UMKM. *Jurnal Ekonomi Terapan*, 5(3), 115–128. <https://doi.org/10.7454/jet.v5i3.4211>

- Dwi Kartika, Asniar, N., Sanjahaya, S., & Salfin, S. (2023). Pendampingan UMKM Toko Marsya Baruga Kendari dalam penyusunan laporan penjualan konsinyasi. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Akademisi*, 2(1), 52–59. <https://doi.org/10.54099/jpma.v2i1.484>
- Dwi Septiani, Ferdiansyah, & Sunarto. (2024). Pendampingan penyusunan laporan penjualan konsinyasi berbasis Microsoft Excel pada UMKM. *Kreativasi: Journal of Community Empowerment*, 3(2), 144–154. <https://doi.org/10.33369/kreativasi.v3i2.35094>
- Fadhilah, N., & Suryana, D. (2023). Variasi produk dan dampaknya terhadap minat beli konsumen. *Jurnal Pemasaran Nusantara*, 4(2), 55–68. <https://doi.org/10.31933/jpn.v4i2.673>
- Fitria, A. (2021). Ekonomi kerakyatan dalam pemberdayaan masyarakat desa. *Jurnal Pembangunan Desa*, 6(1), 44–59.
- Fitriani, R., & Bakri, M. (2020). Peran usaha komunitas dalam memperkuat ketahanan ekonomi desa. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Mandiri*, 4(2), 201–210. <https://doi.org/10.31764/jpmm.v4i2.1932>
- Gunawan, R. (2024). Hubungan sosial sebagai faktor keberhasilan model titip jual. *Jurnal Sosiologi Ekonomi*, 3(1), 12–26. <https://doi.org/10.32627/jse.v3i1.982>
- Hakim, R., & Ananda, F. (2022). Pemberdayaan ekonomi keluarga melalui usaha kecil berbasis komunitas. *Jurnal Ekonomi Keluarga*, 7(3), 155–168.
- Harianto, E., & Widodo, A. (2020). Sistem distribusi mikro di daerah terpencil. *Jurnal Logistik dan Bisnis*, 3(1), 50–62. <https://doi.org/10.53341/jlb.v3i1.277>
- Lestari, V., Nugraheni, M., & Arfan, A. (2022). Pemberdayaan ekonomi rumah tangga melalui usaha mikro desa. *Jurnal Pemberdayaan Indonesia*, 2(2), 110–123. <https://doi.org/10.21831/jpi.v2i2.6211>
- Nasihin, A. K., Sarma, M., & Mintarto Munandar, J. (2023). SME's development: Is the role of women and entrepreneurial marketing important? *Indonesian Journal of Business and Entrepreneurship*, 9(1), 25. <https://doi.org/10.17358/ijbe.9.1.25>
- Nugroho, A. (2020). Kemitraan distribusi dan akses pasar UMKM. *Jurnal Ekonomi Digital*, 1(1), 30–41.
- Pratama, R., & Dewi, H. (2021). Strategi distribusi titip-jual dalam meningkatkan penjualan UMKM. *Jurnal Bisnis Kreatif*, 3(2), 89–101. <https://doi.org/10.7454/jbk.v3i2.7212>
- Putri, R., & Ramadhan, I. (2022). Ketidakpastian permintaan dalam usaha kecil berbasis konsinyasi. *Jurnal Ekonomi dan Wirausaha*, 9(1), 44–53.
- Rahmawati, D., & Nugraha, B. (2021). Komisi penjualan dalam pemberdayaan UMKM desa. *Jurnal Pemberdayaan UMKM*, 5(1), 78–92.

- Rohim, A., & Saraswati, M. (2023). Penguatan administrasi usaha melalui pelatihan manajemen dasar. *Jurnal Pengembangan Kapasitas Desa*, 4(3), 134–147.
- Safitri, L., & Kasim, A. (2021). Literasi keuangan untuk UMKM desa. *Jurnal Pengabdian Sumberdaya*, 6(1), 60–72. <https://doi.org/10.31004/jpsd.v6i1.3120>
- Sari, D., & Hadi, M. (2021). Pemberdayaan ekonomi keluarga berbasis usaha mikro. *Jurnal Sosial Ekonomi*, 8(2), 98–111.
- Supu, I. P. M., Din, M., & Sutomo, M. (2023). Strategi pemasaran menggunakan sistem konsinyasi terhadap produk Stik Kelor Desa Tambu. *Digital Bisnis*, 2(2), 116–123. <https://doi.org/10.30640/digital.v2i2.1059>
- Sunani, A., & Effendi, M. B. (2022). Pendampingan UMKM Toko Dias dalam penyusunan laporan konsinyasi. *Jurnal Abdi Masyarakat Indonesia*, 2(4), 1243–1248. <https://doi.org/10.54082/jamsi.407>
- Wut, T.-M., Chan, W.-T., & Lee, S. W. (2021). Unconventional entrepreneurship: Women handicraft entrepreneurs in a market-driven economy. *Sustainability*, 13(13), 7261. <https://doi.org/10.3390/su13137261>
- Yusuf, K., & Rahmadani, S. (2023). Ketahanan ekonomi keluarga melalui usaha komunitas. *Jurnal Ekonomi Keluarga Indonesia*, 4(1), 1–15.