

PELATIHAN DIGITAL MARKETING DAN INOVASI PRODUK GUNA MENINGKATKAN DAYA SAING UMKM IKAN PEDO SERBUK

Terttiaavini¹, Lesi Hertati², Yosef Yulius³, Tedy Setiawan Saputra⁴

¹Program Studi Sistem Informasi, Universitas Indo Global Mandiri, Indonesia

²Program Studi Sistem Akuntansi, Universitas Indo Global Mandiri, Indonesia

³Program Studi Desain Komunikasi Visual, Universitas Indo Global Mandiri, Indonesia

⁴Program Studi Manajemen, STIE APRIN, Indonesia

avini.saputra@uigm.ac.id¹, hertatilesi@yahoo.co.id², yosef_dkv@uigm.ac.id³, tdyfaith@gmail.com⁴

ABSTRAK

Abstrak: Pengabdian Masyarakat ini bertujuan agar tumbuh inovasi di masyarakat guna memberi kemajuan dalam bidang digital marketing laporan keuangan dan inovasi produk. Mitra pada pengabdian ini adalah UMKM Usaha Mandiri yang berlokasi di Kabupaten Musi Rawas Utara. Bidang usaha yang dilakukan adalah pengolahan pedo serbuk sebagai produk bernilai ekonomis tinggi yang berasal dari ikan anak sungai Rupit. Hasil dari pengabdian masyarakat ini meningkatkan pada *softskill*, *hardskill* inovasi teknologi dan marketing bisnis, serta pencatatan keuangan. Tujuan pelatihan digital marketing agar produk dapat dikenal oleh konsumen secara luas dan dapat melakukan pencatatan laporan keuangan secara akurat dan tepat waktu dari Tim Universitas Indo Global Mandiri. Sistem evaluasi dilaksanakan guna mengetahui peningkatan pemahaman kualitas produk, digital marketing dan cara membuat laporan keuangan, guna peningkatan penjualan produk ikan pedo serbuk. Rata-rata peningkatan keseluruhan mencapai 1.78%, hal ini menunjukkan dampak pelatihan PKM dapat mengatasi permasalahan yang rumit.

Kata Kunci: Pelatihan; Ikan Pedo; Digital Marketing; Inovasi Produk; Daya Saing.

Abstract: *This Community Service aims to grow innovation in society in order to provide progress in the field of digital marketing, financial reports and product innovation. The partners in this service are the Mandiri Business MSMEs located in North Musi Rawas Regency. The line of business carried out is processing pedo powder as a product of high economic value originating from fish tributaries of the Rupit River. The results of this community service increase soft skills, hard skills, technological innovation and business marketing, as well as financial recording. The aim of digital marketing training is so that products can be widely known by consumers and can record financial reports accurately and on time from the Indo Global Mandiri University Team. The evaluation system was implemented to determine increased understanding of product quality, digital marketing and how to make financial reports, in order to increase sales of powdered pedo fish products. The overall average increase reached 1.78%, this shows the impact of PKM training in overcoming complex problems.*

Keywords: *Training; Pedo Fish; Digital Marketing; Product Innovation; Competitiveness.*



Article History:

Received: 30-02-2024

Revised : 03-03-2024

Accepted: 30-03-2024

Online : 03-04-2024



*This is an open access article under the
CC-BY-SA license*

A. LATAR BELAKANG

Isu membangun kabupaten Muratara melalui program SDGs Desa dengan cara pengembangan produk unggulan pedesaan yang inovatif dan berdaya saing dapat dilaksanakan melalui kemitraan dengan berbagai pihak. Institusi Perguruan Tinggi dan pemerintah dapat berperan serta mendorong kreativitas dan inovasi olahan pangan lokal yang bernilai komersil (Oria, 2022). Mitra didalam PKM ini adalah UMKM Usaha Mandiri berbasis ekonomi lokal kerakyatan yang didukung oleh UMKM Usaha Mandiri setempat yang dapat membuka peluang kerja sehingga dapat mengatasi masalah pengangguran didaerah (Puspitawati, Cahyani, et al., 2022).

Permasalahan yang terjadi didesa adalah kesulitan sumberdaya manusia yang dapat mengelola kekayaan alam yang berlimpah yang berasal dari potensi sumber hayati Purwati et al. (2023) dan dapat menjadi penunjang pembangunan daerah yang berkelanjutan. Secara georafis Kabupaten Muratara dialiri oleh dua sungai utama, yaitu sungai rupit dan sungai rawas dan beberapa anak sungai lainnya. Sejak nenek moyang, kedua sungai ini menjadi sumber hewani bagi masyarakat sekitar. Sungai tersebut menghasilkan banyak ikan besar dan kecil apalagi saat ikan mudik (Hertati & Puspitawati, 2023). Sebelumnya, hasil sungai tersebut dikonsumsi masyarakat atau dijual ke pasar. Namun saat ikan sungai berlimpah harga ikan menjadi lebih murah, sehingga tidak berdampak bagi peningkatan ekonomi masyarakat (Aria, 2022). Salah satu upaya masyarakat Muatara memanfaatkan sumber hayati tersebut menjadi produk lain yang memiliki nilai ekonomis lebih tinggi, yaitu dengan membuat ikan pedo serbuk yang enak. Proses pengolahan dilakukan dengan cara pengawetan alami tanpa bahan pengawet kimia, dikenal dengan istilah fermentasi (Latifah et al., 2023). Pada bidang produksi kalang kalah salah mengolah bahan baku sehingga produksi Ikan pedo serbuk mengalami kegagalan harus dilakukan sesuai dengan takaran serbuk yang sudah ditentukan agar medapat ikan serbuk pedo yang benar-benar baik (Terttiaavini & Saputra, 2020) sehingga mempengaruhi kualitas produk (Tiwari & Khan, 2020).

Kesalahan didalam mengelola sumberdaya alam dan mencatat laporan keuangan akan mengakibatkan laporan keuangan yang tidak dapat menjadi potokan dalam menentukan harga jual yaitu (1) Kurang Pemahaman tentang Manajemen Keuangan; (2) Tidak ada catatan keuangan yang teratur; (3) Kesulitan dalam mengelolah arus kas; (4) Tuntutan regulasi dan kebutuhan pembiayaan; dan (5) Ketidakmampuan dalam menganalis kinerja keuangan. Beberapa jenis ikan dengan kualitas terbaik untuk fermentasi adalah ikan baung (*Hemibagrus nemurus*), patin (*Pangasius hypophthalmus*), toman (*Channa micropeltes*), gabus (*Channa spp*) dan kebarau (*Osteochilus waandersi*). Ikan tersebut banyak di temukan di sungai rupit dan sungai rawas (Rahman et al., 2021)(CEMSED, 2021). Selain ikan hasil tambak juga dapat digunakan untuk membuat ikan pedo serbuk, seperti ikan patin tambak dan ikan mujair. Ketersedian ikan ini menjamin

produksi ikan pedo serbuk dapat terpenuhi meskipun terjadi peningkatan pembelian dari konsumen (Hertati et al., 2023).

Evaluasi dilaksanakan guna mengetahui kandalah dan pemahaman setelah dan sebelum dilakukan pelatihan pada Mitra sasaran utamanya adalah 10 (Sepuluh) industri rumahan yang telah menjalankan bisnis ikan pedo. Untuk membedakan ikan pedo yang sama dari daerah lain, maka ikan pedo hasil olahan masyarakat Muratara dinamakan ikan pedo serbuk. Ikan pedo serbuk ini memiliki ciri khas yang berbeda dengan daerah lain, yaitu terletak pada cita rasa yang tidak asin dan sedikit serbuk (Journal, Ramadhan, et al., 2023). Peningkatan proses pengeringan ikan secara efisien mengurangi waktu yang diperlukan untuk mengeringkan ikan, sehingga kualitas yang terjaga. Dibidang packaging dapat memberikan nilai tambah pada produk yang tepat, melindungi produk dari kerusakan, menjaga kebersihan dan kesegaran, serta membuat produk menarik bagi konsumen penjualan meningkatkan tajam sehingga laba jauh lebih tinggi. Pemerintah setempat membentuk UMKM khusus yang terdiri dari Usaha Mandiri ikan pedo dengan nama UMKM Ikan pedo Serbuk dengan tujuan meningkatkan perekonomian masyarakat, membuka lapangan pekerjaan sehingga dapat mengurangi pengangguran (Hertati et al., 2023; Terttiaaviani, et al., 2022).

Permasalahan di dibidang Pemasaran yang dihadapi UMKM Usaha mandiri ini dengan produk ikan pedo serbuk terkait dengan pemasaran produk adalah (1) Terbatasnya akses pasar; (2) Persaingan dengan dengan UMKM ikan pedo dari daerah lain; (3) Terbatasnya pengetahuan tentang digital marketing; dan (4) Kurangnya keterampilan teknis memanfaatkan platform digital. Saat ini penjualan produk ikan pedo serbuk hanya dilakukan di pasar tradisional di kabupaten Muaratarata (Terttiaavini & Saputra, 2022). Beberapa daerah di Sumatera Selatan juga menjual ikan pedo serbuk dengan bermacam bentuk.

Meskipun ikan pedo serbuk memiliki keunikan yaitu ada butiran serbuk, namun keterbatasan pemasaran dan ketahanan produk menjadi permasalahan untuk dapat menjangkau pemasaran yang lebih luas. Selain itu pengurus UMKM ikan pedo serbuk berjumlah 10 orang, dengan Pendidikan S1 = 2 orang, SMA = 8 orang. Kurangnya pelatihan dan pengetahuan tentang informasi inovasi digital, menyebabkan minimnya kemampuan dalam merencanakan dan mengembangkan strategi yang tepat untuk memasarkan produk Ikan pedo serbuk (Journal, Aryani, et al., 2023; Terttiaavini et al., 2023). Tujuan dari PKM ini adalah agar produk dapat dikenal dengan luas serta dapat meningkatkan pendapatan masyarakat desa sehingga mengurangi tekanan ekonomi desa.

B. METODE PELAKSANAAN

Profil Mitra didalam pengabdian masyarakat ini adalah UMKM Usaha Mandiri yang bergerak pada produk ikan pedo serbuk kerja sama dengan Tim Universitas Indo Global Mandiri. Tujuan pengabdian masyarakat ini dilaksanakan agar program Pemberdayaan Kemitraan Masyarakat (PKM) desa dapat memberikan manfaat yang sangat membantu meningkatkan produksi sehingga pendapatan masyarakat meningkat melalui pelatihan guna meningkatkan kualitas produksi bagi pengembangan produksi UMKM ikan pedo sebuk.

Mitra didalam PKM Usaha Mandiri ini adalah kolompok masyarakat kecil ibu-ibu rumah tangga yang bekerja dari rumah dan tinggal didesa Terusan Muara Rupit Kabupaten Musi Rawas Utara mengolah ikan sungai untuk dibuat Pedo Serbuk dengan bahan baku ikan sungai yang berasal dari Sungai Rupit. Hasil olahan Pedo Serbut dijual dipasar dengan jarak cukup jauh dari lokasi rumah, dengan adanya aplikasi penjualan digital marketing dan packaging akan memberi kemudahan. Peserta pelatihan digital ini menurut Puspitawati, Hertati, et al., (2022) adalah ibu-ibu rumah tangga membuat kegiatan didalam membantu ekonomi keluarga tidak perlu berjualan ke pasar dengan jarak cukup jauh cukup dengan aplikasi FB, Marketplane, youtube, Intagram masyarakat akan memesan langsung melalui poncel.

Hertati et al. (2023) menyatakan bawah peningkatkan pemahaman dan pengetahuan bagi pengurus UMKM ikan pedo serbuk dalam mengelola keuangan secara efektif. Terttiaavini et al. (2020) dan Terttiaavini et al. (2019) menyatakan bahwa tujuan dari pelatihan digital marketing guna meningkatkan penjualan produk ikan pedo serbuk agar dapat mencapai jangkauan pasar yang lebih luas dan memperkuat keberlanjutan bisnis. Melaksanakan kegiatan MBKM dengan IKU-2 yaitu dengan melibatkan dua Mahasiswa Universitas Indo Global Mandiri dalam membantu dosen (Terttiaavini & Saputra, 2022)(Hartati et al., 2021)(Rabiah et al., 2022)(Purwati et al., 2023). Kegiatan ini dimulai dengan analisis kebutuhan masyarakat dengan tahap-tahap sebagai berikut:



Gambar 1. Tahap-Tahap Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat

1. Tahap Analisis Kebutuhan Masyarakat
Sebelum melakukan kegiatan Tim pengabdian kepada masyarakat melakukan Sosialisasi dengan mengidentifikasi masalah yang dihadapi oleh Masyarakat dengan mensurvey langsung dan wawancara, secara lebih mendalam mencakup masalah yang menjadi fokus utama berdasarkan urgensi, dampak, dan solusi yang dapat diberikan.
2. Tahap Pelaksanaan. Tim PKM melakukan menyusun jadwal pelatihan, guna melakukan tindakan konkret dalam mengatasi masalah.
3. Tahap Evaluasi. Setelah kegiatan selesai, Tim PKM melakukan evaluasi terhadap hasil yang telah dicapai agar kegiatan ini berkelanjutan guna memberi manfaat yang kepada Masyarakat.
4. Tahap Pelaporan dan Diseminasi. Membuat laporan penyampaian informasi kepada pihak-pihak yang berkepentingan memberikan pemahaman yang jelas tentang kinerja bisnis, digital marketing laporan keuangan dan kepatuhan.
5. Tahap Monitoring. Setelah kegiatan selesai Tim melakukan monitoring dan mengevaluasi secara berkala guna memastikan kegiatan ini tetap berjalan dengan baik.

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada tahap pelaksanaan, program pengabdian masyarakat memasuki fase kunci di mana berbagai upaya dan solusi yang telah dirancang akan diimplementasikan dengan cermat. Subbab ini akan menjelaskan secara rinci bagaimana proses pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat dilakukan, langkah-langkah yang diperlukan, serta upaya untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan (Terttiaavini et al., 2018; Hertati et al., 2023). Peserta yang mengikuti kegiatan pengabdian masyarakat ini berjumlah 20 orang, terdiri dari ibu rumah tangga yang telah menjalani usaha ikan pedo serbuk dan yang berminat untuk mengembangkan usaha ikan pedo serbuk. Mereka berasal dari desa Terusan. Keikutsertaan peserta yang telah memiliki pengalaman dalam usaha ikan pedo serbuk dan juga yang baru terjun dalam industri ini akan memberikan keragaman perspektif dan pengalaman yang berharga dalam pengabdian ini.

Kegiatan pelatihan melibatkan Kepala Dinas Kebudayaan dan Pariwisata Kabupaten Musi Rawas Utara, Wakil 1 DPRD Lubuk Linggau, Camat Karang Jaya, Ketua PKK. Sistem Evaluasi kegiatan pelatihan ini membandingkan kondisi sebelum dan setelah pelaksanaan kegiatan pengabdian untuk menilai dampaknya. Hasil survey Pre test dan post test yang melibatkan para peserta sebelum dan setelah, analisis data sekunder, atau studi kasus peningkatan pendapatan masyarakat cukup memberi perubahan yang cukup tinggi hal ini terlihat para peserta Pelatihan sudah dapat menggunakan aplikasi digital marketing dan penjualan laporan keuangan serta pelanggan cukup meningkat hal ini berdampak pada laba

dalam jangka panjang (Hertati, Feri, et al., 2021). Adapun implementasi pelaksanaan program PKM dijelaskan sebagai berikut:

1. Tahap I Inovasi Produk

Mempraktekan Mesin Oven Dryer dapat digunakan untuk pengeringan produk agar ikan pedo serbuk dapat bertahan lebih lama. Kegunaan dari Mesin Oven Dryer dalam pengeringan produk ikan pedo serbuk. Hal ini akan membantu meningkatkan kualitas produk, memperpanjang masa simpan, dan meningkatkan daya saing UMKM ikan pedo serbuk dalam pasar. Gambar 2 merupakan dokumentasi kegiatan pelatihan penggunaan mesin oven dryer (Heryati & Afriyani, 2020).



Gambar 2. Pelatihan Penggunaan Mesin Oven Dryer

Pelatihan Peningkatan Branding Product dan inovasi Kemasan. Memberikan pelatihan cara membuat logo dan bermacam-macam kemasan yang dapat meningkatkan image produk. Manfaat dari pelatihan agar dapat mengetahui cara membuat kemasan yang terbaik ikan pedo serbuk, peningkatan image product dengan pembuatan logo yang menarik, dan cara mengemas ikan pedo serbuk dengan menggunakan teknologi vakum bag. Gambar 3 merupakan dokumentasi kegiatan pelatihan penggunaan Vakum Bag (Riset et al., 2022).



Gambar 3. Pelatihan penggunaan Vakum Bag.

2. Pelaksanaan Tahap II Peningkatan SDM

a. Pelatihan Pembuatan Laporan Keuangan UMKM Ikan Pedo Serbuk

Pelatihan cara mengelola laporan keuangan dan pembuatan laporan keuangan yang akurat guna meningkatkan kemampuan anggota UMKM dalam mengelola keuangan dan membuat laporan keuangan yang akurat (Asari et al., 2023)(Awalia, 2022). Gambar 4 merupakan dokumentasi kegiatan pelatihan Pembuatan Laporan Keuangan

UMKM Ikan Pedo Serbuk (Hartati et al., 2021).



Gambar 4. Pelatihan Pembuatan Laporan Keuangan UMKM Ikan Pedo Serbuk.

b. Pendampingan dan monitoring penerapan Laporan keuangan di UMKM ikan pedo serbuk

Hertati et al. (2021) menyatakan bahwa didalam memberikan pendampingan cara membuat laporan keuangan UMKM dalam aspek keuangan di UMKM; (1) Peserta mendapatkan bimbingan praktis dalam menerapkan laporan keuangan dalam aktivitas sehari-hari pada bisnis ikan pedo serbuk; (2) Peserta menerima umpan balik yang dapat membantu mengoreksi masalah yang muncul dalam pelaporan keuangan; (3) Peserta menghadapi masalah konkret dalam penerapan laporan keuangan, sesi tanya jawab dan diskusi dapat digunakan untuk mencari solusi langsung; dan (4) Melalui pengawasan dan pendampingan, peserta secara teratur memantau kinerja keuangan bisnis ikan pedo upaya untuk mengelola keuangan bisnis dengan lebih baik.

3. Pelaksanaan Tahap III Inovasi Pemasaran

a. Pelatihan Tentang Pemasaran Produk melalui Digital Marketing

Sari et al. (2022) menjelaskan bahwa peserta memperoleh pengetahuan yang sangat berharga dalam memanfaatkan potensi media sosial dan platform digital untuk mempromosikan produk ikan pedo serbuk secara luas. Peran digital marketing sangat membantu peserta guna menerapkan strategi yang relevan dan mendapatkan wawasan tentang penggunaan akun bisnis di platform digital.

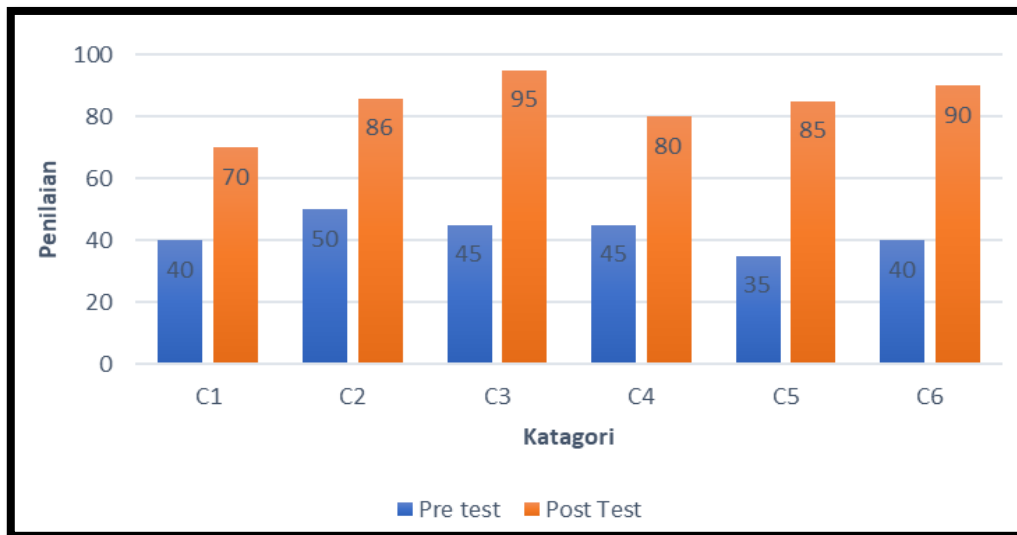


Gambar 5. kegiatan pelatihan tentang pemasaran produk melalui Digital Marketing.

b. Pelatihan Membuat Digital Marketing dengan menggunakan Platform Facebook, WhatsApp, Tiktok dan Instagram (Hertati et al., 2021). Tujuan pelatihan adalah agar peserta dapat memanfaatkan platform-platform digital secara optimal untuk menjangkau pasar yang lebih luas dan memperkuat persaingan bisnis. Kegiatan yang dilakukan adalah praktek 1) Membuat akun bisnis; 2) Membuat profil bisnis; 3) Membuat konten kreatif; 4) Pengukuran analisa pelanggan. Manfaat dari pelatihan ini adalah peserta dapat membuat dan mengelola akun bisnis, merancang profil bisnis yang menarik, menciptakan konten kreatif yang efektif, dan melakukan analisis pelanggan. Ini akan memberikan mereka keunggulan dalam berkompetisi di pasar yang semakin digital dan memungkinkan mereka untuk mencapai lebih banyak pelanggan serta meningkatkan performa bisnis mereka secara keseluruhan (Arifin, 2017). Hasil dari kegiatan yang dilakukan dari pelatihan pembuatan aplikais digital marketing pembuatan laporan keuangan penghasilan masyarakat meningkat dengan menggunakan Platform Facebook dan Instagram penjualan meningkat tajam (Rabiah et al., 2022; Samahudin, 2011).

Tabel 1. Data Hasil Penilaian Penilai Peserta

No	Nama	Kategori	Pre Test	Post Test
1	Pengetahuan peserta pelatihan mengetahui tentang jaminan kualitas dan kebersihan produk.	C1	30	98
2	Kemampuan peserta pelatihan menggunakan alat vakum sealer	C2	25	86
3	Kemampuan peserta pelatihan menggunakan Mesin Oven dryer	C3	40	95
4	Kemampuan peserta pelatihan membuat laporan keuangan bulanan dan tahunan	C4	30	80
5	Keinginan peserta untuk membuat laporan keuangan untuk keberlanjutan usaha di UMKM ikan pedo serbuk sebagai upaya keberlanjutan pelatihan.	C5	25	85
6	Pemahaman tentang pemasaran produk ikan pedo serbuk melalui digital marketing.	C6	25	90



Gambar 6. Hasil Penilaian Pre Test dan PostTest

Dari gambar diatas menunjukkan penilaian dan kategori bahwa jawaban peserta dari Pengetahuan peserta pelatihan mengetahui tentang jaminan kualitas dan kebersihan produk (C1) sebesar 40% dan 70%. Kemampuan peserta pelatihan menggunakan alat vakum sealer C2 sebesar 50% dan 86 %. Kemampuan peserta pelatihan menggunakan Mesin Oven dryer C3 sebesar 45% dan 95%. Selanjutnya Kemampuan peserta pelatihan membuat laporan keuangan bulanan dan tahunan C4 sebesar C4 sebesar 45% dan 80%. Dilanjutkan dengan Keinginan peserta untuk membuat laporan keuangan untuk keberlanjutan usaha di UMKM ikan pedo serbuk sebagai upaya keberlanjutan pelatihan C5 sebesar 35% dan 85%. Pemahaman tentang pemasaran produk ikan pedo serbuk melalui digital marketing C6 sebesar 40% dan 90%.

D. SIMPULAN DAN SARAN

Melalui Program Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) yang telah dilaksanakan, dari olah kuisioner ada 6 pertanyaan *pos test* hasil secara rata-rata maka terjadi peningkatan pencapaian 89% artinya UMKM Usaha Mandiri di Muatara mengalami peningkatan pendapatan. Hal ini terlihat dari pengetahuan dan keterampilan peserta terkait kualitas dan penggunaan alat vakum sealer, penggunaan Mesin Oven Dryer, serta peningkatan dalam pembuatan laporan keuangan bulanan dan tahunan guna keberlanjutan bisnis UMKM Usaha Mandiri. Dari pelatihan meningkatkan pemahaman tentang pemasaran produk melalui digital marketing terlihat peningkatan jumlah penjualan produk melalui platform digital. Produk dikenal konsumen secara luas dan banyak pesanan berdatangan sehingga kekuarangan modal. Untuk mengatasinya laporan Keuangan UMKM Usaha Mandiri melakukan penambahan modal usaha dengan meminjam uang ke Bank jaminan laporan keuangan. Tingkat partisipasi peserta dalam program ini cukup baik, dengan tingkat kehadiran

yang tinggi dan tingkat keterlibatan yang positif. Guna meningkatkan kualitas dan keberlanjutan dari Program Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ada beberapa saran yang dapat menjadi panduan untuk perbaikan di masa depan. Diperlukan pemantauan dan evaluasi berkelanjutan terhadap dampak jangka panjang dari program ini. Guna membantu memastikan keberlanjutan dan perbaikan program pengembangan pengembangan produk ikan pedo serbuk dengan inovasi-inovasi baru untuk memperluas pangsa pasar dan meningkatkan daya saing serta aplikasi digital marketing.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih kepada Dinas Pariwisata Kabupaten Muratarah anggota DPRD Kab Muratarah, Kades Terusan serta Toko Masyarakat, Universitas Indo Global Mandiri serta Kemenristekdikbud atas semua terselenggaranya kegiatan ini dengan lancar semoga bermanfaat untuk UMKM Kabupaten Muratarah.

DAFTAR PUSTAKA

- A. Heryati, F. Afriyani, B. U. (2020). Pelatihan Packaging Produk Makanan Ringan Dan Otak-Otak Pada Kampung KB Layang-Layang. Avoer 12, November, 18-19.
- Aria, O. (2022). Muratarah Jadi Satu-satunya Kabupaten di Sumsel yang Masuk Kategori Daerah Tertinggal. SRIPOKU.Com.
- Arifin, A. (2017). Strategi Manajemen perubahan dalam meningkatkan disiplin diperguruan tinggi. EDUTECH ilmu pendidikan dan ilmu sosial, 3 No 1(1), 117-132.
- Asari, A., Nababan, D., Amane, A. P. O., Kusbandiyah, J., Lestari, N. C., Hertati, L., Maswar, Farlina, B. F., Pandowo, A., Purba, M. L., Zulkarnaini, & Ainun, A. N. A. (2023). Dasar Penelitian Kuantitatif. In Lakeisha. <https://medium.com/@arifwicaksanaa/pengertian-use-case-a7e576e1b6bf>
- Awalia, S. & dkk. (2022). Sistem Informasi Manajemen: Tujuan Sistem Informasi Manajemen. In CV. Pena Persada (Numéro April). <http://max21487.blogspot.com/2012/04/tujuan-sistem-informasi-manajemen.html>
- CEMSED. (2021). Pelatihan digital marketing. Cemsed-Uksw.Org, 01(September), 125-132. <https://cemsed-uksw.org/index.php/2021/10/10/pelatihan-digital-marke-ting/>
- Hartati, L., Asmawati, Hendarmin, R., & Syafitri, L. (2021). Pelatihan Pemberdayaan Jus Sirsak Sebagai Minuman Kesehatan Olahan Alami Pencegah Kanker. Prima: Portal Riset Dan Inovasi Pengabdian Masyarakat, 1(1), 37-46. <https://doi.org/10.55047/prima.v1i1.29>
- Hertati, L., Feri, I., Puspitawati, L., Gantino, R., & Ilyas, M. (2021). Pengembangan UMKM Unggulan Gambo Muba Produk Lokal Guna Menopang Perekonomian Rakyat Akibat COVID-19. Indonesia Berdaya, 2(1), 55-68. <https://doi.org/10.47679/ib.202170>
- Hertati, L., Mustopa, I. M., Widiyanti, M., & Safkaur, O. (2021). Pengujian Empiris Bagaimana Penerapan Aplikasi Sistem Informasi Akuntansi di Era Revolusi Industri 4.0 Dipengaruhi oleh Struktur Organisasi (Survei pada Usaha Kecil dan Menengah di Indonesia). Kajian Akuntansi, 22(2), 2013-2015.
- Hertati, L., & Puspitawati, L. (2023). Guna Mendukung Program Merdeka Belajar pada kalangan luas dapat menjadi tantangan yang serius dalam pengembangan produk lokal yang kompetitif dan berdaya saing. Mitra mampu mengembangkan produk yang lebih baik (Purnamasari & Hartati, pengabdian

- masyara. 7(3), 1-6.
- Hertati, L., Syafitri, L., & Tripermata, L. (2023). Digitalisasi Industri Kreatif Bisnis Plan Limbah Alam Era Pandemi Covid-19 mendatangkan laba cukup besar apabila dikelola dengan baik (Dia Naully , ekonomi , namun kadang kalah tidak terpikirkan oleh mereka yang tidak manfaat besar disebut kreatif (Syafi. 7(1), 1-2.
- Journal, C. D., Aryani, R., Hildayanti, S. K., Hartati, L., Lembak, K., & Singkong, E. (2023). Penggunaan E-Commerse Sebagai Pendukung. 4(4), 7101-7108.
- Journal, C. D., Ramadhan, M. I., Yuniar, T., Hildayanti, S. K., Hertati, L., Hendarmin, R., & Pemasaran, S. (2023). Pelatihan dan sosialisasi inovasi produk sebagai upaya meningkatkan minat beli konsumen kelasn khas desa petanang. 4(4), 8134-8142.
- Latifah, R., Rahman, T., Vidya, L. S., Akuntansi, P., Manajemen, P., Hukum, P. I., Hukum, F., Islam, U., Agribisnis, P., Pertanian, F., Islam, U., & Informasi, P. S. (2023). Analisis Pengembangan Sumber Daya Alam Dalam Percepatan Pemulihan Ekonomi Pasca Covid-19 Di Desa Sungai Ara. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(1), 11-15.
- Oria, O. (2022). Muratara Jadi Satu-satunya Kabupaten di Sumsel yang Masuk Kategori Daerah Tertinggal Artikel ini telah tayang di Sripoku.com dengan judul Muratara Jadi Satu-satunya Kabupaten di Sumsel yang Masuk Kategori Daerah Tertinggal, <https://palembang.tribunnews.co>. Sripoku.com, 1.
- Purwati, D., Olivia, O., Hertati, L., Heryati, A., Akuntasi, F. E., Indo, U., Mandiri, G., Online, B. K., & Sosial, M. (2023). Sosialisasi Pengembangan Bisnis Kuliner Online PKM Mahasiswa Indo Dewi Purwati , Okta Olivia , Lesi Hertati , Terttiaavini , Agustina Heryati , Asmawati. 3(2).
- Puspitawati, L., Cahyani, N., & Hertati, L. (2022). Peningkatan tata kelola keuangan agrowisata desa cimande melalui digitalisasi bisnis. 6(3), 171-179.
- Puspitawati, L., Hertati, L., Zarkasyi, W., Suharman, H., & Umar, H. (2022). the Environmental Uncertainty, Manager Competency and Its Impact on Successful Use of Financial Applications in the Covid-19 Pandemic Era. *Journal of Eastern European and Central Asian Research*, 9(1), 10-20. <https://doi.org/10.15549/jeecar.v9i1.882>
- Rabiah, S., Hertati, L., Puspitawati, L., Gantino, R., & Ilyas, M. (2022). Pengaruh Basis Pemberdayaan Masyarakat Desa Terhadap Kreativitas Kelompok Masyarakat Desa Guna Meningkatkan Taraf Hidup Masyarakat Desa Era Covid-19. *Indonesia Berdaya*, 3(1), 1-20. <https://doi.org/10.47679/ib.2022171>
- Rahman, I., Sucihati, roos N., & Risquillah, sonia gina. (2021). Dampak Program Bank Sampah Ekonomi Masyarakat. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 18(3), 285-292.
- Riset, P., Inovasi, D. A. N., & Masyarakat, P. (2022). Desa Petanang Serta Fungsi Media Aplikasi Promosi Digital Program Kkn Tematik Mbkm Mahasiswa. 1(4), 141-152.
- Samahudin, H. A. (2011). Akuntansi Sektor Publik. In *Akuntansi Sektor Publik* (Numéro December 2007).
- Sari, D. R., Shellamitha, D., Pratama, Y., Hertati, L., Hendarmin, R., Syafri, L., & Munandar, A. (2022). Pkm Pengembangan Produk Lokal Singkong Menjadi Keripik Singkong Rasa Balado Khas Desa Petanang Program Mbkm Kkn Tematik. *Prima : Portal Riset Dan Inovasi Pengabdian Masyarakat*, 2(1), 11-19. <https://doi.org/10.55047/prima.v2i1.326>
- Terttiaaviani Terttiaavini, Sofian, & Saputra, T. S. (2022). Pendampingan Penyusunan Program Rencana Kerja Badan Usaha Milik Desa Dalam Rangka Optimalisasi Potensi Desa Serjabo Organ Ilir Sumatera Selatan. *JMM (Jurnal masyarakat Mandiri)*, 5(6), 3-11. <http://journal.ummat.ac.id/index.php/jmm/article/view/5608>
- Terttiaavini & Saputra. (2020). Menggunakan Digital Marketing Bagi Masyarakat

- Terdampak Covid-19 Di Kampung Keluarga Berhasil (Kb). Seminar Nasional AVoER XII 2020, 18-19.
- Terttiaavini, Marnisah, L., Yulius, Y., & Saputra, T. S. (2020). Evaluating the Kemplang Tunu Production Training for Low Income and Education Communities Using the Kirkpatrick Model. 151(Icmae), 238-242. <https://doi.org/10.2991/aebmr.k.200915.055>
- Terttiaavini, T., Fitriani, A., & Saputra, T. S. (2018). Peningkatan Kompetensi Guru Dalam Pembuatan Bahan Ajar Menggunakan Media Pembelajaran Smart Learning Di Kabupaten Sembawa Sumatera Selatan. *Jurnal Abdimas Mandiri*, 1(1), 46-51. <https://doi.org/10.36982/jam.v1i1.289>
- Terttiaavini, T., Marnisah, L., Yulius, Y., & Saputra, T. S. (2019). Pengembangan Kewirausahaan “Kemplang Tunu” Sebagai Produk Cemilan Khas Kota Palembang. *Jurnal Abdimas Mandiri*, 3(1), 63-72. <https://doi.org/10.36982/jam.v3i1.780>
- Terttiaavini, T., & Saputra, T. S. (2022). Literasi Digital Untuk Meningkatkan Etika Berdigital. *JMM (Jurnal Masyarakat Mandiri)*, 6(3), 2155-2165.
- Terttiaavini, T., Saputra, T. S., & Sanmorino, A. (2023). Peningkatan Produksi Briket Arang Dengan Metode Tangsir Pada Umkm Briket Alfaro Di Sekayu Kabupaten Musi Banyuasin. *JMM (Jurnal Masyarakat Mandiri)*, 7(3), 2937. <https://doi.org/10.31764/jmm.v7i3.15129>
- Tiwari, K., & Khan, M. S. (2020). Sustainability accounting and reporting in the industry 4.0. *Journal of Cleaner Production*, 258, 120783. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2020.120783>