

## PEMBERDAYAAN PENGELOLAAN PENGRAJIN GULA KELAPA DI KARANGTENGAH DENGAN DIGITAL MARKETING

**Anjar Safitri\*, Herdian Farisi, Moehammad Kautsar**

Manajemen, Universitas Nahdlatul Ulama Purwokerto

\*Corresponding author: anjar.safitri.90@gmail.com

Diterima 02/02/2022 Direvisi 07/03/2022 Diterbitkan 30/04/2022

### **Abstract**

*Karangtengah Baturaden Village is one of the villages in Baturaden District, Banyumas Regency, Central Java Province. Karangtengah village is an area of volcanic structure and has several streams, so that many coconut trees thrive. Along with the development of the times, several problems faced by partners emerged, among others: the lack of penderes, financial management that is not yet good, and product promotion has not been maximized. The objectives to be achieved in this empowerment activity are to provide knowledge about the potential of coconut sugar processing, simple financial understanding in small industries and broader marketing strategies. While the specific target to be achieved is coconut sugar at competitive prices with a broad market segmentation. Then the action that will be taken is to provide assistance to the small industry and marketing financial calculation process, namely (1). Socializing the potential of head sugar to the community in Karangtengah Village to continue to develop coconut sugar processing (2) Socializing digital marketing (3) Socializing simple financial calculations, and (4). Publication of the results of community service in national scientific journals. The results to be achieved are: quality coconut sugar products with a wider market segmentation and better financial management of money.*

**Keywords:** Coconut Sugar, Finance, and Digital Marketing

### **Abstrak**

Desa Karangtengah Baturaden merupakan salah satu desa di Kecamatan Baturaden Kabupaten Banyumas Provinsi Jawa Tengah. Desa Karangtengah merupakan daerah struktur vulkanik dan memiliki beberapa aliran sungai, sehingga banyak pohon kelapa yang tumbuh subur. Seiring berkembangnya zaman muncul beberapa permasalahan yang dihadapi mitra antara lain: semakin sedikitnya penderes, manajemen keuangan yang belum baik, dan belum maksimalnya promosi produk. Tujuan yang ingin dicapai dalam kegiatan pemberdayaan ini adalah untuk memberikan pengetahuanpotensi pengolahan gula kelapa, pemahan keuangan sederhana dalam industri kecil dan strategi pemasaran yang lebih luas. Sedangkan target khusus yang ingin dicapai adalah gula kelapa dengan harga yang bersaing dengan segmentasi pasar yang luas. Maka tindakan yang dilakukan adalah melakukan pendampingan proses perhitungan keuangan industri kecil dan pemasaran yakni dengan (1). Mensosialisasikan potensi gula kepala kepada masyarakat di Desa Karangtengah untuk tetap mengembangkan pengolahan gula kelapa (2) Mensosialisasikan digital marketing (3) Mensosialisaikan perhitungan keuangan sederhana, dan (4) Terpublikasikannya hasil pengabdian masyarakat di jurnal ilmiah nasional. Hasil yang ingin dicapai adalah : produk gula kelapa berkualitas dengan segmentasi pasar yang lebih luas dan pengelolaan keuangan uang yang lebih baik.

**Kata Kunci:** Gula Kelapa, Keuangan, Digital Marketing

## A. PENDAHULUAN

Desa Karangtengah Baturaden memiliki 6 dusun diantaranya: (1) Dusun Karangbatur, (2) Dusun Gelangu, (3) Dusun Karangtengah, (4) Dusun Sawangan, (5) Dusun Muntuk, (6) Dusun Muntang . Wilayah desa Karangtengah memiliki iklim tropis yang lahannya berasal dari abu vulkanik Gunung Slamet dengan pengolahan lahan-lahan dalam berbagai penggunaan, salah satunya untuk pertumbuhan pohon kelapa. Suburnya pohon kelapa yang ada di Desa Karangtengah dimanfaatkan untuk mata pencaharian sebagai penderes gula kelapa dan mengolah hasil deresan pohon kelapa menjadi gula kelapa.

Gula kelapa merupakan salah satu komoditas ekspor unggulan di Indonesia, dengan salah satu penyumbang ekspor yang cukup besar yaitu dari Banyumas. Bahkan menurut laman pertanian menyebutkan Indonesia menjadi penghasil utama gula kelapa di dunia. Selama pandemic covid 19 tahun 2020 ini permintaan gula kelapa juga tidak menurun. Berdasarkan data BPS yang diolah Direktorat Jenderal Perkebunan bahwa volume ekspor 2020 meningkat 16,5 % dari tahun 2019 pada bulan februari. ([www.beritadaerah.co.id](http://www.beritadaerah.co.id), 2020)

Gula kelapa menjadi komoditas hasil perkebunan yang dibutuhkan seluruh masyarakat karena manfaatnya yang beraneka ragam, sehingga tidak heran permintaan gula kelapa setiap tahunnya naik terus menerus, hal itu terbukti dari ulasan Berita Daerah yang mengungkapkan meskipun Pandemi permintaan ekspor terus meningkat. Disisi lain kondisi pasokan gula kelapa cenderung turun karena beberapa hal, diantaranya semakin sedikitnya penderes gula kelapa, semakin sedikitnya pengolahan gula kelapa dan penggunaan lahan yang beralih dari perkebunan pohon kelapa menjadi lahan tempat tinggal.

Permasalah umum yang disebutkan diatas jika dianalisis lebih dalam ke mitra pengrajin gula kelapa di Desa Karangtengah ternyata

pengelola industri kecil gula kelapa rata rata memiliki pendidikan yang kurang dan fasilitas yang tradisional. Hal ini berdampak pada pengetahuan tentang manajemen usaha relatif kurang sehingga berpengaruh pada strategi manajemen, dan selama ini pola penerapan manajemen yang digunakan adalah dengan pola konvensional. Operasional produksi masih sangat tergantung pemilik, pemilik mengontrol semua tugas manajemen dan tidak ada kejelasan standar tiap tahap proses produksi sehingga sulit untuk berkembang pesat.

Bapak Darisun sebagai mitra kami menyampaikan dalam wawancara bahwa, minat masyarakat terutama generasi muda untuk menjadi pengolah gula kelapa dan penderes semakin menurun. Selain itu permasalahan lain yaitu faktor pemasaran yang tunggal lewat tengkulak dan manajemen keuangan industri kecil pengolah kelapa yang masih belum tertata membuat industri kecil pengolahan gula kelapa sulit untuk berkembang. Padahal jika ditekuni pengolahan gula kelapa ini bisa meningkatkan pendapatan perkapita penduduk Desa Karangtengah karena terbukti mampu menjadi matapencaharian.

Berdasarkan kondisi yang ada kami memutuskan untuk bekerjasama dengan mitra kami fokus pada dua industri kecil pengolahan gula kelapa yang terlihat dalam tabel dibawah ini.

Tabel 1. Data Mitra Intens Pemilik Industri Kecil Gula Kelapa

| Keterangan | Pengrajin Gula Kelapa 1                               | Pengrajin Gula Kelapa 2                               |
|------------|-------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------|
| Nama IRT   | Darisun                                               | Carsum                                                |
| Pemilik    | Pengrajin Gula Kelapa                                 | Pengrajin Gula Kelapa                                 |
| Alamat     | Karangtengah RT 2 RW 8 Baturaden Banyumas Jawa Tengah | Karangtengah RT 2 RW 8 Baturaden Banyumas Jawa Tengah |

Berdasarkan kesepakatan antara Tim pengusul dengan Mitra, prioritas dari permasalahan yang diselesaikan adalah sebagai berikut : (1) Permasalahan rendahnya minat masyarakat desa Karangtengah. Dilakukan dengan memberikan seminar motivasi dan sharing pengalaman terakut peluang luas pengolahan gula kelapa. Diharapkan dengan adanya sharing wawasan dan peluang bisnis yang luas di bidang gula kelapa membangkitkan semangat warga di sekitar desa Karangtengah. (2) Permasalahan pemasaran diselesaikan dengan mengembangkan digital marketing produk untuk dipasarkan di internet. Dibangunnya media promosi melalui internet berupa instagram, facebook, dan marketplace yang berisi profil produk, penawaran harga dan lokasi mitra, diharapkan dapat memperluas pasar dan meningkatkan permintaan. (3) Permasalahan manajemen keuangan yang belum ada. Dilakukan sosialisasi perhitungan keuangan sederhana untuk pencatatan keuangan industri kecil maufaktur gula kelapa. Diharapkan dengan dibuatkannya pencatatan yang standar membantu penggrajin menganalisis keuangan dan produktivitas komersial dari produk gula kelapa.

Target dan luaran yang ingin dicapai dalam kegiatan pengabdian masyarakat di desa Karangtengah Kecamatan Baturaden adalah : (1) Meningkatkan semangat wirausaha masyarakat di desa Karangtengah khususnya dalam pengelolaan gula kelapa. (2) Mensosialisasikan pemasaran produk yang terhubung dengan facebook, instagram melalui pembuatan, pelatihan, dan pendampingan pembuatan digital marketing atas nama mitra dan berisi profil industri kecil dan semua spesifikasi produk yang dipasarkan serta cara-cara pemesanan. (3) Menghasilkan sistem pengelolaan keuangan industri kecil yang baik sehingga semua transaksi dapat tercatat dan teranalisis dengan baik melalui pembuatan aplikasi keuangan sederhana, pelatihan dan

pendampingan. Sistem pengelolaan keuangan ini mencakup semua transaksi keuangan industri kecil baik yang masuk ataupun yang keluar sehingga menghasilkan informasi posisi laba atau rugi bersih. (4) Hasil program ini dapat dipublikasikan dalam jurnal ilmiah nasional

## B. PELAKSANAAN DAN METODE

Kegiatan pemberdayaan di Desa Karangtengah ini dilaksanakan dalam kurun waktu 3 bulanan dengan diawali survey ke lokasi dengan wawancara dan meyebarkan quisioner dan melakukan kordinasi terlebih dahulu kepada pihak mitra. Ini dilakukan untuk melihat kondisi lapangan sehingga bisa mengetahui kebutuhan objek pengabdian. Setelah melakukan kesepakatan dan perjanjian kemitraaan maka kegiatan PKM mulai dilaksanakan. Kegiatan PKM di desa Karangtengah Baturaden dilakukan selama 2 bulanan dilaksanakan di tempat mitra. Ini karena menyesuaikan dengan tujuan kegiatan. Secara praktis metode pelaksanaan PKM digambarkan dalam bagan berikut ini.



Gambar 1. Teknis Pelaksanaan

Berdasarkan Gambar 1 kegiatan dilakukan selama kurang lebih 3 bulan dengan pemantauan dilakukan setiap minggu. Setiap minggu dilakukan kegiatan untuk mencapai tujuan PKM ini, ketika salah satu tujuan sudah berjalan diikuti upaya pelaksanaan kegiatan tujuan PKM yang kedua dan seterusnya. Setiap kegiatan tetap dipantau oleh ketua dan di pertanggungjawabkan kepada setiap anggota tim sesuai bidang keahliannya.



Gambar 2. Foto Bersama Mitra setelah Pendampingan

Kegiatan pengabdian ini memiliki relevansi dengan kebutuhan dalam pengembang industri kecil gula kelapa karena berdasarkan hasil survey melalui wawancara dan quisioner sebelum pelaksanaan, kebanyakan masyarakat di desa kecamatan Karangtengah Baturaden lebih banyak bekerja sebagai pengrajin nira, sehingga potensi pertanian jika difokuskan berkembang dengan baik.

Oleh karena itu langkah-langkah yang ditempuh dalam proses pendampingan masyarakat ini adalah: (1) Melakukan pembekalan terlebih dahulu dengan memberikan penjelasan mengenai tujuan dan teknis pendampingan yang dilakukan sehingga masyarakat khususnya pengrajin nira di Karangtengah Baturaden dapat berpartisipasi aktif. (2) Melakukan sharing, tanya jawab dan diskusi terkait bisnis dengan mitra. (3) Menjelaskan instruksi dan sosialisasi dengan jelas program alternatif. (4) Mengajak dan memotivasi mitra untuk menerapkan program yang ditawarkan. (5) Mengajak mitra untuk tetap menjalin kerjasama. Dari permasalahan yang teridentifikasi tersebut di atas maka kerangka konsep solusi alternatif yang ditawarkan adalah sebagai berikut:

### **Sharing Wawasan Peluang Bisnis Gula Kelapa**

Pada permasalahan rendahnya motivasi berwirausaha dan semakin rendahnya minta pengolahan gula kelapa di desa Karangtengah,

dengan kondisi peluang luasnya kebutuhan gula kelapa diupayakan dengan memberikan seminar motivasi dari team untuk meningkatkan semangat berwirausaha dan penyampaian fakta peluang gula kelapa di nasional dan internasional. Adapun peserta yang mengikuti yaitu 10 orang, yang masing-masing adalah para penderes aktif.

### **Aspek Pemasaran**

Pada aspek pemasaran difokuskan pada pelatihan pembuatan facebook, IG, dan marketplace, terutama facebook. Adapun data yang ada dalam pemasaran digital yaitu spesifikasi produk yang tersedia, dan tata cara pemesanan. Tahap-tahap kegiatan adalah sebagai berikut: (1) Melakukan survei dan analisis kebutuhan konten industri kecil oleh Tim. (2) Mendesain facebook, instagram, dan market place yang berisi profil dan pemasaran industri kecil. (3) Mengimplementasikan pelatihan facebook, instagram, dan market place. (4) Pelatihan dan pendampingan pengoperasian digital marketing kepada Mitra pada dua mitra binaan team yaitu Bapak Darisun dan Bapak Casum.

### **Aspek Manajemen**

Pada aspek manajemen difokuskan pada pengelolaan sistem keuangan yaitu sosialisasi perhitungan laba rugi sederhana, dengan membuat kerangka keuangan sederhana. Tahap-tahap kegiatan adalah sebagai berikut: (1) Melakukan survei dan analisis kebutuhan sistem keuangan industri kecil oleh Tim. (2) Mendesain perhitungan keuangan sederhana industri kecil. (3) Mengimplementasikan perhitungan keuangan industri kecil. (4) Pelatihan dan pendampingan perhitungan keuangan kepada Mitra, pada dua mitra binaan team yaitu Bapak Darisun dan Bapak Casum.

Program pemberdayaan untuk pengrajin gula kelapa dapat berjalan dengan baik berkat kerjasama dan partisipasi mitra. Bentuk partisipasi mitra tersebut antara lain adalah: (1) Bersedia berdiskusi dan berpartisipasi aktif

bersama tim pelaksana dalam pelaksanaan program pelatihan dan pendampingan. (2) Ikut memberikan saran dan masukan dalam mendesain alat dan tempat. (3) Ikut serta dalam uji coba dan demonstrasi praktek dengan menyiapkan sarana dan prasarana yang dimiliki mitra tempat demonstrasi. (4) Menyiapkan tenaga kerja untuk dilatih dalam pemakaian dan pengoperasian alat dan pengembangan digital marketing. (5) Bersedia bekerjasama secara berkelanjutan.

### C. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan pemberdayaan pengrajin gula kelapa di Desa Karangtengah memiliki beberapa point pembahasan diantaranya. **Permasalahan rendahnya minat menjadi pengrajin gula kelapa di masyarakat desa Karangtengah.**

Berdasarkan sharing dan diskusi pengalaman terakit peluang luas pengolahan gula kelapa, masyarakat pengrajin gula kelapa belum banyak mengetahui peluang bisnis yang luas di bidang gula kelapa. Hal ini berdasarkan quisinoer yang dibagikan ke mitra, bahwa mereka melakukan pengolahan gula kelapa hanya untuk memenuhi lingkup local, tidak berpikir untuk internasional yang memiliki peluang besar. Melalui sharing 8 dari 10 orang penggrajin gula kelapa mengakui menjadi lebih semnagat lagi dalam mengelola gula kelapa, karena tingginya peluang pengelolaan gula kelapa di dunia. Hal ini membangkitkan semangat warga di sekitar desa Karangtengah untuk terus mengembangkan industri gula kelapa di Desa Karangtengah.

**Permasalahan Pemasaran yang masih tunggal.**

Berdasarkan hasil quisioner menyebtukan bahwa dari 10 orang, 9 orang masih terjerat jual beli tunggal dengan tengkulak. Adapun dua mitra binaan team yaitu Bapak Darisun sudah mencoba pemasaran lain yaitu dengan menawarkan langsung secara offline ke toko-

toko di Purwokerto. Sedangkan Bapak Casum masih terikat perjanjian dengan tengkulak gula kelapa, sehingga penjualan tunggal hanya kepada tengkulak gula kelapa.

Permasalahan yang muncul pada mitra binaan berdasarkan wawancara yaitu penjualan yang masih rendah. Bapak Darisun menyampaikan toko-toko yang didatanginya masih terbatas belum seluruh Purwokerto. Sedangkan Bapak Casum yang hanya menjual kepada tengkulak mengalami pendaptan dan laba yang rendah karena produk gula kelapa dibeli sesuai dengan tawaran tengkulak. Hal ini terjadi karena ada perjanjian khusus dengan tengkulak yaitu perjanjian pinjam meminjam uang dengan pembayaran produk gula kelapa yang dibayar sesuai tawaran tengkulak, hal ini dituturkan langsung oleh Bapak Casam lewat wawancara.

Sebagai upaya team mengatasi permasalahan yang ada, team melakukan pelebaran pemasaran dengan digital marketing. Pemasaran bisa menjadi lebih luas dan menjangkau banyak konsumen jika dikembangkan dengan digital marketing Team memutuskan untuk melakukan training secara umum dengan 10 mitra mengenai media promosi melalui internet berupa instagram, facebook, dan marketplace yang berisi profil produk, penawaran harga dan lokasi mitra, diharapkan dapat memperluas pasar dan meningkatkan permintaan.

Adapun pendampingan lebih mendalam dilakukan dengan dua mitra binaan yaitu Bapak Darisun dan Casum. Team mulai mengenalakn apa itu facebook, fitur facebook, berjualan di facebook terutama facebook marketplace, mulai memahami apa itu konten dan cara memfoto yang baik. Berdasarkan kuisisioner setelah pelaksanaan, secara umum hambatan yang muncul pada pendampingan digital mareting adalah terkait pemahamn yang agak susah dan cepat ditangkap karena mengingat background pendidikan dan usia mitra yang sudah diatas 40 tahun. Namun meskipun begitu

mitra tetap berusaha mempelajari dan mendalaminya. Hambatan lain yang muncul yaitu terkait fasilitas yaitu terkendala di wifi atau koneksi internet yang terbatas. Karen ketika mengupload foto produk atau konten membutuhkan dana yang menurut mitra cukup berat. Selain itu beberapa mitra belum memiliki HP yang support dalam proses digital marketing. Hambatan lain yaitu terkait manajemen waktu dan tugas yang masih belum tertata dengan baik, berdasarkan wawancara team, penderes bekerja menderes aren, mengolah, mempacking dan memasarkan sehingga belum bisa optimal dalam memasarkan produk dengan digital marketing.

#### **Permasalahan manajemen keuangan yang belum ada.**

Berdasarkan hasil quisioner sebelum dilakukan kerjasama pemberdayaan pengrajin gula kelapa, terdapat beberapa permasalahan yang ada dalam keuangan diantaranya: (1) Keuangan usaha dijadikan satu dengan keuangan keluarga. (2) Perhitungan harga pokok produk hanya menggunakan perkiraan. (3) Perhitungan harga pasar untuk 1 pengrajin gula kelapa dan menggunakan acuan pasar yaitu Bapak Darisun. Adapaun penentuan harga dari tengkulak untuk 9 pengrajin gula kelapa. (4) Tidak ada perencanaan anggaran dan target keuangan, sehingga membuat usaha berjalan stagnan bahkan menurun. (5) Tidak ada upaya evaluasi keuangan, karena tidak ada pencatatan omzet, uang masuk dan uang keluar.

Beberapa upaya dilakukan untuk mengatasi permasalahan keuangan yang ada yaitu melakukan sosialisasi perhitungan keuangan sederhana yaitu berupa laba rugi sederhana, pembuatan anggaran dan pelatihan menentukan harga pokok produk dan harga jual produk untuk pencatatan keuangan industri kecil manufaktur gula kelapa. Pelatihan secara teoritis dan praktek singkat dilakukan untuk 10 mitra, sedangkan pelatihan lebih mendalam untuk 2 mitra yaitu Bapak Darisun dan Casum.

Berdasarkan hasil quisioner dan wawancara, 7 mitra masih kesulitan memahami materi, Hal ini disebabkan karena factor usia dan pendidikan yang kurang. Adapun materi paling sulit menurut mitra yaitu penganggaran dan yang kedua yaitu laporan laba rugi sederhana. Hal ini berhubungan dengan perkiraan nominal pada penganggaram dan konsistensi mencatat pada laporan keuangan sederhana berupa laba rugi. Pendampingan secara intens untuk Bapak Darisun dan Casum cukup berbeda, Bapak Darisun bisa memahami dan mempraktekan dengan lebih mudah. Sedangkan Bapak Casum mengalami kendala terkait motivasi belajar, usia yang lebih tua dan fasilitas yang kurang. Beberapa hambatan yang ada bisa diatasi dalam pengabdian pemberdayaan pengrajin gula kelapa selanjutnya atau oleh team lain. Diharapkan dengan dibuatkannya pencatatan yang standar membantu pengrajin menganalisis keuangan dan produktivitas komersial dari produk gula kelapa, keuangan usaha dan keluarga bisa tertata lebih baik.

#### **D. PENUTUP**

Berdasarkan latar belakang, permasalahan, pelaksanaan solusi dan pembahasan yang ada maka dapat ditarik simpulan dan saran sebagai berikut. (1) Kondisi masyarakat di Desa Karangtengah, masih ada masyarakat yang berminat untuk menjadi pengrajin gula kelapa, namun semakin menurun karena kurangnya pengetahuan global dan kurangnya manajemen pengelolaan dan pemasaran produk. (2) Pemasaran produk gula kelapa masih bersifat tunggal yaitu lewat tengkulak, hanya ada satu pengrajin yang menjual ke toko-toko offline. Adanya pemasaran digital menjadi sebuah harapan perluasan pasar untuk menaikkan omzet penjualan. (3) Pengelolaan keuangan belum dilaksanakan sehingga keuangan keluarga dan usaha menjadi satu, harga ditentukan pasar dan tidak tahu perkembangan usaha. Pelatihan keuangan sederhana melatih

pengrajin lebih tertata lagi dalam mengatur keuangan keluarga dan usaha, mengetahui harga pokok produk dan harga jual produk dan memiliki arahan perencanaan dalam anggaran. Namun dalam prakteknya banyak pengrajin gula kelapa kesulitan menerapkan karena kendala usia, fasilitas dan pendidikan.

### Saran

Saran dari team berdasarkan pemaparan latar belakang, pelaksanaan, dan hambatan yang ada diantaranya: (1) Ada kegiatan pemberdayaan kelanjutan untuk mendampingi para pengrajin gula kelapa lebih memahami praktek pemasaran digital dan implementasi keuangan sederhana. (2) Dilakukan pemberdayaan pada aspek lain yang meningkatkan kualitas produk, karena potensi pengrajin gula kelapa yang masih bagus dan kondisi lahan serta pohon kelapa yang tumbuh subur. (3) Perhatian lebih dari pemerintah untuk para penderes khususnya terkait asuransi memanjat pohon kelapa, karena resiko yang berbahaya, sehingga generasi muda menjadi lebih berminat dalam meneruskan pekerjaan sebagai penderes. (4) Pengrajin gula kelapa terus mengembangkan ilmu, mempraktekan ilmu yang sudah didapat agar uaha industri kecil pengolahan gula kelapa dapat terus maju.

### E. DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Halim. (2007). *Manajemen Keuangan Bisnis*. Ghalia Indonesia: Bogor
- Adi, M.K. (2007). *Analisis Usaha Kecil dan Menengah*. Andi: Yogyakarta
- Alford, P & Page, S.J. (2015). Marketing Technology for Adoption by Small Business. *The Service Industries Journal*, Vol. 35, Nos. 11–12, 655–66
- Ardi, Hendri Ali. (2017). Pemberdayaan Usaha Masyarakat Melalui Branding Produk. *Jurnal Untukmu Negeri* Vol. 1, No.2, November 2017 ISSN : 2550-0198.
- Badan Pusat Statistik (BPS) Kabupaten Banyumas. (2018). *Kecamatan Baturaden*

*dalam Angka 2018*. Banyumas: Badan Pusat Statistik.

- Bayu Wiratama dkk. (2019). Penerapan Aplikasi Keuangan Berbasis Android “Si Apik” pada Penyusunan Laporan Keuangan UMKM Biofarmakaka Desa Limbangan Kendal. *Jurnal Penerapan Teknologi dan Pembelajaran* 17 (1): 16-24 .
- D, Chaffey & Smith, P.R. (2008) *.E-Marketing Excellence : Planning And Optimizing Your Digital Marketing*. USA: Elsevier.
- Kurniawan, A & Asharudin, M (2018). Small and Medium Enterprises (SMEs) Face Digital Marketing. *Muhammadiyah International Journal of Economics and Business* Volume 1, Number 2, December 2018
- ILO Indonesia. (2017). *Memfaatkan Teknologi untuk Pertumbuhan dan Penciptaan Lapangan Kerja/Organisasi Perburuhan Internasional*. 2017. Kantor Jakarta: ILO.
- Mathie, Alison. (2016). *Panduan Evaluasi Partisipatif untuk Program Pemberdayaan Masyarakat*. Seri Publikasi Kemitraan Universitas Masyarakat.
- Priyanto, Djoko. (2010). Penderes Gula Kelapa Di Desa Pageraji Kecamatan Cilongok Kabupaten Banyumas. *Majalah Ilmiah Ekonomika* Volume 13 Nomor 4, Nopember 2010 : 130 - 162.
- Supomo. (2007). Meningkatkan kesejahteraan Pengrajin Gula Kelapa di Wilayah Kabupaten Purbalingga. *Jurnal Ekonomi Pembangunan* Vol 12, No 2, Agustus 2007.
- Susanti, Elisa. (2020). Pelatihan Digital Marketing Dalam Upaya Pengembangan Usaha Berbasis Teknologi Pada Umkm Di Desa Sayang Kecamatan Jatinangor. *Jurnal Swala*, Unpad, Vol 1 No 2 2020.
- <https://www.beritadaerah.co.id>