



Pemberdayaan KWT Melati Bersemi melalui Program GERBANG SERU Berbasis Pengolahan Nanas dan Pemanfaatan Limbah di Desa Seragam Jaya

Empowerment of the Melati Bersemi KWT through the GERBANG SERU Program Based on Pineapple Processing and Waste Utilization in Seragam Jaya Village

Yuli Andriyati^{1*}, Sari Atul Hilaliyah², Ahmad Hasanudin³, Heriyanto⁴, Mahmudah⁵, Mukhamad Ikhsanul Yaqin⁶

¹⁻⁶ Universitas Darwan Ali, Indonesia

Korespondensi Penulis: yuli@unda.ac.id*

Riwayat Artikel:

Naskah Masuk: September 16 2025;

Revisi: September 30 2025;

Diterima: 12 Oktober 2025;

Tersedia: 14 Oktober 2025

Keywords: Agricultural Products; Circular Economy; Community Empowerment; Pineapple processing; Women group

Abstract. This community service program aims to empower the Women Farmers Group (KWT) Melati Bersemi in Seragam Jaya Village, Kotawaringin Timur, through pineapple processing innovation and agricultural waste utilization. The village faces low market prices for fresh pineapples and unmanaged waste from pineapple peels and cores, which cause environmental problems. The GERBANG SERU (Gerakan Bangun Sirkular Ekonomi Unggul) program focuses on two main aspects: production and marketing. The method employed includes participatory training, technical assistance, and the application of appropriate technology. The results show that KWT members successfully processed pineapples into value-added dried pineapple products and utilized waste for maggot cultivation. In addition, members gained skills in simple business management, financial recording, and digital marketing strategies. This program has enhanced the group's skills, income, and independence, while fostering the development of a local resource-based circular economy ecosystem.

Abstrak.

Program pengabdian masyarakat ini bertujuan memberdayakan Kelompok Wanita Tani (KWT) Melati Bersemi di Desa Seragam Jaya, Kabupaten Kotawaringin Timur, melalui inovasi pengolahan nanas dan pemanfaatan limbah pertanian. Desa ini menghadapi masalah rendahnya nilai jual nanas segar serta belum termanfaatkannya limbah kulit dan bonggol nanas yang menimbulkan pencemaran lingkungan. Melalui program GERBANG SERU (Gerakan Bangun Sirkular Ekonomi Unggul), kegiatan difokuskan pada dua aspek utama, yaitu produksi dan pemasaran. Metode yang digunakan meliputi pelatihan partisipatif, pendampingan teknis, serta penerapan teknologi tepat guna. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa anggota KWT berhasil mengolah nanas menjadi produk bernilai tambah berupa dried pineapple serta memanfaatkan limbah untuk budidaya maggot. Selain itu, anggota juga memperoleh keterampilan dalam manajemen usaha sederhana, pencatatan keuangan, serta strategi pemasaran digital. Program ini terbukti meningkatkan keterampilan, pendapatan, dan kemandirian kelompok, sekaligus mendorong terbentuknya ekosistem ekonomi sirkular berbasis potensi lokal.

Kata kunci: Ekonomi Sirkular; Kelompok Perempuan; Pemberdayaan Masyarakat; Pengolahan Nanas; Produk Pertanian

1. LATAR BELAKANG

Berdasarkan data FSVA Kabupaten Kotawaringin Timur Tahun 2024, Desa Seragam Jaya ymasuk dalam kategori Prioritas 1 daerah rawan pangan, yakni kategori paling rentan (Badan Pangan Nasional, 2024). Hal ini menunjukkan bahwa desa ini menghadapi tantangan serius dalam hal ketersediaan, akses, dan pemanfaatan pangan, serta memerlukan intervensi

pembangunan yang terarah. Desa Seragam Jaya memiliki potensi sumber daya alam di sektor pertanian, khususnya komoditas buah nanas. Nanas varietas lokal tumbuh subur di lahan masyarakat dan menjadi andalan mata pencaharian sebagian besar warga. Namun sayangnya, hasil produksi nanas masyarakat masih dijual dalam bentuk buah segar dengan harga yang sangat rendah terutama pada musim panen raya.

Harga jual nanas bisa jatuh hingga di bawah Rp1.000 per kilogram, sehingga tidak jarang petani mengalami kerugian dan membiarkan hasil panen terbuang begitu saja. Pengolahan nanas menjadi berbagai macam produk olahan dapat membantu memperpanjang umur simpan, mengurangi pembusukan dan meningkatkan nilai dari pada hanya menjual dalam bentuk segar (Ismiasih et al., 2025). Di sisi lain, aktivitas pertanian nanas juga menghasilkan limbah dalam jumlah besar seperti kulit dan bonggol yang selama ini tidak dimanfaatkan. Keberadaan limbah tersebut juga menjadi masalah lingkungan baru, karena dibiarkan menumpuk tanpa pemanfaatan. Hal ini menimbulkan potensi pencemaran lingkungan di sekitar rumah dan kebun warga, serta belum adanya upaya pemanfaatan limbah secara produktif. Upaya yang dapat dilakukan untuk mengurangi limbah kulit nanas yaitu dengan cara mengelola kulit nanas untuk dimanfaatkan dalam usaha peternakan yaitu menjadikan kulit nanas sebagai media pertumbuhan magot BSF agar tumbuh besar dan memiliki volume yang meningkat. Setelah dialakukan panen, kulit nanas dapat dijadikan pakan ternak yang menguntungkan (Hermansyah Hermansyah et al., 2023), (Razid et al., 2024), (Augusta et al., 2021).



Gambar 1. Potret Kondisi Perkebunan Nanas dan Lingkungan Desa Seragam jaya

Perempuan, khususnya istri petani, merupakan bagian integral dari keluarga tani yang memiliki peran strategis dalam mendukung ketahanan ekonomi rumah tangga. Berdasarkan hasil penelitian yang telah kami lakukan, istri petani nanas di Kabupaten Kotawaringin Timur, tidak hanya terlibat dalam kegiatan produksi di lahan, tetapi juga memiliki kontribusi penting dalam proses pengolahan hasil pertanian dan pemasaran produk. Hasil penelitian juga

menunjukkan bahwa kontribusi ekonomi istri petani terhadap pendapatan keluarga berkisar antara 8,8% hingga 42,4%. Selain kontribusi ekonomi, istri petani juga memiliki peran sosial yang kuat dalam keluarga dan komunitas, yang dapat menjadi modal sosial dalam pengembangan usaha mikro berbasis kelompok (Winarti et al., 2024).

Kelompok Wanita Tani (KWT) “Melati Bersemi” merupakan organisasi lokal yang aktif di Desa Seragam Jaya dan menjadi mitra dalam kegiatan pengabdian yang direncanakan. KWT Melati Bersemi beranggotakan 20 ibu rumah tangga yang sebagian besar turut membantu suami di ladang dan berperan penting dalam urusan pengumpulan hasil, dan penjualan nanas ke pengepul. Namun hingga saat ini, KWT belum memiliki aktivitas usaha yang bersifat berkelanjutan atau terorganisir secara formal. Seluruh hasil panen dijual dalam kondisi segar tanpa pengolahan, tanpa pengemasan yang layak, dan tanpa pencatatan usaha yang rapi.

Melalui observasi awal dan wawancara dengan Ibu Suparmi, Ketua KWT Melati Bersemi (17 Maret 2025), ditemukan beberapa permasalahan utama yang dihadapi mitra. Pertama, dari sisi produksi, anggota KWT belum memiliki pengetahuan dan keterampilan dalam mengolah nanas menjadi produk turunan seperti *dried* nanas. Upaya mengatasi permasalahan tersebut dilakukan melalui pengolahan pascapanen guna meningkatkan nilai tambah buah nanas. Pengolahan ini tidak hanya berfungsi memperpanjang daya simpan, tetapi juga menyediakan pilihan lain bagi petani selain menjual buah segar (Zulkifli et al., 2025). Peningkatan pengetahuan dan keterampilan Kelompok Wanita Tani (KWT) dalam mengembangkan diversifikasi produk diharapkan mampu mendorong peningkatan pendapatan dan keuntungan mereka (Mashadi & Munawar, 2021) (Aiyub et al., 2023), (Vaulina et al., 2025), (Berlian et al., 2020).

Kreativitas, inovasi, penelitian, pengembangan, ketersediaan modal, serta dukungan promosi dan komunikasi pemasaran yang terpadu diperlukan untuk melaksanakan diversifikasi produk secara optimal. Kelompok Wanita Tani (KWT) dapat menjangkau konsumen baru dengan strategi ini. Mereka juga dapat memanfaatkan peluang pasar yang belum mereka lakukan sebelumnya. Kemampuan untuk beradaptasi dengan kebutuhan dan selera pelanggan dengan berinovasi dan mengembangkan produk secara konsisten sangat penting untuk keberhasilan pendekatan ini (Hilaliyah et al., 2023), (Sungkawati et al., 2024).

Kelompok Wanita Tani (KWT) Desa Seragam Jaya juga belum memiliki akses terhadap alat-alat sederhana untuk pengolahan dan pengemasan. Kemasan merupakan salah satu komponen penting dalam suatu produk. Kemasan harus mampu menyampaikan informasi secara efektif, layaknya komunikasi antara penjual dan pembeli (Mashadi & Munawar, 2021), (Helilusiatiningsih et al., 2021). Kedua, dari aspek pemasaran, seluruh hasil panen nanas dijual

hanya dalam bentuk buah segar melalui satu jalur yaitu pengepul. Mereka belum mengenal konsep pemasaran digital dan belum pernah mengikuti pelatihan branding. Banyak petani dan pelaku usaha yang belum memahami cara memanfaatkan media digital secara optimal (Giunta, 2020 ; Haerana & Riskasari, 2022). Pemasaran digital kini menjadi salah satu strategi yang efektif untuk memperluas pasar dan meningkatkan daya saing produk lokal (Faradillah et al., 2025). Sebagian besar dari mereka belum menggunakan media sosial, marketplace, ataupun e-commerce sebagai sarana promosi. (Prasetyaningrum & Hilaliyah, 2022).

Kelompok Wanita Tani (KWT) Melati Bersemi juga belum mengetahui bagaimana proses dan pentingnya legalitas usaha (PIRT, halal, atau NIB). Pengurusan izin Pangan Industri Rumah Tangga (P-IRT) menjadi langkah penting untuk menjamin keamanan produk sekaligus melegalkan aktivitas usaha. Dengan adanya izin ini, pelaku usaha dapat memasarkan produknya secara lebih luas, meningkatkan kepercayaan konsumen, serta memperkuat posisi produk di pasar (Ibrahim et al., 2019). Pendampingan juga difokuskan pada proses perolehan Sertifikat Halal dari LPPOM MUI (Prima Anggriawan, 2021). Ketiga, limbah nanas dibiarkan begitu saja tanpa dimanfaatkan, padahal limbah ini sangat potensial sebagai media budidaya maggot (*Black Soldier Fly*) yang dapat menjadi sumber penghasilan tambahan. Kulit nanas mengandung nutrisi yang cukup baik untuk mendukung pertumbuhan maggot agar dapat tumbuh lebih besar dan produktif, setelah dipanen, maggot dapat dimanfaatkan sebagai pakan ternak bernilai ekonomis tinggi (Augusta et al., 2021), (Razid et al., 2024), (Hermansyah et al., 2023).



Gambar 2. Potret kegiatan anggota KWT Melati Bersemi saat memanen dan menyortir nanas segar

Berdasarkan hasil observasi lapangan dan diskusi mendalam bersama mitra Kelompok Wanita Tani (KWT) Melati Bersemi di Desa Seragam Jaya, Kecamatan Seranau, Kabupaten Kotawaringin Timur, ditemukan sejumlah permasalahan yang bersifat mendesak dan prioritas untuk ditangani. Namun, mereka belum sepenuhnya mampu mengelola potensi tersebut secara

optimal. Permasalahan yang dihadapi mencakup dua aspek utama, yaitu produksi dan pemasaran, sebagai berikut: Permasalahan di bidang produksi meliputi: kurangnya keterampilan dalam mengolah nanas menjadi produk bernilai tambah, belum tersedianya peralatan produksi seperti *dehydrator* dan *vacuum sealer*, serta belum adanya pemanfaatan limbah nanas yang berpotensi diolah menjadi media budidaya maggot BSF bernilai ekonomi

2. METODE PENELITIAN

Pelaksanaan program pengabdian akan dilakukan melalui pendekatan partisipatif, pelatihan terapan, dan pendampingan langsung bersama mitra. Tahapan pelaksanaan disusun untuk menjawab permasalahan mitra secara konkret berdasarkan prioritas, dengan fokus pada dua aspek utama: produksi dan pemasaran.

Metode Tahapan Pelaksanaan

Metode pelaksanaan program diawali dengan sosialisasi bersama KWT Melati Bersemi dan perangkat desa untuk menjelaskan tujuan, target luaran, serta membentuk tim pelaksana lokal. Kegiatan dilanjutkan dengan empat jenis pelatihan utama, yaitu: pengolahan nanas menjadi produk bernilai tambah, pemanfaatan limbah nanas untuk budidaya maggot, manajemen usaha (pencatatan keuangan, HPP, dan pembagian kerja), serta pemasaran digital dan branding untuk memperkuat identitas produk dan memperluas pasar. Teknologi yang diterapkan meliputi *dehydrator*, alat *vacuum sealer*, rumah maggot sederhana, serta pemanfaatan media sosial dan katalog digital. Proses kegiatan didampingi oleh dosen dan mahasiswa melalui evaluasi pre-test dan post-test, serta dokumentasi kegiatan.

Keberlanjutan program dijamin melalui penyerahan alat produksi, penyusunan SOP dan modul pelatihan, kemitraan dengan BUMDes, dan pendampingan lanjutan oleh mahasiswa. Pendekatan yang digunakan adalah community-based empowerment dengan metode experiential learning, serta penerapan konsep zero waste dan ekonomi sirkular dalam pengelolaan limbah pertanian. Tahapan produksi meliputi pelatihan pengolahan nanas, uji coba rumah maggot, dan evaluasi kualitas produk, sedangkan tahapan pemasaran mencakup pembuatan konten digital, foto produk, akun media sosial, katalog online, dan simulasi promosi. Partisipasi mitra aktif dalam menyiapkan lokasi, bahan baku, dan jadwal pelatihan.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan Kegiatan PKM: Pengolahan Produk Berbasis Komuditi Buah Nanas

Pelaksanaan kegiatan dimulai dengan tahap sosialisasi yang bertujuan memberikan pemahaman mengenai tujuan dan manfaat program, sekaligus menumbuhkan motivasi anggota KWT untuk berpartisipasi aktif. Selanjutnya, anggota mengikuti serangkaian pelatihan teknis. Pada pelatihan pertama, peserta mempraktikkan secara langsung teknik pengolahan nanas segar menjadi *dried pineapple* dengan menggunakan alat pengering *Dehydrator*.

Proses pembuatan *dried pineapple* oleh ibu-ibu KWT Melati Bersemi dilakukan dengan semangat gotong royong. Buah nanas matang dan segar dikupas, dibersihkan, lalu dipotong melingkar setebal 0,5–1 cm. Potongan nanas dimasak dua tahap, yaitu tanpa gula untuk mengurangi air alami, kemudian ditambah gula 500 gram per 10 buah nanas selama 10–15 menit agar manis meresap. Setelah ditiriskan, potongan dikeringkan dalam oven bersuhu 55–60°C selama 12–18 jam hingga kadar air mencapai 15–20%. Produk kering kemudian dikemas menggunakan plastik *food grade* dan *vacuum sealer*, lengkap dengan label agar tampak menarik, higienis, dan tahan lama. Hasil uji coba menunjukkan bahwa anggota mampu menghasilkan produk dried pineapple dengan tampilan menarik, cita rasa yang baik, serta kemasan sederhana namun layak untuk dipasarkan.



Gambar 5. Proses Pembuatan *dried pineapple*

Anggota KWT Melati Bersemi juga mengikuti pelatihan pemanfaatan limbah nanas untuk budidaya maggot *Black Soldier Fly* (BSF). Limbah kulit dan bonggol nanas yang sebelumnya terbuang kini diolah menjadi media pertumbuhan larva, mereka membangun rumah maggot sederhana dari bahan kayu dan kawat kasa. Telur BSF ditempatkan pada media lembap campuran limbah nanas cincang dan ditetaskan pada suhu 28–30°C. Setelah menetas, larva dipelihara dalam nampang berisi campuran kulit nanas dan dedak sebagai pakan utama. Selama proses pembesaran, kelembapan dan suhu dijaga agar larva tumbuh optimal dalam 10–14 hari.

sebelum panen. Melalui kegiatan ini, ibu-ibu KWT menyadari bahwa limbah nanas memiliki nilai ekonomi tinggi, dapat diubah menjadi pakan maggot berprotein tinggi, sekaligus mengurangi pencemaran lingkungan secara sederhana dan berkelanjutan.



Gambar 6. Proses Budidaya Maggot

Pelatihan Manajemen Usaha: Pencatatan Keuangan, Penentuan HPP,

Pelatihan manajemen usaha diberikan untuk membantu anggota KWT Melati Bersemi mengelola hasil olahan nanas dan maggot secara lebih efektif. Peserta belajar mencatat keuangan sederhana, menghitung Harga Pokok Produksi (HPP), dan menentukan harga jual yang tepat. Melalui praktik dengan produk dried pineapple dan maggot kering, anggota memahami pentingnya pencatatan dan analisis biaya untuk menjaga keberlanjutan usaha. Kegiatan ini mendorong KWT menjadi lebih mandiri, terampil, dan percaya diri dalam mengembangkan usaha olahan di Desa Seragam Jaya.



Gambar 6. Produk Hasil Budidaya Magot dan *dried pineapple*

Pelatihan Branding Produk, Desain Kemasan, dan Pemasaran Digital

Kegiatan pelatihan ini bertujuan untuk membantu anggota KWT Melati Bersemi mengenalkan dan memasarkan produk olahan nanas serta maggot kering agar memiliki nilai jual lebih tinggi. Melalui pelatihan ini, peserta belajar tentang cara membangun identitas merek (branding), membuat desain kemasan yang menarik, serta memasarkan produk secara digital melalui media sosial dan marketplace. Dalam sesi *branding*, peserta diajarkan pentingnya

memiliki nama dan logo produk yang mudah diingat serta mencerminkan ciri khas usaha mereka. Pada bagian desain kemasan, peserta berlatih membuat tampilan kemasan yang menarik, mencantumkan label, komposisi, dan informasi penting lainnya agar produk terlihat profesional dan layak jual.

Selanjutnya, pelatihan dilanjutkan dengan materi pemasaran digital, di mana peserta diperkenalkan cara membuat konten promosi sederhana, memotret produk dengan ponsel, dan mengunggahnya ke platform media sosial seperti Instagram dan Facebook. Melalui pelatihan ini, anggota KWT semakin memahami bahwa promosi dan kemasan berperan penting dalam menarik minat konsumen. Diharapkan setelah kegiatan ini, produk olahan nanas dan maggot kering dapat dipasarkan lebih luas, meningkatkan daya saing, serta membuka peluang usaha baru bagi masyarakat Desa Seragam Jaya.



‘Gambar 7. Pendampingan Pembuatan Media Pemasaran Digital

Perizinan : PIRT, NIB dan Halal

Pendampingan legalitas usaha bagi KWT Melati Bersemi dilakukan untuk membantu kelompok memperoleh izin resmi agar usaha lebih profesional dan berdaya saing. Dengan bimbingan Ibu Erdianita, anggota KWT didampingi dalam pengurusan NIB, PIRT, dan Sertifikasi Halal, mulai dari pendaftaran OSS hingga persiapan audit. Legalitas yang dimiliki menjadi langkah penting agar produk olahan nanas KWT lebih dipercaya dan siap bersaing di pasar yang lebih luas.



Gambar 8. Pendampingan Pembuatan NIB, PIRT, Sertifikasi Halal.

4. KESIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan pengabdian masyarakat yang dilaksanakan bersama KWT Melati Bersemi mampu menjawab permasalahan rendahnya nilai tambah nanas dan belum termanfaatkannya limbah pertanian di Desa Seragam Jaya. Melalui pelatihan dan pendampingan, anggota KWT berhasil meningkatkan keterampilan dalam pengolahan nanas menjadi produk *dried pineapple*, pemanfaatan limbah nanas untuk budidaya maggot, serta pengelolaan usaha sederhana meliputi pencatatan keuangan, perhitungan HPP, dan pemasaran digital. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa KWT Melati Bersemi telah mampu menghasilkan dan meluncurkan produk olahan dried pineapple dan maggot yang bernilai ekonomi serta berkontribusi dalam peningkatan pendapatan kelompok. Keberhasilan ini juga menunjukkan adanya transformasi positif dari pengelolaan pertanian tradisional menuju usaha berbasis ekonomi sirkular. Namun demikian, keberlanjutan usaha ini tetap membutuhkan pendampingan dalam hal penguatan strategi pemasaran, diversifikasi produk, serta evaluasi mutu secara berkelanjutan agar manfaat ekonomi dan sosial yang diperoleh dapat semakin berkembang.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Kemenristekdikti RI atas dukungan pendanaan program, serta kepada Universitas Darwan Ali dan LPPM atas bimbingan dan arahan selama kegiatan. Ucapan terima kasih juga disampaikan kepada KWT Melati Bersemi, dan seluruh pihak yang berkontribusi.

DAFTAR PUSTAKA

- Aiyub, A., Novitayani, S., Ramli, F. D., Nanas, K., Spanish, S., & Aceh, D. P. (2023). *Pemberdayaan ekonomi keluarga melalui diversifikasi produk olahan nanas. Masyarakat, Jurnal Pengabdian*, September, 68–79.
- Augusta, T. S., Mantuh, Y., & Setyani, D. (2021). *Pemanfaatan kulit nenas (Ananas comosus) sebagai media pertumbuhan maggot (Hermetia illucens)*. *Ziraa'Ah: Majalah Ilmiah Pertanian*, 46(3), 299. <https://doi.org/10.31602/zmip.v46i3.5189>
- Badan Pangan Nasional. (2024). *Peta ketahanan dan kerentanan pangan nasional (FSVA)*. <https://fsva.badanpangan.go.id/>
- Berlian, M., Vebrianto, R., Zarkasih, Z., Siska, M., Rosmaina, R., & Thahir, M. (2020). *Pengembangan ekonomi masyarakat melalui diversifikasi produk olahan nenas Desa Kualu Nenas*. *Tasnim Journal for Community Service*, 1, 1–11. <https://doi.org/10.55748/tasnim.v1i1.25>
- Faradillah, Alie, M. F., Purnamasari, E. D., & Lazuarni. (2025). *Digitalisasi pemasaran dan inovasi produk nanas untuk mendukung ekonomi Desa Lembak*. <https://doi.org/10.46576/rjpkv.v6i1.5286>
- Giunta, C. (2020). *Digital marketing platform tools, generation Z, and cultural considerations*. *Journal of Marketing Development and Competitiveness*, 14(2), 63–75. <https://doi.org/10.33423/jmdc.v14i2.2834>
- Haerana, H., & Riskasari, R. (2022). *Literasi digital dalam pelayanan publik*. *Wikrama Parahita: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 6, 131–137. <https://doi.org/10.30656/jpmwp.v6i2.4052>
- Helilusiatiningsih, N., Soenyoto, E., Habibi, I., & Lisnanti, E. F. (2021). *Mentoring dan sosialisasi teknologi pengemasan olahan nanas di Desa Babadan Kecamatan Ngancar Kabupaten Kediri*. *Cendekia: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 3(2), 75. <https://doi.org/10.32503/cendekia.v3i2.1978>
- Hermansyah, H., Putra, K., & Riyanti, L. (2023). *Pemanfaatan kulit nanas sebagai media pertumbuhan maggot black soldier fly*. *Jurnal Triton*, 14(1), 10–17. <https://doi.org/10.47687/jt.v14i1.365>
- Hilaliyah, S. A., Alfiansyah, M. R., & Yanor, H. (2023). *Pengaruh diferensiasi produk dan inovasi produk terhadap kinerja pemasaran pada industri kerajinan kecil rotan*. *Forum Ekonomi: Jurnal Ekonomi, Manajemen dan Akuntansi*, 25(2), 246–255.
- Ibrahim, M., Zainuddin, M., & Surusa, F. E. P. (2019). *Upaya peningkatan pemasaran produk melalui pendampingan pembuatan nama produk, kemasan dan perizinan usaha dodol Desa Reksonegoro Kabupaten Gorontalo*. *JATI EMAS (Jurnal Aplikasi Teknik dan Pengabdian Masyarakat)*, 3(1), 29. <https://doi.org/10.36339/je.v3i1.186>
- Ismiasih, I., Trimerani, R., Handru, A., Honin, E. S., & Fadillah, Y. W. (2025). *Pelatihan pengolahan produk berbasis nanas melalui pemberdayaan wanita Desa Margoluwih Kabupaten Sleman*. *Madani: Indonesian Journal of Civil Society*, 7(1), 61–71. <https://doi.org/10.35970/madani.v7i1.2578>

- Mashadi, M., & Munawar, A. (2021). *Pendampingan pengembangan kemasan produk bagi UMKM Kota Bogor*. *Jurnal Abdimas Dedikasi Kesatuan*, 2(1), 115–120. <https://doi.org/10.37641/jadkes.v2i1.1402>
- Prasetyaningrum, E., & Hilaliyah, S. A. (2022). *Analisis perilaku adopsi digital marketing pada UMKM menggunakan model UTAUT3 di era new normal*. *Jurnal CoSciTech (Computer Science and Information Technology)*, 3(2), 226–233. <https://doi.org/10.37859/coscitech.v3i2.3955>
- Prima Anggriawan, T. (2021). *Perlindungan konsumen pangan pada negara mayoritas Muslim ditinjau dari Peraturan Pemerintah Nomor 69 Tahun 1999 tentang Label dan Iklan Pangan*. *Widya Pranata Hukum: Jurnal Kajian dan Penelitian Hukum*, 2, 48–60. <https://doi.org/10.37631/widyapranata.v2i2.243>
- Razid, R., Zulkarnain, D., & Badarudin, R. (2024). *Pemanfaatan limbah organik berbeda sebagai media budidaya maggot black soldier fly (Hermetia illucens)*. *Jurnal Ilmiah Peternakan Halu Oleo*, 6(4), 407–413. <https://doi.org/10.56625/jiph.v6i4.161>
- Sungkawati, E., Yuniwati, E. D., & Hernanik, N. D. (2024). *Pemberdayaan Kelompok Wanita Tani “Barokah” melalui inovasi pembuatan produk olahan nanas di Desa Semen, Kecamatan Gandusari, Blitar*. *Jurnal Aplikasi Sains dan Teknologi*, 8(2), 253–268. <https://doi.org/10.33366/jast.v8i2.6564>
- Vaulina, S., Ulpah, S., Titisari, P. W., & Dewi, I. S. N. (2025). *Sosialisasi dalam upaya diversifikasi produk*. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 8(1).
- Winarti, L., Andriyati, Y., Permadi, R., Saifullah, M. A., & Soddiki, A. (2024). *Investigasi faktor kunci penentu keterlibatan istri petani dalam kegiatan usahatani*. *Mimbar Agribisnis: Jurnal Pemikiran Masyarakat Ilmiah Berwawasan Agribisnis*, 10(1), 750. <https://doi.org/10.25157/ma.v10i1.12425>
- Zulkifli, L., Prihambodo, T. R., Syamsi, A. N., Rachmah, A., Hidayat, A. W., Desta, E., Prasetya, H., & Nur, Y. (2025). *Pemberdayaan Kelompok Wanita Tani melalui inovasi silase kulit nanas berbasis ekonomi sirkular di Desa Karangjengkol*. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 5(5). <https://doi.org/10.59818/jpm.v5i5.2025>