

# IMOOJI UNTUK OLAHAN JANTUNG PISANG DESA MOJOGEDANG KABUPATEN KARANGANYAR

Nani Irma Susanti<sup>1</sup>, Haryanti<sup>2</sup>, Rina Ani Sapariyah<sup>3</sup>, Yusuf Sutanto<sup>4</sup>, Siti Fatonah<sup>5</sup>

Universitas Dharma AUB Surakarta

naniirma99@gmail.com

## **Info Artikel**

Masuk: 23/03/2024

Revisi: 01/02/2024

Diterima: 05/02/2024

Terbit: 30/03/2024

## **Keywords:**

Workshop, Mojogedang Village PKK Members, Digital Marketing, Competition.

## **Kata kunci:**

Pelatihan, Anggota PKK Desa Mojogedang, Digital Marketing, Persaingan.

P-ISSN: 2598-2273

E-ISSN: 2598-2281

DOI : 10.33061

## **Abstract**

Not having geographic potential to be explored as a tourist area does not discourage the people of Mojogedang Village from improving their welfare. The objectives to be achieved in this activity are: To train Mojogedang Village PKK members to master marketing techniques through social media and internet networks through creating interesting content with digital marketing facilities so that they can generate significant income to improve the family economy in Mojogedang Village as a supporting area for Tourism Village in Mojogedang District. The approach technique is carried out using seminar methods and simulations directly using the laptop and smart phone of each participant. With this dedication, Mojogedang Village PKK members can open their minds to competition, quality products, the correct production process and can develop themselves through digital marketing training, to improve economic welfare in the future. The following is the link to the results of the training

[https://bit.ly/Nuget\\_Jantungpisang\\_MojoGedang](https://bit.ly/Nuget_Jantungpisang_MojoGedang)

Keywords: Training, management, Traditional Herbal Medicine

## **Abstrak**

Tidak memiliki potensi geografis untuk dieksplorasi menjadi daerah wisata tidak menyurutkan masyarakat Desa Mojogedang untuk meningkatkan kesejahteraannya. Tujuan yang ingin dicapai dalam kegiatan ini adalah: Melatih anggota PKK Desa Mojogedang menguasai teknik pemasaran melalui media sosial dan jaringan internet melalui pembuatan konten yang menarik dengan sarana *digital marketing* agar dapat menghasilkan pendapatan yang signifikan untuk meningkatkan perekonomian keluarga di Desa Mojogedang sebagai daerah penyangga Desa Wisata di Kecamatan Mojogedang. Teknik pendekatan dilakukan dengan metode seminar dan simulasi secara langsung menggunakan laptop dan smart phone dari masing-masing peserta. Dengan pengabdian ini dapat membuka wawasan anggota PKK Desa Mojogedang akan persaingan, produk berkualitas, proses produksi yang benar dan dapat mengembangkan diri melalui pelatihan *digital marketing*, untuk meningkatkan kesejahteraan perekonomian dimasa yang akan datang. Berikut link hasil pelatihan

[https://bit.ly/Nuget\\_Jantungpisang\\_MojoGedang](https://bit.ly/Nuget_Jantungpisang_MojoGedang)

**Kata Kunci:** Pelatihan, Anggota PKK Desa Mojogedang, Digital Marketing, Persaingan

## PENDAHULUAN

### Latar Belakang

Saat ini peningkatan ekonomi di Kecamatan Mojogedang sedang digiatkan melalui berbagai wisata berbasis kearifan local yang dimiliki masing-masing daerah, sesuai dengan penelitian dari (Ngampel et al., n.d.), hal ini Karena Penuhnya wisatawan yang menuju ke arah Tawangmangu dan Ngargoyoso sehingga setiap libur dan weekend mengakibatkan kemacetan. Agar dapat mengalihkan wisatawan Kecamatan Mojogedang giat membangun potensi daerahnya untuk menarik wisatawan.

Dari data (“Profil-Mojogedang-2019,” 2019) Letak Geografis Kecamatan Mojogedang merupakan salah satu kecamatan dari 17 kecamatan yang ada di Kabupaten Karanganyar. Jarak dari ibukota kabupaten 24 km arah selatan. Luas wilayah Kecamatan Mojogedang adalah 53,31 km<sup>2</sup> dengan ketinggian rata-rata 380 m di atas permukaan laut.

1. Batas wilayah Kecamatan Mojogedang : Sebelah Utara : Kab. Sragen Sebelah Selatan: Kec. KaranganyardanKecKarangpandan Sebelah Barat: Kec. Tasikmadu Sebelah Timur : Kec. Ngargoyoso dan KecKarangpandan
2. Luas Wilayah Luas wilayah Kecamatan Mojogedang adalah 5.330,90 Ha, yang terdiri dari luas tanah sawah 2.024,76 Ha, dan luas tanah kering 2.929,44 Ha. Tanah sawah terdiri dari irigasi teknis 549,82 Ha, ½ teknis 1.019,90 Ha, sederhana 391,36Ha dan tadah hujan 64,27 Ha. Sementara itu luas tanah untuk pekarangan/bangunan 2.048,09Ha dan luas untuk tegalan/ladang 856,35 Ha. Di Kecamatan Mojogedang terdapat hutan negara seluas 0 Ha dan tanah lainnya seluas 122 Ha.

Jumlah Penduduk di desa Mojogedang tahun 2018 sebanyak 62.632 jiwa, yang terdiri dari lakilaki 31.176 jiwa dan perempuan 31.3456 jiwa. Desa Mojogedang adalah daerah dengan kondisi geografis pegunungan untuk pertanian dan perkebunan, tidak memiliki sumber daya alam yang dapat diandalkan untuk jadi daerah tujuan wisata, hal ini tidak menyurutkan semangat kepala desa untuk meningkatkan perekonomian warganya. Dengan menjadikan dasa Mojogedang menjadi daerah penyokong daerah wisata di Kecamatan Mojogedang. Potensi tanaman yang dihasilkan desa Mojogedang yang dapat dioptimalkan, salah satunya adalah tanaman pisang.

Tabel 1. Hasil Panen dan Produksi Buah Tahun 2018

| Jenis Tanaman | Pohon  | Produksi (Kwt) |
|---------------|--------|----------------|
| Jeruk Keprok  | 1.126  | 208            |
| Pepaya        | 4.000  | 1.574          |
| Durian        | 12.305 | 15.446         |
| Pisang        | 3.800  | 3.984          |
| Rambutan      | 22.455 | 34.597         |
| Mangga        | 12.050 | 10.488         |
| Jambu Biji    | 1.267  | 1.144          |
| Alpukat       | 2.248  | 3.410          |

Dari data tabel 1 pohon pisang belum diproduksi secara optimal. Mejaga Kesehatan dan kecantikan, makan buah pisang sangat membantu untuk mengoptimalkannya. Masyarakat belum memahami manfaat buah pisang secara optimal (Pratiwi et al., 2018) (Andreas Putro Ragil Santoso, n.d.). Pohon pisang dapat bertahan hingga 3-4 kali dipanen. Perawatannya relatif mudah (Kementrian Pertanian, 2019).

Selama ini jantung pisang hanya diolah masyarakat menjadi sayur, sebagai pelengkap makan dengan nasi. Saat KKN, Salah satu proker Mahasiswa KKN Undha AUB Surakarta membuat dan mengolahnya menjadi nugget, makanan ringan. Makanan kekinian yang disenangi dan dapat dikonsumsi oleh anak-anak hingga dewasa. Jantung pisang memiliki kandungan yang dapat memenuhi nutrisi untuk tumbuh kembang anak. Cara pengolahan yang mudah, bahan baku tersedia melimpah. Dengan kreativitas anggota PKK desa Mojogedang diharapkan jantung pisang dapat menjadi makanan ringan andalan desa Mojogedang.

Dari hasil penelitian yang dilakukan oleh (Mukhsin, 2019) penerapan marketing online dapat meningkatkan penjualan hingga lebih dari 100% apabila perusahaann melakukan update informasi secara konsisten melalui ecommerce ataupun media sosial setiap hari. Pengusaha UMKM perlu memanfaatkan e-commerce dan media sosial secara optimal dan secara konsisten melakukan update informasi setiap hari untuk mengembangkan pangsa pasar dan meningkatkan penjualan produk.

Sebagai dosen pendamping lapangan kami melihat nuget jantung pisang dapat dijadikan peluang usaha, sehingga mencoba membantu dengan memberikan pelatihan menjual nugget Jantung pisang dengan cara online. Tim PKM memanfaatkan Smart Phone untuk memasarkannya. Menggunakan Whatsapp yang familiar digunakan masyarakat dengan aplikasi imooji yang menarik, gratis dan lebih profesional. Aplikasi imooji menjadi alternatif pilihan tim PKM karena penggunaan lebih mudah dan ringan serta informatif.

Membuat produk baru dan dapat diterima oleh masyarakat apalagi untuk menjadi produk andalan daerah bukan hal mudah. Beberapa Langkah yang dapat dilakukan agar produk baru dapat diterima oleh masyarakat, khususnya dalam industry makanan dengan menggunakan metode research and development 4D yang terdiri atas definie, design, develop dan disseminate (Nursaidha et al., n.d.).

Beberapa khasiat dari jantung pisang yang bisa membantu meningkatkan kesehatan yakni sebagai berikut.

1. Mengatasi pembesaran prostat jinak, Jantung pisang memiliki manfaat untuk mengatasi penyakit BPH (pembesaran prostat jinak). Kondisi ini biasanya terjadi pada pria dengan gejala melemahnya kandung kemih, sehingga urine tidak keluar seluruhnya.  
Dalam sebuah penelitian, ekstrak jantung pisang membantu mengurangi pembesaran prostat sekaligus memperbaiki morfologi kelenjar prostat.  
Ekstrak jantung pisang mengandung asam sitrat, taurin, asam pantotenat, dan nikotinat yang memberikan manfaat.  
Senyawa-senyawa tersebut mampu menjadi agen antiinflamasi dan anti profilerasi (menghambat pertumbuhan sel) pada pasien yang mengalami pembesaran prostat jinak.
2. Menangkal radikal bebas, Manfaat lain jantung pisang ialah menangkal radikal bebas yang biasanya dihasilkan oleh polusi udara dan radiasi sinar ultraviolet dari paparan cahaya matahari. Radikal bebas menumpuk dalam tubuh dapat meningkatkan stres oksidatif yang memicu gangguan sistem saraf pusat, autoimun, gangguan kardiovaskular, hingga kanker.  
Nah, mengonsumsi ekstrak jantung pisang yang memiliki kandungan antioksidan mampu mencegah terjadinya stres oksidatif. Senyawa polifenol dan flavonoid dari ekstrak jantung pisang dapat melindungi tubuh dari kerusakan DNA akibat *iron-mediated* fenton (reaksi dari senyawa radikal bebas).
3. Mencegah infeksi, Manfaat lain yang bisa Anda dapatkan dari mengonsumsi jantung pisang adalah pencegahan terhadap infeksi, khususnya infeksi bakteri. Jantung pisang memiliki kandungan etanol yang memiliki peran dalam mencegah perkembangan bakteri patogen. Bakteri patogen yang berkembang biak dalam tubuh dapat menyebabkan timbulnya berbagai penyakit dengan

melemahkan sistem kekebalan tubuh. Mengonsumsi jantung pisang juga memiliki khasiat membantu mempercepat proses penyembuhan luka, akibat dari infeksi bakteri.

4. Menurunkan berat badan, Kandungan seratnya yang tinggi membuat jantung pisang memiliki manfaat untuk membantu Anda menurunkan berat badan. Hal ini juga disebutkan dalam sebuah penelitian yang dimuat dalam *The Journal of Nutrition* yang menyebutkan bahwa serat dapat membantu proses penurunan berat badan. Mengonsumsi banyak makanan kaya serat seperti jantung pisang dapat membantu melancarkan pencernaan sekaligus mengikat kolesterol dan lemak untuk dibuang tubuh bersama kotoran. Jika ingin mengonsumsi jantung pisang sebagai bagian dari menu makanan penurun berat badan, Anda bisa menambahkan jantung pisang ke dalam salad atau sup.
5. Mengurangi komplikasi diabetes  
Kegunaan jantung pisang untuk kesehatan lain ialah mengurangi komplikasi diabetes melitus. Kombinasi jantung pisang dengan pseudostem (bagian tengah batang pisang) dapat membantu mengurangi risiko hiperglikemia (kadar gula tinggi pada penyandang diabetes) dan komplikasi diabetes lain seperti neuropati diabetik.

#### **A. Pemasaran Online**

Penerapan Digital Marketing menggunakan model AIDA untuk meningkatkan penjualan UMKM. AIDA merupakan model yang dikembangkan berdasarkan sejarah perkembangan advertising. Pertama dicetuskan oleh Elmo Lewis di Amerika Serikat dan dikembangkan oleh banyak ahli dan praktisi advertising setelahnya. Model AIDA adalah Attention, Interest, Desire, Action. Model AIDA digunakan untuk mendeskripsikan bagaimana proses konsumen dalam menyikapi suatu iklan (Oktaviani et al., n.d.).

Perancangan pesan menjadi salah satu aspek pada promosi melalui media sosial yang dapat menentukan efektivitas media. Hasil akhir dari aktivitas promosi adalah untuk mendapatkan seseorang untuk membeli suatu produk maupun jasa. Untuk menjangkau tujuan promosi dapat menggunakan konsep AIDA, terdiri dari (attention) mempertahankan ketertarikan, (interest) membangkitkan keinginan, (desire), dan menggerakkan Tindakan (action). (Gharibi, Danesh, & Shahrodi, 2012) dan (Rehman, Nawaz, Ilyas, & Hyder, 2014) menjelaskan model AIDA sering digunakan untuk mengukur keefektifan promosi. Dalam (Rawal, 2013) AIDA adalah sebuah model untuk mengukur efektifitas dari kegiatan promosi, mencakup empat tahap yaitu Attention, Interest, Desire, dan Actions. Menurut (Kotler, 2009:179) menjelaskan teori AIDA (Attention, Interest, Desire, Action) merupakan suatu pesan yang harus mendapatkan perhatian, menjadi ketertarikan, menjadi minat, dan mengambil tindakan. Teori ini menyampaikan dari kualitas pesan yang baik (Wilayah et al., 2018).

#### **B. Imooji**

Imooji adalah sarana online untuk membuat interaktif digital brosur, katalog produk, undangan event, promosi barang atau jasa, greeting cards, dan banyak kegunaan lainnya. Imooji adalah alat / tool di website. Anda dan target audience Anda tidak perlu mengunduh aplikasi apapun untuk melihat dan berbagi imooji hasil karya Anda. Untuk menghindari kendala dan mendapatkan pengalaman yang optimal, Anda perlu menggunakan browser Google Chrome

Dari analisis latar belakang di atas tim PKM Universitas Dharma AUB mencoba untuk membantu Tim KKN Mahasiswa sehingga hasil produk nuget berbahan dasar jantung pisang yang mereka buat dapat lebih memiliki potensi.

### **Tujuan**

Untuk menjadikan nuget jantung pisang menjadi andalan kuliner dalam meningkatkan kesejahteraan dan perekonomian keluarga, khususnya sebagai daerah penunjang daerah wisata di sekitar kecamatan Mojogedang.

Adapun tujuan secara khusus adalah:

1. Mitra dibekali ketrampilan membuat nuget jantung pisang, agar supaya mitra memiliki usaha alternatif
2. Mitra dapat mengelola usaha dengan manajemen yang baik
3. Produk mitra di kemas dengan kemasan yang menarik dan aman.
4. Produk mitra dipasarkan dengan menggunakan teknologi dan pengetahuan yang berunsur digitalisasi

### **Luaran**

Kegiatan Pengabdian Masyarakat yang akan dilakukan memiliki target luaran, diantaranya:

1. Munculnya wirausaha baru (produk berbahan dasar jantung pisang)
2. Pengelolaan usaha dengan manajemen yang baik, meliputi: aspek produksi (termasuk kemasan dan label usaha), aspek keuangan, aspek pemasaran (online)
3. Jurnal Pengabdian
4. Seminar hasil pengabdian

### **METODE PELAKSANAAN**

Metode pelaksanaan kegiatan yang akan dilakukan untuk mengatasi permasalahan adalah sebagai berikut:

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini menggunakan metode Service Learning, adalah salah satu metode pembelajaran yang memberikan penekanan pada aspek praktis dengan mengacu pada konsep Experiential Learning yaitu penerapan pengetahuan perkuliahan ditengah-tengah masyarakat/komunitas sekaligus berinteraksi dengan masyarakat/komunitas dan menjadi solusi terhadap persoalan-persoalan yang dihadapi oleh masyarakat atau komunitas, sehingga mampu menerapkan secara nyata peran mahasiswa dan kampus dalam melakukan pengabdian kepada masyarakat (Pendidikan et al., n.d.).

#### **A. Khalayak Sasaran**

Anggota PKK Desa Mojogedang

#### **B. Metode Kegiatan PPM**

1. Metode sosialisasi dengan teknik presentasi
2. Dilanjutkan dengan diskusi,
3. Masalah kemampuan menggunakan aplikasi imooji bagi anggota PKK diselesaikan dengan memberikan pelatihan menggunakan laptop. Kegiatan ini dikemas dalam bentuk workshop

### **C. Langkah-langkah Kegiatan PKM**

**Langkah 1 :** Peserta pelatihan diberikan materi mengenai arti pentingnya Proses produk berkualitas yang dibutuhkan dan diinginkan konsumen serta digital marketing dalam peningkatan penjualan produk.

**Langkah 2 :** Peserta diberikan kesempatan untuk mendiskusikan materi yang telah diberikan. Kesempatan tanya jawab diberikan untuk memperjelas hal-hal yang masih menjadi keraguan.

**Langkah 3 :** Peserta berlatih untuk mengembangkan Penjualan dengan Digital Marketing (menggunakan aplikasi imooji)

**Langkah 4 :** Peserta diberikan bimbingan hasil pembuatan imooji untuk dishare di media sosial.

**Langkah 5 :** Hasil karya produk anggota PKK dianalisis untuk diberikan masukan dan perbaikan lebih lanjut.

### **PELAKSANAAN PENGABDIAN DILAKUKAN DENGAN TIGA TAHAPAN,**

**Tahap pertama merupakan tahap persiapan.**

Pada tahap ini kelompok pengabdian melakukan suvey pendahuluan untuk melihat kondisi di lapangan mengenai proses produksi yang benar yang akan menghasilkan produk yang berkualitas dengan meminimalkan biaya. Karena sebagai daerah penyangga daerah wisata di Kecamatan Mojogedang dan diharapkan Jantung Pisang dapat menjadi makanan unggulan/andalan Desa Mojogedang pemasaran digital menjadi alternatif bagi masyarakat Desa Mojogedang khususnya anggota PKK desa Mojogedang. Dalam tahap ini dicari permasalahan-permasalahan yang dihadapi oleh masyarakat desa Mojogedang dalam meningkatkan kemampuan menghasilkan produk berkualitas dengan harga kompetitif dan pemasaran digital melalui aplikasi imooji yang relative mudah dan gratis.



Gambar Jantung Pisang

**Tahap ke dua merupakan tahapan pelaksanaan kegiatan pengabdian.**

Dalam tahap ini pengabdian melakukan kegiatan pelatihan pemasaran digital dengan menggunakan foto produk dan aplikasi imooji.

### **Tahap yang ke tiga adalah tahap evaluasi.**

Pada tahap ini dilakukan evaluasi atas hasil yang telah dicapai oleh peserta pelatihan. Masukan dan perbaikan lebih lanjut dapat dilakukan pada tahap ini. Evaluasi diberikan dengan mengumpulkan data yang diperoleh dari kegiatan pelatihan. Data diambil dengan menyimpulkan pemahaman peserta ketika diberikan makalah yang disampaikan dengan metode ceramah dan dilanjutkan dengan tanya jawab/diskusi, serta dari hasil pelatihan yang berwujud link yang dihasilkan oleh peserta sebagai hasil dari pelatihan. Indikator ketercapaian tujuan pengabdian adalah bahwa 80% peserta sudah memahami Produk berkualitas yang dapat memenuhi keinginan dan kebutuhan masyarakat/konsumen. Bagaimana membuat produk mempunyai sifat inelastic sempurna serta penjualan digital, arti penting peningkatan kualitas dan kuantitas produk berbentuk produk dengan proses produksi yang benar, packaging yang aman dan menarik, sedangkan indikator ketercapaian untuk tujuan adalah memberi bekal kemampuan anggota PKK dalam mengembangkan produk dan meningkatkan penjualannya dengan menggunakan aplikasi imooji.

Pelaksanaan kegiatan Pengabdian Pada Masyarakat ini dikemas dengan menggunakan pendekatan workshop. Kegiatan dilakukan menggunakan metode ceramah, diskusi dan Latihan.

### **D. Partisipasi Mitra**

Partisipasi mitra dalam pelaksanaan kegiatan ini adalah partisipasi aktif, dari mulai perencanaan kegiatan, penyusunan jadwal penyuluhan dan partisipasi. Partisipasi mitra akan dievaluasi. Evaluasi akan dilaksanakan selama dan setelah pelaksanaan kegiatan penyuluhan dan pelatihan. Selama pelaksanaan kegiatan dilakukan evaluasi dengan metode pengamatan langsung oleh Tim Pengabdian.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **A. Hasil Pelaksanaan Kegiatan**

Kegiatan Pelatihan dihadiri oleh 50 peserta sebagai perwakilan dari masing-masing dusun. Peserta terlihat antusias karena hal baru bagi mereka dan yang menjadi pendamping tutor adalah mahasiswa. Banyak pertanyaan sehingga suasana menjadi hidup.

Materi mengenai produk berkualitas dan biaya diberikan dalam sosialisasi dan materi yang dibagikan. Sedangkan materi pemasaran digital selain materi juga langsung dipraktikkan.

Dalam pelatihan ini focus produk nuget jantung pisang yang dijadikan contoh.

Peserta diberi kesempatan untuk memilih 5 foto yang ditawarkan. Kemudian dengan bimbingan mahasiswa, peserta membuat pemasaran digital sesuai dengan design mereka hingga dapat diupload di media sosial terutama di Whatsapp.

Dari hasil kegiatan, 65% peserta diidentifikasi dapat memahami konsep produk berkualitas dan tujuan dan manfaat pemasaran digital.

Link Emooji:

### **B. Pembahasan Hasil Pelaksanaan Kegiatan PKM**

Kegiatan PKM yang berbentuk Pelatihan pemasaran digital memang nyata dibutuhkan oleh anggota PKK desa Mojogedang. Sebagian besar Mengeluh kurangnya waktu yang intens dan sarana prasarana seperti akses workshop, internet dan laptop. Menjadi pelaku UMKM

ternyata harus memiliki tanggungjawab dan etika sehingga dapat bersaing dalam industry makanan. Sehingga pelatihan ini banyak manfaatnya dalam meningkatkan pengetahuan dan ketrampilan peserta. Diharapkan para pelaku UMKM dapat membuat produk berkualitas dengan biaya minimal karena penjualan dengan menggunakan pemasaran digital dapat menghasilkan Contribution margin yaitu: menunjukkan jumlah yang tersedia untuk menutup semua biaya tetap dan setelah biaya tetap tertutup maka sisanya adalah untuk menghasilkan laba pada periode yang bersangkutan.”Analisis contribution margin memegang peranan penting dalam pengambilan keputusan dalam perusahaan seperti produk apa yang akan diproduksi atau dijual, kebijakan harga mana yang diikuti, strategi pemasaran apa yang akan digunakan dan jenis fasilitas produktif apa yang akan dibeli”. (Samryn, 2005:168) (Silvana et al., 2014).

### **Evaluasi**

Kegiatan evaluasi perlu dilakukan agar pelaksanaan program pengabdian masyarakat ini bisa diketahui tingkat ketercapaiannya dan manfaat yang diperoleh peserta pelatihan. Setelah dilakukan pelatihan dan pendampingan, ada beberapa peserta yang termotivasi untuk membuka usaha sendiri dengan menggunakan pemasaran online, dengan menggunakan kreativitas dan sumber daya local wisdom.

Selain itu hasil dari kegiatan ini, pihak desa memfasilitasi untuk dibuat kelompok kreativitas, tujuannya agar kegiatan semacam ini dapat dilakukan koordinasi dan dilanjutkan oleh pihak lain yang kompeten di bidangnya dengan peminatan.

### **SIMPULAN DAN SARAN**

Pelaksanaan Pengabdian Pelatihan pemasaran digital dapat terlaksana dengan baik dan lancar. Keberhasilan ini ditunjukkan antara lain:

1. Adanya kesepahaman tentang produk berkualitas dalam menjaga Kesehatan dalam jangka panjang.
2. Adanya efisiensi biaya dengan mencapai kontribusi margin
3. Pemasaran digital dapat meningkatkan penjualan

Pelatihan serupa dapat dilaksanakan Kembali dengan waktu dan biaya yang memadai serta peserta yang dipilih melalui peminatan.

### **Poto dan Hasil Kegiatan PKM**



## DAFTAR PUSTAKA

- Andreas Putro Ragil Santoso, D. D. W., A. D. S., R. N. K., S. M., M. R. M., W. N. F., A. N. A., A. D. (n.d.).  
*Sosialisasi+Pemanfaatan+Buah+(Pisang)+Untuk+Kesehatan+Hati+Dan+Pemeriksaan+Urine +Untuk+Kesehatan (1)*.
- Kementrian Pertanian. (2019, August 18). *Budidaya Pisang*. Kementrian Pertanian.
- Mukhsin. (2019). manfaat-penerapan-marketing-online. *TEKNOKOM No. 1 Maret , Vol. 2*, 1–9.
- Ngampel, D., Gentungan, D., Mojogedang, K., Karanganyar, K., Tengah, J., Sutarso, J., & Fahmi, M. (n.d.). *Membangun Potensi Lokal Menjadi Obyek Wisata Pertanian Organik*.
- Nursaidha, I., Mulyatiningsih, E., & Pd, M. (n.d.). *INOVASI PENGOLAHAN PRODUK PANGSIT SINGKONG BERISI SAMBAL KRECEK DAGING CINCANG*.
- Oktaviani, L., Ari Aldino, A., & Tri Lestari, Y. (n.d.). *Penerapan Digital Marketing Pada E-Commerce Untuk Meningkatkan Penjualan UMKM Marning*.
- Pendidikan, D., Keagamaan, T., Direktorat, I., Pendidikan, J., Kementerian, I., & Ri, A. (n.d.). *Diterbitkan oleh*. <http://diktis.kemenag.go.id>
- Pratiwi, F. A., Amal, S., & Susilowati, F. (2018). *VARIASI JENIS HUMEKTAN PADA FORMULASI SEDIAAN MASKER Gel Peel Off EKSTRAK KULIT BUAH PISANG KEPOK (Musa paradisiaca pericarpium)* (Vol. 2, Issue 2).
- profil-mojogedang-2019. (2019). *Dinas Kominfo Kabupaten Karanganya*.
- Silvana, F., Sudjana, N., & Wijono, T. (2014). ANALISIS CONTRIBUTION MARGIN UNTUK MENENTUKAN TINGKAT PENJUALAN PRODUK DALAM RANGKA MEMAKSIMALKAN LABA (Studi Pada Perusahaan Timbangan X Kota Malang). In *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)/Vol* (Vol. 15, Issue 2).
- Wilayah, K. X., Khairani, Z., Soviyant, E., Fakultas Ekonomi, A., & Lancang Kuning, U. (2018). 247 EFEKTIVITAS PROMOSI MELALUI INSTAGRAM PADA UMKM SEKTOR MAKANAN DAN MINUMAN DI KOTA PEKANBARU. *Jurnal Benefita*, 3(2), 239. <https://doi.org/10.22216/jbe.v3i1.2738>

