

COMMUNITY ENGAGEMENT ARTICLE

Open Access

Manajemen Wirausaha Dan Pembuatan Kemasan Serta Labeling Home Industri Kue Basah Pada Usaha Desa Mejasem Barat Kabupaten Tegal

Agnes Dwita Susilawati ^{1*}, Mei Rani Amalia ², Eva Anggra Yunita ³, Setyowati Subroto ⁴, Ira Maya Hapsari ⁵, Sari Wiyanti ⁶, Gunistyo ⁷, Catur Wahyudi ⁸

^{1,4,5,6,7,8} Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pancasakti Tegal, Indonesia.

² Manajemen Perpajakan, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pancasakti Tegal, Indonesia

³ Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pancasakti Tegal, Indonesia

*Correspondence email:
Agnes_dwita@upstegal.ac.id

Received: 20 April 2023
Accepted: 2 May 2023
Published: 30 June 2023

Abstract

The wet cake business has been very promising for those who are involved in it, because this type of cake is a delicious and filling snack. In addition to these two factors, kue lumpur also has many enthusiasts from all ages and various groups. Wet Cake Industry Home in West Mejasem Village, Tegal Regency, which already has regular customers, will add to its marketing by making attractive packaging and labels to find markets and even agents who want to sell it, so that there will be many who help to develop this wet cake business. The problems faced are (1) the entrepreneurial management has not been maximized (2) the wet cake products that are marketed have not been given good packaging and (3) there has been no labeling to introduce the product. The implementation stage that has been carried out at this time is at the stage of assisting in terms of packaging by providing assistance in the form of tools to glue packages that are ready to be marketed so that they look neat, namely in the form of 1 unit of impulse sealer; help make attractive labels on packaging and help with financial planning to generate much larger profits. The results are expected to help partners (home cake industry owners) by providing assistance in the form of a tool to glue the packaging, namely in the form of 1 unit of impulse sealer and make a new label and put up a small banner in front of the partner's house (home cake industry) as a means of promotion and help in financial planning so as to generate much larger profits.

Keywords: Entrepreneurial Management, Packaging Manufacturing, Home Industry Labeling

Abstrak

Bisnis kue basah selama ini sangat menjanjikan bagi yang menggelutinya, pasalnya kue jenis ini merupakan camilan yang enak dan mengenyangkan. Selain dua faktor tadi, kue basah juga memiliki banyak peminat dari segala macam usia dan berbagai macam kalangan. Home Industri Kue Basah Desa Mejasem Barat Kabupaten Tegal yang sudah memiliki pelanggan tetap maka akan menambah pemasarannya dengan membuat kemasan dan label yang menarik untuk mencari pasar dan bahkan agen yang mau menjualnya, sehingga akan ada banyak yang membantu untuk mengembangkan usaha kue basah ini. Permasalahan yang dihadapi adalah (1) belum maksimalnya manajemen wirausaha yang dilakukan (2) belum diberikan kemasan yang baik pada produk kue basah yang dipasarkan dan (3) belum diberikan *labelling* untuk mengenalkan produknya. Tahapan pelaksanaan yang sudah dilakukan saat ini adalah pada tahapan membantu dalam hal kemasan dengan memberikan bantuan berupa alat untuk merekatkan kemasan yang siap di pasarkan agar terlihat rapi yakni berupa 1 unit *impulse sealer*; membantu membuat label yang menarik pada kemasan dan membantu perencanaan keuangan supaya menghasilkan profit yang jauh lebih besar. Hasil diharapkan dapat membantu mitra (pemilik home industri kue basah) dengan memberi bantuan berupa alat untuk merekatkan kemasan, yakni berupa 1 unit *impulse sealer* serta membuat label baru serta memasang banner kecil di depan rumah Mitra (home industri kue basah) sebagai sarana promosi serta membantu dalam perencanaan keuangan sehingga dapat menghasilkan profit yang jauh lebih besar.

Kata Kunci: manajemen wirausaha, pembuatan kemasan, labeling home industri



1. Pendahuluan

Mitra pada program pengabdian masyarakat ini adalah para pemilik home industri kue basah pada Desa Mejasem Barat Kabupaten Tegal yang telah mendirikan usaha kue basah sudah kurang lebih 3 tahun, dimana pada saat mendirikan usahanya pertama kali yaitu masih kue basah sosis solo mini dan saat ini sudah berkembang usahanya dengan berbagai jenis kue basah yaitu martabak mini, lempeng, risoles dan lumpia. Kue basah selama ini sangat menjanjikan bagi yang menggelutinya, karena kue jenis ini merupakan camilan yang enak dan mengenyangkan. Selain dua faktor tadi, kue basah juga memiliki banyak peminat dari segala macam usia dan berbagai macam kalangan. Kue basah sering juga disebut jajanan pasar, kue-kue tradisional khas Indonesia yang tidak ada duanya dimanapun sehingga penikmatnya tidak dapat berpindah hati. Kue basah selain menjadi camilan juga biasanya dihidangkan dalam acara-acara penting, seperti dalam lamaran, pernikahan, syukuran dan acara lainnya. Pangsa pasar yang seperti ini akan banyak menguntungkan para pebisnis kue basah, dan bagi yang baru akan menggelutinya. Sistem yang mengatur proses produksi, manajemen usaha dan pemasaran agar usahabenar-benar berjalan lancar dan sesuai dengan mekanisme yang diinginkan maka manajemen usaha, maupun pemasarannya. Dengan demikian akan mudah di dalam menerapkannya manajemen usaha sehingga berjalan lancar, rapi dan sukses meskipun usaha tersebut semula kecil. Memperbanyak variasi bentuk, jenis dan rasa kue basah yang produksi sehingga konsumen akan memiliki banyak pilihan. Sedangkan model kemasan diusahakan serapi, sebersih dan semenarik mungkin (Mulyadi Nitisusastro, 2015). Kemasan juga sangat mempengaruhi minat konsumen karena penampilan produk yang menarik dan higienis. Bentuk kemasan kue basah atau kering, mahal atau murah, pengusaha harus pandai mengemasnya dan sekaligus mengenalkan produk yang dipasarkan melalui labelling.

Kue dan makanan tradisional memang memiliki cita rasa yang berbeda jika dibandingkan dengan makanan luar negeri. Meskipun masakan luar negeri sangatlah kuat di Indonesia, namun kue-kue tradisional telah mendapat tempat di hati masyarakat Indonesia. Dalam analisa usaha ini akan membahas mengenai kue tradisional yaitu kue basah. Jika melihat kompetitor-kompetitor yang bergerak di bidang usaha yang sama memang sudah cukup banyak. Dengan inovasi rasa yang lebih enak, ukuran yang cantik dan menarik, harga ekonomis dan yang paling penting sehat dan higienis dengan memberikan kemasan dan label yang menarik juga sehingga produk yang dimiliki mampu bersaing dan laku di pasaran. Usaha kue dan makanan tradisional di desa mejasem barat Kabupaten Tegal ini salah satunya yang dimiliki oleh Bu Djun dimana beliau membuat aneka macam kue basah seperti sosis solo, risoles, pastel, lempeng dan martabak mini dan sudah memiliki pelanggan tetap maka akan menambah pemasarannya dengan membuat kemasan dan label yang menarik untuk mencari pasar dan bahkan agen yang mau menjualnya, sehingga akan ada banyak yang membantu untuk mengembangkan usaha kue basah ini.

Fasilitas atau sarana dan prasarana yang dimiliki oleh para pemilik Home Industry Kue Basah cukup memadai untuk dikembangkan lagi, hanya sarana dan prasarana untuk manajemen usaha, membuat kemasan dan labelling yang belum tersentuh untuk dikembangkan. Oleh karena itu perlu adanya pendampingan dan pelatihan dalam hal tersebut diatas melalui pengabdian masyarakat.

2. Metode

2.1. Permasalahan Mitra

Permasalahan yang terjadi pada mitra pengabdian pada masyarakat ini ada beberapa permasalahan diantaranya yaitu : Bidang Produksi, dimana pihak mitra dalam memproduksi kue basah dan pengemasannya dikemas dengan kemasan yang tidak kedap sehingga kue basah mudah dimasuki oleh jamur dan mudah berbau; Bidang Manajemen, dimana mitra belum menggunakan manajemen usaha sederhana (mulai dari menghitung jumlah kue yang terjual, belum menggunakan kiutansi pembelian / penjualan, belum melakukan pencatatan pemasukan dan pengeluaran produksi dan penjualan dan masih ada beberapa manajemen usaha yang belum dilakukan) oleh karena itu perlunya dilakukan pelatihan dan pendampingan oleh tim.

2.2. Solusi Permasalahan

Solusi yang diberikan terkait dengan permasalahan kemasan dan *labelling* produk kue basah serta manajemen yang dihadapi adalah sebagai berikut : Manajemen Wirauasaha adalah seluruh kekuatan perusahaan yang menjamin kesuksesan atau keberhasilan dengan menggunakan proses kreatifitas dan inovasi sebagai alat pemberdayaan seluruh sumber ekonomi untuk menciptakan nilai tambah barang dan jasa (Fulgesang, 2018). Memberikan materi pengetahuan, pelatihan dan pendampingan tentang manajemen wirausaha sampai dengan pentingnya kemasan dan labelling; Produksi adalah suatu bagian dalam suatu organisasi bisnis, memegang peran penting dalam usaha mempengaruhi suatu organisasi (Fahmi, 2018). Disini

dimaksudkan pihak mitra dalam memproduksi kue basah dan pengemasannya dikemas dengan kemasan yang tidak kedap sehingga kue basah mudah dimasuki oleh jamur dan mudah berbau. Sehingga dari solusi yang diberikan kepada mitra tersebut diharapkan dapat membantu mitra dalam mengembangkan usahanya, khususnya terkait dengan produksi yang berkualitas dan mampu bersaing di pasaran dimana dilihat bagaimana memberikan kemasan yang baik pada produk kue basah dan memberikan *labelling* sehingga produk mudah dikenal di masyarakat dan dapat menjadi sumber pendapatan penduduk Desa Mejasem Barat.

2.3. Metode Kegiatan

Kegiatan pengabdian ini dilakukan di Desa Mejasem Barat Kabupaten Tegal pada bulan Mei – Juni 2023. Khalayak yang menjadi sasaran kegiatan pengabdian ini adalah pelaku usaha Home Industri Kue Basah Desa Mejasem Barat Kabupaten Tegal. Jenis kegiatan yang dilakukan adalah pelatihan dan pendampingan. Adapun yang menjadi instruktur dan narasumber dalam kegiatan ini adalah dosen-dosen FEB UPS Tegal yang memiliki kompetensi dalam bidang manajemen, manajemen pemasaran, manajemen produksi dan manajemen keuangan. Untuk mencapai hasil target luaran yang direncanakan maka ada beberapa langkah kegiatan yang telah dilakukan antara lain:

- Tahap 1, Bidang Produksi : mempersiapkan materi pelatihan dan pendampingan dengan tim pengabdian dari survey awal dilakukan dengan mitra bagaimana proses produksi yang dilakukan oleh mitra
- Tahap 2, Bidang Manajemen : memberikan materi pengetahuan dan pendampingan membuka wawasan kepada mitra tentang manajemen wirausaha sampai dengan kemasan dan labeling dan juga pengetahuan manajemen keuangan besarnya omset dan profit yang diperoleh mitra dalam kurun waktu tertentu
- Tahap 3, Bidang Pemasaran : mengevaluasi hasil pelatihan dan pendampingan manajemen wirausaha, manajemen produksi serta memantau realisasi dari pembuatan kemasan dan labeling yang menunjang pemasaran kue basah

3. Hasil dan Evaluasi Kegiatan

3.1. Hasil

Kegiatan pengabdian masyarakat ini memberikan pelatihan dan pendampingan dalam meningkatkan manajemen wirausaha dan pembuatan kemasan serta labeling pada Home Industri Kue Basah Desa Mejasem Barat Kabupaten Tegal mengenai :

- Kualitas Produk dan Perencanaan keuangan
Bagaimana membuat produk yang berkualitas melalui tampilan kemasan yang cantik sehingga mampu menarik perhatian masyarakat dan membuat perencanaan keuangan atau pelaporan keuangan dengan omset yang sudah dimiliki dan mendapatkan profit dalam waktu tertentu



Gambar 1. Memberikan Pelatihan Manajemen Wirausaha pada peserta atau mitra



Gambar 2. Salah satu pemilik home indutsri kue basah

b. Pemasaran

Membantu mitra kami dalam memasarkan atau mengenalkan produknya untuk lebih dikenal lagi oleh masyarakat luas dengan memanfaatkan media sosial yang ada seperti *WhatsApp*, *Instagram*, *Facebook*. Cara promosi seperti ini sangat mudah dan dapat dikendalikan langsung setiap saat oleh mitra. Disamping itu kami memberikan saran untuk pembuatan banner kecil agar di letakkan di depan rumah yang bertujuan untuk mempermudah customer mencari lokasi sehingga dapat ikut membantu mempromosikan mengenai produk apa yang dijual

c. Pembuatan kemasan yang menarik serta membantu membuat design labelling

Disini kami membantu mitra dalam membuat kemasan menjadi menarik dengan memberikan bantuan peralatan berupa mesin Hand Sealer / Impulse Sealer dimana mesin ini digunakan untuk merekatkan plastik pada sisinya sehingga kemasan dapat tertutup rapat dan juga dapat mengefisienkan waktu dan membuat tampilan kemasan lebih rapi. Sebelumnya home industri kue basah bercerita untuk kemasan kue basah hanya menggunakan straples biasa untuk merekatkan kemasan.

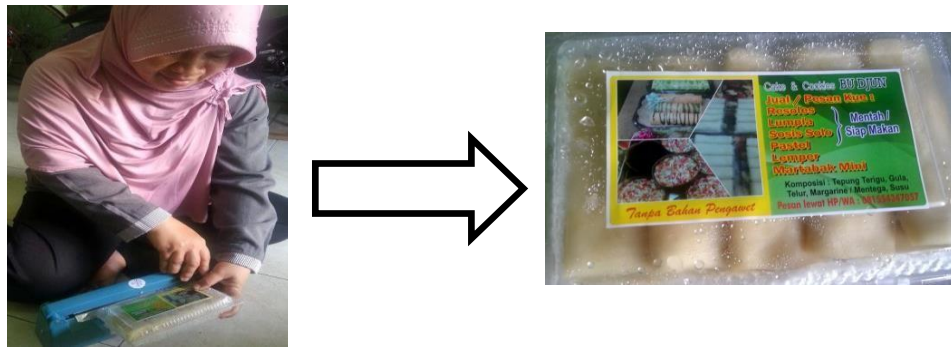


Gambar 3. Peralatan Impulse Sealer

Selain itu kami juga membantu membuatkan design labelling pada produk yang dipasarkan oleh salah satu mitra pemilik home industri kue basah. Peserta atau pelaku usaha home industri kue basah bercerita sebetulnya sudah membuat label pada setiap produknya tetapi masih sederhana. Untuk kami mencoba melakukan penawaran dengan pendampingan dan pelatihan membuat label baru dengan design baru yang lebih bagus dan menarik dengan harapan akan membuat tampilan kemasan produknya di jual menjadi lebih bagus dan menarik.

Adapun realisasi yang didapat dari pelatihan dan pendampingan kegiatan pengabdian ini adalah

1. Tampilan kemasan jauh lebih rapi dari sebelumnya di tunjang dengan design label terbaru menggantikan label yang lama dengan label baru dengan ditampilkan no telepon atau WhatsApp pemilik kue home industry kue basah yang dapat dihubungi.



Gambar 4. Praktek menggunakan Impulse Sealer dan Labelling pada produk kemasan

2. Jangkauan pemasaran diharapkan lebih luas dengan di dukung media promosi berupa banner yang dipasang di depan rumah pemilik home indutsri kue basah sehingga memudahkan customer atau konsumen dalam mencari tempat tinggal mitra kami karena adanya banner tersebut
3. Membantu melakukan promosi dengan memasang banner kecil di depan rumah mitra (pemilik home industri kue basah

3.2. Evaluasi Pelaksanaan Kegiatan

a. Pembuatan kemasan

Kemasan sebuah produk merupakan salah satu unsur yang mempengaruhi banyaknya penjualan atau minatnya konsumen terhadap produk tersebut dengan memberikan bantuan berupa alat untuk merekatkan kemasan yang siap dipasarkan agar terlihat rapi. Sebelum diadakan kegiatan pengabdian ini pemilik home industri kue basah ini menggunakan cara lama yaitu dengan straples kemudian saat ini sudah menggunakan Impulse Sealer sehingga kemasan terlihat rapi dan higienis dan menjadi lebih menarik konsumen dan meningkatkan penjualan

b. Pembuatan Label

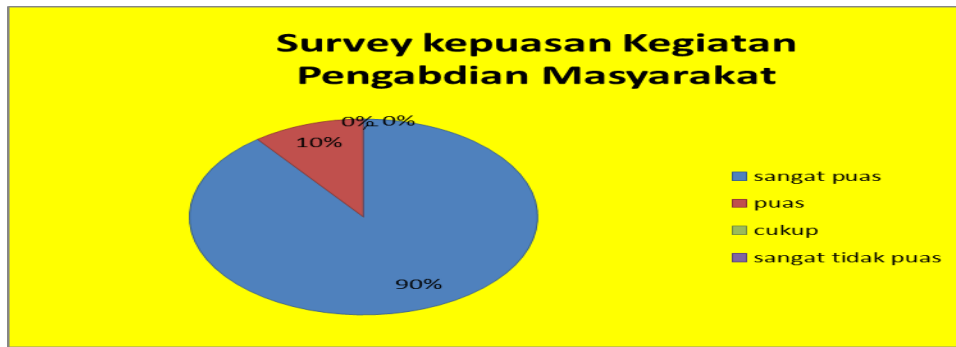
Merk atau label mempunyai banyak fungsi yaitu sebagai tanda pengenal suatu produk dan menjadikan pembeda dengan produk yang lainnya selain itu pelabellian produk menjadi penting karena merupakan sarana informasi dari produsen kepada konsumennya sehingga dapat diketahui apa saja jenis produknya dan informasi bahan-bahan yang digunakan sehingga konsumen merasa mendapatkan informasi yang jelas. Selain itu label terdapat informasi atau no kontak produsen sehingga memudahkan konsumen untuk menghubungi atau pesan produk. Stempel juga di desain khusus dan menarik.

c. Promosi dan manajemen usaha

Tidak kalah pentingnya promosi juga bisa dilakukan dengan banyak cara salah satunya Banner, dimana tujuan banner itu sendiri adalah untuk menunjukkan kepada calon konsumen tentang produk yang kita produksi selain itu sebuah banner juga bisa digunakan untuk menambah daya tarik dalam penjualan dan menjadi iklan untuk promosi. Sebelum adanya kegiatan pengabdian masyarakat ini mitra belum melakukan promosi dengan menggunakan banner tetapi hanya melalui mulut ke mulut dan setelah adanya kegiatan pengabdian ini maka membantu mitra melakukan promosi dengan memasang banner kecil di depan rumah mitra (home industri kue basah) dengan tujuan promosi melalui banner maka produk kue basah dapat dikenal lebih luas oleh konsumen. Sama halnya dengan pelabellian maka banner juga di design khusus sehingga mampu memberikan semua informasi dalam penjualan produk mitra yaitu kue basah sosis, martabak mini, bakpao, pancake, lumpia dan lain-lain dan profit yang didapatkan jauh lebih meningkat dibandingkan sebelumnya.

3.3. Luaran yang dicapai

Berdasarkan permasalahan yang dihadapi mitra diperoleh luaran *transfer knowledge* mengenai pembuatan kemasan, pembuatan label dan melakukan promosi. Mitra sangat optimis mampu merubah pola manajemen wirausaha lebih baik lagi, sehingga pada saat ini mitra sudah dapat memprediksi perubahan-perubahan iklim pangsa pasar. Hasil evaluasi oleh peserta digambarkan pada grafik di bawah ini dimana menunjukkan jawaban terhadap materi, fasilitas, kemampuan materi dan manfaat dari kegiatan ini diperoleh bahwa 90% atau 10 dari 12 peserta menyatakan sangat puas dan 10 % atau 2 dari 12 peserta menyatakan puas dengan kegiatan yang diberikan. Hal yang cukup penting dari evaluasi ini bahwa para pelaku usaha home industri kue basah adanya pelatihan dan pendampingan manajemen usaha serta pembuatan kemasan dan promosi ini menambah manfaat dan materi yang diberikan menambah pengetahuan mereka, bahkan sebagian dari mereka menyatakan bahwa tujuan mengikuti pelatihan ini adalah untuk memajukan usaha agar memperoleh omset yang lebih besar lagi.



Gambar 5. Hasil Evaluasi Survey Kepuasan Kegiatan

4. Kesimpulan

Berdasarkan hasil pelatihan dan pendampingan kegiatan pengabdian masyarakat kepada pelaku usaha home industri kue basah Desa Mejasem Barat Kabupaten Tegal yang sudah dilakukan berupa manajemen wirausaha yang meliputi manajemen produksi, pemasaran dan perencanaan keuangan serta pentingnya kemasan dan labeling pada produk kue basah, dimana dalam kegiatan pengabdian ini kami membantu mitra (pemilik home industri kue basah) untuk masalah kemasan dengan memberikan bantuan berupa alat untuk merekatkan kemasan, yakni berupa 1 unit *impulse sealer* serta membuat label baru yang menarik untuk di letakkan pada kemasan yang akan di pasarkan serta memasang banner kecil di depan rumah Mitra (home industri kue basah) sebagai sarana promosi serta membantu dalam perencanaan keuangan sehingga dapat menghasilkan profit yang jauh lebih besar. Di harapkan dengan kegiatan pengabdian yang timi lakukan ini dapat menambah jumlah pelanggan/konsumen dari mitra kami (home industri kue basah).

Beberapa saran yang dapat disampaikan antara lain :

- Materi lebih diperluas pada pemberian motivasi dan pendampingan secara berkelanjutan
- Mitra setelah mendapatkan materi pelatihan dan pendampingan dari tim pengabdian pada masyarakat sangat berharap adanya pendampingan kembali untuk melakukan pengembangan produk lain kue basah dan mitra hendaknya melakukan / mencoba membuat kue dengan jenis jenis atau variasi yang lain.

Referensi

- Agustina W. 2009. *Desain Kemasan Dan Label Produk Makanan. Kumpulan Modul Pelatihan*. Subang: UPT B2PTTG-LIPI Subang.
- JA Fugelsang. 2018. "Kewirausahaan Online." <https://philarchive.org/archive/FUGACN>.
- Mulyadi Nitisusastro. 2015. *Kewirausahaan Dan Manajemen Usaha Kecil*. Alfabeta.
- Mujirin M Yamin, E. E. (2018). Sosialisasi Pengemasan Kue Tradisional Di Desa Sepabatu, Kec. Tinambung, Kab. Polewali Mandar. *RESONA "Jurnal Ilmiah Pengabdian Masyarakat"*, 32-41.
- Norawati, Suarni et al. 2020. "LABELING HOME INDUSTRI KERIPIK NENAS DAN NANGKA PADA TAMBANG KABUPATEN KAMPAR." 1: 1-8.
- Produk Aneka Camilan di Desa Curah Malang Kecamatan Rambipuji Kabupaten Jember. Seminar Hasil Penelitian dan Pengabdian Masyarakat Dana BOPTN Tahun 2016.
- Pramudiana, F. A. (2017). Manajemen Usaha Pembuatan Kemasan Dan Labeling Pada Home Industry Kue Basah Kelompok Dasawisma Kri Nanggala Medokan Semampir Surabaya. *Dedication: Jurnal Pengabdian Masyarakat Vol. 1 No. 2*, 147.
- Santi, F. U. (2015). Teknik Pengemasan dan Labeling Produk Makanan. *Makalah Pengabdian Masyarakat*, 1-10.
- Suhatyadi dkk. 2008. *Kewirausahaan (Membangun Usaha Sukses Sejak Usia Muda)*. Jakarta: Salemba Empat.

- Serlin Serang, A. A. (2023). Manajemen Usaha dan Pembuatan Kemasan Pada Usaha Rumahan di Desa Paddinging Sanrobone Kab. Takalar. *Jurnal Balireso: Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat*, 23-28.
- Susetyo, B, Y Herwinarni, M Jalil, and ... 2022. "Sosialisasi Dan Inisiasi Badan Usaha Milik Desa (Bumdes) Desa Mejasem Barat Kecamatan Kramat Kabupaten Tegal." *BERNAS: Jurnal ...* 3(4): 902–6. <https://www.ejournal.unma.ac.id/index.php/bernas/article/view/3479%0Ahttps://www.ejournal.unma.ac.id/index.php/bernas/article/download/3479/2012>.
- Suharto, E. R. (2022). Manajemen Usaha Dan Pembuatan Kemasan Serta Labeling Home Industri Kue Basah Pada Kelompok Usaha Di Desa Pongangan Manyar Gresik. *Cahaya Kampus LPPM Universitas Gresik*, 91-96.
- Veri Indra Wijaya, K. A. (2022). Pemberdayaan Ekonomi Melalui Pengembangan Produk Dan Karyawan Sale Pisang Berlin Di Desa Patemon Kecamatan Krejengan Kabupaten Probolinggo. *Proseding Seminar Hi-Tech (Vol. 1 No. 1)* (pp. 380-388). Probolinggo: <https://ejournal.unu.ac.id/index.php/hitech>.
- Wicaksono, Dani Agung et al. 2021. "Manajemen Usaha Dan Pembuatan Kemasan Serta Labeling Home Industri Sale Pisang Pada Usaha Kelompok Ibu Rumah Tangga Di Desa Kedungringin Kecamatan Muncar Kabupaten Banyuwangi." *Jurnal Pengabdian Masyarakat Kewirausahaan Indonesia* 02(02): 2.
- Zimmerer, Scarborough. 2011. *Kewirausahaan Dan Manajemen Usaha Kecil I*. Salemba Empat, Jakarta.

How Cites

Susilawati, A. D., Amalia, M. R., Yunita , E. A., Subroto, S., Hapsari , I. M., Wiyanti , S., Gunistyo, & Wahyudi, C. (2023). Manajemen Wirausaha Dan Pembuatan Kemasan Serta Labeling Home Industri Kue Basah Pada Usaha Desa Mejasem Barat Kabupaten Tegal: Manajemen Wirausaha Dan Pembuatan Kemasan Serta Labeling Home Industri Kue Basah Pada Usaha Desa Mejasem Barat Kabupaten Tegal. *PASAI : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(1), 1–7. <https://doi.org/10.58477/pasai.v2i1.72>

Publisher's Note

Yayasan Pendidikan Mitra Mandiri Aceh (YPPMA) remains neutral with regard to jurisdictional claims in published maps and institutional affiliations. Submit your manuscript to YPMMA Journal and benefit from: <https://journal.ypmma.org/index.php/pasai>.