Pelatihan Pembuatan Dan Pemasaran Online Nugget Pisang Sebagai Upaya Peningkatan Ekonomi Masyarakat Di Masa Pandemi

by Rifky Saputra

Submission date: 02-Dec-2021 11:46PM (UTC-0700
Submission ID: 1987044011
File name: nashrudin,_9._4660-Article_Text-14723-1-2-20211211v.pdf (424.45K)
Word count: 2570
Character count: 16303

EKOBIS ABDIMAS
Jurnal Pengabdian Masyarakat

Volume 2, Nomor 2, Desember, 2021
E - ISSN: 2721-9933

Pelatihan Pembuatan Dan Pemasaran Online Nugget Pisang Sebagai Upaya Peningkatan Ekonomi Masyarakat Di Masa Pandemi

Siti Shoimah[1], Rifky Ardhana Kisno Saputra[2], Anis Nafiatul Umah[3] ,
Desy Putri Ayu Nurvita Sari[4], Ismawati[5]
[1,2,3,4,5]Universitas Islam Darul 'Ulum Lamongan
Email: sitishoimah@unisda.ac.id

ABSTRAK

Permasalahan yang ada di Sidobogem adalah melimpahnya buah pisang, namun kurangnya inovasi serta pemasaran masih mengandalkan metode konvensional saja. Salah satu tujuan kegiatan ini yaitu peningkatan ekonomi warga dengan mengoptimalkan produk unggulan. Metode yang digunakan yaitu deskriptif kualitatif. Penelitian ini menghasilkan pelatihan "Kegiatan Pelatihan pemasaran online di era industri 4.0 dan pembuatan produk UMKM di masa pandemi covid-19" sebagai upaya peningkatan ekonomi masyarakat Desa Sidobogem.

Kata Kunci: Pelatihan, Pemasaran Online, Nugget Pisang

ABSTRACT

The problem in Sidobogem is the abundance of bananas, but the lack of innovation and marketing still relies on conventional methods. One of the objectives of this activity is to improve the local economy by optimizing superior products. The method used is descriptive qualitative. This research resulted in the training "Online marketing training activities in the industrial era 4.0 and the manufacture of MSME products during the covid-19 pandemic" as an effort to improve the economy of the Sidobogem Village community.

Keywords*: Training, Online Marketing, Banana Nugget*

PENDAHULUAN

Desa yang maju adalah desa yang mampu mengembangkan potensi yang dimiliki. Desa Sidobogem memiliki sumber daya alam yang sangat melimpah. Lahan pertanian yang sangat luas dan wilayah yang mempunyai perairan yang sangat baik. Sumber daya yang sudah dimiliki harus dikelola dengan baik agar perekonomian masyarakatnya pun meningkat. Buah pisang di Desa Sidobogem jumlahnya melimpah dan banyak ditemukan di belakang rumah maupun di lahan kosong. Pada umumnya, masyarakat Desa Sidobogem hanya menjual dan mengkonsumsinya sendiri. Kalaupun dijual biasanya dalam bentuk pisang setengah matang sehingga tidak terdapat nilai tambah. Jika jumlahnya berlebih baru ditawarkan secara langsung ke tetangga sekitar. Di masa pandemi, apalagi PPKM tentu mobilitas warga berkurang. Tanpa ada media yang mumpuni penjual kesulitan mendapatkan pembeli.

Salah satu tujuan peningkatan ekonomi ini dengan mengoptimalkan produk unggulan atau komoditas daerah. Produk unggulan ini akan memberikan manfaat dalam mengoptimalkan sumber daya yang ada dalam suatu daerah dan meningkatkan taraf perekonomian masyarakat desa

Volume 2, Nomor 2, Desember, 2021
E - ISSN: 2721-9933

Sidobogem. Menurut Chuzaimah dan Mabruroh (2008) menyatakan bahwa pembangunan ekonomi adalah suatu proses dimana suatu masyarakat menciptakan suatu lingkungan yang mempengaruhi hasil-hasil indikator ekonomi seperti kenaikan kesempatan kerja, peningkatan pendapatan dan perbaikan taraf hidup.

Pengabdi memaparkan kondisi mitra, meliputi kewilayaan berupa kondisi eksisting sumber daya usaha kecil/menengah, masyarakat atau kebutuhan mitra yang menjadi fokus pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat (PPM). Upaya untuk menghadapi masalah tersebut maka diperlukan pengoptimalan potensi yang sudah ada di wilayah, baik dari sumber daya alam, sumber daya manusia serta sumber dana lainnya untuk pembangunan ekonomi daerahnya. Salah satu cara dalam peningkatan ekonomi dengan memanfaatkan komoditas unggulan. Menurut Hidayah (2010) menyatakan bahwa komoditas unggulan merupakan komoditas terbanyak yang memiliki posisi strategis untuk dikembangkan di suatu wilayah. Salah satu produk unggulan yang ada di Desa Sidobogem adalah buah pisang. Buah ini sangat banyak ditemukan di Desa Sidobogem karena lahan kosong yang banyak ditanami pohon pisang. Namun, masyarakat masih kurang paham akan pengolahan buah pisang dan pemasarannya.

Berdasarkan hasil survey dari anggota KKN yang berada di lokasi Desa Sidobogem, maka anggota KKN memandang perlu untuk memberikan solusi berupa sosialisasi "pelatihan pembuatan dan pemasaran online nugget pisang sebagai upaya peningkatan ekonomi masyarakat di masa pandemi" bagi masyarakat sehingga lebih kuat dalam pemasaran usaha, serta mengadakan pelatihan pembuatan produk inovasi dari pisang yang bertujuan untuk memotivasi masyarakat di masa pandemi.

METODE PELAKSANAAN

Lokasi penelitian berada langsung di Desa Sidobogem yang meliputi dua dusun (Simo dan Bogem). Teknik pengumpulan data pada penelitian ini meliputi observasi, dan wawancara. Observasi dilakukan melalui pengamatan di wilayah penelitian. Sedangkan wawancara dilakukan menggunakan instrumen penelitian yang dilakukan dengan pendekatan terhadap masyarakat desa di kelurahan. Analisis data penelitian ini meliputi analisis deskriptif kualitatif. Analisis deskriptif kualitatif ditujukan untuk analisis data yang diperoleh dengan cara *indepth interview*/wawancara mendalam.

Pertama, Sosialisasi pemberian edukasi yang berupa kegiatan sosialisasi dilaksanakan dengan mendatangkan pemateri yang berkompeten dibidangnya. *Kedua*, Persiapan sarana dan prasarana, persiapan ini dilakukan tim KKN yang berjumlah 13 orang untuk berkoordianasi dengan perangkat desa terkait ketersediaan sarana dan prasarana selama proses kegiatan. *Ketiga,* Sosialisasi dengan mengumpulkan ibu-ibu, persiapan ini dilakukan anggota KKN, *keempat,* Evaluasi dalam hal ini evaluasi dilihat dari berjalannya pasar online yang telah disarankan.

Volume 2, Nomor 2, Desember, 2021
E - ISSN: 2721-9933

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Landasan Teori

1. Konsep Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah adalah: 1) Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini. 2) Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam UndangUndang ini. 3) Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan sebagaimana diatur dalam UndangUndang ini. Berdasarkan definisi di atas maka pada intinya Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah adalah suatu bentuk usaha ekonomi produktif yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.

2. Pengembangan SDM Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)

Sebagaimana Pasal 19 UU No. 20 Tahun 2008 tentang UMKM, pengembangan dalam bidang sumber daya manusia sebagaimana dimaksud dalam Pasal 16 ayat (1) huruf c dilakukan dengan cara:

a. Memasyarakatkan dan memberdayakan kewirausahaan;
b. Meningkatkan keterampilan teknis dan manajerial; dan
c. Membentuk dan mengembangkan lembaga pendidikan dan pelatihan untuk
d. Melakukan pendidikan, pelatihan, penyuluhan, motivasi dan kteativitas bisnis, dan penciptaan wirausaha baru.

Berdasarkan ketiga aspek tersebut, sumber daya manusia merupakan hal yang terpenting dalam pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah agar dapat menciptakan wirausaha yang mandiri di masyarakat. Oleh karena itu, masyarakat perlu diberdayakan untuk meningkatkan kualitas SDM sehingga dapat mempengaruhi kualitas produksi yang dihasilkan dalam rangka meningkatkan perekonomian masyarakat untuk kesejahteraan masyarakat.

3. Pemasaran Online

Menurut Kotler dan Amstrong (2014:521), pemasaran online merupakan bagian dari e-commerce yaitu perusahaan untuk berkomunikasi, promosi dan menjual barang dan jasa melalui internet. Pemasaran online adalah aplikasi yang berjalan secara online untuk membantu perusahaan. Masa pandemi membuat para pelaku usaha untuk

Volume 2, Nomor 2, Desember, 2021
E - ISSN: 2721-9933

beradaptasi dengan perubahan. Berlakunya PPKM (Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat) dan social distancing memaksa pelaku usaha untuk menjual barang dan jasa secara online.

B. Peningkatan Ekonomi Dengan Mengoptimalkan Produk Unggulan

1. Kondisi Wilayah

Secara geografis desa Sidobogem merupakan salah satu dari 462 (empat ratus enam puluh dua) desa yang ada di wilayah Kabupaten Lamongan. Sidobogem termasuk kedalam wilayah Kecamatan Sugio yang letaknya sangat strategis karena berada pada ruas jalan yang menghubungkan pusat Kecamatan Sugio dan Kecamatan Kedungpring. Desa Sidobogem memiliki mobilitas ekonomi yang relatif lebih cepat dibandingkan dengan desa-desa lain.

Kondisi topografi dan kontur tanah Desa Sidobogem Kecamatan Sugio secara umum berupa persawahan dan perbukitan yang berada pada ketinggian antara 21 s/d 32 *Celcius*. Desa Sidobogem terdiri dari 2 Dusun, 2 RW dan 6 RT. Orbitas dan waktu tempuh dari ibukota Kecamatan 07 km dengan waktu tempuh 15 menit dan dari ibukota kabupaten 20 km dengan wakktu tempuh 30 menit. Desa Sidobogem sebagian masyarakatnya memilih merantau namun, lebih banyak yang memanfaatkan lahan mereka.

Hal ini menunjukkan bahwa mayoritas masyarakat Desa Sidobogem telah memiliki mata pencaharian. Sehingga keberadaan produk UMKM dengan olahan pisang ini merupakan sumber penghasilan tambahan dan menjadi kegiatan sampingan bagi sebagian masyarakat di Desa Sidobogem, namun keberadaan UMKM dan pasar online ini jika masyarakatnya mau melanjutkan dan memasarkan hingga keluar daerah maka UMKM yang dihasilkan dari buah pisang akan memiliki nilai ekonomis yang lebih tinggi di dukung pengemasan dan inovasi.

2. Penggalian Informasi

Informasi didapatkan dengan melakukan wawancara kepada warga mengenai potensi desa Sidobogem. Berikut ini adalah petikan hasil percakapan dengan Ibu Supiyatun yang merupakan salah satu warga Desa Sidobogem.

Hasil Wawancara

KKN : lahan disini sangat luas, tanaman apa yang banyak tumbuh di sini bu?

Ibu Supiyatun : ya, pisang itu banyak sekali.

KKN : selain buah pisang apa ada lagi bu?

Ibu Supiyatun : ada buah mangga tapi ya tidak berbuah terus menerus musiman.

KKN : lalu biasanya diolah apa buk buah pisangnya?

Ibu Supiyatun : ya ndak diolah biasanya dimakan saja atau dijual.

KKN : lalu apa saja jenis buah pisang yang tumbuh di Desa Sidobogem ini buk?

Volume 2, Nomor 2, Desember, 2021
E - ISSN: 2721-9933

Ibu Supiyatun : ya macam-macam ada pisang susu, pisang raja, pisang sobo, pisang ulin banyak.

KKN : lalu harga jualnya kira-kira berapa?

Ibu Supiyatun : ya ndak tentu selakunya saja.

KKN : baik bu terima kasih atas waktunya. Mohon maaf kami telah mengganggu.

Berdasarkan hasil wawancara di atas, dapat simpulkan bahwa salah satu potensi yang banyak ditemukan yaitu buah pisang. Karena buah satu ini sangat mudah ditanam dan tidak mudah mati dan tidak perlu perawatan. Namun setelah wawancara dapat ditarik kesimpulan bahwa buah pisang yang didapatkan tidak diolah dengan baik sehingga harga jualnya pun relatif rendah. Upaya KKN dan dibantu perangkat desa Sidobogem. KKN memberikan sosialisasi pelatihan pembuatan produk dari pisang serta pemasaran yang telah disesuaikan dengan perkembangan jaman di masa sekarang yang sudah online.

Di era pandemi sekarang ini semua serba online karena pemerintah menganjurkan di rumah saja dan tidak berkerumun. Hal tersebut terbukti dengan bertambahnya jumlah penjual online, ekspedisi pengiriman barang dan tingginya pendapatan di marketplace. Selain itu tantangan selanjutnya karena semakin banyaknya penjual dengan produk yang sama tentu penjual harus berinovasi agar memiliki diferensiasi dengan pesaing. Sehingga buah pisang yang awalnya hanya dijual begitu saja atau dimakan sekarang harus diolah agar memiliki nilai tambah, sehingga dapat meningkatkan taraf perekonomian. Kegiatan ini mengumpulkan ibu-ibu PKK Desa Sidobogem. Pelatihan ini dimulai dengan demo membuat nugget pisang.

3. Pelaksanaan Pelatihan

Gambar 1. Proses Pembuatan Pisang Nugget

Pertama, Pemateri menjelaskan kepada peserta bahan baku dan tata cara pembuatan nugget secara langsung. Peserta sangat antusias dalam mengikuti langkah-langkah yang harus dilakukan dalam membuat nugget pisang.

Selanjutnya pemateri menyampaikan bagaimana menciptakan nilai tambah dalam sebuah produk agar bisa meningkatkan pendapatan masyarakat. Pengenalan sebuah inovasi tentu tidak begitu saja diterima, namun perlahan peserta menyadari bahwa pembeda sebuah produk adalah

Volume 2, Nomor 2, Desember, 2021
E - ISSN: 2721-9933

dari inovasi yang dilakukan penjual. Produk yang inovatif dicontohkan berupa pisang nugget beraneka rasa. Dulunya masyarakat hanya makan pisang secara langsung ataupun digoreng, sekarang ada alternatif lain yang bisa meningkatkan nilai ekonomi.

Gambar 2. Pemaparan dari Pemateri

Setelah menentukan produk nugget pisang selanjutnya adalah menentukan kemasan. Faktor *Packaging* menjadi bagian penting dalam mendukung inovasi. Kemasan tidak hanya berfungsi melindungi produk, lebih dari itu dalam kemasan berisi keterangan merek, tanggal kadaluwarsa, label halal dan Contact Person berupa (Nomor Hp ataupun akun sosial media) untuk memudahkan dalam melakukan pembelian ulang. Kemasan juga bisa menjadi media promosi yang menunjukkan kualitas produk. Kemasan pisang nugget berupa mika dengan label stiker. Mika dipilih transparan agar terlihat aneka rasa yang ada dalam pisang nugget.

Gambar 3. Desain Kemasan

Tahap selanjutnya, pemateri menjelaskan cara membuat katalog dan caption ketika diupload di social media. Hal ini menjadi faktor penting sebagai pendukung dari produk yang sudah dibuat. Pengambilan foto dengan cahaya yang bagus tentu membuat konsumen tertarik dengan produk yang dijual. Pemberian testimoni juga menjadi faktor pendukung konsumen dalam membeli atau tidak membeli sebuah produk. Sehingga penjual harus tahu bagaimana mengelola pelanggan yang baik agar puas dan memberikan testimoni yang baik.

Volume 2, Nomor 2, Desember, 2021
E - ISSN: 2721-9933

Gambar 4. Desain Merek dan Label

Pemateri memberikan pengarahan tentang pemasaran secara online. Bagaimana mekanisme pelaksanaan hingga cara memasarkan produk dengan menggunakan media social dan memberikan wadah untuk memasarkan produk dengan membuat grup di aplikasi whatsapp. Produk nugget pisang ini memberikan peluang ibu-ibu untuk dipasarkan melalui pasar online. Tidak hanya di daerahnya saja namun nugget pisang bisa dikirim hingga luar kota karena bisa dibekukan dan dikirim. Melalui grup tersebut dapat dipantau dan dievaluasi apakah sudah berjalan dengan baik apa belum. Selama masa pemantauan kurang lebih 3 minggu para ibu-ibu sudah banyak memasarkan dagangannya melalui grup tersebut, sehingga sudah banyak produk yang terjual tidak hanya nugget pisang saja. Selanjutnya dengan menggunakan media sosial yang sudah menunjukkan perkembangan sedikit demi sedikit. Diharapkan mampu dilanjutkan saat mahasiswa KKN telah meninggalkan Desa Sidobogem.

Gambar 5. Pemateri dan Peserta Pelatihan

Faktor yang menjadi penghambat masyarakat untuk maju yaitu keterbatasan mereka dalam memiliki dana sebagai modal usaha. Meskipun keinginan untuk berkembang sudah ada, akan tetapi mereka cenderung takut untuk memulai usaha karena keterbatasan modal tadi sehingga mereka terjebak pada zona nyaman sebagai buruh. Penggunaan teknologi sangat membantu manusia dalam berbagai aspek termasuk dalam hal pemasaran. Pada zaman modern seperti saat ini, kegiatan jual beli tidak selalu harus dilakukan secara langsung. Pemasaran dapat Online menjadi salah satu alternatif di saat

Volume 2, Nomor 2, Desember, 2021
E - ISSN: 2721-9933

pandemi karena dapat menjangkau pembeli lebih luas tidak terbatas hanya warga Desa Sidobogem.

DAMPAK DAN MANFAAT KEGIATAN

Kegiatan pengabdian masyarakat yang dilakukan dosen dan mahasiswa KKN ini dapat menciptakan ide berwirausaha bagi masyarakat Desa Sidobogem. Selain itu pelatihan pembuatan logo, kemasan yang modern dan pemasaran online bisa menambah pengetahuan baru dalam dunia bisnis. Manfaat kegiatan ini bagi peserta pelatihan dapat memberikan peluang ide usaha baru. Kegiatan ini juga menjadi salah satu wujud tri dharma perguruan tinggi bagi dosen dalam hal pengabdian masyarakat.

SIMPULAN

Kegiatan Pelatihan ini bertujuan untuk meningkatkan ekonomi di Desa Sidobogem dengan mengoptimalkan buah pisang yang melimpah. Diolah dengan inovasi-inovasi baru yang dapat meningkatkan nilai jual serta dipasarkan secara online dengan memanfaatkan media sosial di masa pandemi seperti ini. Mengadakan pelatihan agar masyarakat mampu ikut serta menjalankan pasar online yang berkembang sangat pesat ini. Hasilnya terlihat dari aktifnya grup yang sudah dibuat yang sudah banyak memasarkan produk bukan hanya nugget pisang yang telah diajarkan namun produk lain juga dipromosikan di grup tersebut.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih kepada Kepala desa dan perangkatnya serta seluruh peserta pelatihan yang mengikuti kegiatan ini dengan antusias. Ucapan terima kasih disampaikan kepada LPPM Universitas Islam Darul ‘Ulum, Mahasiswa KKN yang telah menyelenggarakan pelatihan dengan baik.

DAFTAR PUSTAKA

Kotler & Keller. 2014. *Marketing Management 14th Edition*. Upper Saddle River: Pearson Education.

Anggraini. Haryanti. Hayat. *Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah*.Online di akses tanggal 1 September 2021. https://media.neliti.com/media/publications/75851-ID-pengembangan-usaha-mikro-kecil-dan-menen.pdf

Widyawati. Aziz. *Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Melalui Pelatihan Industri Pengolahan Buah-Buahan Berbasis Manajemen Agrowisata*. Online di akses tanggal 1 September 2021. http://digilib.uinsgd.ac.id/29417/1/Deni%20-%20Laporan%20PKM%202018.pdf

Kasmono. 2020. Rencana Pembangunan Jangka Menengah Desa Sidobogem. Lamongan: Buku peraturan Desa Sidobogem.

Pelatihan Pembuatan Dan Pemasaran Online Nugget Pisang Sebagai Upaya Peningkatan Ekonomi Masyarakat Di Masa Pandemi

ORIGINALITY REPORT

20%	14%	8%	2%
SIMILARITY INDEX	INTERNET SOURCES	PUBLICATIONS	STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	Fatmawati S, Muhammad Awal, Muhammad Rifai. "Resiko Yang Mempengaruhi Kejadian Penyakit Infeksi Saluran Pernapasan Akut Pada Balita", Jurnal Ilmiah Kesehatan Sandi Husada, 2021 Publication	2%
2	Samsuri ., Hari Purwanto. "PENGARUH SIKAP DAN MOTIVASI TERHADAP KINERJA KARYAWAN PADA MTsN TAKERAN KABUPATEN MAGETAN", Capital: Jurnal Ekonomi dan Manajemen, 2018 Publication	2%
3	Abdul Wahid Mongkito, Trisno Wardy Putra, Muhammad Imran, Kiki Novita, Andi Nasrawati Ansar. "IMPLEMENTASI PEMBIAYAAN KREDIT USAHA RAKYAT (KUR) MIKRO SYARIAH DALAM PENGEMBANGAN USAHA MIKRO", Robust: Research of Business and Economics Studies, 2021 Publication	1%

4	library.binus.ac.id Internet Source	1 %
5	blog.iain-tulungagung.ac.id Internet Source	1 %
6	123dok.com Internet Source	1 %
7	Ulung Pribadi, Juhari Juhari, Rossi Maunofa Widayat. "OPTIMALISASI PENJUALAN KRIPIK PISANG DAN GEBLEK DI MASA PANDEMI COVID-19, PEDUKUHAN TURUSAN, GIRIMULYO, KULON PROGO", SELAPARANG Jurnal Pengabdian Masyarakat Berkemajuan, 2021 Publication	1 %
8	nizmitz.wordpress.com Internet Source	1 %
9	www.girimekar.desa.id Internet Source	1 %
10	lppm.ub.ac.id Internet Source	1 %
11	journal.lppm-unasman.ac.id Internet Source	1 %
12	digilib.uinsby.ac.id Internet Source	1 %
13	Submitted to Universitas Negeri Makassar Student Paper	

		<1 %
14	media.neliti.com Internet Source	<1 %
15	ejurnal.bunghatta.ac.id Internet Source	<1 %
16	www.tridge.com Internet Source	<1 %
17	adoc.tips Internet Source	<1 %
18	eprints.umm.ac.id Internet Source	<1 %
19	eprints.umsida.ac.id Internet Source	<1 %
20	ojs.uho.ac.id Internet Source	<1 %
21	specialpengetahuan.blogspot.com Internet Source	<1 %
22	www.neliti.com Internet Source	<1 %
23	www.researchgate.net Internet Source	<1 %
24	www.slideshare.net Internet Source	<1 %

25	digilibadmin.unismuh.ac.id Internet Source	<1 %
26	haerudinroedy.blogspot.com Internet Source	<1 %
27	issuu.com Internet Source	<1 %
28	kimtributari.blogspot.com Internet Source	<1 %
29	staff.uny.ac.id Internet Source	<1 %
30	vidianiblog.wordpress.com Internet Source	<1 %
31	Moh. Musfiq Arifqi. "Pemulihan Perekonomian Indonesia Melalui Digitalisasi UMKM Berbasis Syariah di Masa Pandemi Covid-19", Al-Kharaj : Jurnal Ekonomi, Keuangan & Bisnis Syariah, 2021 Publication	<1 %
32	Mochammad Hatta Karuniawan, Ardi Perdana Sukma, Efandi Dwi Kurniawan. "ANALISIS DAMPAK SOSIAL EKONOMI RELOKASI PEDAGANG KAKI LIMA (PKL) TERHADAP MASYARAKAT (Studi PKL di Gelanggang Olah Raga (GOR) Kabupaten Sidoarjo)", JKMP (Jurnal Kebijakan dan Manajemen Publik), 2015 Publication	<1 %

33	qdoc.tips Internet Source	<1 %

Exclude quotes	Off	Exclude matches	Off
Exclude bibliography	On		

Pelatihan Pembuatan Dan Pemasaran Online Nugget Pisang Sebagai Upaya Peningkatan Ekonomi Masyarakat Di Masa Pandemi

GRADEMARK REPORT

FINAL GRADE

/0

GENERAL COMMENTS

Instructor

PAGE 1

PAGE 2

PAGE 3

PAGE 4

PAGE 5

PAGE 6

PAGE 7

PAGE 8