

LAPORAN KEGIATAN KKN MBKM

“Pendampingan Pemasaran Digital Kepada UMKM Jamu Sari Minuman”



Dosen Pengampu :

Dr. Andi Harpepen, M.Kom

NIP.198412142023211012

Disusun oleh :

1. Iqbal Darulfadli (2223130013)
2. Deri Kuwartisen (2223130133)
3. Muhammad Birul Walidaini (2223130160)
4. Putra Sholeh (2223130183)
5. Devi Mutia Asih (2223130150)
6. Dewi Fatimah (2223130170)
7. Rhaina Aprilia Madhani (2223130143)
8. Septina Anjelina (2223130172)
9. Della Nabilla Cahayati (2223130148)
10. Syafrina Nur Izzati (2223130152)
11. Noviana Efenes (2223130179)
12. Melda Yulinda (2223130154)
13. Rioni Teza (2223130177)
14. Dea Agusti Lorenza (2223130165)
15. Cece Karolin (2223130181)

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI FATMAWATI SUKARNO

BENGKULU

TAHUN AJARAN 2025



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
FATMAWATI SUKARNO BENGKULU

Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211

Telepon (0736) 51276-51171-51172-Faksimili (0736) 51171-51172

Website: www.uinfasbengkulu.ac.id

LEMBAR PENGESAHAN
KKN MBKM LINGKAR KAMPUS

Nama Lembaga : Sari Minuman

Anggota Kelompok :

Iqbal Darulfadli	Della Nabilla Cahayati
Deri Kuwartisen	Syafrina Nur Izzati
Muhammad Birul Walidaini	Noviana Efenes
Putra Sholeh	Melda Yulinda
Devi Mutia Asih	Rioni Teza
Dewi Fatimah	Dea Agusti Lorenza
Rhaina Aprilia Madhani	Cece Karolin
Septina Anjelina	

Sebagai salah satu syarat untuk melengkapi mata kuliah KKN MBKM lingkaran kampus.

Bengkulu, Juni 2025

Menyetujui,
Dosen Pembimbing Lapangan

Dr. Andi Harpepen M.Kom
NIP. 198412142023211012

Mengetahui,
Ketua Kelompok

Iqbal Darulfadli
NIM. 2223130013

Mengetahui,

Koordinator Program Studi

Dr. Herlina Yustati MA, EK
NIP. 198505222019032004

DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN	ii
DAFTAR ISI	ii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Tujuan	2
C. Manfaat Pelaksanaan program	3
BAB II PERMASALAHAN DAN SOLUSI YANG DITAWARKAN	
A. Gambaran Umum Lokasi	4
B. Permasalahan	5
C. Solusi yang Ditawarkan	6
BAB III METODE PELAKSANAAN	
A. Persiapan dan Pembekalan	8
B. Uraian Kegiatan KKN MBKM Lingkar Kampus	8
C. Metodologi Pelaksanaan PKM Metode PAR	10
BAB IV PELAKSANAAN KKN MBKM LINGKAR KAMPUS	
BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan	14
B. Saran	14
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Program Kuliah Kerja Nyata (KKN) Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM) merupakan salah satu bentuk implementasi dari kebijakan pemerintah dalam rangka memberikan pengalaman belajar kepada mahasiswa secara langsung di masyarakat. KKN MBKM memungkinkan mahasiswa untuk berperan aktif membantu masyarakat dengan melibatkan diri dalam kegiatan pemberdayaan, pendampingan, dan pengembangan potensi lokal sesuai dengan bidang keilmuan yang dimiliki.

Kelurahan Sumur Dewa, Kecamatan Selebar, Kota Bengkulu, merupakan salah satu wilayah yang memiliki potensi besar dalam pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Salah satu UMKM yang menjadi fokus kegiatan ini adalah "Sari Minuman". UMKM ini memiliki peran penting dalam mendorong perekonomian lokal, tetapi masih menghadapi berbagai kendala, seperti keterbatasan dalam strategi pemasaran, pengelolaan usaha, dan peningkatan produksi.

Melalui program KKN MBKM dengan konsep "Lingkar Kampus," mahasiswa diharapkan dapat memberikan kontribusi nyata dalam membantu UMKM tersebut mengatasi permasalahannya. Program ini dirancang untuk mendukung UMKM dalam meningkatkan daya saing melalui strategi pemasaran digital, optimalisasi produksi, dan pengelolaan usaha yang lebih baik. Dengan demikian, program KKN ini tidak hanya memberikan manfaat bagi masyarakat dan UMKM, tetapi juga memberikan pengalaman belajar yang berharga bagi mahasiswa sebagai calon

pemimpin masa depan.

Oleh karena itu, melalui proposal ini, kami mengajukan program KKN MBKM untuk mendukung pengembangan UMKM "Sari Minuman " di Kelurahan Sumur Dewa, Kecamatan Selebar, Kota Bengkulu, dengan harapan dapat memberikan dampak positif bagi masyarakat, pelaku usaha, dan mahasiswa yang terlibat dalam kegiatan ini.

B. Tujuan

1. Membantu pelaku UMKM “Sari Minuman ” di Kelurahan Sumur Dewa, Kecamatan Selebar, Kota Bengkulu, dalam meningkatkan kapasitas produksi dan kualitas produknya.
2. Memberikan pendampingan kepada pelaku UMKM dalam memahami dan menerapkan strategi pemasaran digital untuk memperluas jangkauan pasar.
3. Meningkatkan keterampilan pelaku UMKM dalam pengelolaan usaha, khususnya dalam penggunaan media sosial sebagai sarana promosi dan branding.
4. Mendorong mahasiswa untuk mengembangkan keterampilan berbasis praktik lapangan, terutama dalam hal pemberdayaan masyarakat dan pengelolaan program.
5. Menghasilkan luaran berupa strategi pemasaran digital, pelatihan, dan laporan yang dapat digunakan sebagai panduan bagi pengembangan UMKM di masa depan.

C. Manfaat Pelaksanaan program

1. Bagi Pelaku UMKM "Sari Minuman":
 - a. Mendapatkan pendampingan langsung dalam pengelolaan usaha, khususnya dalam peningkatan produksi dan kualitas produk.
 - b. Meningkatkan kemampuan dalam memanfaatkan media digital untuk promosi dan pemasaran.
 - c. Memperluas jaringan pasar dan potensi konsumen melalui strategi pemasaran yang lebih efektif.
2. Bagi Mahasiswa:
 - a. Memperoleh pengalaman nyata dalam pengabdian kepada masyarakat dan pengembangan potensi lokal.
 - b. Mengembangkan keterampilan praktis dalam bidang kewirausahaan, manajemen usaha, dan komunikasi masyarakat.
 - c. Meningkatkan kemampuan kerja sama tim, kepemimpinan, dan pemecahan masalah di lapangan.
3. Bagi Masyarakat dan Lingkungan Sekitar:
 - a. Terbantu dalam mengembangkan potensi ekonomi lokal melalui pemberdayaan UMKM.
 - b. Menumbuhkan semangat kolaborasi antara masyarakat dan dunia akademik dalam upaya pembangunan ekonomi berkelanjutan.
4. Bagi Perguruan Tinggi:
 - a. Meningkatkan relevansi pendidikan tinggi dengan kebutuhan dan permasalahan masyarakat.
 - b. Memperkuat peran institusi pendidikan dalam mendukung pembangunan daerah melalui program pengabdian.

BAB II

PERMASALAHAN DAN SOLUSI YANG DITAWARKAN

A. Gambaran Umum Lokasi

Kelurahan Sumur Dewa merupakan salah satu wilayah yang berada di Kecamatan Selebar, Kota Bengkulu. Kelurahan ini memiliki luas wilayah sekitar 3,55 km² dengan jumlah penduduk sekitar 5.000 jiwa yang tersebar di berbagai RT dan RW. Masyarakat di kelurahan ini mayoritas berprofesi di sektor informal seperti perdagangan, jasa, pertanian kecil, dan usaha rumah tangga.

Lokasi pelaksanaan program KKN MBKM ini berpusat di Jalan Sumur Dewa 3, No.59, RT.27/RW.6, Kelurahan Sumur Dewa, Kecamatan Selebar, Kota Bengkulu, 38211, yang merupakan tempat usaha dari salah satu pelaku UMKM lokal, yaitu Demi Heni Susanti, pemilik UMKM "Sari Minuman".

UMKM "Sari Minuman" bergerak dalam bidang produksi minuman tradisional berbahan dasar rempah dan buah lokal, seperti sari jahe, kunyit asam, dan minuman herbal lainnya. Usaha ini telah berjalan secara mandiri dan memiliki pelanggan tetap di tingkat lokal, namun masih menghadapi tantangan dalam hal manajemen, promosi, dan perluasan pasar.

Secara geografis, lokasi ini cukup strategis karena memiliki akses jalan yang baik dan tidak jauh dari pusat kota. Potensi pengembangan UMKM di daerah ini sangat besar apabila didukung oleh strategi pemasaran digital dan pendampingan usaha yang berkelanjutan. Dukungan dari masyarakat dan pelaku usaha lokal juga menjadi modal penting dalam pelaksanaan program KKN MBKM ini.

B. Permasalahan

Berdasarkan observasi awal dan komunikasi dengan pelaku usaha UMKM “Sari Minuman” di Kelurahan Sumur Dewa, ditemukan beberapa permasalahan yang dihadapi dalam mengembangkan usahanya, antara lain:

1. Keterbatasan Strategi Pemasaran

Produk masih dipasarkan secara konvensional dan belum maksimal memanfaatkan platform digital seperti media sosial atau marketplace. Padahal penggunaan internet dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan penjualan produk melalui pendekatan pemasaran digital yang menggunakan media sosial yang sudah ada.¹ UMKM "Sari Minuman" masih menggunakan strategi pemasaran tradisional, seperti penjualan langsung kepada pelanggan tetap, promosi dari mulut ke mulut, dan distribusi terbatas di lingkungan sekitar. Bisnis ini belum secara aktif memanfaatkan potensi besar dari pemasaran digital melalui media sosial seperti Instagram, Facebook, dan WhatsApp Business, serta platform perdagangan seperti Shopee, Tokopedia, atau Bukalapak. Namun, platform online memiliki kemampuan untuk meningkatkan kesadaran merek dan memperluas jangkauan pasar. Salah satu hambatan utama dalam mengoptimalkan pemasaran online adalah tidak memahami strategi digital marketing seperti membuat konten promosi, menggunakan hashtag, atau bekerja sama dengan influencer lokal. Digitalisasi marketing sangat penting

¹ Prasetyo Andryas, Totok Pujiyanto, and Selly Harnesa Putri, “PENERAPAN STRATEGI PEMASARAN DIGITAL PADA USAHA JAMU SI NOK DENGAN MENGGUNAKAN METODE SOSTAC” 7 (2023): 674–685.

bagi pelaku UMKM untuk memasarkan barang mereka dan meningkatkan penjualan.²

2. Manajemen Usaha yang Belum Terstruktur

Tidak adanya pencatatan keuangan yang sistematis, perencanaan produksi, dan pengelolaan stok bahan baku yang efisien. UMKM ini belum menerapkan sistem manajemen usaha yang efektif saat menjalankan operasionalnya. Bisnis sulit menghitung keuntungan, kerugian, dan arus kas karena pencatatan transaksi keuangan masih dilakukan secara manual dan tidak konsisten. Selain itu, overstock atau kekurangan bahan baku dapat terjadi karena kurangnya perencanaan produksi. Tidak ada dokumentasi yang memadai tentang pengelolaan stok, yang dapat menyebabkan pemborosan atau kekurangan saat permintaan meningkat. Selain itu, kurangnya perencanaan membuat pengambilan keputusan strategis bisnis lebih sulit.

3. Kemasan Produk Kurang Menarik

Desain kemasan belum profesional sehingga kurang bersaing dengan produk sejenis di pasaran.

4. Rendahnya Akses terhadap Pelatihan dan Pendampingan

Minimnya wawasan pelaku usaha terhadap teknologi digital dan tren pasar modern.

C. Solusi yang Ditawarkan

Untuk menjawab permasalahan tersebut, program KKN MBKM dengan pendekatan Lingkar Kampus menawarkan solusi sebagai berikut:

² Hari Wahyuni et al., "Pelatihan Dan Pendampingan Digital Marketing Untuk Menunjang Penjualan Usaha Sirup Salak Di Kabupaten Pasuruan," *Jurnal Abdimas Ilmiah Citra Bakti* 5, no. 2 (2024): 447–457.

1. Pendampingan Pemasaran Digital

Mahasiswa akan memberikan pelatihan dan praktik langsung dalam penggunaan media sosial (Instagram, WhatsApp Business, Facebook) dan platform marketplace untuk promosi dan penjualan produk.

2. Desain Ulang Kemasan Produk

Membantu merancang label dan kemasan produk yang lebih menarik, informatif, dan sesuai dengan standar pasar agar meningkatkan daya tarik dan nilai jual. Pengembangan produk kemasan guna meningkatkan nilai suatu produk, meningkatkan penjualan.³ Produksi jamu dapat meningkat karena didukung dengan kemasan produk yang menarik.⁴

3. Peningkatan Kapasitas SDM

Memberikan pelatihan soft skill seperti komunikasi bisnis, pelayanan pelanggan, dan pengembangan motivasi kewirausahaan. Karyawan yang diberi pelatihan soft skills menunjukkan kinerja yang lebih baik daripada karyawan yang tidak diberi pelatihan soft skills.⁵ Untuk mempertahankan loyalitas pelanggan, kualitas pelayanan yang baik termasuk sikap ramah, tanggapan cepat terhadap keluhan atau permintaan pelanggan, dan kesediaan untuk memberikan nilai tambahan kepada pelanggan.

³ Wahyu Puspitasari et al., "Pelatihan Pengembangan Produk Kemasan Umkm Produk Jamu Homemade Dalam Menghadapi Persaingan Dagang Di Era Globalisasi Dan Pandemi," *Jurnal Pengabdian Mandiri* 1, no. 5 (2022): 773–778.

⁴ Suci Prihatiningtyas et al., "Rebranding Produk Sebagai Upaya Peningkatan Kualitas Produksi Jamu Di Desa Mojokembang Jombang," *Kumawula: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat* 4, no. 3 (2021): 487.

⁵ Awi Andrianto et al., "Pelatihan Soft Skills Guna Untuk Meningkatkan Kinerja Karyawan Yang Optimal Pada UMKM Bocil Coffe," *Jurnal Pengabdian Masyarakat Bangsa* 1, no. 5 (2023): 347–351.

BAB III

METODE PELAKSANAAN

A. Persiapan dan Pembekalan

Dalam melakukan kegiatan KKN MBKM yang dilakukan pada salah satu UMKM yang ada di Kelurahan Sumur Dewa Kec. Selear, tentunya diperlukan persiapan baik serta pembekalan agar tercapainya kegiatan KKN MBKM sesuai dengan tujuan diadakannya kegiatan yang dimaksud. Oleh karena itu, adapun persiapan dan pembekalan yang dilakukan oleh kelompok KKN MBKM ini sebagai berikut :

1. Mencari anggota kelompok mencapai 15-20 orang dengan syarat mahasiswa berasal dari prodi Ekonomi Syariah.
2. Melakukan diskusi mengenai pemilihan lokasi KKN MBKM berdasarkan kesepakatan bersama dan kepentingan bersama.
3. Melakukan cek lokasi mengenai lokasi yang di setuju bersama sebagai tempat KKN MBKM dan kesediaan dari pihak pelaku UMKM tersebut.
4. Diskusi bersama dalam menyusun proposal serta program kerja yang akan dilaksanakan nanti dalam KKN MBKM ini.

B. Uraian Kegiatan KKN MBKM Lingkar Kampus

NO	Lingkup Program kerja KKN MBKM	Kegiatan
1.	Observasi kegiatan-kegiatan mahasiswa yang berkaitan dengan perencanaan	<ol style="list-style-type: none">a. Membahas kegiatan seminar proposalb. Pelaku UMKM menjelaskan resep dan bahan-bahan alami yang digunakan dalam pembuatan jamu sekaligus menjelaskan

		proses pembuatannya.
2	Kegiatan mahasiswa dalam mengikuti pembuatan produk jamu	<ul style="list-style-type: none"> a. Mencari bahan-bahan baku untuk pembuatan jamu. b. Mengikuti proses pembuatan jamu. c. Melakukan Pengemasan dan meningkatkan daya tarik produk dengan desain kemasan yang lebih menarik. d. Menambah variasi ukuran dari kemasan produk.
3.	Kegiatan mahasiswa dalam melakukan strategi pemasaran digital.	<ul style="list-style-type: none"> a. Membuat di akun platfrom digital untuk pemasaran produk, seperti Email, Facebook Pro, Instagram, Tiktok, Whatsapp Bussines b. Membuat konten pemasaran produk.
4.	Pendekatan kepada pemilik usaha mengenai resep dan manfaat jamu	Pembuatan Buku resep dan bahan-bahan serta tata cara pembuatan jamu tradisional.
5.	Evaluasi kegiatan	Melakukan evaluasi kegiatan yang telah dilakukan.

C. Metodologi Pelaksanaan PKM Metode PAR

Program pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan dengan menerapkan metode PAR (Planning, Action, Review).

1. Planning (Perencanaan):

Metode ini membantu merinci setiap tahap program kerja, mulai dari menentukan target (misalnya, jumlah jamu dan susu kedelai yang akan diproduksi, target pasar untuk platform digital), menetapkan jadwal (kapan pembuatan jamu, kapan peluncuran platform digital), dan menentukan sumber daya yang dibutuhkan (bahan baku, tenaga kerja, dana).

1. Action (Pelaksanaan):

Metode ini mendorong untuk melakukan tindakan sesuai dengan rencana yang telah dibuat. Misalnya, akan secara aktif memproduksi jamu dan susu kedelai, mendesain platform digital, dan membuat konten pemasaran.

2. Review (Evaluasi):

Metode ini memungkinkan untuk mengevaluasi hasil dari setiap tahap program kerja. Dapat melihat apakah target tercapai, apakah ada kendala, dan bagaimana cara meningkatkan program kerja di masa depan.

Keuntungan Metode PAR:

1. Terstruktur:

Metode ini memberikan kerangka kerja yang jelas untuk pelaksanaan program kerja.

2. Fleksibilitas:

Metode ini memungkinkan untuk penyesuaian rencana dan tindakan sesuai kebutuhan.

3. Transparansi:

Metode ini membantu untuk melacak kemajuan program kerja dan mengidentifikasi area yang perlu ditingkatkan.

BAB IV

PELAKSANAAN KKN MBKM LINGKAR KAMPUS/PKM

Program KKN MBKM dengan pendekatan Lingkaran Kampus dilaksanakan sebagai bentuk implementasi kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) yang berfokus pada pemberdayaan pelaku UMKM. Dalam program ini, mahasiswa akan terlibat langsung dalam proses pengembangan UMKM “Sari Minuman” milik Ibu Demi Heni Susanti yang berlokasi di Jalan Sumur Dewa 3, No.59, RT.27/RW.6, Kelurahan Sumur Dewa, Kecamatan Selebar, Kota Bengkulu.

1. Tahap Perencanaan : Di tahap ini para peserta KKN MBKM akan melakukan perencanaan berupa survey, diskusi, serta penentuan program kerja yang akan dilaksanakan dimana sesuai dengan informasi, potensi, dan hasil survey permasalahan yang ada di lingkungan desa. Dengan berdiskusi dengan kelompok dengan sub tema yang dibawakan oleh masing-masing program studi yang telah tertera pada buku pedoman KKN MBKM sebagai acuan dalam merencanakan solusi dari permasalahan yang ada.
2. Tahap Persiapan : di Tahap ini para Mahasiswa KKN MBKM akan melakukan persiapan dalam mewujudkan solusi dari permasalahan yang ada, setelah tahap penentuan program kerja, di tahap ini berupa persiapan perlengkapan (alat dan bahan), Koordinasi dengan pihak yang bersangkutan, memproses surat izin kegiatan di desa, mempersiapkan rancangan materi dari program kerja yang akan dilaksanakan, serta persiapan eksekusi kegiatan.
3. Tahap Pelaksanaan : Pada tahap ini para Mahasiswa KKN MBKM akan menyelenggarakan program kerja yang sebelumnya sudah dirancang sedemikian rupa dan telah dipersiapkan secara matang, lalu di setelah

kegiatan berhasil dilakukan terdapat adanya foto dokumentasi sebagai bentuk pendukung dalam mempertanggung jawaban dari program kerja.

4. Tahap Monitoring : di tahap ini dilakukannya pemantuan Kembali pasca program kerja yang telah di jalankan, berguna untuk melihat seefektifitas apa dampak yang diberikan dari kegiatan tersebut. Dan selain itu, untuk dilihat Kembali apakah program kerja tersebut dapat dilakukan berkelanjutan atau tidak sebaliknya. Serta pemantauan terkait kelengkapan administrasi dan apakah ditemukan adanya kendala dari masing-masing kelompok peserta KKN MBKM dalam mengeksekusi program kerja.
5. Tahap Evaluasi : di tahap ini para mahasiswa Peserta KKN MBKM mengevaluasi dari setiap program kerja yang telah dilaksanakannya. Berguna untuk melihat apakah ada hal-hal yang sekiranya bisa menjadi masukan dan evaluasi dari kekurangan-kekurangan yang ada pada setiap program kerja. agar menjadi tonggakan pembelajaran kedepannya dalam membuat suatu program kerja.

Seluruh tahapan kegiatan dilakukan dengan pendekatan partisipatif dan kolaboratif antara mahasiswa, pelaku UMKM, dan masyarakat sekitar. Melalui program ini, diharapkan UMKM “Sari Minuman” dapat lebih berkembang dari sisi manajemen usaha, strategi pemasaran digital, serta daya saing produk di pasar lokal.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Pelaksanaan KKN MBKM Lingkar Kampus yang berlokasi di Kelurahan Sumur Dewa, Kecamatan Selebar, Kota Bengkulu, telah berjalan dengan baik dan sesuai dengan rencana yang telah disusun. Fokus kegiatan pada pemberdayaan UMKM “Sari Minuman” milik Ibu Demi Heni Susanti memberikan pengalaman nyata bagi mahasiswa dalam menerapkan ilmu yang diperoleh di bangku kuliah ke dalam praktik di lapangan.

Melalui kegiatan ini, mahasiswa tidak hanya membantu pelaku usaha dalam peningkatan kualitas produk dan manajemen usaha, tetapi juga mendorong transformasi digital melalui pemanfaatan media sosial dan platform digital untuk pemasaran. Pendampingan yang dilakukan juga mencakup aspek legalitas usaha, branding, serta penguatan kapasitas sumber daya manusia melalui pelatihan dan publikasi informasi produk.

Secara umum, program KKN ini berhasil mendorong peningkatan daya saing UMKM lokal dan menumbuhkan semangat kolaborasi antara akademisi dan pelaku usaha dalam mendukung pembangunan ekonomi masyarakat.

B. Saran

1. Bagi Pelaku UMKM:

Diharapkan pelaku usaha dapat terus menerapkan strategi manajemen dan pemasaran digital yang telah didampingi selama program berlangsung, serta menjaga kualitas produk agar tetap konsisten dan mampu bersaing di pasar yang lebih luas.

2. Bagi Mahasiswa:

Mahasiswa diharapkan dapat menjadikan pengalaman KKN ini sebagai bekal dalam menghadapi dunia kerja, terutama dalam hal kerja tim, komunikasi dengan masyarakat, dan pemecahan masalah secara langsung di lapangan.

3. Bagi Perguruan Tinggi:

Disarankan untuk terus mengembangkan model KKN MBKM berbasis pemberdayaan UMKM, karena kegiatan ini terbukti memberikan dampak positif yang nyata bagi mahasiswa dan masyarakat.

4. Bagi Pemerintah dan Lembaga Terkait:

Perlu adanya dukungan lanjutan dalam bentuk pelatihan atau bantuan permodalan kepada UMKM seperti “Sari Minuman” agar usaha tersebut dapat berkembang secara berkelanjutan dan menjadi contoh sukses bagi UMKM lainnya di wilayah Bengkulu.

DAFTAR PUSTAKA

- Alfiyah, Nurul, and Indira Nuansa Ratri. "Pendampingan Dan Penguatan UMKM Desa Tambong Melalui Branding, Strategi Pemasaran Dan Pencatatan Laporan Keuangan Sederhana Dalam Menghadapi Era New Normal." *Jurnal ABDINUS: Jurnal Pengabdian Nusantara* 7, no. 2 (2023): 395–403.
- Andrianto, Awi, Fani Noferma, Feny Mirdianingsih, Muhammad Zikro, Pengi Harly, and Vivi Nila Sari. "Pelatihan Soft Skills Guna Untuk Meningkatkan Kinerja Karyawan Yang Optimal Pada UMKM Bocol Coffe." *Jurnal Pengabdian Masyarakat Bangsa* 1, no. 5 (2023): 347–351.
- Andryas, Prasetyo, Totok Pujiyanto, and Selly Harnesa Putri. "PENERAPAN STRATEGI PEMASARAN DIGITAL PADA USAHA JAMU SINOK DENGAN MENGGUNAKAN METODE SOSTAC" 7 (2023): 674–685.
- Prihatiningtyas, Suci, Mar'atul Fahimah, Novia Ayu Sekar Pertiwi, Fitri Umardiyah, and Nisrina Nur Vieda Fitri. "Rebranding Produk Sebagai Upaya Peningkatan Kualitas Produksi Jamu Di Desa Mojokembang Jombang." *Kumawula: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat* 4, no. 3 (2021): 487.
- Puspitasari, Wahyu, Irene Nathalia Setiawan, Tri Widiastuti, Laili Nur Fitriani, and Tiara Buiqis. "Pelatihan Pengembangan Produk Kemasan Umkm Produk Jamu Homemade Dalam Menghadapi Persaingan Dagang Di Era Globalisasi Dan Pandemi." *Jurnal Pengabdian Mandiri* 1, no. 5 (2022): 773–778.
- Wahyuni, Hari, Pramita Sukma Wardani, Eni Erwantiningsih, and Retno Tri

Purnamasari. “Pelatihan Dan Pendampingan Digital Marketing Untuk Menunjang Penjualan Usaha Sirup Salak Di Kabupaten Pasuruan.” *Jurnal Abdimas Ilmiah Citra Bakti* 5, no. 2 (2024): 447–457.

LAMPIRAN

1. Dokumentasi



Gambar 1.1 Presentasi Seminar Proposal



Gambar 1.2 Pelepasan Kegiatan KKN MBKM Angkatan Periode 2025



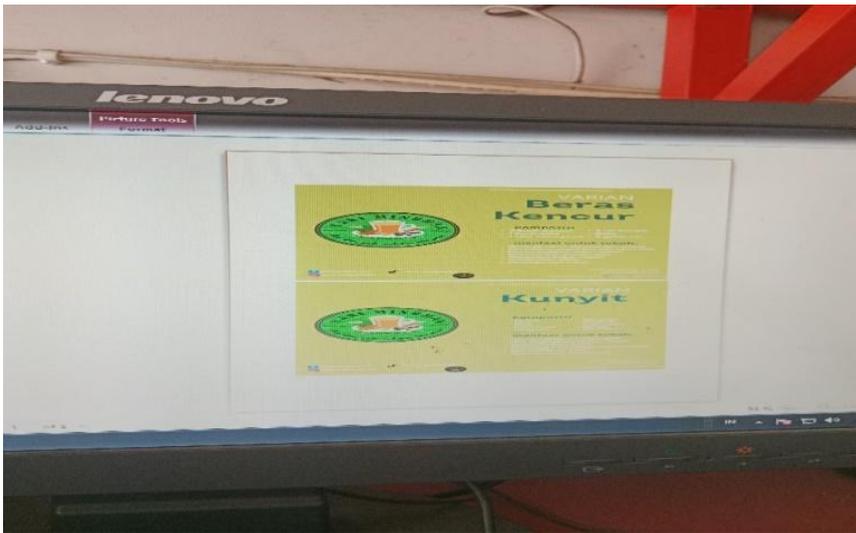
Gambar 1.3 Pemilik UMKM Menjelaskan Bahan dan Cara pembuatan Jamu



Gambar 1.4 Pembelian Bahan Baku di Pasar Pagi Pagar Dewa



Gambar 1.5 proses pembuatan jamu



Gambar 1.6 Proses Pembuatan Logo dan Stiker



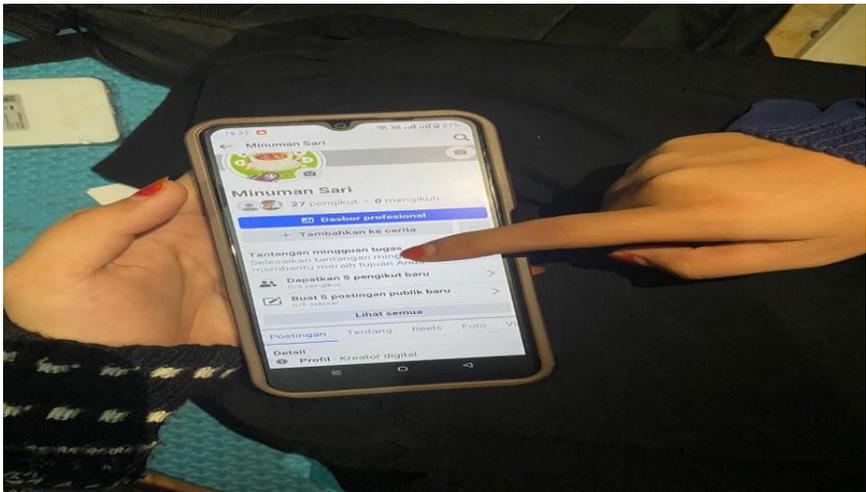
Gambar 1.7 Pemasangan Stiker pada Botol Kemasan



Gambar 1.8 Bentuk Variasi Ukuran Kemasan Jamu



Gambar 1.9 Pembuatan akun Tiktok



Gambar 1.10 Pembuatan akun Facebook



Gambar 1.11 Pembuatan akun WhatsApp Business



Gambar 1.12 Hasil Konten Pemasaran di Media Sosial



Gambar 1.13 Pembuatan Buku Resep



Gambar 1.14 Evaluasi kegiatan yang telah dilakukan