

## *Optimization of the Lapis Angso Duo Micro Enterprise through Production and Marketing Technology*

### Optimalisasi Usaha Mikro Lapis Angso Duo melalui Teknologi Produksi dan Pemasaran

Hilda Porawati<sup>1</sup>, Mazwan\*<sup>2</sup>, Satrio Darma Utama<sup>3</sup>, Dedi Handoko<sup>4</sup>, Anel Hopi Candra<sup>5</sup>

<sup>1,2,3</sup>Program Studi Teknik Mesin, Politeknik Jambi

<sup>4,5</sup>Program Studi Bisnis Digital, Politeknik Jambi

E-mail: [hildaporawati@politeknikjambi.ac.id](mailto:hildaporawati@politeknikjambi.ac.id)<sup>1</sup>, [mazwan@politeknikjambi.ac.id](mailto:mazwan@politeknikjambi.ac.id)<sup>2</sup>, [satrio.darma@politeknikjambi.ac.id](mailto:satrio.darma@politeknikjambi.ac.id)<sup>3</sup>, [dedi.handoko@politeknikjambi.ac.id](mailto:dedi.handoko@politeknikjambi.ac.id)<sup>4</sup>, [andel@politeknikjambi.ac.id](mailto:andel@politeknikjambi.ac.id)<sup>5</sup>

#### **Abstract**

*This article discusses the implementation of marketing training, production technology training, and equipment handover to enhance the productivity and competitiveness of the micro-enterprise Lapis Angso Duo. The marketing training aims to improve participants' understanding of digital marketing strategies and customer relationship management, which can expand market reach and increase customer loyalty. The production technology training focuses on the use of dough mixers, ovens, and proofing racks to improve operational efficiency and product quality consistency. The equipment handover was carried out with feasibility testing and technical training to ensure optimal operation. The results of this initiative show significant improvements in production capacity, time efficiency, product quality, and enhanced digital marketing capabilities, providing a strong foundation for Lapis Angso Duo to grow and compete in the market. This initiative is expected to serve as a model for other SMEs in leveraging technology and digital marketing to support business sustainability.*

**Keywords:** Marketing Training, Production Technology, Equipment Handover, Smes, Efficiency, Production Capacity.

#### **Abstrak**

*Artikel ini membahas implementasi pelatihan pemasaran, pelatihan teknologi produksi, dan serah terima peralatan untuk meningkatkan produktivitas dan daya saing usaha mikro Lapis Angso Duo. Kegiatan pelatihan pemasaran bertujuan untuk meningkatkan pemahaman peserta mengenai strategi pemasaran digital dan pengelolaan hubungan pelanggan, yang dapat memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan loyalitas pelanggan. Pelatihan teknologi produksi difokuskan pada penggunaan mesin pengaduk adonan, oven, dan rak proofing, yang bertujuan untuk meningkatkan efisiensi operasional dan konsistensi kualitas produk. Serah terima peralatan dilakukan dengan pengujian kelayakan dan pelatihan teknis untuk memastikan pengoperasian yang optimal. Hasil dari kegiatan ini menunjukkan peningkatan signifikan dalam kapasitas produksi, efisiensi waktu, kualitas produk, serta kemampuan pemasaran digital yang lebih baik, memberikan dasar yang kuat bagi Lapis Angso Duo untuk berkembang dan bersaing di pasar. Kegiatan ini diharapkan menjadi model bagi UMKM lainnya dalam memanfaatkan teknologi dan pemasaran digital untuk mendukung keberlanjutan bisnis.*

**Kata kunci:** Pelatihan Pemasaran, Teknologi Produksi, Serah Terima Peralatan, UMKM, Efisiensi, Kapasitas Produksi.

## **1. PENDAHULUAN**

Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) merupakan tulang punggung perekonomian Indonesia, menyumbang sekitar 61,07% terhadap produk domestik bruto (PDB) dan menciptakan lebih dari 97% lapangan kerja di dalam negeri (Kementerian Koperasi dan UKM, 2022). Namun, meskipun memiliki kontribusi yang signifikan, UMKM kerap menghadapi tantangan struktural yang menghambat pertumbuhan dan keberlanjutan usaha mereka (Mazwan dkk., 2024). Masalah seperti keterbatasan akses teknologi, rendahnya efisiensi operasional, dan lemahnya strategi pemasaran masih menjadi kendala utama yang dialami oleh banyak pelaku

UMKM, termasuk Lapis Angso Duo, sebuah usaha mikro yang bergerak di bidang produksi makanan khas daerah.

Pada sektor usaha makanan, kemampuan untuk bersaing tidak hanya bergantung pada kualitas produk, tetapi juga pada efisiensi proses produksi dan strategi pemasaran yang relevan dengan dinamika pasar modern (Priyati dkk., 2016). Penelitian Adji dkk., (2023) menunjukkan bahwa implementasi teknologi dalam proses produksi dapat meningkatkan efisiensi hingga 30% serta mengurangi biaya operasional. Teknologi seperti mesin otomatisasi produksi, perangkat digital untuk pengendalian mutu, hingga sistem manajemen inventaris berbasis perangkat lunak dapat membantu usaha mikro seperti Lapis Angso Duo mengatasi tantangan operasional yang selama ini membatasi kapasitas produksi mereka.

Selain aspek produksi, keberhasilan UMKM di era digital juga sangat ditentukan oleh kemampuan mereka memanfaatkan teknologi pemasaran (Endriastuti & Permatasari, 2018). Studi dari Febri dkk., (2022) mengungkapkan bahwa UMKM yang mengadopsi platform digital seperti media sosial dan marketplace mampu meningkatkan jangkauan pasar hingga 50% dibandingkan dengan metode pemasaran tradisional. Pemanfaatan data pelanggan untuk personalisasi kampanye pemasaran juga terbukti dapat meningkatkan loyalitas pelanggan, yang menjadi salah satu faktor penting dalam menjaga keberlanjutan bisnis (Solihin dkk., 2021). Lapis Angso Duo, yang saat ini masih mengandalkan metode pemasaran konvensional, berpotensi untuk memperluas pasar mereka melalui transformasi digital pada strategi pemasarannya.

Namun, adopsi teknologi oleh UMKM sering kali terhambat oleh beberapa faktor, seperti keterbatasan pengetahuan, kurangnya akses terhadap sumber daya keuangan, dan minimnya pelatihan teknis (Hakim, 2019). Oleh karena itu, penting bagi pelaku UMKM seperti Lapis Angso Duo untuk mendapatkan dukungan, baik dalam bentuk pembiayaan maupun pelatihan, agar mampu mengintegrasikan teknologi secara efektif ke dalam operasional bisnis mereka. Pendampingan dan kolaborasi dengan lembaga pemerintah, swasta, maupun akademisi menjadi langkah strategis untuk menjawab tantangan ini (Wijaya dkk., 2022).

Lapis Angso Duo, sebuah UMKM di Kota Jambi yang memproduksi berbagai macam makanan khas jambi dengan rasa dan tekstur unik, merupakan contoh konkret dari tantangan yang dihadapi UMKM dalam adaptasi teknologi. Produk ini telah menjadi salah satu oleh-oleh khas Jambi yang populer, namun pemasaran produk ini masih bergantung pada metode tradisional seperti promosi dari mulut ke mulut dan penjualan langsung. Berdasarkan survei awal, kurang dari 40% pelaku UMKM di sektor makanan dan minuman di Kota Jambi yang aktif menggunakan media sosial secara strategis. Kendala-kendala yang dihadapi meliputi keterbatasan teknologi produksi serta pengetahuan tentang platform media sosial, minimnya keterampilan dalam membuat konten kreatif, kurangnya pemahaman tentang strategi pemasaran digital seperti iklan berbayar dan analitik, serta ketidakmampuan mengukur efektivitas kampanye pemasaran terhadap kinerja usaha (Handoko dkk., 2024).

Artikel ini bertujuan untuk membahas bagaimana implementasi teknologi produksi dan pemasaran dapat membantu Lapis Angso Duo meningkatkan produktivitas, efisiensi, dan daya saingnya. Penelitian ini tidak hanya mengadopsi temuan sebelumnya, tetapi juga mengintegrasikan pelatihan pemasaran digital dengan teknologi produksi dalam satu kerangka intervensi yang holistik. Dengan demikian, Lapis Angso Duo dapat menjadi model bagi UMKM lain dalam memanfaatkan teknologi untuk mengatasi tantangan bisnis modern.

## 2. METODE

Pelaksanaan kegiatan pengabdian program INOVOKASI ini dirancang secara sistematis untuk memastikan setiap tahap berjalan efektif dan memberikan dampak yang optimal bagi peningkatan produktivitas dan pemasaran Lapis Angso Duo. Adapun metode

pelaksanaan terdiri dari tiga komponen utama: pelatihan pemasaran, serah terima teknologi produksi, dan pelatihan teknologi produksi.



Gambar 1. Gambaran IPTEKS yang Diimplementasikan

## 2.1. Pelatihan Pemasaran

Tujuan dari pelatihan pemasaran adalah untuk meningkatkan pemahaman peserta mengenai strategi pemasaran modern berbasis digital dan offline, serta membekali mereka dengan kemampuan praktis untuk meningkatkan jangkauan dan loyalitas pelanggan. Kegiatan ini dilakukan pada tanggal 10 Oktober 2024 di Aula Politeknik Jambi. Pelatihan pemasaran diikuti 10 orang peserta yang terdiri dari pemilik beserta karyawan UMKM Lapis Angso Duo dengan tingkat penggunaan media sosial awal sebesar 30%.

### 1. Langkah Pelaksanaan

Materi pelatihan mencakup pengenalan pemasaran digital (media sosial, marketplace, dan SEO dasar), strategi branding, serta manajemen hubungan pelanggan. Selain itu, juga di ajarkan cara membuat konten kreatif (foto, video, dan teks) serta cara menggunakan fitur utama media sosial seperti Instagram Reels, Tik-Tok, dan Facebook Insights (Muflikhah dkk., 2024).

### 2. Pelaksanaan Pelatihan

Pelatihan dilakukan dalam dua sesi: teori (60%) dan praktik (40%). Penyampaian materi dan praktek dibimbing langsung oleh anggota tim pengabdian yakni Dedi Handoko dan Andel Hopi Candra dari Program studi Bisnis Digital Politeknik Jambi. Sesi teori mencakup penjelasan konsep pemasaran modern dan contoh kasus sukses. Sedangkan sesi praktik melibatkan simulasi pembuatan konten pemasaran, pengelolaan akun media sosial, cara menganalisis data pelanggan, dan pembuatan konten kreatif menggunakan alat sederhana seperti Canva dan aplikasi editing video dengan Cap Cut (Fitriani ddk., 2022).

### 3. Evaluasi dan Pendampingan

Memberikan tugas akhir berupa perencanaan strategi pemasaran yang spesifik untuk Lapis Angso Duo. Selain itu juga dilakukan pendampingan selama satu bulan pascapelatihan untuk memastikan implementasi strategi berjalan dengan baik.

## 2.2. Pelatihan Teknologi Produksi

Selain pelatihan pemasaran, pada program INOVOKASI ini juga dilakukan pelatihan teknologi produksi dengan tujuan memberikan pelaku usaha pemahaman dan keterampilan untuk menggunakan peralatan baru secara efektif, sekaligus meningkatkan standar kualitas produk. Pelatihan peralatan dilakukan di bengkel mekanik Program studi Teknik Mesin Politeknik Jambi pada tanggal 4 Desember 2024.

### 1. Langkah Pelaksanaan:

Materi meliputi cara pengoperasian alat, perawatan, serta teknik produksi yang sesuai dengan standar industri.

### 2. Pelaksanaan Pelatihan:

Pelatihan dilaksanakan dalam bentuk praktik langsung yang langsung di praktekan oleh mahasiswa Program studi Teknik Mesin Politeknik Jambi dan di damping oleh tim pengabdian yaitu Hilda Porawati, Mazwan, dan Satrio Darma Utama yang merupakan Dosen Program studi Teknik Mesin Politeknik Jambi. Kegiatan ini berfokus pada jenis pisau pengaduk adonan dan lama proses pengadukan adonan untuk menghasilkan produk berkualitas tinggi. Pelatihan teknologi produksi ini dilakukan untuk memastikan peserta memahami setiap langkah.

### 3. Evaluasi dan Monitoring:

Memberikan tes praktik kepada peserta untuk menilai pemahaman mereka. Tim juga melakukan monitoring selama 1-2 bulan pascapelatihan untuk mengevaluasi penerapan teknologi dalam produksi sehari-hari.

## 2.3. Serah Terima TTG

Tujuan dari kegiatan ini adalah untuk meningkatkan kapasitas produksi dan efisiensi operasional melalui penggunaan peralatan modern seperti mesin pengaduk adonan, oven, dan rak proofing. Serah terima dilakukan di lokasi mitra pada tanggal 12 Desember 2024.

### 1. Langkah Pelaksanaan

Melalui survei kebutuhan produksi, dilakukan identifikasi secara menyeluruh untuk memastikan peralatan yang diserahkan, seperti mesin pengaduk adonan, oven, dan rak proofing, sesuai dengan skala usaha serta kebutuhan operasional Lapis Angso Duo. Semua peralatan yang akan diserahkan telah melalui uji kelayakan untuk menjamin kualitas, keamanan, dan kemudahan penggunaannya bagi pelaku usaha.

### 2. Serah Terima Peralatan

Proses serah terima dilakukan secara resmi dengan dokumentasi, termasuk penjelasan spesifikasi alat dan panduan penggunaannya. Selain itu, setelah serah terima alat tim pengabdian melakukan pendampingan secara berkala kepada mitra terkait penggunaan alat.

## 2.4. Dokumentasi dan Pelaporan

Setiap kegiatan didokumentasikan secara tertulis dan visual untuk memastikan keberlangsungan pengetahuan dan menjadi referensi bagi kegiatan serupa di masa depan. Laporan akhir disusun mencakup evaluasi hasil pelatihan dan penerapan teknologi produksi.

## 2.5. Pendampingan Berkelanjutan

Setelah seluruh kegiatan selesai, dilakukan pendampingan secara berkala selama tiga bulan. Pendampingan meliputi:

### 1. Bimbingan teknis dalam penggunaan alat.

2. Pendampingan pemasaran untuk memastikan strategi yang disusun diterapkan dengan optimal.

Metode ini diharapkan dapat membantu Lapis Angso Duo dalam meningkatkan efisiensi, kapasitas produksi, dan daya saing di pasar.

### 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

#### 3.1. Pelatihan Pemasaran

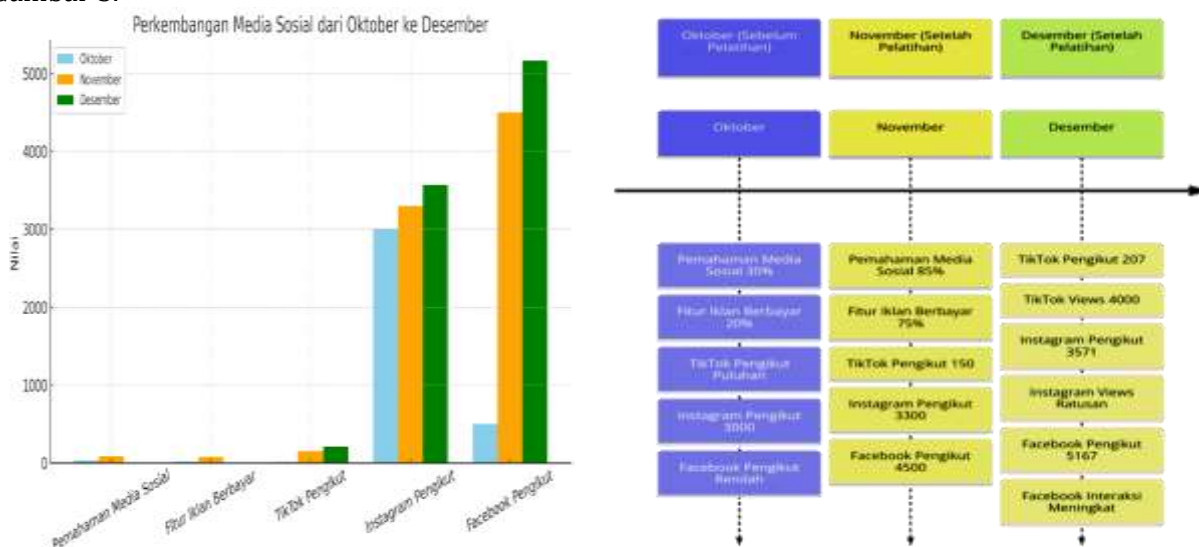
Pelatihan ini menghasilkan beberapa capaian yang signifikan terkait dengan peningkatan pemahaman, keterampilan, dan implementasi strategi media sosial pada UMKM Lapis Angso Duo. Gambar 2 menampilkan Dokumentasi Kegiatan.



Gambar 2. Pelaksanaan Pelatihan Pemasaran, (a) Kata Sambutan Dari Ketua Tim INOVOKASI, (b) Penyampaian Materi, (c) Foto Bersama Setelah Kegiatan

#### 1. Peningkatan Pemahaman Peserta

Kuesioner pra- dan pasca-pelatihan menunjukkan peningkatan pemahaman peserta tentang digital marketing dan media sosial sebagai alat pemasaran seperti yang ditunjukkan pada Gambar 3.

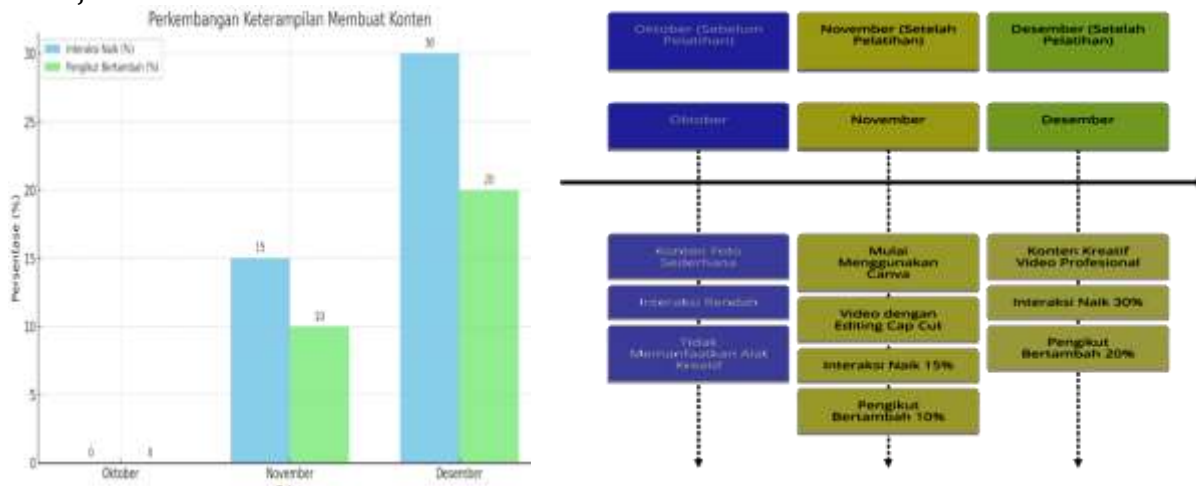


Gambar 3. Perkembangan Media Sosial

- Sebelum pelatihan, hanya 30% peserta yang memahami konsep dasar media sosial sebagai alat pemasaran strategis. Setelah pelatihan, angka ini meningkat menjadi 85%.
- Sebelum pelatihan, hanya 20% peserta yang mengetahui cara menggunakan fitur iklan berbayar. Setelah pelatihan, 75% peserta mampu mengoperasikan fitur ini secara mandiri.

## 2. Keterampilan Praktis dalam Membuat Konten

Peserta menunjukkan peningkatan kemampuan dalam menciptakan konten kreatif, seperti foto dan video produk yang menarik. Hasil unggahan konten peserta selama pelatihan menunjukkan:

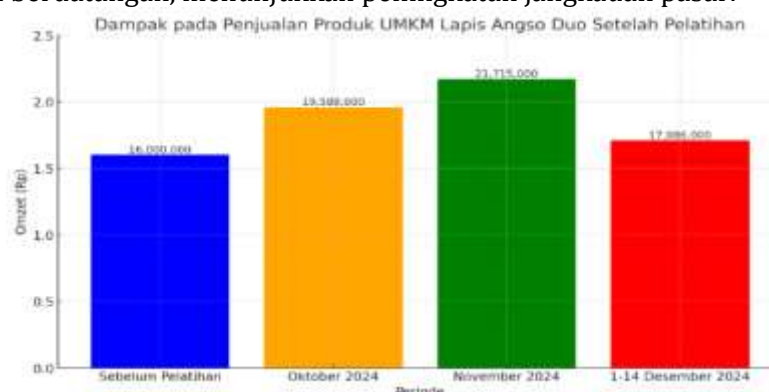


Gambar 4. Perkembangan Keterampilan Membuat Konten

- Tingkat interaksi pada unggahan media sosial meningkat sebesar 30% dibandingkan dengan periode sebelumnya.
- Beberapa peserta melaporkan peningkatan pengikut hingga 20% dalam waktu tiga hari setelah mempublikasikan konten hasil pelatihan.

## 3. Dampak pada Penjualan Produk

Dalam tiga bulan setelah pelatihan, terdapat dampak signifikan pada kinerja UMKM Lapis Angso Duo. Hal ini dapat dilihat pada grafik Gambar 5, dimana penjualan meningkat sebesar 20%, terutama melalui saluran online seperti Instagram dan WhatsApp. Selain itu, pesanan dari luar Kota Jambi mulai berdatangan, menunjukkan peningkatan jangkauan pasar.



Gambar 5. Data Peningkatan Penjualan

### 3.2. Pelatihan Teknologi Produksi

Pelatihan teknologi produksi menghasilkan peningkatan signifikan dalam pemahaman dan keterampilan peserta terkait penggunaan peralatan baru, seperti mesin pengaduk adonan, oven, dan rak proofing. Peserta mampu mengoperasikan peralatan dengan baik, termasuk melakukan pengaturan yang tepat untuk memastikan kualitas produk yang konsisten. Selain itu,

peserta memahami langkah-langkah perawatan peralatan sehingga dapat memperpanjang umur pemakaian dan mengurangi risiko kerusakan.



Gambar 6. Pelatihan Teknologi Produksi

### 3.3. Serah Terima TTG

Proses serah terima TTG berupa mesin pengaduk adonan, oven, dan rak proofing telah dilakukan dengan lancar sesuai dengan rencana. Peralatan yang diserahkan memenuhi spesifikasi teknis yang dibutuhkan oleh Lapis Angso Duo, berdasarkan hasil survei kebutuhan sebelumnya. Serah terima TTG ini dihadiri oleh ketua tim INOVOKASI dan semua anggota, mitra yakni UMKM Lapis Angso Duo, kepala dinas perindustrian dan perdagangan Kota Jambi, sekretaris kelurahan setempat dan juga kepala Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat Politeknik Jambi, serta Mahasiswa dari Program studi Teknik Mesin dan program studi Bisnis Digital Politeknik Jambi

Dengan adanya peralatan baru ini, Lapis Angso Duo diharapkan dapat meningkatkan kapasitas produksi dan efisiensi operasional. Dampak awal yang terlihat adalah antusiasme peserta dalam mencoba teknologi baru ini, yang diharapkan akan mendukung proses peningkatan kualitas produk dan kecepatan produksi di masa mendatang. Monitoring penerapan alat akan dilakukan dalam beberapa bulan ke depan untuk memastikan penggunaannya berjalan optimal.



Gambar 7. Dokumentasi Serah Terima TTG

### 3.4. Pembahasan

Hasil pelatihan ini mendukung penelitian sebelumnya yang menyebutkan bahwa media sosial adalah salah satu alat paling efektif dalam meningkatkan kinerja UMKM. Menurut Wasan & Anita Sariningsih (2021), keberhasilan pemasaran melalui media sosial bergantung pada kemampuan UMKM dalam menciptakan konten yang relevan dan menarik bagi audiens. Pelatihan ini berhasil membekali peserta dengan keterampilan praktis untuk memenuhi kebutuhan tersebut. Selain itu, platform seperti Instagram dan TikTok terbukti mampu memberikan eksposur yang luas dengan biaya yang relatif rendah. Dalam konteks UMKM Lapis Angso Duo,

media sosial tidak hanya meningkatkan visibilitas produk tetapi juga membuka peluang untuk berinteraksi langsung dengan pelanggan, memperkuat loyalitas mereka terhadap merek (Zainarti ddk., 2024).

Hasil pelatihan menunjukkan bahwa konten kreatif memainkan peran penting dalam menarik perhatian audiens. Dalam pelatihan, peserta diajarkan untuk menggunakan alat sederhana seperti Canva untuk mendesain materi promosi dan aplikasi editing video untuk membuat video pendek. Peserta yang menghasilkan konten berkualitas tinggi menunjukkan tingkat interaksi pelanggan yang lebih baik dibandingkan mereka yang hanya mengandalkan foto produk biasa. Salah satu temuan penting dari pelatihan ini adalah peningkatan kemampuan peserta dalam memanfaatkan fitur analitik media sosial. Sebelum pelatihan, sebagian besar peserta tidak menyadari adanya fitur seperti Instagram Insights atau TikTok Analytics yang dapat membantu mereka memahami perilaku audiens. Setelah pelatihan, peserta mampu menggunakan data analitik untuk mengevaluasi kinerja konten mereka, seperti waktu unggahan yang paling efektif dan jenis konten yang paling diminati.

Setelah proses pelatihan peralatan dan serah terima peralatan, hasil yang diperoleh menunjukkan dampak positif terhadap produktivitas dan efisiensi Lapis Angso Duo. Dengan adanya mesin pengaduk adonan otomatis, oven, dan rak proofing yang baru, proses produksi menjadi lebih terstruktur dan terkontrol dengan baik. Sebelumnya, pengadukan adonan dilakukan secara manual, yang memakan waktu lebih lama dan sering menghasilkan ketidakrataan adonan. Namun, setelah pelatihan dan penerapan mesin pengaduk otomatis, waktu pengadukan berkurang secara signifikan, dan kualitas adonan lebih konsisten. Hal ini memungkinkan Lapis Angso Duo untuk meningkatkan kapasitas produksi tanpa mengorbankan kualitas produk.

Sementara itu, penggunaan oven dan rak proofing baru juga memberikan hasil yang menggembirakan. Oven dengan pengaturan suhu yang lebih presisi membantu memastikan bahwa setiap lapis roti matang dengan merata, sementara rak proofing memberikan kontrol yang lebih baik terhadap proses fermentasi, yang sebelumnya bergantung pada suhu ruangan yang sulit dikendalikan. Dengan adanya kontrol suhu yang lebih baik, adonan fermentasi menjadi lebih optimal, menghasilkan produk dengan tekstur dan rasa yang lebih baik. Dari segi efisiensi, waktu produksi yang sebelumnya cukup lama kini dapat dipangkas hingga 30%, sesuai dengan yang diharapkan.

Namun, meskipun penerapan teknologi berjalan baik, tantangan baru muncul dalam hal pemeliharaan dan perawatan peralatan. Untuk itu, dukungan teknis dan pendampingan berkelanjutan diperlukan untuk memastikan peralatan dapat berfungsi secara optimal dalam jangka panjang. Evaluasi pascapelatihan dan serah terima akan dilakukan secara berkala untuk memastikan bahwa setiap peralatan tetap digunakan dengan efektif dan efisien.

Secara keseluruhan, ketiga kegiatan ini memberikan Lapis Angso Duo alat dan pengetahuan yang diperlukan untuk meningkatkan kapasitas produksi, kualitas produk, dan daya saing di pasar. Pelatihan pemasaran berhasil meningkatkan pemahaman peserta tentang strategi pemasaran digital dan cara mengelola hubungan pelanggan, sehingga memungkinkan mereka untuk memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan loyalitas pelanggan. Sementara itu, pelatihan teknologi produksi memberikan keterampilan praktis dalam menggunakan peralatan baru, seperti mesin pengaduk adonan, oven, dan rak proofing, yang meningkatkan efisiensi dan kualitas produk.

#### 4. KESIMPULAN

Kesimpulan dari semua kegiatan yang dilakukan menunjukkan bahwa penerapan pelatihan pemasaran, pelatihan teknologi produksi, dan serah terima peralatan memberikan dampak yang sangat positif bagi Lapis Angso Duo.

- 1) Pelatihan pemasaran berhasil meningkatkan pemahaman tentang strategi digital, yang memungkinkan usaha ini untuk memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan hubungan dengan pelanggan.
- 2) Pelatihan teknologi produksi yang mencakup penggunaan peralatan baru seperti mesin pengaduk adonan, oven, dan rak proofing, secara signifikan meningkatkan efisiensi dan konsistensi kualitas produk, yang berdampak pada peningkatan kapasitas produksi dan pengurangan waktu produksi.
- 3) Proses serah terima peralatan berjalan lancar dengan pengujian kelayakan dan pelatihan yang memastikan semua peralatan berfungsi dengan optimal.
- 4) Kegiatan ini dapat diperluas dengan melibatkan lebih banyak UMKM makanan khas daerah dan mengukur dampak jangka panjang (1-2 tahun).

Secara keseluruhan, kegiatan ini memberikan dasar yang kuat bagi Lapis Angso Duo untuk mengembangkan usaha, meningkatkan daya saing, dan memastikan keberlanjutan dalam menghadapi tantangan pasar yang semakin kompetitif.

### UCAPAN TERIMA KASIH

Tim pengabdian menyampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada Direktorat Jenderal Pendidikan Vokasi Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi sebagai pemberi dana untuk program INOVOKASI. Tim pengabdian juga mengucapkan terima kasih kepada Politeknik Jambi, yang telah memberikan dukungan, fasilitas, dan kesempatan kepada tim untuk melakukan program ini. Bantuan dari seluruh pihak di Politeknik Jambi sangat berarti dalam mewujudkan penelitian ini dengan lancar dan sukses. Ucapan terimakasih juga disampaikan kepada mitra UMKM Lapis Angso Duo yang telah berkontribusi pada seluruh kegiatan pada program INOVOKASI yang telah dilakukan.

### DAFTAR PUSTAKA

- Adji, F. P., Ridhani, U., & Ikhsan, M. (2023). Rancang bangun mixer untuk adonan roti. *Jurnal Tematis (Teknologi, Manufaktur, Dan Industri)*, 5(1), 8–16.
- Endriastuti, A., & Permatasari, M. P. (2018). PELATIHAN PEMASARAN, PEMBERDAYAAN TOKO ONLINE, DAN PENGENALAN m-commerce PADA PRODUK UNGGULAN JAGUNG TORTILADI KECAMATAN TRUCUK KABUPATEN BOJONEGORO. *Martabe: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(2), 56. <https://doi.org/10.31604/jpm.v1i2.56-66>
- Febri, F. Y., Permatasari, D., Kurniafitra, I. I., & Islamiah, W. (2022). Pelatihan Digital Marketing Sebagai Upaya Pengembangan Strategi Pemasaran Produk Umkm Batik Di Kelurahan Gedog Kota Blitar. *Transformasi Dan Inovasi: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2(1), 60–72. <https://doi.org/10.26740/jpm.v2n1.p60-72>
- Fitriani, F., Faisol, A., Wamiliana, W., Notiragayu, N., Chasanah, S. L., & Kurniasari, D. (2022). Pelatihan Canva Dalam Pembuatan Media Pembelajaran Bagi Guru-Guru SMK Di Bandar Lampung. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Tabikpun*, 3(3), 193–202. <https://doi.org/10.23960/jpkmt.v3i3.96>
- Hakim, L. (2019). Pelatihan Pemasaran Online Berbasis Marketplace Bagi UMKM Dalam Merespon Perubahan Perilaku Konsumen. *LOYALITAS: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, II, 74–91. <http://ejournal.iaida.ac.id/index.php/loyal/article/view/353%0Ahttps://ejournal.iaida.ac.id/index.php/loyal/article/download/353/309>
- Handoko, D., Sukadi, S., Utama, S. D., & Mazwan, M. (2024). *Pelatihan Pemasaran Digital pada UMKM Lapis Angso Duo untuk Meningkatkan Daya*. 6(1), 1796–1802.
- Mazwan, M., Utama, S. D., & Agussationo, Y. (2024). Rancang Bangun Mesin Pengaduk Adonan Roti.

- TURBO: Jurnal Program Studi Teknik Mesin UM Metro*, 13(8), 357–366.  
<https://doi.org/http://dx.doi.org/10.24127/trb.v13i2.3745>
- Muflikhah, L., Widodo, A. W., Rahman, M. A., & Yudistira, N. (2024). Peningkatan pemasaran produk UMKM melalui pemanfaatan marketplace tokopedia dan facebook. *Jurnal Inovasi Hasil Pengabdian Masyarakat (JIPEMAS)*, 7(3), 554–564.  
<https://doi.org/10.33474/jipemas.v7i3.21920>
- Priyati, A., Haji Abdullah, S., & Putra, G. M. D. (2016). Pengaruh Kecepatan Putar Pengadukan Adonan Terhadap Sifat Fisik Roti. *Jurnal Ilmiah Rekayasa Pertanian Dan Biosistem*, 4(1), 2017–2221.
- Solihin, D., Ahyani, A., Karolina, K., Pricilla, L., & Octaviani, I. S. (2021). Pelatihan Pemasaran Online Berbasis Digital Untuk Meningkatkan Penjualan Bisnis Online Pada Umkm Di Desa Cicalengka Kecamatan Pagedangan Kabupaten Tangerang. *Dedikasi Pkm*, 2(3), 307.  
<https://doi.org/10.32493/dedikasipkm.v2i3.10726>
- Wasan, G. H., & Anita Sariningsih. (2021). Pelatihan Pemasaran Produk Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Berbasis Digital Di Kecamatan Citeureup. *Jurnal Pengabdian Bina Mandiri*, 1(1), 31–36. <https://doi.org/10.51805/jpmm.v1i1.7>
- Wijaya, A. L., Kusuma Ayu Rosalianita Sari, A., & Hasanah, K. (2022). Pendampingan Ekonomi Kreatif Pada Panti Asuhan Muhammadiyah Kota Madiun Melalui Pelatihan Pembuatan Kerajinan Tangan dan Pelatihan Pemasaran Digital. *Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat*, 7(2), 400–410. <https://doi.org/10.30653/002.202272.71>
- Zainarti, Nurwani, Nurbaiti, Aisyah, S., & Agustina, D. (2024). Digital marketing dengan memanfaatkan social media dan e-commerce bagi komunitas UMKM wanita. *Jurnal Inovasi Hasil Pengabdian Masyarakat (JIPEMAS)*, 7(2), 343–362.  
<https://doi.org/10.33474/jipemas.v7i2.20873>