

## **Pemberdayaan UMKM Bawang Merah Goreng Melalui Perbaikan Manajemen dan Penerapan Mesin Produksi Guna Meningkatkan Penjualan dan Kapasitas Produksi**

**Astria Hindratmo<sup>1</sup>, Onny Purnamayudhia<sup>2</sup>, Navik Kholili<sup>3</sup>**

<sup>1,2</sup>Fakultas Teknik, Program Studi Teknik Industri, Universitas Wijaya Putra, Surabaya, Indonesia

<sup>3</sup>Fakultas Teknik, Program Studi Teknik Mesin, Universitas Wijaya Putra, Surabaya, Indonesia

Received : 20 April 2026, Revised : 27 April 2026, Published : 5 Mei 2026

### **Corresponding Author**

**Nama Penulis:** Astria Hindratmo

E-mail: [astriahindratmo@uwp.ac.id](mailto:astriahindratmo@uwp.ac.id)

### **Abstrak**

UMKM Bawang goreng Ibu Tinah yang berlokasi di kelurahan Mulyorejo kota Surabaya ini mempunyai beberapa permasalahan yaitu kurangnya kemampuan manajemen pemasaran sehingga kurang optimal yang berdampak penjualan kurang maksimal. Selain itu, permasalahan produksi yang meliputi terlalu lama proses pemotongan bawang dikarenakan pemotongan bawang secara manual dengan alat sederhana yaitu dengan pisau sehingga waktu kurang efisien, dan kurangnya pengendalian produksi sehingga mengakibatkan kualitas produk tidak tahan lama. Tujuan dari kegiatan pengabdian ini yaitu memperbaiki permasalahan manajemen pemasaran guna meningkatkan penjualan dan pendapatan, serta memperbaiki permasalahan aspek produksi guna meningkatkan kapasitas produksi dan meningkatkan kualitas produk lebih tahan lama. Solusi penyelesaian masalah yaitu pelatihan pemasaran dengan teknik offline maupun online. Pelatihan pemilihan bahan kemasan dan cara pengemasan agar tahan lama dan penggunaan mesin pemotong bawang merah semi otomatis. Hasil kegiatan yaitu mitra sudah mampu memasarkan produk secara online dan offline sesuai sasaran, mitra sudah mampu memperbaiki kualitas produksi agar tahan lama, serta mitra mampu meningkatkan kapasitas produksi per hari guna meningkatkan pendapatan dalam usahanya.

**Kata Kunci** - UMKM, pemasaran, kualitas, produksi

### **Abstract**

Mrs. Tinah's fried onion SME's, which is located in the Mulyorejo sub-district, Surabaya city, has several problems, namely a lack of marketing management capabilities so that it is less than optimal which results in sales being less than optimal. Apart from that, production problems include the process of cutting onions taking too long due to cutting onions manually with simple tools, namely with a knife so that time is less efficient, and a lack of production control resulting in product quality not lasting long. The aim of this service activity is to improve marketing management problems in order to increase sales and income, as well as improve production aspect problems in order to increase production capacity and improve product quality to make it more durable. The solution to solving the problem is marketing training using offline and online techniques. Training on selecting packaging materials and packaging methods so that they are long-lasting and using semi-automatic shallot cutting machines. The results of the activities are that partners have been able to market products online and offline according to targets, partners have been able to improve production quality so that they last longer, and partners have been able to increase production capacity per day to increase income in their business.

**Keywords** - SME's, marketing, quality, production

This work is licensed under Creative Commons Attribution License 4.0 CC-BY International license

**How To Cite :** Hindratmo, A., Purnamayudhia, O., & Kholili, N. (2026). Pemberdayaan UMKM Bawang Merah Goreng Melalui Perbaikan Manajemen dan Penerapan Mesin Produksi Guna Meningkatkan Penjualan dan Kapasitas Produksi . *Jurnal Pengabdian Masyarakat Bhinneka*, 4(4), 4792 - 4798. <https://doi.org/10.58266/jpmb.v4i4.1315>  
**Copyright** ©2026 Astria Hindratmo, Onny Purnamayudhia, Navik Kholili

## PENDAHULUAN

Bawang merah merupakan salah satu jenis sayuran rempah yang banyak digunakan sebagai penyedap masakan di Indonesia. Kandungan vitamin dari bawang merah adalah vitamin B dan C, protein, lemak, karbohidrat, yang diperlukan oleh tubuh (Nova et al., 2020). Selain itu, bawang merah terdapat senyawa yang dibutuhkan oleh tubuh guna meningkatkan Kesehatan tubuh manusia karena bawang merah mengandung enzim untuk terapi Kesehatan tubuh (Masruhing et al., 2018). Berdasarkan hal tersebut, kebutuhan akan bawang merah sebagai bumbu tambahan olahan makan terus meningkat seiring pertumbuhan penduduk di Indonesia. Bawang merah banyak diolah menjadi beberapa jenis dengan salah satunya diolah dengan cara digoreng. Di beberapa daerah dengan penghasil pertanian bawang merah, dimana bawang merah yang melimpah dimanfaatkan oleh beberapa kelompok masyarakat maupun UMKM untuk memproduksi bawang merah goreng sehingga meningkatkan perekonomian dan mengurangi pengangguran masyarakat di daerah tersebut (Hafid Bahtiar et al., 2022).

Salah satu UMKM yang memproduksi bawang merah goreng yaitu UMKM yang dimiliki oleh ibu Tinah yang berlokasi di kelurahan Mulyorejo kota Surabaya. Usaha tersebut sudah dilakukan sejak tahun 2020, dengan kapasitas produksi per hari sebanyak 5 Kg. Proses pembelian bahan baku bawang merah dibeli setiap hari dari pasar sekitar rumah dimana harga bawang per kilo gram terkadang naik dan terkadang turun. Proses produksi dilakukan mulai dengan membersihkan bawang dan mengupas kulit bawang merah serta mencuci bersih bawang merah tersebut. Setelah itu dilakukan proses pemotongan tipis-tipis dengan menggunakan alat pisau. Kegiatan produksi tersebut dilakukan oleh 3 orang. Kemudian dilanjutkan proses penggorengan irisan bawang merah yang dilakukan 2 orang dan 1 orang melakukan menyiapkan tempat guna meniriskan hasil penggorengan. Setelah bawang goreng ditiriskan beberapa menit, lalu dibiarkan sampai dingin lalu dilakukan pengemasan dengan menggunakan plastik tipis dan direkatkan dengan Sealer lalu di tempel dengan stiker label produk.

Pemasaran saat ini dilakukan dengan menitipkan produk ke toko-toko kelontong maupun toko di area sekitar pasar tradisional di kelurahan Mulyorejo Surabaya. Ukuran 100 gram bawang merah goreng dijual dengan harga Rp.10.000. Namun, tidak semua barang yang dijual setiap hari habis dikarenakan banyak produk pesaing di pasar. Sedangkan alternatif penjualan ataupun inovasi pemasaran secara *online* belum dilakukan karena keterbatasan kemampuan dan karyawan. Pemasaran yang baik akan memberikan dampak terhadap kesuksesan bisnis dalam jangka Panjang, dimana konsep pemasaran yang baik dan strategi yang terencana serta tepat sasaran akan meningkatkan penjualan dan memberikan hubungan yang kuat dengan pelanggan (Sulistiawati & Riofita, 2024). Strategi pemasaran yang tepat tentunya akan memperluas pangsa pasar, meningkatkan loyalitas pelanggan, serta menarik perhatian konsumen (Waruwu et al., 2024). Sedangkan pemasaran dengan tipe *online* dapat menjadi pertimbangan dalam meningkatkan penjualan karena dapat dilakukan dimanapun, jangkauan pemasaran lebih luas, lebih mudah, terjangkau, dan efisien (Afriani et al., 2024). Selain itu manfaat bisnis melalui aplikasi *online* yaitu memudahkan mendapatkan pelanggan potensial yang lebih luas serta membantu meningkatkan pemasaran dan promosi produk (Faradila, 2024). Dengan menerapkan pemasaran *online*, hal tersebut memberikan dampak terhadap peningkatan pendapatan UMKM (Novita et al., 2022).

Berdasarkan beberapa kegiatan pengabdian terdahulu pada UMKM Bawang goreng permasalahan terdapat pada aspek produksi kurang maksimalnya kapasitas produksi sehingga perlu didukung dengan penerapan teknologi tepat guna (Isma et al., 2022; Haslindah et al., 2024; Mappakaya et al., 2025). Selain itu permasalahan lain pada aspek produksi yaitu kemasan produk yang kurang menarik sehingga kurang mendukung terciptanya *branding* produk yang kuat (Windyatri et al., 2026). Permasalahan yang lain dalam pemberdayaan UMKM Bawang merah goreng yaitu terdapat pada aspek manajemen terutama masalah manajemen pemasaran (Haslindah et al., 2024) dan permasalahan kurang mampu menciptakan *branding* produk untuk mendukung pemasaran (Fatmala & Umar, 2023). Selain itu juga permasalahan yang sering terjadi pada UKM Bawang merah goreng yaitu belum banyak yang memanfaatkan perkembangan teknologi digital guna mendukung pemasaran produk seperti

belum memasarkan produk secara *online* (Dwihandoko & Kasnowo, 2024) dan belum menggunakan platform media digital untuk promosi (Windyatri et al., 2026).

Berdasarkan kegiatan pengabdian sebelumnya serta kegiatan pengabdian yang saat ini kami lakukan di UKM Bawang Merah Goreng Di Kelurahan Mulyorejo Kota Surabaya milik BU Tinah, ternyata permasalahan yang ada hampir sama yaitu pada aspek produksi dan manajemen. Permasalahan utama mitra dalam kegiatan pengabdian ini ada dua aspek permasalahan yaitu aspek produksi dan manajemen. Pada aspek produksi permasalahan mitra yaitu proses pemotongan bawang merah masih manual dengan pisau sehingga per 5kg membutuhkan waktu sekitar 2,5 jam dengan tenaga kerja 3 orang. Hal tersebut menyebabkan kurang efisien sehingga kapasitas produksi per hari kurang maksimal. Berdasarkan Aulia Putri et al., (2025) menjelaskan bahwa kunci keberhasilan dalam meningkatkan produktifitas dan daya saing perusahaan yaitu efisiensi dalam proses produksi. Selain itu bahan kemasan dengan plastik yang tipis menyebabkan kualitas kerenyahan bawang goreng tidak dapat tahan lama. Menurut Ermawati (2019) menjelaskan bahwa kemasan yang bagus berpengaruh pada kualitas produk yang baik serta mendukung pemasaran. Sedangkan pada (Utami, 2020) menjelaskan bahwa penggunaan material kemasan yang tepat untuk produk akan menjaga dan meningkatkan kualitas produk serta efektif untuk mendukung promosi produk. Kemudian pada permasalahan aspek pemasaran yaitu mitra hanya mengandalkan penjualan dari toko kelontong dan toko di pasar. Hal tersebut menunjukkan kurangnya inovatif dalam memasarkan produk yang menyebabkan penjualan kurang maksimal sehingga pendapatan kurang optimal.

Berdasarkan permasalahan yang ada pada mitra, solusi yang dilakukan tim pengabdian yaitu solusi pada aspek produksi memberikan pelatihan dan pendampingan pemilihan material kemasan yang tepat agar produk lebih tahan lama serta memberikan pengetahuan jenis material kemasan yang sesuai produk agar kualitas menjadi tahan lama. Selain itu perancangan alat pemotong semi otomatis untuk mempercepat proses produksi dan meningkatkan kapasitas produksi tiap hari yang berdampak pada peningkatan penjualan dan pendapatan mitra. Berdasarkan (Wijaya et al., (2022) menyatakan bahwa penggunaan mesin pada proses produksi mampu meningkatkan produktivitas sehingga pangsa pasar tetap terjaga serta meningkatkan kualitas produk yang dihasilkan.

Solusi pada aspek pemasaran yaitu dengan memberikan pelatihan dan pendampingan pembuatan konsep pemasaran yang tepat sasaran untuk meningkatkan penjualan. Selain itu juga dilakukan pelatihan dan pendampingan pemasaran secara *online* dengan menggunakan media sosial dan juga *marketplace*. Menurut Mukhsin (2019) adanya pemasaran melalui *marketplace* memberikan peluang untuk UMKM melakukan promosi lebih murah dan jangkauan lebih luas. Pemanfaatan teknologi informasi dalam penjualan di *marketplace* (*e-commerce*) memberikan kemudahan dalam proses bisnis dan memberikan efisiensi mapun efektifitas (Cahya et al., 2021).

Target luaran dalam kegiatan pengabdian yang dilakukan oleh tim pada aspek produksi yaitu mitra telah menggunakan alat pemotong bawang merah untuk meningkatkan kapasitas produksi dan penjualan. Selain itu, produk bawang goreng telah menggunakan bahan yang lebih kedap udara dan berbahan lebih tebal agar kualitas produk lebih tahan lama dan masih renyah. Pada aspek pemasaran yaitu mitra telah mampu merancang konsep pemasaran yang lebih tepat sasaran untuk meningkatkan penjualan dan pendapatan, serta mitra telah mampu memasarkan produk lewat media sosial dan *marketplace* sehingga penjualan dapat meningkat.

Tujuan dari kegiatan pengabdian ini yaitu memperbaiki permasalahan manajemen pemasaran guna meningkatkan penjualan dan pendapatan, dimana penggunaan bawang merah goreng sebagai bumbu tambahan setiap makanan sehingga permintaan bawang goreng siap saji berpotensi cenderung meningkat. Selain itu juga bertujuan untuk memperbaiki permasalahan aspek produksi guna meningkatkan kapasitas produksi dengan menerapkan mesin pemotong bawang merah sehingga proses lebih cepat dan meningkatkan kualitas produk lebih tahan lama dengan memberikan pengetahuan jenis plastik yang cocok untuk pengemasan serta memberikan rekomendasi bahan kemasan yang cocok untuk pengemasan bawang merah goreng agar selalu renyah dalam waktu minimal 1 bulan.

## **METODE**

Pada kegiatan pengabdian ini melibatkan UMKM Bawang Goreng yang dimiliki ibu Tinah dengan dibantu 2 orang karyawan yang merupakan tetangga sekitar rumah. Pendidikan pemilik dan karyawan rata-rata berpendidikan SMA. Lokasi kegiatan ini di UMKM Bawang Goreng di kelurahan Mulyorejo kota

Surabaya. Kegiatan Pengabdian ini dilakukan selama 3 bulan. Metode kegiatan yang dilakukan dalam pemberdayaan UMKM Bawang Goreng Bu Tinah yaitu dengan teknik pelatihan dan pendampingan proses produksi seperti pemilihan material kemasan yang tepat untuk meningkatkan produk agar tahan lama. Selain itu juga dilakukan pelatihan dan pendampingan proses pemotongan bawang merah dengan mesin semi otomatis untuk meningkatkan efisiensi dan kapasitas produksi. Kemudian juga dilakukan pelatihan dan pendampingan pembuatan konsep dan strategi pemasaran agar penjualan produk lebih tepat sasaran, serta pelatihan dan pendampingan pembuatan iklan online lewat media sosial dan *marketplace*.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil dari kegiatan pengabdian pada perbaikan masalah produksi dengan perancangan alat/mesin pemotong bawang merah. Perancangan tersebut dimulai dengan pemilihan desain mesin yang sesuai kapasitas dan keinginan mitra. Setelah menerapkan mesin pemotong bawang merah semi otomatis pada proses pemotongan bawang menghasilkan efisiensi waktu pemotongan bawang merah dari yang sebelumnya sebanyak 5kg membutuhkan waktu sekitar 2 jam, saat ini dengan mesin tersebut hanya 30 menit sehingga terjadi efisiensi sebesar 75%. Dengan adanya mesin tersebut mengakibatkan kapasitas produksi perhari dapat ditingkatkan sebesar 20 kg per 2 Jam.



**Gambar 1.** Pemilihan Konsep Desain Mesin Bersama Mitra



**Gambar 2.** Pemberian Mesin Pemotong Bawang Untuk Mitra



**Gambar 3.** Proses Pemotongan Bawang Merah Dengan Mesin

Hasil kegiatan perbaikan permasalahan produksi pada kemasan yaitu pemilihan bahan kemasan yang tepat. Kegiatan ini dilakukan dengan pelatihan dan pendampingan pemilihan material kemasan yang tepat guna meningkatkan kualitas bawang goreng agar lebih tahan lama. Dari kegiatan tersebut juga meningkatkan pengetahuan mitra tentang jenis kemasan plastik. Penggunaan bahan kemasan yang lebih tebal dan lebih kedap udara menjadikan produk lebih tahan lama sehingga kualitas bawang goreng memiliki kerenyahan dalam jangka waktu hingga 1 bulan. Penggunaan jenis kemasan yang baru memberikan peningkatan penjualan produk sebesar 25% per hari dari penjualan melalui toko kelontong dan toko di area pasar.



**Gambar 4.** Proses Pemilihan bahan kemasan bersama mitra



**Gambar 5.** Proses Pengemasan Dengan Plastik Lebih Tebal dan Kedap Udara

Hasil kegiatan perbaikan masalah manajemen pemasaran yaitu mitra telah mampu membuat konsep pemasaran yang lebih tepat sasaran. Pada kegiatan tersebut mitra diberikan pelatihan dan pendampingan untuk membuat strategi pemasaran dengan memetakan *marketing mix* dan STP (*Segmentation, Targeting, Positioning*). Dengan adanya pealtihan tersebut, saat ini mitra mengalami peningkatan penjualan dan pendapatan sebesar 70%. Hasil pelatihan pendampingan tersebut menjadikan mitra mempunyai inovasi dua variansi ukuran yaitu 100 gram dan 500 gram yang disesuaikan target sasaran. Berdasarkan hasil pelatihan dan pendampingan tersebut didapatkan konsep sebagai berikut.

**Tabel 1.** Hasil Pelatihan Strategi Pemasaran dengan *Marketing Mix*

Product	Price	Place	Promotion
Bawang merah Kemasan 100 gram	10.000	Toko kelontong & Toko di area pasar tradisonal	Kerjasama dengan toko
Bawang merah Kemasan 500 gram	50.000	Toko kelontong, Toko di area pasar tradisonal	Kerjasama dengan toko, Media sosial dan <i>marketplace</i>

**Tabel 2.** Hasil Pelatihan STP

Produk Bawang goreng	Segmentation	Targeting	Positioning
Kemasan ukuran 100 gram	Konsumen rumah tangga	100 Pcs/ Hari	Ukuran sesuai kebutuhan konsumen pasar
Kemasan ukuran 500 gram	Restoran, depot, UMKM makanan	50 Pcs/ Hari	Ukuran sesuai kebutuhan konsumen resto & depot



**Gambar 6.** Pelatihan Strategi *Marketing*

Hasil pada kegiatan pelatihan dan pendampingan pemasaran *online* yaitu mitra mampu membuat iklan *online* pada media sosial dan *marketplace*. Saat ini mitra telah memiliki akun di *marketplace* Shopee dan Tokopedia untuk menjual produk secara *online*. Hasil yang didapatkan mitra dengan pemasaran *online* yang telah dilakukan yaitu telah terjadi peningkatan penjualan dan pendapatan sebesar 40% khusus dari hasil penjualan *online* tersebut.



**Gambar 7.** Pelatihan iklan di Media Sosial dan *Marketplace*

## **KESIMPULAN DAN SARAN**

Kegiatan pengabdian yang telah dilakukan memberikan dampak terhadap peningkatan kapasitas produksi, penjualan, dan pendapatan. Penggunaan mesin pemotong bawang memberikan dampak terhadap peningkatan kapasitas produksi dan efisiensi waktu pemotongan sebesar 75%. Penggunaan material kemasan yang lebih tebal dan lebih kedap udara mampu meningkatkan kualitas produk lebih tahan lama (renyah) selama 1 bulan. Selain itu dampak kemamsan baru juga meningkatkan penjualan mitra. Kemudian mitra telah mampu membuat strategi pemasaran yang lebih tepat sasaran sehingga meningkatkan penjualan sebesar 70%. Sedangkan pada pelatihan pemasaran *online* melalui media sosial dan juga *marketplace* memberikan tambahan peningkatan penjualan sebesar 40%.

Berdasarkan hasil kegiatan pengabdian, saran yang dapat kami berikan untuk pemilik UMKM yaitu perlunya berinovasi terkait variasi produk yang berkelanjutan dan perlunya penggunaan alat produksi yang mempercepat proses produksi. Selain itu kedepannya perlu dipertimbangan penggunaan peralatan pengorengan maupun alat pengemasan yang mempercepat poses produksi sehingga berdampak pada peningkatan penjualan. Kemudian saran untuk tema kegiatan pengabdian berikutnya yaitu pemberdayaan UMKM Bawang Merah Goreng berbasis *Total Quality Management* guna meningkatkan loyalitas pelanggan dan penjualan.

## **UCAPAN TERIMA KASIH**

Kami mengucapkan terima kasih kepada Ibu Tinah selaku pemilik UMKM Bawang Goreng beserta karyawan. Terima kasih kepada rekan Dosen serta mahasiswa yang telah membantu dalam hal pelatihan dan pendampingan kepada mitra.

---

This work is licensed under Creative Commons Attribution License 4.0 CC-BY International license

## DAFTAR PUSTAKA

- Afriani, S., Yanti, R. T., & Revolina, E. (2024). Manfaat Digital Marketing Pada Pemilik Usaha Di Kota Bengkulu. *Jurnal Edunomika*, 8(2), 1-10.
- Aulia Putri, N., Hakiki, R., & Purwadi, J. (2025). Analisis Efisiensi Proses Produksi dalam Meningkatkan Produktivitas Perusahaan Manufaktur. *Jurnal Sains Dan Teknologi*, 2(2), 97–102.
- Bahtiar, A.H, Arifin, M., & Muhaemin, M. (2022). Pengolahan Bawang Merah Goreng Untuk Meningkatkan Perekonomian Masyarakat Di Desa Tegalrejo. *Jurnal Development*, 1(2), 65-76.
- Cahya, A. D., Aqdella, F. A., Jannah, A. Z., & Setyawati, H. (2021). Memanfaatkan Marketplace Sebagai Media Promosi Untuk Meningkatkan Penjualan Di Tengah Pandemi Covid-19. *Scientific Journal Of Reflection: Economic, Accounting, Management and Business*, 4(3), 503-510.
- Dwihandoko, T. H., & Kasnowo. (2024). Pemberdayaan Masyarakat Untuk Menciptakan Sdm Hadal Bidang Pemasaran Digital Bagi Pelaku UMKM Bawang Goreng. *Glow: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(2), 61–70.
- Ermawati, E. (2019). Pendampingan Peranan Dan Fungsi Kemasan Produk Dalam Dunia Pemasaran Desa Yosowilangun Lor. *Jurnal Empowerment Society*, 2(2), 15–22.
- Faradila, R. A. (2024). Manfaat Aplikasi Online terhadap Bisnis Makanan (Studi Kasus Ko Kei Chic Kajen). *Jurnal Sahmiyya*, 3(2), 323- 332 .
- Fatmala, F., & Umar, F. A. (2023). Pengembangan Marketing UMKM Pada Usaha Bawang Goreng di Desa Pekalobean Kab. Enrekang. *Amsir Community Service Journal*, 1(2), 81-86.
- Haslindah, A., Ernawati, & Haslinah, A. (2024). Pemberdayaan Masyarakat Melalui Pengembangan Usaha Mikro Bawang Goreng Di Tamaje'ne. *Journal of Human And Education*, 4(6), 591–595.
- Isma, F., Heviyanti, M., Murdhiani, Setianingsih, D., & Irwansyah. (2022). Pemberdayaan Masyarakat Melalui Pengembangan Usaha Mikro Bawang Goreng Di Desa Paya Rahat Kecamatan Banda Mulia Kabupaten Aceh Tamiang. *Global Science Society: Jurnal Ilmiah Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(1), 35 - 41.
- Mappakaya, S. R., Annisa R, C. W., Marliana, M., & Irlan, C. N. (2025). MALLOMO: Journal of Community Service Penerapan Teknologi Pengolahan Bawang Goreng Rendah Minyak Berbasis Zero Waste untuk Pemberdayaan UMKM Patoloan. *MALLOMO: Journal of Community Service*, 6(1), 917–923.
- Masruhing, B., Waris, I., Stip, H., & Sinjai, M. (2018). Pertumbuhan Dan Produksi Bawang Merah (Allium Cepa L.) Pada Jenis Mulsa Yang Berbeda. *Jurnal Agrominansia*, 3(2),121-129.
- Mukhsin. (2019). Manfaat Penerapan Marketing Online (Menggunakan E-Commerce Dan Media Sosial) Bagi Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM). *Jurnal TEKNOKOM*, 02(01),1-10.
- Nova, Zakiah, Z., & Mukarlina. (2020). Pertumbuhan Bawang Merah (Allium cepa var. Bauji) Pada Tanah Gambut Dengan Penambahan Tricho-Kompos Kotoran Bebek. *Jurnal Protobiont*, 9(2),109-116.
- Novita, N. A., Oktianingrum, S., & Sanjaya, V. F. (2022). Pengaruh Digitalisasi Pemasaran (Pemasaran Online) Terhadap Peningkatan Pendapatan Umkm Pada Perspektif Ekonomi Syariah Di Kota Bandar Lampung. *Journal Al-Dzahab*, 3(1), 1–9.
- Sulistiawati, S., & Riofita, H. (2024). Pentingnya Konsep Dan Strategi Pemasaran Dalam Menghadapi Persaingan Bisnis. *Jurnal Multidisiplin Inovatif*, 8,(11),168-173.
- Utami, M. P. (2020). Penggunaan Material Pada Kemasan Olahan Makanan Produk UMKM Di Semarang. *Jurnal Desain Komunikasi Visual dan Media Baru*, 3(1), 22-27.
- Waruwu, F. D. P., Zebua, E., Mendrofa, Y., & Gea, N. E. (2024). Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Produk Pada Mawar Bakery Di Kota Gunungsitoli. *Jurnal Ekonomi Bisnis, Manajemen dan Akuntansi (Jebma)*, 4(3), 1556- 1568.
- Wijaya, E. R., Akli, K., Ahmad, N. H., & Purba, A. P. P. (2022). Mesin Produksi Sebagai Upaya Peningkatan Produktivitas di UKM Mamabon. *UPPM Politeknik ATI Padang Journal of Industrial Community Empowerment*, 1(2), 63–70.
- Windyatri, H., Supriyati, Suri, A., Putri, H. S. D., & Yusup, M. (2026). *Pembinaan Strategi Branding pada Produk UMKM Bawang Goreng*. *Jurnal Madaniya*, 7(1), 32-38.