

PENGUATAN NILAI TAMBAH METE DAN PAKAN FERMENTASI UNTUK KETAHANAN EKONOMI DESA SIGAR PENJALIN

Asmawati¹⁾, Novi Yanti Sandra Dewi²⁾, Muanah³⁾, Abdul Muttalib⁴⁾, Ishanan⁵⁾, Nurfahna⁶⁾,
Muhammad Haikal Efendi⁷⁾, Ainul Almadiyah⁸⁾

^{1,8}Teknologi Hasil Pertanian, Universitas Muhammadiyah Mataram, Indonesia

^{2,7}Ekonomi Syariah, Universitas Muhammadiyah Mataram, Indonesia

^{3,6}Teknik Pertanian, Universitas Muhammadiyah Mataram, Indonesia

⁴Ekonomi Islam, Universitas Nahdlatul Ulama NTB, Indonesia

⁵Komunikasi dan Penyiaran Islam, Universitas Muhammadiyah Mataram, Indonesia

¹asmawatiraba@gmail.com, ²noviyanti.sandradewi@gmail.com, ³muanahp@gmail.com, ⁴abdul.muttalib@gmail.com,

⁵ishanannans@gmail.com, ⁶fahnanurfahna@gmail.com, ⁷efendihaikal845@gmail.com, ⁸itsme.ainul04@gmail.com

Diterima 10 November 2025, Direvisi 8 Desember 2025, Disetujui 9 Desember 2025

ABSTRAK

Para petani dan peternak di Desa Sigar Penjalin dihadapkan pada permasalahan terkait rendahnya nilai tambah komoditas jambu mete, inefisiensi usaha ternak akibat keterbatasan pakan di musim kemarau, lemahnya pembukuan, dan akses pasar pascagempa serta pandemi. Tujuan kegiatan ini untuk meningkatkan kapasitas produksi bernilai tambah, memperkuat manajemen usaha, dan membuka akses pemasaran offline dan online bagi kelompok tani briuk patuh dan kelompok ternak briuk maju. Metode meliputi sosialisasi, diskusi kelompok terarah, pelatihan teknis berupa pembuatan abon dari daging mete dan pembuatan kacang mete dari biji mete, pembuatan pakan fermentasi, pendampingan manajerial berupa literasi keuangan, pencatatan keuangan digital, branding dan kemasan produk, serta pemasaran online. Sebesar 80% peserta mengalami kenaikan literat finansial dan 75% mengadopsi pencatatan digital, dengan evaluasi pre dan post test. Melalui implementasi yang diberikan pada kegiatan ini, dapat produksi kacang mete sebanyak 200 kg/bulan, dapat memproduksi abon daging mete sebanyak 30–50 kg/bulan, dapat memproduksi pakan fermentasi sebanyak 200 kg/bulan, dan pembuatan toko online di *e-commerce shopee* serta *marketplace facebook*. Integrasi teknologi tepat guna, inovasi pengolahan produk, dan manajemen keuangan serta pemasaran efektif meningkatkan kemandirian ekonomi lokal.

Kata kunci: *Pemberdayaan Desa; Jambu Mete; Pakan Fermentasi; Pemasaran Online; Keuangan Digital.*

ABSTRACT

Farmers and livestock breeders in Sigar Penjalin Village are faced with challenges related to low cashew value, livestock business inefficiency due to limited feed during the dry season, weak bookkeeping, and market access following the earthquake and pandemic. The objective of this activity was to increase value-added production capacity, strengthen business management, and open offline and online marketing access for the Briuk Patuh farmer group and the Briuk Maju livestock group. Methods included outreach, focus group discussions, technical training in the form of making shredded cashew meat and making cashew nuts from cashew kernels, making fermented feed, managerial assistance in the form of financial literacy, digital financial recording, product branding and packaging, and online marketing. Eighty percent of participants experienced an increase in financial literacy and 75% adopted digital recording, with pre- and post-test evaluations. Through the implementation provided in this activity, cashew nut production can reach 200 kg/month, can produce 30–50 kg/month of cashew meat shredded cashew meat, can produce 200 kg/month of fermented feed, and can create online stores on the e-commerce platform Shopee and the Facebook marketplace. Integration of appropriate technology, product processing innovation, and effective financial and marketing management increases local economic independence.

Keywords: *Village Empowerment; Cashew Nuts; Fermented Feed; Online Marketing; Digital Finance.*

PENDAHULUAN

Desa Sigar Penjalin di Kecamatan Tanjung, Lombok Utara, memiliki basis ekonomi pertanian dan peternakan dengan komoditas utama jambu mete, dan sapi; namun nilai tambah komoditas

rendah, limbah pertanian belum termanfaatkan, serta tata kelola usaha lemah pascagempa 2018 dan pandemi, yang menekan produktivitas dan pendapatan rumah tangga petani dan peternak. Kondisi pasar yang didominasi tengkulak membuat

biji mete dijual dalam bentuk mentah dengan harga rendah, sementara daging mete kerap terbuang. Padahal biji mete dan daging mete dapat diolah menjadi produk yang memiliki nilai tambah (Ayu Fitri et al., 2021; Ihsan et al., 2023; Lambu Apu et al., 2022).

Pada sisi peternakan, kekurangan pakan di musim kemarau, menjadi masalah yang selalu dihadapi oleh para peternak yang berdampak pada pertumbuhan ternak. Hal ini disebabkan karena tidak adanya ketersediaan pakan secara terus menerus sepanjang tahun khususnya di musim kemarau. Padahal pakan ternak dapat disediakan dengan cara melakukan penyimpanan pakan secara fermentasi (Anugrah et al., 2021; Ediset et al., 2023; Wahyuni & Amin, 2021) guna mengatasi permasalahan kelangkaan pakan di musim kemarau. Akan tetapi, para peternak di Desa Sigar Penjalin belum memiliki pengetahuan dan keterampilan untuk membuat pakan fermentasi, sehingga selama ini mereka hanya mengandalkan hijauan yang ada di sekitar.

Pada aspek manajemen keuangan baik petani dan peternak belum melakukan pembukuan keuangan, mereka masih mencampur keuangan usaha dengan keuangan rumah tangga. Padahal pembukuan keuangan dapat dilakukan secara mudah dengan memanfaatkan aplikasi digital (Lestari et al., 2021; Yolanda et al., 2023) yang dapat diakses secara gratis seperti dengan menggunakan aplikasi bukukas dan siapik (Yanti et al., 2023). Adapun pada aspek branding dan manajemen pemasaran juga perlu dilakukan, agar produk yang dihasilkan baik oleh kelompok tani briuk patuh dan kelompok ternak briuk maju dapat dilakukan hilirisasi. Pelatihan manajemen pemasaran secara online menjadi hal yang sangat penting di era digitalisasi saat ini agar jangkauan pemasaran lebih luas dan biaya operasional lebih rendah (Fadly & Utama, 2020; Laili Hidayati, 2018; Yanti & Dewi, 2023).

Permasalahan inti yang diidentifikasi meliputi: (1) produksi tanpa hilirisasi sehingga nilai tambah dan daya saing produk rendah; (2) infrastruktur teknis terbatas untuk pengolahan mete dan pakan fermentasi; (3) lemahnya literasi keuangan dan pembukuan digital; serta (4) akses pasar modern dan kanal digital yang minim. Dua kelompok mitra, Kelompok Tani Briuk Patuh sebanyak 24 anggota dan Kelompok Ternak Briuk Maju sebanyak 22 anggota, merepresentasikan kebutuhan penguatan kapasitas hulu hilir berbasis teknologi tepat guna, tata kelola, dan pemasaran untuk memutus ketergantungan pada tengkulak dan menstabilkan arus kas kelompok.

Kegiatan pengabdian ini sebagai bentuk pemberdayaan terpadu yang memadukan hilirisasi

komoditas jambu mete berupa kacang mete dan abon daging mete, peningkatan ketahanan pakan melalui fermentasi jerami, penguatan manajemen usaha berbasis aplikasi, serta pembukaan kanal pemasaran offline dan online melalui shopee, dan marketplace facebook. Tujuannya adalah: (1) meningkatkan kapasitas produksi bernilai tambah dan konsistensi mutu; (2) memperkuat literasi keuangan, dan pencatatan digital, serta (3) memperluas jangkauan pasar, branding, dan kemasan produk.

Target terukur meliputi produksi kacang mete 200 kg/bulan, abon 30–50 kg/bulan, pakan fermentasi 200 kg/bulan, 80% peserta literat finansial, 75% peserta mengadopsi pembukuan digital, aktivasi toko daring dan peningkatan penjualan offline. Kebaruan kegiatan ini terletak pada integrasi TTG, manajemen, dan pemasaran, yang tidak hanya meningkatkan nilai tambah dan efisiensi usaha, tetapi juga mengonversi limbah menjadi sumber ekonomi. Kegiatan ini juga berbasis kebutuhan mitra untuk mempercepat pemulihan dan kemandirian ekonomi Desa Sigar Penjalin.

METODE

Kegiatan menggunakan pendekatan pemberdayaan berbasis partisipasi dan tindakan (*participatory action*) yang memadukan pelatihan teknis, pendampingan manajerial, dan pembukaan akses pasar, dilaksanakan pada Kelompok Tani Briuk Patuh sebanyak 24 anggota dan Kelompok Ternak Briuk Maju sebanyak 22 anggota di Desa Sigar Penjalin, Lombok Utara.

Rangkaian metode meliputi sosialisasi, FGD pemetaan masalah dan kebutuhan, pelatihan terstruktur, pendampingan baik secara langsung di lokasi maupun secara online melalui whatsapp, serta monitoring dan evaluasi bertahap untuk memastikan adopsi praktik dan capaian target kinerja. Adapun tahapan kegiatan sebagai berikut:

1. Persiapan dan pemetaan

Tim pelaksana melakukan koordinasi dengan pemerintah desa dan mitra, *focus group discussion* awal, baseline survey pengetahuan dan keterampilan, serta penetapan indikator dan standar operasional prosedur baik proses, produksi, dan pemasaran.



Gambar 1. Koordinasi tim pelaksana dengan pemerintah desa dan mitra (penulis, 2025)

2. Pelatihan pengolahan buah mete menjadi abon
- Pelatihan diawali dengan sosialisasi terkait kandungan dan pengolahan daging buah jambu mete serta turunannya. Pelatihan pembuatan abon daging mete meliputi sortasi, penirisan daging buah mete menggunakan spinner, memasak daging mete beserta bumbu-bumbu.



Gambar 2. Sosialisasi kandungan dan pengolahan daging buah jambu mete (penulis, 2025)



Gambar 3. Pelatihan pembuatan abon daging mete (penulis, 2025)

3. Pelatihan pengolahan biji buah mete menjadi kacang mete

Pelatihan diawali dengan sosialisasi terkait kandungan dan pengolahan biji buah mete serta turunannya. Pelatihan pembuatan kacang mete meliputi grading kacang mete mentah, pemecahan kulit menggunakan kaci, dan pengeringan kacang mete dengan oven.



Gambar 4. Sosialisasi kandungan dan pengolahan biji buah mete (penulis, 2025)



Gambar 5. Pelatihan pengolahan biji buah mete menjadi kacang mete (penulis, 2025)

4. Pelatihan pembuatan pakan fermentasi

Kegiatan ini diawali dengan melakukan sosialisasi terkait urgensi pakan fermentasi dan manfaatnya. Setelah itu dilakukan pelatihan pembuatan pakan fermentasi yang diawali dengan pencacahan rumput gajah dan pembuatan starter yang terdiri dari EM4, molase, serta air. Starter tersebut kemudian disiramkan secara merata ke rumput gajah yang telah dicacah dan kemudian ditaburi dedak bekatul.



Gambar 6. Sosialisasi pembuatan pakan fermentasi (penulis, 2025)



Gambar 7. Pelatihan pembuatan pakan fermentasi (penulis, 2025)

5. Pelatihan manajemen keuangan

Pelatihan diawali dengan sosialisasi terkait literasi keuangan dan pembukuan digital. Adapun pelatihan pembukuan keuangan menggunakan aplikasi siapik dan bukukas. untuk catatan keuangan usaha agar terpisah dari keuangan rumah tangga.



Gambar 8. Sosialisasi manajemen keuangan (penulis, 2025)



Gambar 9. Pelatihan manajemen keuangan (penulis, 2025)

6. Branding, pengemasan, dan pemasaran

Kegiatan ini diawali dengan melakukan sosialisasi terkait urgensi branding, kemasan, dan pemasaran online. Pelatihan dilakukan dengan membuat toko online di shopee dan marketplace facebook. Pelaksanaan pelatihan branding atau labelling produk dengan menggunakan aplikasi canva, sedangkan kemasan produk abon daging mete dan kacang mete menggunakan *standing pouch*, serta pengemasan pakan fermentasi menggunakan plastik fermentasi. Adapun pelatihan pemasaran menggunakan perangkat *handphone* android untuk mengakses aplikasi pemasaran online marketplace facebook dan e-commerce shopee.



Gambar 10. Sosialisasi branding, kemasan, dan pemasaran online (penulis, 2025)



Gambar 11. Pelatihan branding dan pengemasan abon daging mete (penulis, 2025)



Gambar 12. Pelatihan branding dan pengemasan kacang mete (penulis, 2025)



Gambar 13. Pelatihan pemasaran online (penulis, 2025)

7. Monitoring dan evaluasi

Monitoring dan evaluasi dilakukan selama kegiatan berlangsung. Monitoring dilakukan baik melalui kunjungan lapangan maupun secara daring. Adapun evaluasi dilakukan terkait pengetahuan dan keterampilan melalui *pre* serta *post test*. Evaluasi dilakukan pada variabel-variabel kunci yang menjadi fokus pelatihan dan pendampingan manajerial sebagaimana dalam tabel 1. Kegiatan ini melibatkan dua kelompok mitra yaitu kelompok tani briuk patuh sebanyak 24 anggota dan kelompok ternak briuk maju sebanyak 22 anggota, dengan rincian hasil *pre test* dan *post test* peningkatan literasi finansial seperti dalam tabel 2 dan adopsi pencatatan digital dalam tabel 3, sedangkan hasil perbandingan rata-rata skor variabel dapat dilihat pada tabel 4.

Tabel 1. Perbandingan Variabel *Pre Test* dan *Post Test*

Variabel yang Dinilai	Instrumen Pengujian	Penilaian Pra Kegiatan (Pre Test)	Penilaian Pasca Kegiatan (Post Test / Observasi)
Literasi Finansial	Esai singkat menguji pengetahuan	Konsep dasar literasi keuangan	Literasi keuangan dan pemisahan keuangan usaha/rumah tangga
		Pentingnya pembukuan	Manfaat dan urgensi pembukuan digital

		Pemisahan keuangan usaha dan rumah tangga	Pemahaman aplikasi keuangan digital (Siapik, Bukukas)
Adopsi Pencatatan Digital	Tugas praktik /Ceklis observasi	Mengidentifikasi apakah peserta sudah melakukan pencatatan keuangan digital	Mengukur persentase peserta yang mampu dan mengadopsi praktik pencatatan keuangan usaha menggunakan aplikasi digital (Siapik/Bukukas)

Tabel 2. Peningkatan Literasi Finansial

Kategori Hasil	Jumlah Peserta	Persentase	Keterangan
Peserta dengan Kenaikan Skor	37	80.43%	Peserta yang berhasil meningkatkan pengetahuan literasi finansialnya.
Peserta dengan Skor Tetap/Turun	9	19.57%	Peserta yang tingkat pengetahuannya belum menunjukkan peningkatan signifikan.
Total Peserta	46	100%	

Tabel 3. Adopsi Pencatatan Digital

Kategori Hasil	Jumlah Peserta	Persentase	Keterangan
----------------	----------------	------------	------------

Peserta yang Mengadopsi /Mampu	35	76.09%	Peserta yang telah menguasai dan mengaplikasikan pencatatan digital.
Peserta yang Belum Mengadopsi	11	23.91%	Peserta yang masih membutuhkan pendampingan lebih lanjut.
Total Peserta	46	100%	

Tabel 4. Hasil Perbandingan Rata-Rata Skor Variabel

Variabel yang Dinilai	Rata-rata Skor Pre-test	Rata-rata Skor Post-test	Peningkatan Rata-rata Skor	Keterangan
Literasi Finansial	55.0	85.0	30.0 Poin	Peningkatan signifikan pada pemahaman literasi keuangan dan pentingnya pembukuan digital
Adopsi Pencatatan Digital (Skala 0-100)	10.0	75.0	65.0 Poin	Peningkatan drastis karena <i>pre test</i> menunjukkan hampir tidak ada yang menggunakan, sementara

*a post
test*
menunju
kan
kemamp
uan
aplikasi
oleh
75%
peserta.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Peningkatan kapasitas produksi dan mutu jambu mete, dari yang awalnya daging mete dibuang tanpa adanya pengolahan, kini dijadikan abon yang memiliki nilai ekonomis (gambar 14). Selain itu, kini kelompok tani briuk patuh juga telah mengolah biji mete mentah menjadi kacang mete (gambar 15) yang memiliki nilai jual lebih tinggi dibandingkan dengan penjualan biji mete mentah yang dilakukan selama ini. Kelompok tani sudah dapat melakukan grading, pemecahan, pengovenan, pengemasan dan branding kacang mete. Adapun untuk produksi abon daging mete, kelompok tani kini telah dapat melakukan sortasi buah mete, pembuangan rasa sepat pada daging buah mete, pengeringan daging mete, pengemasan dan branding abon daging buah mete. Penggunaan teknologi tepat guna dalam pengolahan buah mete berupa mesin pemisah, oven, dan spinner dapat menjadikan kelompok tani memproduksi kacang mete sebanyak 200 kg/bulan dan abon 30–50 kg/bulan.



Gambar 14. Produk abon daging mete (penulis, 2025)



Gambar 15. Produk kacang mete (penulis, 2025)

Pada kelompok ternak, implementasi pakan fermentasi (gambar 16) melalui pencacahan, formulasi, inokulasi EM4 dan molases, serta penyimpanan untuk meningkatkan kesiapan pakan di musim kemarau. Selain itu, kapasitas produksi

pakan meningkat sebesar 200 kg/bulan, dengan indikator keberhasilan awal tampak dari aroma asam khas fermentasi, tekstur serat lebih lunak, dan penerimaan pakan oleh ternak, yang diharapkan berdampak pada peningkatan bobot ternak.

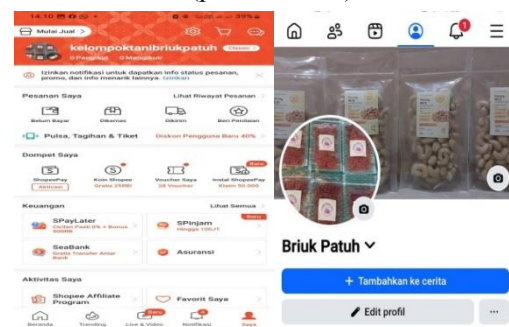


Gambar 16. Produk pakan fermentasi (penulis, 2025)

Pada aspek manajemen keuangan dan pemasaran usaha. Kegiatan literasi dan pembukuan digital dilakukan melalui aplikasi siapik dan bukukas guna mendorong standardisasi pencatatan keuangan (gambar 17), capaian pengetahuan meningkat sebesar 80% dan adopsi pencatatan digital meningkat sebesar 75%. Adapun pada pemasaran, baik branding, kemasan, dan akses pasar, telah adanya desain merek dan pengemasan baik untuk produk kacang mete, abon daging mete, dan pakan fermentasi. Penjualan secara online dilakukan melalui e-commerce shopee dan marketplace facebook (gambar 18) untuk memperluas jangkauan pasar.



Gambar 17. Aplikasi keuangan digital (penulis, 2025)



Gambar 18. Aplikasi penjualan online
(penulis, 2025)

Pendampingan baik secara langsung di lapangan maupun secara daring mempercepat kelompok tani dan kelompok ternak mengadopsi teknologi dan manajemen. Hal ini penting untuk kedua kelompok dengan heterogenitas kemampuan awal. Ketersediaan alat dan bahan, serta dukungan berbagai pihak baik dari kelompok tani briuk patuh, kelompok ternak briuk maju, pemerintah desa, perguruan tinggi, dan kemdiktisaintek menjadi *enabling factors* utama yang menurunkan hambatan implementasi penerapan teknologi tepat guna dan inovasi, untuk meningkatkan nilai tambah mete dan pakan fermentasi bagi ketahanan ekonomi desa sigar penjalin. Sementara itu, variasi kualitas bahan baku dan musim panen mempengaruhi konsistensi mutu olahan kacang mete dan abon daging mete. Selain itu tingkat kemampuan anggota kelompok dalam mengadopsi aplikasi keuangan dan pemasaran digital berbeda-beda.

Model hulu hilir yang menyatukan teknologi tepat guna, manajemen, dan pemasaran terbukti relevan untuk: meningkatkan nilai tambah olahan mete, menstabilkan pakan dengan melakukan fermentasi pakan, serta memperbaiki tata kelola usaha dan akses pasar. Kegiatan ini dapat direplikasi dengan adaptasi kapasitas alat, dan penguatan jejaring, sehingga memberi kontribusi pada kemandirian ekonomi lokal.

SIMPULAN DAN SARAN

Integrasi teknologi tepat guna, penguatan manajemen berbasis pembukuan digital, dan strategi pemasaran online terbukti relevan untuk meningkatkan nilai tambah pengolahan kacang mete dan abon serta produksi pakan fermentasi. Selain itu, implementasi teknologi tepat guna dan inovasi juga meningkatkan kapasitas dan mutu produksi kelompok mitra. Pendekatan pendampingan baik secara langsung di lapangan maupun secara daring mempercepat adopsi praktik, dan meningkatkan pengetahuan. Adapun saran untuk kedepannya ialah penguatan hilirisasi berupa diversifikasi varian rasa dan ukuran kemasan produk mete serta pakan fermentasi.

UCAPAN TERIMA KASIH

Tim menyampaikan apresiasi kepada Pemerintah Desa Sigar Penjalin atas dukungan fasilitasi, data, dan koordinasi lapangan selama perencanaan hingga pelaksanaan program. Terima kasih kepada kelompok tani briuk patuh dan kelompok ternak briuk maju atas partisipasi aktif selama pelatihan dan pendampingan. Ucapan terima kasih juga tim sampaikan kepada Direktorat

Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat, Direktorat Jenderal Riset dan Pengembangan, Kementerian Pendidikan Tinggi, Sains, dan Teknologi Republik Indonesia atas pendanaan yang diberikan untuk kegiatan ini, serta Universitas Muhammadiyah Mataram yang telah mendukung kegiatan ini.

DAFTAR RUJUKAN

- Anugrah, R. A., Rachmawati, P., & Gunawan, B. (2021). Peningkatan Kualitas Pakan Fermentasi Ternak Sapi Dengan Teknologi Mesin Pencacah Rumput. *Prosiding Seminar Nasional Program Pengabdian Masyarakat*, 57–63. <https://doi.org/10.18196/ppm.31.145>
- Ayu Fitri, D., Zairina, Z., Eko Haryansyah, S., Faisol, F., & Sofa, S. (2021). Analysis Of Cashew Commodity Potential In Sampang Regency Dian. *Ekonomi Manajemen Akuntansi Keuangan Bisnis Digital*, 4(1), 167–186. <https://doi.org/https://doi.org/10.58222/jemak bd.v3i2.1230>
- Ediset, E., Martaguri, I., Anas, A., Indrayani, I., Foci, Y. R., & Khairi, F. I. (2023). Teknologi Pakan Silase Dan Fermentasi Untuk Perbaikan Usaha Peternakan Sapi Di Desa Padang Cakur Kota Piaman. *Jurnal Hilirisasi IPTEKS*, 6(3), 171–181. <https://doi.org/10.25077/jhi.v6i3.672>
- Fadly, H. D., & Utama, S. (2020). Membangun Pemasaran Online Dan Digital Branding Ditengah Pandemi Covid-19. *Jurnal Ecoment Global*, 5(2), 213–222. <https://doi.org/10.35908/jeg.v5i2.1042>
- Ihsan, Timisela, N. R., & Leatemia, E. D. (2023). Strategi Pengembangan Agribisnis Jambu Mete Cashews Agribusiness Development Strategy. *Urnal Sosial Ekonomi Pertanian*, 19(1), 29–38. <https://journal.unhas.ac.id/index.php/jsep>
- Laili Hidayati, N. (2018). Pengaruh Viral Marketing, Online Consumer Reviews Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Shopee Di Surabaya. *Jurnal Pendidikan Tata Niaga (JPTN)*, 06(3), 77–84.
- Lambu Apu, F., Gideon rohi, J., & Arrasyid, B. (2022). Efisiensi Saluran Pemasaran Jambu Mete Di Desa Lailunggi. *Jurnal Sains Agribisnis*, 2(2), 63–72. <https://doi.org/10.55678/jsa.v2i2.763>
- Lestari, R. I., Santoso, D., & Indarto, I. (2021). Meningkatkan literasi keuangan digital pada pelaku UMKM melalui sosialisasi gerakan nasional non-tunai. *Jurnal Inovasi Hasil Pengabdian Masyarakat (JIPEMAS)*, 4(3), 378.

- <https://doi.org/10.33474/jipemas.v4i3.10947>
Wahyuni, E., & Amin, M. (2021). Manajemen Pemberian Pakan Sapi Bali. *Jurnal Peternakan Lokal*, 2(1), 1–7.
<https://doi.org/10.46918/peternakan.v2i1.829>
Yanti, N., & Dewi, S. (2023). Manajemen Keuangan dan Pemasaran UMKM Dalam Perspektif Islam Sebagai Upaya Menekan Angka Kemiskinan di Kabupaten Lombok Barat. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 9(02), 2504–2509.
Yanti, N., Dewi, S., & Hulaimi, A. (2023). *Sharia Based Financial Management in the Mushroom Farming Women ' s Business Group in The Taman Sari Village*. 9(01), 455–462.
Yolanda, S., Shaddiq, S., Faisal, H., & Kurnianti, I. (2023). *Peran Manajemen Keuangan Digital Dalam*. 2(1), 23–32.
<https://doi.org/10.56744/irchum.v1i2.31>