

Pendampingan *Packaging* dan *Marketing* Produk Tangan Kreatif Masyarakat Tete Batu Selatan Kecamatan Sikur Kabupaten Lombok Timur

Muhammad Aminuddin^{1*}, M. Saleh Yahya Himni², Lalu Afandi Gusnanda³, Yusron⁴, Annisa Saputri⁵, Bq. Oktavia Ningrat⁶, Istiqomah⁷, Harniyah⁸, Salminah⁹, Wiwin Kustiana¹⁰

¹⁻⁹Institut Studi Islam Sunan Doe, Indonesia

*Correspondence Email: muhammadaminuddin933@gmail.com

Informasi Artikel:

Diterima: 19-11-2024

Disetujui: 27-11-2024

Diterbitkan: 30-11-2024

Abstrak

Sebagian masyarakat Desa Tete batu Selatan khususnya Dusun Otak Bangket memiliki produk tangan kreatif yang kesulitan dalam pengemasan dan pemasaran. Kendati pemerintah desa telah memberikan dukungan yang cukup seperti pelatihan UMKM dan sosialisasi produk terhadap para pengunjung, namun kedua hal itu belum mampu meningkatkan daya beli pengunjung dan tentunya memasukan masyarakat setempat. Pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk mendampingi masyarakat untuk mengemas dan memasarkan produknya dengan pengemasan moderen dan pemasaran berbasis digital. Implikasi dari pendampingan tersebut, sedikit demi sedikit masyarakat mulai menyadari betapa pentingnya pengemasan yang menarik dan pemanfaatan media sosial sebagai tempat memasarkan produk mereka. Sehingga, dengan strategi pengemasan dan pemasaran tersebut, banyak para pengunjung tertarik untuk membeli hasil kreatifitas mereka mulai dari harga rendah hingga tinggi.

Kata Kunci: *Packaging dan Marketing*, UMKM, Tangan Kreatif

Abstract

Some people in Tete Batu Selatan Village, especially Otak Bangket Hamlet, have creative handmade products that have difficulty in packaging and marketing. Even though the village government has provided sufficient support such as MSME training and product outreach to visitors, these two things have not been able to increase visitors' purchasing power and of course the local community's income. This community service aims to assist the community to package and market their products with modern packaging and digital-based marketing. The implication of this assistance is that, little by little, people are starting to realize the importance of attractive packaging and the use of social media as a place to market their products. So, with this packaging and marketing strategy, many visitors are interested in buying their creative products from low to high prices.

Keywords: *Packaging dan Marketing*, UMKM, Hand Craft

Cara Sitasi: Himni, M., S., Y. (2023). Judul Artikel. Asskruie: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat. Hlm, xx-xx. Vol. 1, No. 1, 2023.

Pendahuluan

Program kuliah kerja nyata (KKN) adalah suatu bentuk pendidikan dalam bentuk pengabdian kepada Masyarakat (Nurfitriani et al., 2023). Dalam pengabdian ini Mahasiswa diberikan pengalaman belajar untuk hidup ditengah-tengah masyarakat diluar kampus dan secara langsung mengidentifikasi serta menangani masalah-masalah pembangunan yang dihadapi (Helastria et al., 2024).

Kuliah kerja nyata (KKN) Institut Studi Islam Sunan Doe merupakan salah satu Implikasi



dari Tri Dharma Perguruan Tinggi yaitu pengabdian ke masyarakat (Muniarty et al., 2022). KKN bagi mahasiswa diharapkan menjadi suatu pengalaman belajar yang Baru untuk menambah pengetahuan, kemampuan, dan kesadaran hidup bermasyarakat. Bagi masyarakat sasaran, kehadiran mahasiswa diharapkan mampu memberikan motivasi dan inovasi dalam bidang pembangunan (Rani et al., 2024). Oleh karena itu, Mahasiswa harus dapat bertindak sebagai jembatan (Komunikator) dalam proses pembangunan dan penerapan IPTEK pada khususnya (Dessyarti et al., 2023).

KKN yang dilaksanakan harus memenuhi 4 prinsip yaitu dapat dilaksanakan (Feasible), dapat diterima (acceptable), berkesinambungan (sustainable) dan partisipatif (Wahyuni & Santoso, 2023).

Secara garis besar tahap pelaksanaan KKN terbagi menjadi 3 tahap yakni tahap persiapan, tahap pelaksanaan dan tahap evaluasi, pelaporan dan tindak lanjut (Bangka et al., 2024). Pada tahap pelaporan, pelaporan yang dibuat terdiri atas 2 jenis laporan yaitu, laporan kelompok yang disusun oleh kelompok mahasiswa dan laporan individu yang disusun oleh 1 orang mahasiswa (Arya et al., 2023). Observasi dilakukan dengan metode: (1) tanya jawab, (2) dokumentasi, dan (3) melihat ke lapangan secara langsung (Jatmoko et al., 2023). Berdasarkan hasil observasi maka ditentukan program kerja KKN yang akan dilaksanakan meliputi program fisik dan program nonfisik (Raga et al., 2022).

Sebelum melakukan ulasan lebih lanjut terlebih dahulu kami akan menjelaskan sejarah tentang desa tempat kami KKN yaitu Desa Tete Batu Selatan. Desa ini merupakan salah satu desa wisata yang menyajikan akomodasi dan bentangan alam yang indah selain itu desa tetebatu selatan terkenal dengan UMKM yang luas dan banyak contohnya seperti Dusun Keselet, aren yang dikenal dengan berbagai olahan produk seperti gula batok, gula semut, sirup aren, dan jungle juzz.

Sedangkan di Dusun Otak Bangket UMKM yang dikembangkan adalah produk Pisang Sale dan Kebab dan masih banyak contoh di dusun lainnya. Setelah melakukan beberapa observasi kami menemukan beberapa permasalahan yang ada di desa tetebatu selatan khususnya warga yang memiliki UMKM tersebut sebagian besar mereka terkendala karena bahan yang digunakan sangat minim di dapatkan serta dengan harga yang fantastis sehingga tidak memungkinkan untuk mereka memproduksinya lagi selain dari itu mereka juga terkendala dengan kemasan produk, serta cuaca ataupun kondisi yang sangat mereka butuhkan dalam memproduksi produk mereka dan juga pemasaran produk dalam segi media dan lain sebagainya.

Solusi /program yang kami lakukan untuk mengatasi permasalahan tersebut adalah dengan melakukan sebuah program yaitu *Door to Door Solution*, dikarenakan dengan alasan setelah kami turun kelapangan kami menemukan perbedaan-perbedaan masalah yang ada di setiap warga yang memiliki UMKM di Desa Tetebatu Selatan oleh sebab itu dengan adanya program *Door to Door Solution* bisa mempermudah serta memberikan manfaat untuk perkembangan produk warga UMKM yang ada di desa tersebut. Setelah melakukan program tersebut kami juga membantu warga UMKM mendapatkan kemasan yang inovatif dengan tujuan untuk membuat produk UMKM tersebut terlihat

lebih menarik dari sebelumnya. selain itu juga kami membantu dalam marketing (Pemasaran melalui Media Sosial) yaitu Facebook, Instagram, dan Tiktok.

Dan Tujuan dari KKN di Desa Tete Batu Selatan ini adalah untuk memberikan kesempatan kepada mahasiswa untuk memanfaatkan ilmu pengetahuan, teknologi, dan keterampilan yang dimilikinya bekerjasama dengan banyak pemangku kepentingan dilapangan melalui keterlibatan yang dilakukan oleh mahasiswa KKN.

Tabel 1. Daftar UMKM di Desa Tete Batu Selatan

No	Nama Usaha	Dusun
1	Pisang Sale	Dusun Otak Bangket
2	Sirup Aren	Dusun Keselet Aren
3	Gula semut	Lendang Penyongggok
4	Rengginang	Lekong Pituk
5	Nizomia Coffe	Lekong Pituk Daye
6	Minyak Jeleng	Lekong Pituk
7	Budaya Alami Sasak	Dasan Penyongggok

Sumber: Pemerintah Desa Tete Batu Selatan 2024

a. Pisang Sale

Pisang sale adalah salah satu UMKM yang terletak di Dusun Otak Bangket dan mulai dirintis pada tahun 2020 sampai saat ini, usaha ini dipegang oleh salah satu warga dusun otak bangket yang bernama Ibu Mirhan. Ibu mirhan mulai terinspirasi untuk menginovasi pisang-pisang yang ada di desa tersebut dengan mengolahnya menjadi produk Pisang Sale. Pembuatan produk ini dimulai dengan memilih pisang yang khusus yaitu pisang yang digunakan adalah pisang gedang, setelah memilih pisang yang akan digunakan proses selanjutnya adalah mengiris pisang yang sudah terpilih kemudian melakukan penjemuran sampai benar-benar pisang berubah warna menjadi hitam kecoklatan setelah itu membuat adonan tepung untuk melapisi pisang yang sudah di jemur lalu langkah selanjutnya adalah menggoreng pisang yang sudah dilapisi dengan adonan tepung yang sudah dibuat, kemudian tahap terakhir yaitu melakukan pengemasan dan produk siap untuk dipasarkan.



Gambar 1. Observasi terhadap pemilik usaha Pisang Sale

Gambar di atas menunjukkan bahwa kelompok KKN Tete Batu Selatan sedang melakukan Observasi dan Sosialisasi terkait dengan program wajib kampus yaitu Inovasi dan digitalisasi UMKM, yang ada di dusun Otak Bangket. Salah satu produk yang ada di dusun ini adalah Pisang Sale, produk pisang sale ini sudah lama diproduksi oleh ibu mirhan (salah satu warga yang ada di dusun otak bangket). Produk ini sudah dipasarkan sampai keluar daerah, akan tetapi tidak bersifat sustainable (berkelanjutan). Ketika melakukan observasi dan sosialisasi kami menemukan beberapa masalah yang dikeluhkan oleh ibu Mirhan, di antaranya adalah produksi pisang sale yang sudah enam bulan lamanya tidak diproduksi lagi dikarenakan beberapa kendala yaitu seperti cuaca yang tidak memadai untuk dilakukan penjemuran olahan pisang dan bahan pokok pembuatan pisang sale yang masih minim didapatkan di dusun otak bangket guna mencapai hasil produksi pisang sale yang maksimal. Oleh sebab itu mahasiswa/i KKN Institut Studi Islam Sunan Doe mensosialisasikan program tersebut untuk membantu dalam menginovasi dan juga dalam hal marketing khususnya di sosial media seperti melalui Facebook, Instagram, dan juga di Tiktok.

b. Sirup Aren & Gula Batok

Sirup Aren dan Gula Batok adalah salah satu UMKM yang ada di Dusun Keselet Aren dan mulai di rintis pada tahun 2020 oleh Kepala Wilayah Dusun Keselet Aren yaitu Bapak Abdullah. Pembuatan Sirup Aren dan Gula Batok terinspirasi dari melimpahnya air nira (air tuak) sehingga Bapak Abdullah menginovasi untuk menjadi sebuah produk yang dibuat menjadi Sirup Aren dan Gula Batok. Proses pembuatan dari produk tersebut dimulai dari proses Penyadapan (pengambilan air nira langsung dari pohonnya), lalu melakukan sebuah proses penyaringan kemudian dilanjutkan dengan tahap perebusan air nira yang sudah tersaring bersih sampai benar-benar berubah warna menjadi kecoklatan, sebelum menjadi Gula batok proses perebusan sampai kecoklatan dan mengental dari air nira ini bisa di jadikan produk lainnya yaitu Sirup Aren, dan ketika proses perebusan air nira ini sudah berubah warna menjadi coklat kehitaman barulah bisa untuk dilakukan pencetakan dan menjadi produk Gula Batok. Lalu kemudian dilanjutkan dengan tahap akhir yaitu proses pengemasan dan produk siap untuk dipasarkan.



Gambar 2. Observasi terhadap pemilik Produk Gula Batok

Gambar diatas menunjukkan bahwa kelompok KKN Tete Batu Selatan. Sedang melakukan Observasi dan Sosialisasi terkait dengan program wajib kampus yaitu Inovasi dan Digitalisasi UMKM, yang ada di Dusun Keselet Aren. Salah satu produk yang ada di Dusun ini adalah Gula Batok dan Sirup Aren, Produk ini sudah lama diproduksi oleh Kawil (Kepala Wilayah) Dusun Keselet Aren. Berdasarkan hasil wawancara saat kami melakukan kegiatan observasi kami menemukan beberapa masalah atau kendala yang dikeluhkan oleh bapak Kawil Dusun Keselet Aren diantaranya adalah Pemasaran yang tidak dilakukan secara meluas dan permasalahan kedua adalah kemasan produk yang masih kurang menarik untuk memikat para konsumen. Oleh sebab itu mahasiswa/i KKN Institut Studi Islam Sunan Doe mensosialisasikan program tersebut untuk membantu dalam menginovasi dan marketing khususnya di sosial media seperti melalui Facebook, Instagram, dan juga melalui Tiktok.

c. Minyak Jeleng

Minyak jeleng adalah salah satu UMKM yang ada di Dusun Lekong Pituk Lauk, dan mulai dirintis tahun 2019 oleh Ibu Sahirun. Pembuatan minyak jeleng ini membutuhkan kelapa yang cukup banyak dikarenakan bahan pokok utama pembuatannya yaitu buah kelapa. Proses yang dilakukan dalam pembuatan minyak jeleng adalah dimulai dari pengupasan kemudian dilakukan proses pamarutan dan penyaringan santan kental ,setelah itu dilanjutkan dengan tahapan perebusan dan pengadukan sampai benar- menjadi gumpalan sari- sari kelapa. Gumpalan tersebut biasanya disebut oleh warga sasak adalah (Tai lala) dan akan tersisa minyak jeleng yang akan disaring lalu di tahap terakhir adalah tahap pengemasan dan minyak jeleng siap untuk dipasarkan.



Gambar 3. Proses pembuatan minyak jeleng

Salah satu program kampus yaitu Inovasi dan Digitalisasi UMKM, yang ada di Dusun Lekong Pituk Lauk. Salah satu produk yang ada di Dusun ini adalah Minyak jeleng, produk ini sudah lama di produksi oleh ibu Sahirun, produk minyak jeleng ini biasanya hanya dipasarkan di tetangga-tetangga dan pasar di Desa Kotaraja. Ketika melakukan observasi kami menemukan beberapa permasalahan diantaranya adalah pemasaran yang masih belum luas dan kemasan produk yang masih biasa dan belum dikatakan dapat menarik minat para konsumen. Oleh sebab itu kami menawarkan kepada Ibu Sahirun untuk membantu menginovasikan produknya agar lebih dikenal banyak orang, maka kami akan membantu dalam hal digitalisasi marketing seperti melalui sosial media seperti Facebook, Instagram, dan juga melalui Tiktok.

d. Gula Semut

Gula semut adalah salah satu UMKM yang ada di Desa Lendang Penyonggok dan mulai di rintis pada tahun 2020 oleh Ibu Erna. Proses pembuatan Gula semut hampir sama dengan pembuatan gula batok akan tetapi proses pembuatan gula semut lebih rumit dibandingkan gula batok. Gula semut ini memiliki bentuk yang hampir sama seperti gula pasir, hanya saja tempat perbedaannya adalah di bahan pokok yang digunakan, yang dimana gula semut terbuat dari air pohon nira sedangkan gula pasir terbuat dari tanaman tebu.



Gambar 4. Observasi dan Sosialisasi pemilik usaha Gula Semut

Gambar di atas menunjukkan bahwa tim dari kelompok KKN Desa Tetebatu Selatan sedang melakukan observasi dan sosialisai di Dusun Le ndang penyongkok yang ada di Desa Tetebatu Selatan. Dusun ini juga memiliki salah satu UMKM yaitu produk Gula Semut. Produk ini sudah lama di produksi oleh salah satu warga Dusun Lendang penyongkok yaitu Ibu Erna. Ketika melakukan observasi kami menemukan beberapa keluhan dari Ibu Erna selaku owner gula semut, diantaranya adalah tidak sustainable nya dalam memproduksi produk ini, yang kedua bahan pokok yang digunakan sangat minim untuk di dapatkan dan yang ketiga peminat gula dikalangan warga lokal sangat minim dikarenakan harga jual yang fantastis, selain itu permasalahan yang Ibu Erna keluhkan juga adalah terkait dengan kemasan serta branding (marketing) produk ini, oleh sebab itu kami mahasiswa/i KKN Tetebatu Selatan datang dan menawarkan untuk membantu dalam menginovasi serta membantu dalam membranding produk Gula semut ini, sehingga bisa dikenal banyak orang, baik masyarakat lokal maupun internasional.

Metode Pelaksanaan

Metode yang digunakan dalam program *Door to Door Solution* ini ada dua metode yakni Metode Ceramah yang dimana kami memberikan penjelasan mengenai bagaimana sistem program kami dapat membantu mengatasi permasalahan-permasalahan yang di hadapi oleh para pelaku UMKM. Selain itu kami juga menggunakan Metode Pengembangan Kreatifitas yakni kami melakukan berbagai pelatihan sistem pembayaran digitalisasi serta inovasi Kemasan untuk produk UMKM yang ada di Desa Tetebatu Selatan.

Hasil dan Pembahasan

Kuliah Kerja Nyata adalah salah satu bentuk pembuktian bagi mahasiswa dalam bermasyarakat. Kegiatan Kuliah Kerja Nyata Institut Studi Islam Sunan Doe periode II tahun akademik 2024/2025 yang berlokasi di Desa Tetebatu Selatan dimulai dengan pelepasan pada tanggal 1 Agustus 2024. Selanjutnya mulai melakukan kegiatan survey/observasi ke beberapa warga Desa Tetebatu Selatan yang menjalankan UMKM pada tanggal 2 Agustus 2024. Adapun program-program yang telah dilaksanakan sesuai dengan tema KKN Insitut Studi Islam Sunan Doe

yaitu “Inovasi dan Digitalisasi UMKM” yaitu menginovasi kemasan produk UMKM di Desa Tetebatu Selatan. Dalam membantu masyarakat UMKM yang ada di Dsa Tetebatu Selatan untuk meningkatkan Pemasaran serta meningkatkan minat pembeli semakin banyak maka kami bekerjasama dengan pihak Desa untuk melaksanakan program ini sampai tuntas.

Di Desa Tetebatu Selatan khususnya Dusun Keselet Aren, kelompok kami memutuskan untuk berfokus menjalan program inovasi Kemasan ini yang dimana terdapat salah satu pelaku UMKM yaitu Bapak Abdullah bersama istrinya. dikarenakan Produk yang ada di dusun tersebut sangat menarik untuk kami bantu dalam menginovasi produknya dengan tujuan agar bisa dapat dikenal banyak orang. Program ini kami Laksanakan mulai dari minggu kedua setelah kami melakukan obsevasi di minggu pertama ke berbagai UMKM yang ada di Desa Tetebatu Selatan. Program ini kami lakukan selama kami berada di lokasi KKN mulai dari membantu membeli atau mencetak Kemasan, membantu dalam pemasaran di sosial media, dan membantu mendesain stiker atau brand produk yang ada di Dusun Keselet Aren. Inovasi kemasan produk di dusun ini adalah Sirup Aren sebelum kami melakukan inovasi kemasan terlebih dahulu kami melakukan pembuatan produk tersebut yang dimulai dari tahap Penyadapan (penurunan air nira dari pohonnya) bersama bapak Abdullah ,setelah itu kami melakukan sebuah penyaringan air nira sampai benar-benar terlihat bersih lalu melakukan proses perebusan sampai air nira tersebut berubah menjadi kecoklatan. Pembuatan produk sirup aren ini kami lakukan pada hari Rabu, 21 Agustus 2024. Dan mulai melakukan proses inovasi kemasan pada hari Kamis, 22 Agustus 2024. setelah membuat inovasi kemasan ini kami melakukan langkah selanjutnya yang dimana kami membantu bapak Abdullah untuk memasarkan produk ini baik melalui sosial media, atau secara langsung dengan mengunjungi berbagai rumah untuk kami tawarkan. Teknis yang kami gunakan dalam melakukan pemasaran produk ini adalah dengan mengupload Pamphlet yang sudah kami buat serta membuat beberapa konten di berbagai media seperti Tiktok, Instagram, Facebook dan lain sebagainya.

Perencanaan program ini dilaksanakan setelah melakukan observasi kepada pelaku UMKM yang masih melakukan media pembayaran secara manual yaitu melalui uang tunai, sehingga kami memberikan solusi untuk membuat QRIS sebagai media pembayaran secara digital. Adapun program ini dilaksanakan di pada salah satu pelaku UMKM yakni bapak Abdullah yang berlokasi di Dusun Keselet Aren, yang dimana menjalankan bisnis air nira (aren) bersama dengan istri nya.

Kegiatan Pelatihan QRIS ini kami lakukan dengan tujuan untuk meningkatkan serta mengintegrasikan seluruh transaksi non tunai khususnya di Desa Tetebatu Selatan karena desa tersebut dikenal dengan daerah Wisata maka sasaran ini sangat tepat untuk diadakannya sebuah Pelatihan QRIS guna memudahkan para pengunjung wisata yang datang dari berbagai negara dalam melakukan Transaksi pembayaran secara digital, program ini kami laksanakan di minggu ke empat setelah kami melakukan inovasi kemasan dan pemasaran melalui sosial media. Pelatihan ini kami lakukan dalam jangka waktu sehari mulai pukul 08.00 pagi sampai 12.00 siang dengan mendatangi rumah bapak Abdullah yang memiliki UMKM tersebut.

Kegiatan pelatihan QRIS ini kami lakukan dengan cara menerapkan program door to door solution langkah pertama yang kami lakukan adalah mendatangi rumah owner atau pemilik usaha UMKM yang jadi sasaran program kami guna memberikan pelatihan secara face to face (bertatap muka) kemudian kami melakukan edukasi mulai dari pembuatan akun google, Mendownload Aplikasi Dana, Melakukan pendaftaran di Dana dengan menggunakan Akun yang sudah kami buat, Mengedukasikan cara penggunaan atau pengaplikasian QRIS, dan tahap Terakhir kami membuat Stand QRIS dengan tujuan untuk bisa di terapkan serta di aplikasikan kepada pembeli atau customer yang ada di Desa Tetebatu Selatan.

Program OVOP (One Village One Product)

Program Ovop ini kami mulai rancang setelah kami melaksanakan program inovasi kemasan, untuk program ini kami terinspirasi dari salah satu pengusaha muda yang menjalankan bisnis kopi racikan yang ada di Desa Tetebatu Selatan, adapun program ini kami rancang karena terinspirasi dari pengusaha muda tersebut, sehingga kami mencoba untuk menginovasikan sebuah produk kopi yang menggunakan gula aren murni sebagai pemanis tambahan. Langkah awal dari pembuatan produk ini adalah dengan membuat gula aren sebagai pemanis dalam kopi terlebih dahulu.

Proses pembuatan gula ini bekerja sama dengan Bapak Abdulah sebagai salah satu pemilik UMKM yang menjalankan usaha air nira (aren) sehingga dalam hal ini pula kami secara tidak langsung membuat 2 inovasi produk, yang dimulai dari membantu bapak Abdullah menginovasikan air nira menjadi gula aren dengan proses memasak/merebus air nira yang sebelumnya sudah dilakukan proses penyadapan untuk mendapatkan air nira tersebut, dalam proses perebusan air nira itu sendiri membutuhkan waktu satu jam untuk menunggu hasil air nira yang kemudian akan berubah warna menjadi kecoklatan, lalu langkah akhir dari proses pembuatan gula aren ini adalah mencetak hasil air nira yang sudah dimasak menjadi kecoklatan, dan menunggu nya hingga berbentuk gula padat.

Adapun setelah diselesaikannya proses pembuatan gula aren sebagai pemanis tambahan dalam produk kopi yang akan kami ciptakan, maka selanjutnya adalah kami melakukan kerjasama dengan pemilik usaha kopi racikan yang sebelumnya sudah kami sebutkan, selain untuk mendapatkan saran kopi yang cocok untuk produk kami, hal ini juga dapat membantu beliau untuk memasarkan produk kopinya.

Setelah mendapatkan kopi yang pas untuk dipadukan dengan gula aren hasil inovasi kami sebelumnya, maka kami mulai meracik dua bahan tersebut yang kemudian kami berikan nama "BREWED COFFE". Produk Brewed Coffee ini sendiri sudah kami inovasikan juga dari segi kemasan yang menarik dan sudah kami pasarkan melalui media online, sehingga kami berhasil mendapatkan pelanggan dari proses penjualan kami dengan sudah 3 kali melakukan restock produk. Bahkan produk hasil inovasi kami ini sudah sampai dan dinikmati langsung oleh para customer mancanegara (turis) yang melakukan aktivitas wisata di Desa Tetebatu Selatan.

Kesimpulan

Berdasarkan laporan program kerja yang telah dijelaskan pada BAB sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa program yang telah direncanakan baik program kerja *one village one product* maupun program Inovasi dan Digitalisasi UMKM dapat dilaksanakan dengan baik, Hal ini didukung oleh antusias masyarakat Desa Tetebatu Selatan yang mengikuti beberapa kegiatan mahasiswa KKN dan dilihat dari dukungan serta arahan masyarakat kepada mahasiswa KKN yang sangat membantu dalam menjalankan program. Disisi lain, terdapat beberapa program UMKM yang tidak dapat berjalan sesuai dengan jadwal yang telah direncanakan seperti kendala yang bertabrakan dengan kegiatan lain, Meskipun demikian kami mahasiswa KKN tidak fokus disatu UMKM dikarenakan kami juga mempunyai target UMKM yang lain untuk tetap menjalankan semua program itu dengan sukses.

Daftar Pustaka

- Arya, N., Ambarwati, A. A., Akbar, F. H., Usman, A., Alwi, M. R., Karnay, S., & Akbar, M. (2023). Pemetaan di Desa Pancana berbasis QR Code. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Hasanuddin*, 33–43. <https://doi.org/10.20956/jpmh.v4i1.22765>
- Bangka, D., Intani, V. A., Azazah. (2024). . *Jurnal Dedikasi untuk Negeri (JDN)*, 3(1). <https://doi.org/10.36269/jdn.v3i1.2627>
- Dessyarti, R. S., Sari, P. O., Murniyati, D., Sari, D. K., Heryawan, F. A., & Fatmawati, N. I. (2023). Strategi Pengembangan Sumber Daya Manusia Bagi UMKM untuk Memperkuat Ekonomi Masyarakat “Roti Rumahan Dona’s House.” *Jurnal Pengabdian Masyarakat “Wiryakarya,”* 2(01), Article 01. <https://doi.org/10.25273/wjpm.v2i01.15385>
- Helastria, Z., Meditamar, M. O., & Asbupel, F. (2024). *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(1), Article 1. <https://doi.org/10.32939/rgk.v4i1.3891>
- Jatmoko, D., Purwanto, J., Rohman, F. N., & Arfiana, S. I. (2023). Pelatihan dan Pengembangan Branded Produk UMKM Desa Bedono Kluwung Kabupaten Purworejo. *Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat Indonesia*, 2(3), Article 3. <https://doi.org/10.55542/jppmi.v2i3.674>
- Muniarty, P., Wulandari, W., Pratiwi, A., & Rimawan, M. (2022). (Journal of Empowerment), 2(2), Article 2. <https://doi.org/10.35194/je.v2i2.1586>
- Muslimah, A. A., & Sukardi, A. S. (2023). Pemberdayaan Umkm Dalam Mengelola Kawasan Wisata Religi Makam Sunan Kalijaga Demak Tahun 2021-2022. *JEBISKU: Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Kudus*, 1(3), Article 3.
- Najari, M., Herisiswan, H., & Putra, W. S. (2023). Penguatan Peran Serta Keluarga dan Masyarakat Tentang Pentingnya Pendidikan Islam dalam Keluarga di Desa Kwala Begumit Kecamatan Binjai Kabupaten Langkat Provinsi Sumatera Utara. *Community Development Journal: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 4(4), 9281-9285.
- Nurfitriani, Y., Hafitasari, C., Pratomo. (2023). Dampak Kuliah Kerja Nyata Dalam Kegiatan Keagamaan Bagi Anak-anak dan Orang Tua Demi Mewujudkan lingkungan yang religius. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Abdi Putra*, 3(2), Article 2. <https://doi.org/10.52005/abdiputra.v3i2.98>
- Raga, A. E. D., Ngguna, F. K. (2022). *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(3), Article 3. <https://doi.org/10.55681/swarna.v1i3.88>
- Rani, A. S. (2024). Perbedayaan Masyarakat Berbasis Sustainable Development Goals (SDGS) di Desa Srimukti. *Sejahtera: Jurnal Inspirasi Mengabdikan Untuk Negeri*, 3(3), Article 3. <https://doi.org/10.58192/sejahtera.v3i3.2371>
- Rosmitha, S. N. (2022). Peran Digitalisasi Pemasaran Dalam Peningkatan Daya Saing Dan Sustainability Umkm Kuliner Di Era New Normal

Perspektif Etika Bisnis Islam. <https://dspace>
Prosiding Seminar Hasil Pengabdian Kepada Masyarakat Dan Kuliah Kerja Nyata, 1(2), Article 2.
<https://doi.org/10.30587/prosidingkkn.vli2.7904>

Wahyuni, Y. S., & Santoso, J. (2023). . Community Development Journal : Jurnal Pengabdian Masyarakat, 4(5), 11168–11173. <https://doi.org/10.31004/cdj.v4i5.19494>