

Perbaikan Proses Produksi dan Pemasaran Melalui Penerapan Mesin Produksi, Pembuatan Label Kemasan, Materi dan Media Promosi Digital untuk Kelompok Masyarakat Nenas Berduri (PONARI)

Retno Tri Wahyuni, Rika Perdana Sari, Elva Susianti

^{1,2}Teknologi Rekayasa Sistem Elektronika, Politeknik Caltex Riau

³Teknik Informatika, Politeknik Caltex Riau

email: retnotri@pcr.ac.id, rika@pcr.ac.id, elva@pcr.ac.id

Abstract

Kampar is one of the producers of pineapple in Riau. Efforts to increase the added value of pineapples are mostly done through pineapple agroindustry. The Pineapple Community Group (PONARI) is one of those recommended by the Kampar Integrated Business Service Center (PLUT) to provide assistance. The Covid-19 pandemic condition affected PONARI's business, where Pokmas experienced a drastic decrease in income. The occurrence of the pandemic caused many government agency activities or events, Islamic boarding schools, wedding parties, which usually place orders for pineapple processed products, to not be carried out. This causes sales turnover to decrease considerably. Marketing efforts to other places such as entrusting them to gift shops are very limited because the processed products do not yet have a PIRT permit, even though the demand from gift shops is actually quite a lot. Thus, there is a need for assistance for PONARI so that they can rise from adversity due to the pandemic. The form of assistance for PONARI carried out in this community service program is the application of production machines, improvement of packaging labels, promotional materials and media. The results of community service activities are in the form of two production machines that have been implemented and have a positive impact on the production process. Other results are in the form of more modern and attractive packaging labels, promotional materials with attractive taglines and promotional media to support digital marketing.

Keywords: Pineapple, Pokmas, Production, Marketing, Packaging

Abstrak

Kampar merupakan Salah satu penghasil buah nenas di Riau. Upaya peningkatan nilai tambah terhadap buah nenas banyak dilakukan melalui usaha agroindustri nenas. Kelompok Masyarakat Nenas Berduri (PONARI) merupakan salah satu yang direkomendasikan oleh Pusat Layanan Usaha Terpadu (PLUT) Kampar untuk diberikan pendampingan. Kondisi pandemi Covid-19 berimbas terhadap usaha PONARI, dimana Pokmas mengalami penurunan omset yang cukup drastis. Terjadinya pandemi menyebabkan banyak kegiatan atau acara-acara instansi pemerintah, acara pesantren, acara pesta pernikahan, yang biasanya melakukan pemesanan produk olahan nenas, tidak terlaksana. Hal ini menyebabkan omset penjualan jauh menurun. Upaya pemasaran ke tempat lain seperti menitipkan pada toko oleh-oleh sangat terbatas karena produk olahan belum memiliki ijin PIRT, padahal permintaan dari toko oleh-oleh sebenarnya cukup banyak. Dengan demikian perlu adanya pendampingan bagi PONARI agar dapat bangkit dari keterpurukan akibat pandemi. Bentuk pendampingan untuk PONARI yang dilaksanakan dalam program pengabdian masyarakat ini berupa penerapan mesin produksi, perbaikan label kemasan, materi dan media promosi. Hasil kegiatan pengabdian masyarakat berupa dua buah mesin produksi yang telah diimplementasikan dan memberikan dampak positif terhadap proses produksi. Hasil lain adalah berupa label kemasan yang lebih modern dan menarik, materi promosi dengan tagline yang menarik dan media promosi untuk mendukung pemasaran digital.

Kata Kunci: Nenas, Pokmas, Produksi, Pemasaran, Kemasan

PENDAHULUAN

Nenas merupakan salah satu jenis tanaman buah yang dapat dibudidayakan di lahan gambut. Melalui Badan Restorasi Gambut, Riau sebagai provinsi dengan lahan gambut yang sangat luas, menjadikan nenas sebagai salah satu tanaman alternatif untuk dibudidayakan di lahan gambut. Salah satu penghasil buah nenas di Riau adalah kabupaten Kampar. Jumlah produksi nenas di Kabupaten Kampar mencapai 12.750 ton yang dihasilkan dari 16.530.000 pohon nenas (BPS Kabupaten Kampar, 2014). Sentra budidaya tanaman nenas di Kabupaten Kampar terletak di Kecamatan Tambang yaitu di Desa Kualu Nenas dan Rimbo panjang [1].

Saat ini buah nenas di Kabupaten Kampar banyak dijual dalam bentuk buah segar. Padahal buah nenas sendiri dapat diolah menjadi berbagai produk olahan yang akan memberikan nilai tambah terhadap hasil panen petani. Upaya peningkatan nilai tambah terhadap buah nenas banyak dilakukan melalui usaha agroindustri nenas. Beberapa penelitian membahas dan menganalisis implementasi dan strategi agrobisnis nenas di Kabupaten Kampar. Puspita dalam makalah [2] membahas mengenai strategi pengembangan agroindustri nenas berbasis kelompok tani. Sedangkan pembahasan mengenai analisis modal sosial kelompok usaha agrobisnis di Kabupaten Kampar dilakukan oleh Tia dalam makalah [3]. Selain itu beberapa peneliti melakukan analisis terhadap usaha agribisnis olahan nenas yang banyak ditemui di Kampar yaitu usaha keripik nenas, seperti Kamal dalam makalah [4] yang membahas mengenai analisis pendapatan agroindustri keripik nenas di Kecamatan Tambang. Serta Dewi Sartika dalam makalah [5] yang membahas mengenai pengaruh kualitas produk terhadap kepuasan pelanggan keripik nenas di desa Kualu Nenas kecamatan Tambang kabupaten Kampar provinsi Riau.

Potensi agroindustri buah nenas sangat potensial untuk dikembangkan di Kampar jika ditinjau dari ketersediaan bahan baku dan potensi kewilayahan. Kampar merupakan salah satu daerah yang memiliki tujuan wisata yang cukup menarik sehingga keberadaan industri pendukung seperti industri oleh-oleh menjadi salah satu potensi yang besar untuk dikembangkan.

Saat ini terdapat beberapa Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) dan Kelompok masyarakat (Pokmas) di Kabupaten Kampar yang mengolah nenas sebagai produk olahan, namun keberadaan produknya belum memberikan ciri khas tersendiri untuk Kabupaten Kampar. Hal ini menjadi latar belakang perlunya pembinaan terhadap UMKM dan Pokmas, sehingga mendukung upaya pemerintah menjadikan Kabupaten Kampar sebagai sentra produk olahan buah nenas di Provinsi Riau. Program pembinaan terhadap UMKM dan Pokmas yang memproduksi olahan nenas meliputi pembinaan terhadap proses produksi, manajemen usaha, pengemasan produk dan pemasaran. Salah satu unit yang melakukan pembinaan di Kampar adalah Pusat Layanan Usaha Terpadu (PLUT) yang bekerja dibawah koordinasi Dinas koperasi. Dalam menjalankan tugasnya, PLUT melakukan sinergi dengan berbagai pihak salah satunya dengan perguruan tinggi. Salah satu perguruan tinggi yang menjadi mitra PLUT Kampar adalah Politeknik Caltex Riau (PCR). Hasil diskusi tim dari PCR dengan ketua bagian kelembagaan PLUT Kampar merekomendasikan pembinaan terhadap salah satu Kelompok Masyarakat yang memproduksi olahan nenas yaitu Kelompok Masyarakat Nenas Berdiri (PONARI) yang berada di Desa Rimbo Panjang, Kecamatan Tambang.



Gambar 1. Diskusi dengan PLUT Kampar dan PONARI

Kondisi pandemi Covid-19 berimbas terhadap usaha PONARI, dimana Pokmas mengalami penurunan omset yang cukup drastis. Terjadinya pandemi menyebabkan banyak kegiatan atau acara-acara instansi pemerintah, acara pesantren, acara pesta pernikahan, yang biasanya melakukan pemesanan produk olahan nenas, tidak terlaksana. Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM) juga menyebabkan tidak ada mobilitas antar daerah sehingga tidak ada orang yang memesan produk untuk oleh-oleh. Hal ini menyebabkan omset penjualan jauh menurun. Upaya pemasaran ke tempat lain seperti menitipkan pada toko oleh-oleh sangat terbatas karena produk olahan belum memiliki ijin PIRT, padahal permintaan dari toko oleh-oleh sebenarnya cukup banyak. Dengan demikian perlu adanya pendampingan bagi Pokmas Nenas berdiri agar dapat bangkit dari keterpurukan akibat pandemi.

Bentuk pendampingan untuk PONARI yang dilaksanakan dalam program pengabdian masyarakat ini berupa penerapan mesin produksi, perbaikan label kemasan, materi dan media promosi. Kegiatan pengabdian masyarakat dalam rangka optimalisasi produksi produk olahan nenas dilakukan oleh Dwi Anisa di Desa Pagaruyung yang dijelaskan dalam makalah [6]. Kegiatan pengabdian masyarakat berupa penerapan mesin produksi pada permasalahan produksi di UMKM telah banyak dilakukan. Ansar dalam makalah [7] menjelaskan mengenai program penerapan mesin pengaduk dodol otomatis di Desa Suranadi Lombok Barat.

Dalam makalah tersebut dijelaskan bahwa mesin pengaduk dodol otomatis dapat meningkatkan produktivitas dan menghasilkan dodol yang lebih higienis, gurih, dan lezat jika dibandingkan sebelum menggunakan mesin ini. Kegiatan pengabdian masyarakat terkait perbaikan pengemasan dan branding produk dilakukan oleh Hermanto dalam makalah [8]. Dalam makalah tersebut dijelaskan mengenai upaya edukasi dan sosialisasi mengenai Laporan Keuangan, Packing, Dan Branding Produk untuk UMKM Tapai Ubi Di Kelurahan Bencah Lesung. Kegiatan pengabdian masyarakat terkait dengan pemasaran digital juga dilakukan oleh beberapa peneliti yang terdapat dalam makalah [9], [10], [11].

METODE PENGABDIAN

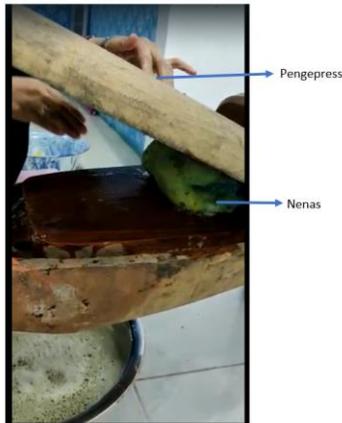
Kegiatan pengabdian masyarakat dimulai dengan kegiatan diskusi dengan PONARI mengenai detail permasalahan yang dihadapi. Berdasarkan diskusi diperoleh rumusan masalah terkait dengan proses produksi, kemasan dan pemasaran. Pada proses produksi, mitra berharap adanya perbaikan proses produksi pada pembuatan sirup nenas dan dodol nenas yang merupakan produk unggulan. Dari segi kemasan diharapkan desain kemasan yang menarik dan kekinian. Sedangkan dari segi pemasaran diharapkan adanya strategi pemasaran melalui media online. Berikut merupakan penjelasan detail mengenai permasalahan mitra.

1. Permasalahan Proses Produksi.

Permasalahan pada proses produksi yang paling prioritas adalah pada ketersediaan alat pemeras sari buah nenas. Ada dua permasalahan dari alat ini yaitu:

- ✓ Bahan terbuat dari kayu sehingga kurang higienis karena bahan kayu akan rentan ditumbuhi jamur dan bakteri. Masalah ini juga yang menyebabkan ijin PIRT masih tertunda.

- ✓ Proses pemerasan yang masih mengandalkan tenaga manusia, pemerasan tergantung pada tenaga yang menekan alat. Konstruksi mekanis tempat meletakkan buah pada alat juga tidak memungkinkan buah nenas diperas sampai habis sehingga hasilnya kurang maksimal.



Gambar 2. Proses Pemerasan Buah Nenas

2. Proses pembuatan dodol nenas yang masih manual sehingga proses produksi masih terbatas. Saat ini untuk sekali produksi adalah sebanyak 4kg bubur nenas yang membutuhkan waktu dan tenaga yang cukup besar. Proses manual juga menghasilkan dodol yang kurang standar karena hasil juga dipengaruhi oleh konsistensi adukan.



Gambar 3. Proses Pembuatan Dodol Nenas

3. Permasalahan Kemasan Produk

Desain kemasan *sticker* yang kurang menarik dan kurang informatif. Kemasan produk saat ini berupa botol plastik ukuran 500ml untuk sirup dan plastik bening untuk keripik, dodol, stik nenas, rendang nenas dan kerupuk nenas. Untuk dodol digunakan kertas minyak untuk membungkus bagian dalam. Pada kemasan ditempel sticker. Berikut merupakan contoh kemasan produk PONARI.



Gambar 4. Contoh Kemasan Produk PONARI

4. Permasalahan Pemasaran

Masalah pemasaran menjadi terkendala disebabkan oleh beberapa faktor antara lain:

- a. Produk belum memiliki PIRT dan Halal MUI sehingga hanya dapat dititipkan di beberapa gerai oleh-oleh.
- b. Produk kurang tersosialisasi dengan baik karena tidak ada strategi untuk mengiklankan produk.

Berdasarkan uraian masalah dan solusi diatas maka diagram urutan program yang dilakukan dapat dilihat pada Gambar 5.



Gambar 5. Tahapan Pelaksanaan Program

Berikut penjelasan metode pelaksanaan program tersebut.

Tabel 1. Metode Pelaksanaan Program

Nama Kegiatan	Uraian Kegiatan
Penerapan Mesin Peremas Sari Buah Nenas dan pengaduk dodol	a. Proses rancang bangun mesin. b. Proses pengujian dan evaluasi c. Penyerahan mesin dan pelatihan d. Monitoring dan pendampingan
Perbaikan Kemasan	a. Membuat desain sketsa kemasan produk dodol, stik dan sirup olahan nenas, desain dibuat simple tapi tidak mengurangi makna, dengan memperhatikan pewarnaan dan typografi. b. Melakukan pemesanan kemasan berdasarkan desain yang telah dibuat.
Pembuatan Iklan Produk Olahan Nenas Sebagai Strategi Komunikasi Pemasaran	a. Menentukan informasi yang akan disampaikan slogan maupun poster pada media pemasaran. b. Membuat sketsa desain slogan dan

Nama Kegiatan	Uraian Kegiatan
	poster produk olahan nenas c. Membuat kerangka atau <i>storyboard</i> untuk pembuatan iklan pemasaran produk d. Pembuatan slogan, poster dan iklan produk dengan memperhatikan kaidah Attention Interest Desire Conviction Decision Action (AIDCDA) [12]. e. Menampilkan slogan, poster dan iklan pada media sosial dan market place yang digunakan oleh PONARI untuk pemasaran.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Hasil Penerapan Solusi terhadap Permasalahan Proses Produksi

Telah dijelaskan sebelumnya bahwa solusi terhadap permasalahan produksi adalah berupa penerapan mesin produksi berupa mesin peremas sari buah nenas dan mesin pengaduk dodol. Penerapan solusi mesin produksi dimulai dengan proses rancang bangun mesin, pembuatan mesin, pengujian dan evaluasi serta serah terima dan pelatihan penggunaan mesin.

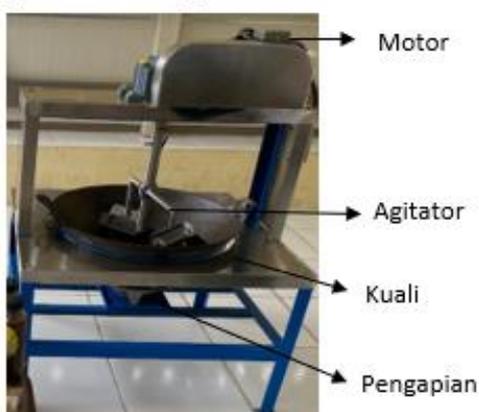
Desain mesin peremas sari buah nenas terdiri dari bagian rangka, bagian pemberat, wadah/tangki, pengungkit hidrolik dan keran seperti terlihat pada gambar berikut.



Gambar 6. Mesin Pemas Sari Buah Nenas

Proses pemerasan sari buah nenas pada mesin ini adalah dengan memberikan penekanan pada buah nenas yang diletakkan pada wadah tangki. Penekanan dilakukan oleh bagian pemberat yang digerakkan dengan pengungkit menggunakan mekanisme hidrolis. Hasil dari air perasan akan dikeluarkan melalui keran.

Mesin pengaduk dodol nenas terdiri dari bagian rangka, motor penggerak, agitator/pengaduk dan kual. Proses memasak dodol nenas dilakukan pada kual. Adonan pada kual akan diaduk secara kontinyu oleh agitator yang digerakkan menggunakan motor listrik. Jalur pengapian beradml a dibagian bawah rangka mesin.



Gambar 7. Mesin Pengaduk Dodol Otomatis

Setelah melalui proses pengujian dan evaluasi, selanjutnya kedua mesin diserahkan kepada PONARI dan telah digunakan dalam proses produksi. Keberadaan kedua mesin tersebut memberikan kemudahan bagi PONARI dalam melakukan proses produksi. Berikut merupakan umpan balik dari PONARI mengenai dampak adanya mesin pada proses produksi.

Tabel 2. Umpan Balik dari PONARI

Jenis Mesin	Umpan Balik
Mesin Pemas Sari Buah Nenas	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Waktu yang dibutuhkan untuk memeras sari buah nenas lebih cepat karena dalam satu kali proses pemerasan bisa langsung banyak. ✓ Proses pemerasan dengan cara manual biasanya hanya 2 buah nenas sekali peras, namun dengan alat bisa sampai 15 - 20 buah Nenas. ✓ Hasil sari buah nenas lebih bersih dan jernih.
Mesin Pengaduk Dodol	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Tenaga yang dibutuhkan untuk pembuatan dodol sangat berkurang hingga 80 %. ✓ Tingkat kematangan dodol yang dihasilkan lebih baik dari ketika memasak dengan cara manual. ✓ Kekurangan proses pembuatan dodol menggunakan mesin adalah warna dodol yang dihasilkan sedikit lebih gelap dibandingkan dengan cara manual karena bahan kual yang dipakai bukan dari jenis stainless steal melainkan besi.

Jenis Mesin	Umpan Balik
	✓ Tekstur dan rasa sama dengan dodol dengan proses manual

Dengan adanya kedua mesin tersebut, PONARI lebih rutin dalam melakukan produksi karena waktu yang dibutuhkan untuk produksi lebih singkat dan tenaga yang dibutuhkan juga lebih sedikit. Dengan adanya kemudahan ini PONARI juga dapat memproduksi sirup dan dodol yang lebih segar karena dapat dengan mudah mengeksekusi pesanan tanpa harus menimbun produk.

2. Hasil Penerapan Solusi terhadap Permasalahan Pemasaran

Penyelesaian terhadap proses pemasaran yang menjadi lingkup kegiatan adalah berupa perbaikan kemasan, pembuatan materi iklan berupa poster dan pembuatan media promosi.

Terkait permasalahan kemasan, terdapat dua strategi yaitu yang pertama memperbaiki tampilan *sticker* kemasan yang ada saat ini, kedua membuat variasi kemasan lain dengan desain eksklusif. Solusi ini akan menjawab permasalahan mitra mengenai desain *sticker* kemasan yang kurang menarik dan kurang informatif. Dampak adanya *sticker* kemasan yang menarik dan informatif adalah menarik konsumen dan meningkatkan nilai jual produk. Berikut merupakan contoh beberapa alternatif desain kemasan sebagai variasi kemasan produk.



Gambar 8. Desain Label dan Kemasan Baru

Label baru yang telah dibuat digunakan untuk pengurusan PIRT produk PONARI. Unsur-unsur yang harus terdapat pada label untuk pengurusan PIRT adalah:

- 1) Nama Produk
- 2) Jenis Produk
- 3) Netto atau berat bersih
- 4) Kode Produksi
- 5) Masa kadaluarsa
- 6) Komposisi Bahan
- 7) Alamat Produsen dan nomer layanan
- 8) Nomer SPIRT

Selain perbaikan kemasan, solusi terhadap permasalahan pemasaran yang dilakukan adalah dengan membuat materi promosi berupa poster, katalog dan lain-lain. Contoh materi promosi berupa poster dapat dilihat pada Gambar berikut.



Gambar 9. Contoh Desain Poster PONARI

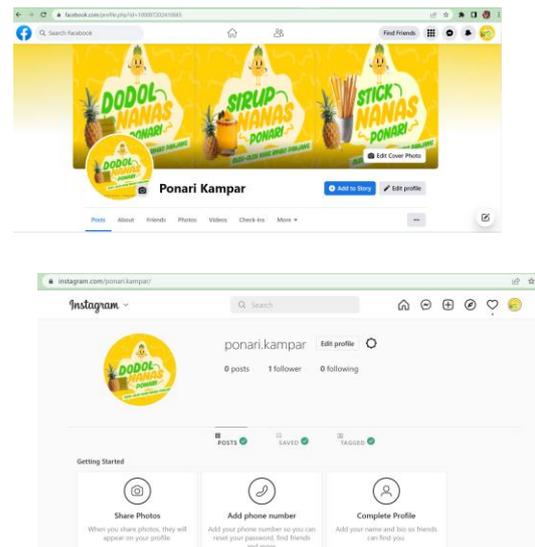
Untuk mendukung promosi maka dibuat *tagline* yang menarik untuk produk secara keseluruhan dan juga *tagline* untuk masing-masing produk. Berikut merupakan *tagline* produk yang dibuat sebagai daya tarik pada pemasaran produk PONARI.

Tabel 3. *Tigeline* Produk PONARI

Produk	Tagline
Seluruh Produk	“Rasakan Manfaat Nenas disetiap Gigitan”
Stick Nenas	“dalam sensasi renyah, kriuk, nikmat”
Dodol Nenas	“Nikmatnya Nenas hadir dalam cita rasa masakan tradisional!”
Sirup Nenas	“Asem, Manis, Sehat & Menyegarkan”

Untuk mendukung proses pemasaran maka pada program ini juga telah dibuat media promosi digital melalui media sosial yaitu Facebook dan instagram dengan nama ponari.kampar. Berikut merupakan

tampilan Facebook dan instagram yang telah dibuat.



Gambar 10. Facebook dan Instagram PONARI

SIMPULAN

Program pengabdian masyarakat Perbaikan Proses Produksi dan Pemasaran Melalui Penerapan Mesin Produksi, Pembuatan Label Kemasan, Materi dan Media Promosi Digital untuk Kelompok Masyarakat Nenas Berduri (PONARI) telah terlaksana dengan kesimpulan sebagai berikut.

1. Solusi terhadap permasalahan produksi berupa mesin peras sari buah nenas dan mesin pengaduk dodol. Kedua mesin telah melalui proses pengujian dan telah berfungsi dengan baik. Umpan balik dari mitra terhadap kedua mesin sangat baik.
2. Mesin peras sari buah nenas berdampak pada proses produksi lebih cepat serta hasil yang lebih bersih dan higienis.
3. Mesin pengaduk dodol menghasilkan kualitas dodol yang lebih baik dengan efisiensi tenaga yang sangat tinggi.
4. Solusi terhadap permasalahan pemasaran berupa pembuatan label

- produk, materi iklan dan media promosi.
5. Pembuatan label dan kemasan produk dibuat untuk mendukung dua strategi pemasaran yaitu kemasan biasa dan kemasan eksklusif.
 6. Unsur yang harus muncul di label kemasan antara lain: Nama Produk, Jenis Produk, Netto atau berat bersih, Kode Produksi, Masa kadaluarsa, Komposisi Bahan, Alamat Produsen dan No. Layanan, Nomer SPIRT.
 7. Materi promosi dibuat berupa poster, brosur, katalog dan lain-lain dengan mencantumkan *tagline* yang menarik.
 8. Media promosi yang dibuat berupa *facebook* dan *instagram* yang digunakan untuk mendukung pemasaran digital.
 9. Penerapan mesin mempengaruhi biaya produksi untuk produk dodol nenas yaitu berupa biaya listrik Rp.250/Kg atau Rp.50,- per kemasan.

UCAPAN TERIMAKASIH

Ucapan terimakasih untuk Kemdikbud RISTEK Republik Indonesia yang telah memberikan bantuan pendanaan melalui skema Penerapan IPTEK Masyarakat tahun 2022. Penulis juga berterimakasih kepada PLUT Kampar yang telah memberikan rekomendasi dan bersama-sama melakukan pembinaan untuk Kelompok Masyarakat Nenas Berduri.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Purba, Y. Yusri, J. Yulida, R, Analisis Kelayakan Finansial Agroindustri Keripik Nenas Di Desa Kualu Nenas Kecamatan Tambang Kabupaten Kampar, Indonesian Journal of Agricultural Economics (IJAE), Vol. 8(1), 2017.
- [2] D, S, Puspita. Strategi Pemasaran Keripik Nenas Di Desa Kualu Nenas Kecamatan Tambang Kabupaten Kampar. Jurnal Online Mahasiswa Fakultas Pertanian Universitas Riau, Vol 1(1), 2014.
- [3] Tia, F, J. Yulida, R. Kausar. Analisis Modan Sosial Kelompok Usaha Agroindustri Keripik Nenas di Desa Kualu Nenas Kecamatan Tambang Kabupaten Kampar. Jurnal Online Mahasiswa Fakultas Pertanian Universitas Riau, Vol 2(1), 2016.
- [4] Kamal, S. Tety, E. Tarumun, S. Analisis Pendapatan Agroindustri Keripik Nenas dan Keripik Nangka di Desa Kualu Nenas Kecamatan Tambang Kabupaten Kampar. Jurnal Online Mahasiswa Fakultas Pertanian Universitas Riau, Vol 3(1), 2016.
- [5] Sartika, D. Basriani, A. Pengaruh kualitas produk terhadap kepuasan pelanggan keripik nenas di desa kualu nenas kecamatan tambang kabupaten kampar provinsi Riau. Jurnal Ekonomi Keuangan dan Manajemen, Vol 14(2), 2018.
- [6] Fithry, D,A. Vitriana, N. Nurdin, M. Pemberdayaan Ekonomi Desa Pagaruyung Dalam Upaya Optimalisasi Produksi Produk Olahan Nanas Serta Manajemen Limbah Pasca Produksi. Jurnal Pengabdian Untuk Mu NegeRI, Vol 5(2), 2021.
- [7] Ansar. Sabani, R. Kurniawan, H. Penerapan Mesin Pengaduk Dodol Otomatis Guna Meningkatkan Produktivitas dan Kualitas Dodol Nangka di Desa Suranadi Lombok Barat. Jurnal Abdimas TPB, Vol 1(1), 2019.
- [8] Hermanto, W,C. Puji, A, A. Saputra, R. Edukasi Dan Sosialisasi Laporan Keuangan, Packing, Dan Branding Produk Untuk Mengembangkan Kualitas & Produktivitas UMKM Tapai Ubi Di Kelurahan Bencah Lesung, Jurnal Pengabdian Untuk Mu NegeRI, Vol 6(1), 2022.

- [9] Purwidianti, W. Mujirahayu, T,S. Pelatihan Teknik Pemasaran Online Produk Kerajinan Pada Pusat Dakwah Komunitas Muhammadiyah, *Jurnal Pengabdian Untuk Mu NegeRI*, Vol 2(2), 2020.
- [10] Dwicahyani, M. Wardani, N, D,K,A. Gorda, A,A,E,S. Edukasi Penggunaan Digital Marketing Bagi Umkm Di Pasar Kumbasari, *Jurnal Pengabdian Untuk Mu NegeRI*, Vol 6(1), 2022.
- [11]Irwansyah, R. Nugroho, P, S. Fikri, K. Upaya pengembangan usaha mikro,kecil dan menengah (umkm) ditengah pandemi covid-19 dengan memanfaatkan e-commerce, *Jurnal Pengabdian Untuk Mu NegeRI*, Vol 6(1), 2022