

PELATIHAN PEMBUATAN DAN PEMASARAN PRODUK OLAHAN ROSELA DI DESA TONJONG, KECAMATAN TAJURHALANG

Juli Winando Lumban Toruan^{1*}, Linar Humaira²

^{1,2)} Program Studi Agribisnis, Fakultas Agroteknopreneur dan Agraria, Universitas Nusa Bangsa

*E-mail Juliwinandolumbantoruan@gmail.com

Abstrak

Tanaman Rosela (*Hibiscus sabdariffa*) memiliki potensi sebagai bahan pangan fungsional dan komoditas bernilai ekonomi tinggi, namun pemanfaatannya di tingkat masyarakat desa masih belum optimal. Di Desa Tonjong, Kecamatan Tajurhalang, Rosela umumnya hanya dimanfaatkan secara sederhana sebagai tanaman hias atau dikeringkan menjadi teh seduh tanpa pengolahan lebih lanjut dan tanpa strategi pemasaran yang memadai. Kondisi tersebut menyebabkan nilai tambah ekonomi dari tanaman Rosela belum dapat dimaksimalkan. Oleh karena itu, kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan masyarakat dalam mengolah rosela menjadi produk bernilai tambah serta memperkuat pemahaman mengenai strategi pemasaran produk. Metode yang digunakan adalah Participatory Rural Appraisal (PRA) dengan pendekatan partisipatif melalui ceramah, diskusi, demonstrasi, dan praktik langsung pembuatan produk olahan rosela. Kegiatan dilaksanakan pada 6 & 7 Maret 2026 di Desa Tonjong dengan melibatkan 22 peserta yang terdiri dari masyarakat dan anggota Karang Taruna. Hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan pengetahuan peserta yang ditunjukkan oleh kenaikan nilai rata-rata pre-test dari 49,5% menjadi 81,2% pada post-test. Selain itu, peserta juga memperoleh keterampilan dalam mengolah Rosela menjadi produk seperti teh dan sirup rosela serta memahami strategi pemasaran sederhana melalui kemasan dan promosi digital. Kegiatan ini menunjukkan bahwa pelatihan terintegrasi antara produksi dan pemasaran efektif dalam meningkatkan kapasitas masyarakat serta berpotensi mendorong pengembangan usaha berbasis potensi lokal di Desa Tonjong.

Kata kunci: Pemasaran, Pemberdayaan Masyarakat, Pelatihan, Produk Olahan, Rosela.

Abstract

Roselle (*Hibiscus sabdariffa*) has the potential to be used as a functional food ingredient and a high-value commodity, but its utilization at the village level is still not optimal. In Tonjong Village, Tajurhalang District, roselle is generally only used simply as an ornamental plant or dried into tea without further processing and without an adequate marketing strategy. This condition has prevented the economic added value of Rosela from being maximized. Therefore, this community service activity aims to increase the knowledge and skills of the community in processing rosela into value-added products and to strengthen their understanding of product marketing strategies. The method used is Participatory Rural Appraisal (PRA) with a participatory approach through lectures, discussions, demonstrations, and hands-on practice in making ROSELA products. The activity was carried out on March 6 & 7, 2026, in Tonjong Village, involving 22 participants consisting of community members and Karang Taruna members. The results of the activity showed an increase in participants' knowledge, as indicated by an increase in the average pre-test score from 49.5% to 81.2% on the post-test. Additionally, participants acquired skills in processing ROSELA into products such as rosela tea and syrup, and gained an understanding of simple marketing strategies through packaging and digital promotion. This activity demonstrates that integrated training in production and marketing is effective in enhancing community capacity and has the potential to drive the development of businesses based on local potential in Tonjong Village.

Keywords: Community Empowerment, Marketing, Processed Products, Rosela, Training

PENDAHULUAN

Desa Tonjong di Kecamatan Tajurhalang memiliki karakteristik lahan yang sangat mendukung pertumbuhan tanaman hortikultura, salah satunya adalah bunga Rosela (*Hibiscus sabdariffa* L.). Selama ini tanaman tersebut sering kali hanya dipandang sebagai tanaman hias pekarangan atau dikonsumsi dalam skala rumah tangga yang terbatas. Padahal, Rosela memiliki kandungan senyawa bioaktif yang tinggi seperti antosianin, vitamin C, flavonoid, tanin, dan senyawa fenolik yang berfungsi sebagai antioksidan alami sehingga berpotensi dikembangkan sebagai bahan pangan

fungsional maupun minuman herbal yang bermanfaat bagi Kesehatan (Fadilla et al., 2023; A. P. Lestari et al., 2025; Sari et al., 2023). Kandungan nutrisi tersebut menjadikan Rosela sebagai komoditas yang memiliki potensi ekonomi apabila dikelola melalui inovasi produk yang tepat sejalan dengan meningkatnya tren gaya hidup sehat masyarakat modern.

Berbagai penelitian menunjukkan bahwa Rosela memiliki potensi besar untuk dikembangkan menjadi berbagai produk olahan bernilai tambah seperti teh Rosela, sirup, selai, puding, minuman siap konsumsi, hingga produk pangan inovatif lainnya. (Adriani et al., 2023; Dewanti et al., 2025; Fadilla et al., 2023; Hartutik et al., 2023; Kresnadipayana et al., 2020; A. P. Lestari et al., 2025; Nur Aini et al., 2025; Sari et al., 2023; Syafitri et al., 2025). Diversifikasi produk tersebut tidak hanya meningkatkan nilai tambah komoditas, tetapi juga membuka peluang usaha bagi masyarakat terutama pada skala rumah tangga dan usaha mikro kecil menengah (UMKM). Oleh karena itu, Rosela sangat relevan dijadikan sebagai basis kegiatan pemberdayaan masyarakat desa yang berorientasi pada peningkatan ekonomi keluarga melalui pengolahan produk berbasis potensi lokal. (Dewanti et al., 2025; Syafitri et al., 2025).

Meskipun bahan baku rosela tersedia cukup melimpah, masyarakat di Desa Tonjong masih menghadapi berbagai kendala dalam pemanfaatannya. Pengolahan Rosela yang dilakukan saat ini masih bersifat konvensional, yakni hanya sebatas pengeringan bunga untuk teh seduh sederhana tanpa standar mutu, estetika produk, maupun legalitas usaha. Kondisi ini menyebabkan nilai tambah ekonomi yang dihasilkan relatif rendah. Fenomena serupa juga ditemukan pada berbagai penelitian sebelumnya yang menunjukkan bahwa masyarakat sebenarnya memiliki potensi bahan baku rosela, tetapi masih terbatas dalam hal pengetahuan, keterampilan pengolahan produk, inovasi diversifikasi produk, serta kemampuan pemasaran (Adriani et al., 2023; A. P. Lestari et al., 2025).

Sejumlah kegiatan pengabdian kepada masyarakat menunjukkan bahwa pelatihan pengolahan Rosela dapat meningkatkan pengetahuan dan keterampilan masyarakat dalam mengembangkan produk olahan bernilai ekonomi. Metode pelatihan yang dilakukan melalui edukasi, demonstrasi, praktik langsung, dan pendampingan terbukti mampu meningkatkan minat masyarakat dalam memproduksi berbagai olahan Rosela seperti teh celup, sirup, maupun minuman herbal (Adriani et al., 2023). Namun demikian, sebagian besar program pelatihan tersebut masih lebih banyak berfokus pada aspek produksi produk saja, sementara aspek pemasaran produk sering kali belum menjadi perhatian utama.

Padahal, aspek pemasaran merupakan faktor penting dalam menentukan keberlanjutan usaha produk olahan Rosela. Beberapa penelitian menunjukkan bahwa produk Rosela di tingkat petani atau masyarakat desa sering kali hanya dijual dalam bentuk bunga kering dengan nilai jual yang relatif rendah. Melalui diversifikasi produk, pengemasan yang menarik, serta strategi pemasaran yang tepat baik secara offline maupun online, nilai ekonomi produk Rosela dapat meningkat secara signifikan dan mampu menembus pasar yang lebih luas (Abdullah dan Tantri, 2015; Adriani et al., 2023; Hartutik et al., 2023; Sumarwan, 2015).

Selain itu, pengembangan produk olahan Rosela juga memiliki potensi besar sebagai sarana pemberdayaan masyarakat desa dan penguatan ekonomi lokal. Berbagai studi menunjukkan bahwa pengembangan usaha berbasis potensi tanaman lokal dapat mendorong tumbuhnya UMKM desa, meningkatkan pendapatan masyarakat, serta mendukung pembangunan ekonomi kreatif berbasis kearifan lokal (Dewanti et al., 2025; Nur Aini et al., 2025). Oleh karena itu, pemanfaatan Rosela tidak hanya berorientasi pada aspek produk semata, tetapi juga pada penguatan kapasitas masyarakat dalam mengelola potensi lokal secara berkelanjutan.

Berdasarkan kondisi tersebut, diperlukan suatu program pengabdian kepada masyarakat yang mampu mengintegrasikan pelatihan pembuatan produk olahan Rosela dengan penguatan strategi pemasaran produk. Program pelatihan ini diharapkan dapat meningkatkan keterampilan masyarakat dalam mengolah Rosela menjadi produk yang memiliki nilai tambah sekaligus memperkuat kemampuan pemasaran produk sehingga dapat meningkatkan pendapatan masyarakat. Dengan demikian, kegiatan pelatihan pembuatan dan pemasaran produk olahan Rosela di Desa Tonjong, Kecamatan Tajurhalang, diharapkan mampu menjadi langkah strategis dalam mendorong terbentuknya sentra produk olahan Rosela berbasis potensi lokal yang berdaya saing dan berkelanjutan.

METODE

Lokasi dan Waktu Pelaksanaan

Kegiatan pemberdayaan masyarakat ini dilaksanakan pada tanggal 6 dan 7 Maret 2026, bertempat di lingkungan RW 02/RT 04, Kampung Bambu Duri, Desa Tonjong, Kecamatan Tajurhalang, Kabupaten Bogor, Jawa Barat. Pemilihan lokasi ini didasarkan pada pertimbangan

strategis (purposive sampling), di mana wilayah tersebut memiliki populasi tanaman Rosela tertinggi di lingkungan sekitar, namun pemanfatannya belum optimal.

Pendekatan dan Sasaran Peserta

Metode yang diterapkan dalam pengabdian ini adalah Participatory Rural Appraisal (PRA), yang menekankan pada keterlibatan aktif seluruh peserta dalam setiap tahapan kegiatan (Irwan et al., 2022; Ismet Firdaus et al., 2024; M. A. Lestari et al., 2021; Maisaroh et al., 2022; Selvia et al., 2025; Sidiq et al., 2025; Sidqiyah et al., 2025; Subhan et al., 2025; Suhendra et al., 2024; Sulaeman et al., 2023a, 2023b). Partisipan dalam kegiatan ini berjumlah 22 orang, yang terdiri dari unsur masyarakat umum dan anggota Karang Taruna. Transfer pengetahuan dilakukan melalui kombinasi metode ceramah informatif, diskusi interaktif, serta praktik lapangan secara langsung.

Tahapan Kegiatan

Secara sistematis, pelaksanaan pengabdian dibagi ke dalam tiga tahapan utama sebagai berikut:

1. **Evaluasi Awal (Pre-test):** Tahap ini bertujuan untuk mengukur sejauh mana tingkat pemahaman dan pengetahuan eksisting masyarakat mengenai potensi tanaman rosela, teknik pengolahan produk turunannya, serta wawasan dasar mengenai strategi pemasaran.
2. **Diseminasi Materi dan Workshop Produksi:** Pada tahap inti, tim pelaksana memaparkan materi komprehensif mengenai nilai urgensi produk olahan rosela, manfaat kesehatan yang terkandung di dalamnya, serta demonstrasi teknis pembuatan produk turunan berupa teh dan sirup rosela. Selain aspek produksi, peserta juga dibekali dengan strategi pemasaran yang efektif untuk meningkatkan nilai komersial produk tersebut.
3. **Evaluasi Akhir dan Post-test:** Tahap akhir difokuskan pada evaluasi menyeluruh terhadap efektivitas kegiatan. Instrumen post-test digunakan untuk mengukur capaian peningkatan pengetahuan dan keterampilan teknis peserta setelah mendapatkan intervensi pelatihan, sekaligus sebagai bahan refleksi untuk keberlanjutan program di masa depan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian masyarakat ini diawali pada tanggal 6 Maret 2026 melalui tahap koordinasi dan perizinan resmi dengan Kepala Desa Tonjong guna memastikan kesiapan administratif serta teknis pelaksanaan di lapangan. Implementasi program dilakukan secara intensif oleh tim pengabdian di lingkungan RW 02 dan RT 04 sebagai peserta utama. Fokus kegiatan ini adalah memberikan pemahaman strategis mengenai hilirisasi tanaman Rosela menjadi produk turunan yang bernilai ekonomi tinggi, seperti teh dan sirup. Melalui pendekatan partisipatif, masyarakat dibekali dengan keterampilan teknis pengolahan pangan sekaligus strategi pemasaran modern. Hal ini bertujuan agar produk olahan Rosela hasil karya warga tidak hanya menjadi konsumsi rumah tangga, tetapi mampu menjangkau konsumen secara luas dan meningkatkan kesejahteraan ekonomi berbasis kearifan lokal.

Pada tanggal 7 Maret 2026, kegiatan diawali dengan pelaksanaan pre-test (Gambar 1) untuk mengetahui tingkat pengetahuan awal peserta mengenai pemanfaatan tanaman Rosela serta strategi pemasaran produk olahan. Kegiatan pretest dilakukan sebelum penyampaian materi dan pelatihan dimulai. Hasil pretest ini digunakan sebagai dasar untuk melihat peningkatan pemahaman peserta setelah mengikuti seluruh rangkaian kegiatan pelatihan



Gambar 1. Kegiatan Pre-test Peserta Pelatihan

Selanjutnya dilakukan kegiatan sosialisasi yang berisi penjelasan mengenai manfaat tanaman Rosela serta berbagai produk olahan turunannya. Dalam kegiatan ini, masyarakat diberikan

pemahaman bahwa bunga Rosela yang selama ini sering dianggap sebagai tanaman hias atau bahkan limbah yang kurang bernilai ekonomis, sebenarnya dapat diolah menjadi produk yang bermanfaat seperti teh Rosela dan sirup Rosela. Selain berfungsi sebagai tanaman hias, Rosela memiliki potensi untuk dikembangkan menjadi berbagai produk olahan yang bernilai tambah. Melalui pemanfaatan tersebut, Rosela diharapkan dapat menjadi salah satu sumber penghasilan tambahan bagi masyarakat dan keluarga di Desa Tonjong.

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan di Desa Tonjong, Kecamatan Tajurhalang, dengan melibatkan 22 peserta yang terdiri dari anggota Karang Taruna dan masyarakat setempat. Kegiatan ini bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan masyarakat dalam memanfaatkan bunga Rosela menjadi produk olahan bernilai ekonomi serta memahami strategi pemasaran yang dapat diterapkan untuk meningkatkan peluang usaha. Setelah penyampaian materi awal, kegiatan dilanjutkan dengan pelatihan praktik pembuatan produk olahan Rosela (Gambar 2). Pada tahap ini peserta diberikan demonstrasi serta praktik langsung mengenai teknik pengolahan Rosela menjadi produk siap konsumsi, seperti teh Rosela dan sirup Rosela. Peserta juga diajarkan tahapan proses produksi mulai dari pemilihan bahan baku, proses pengolahan, hingga penyajian produk.



Gambar 2. Pelatihan Pembuatan Produk Olahan Rosela

Selain praktik pengolahan produk, peserta juga diberikan materi mengenai strategi pemasaran produk olahan Rosela (Gambar 3). Materi yang disampaikan meliputi pentingnya kemasan yang menarik, pemanfaatan media sosial sebagai sarana promosi, serta strategi promosi seperti pemberian diskon atau penawaran khusus kepada konsumen. Penyampaian materi ini bertujuan agar masyarakat tidak hanya mampu memproduksi olahan Rosela, tetapi juga mampu memasarkan produk secara efektif.



Gambar 3. Penyampaian Materi Strategi Pemasaran Produk Olahan Rosela

Untuk mengetahui tingkat pemahaman peserta setelah mengikuti kegiatan pelatihan, dilakukan evaluasi melalui post-test (Gambar 4) yang terdiri dari 10 pertanyaan terkait pemanfaatan Rosela dan strategi pemasaran produk. Hasil evaluasi menunjukkan bahwa terjadi peningkatan pengetahuan peserta setelah mengikuti kegiatan pelatihan. Nilai rata-rata pre-test peserta sebesar 49,5%, sedangkan nilai rata-rata post-test meningkat menjadi 81,2%. Hal ini menunjukkan adanya peningkatan

pemahaman peserta mengenai pemanfaatan Rosela sebagai produk olahan serta strategi pemasaran yang dapat diterapkan dalam kegiatan usaha.



Gambar 4. Dokumentasi Kegiatan Post-test Peserta

Jika dilihat dari hasil analisis setiap pertanyaan, peningkatan pemahaman peserta terlihat pada hampir seluruh indikator yang diujikan. Misalnya pada pertanyaan mengenai pemanfaatan Rosela sebagai minuman herbal, persentase jawaban benar meningkat dari 60% pada pre-test menjadi 95% pada post-test. Peningkatan juga terlihat pada pemahaman peserta terkait penggunaan media sosial sebagai sarana pemasaran produk, yang meningkat dari 50% menjadi 95% pelatihan setelah kegiatan. Hal ini menunjukkan bahwa pelatihan yang diberikan mampu meningkatkan pengetahuan peserta tidak hanya dalam aspek pengolahan produk, tetapi juga dalam aspek pemasaran. Selain peningkatan pengetahuan, kegiatan pelatihan ini juga memberikan dampak positif terhadap keterampilan peserta dalam mengolah Rosela menjadi produk yang memiliki nilai tambah. Peserta menunjukkan antusiasme yang tinggi selama kegiatan praktik berlangsung, terutama pada proses pembuatan teh Rosela dan sirup Rosela (Gambar 5).



Gambar 5. Produk Olahan Rosela Hasil Pelatihan

Sebagai penutup kegiatan, dilakukan sesi foto bersama antara tim pengabdian dan peserta pelatihan sebagai bentuk dokumentasi kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang telah dilaksanakan (Gambar 6). Secara keseluruhan, kegiatan pelatihan pembuatan produk olahan Rosela dan strategi pemasaran ini terbukti efektif dalam meningkatkan pengetahuan dan keterampilan masyarakat. Dengan adanya peningkatan pemahaman serta keterampilan yang dimiliki peserta, diharapkan masyarakat dapat mengembangkan usaha berbasis potensi lokal serta meningkatkan nilai ekonomi dari tanaman Rosela yang tersedia di lingkungan sekitar.



Gambar 6. Foto Bersama Peserta dan Tim Pengabdian

SIMPULAN

Berdasarkan kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang telah dilaksanakan di Desa Tonjong, Kecamatan Tajurhalang, dapat disimpulkan bahwa pelatihan pembuatan produk olahan Rosela dan strategi pemasaran mampu meningkatkan pengetahuan dan keterampilan masyarakat dalam memanfaatkan tanaman Rosela sebagai produk bernilai ekonomi. Melalui kegiatan sosialisasi, pelatihan praktik pengolahan Rosela, serta penyampaian materi strategi pemasaran, peserta memperoleh pemahaman mengenai potensi Rosela yang dapat diolah menjadi berbagai produk seperti teh Rosela dan sirup Rosela.

Dengan adanya kegiatan ini, diharapkan masyarakat Desa Tonjong dapat memanfaatkan potensi tanaman Rosela yang sebelumnya hanya dianggap sebagai tanaman hias menjadi produk olahan yang memiliki nilai tambah serta berpotensi menjadi sumber pendapatan tambahan bagi masyarakat.

SARAN

Berdasarkan hasil kegiatan pengabdian yang telah dilaksanakan, terdapat beberapa saran yang dapat diberikan untuk pengembangan kegiatan selanjutnya. Pertama, diperlukan kegiatan pendampingan lanjutan bagi masyarakat agar keterampilan dalam pengolahan Rosela dan strategi pemasaran produk dapat terus berkembang secara berkelanjutan. Kedua, masyarakat diharapkan dapat mulai mengembangkan produk olahan Rosela dengan inovasi yang lebih beragam serta memperhatikan aspek kemasan dan branding produk agar memiliki daya tarik yang lebih tinggi di pasar.

Selain itu, dukungan dari pemerintah desa maupun instansi terkait juga diperlukan dalam bentuk fasilitasi pelatihan lanjutan, perizinan produk, serta pengembangan jaringan pemasaran. Dengan adanya sinergi antara masyarakat, pemerintah desa, dan pihak akademisi, diharapkan produk olahan Rosela dari Desa Tonjong dapat berkembang menjadi usaha berbasis potensi lokal yang mampu meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada berbagai pihak yang telah mendukung terlaksananya kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini. Ucapan terima kasih disampaikan kepada Kepala Desa dan Ketua RW di Desa Tonjong, Karang Taruna Desa Tonjong, serta seluruh warga masyarakat Desa Tonjong yang telah memberikan izin, dukungan, dan partisipasi aktif selama kegiatan pengabdian berlangsung. Penulis juga menyampaikan apresiasi kepada tim pelaksana pengabdian dari Universitas Nusa Bangsa yang telah berkontribusi dalam pelaksanaan kegiatan ini. Selain itu, terima kasih disampaikan kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LPPM) Universitas Nusa Bangsa atas dukungan berupa administrasi yang diberikan sehingga kegiatan pengabdian ini dapat terlaksana dengan baik.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah dan Tantri. (2015). Manajemen Pemasaran. PT. Raja Grafindo Persada.
- Adriani, D. R., Mulyadi, F., Inggrida, J. A., Nadhirah, A., Purnama, S. M., & Risvita, W. (2023). Pengembangan Ekonomi Petani Bunga ROSELA Dalam Peningkatan Pemasaran Produk Olahan ROSELA Kecamatan Semen. *Aksiologi: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 7(4), 664–672. <https://doi.org/10.30651/aks.v7i4.10711>

- Dewanti, B. S. D., Rucitra, A. L., Rohmah, W. G., Ikasari, D. M., Jamroni, M., & Kurniawati, A. D. (2025). Peningkatan Efisiensi Produksi Teh Bunga Rosela di UMKM Anugerah Alam Wilis Melalui Diseminasi Food Dehydrator. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Dan Aplikasi Teknologi*, 4(2), 99–104. <https://doi.org/10.31284/j.adipati.2025.v4i2.7621>
- Fadilla, R., Aryanti, F., Indriyanti, N., Sinthary, V., Jafar, F. I., Kurniawan, H., Aryatika, K., Firmansyah, G., Anshory, J., Farmasi, P. S., & Klinis, S. F. (2023). Pelatihan Pembuatan Teh Bunga ROSELA Sebagai Produk Rumah di Desa Sungai Merdeka. *Jurnal Pengabdian Masyarakat (Abdira)*, 3(4), 21–28.
- Hartutik, H., Usman, U., & Alham, F. (2023). Edukasi Hibiscus Sabdariffa (Bunga ROSELA) Sebagai Peluang Berwirausaha. *Wikrama Parahita : Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 7(2), 161–170. <https://doi.org/10.30656/jpmwp.v7i2.5593>
- Irwan, Muh., Asra, R., Mursalat, A., & Trisnawaty, T. (2022). Pelatihan Budidaya Rumput Unggul di Kelurahan Massepe Kabupaten Sidrap. *Abdimas Singkerru*, 2(1), 56–65. <https://doi.org/10.59563/singkerru.v2i1.155>
- Ismet Firdaus, Cut Indah Tari, Nazira Azza Herviana, Devi Ananda Putri, Ashleyta Richanura, & Nurchantika Mahayani. (2024). PENERAPAN TEKNIK PARTICIPATORY RURAL APPRAISAL (PRA) PADA WANITA RAWAN SOSIAL EKONOMI DI MARGAMULYA. *Journal of Social and Economics Research*, 6(2), 348–358. <https://doi.org/10.54783/jsr.v6i2.643>
- Kresnadipayana, D., Setiawan, A. F., Sinaga, R. E. N., Ristiyanasari, D., & Yulandari, A. (2020). Peningkatan Nilai Daya Guna Bunga Rosela dan Honje Menjadi Bahan Sambal Berbasis Kearifan Lokal. *Jurnal Warta LPM*, 23(1), 1–9. <http://journals.ums.ac.id/index.php/warta>
- Lestari, A. P., Kusumawati, D. E., Inesya Febrianing Rizki, Nabilla Nabilla, Hasna Labibah Nurningtyas, Muhamad Dhiya'ul Chaqi, & Adhi Prasetyo. (2025). Edukasi Pembuatan Teh Kesehatan dari Kelopak Bunga ROSELA (Hibiscus sabdariffa) pada Siswa SDN Tlogosari Wetan 02 Semarang. *KREATIF: Jurnal Pengabdian Masyarakat Nusantara*, 5(1), 56–63. <https://doi.org/10.55606/kreatif.v5i1.5715>
- Lestari, M. A., Santoso, M. B., & Mulyana, N. (2021). PENERAPAN TEKNIK PARTICIPATORY RURAL APPRAISAL (PRA) DALAM MENANGANI PERMASALAHAN SAMPAH. *Prosiding Penelitian Dan Pengabdian Kepada Masyarakat*, 7(3), 513. <https://doi.org/10.24198/jppm.v7i3.29752>
- Maisaroh, I., Suaidi, S., & Jaiz, M. (2022). PEMANFAATAN LAHAN PEKARANGAN SEBAGAI APOTIK HIDUP PEMBERDAYAAN MASYARAKAT DENGAN MEMANFAATKAN METODA PARTICIPATION RURAL APPRAISAL DI DESA SAMPARWADI, KECAMATAN TIRTAYASA, KABUPATEN SERANG. *Community Development Journal : Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 3(3), 1495–1502. <https://doi.org/10.31004/cdj.v3i3.7953>
- Nur Aini, K., Daryono, & Suchaina. (2025). PEMBERDAYAAN UMKM EROSE ROSELA DI DESA KENAYAN MELALUI IMPLEMENTASI SHARING ECONOMY. *Jurnal Pengembangan Masyarakat Lokal (JPML)*, 8(2), 557–567. <http://e-journalppmunsa.ac.id/index.php/jpml>
- Sari, N. A., Ivan's, E., Mandala, W., Novita, & Indaryati, S. (2023). Pemanfaatan Bunga ROSELA untuk Inovasi Pangan di BPP Kecamatan Purbolinggo Lampung Timur. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Nusantara (JPkMN)*, 4, 920–927.
- Selvia, S. I., Danasari, I. F., Fitri, N., Maulin, M., Sukma, L. H., Pratama, M. G., & Akbar, Z. I. A. (2025). PEMBERDAYAAN MASYARAKAT DESA MEKARSARI LOMBOK BARAT MELALUI PERENCANAAN DESA BERBASIS PARTICIPATORY RURAL APPRAISAL (PRA). *Jurnal Abdi Insani*, 12(3), 1303–1310. <https://doi.org/10.29303/abdiinsani.v12i3.2457>
- Sidiq, S. S., Widodo, T., Sugiyanto, S., Dzulfqarnain, M. F., Anggreta, D. K., & Syafawani, R. (2025). BIMBINGAN TEKNIS PENERAPAN PARTICIPATORY RURAL APPRAISAL DALAM PEMBERDAYAAN SUKU TALANG MAMAK DI KABUPATEN INDRAGIRI HULU. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Multidisiplin*, 8(3), 355–362. <https://doi.org/10.36341/jpm.v8i3.6108>
- Sidqiyah, C., Khoiriyah, N., Muzdalifah, Q., & Ramadhani, P. (2025). Rancangan Program Penguatan Akses Pendidikan melalui Pendekatan Participatory Rural Appraisal di Desa Pamubulan Banten. *ABDINE: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 5(2), 324–335. <https://doi.org/10.52072/abdine.v5i2.1728>
- Subhan, A., Huda, Y. N., Shiddiq, M. A., Gultom, N. A. Z., Fachrennisa, P. N., Naila, M., Az-zahra, D. S., & Mudrikah, J. (2025). Implementasi Metode Participatory Rural Appraisal (Pra) dalam Merancang Program Ekonomi pada Masyarakat Desa Banjarsari. *Arus Jurnal Sosial Dan Humaniora*, 5(2), 1330–1342. <https://doi.org/10.57250/ajsh.v5i2.1328>

- Suhendra, Prafinda Ababil, P., Irlinda, R., Isnaini, L. F., & Naufal, M. (2024). Penerapan Teknik Participatory Rural Appraisal (PRA) dalam Menangani Permasalahan Sampah di Desa Margamekar Bandung. *Arus Jurnal Sosial Dan Humaniora*, 4(3), 1920–1928. <https://doi.org/10.57250/ajsh.v4i3.796>
- Sulaeman, A., Bramasta, D., & Makhrus, M. (2023). Pemberdayaan Masyarakat dengan Pendekatan Participatory Rural Appraisal (PRA). *Jurnal Literasi Pengabdian Dan Pemberdayaan Masyarakat*, 2(2), 87–96. <https://doi.org/10.61813/jlppm.v2i2.34>
- Sumarwan, U. (2015). *Pemasaran Strategik, Perspektif Perilaku Konsumen dan Marketing Plan* (1st ed.). PT Penerbit IPB Press.
- Syafitri, A., Dzani'mah, Z., & Fuad, F. (2025). Pemberdayaan Masyarakat Melalui Budidaya Bunga ROSELA Sebagai Tanaman Obat Keluarga (Toga) Di Desa Tambung. *ANDASIH Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 6(1), 16–22