

Pelatihan Pembuatan Gula Merah Cair dan Pemasaran E-Commerce di Desa Tapango Kecamatan Tapango Kabupaten Polewali Mandar

Ertty Rospyana Rufaida

Universitas Sulawesi Barat

Corresponding Author: e-mail: ertyrospyana.rufaida@unsulbar.ac.id

Asnidar

Universitas Sulawesi Barat

e-mail: asnidar@unsulbar.ac.id

ABSTRACT

Community Service with the title “Pelatihan Pembuatan Gula Merah Cair dan Pemasaran E-Commerce di Desa Tapango Kecamatan Tapango Kabupaten Polewali Mandar”. This activity is based on the conditions of making brown sugar whose manufacturing and marketing processes are still simple, very simple. Through this community service activity, training will be given on procedures for developing brown sugar products and the online marketing process through e-commerce. Product development is carried out by providing training to the public about processing liquid brown sugar so that the brown sugar they market is not only in simple form, but the product can be further developed and will have an impact on higher selling value (economic value). With a high selling value, it will have an impact on brown sugar sales revenue which will increase. Furthermore, after providing training on how to manage liquid brown sugar until it reaches the stage of packaging the product properly so that the liquid brown sugar is ready to be marketed. After product development, they will also be taught about online marketing strategies through various social media applications such as Facebook and Instagram. Apart from that, there is also online marketing in one of the number one online shop applications in Indonesia, namely the Shopee application. In this way, it is hoped that the brown sugar products they produce will not only be marketed on a local scale but will be able to compete on the national scale market.

Keywords: Liquid Brown Sugar, E-Commerce Marketing, Tapango Village

ABSTRAK

Pengabdian Kepada Masyarakat dengan Judul “Pelatihan Pembuatan Gula Merah Cair dan Pemasaran E-Commerce di Desa Tapango Kecamatan Tapango Kabupaten Polewali Mandar”. Kegiatan ini berdasar pada kondisi pembuatan gula merah yang proses pembuatannya dan pemasarannya masih sederhana sangat sederhana. Melalui kegiatan pengabdian Masyarakat ini, maka akan diberikan pelatihan tentang tata cara untuk mengembangkan produk gula merah serta proses pemasaran secara online melalui e-commerce. Pengembangan produk dilakukan dengan cara memberikan pelatihan kepada Masyarakat tentang pengolahan gula merah cair sehingga gula merah yang mereka pasarkan bukan hanya dalam bentuk

sederhana saja, tetapi produknya bisa lebih berkembang dan akan berdampak pada nilai jual (nilai ekonomis) yang lebih tinggi. Dengan nilai jual yang tinggi maka akan berdampak pada pendapatan penjualan gula merah yang akan meningkat. Selanjutnya setelah memberikan pelatihan tentang cara mengelola gula merah cair hingga sampai pada tahap pengemasan produk dengan baik agar gula merah cair siap untuk dipasarkan. Setelah dilakukan pengembangan produk, mereka juga akan diajarkan tentang strategi pemasaran secara online melalui berbagai aplikasi sosial media seperti facebook dan instagram. Selain itu juga pemasaran online di salah satu aplikasi toko online nomor satu di Indonesia, yaitu aplikasi shopee. Dengan demikian maka diharapkan produk gula merah yang mereka hasilkan bukan hanya dipasarkan pada skala lokal saja namun akan mampu bersaing pada pasar skala nasional.

Kata Kunci: Gula Merah Cair, Pemasaran E-Commerce, Desa Tapango

PENDAHULUAN

Usaha gula merah sudah dilakoni masyarakat Desa Tapango, Kecamatan Tapango, Kabupaten Polewali Mandar secara turun temurun. Dari sisi produksi, gula merah yang dihasilkan penampilan produknya masih sederhana dan seragam yaitu gula merah dicetak dikemas secara sederhana tanpa memiliki label sehingga terkesan tidak menarik. Produk dijual dengan harga jual berkisar Rp. 10.000 – Rp. 13.000 per kilogram ditingkat pedagang pengumpul. Penetapan harga ditentukan berdasarkan kualitas gula merah yang dihasilkan. Disaat mutu gula yang dihasilkan tidak sesuai standar pedagang pengumpul harga jual bisa sangat turun sehingga mempengaruhi pendapatan mitra. Sering terjadi kualitas gula yang dihasilkan rendah dan tidak bagus menurut pedagang pengumpul, tampilan lembek tidak padat sehingga dijual dengan harga murah. Kurangnya pengetahuan dan kesadaran pengrajin terkait lebel produk yang dihasilkan menyebabkan proses pembuatan gula merah kurang menarik dan proses pemasarannya sangat sempit. Padahal gula merah adalah salah satu sumber pemanis yang relatif aman digunakan untuk Kesehatan.

Gula merah dengan nama latinnya *Arenga Pinnata* ini begitu familiar di Indonesia dan gula merah atau gula aren adalah pemanis yang dibuat dari nira yang berasal dari tandan bunga jantan pohon enau. Gula aren biasanya juga diasosiasikan dengan segala jenis gula yang dibuat dari nira, yaitu cairan yang dikeluarkan dari bunga pohon dari keluarga palma, seperti kelapa dan aren. Menurut Standar Nasional Indonesia, gula merah adalah sebutan untuk gula yang dihasilkan dari nira pohon palma. Pohon palma sendiri ada beberapa jenis, namun yang biasa digunakan untuk bahan baku pembuatan gula merah adalah pohon aren (*Arenga pinnata*), nipah (*Nypafruticans*), siwalan (*Borassia flabellifera*), dan kelapa (*Cocos nucifera*) (Wisnianingsih, dkk, 2021).

Proses pembuatan gula merah sendiri boleh dibilang lebih rumit dari pembuatan gula pasir. Gula merah seringkali dikatakan lebih baik daripada gula pasir, hal ini disebabkan oleh indeks glikemik gula merah yang lebih rendah dari gula pasir. Indeks glikemik untuk gula pasir sendiri berada di angka 70 sedangkan untuk gula merah di angka 55. Meskipun begitu tetap

harus diperhatikan, bukan berarti indeks glikemiknya yang lebih rendah membuat bisa dikonsumsi tanpa batasan. Gula merah juga seringkali diolah dengan bahan pangan lain yang juga bisa mengandung karbohidrat seperti dijadikan kue, diminum bersama boba, ataupun juga olahan lain yang bisa membuat kalorinya semakin tinggi setiap kali dikonsumsi. Beberapa orang kerap membedakan gula merah dan gula aren. Padahal dari deskripsi tersebut, gula aren termasuk dalam gula merah, sedangkan gula merah belum tentu gula aren karena bisa juga dibuat dengan bahan nipah, siwalan, atau yang paling umum adalah dari nila kelapa. Apa pun bahan bakunya, manfaat gula merah memang lebih banyak dibanding gula pasir yang terbuat dari tanaman tebu. Bahkan, para ahli gizi kerap melabeli gula pasir sebagai bahan makanan yang tinggi kalori dan nol nutrisi, sedangkan gula merah memiliki berbagai manfaat karena kandungannya yang mengandung nilai gizi yang berguna bagi tubuh manusia (Wisnianingsih, dkk, 2021). Berikut beberapa perbedaan mendasar gula merah dan gula pasir dari segi kesehatan (Wisnianingsih, dkk, 2021).:

a. Indeks glikemik

Meski rasanya sama-sama manis, gula pasir dan gula merah memiliki perbedaan indeks glikemik yang cukup signifikan. Menurut The Philippine Food and Nutrition Research Institute, gula merah memiliki indeks glikemik 35 atau tergolong rendah (70). Indeks glikemik sendiri menggambarkan kecepatan karbohidrat dalam gula diserap oleh tubuh. Semakin tinggi indeks glikemik makanan yang Anda konsumsi, semakin cepat karbohidrat diserap oleh tubuh sehingga mengakibatkan melesatnya kadar gula dalam darah yang bila terjadi terus menerus akan menaikkan risiko Anda terkena diabetes tipe 2.

b. Kandungan nutrisi

Meski memiliki indeks glikemik rendah, gula merah juga mengandung sejumlah gizi yang tidak terdapat di gula pasir, seperti mangan, boron, nitrogen, dan fosfor. Selain itu, kandungan nutrisi pada gula merah yang lebih tinggi dari gula pasir adalah zinc, zat besi, kalium, dan magnesium. Kandungan inilah yang membuat manfaat gula merah jauh lebih superior dibanding gula pasir.

Manfaat gula Jawa yang paling bisa dirasakan adalah menambah cita rasa masakan menjadi berbeda dan khas, misalnya pada minuman cendol atau bubur kacang hijau. Selain itu, kandungan nutrisi pada gula merah juga diyakini bisa mendatangkan manfaat kesehatan, seperti (Wisnianingsih, dkk, 2021).:

a. Sumber energi yang baik.

Gula merah mungkin memiliki rasa manis yang kurang kuat dibanding gula pasir, namun mengandung sukrosa yang sangat tinggi mencapai 84 persen berbanding 20 persen pada gula putih. Kandungan ini membuat gula merah dapat menjadi sumber energi yang lebih baik. Ditambah indeks glikemik yang rendah, maka gula merah dapat dijadikan alternatif sumber makanan/minuman manis

yang biasa disantap ketika berbuka puasa. Selain energi Anda cepat tergantikan, kadar gula darah juga tidak akan meroket dalam sekejap.

b. Meningkatkan daya tahan tubuh

Manfaat gula merah lainnya adalah meningkatkan daya tahan tubuh karena adanya kandungan zat besi yang tinggi, niasin, dan lain-lain. Kandungan tersebut juga dipercaya dapat mencegah anemia, mempercepat peredaran darah, dan menjaga kadar kolesterol tubuh tetap stabil.

c. Meredakan sakit perut

Dalam pengobatan tradisional, gula merah juga kerap dijadikan campuran pada obat pereda sakit perut. Ramuan yang sama juga dipercaya dapat meredakan demam, meski klaim ini masih perlu diteliti lebih lanjut.

Seiring berjalannya waktu, perajin gula merah semakin sulit untuk berkembang atau meningkatkan usahanya, selain usaha masih dalam skala penampilan produk yang sederhana dengan proses produksi menggunakan alat dan metode sederhana serta sumber daya manusia yang terbatas serta petani tidak memiliki kekuatan untuk mempengaruhi harga jual sesuai dengan harga pasar yang berlaku. Kondisi inilah yang juga terjadi pada para pembuat gula merah di Desa Tapango yang produknya dan pemasarannya masih sangat sederhana. Hal ini dapat dilihat berdasarkan dengan peninjauan awal kondisi pembuat gula merah di desa Tapango.

Padahal gula merah sangatlah dibutuhkan dalam kehidupan Masyarakat dan memiliki peluang usaha yang sangat bagus. Namun hal ini tentunya harus disertai dengan pengembangan produk yang baik serta pemasaran yang baik juga. Salah satu yang bisa dilakukan oleh gengrajin gula merah adalah mengembangkan produk yang lebih luas lagi dengan desain label yang bagus serta proser pemasaran yang lebih luas, salah satunya dengan proses pemasaran secara online diberbagai aplikasi online shop dan media sosial. Sehingga gula merah tersebut memiliki nilai ekonomis yang lebih tinggi serta mampu bersaing dengan produk sejenis di pasar tradisional maupun modern, maka perlu tahapan dan strategi produksi. Tahapan kegiatan yang dilakukan meliputi memberikan pengembangan produk dalam bentuk gula merah cair, proses pengemasan, serta sistem manajemen kelola usaha. Hasil produk ini diharapkan dapat dipasarkan di pasar tradisional maupun pasar modern, sehingga ke depannya dapat membantu meningkatkan kesejahteraan masyarakat setempat. Berdasarkan permasalahan tersebut di atas, maka tim pengabdian menawarkan solusi untuk mengatasi permasalahan tersebut. Oleh karena itu tujuan dari kegiatan ini adalah untuk Pengembangan Produk melalui Pelatihan Pembuatan Gula Merah Cair dan Pemasaran E-Commerce di Desa Tapango Kecamatan Tapango Kabupaten Polewali Mandar.

METODE DAN TAHAPAN KEGIATAN

Mitra yang terlibat dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah perajin gula merah Dusun Sejahtera Desa Sungai Kupah dan juga Masyarakat umum di Desa Tapango, Kecamatan Tapango, Kabupaten

Polewali Mandar. Kegiatan pengabdian Masyarakat ini d ini akan dilakukan beberapa tahapan diantaranya:

1. Pra Pelatihan, yaitu dengan cara memberikan edukasi pengetahuan tentang peluang usaha dengan memanfaatkan sumberdaya alam yang tersedia disekitar dan mudah diperoleh. Memberikan pengetahuan tentang manfaat produk berbahan dasar gula merah terhadap kesehatan manusia. Kita dapat mengganti penggunaan gula pasir dengan gula merah cair ini yang dapat dicampurkan ke dalam minuman teh, kopi dan susu.
2. Pelatihan, yaitu dengan memberikan pelatihan pembuatan produk gula merah cair yang dapat dilakukan dengan mudah dengan metode yang sederhana secara sederhana disertai dengan contoh praktis yang mudah untuk dilakukan oleh para anggota koperasi Selaras Hati Utama di Perumahan Tamansari Bukit Damai Kecamatan Gunung Sindur-Bogor. Pelatihan tersebut meliputi bahan apa yang digunakan, peralatan apa saja yang dibutuhkan, komposisi yang digunakan, metode atau cara memprosesnya serta apa saja yang dilakukan, hal - hal apa saja yang mesti dihindari, kualitas bahan seperti apa yang masuk kriteria, serta penyajian dalam bentuk produk gula merah cair ini yang siap untuk dikonsumsi maupun dipasarkan.

Setelah Pelatihan kemudian dilakukan evaluasi yang pertama evaluasi terhadap para peserta pelatihan seberapa paham terhadap cara melihat peluang usaha dengan memanfaatkan bahan baku gula merah yang banyak tersedia di lingkungan dan manfaat produk gula merah cair sebagai produk pengganti gula pasir agar jauh dari penyakit diabetes. Yang kedua evaluasi terhadap pelatihan cara pembuatan produk gula merah cair apakah para peserta mampu dan bisa dalam mengimplementasikan pembuatan produk gula merah cair dengan metode sederhana dengan skala rumahan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Materi Pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat

Bahan yang digunakan dalam kegiatan pelatihan gula merah cair adalah gula aren, gula pasir, tepung maizena. Untuk kemasan menggunakan botol kapasitas 250 ml yang telah diberikan label stiker produk gula merah cair desa tapango. Selanjutnya, peralatan yang digunakan dalam pembuatan gula merah cair ini adalah wajan, kompor, pengaduk, saringan, gelas, mangkok dan piring.

Proses pembuatan gula merah cair ini adalah pertama-tama menimbang gula merah cair sebanyak $\frac{1}{2}$ kg yang telah dihaluskan. Selanjutnya gula merah halus tersebut dimasak dengan air sebanyak 500 ml dan ditambahkan gula pasir sebanyak 2 sendok makan hingga gula merah tersebut larut bersama air. Setelah gula merah larut dalam air dan mendidih, air gula merah tersebut disaring agar tidak memiliki ampas. Selanjutnya, larutkan 2 sendok makan tepung maizena dalam sedikit air, lalu air maizena tersebut dimasak ke dalam air gula yang sudah disaring hingga mengental dan mendidih. Terakhir, mendinginkan gula merah cair sebelum dikemas dalam botol kemasana.

B. Sosialisasi Pelaksanaan Kegiatan

Rangkaian kegiatan pelatihan dengan terlebih dahulu melaksanakan pertemuan dengan Bapak Kepala Desa Tapango untuk meminta izin melaksanakan kegiatan pelatihan pembuatan gula merah cair. Dari hasil pertemuan dengan Bapak Kepala Desa Tapango, beliau menyambut baik kegiatan pelatihan ini agar perekonomian masyarakat Desa Tapango menjadi lebih baik terkhusus untuk para petani Gula Aren.

Selanjutnya setelah Bapak Kepala Desa Tapango memberikan izin untuk melaksanakan kegiatan pelatihan tersebut, beliau mengarahkan tim pengabdian untuk berkoordinasi dengan beberapa staff desa terkait pelaksanaan kegiatan. Dalam koordinasi tersebut, tim pengabdian dan staff desa membahas terkait dengan jadwal pelaksanaan kegiatan pelatihan yang akan dilaksanakan selama kegiatan, undangan untuk peserta, tempat pelaksanaan serta alat maupun bahan yang dipersiapkan oleh tim maupun oleh mitra pengabdian.

C. Pelatihan Pembuatan Gula Merah Cair

Hal yang paling sulit saat pertama kali pembuatan gula aren adalah memastikan waktu yang tepat untuk pendinginan adonan setelah adonan nira yang matang kemudian diangkat dan dituang pada wadah yang membuat cairan menjadi mengkristal atau membeku. Selama ini para petani nira membuat gula aren dengan bentuk yang konvensional, yaitu membuat gula aren dengan bentuk setengah lingkaran dan tanpa kemasan sehingga harga jual di pasar menjadi tidak stabil. Berdasarkan hal tersebut di atas, tim pengabdian membuat suatu inovasi dengan membuat gula aren dalam bentuk gula merah cair. Dengan adanya kegiatan PKM ini, diharapkan para petani gula merah aren dapat membuat sendiri produk gula merah cair tersebut sehingga dapat membuat inovasi produk. Berikut foto-foto kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini:



Gambar 1. Dokumentasi Kegiatan



Gambar 2. Pengenalan alat dan bahan



Gambar 3. Pengenalan Tata Cara Pembuatan



Gambar 4. Penjelasan Cara Pengolahan



Gambar 5. Praktik Membuat Gula Merah Cair

D. Pelatihan Pengemasan Gula Merah Cair

Pentingnya pengemasan suatu produk mendorong para produsen untuk mendesain dengan teliti. Tidak hanya dari sisi daya tarik, pentingnya kemasan yang dimiliki oleh suatu produk juga dapat dilihat dari faktor lain yaitu *branding*. *Branding* merupakan kegiatan penting untuk menunjukkan identitas suatu produk sehingga melekat di hati masyarakat dan mendorong mereka untuk setia memakai produk tersebut. Perusahaan dapat memberikan kesan yang baik kepada para konsumen melalui branding. Kegiatan branding meliputi banyak hal, salah satunya yaitu membuat desain kemasan yang berpotensi besar merebut hati masyarakat. Produsen menengah maupun besar harus memikirkan sebuah konsep kemasan yang menarik, sesuai target pasar, dan aman.

Branding bukanlah satu-satunya manfaat dari pengemasan produk. Manfaat lain yang didapatkan jika melakukan pengemasan yang baik terhadap gula merah cair adalah untuk menjaga produk agar kondisinya tetap bagus dan jumlahnya sesuai takaran yakni dengan membungkusnya. Kemasan sebagai pelindung produk memang menduduki fungsi terpenting sehingga isi di dalamnya tidak rusak, tergores, cacat, basah, berkurang atau basi. Dalam menentukan kemasan gula merah cair maka ada beberapa hal yang menjadi pertimbangan yaitu menyesuaikan dengan jenis produk sehingga tidak berlebihan atau kurang cocok, memudahkan pembeli untuk mengambil isi sehingga menurunkan risiko kerusakan atau tercecernya isi yang tidak disengaja serta memudahkan proses distribusi produk gula merah cair.

Melihat fenomena ini, tim pelaksana pengabdian memberikan pelatihan dalam proses pengemasan gula merah cair tersebut dengan menggunakan kemasan yang menarik dan diberi label. Tim pengabdian membuat rancangan kemasan berbentuk botol dengan diisi label yang menarik. Model kemasan ini sangat baik digunakan untuk keamanan produk dalam memasarkannya. Berikut adalah bentuk kemasan yang telah dilakukan dalam kegiatan PKM ini:



Gambar 6. Produk yang dihasilkan dari Kegiatan Pelatihan



Gambar 7. Dokumentasi Bersama Peserta Kegiatan

E. Pelatihan Pendampingan Manajemen Usaha

Teknik pemasaran juga perlu dipahami oleh para petani gula merah di desa Tapango. Salah satunya adalah strategi pemasaran secara online. Hal ini dilakukan dengan harapan produk gula merah cair yang mereka buat bukan hanya bersaing dalam lingkup pasar local saja, tetapi diharapkan agar produk gula merah cair ini dapat bersaing pada pasar skala nasional. Pada bagian ini maka akan diberikan pemahaman kepada Masyarakat peserta pelatihan tentang tata cara melakukan pemasaran produk diberbagai media sosial seperti intagram dan facebok serta pemasaran produk disalah satu aplikasi toko online (*e-comerse*) ternama di Indonesia yaitu pada aplikasi *shopee*. Dengan adanya kegiatan pemasaran online ini maka akan membuat produk gula merah cair dari desa Tapango dipasarkan lebih luas lagi. Ada beberapa manfaat dalam kegiatan marketing secara online yaitu sebagai berikut (Putri, Dkk, 2021):

1. Meningkatkan Jangkauan Konsumen

Menggunakan *e-commerce* tentu bisa lebih mengenalkan produk mereka ke pasar yang lebih luas, melalui internet dan social media batasan wilayah dan jarak bisa diatasi, apalagi dengan adanya jasa kurir seperti PT POS, Jne, Tiki dan sebagainya.

2. *E-commerce* Mampu Meningkatkan Pendapatan.

Semakin dikenalnya produk maka secara otomatis konsumen juga semakin bertambah, dan hasilnya akan mampu berkembang hingga meningkatkan sumber lapangan pekerjaan baru. Dalam kegiatan pelatihan ini, media yang dijadikan untuk toko online adalah *shopee*.

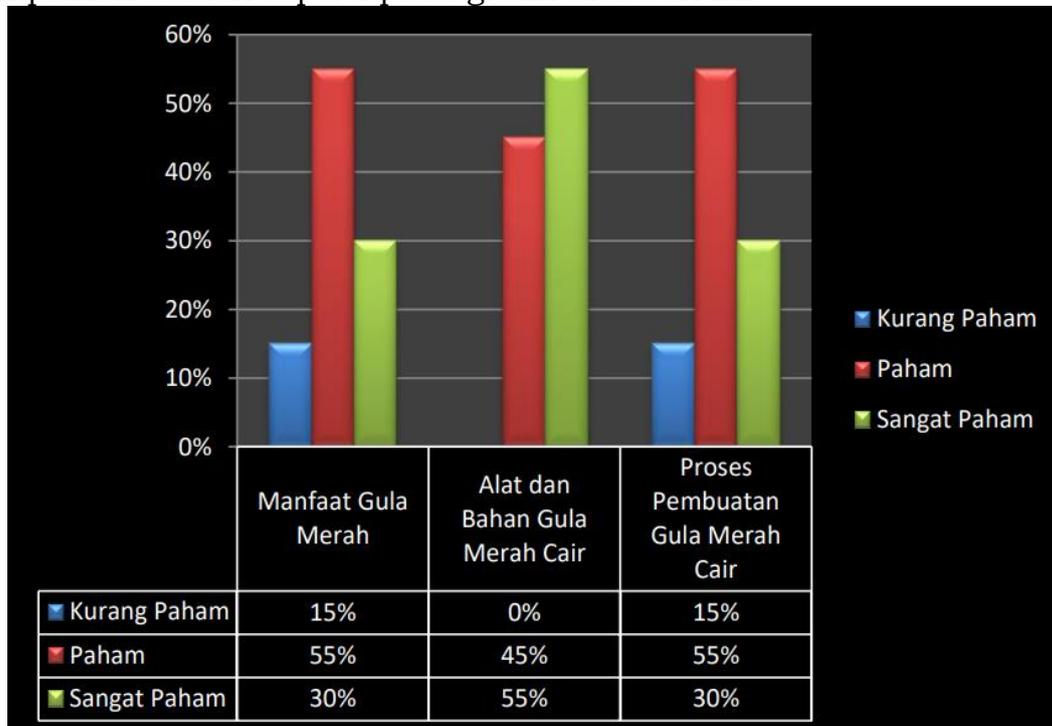
F. Evaluasi Hasil Pengabdian Kepada Masyarakat

Pengabdian yang dilakukan di Desa Tapango, Kecamatan Tapango, Kabupaten Polewali Mandar pada tanggal 21 Oktober 2023, dapat berjalan dengan lancar dan memberikan manfaat bagi petani gula areng di Desa Tapango, banyak anggota yang terinspirasi dengan produk ini karena produk

ini sangat memudahkan gula merah digunakan dalam berbagai jenis makanan dan minuman.

G. Grafik Hasil Pengabdian Kepada Masyarakat

Pemahaman materi dan pelatihan yang telah disampaikan pada waktu PKM maka diperoleh hasil pencapaian materi dan tanya jawab yang telah disampaikan adalah seperti pada grafik dibawah ini:



Gambar 8. Pemahaman materi peserta pelatihan

PENUTUP

Rencana tahapan selanjutnya untuk kegiatan PKM ini adalah Sosialisasi Produk dan Sertifikasi Halal Produk Gula Merah Cair Desa Tapango. Sertifikasi halal merupakan salah satu bentuk inovasi produk yang sangat penting agar dapat memenuhi kebutuhan produk yang semakin berkembang dan beragam di masyarakat. Sertifikasi yang sedang digalakkan oleh pemerintah belakangan ini adalah sertifikasi produk halal. Hal ini sesuai dengan Amanah UU No. 33 Tahun 2014 tentang sertifikasi Kehalalan produk yang mulai berlaku pada tahun 2024 yang sifatnya wajib bagi produk yang beredar di Indonesia (Widayat et al., 2020). Hal ini sejalan dengan Pilar Pembangunan Ekonomi di dalam *Sustainable Development Goals* (SDGs) yaitu meningkatkan pertumbuhan ekonomi khususnya dibidang pangan dengan peningkatan kualitas melalui adanya sertifikasi halal (Moerad et al., 2022).

Sertifikasi produk halal merupakan salah satu sertifikasi yang bertujuan untuk memberikan rasa nyaman, aman dan tenang bagi masyarakat sebagai konsumen, dimana mayoritas masyarakat di Indonesia beragama Islam (Esfandiari et al., 2021; Sekarwati & Hidayah, 2022). Adapun Sertifikasi produk halal ini akan menjamin kehalalan produk yang memberikan status kehalalan sehingga dapat menghilangkan keraguan

konsumen untuk mengkonsumsi produk serta memberikan jaminan kehalalan produk pada produsen dengan cara menerapkan sistem jaminan produk halal (Sekarwati & Hidayah, 2022). Menurut Ma'rifat dan Sari, (2017) menyatakan halal merupakan syarat utama bagi setiap muslim dalam untuk memilih pilihan pangan yang akan mereka konsumsi. Produk halal tidak hanya berasal dari pemilihan bahan baku yang digunakan namun juga meliputi pemilihan bahan baku halal, proses produksi dan distribusi hulu ke hilir yang sesuai dengan prinsip-prinsip halal. Dengan adanya sertifikasi halal pada produk gula merah cair desa Tapango ini di Indonesia ini diharapkan akan menambah keyakinan konsumen untuk mengkonsumsi barang tanpa adanya rasa was-was kembali terhadap kehalalan produk sehingga dapat memberikan dampak positif terhadap penjualan dan laba.

DAFTAR PUSTAKA

- Ekawati dan Rahmatullah Rizieq. (2021). *Peningkatan Pengetahuan Dan Pendapatan Perajin Gula Merah Melalui Penggunaan Bahan Tambahan Pangan Dan Pemasaran Online*. *urnal Pengabdian dan Pemberdayaan Masyarakat* Vol.2 No.1.
- Esfandiari, F., Al-Fatih, S., Azelia Nasera, F., Rahman Shaleh, T., Lucky Rahmawati, A., Khaira Annajid Elfauzi, F., Arrizqi Zainsyah, L., & Kunci, K. (2021). Pendampingan akad dan sertifikasi halal mui serta edukasi jaminan produk halal pada minuman cangloh di mergosono kota malang. *Jurnal Dedikasi Hukum*, 1(2), 87–99. <https://ejournal.umm.ac.id/index.php/jdh/article/view/17607>
- Moerad, S. K., Pingit, S., Mutiah, W., Chamid, S., & Dian, E. (2022). Sosialisasi serta pendampingan sertifikasi halal umkm di kabupaten sidoarjo. *SEGAWATI, Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 6(6), 1–15. https://journal.its.ac.id/index.php/sew_agati/article/view/118
- Putri, Amelia, Dkk. (2021). *Pemaanfaatan Aplikasi Toko Online Terhadap Kebutuhan Konsumen Selama Pandemi Covid-19*. Jakarta : Seminar Nasional Pengabdian Masyarakat 2021 Universitas Muhammadiyah .
- Sekarwati, E., & Hidayah, M. (2022). Pendampingan dan sosialisasi pendaftaran sertifikasi halal menggunakan aplikasi sihalal bagi pelaku umkm kabupaten purworejo. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Intimas (Jurnal INTIMAS): Inovasi Teknologi Informasi Dan Komputer Untuk Masyarakat*, 2(2), 84–89. <https://doi.org/10.35315/intimas.v2i2.9010>
- Wisnianingsih, Nova, Dkk. (2021). *Pelatihan Pembuatan Gula Merah Cair Untuk Menambah Produk Pada Koperasi Selaras Hati Utama*. *Dibrata Jurnal* Vol 2.