



Manajemen Teknologi Pengolahan Usaha Bumbu Rajang Kering Pada Kelompok Paon D Jimbar Mesari, Bakbakan Kecamatan Gianyar, Kabupaten Gianyar

^{1*}I Ketut Selamat, ²Kadek Putra Santika Narayana, ³I Putu Ellsa Sarassantika

^{1*}Faculty of Economics and Business, Warmadewa University

^{2,3*}Faculty of Engineering and Planning, Warmadewa University. Jl. Terompong No.24, Denpasar, Bali, Indonesia 80239.

*Corresponding Author e-mail: 111965selamet@gmail.com

Received: September 2024; Revised: September 2024; Published: Nopember 2024

Abstrak

Pengabdian masyarakat di UKM Paon D Jimbar Mesari, Gianyar, berfokus pada penerapan teknologi rumah jemur knockdown dan strategi pemasaran digital untuk produksi bumbu rajang kering. Teknologi ini mengatasi kendala pengeringan manual yang bergantung pada cuaca, meningkatkan efisiensi dan kualitas produk. Strategi pemasaran melalui platform e-commerce dan media sosial, seperti Tokopedia, Shopee, Instagram, dan Facebook, memperluas pasar hingga skala nasional. Metode yang digunakan meliputi sosialisasi, pelatihan manajemen produksi, implementasi teknologi, serta evaluasi berkala. Hasilnya menunjukkan peningkatan kapasitas produksi sebesar 6%, peningkatan penjualan 5%, serta kualitas produk yang lebih konsisten dan tahan lama. Program ini berdampak positif pada pendapatan dan kesejahteraan anggota UKM serta memberikan kontribusi pada ekonomi lokal Desa Bakbakan. Keberhasilan ini membuktikan bahwa penerapan teknologi tepat guna dan strategi digital yang optimal dapat meningkatkan daya saing UKM secara signifikan.

Kata Kunci: Rumah Jemur Knockdown; Bumbu Rajang Kering; Pemasaran Digital; E-Commerce

Management of Dry Rajang Spice Business Processing Technology at Paon D Jimbar Mesari Group, Bakbakan, Gianyar District, Gianyar Regency

Abstract

The community service program at Paon D Jimbar Mesari SME, Gianyar, focused on implementing knockdown drying house technology and digital marketing strategies for the production of dried spices. This technology addressed the challenges of manual drying reliant on weather, improving efficiency and product quality. Marketing strategies through e-commerce platforms and social media, such as Tokopedia, Shopee, Instagram, and Facebook, expanded market reach to a national scale. The methods employed included socialization, production management training, technology implementation, and periodic evaluations. The results demonstrated a 6% increase in production capacity, a 5% increase in sales, and more consistent and durable product quality. This program positively impacted the income and welfare of SME members and contributed to the local economy of Bakbakan Village. The success underscores that appropriate technological solutions and optimal digital strategies can significantly enhance the competitiveness of SMEs.

Keywords: Knockdown Drying House; Dried Rajang Spices; Digital Marketing; E-Commerce

How to Cite: Selamat, I. K., Narayana, K. P. S., & Sarassantika, I. P. E. (2024). Manajemen Teknologi Pengolahan Usaha Bumbu Rajang Kering Pada Kelompok Paon D Jimbar Mesari, Bakbakan Kecamatan Gianyar, Kabupaten Gianyar. *Sasambo: Jurnal Abdimas (Journal of Community Service)*, 6(4), 968–976. <https://doi.org/10.36312/sasambo.v6i4.2256>



<https://doi.org/10.36312/sasambo.v6i4.2256>

Copyright© 2024, Selamat et al

This is an open-access article under the [CC-BY-SA](#) License.



PENDAHULUAN

Pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat di UKM Paon D Jimbar Mesari di Desa Bakbakan, Gianyar, berfokus pada penerapan rumah jemur knockdown sebagai solusi inovatif untuk meningkatkan proses pengeringan bumbu rajang kering. Sebagai salah satu produk kuliner unggulan di Bali, bumbu rajang kering merupakan bahan penting dalam berbagai masakan tradisional. Namun, metode pengeringan yang selama ini bergantung pada cuaca sering kali menjadi hambatan dalam menjaga kualitas dan kuantitas produk. Melalui pengenalan teknologi rumah jemur knockdown, kelompok ini dapat mengatasi kendala tersebut, memungkinkan pengeringan yang lebih cepat dan konsisten, bahkan saat kondisi cuaca tidak mendukung. (Mustofa & Hidayat, 2020) Sebagaimana disampaikan dalam penelitian terkait home industry jamur tiram, inovasi pada peralatan produksi dapat meningkatkan efisiensi proses dan produktivitas (Muhammad et al., 2021). Selain itu, pengembangan desain kemasan yang lebih menarik juga dilakukan untuk mendorong pemasaran yang lebih luas (Prihastiwi et al., 2023). Pendampingan ini diharapkan dapat membantu kelompok Paon D Jimbar Mesari dalam mengelola teknologi pengolahan usaha bumbu rajang kering secara lebih efektif dan berkelanjutan (Nurhayati et al., 2021) (Muhammad et al., 2021) (Prihastiwi et al., 2023) (Redjeki et al., 2017).

Teknologi rumah jemur knockdown memberikan fleksibilitas bagi UKM Paon D Jimbar Mesari. Dengan struktur yang dapat dibongkar-pasang, rumah jemur ini bisa disesuaikan dengan kebutuhan produksi dan kapasitas yang tersedia. Dibuat dari bahan yang terjangkau seperti kayu dan plastik UV, teknologi ini mudah dioperasikan dan tidak memerlukan biaya tinggi. Dengan adanya perlindungan terhadap debu dan hujan, bumbu rajang dapat dikeringkan dengan lebih baik, menghasilkan produk yang lebih berkualitas dan tahan lama. Teknologi ini menjadi solusi yang tepat bagi UKM kecil yang ingin meningkatkan efisiensi tanpa investasi besar. Selain penerapan teknologi pengeringan, program pengabdian ini juga berfokus pada penguatan pemasaran berbasis digital. Dalam era digital saat ini, pemasaran produk tidak lagi terbatas pada cara-cara tradisional. Kelompok ini diberikan pelatihan mengenai penggunaan platform e-commerce seperti Tokopedia dan Shopee untuk memperluas jangkauan pasar. Selain itu, mereka juga diajari strategi pemasaran melalui media sosial seperti Instagram dan Facebook, dengan fokus pada pembuatan konten menarik untuk menarik lebih banyak konsumen. Melalui pemasaran digital, produk bumbu rajang kering dari Paon D Jimbar Mesari dapat dikenal oleh konsumen di luar daerah Gianyar.

Proses pemasaran produk UKM selama ini masih dengan metode konvensional, yakni dengan menitip produk ke pedagang di pasar terdekat. Kondisi ini belum dapat meningkatkan angka penjualan produk karena pangsa pasar yang masih terbatas. Sehingga dipandang perlu melakukan implementasi proses pemasaran dengan teknologi digital. Pemasaran digital juga mencakup penguatan branding produk. Kelompok Paon D Jimbar Mesari diajari cara meningkatkan tampilan produk mereka dengan kemasan yang lebih menarik dan profesional. Desain kemasan yang baik tidak hanya melindungi produk dari kerusakan, tetapi juga meningkatkan daya tarik produk di pasar. Dengan branding yang kuat, bumbu rajang kering dapat

bersaing dengan produk serupa di pasar yang lebih luas, serta meningkatkan citra produk lokal dari Desa Bakbakan. Langkah ini bertujuan untuk memastikan produk mereka dapat dikenali dan dihargai oleh konsumen di berbagai daerah. Secara keseluruhan, penerapan teknologi rumah jemur knockdown dan penguatan pemasaran digital memberikan dampak positif yang signifikan bagi UKM Paon D Jimbar Mesari. Dengan pengolahan yang lebih efisien dan pemasaran yang lebih luas, kelompok ini tidak hanya meningkatkan produksi, tetapi juga memperluas jangkauan pasar mereka. Keberhasilan ini diharapkan dapat meningkatkan pendapatan kelompok dan memberikan dampak ekonomi yang lebih besar bagi masyarakat Desa Bakbakan secara keseluruhan. Dengan pemantauan dan dukungan yang berkelanjutan, usaha ini memiliki potensi untuk tumbuh lebih jauh dan menjadi contoh keberhasilan bagi UKM lain di wilayah tersebut.

METODE PELAKSANAAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan di UKM Paon D Jimbar Mesari, Desa Bakbakan, Gianyar, dilakukan melalui metode sosialisasi, implementasi teknologi, pelatihan, dan monitoring serta evaluasi bertahap. Tujuan utama dari kegiatan ini adalah untuk meningkatkan efisiensi produksi bumbu rajang kering dan memperkuat strategi pemasaran digital, dengan memanfaatkan teknologi rumah jemur knockdown sebagai solusi pengeringan. Berikut adalah tahapan-tahapan metode pelaksanaan kegiatan tersebut.

1. Identifikasi Permasalahan: Tahap awal pelaksanaan kegiatan dimulai dengan identifikasi permasalahan melalui kunjungan lapangan dan wawancara dengan anggota kelompok. Pada tahap ini, dilakukan analisis mendalam terkait kendala yang dihadapi kelompok, seperti ketergantungan proses pengeringan terhadap cuaca, waktu pengeringan yang lama, dan masalah kualitas produk yang tidak konsisten. Identifikasi ini sangat penting untuk menentukan solusi yang tepat dan relevan, yaitu penerapan teknologi knockdown dan strategi manajemen yang lebih baik.
2. Penerapan Teknologi Rumah Jemur Knockdown: Setelah permasalahan diidentifikasi, teknologi rumah jemur knockdown diterapkan sebagai solusi pengeringan yang lebih efisien. Teknologi ini dirancang agar proses pengeringan dapat dilakukan secara optimal tanpa tergantung pada cuaca. Rumah jemur knockdown memungkinkan bumbu rajang dikeringkan di bawah sinar matahari dengan perlindungan dari hujan dan debu. Kelebihan teknologi ini adalah fleksibilitasnya—struktur rumah jemur dapat dibongkar dan dipasang sesuai kebutuhan, serta hemat biaya. Penggunaannya yang sederhana menjadikannya solusi yang cocok untuk UKM kecil seperti Paon D Jimbar Mesari.
3. Pelatihan Manajemen Produksi: Tahap ketiga adalah memberikan pelatihan manajemen produksi kepada kelompok. Dalam pelatihan ini, anggota kelompok diajarkan cara mengelola siklus produksi yang lebih efektif, mulai dari pengaturan jadwal produksi hingga pengelolaan stok bahan baku. Pelatihan ini juga mencakup pengendalian kualitas produk, memastikan bahwa produk bumbu rajang kering yang dihasilkan memiliki kualitas yang konsisten. Dengan manajemen produksi yang

- lebih baik, kelompok diharapkan mampu menjaga keseimbangan antara kapasitas produksi dan permintaan pasar, serta mengurangi risiko produksi berlebih atau kekurangan stok.
4. Penguatan Pemasaran Digital: Setelah penerapan teknologi dan pelatihan manajemen, fokus selanjutnya adalah penguatan pemasaran digital. Dalam era digital, pemasaran produk tidak hanya bergantung pada metode konvensional, melainkan juga membutuhkan strategi pemasaran digital yang efektif. Anggota kelompok dilatih untuk memanfaatkan platform e-commerce seperti Tokopedia dan Shopee serta media sosial seperti Instagram dan Facebook. Pelatihan ini mencakup cara membuat konten pemasaran yang menarik, seperti foto dan video produk, serta interaksi dengan konsumen melalui platform digital. Dengan memanfaatkan pemasaran digital, diharapkan produk bumbu rajang kering dari Paon D Jimbar Mesari dapat menjangkau pasar yang lebih luas, baik secara lokal maupun nasional.
 5. Monitoring dan Evaluasi Berkala: Tahap terakhir dalam metode pelaksanaan ini adalah monitoring dan evaluasi berkala. Proses evaluasi dilakukan dengan melaksanakan pre-test dan post-test dengan kuesioner saat sebelum kegiatan PKM dan setelah kegiatan PKM. Setelah teknologi diterapkan dan pelatihan diberikan, dilakukan evaluasi terhadap hasil-hasil produksi dan pemasaran. Proses evaluasi ini mencakup penilaian terhadap peningkatan kapasitas produksi, kualitas produk, serta keberhasilan strategi pemasaran digital yang diterapkan. Tujuan dari monitoring ini adalah untuk mengidentifikasi potensi kendala yang masih dihadapi dan memberikan solusi yang diperlukan. Evaluasi ini juga berguna untuk melihat apakah teknologi rumah jemur *knockdown* benar-benar memberikan dampak yang signifikan terhadap produktivitas kelompok. Evaluasi dampak penggunaan teknologi rumah jemur *knockdown* diukur dengan perubahan angka kapasitas produksi dalam rentang waktu yang sama, serta durasi ketahanan produk pasca penggunaan teknologi.

Dengan metode pelaksanaan yang bertahap ini, UKM Paon D Jimbar Mesari diharapkan dapat meningkatkan kapasitas produksinya, menjaga kualitas produk, serta memperluas jangkauan pasarnya melalui pemasaran digital. Kegiatan ini juga diharapkan dapat memberikan dampak ekonomi yang berkelanjutan bagi masyarakat Desa Bakkaban.

HASIL DAN DISKUSI

Pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat di UKM Paon D Jimbar Mesari, Desa Bakkaban, Kecamatan Gianyar, Bali, telah memberikan dampak yang signifikan dalam berbagai aspek usaha, terutama dalam hal peningkatan produksi bumbu rajang kering dan penguatan pemasaran digital. Kegiatan pengabdian ini berfokus pada dua hal utama: penerapan teknologi rumah jemur *knockdown* sebagai solusi inovatif dalam proses pengeringan bumbu rajang, serta penguatan strategi pemasaran digital untuk memperluas akses pasar. Hasil pelaksanaan pengabdian ini terlihat jelas dalam peningkatan kapasitas produksi, yakni mitra mengalami peningkatan kapasitas produksi sebesar 6 persen. Berkaitan dengan kualitas produk, terjadi peningkatan durasi ketahanan produk setelah menggunakan

teknologi penjemuran rumah *knockdown*. Serta dalam bidang pemasaran terjadi proses pemasaran yang lebih efisien dan peningkatan penjualan sebesar 5 persen yang disumbangkan dari penjualan melalui sosial media dan *e-commerce*. Penerapan rumah jemur *knockdown* memberikan solusi terhadap tantangan yang dihadapi UKM Paon D Jimbar Mesari terkait proses pengeringan bumbu yang sebelumnya sangat bergantung pada kondisi cuaca. Sebelum teknologi ini diterapkan, kelompok ini mengalami kesulitan dalam mengeringkan bumbu rajang secara merata, terutama saat musim hujan atau cuaca yang tidak menentu. Dengan penerapan rumah jemur *knockdown*, proses pengeringan menjadi lebih terkendali dan tidak tergantung pada kondisi cuaca. Teknologi ini memungkinkan kelompok untuk mengeringkan bumbu rajang secara merata dan lebih cepat, serta menjaga kualitas produk dari risiko kontaminasi debu atau kelembapan. Rumah jemur *knockdown* yang fleksibel dan mudah dipasang juga memberi keuntungan tambahan dalam hal efisiensi ruang dan kapasitas produksi, karena dapat disesuaikan dengan kebutuhan produksi kelompok.

Kedua, dengan penerapan teknologi ini, kelompok mengalami peningkatan kapasitas produksi yang signifikan. Sebelum adanya rumah jemur *knockdown*, kapasitas produksi terbatas karena keterbatasan ruang dan ketergantungan pada sinar matahari alami. Namun, setelah teknologi ini diterapkan, kelompok dapat meningkatkan jumlah bumbu rajang yang dikeringkan dalam satu siklus pengeringan. Hal ini memungkinkan mereka untuk merespons permintaan pasar yang lebih besar dan meningkatkan jumlah produksi secara keseluruhan. Keunggulan lainnya adalah kualitas produk yang dihasilkan menjadi lebih konsisten. Pengeringan yang merata dan terjaga dari faktor eksternal seperti cuaca dan debu membuat bumbu rajang yang dihasilkan memiliki standar kualitas yang lebih tinggi. Konsistensi kualitas ini sangat penting dalam membangun reputasi produk di pasar yang kompetitif. Metode pengeringan inovatif, seperti yang digunakan dalam pengeringan *knockdown*, melindungi susunan kimia yang rumit dan sifat biologis penting dari barang-barang nabati, menjamin bahwa bumbu tersebut menjunjung tinggi kualitas (Guo et al., 2023).

Selain itu, program pengabdian ini juga mencakup pelatihan manajemen produksi dan pengendalian kualitas bagi anggota kelompok. Pendidikan manajerial sangat penting bagi Usaha Kecil dan Menengah (UKM) untuk meningkatkan kerangka kerja bisnis strategis mereka, pengawasan fiskal, dan efektivitas operasional. Inisiatif yang menawarkan pelatihan ekstensif dalam domain ini dapat membantu Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam menetapkan tujuan bisnis pragmatis dan meningkatkan kinerja organisasi secara keseluruhan (Sastroredjo et al., 2022). Kelompok UKM Paon D Jimbar Mesari tidak hanya belajar cara menggunakan teknologi pengeringan yang baru, tetapi juga dilatih dalam mengelola proses produksi yang lebih efisien dan terstruktur. Mereka diajari cara mengelola stok bahan baku, merencanakan produksi sesuai dengan permintaan pasar, serta mengontrol kualitas produk pada setiap tahap produksi. Peningkatan dalam manajemen produksi ini membantu kelompok menghindari risiko produksi berlebih atau kekurangan stok, sekaligus memastikan bahwa produk yang dihasilkan selalu memenuhi standar kualitas yang diharapkan oleh konsumen. Dengan demikian, kelompok ini mampu memaksimalkan sumber

daya yang dimiliki dan meningkatkan produktivitasnya secara keseluruhan. Program pelatihan inovatif yang bertujuan menyelaraskan alur kerja produksi dan memanfaatkan teknologi, seperti platform digital untuk membuat iklan, dapat memberdayakan UKM untuk memasuki pasar yang lebih luas dan meningkatkan keunggulan kompetitif mereka (Wijayanti et al., 2022).

Tidak kalah pentingnya, hasil yang signifikan juga terlihat dalam hal penguatan pemasaran digital. Pemasaran digital dan pengelolaan merek sangat penting bagi UMKM untuk memperluas cakrawala pasar mereka. Lokakarya tentang teknik pemasaran virtual, yang mencakup arena digital seperti situs web dan media sosial, dapat memberdayakan UKM untuk meningkatkan kehadiran mereka dan meningkatkan penjualan (Hasanudin & Muyasar, 2023). Anggota kelompok diberikan pelatihan untuk memanfaatkan platform e-commerce dan media sosial sebagai sarana untuk mempromosikan dan menjual produk bumbu rajang kering mereka. Sebelum adanya strategi pemasaran digital, pemasaran produk dilakukan secara konvensional, yang terbatas pada pasar lokal. Namun, dengan adanya pelatihan ini, kelompok mulai memanfaatkan platform seperti Tokopedia, Shopee, dan media sosial seperti Instagram dan Facebook untuk memperluas jangkauan pasar mereka. Mereka diajari cara membuat konten pemasaran yang menarik, seperti foto produk yang menarik, video promosi, serta interaksi dengan konsumen melalui platform digital. Hasilnya, produk bumbu rajang kering dari Paon D Jimbar Mesari kini dapat dikenal oleh konsumen di luar wilayah Gianyar, bahkan ke tingkat nasional. Pemasaran digital ini juga membantu kelompok dalam meningkatkan penjualan, karena mereka dapat menjangkau konsumen yang lebih luas tanpa batasan geografis. Aplikasi penjualan berbasis web telah secara signifikan meningkatkan manajemen pesanan dan kualitas layanan, sehingga mencontohkan keuntungan transformasi digital untuk usaha mikro, kecil, dan menengah (Yanti et al., 2024).

Akhirnya, hasil dari seluruh penerapan ini adalah peningkatan pendapatan dan kesejahteraan anggota kelompok. Dengan adanya peningkatan kapasitas produksi, kualitas produk yang lebih baik, serta pemasaran yang lebih luas melalui platform digital, UKM Paon D Jimbar Mesari mengalami peningkatan permintaan produk dan penjualan yang lebih tinggi. Keberhasilan ini berdampak langsung pada peningkatan pendapatan kelompok dan kesejahteraan anggotanya. Lebih dari itu, keberhasilan ini juga memberikan dampak positif bagi masyarakat sekitar, karena dengan berkembangnya usaha ini, potensi terciptanya lapangan kerja baru di Desa Bakbakan juga meningkat. Kenaikan usaha kecil dan menengah telah memainkan peran penting dalam mendorong pertumbuhan ekonomi dengan menciptakan peluang kerja dan meningkatkan belanja konsumen, sehingga meremajakan ekonomi lokal (Sugianingrat et al., 2023). Secara keseluruhan, pelaksanaan pengabdian ini telah memberikan dampak ekonomi dan sosial yang berkelanjutan bagi kelompok Paon D Jimbar Mesari dan masyarakat di sekitarnya. Dengan keberhasilan yang dicapai melalui penerapan rumah jemur knockdown dan penguatan pemasaran digital, UKM Paon D Jimbar Mesari diharapkan dapat terus berkembang dan memanfaatkan hasil pengabdian ini untuk meningkatkan daya saing produk mereka di pasar yang

lebih luas. Monitoring dan evaluasi secara berkala terhadap implementasi program ini juga diperlukan untuk memastikan bahwa kelompok dapat terus mempertahankan pertumbuhan positif yang telah dicapai.

KESIMPULAN

Kesimpulan dari pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat di UKM Paon D Jimbar Mesari menunjukkan bahwa penerapan rumah jemur knockdown dan penguatan strategi pemasaran digital berhasil meningkatkan efisiensi produksi dan daya saing produk bumbu rajang kering. Dengan rumah jemur knockdown, kelompok mampu mengatasi masalah pengeringan yang sebelumnya sangat bergantung pada cuaca. Teknologi ini tidak hanya mempercepat proses pengeringan, tetapi juga menjaga kualitas bumbu tetap konsisten. Hal ini berdampak langsung pada peningkatan kapasitas produksi, sehingga UKM Paon D Jimbar Mesari dapat memenuhi permintaan pasar yang lebih besar. Dari sisi pemasaran, penerapan strategi digital melalui platform e-commerce seperti Tokopedia dan Shopee serta media sosial seperti Instagram dan Facebook, berhasil memperluas jangkauan pasar produk. Dengan branding dan kemasan yang lebih menarik, produk bumbu rajang kering kini lebih dikenal oleh konsumen lokal dan nasional. Dampaknya, penjualan meningkat, dan anggota kelompok merasakan peningkatan pendapatan yang signifikan. Program pengabdian ini tidak hanya berhasil meningkatkan produktivitas dan pendapatan kelompok, tetapi juga membawa dampak positif bagi kesejahteraan masyarakat Desa Bakbakan secara keseluruhan.

REKOMENDASI

Berdasarkan hasil pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat di UKM Paon D Jimbar Mesari, terdapat beberapa rekomendasi yang dapat diambil untuk mengoptimalkan hasil yang telah dicapai. Perlu dilakukan evaluasi berkala dan perawatan teknologi. Evaluasi berkala dilakukan terhadap penggunaan teknologi rumah jemur *knockdown* untuk memastikan standar kualitas tetap terjaga. Perlu dilakukan pelatihan berkelanjutan mengenai perawatan dan optimalisasi penggunaan rumah jemur kepada kelompok, agar mereka dapat mengelola alat tersebut secara mandiri tanpa harus bergantung pada pihak luar. Evaluasi rutin juga perlu dilakukan untuk membantu mengidentifikasi masalah teknis sejak dini, sehingga perbaikan dapat dilakukan secara proaktif. Proses pelatihan berkelanjutan juga diperlukan untuk menciptakan kemandirian dan meningkatkan keahlian teknis kelompok, memastikan bahwa teknologi dapat digunakan dengan optimal dalam jangka panjang. Rekomendasi lainnya adalah penguatan strategi pemasaran digital. Kelompok disarankan untuk terus memperluas penggunaan *platform e-commerce* dan media sosial seperti Tokopedia, Shopee, Instagram, dan Facebook untuk mempromosikan produk mereka secara lebih luas. Pengembangan branding produk yang lebih kuat dengan desain kemasan yang menarik dan profesional juga akan sangat membantu meningkatkan daya saing di pasar. Selain itu, kelompok perlu memperhatikan riset pasar untuk memanfaatkan tren yang berkembang dan memperkenalkan variasi produk baru, seperti bumbu rajang dengan cita rasa berbeda, guna meningkatkan daya tarik dan memenuhi permintaan

konsumen yang lebih beragam. Akhir kata, hasil pelaksanaan pengabdian ini membuktikan bahwa penerapan teknologi tepat guna dan penguatan strategi pemasaran digital efektif dalam meningkatkan produktivitas dan daya saing UKM Paon D Jimbar Mesari. Dengan dukungan berbagai pihak, kelompok ini diharapkan dapat terus mengembangkan bisnisnya dan memberikan dampak ekonomi dan sosial yang berkelanjutan bagi masyarakat Desa Bakbakan di Kabupaten Gianyar. Bagi UKM sejenis ataupun yang berbeda jenis dapat menyesuaikan teknologi dan strategi pemasaran dengan kondisi lokal UKM lainnya, seperti jenis produk yang dihasilkan, kapasitas produksi, dan akses ke teknologi. Penyesuaian ini memastikan bahwa program dapat diadopsi secara efektif oleh UKM dengan karakteristik yang berbeda, sehingga meningkatkan kesuksesan implementasi. Serta dibutuhkan dukungan berbagai pihak guna memperkuat sumber daya dan infrastruktur yang dibutuhkan untuk menerapkan program, serta memastikan keberlanjutan usaha.

ACKNOWLEDGMENT

Kegiatan Program Kemitraan Masyarakat Manajemen Teknologi Pengolahan Usaha Bumbu Rajang Kering Pada Kelompok Paon D Jimbar Mesari, Bakbakan Kecamatan Gianyar, Kabupaten Gianyar dapat terlaksana atas dukungan pendanaan dari Universitas Warmadewa. Kegiatan PKM juga dapat terlaksana dengan baik atas dukungan dari UKM Paon D Jimbar Mesari di Desa Bakbakan, Kabupaten Gianyar, Provinsi Bali.

REFERENCES

- Guo, Huan., Hongyan, Liu., Hang-Yu, Li., Ding-Tao, Wu., Linda, L, D, Zhong., Ren-You, Gan., Hong, Gao. (2023). Recent advances in the influences of drying technologies on physicochemical properties and biological activities of plant polysaccharides. *Critical Reviews in Food Science and Nutrition*. <https://doi:10.1080/10408398.2023.2259983>
- Hasanudin, Hasanudin., Rizky, Muyasar. (2023). Pemberdayaan Home Industri melalui Strategi Desain Merek dan Pemasaran Online. <https://doi:10.37478/abdika.v3i3.3173>
- Ida, Ayu, Putu, Widani, Sugianingrat., Putu, Yudy, Wijaya., Anak, Agung, Ngurah, Gede, Sadiartha., I, Made, Astrama. (2023). Program optimalisasi sinergitas bumdes dan umkm di desa tegal harum denpasar barat pasca pandemi covid-19. <https://doi:10.32795/dharmabhakti.v1i1.3974>
- Latifah, Dwi, Yanti., Made, Juan, Carlos, Ananta., Tuhfatul, Habibah, Hasibuan. (2024). Pelatihan sistem aplikasi penjualan berbasis web di warung bunda. Swadimas, <https://doi:10.56486/swadimas.vol2no2.608>
- Linda, Wijayanti., Ronald, Sukwadi., Wibawa, Prasetya., Wilona, Angelina, Azels. (2022). Pelatihan membuat desain iklan digital menggunakan aplikasi canva bagi umkm binaan asppuk. *Jurnal bakti masyarakat Indonesia*, 5(1). <https://doi:10.24912/jbmi.v5i2.18245>
- Muhammad, F., Sholihah, I., Riswanto, A., & Wardani, W P. (2021). Peran Home Industry Jamur Tiram Dalam Meningkatkan Pendapatan Para Pengusaha Jamur Tiram Pada Masa Pandemi Covid-19. *Universitas Hamzanwadi*, 5(2), 353-364. <https://doi.org/10.29408/jpek.v5i2.4660>

- Mustofa, F., & Hidayat, M R. (2020). Sistem Kendali Mesin Emulsifying Mixer Menggunakan Fuzzy Logic Tipe Mamdani., 5(1), 93-93. <https://doi.org/10.31544/jtera.v5.i1.2019.93-100>
- Nurhayati, I., Hariansyah, M., & Suharti, T. (2021). Strategi Pengembangan Dan Inovasi Kue Tradisional Jipang Melalui Pembuatan Mesin Pond Hidrolik. <https://doi.org/10.18196/ppm.23.380>
- Prihastiwi, D A., Astutik, E., & Retnosari, R. (2023). Pelatihan “Pepak Jatra” Pengemasan, Branding, dan Sistem Pembukuan Sederhana pada Jamu Tradisional Desa Trasan Kabupaten Magelang. , 3(1). <https://doi.org/10.59818/jpm.v3i1.343>
- Redjeki, S., Maslukah, L., T.N., R A., Hartati, R., & Riniatsih, I. (2017). Diversifikasi Jamang (Jajanan Mangrove) Dengan Modifikasi Peralatan Produksi. , 13(2), 45-45. <https://doi.org/10.14710/metana.v13i2.18015>
- Sastroredjo, Probowo Erawan., Maria, Merry, Marianti., Paulina, Permatasari., Istiharini, Istiharini., Natalia, Christi. (2022). Pelatihan manajemen untuk meningkatkan kemampuan pelaku usaha mikro dan kecil (umk) bidang kuliner di kota bandung. <https://doi:10.24071/aa.v5i2.4559>