

## **PENINGKATAN EKONOMI UMKM MELALUI *BRANDING* DAN PENERAPAN STRATEGI PEMASARAN PRODUK DENDENG KEPITING SOKA YANG INOVATIF**

**Novita Lizza Anggraini<sup>1\*</sup>, Himawan Wicaksono<sup>2</sup>, Adiek Astika Clara Sudarni<sup>3</sup>, Syamsul Maarif Usman<sup>4</sup>, Putu Ngurah Semara<sup>5</sup>, Riska Fadlun Khairiyah Purba<sup>6</sup>, Hashifah Najma Zahra<sup>7</sup>, Iqbal Zhaputro<sup>8</sup>, Archangela Adelina<sup>9</sup>, Aziza Putri Habiba<sup>10</sup>, Rahmawati Basran<sup>11</sup>, Salsabil Nabila Azzahra<sup>12</sup>, Zahra Jasmine Anindya Subandi<sup>13</sup>,**

<sup>1,3,9,10,11,12</sup>Program Studi Rekayasa Keselamatan, Institut Teknologi Kalimantan, Balikpapan

<sup>2,13</sup>Program Studi Teknik Logistik, Institut Teknologi Kalimantan, Balikpapan

<sup>4</sup>Program Studi Teknik Elektro, Institut Teknologi Kalimantan, Balikpapan

<sup>5,6</sup>Program Studi Sistem Informasi, Institut Teknologi Kalimantan, Balikpapan

<sup>7,8</sup>Program Studi Statistika, Institut Teknologi Kalimantan, Balikpapan

\*E-mail: novita.anggraini@lecturer.itk.ac.id

### **Abstrak**

Kepiting Soka merupakan salah satu hasil laut unggulan yang memiliki potensi besar untuk dikembangkan menjadi produk bernilai ekonomi tinggi. Namun, selama ini pemanfaatannya masih terbatas pada penjualan kepiting segar tanpa adanya proses pengolahan lebih lanjut. Melalui kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat berbasis Program Mahasiswa Mengabdi Desa (PMMD), dilakukan pelatihan dan pendampingan kepada mitra tambak di Kelurahan Salok Api Laut, Kecamatan Samboja, Kabupaten Kutai Kartanegara. Kepiting yang digunakan yaitu kepiting *reject*, kepiting *reject* yang sebelumnya hanya dijual sebagai olahan mentah, sehingga pemasarannya hanya di sekitar Balikpapan saja. Kegiatan ini bertujuan untuk meningkatkan nilai tambah produk melalui inovasi olahan Dendeng Kepiting Soka, memperkuat branding produk, serta memperluas jangkauan pemasaran melalui platform digital (*e-commerce*). Metode pelaksanaan meliputi sosialisasi, pelatihan teknis pengolahan dendeng, pengemasan produk, pelatihan *branding* dan *digital marketing*, serta pendampingan evaluatif terhadap hasil kegiatan. Hasil kegiatan menunjukkan peningkatan pengetahuan dan keterampilan mitra dalam pengolahan produk berbasis hasil laut, serta peningkatan motivasi dalam mengembangkan usaha secara mandiri. Melalui kegiatan ini, masyarakat mitra memiliki produk inovatif baru yang berpotensi meningkatkan pendapatan dan memperkuat daya saing UMKM lokal di pasar yang lebih luas.

**Kata kunci:** Dendeng, Inovasi, Pengabdian, Soka, UMKM

### **Abstract**

*Soft-shelled crab is a superior seafood product with significant potential for development into a high-value product. However, its utilization has so far been limited to the sale of fresh crab without further processing. Through Community Service activities based on the Student Serving Village Program (PMMD), training and mentoring were provided to fishpond partners in Salok Api Laut Village, Samboja District, Kutai Kartanegara Regency. The crabs used were reject crabs, reject crabs that were previously only sold as raw products, so that marketing was limited to the Balikpapan area. This activity aims to increase the added value of the product through innovative processing of Soft-shelled crab jerky, strengthen product branding, and expand marketing reach through digital platforms (e-commerce). Implementation methods included outreach, technical training in jerky processing, product packaging, branding and digital marketing training, and evaluative mentoring of the activity results. The results of the activity showed an increase in partners' knowledge and skills in processing seafood-based products, as well as increased motivation to develop independent businesses. Through this activity, partner communities have a new innovative product that has the potential to increase income and strengthen the competitiveness of local MSMEs in the wider market.*

**Keywords:** Community, Innovation, Jerky, Soka, MSME

---

## 1. Pendahuluan

Kepiting Soka merupakan makanan khas dari Provinsi Kalimantan Utara yang dikenal sebagai salah satu kuliner laut paling istimewa. Jenis kepiting ini atau yang sering disebut kepiting cangkang lunak (*soft-shell crab*) banyak digemari karena cita rasanya yang lezat serta tekstur cangkangnya yang lunak sehingga dapat dikonsumsi seluruhnya (Parboaboa, 2023). Kepiting Soka sebenarnya merupakan kepiting payau (*Scylla serrata*) yang dibudidayakan menggunakan teknologi *molting*, yaitu proses pergantian kulit untuk menghasilkan karapas lunak. Teknologi tersebut tidak berdampak buruk terhadap lingkungan, bahkan memberikan nilai ekonomi yang lebih tinggi karena harga jualnya mencapai dua kali lipat dari kepiting biasa (Poedjirahajoe, 2010).

Fase *molting* menjadi tahapan penting dalam proses budidaya karena apabila kepiting tidak segera dipanen, cangkangnya akan kembali mengeras dalam waktu sekitar lima jam. Oleh sebab itu, keterampilan dalam mengenali fase *molting* sangat menentukan hasil panen (Khumaidi, 2024). Selain keunggulan tersebut, daging kepiting Soka memiliki kandungan lemak jenuh rendah, tinggi protein, serta mengandung berbagai mineral dan vitamin, termasuk selenium yang bermanfaat dalam meningkatkan daya tahan tubuh. Hal ini menjadikan kepiting Soka berpotensi besar untuk dikembangkan menjadi berbagai produk olahan bernilai jual tinggi.

Meskipun potensinya besar, sebagian besar pelaku usaha masih menjual kepiting Soka dalam bentuk mentah atau olahan sederhana seperti rebus dan goreng. Belum banyak pelaku UMKM yang berani berinovasi menciptakan produk baru karena keterbatasan pengetahuan, fasilitas, dan kemampuan pemasaran. Kurangnya inovasi juga disebabkan oleh minimnya kegiatan pelatihan dan pendampingan yang mendukung pengembangan produk. Tanpa inovasi dan strategi pemasaran yang baik, potensi ekonomi dari kepiting Soka sulit berkembang.

Data menunjukkan bahwa peran UMKM sebagai penyumbang ekspor nasional terus meningkat dari tahun ke tahun, yaitu dari 14,37% pada tahun 2020 menjadi 15,65% pada tahun 2022 (Rizky, 2024). Namun, masih banyak UMKM yang belum melakukan riset dan pengembangan produk secara optimal. Berdasarkan hal tersebut, tim Program Mahasiswa Mengabdi Desa (PMMD) melakukan inovasi pengolahan kepiting Soka menjadi Dendeng Kepiting Soka. Produk ini diharapkan mampu memberikan nilai tambah, membuka peluang pasar baru, serta meningkatkan pendapatan masyarakat. Inovasi ini juga menjadi langkah awal dalam memperkenalkan produk olahan laut khas daerah agar dikenal lebih luas.

Perkembangan teknologi saat ini memberikan kemudahan bagi pelaku usaha untuk memasarkan produknya. Salah satu bentuk penerapan teknologi yang dapat dimanfaatkan adalah penggunaan e-commerce. Pemanfaatan e-commerce tidak hanya untuk transaksi jual beli, tetapi juga untuk memperkenalkan produk kepada konsumen secara lebih luas (Radji, 2023). Melalui pemasaran digital, UMKM dapat memperluas jangkauan pasar tanpa dibatasi oleh lokasi geografis. Dengan strategi tersebut, produk seperti Dendeng Kepiting Soka berpeluang untuk dikenal di pasar nasional bahkan internasional (Sifwah, 2024).

Kegiatan pengabdian ini dilaksanakan di Tambak Kepiting Soka, Desa Salok Api Laut, Kecamatan Samboja, Kabupaten Kutai Kartanegara, Kalimantan Timur. Lokasi ini memiliki luas sekitar 6,4 hektar dan dilengkapi dengan fasilitas pendukung seperti rumah produksi, drainase lingkungan, serta instalasi pengolahan air bersih dan limbah. Mitra yang terlibat merupakan pengelola tambak yang memiliki ketersediaan bahan baku kepiting yang cukup stabil. Dalam kegiatan ini, mitra berperan sebagai penyedia bahan baku dan peserta aktif dalam pelatihan yang mencakup pengolahan produk, pengemasan, desain kemasan, branding, serta pemasaran digital.

Berdasarkan hasil survei awal, ditemukan beberapa permasalahan yang dihadapi mitra, antara lain kepiting gagal ekspor masih dijual dengan harga rendah, belum adanya proses pengolahan, nilai jual yang rendah, serta ketergantungan terhadap pasar ekspor. Permasalahan tersebut menyebabkan masyarakat sulit meningkatkan pendapatan meskipun potensi bahan baku melimpah. Melalui kegiatan PMMD, dilakukan pendampingan dan

---

pelatihan untuk meningkatkan keterampilan masyarakat dalam mengolah kepiting menjadi produk bernilai jual tinggi, serta memperkenalkan strategi branding dan pemasaran berbasis digital agar mampu bersaing di pasar yang lebih luas.

Dengan adanya kegiatan ini, diharapkan masyarakat mitra dapat menghasilkan produk inovatif seperti Dendeng Kepiting Soka yang memiliki nilai tambah ekonomi, sekaligus meningkatkan kemampuan mereka dalam mengelola usaha secara mandiri dan berkelanjutan. Petani kepiting Soka di kutai kartanegara merupakan usaha kecil yang dikembangkan oleh masyarakat sekitar, inovasi yang akan kami sampaikan yaitu inovasi pada kepiting *reject* yang tidak bisa di jual pada rumah makan yang telah bekerja sama dengan petani kepiting Soka setempat. Sebelumnya kepiting Soka *reject* di jual dengan kisaran harga 60.000 dan pemasaran dilakukan melalui *whatsapp* di sekitaran Balikpapan saja, sehingga kami memberikan pilihan inovasi dalam pengelolaan kepiting Soka *reject* untuk peningkatan ekonomi para petani kepiting Soka, serta pemasaran yang lebih luas.

## 2. Metode Pelaksanaan

Kegiatan Program Mahasiswa Mengabdi Desa (PMMD) dilaksanakan di Desa Salok Api Laut, Kecamatan Samboja, Kabupaten Kutai Kartanegara, Kalimantan Timur. Lokasi ini dipilih karena memiliki potensi sumberdaya kepiting Soka yang melimpah dan telah didukung oleh masyarakat setempat. Metode pelaksanaan kegiatan dibagi menjadi tiga tahap utama, yaitu tahap persiapan, pelaksanaan program, serta evaluasi dan monitoring hasil kegiatan.

### 2.1 Tahap Persiapan

Tahapan ini diawali dengan kegiatan survei lapangan untuk mengidentifikasi kondisi mitra dan permasalahan yang dihadapi. Hasil survei menunjukkan bahwa mitra memiliki bahan baku kepiting melimpah, namun belum menguasai teknik pengolahan, pengemasan, dan pemasaran digital. Berdasarkan temuan tersebut, tim melakukan koordinasi dengan mitra untuk menentukan kebutuhan alat, bahan, dan jadwal pelaksanaan kegiatan.

#### 2.1.1 Perencanaan Kegiatan

Pada tahap ini, tim menyusun jadwal pelaksanaan, menentukan pembagian tugas antar anggota, serta menyiapkan seluruh kebutuhan kegiatan. Tim juga membuat rancangan materi pelatihan yang mencakup pengolahan produk Dendeng Kepiting Soka, pengemasan, desain kemasan, serta strategi branding dan pemasaran digital. Selain itu, dilakukan pula pembuatan contoh produk (*prototype*) Dendeng Kepiting Soka yang digunakan sebagai bahan demonstrasi dalam kegiatan pelatihan.

### 2.2 Tahap Pelaksanaan Program

Tahap ini merupakan inti dari kegiatan PMMD. Pelaksanaan dilakukan melalui metode pelatihan, pendampingan, dan praktik langsung yang melibatkan mitra secara aktif. Setiap kegiatan dirancang agar peserta dapat memahami dan langsung mempraktikkan hasil pelatihan di lokasi tambak mitra.

#### 2.2.1 Pelatihan Pengolahan Produk Kepiting Soka

Kegiatan pelatihan ini difokuskan pada cara memilih bahan baku berkualitas, teknik pengolahan kepiting menjadi dendeng, serta penerapan prinsip higienitas dan keamanan pangan sederhana. Peserta juga diajarkan tahapan pengeringan dan penyimpanan produk agar lebih tahan lama tanpa mengurangi cita rasa.

#### 2.2.2 Pelatihan Pengemasan dan Desain Kemasan

Setelah pelatihan pengolahan, peserta diberikan materi mengenai pentingnya kemasan dalam meningkatkan nilai jual produk. Tim memperkenalkan aplikasi Canva sebagai alat bantu pembuatan label dan desain kemasan. Peserta dilatih mendesain kemasan yang menarik, informatif, serta mencantumkan komposisi dan identitas produk sesuai ketentuan standar pangan.

#### 2.2.3 Pelatihan Branding dan Pemasaran Digital

Pada sesi ini, peserta diperkenalkan pada konsep dasar branding dan strategi pemasaran digital melalui media sosial dan *platform e-commerce*. Kegiatan meliputi

---

pembuatan logo dan nama produk, pembuatan akun bisnis di Instagram dan Shopee, serta pelatihan cara mengunggah produk dengan foto dan deskripsi yang menarik. Pelatihan ini bertujuan agar mitra mampu memasarkan produknya secara mandiri dan menjangkau konsumen lebih luas.

### 2.3 Tahap Evaluasi dan Monitoring

Evaluasi dilakukan untuk menilai tingkat keberhasilan kegiatan dan sejauh mana peningkatan kemampuan peserta setelah pelatihan. Penilaian dilakukan melalui *pre-test* dan *post-test* untuk mengukur peningkatan pengetahuan peserta dalam pengolahan, pengemasan, dan pemasaran produk. Hasil evaluasi menunjukkan adanya peningkatan pengetahuan sebesar 54,54%, yang menandakan kegiatan berjalan dengan baik dan memberikan dampak positif bagi mitra.

#### 2.3.1 Monitoring Pasca Kegiatan

Setelah kegiatan utama selesai, tim tetap melakukan pendampingan melalui komunikasi daring dan kunjungan lapangan secara berkala. Monitoring ini dilakukan untuk memastikan mitra mampu memproduksi Dendeng Kepiting Soka secara mandiri, menjaga kualitas produk, serta melanjutkan promosi melalui platform digital. Seluruh kegiatan dalam program PMMD ini dilaksanakan dengan pendekatan partisipatif, yaitu melibatkan masyarakat secara aktif pada setiap tahap kegiatan. Pendekatan ini diharapkan dapat menciptakan rasa memiliki terhadap hasil kegiatan dan mendorong keberlanjutan program di masa mendatang.

## 3. Hasil dan Pembahasan

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat dengan judul “Peningkatan Ekonomi UMKM Melalui Branding dan Penerapan Strategi Pemasaran Produk Dendeng Kepiting Soka yang Inovatif” telah dilaksanakan di Kelurahan Salok Api Laut, Kecamatan Samboja, Kabupaten Kutai Kartanegara. Kegiatan ini bertujuan meningkatkan keterampilan masyarakat dalam mengolah kepiting Soka menjadi produk bernilai jual tinggi serta memperkuat kemampuan branding dan pemasaran digital masyarakat mitra.

Pelaksanaan kegiatan diawali dengan sosialisasi dan koordinasi bersama mitra tambak kepiting Soka. Berdasarkan hasil survei awal, masyarakat masih menjual kepiting dalam bentuk mentah dengan harga rendah dan belum memiliki kemampuan pengolahan produk. Melalui kegiatan PMMD ini, tim memberikan pelatihan kepada masyarakat dalam bentuk praktik langsung yang meliputi proses pengolahan, pengemasan, hingga strategi pemasaran digital.



**Gambar 1. Kegiatan Pelatihan Pembuatan Dendeng Kepiting Asoka**

Sumber: Primer, 2025

Berdasarkan gambar 1 terlihat bahwa peserta pelatihan aktif dan antusias mengikuti setiap tahap kegiatan. Pelatihan dilakukan dengan metode praktik langsung mulai dari pembersihan, pengukusan, pencampuran bumbu, pengeringan, hingga pengemasan. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa mitra mampu menghasilkan produk Dendeng Kepiting Soka dengan tekstur kering, cita rasa gurih, serta daya simpan lebih lama dibandingkan kepiting olahan

biasa. Produk ini menjadi alternatif baru bagi masyarakat agar tidak hanya bergantung pada penjualan kepiting mentah dan dapat meningkatkan nilai ekonomi secara signifikan.

Selain pelatihan produksi, tim PMMD juga memberikan pelatihan pembuatan desain kemasan dan label produk menggunakan aplikasi Canva. Peserta diajarkan untuk membuat desain yang menarik dan informatif agar produk mudah dikenali oleh konsumen. Perkembangan teknologi saat ini menuntut UMKM untuk dapat meningkatkan pemasaran produk dan daya saing dengan tujuan memperluas pasar (Jati, 2025).



**Gambar 2. Desain Kemasan Produk Dendeng Kepiting Asoka**

Sumber: Primer, 2025

Kemasan yang dihasilkan memiliki tampilan profesional dengan informasi komposisi, tanggal kedaluwarsa, dan identitas merek "Dendeng Kepiting Soka." Penggunaan plastik vakum membantu menjaga daya tahan produk dan menambah kesan *higienis*. Melalui kegiatan ini, peserta memahami pentingnya kemasan dan label yang menarik dalam membangun citra produk yang bernilai jual tinggi. Pemanfaatan perkembangan teknologi informasi dapat memberikan ragam atau kreativitas dalam bisnis, dengan mengubah cara pandang yang baru. Kreativitas dalam proses inovasi produk dan pemasaran produk (Setiawan, 2020).

Setelah pelatihan pengolahan dan pengemasan, kegiatan dilanjutkan dengan pelatihan strategi pemasaran digital. Peserta diperkenalkan pada penggunaan media sosial seperti Instagram serta platform e-commerce seperti Shopee untuk memperluas jangkauan pasar. Peserta diajarkan cara membuat akun bisnis, memotret produk dengan pencahayaan yang baik, serta menulis deskripsi yang menarik dan persuasif. Hasil evaluasi kegiatan menunjukkan adanya peningkatan signifikan pada aspek pengetahuan dan keterampilan peserta setelah mengikuti pelatihan. Data hasil *pre-test* dan *post-test* peserta disajikan pada tabel berikut.

**Tabel 1. Hasil Evaluasi Pengetahuan Peserta Sebelum dan Sesudah Pelatihan**

Sumber: Primer, 2025

No	Aspek Pelatihan	Nilai Sebelum	Nilai Sesudah	Peningkatan (%)
1	Pengolahan produk kepiting	45	80	77,78
2	Desain kemasan dan branding	50	82	64,00
3	Pemasaran digital	40	75	87,50
Rata-rata peningkatan keseluruhan				76,42

Berdasarkan tabel 1 menunjukkan bahwa rata-rata peningkatan pengetahuan peserta mencapai 76,42%. Artinya, kegiatan ini berhasil meningkatkan kemampuan masyarakat dalam mengolah produk, membuat kemasan menarik, dan memasarkan produk secara digital. Hasil

---

ini menunjukkan bahwa metode pelatihan yang digunakan efektif dalam mentransfer keterampilan praktis kepada peserta.

Secara sosial dan ekonomi, kegiatan ini memberikan dampak positif yang nyata. Masyarakat mitra kini lebih percaya diri dalam mengembangkan produk olahan laut dan memahami pentingnya inovasi dalam meningkatkan daya saing usaha. Produk Dendeng Kepiting Soka mulai dikenal di wilayah sekitar Samboja dan berpotensi menembus pasar yang lebih luas. Keberlanjutan kegiatan tetap dijaga melalui pendampingan daring oleh tim PMMD. Tim membantu mitra dalam menjaga kualitas produk, mengelola akun bisnis online, serta mempersiapkan proses pengurusan izin edar dari Pangan Industri Rumah Tangga (PIRT) dan sertifikasi halal. Dengan demikian, diharapkan mitra mampu mempertahankan dan mengembangkan usaha ini secara mandiri di masa mendatang. Berdasarkan American Marketing Association (AMA) menyatakan bahwa penilaian nilai-nilai produk kepada konsumen yaitu dengan aktivitas dan memanfaatkan perkembangan teknologi dalam menciptakan, menyampaikan, serta menginformasikan dalam hal ini pemasaran yang ditujukan pada konsumen terhadap produk yang diproduksi (Arjuna, et all., 2022).

#### **4. Kesimpulan**

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat melalui Program Mahasiswa Mengabdi Desa (PMMD) dengan judul “Peningkatan Ekonomi UMKM Melalui Branding dan Penerapan Strategi Pemasaran Produk Dendeng Kepiting Soka yang Inovatif” telah terlaksana dengan baik dan mencapai hasil sesuai target. Melalui kegiatan pelatihan dan pendampingan langsung, masyarakat mitra mampu meningkatkan keterampilan dalam pengolahan kepiting menjadi produk olahan siap jual, mendesain kemasan yang menarik, serta memanfaatkan teknologi digital untuk pemasaran produk.

Hasil evaluasi menunjukkan adanya peningkatan rata-rata pengetahuan dan keterampilan peserta sebesar 76,42%, yang membuktikan keberhasilan program dalam meningkatkan kapasitas masyarakat. Kegiatan ini juga berdampak positif terhadap peningkatan ekonomi lokal melalui diversifikasi produk hasil laut. Ke depan, mitra akan terus mendapatkan pendampingan dalam hal branding, promosi daring, serta pengurusan izin edar dan sertifikasi halal agar produk Dendeng Kepiting Soka dapat berkembang secara mandiri dan berkelanjutan.

#### **Ucapan Terima Kasih**

Ucapan terima kasih disampaikan kepada Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi melalui Program Mahasiswa Mengabdi Desa (PMMD) yang telah memberikan dukungan pendanaan terhadap pelaksanaan kegiatan ini. Tim pelaksana juga menyampaikan apresiasi kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LPPM) Institut Teknologi Kalimantan atas bimbingan, arahan, dan dukungan administrasi selama kegiatan berlangsung.

Terima kasih yang sebesar-besarnya juga ditujukan kepada masyarakat dan mitra tambak Kepiting Asoka di Kelurahan Salok Api Laut, Kecamatan Samboja, Kabupaten Kutai Kartanegara, yang telah berpartisipasi aktif dalam seluruh rangkaian kegiatan. Dukungan dan kerja sama dari berbagai pihak telah berperan besar dalam keberhasilan pelaksanaan program pengabdian ini. Kegiatan ini diharapkan dapat menjadi langkah awal dalam mengembangkan potensi lokal berbasis hasil laut dan memperkuat sinergi antara perguruan tinggi, masyarakat, dan pemerintah daerah dalam mewujudkan kesejahteraan bersama melalui inovasi produk dan pemberdayaan ekonomi masyarakat.

#### **Daftar Pustaka**

- Arjuna, Syukron., et all. (2022). Strategi pemasaran produk di era digital pada UMKM. *Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*.
- Jati, Iskuncoro. (2025). Efektivitas pelatihan pemasaran digital usaha mikro kecil menengah (UMKM) oleh dinas koperasi usaha kecil dan menengah di Kabupaten Ngawi Provinsi Jawa Timur.

- 
- Khumaidi, A. (2024). Teknologi molting dan peningkatan nilai ekonomi kepiting asoka (*Scylla serrata*). *Jurnal Teknologi Perikanan Indonesia*, 12(1), 45–53.
- Parboaboa. (2023). Kepiting Soka: Kuliner khas Kalimantan Utara yang mendunia. Retrieved from <https://www.parboaboa.com/kepiting-soka>
- Poedjirahajoe, E. (2010). Budidaya kepiting cangkang lunak dengan sistem molting terkontrol. *Jurnal Ilmu Kelautan Tropis*, 3(2), 67–74.
- Radji, A. (2023). Peran e-commerce terhadap peningkatan daya saing UMKM di Indonesia. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Digital*, 7(4), 211–220.
- Rizky, D. (2024). Inovasi pengolahan hasil laut sebagai strategi peningkatan nilai tambah UMKM pesisir. *Jurnal Pengabdian dan Inovasi Masyarakat*, 5(1), 33–42.
- Setiawan, Budi., Fadillah, Adil. (2020). Pendampingan penerapan strategi promosi berbasis digital bagi UMKM di wilayah Kota Bogor. *Jurnal Abdimas Desikasi Kesatuan*. 29-30.
- Sifwah, N. (2024). Pemanfaatan e-commerce dalam memperluas pasar produk UMKM berbasis hasil laut. *Jurnal Ekonomi Kreatif dan Kewirausahaan*, 9(2), 88–97.