

KKN TEMATIK UNTIRTA : PELATIHAN PEMBUATAN NATA DE COCO DAN PELATIHAN DIGITAL MARKETING DI DESA RAMAYA KECAMATAN MENES KABUPATEN

Rahmawati¹, Abdul Apip², M. Ikhlas Rury D³, Alysa Citrifolia Budi Ramansyah⁴

^{1,2,3,4} Universitas Sultan Ageng Tirtayasa, Jl Raya Palka Km 3 Desa Sindangsari Kec Pabuaran Kab Serang, Banten, Indonesia.

Email: rahmawati@untirta.ac.id

ABSTRACT

Student Work Lecture is a form of community service carried out by universities through student activities as part of the course. The form of PT's contribution to the problems faced by the community through KKM activities as an effort to get closer to PT and also make students as agents of change and community empowerment. KKM Regular 1 Untirta is carried out still in the Covid-19 pandemic situation, where this pandemic has a very significant impact on all aspects of people's lives, especially in the economic sector and community welfare. The impact is in the form of job cuts, limited employment of other workers, and for people who have businesses or act as sellers, there is a decrease in sales turnover. This is the background in the regular KKM 1 Untirta activities in Ramaya Village, Menes District, Pandeglang Regency, education is carried out to the community through nata de coco manufacturing training activities and digital marketing training through market places to the community. Ramaya Villagers mostly work in the agricultural sector where Ramaya Village has the potential for plantation products in the form of coconuts, palm trees and abundant melinjo fruit, for coconut fruit itself has not been optimized for its benefits, only limited to utilization for cooking needs in the household. Educational activities by the KKM 1 Group are carried out gradually, for phase 1 in the form of digital marketing training education activities and stage 2 training in making nata de coco from coconut water. From the results of these educational activities, it is hoped that the people of Ramaya Village can take advantage of the potential of coconut water into food that can be traded through simple marketing and can increase through digital marketing in the market place.

Keywords: KKM regular; education; digital marketing; making nata de coco

ABSTRAK

Kuliah Kerja Mahasiswa merupakan bentuk pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan oleh Perguruan Tinggi melalui aktivitas mahasiswa sebagai bagian dari mata kuliah. Bentuk kontribusi PT pada problematika yang dihadapi oleh masyarakat melalui kegiatan KKM sebagai upaya lebih mendekatkan diri PT dan juga menjadikan mahasiswa sebagai *agent of change* perubahan dan pemberdayaan masyarakat. KKM Reguler 1 Untirta dilakukan masih pada situasi pandemic Covid-19, dimana pandemic ini menimbulkan dampak yang sangat signifikan pada seluruh aspek kehidupan masyarakat, terlebih pada sector ekonomi dan kesejahteraan masyarakat. Dampak tersebut berupa pemutusan hubungan kerja, terbatasnya lapangan pekerja lain, serta bagi masyarakat yang memiliki usaha atau berperan sebagai penjual, terjadi penurunan omzet penjualan. Hal ini lah yang melatarbelakangi dalam kegiatan KKM Reguler 1 Untirta pada Desa Ramaya Kecamatan Menes Kabupaten Pandeglang dilakukan edukasi kepada masyarakat melalui kegiatan pelatihan pembuatan nata de coco dan pelatihan digital marketing melalui market place kepada masyarakat. Penduduk Desa Ramaya sebagian besar bekerja di *sector* pertanian dimana Desa Ramaya memiliki potensi hasil perkebunan berupa buah kelapa, pohon aren dan buah melinjo yang melimpah, Untuk buah kelapa sendiri belum dioptimalkan manfaatnya, hanya sebatas pemanfaatan untuk kebutuhan memasak dalam rumah tangga. Kegiatan edukasi oleh Kelompok KKM 1 dilakukan secara bertahap, untuk tahap 1 berupa kegiatan edukasi pelatihan digital marketing dan tahap 2 pelatihan pembuatan nata de coco dari air kelapa. Dari hasil kegiatan edukasi tersebut diharapkan masyarakat Desa Ramaya dapat memanfaatkan potensi air kelapa menjadi panganan yang dapat diperjual belikan melalui pemasaran sederhana dan dapat meningkat melalui pemasaran digital pada *market place*.

Kata kunci : KKM regular, edukasi, digital marketing, pembuatan nata de coco

PENDAHULUAN

Pendidikan merupakan suatu alat untuk mengukur tingkat perkembangan dan kemajuan suatu bangsa. Apakah negara dikategorikan sebagai negara miskin, berkembang dan maju, dapat terlihat dari kemajuan Pendidikan yang diselenggarakannya. Pendidikan juga menjadi sarana untuk meningkatkan daya saing sumber daya manusia. Jenjang Pendidikan di Indonesia mulai dari Pendidikan anak, Pendidikan dasar, Pendidikan menengah dan Pendidikan tinggi. Tiap level/jenjang Pendidikan menghadapi tantangan tersendiri, termasuk juga Pendidikan yang diselenggarakan untuk Pendidikan tinggi. Lembaga Pendidikan tinggi lazim disebut Perguruan Tinggi (PT), dimana dapat berbentuk PT akademik, PT kedinasan dan PT Agama.

Aktivitas Perguruan Tinggi terangkum dalam kegiatan Tridharma Perguruan Tinggi yaitu Pendidikan dan pengajaran, penelitian dan pengembangan serta pengabdian kepada masyarakat. Salah satu bentuk kegiatan pengabdian kepada masyarakat PT melalui kegiatan Kuliah Kerja Mahasiswa. Dalam Undang-Undang Nomor 12 Tahun 2012 pasal 77 menyebutkan bahwa mahasiswa mengembangkan tanggung jawab social melalui kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat. (Kemendikbud, 2012). Kuliah Kerja Mahasiswa (KKM) Reguler 1 Universitas Sultan Ageng Tirtayasa (Untirta) Tahun 2022 merupakan bentuk pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan oleh mahasiswa dalam mengaplikasikan pengetahuan dan keilmuan yang telah didapatkan selama lima semester dengan didampingi oleh seorang dosen pembimbing lapangan. KKM merupakan salah satu bentuk pembelajaran langsung mahasiswa atas problematika yang terjadi di masyarakat dan melatih mahasiswa untuk menemukan inti permasalahan yang dihadapi dan memberikan solusi atau jawaban dari permasalahan yang dihadapi oleh masyarakat. Kegiatan KKM juga merupakan aktualisasi nyata mahasiswa sebagai *agent of change* khususnya pada pembangunan masyarakat pedesaan. Kegiatan KKM regular 1 Untirta diselenggarakan masih dalam suasana pandemic covid-19 sehingga dalam pelaksanaannya diselenggarakan dengan protocol Kesehatan yang ketat.

Kegiatan KKM yang dilakukan saat pandemic berupa edukasi juga diselenggarakan oleh Universitas Tidar Magelang. Edukasi yang diberikan kepada masyarakat berupa edukasi pencegahan penyebaran Covid-19 untuk menyelamatkan Masyarakat Sekitar. Edukasi yang diberikan kepada masyarakat berupa kegiatan edukasi cara mencuci tangan menggunakan sabun dan Pembuatan Tempat Cuci Tangan, Edukasi mengenai face shield kepada anak-anak serta Pembuatannya dan Edukasi cara menggunakan masker dan pembagian masker. Lokasi kegiatan KKM Tematik Untidar adalah Kabupaten Cilacap dan Kabupaten Purworejo yang masing-masing berada di desa Pahonjean, Pasuruhan dan desa Tunggorono. (Panducita et al., 2021)

Desa Ramaya, Kecamatan Menes, Kabupaten Pandenglang merupakan desa hasil pemekaran Desa Tegalwangi pada tahun 2017. Berdasarkan hasil survei yang dilakukan, Desa Ramaya memiliki beberapa potensi yang dapat dikembangkan terutama pada sektor sosial ekonomi dan pertanian. Desa Ramaya memiliki potensi olahan pangan yang menjanjikan contohnya kelapa. Permasalahan yang ditemukan di lapangan antara lain buah Kelapa pada Desa Ramaya cukup melimpah tetapi masyarakat pada desa setempat langsung menjualnya tanpa mengolah buah kelapa tersebut terlebih dahulu. Padahal buah kelapa dan air buah kelapa dapat diolah menjadi olahan pangan yang memiliki nilai jual yang dapat meningkatkan kehidupan sosial dan ekonomi Desa Ramaya. Buah kelapa digunakan untuk konsumsi rumah tangga tanpa dimanfaatkan air limbah atau buah kelapanya.

Pelatihan pengolahan air kelapa menjadi nata de coco juga dilakukan pada masyarakat kelompok tani sehati Desa Tublopo. Desa Tublopo memiliki sumber daya alam yang yang dapat dikelola menjadi produk dengan nilai jual yang lebih tinggi, Salah satunya adalah menghasilkan kelapa, akan tetapi pengolahannya belum maksimal sehingga perlu diadakan pelatihan pengolahan pangan dengan memanfaatkan sumber daya lokal yang ada guna meningkatkan nilai jual produk serta menghasilkan produk dengan inovasi baru yang mempunyai kualitas lebih baik. Air kelapa belum dimanfaatkan secara maksimal, sehingga diperlukan inovasi untuk menghasilkan produk dari air kelapa yang memiliki nilai jual produk lebih tinggi. Potensi sumber daya kelapa yang ada dapat dimanfaatkan sebagai produk minuman fermentasi. seperti Nata de coco. (Sine et al., 2021)

Potensi sector pertanian lainnya adalah buah melinjo yang diolah menjadi panganan emping dan pohon aren dengan potensi produk kolangkaling dan gula aren. Buah melinjo yang diolah menjadi emping, diproduksi hanya berdasarkan permintaan saja yang sifatnya getok tular (dari mulut ke mulut) dan masa panen pohon aren hanya mengandalkan penjualan produk kolang kaling yang dipasarkan langsung ke pasar tradisional di wilayah Menes dan Pandenglang. sedangkan untuk pengolahan menjadi gula aren belum dilakukan.

Dalam dunia bisnis, marketing atau pemasaran merupakan salah satu hal penting yang harus dilakukan. Sejalan dengan berkembangnya teknologi yang ada saat ini, strategi dalam melakukan pemasaran pun juga mulai berubah ke arah yang lebih modern. Jika dulu hanya menggunakan media promosi seperti surat kabar, majalah, radio, ataupun televisi, kini pemasaran sudah dilakukan dengan teknologi internet, atau yang kemudian dikenal dengan istilah digital marketing Manfaat digital marketing adalah dapat menghemat biaya promosi, strategi promosi menggunakan media internet memang jauh lebih murah jika dibandingkan dengan menggunakan cara-cara konvensional seperti brosur, baliho, atau membuat iklan di radio dan televisi. Oleh sebab itu yang baru memulai bisnis dan ingin bisnis bisa cepat dikenal banyak orang, sebaiknya

pilihlah strategi digital marketing untuk melakukan promosi Digital marketing tidak hanya dapat membantu pemilik bisnis dalam menghasilkan klien. Tapi Digital marketing dapat pula menghemat anggaran iklan.

Berdasarkan persoalan masyarakat yang ditemukan dalam kegiatan KKM Reguler Untirta, maka perlu dilakukan penyuluhan, pelatihan dan pendampingann kepada masyarakat tentang bagaimana membuat diversifikasi produk pertanian yaitu pemanfaatan air buah kelapa menjadi nata de coco secara tradisional serta memberikan pelatihan marketing digital kepada pelaku usaha (masyarakat) melalui market place yang ada di Indonesia. Tujuan kegiatan tersebut adalah peningkatan pemahaman, kemampuan dan keterampilan masyarakat Desa Ramaya dari pengembangan produk dan penjualan produk pangan local secara digital yang pada gilirannya dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

METODE

Kegiatan kuliah kerja mahasiswa regular Untirta dilaksanakan mulai tanggal 12 Januari – 12 Februari 2022 dengan protocol Kesehatan yang ketat. Berikut ini metode kegiatan yang dilakukan tentang pembuatan nata de coco dan pelatihan digital marketing sebagai berikut :

1. Kelompok KKM membuat olahan pangan nata de coco, kemudian membuat video cara pembuatan nata de coco dari awal sampai akhir dan setelah itu menyebarkan video tersebut ke warga desa Ramaya agar dapat mengolah kelapa menjadi nata de coco dan dapat menjadi peluang usaha untuk masyarakat.
2. Penyuluhan digital marketing usaha produk local Desa Ramaya dengan mengundang narasumber dari Perangkat Desa Ramaya serta mahasiswa dengan background keilmuan yaitu manajemen, hukum dan administrasi public. Peserta penyuluhan adalah pelaku usaha/koperasi dan anggota badan usaha milik desa Ramaya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Desa ramaya merupakan pemekaran dari desa Tegalwangi pada tahun 2012. Awalnya sebagian Masyarakat Desa Tegalwangi Kecamatan Menes yang terdiri dari 12 RT ,6 RW, 2 Dusun yang penduduknya kurang lebih 1000 penduduk, menginginkan adanya Pemekaran dari Desa induk yaitu Tegalwangi kecamatan Menes, alasan ingin dimekarkan dianggap jumlah penduduk sudah layak serta letak geografisnya ideal serta mengharapkan adanya perubahan dalam hal Pembangunan secara keseluruhan, Berdasarkan alasan diatas tadi, sebagian masyarakat Desa Tegalwangi akhirnya sepakat mengajukan pemekaran kepada pihak Kabupaten, pada waktu itu tahun 2006 tidak mendapat tanggapan namun masuk agenda Pemekaran. Kemudian selang beberapa tahun kemudian tepatnya tahun 2011 Pemerintah Kabupaten kembali membuka agenda

pemekaran Desa yang ada di Kabupaten Pandeglang, dan akhirnya Desa Tegalwangi Kecamatan menes termasuk didalamnya dari 4 Desa yang ada di Pandeglang yang dimekarkan.

Akhirnya pada tanggal 18 Desember 2011, keluarlah Peraturan Daerah Kabupaten Pandeglang Nomor 5 Tahun 2011, Desa Tegalwangi resmi dimekarkan dan ditetapkan dengan nama Desa Ramaya. sehingga jumlah Desa yang ada di kecamatan menes menjadi 12 Desa. Nama Desa Ramaya merupakan usulan warga masyarakat setempat, menurut Panitia Pemekaran Desa Ramaya, Nama Ramaya diambil dari Nama Bantaran Sungai Cisata, yang saat ini sudah dibangun jembatan sebagai penghubung antara Desa Ramaya dengan Desa Tegalwangi Kecamatan Menes.

PELATIHAN PEMBUATAN NATA DE COCO DAN SOSIALISASI PELATIHAN MELALUI MEDIA SOSIAL

Berdasarkan hasil analisis dan observasi di Lapangan terkait potensi pertanian Desa Ramaya, kegiatan pelatihan diversifikasi pangan local dalam bentuk pembuatan nata de coco secara sederhana dilakukan dengan durasi waktu yang cukup lama. Pertama yang dilakukan adalah mempersiapkan bahan berupa air kelapa. Kegiatan pelatihan dibuat dalam bentuk video dikarenakan aturan yang ketat dalam mencegah pencegahan covid-19 dan dokumen video dapat tetap tersimpan dalam Hp atau media komunikasi lainnya oleh masyarakat meskipun kegiatan KKM Untirta telah berakhir. Berikut Langkah-langkah pembuatan nata de coco dalam kegiatan KKM Desa Ramaya. Tahapan pembuatan seperti di bawah ini, dilakukan melalui video untuk kemudian disebar/disosialisasikan kepada masyarakat melalui media komunikasi pesan grup WhatsApp kepada kader posyandu, perangkat desa dan anggota PKK Desa Ramaya untuk kemudian dapat dibagikan kepada masyarakat untuk dilakukan uji coba.

1. Cara Menyimpan Starter Nata (*Acetobacter xylinum*)

- a. Pastikan kondisi starter/bibit nata de coco yang diterima dalam keadaan utuh, tidak pecah .
- b. Bakteri *Acetobacter xylinum* bersifat *aerob* (butuh oksigen) jadi begitu sampai ganti penutup botol dengan kertas yang sudah disterilkan (**disetrika**), kemudian ikat dengan karet dan simpan di suhu ruang.
- c. Setelah diganti penutupnya dengan kertas, baiknya istirahatkan (biarkan) bibit sebelum digunakan atau bisa juga langsung dihunakan jika waktu tidak memungkinkan.
- d. Starter nata di aplikasikan, adalah yang berbentuk cairan bukan yang padatan jadi cukup dengan cara dituangkan tanpa diaduk.
- e. Starter yang disimpan atau dibiarkan di suhu ruang lebih dari 4 hari dan tidak terkena guncangan akan nampak lapisan tipis putih dibagian permukaan atas (pertanda bibit aktif) dan semakin hari akan bertambah tebal.

- f. Jika dikemudian hari kertas penutup botol robek, kotor atau jamur, ganti penutup kertas tersebut dengan cara sama seperti yang dijelaskan diatas untuk menjaga kesterilan dan menghindari kontaminasi.
- g. Untuk *expired* atau kadaluwarsa, bibit nata masih bisa digunakan selama masih memiliki cairan dan tidak terkontaminasi dengan jamur atau bakteri lain. Hati-hati saat membuka plastic penutup botol, jangan pegang bibir botol langsung apalagi kondisi tangan kotor dan jangan biarkan terbuka lama terkena kotoran/debu masuk, karena dapat menyebabkan terkontaminasinya bibit nata.



Gambar 1. tahap awal pembuatan nata de coco. Mahasiswa mulai meracik bahan pokok nata de coco, bahan tambahan dan alat yang digunakan.

2. Cara Membuat Nata De Coco

- a. Siapkan 1 liter air kelapa kemudian inapkan pada suhu ruang selama 1-2 hari kemudian saring dan masukkan ke dalam panci dan masak hingga mendidih.
- b. Saat mendidih masukkan gula pasir 25gram (2 sdm), *ZA food grade* 4-5gram (1/2 sdt), cuka 10ml (2 sdm). Skala tersebut bisa digunakan dengan perbandingan skala yang lebih besar, kemudian aduk rata.
- c. Buang buih jika muncul pada permukaan rebusan air kelapa, kemudian angkat panci tersebut.
- d. Tuangkan air kelapa yang sudah dimasak (selagi panas) ke dalam baki/nampan yang sudah disiapkan atau dirangkai dengan penutup koran/kertas sedemikian rupa kemudian setelah dituang tutup rapat baki pembibitan dengan kertas koran yang sudah dipasang (pakai karet/lakban).
- e. Tunggu adonan air kelapa sampai dingin (kurang lebih 30°C atau sama dengan suhu ruang).

- f. Buka ujung kertas penutup baki berisi rebusan air kelapa yang sudah dingin tadi kemudian tuangkan bibit nata, untuk ukuran 1L sekitar 10ml atau lebih, tuang langsung **tanpa perantara** dan tanpa diaduk (menghindari kontaminasi).
- g. Tutup rapat jangan sampai ada debu, kotoran atau binatang kecil masuk, simpan dan susun baki secara rapi, baki pembibitan nata tidak boleh terganggu atau tergoyang selama proses fermentasi.
- h. Biarkan baki pembibitan itu selama 7 hari atau lebih (10 hari) jika masih nampak tipis.
- i. Buka baki nata hasil pembibitan setelah waktu dianggap cukup, karakter lembaran nata baru panen berlendir, beraroma asam dan kadang kurang sedap.



Gambar 2. hasil olahan air kelapa setelah menjadi nata de coco dalam waktu 1 minggu

3. Cara Panen Nata De Coco

- a. Nata yang terbentuk akan berupa lembaran, ambil dan buang lendir dan atau potong bagian yang rusak atau terkena jamur, rendam dan bersihkan lapisan tipis (kulit ari) pada bagian atas atau bawah jika ada yang menempel dipermukaan atau baru muncul dihari berikutnya. Kemudian rendam kembali dengan air bersih selama 1 hari (ganti airnya jika sudah tidak jernih atau beraroma asam, hari pertama bisa sampai 3 kali penggantian air).
- b. Hari kedua air rendaman diganti dengan air bersih bersihkan kembali lembaran nata dan potong-potong nata bentuk dadu (ukuran sesuai selera) direndam lagi selama 1 hari (sama seperti nomer 1, penggantian air bisa disesuaikan), untuk menghilangkan bau asam, air rendaman nata bisa ditambah dengan beberapa lembar potongan daun Pandan.
- c. Hari ketiga nata yang berbentuk dadu dicuci kembali, jika dirasa cukup (hilang bau asamnya), nata direbus hingga mendidih dan air rebusan yang pertama dibuang.
- d. Nata direbus sekali lagi dan dicampurkan dengan gula atau sirup, sesuai selera.

- e. Biarkan rebusan nata sampai benar-benar dingin sebelum dikonsumsi, lebih pas ditambahkan es supaya terasa kekenyalannya, setelah itu nata de coco siap dinikmati.

PENYULUHAN DAN PELATIHAN DIGITAL MARKETING PADA KELOMPOK USAHA DAN ANGGOTA BADAN USAHA MILIK DESA RAMAYA

Kegiatan penyuluhan dan pelatihan digital marketing dilakukan dengan narasumber dari mahasiswa KKM sendiri dengan latar belakang keilmuan program studi manajemen, hukum dan administrasi public dan juga narasumber dari Kaur pemerintahan Desa Ramaya. Latar belakang diadakannya program kerja kegiatan sosialisasi digital marketing melalui marketplace yaitu banyaknya usaha / pelaku UMKM di Desa Ramaya namun minimnya proses pemasaran produk usaha yang hanya dilakukan di lingkungan desa dan penjualan di pasar tradisional sekitar Menes. Oleh karena itu, penyuluhan dan pelatihan digital marketing melalui market place atas pada produk local desa diharapkan dapat menjangkau pemasaran skala banten dan nasional.



Gambar 3. Suasana kelas kegiatan pelatihan digital marketing

Digital Marketing atau Pemasaran digital adalah suatu usaha untuk mempromosikan sebuah merek dengan menggunakan media digital yang dapat menjangkau konsumen secara tepat waktu, pribadi, dan relevan. Tipe pemasaran digital mencakup banyak teknik dan praktik yang terkandung dalam kategori pemasaran internet. Dengan adanya ketergantungan pemasaran tanpa internet membuat bidang pemasaran digital menggabungkan elemen utama lainnya seperti ponsel, SMS (pesan teks dikirim melalui ponsel), menampilkan iklan spanduk, dan digital luar. Pemasaran digital turut menggabungkan faktor psikologis, humanis, antropologi, dan teknologi yang akan menjadi media baru dengan kapasitas besar, interaktif, dan multimedia. Hasil dari era baru berupa interaksi antara produsen, perantara pasar, dan konsumen. Pemasaran melalui digital sedang diperluas untuk mendukung pelayanan perusahaan dan keterlibatan dari konsumen. (Pranoto et al., 2019).

Pemasaran digital atau digital marketing merupakan proses membangun komunikasi antara penjual dan atau pembeli secara online dengan target, terukur dan interaktif untuk memudahkan pertukaran ide, informasi produk serta layanan melalui teknologi komunikasi. Kelemahan pemasaran tradisional antara lain kendala jarak dan waktu, hambatan komunikasi dan pembeli yang terbatas. Hal ini dapat terjawab dengan pemasaran secara digital dimana pembeli dapat berasal dari seluruh Indonesia bahkan dunia, informasi tentang produk dapat cepat diketahui dan ditanyakan serta menghemat biaya promosi atau iklan. Potensi pemasaran digital tersebut sangat besar mengingat dari 271 juta jiwa penduduk Indonesia, 212,35 juta merupakan pengguna internet.

Pelatihan digital marketing juga dilakukan pada UMKM Kinclong Laundry lokasi di RT.02 RW.26 Kelurahan Tegal Besar Kecamatan Kaliwates. Permasalah pemasaran Kinclong Laundry selama ini adalah minimnya memanfaatkan teknologi informasi sebagai penunjang operasional bisnis. Hanya mengandalkan media whatapp dimana anggota grup tersebut merupakan pelanggan yang memang mau bergabung. Hasil pelatihan menunjukkan wawasan mitra tentang konsep digital marketing semakin luas, mitra menjadi paham bahwa lingkup digital marketing tidak hanya pada kajian promosi dan pemasaran saja, tetapi juga mencakup pada penggunaan dan optimalisasi media internet dalam proses komunikasi dan penjualan dan Mitra dapat menggunakan beberapa teknologi informasi, sebagai penunjang kegiatan promosi dan pemasaran selain pemanfaatan media sosial saja. (Abdurrahman et al., 2020)



Gambar 4. Salah satu narasumber dari mahasiswa kelompok KKM

KESIMPULAN

KKN Reguler 1 Untirta tahun 2022 merupakan aktivitas pengabdian masyarakat untuk menyalurkan rasa empati dari mahasiswa kepada masyarakat di saat pandemik covid-19. KKM Reguler dilakukan secara offline dengan protocol Kesehatan yang ketat serta penyelenggaraan

program kerja yang sudah dikomunikasikan dengan perangkat desa tentang apa yang menjadi kebutuhan masyarakat Desa Ramaya untuk mendapatkan pengetahuan, pemahaman dan kemampuan lain guna meningkatkan pendapatan keluarga di tengah lesunya perekonomian karena pandemic covid-19. Hasil menunjukkan adanya respons positif dari pemerintah desa dan masyarakat. Masyarakat dapat mengikuti kegiatan penyuluhan dan pelatihan digital marketing serta diharapkan dapat mempraktikkan pembuatan nata de coco di rumah tangga masing-masing.

UCAPAN TERIMA KASIH.

Ucapan terima kasih kepada seluruh peserta KKM Reguler Desa Ramaya, Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat Untirta, Kepala Desa beserta perangkat Desa Ramaya dan terutama untuk seluruh masyarakat Desa Ramaya yang telah berkenan menerima kehadiran mahasiswa KKM Reguler 1 Untirta.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdurrahman, G., Oktavianto, H., Habibie, E. Y., & Wahyu, A. (2020). Pelatihan Digital Marketing Pada UMKM Sebagai Penunjang Kegiatan. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Management, 1*(2), 88–92.
- Kemendikbud. (2012). UU No 12 Tahun 2012 Pendidikan Tinggi. *Undang_undang, 10*(9), 32.
- Panducita, G., Sabani, W. C., Agusta, Y. K., Tidar, U., & Artikel, H. (2021). *ABDIPRAJA (Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat) KKN TEMATIK UNIVERSITAS TIDAR : MENGEDUKASI MENGENAI SEPUTAR PENCEGAHAN PENYEBARAN COVID-19 UNTUK MENYELAMATKAN KKN Tematik Universitas Tidar : Mengedukasi Mengenai Seputar Pencegahan Penyebaran Covid-19 u. 2*(1).
- Pranoto, P., Jasmani, J., & Marayasa, I. N. (2019). Pelatihan Digital Marketing Untuk Peningkatan Perekonomian Anggota Karang Taruna Al Barkah Di Kampung Cicayur - Tangerang. *Jurnal Pengabdian Dharma Laksana, 1*(2), 250.
<https://doi.org/10.32493/j.pdl.v1i2.2425>
- Sine, Y., Pardosi, L., Hanas, D. F., Manlea, H., & Nalle, M. N. (2021). Pelatihan Pembuatan Nata De Coco Bagi Masyarakat Kelompok Tani Sehati Desa Tublopo. *BERNAS: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat, 2*(4), 901–906. <https://doi.org/10.31949/jb.v2i4.1593>