

## PEMBERDAYAAN PENGRAJIN KOPI HERBAL BERBASIS SANTRIPRENEUR BAGI KESEJAHTERAAN ALUMNI PESANTREN

*Soehardjoepri*<sup>\*1</sup>, *Pratnya Paramitha Oktaviana*<sup>2</sup>, *Muslichah Erma Widiana*<sup>3</sup>,  
*Mahmudah Enny Widyaningrum*<sup>4</sup>, *Mohamad Atok*<sup>5</sup>, *Galuh Oktavia Siswono*<sup>6</sup>,  
*Ulil Azmi*<sup>7</sup>, *Imam Safawi Ahmad*<sup>8</sup>, *Prilyandari Dina Saputri*<sup>9</sup>  
*Moch. Taufik Hakiki*<sup>10</sup>

\*1,2,5,6,7,8,9,10 Institut Teknologi Sepuluh Nopember Surabaya

<sup>3,4</sup> Universitas Bhayangkara Surabaya

<sup>1</sup>djoepri.its@gmail.com, <sup>2</sup>paramita@statistika.its.ac.id, <sup>3</sup>erma@ubhara.ac.id,  
<sup>4</sup>mennyw@ubhara.ac.id, <sup>5</sup>moh\_atok@statistika.its.ac.id, <sup>6</sup>galuh.oktavia@its.ac.i,  
<sup>7</sup>safawi@its.ac.id, <sup>8</sup>ulilazmi0211@gmail.com, <sup>9</sup>prilyandaridina@its.ac.id,  
<sup>10</sup>moch.taufik22@its.ac.id

### Abstract

*One of the modern coffee producers that have the potential to grow in the new normal era and also act as a labor provider for the local community in Ngipik, Karangpoh, Gresik is "Amik Coffee Shop". The owner of this company, Hans Maha Putra Yudha Wijaya, has an educational background at the Islamic Boarding School Langitan, Tuban, East Java. **Problems:** 1) The coffee roasting process so far still uses conventional methods, namely by using a frying pan, so the coffee results are still not evenly roasted and can only be produced in small quantities. 2) Modern production and commercial strategies have not been implemented optimally. This is due to a lack of employees' entrepreneurial knowledge, which so far has only been obtained from self-taught learning. 3) Coffee product's marketing is still limited to Amik Coffee Shop and several places where it is stored, the brand is still poorly recognized and not easily found by potential consumers 4) Managerial skills to optimize production and commercial activity are not yet implemented. **Methods:** 1) Roasting Machine Design with the following specifications: Max capacity 1 kg, beans thermometer, analog, carbon steel body. Paint: high-temperature silver + black, Cooling beans + fan, Beans scoop checker, bean peep glass, fire core hole, LPG mini burner, safety switch, electric lighter, and chad collector. 2) Provide training, practice, and mentoring to implement the mindset and behavior of an entrepreneur to the employees. 3) Provide training, practice, and assistance in e-marketing techniques using social media and online marketplaces 4) Provide Training, practice, and assistance with management knowledge including management functions and operational management functions. **Results:** 1) Coffee roasting machine with adequate specification. 2) Implementation and understanding of management functions and applicable management operational functions by the employee 3) Implementation and understanding of creative economy knowledge and new product marketing innovation, marketed through e-commerce including social media and online marketplaces, registered with national and worldwide associations. 4) Implementation and understanding of management skills and knowledge*

**Keywords:** Barista, Roasting-Machine, Santripreneur

### Abstrak

Salah satu barista produsen kopi yang berpotensi untuk maju dimasa new normal dan sebagai wadah tenaga kerja adalah “Amik Coffee Shop” sebagai pemilik Hans Maha Putra Yudha Wijaya di Ngipik, Karangpoh, Kec. Gresik, Kabupaten Gresik, Jawa Timur, yang memiliki latar belakang pendidikan di pondok pesantren Langitan Tuban Jawa Timur. Permasalahan: 1) Proses produksi kopi selama ini memakai cara konvensional yaitu dengan menggunakan wajan penggorengan saja, sehingga hasil kopi masih belum rata kematangannya dan hanya dapat memproduksi dalam jumlah yg kecil. 2) Belum menguasai strategi dan teknik produksi serta jual beli. Hal ini disebabkan karena tidak adanya karyawan yang memiliki ilmu wirausaha, dan pengetahuan yang selama ini hanya didapatkan dari belajar secara otodidak. 3) Pemasaran hasil kopi masih terbatas di Amik Coffee Shop dan beberapa tempat yang menjadi penitipan, merk mitra masih kurang dikenali dan tidak mudah ditemukan oleh calon konsumen. 4) Dalam kegiatan usaha belum menerapkan ilmu manajemen. Metode: 1) Rancang bangun Roasting Machine dengan spesifikasi: Kapasitas max 1 kg, termometer beans, analog, body carbonstell. Paint: hightemp silver + black, Cooling beans + fan, Beans scoop checker, kaca intip beans, lubang inti api, mini burner LPG, saklar safety, pemantik elektrik, dan chad collector. 2) Pelatihan, praktek dan pendampingan menularkan pola pikir dan perilaku seorang wirausaha pada peserta didik. 3) Pelatihan, praktek dan pendampingan e-marketing dengan menggunakan media social maupun marketplace online. 4) Pelatihan, praktek dan pendampingan pengetahuan manajemen yang meliputi fungsi manajemen dan fungsi operasional manajemen. Hasil: 1) Penyediaan alat penggorengan kopi yaitu Roasting Machine. 2) Memberikan pelatihan pendampingan pengetahuan konsep serta pemahaman fungsi manajemen dan fungsi operasional manajemen yang aplikatif. 3) Memberikan pelatihan ekonomi kreatif dan inovasi pembuatan produk dan dipasarkan secara e-marketing antara lain melalui media sosial dan marketplace online, mendaftar pada asosiasi UKM mendunia. 4) Memberikan pengetahuan manajemen..

**Kata kunci :** Barista, Roasting-Machine, Santripreneur

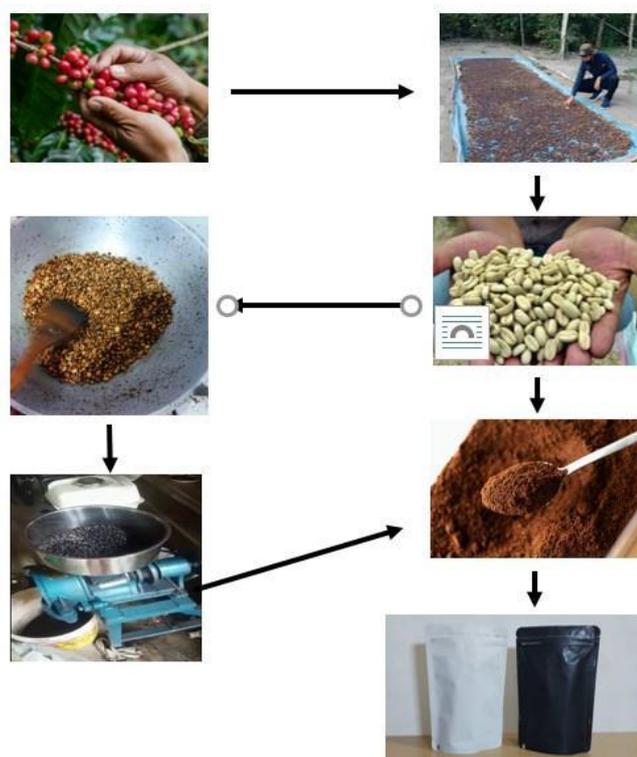
## PENDAHULUAN

### A. Analisis Situasi Mitra

Dampak dari pandemi Covid-19 yang terjadi saat ini membuat lesu para pelaku IKM dan UKM, belum lagi antar pelaku juga harus bersaing, untuk itu dibutuhkan modernisasi industri untuk menjaga keberlangsungan dan eksistensi usaha. Kegiatan produksi yang lebih modern identik dengan efektivitas dan efisiensi usaha, sehingga dapat meminimalkan pengeluaran yang berpengaruh pada harga produk yang ekonomis dan kualitas produk yang terjaga. Industrialisasi menjadi nilai tambah bagi pelaku usaha, mengingat cara produksi konvensional relatif membutuhkan waktu yang lebih lama, sumber daya yang lebih banyak, serta tenaga yang lebih. Sayangnya industrialisasi belum dapat dilakukan oleh semua pelaku usaha, masih banyak pelaku usaha yang hanya bisa menggunakan alat konvensional dalam usahanya karena berbagai keterbatasan. Pemakaian teknologi yang tidak modern menyebabkan hasil produksi sulit bersaing dengan produk lain yang menggunakan alat modern, maka dari itu untuk meningkatkan *survivability* produsen agar

tidak tenggelam dalam persaingan pasar ialah dengan penggunaan teknologi tepat guna. Selain untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat, pemberdayaan pelaku usaha juga berfungsi untuk memperkuat kestabilan ekonomi daerah dengan memaksimalkan peran industri kecil IKM dan UKM, serta membuka lapangan pekerjaan baru yang turut berkontribusi mengurangi angka pengangguran.

Salah satu produsen Kopi yang berpotensi untuk berkembang dimasa covid-19 dan sebagai wadah tenaga kerja adalah Amik Coffee Shop sebagai pemilik Hans Maha Putra Yudha Wijaya. Usaha beralamat Jl. Jenderal Ahmad Yani no.67, Ngipik, Karangpoh, Kec. Gresik, Kabupaten Gresik, Jawa Timur 61119, yang memiliki latar belakang pendidikan di pondok pesantren Langitan Tuban Jawa Timur. **Mitra2** Para siswa yg telah lulus dari pesantren dan ingin belajar wirausaha khususnya kopi. Alasan Hans dalam berwirausaha memproduksi kopi bubuk melihat fenomena new normal yaitu maraknya budaya masyarakat yang tinggi untuk menikmati kopi yang diseduh di tempat. Kopi diketahui memiliki berbagai manfaat untuk kesehatan bila diminum secara ideal. Dengan takaran ideal ini, kandungan antioksidan pada kopi dapat bekerja secara optimal untuk menangkal radikal bebas dalam tubuh.. Kopi bubuk hasil kegiatan produksi Hans Maha Putra Yudha Wijaya produksinya memiliki banyak konsumen yang menggemari, namun lingkup penjualan baru pada daerah lokal karena keterbatasan alat produksi dan belum menguasai strategi manajemen penjualan.



Gambar 1. Prosedur Pengolahan Bahan Baku menjadi Kopi Kemasan

Tabel 1. Kondisi Terkini dari Segi bisnis “Amik Coffee Shop”

No.	Aspek	Kopi
1	<b>Bahan Baku</b>	Mudah didapat karena termasuk bahan-bahan yang sering dijumpai. Serta adanya kerjasama dengan para petani sehingga bahan baku dapat tercukupi. Dengan adanya produk kopi ini, masyarakat dapat merasakan nikmatnya minum kopi murni dengan kematangan yang terukur
2	<b>Manfaat</b>	Kopi dikenal sebagai minuman yang secara alami dapat membantu Meningkatkan fungsi otak, membakar lemak, meningkatkan kapasitas kinerja fisik, menurunkan risiko diabetes tipe 2, mencegah penyakit Alzheimer&Parkinson, menjaga kesehatan hati, dan membantu melawan depresi
3	<b>Proses produksi</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Bahan : biji kopi pilihan</li> <li>- Cara membuat : biji kopi yang sudah disangrai (<i>diroasting</i>) dihaluskan/digiling dengan menggunakan blender atau grinder.</li> </ul>

Analisis situasi berkaitan dengan usaha “Amik Coffee Shop” dapat disampaikan sebagai berikut:

Tabel 2. Analisis SWOT “Amik Coffee Shop”

No.	Analisis	Hasil Analisis
1	<i>Strenght/</i> kekuatan	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kopi dengan tingkat kematangan yang terukur yang memiliki berbagai efek positif untuk kesehatan.</li> <li>2. Harga yang ekonomis.</li> <li>3. Segmen produk cocok untuk target pasar yang luas, dari anak-anak muda sampai orang tua . Dari yang mengutamakan harga ekonomis, rasa yang lezat, sampai khasiat untuk kesehatan.</li> <li>4. Produk dapat disimpan untuk waktu yang cukup lama, sehingga tidak perlu mengkhawatirkan apabila cepat basi atau <i>expired</i>.</li> </ol>
2	<i>Weakness/</i> kelemahan	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Penggunaan teknologi pemrosesan yang masih konvensional yang sudah ketinggalan zaman, sehingga sulit bersaing dengan yang menggunakan teknologi modern</li> <li>2. Kapasitas produksi yang sangat terbatas</li> </ol>
3	<i>Opportunities/</i> Peluang	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Masih jarang adanya produk kopi dengan penggunaan alat roasting yang dijual ditingkat warung..</li> <li>2. <i>Trend</i> minum kopi di semua kalangan.</li> </ol>

		3. Bahan baku yang berlimpah, sehingga tidak perlu mengkhawatirkan <i>supply chain</i> dan fluktuasi harga yang ditimbulkan apabila harga dan suplai bahan baku yang tidak stabil.
4	<i>Threats/ Ancaman</i>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Adanya pembatasan jam buka usaha dikarenakan pandemi memberi tantangan tersendiri bagi pelaku usaha dan jual beli. Sehingga harus siap dengan kemungkinan-kemungkinan halangan yang bisa timbul.</li> <li>2. Beberapa masyarakat menggeneralisir bahwa minum kopi bisa mengganggu kesehatan, sehingga calon konsumen perlu diyakinkan bahwa minum kopi dengan takaran yang ideal bisa meningkatkan imun</li> </ol>

## B. Permasalahan Mitra

### Permasalahan 1:

Proses produksi kopi selama ini memakai cara konvensional yaitu dengan menggunakan wajan penggorengan saja, sehingga hasil kopi dari tanaman toga masih belum rata kematangannya dan hanya dalam jumlah yg kecil. Hal ini menyebabkan aroma berubah-ubah dan memicu asam lambung permasalahan tersebut dikarenakan dalam proses produksi belum menggunakan mesin penggorengan atau roasting machine. Mesin penggorengan bertujuan untuk meminimalisir perbedaan kematangan dari kopi sehingga memunculkan rasa dan aroma yang khas. Mendapatkan karakteristik yang dimiliki oleh setiap biji kopi, menghilangkan rasa pembakaran negative, supaya profil rasa kopi lebih optimal, mengurangi kadar karbon dioksida yang masih tertinggal dan diharapkan dapat membuat konsumen menyukai dan tertarik untuk membeli lagi.

### Permasalahan 2:

Mitra belum menguasai strategi dan teknik produksi serta jual beli. Hal ini disebabkan karena tidak adanya karyawan yang memiliki *basic* ilmu wirausaha, dan pengetahuan yang selama ini hanya didapatkan dari belajar secara otodidak. Hal ini merupakan salah satu faktor yang menghambat berkembangnya paguyupan ini menjadi lebih besar dan menjangkau pasar yang lebih luas lagi.

### Permasalahan 3:

Selama ini pemasaran hasil kopi masih terbatas di warung sendiri dan beberapa tempat yang menjadi penitipan. Seiring dengan perkembangan masa revolusi industri 4.0, rival usaha mitra sudah menggunakan aplikasi online dan *e-commerce* lainnya untuk memasarkan produk mereka. Dikarenakan merk mitra masih kurang dikenali dan tidak mudah ditemukan oleh calon konsumen.

### Permasalahan 4:

Dalam melakukan aktivitas bisnis mitra belum melakukan ketertiban pembukuan keuangan dan manajemen bisnis.

## METODE PELAKSANAAN

Kegiatan yang menunjukkan langkah-langkah solusi atas persoalan yang disepakati antara Tim pengabdian dan Mitra adalah sebagai berikut:

1. Kunjungan pendahuluan ke mitra dengan **persiapan** pada tahap ini ada dua hal yang harus dilakukan yaitu persiapan tim dari ITS dan Ubhara Surabaya untuk penyediaan lapangan beserta mitra meliputi:
  - a) Menentukan jadwal pelaksanaan kegiatan yang telah disepakati bersama antara Tim Pelaksana dengan kedua Mitra dengan panduan sesuai dengan *timeline* dari ITS.
  - b) Menentukan dan mendiskusikan jenis partisipasi mitra untuk mendukung setiap kegiatan yang diusulkan oleh Tim Pelaksana pengabdian.
  - c) Diskusi untuk finalisasi rencana kegiatan yang akan dilaksanakan untuk menghindari miskomunikasi.

### 2. Pengkajian (*assesment*)

Ini merupakan tahap dalam penilaian suatu daerah yang akan dibina. Tahap ini dilakukan dengan tujuan mengidentifikasi masalah yang diperlukan dalam daerah yang akan dibina.

### 3. Perencanaan Alternatif Program

Tahap selanjutnya adalah bahwa pihak yang akan melakukan pemberdayaan melibatkan masyarakat untuk berpikir masalah yang mereka hadapi dan mencari solusinya.

### 4. Formalisasi Rencana Aksi

Pihak yang akan melakukan pemberdayaan membentuk kelompok dan melakukan rancangan program-program apa saja yang akan dilaksanakan guna memecahkan masalah.

### 5. Pelaksanaan Program

Ini masuk ke dalam tahap eksekusi. Program-program yang sudah dirancang mulai dieksekusi alias diterapkan pada masyarakat yang diberdayakan.

- a) Usaha meningkatkan kualitas produksi dengan penyediaan teknologi modern berupa Roasting Machine untuk penggorengan yang diiringi dengan pelatihan penggunaan, praktik dan pendampingan yang berhubungan dengan teknik penggunaan alat agar dapat dimanfaatkan secara optimal.
- b) Memberi pelatihan, bimbingan dan pendampingan pada mitra oleh tim pengabdian dalam bidang ekonomi manajemen mengenai aspek strategi dan teknik jual beli sehingga dapat diaplikasikan dalam kegiatan produksi dan jual beli agar bisa unggul dalam persaingan usaha.
- c) Memberi pelatihan dan praktik yang berkesinambungan untuk memperkuat pondasi skill melakukan produksi usaha jual beli dengan mengasah ketrampilan fungsi operasional manajemen yang meliputi manajemen SDM, manajemen pemasaran, manajemen produksi, informasi, dan keuangan serta dan manajemen yang meliputi planning, organizing, actuating dan controlling. Aspek keilmuan tersebut akan dikemas menjadi rangkaian bimbingan yang ringkas, *practical* dan

aplikatif agar tepat tujuan dan langsung bisa dipraktekkan.

- d) Penyuluhan mengenai kondisi pasar masa kini dan strategi jual beli yang sesuai untuk menumbuhkan ekonomi kreatif dan kegiatan e-commerce seperti *olshop* yang kekinian dan sesuai dengan *demand* pasar melalui marketplace online.

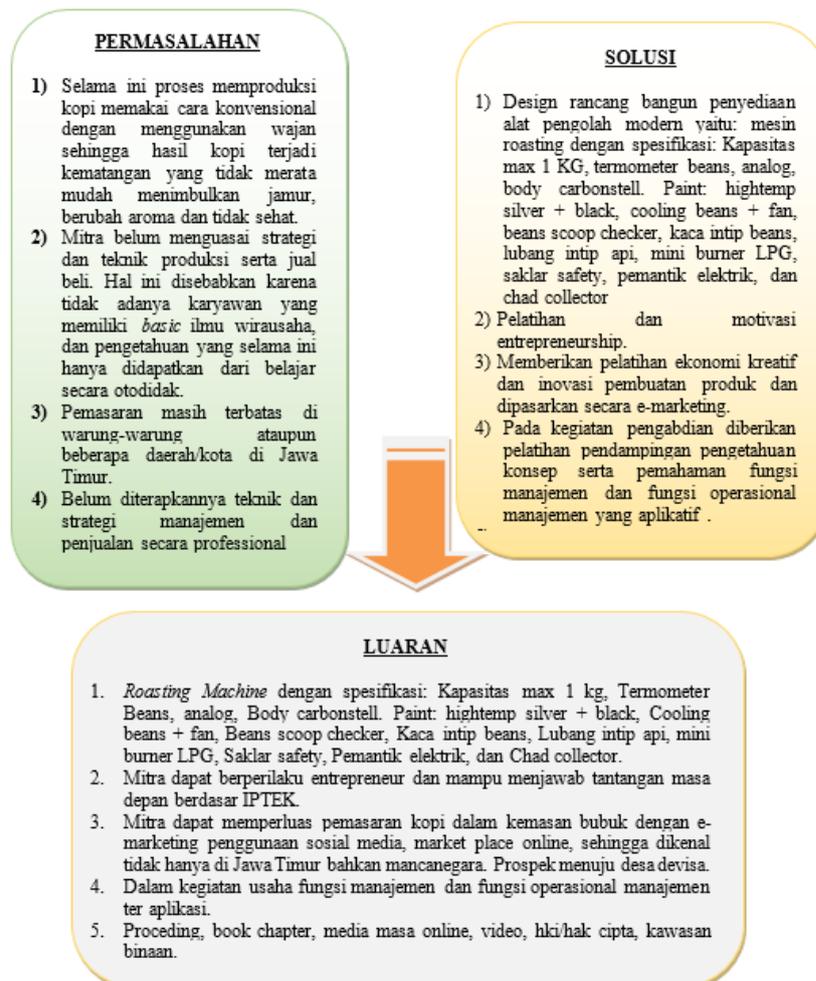
### 6. Evaluasi

Usai melaksanakan program, bila ada kesalahan atau kekurangan yang terjadi. Kemudian menjadi evaluasi agar program ke depannya bisa lebih baik lagi. Dalam tahap evaluasi juga sebaiknya melibatkan warga untuk melakukan pengawasan terhadap program yang berjalan.

### 7. Terminasi

Tahap terakhir dalam pemberdayaan masyarakat adalah terminasi. Tahap ini adalah tahap dimana pihak yang memberdayakan melakukan pemutusan hubungan secara formal dengan masyarakat yang dibina. Mitra sebagai *key performance indicator* (KPI) dirasa sudah cukup dengan adanya pelaksanaan program pemberdayaan.

## HASIL DAN PEMBAHASAN



Proses produksi kopi selama ini memakai cara konvensional yaitu dengan menggunakan wajan penggorengan saja, sehingga hasil kopi masih belum rata kematangannya dan hanya dalam jumlah yg kecil. Memberi pelatihan, praktek dan pendampingan penggunaan (termasuk maintenance dan perawatan/troubleshooting) alat mesin *Roasting Machine* dengan spesifikasi: kapasitas max 1 kg, termometer beans, analog, body carbonst. paint: hightemp silver + black, Cooling beans + fan, Beans scoop checker, Kaca intip beans, Lubang intip api, mini burner LPG, Saklar safety, Pemantik elektrik, dan Chad collector. Alat ini diserahkan pada tanggal 11 Juli 2013.



Gambar 2. Tim Pengabdian Menyerahkan TTG Roasting Machine

Mitra belum menguasai strategi dan teknik usaha serta jual beli. Hal ini disebabkan karena tidak adanya karyawan yang memiliki *basic* ilmu wirausaha, dan pengetahuan yang selama ini hanya didapatkan dari belajar secara otodidak. Memberi pelatihan, praktik dan pendampingan, penyuluhan pengetahuan *entrepreneurship* sehingga dalam perjalanan waktu sikap dan anggota mitra terhadap jiwa usaha terjadi peningkatan menjadi 30% dan muncul startup.



Gambar 3. Pelatihan, Praktik dan Pendampingan, Penyuluhan Pengetahuan Entrepreneurship

Dalam melakukan aktivitas bisnis mitra belum melakukan ketertiban pembukuan keuangan dan manajemen bisnis. Memberi pelatihan dan praktik berkesinambungan untuk memperkuat pondasi skill melakukan produksi usaha jual beli dengan mengasah ketrampilan fungsi operasional manajemen yang meliputi manajemen SDM, manajemen pemasaran, manajemen produksi, informasi, dan keuangan. Serta pembekalan fungsi manajemen yang meliputi *planning*, *organizing*, *actuating* dan *controlling*. Aspek keilmuan tersebut dikemas menjadi rangkaian bimbingan yang ringkas, *practical* dan aplikatif agar tepat tujuan dan langsung bisa

dipraktekkan. Pelatihan dilakukan pada tanggal 10 Juli 2023 dan dilanjutkan melalui zoom maupun by phone.



Gambar 4. Ketua Pengabdian, Mahasiswa KKN beserta mitra

Selama ini pemasaran hasil kopi masih terbatas di sekitar usaha cafe dan beberapa tempat yang menjadi penitipan. Seiring dengan perkembangan masa revolusi industri 4.0, rival usaha mitra sudah menggunakan aplikasi online dan *e-commerce* lainnya untuk memasarkan produk mereka. Dikarenakan merk mitra masih kurang dikenali dan tidak mudah ditemukan oleh calon konsumen. Memberi pelatihan, praktik dan pendampingan, penyuluhan mengenai kondisi pasar masa kini dan strategi jual beli yang sesuai untuk menumbuhkan ekonomi kreatif dan kegiatan *e-commerce* seperti *olshop* yang kekinian dan sesuai dengan *demand* pasar melalui *marketplace online*. Dengan kegiatan ini perluasan pasar bisa menjangkau beberapa ritel seperti indomaret dan sampai Bali.



Gambar 6. Perluasan Pemasaran di Indomaret Ritel Gresik dan di Bandara Bali

Berdasarkan hasil analisis dari kegiatan pengabdian yang dilakukan dengan : pelatihan, pendampingan dan penyuluhan sebagai berikut:

Tabel 3. Analisis Kegiatan

No	Analisis Kegiatan	Sikap Mitra	
		Sebelum	Sesudah
1	Ketertiban pembukuan keuangan dan manajemen	15%	45%
2	Penggunaan TTG dalam menyangrai kopi	0%	70%
3	Jiwa dan semangat entrepreneurship	20%	70%
4	Perluasan pemasaran secara online dan offline	25%	50%

## SIMPULAN DAN SARAN

### SIMPULAN

Skema Program ITS Pengabdian Masyarakat berbasis produk terbukti dapat menjadi upaya untuk membantu barista produsen kopi yang berpotensi untuk maju dimasa new normal dan sebagai wadah tenaga kerja. Kemajuan usaha dapat terlaksana dengan penggunaan TTG dalam berproduksi, tumbuhnya jiwa usaha, perluasan pemasaran baik secara online maupun offline, penggunaan pengetahuan manajemen yang meliputi fungsi manajemen dan fungsi operasional manajemen dalam kegiatan usaha

### UCAPAN TERIMA KASIH

Pengabdian masyarakat ini didukung oleh: Direktorat Riset dan Pengabdian Kepada masyarakat Institut Teknologi Sepuluh Nopember Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset dan Teknologi. Sesuai Dengan Perjanjian Pelaksanaan Pengabdian Masyarakat Berbasis Produk Dana ITS Batch 1 Tahun 2023. No Kontrak Induk: 1505/PKS/ITS/2023, tanggal 12 Mei 2023. No Kontrak Pengabdi : 1545/PKS/ITS/2023, tanggal 12 Mei 2023

### DAFTAR PUSTAKA

- [1]. Panggabean, E. 2011. Buku Pintar Kopi. Jakarta: AgroMedia Pustaka.
- [2]. Prindle, R. L., dan Wright,A.S. 2000.“Phenolic Compound”. Dalam Lawrence, A. & Block, S. S. Disinfection Sterilization and Preservation. Philadelphia.
- [3]. UU No 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah [Internet]. Jogloabang.com. 2021 [cited 2 March 2021]. Available from: [https://www.jogloabang.com/pustaka/uu-20-2008-usaha-mikro-kecil-menengah#:~:text=Usaha%20Mikro%2C%20Kecil%2C%20dan%20Menengah%20\(UMKM\)%20merupakan%20kegiatan,dan%20mewujudkan%20stabilitas%20ekonomi%20nasional.](https://www.jogloabang.com/pustaka/uu-20-2008-usaha-mikro-kecil-menengah#:~:text=Usaha%20Mikro%2C%20Kecil%2C%20dan%20Menengah%20(UMKM)%20merupakan%20kegiatan,dan%20mewujudkan%20stabilitas%20ekonomi%20nasional.)
- [4]. Oktaningrum, dkk. 2013. Kajian Teknologi Pasca Panen Produk MKRPL dalam Rangka Diversifikasi Pangan melalui Pemanfaatan Sumberdaya Lokal. Laporan Akhir Tahun. Balai Pengkajian Teknologi Pertanian Jawa Tengah. Kementerian Pertanian.
- [5]. <http://journal.upgris.ac.id/index.php/civis/article/view/591>.

- [6]. <https://ekonomi.bisnis.com/read/20220110/9/1487378/lpei-dorong-pengembangan-desa-devisa-khusus-kopi>
- [7]. Solechah I. Strategi Pemasaran Online Yang Efektif Untuk UKM [Internet]. herosoftmedia.com. 2017 [cited 2 March 2021]. Available from: <https://www.herosoftmedia.co.id/strategi-pemasaran-online-yang-efektif-untuk-ukm/>
- [8]. Supriyanto. Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (Ukm) Sebagai Salah Satu Upaya Penanggulangan Kemiskinan. *Jurnal Ekonomi & Pendidikan*. 2006;3(1):1-16.
- [9]. Choironi N, Wulandari M, Susilowati S. Pengaruh edukasi terhadap pemanfaatan dan peningkatan produktivitas tanaman obat keluarga (TOGA) sebagai minuman herbal instan di desa ketenger baturraden. *KARTIKA: JURNAL ILMIAH FARMASI*. 2018;6(1):1-5.
- [10]. Gunawan B. Pendampingan Pengolahan dan Pengemasan Tanaman Obat Keluarga di Dusun Kemesu Kulon Progo Daerah Istimewa Yogyakarta Assistance in Processing and Packaging of Family Medicinal Plants in Kemesu Kulon Progo, Yogyakarta Special Region. *PengabdianMu: Jurnal Ilmiah Pengabdian kepada Masyarakat* [Internet]. 2020 [cited 2 March 2021];5(2):146-153. Available from: <http://journal umpalangkaraya.ac.id/index.php/pengabdianmu/article/view/1047>
- [11]. Pertiwi R, Notriawan D, Wibowo R. Pemanfaatan Tanaman Obat Keluarga (TOGA) Meningkatkan Imunitas Tubuh sebagai Pencegahan COVID-19. *Jurnal Ilmiah Pengembangan dan Penerapan IPTEKS*. 2020;18(2):110-118.
- [12]. Maulidasari C, Damrus. DAMPAK PEMASARAN ONLINE DI ERA COVID-19. *Jurnal Bisnis dan Kajian Strategi Manajemen*. 2020;4(2):233-245.
- [13]. Soehardjoperi, dkk, Inovasi Pengrajin Racikan Biji Kopi “Rempah” Healthy Herbal dan Berdaya Saing Tinggi Berbasis Santripreneur, *Jurnal abadimas Adi Buana*, Vol.4, No.02 (2021)
- [14]. Zamroni, Zamroni; dkk, Membangun Kesadaran Santripreneur Berbasis Kearifan Lokal di Pondok Pesantren, Al-Tijary, *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam*, 2022, o.7, No.2, Hal. 113-127.