
**Peningkatan Perekonomian Masyarakat Desa Sinar Harapan
Melalui Inovasi Produk Olahan Buah Pala Dan Pemasaran Berbasis Digital
Pada UMKM Pala Sari**

Khaidarmansyah ^{(1,a)*}, Nisar ^(1,b)

^(1a)Manajemen,^(1b) Teknik Informatika, Institut Informatika dan Bisnis Darmajaya, Bandar Lampung,
35142, Indonesia

Email : ^(a*) khaidarmansyah@darmajaya.ac.id , ^(b)nisar@darmajaya.ac.id

ABSTRAK

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan perekonomian masyarakat Desa Sinar Harapan melalui inovasi produk olahan buah pala serta penerapan pemasaran berbasis digital pada UMKM Pala Sari. Permasalahan utama yang dihadapi mitra adalah rendahnya daya tahan produk, kemasan yang kurang menarik, serta keterbatasan pemasaran yang masih bersifat konvensional. Metode pelaksanaan meliputi tahap persiapan, pdesaelatihan peningkatan kualitas produk, perancangan kemasan, serta implementasi pemasaran digital melalui marketplace. Kegiatan ini melibatkan sebanyak 20 peserta yang terdiri dari pemilik UMKM dan masyarakat sekitar yang terlibat dalam proses produksi dan pemasaran. Hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan kualitas produk, perbaikan desain kemasan, serta perluasan jangkauan pemasaran hingga tingkat nasional. Selain itu, kegiatan ini juga berdampak pada peningkatan keterampilan masyarakat dalam pengelolaan usaha dan teknologi informasi. Di mana sekitar 85% peserta telah mampu menggunakan media digital untuk promosi dan pemasaran produk secara mandiri. Dengan demikian, program ini mampu mendorong keberlanjutan usaha UMKM serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat desa secara berkelanjutan.

Kata kunci: digital marketing, inovasi produk, pala, UMKM, pemberdayaan masyarakat

ABSTRACT

This community service activity aims to improve the economy of the people in Sinar Harapan Village through innovation in nutmeg processed products and the implementation of digital-based marketing at Pala Sari MSMEs. The main problems faced by the partners were the low product durability, unattractive packaging, and limited marketing practices that were still conventional in nature. The implementation methods included preparation stages, training to improve product quality, packaging design, and the implementation of digital marketing through marketplaces. This activity involved 20 participants consisting of MSME owners and local community members engaged in production and marketing processes. The results of the activity showed improvements in product quality, enhancement of packaging design, and expansion of marketing reach to the national level. In addition, this activity also had a positive impact on improving community skills in business management and information technology, where approximately 85% of participants were able to use digital media independently for product promotion and marketing. Therefore, this program is expected to support the sustainability of MSMEs and improve the welfare of the village community in a sustainable manner.

Keywords: community empowerment, digital marketing, innovation, MSMEs, nutmeg

Submit:
01.04.2026

Revised:
13.04.2026

Accepted:
20.05.2026

Available online:
01.06.2026

This work is licensed under a [Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/).



PENDAHULUAN

Pada situasi ditengah Pandemi COVID19, Hampir semua sektor di Indonesia mengalami pertumbuhan negatif, kecuali sektor pertanian. Sektor pertanian di Kwartal 3, masih bisa tumbuh 2.4%. Sesuai Arahan Presiden Jokowi dalam Rapat Terbatas Percepatan Pemulihan Ekonomi Desa, 24 September 2020, bahwa pandemi ini harus jadi momentum untuk menginstal ulang, melakukan reformasi dan transformasi ekonomi desa (Nugraheni & Rahmatullah, 2021, hlm. 19).

UMKM adalah usaha perdagangan yang dikelola oleh badan usaha atau perorangan yang merujuk pada usaha ekonomi produktif sesuai dengan kriteria yang ditetapkan oleh Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008. Kegiatan Program Wira Desa merupakan salah satu bentuk kegiatan dari delapan kegiatan pembelajaran di luar kampus, yaitu proyek di desa dan kegiatan wirausaha yang dilakukan di desa. Program Wira Desa adalah program pertumbuhan dan perkembangan kegiatan kegiatan wirausaha yang ada di desa, yang berpotensi menjadi penggerak perekonomian unggulan desa yang berbasis keunggulan lokal dan berkonsep global (Ahmad dkk., 2023).

Buah pala merupakan salah satu komoditas perkebunan unggulan yang memiliki nilai ekonomis tinggi serta potensi pasar yang luas, baik di tingkat nasional maupun internasional. Selain dikenal sebagai rempah khas Indonesia, pala juga menjadi komoditas strategis karena dapat diolah menjadi berbagai produk pangan dan nonpangan bernilai tambah. Provinsi Lampung termasuk salah satu daerah yang memiliki potensi pengembangan pala cukup besar, terutama pada wilayah pedesaan yang didukung kondisi agroklimat yang sesuai. Di Desa Sinar Harapan, buah pala menjadi salah satu hasil perkebunan masyarakat yang cukup melimpah dan telah lama dimanfaatkan sebagai sumber pendapatan keluarga. Kondisi ini menunjukkan bahwa pala memiliki posisi penting sebagai komoditas unggulan desa yang berpotensi menjadi penggerak ekonomi masyarakat apabila dikelola secara optimal.

Buah pala merupakan salah satu jenis tumbuhan yang memiliki banyak manfaat. Pemanfaatan buah pala dapat dilakukan hampir pada setiap bagian tumbuhan, mulai dari daun, daging buah, kulit buah, hingga bijinya. Daging buah pala merupakan bagian terbesar dari buah pala segar, yaitu sekitar 80%, namun pemanfaatannya masih belum optimal. UKM di Desa Sinar Harapan merupakan salah satu usaha yang memanfaatkan buah pala sebagai bahan utama produk olahan (Rahman dkk., t.t.).

. Desa Sinar Harapan merupakan salah satu wilayah yang memiliki potensi sumber daya alam yang cukup besar, khususnya pada komoditas buah pala. Buah pala memiliki nilai ekonomis tinggi karena dapat diolah menjadi berbagai produk turunan seperti dodol, selai, sirup, dan produk pangan lainnya. Potensi tersebut belum dimanfaatkan secara maksimal oleh masyarakat setempat (Syah dkk., 2025). Sebagian besar hasil panen masih dijual dalam bentuk mentah dengan harga yang relatif rendah, sehingga nilai tambah ekonomi yang diperoleh masyarakat menjadi terbatas (Tullah dkk., 2025).

UMKM Pala Sari sebagai salah satu pelaku usaha di Desa Sinar Harapan telah berupaya mengolah buah pala menjadi produk bernilai tambah seperti dodol dan selai. Pada awalnya, usaha ini menunjukkan perkembangan yang cukup baik dan mampu melibatkan masyarakat, khususnya ibu rumah tangga, dalam kegiatan produksi. Namun, dalam perkembangannya, UMKM ini mengalami penurunan bahkan berhenti beroperasi. Hal ini disebabkan oleh beberapa permasalahan utama, antara lain rendahnya daya tahan produk yang hanya bertahan dalam waktu singkat, penggunaan kemasan yang masih sederhana dan kurang menarik, serta sistem pemasaran yang masih bersifat konvensional dan terbatas pada lingkup lokal. Kondisi ini mengakibatkan rendahnya volume penjualan dan melemahnya keberlanjutan usaha (K & Ayu Firdayanti, 2023).

Secara teoritis, pengembangan UMKM berbasis potensi lokal merupakan salah satu strategi efektif dalam meningkatkan nilai tambah produk, menciptakan lapangan kerja, serta mendorong pertumbuhan ekonomi desa secara berkelanjutan (Nidaul Khasanah dkk., 2020, hlm. 19). Pendekatan ini sejalan dengan konsep pemberdayaan masyarakat yang menekankan pada pemanfaatan sumber daya lokal secara optimal. Selain itu, pemanfaatan teknologi informasi, khususnya melalui pemasaran digital, menjadi faktor kunci dalam meningkatkan daya saing produk UMKM di era globalisasi (Lathifah dkk., 2023). Digital marketing memungkinkan pelaku usaha untuk menjangkau pasar yang lebih luas, meningkatkan visibilitas produk, serta membangun branding yang lebih kuat (Latiep dkk., 2024).

Dengan demikian, diperlukan suatu upaya terintegrasi yang tidak hanya berfokus pada peningkatan kualitas produk, tetapi juga mencakup perbaikan desain kemasan dan penguatan strategi

pemasaran berbasis digital. Intervensi ini diharapkan mampu mengatasi permasalahan yang dihadapi oleh UMKM Pala Sari sekaligus mendorong kebangkitan kembali aktivitas ekonomi masyarakat Desa Sinar Harapan.

Berdasarkan latar belakang tersebut, kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan kualitas dan daya tahan produk olahan pala, merancang kemasan yang lebih menarik dan bernilai jual, serta mengembangkan sistem pemasaran digital guna memperluas jangkauan pasar. Melalui kegiatan ini diharapkan tercipta keberlanjutan usaha UMKM serta peningkatan kesejahteraan masyarakat desa secara menyeluruh.

IDENTIFIKASI MASALAH

Berdasarkan hasil observasi dan analisis kondisi lapangan, diketahui bahwa produk olahan pala seperti dodol dan selai memiliki daya tahan yang relatif rendah, yaitu hanya mampu bertahan sekitar 15 hari. Hal ini menyebabkan keterbatasan dalam proses distribusi dan pemasaran, terutama untuk menjangkau pasar yang lebih luas. Selain itu, kemasan produk yang digunakan masih sangat sederhana, baik dari segi desain maupun material, sehingga kurang menarik minat konsumen serta belum mampu menjaga kualitas produk secara optimal.

Permasalahan lainnya terletak pada sistem pemasaran yang masih dilakukan secara konvensional dan terbatas pada lingkup lokal. Kondisi ini mengakibatkan rendahnya jangkauan pasar serta minimnya peningkatan jumlah penjualan. Dampak dari berbagai kendala tersebut adalah terjadinya penurunan produksi, bahkan hingga penghentian sementara aktivitas usaha, yang berimplikasi pada menurunnya pendapatan masyarakat yang bergantung pada UMKM tersebut.

UMKM Pala Sari diharapkan mampu menghasilkan produk olahan pala dengan daya tahan yang lebih lama, didukung oleh kemasan yang menarik, higienis, dan memiliki nilai jual tinggi. Selain itu, sistem pemasaran berbasis digital diharapkan dapat diterapkan guna memperluas jangkauan pasar hingga tingkat regional maupun nasional. Dengan penerapan strategi tersebut, UMKM diharapkan dapat meningkatkan daya saing produk serta keberlanjutan usaha.

Kesenjangan antara kondisi aktual yang masih terbatas dalam kualitas produk, kemasan, dan pemasaran dengan kondisi ideal yang diharapkan menunjukkan adanya kebutuhan intervensi yang terstruktur. Oleh karena itu, kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini menjadi penting untuk dilakukan sebagai upaya dalam mengatasi permasalahan tersebut serta mendorong peningkatan kapasitas dan kemandirian UMKM di Desa Sinar Harapan.

METODE PELAKSANAAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan pada UMKM Pala Sari yang berlokasi di Desa Sinar Harapan, Kecamatan Kedondong, Kabupaten Pesawaran. Khalayak sasaran dalam kegiatan ini adalah para pelaku UMKM, khususnya kelompok ibu-ibu pengrajin olahan buah pala yang terlibat dalam proses produksi dan pemasaran produk.

Metode yang digunakan dalam kegiatan ini merupakan kombinasi beberapa pendekatan, yaitu pendidikan masyarakat, pelatihan, difusi IPTEKS, dan pendampingan. Pendekatan pendidikan masyarakat dilakukan melalui kegiatan penyuluhan dan peningkatan pemahaman terkait pentingnya inovasi produk serta pemasaran digital. Metode pelatihan diterapkan dalam bentuk praktik langsung (*learning by doing*), meliputi pelatihan peningkatan kualitas produk, teknik pengolahan dan pengawetan, serta pelatihan desain kemasan dan penggunaan marketplace.

Metode difusi IPTEKS dilakukan melalui penerapan teknologi berupa sistem pemasaran digital berbasis marketplace yang bertujuan untuk memperluas jangkauan pasar produk UMKM. Kegiatan pendampingan dilakukan secara intensif kepada mitra dalam proses produksi, pengemasan, hingga pemasaran, guna memastikan keberlanjutan implementasi program.

Bahan dan materi yang digunakan dalam kegiatan ini meliputi bahan baku buah pala, peralatan produksi, desain kemasan, serta perangkat teknologi informasi untuk mendukung pemasaran digital. Materi kegiatan mencakup teknik peningkatan kualitas produk, desain kemasan yang menarik dan higienis, serta strategi pemasaran berbasis digital.

Tahapan pelaksanaan kegiatan terdiri dari tiga tahap utama. Tahap pertama adalah tahap persiapan yang meliputi identifikasi masalah dan analisis kebutuhan mitra. Tahap kedua adalah tahap pelaksanaan yang mencakup pelatihan peningkatan kualitas produk, perancangan dan pengembangan kemasan, serta pembuatan dan implementasi marketplace sebagai media pemasaran. Tahap ketiga adalah tahap pelaporan yang meliputi penyusunan laporan kegiatan dan publikasi ilmiah.

Evaluasi kegiatan dilakukan dengan membandingkan kondisi sebelum dan sesudah pelaksanaan program, meliputi aspek kualitas produk, kemasan, serta jangkauan pemasaran. Analisis data dilakukan secara deskriptif berdasarkan hasil observasi, wawancara, dan tingkat keberhasilan implementasi program di lapangan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat pada UMKM Pala Sari di Desa Sinar Harapan dilakukan melalui beberapa tahapan yang terstruktur, yaitu tahap persiapan, pelaksanaan, dan evaluasi. Kegiatan ini bertujuan untuk meningkatkan kualitas produk, memperbaiki kemasan, serta mengembangkan pemasaran berbasis digital guna meningkatkan daya saing UMKM, berikut tahapannya (Khaidarmansyah dkk., 2025):

1) Hasil Tahap Persiapan

Pada tahap persiapan dilakukan identifikasi masalah dan analisis kebutuhan mitra melalui observasi dan wawancara langsung dengan pelaku UMKM. Hasil identifikasi menunjukkan bahwa permasalahan utama terletak pada rendahnya daya tahan produk yang hanya bertahan sekitar 15 hari, kemasan yang kurang menarik dan belum higienis, serta pemasaran yang masih terbatas pada lingkup lokal. Selain itu, keterbatasan pengetahuan masyarakat dalam pemanfaatan teknologi digital juga menjadi faktor penghambat dalam pengembangan usaha. Temuan ini menjadi dasar dalam merancang solusi kegiatan yang sesuai dengan kebutuhan mitra.

2) Hasil Tahap Pelaksanaan

a. Peningkatan Kualitas Produk

Kegiatan pelatihan peningkatan kualitas produk dilakukan melalui pemberian materi dan praktik langsung mengenai teknik pengolahan dan pengawetan dodol serta selai pala. Hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan kualitas produk, terutama dari segi daya tahan yang menjadi lebih baik dibandingkan sebelumnya. Selain itu, peserta pelatihan menunjukkan peningkatan keterampilan dalam proses produksi yang lebih higienis dan terstandar, sehingga produk yang dihasilkan memiliki kualitas yang lebih konsisten.

b. Perbaikan Desain Kemasan

Perbaikan kemasan dilakukan melalui pelatihan desain kemasan yang lebih menarik, informatif, dan higienis. Kemasan yang sebelumnya menggunakan plastik sederhana ditingkatkan menjadi kemasan yang lebih modern dengan penambahan label produk. Perubahan ini memberikan nilai tambah pada produk serta meningkatkan daya tarik konsumen. Selain itu, kemasan yang lebih baik juga berfungsi dalam menjaga kualitas produk sehingga dapat bertahan lebih lama.

c. Implementasi Pemasaran Digital

Penerapan pemasaran digital dilakukan melalui pembuatan dan pemanfaatan marketplace sebagai media promosi dan penjualan produk. Mitra diberikan pelatihan terkait penggunaan platform digital, mulai dari pembuatan akun hingga pengelolaan produk secara online. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa mitra mulai mampu memasarkan produknya tidak hanya pada lingkup lokal, tetapi juga menjangkau pasar yang lebih luas. Hal ini menunjukkan adanya peningkatan kapasitas mitra dalam memanfaatkan teknologi informasi.

d. Pendampingan Kegiatan

Pendampingan dilakukan secara berkelanjutan selama proses produksi, pengemasan, dan pemasaran. Kegiatan ini bertujuan untuk memastikan bahwa seluruh materi pelatihan dapat diterapkan secara optimal oleh mitra. Hasil pendampingan menunjukkan adanya

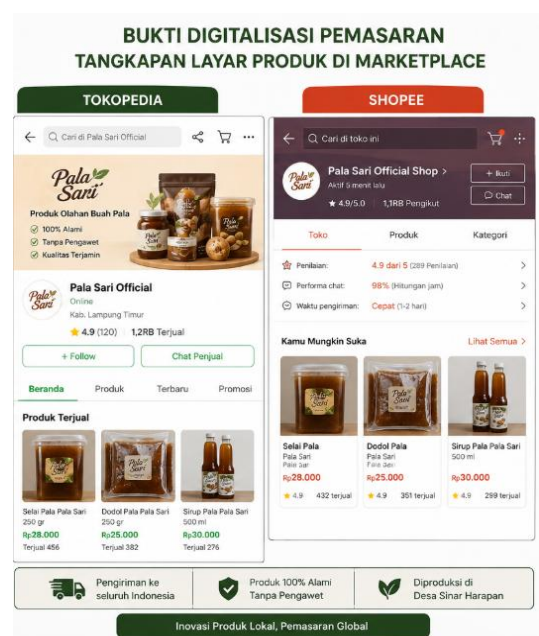
peningkatan kemandirian pelaku UMKM dalam mengelola usaha secara lebih profesional dan berkelanjutan.

3) Evaluasi Kegiatan

Evaluasi dilakukan dengan membandingkan kondisi sebelum dan sesudah pelaksanaan kegiatan. Hasil evaluasi menunjukkan adanya peningkatan pada beberapa indikator utama, yaitu peningkatan kualitas produk dari segi daya tahan yang sebelumnya hanya sekitar 15 hari menjadi lebih lama, peningkatan kualitas kemasan dari kemasan sederhana menjadi lebih menarik dan higienis, serta peningkatan jangkauan pemasaran dari lingkup lokal menjadi lebih luas melalui media digital. Selain itu, terjadi peningkatan keterampilan masyarakat dalam mengelola usaha dan memanfaatkan teknologi informasi.



Gambar 1. Desain Kemasan



Gambar 2. Bukti Digitalisasi Pemasaran



Gambar 3. Inovasi Desain Kemasan

Pembahasan

Hasil kegiatan ini menunjukkan bahwa penerapan metode pendidikan masyarakat, pelatihan, difusi IPTEKS, dan pendampingan mampu memberikan dampak positif terhadap pengembangan UMKM. Peningkatan kualitas produk dan kemasan menunjukkan adanya peningkatan nilai tambah produk berbasis potensi lokal, yang merupakan salah satu strategi penting dalam pengembangan ekonomi desa. Sementara itu, penerapan pemasaran digital terbukti efektif dalam memperluas jangkauan pasar serta meningkatkan peluang penjualan produk UMKM.

Hasil ini sejalan dengan penelitian yang menyatakan bahwa penerapan pelatihan berbasis praktik serta difusi teknologi dapat meningkatkan kapasitas dan kemandirian pelaku UMKM secara signifikan (Padma Shri & Sriraam, 2017). Keberhasilan kegiatan ini juga dipengaruhi oleh partisipasi aktif masyarakat serta kesesuaian metode yang digunakan dengan kebutuhan mitra. Pendekatan partisipatif dan berbasis praktik (*learning by doing*) terbukti mampu meningkatkan pemahaman dan keterampilan peserta secara lebih efektif.

Pelaksanaan kegiatan masih terdapat beberapa kendala, seperti keterbatasan kemampuan awal masyarakat dalam penggunaan teknologi digital serta keterbatasan fasilitas pendukung. Hal ini menjadi tantangan dalam proses adaptasi teknologi, sehingga diperlukan pendampingan lanjutan untuk memastikan keberlanjutan program.

Ke depan, kegiatan ini memiliki potensi untuk dikembangkan lebih lanjut melalui penguatan branding produk, diversifikasi produk olahan pala, serta optimalisasi pemasaran digital pada berbagai platform. Dengan pengembangan tersebut, UMKM Pala Sari diharapkan mampu meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha secara lebih optimal.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat pada UMKM Pala Sari di Desa Sinar Harapan, dapat disimpulkan bahwa program yang dilakukan mampu memberikan dampak positif dalam meningkatkan kualitas dan keberlanjutan usaha. Peningkatan kualitas produk terlihat dari bertambahnya daya tahan serta proses produksi yang lebih higienis dan terstandar. Selain itu, perbaikan desain kemasan memberikan nilai tambah dan meningkatkan daya tarik produk di mata konsumen.

Penerapan pemasaran berbasis digital melalui marketplace juga terbukti mampu memperluas jangkauan pasar dari lingkup lokal menuju pasar yang lebih luas. Hal ini didukung oleh peningkatan keterampilan masyarakat dalam memanfaatkan teknologi informasi serta pengelolaan usaha secara lebih profesional. Terdapat beberapa kendala, terutama dalam hal adaptasi teknologi dan keterbatasan fasilitas pendukung.

Diperlukan pendampingan lanjutan guna memastikan keberlanjutan program dan optimalisasi hasil yang telah dicapai. Secara keseluruhan, kegiatan pengabdian ini berhasil menjawab permasalahan yang dihadapi oleh mitra serta berkontribusi dalam meningkatkan perekonomian masyarakat desa. Ke depan, pengembangan lebih lanjut dapat dilakukan melalui penguatan branding produk, diversifikasi produk olahan pala, serta optimalisasi strategi pemasaran digital agar UMKM dapat bersaing secara berkelanjutan.

Ucapan Terimakasih

Tim pengabdian mengucapkan terima kasih kepada Kepala Desa Sinar Harapan beserta seluruh perangkat desa atas dukungan penuh selama pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat di Desa Sinar Harapan, Kecamatan Kedondong, Kabupaten Pesawaran. Ucapan terima kasih juga kami sampaikan kepada masyarakat Desa Sinar Harapan atas partisipasi dan keterbukaannya dalam setiap tahapan kegiatan.

Apresiasi yang tinggi diberikan kepada pemilik UMKM Pala Sari yang telah berkontribusi aktif dan bersedia menjadi mitra dalam pelaksanaan program pendampingan ini. Selain itu, terima kasih juga

disampaikan kepada para mahasiswa yang telah berperan dalam pelaksanaan kegiatan, khususnya dalam pendampingan peningkatan kualitas produk, desain kemasan, dan implementasi pemasaran digital.

Kami juga menyampaikan terima kasih kepada Institut Informatika dan Bisnis Darmajaya serta seluruh anggota tim dan pihak-pihak terkait yang telah memberikan dukungan, kerja sama, dan bantuan sehingga kegiatan pengabdian ini dapat terlaksana dengan baik dan memberikan manfaat yang diharapkan.

REFERENSI

- Ahmad, I. M., Renjaan, D., & Habsyi, F. (2023). Pelatihan Inovasi Produk Olahan Buah Pala Sebagai Upaya Peningkatan Kompetensi Kewirausahaan Umkm Di Kota Ternate. *Abdimas Galuh*, 5(1), 903. <https://doi.org/10.25157/ag.v5i1.10117>
- K, K. & Ayu Firdayanti. (2023). Optimalisasi Penggunaan Media Sosial dalam Peningkatan Penjualan Umkm Chio Snack Keripik Lumer di Desa Trimulyo. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Tapis Berseri (JPMTB)*, 2(2), 128–133. <https://doi.org/10.36448/jpmtb.v2i2.63>
- Khaidarmansyah, Meliyanti, & Nizar. (2025). Pemanfaatan Digital Marketing Bagi Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah Kue Emak Johati Di Desa Sukajaya Kalianda. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Tapis Berseri (JPMTB)*, 4(1), 28–36. <https://doi.org/10.36448/jpmtb.v4i1.130>
- Lathifah, S. S., Widiastuti, D., Aqilah, S., Amalia, N. N., & Meyradhia, A. G. (2023). Pemberdayaan Masyarakat melalui Diversifikasi Produk Olahan Pala (*Myristica Fragrans*) menjadi Kerupuk Kulit Pala. *Yumary: Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*, 4(2), 175–182. <https://doi.org/10.35912/yumary.v4i2.2492>
- Latiep, I. F., Majid, B., Anggraini, A., & Poddala, P. (2024). Penguatan Ekonomi Lokal Melalui Pemberdayaan Digital dan Strategi Inovatif untuk UMKM dan Masyarakat Mandiri. *Journal of Career Development*, 2(2).
- Nidaul Khasanah, F., Herlawati, Samsiana, S., Trias Handayanto, R., Setyowati Srie Gunarti, A., Irwan Raharja, Maimunah, & Benrahman. (2020). Pemanfaatan Media Sosial dan Ecommerce Sebagai Media Pemasaran Dalam Mendukung Peluang Usaha Mandiri Pada Masa Pandemi Covid 19. *Jurnal Sains Teknologi dalam Pemberdayaan Masyarakat*, 1(1), 51–62. <https://doi.org/10.31599/jstpm.v1i1.255>
- Nugraheni, E. Y., & Rahmatullah, M. (2021). Peningkatan Literasi Digital Dan Inovasi Produk Sasirangan Bagi Ibu-Ibu Rumah Tangga Untuk Meningkatkan Perekonomian Keluarga Di Masa Pandemi Covid 19. *Bakti Banua: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(1), 1–7. <https://doi.org/10.35130/bbjm.v2i1.201>
- Rahman, F., Farida, N., Arifin, W. A., Aziz, M. N. F., & Maulidi, A. (t.t.). *Pemanfaatan Media Sosial Sebagai Strategi Pemasaran Umkm Bawang Goreng Menuju Pasar Nasional Untuk Mendukung Keberlanjutan Bisnis: Studi Kasus Pada Ikm Karya Mandiri Desa Basoka*.
- Syah, M. R. A. A. S., Rijal, S., Rahmadin, T. P., Nisa, T. R. C., & Murdianto, M. (2025). Perluasan Jangkauan Pasar dan Peningkatan Keterampilan Pengolahan Pala melalui Pengembangan Jejaring Sosial UMKM Dapur Pala. *Agrokreatif: Jurnal Ilmiah Pengabdian kepada Masyarakat*, 11(1), 82–92. <https://doi.org/10.29244/agrokreatif.11.1.82-92>
- Swissia, P., & Marshella, O. (2025). Peningkatan literasi digital dan manajemen keuangan untuk UMKM di Desa Trimulyo. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Tapis Berseri (JPMTB)*, 4(1), 85–91.
- Swissia, P., & Marshella, O. (2025). Optimalisasi Potensi Desa Rawi Melalui Pembuatan Website Berbasis Teknologi Digital Dan Ekonomi Kreatif. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Tapis Berseri (JPMTB)*, 4(2), 172–179.
- Tullah, D. S., Asyifa, S., & Callista, C. (2025). *Peningkatan Produksi Dan Pengetahuan Diversifikasi Produk Olahan Pala: Pemanfaatan Teknologi, Strategi Pemasaran, Serta Pelaporan Keuangan Usaha*.