

PEMBERDAYAAN KELOMPOK PETANI JERUK DI KABUPATEN BARITO KUALA

Sri Imelda ¹, Rofi'r², Hikmayanti Huwaida ³, Said Muhammad ⁴

Politeknik Negeri Banjarmasin ^{1,2,3,4}
imelda@poliban.ac.id¹
rofi@poliban.ac.id²
hikmayanti@poliban.ac.id³
muhamad.bahasyim@gmail.com⁴

ABSTRACT

*Barito Kuala Regency is an orange-producing centre in South Kalimantan. This Banjar Siamese orange (*Citrus reticulata*) tastes sweet, sour, and fresh, and many people, especially in South Kalimantan, love it. Siamese oranges have ease of care, and the oranges produced are more abundant and fresher. The partner of this service activity is the Citrus Farmers Group of Sungai Gampa Asahi Village, Rantau Badauh District, Barito Kuala Regency. The problems partners face are limited farmer capital, direct citrus marketing to collectors/middlemen, and marketing yet to be online. The solutions offered include limited farmer capital, direct citrus marketing to collectors/intermediaries, and marketing that has yet to be marketed online using social media. The method of implementing this service is through training on capital management and studies on crop marketing and marketing using social/online media. The results of the service contribute to the capital management of Siamese citrus farmers, marketing with a broader network, and marketing with social/online media. Community Empowerment Program service activities have been carried out well. Partners feel immensely helped by the service activities because they can synergize with partners as orange farmers. In this activity, assistance was handed over as agricultural support equipment to the Gampa Asahi River Village Orange Farmer Partners. in the form of FALCON Lawn Mower - Brush Cutter FC – 328.*

Keywords: *Citrus Reticulata, Marketing, Social Media.*

ABSTRAK

Kabupaten Barito Kuala merupakan sentra penghasil jeruk di Kalimantan Selatan. Jeruk Siam Banjar (*Citrus reticulata*) ini rasanya manis asam segar dan banyak masyarakat khususnya di Kalimantan Selatan yang menyukai jeruk ini. Jeruk Siam memiliki kemudahan dalam perawatan, dan jeruk yang dihasilkan lebih banyak dan segar. Mitra kegiatan Pengabdian ini adalah Kelompok Petani Jeruk Desa Sungai Gampa Asahi, Kecamatan Rantau Badauh, Kabupaten Barito Kuala. Permasalahan yang dihadapi mitra seperti terbatasnya modal petani, pemasaran jeruk langsung ke pengumpul/tengkulak, dan pemasaran belum online. Solusi yang ditawarkan terdiri dari terbatasnya modal petani, pemasaran jeruk langsung ke pengumpul/tengkulak, dan pemasaran belum online dipasarkan menggunakan sosial media. Metode pelaksanaan pengabdian ini berupa pelatihan tentang manajemen permodalan, kajian tentang pemasaran hasil panen dan pemasaran menggunakan media sosial/online. Hasil pengabdian memberikan kontribusi dalam manajemen permodalan petani jeruk Siam, pemasaran dengan jaringan lebih luas, pemasaran dengan media sosial/online. Kegiatan pengabdian Program Pemberdayaan Masyarakat sudah dilaksanakan dengan baik. Mitra merasa sangat terbantu dengan

kegiatan Pengabdian yang dilaksanakan karena dapat bersinergi dengan mitra sebagai petani jeruk. Pada kegiatan ini diserahkan bantuan dalam berupa alat penunjang pertanian kepada Mitra Petani Jeruk Desa Sungai Gampa Asahi berupa *FALCON* Mesin Potong Rumpun - *Brush Cutter FC – 328*.

Kata Kunci: *Citrus Reticulata*, Pemasaran, Media Sosial.

PENDAHULUAN

Analisis Situasi

Kalimantan Selatan memiliki jeruk khas daerah yaitu Jeruk Siam Banjar (*Citrus reticulata*). Rasa jeruk ini manis asam segar dan banyak masyarakat khususnya di Kalimantan Selatan yang menyukai jeruk ini. Daerah penghasil Jeruk Siam Banjar di Kalimantan Selatan berasal dari beberapa Kabupaten. Salah satu kabupaten penyumbang produksi Jeruk Siam Banjar terbesar di Kalimantan Selatan adalah Kabupaten Barito Kuala. Menurut Dinas Pertanian Kabupaten Barito Kuala luas pertanaman Jeruk Siam di lahan rawa Kalimantan Selatan mencapai 11.000 hektar, diantaranya 75% berasal dari Kabupaten Barito Kuala.

Kabupaten Barito Kuala merupakan sentra penghasil jeruk di Kalimantan Selatan. Sekian banyak tanaman hortikultura yang diusahakan jeruk merupakan salah satunya (Nisa et al., 2023). Saat ini jeruk lokal Siam dari Kalimantan Selatan mampu bersaing dengan kualitas jeruk dari daerah Medan, Bali, dan Pontianak.

Banyaknya khasiat buah jeruk menyebabkan masyarakat tetap mengonsumsi buah jeruk sebagai asupan vitamin C alami. Kandungan vitamin dan anti oksidan sangat bermanfaat melancarkan pencernaan, mengatur tekanan darah tinggi, mencegah kanker, mencegah penyakit jantung, meningkatkan kekebalan tubuh, memurnikan darah, memperkuat tulang, memperkuat gigi, mencegah penyakit ginjal, membantu mencegah asma dan masih banyak khasiat lainnya. Buah jeruk sebagai pilihan utama dalam memenuhi kebutuhan vitamin (Indra et al., 2022).

Tanaman Jeruk Siam dapat tumbuh di lahan basah maupun lahan kering. Pada lahan basah, Jeruk Siam dapat digabungkan dengan tanaman lainnya seperti tanaman padi. Sistem gabungan tersebut merupakan sistem surjan dimana tanaman padi ditanam di area persawahan sedangkan tanaman jeruk ditanam pada lahan kering. Pada lahan kering umumnya tanaman Jeruk Siam tidak digabungkan dengan tanaman lainnya, sehingga jumlah tanaman jeruk yang ditanam lebih banyak daripada usahatani yang ditanam di lahan basah (Nisa et al., 2023).

Jeruk merupakan jenis buah yang digemari masyarakat baik sebagai buah segar maupun olahan. Sebagai salah satu komoditas hortikultura yang mempunyai nilai ekonomis yang tinggi dan memberikan kontribusinya yang besar pada perekonomian nasional, sudah selayaknya pengembangan jeruk mendapat perhatian yang besar (Dinas Ketahanan Pangan, Pertanian dan Perikanan Kota Banjarbaru). Jeruk Siam yang paling banyak dikembangkan oleh petani adalah jeruk siam. Hal ini dikarenakan Jeruk Siam memiliki kemudahan dalam perawatan serta jeruk yang dihasilkan banyak dan lebih segar (Nisa et al., 2023).

Terbatasnya pengetahuan petani jeruk tentang menanam pohon jeruk yang dapat berbuah sepanjang masa dan terbatasnya pengetahuan dalam merawat pohon jeruk dalam menggunakan metode dan teknologi yang sesuai dengan kondisi desa.

Melimpahnya buah jeruk pada saat masa panen petani jeruk belum pernah mencoba produk olahan dari buah jeruk untuk dikembangkan lebih lanjut (Indra et al., 2022).

Masyarakat desa Sungai Gampa Asahi mayoritas adalah bertani, dengan komoditi unggulannya adalah padi dan Jeruk Siam Banjar. Yang menjadi mitra adalah Mitra Petani Jeruk Desa Sungai Gampa Asahi. Mitra beranggotakan 12 orang petani. Ketua Kelompok Mitra Petani Jeruk Desa Sungai Gampa Asahi adalah Bapak Khaidir.

Optimalisasi budidaya jeruk bisa lebih maksimal. Cara yang bisa dilakukan yakni dari mulai awal penanaman, kemudian perawatan dan panen bahkan paska panen, karena melalui cara yang tepat hasil dari budidaya tersebut akan bisa lebih maksimal. Selain itu supaya jeruk bisa menjadi salah satu sumber utama dalam meningkatkan perekonomian warganya (Malik et al., 2021).

Terdapat banyak kesenjangan ekonomi yang terjadi pada masyarakat petani dengan mendorong mereka sebagai pelaku wirausaha dalam bidang pertanian dengan pendekatan kewirausahaan merupakan terobosan yang luar biasa. Hal ini mampu menjadi solusi, karena selain bersifat *sustainable* pada perekonomian, juga mampu memberikan solusi efektif dan taktis terhadap perekonomian Indonesia (Tanjung et al., 2021). Usahatani mampu meningkatkan taraf hidup petani (Lisanty et al., 2022).

Pengembangan usaha kecil sampai menengah bisa dilakukan oleh petani jeruk setelah mendapatkan pengetahuan untuk meningkatkan nilai buah jeruknya antara lain yaitu membuka pasar buah, diadakan koperasi petani, membuka desa wisata jeruk dan melakukan pemasaran online (Indra et al., 2022).

Petani biasanya sering menemukan matinya pohon-pohon jeruk disebabkan serangan hama. Hama yang menyerang pohon jeruk seperti kutu loncat. Bagian yang diserang adalah tangkai, kuncup daun, tunas, daun muda sehingga yang diakibatkan dari hama ini tanaman akan mati. Hama lalat daun, jenis hama ini akan menyerang bagian buah yang sudah masak akibatnya buah akan gugur dan muncul belatung-belatung kecil pada buah (Malik et al., 2021).

Dalam mendistribusikan hasil panen jeruk Siam biasanya petani langsung didatangi pembeli/pengumpul. Penjualan hasil panen ini dipasarkan di Pasar lokal terdekat. Jeruk Siam Banjar Mitra Petani Jeruk Desa Sungai Gampa Asahi selalu dijual kepada para tengkulak, dimana para tengkulak memetik langsung dan membayar uangnya langsung di perkebunan petani (Hidayatullah et al., 2019).

Pemasaran yang cukup panjang, dimana hasil pertanian di jual langsung ke pasar, tengkulak atau bandar yang ada di wilayah tersebut. Dalam rangka meningkatkan kesejahteraan petani, salah satu cara yang dapat digunakan yaitu menjual produk pertanian langsung ke tangan konsumen (Ardiansyah et al., 2023).

Salah satu cara promosi yang mudah, cepat, murah dan jangkauan pemasaran yang luas, ialah promosi melalui media sosial, yakni media yang berbasis internet. Mudah karena hampir semua orang sudah mengenalnya. Cepat karena informasi yang dikirim bisa sampai detik itu juga. Murah karena penggunaan media sosial umumnya tidak berbayar. Jangkauannya luas karena penetrasi pesan yang disampaikan media sosial bersifat global atau mendunia (Tanjung et al., 2021).

Di era digitalisasi, pemasaran online beragam jenisnya diantaranya website toko online, mobile marketing, dan video marketing. Dari pengembangan desain dan proses pemasaran dalam bentuk online dapat mempercepat dan memudahkan proses pemasaran (Su'aidy and Fitri Ramayani, 2023) Pemasaran produk pertanian melalui platform digital media sosial (Whatsapp, Instagram, Twitter, TikTok, Facebook) atau platform jual beli online (Shopee, Tokopedia, Lazada dan lainnya) (Ardiansyah et al., 2023).

Menurut Tolstoy kemampuan UMKM dalam mengadopsi pemasaran online mampu meningkatkan kinerja usahanya. pemasaran online melalui promosi sosial media memberikan dampak positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen pada sektor UMKM. Pemasaran online dengan melakukan komunikasi pemasaran melalui media sosial dinilai efektif untuk meningkatkan ketertarikan, minat, serta pembelian produk UMKM (Nur et al., 2023).

Pemasaran online atau melalui media sosial pada saat ini sangat cocok dan mendukung bagi bisnis atau usaha yang baru dirintis. Biaya lebih hemat, kontrol dapat dilakukan, fleksibilitas waktu, jangkauan pasar lebih luas (Bela Tiara et al., 2023).

Berdasarkan ulasan di atas dapat dilihat sebagai berikut:

Kekuatan:

- 1) Pandangan masyarakat akan buah jeruk sebagai buah pilihan utama untuk asupan vitamin membuat permintaan buah jeruk di pasaran semakin meningkat
- 2) Jeruk Siam memiliki kemudahan dalam perawatan serta jeruk yang dihasilkan banyak dan lebih segar.
- 3) Tanaman Jeruk Siam dapat tumbuh di lahan basah maupun lahan kering.
- 4) Jeruk Siam Banjar dari Kalimantan Selatan mampu bersaing dengan kualitas jeruk dari daerah Medan, Bali, dan Pontianak.

Kelemahan:

- 1) Serangan hama penyakit tanaman serta kurangnya pengendalian menggunakan bahan ramah lingkungan.
- 2) Sangat tinggi penggunaan bahan pestisida yang mengandung bahan kimiawi.
- 3) Terbatasnya modal petani
- 4) Pemasaran jeruk langsung ke pengumpul/tengkulak.

Peluang:

- 1) Jeruk Siam merupakan salah satu yang dikembangkan di Provinsi Kalimantan Selatan
- 2) Komoditi jeruk Siam terbukti berpotensi membantu perekonomian masyarakat
- 3) Semakin pesatnya teknologi dan informasi yang semakin cepat sehingga memberikan harapan baru bagi masyarakat pengembangan promosi dalam hal peningkatan pemasaran dalam jangkauan lebih luas.

Ancaman:

- 1) Harga jual jeruk dari petani masih relatif rendah.
- 2) Jaringan pemasaran terbatas.

Program Pemberdayaan Masyarakat ini dilaksanakan dengan bekerja sama dengan Mitra Petani Jeruk Desa Sungai Gampa Asahi. Mitra beranggotakan 12 orang. Ketua Kelompok Mitra Petani Jeruk Desa Sungai Gampa Asahi adalah Bapak Khaidir. Mitra beranggotakan 12 petani. Berikut ini gambar Kebun Mitra Petani Jeruk Desa Sungai Gampa Asahi.



(a)



(b)

Gambar 1. Kebon Jeruk Siam di Desa Sungai Gampa Asahi

Permasalahan Mitra

Permasalahan yang terjadi pada Mitra Petani Jeruk Desa Sungai Gampa Asahi adalah sebagai berikut:

- 1) Terbatasnya modal petani.
- 2) Pemasaran terbatas karena mengandalkan informasi dari mulut ke mulut langsung ke pengumpul/tengkulak dan di jual di pasar terdekat.
- 3) Belum menggunakan pemasaran online

Berdasarkan analisis masalah di atas, maka tujuan pengabdian kepada masyarakat dengan skema Program Pemberdayaan Masyarakat adalah:

- 1) Membantu manajemen permodalan petani jeruk Siam.
- 2) Pemasaran dengan jaringan lebih luas
- 3) Pemasaran dengan media sosial/online.

METODE KEGIATAN / SOLUSI / TEKNOLOGI

Sasaran dalam kegiatan ini adalah Komunitas Petani sayuran organik di Kota Banjarbaru. Mitra adalah Mitra Petani Jeruk Desa Sungai Gampa Asahi. Kelompok ini beranggotakan 15 orang. Pengumpulan data dan informasi awal kegiatan dilakukan melalui *indepth interview* bersama dengan ketua Mitra Petani Jeruk Desa Sungai Gampa Asahi untuk mengidentifikasi situasi dan potensi permasalahan yang ada. Identifikasi awal menjadi bahan yang digunakan untuk menggali informasi yang lebih menyeluruh tentang permasalahan mitra.

Mitra Petani Jeruk Desa Sungai Gampa Asahi telah siap dan memiliki motivasi untuk memajukan usaha petani Jeruk Siam. Mereka keinginan kuat membangun ekonomi keluarga dan membuat usaha petani Jeruk Siam semakin maju.

Berikut ini adalah penjelasan terhadap beberapa metode yang digunakan, yaitu:

1. Pelatihan

Kegiatan pelatihan ini juga difasilitasi oleh Tim Pengabdian, pola yang diterapkan dalam kegiatan pelatihan ini adalah:

- a) *Ceramah*, model ini peserta diberikan materi tentang manajemen permodalan, kajian tentang pemasaran hasil panen dan pemasaran menggunakan media sosial/online
 - b) *Sharing pengalaman*, model ini memacu peserta pelatihan untuk menceritakan berbagai persoalan dan kasus yang mereka pernah mereka lihat dan bisa jadi mereka hadapi, serta strategi penyelesaian yang mereka gunakan.
 - c) *Diskusi*, model ini digunakan untuk merangsang para peserta untuk memahami dan menyelesaikan sebuah kasus yang diberikan kepada mereka.
- Pelaksanaan pelatihan oleh tim pengabdian.

2. Pendampingan

Pendampingan guna menguatkan Mitra Petani Jeruk Desa Sungai Gampa Asahi telah siap untuk memajukan usaha petani Jeruk Siam. Dalam pendampingan ini dilakukan evaluasi kegiatan dengan tiga tahapan, yaitu:

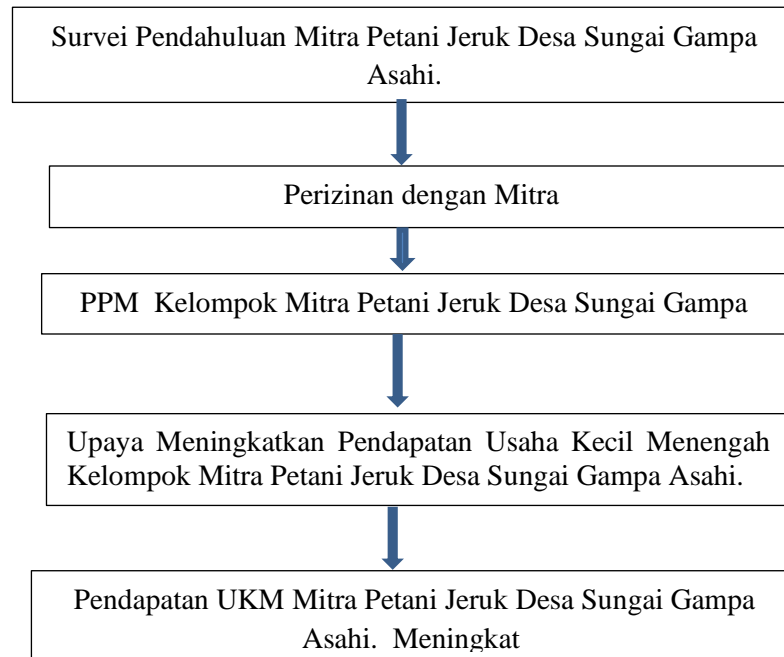
- a. Evaluasi tahap awal
Evaluasi tahap awal ini, yang akan dinilai meliputi, manajemen permodalan, kajian tentang pemasaran hasil panen dan pemasaran menggunakan media sosial/online.
- b. Evaluasi tahap pertengahan (proses)
Evaluasi ini terkait dengan proses, tujuan dari evaluasi ini ialah untuk mengetahui sejauh Mitra Petani Jeruk Desa Sungai Gampa Asahi telah siap dan memiliki motivasi untuk memajukan usaha petani Jeruk Siam.
- c. Evaluasi tahap akhir
Evaluasi tahap akhir ini akan dilakukan meliputi Mitra Petani Jeruk Desa Sungai Gampa Asahi siap untuk pemasaran produk via online.

Selain itu dalam evaluasi juga diterapkan evaluasi berkala. Evaluasi berkala ini dilakukan setiap 15 hari (dua pekan) sekali yaitu minggu pertama dan minggu ketiga dalam setiap bulan pelaksanaan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan Pengabdian Program Pemberdayaan Masyarakat ini dilaksanakan dengan bekerja sama dengan Mitra Petani Jeruk Desa Sungai Gampa Asahi. Kegiatan ini dilaksanakan pada hari Sabtu tanggal 20 April 2024. Bertempat di Jalan Brigjend H. Hasan Basri, Desa Sungai Gampa Asahi, Kecamatan Rantau Badauh Kabupaten Barito Kuala. Peserta yang hadir pada kegiatan ini sebanyak 12 orang.

Deskripsi kegiatan dan hasil serta luaran yang dicapai dapat dilihat pada Gambar berikut.



Gambar 2. Pemberdayaan Kelompok Petani Jeruk Desa Sungai Gampa Asahi.

Kelompok Mitra Petani Jeruk Desa Sungai Gampa Asahi telah siap dan memiliki motivasi untuk memajukan usaha pertanian jeruk. Mitra perlu tetap mempertahankan kualitas hasil jeruk walaupun dengan terbatasnya modal petani. Kelompok Mitra Petani Jeruk Desa Sungai Gampa Asahi juga sangat perlu membuka wawasan tentang pemasaran hasil tani. Agar hasil jeruk dapat dipasarkan dengan harga jual yang akan menambah penghasilan petani. Lahan yang cukup luas dapat dimanfaatkan untuk menanam jenis tanaman lainnya selain tanaman jeruk seperti jenis sayuran seperti cabe rawit, timun, dan lain-lain. Akses menuju ladang yang cukup jauh dengan pemandangan alami yang sangat cantik membuka peluang potensial untuk wisata alam jika diusahakan untuk peluang ke depan.

Pada kegiatan ini juga diserahkan bantuan dalam berupa alat penunjang kegiatan pertanian kepada Mitra Petani Jeruk Desa Sungai Gampa Asahi. berupa *FALCON* Mesin Potong Rumput - *Brush Cutter FC – 328..*

Hasil pengabdian diharapkan memberikan kontribusi pada khalayak sasaran:

- 1) Pengelolaan modal petani lebih baik.
- 2) Pemasaran Hasil Panen meningkat.
- 3) Pemasaran menggunakan media sosial/online



Gambar 3. (a) (b) Pelaksanaan Pengabdian dan Penyerahan Bantuan kepada Mitra

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan pada bab-bab sebelumnya maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut. Kegiatan pengabdian Pemberdayaan Kelompok Petani Jeruk Desa Sungai Gampa Asahi sudah dilaksanakan dengan baik. Hasil pengabdian memberikan kontribusi dalam manajemen permodalan petani jeruk Siam, pemasaran dengan jaringan lebih luas, pemasaran dengan media sosial/online. Mitra merasa sangat terbantu dengan kegiatan yang telah dilaksanakan karena dapat bersinergi dengan mitra sebagai petani jeruk. Pada kegiatan ini diserahkan bantuan dalam berupa alat penunjang pertanian kepada Mitra Petani Jeruk Desa Sungai Gampa Asahi berupa *FALCON* Mesin Potong Rumput - *Brush Cutter FC – 328*.

Saran

Pelaksanaan kegiatan pengabdian ini perlu dikembangkan menjadi bentuk yang seperti pengembangan menjadi usaha wisata alam. Karena akses menuju lokasi yang cukup jauh dan dengan suasana pedesaan dengan pemandangan alami yang sangat cantik.

DAFTAR PUSTAKA

Ardiansyah, A., Dana Rira, A., Luthfiah, N., Lazuarni, S., Syafitri, L., Studi Akuntansi, P., 2023. Sosialisasi Digital Marketing Hasil Pertanian di Desa Tapus Kecamatan Lembak Kabupaten Muara Enim. *Jurnal Pendidikan Tambusai* 7, 21404–21411.

Bela Tiara, Muhammad Fauzi, Nina Budiwati, 2023. ANALISIS KEUNTUNGAN USAHA SAYURAN HIDROPONIK DENGAN MEDIA SOSIAL DALAM UPAYA PENINGKATAN VOLUME PENJUALAN (STUDI KASUS PADA

- USAHATANI SAYURAN HIDROPONIK “CASUAL FARMER”). *Frontier Agribisnis* 7, 111–115.
- Hidayatullah, A., Jumadi, A., Ni'mah Dan, G.K., Hasiani, Y., 2019. PEMBINAAN PROGRAM PEMBERDAYAAN ANAK PETANI JERUK SIAM BANJAR DI DESA KARANG BUNGA KABUPATEN BARITO KUALA, in: *Prosiding Hasil-Hasil Pengabdian Kepada Masyarakat*. pp. 448–452.
- Indra, Susanti, Zulfikar, 2022. Pemberdayaan Petani Jeruk Siam Untuk Meningkatkan Nilai Buah Jeruk Siam Dan Pendapatan Masyarakat Desa Brebeg Kabupaten Cilacap. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Al-Irsyad* 4, 101–108.
- Lisanty, N., Rahardjo, D., Laili, N., Triana, W., Wahyuniati, R., 2022. Pengolahan Jeruk Nipis untuk Peningkatan Nilai Tambah Produk Unggulan Desa Bolo, Kabupaten Gresik. *Jatimas : Jurnal Pertanian dan Pengabdian Masyarakat* 2, 1–9.
- Malik, M., Lestari, W.H., Karimah, D., Silvi Sa'diyah, D., Pulko, W.S., Arwin, M.I., Alvirawati, E., Kamaludin, A., Jannatun, N.', Imah, R., Muslim, A., 2021. Penyuluhan dan Pelatihan Pertanian Budidaya Jeruk, in: *Prosiding Konferensi Pengabdian Masyarakat*. UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, Yogyakarta, pp. 281–284.
- Nisa, J., Fauzi, M., Ikhsan, S., 2023. ANALISIS USAHA TANI JERUK SIAM BANJAR DI DESA BARAMBAI KOLAM KIRI KECAMATAN BARAMBAI KABUPATEN BARITO KUALA. *Frontier Agribisnis* 7, 39–45.
- Nur, W., Pertiwi, B., Aini, G.N., Priwisastro, K., Audy, N., Sultan, U., Tirtayasa, A., 2023. PENDAMPINGAN PENGELOLAAN INSTAGRAM SEBAGAI MEDIA KOMUNIKASI PEMASARAN UMKM GIPANG IKE-KE CILEGON. *Indonesian Collaboration Journal of Community Services* 3. <https://doi.org/10.53067/icjcs.v3i2>
- Su'aidy, Fitri Ramayani, R., 2023. Pengembangan Sumber Daya Manusia Untuk Meningkatkan Pemasaran Dan Pendapatan Usaha Sayuran Organik Keluarga (SORGA) Secara Online Bagi Wanita Desa Karya Mulia. *Community Engagement & Emergence Journal* 4, 2023.
- Tanjung, Y., Saputra, S., Hardiyanto, S., 2021. PEMBERDAYAAN MASYARAKAT MELALUI PELATIHAN PENGGUNAAN MEDIA SOSIAL UNTUK PEMASARAN PRODUK INOVASI JERUK SIAM. *JMM (Jurnal Masyarakat Mandiri)* 5, 3091–3103. <https://doi.org/10.31764/jmm.v5i6.5435>