

**PEMBINAAN USAHA KELOMPOK MASYARAKAT OLAHAN KERUPUK IKAN
PUTRI BUNGSU DI KELURAHAN TALANG BAKUNG JAMBI MELALUI
DIGITALISASI MARKETING DAN SMART PACKAGING**

Mira Gustiana Pangestu¹, Irfan Hassandi², Despita Meisak³

^{1,2,3}

Universitas Dinamika Bangsa, Kota Jambi, Indonesia

E-mail: ¹⁾myraapangestu29@gmail.com, ²⁾irfanhassandi@unama.ac.id, ³⁾Despitam@gmail.com

Abstrak

Program pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan untuk meningkatkan kapasitas usaha kelompok masyarakat olahan Kerupuk Ikan Putri Bungsu di Kelurahan Talang Bakung, Kota Jambi. Permasalahan utama mitra meliputi keterbatasan teknologi produksi, ketergantungan terhadap cuaca, pengemasan tradisional yang menurunkan kualitas produk, serta pemasaran yang masih manual. Kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk meningkatkan efisiensi produksi, kualitas produk, dan jangkauan pemasaran melalui penerapan digitalisasi marketing dan smart packaging. Metode pelaksanaan mencakup analisis kebutuhan mitra, penyerahan alat teknologi (oven pengering, mesin kukus, dan mesin sealer), pelatihan operasional alat, serta pelatihan pemasaran digital berbasis media sosial, e-commerce, dan website usaha. Evaluasi dilakukan dengan metode pre-test dan post-test untuk mengukur peningkatan pengetahuan dan keterampilan mitra. Hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan signifikan pada efisiensi proses produksi, daya tahan produk, serta perluasan pasar melalui media digital. Program ini berhasil menumbuhkan kemandirian mitra dalam mengelola usaha berbasis teknologi dan digital marketing, serta memberikan dampak sosial ekonomi positif bagi masyarakat sekitar.

Abstract

This community service program was implemented to enhance the business capacity of the Putri Bungsu Fish Crackers group in Talang Bakung Village, Jambi City. The main problems faced by the partners included limited production technology, weather-dependent drying processes, traditional packaging that reduced product quality, and manual marketing methods. The program aimed to improve production efficiency, product quality, and market reach through the implementation of digital marketing and smart packaging. The methods involved partner needs analysis, provision of technology equipment (drying oven, steaming machine, and sealing machine), operational training, and digital marketing training using social media, e-commerce, and a business website. Evaluation was conducted using pre-test and post-test to measure improvements in knowledge and skills. The results showed significant improvements in production efficiency, product durability, and market expansion through digital platforms. This program successfully fostered partner independence in managing technology-based business operations and digital marketing, providing positive socio-economic impacts for the surrounding community.

Kata kunci: Digital Marketing, Pemberdayaan Masyarakat, Smart Packaging, Teknologi Produksi, UMKM

1. PENDAHULUAN

UMKM Olahan Kerupuk Ikan Putri Bungsu yang berlokasi di Kelurahan Talang Bakung, Kota Jambi, merupakan salah satu contoh nyata usaha mikro berbasis masyarakat yang memiliki potensi besar namun menghadapi berbagai kendala dalam pengelolaan dan pengembangan usahanya. Usaha ini dijalankan oleh kelompok masyarakat lokal yang mengolah ikan segar menjadi kerupuk sebagai sumber pendapatan harian. Usaha kerupuk ini

sebelumnya telah berhasil dipasarkan umumnya di Kota Jambi. Usaha kerupuk ini juga kerap menerima pesanan untuk acara yasinan, pernikahan, dan acara perayaan Hut Kemerdekaan Indonesia.

Adapun beberapa jenis produk yang dijual oleh Kerupuk Putri Bungsu adalah sebagai berikut : Kerupuk Ikan Keriting dijual dengan harga Rp 5.000/bungkus, Kerupuk Rambak dijual dengan harga Rp 5.000/bungkus, dan kerupuk ketumbar dijual dengan harga Rp 5.000/bungkus. Dalam usaha UMKM Kerupuk Putri Bungsu, kegiatan produksi merupakan kegiatan vital yang menjadi bagian inti dari kegiatan bisnis ini. Jika produksi terhambat maka akan berakibat ke berbagai aspek lain seperti aspek pemasaran menjadi tidak bisa menjual produk dan aspek keuangan jadi tidak bisa mendapatkan pendapatan.

Beberapa masalah produksi yang ditemukan adalah sebagai berikut: dalam mengeringkan produk mentah kerupuk sebelum digoreng, Kerupuk Putri Bungsu masih mengandalkan panas matahari dalam mengeringkan kerupuk mentah. Hal ini mengakibatkan produksi sangat bergantung kepada cuaca, dalam mengukus kerupuk mentah masih menggunakan metode konvensional. Ini mengakibatkan butuh waktu yang lama dalam membuat kerupuk mentah sebelum nantinya dikeringkan, dan pengemasan Packing produk kerupuk Putri Bungsu masih menggunakan plastik biasa yang mana untuk menutupnya masih memanaskan plastik packing dengan lilit agar menempel. Dengan packing yang seperti ini membuat daya tahan kerupuk tidak baik dan menurunkan kualitasnya.

Untuk mengatasi jumlah produksi yang sangat bergantung dengan cuaca dan juga ketahanan produk yang kurang baik karena pengemasan tradisional, berikut beberapa solusi yang ditawarkan: menyediakan mesin oven pengering kerupuk, menyediakan mesin kukus untuk kerupuk, dan menyediakan mesin sealer untuk packing produk. Selain itu, pemasaran tentunya merupakan jembatan yang mempertemukan produk kerupuk Putri Bungsu dengan pembelinya yang tepat. Pemasaran yang efektif dan masif tentunya akan berujung pada penjualan yang baik bagi perusahaan.

Beberapa permasalahan yang ditemukan pada aspek pemasaran di kerupuk Putri Bungsu adalah sebagai berikut: dalam melakukan pemasaran, Putri Bungsu masih melakukan secara manual seperti berkeling ke toko-toko untuk menitipkan kerupuknya untuk dijual. Dengan terbatasnya saluran penjualan yang dilakukan sekarang akan menghambat ekspansi pasar oleh kerupuk Putri Bungsu. Yang kedua Adalah secara merek, masih belum banyak yang mengetahui mengenai kerupuk Putri Bungsu karena UMKM ini belum ada sosial media dan belum aktif menggunakannya. Adapun solusi yang akan ditawarkan untuk permasalahan pemasaran Adalah: pengembangan sosial media, pembuatan saluran e-commerce untuk berjualan, dan pembuatan dan pengembangan website Putri Bungsu.

Kegiatan pengabdian ini juga mendukung beberapa Indikator Kinerja Utama (IKU) Perguruan Tinggi, terutama dalam hal IKU 2 yaitu mahasiswa mendapatkan pengalaman di luar kampus. Selain itu, kegiatan ini juga mendukung IKU 5 yaitu hasil kerja dosen yang digunakan oleh masyarakat secara langsung (Zahro et al., 2025). Lebih lanjut, pengabdian ini berkontribusi kepada Asta Cita, yaitu delapan cita-cita pembangunan nasional khususnya dalam program kerja meningkatkan lapangan kerja yang berkualitas, mendorong kewirausahaan, mengembangkan industri kreatif, dan melanjutkan pengembangan infrastruktur (Octavia et al., 2024).

2. METODE PELAKSANAAN

Program pengabdian kepada Masyarakat ini bertujuan untuk mendukung pengembangan usaha rumahan olahan Kerupuk Ikan Putri Bungsu di Talang Bakung Kota Jambi. Terdapat beberapa metode dan tahapan pelaksanaan dalam kegiatan ini guna melaksanakan rancangan Solusi yang telah dibuat untuk pengembangan usaha tersebut. Adapun tahapan pelaksanaan kegiatannya Adalah sebagai berikut:

2.1 Tahapan Analisis Kondisi dan Kebutuhan Mitra

Untuk membuat kegiatan ini tepat sasaran, tentunya tim pengabdian harus melakukan analisis kondisi dan kebutuhan mitra pengabdian. Adapun tahapan analisis Adalah sebagai berikut:

1. Identifikasi dan Persiapan Awal

Tim pengabdian melakukan pertemuan awal dengan mitra pengabdian yaitu Kerupuk Ikan Putri Bungsu. Pertemuan awal ini bertujuan untuk menganalisis kondisi eksisting dari usaha Kerupuk Ikan Putri Bungsu. Untuk menganalisis kondisi awal ini, Tim pengabdian melakukan wawancara langsung dengan pemilik usaha, dan karyawan serta melakukan observasi langsung di tempat usaha.

2. Studi Literatur dan Pengembangan Solusi.

Setelah mendapatkan kondisi awal, tim melakukan pengembangan Solusi apa yang pas untuk permasalahan pada UMKM ini. Disamping itu, dalam merumuskan Solusi, tim menggunakan pendekatan akademis dengan studi literatur sehingga akan ada sinkronisasi antara sisi akademis dan praktisnya.

2.2 Tahapan Perencanaan Kegiatan

Setelah melakukan analisis malah dan pengembangan Solusi, Langkah selanjutnya Adalah merencanakan kegiatan. Adapun rencana kegiatan pengabdian ini Adalah:

1. Sosialisasi kegiatan. Setelah disetujui oleh Kementerian Pendidikan tinggi, Tim pengabdian Kembali menemui UMKM untuk mensosialisasikan kegiatan yang akan dilakukan pada kegiatan pengabdian ini.
2. Penyearahan alat teknologi dan pelatihan pemasaran digital, e-commerce, dan penggunaan website. Kegiatan penyerahan alat teknologi akan dilakukan setelah sosialisasi dilakukan. Disamping itu, adapulah pelatihan penggunaan alat teknologi tersebut sebelum bisa dipakai oleh UMKM. Pelatihan pemasaran digital, e-commerce, dan penggunaan website. Kegiatan ini bertujuan untuk meningkatkan kapasitas UMKM dalam mengelola pemasaran usaha terlebih dengan jalur digital.

2.3 Tahapan Pelaksanaan Program dan Partisipasi Mitra

Setelah penyusunan rencana kegiatan dan juga sosialisasi kegiatan kepada Kerupuk Putri Bungsu, Langkah selanjutnya adalah pelaksanaan program. Pelaksanaan program dimulai dengan sosialisasi kegiatan dan dilanjutkan dengan penyerahan alat. Adapun alat yang diberikan adalah oven pengering kerupuk, mesin kukus kerupuk, mesin sealer smart packaging, dan website usaha. Lalu, kegiatan selanjutnya adalah pelatihan. Ada 3 pelatihan yang dilakukan yaitu penggunaan alat teknologi untuk peningkatan kapasitas produksi, pelatihan penggunaan sosial media dan e-commerce dan penggunaan website usaha. Peran dan tugas tim pelaksanaan adalah sebagai berikut:

Tabel 1 Peran dan Tugas Tim Pelaksana

Nama	Tugas	Kompetensi
Mira Gustiana Pangestu, M.M.	Koordinator program: bertanggung jawab untuk memastikan semua kegiatan berjalan sesuai tahapan. Menjadi pelatih penggunaan alat teknologi operasional. Bertanggung jawab publikasi media massa, dan video kegiatan.	Kewirausahaan, Pemasaran
Despita Meisak, M.Kom	Pelatih penggunaan website usaha, dan manajemen administrasi kegiatan serta penyusunan laporan akhir dan artikel pengabdian.	Sistem Informasi, pemasaran digital
Irfan Hassandi,	Pelatih penggunaan sosial media, <i>e-commerce</i>	Kewirausahaan,

M.A.B.	dan pemasaran digital. Bertanggung jawab atas poster, spanduk, serta penyusunan laporan akhir dan artikel pengabdian.	manajemen operasional
Pupung Ismayanti	Membantu tim pengabdian mengumpulkan data, dokumentasi, dan peralatan kegiatan.	Kewirausahaan
Nurma Yanti	Membantu tim pengabdian mengumpulkan data, dokumentasi, dan peralatan kegiatan.	Kewirausahaan

2.4 Tahap Evaluasi dan Keberlanjutan Program

Dalam melakukan evaluasi, tim pengabdian melakukan perbandingan beberapa elemen produksi sebelum dan sesudah kegiatan. Adapun elemen seperti jumlah kerupuk mentah yang dihasilkan, jumlah kerupuk mentah kering yang siap digoreng, jumlah kerupuk yang dapat di kemas, dan jumlah penjualan harian, serta jangkauan penjualan (Ma'mun et al., 2024). Strategi keberlanjutan yang dilakukan untuk memastikan program ini tidak hanya sesaat adalah pemantauan berkala secara daring dan juga visit secara berkala ke tempat Lokasi usaha untuk memastikan penggunaan teknologi dan hasil konsisten meningkat (Vrontis et al., 2022).

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Setelah membuat perencanaan kegiatan apa yang akan dilakukan guna menyelesaikan masalah yang dihadapi mitra UMKM, Langkah selanjutnya adalah mengeksekusi perencanaan kegiatan menjadi pelaksanaan kegiatan secara langsung. Adapun kegiatan telah berjalan sesuai dengan tahapan rencana, berikut rincian kegiatannya:

3.1 Sosialisasi Kegiatan

Tahapan sosialisasi merupakan Langkah penting di awal kegiatan. Sosialisasi ini ditujukan untuk memastikan bahwa informasi perihal kegiatan ini dapat tersampaikan dengan baik dan jelas. Adapun yang disosialisasikan adalah menjelaskan tujuan, manfaat, dan rencana jadwal pelaksanaan kegiatan kepada pemilik Kerupuk Putri Bungsu. Selain itu, tim pengabdian juga menjelaskan perihal teknologi apa yang akan diberikan kepada mitra UMKM. Melalui pertemuan ini, tim pengabdian memastikan ketersediaan jadwal mitra untuk dapat mengikuti rangkaian kegiatan pengabdian serta pelatihan.



Gambar 2 Sosialisasi Kegiatan Pengabdian

3.2 Penyerahan Peralatan Kepada Mitra

Kegiatan selanjutnya adalah penyerahan alat teknologi kepada mitra Kerupuk Putri Bungsu. Adapun peralatan yang diserahkan kepada mitra adalah oven pengering kerupuk, mesin kukus untuk kerupuk mentah, mesin sealer untuk smart packaging. Adapun pemilihan alat ini sudah didasari hasil wawancara dengan pemilik usaha, observasi usaha, dan juga studi literatur. Kegiatan serah terima dilakukan secara simbolis oleh ketua tim pengabdian, ibu Mira Gustiana Pangestu, S.E., M.M., dan pemilik Kerupuk Putri Bungsu, Ibu Yuyun Junasih. Kegiatan ini disaksikan juga oleh anggota tim pengabdian, mahasiswa, dan juga tim Kerupuk

Putri Bungsu. Pemberian alat teknologi ini bertujuan untuk memperkuat sisi operasional usaha khususnya aspek produksi. Sehingga adanya peningkatan kapasitas dan kualitas produksi dari Kerupuk Putri Bungsu.



Gambar 2 Penyerahan Alat Kepada Mitra

3.3 Pelatihan dan Pendampingan Kegiatan Operasional

Kegiatan Setelah pemberian alat teknologi, kegiatan selanjutnya adalah pelatihan dan pendampingan kegiatan operasional. Adapun pelatihan akan berfokus kepada penggunaan dan perawatan peralatan teknologi yang telah diberikan. Mitra dilibatkan langsung dalam praktik penggunaan mesin mulai dari penyiapan kerupuk mentah yang akan dikukus, penggunaan mesin kukus kerupuk, lalu pengeringan kerupuk mentah menggunakan oven pengering kerupuk. Setelah selesai dikeringkan, kerupuk akan digoreng dan dikemas. Saat pengemasan, pelatihan pun diberikan untuk menggunakan mesin sealer untuk kemasannya. Selama pelatihan, tim memastikan proses produksi dengan teknologi berjalan dengan benar, serta memberikan Solusi jika terjadi masalah.



Gambar 3 Pelatihan dan Pendampingan Kegiatan Operasional

3.4 Pelatihan dan Pendampingan Kegiatan Pemasaran Digital

Pelatihan dan pendampingan selanjutnya adalah dari aspek pemasaran. Pada kegiatan ini, berfokus melatih dan mendampingi Kerupuk putri bungsu dalam menggunakan sosial media dan e-commerce dalam meningkatkan penjualan usaha. Adapun sosial media yang difokuskan adalah Instagram dan tiktok dan e-commerce yang difokuskan adalah shopee. Sosial media difokuskan untuk pengembangan konten dan manajemen audiens. Untuk e-commerce difokuskan kepada pengelolaan produk dan manajemen toko online (Indriyani et al., 2024).



Gambar 4 Pelatihan dan Pendampingan Pemasaran Digital

3.5 Pelatihan dan Pendampingan Penggunaan Website Usaha

Pelatihan dan pendampingan berikutnya adalah penggunaan website usaha. Website usaha merupakan salah satu teknologi yang diberikan guna meningkatkan jangkauan penjualan serta citra merek dari Kerupuk Putri Bungsu. Website akan membantu memberikan informasi mengenai detail usaha Kerupuk Putri Bungsu, termasuk produk-produk yang ditawarkan (Praya & Tanjung, 2024). Selain itu website juga memberikan kemudahan bagi calon pembeli untuk menjangkau saluran pemasaran seperti sosial media dan e-commerce Kerupuk Putri Bungsu (Hartana, 2022). Dalam pelatihan ini, pemilik dan tim diajarkan untuk cara penggunaan, pembaruan informasi, dan membaca hasil data dari website tersebut.



Gambar 5 Pelatihan dan Pendampingan Penggunaan Website Usaha

3.6 Pelatihan dan Pendampingan Penggunaan Website Usaha

Setelah rangkaian kegiatan dilakukan, selanjutnya adalah melakukan evaluasi atas kegiatan tersebut. Evaluasi dititik beratkan kepada pemahaman peserta terhadap pelatihan yang diberikan oleh tim penyaji. Akan ada 2 test yang akan digunakan untuk mengevaluasi peserta yaitu pre-test dan post-test (Raharjo et al., 2022). Pre-test digunakan untuk melihat pemahaman dasar peserta tentang tema materi yang akan di bahas, sedangkan post-test adalah evaluasi yang dilakukan untuk melihat pemahaman peserta setelah pelatihan diberikan (Hartana, 2022). Evaluasi dilakukan terhadap 3 kegiatan pelatihan yaitu pelatihan penggunaan alat teknologi, penggunaan sosial media dan penggunaan website usaha.

Tabel 2 Hasil *Pre-test* Sebelum Diadakan Kegiatan Pengabdian

No	Pertanyaan	Skala Penilaian				
		SS	S	CS	TS	STS
1	Memiliki pengetahuan tentang penggunaan alat-alat penunjang produksi yang diberikan	0%	3,3%	0%	40%	56,7%
2	Memiliki pengetahuan mengenai penggunaan sosial media dan e-commerce	0%	10%	33,3%	56,7%	0%
3	Memiliki pengetahuan tentang penggunaan website usaha	0%	0%	0%	33,3%	66,7%

Dari hasil pre-test yang dilakukan terhadap 30 peserta pelatihan didapati bahwa sebanyak 56,8% belum memiliki pengetahuan tentang penggunaan alat-alat produksi yang diberikan, sebanyak 56,7% belum memiliki pengetahuan tentang penggunaan sosial media dan e-commerce, serta 66,7% belum memiliki pengetahuan mengenai penggunaan website usaha.

No	Pertanyaan	Skala Penilaian				
		SS	S	CS	TS	STS
1	Memahami penggunaan alat-alat penunjang produksi yang diberikan	10%	66,7%	23,3%	0%	0%
2	Memahami penggunaan sosial media dan e-commerce	16,7%	66,7%	16,6%	0%	0%
3	Memahami penggunaan website usaha	0%	43,3%	56,7%	0%	0%

Setelah memberikan materi pelatihan kepada peserta, untuk memastikan pemahaman peserta maka diadakanlah post-test. Dari test yang diberikan setelah pelatihan, 66,7% sudah memahami penggunaan alat-alat produksi, 66,7% peserta juga sudah memahami penggunaan sosial media dan e-commerce serta 56,7 cukup memahami penggunaan website usaha.



Gambar 6 Foto Bersama Setelah Kegiatan Pelatihan dan Pendampingan

4. KESIMPULAN

4.1 Kesimpulan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan pada UMKM Kerupuk Ikan Putri Bungsu di Kelurahan Talang Bakung, Kota Jambi, telah memberikan kontribusi nyata terhadap peningkatan kapasitas produksi, efisiensi operasional, serta kemampuan pemasaran digital mitra. Melalui penerapan teknologi tepat guna berupa mesin oven pengering, mesin kukus, dan mesin sealer, proses produksi menjadi lebih cepat, stabil, dan tidak lagi tergantung pada kondisi cuaca. Dampak positif juga terlihat pada peningkatan kualitas dan daya tahan produk sehingga lebih kompetitif di pasaran. Di sisi lain, penerapan strategi digital marketing melalui website usaha, media sosial (Instagram dan TikTok), serta toko daring di Shopee berhasil memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan volume penjualan.

Pelatihan dan pendampingan yang dilakukan secara intensif turut menumbuhkan kemandirian mitra dalam mengoperasikan peralatan dan mengelola platform digital. Secara keseluruhan, kegiatan ini membuktikan bahwa sinergi antara inovasi teknologi produksi dan digitalisasi pemasaran mampu menjadi model pemberdayaan yang efektif bagi UMKM lokal. Keberhasilan ini diharapkan dapat mendorong lahirnya ekosistem usaha berbasis teknologi yang berkelanjutan dan memberikan dampak sosial ekonomi yang lebih luas bagi masyarakat sekitar.

4.2 Saran

Adapun saran yang bisa diberikan untuk kegiatan pengabdian kedepannya:

1. Pendampingan berkelanjutan perlu dilakukan secara periodik untuk memastikan mitra tetap konsisten dalam penggunaan dan pemeliharaan peralatan teknologi yang telah diberikan.
2. Peningkatan inovasi produk dan kemasan sebaiknya terus dikembangkan agar mampu mengikuti dinamika selera konsumen dan tren pasar yang semakin kompetitif.
3. Aktivitas promosi digital perlu diperkuat dengan strategi konten yang lebih kreatif dan konsisten, termasuk pemanfaatan fitur iklan berbayar di media sosial dan e-commerce.
4. Kolaborasi lintas sektor, baik dengan UMKM lain, lembaga pendidikan, maupun pemerintah daerah, penting dilakukan untuk memperluas jaringan, meningkatkan kapasitas produksi, serta menciptakan inovasi bersama.

5. Evaluasi dan monitoring berkala disarankan untuk menilai sejauh mana peningkatan produktivitas dan penjualan berdampak terhadap kesejahteraan mitra serta perkembangan ekonomi masyarakat setempat.

5. UCAPAN TERIMA KASIH

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini terlaksana dengan dukungan pendanaan dari Program Pengabdian kepada Masyarakat Tahun Anggaran 2025 yang diselenggarakan oleh Direktorat Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat, Direktorat Jenderal Riset dan Pengembangan, Kementerian Pendidikan Tinggi, Sains, dan Teknologi. Ucapan terima kasih juga kami sampaikan kepada Universitas Dinamika Bangsa atas dukungan, fasilitas, dan kesempatan yang diberikan sehingga kegiatan ini dapat berjalan dengan baik.

DAFTAR PUSTAKA

- Hartana, H. (2022). Pengembangan UMKM di Masa Pandemi melalui Optimalisasi Teknologi. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Media Ganesha FHIS*, 3(2), 50–64.
- Indriyani, R., Dewi, A. R., & Kempa, S. (2024). Penggunaan Media Sosial dalam Mendukung Kinerja Pemasaran Evaluasi Dampak Value Co-Creation dan Produktivitas Kerja. *Co-Value Jurnal Ekonomi Koperasi Dan Kewirausahaan*, 15(6).
- Ma'mun, H., Mukhtar, A., Androva, A., Burhanudin, A., Naufal, G. K., & Malik, M. (2024). PKM Peningkatan Produksi Kerupuk “Kerupuk Fantasy” Melalui Rekayasa Oven Pengereng Kerupuk di Kecamatan Pedurungan, Kota Semarang. *IRA Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat (IRAJPKM)*, 2(2), 35–42.
- Octavia, A., Fitri, L. E., Sriayudha, Y., Setiawan, D., & others. (2024). PENGEMBANGAN POTENSI MASYARAKAT MELALUI KEGIATAN DLT-MBKM MEMBANGUN DESA DI KELURAHAN TAHTUL YAMAN KOTA JAMBI. *BangDimas: Jurnal Pengembangan Dan Pengabdian Masyarakat*, 3(1), 1–5.
- Praya, Z., & Tanjung, A. A. (2024). Usaha Peningkatan Kinerja UMKM Melalui Digital Marketing dan Media Sosial Sebagai Media Promosi. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Dan Riset Pendidikan*, 2(4).
- Raharjo, K., Dalimunte, N. D., Purnomo, N. A., Zen, M., Rachmi, T. N., & Sunardi, N. (2022). Pemanfaatan Financial Technology dalam Pengelolaan Keuangan pada UMKM di Wilayah Depok. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Madani (JPMM)*, 2(1), 67–77.
- Vrontis, D., Chaudhuri, R., & Chatterjee, S. (2022). Adoption of Digital Technologies by SMEs for Sustainability and Value Creation: Moderating Role of Entrepreneurial Orientation. *Sustainability (Switzerland)*, 14(13), 3871–3885. <https://doi.org/10.3390/su14137949>
- Zahro, I. L., Mahendra, M. Y. I., & Valentino, R. B. (2025). Revitalisasi Citra Institusi Pendidikan melalui Strategi Rebranding untuk Meningkatkan Daya Saing dan Kepercayaan Masyarakat di Desa Mulyoagung Kecamatan Dau Kabupaten Malang. *Nitisastra: Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat*, 1(2), 63–71.

