

## Pelatihan *E-Commerce* melalui *Marketplace* bagi Warga Desa Semedo, Kecamatan Pekuncen, Kabupaten Banyumas

### *E-Commerce Training through the Marketplace for Residents of Semedo Village, Pekuncen, Banyumas District*

Hidayati Mustafidah<sup>1\*</sup>, Muchammad Agung Miftahuddin<sup>2</sup>, Elindra Ambar Pambudi<sup>3</sup>

<sup>1,3</sup>Teknik Informatika, Fakultas Teknik dan Sains, Universitas Muhammadiyah Purwokerto  
Jl. Raya Dukuh Waluh, Kembaran 53182, Indonesia.

<sup>2</sup>Ekonomi dan Bisnis, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Purwokerto  
Jl. Raya Dukuh Waluh, Kembaran 53182, Indonesia.

email: [h.mustafidah@ump.ac.id](mailto:h.mustafidah@ump.ac.id)

DOI:10.30595/jpts/v%i%.xxxx

#### ABSTRAK

Desa Semedo merupakan salah satu sentra penghasil gula semut yang berada di Kecamatan Pekuncen, Kabupaten Banyumas. Mata pencaharian utama warga adalah memproduksi dan menjual gula semut. Salah satu kelompok usaha yang ada saat ini adalah kelompok usaha "Palma Semedo". Kelompok ini mempunyai usaha pengrajin gula semut dengan dua varian rasa yaitu original dan rempah. Permasalahan yang dialami warga adalah penjualan atau pemasarannya masih bersifat lokal. Sampai saat ini penjualannya dilakukan dengan menitipkan ke warung atau toko. Diperlukan suatu alat teknologi untuk meningkatkan omset penjualan, yaitu sebagai media promosi produk. Teknologi yang dimaksud adalah teknologi perangkat lunak komputer berbasis e-commerce yang memanfaatkan pasar. Solusi yang ditawarkan terhadap permasalahan mitra dan menjadi tujuan dilaksanakannya kegiatan pengabdian masyarakat ini. Pendekatan yang digunakan dalam kegiatan ini adalah partisipasi aktif dari warga sebagai mitra, yaitu dengan melakukan pelatihan pembuatan akun dan pengelolaannya di beberapa *marketplace*, pengelolaan produk, dan pengelolaan konsumen/pembeli. Prosedur kerja dalam mewujudkan kegiatan ini meliputi sosialisasi program, pelatihan, praktek langsung, dan pendampingan. Evaluasi pelaksanaan kegiatan dilakukan dengan mengukur keberhasilan para perajin gula lokal dalam melaksanakan hasil pelatihan. Pelatihan diikuti oleh 10 peserta yang melibatkan tiga orang mahasiswa untuk membantu pembuatan akun *marketplace* Shopee dan Tokopedia. Hasil dari pelatihan dan evaluasi kegiatan adalah UKM "Palma Semedo" sebagai mitra mempunyai akun di Shopee dan Tokopedia sebagai penjual untuk memasarkan hasil produksinya berupa gula semut asli dan gula rempah. Mitra merasa sangat puas dengan pelatihan ini karena mendapatkan ilmu dan keterampilan dalam berjualan melalui *marketplace*. Mitra berharap tingkat penjualan gula semut dapat meningkat dengan pasar yang lebih luas sehingga dapat meningkatkan pendapatan.

**Keywords:** *training, e-commerce, marketplace, sugar ants, Palma Semedo.*

#### ABSTRACT

*Semedo Village is an ant sugar-producing center in Pekuncen District, Banyumas Regency. The residents have their primary income from producing and selling ant sugar. One of the current business groups is the "Palma Semedo" business group. This group has a business as an ant sugar craftsman with two flavor variants: original and spiced. The problem experienced by residents is that sales or marketing is still local. Until now, sales have been made by entrusting them to stalls or shops. A technological tool is needed to increase sales turnover, which is a medium for promoting products. The technology in question is e-commerce-based computer software technology that utilizes the marketplace. This is the solution offered to partners' problems and is the aim of carrying out this community service activity. The approach used in this activity is active participation from residents as partners, namely by conducting training in creating accounts and managing them in several marketplaces, managing products, and managing consumers/buyers. Work procedures in realizing this activity include program socialization, training, direct practice, and mentoring. Evaluation of the implementation of activities is carried out by measuring the success of the local sugar artisans in implementing the training results. The training was attended by 10 participants involving three students to assist in creating*

Shopee and Tokopedia marketplace accounts. The results of the training and the activity evaluation are that UKM "Palma Semedo" as a partner has an account on Shopee and Tokopedia as a seller to market its production in the form of original ant sugar and spiced sugar. Partners feel very satisfied with this training because they gain knowledge and skills in selling through the marketplace. Mitra hopes that the sales level of ant sugar can increase with a broader market to increase income.

**Keywords:** training, e-commerce, marketplace, sugar ants, Palma Semedo.

## 1. Pendahuluan

### 1.1. Analisis Situasi

Desa Semedo yang terletak di wilayah RT: 05 RW: 01 Kecamatan Pekuncen, Kabupaten Banyumas, dikenal sebagai sentra penghasil gula semut. Lingkungan tempat tinggal warga dikelilingi oleh pohon kelapa di mana nira kelapa sebagai bahan baku gula semut. Salah satu kelompok usaha gula semut yang ada bernama "Palma Semedo" yang didirikan pada bulan September 2022 yang lalu melalui penomoran NIB (Nomor Induk Berusaha) dengan nomor 1909220121713. Kelompok usaha ini diketuai oleh Ibu Kursinah dan beranggotakan 10 orang. NIB ini didirikan berkat adanya kerjasama kemitraan antara pelaksana kegiatan Program Kemitraan Masyarakat (PKM) Universitas Muhammadiyah Purwokerto dengan Kemdikbudristek (Gambar 1).



**Gambar 1.** Program PKM Kemdikbudristek - UMP

Program PKM yang dilaksanakan telah memberikan dampak bagi kelompok "Palma Semedo" yaitu telah diberikannya bantuan alat penepung dan mesin oven yang sangat dibutuhkan oleh kelompok ini dan warga pada umumnya (UMP, 2022) dan (Tribun Jateng, 2022). Mesin oven sangat membantu warga dalam memproduksi gula semut khususnya dalam proses pengeringan nira setelah dimasak hingga siap dihancurkan. Sebelumnya warga mengeringkan gumpalan nira menggunakan pemanggangan di atas api atau dengan cara dijemur di halaman di bawah terik matahari. Selama musim hujan, proses pengeringan ini akan sangat terganggu. Sementara mesin penepung digunakan untuk membantu menghaluskan gumpalan nira yang telah dimasak untuk menjadi kristal-kristal kecil, yang sebelumnya proses ini dilakukan dengan cara digerus atau dihancurkan menggunakan alat tradisional tempurung kelapa (Gambar 2).



**Gambar 2.** Tempurung kelapa sebagai alat penumbuk/penghalus gula semut

Kelompok usaha Palma Semedo hingga saat ini memproduksi 2 (dua) macam varian rasa yaitu original dan rempah. Hasil dari kegiatan PKM yang telah dilakukan salah satunya adalah pengemasan produk yang lebih menarik yaitu dengan menggunakan plastik pouch yang diberikan tempelan stiker label (Gambar 3). Sebelum adanya program PKM, kemasan gula semut yang dilakukan warga masih sebatas menggunakan plastik bening biasa. Hal ini diduga kurang menarik konsumen.



**Gambar 3.** Contoh gula semut kemasan yang dihasilkan kelompok usaha

## 1.2 Permasalahan Mitra

Permasalahan yang dialami kelompok usaha Palma Semedo adalah penjualan atau pemasaran yang masih bersifat lokal, yaitu dilakukan dengan menitipkan produk ke warung atau toko, meskipun sudah memiliki kemasan yang lebih menarik. Terlebih meskipun dalam program PKM telah dihasilkan sebuah website dengan alamat URL <https://palmasemedo.ti-ump20.com/index.php> (Gambar 4) untuk memperkenalkan profil desa beserta kelompok usaha ini, namun belum menjamah hingga pemasaran atau penjualan ke luar daerah atau wilayah kabupaten. Warga kelompok usaha sangat berharap pemasaran/penjualan produk bisa lebih luas dalam rangka meningkatkan omset yang berdampak pada meningkatnya taraf hidup. Untuk bisa mencapai akses pasar yang luas, maka diperlukan suatu alat bantu teknologi yang merupakan media dalam mempromosikan produknya.



Gambar 4. Halaman depan website Palma Semedo

Sebenarnya, kelompok pengrajin gula semut ini ingin melakukan pemasaran produknya ke pasar yang lebih luas, yaitu pasar nasional maupun internasional namun karena keterbatasan pengetahuan dan keterampilan mengenai pemasaran berbasis *digital marketing* serta keterbatasan sarana konektivitas jaringan internet, keinginan tersebut **belum terwujud**. Berdasarkan permasalahan tersebut, program IbM ini ditujukan untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan warga yang tergabung dalam kelompok pengrajin gula semut “Palma Semedo” di RT: 05 RW:01 Semedo, khususnya dalam mengelola usaha dan memasarkan produknya dalam cakupan wilayah konsumen yang lebih luas melalui manajemen yang baik menggunakan basis *e-commerce*. Tujuan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini berkaitan erat dengan IKU Program Studi dan Universitas Muhammadiyah Purwokerto, yaitu IKU ke-2 dan ke-3 (Dirjen Dikti Kemdikbud, 2021). Kegiatan ini melibatkan mahasiswa untuk bisa belajar untuk mendapatkan pengalaman di luar kampus (IKU ke-2) di bawah bimbingan dosen yang melakukan kegiatan di luar kampus (IKU ke-3) berbaaur bersama masyarakat.

### 1.3 Solusi Permasalahan

Salah satu strategi dalam *e-commerce* adalah pelaksanaan digital marketing (Kingsnorth, 2022) yang memang berdampak positif pada peningkatan ekonomi seperti yang dilaporkan oleh Bala & Verma (2018). Dalam penerapannya, strategi digital marketing ini membutuhkan perangkat telpon seluler atau perangkat computer yang terhubung ke internet (Desai, 2019).

Pelatihan pemanfaatan teknologi perangkat lunak computer di bidang ekonomi khususnya *e-commerce*, telah dilakukan dalam beberapa kegiatan seperti yang dilakukan oleh Bashir et al. (2020), Hariono et al. (2021), Ashlihah & Ramadhani (2021), dan Suwarni et al. (2022). *E-commerce* dapat digunakan sebagai model pemasaran produk bagi UMKM seperti yang dilakukan oleh (Evasari, Utomo and Ambarwati, 2019). Bahkan Lestari et al. (2021) menyampaikan bahwa pelatihan *e-commerce* merupakan salah satu solusi ekonomi di masa pandemi.

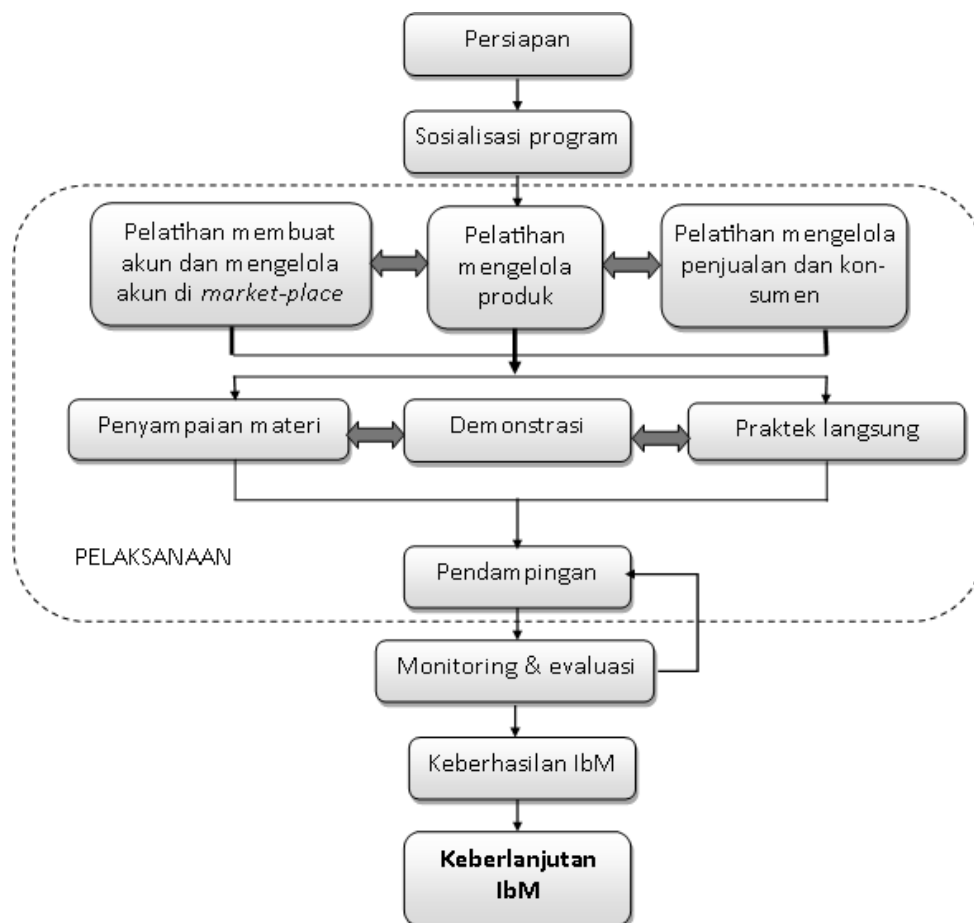
Berdasarkan deskripsi dari permasalahan yang dihadapi warga mitra, pengusul bersama mitra berkesepakatan untuk menyelesaikan masalah tersebut dengan menerapkan teknologi pemasaran dengan cara mengadakan pelatihan *e-commerce* dengan memanfaatkan *market-place*. Inilah yang menjadi solusi atas permasalahan mitra dan menjadi tujuan dilaksanakannya kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini. Metode pendekatan yang digunakan kegiatan ini adalah partisipasi aktif dari warga sebagai mitra, yaitu dengan dilaksanakannya pelatihan pembuatan akun dan pengelolannya di beberapa *market-place*, cara pengelolaan produk, dan pengelolaan konsumen/pembeli. Dengan demikian, produk gula semut warga akan dapat memasuki pemasaran global dengan menjalankan konsep *hiperconnectivity* antar manusia melalui Teknologi Informasi dan Komunikasi (TIK) (Megawaty, 2016). Paradigma *hiperconnectivity* ini dimaknai sebagai sistem komunikasi orang-ke-orang, orang-ke-mesin dan mesin-ke-mesin (Kamus Komputer, 2020). Konsep *hiperconnectivity* yang diterapkan berupa pemasaran digital atau secara elektronik (*e-commerce*) (PT. Cloud Hosting

Indonesia, 2020).

## 2. Metode

Kegiatan lbM ini menggunakan metode pendekatan partisipasi aktif dari warga mitra untuk menjalankan pelatihan. Prosedur kerja dalam realisasi kegiatan ini meliputi sosialisasi program, pelatihan, praktik langsung, dan pendampingan. Evaluasi pelaksanaan kegiatan dilakukan dengan mengukur keberhasilan warga pengrajin gula semut dalam menerapkan hasil pelatihan seperti tersaji pada Gambar 5. Sosialisasi program dilakukan melalui tatap muka untuk menyampaikan program yang akan diterapkan kepada kelompok sasaran/mitra. Pelatihan diawali dengan penyampaian materi, demonstrasi, dilanjutkan praktik langsung. Praktik langsung dilakukan untuk mempraktikkan materi yang disampaikan yaitu membuat akun dan mengelola akun di *market-place*, mengelola produk, mengelola penjualan dan konsumen. Kegiatan selanjutnya adalah melakukan pendampingan kepada mitra sasaran yang dilakukan selama kegiatan berlangsung dan pasca kegiatan.

Kelompok pengrajin gula semut sebagai mitra diwajibkan berpartisipasi aktif dalam semua kegiatan, mulai dari persiapan sampai dengan keberlanjutan program lbM yaitu menjalankan pemasaran secara mandiri. Evaluasi pelaksanaan kegiatan dilakukan dengan mengukur keberhasilan pelatihan yaitu warga mitra bisa membuat akun dan mengelola akun di *market-place* serta mengelola produk dan penjualan/konsumen. Evaluasi dilakukan secara bertahap karena keberhasilan pengelolaan produk dan penjualan ke konsumen membutuhkan waktu yang tidak dapat diprediksi durasinya.



Gambar 5. Bagan alur pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat

Pelibatan mahasiswa dalam menjalankan kegiatan lbM ini adalah dalam upaya memperkenalkan model belajar di luar kampus yaitu penerapan teknologi perangkat lunak komputer

sebagai media promosi dan penjualan produk di bawah bimbingan dosen. Hal ini sesuai dengan IKU ke-2 dan ke-3 yaitu melaksanakan kegiatan di luar kampus baik bagi dosen maupun mahasiswa.

### 3. Hasil dan Pembahasan

Hasil yang telah tercapai dalam rangka pelaksanaan kegiatan pelatihan ini adalah telah terlaksana pelatihan yang diselenggarakan pada tanggal 4 Maret 2023. Pelatihan bertempat di Laboratorium Multimedia Gedung R lantai 4 Universitas Muhammadiyah Purwokerto. Peserta diundang ke tempat pelatihan dengan tujuan proses pembuatan akun *market-place* berupa akun penjualan di Shopee dan Tokopedia lebih lancar karena sangat dibutuhkan koneksi internet yang bagus. Beberapa aktifitas yang telah dilakukan sebelum, saat, maupun sesudah pelatihan adalah sebagai berikut:

- Sebelum pelatihan:
  - o Penyampaian rencana kegiatan pelatihan sekaligus sosialisasi kegiatan ke mitra
  - o Koordinasi dengan mitra
  - o Penyiapan sarana dan pra sarana pelatihan
  - o Pembuatan modul pelatihan yang terdiri dari:
    - pembuatan akun shopee untuk penjual (Shopee, 2023)
    - Pembuatan akun tokopedia untuk penjual (PT Tokopedia, 2023)
- Saat pelatihan:
  - o Pengkondisian peserta pelatihan
  - o Penyampaian materi berupa teori bagaimana membuat akun sebagai penjual di Shopee dan Tokopedia
  - o Praktek langsung membuat akun sebagai penjual di Shopee dan Tokopedia
  - o Mendampingi para peserta dalam pembuatan akun sebagai penjual di Shopee dan Tokopedia
  - o Praktek simulasi menjual dan membeli produk di Shopee dan Tokopedia
- Sesudah pelatihan:
  - o Mengevaluasi kegiatan pelatihan
  - o Mendampingi pasca pelatihan

Berikut ditampilkan dokumentasi kegiatan saat pelatihan dilaksanakan (Gambar 6 dan 7) yaitu saat penyampaian materi dan pendampingan praktek.



Gambar 6. Penyampaian materi oleh penyelenggara kegiatan pelatihan



Gambar 7. Pendampingan praktek membuat akun di *marketplace*

Dengan adanya kegiatan pelatihan ini, kelompok UKM “Palma Semedo” telah memiliki akun sebagai penjual di *market-place* terbesar di Indonesia yaitu Shopee dan Tokopedia. Kepemilikan akun sebagai penjual di *marketplace*, mempunyai dampak bagi penjual untuk menyediakan jasa pengiriman barang kepada konsumen. Sebelum proses pengiriman barang melalui jasa kurir yang

ada seperti J&T atau JNE, penjual harus memberikan informasi detil terkait identitas barang maupun alamat pengiriman. Hal ini bisa dilakukan dengan cara manual yaitu menuliskan di kertas untuk kemudian diserahkan ke penyedia jasa kurir, namun cara seperti ini dirasa sangat merepotkan karena beresiko terhadap kekurangterbacaan tulisan tangan. Oleh karena itu, dalam pelatihan ini juga didesain dan dibuat sebuah stiker format pengiriman barang seperti pada Gambar 8.

  <b>PALMA SEMEDO</b>	
	No. Resi:
Penerima : .....	Pengirim : .....
No. Hp : .....	No. Hp : .....
Alamat : .....	Alamat : Desa Semedo, Kab. Banyumas, Jawa Tengah
Berat : .....	COD <input type="checkbox"/>
Batas Kirim : .....	Pengiriman
No. Pesanan : .....	 <input type="checkbox"/>  <input type="checkbox"/>

**Gambar 8.** Stiker format pengiriman barang

Hasil evaluasi dari kegiatan pelatihan ini adalah bahwa peserta dari UKM “Palma Semedo” telah menguasai bagaimana cara menjual produk gula semut dengan cara mempromosikan produknya di *marketplace*. Dalam kegiatan pelatihan ini pula telah dipraktekkan bagaimana melayani pembeli melalui penjualan *online*. Sebagai contoh keberadaan produk gula semut dari Palma Semedo seperti tersaji pada Gambar 9 dengan URL <https://shp.ee/6fqem58>. Harapan dari kegiatan ini adalah warga pengrajin gula semut yang tergabung dalam kelompok “Palma Semedo” memiliki pengetahuan dan ketrampilan di bidang teknologi komputer untuk memasarkan produknya secara lebih luas sehingga dapat meningkatkan pendapatan.





Gambar 9. Produk gula semut “Palma Semedo” di laman Shopee

Berdasarkan hasil evaluasi program kegiatan pelatihan dan respon mitra, diperoleh informasi bahwa tingkat kepuasan mitra sangat tinggi yang diindikasikan bahwa senang dan puas karena mitra memiliki pengetahuan baru dan keterampilan dalam berjualan menggunakan sarana teknologi komputer yaitu melalui *marketplace*. Mitra sangat berharap dengan telah dimilikinya akun di shopee dan tokopedia, area pasar penjualan gula semut bertambah luas dan tentunya berdampak pada peningkatan pendapatan.

Sebagai luaran dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini yaitu:

- telah diperoleh sertifikat hak cipta dengan nomor sertifikat EC00202380394 sebagai luaran wajib (sertifikat terlampir).
- artikel ilmiah yang telah disubmit di di jurnal JPTS (Jurnal Pengabdian Teknik dan Sains),  
ISSN: 2776-0294                      dengan                      alamat                      URL                      jurnal:

<https://jurnalnasional.ump.ac.id/index.php/JPTS> sebagai luaran tambahan (bukti submit terlampir).

#### 4. Kesimpulan

Pelatihan *e-commerce* dalam bentuk pembuatan akun penjualan di *marketplace* telah berdampak terhadap peningkatan pengetahuan dan keterampilan dari warga Desa Semedo yang tergabung dalam kelompok UKM "Palma Semedo" sebagai mitra kegiatan. Mitra telah memiliki akun di Shopee dan Tokopedia sebagai penjual untuk memasarkan produksinya berupa gula semut original dan gula rempah. Dengan dimilikinya akun sebagai penjual, sangat diharapkan terjadi peningkatan pendapatan karena jangkauan pasar yang lebih luas dibanding dengan penjualan yang dilakukan di sekitar tempat tinggal.

#### UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Universitas Muhammadiyah Purwokerto melalui Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat yang telah memberikan pendanaan dan kesempatan atas terselenggaranya kegiatan ini.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Ashlihah, A. and Ramadhani, M.S. (2021) 'Pelatihan E-commerce anak muda melek digital marketing di Desa Tinggar, Kabupaten Jombang', *Jumat Ekonomi: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2(1), pp. 39–43.
- Bala, M. and Verma, D. (2018) 'A critical review of digital marketing', *M. Bala, D. Verma (2018). A Critical Review of Digital Marketing. International Journal of Management, IT & Engineering*, 8(10), pp. 321–339.
- Bashir, A. *et al.* (2020) 'Pelatihan E-commerce pada Industri Rumah Tangga di Desa Kerinjing, Kabupaten Ogan Ilir', *Sricommerce: Journal of Sriwijaya Community Services*, 1(1), pp. 17–24.
- Desai, V. (2019) 'Digital marketing: A review', *International Journal of Trend in Scientific Research and Development*, 5(5), pp. 196–200.
- Dirjen Dikti Kemdikbud (2021) *Buku Panduan Indikator Kinerja Utama Perguruan Tinggi Negeri*. 2nd edn. Jakarta, Indonesia: Dirjen Dikti.
- Evasari, A.D., Utomo, Y.B. and Ambarwati, D. (2019) 'Pelatihan Dan Pemanfaatan E-Commerce Sebagai Media Pemasaran Produk UMKM Di Desa Tales Kecamatan Ngadiluwih Kabupaten Kediri', *Cendekia: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(2), pp. 75–84.
- Hariono, T. *et al.* (2021) 'PKM Pembuatan E-Commerce Desa Banjarsari', *Jumat Informatika: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2(2), pp. 51–55.
- Kamus Komputer (2020) hyperconnectivity, <https://www.kamuskomputer.com/definisi/hyperconnectivity/>. (Accessed: 5 November 2021).
- Kingsnorth, S. (2022) *Digital Marketing Strategy: An integrated approach to online marketing*. United States: Kogan Page Limited.
- Lestari, P., Saputro, I.H. and Uddin, H.R. (2021) 'Pelatihan E-Commerce di Masa Pandemi Satu Alternatif Solusi Ekonomi', *Jurnal Implementasi*, 1(1), pp. 22–28.
- Megawaty, K. (2016) Ekonomi Digital Bukan Sekadar Langkah Strategis, <https://inet.detik.com/business/d-3161292/ekonomi-digital-bukan-sekadar-langkah-strategis>. (Accessed: 20 July 2020).

- PT. Cloud Hosting Indonesia (2020) Pengertian E-Commerce dan Contohnya, Komponen, Jenis, dan Manfaat E-Commerce, <https://idcloudhost.com/pengertian-e-commerce-dan-contohnya-komponen-jenis-dan-manfaat-e-commerce/>. (Accessed: 20 July 2020).
- PT Tokopedia (2023) Langkah Mudah Buka Toko di Tokopedia, <https://seller.tokopedia.com/edu/cara-buka-toko/>. (Accessed: 1 March 2023).
- Shopee (2023) MULAI BERJUALAN SEBAGAI PENJUAL SHOPEE, <https://seller.shopee.co.id/edu/collections/started>. (Accessed: 1 March 2023).
- Suwarni, E. *et al.* (2022) 'Penerapan Sistem Pemasaran berbasis E-Commerce pada Produk Batik Tulis di Desa Balairejo', *Jurnal Pengabdian Masyarakat Indonesia*, 2(2), pp. 187–192.
- Tribun Jateng (2022) Dorong Kualitas dan Nilai Ekonomi Gula Semut, Tim PKM UMP Berikan Bantuan Mesin Oven dan Mesin Penep Dorong Kualitas dan Nilai Ekonomi Gula Semut, Tim PKM UMP Berikan Bantuan Mesin Oven dan Mesin Penepung, <https://ump.ac.id/Berita-2775-Dorong.Kualitas.dan.Nilai.Ekonomi.Gula.Semut..Tim.PKM.UMP.Berikan.Bantuan.Mesin.Oven.dan.Mesin.Penepung.html>. (Accessed: 16 November 2022).
- UMP (2022) Dorong Kualitas dan Nilai Ekonomi Gula Semut, Tim PKM UMP Berikan Bantuan Mesin Oven dan Mesin Penepung, <https://ump.ac.id/Berita-2775-Dorong.Kualitas.dan.Nilai.Ekonomi.Gula.Semut..Tim.PKM.UMP.Berikan.Bantuan.Mesin.Oven.dan.Mesin.Penepung.html>. (Accessed: 16 November 2022).