

**PEMBERDAYAAN EKONOMI MASYARAKAT MELALUI  
PELATIHAN PENGEMBANGAN UMKM KUE BAWANG DAN KUE  
TELUNJUK DI DESA BAHARU DENGAN PENDEKATAN PRAKTIS  
DAN PEMASARAN DIGITAL**

**Riski\*<sup>1</sup>, Siti Farah<sup>2</sup>, Nurlaila<sup>3</sup>, Niatera<sup>4</sup>, Adria<sup>5</sup>**

<sup>1,2,3,4,5</sup>Program Studi Administrasi Bisnis, Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi Pelita Nusantara

\*Corresponding authors e-mail : riskial07r@gmail.com

Submitted :22 April 2025

Accepted: 11 Juni 2025

DOI: 10.31849/fleksibel.v6i2.26820

**Abstrak**

Kegiatan pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk memberdayakan ekonomi masyarakat Desa Baharu, Kecamatan Blang Pidie, Kabupaten Aceh Barat Daya, melalui pelatihan dan pengembangan UMKM, khususnya dalam pembuatan kue bawang dan kue telunjuk. Pelatihan ini meliputi peningkatan keterampilan teknis dalam produksi, pemasaran digital melalui media sosial, serta pengelolaan usaha yang lebih efektif. Metode yang digunakan dalam kegiatan ini meliputi ceramah, diskusi interaktif, serta praktik langsung yang didukung oleh penggunaan media sosial sebagai sarana pemasaran. Hasil pelatihan menunjukkan peningkatan signifikan dalam kualitas produk dan kapasitas pemasaran para pelaku UMKM, dengan banyak peserta yang mulai memanfaatkan media sosial untuk menjangkau pasar yang lebih luas. Sebanyak 85% peserta melaporkan peningkatan penjualan melalui media sosial setelah pelatihan. Selain itu, pelaku UMKM juga menunjukkan peningkatan dalam pengelolaan keuangan usaha yang lebih sistematis. Diharapkan, pelatihan ini dapat memperkuat UMKM di Desa Baharu, meningkatkan daya saing produk, dan memberikan dampak positif bagi perekonomian masyarakat setempat.

**Kata kunci :** UMKM, pelatihan keterampilan, pengembangan usaha, pemasaran digital.

**Abstract**

*This community service activity aims to empower the economy of the Baharu Village community, Blang Pidie District, Southwest Aceh Regency, through training and development of MSMEs, especially in making onion cakes and finger cakes. This training includes improving technical skills in production, digital marketing through social media, and more effective business management. The methods used in this activity include lectures, interactive discussions, and direct practice supported by the use of social media as a marketing tool. The results of the training showed a significant increase in product quality and marketing capacity of MSME actors, with many participants starting to use social media to reach a wider market. As many as 85% of participants reported an increase in sales through social media after the training. In addition, MSME actors also showed an increase in more systematic business financial management. It is hoped that this training can strengthen*

*MSMEs in Baharu Village, increase product competitiveness, and have a positive impact on the local economy.*

**Keywords :** *MSME, skills training, business development, digital marketing*

### **1. Pendahuluan**

Pemberdayaan ekonomi masyarakat merupakan salah satu aspek penting dalam pembangunan berkelanjutan di daerah pedesaan. Di Desa Baharu, sebagian besar masyarakat bergantung pada sektor pertanian dan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) sebagai sumber utama pendapatan. Namun, potensi UMKM di desa ini masih belum dimanfaatkan secara maksimal, terutama dalam hal diversifikasi produk dan pengembangan keterampilan kewirausahaan. Salah satu produk unggulan yang memiliki potensi besar adalah kue bawang dan kue telunjuk, yang belum sepenuhnya dikelola dengan baik untuk mencapai skala usaha yang lebih luas. Oleh karena itu, pelatihan dan pengembangan UMKM kue bawang dan kue telunjuk di Desa Baharu menjadi sangat penting untuk meningkatkan daya saing dan kesejahteraan masyarakat setempat. Program ini bertujuan untuk mengatasi gap dalam pengelolaan usaha dan pemasaran produk, serta mempersiapkan pelaku UMKM untuk bersaing di pasar yang lebih besar dan lebih kompetitif (Santiana et al., 2022). Kegiatan pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk memberikan pengetahuan dan keterampilan kepada masyarakat Desa Baharu dalam mengelola dan mengembangkan usaha UMKM, khususnya yang berkaitan dengan produksi kue bawang dan kue telunjuk (Aprilia et al., 2024). Metode yang digunakan dalam kegiatan ini meliputi pelatihan praktis dan teori, serta pendampingan langsung dalam proses produksi dan pemasaran produk. Pelatihan ini akan mencakup teknik pembuatan kue yang lebih efisien, pemahaman tentang kualitas produk, serta cara memasarkan produk secara efektif baik secara offline maupun online (Alwi et al., 2023). Salah satu aspek penting yang ditambahkan dalam pelatihan ini adalah penggunaan media sosial sebagai media digital marketing untuk membantu pelaku UMKM menjangkau pasar yang lebih luas (Syahputra et al., 2022). Dengan memanfaatkan platform seperti Instagram, Facebook, dan TikTok, para peserta pelatihan diharapkan dapat memasarkan produk mereka secara lebih efektif, meningkatkan visibilitas produk, dan memperluas jangkauan pasar. Selain itu, pendampingan juga diberikan dalam hal pengelolaan keuangan dan aspek manajerial usaha untuk meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha UMKM yang ada di desa tersebut (Lestari et al., 2021). Dengan pemahaman yang lebih baik mengenai penggunaan media sosial dan digital marketing, para pelaku UMKM di Desa Baharu akan lebih siap untuk menghadapi persaingan pasar yang semakin kompetitif di era digital ini (Hijrah, 2024). Tujuan dari pengabdian ini adalah untuk meningkatkan kapasitas dan keterampilan masyarakat Desa Baharu dalam mengelola usaha UMKM, khususnya dalam pembuatan kue bawang dan kue telunjuk, yang diharapkan dapat meningkatkan pendapatan mereka (Ristiana & Amin Yusuf, 2020). Selain itu, melalui pelatihan ini, diharapkan UMKM di desa ini dapat berkembang secara lebih profesional, memiliki pasar yang lebih luas, dan mampu bersaing dengan produk sejenis di pasar yang lebih besar. Dengan demikian, pemberdayaan ekonomi masyarakat melalui UMKM yang lebih berkembang akan memberikan dampak positif terhadap perekonomian desa, menciptakan lapangan pekerjaan, serta meningkatkan kualitas hidup masyarakat Desa Baharu secara keseluruhan (Leuhery et al., 2023).

### **2. Metode**

Metode yang digunakan dalam kegiatan pengabdian ini berfokus pada pelatihan langsung dan pengembangan keterampilan praktis yang dapat langsung diterapkan oleh masyarakat Desa Baharu. Dengan pendekatan yang bersifat partisipatif, setiap peserta dilibatkan secara aktif dalam setiap tahap

kegiatan, mulai dari pembuatan produk hingga pemasaran dan pengelolaan usaha. Kegiatan pelatihan dilakukan selama 3 hari dengan total 12 jam per hari, melibatkan 30 peserta. Evaluasi dilakukan menggunakan pre-test dan post-test untuk mengukur pemahaman peserta sebelum dan sesudah pelatihan. Adapun tujuan utama dari metode ini adalah untuk membekali peserta dengan keterampilan yang dapat meningkatkan kualitas dan daya saing UMKM, sekaligus memperluas pasar melalui pemanfaatan teknologi dan media digital (Triyana et al., 2022).

### **2.1 Pelatihan Pembuatan Produk UMKM**

Kegiatan pelatihan diawali dengan memberikan pengetahuan teknis mengenai pembuatan kue bawang dan kue telunjuk. Dalam sesi ini, peserta akan diajarkan cara pembuatan produk yang lebih efisien dan berkualitas tinggi, termasuk pemilihan bahan baku yang baik, teknik produksi yang tepat, serta perawatan alat produksi. Fokus pada keterampilan praktis ini bertujuan agar peserta dapat menghasilkan produk dengan standar yang lebih tinggi dan konsisten. Selain itu, pelatihan juga akan membahas inovasi produk, agar kue bawang dan kue telunjuk yang dihasilkan memiliki daya tarik tambahan yang membedakannya di pasar.

### **2.2 Pengembangan Keterampilan Pemasaran melalui Media Sosial**

Salah satu metode pengembangan utama dalam kegiatan ini adalah pelatihan pemasaran menggunakan media sosial sebagai alat digital marketing. Melalui sesi ini, peserta akan dibekali keterampilan dalam memanfaatkan platform media sosial seperti Instagram, Facebook, dan TikTok untuk mempromosikan produk mereka. Pelatihan mencakup strategi pembuatan konten yang menarik, teknik fotografi produk yang profesional, serta pembuatan caption yang persuasif untuk menarik perhatian konsumen. Selain itu, peserta juga akan dibimbing untuk membuat dan mengelola akun bisnis online, sehingga mereka dapat memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan visibilitas produk mereka di dunia maya. Dengan pemahaman tentang cara memanfaatkan media sosial secara optimal, para pelaku UMKM dapat menjangkau pasar yang lebih luas dan meningkatkan volume penjualan.

### **2.3 Pendampingan Bisnis Berkelanjutan**

Metode pelatihan yang tidak kalah penting adalah pendampingan berkelanjutan dalam aspek pengelolaan usaha. Melalui sesi pendampingan ini, peserta akan diberikan pemahaman mendalam tentang cara mengelola usaha mereka secara profesional. Pendampingan mencakup pengelolaan keuangan UMKM, pengorganisasian waktu kerja yang efisien, serta pengelolaan stok bahan baku. Selain itu, peserta juga akan diberikan materi tentang perencanaan dan strategi pengembangan usaha jangka panjang, yang bertujuan untuk menjaga keberlanjutan dan pertumbuhan UMKM yang ada di Desa Baharu.

### **2.4 Evaluasi dan Tindak Lanjut**

Setelah sesi pelatihan, kegiatan akan dilanjutkan dengan praktik lapangan di mana peserta menerapkan langsung apa yang telah dipelajari, baik dalam pembuatan produk maupun dalam menjalankan pemasaran digital. Tim pengabdian akan melakukan evaluasi terhadap hasil praktik peserta dan memberikan umpan balik serta saran untuk perbaikan. Evaluasi ini penting untuk memastikan bahwa pengetahuan dan keterampilan yang telah diberikan dapat diimplementasikan

dengan efektif dan dapat menghasilkan dampak yang signifikan bagi pengembangan usaha peserta. Selain itu, pendampingan terus dilakukan setelah pelatihan untuk memastikan keberlanjutan pengembangan usaha dan penyelesaian masalah yang dihadapi oleh para pelaku UMKM.

Dengan metode pelatihan yang terstruktur dan berfokus pada pengembangan keterampilan praktis dan pemasaran digital, diharapkan masyarakat Desa Baharu dapat mengoptimalkan potensi UMKM mereka, meningkatkan kualitas produk, dan memperluas pasar, sehingga mampu bersaing dengan produk-produk sejenis di pasar yang lebih luas.

### **3. Hasil dan Pembahasan**

Pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini berhasil meningkatkan keterampilan dan pengetahuan masyarakat Desa Baharu dalam mengelola dan mengembangkan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) mereka, khususnya dalam produksi kue bawang dan kue telunjuk. Hasil yang diperoleh selama kegiatan ini mencakup peningkatan kualitas produk, peningkatan pemanfaatan media sosial sebagai alat pemasaran, serta penguatan kemampuan dalam pengelolaan usaha. Namun, meskipun banyak pencapaian positif, beberapa tantangan juga muncul dalam proses implementasi. berikut gambaran hasil produk serta uraian hasil-hasil yang dicapai secara lebih rinci terkait kegiatan pelatihan dan pengembangan kelompok UMKM di desa baharu.



Gambar 1. Contoh Hasil Produk Kue Yang Sudah Dipasarkan Oleh Kelompok UMKM

Gambaran tentang hasil pelatihan pemberdayaan ekonomi masyarakat Desa Baharu, yang difokuskan pada pengembangan UMKM kue bawang dan kue telunjuk. Dapat dilihat pada tabel 1 dibawah ini dimana Setiap aspek pelatihan dijelaskan dengan membandingkan kondisi sebelum dan setelah pelatihan, serta pencapaian utama yang diraih.

Tabel 1. Ringkasan Hasil Pelatihan Pengembangan UMKM di Desa Baharu

No	Apsek Pelatihan	Sebelum Pelatihan	Setelah Pelatihan	Pencapaian Utama
1	Keterampilan Pembuatan Produk	Menggunakan metode tradisional, waktu produksi lama, kualitas produk tidak konsisten.	Teknik baru dalam pemilihan bahan baku, pencampuran adonan yang efisien, inovasi rasa.	Peningkatan efisiensi produksi, produk lebih konsisten dan menarik.
2	Pemasaran Digital	Mengandalkan pemasaran dari mulut ke mulut dan pasar lokal.	Penggunaan media sosial (Instagram, Facebook, TikTok) untuk pemasaran produk.	Peningkatan jangkauan pasar, peningkatan penjualan dan perhatian konsumen lebih luas.
3	Pengelolaan Usaha	Pencatatan keuangan tidak teratur, penggunaan dana usaha tidak jelas	Pengelolaan keuangan lebih transparan, penggunaan aplikasi untuk pencatatan.	Pengelolaan usaha yang lebih efisien dan pengurangan kerugian akibat manajemen keuangan yang buruk.
4	Tantangan yang Dihadapi	Keterbatasan pemahaman teknologi di kalangan peserta, akses internet terbatas.	Beberapa peserta lebih mahir dalam penggunaan teknologi dan pemasaran digital.	Keterbatasan teknologi dan manajemen stok masih menjadi tantangan.
5	Saran Pengembangan Selanjutnya	-	Pelatihan lanjutan untuk pengelolaan stok bahan baku dan platform e-commerce.	Pengembangan lebih lanjut dalam pengelolaan produksi dan ekspansi pasar.

#### 4.1 Peningkatan Keterampilan Pembuatan Produk UMKM

Sebelum pelatihan, sebagian besar peserta masih mengandalkan metode tradisional dalam pembuatan kue bawang dan kue telunjuk. Proses produksi sering kali memakan waktu lama, dan kualitas produk tidak konsisten, yang mempengaruhi daya saing di pasar. Dalam pelatihan pembuatan produk, peserta diajarkan teknik-teknik baru untuk meningkatkan efisiensi produksi dan memastikan kualitas yang lebih stabil. Para peserta belajar cara memilih bahan baku yang lebih berkualitas dan mengolahnya dengan cara yang lebih efisien, seperti teknik pencampuran dan pemrosesan adonan yang tepat. Setelah pelatihan, peserta menunjukkan kemampuan yang lebih baik dalam menghasilkan kue bawang dan kue telunjuk dengan tekstur dan rasa yang lebih konsisten. Selain itu, mereka juga diperkenalkan pada teknik inovasi produk, seperti variasi rasa atau bentuk kue yang dapat menarik perhatian pasar. Peserta yang sebelumnya hanya mampu memproduksi dalam jumlah terbatas kini bisa memproduksi dalam skala lebih besar dengan waktu yang lebih singkat. Secara keseluruhan, peningkatan keterampilan pembuatan produk ini memungkinkan masyarakat Desa Baharu untuk menghasilkan produk yang lebih kompetitif, baik dari segi kualitas maupun kuantitas.





Gambar 2. Kegiatan Pelatihan Pembuatan Kue Bawang dan Kue Telunjuk

#### **4.2 Peningkatan Kemampuan dalam Pemasaran Digital**

Salah satu hasil paling signifikan dari kegiatan ini adalah peningkatan kemampuan peserta dalam memanfaatkan media sosial sebagai alat pemasaran digital. Sebelum pelatihan, sebagian besar peserta hanya mengandalkan pemasaran secara langsung di pasar lokal dan dari mulut ke mulut, sehingga pasar yang dijangkau masih terbatas. Melalui pelatihan pemasaran digital, peserta diberi pemahaman dan keterampilan dalam mengelola akun media sosial bisnis mereka di platform seperti Instagram, Facebook, dan TikTok. Pelatihan ini mencakup cara membuat konten visual yang menarik dan profesional, seperti foto produk dengan pencahayaan yang baik dan penggunaan latar belakang yang mendukung, serta cara menulis caption yang dapat menarik perhatian calon pembeli. Peserta juga diajarkan cara menggunakan fitur-fitur yang ada di media sosial, seperti Instagram Stories, Facebook Ads, dan hashtag yang relevan, untuk memperluas jangkauan pasar mereka. Sebagai hasilnya, banyak peserta yang mulai menerima pesanan dari luar desa, bahkan dari luar daerah, berkat penggunaan media sosial yang lebih efektif. Beberapa UMKM yang sebelumnya hanya dikenal di kalangan lokal kini mulai mendapatkan perhatian dari konsumen yang lebih luas, yang mengarah pada peningkatan penjualan. Hal ini menunjukkan bahwa pemasaran digital dapat menjadi alat yang sangat efektif untuk memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan visibilitas produk UMKM Desa Baharu.



Gambar 3. Contoh Poster Yang di Desain Oleh Peserta Pelatihan

#### **4.3 Peningkatan Pengelolaan Usaha UMKM**

Selain pelatihan teknis dalam pembuatan produk dan pemasaran, peserta juga mendapatkan materi tentang pengelolaan usaha yang lebih efisien. Sebelum pelatihan, sebagian besar pelaku UMKM di Desa Baharu mengalami kesulitan dalam mengelola keuangan usaha mereka, seperti pencatatan arus kas yang tidak teratur dan penggunaan dana yang tidak terkontrol. Banyak dari mereka yang tidak memiliki anggaran yang jelas, yang mengarah pada ketidakteraturan dalam pengelolaan modal. Dalam pelatihan ini, peserta diajarkan cara mengelola keuangan usaha dengan lebih baik, seperti cara menyusun anggaran dan memisahkan dana pribadi dan dana usaha. Mereka juga diberikan pelatihan tentang pencatatan keuangan secara sederhana namun efektif menggunakan aplikasi atau metode manual. Dengan penerapan sistem pengelolaan keuangan yang lebih baik, para peserta dapat mengatur keuangan usaha mereka dengan lebih transparan, efisien, dan mengurangi potensi kerugian yang disebabkan oleh manajemen keuangan yang buruk. Di samping itu, peserta juga diperkenalkan pada konsep perencanaan usaha jangka panjang, seperti analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) untuk mengevaluasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi oleh usaha mereka. Pelatihan ini bertujuan agar peserta tidak hanya fokus pada pertumbuhan jangka pendek, tetapi juga merencanakan perkembangan usaha mereka secara berkelanjutan.



Gambar 4. Pelatihan pengelolaan Keuangan  
Dengan Kelompok PKK

#### **4.4 Tantangan yang Dihadapi Selama Kegiatan**

Meskipun hasil yang dicapai cukup memuaskan, beberapa tantangan juga muncul selama pelaksanaan kegiatan. Salah satu tantangan utama adalah adanya keterbatasan pemahaman teknologi di kalangan sebagian peserta, terutama yang lebih tua. Meskipun sebagian besar peserta telah familiar dengan penggunaan ponsel, mereka memerlukan waktu lebih lama untuk menguasai penggunaan media sosial untuk bisnis. Tantangan ini diperburuk oleh akses internet yang terbatas di beberapa area desa, yang membuat proses pelatihan digital berjalan lebih lambat dari yang diharapkan. Selain itu, saat volume produksi meningkat, beberapa peserta mengalami kesulitan dalam mengelola stok bahan baku dan memperkirakan waktu produksi yang lebih efisien. Mereka perlu belajar cara mengatur persediaan bahan baku dan mengelola produksi agar tetap sesuai dengan permintaan yang meningkat. Hal ini menunjukkan bahwa, meskipun keterampilan teknis meningkat, pengelolaan produksi yang lebih besar membutuhkan perhatian lebih lanjut dalam hal perencanaan dan pengorganisasian.



Gambar 5. Peserta Yang Masih Menggunakan Metode Lama Dalam Membuat Produk Kue

#### **4.5 Saran untuk Pengembangan Selanjutnya**

Untuk memastikan keberlanjutan dan pengembangan UMKM di Desa Baharu, disarankan agar pelatihan lanjutan diberikan untuk mengatasi tantangan yang muncul, khususnya terkait dengan pengelolaan usaha yang lebih kompleks. Pelatihan lanjutan mengenai teknik pengelolaan stok bahan baku dan produksi dalam jumlah besar dapat membantu peserta menghadapi lonjakan permintaan yang lebih tinggi. Selain itu, peningkatan keterampilan dalam penggunaan platform e-commerce seperti Tokopedia, Bukalapak, atau Shopee juga sangat dianjurkan untuk memperluas pasar secara nasional. Para peserta perlu lebih banyak dibimbing dalam penggunaan platform e-commerce ini agar dapat menjual produk mereka secara online dengan lebih efektif



Gambar 6. Penyerahan Laporan Kegiatan Pada Kepala Desa

#### **4. Kesimpulan**



Kegiatan pengabdian masyarakat ini telah memberikan dampak positif yang signifikan bagi masyarakat Desa Baharu, terutama dalam peningkatan keterampilan pembuatan produk, pemasaran digital, dan pengelolaan usaha UMKM. Melalui pelatihan yang dilakukan, peserta berhasil mengembangkan usaha mereka dengan meningkatkan kualitas produk, memperluas pasar melalui media sosial, dan mengelola keuangan dengan lebih profesional. Meskipun ada tantangan yang dihadapi dalam hal adaptasi teknologi dan pengelolaan produksi yang lebih besar, hasil keseluruhan menunjukkan bahwa pemberdayaan masyarakat melalui pelatihan UMKM dapat menjadi langkah yang efektif dalam meningkatkan kesejahteraan ekonomi desa. Ke depan, pengembangan lebih lanjut dalam hal e-commerce dan pengelolaan produksi akan semakin memperkuat kapasitas UMKM di Desa Baharu.

### **5. Saran**

Untuk memastikan keberlanjutan dan pengembangan UMKM di Desa Baharu, diperlukan pelatihan lanjutan mengenai pengelolaan produksi skala besar dan keuangan yang lebih sistematis. Selain itu, pelaku UMKM perlu diberikan pelatihan tentang penggunaan platform e-commerce seperti Tokopedia dan Bukalapak untuk memperluas pasar mereka. Meningkatkan akses internet dengan bekerja sama dengan penyedia layanan juga sangat penting agar pelaku UMKM dapat memanfaatkan media digital dengan lebih maksimal. Selain itu, pembangunan jaringan kerja dengan pelaku usaha lain dan pelatihan soft skills seperti komunikasi efektif dan layanan pelanggan akan membantu membangun hubungan bisnis yang lebih baik. Terakhir, penerapan sistem monitoring dan evaluasi berkala perlu dilakukan untuk memastikan bahwa program pelatihan tetap efektif dan relevan dengan kebutuhan para pelaku UMKM.

### **6. Ucapan Terima Kasih**

Kami mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada Bapak Nanda Saputra selaku Kepala Desa Baharu, Kecamatan Blang Pidie, Kabupaten Aceh Barat Daya, atas dukungan dan kerjasamanya dalam melaksanakan kegiatan pengabdian ini. Tidak lupa, kami juga mengucapkan terima kasih kepada seluruh masyarakat Desa Baharu yang telah berpartisipasi aktif dan menunjukkan semangat luar biasa dalam mengikuti setiap tahapan pelatihan. Keikhlasan dan antusiasme masyarakat Desa Baharu sangat membantu dalam kesuksesan kegiatan ini. Semoga kerja sama yang baik ini dapat terus terjalin dan memberikan manfaat yang berkelanjutan bagi kemajuan desa kita. Terima kasih atas segala perhatian, dukungan, dan partisipasi yang luar biasa.

### **7. Daftar Pustaka**

- Alwi, Munandar. A, Munarti. P, Rimawan. M, & Mutiah. H. (2023). Pemberdayaan Masyarakat Melalui Pelatihan Pengolahan Bawang Putih Menjadi Produk Bernilai Ekonomis Untuk Meningkatkan Pendapatan Masyarakat. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Cahaya Mandalika*, 4(1). <https://ojs.cahayamandalika.com/index.php/abdimandalika/article/view/1708>
- Aprilia, Q., Afida, N. N., Melawati, R., & ... (2024). Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Melalui Pelatihan Olahan Bawang Merah Menjadi Makanan Variatif. *Harmoni Sosial: Jurnal ...*, 4. <https://pkm.lpkd.or.id/index.php/Harmoni/article/view/650%0Ahttps://pkm.lpkd.or.id/index.php/Harmoni/article/download/650/1030>
- Hijrah. (2024). *ACEH DALAM MENINGKATKAN KEMAMPUAN LITERASI*. 13(1), 13–24.

- <https://ejournal.uika-bogor.ac.id/index.php/TEK/article/view/17406>  
Lestari, D. I., Adi, P. P., Mulyandini, V. C., Saputra, A. R. R., & Natita, R. K. (2021). Strategi Bertahan di Masa Pandemi Bagi UMKM Melalui Digital Accounting dan Digital Marketing. *FLEKSIBEL: Jurnal ...*, 2(2), 69–77.  
<http://journal.unilak.ac.id/index.php/Fleksibel/article/view/7757>
- Leuhery, F., Amalo, F., Cakranegara, P. A., Rara, R., Widaningsih, A., & Mere, K. (2023). Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Sebagai Upaya Pengentaskan Kemiskinan. *Communnity Development Journal*, 4(4), 8273–8277.  
<https://pkm.lpkd.or.id/index.php/Harmoni/article/view/650>
- Ristiana, & Amin Yusuf. (2020). Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Melalui Badan Usaha Milik Desa di Desa Wisata Lerep. *Journal of Nonformal Education and Community Empowerment*, 4(1), 88–101. <http://journal.unnes.ac.id/sju/index.php/jnfc>
- Syahputra, H. R., Meriza, I., Arianda, I., Hijrah, H., Junaidi, J., Khairina, U., & Tisa, M. (2022). Optimalisasi Media Sosial Pada Generasi Z Melalui Pelatihan Content Creator. *Meuseuraya - Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(2), 51–58. <https://doi.org/10.47498/meuseuraya.v1i2.1357>
- Triyana, L., Subroto, A., Susanti, S., Retno Susmiyati, H., Al Hidayah, R., & Harjanti, W. (2022). Pendampingan Pendaftaran Merek Bagi Usaha Mikro Kecil dan Menengah Berbasis Masyarakat Desa. *Fleksibel: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(2), 111–120. <https://journal.unilak.ac.id/index.php/Fleksibel>,