

Mewujudkan produk unggulan daerah melalui pelatihan dan pemasaran nugget bayam

Naila Fauza*, Nicolich pengarapenta Purba, Ulfa Hasanah, Muhammad Bayu Pramana, Amalia Ilmia Sari, Jody Carverius Sidabutar, Kukuh Dinda Setiarani, Naili Syahratur Rahma, Chairunnisa Aulia Utami Harahap, Elviarni, & Rahmi Luthfiyyah AD

Universitas Riau

* nailafauza@lecturer.unri.ac.id

Abstrak. Sebagai desa yang terletak di Kecamatan Kabun, Kabupaten Rokan Hulu, Desa Giti memiliki potensi besar di bidang pertanian. Salah satu produk pertanian yang dominan adalah bayam sebagai produk unggulan desa. Namun hasil pertanian tersebut tidak diproses lebih lanjut melainkan langsung dikirim ke distributor. Untuk itu pada artikel kali ini akan dibahas pengembangan produk unggulan Desa Giti sebagai penggerak ekonomi melalui pendidikan, pelatihan dan pemasaran nugget bayam. Pendidikan dengan mengadakan pelatihan; pembuatan nugget bayam dan pelatihan pembuatan label kemasan. Memproduksi dan memasarkan nugget bayam. Hasil dari pengabdian kepada masyarakat ini adalah terciptanya masyarakat yang produktif dan terampil dalam pembuatan nugget bayam dan pembuatan label kemasan, terciptanya masyarakat yang mampu memanfaatkan teknologi di era revolusi 4.0 sebagai alat pemasaran online, dan terbentuknya usaha rumahan nugget bayam di Desa Giti.

Kata kunci: produk unggulan daerah; pendidikan; pelatihan; pemasaran; nugget bayam

Abstract. As a village located in Kabun District, Rokan Hulu Regency, Giti Village has great potential in the agricultural sector. One of the dominant agricultural products is spinach as the village's superior product. However, the agricultural products are not processed further but are sent directly to the distributor. For this reason, in this article, we will discuss the development of superior products from Giti Village as an economic driver through education, training, and marketing of spinach nuggets. Education by conducting training; making spinach nuggets and training on making packaging labels. Producing and marketing spinach nuggets. The results of this community service are the creation of a productive and skilled community in making spinach nuggets and making packaging labels, the creation of people who can take advantage of technology in the 4.0 revolution era as an online marketing tool, and the formation of a spinach nuggets home business in Giti Village.

Keywords: regional superior products; education; training; marketing; spinach nuggets

To cite this article: Fauza. N., N. P. Purba., U. Hasanah., M. B. Pramana., A. I. Sari., J. C. Sidabutar., K. D. Setiarani., N. S. Rahma., C. A. U. Harahap, Elviarni., & R. Luthfiyyah AD. 2021. Mewujudkan produk unggulan daerah melalui pelatihan dan pemasaran nugget bayam. *Unri Conference Series: Community Engagement 3*: 499-505. <https://doi.org/10.31258/unricsce.3.499-505>

© 2021 Authors

Peer-review under responsibility of the organizing committee of Seminar Nasional Pemberdayaan Masyarakat 2021

PENDAHULUAN

Kuliah Kerja Nyata atau Kukerta merupakan salah satu kegiatan pendidikan yang memberikan pengalaman belajar kepada mahasiswa untuk hidup di tengah masyarakat di luar kampus dan ikut serta secara langsung menangani permasalahan pembangunan yang dihadapi (Anasari et al., 2015). Dalam pelaksanaan Kukerta Balek Kampung, mahasiswa diarahkan untuk memilih tema dan kegiatan yang telah disediakan oleh pihak universitas. Dalam artikel ini akan membahas mengenai tema unggulan yang dipilih oleh tim kukerta balek kampung Desa Giti, yaitu Produk Unggulan Daerah dengan memanfaatkan sayur bayam sebagai komoditas utama desa setempat untuk menjadi olahan makanan ekonomis dan kekinian yaitu Nugget Bayam.

Dalam suatu daerah pastinya memiliki suatu Produk Unggulan, yang dikenal dengan istilah PUD (Produk Unggulan Daerah). Produk ini merupakan yang diunggulkan yang memiliki ciri khas dan keunikan yang tidak dimiliki daerah lain serta berdaya saing handal serta memberikan peluang bagi kesempatan kerja terhadap masyarakat disekitar daerah tersebut. Produk unggulan daerah harus berorientasi terhadap ramah lingkungan dan dapat dipasarkan baik lokal, regional, nasional maupun internasional (Umam et al., 2018). Esensi atas penciptaan produk-produk unggulan di daerah menjadi sangat penting terlebih lagi di daerah tertinggal atau mempunyai ketimpangan ekonomi terhadap daerah lain, termasuk juga daerah perbatasan (Ninla Elmawati Falabiba, 2019).

Kecamatan Kabun merupakan salah satu daerah yang berada di Kabupaten Rokan Hulu Provinsi Riau Indonesia. Secara administratif Kecamatan Kabun terdiri dari 6 desa, yaitu Desa Kabun, Desa Batu Langkah Besar, Desa Koto Ranah, Desa Giti, Desa Aliantan, dan Desa Bencah Kesuma. Setiap desa memiliki karakteristik dan potensi serta produk unggulan masing-masing. Produk Unggulan Daerah (PUD) merupakan suatu barang atau jasa yang dimiliki dan dikuasai oleh suatu daerah, yang mempunyai nilai ekonomis dan daya saing tinggi serta menyerap tenaga kerja dalam jumlah besar, yang diproduksi berdasarkan pertimbangan kelayakan teknis (bahan baku dan pasar), talenta masyarakat dan kelembagaan (penguasaan teknologi, kemampuan sumber daya manusia, dukungan infrastruktur, dan kondisi sosial budaya setempat) yang berkembang di lokasi tertentu (Krismawan, 2017).

Desa Giti merupakan pemekaran dari Desa Kabun yang letaknya bersebelahan dengan Desa Aliantan. Desa Giti terdiri dari 3 Dusun, 12 RT, dan 6 RW dengan jumlah penduduk 2.211 jiwa. Secara keseluruhan mata pencaharian masyarakat Desa Giti adalah pertanian dan perkebunan. Pertanian di Desa Giti secara umum lebih didominasi oleh ibu-ibu yang menjadikan pekarangan rumah sebagai lahan untuk pertanian, variasi tanamannya juga beragam seperti cabai, bayam, dan lain sebagainya. Di bidang perkebunan lebih didominasi oleh perkebunan kelapa sawit dan sebagian kecil perkebunan pohon karet. Pandemi Covid-19 yang terjadi di Indonesia ternyata memberikan pengaruh terhadap pertanian dan perkebunan, yaitu harga hasil pertanian dan perkebunan menurun sehingga pendapatan masyarakat ikut turun yang berdampak pada UMKM yang melemah serta menurut data SDGS 2021, banyak ibu-ibu Desa Giti yang hanya berprofesi sebagai ibu rumah tangga. Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) merupakan salah satu motor penggerak perekonomian Indonesia karena telah terbukti mampu bertahan pada masa krisis ekonomi dan menjadi dinamisator pertumbuhan ekonomi pasca krisis ekonomi. (Julianti et al., 2019). Pengembangan potensi desa didukung oleh terbitnya Undang-undang No. 6 Tahun 2014 tentang desa. Masyarakat desa dan perangkatnya bebas menentukan arah dan tujuan desa ke depan pembangunan desa masing-masing termasuk dengan adanya dana desa dari pemerintah. (Desiani et al., 2020).

Bayam (*Amaranthus spp.*) merupakan salah satu komoditas pertanian yang banyak dibudidayakan oleh petani. Komoditas ini lebih dikenal oleh masyarakat sebagai sayuran yang mudah diperoleh dan memiliki banyak manfaat bagi kesehatan (Rukka, Busthanul and Fatonny, 2018). Bayam "*Amaranthus sp.*" adalah salah satu tanaman sayuran yang dapat di budidayakan di dataran rendah dan dataran tinggi. Bayam ini memiliki dua jenis yang dapat di budidayakan yaitu bayam putih (*Amaranthus tricolor*) dan bayam cabut (*Amaranthushibrydus L.*) (Serang and Dahliah, 2019). Komposisi zat gizi bayam per 100 gr bahan adalah : kalori 36 kal, karbohidrat 6,5 gr, lemak 0,5 gr, protein 3,5 gr, kalsium 367 mg, fosfor 67 mg, besi 3,9 mg, vitamin A 6090 SI, vitamin B1 0,08 mg, vitamin C 80 mg dan air 86,9 gr. Kandungan daun bayam terdapat Zat besi yang cukup untuk memenuhi kebutuhan zat besi dalam tubuh kita, ada beberapa manfaat dari daun bayam yaitu manfaat bayam sebagai untuk Penglihatan, Kedua antioksidan lutein dan zeaxanthin yang sangat banyak di bayam dan melindungi mata dari katarak dan usia degenerasi makula terkait (Maharani and Bayam, 2017). Menurut (Toana et al., 2018), Bayam banyak mengandung vitamin seperti folat, niasin, vitamin A, B6, C dan jejak sisa vitamin. Elemen penting Sayur bayam lainnya, termasuk tiamin dan riboflavin Beberapa

manfaat bayam untuk kesehatan yaitum melawan sel kanker,anti inflamasi (peradangan), mengurangi resiko penyakit cardiovascular, menurunkan tekanan darah tinggi, mencegah osteoporosis, mencegah diabetes, menstabilkan gula darah, mencegah anemia, baik untuk menurunkan berat badan, meningkatkan penglihatan, melindungi kulit terhadap sinar ultra violet, mencegah penyakit Alzheimer, memperlambat proses penuaan dan mengobati pendarahan gusi.

Nugget pada awalnya memiliki bahan utama ayam namun seiring dengan kebutuhan nugget mulai dikreasikan dengan berbagai bahan baku lain, salah satu inovasi olahan nugget yaitu menggunakan bayam sebagai bahan utamanya. Ketersediaan sayur bayam di Desa Giti melimpah menyebabkan banyak sayur bayam yang layu karena tidak laku terjual sehingga diperlukan suatu inovasi olahan bayam yang menarik dan menghasilkan keuntungan bagi masyarakat yaitu nugget bayam. Berdasarkan permasalahan dan potensi yang dimiliki Desa Giti maka tujuan pengabdian masyarakat adalah untuk memberikan ide dan inovasi dalam pemanfaatan potensi yang dimiliki Desa Giti melalui edukasi, pelatihan dan pemasaran nugget bayam yang diharapkan dapat meningkatkan perekonomian masyarakat dan menciptakan lapangan pekerjaan.

METODE PENERAPAN

Metode pengabdian kepada masyarakat dilakukan dengan beberapa tahapan, yaitu:

- a. Melakukan riset awal
Riset awal dilakukan dengan metode kualitatif deskriptif. Data diperoleh dengan observasi lapangan, wawancara, dan dokumentasi. Observasi lapangan dilakukan dengan kunjungan ke Desa Giti sebagai bentuk pengabdian serta wawancara yang dilakukan guna memperoleh informasi mendalam dan dokumentasi dibutuhkan untuk melengkapi data primer.
- b. Lokasi dan Waktu Pelaksanaan
Kukerta ini dilaksanakan selama 40 hari dalam rentang waktu yang dimulai pada tanggal 12 Juli 2021 hingga 20 Agustus 2021 serta berlokasi di Desa Giti, Kec. Kabun, Kab. Rokan Hulu.
- c. Mitra Sasaran
Masyarakat sasaran dalam pelaksanaan Kukerta Balek Kampung Universitas Riau di Desa Giti adalah anggota Dasawisma Annisa yang berada di Desa Giti, Kec. Kabun, Kab. Rokan Hulu
- d. Analisis SWOT
Analisis SWOT berupaya menentukan metode untuk memanfaatkan secara maksimal semua kekuatan (Strengths) yang ada serta peluang-peluang (Opportunities) yang terbuka, sekaligus meminimalkan semua kelemahan (weakness) dan ancaman (threats) yang ada. (Faqih and Prawoto, 2021). Analisis SWOT dilakukan dengan mengidentifikasi faktor-faktor internal dan eksternal desa giti, yang kemudian hasil dari analisis tersebut dituangkan kedalam matrik SWOT untuk merumuskan alternative strategi dalam pengembangan produk.
- e. Pelatihan dan demo pembuatan nugget bayam
Pelatihan mengenai nugget bayam dilakukan guna menjelaskan manfaat dan kegunaan serta alasan pemilihan nugget bayam sebagai inovasi produk unggulan daerah. Demo pembuatan nugget bayam dilakukan masyarakat sasaran yaitu Dasawisma Annisa Desa Giti dengan memberikan arahan mengenai bahan serta langkah langkah dalam proses pembuatan nugget bayam.
Bahan yang dibutuhkan:
 - 1 ikat bayam
 - 4 buah tahu
 - 3 sdm tepung panir
 - 5 sdm tepung terigu
 - 1 butir telur
 - 1 bungkus kaldu bubuk
 - 1 sdm garam
 - 2 sdt lada putih
 - 200 ml minyak goreng

Cara pembuatan:

1. Siapkan daun bayam yang sudah dipetik
 2. Kemudian cuci daun bayam dengan bersih
 3. Lalu rebus daun bayam hingga setengah matang
 4. Selanjutnya haluskan daun bayam, tahu dan telur menggunakan blender
 5. Lalu masukkan adonan ke dalam wadah
 6. Tambahkan tepung terigu, tepung panir, kaldu bubuk dan lada
 7. Masukkan ke dalam loyang lalu kukus selama 15 menit
 8. Setelah dikukus, dinginkan adonan lalu potong sesuai selera
 9. Celupkan potongan nugget ke tepung terigu basah lalu balur dengan tepung panir
 10. Goreng nugget hingga kuning keemasan
- f. Pengemasan dan pembuatan label nugget bayam
 Pengemasan nugget bayam dilakukan guna menjelaskan bagaimana cara pengemasan yang baik. Kemudian pembuatan label nugget bayam dilakukan agar dapat menarik perhatian konsumen.
- g. Cara mengukur ketercapaian
 Tingkat ketercapaian kegiatan diukur melalui beberapa indikator antara lain yaitu publikasi kegiatan, pendaftaran peserta, kehadiran peserta, demo pembuatan nugget bayam, penyampaian materi pengemasan dan pelabelan nugget bayam, partisipasi diskusi tanya jawab peserta dan tim penyaji, penyampaian materi pemasaran, praktik penggunaan aplikasi editing, praktik pemasaran media sosial, dan survey pemahaman peserta terhadap keseluruhan kegiatan.

HASIL DAN KETERCAPAIAN SASARAN

Desa Giti adalah salah satu desa di kecamatan Kabun dengan potensi desa di bidang pertanian dan perkebunan. Untuk itu diperlukan pengembangan produk unggulan daerah Desa Giti dan upayakan merancang strategi dengan menggunakan analisis SWOT. Diperoleh strategi pengembangan produk unggulan Desa Giti yaitu dengan memberikan inovasi mengolah bayam menjadi nugget.

Tabel 1. Matriks SWOT

Internal		
Strenght	Weaknesses	
1. Masyarakat dalam usia produktif.	1. Hasil pertanian bayam langsung di jual ke warung-warung kecil.	
2. Masyarakat sudah bisa menggunakan sosial media.	2. Ibu Rumah Tangga kurang produktif.	
3. Sebagian besar masyarakat berprofesi sebagai petani.	3. UMKM yang ada di Desa Giti melemah.	
Eksternal		
Opportunities	SO Strategy	WO Strategy
1. Lahan yang luas.	1. Menentukan potensi lokal yang akan dijadikan produk olahan	1. Menjalin kerjasama dengan ibu-ibu dasa wisma
2. Dukungan lembaga daerah.	2. Memberikan pengetahuan agar keinginan berwirausaha meningkat.	
3. Pengetahuan yang dimiliki		
Threats	ST Strategy	WT Strategy
1. Wabah Covid-19	1. Menyampaikan pengolahan potensi lokal bahan mentah menjadi produk olahan	1. Memberikan pelatihan pembuatan produk olahan dan pemasaran dari potensi lokal
2. Harga bahan tinggi		

Dalam rangka mengembangkan potensi dan produk unggulan desa berikut beberapa kegiatan yang telah dilakukan:

a. Pelatihan pembuatan nugget bayam

Berdasarkan observasi yang dilakukan terhadap potensi Desa Giti diperoleh bahwasannya mitra sasaran yang dalam hal ini adalah Ibu Rumah Tangga (IRT) di Desa Giti sebagian besar berprofesi sebagai petani sayuran. Berdasarkan wawancara yang dilakukan dengan Bapak Kepala Desa yaitu Bapak H. Wagiran, potensi yang dimiliki oleh masyarakat Desa Giti adalah ibu-ibu lebih banyak yang melakukan pertanian sayuran rumahan seperti cabai, bayam, dan lain sebagainya. Bayam merupakan salah satu sayuran yang banyak di minati oleh masyarakat dan memiliki hasil panen yang melimpah sehingga memberikan tambahan penghasilan untuk ibu-ibu karena dapat langsung dipasarkan. Namun, karena langsung di distribusikan atau dijual ke pasar pendapatan yang diperoleh juga sedikit. Padahal, apabila bayam diolah dan dikembangkan dapat memberikan pendapatan lebih dan memberikan lapangan pekerjaan bagi masyarakat.

Target dalam pelatihan nugget bayam adalah ibu-ibu dasawisma Annisa RT 009/ RW 005. Tujuan yang diharapkan setelah pengedukasian kepada mitra atau target sasaran adalah masyarakat dapat meniru dan membuat olahan nugget bayam ini menjadi salah satu usaha yang dapat mendatangkan pendapatan sehingga dapat membantu penghidupan sehari-hari.

Melalui pelatihan terhadap pembuatan bayam diharapkan mampu memberikan informasi baru kepada masyarakat mengenai pengolahan bayam yang lebih bervariasi. Pelatihan ini dilakukan di Kantor BPD Desa Giti dengan menggandeng mitra ibu dasawisma annisa RT 009/ RW 005. Bentuk pelatihan adalah dengan mendemonstrasikan bahan yang digunakan serta langkah-langkah yang dilakukan sebagai proses pembuatan nugget bayam. Pelatihan produk olahan nugget bayam sebagai inovasi produk unggulan Desa Giti diharapkan memberikan manfaat kepada masyarakat sehingga ilmu yang telah diberikan mampu mengatasi masalah ekonomi di Desa Giti.

Dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian, terdapat faktor pendukung diantaranya (1) antusias masyarakat dalam mengikuti kegiatan pengabdian cukup baik, (2) sikap ingin tahu dan keinginan untuk mencoba hal baru dan bermanfaat dari para peserta pelatihan baik, (3) dukungan dari pemangku desa terhadap kegiatan pengabdian ini baik, (4) bahan-bahan yang digunakan mudah didapatkan, dan (5) proses pembuatan sesuai dengan waktu yang diberikan (Fauzi et al., 2020).



Gambar 1. Demo Pembuatan Nugget Bayam

b. Pelatihan pengemasan dan pelabelan nugget bayam

Menurut Titik Wijayanti (2012), Kemasan mempunyai tujuan dan fungsi dalam pembuatan produk, yaitu: Memperindah produk dengan kemasan yang sesuai kategori produk, memberikan keamanan produk agar tidak rusak saat dipajang ditoko, memberikan keamanan produk pada saat pendistribusian produk, memberikan informasi pada konsumen tentang produk itu sendiri dalam bentuk pelabelan, merupakan hasil desain produk yang menunjukkan produk tersebut. (Ii and Teori, 2012) Pengemasan dapat menjaga dan mencegah pembusukan makanan dengan menghalangi masuknya oksigen dan udara yang mengandung banyak kontaminan. (Mulyawan et al., 2019). Kegiatan ini bertujuan untuk memilih kemasan yang sesuai dan membuat label untuk nugget bayam sebagai produk unggulan daerah yang dapat meningkatkan mutu produk.

c. Pelatihan pemasaran produk nugget bayam

Menurut (Bahri and Prasetyo, 2020) salah satu cara untuk menumbuhkan kecakapan berwirausaha di kalangan masyarakat adalah dengan meningkatkan kemampuan kewirausahaan yang berbasis teknologi. Pemasaran nugget bayam dilakukan melalui daring. Pada zaman revolusi industri 4.0 manusia dihadapkan dengan kemajuan ilmu teknologi yang sangat pesat. Di era ini hampir segala aktivitas menggunakan internet, mulai dari sektor transportasi, pendidikan, perdagangan dan sektor lainnya acap kali menggunakan internet sebagai media penunjang yang praktis (Handayani, Winata and ..., 2020).

- Pelatihan penggunaan aplikasi editing. Seiring berkembangnya teknologi, teknik pemasaran suatu produk menjadi semakin beragam. Salah satu upaya yang dapat dilakukan oleh produsen agar barang dagangannya terlihat menarik yaitu dengan menggunakan aplikasi editing untuk menghasilkan gambar produk yang baik. Kegiatan ini bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan masyarakat dalam penggunaan aplikasi editing dan manfaatnya dalam pemasaran produk.
- Pelatihan pemasaran melalui sosial media. Sebagai pelaku bisnis, salah satu hal terpenting yaitu pemasaran. Pemasaran online sudah terbukti memberikan banyak manfaat bagi para pelaku bisnis, salah satunya jangkauan pasar yang luas. Kegiatan ini bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan masyarakat mengenai pemasaran melalui sosial media dan masyarakat dapat mengimplementasikan pemasaran dengan memanfaatkan media sosialnya. Produk nugget bayam dapat dipasarkan secara online melalui media sosial dengan cangkupan konsumen yang lebih luas.

d. Tingkat Ketercapaian Sasaran

Ketercapaian pelaksanaan program Kukerta Balek Kampung Desa Giti adalah 100% yaitu telah dilaksanakan program unggulan daerah Desa Giti dengan memberikan inovasi olahan nugget bayam.

Tabel 2. Tingkat Ketercapaian Sasaran

No	Kegiatan	Indikator	Ketercapaian	Keterangan
1	Pelatihan pembuatan nugget bayam	Publikasi kegiatan	100 %	Tercapai
		Pendaftaran peserta	100 %	>10 peserta (target 10 peserta)
		Partisipasi kehadiran	100 %	>10 peserta (target 10 peserta)
		Demo pembuatan nugget bayam	100 %	Terlaksana
2	Pelatihan pengemasan dan pelabelan	Penyampaian materi	100 %	Terlaksana
		Partisipasi diskusi	100 %	Terlaksana
3	Pelatihan pemasaran	Penyampaian materi	100 %	Terlaksana
		Praktik penggunaan aplikasi editing	100 %	Terlaksana
		Praktik pemasaran media sosial	100 %	Terlaksana
		Survei terhadap mitra tentang pelaksanaan pelatihan	100 %	Terlaksana

KESIMPULAN

Berdasarkan pengabdian yang telah dilakukan di Desa Giti Kecamatan Kabun, Kabupaten Rokan Hulu, Provinsi Riau, terdapat potensi alam yang dapat dikembangkan yakni dibidang pertanian. Salah satu hasil pertanian Desa Giti yang melimpah yaitu Sayur Bayam, namun Sayur Bayam tidak diolah lebih lanjut melainkan langsung di pasarkan. Dengan memanfaatkan potensi yang ada, disertai dengan inovasi dan perancangan strategi Nugget Bayam yang dilakukan melalui analisis SWOT untuk penegembangan Produk Unggulan Daerah. Diperoleh strategi pengembangan produk unggulan Desa Giti yaitu dengan memberikan inovasi mengolah bayam menjadi produk Nugget Bayam yang diharapkan dapat menciptakan lapangan pekerjaan dan menjadikan masyarakat lebih produktif. Beberapa cara yang dilakukan adalah dengan pengedukasian dan pelatihan cara mengolah bayam menjadi produk olahan yang memiliki nilai tambah,

kemudian diajarkan cara pengemasan dan pelabelan untuk meningkatkan mutu produk serta pemasaran melalui media sosial agar jangkauan pemasaran menjadi lebih luas terutama saat pandemi saat ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Anasari, F., Suyatno, A., Astuti, I.F., Studi, P., Komputer, I., & Mulawarman, U. (2015). KULIAH KERJA NYATA BERBASIS DIGITAL (STUDI KASUS : Lembaga Pengabdian kepada Masyarakat Universitas Mulawarman). 10(1), 11–19.
- Bahri, B., & Prasetyo, W. (2020). Pengentasan kemiskinan melalui pemberdayaan wirausaha dan program life skill untuk meningkatkan produktivitas kelompok UPPKS Kalipakem Baru. *Riau Journal of Empowerment*, 3(1), 27-37. <https://doi.org/10.31258/raje.3.1.27-37>
- Desiani, A., Yahdin, S., Irmeilyana, I., & Rodiah, D. (2020). Inovasi digitalisasi promosi potensi dan produk usaha masyarakat desa berbasis website di Desa Bangsal Kecamatan Pampangan. *Riau Journal of Empowerment*, 3(1), 49-59. <https://doi.org/10.31258/raje.3.1.49-59>
- Faqih, M. S., & Prawoto, E. (2021). Analisis SWOT Potensi Desa Plunjaran Kecamatan Wadaslintang Kabupaten Wonosobo. *Journal of Economic, Business and Engineering (JEBE)*, 2(2), 321–327.
- Fauzi, M., Sumiarsih, E., Adriman, A., Rusliadi, R., & Hasibuan, I. F. (2020). Pemberdayaan masyarakat melalui pelatihan pembuatan ecobrick sebagai upaya mengurangi sampah plastik di Kecamatan Bunga Raya. *Riau Journal of Empowerment*, 3(2), 87-96. <https://doi.org/10.31258/raje.3.2.87-96>
- Handayani, J.A., Winata, W. and ..., (2020). Pengembangan Produk Unggulan Daerah Abung Semuli Melalui Edukasi, Produksi dan Pemasaran Opak Singkong Varian. ... *Masyarakat LPPM UMJ*.
- Ii, B.A.B. and Teori, L., (2012). Em219236.
- Julianti, E., Ridwansyah, R., Karo-Karo, T., & Halimatuddahlia, H., (2019). Diversifikasi produk melalui pemanfaatan tepung umbi-umbian lokal sebagai pengganti terigu pada UKM bakery di Kota Binjai. *Riau Journal of Empowerment*, 1(2), 75–83. <https://doi.org/10.31258/raje.1.2.10>
- Krismawan, H. (2017). Strategi Pengembangan Kerajinan Batik Tulis Sebagai Produk Unggulan Daerah (PUD) Di Kabupaten Bantul. *Prosiding Interdisciplinary Postgraduate ...*
- Maharani, A., & Bayam, S. (2017). Pengolahan Sayur Bayam Menjadi Es Krim Di Kelurahan Purangi. 06(01), 1-4.
- Mulyawan, I.B., Handayani, B.R., Dipokusumo, B., Werdiningsih, W., & Siska, A. I. (2019). The Effect of Packaging Technique and Types of Packaging on the Quality and Shelf Life of Yellow Seasoned Pindang Fish. *Jurnal Pengolahan Hasil Perikanan Indonesia*, 22(3), 464–475.
- Ninla Elmawati Falabiba, (2019). 濟無No Title No Title No Title. pp.10-45.
- Rukka, R.M., Busthanul, N., & Fatonny, N. (2018). Strategi Pengembangan Bisnis Keripik Bayam (*Amaranthus Hybridus*) Dengan Pendekatan Business Model Kanvas: Studi Kasus pada CV. OAG di Kota Makassar, Sulawesi Selatan. *Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian*, 14(1), 41-54.
- Serang, S. and Dahliah, D., 2019. Pengolahan Kripik Sayur Bayam untuk Menambah Pendapatan Petani di Kecamatan Tinggimoncong Kabupaten Gowa. *Pengabdian Bina Ukhuwah*, 1(1), pp.7–15.
- Toana, N.M., Rugayah, N., Sarjuni, S., Peternakan, J., Peternakan, F., & Tadulako, U. (2018). Penambahan Beberapa Sayuran Pada Nugget Ayam. 460–472.
- Umam, K., Sulastri, V.E., Andini, T., & Sutiksno, D. U. (2018). Perancangan Sistem Pendukung Keputusan Penentuan Prioritas Produk Unggulan Daerah Menggunakan Metode VIKOR. 5(1), 43-49.