



# Pendampingan Pengolahan Cabai Menjadi Bubuk (CAMBUK) pada Kelompok Tani Sehase I Desa Tebat Lereh Kota Pagar Alam

Desi Puspita<sup>1</sup>, Onne Akbar Nur Ichsan<sup>2</sup>, Riduan Syahri<sup>1</sup>

<sup>1</sup>Program Studi Teknik Informatika, Institut Teknologi Pagar Alam, Jln Masik Siagim No.75 Simpang Mbacang, Kel. Karang Dalo Kec. Dempo Tengah, Indonesia, 31512

<sup>2</sup>Teknologi Hasil Pertanian, Institut Teknologi Pagar Alam, Jln Masik Siagim No.75 Simpang Mbacang, Kel. Karang Dalo Kec. Dempo Tengah, Indonesia, 31512

\*Email koresponden: [desiofira1@gmail.com](mailto:desiofira1@gmail.com)

## ARTICLE INFO

### Article history

Received: 21 Sep 2024

Accepted: 08 Okt 2024

Published: 31 Des 2024

### Kata kunci:

Cabai bubuk;  
Pemasaran digital;  
Pendampingan;  
Tani

### Keywords:

Chili powder;  
Digital marketing;  
Farming;  
Mentoring

## ABSTRAK

**Background:** Kelompok tani Sehase I desa Tebat Lereh mayoritas penduduk yang berprofesi sebagai petani. Hasil panen yang melimpah, pendapatan mereka tetap rendah karena harga jual cabai naik turun dan tidak stabil. Dimana harga cabai ditengkulak dan dipasar tradisional tidak stabil dan cenderung murah bahkan tidak laku sehingga membusuk. Tujuan dari kegiatan pengabdian ini yaitu untuk meningkatkan pemberdayaan mitra, peningkatan pendapatan, keterampilan dengan inovasi produk cabai menjadi bubuk (Cambuk) dan pemasaran digital. **Metode:** Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat yaitu tahap analisis kebutuhan, tahap pendampingan dan implementasi, dan tahap evaluasi. Indikator keberhasilan kegiatan pendampingan pengolahan cabai menjadi cabai bubuk yaitu dengan mengukur sebelum (pre-test) dan sesudah (post-test) penyuluhan dengan Tingkat pengetahuan dan keterampilan peserta dari segi pembuatan dan manfaat cabai bubuk dan mutu cabai dalam jangka Panjang. **Hasil:** Terjadi peningkatan pengetahuan dan keterampilan petani yang tinggi dengan Tingkat presentase 98,83% masuk pada kategori tinggi. **Kesimpulan:** Kegiatan pendampingan ini memberikan dampak positif terhadap harga jual cabai bubuk dengan peningkatan mutu produk dan meningkatkan pemasaran produk kelompok tani sehase 1.

## ABSTRACT

**Background:** The Sehase I farmer group in Tebat Lereh village has most of the population working as farmers. With abundant harvests, their income remains low because the selling price of chilies fluctuates and is unstable. The cost of chilies is controlled, and in traditional markets, it is unstable and tends to be cheap or unsold, so it rots. This service activity aims to increase partner empowerment, income, and skills by innovating chili products into powder (Whip) and digital marketing. **Methods:** The methods for implementing community service activities are the needs analysis stage, mentoring and implementation stage, and evaluation stage. The indicator of the success of the assistance activity in processing chilies into chili powder is by measuring before (pre-test) and after (post-test) the counseling by the level of knowledge and skills of participants in terms of making and the benefits of chili powder and the quality of chilies in the long term. **Results:** The results showed a high increase in farmers' knowledge and skills, with 98.83% falling into the high category. **Conclusions:** This mentoring activity has positively impacted the selling price of chili powder by increasing product quality and marketing of Sehase 1 farmer group products.



## PENDAHULUAN

Kelompok tani Sehase I desa Tebat Lereh Kecamatan Dempo Selatan beranggotakan 15 orang petani. Desa Tebat Lereh memiliki mayoritas penduduk yang berprofesi sebagai petani. Maka ini menunjukkan bahwa pertanian adalah salah satu mata pencarian di desa ini (Julitasari et al., 2021). Salah satu aset desa ini yaitu hasil panen cabai yang berlimpah.



**Gambar 1.** Potret hasil panen cabai



**Gambar 2.** Potret Tengkulak cabai

Harga cabai ditengkulak dan dipasar tradisional tidak stabil dan cenderung murah bahkan tidak laku sehingga membusuk. Berdasarkan wawancara dengan ketua kelompok petani pada tanggal 25 Februari 2024. Masalah yang dihadapi kelompok tani Sehase I yakni hasil pertanian cabai yang melimpah, dimana luas lahan cabai yang ditanam  $\frac{1}{4}$  Ha dengan hasil panen cabai rata-rata 3,5 ton di Desa Tebat Lereh setiap satu musim panen, sedangkan harga cabai pada tingkat petani murah, berkisar Rp. 35.000 sampai dengan Rp.48.00/Kg. Dengan harga seperti itu, petani mengalami kerugian, hasil penjualan cabai tidak mampu menutup biaya perawatan. Dimana biaya produksi semakin meningkat seiring harga pupuk yang mahal dan kadang langka. Tanaman cabai dengan keadaan diperparah munculnya hama dan penyakit yang sulit dikendalikan. Sehingga akan menambah biaya produksi bagi petani (Jumiati et al., 2023). Pemasaran yang masih terbatas secara tradisional yang dijual di pengepul, pasar dan pedagang kecil, sehingga harga jual rendah, karena belum ada upaya untuk mengolah cabai menjadi produk kemasan yang bernilai tinggi, belum adanya *packing*, dan *branding* dan diversifikasi produk pascapanen. Prioritas yang akan dilakukan dalam PkM adalah Pengolahan cabai menjadi bubuk (cambuk), *packaging*, *branding*, diversifikasi produk yang baik dan pemasaran digital.

Berdasarkan uraian diatas Adapun solusi yang ditawarkan yaitu pendampingan Pembuatan cabai bubuk kelompok, pendampingan *packing* dan *branding*, dan pendampingan pemasaran cabai bubuk menggunakan teknologi melalui media sosial seperti *facebook*, *instagram*, dan *tiktok*. Pendampingan merupakan sebuah proses dalam mengikuti ataupun menemani secara dekat, bersahabat dan bersaudara, serta hidup bersama-sama dalam suka maupun duka, bahu membahu dalam menghadapi kehidupan sampai mencapai tujuan yang dicapai. Kegiatan pendampingan ini berguna sebagai pembelajaran sekelompok orang yang berawal dari kebutuhan, potensi diri, atas dasar adanya interaksi untuk anggota kelompok (Marliani et al., 2022). Produksi adalah suatu proses yang menciptakan atau meningkatkan manfaat. Proses produksi melibatkan cara, metode, dan teknik yang digunakan oleh sebuah perusahaan untuk menciptakan atau meningkatkan manfaat atau menciptakan manfaat baru. Perencanaan memegang peran penting sebagai pedoman sebelum melaksanakan sesuatu, sehingga proses produksi dapat mencapai tujuan yang ditetapkan

(Rachmanto & Fachrizal, 2018). Produksi merupakan salah satu fungsi yang paling mendasar dan penting dari kegiatan manusia dalam masyarakat modern dan sekarang dilihat sebagai aktivitas budaya (Agusli et al., 2019).

Pemasaran merupakan proses dimana pribadi, kelompok, atau perusahaan bertanggung jawab pada promosi yang menciptakan suatu nilai yang menguntungkan (Permatasari et al., 2022). Pemasaran dapat dilakukan baik secara perorangan maupun kelompok yang memiliki tujuan untuk memperoleh suatu kebutuhan dengan cara membuat serta menukarkan produk kepada orang lain (Marliani et al., 2022). Digital marketing merupakan pemanfaatan Internet sebagai suatu teknologi yang dapat menghubungkan komunikasi dua arah di antara perusahaan dengan konsumen (Fadhilah & Pratiwi, 2021). Pemasaran dalam digital marketing merujuk pada strategi dan taktik pemasaran yang digunakan dalam lingkungan digital yang melibatkan penggunaan berbagai platform dan kanal seperti situs web, mesin pencari, media social, email, iklan digital dan lainnya untuk mencapai tujuan pemasaran (Setiadi et al., 2023). Digital marketing juga sebuah produk teknologi informasi dimana berupa kegiatan mempromosikan produk dan atau jasa melalui media internet (Imron & Nurdian, 2021). Pemanfaatan digital marketing sebagai media pemasaran untuk meningkatkan produk unggulan daerah (Puspita et al., 2022).

Tujuan dari kegiatan pengabdian ini adalah untuk meningkatkan pemberdayaan mitra, peningkatan pendapatan, keterampilan dengan inovasi produk cabai menjadi bubuk (Cambuk) dan pemasaran secara digital.

## METODE PELAKSANAAN

Pelaksanaan kegiatan Pengabdian Masyarakat Pemula dalam pengolahan cabai menjadi bubuk pada kelompok tani Sehase I melibatkan tim pengusul yang terdiri dari 1 orang ketua dan 2 orang anggota, 2 orang mahasiswa/i serta 1 orang ketua kelompok tani dan 14 anggotanya.

### Analisis Kebutuhan

#### 1. Identifikasi Ruang Lingkup.

Pada tahap ini, tim pengusul melakukan identifikasi ruang lingkup untuk menjaga konsistensi kegiatan Pengabdian Masyarakat Pemula agar tercapai tujuan yang diharapkan. Metode *Critical Success Factor (CSF)* dan *Value Chain* digunakan untuk menganalisis faktor-faktor yang berperan dalam keberhasilan tujuan kelompok Tani Sehase I. Setelah faktor-faktor tersebut diidentifikasi secara jelas dan terukur, tim pengusul akan lebih mudah menetapkan pemodelan teknologi yang akan diimplementasikan yaitu pengolahan produk dan pemasaran digital yaitu (Maryasih et al., 2023):

#### 2. Mempelajari Literatur.

Langkah selanjutnya adalah mempelajari literatur-literatur yang dapat membantu perancangan teknologi yang akan diimplementasikan pada kelompok Tani Sehase I. Sumber literatur diperoleh dari jurnal dan artikel yang membahas tentang digital marketing dan pembuatan olahan sampai ke labeling.

#### 3. Pengumpulan Data.

Pengumpulan data dilakukan untuk membantu tim pengusul dalam merancang teknologi bagi kelompok Tani. Pengumpulan data dilakukan secara langsung dimana data yang

dibutuhkan berupa foto-foto lahan pertanian, proses penjualan hasil tani dan penjualan produk (Puspita et al., 2023).

### Tahap Perancangan

Pada tahapan ini, dilakukan perancangan teknologi yang direkomendasikan sebagai solusi dalam menyelesaikan persoalan-persoalan yang dihadapi oleh mitra, yakni sebagai berikut:

#### 1. Perancangan Teknologi Mesin Pembuatan Olahan Cabai

Pada tahap ini kelompok tani Sehase I akan membuat cabai bubuk. Tentunya akan dibeli mesin penggiling cabai bubuk dibuat dalam bentuk tempahan kepada penjual mesin penggiling cabai, oleh karena itu unsur perancangan teknologi untuk mesin penggiling cabai ini dilakukan langsung oleh penjual mesin penggiling cabai tersebut. Selanjutnya akan dibeli mesin teknologi pengemasannya untuk packaging dan branding (Nasikah et al., 2022).

#### 2. Perancangan Teknologi Sistem pemasaran secara digital

Pada tahap ini perancangan teknologi sistem pemasaran secara digital yang memuat semua produk yang dijual (Pramartha et al., 2023). Pemasaran secara digital akan memuat informasi tentang harga cabai dan hasil olahan cabai (Jatiningrum et al., 2022). Tentunya user dapat membeli secara online dan dapat dikirim kemanapun.

### Tahap Pendampingan dan Implementasi

#### 1. Sosialisasi dan Penyuluhan

Proses dimulai dengan penyampaian informasi mengenai pelaksanaan kegiatan kepada mitra dan masyarakat di Desa Tebat Lereh. Tim PKM memaparkan materi, dalam rangkaian kegiatan ini yaitu berupa pelatihan dan pendampingan dalam upaya meningkatkan kapasitas produksi, termasuk penyerahan alat untuk pengolahan produk.

#### 2. Pendampingan Pengolahan Produk

Pendampingan ini dilakukan untuk meningkatkan pendapatan kelompok tani Sehase I, untuk nilai tambah produk pertanian dan diharapkan kelompok tani dapat menghasilkan Cabai Bubuk dengan kualitas yang baik. Tentunya produk olahan ini akan di *packaging* dan *branding* dengan baik agar pembeli tertarik. Pendampingan ini akan dilakukan oleh Desi Puspita, M.Kom sebagai designer label produk pengemasan dan Onne Akbar Nur Ichsan STP, M.Sc sebagai komposer dalam produk olahan.

#### 3. Pendampingan sistem pemasaran digital

Pendampingan ini dilakukan untuk meningkatkan daya jual dan harga bersaing dibandingkan dijual kepada pengepul. Pemasaran secara digital produk kelompok tani Sehase I dapat dijual secara meluas. Pendampingan ini akan dilakukan oleh Desi Puspita, M.Kom sebagai pembuat IT dan Riduan Syahri, M.Kom sebagai pendamping manajer pemasaran.

### Tahap Evaluasi

Evaluasi program Pengabdian Masyarakat Pemula dilakukan pada setiap akhir kegiatan. Evaluasi dilakukan untuk memperoleh informasi terhadap proses kegiatan yang telah dilakukan dan hasil yang diperoleh sesuai target yang direncanakan (Putrawansyah et al., 2023). Secara

spesifik evaluasi keberhasilan pengetahuan akan dilakukan tes dan wawancara, sehingga 80% anggota kelompok tani memahami pengolahan cabai. Keberhasilan pengolahan cabai diukur dari produksi dan keuntungan serta kelayakan produk olahan. Keberhasilan *packaging, branding, pembuatan cabai bubuk* dari kelayakan usahanya.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Hasil Kegiatan Pendampingan

Pada pengabdian yang dilaksanakan pada kelompok Tani Sehase 1 di Desa Tebat Lereh, memberikan kontribusi positif terhadap mitra PKM, yaitu meningkatkan pemberdayaan mitra, meningkatnya pendapatan dan pemasaran cabai bubuk. Dengan pemberian alat atau teknologi yang memudahkan proses produksi, dengan adanya pelatihan dan pendampingan tentang pengemasan produk yang baik dan menarik menambahkan merk, serta adanya akun media sosial kelompok tani *facebook, Instagram dan tiktok* yang dapat digunakan sebagai media pemasaran dengan memanfaatkan digital marketing.

### Sosialisai Kegiatan

Proses dimulai dengan penyampaian informasi mengenai pelaksanaan kegiatan kepada mitra dan masyarakat di Desa Tebat Lereh. Tim PKM memaparkan materi, dalam rangkaian kegiatan ini yaitu berupa pelatihan dan pendampingan dalam upaya meningkatkan kapasitas produksi, termasuk penyerahan alat untuk pengolahan produk seperti oven pengering, mesin penggiling cabai dan sealer untuk *packacing*.



Gambar 3. Sosialisasi materi pengolahan cabai bubuk



Gambar 4. Penyerahan Alat Pengolahan Produk

## Pendampingan Pengolahan Produk

### 1. Proses pemilihan cabai dari hasil panen dan pencucian cabai

Setelah dipanen, cabai akan disortir secara manual. Petani memeriksa cabai satu per satu untuk memisahkan cabai yang berkualitas baik dari yang rusak, busuk, atau memiliki cacat. Cabai juga disortir berdasarkan ukuran, warna, dan tingkat kematangan. Cabai yang seragam dalam hal ini akan lebih mudah diproses dan memiliki nilai jual yang lebih tinggi.

Cabai yang telah dipilih akan dicuci dengan air bersih untuk menghilangkan kotoran, debu, pestisida, dan sisa-sisa tanah. Pencucian bertujuan untuk memastikan bahwa cabai bebas dari kontaminan berbahaya, termasuk sisa-sisa pestisida dan mikroorganisme yang dapat menyebabkan penyakit.



**Gambar 5.** Proses pemilihan



**Gambar 6.** Proses Pencucian

### 2. Proses pengeringan cabai dengan oven pengering

Cabai yang telah dicuci dan dikeringkan dengan angin biasanya diperiksa ulang untuk memastikan tidak ada cabai yang rusak atau busuk yang lolos dari proses sebelumnya. Cabai ditata di dalam oven pengering pada rak-rak yang berlubang agar udara panas dapat bersirkulasi dengan baik. Penataan yang tidak terlalu rapat penting untuk memastikan bahwa setiap cabai mendapatkan panas secara merata. Oven pengering dijalankan sesuai dengan pengaturan suhu pengeringan dan durasi pengeringan diatur sesuai dengan jenis cabai dan hasil akhir yang diinginkan. Suhu berkisar antara 50-70°C, Oven pengering memberikan kontrol yang lebih baik atas suhu dan waktu pengeringan dibandingkan dengan metode tradisional (seperti pengeringan di bawah sinar matahari), sehingga menghasilkan produk yang lebih konsisten dalam hal warna, rasa, dan tekstur.



**Gambar 7.** Proses pengeringan cabai dalam oven

### 3. Proses penggilingan cabai bubuk

Setelah cabai mengalami proses pengeringan menggunakan oven, langkah berikutnya adalah menggilingnya menjadi bubuk. Sebelum digiling, cabai kering harus diperiksa kembali untuk memastikan kadar airnya sudah cukup rendah. Cabai yang masih terlalu lembap bisa menyebabkan gilingan menjadi lembek dan kurang halus. Biasanya, kadar air yang ideal untuk penggilingan berkisar antara 8-10%. Mesin penggiling diatur sesuai dengan tingkat kehalusan bubuk yang diinginkan. Beberapa mesin penggiling memiliki pengaturan untuk menghasilkan bubuk yang lebih halus atau lebih kasar. Cabai kering dimasukkan ke dalam mesin penggiling. Pada tahap ini, cabai akan dihancurkan menjadi partikel-partikel kecil. Dengan proses penggilingan yang tepat, cabai dapat diolah menjadi bubuk yang berkualitas tinggi, memiliki umur simpan yang Panjang.



**Gambar 8.** Proses penggilingan cabai bubuk

### 4. Proses *packaging* dan *branding*

Setelah cabai kering digiling menjadi bubuk, langkah terakhir yang penting adalah proses *packaging* (pengemasan) dan *branding*, (**Gambar 9**). Bahan kemasan yang digunakan berupa plastik kedap udara, aluminium foil, atau kemasan multilayer yang mampu melindungi bubuk cabai dari kelembapan, cahaya, dan oksigen.



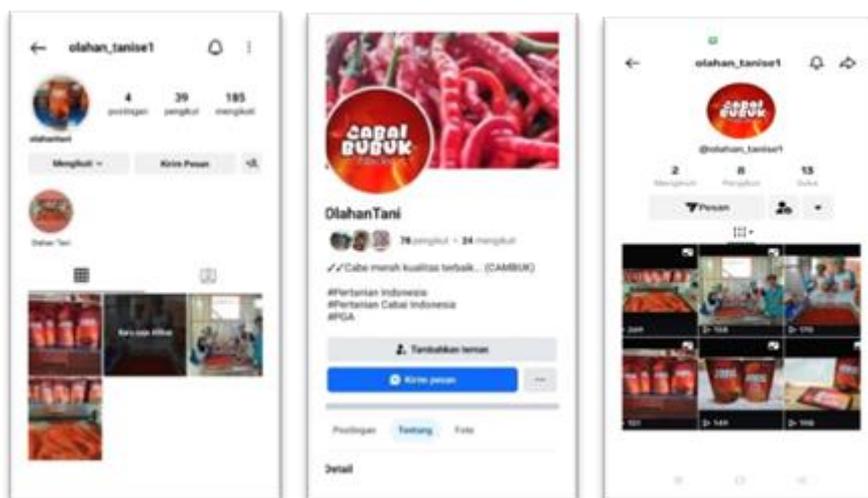
**Gambar 9.** Packaging dan Branding

### 5. Pendampingan sistem pemasaran digital dalam perbaikan aspek pemasaran

Dalam aspek pemasaran dalam pendampingan proses branding dengan pembuatan identitas merek yang menarik, desain kemasan dibuat dengan fungsionalitas, daya tarik visual dan gambar, font, warna, gambar sesuai dengan target pasar (**Gambar 10**). Selain itu, tim pengabdian juga memberikan pelatihan dan pedampingan membuat akun *facebook*, Instagram dan *tiktok* milik kelompok tani (**Gambar 11**).



Gambar 10. Kemasan dengan merk



Gambar 11. Akun Media sosial dari mitra

## Kegiatan Pendampingan

Dalam pelaksanaan kegiatan ini terdapat tolak ukur dasar untuk mengetahui pencapaian kegiatan pendampingan. Pada tahap ini, dilakukan pemantauan dan evaluasi terhadap indikator kinerja pada kelompok tani. Indikator keberhasilan pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada mitra sasaran ini disajikan dalam matrik indikator capaian kegiatan, dapat dilihat pada Tabel 1.

Kegiatan penyuluhan untuk melihat perubahan pengetahuan, sikap dan keterampilan sesuai dengan standar yang telah ditentukan (Widiastuti et al., 2018). Pemberian angket dilakukan pada saat sebelum materi diberikan dan setelah diberikan materi. Skala yang digunakan dengan kategori nilai mulai dari 1 (belum mengetahui), skala 2 (cukup mengetahui), dan skala 3 (sudah mengetahui). Hasil penilaian pada angket, rata-rata terjadi peningkatan pengetahuan pada peserta pendampingan untuk seluruh point pertanyaan.

Indikator keberhasilan kegiatan pendampingan pengolahan cabai menjadi cabai bubuk yaitu dengan mengukur sebelum dan sesudah penyuluhan dengan Tingkat pengetahuan dan keterampilan peserta dari segi pembuatan dan manfaat cabai bubuk dan mutu cabai dalam jangka Panjang. Hasil yang diperoleh yaitu terjadi peningkatan pengetahuan dan keterampilan petani yang tinggi dengan Tingkat presentase 98,83% masuk pada kategori tinggi. Kegiatan pendampingan ini memberikan dampak positif terhadap harga jual cabai bubuk yang dimiliki oleh kelompok tani sehasa 1 dengan adanya peningkatan mutu produk dan meningkatkan pemasaran produk kelompok tani sehasa 1.

**Tabel 1.** Data perbandingan nilai rata-rata pertanyaan pada angket, sebelum dan sesudah pelatihan

No	Pertanyaan	Pre-test	Post-test	Persentase (%)
1	Pengetahuan cara pengolahan cabai menjadi cabai bubuk	2,00	3,00	98,65
2	Pengetahuan manfaat cabai bubuk	2,20	2,95	96,67
3	Pengetahuan dalam membuat kemasan dan merek	1,40	3,00	100
4	Pengetahuan dalam mengelola sosial media untuk pemasaran	2,10	3,00	100
				98,83

**Tabel 2.** Indikator keberhasilan kegiatan pengolahan cabai menjadi cabai

Kegiatan	Indikator	Capaian
Sosialisasi mengenai pengolahan cabai menjadi cabai bubuk	Peningkatan Tingkat pemahaman mengenai pengolahan cabai menjadi cabai bubuk	Peserta mengetahui cara pengolahan cabai menjadi cabai bubuk
Pengenalan alat untuk kegiatan pengolahan cabai menjadi bubuk cabai	Peningkatan pemahaman alat yang dibutuhkan dalam pengolahan cabai menjadi cabai bubuk	Peserta mampu memanfaatkan alat yang ada untuk digunakan dalam proses pembuatan cabai bubuk
Pelaksanaan kegiatan pengolahan cabai bubuk	Peningkatan kemampuan dalam kegiatan pengolahan cabai bubuk secara mandiri	Peserta berhasil membuat cabai menjadi cabai bubuk dan siap dipasarkan.
Pendampingan dan <i>Packing</i> dan <i>Branding</i>	Peningkatan kemampuan dalam <i>packing</i> dan <i>branding</i>	Peserta mampu membuat kemasan sesuai dengan standar pasar dan peserta mampu membuat identitas merek yang sesuai dengan nilai bisnis.
Pendampingan pemasaran secara digital melalui media sosial	Peningkatan pemahaman tentang strategi pemasaran melalui media sosial	Peserta lebih terampil dalam mengelola akun media sosial dan peningkatan daya jual lebih luas.

## KESIMPULAN

Berdasarkan hasil kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat di Kelompok Tani Sehasa 1 Desa Tebat Lereh, dapat disimpulkan bahwa terjadi peningkatan pengetahuan dan keterampilan kelompok tani dalam kegiatan pendampingan pengolahan cabai menjadi bubuk sebelum dan setelah kegiatan pendampingan sebesar 98,83% masuk pada kategori tinggi. Selain dampak dari kegiatan pendampingan terhadap penghasilan kelompok yaitu terjadi peningkatan harga cabai setelah dilakukan pengolahan cabai menjadi bubuk yang berkualitas. Kelompok tadi juga dapat meningkatkan pemasaran produk cabai bubuk secara meluas dengan memanfaatkan media social.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada DRTPM kemdikbud, Rektor ITPA dan juga P3M ITPA yang telah memberi dukungan moril dan material terhadap kegiatan pengabdian ini.

## DAFTAR PUSTAKA

- Agusli, R., Mariana, A. R., & Suerwan, S. (2019). Sistem Informasi Manajemen Produksi di PT Aneka Paperindo Sejahtera. *Jurnal Sisfotek Global*, 9(2), 8–13. <https://doi.org/10.38101/sisfotek.v9i2.245>
- Fadhilah, D. A., & Pratiwi, T. (2021). Strategi Pemasaran Produk UMKM Melalui Penerapan Digital Marketing Studi Kasus Usaha Kremes Desa Cibunar Kecamatan Rancakalong. *Coopetition : Jurnal Ilmiah Manajemen*, XII(1), 17–22.
- Imron, M. S., & Nurdian, Y. (2021). Digitalisasi pemasaran keripik tempe dalam menghadapi persaingan dagang selama pandemi Covid-19. *Transformasi: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 17(1), 65–76. <https://doi.org/10.20414/transformasi.v17i1.3129>
- Jatiningrum, C., Marantika, A., Rafika, W., & Sari, P. (2022). Pemanfaatan Aplikasi E-Commerce Pada Pemasaran Produk UMKM Kerajinan Batok Kelapa di Kabupaten Pringsewu. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(2).
- Julitasari, E. N., Sulistiarini, E. B., & Payon, Y. S. (2021). Pelatihan Dan Pendampingan Petani Cabe Dalam Pengolahan Cabe Kering Di Desa Bocek, Kecamatan Karangploso, Kabupaten Malang. *Abdimas Galuh*, 3(1), 114. <https://doi.org/10.25157/ag.v3i1.5032>
- Jumiati, Hasriani, Hamzah, Laya, M. A. H., Fajrina, F., Wantoro, B. H., & Yuliana. (2023). Pelatihan Penanganan Panen dan Pascapanen Pada Kelompok Tani Mamampang Penghasil Cabai Organik Di Kota Makassar. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 6(2), 234–243.
- Marliani, S., Namaradzani, F., & ... (2022). Pendampingan Pada Unit Usaha Lampu Hias Ika Lighting Terhadap Pemasaran Di Pusat Galeri Oleh-Oleh. *Prosiding ...*, 814–830.
- Maryasih, L., Ariani, N. E., & Febrianty, M. (2023). Pelatihan Digital Marketing Untuk Strategi Pemasaran Pada Produk UMKM di Desa Kueh Kecamatan Lhoknga Kabupaten Aceh Besar. 3, 13–19.
- Nasikah, D., Septiana, N., & Fuadi, S. (2022). Pelatihan Packaging Dan Branding Dalam Rangka. *Sinar Sang Surya (Jurnal Pusat Pengabdian Kepada Masyarakat )*, 6(2), 353–359.
- Permatasari, D., Yogapratama, F., Kurniafitra, I. I., & Islamiah, W. (2022). Pelatihan Digital Marketing Sebagai Upaya Pengembangan Strategi Pemasaran Produk Umkm Batik. *Transformasi Dan Inovasi*, 2(1), 60–72.
- Pramartha, I. M. A., Gde, I. P., Artha, C., Istri, A. A., & Dewi, K. G. (2023). Optimalisasi Pembukuan dan Pemasaran Berbasis Digital Kelompok Industri Kecil Menengah Pengrajin Perak di Desa Batubulan. 7(3), 308–317.
- Puspita, D., Masdalipa, R., & Asminah, A. (2023). Pelatihan Pengenalan E-Commerce Bagi Pelaku Umkm Di Desa Bandar Aji Kabupaten Lahat. *Fordicate*, 2(2), 119–124. <https://doi.org/10.35957/fordicate.v2i2.4808>
- Puspita, D., Putrawansyah, F., & Arif, A. (2022). Pelatihan Digital Marketing Untuk Peningkatan Promosi Produk Unggulan Daerah Bipang Tanjung Sakti. *Fordicate*, 2(1), 65–76. <https://doi.org/10.35957/fordicate.v2i1.3556>
- Putrawansyah, F., Syaputra, A., Itteridi, V., Studi, P., & Sipil, T. (2023). Pkm Optimalisasi Urine Kelinci Menjadi Pupuk Organik Cair ( Poc ) Tanaman Seledri Pada Kelompok Tani Muara. 4(2), 1366–1374.
- Rachmanto, A., & Fachrizal, M. R. (2018). Perancangan Enterprise Architecture dengan Framework TOGAF ADM Pada Rumah Sakit Umum di Cimahi. *Jurnal Teknologi Dan Informasi*, 8(2).

<https://doi.org/10.34010/jati.v8i2.1037>

- Setiadi, D., Syahri, R., & Nasrullah, A. (2023). Pemanfaatan Media Sosial untuk Mengoptimalkan Produk Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Kota Pagar Alam. *Jurnal Ngabdimas*, 6(1), 37–45.
- Widiastuti, S. N., Suryana, Y., & Prabowo, A. (2018). Evaluasi Perubahan Pengetahuan dan Keterampilan Petani dalam Pembuatan Kompos Jerami Padi di Kelompok Karya Bersama Pampangan Kab Ogan Komering Ilir. *Jurnal Triton*, 9(1), 51–58.