Sosialisasi dan Identifikasi Kebutuhan Mitra pada Poklahsar Sinar Cahaya dalam Program Pengabdian kepada Masyarakat

Rusdy Setiawan[1]✉, Irawati HM[2], Herman[3]

[1,2,3]Universitas Borneo Tarakan, Indonesia

✉[1]rusdyrusdysetiawan@borneo.ac.id

ARTICLE INFO

Article History:

Submitted: 30 Maret 2026

Revised: 04 April 2026

Accepted: 04 April 2026

Published: 05 April 2026

Kata Kunci:

Sosialisasi; Poklahsar; Hilirisasi; Perikanan; PKM

Keywords:

Socialization; Poklahsar; Downstream; Fisheries; PKM

Corresponding author:

Name: Rusdy Setiawan
Address: Universitas Borneo Tarakan
E-mail: rusdyrusdysetiawan@borneo.ac.id

ABSTRAK

Kelompok Pengolah dan Pemasar (Poklahsar) Sinar Cahaya merupakan mitra usaha perikanan di Kelurahan Juata Laut, Kecamatan Tarakan Utara, Kota Tarakan yang menghadapi berbagai permasalahan dalam pengembangan usaha, meliputi rendahnya nilai tambah produk, keterbatasan alat produksi, lemahnya manajemen keuangan, serta belum optimalnya pemanfaatan pemasaran digital. Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) ini bertujuan untuk mengidentifikasi kebutuhan riil mitra, menyamakan persepsi antara tim pelaksana dan mitra, serta menyusun rencana program pemberdayaan yang terstruktur dan disepakati bersama melalui kegiatan sosialisasi. Metode yang digunakan adalah pendekatan partisipatif berbasis diskusi langsung di lokasi mitra, melibatkan seluruh anggota Poklahsar Sinar Cahaya beserta tim PKM EP FEB Universitas Borneo Tarakan. Hasil kegiatan sosialisasi menunjukkan adanya kesepakatan antara mitra dan tim PKM mengenai permasalahan prioritas yang akan ditangani, yakni: (1) diversifikasi produk olahan melalui pengembangan kerupuk dan amplang siap konsumsi; (2) modernisasi alat produksi dengan penerapan teknologi tepat guna Algosena; (3) pelatihan manajemen keuangan digital berbasis aplikasi SIAPIK; dan (4) digitalisasi pemasaran melalui media sosial dan pendaftaran lokasi usaha pada Google Maps. Sosialisasi juga berhasil meningkatkan pemahaman dan motivasi mitra terhadap pentingnya hilirisasi produk perikanan, pengelolaan usaha yang terstruktur, serta pemanfaatan teknologi digital untuk pengembangan usaha secara berkelanjutan.

ABSTRACT

The Kelompok Pengolah dan Pemasar (Poklahsar) Sinar Cahaya is a fishery processing group in Juata Laut Village, North Tarakan District, Tarakan City, facing multiple challenges in business development, including low product value-added, limited production equipment, weak financial management, and suboptimal digital marketing utilization. This Community Service (PKM) activity aims to identify the partner's real needs, align understanding between the implementation team and the partner, and formulate a structured joint empowerment program through socialization activities. The method employed was a participatory approach based on direct discussion at the partner's location, involving all members of Poklahsar Sinar Cahaya and the PKM EP FEB team of Universitas Borneo Tarakan. The results of the socialization activity indicate that an agreement was reached between the partner and the PKM team regarding priority issues to be addressed, namely: (1) product diversification through the development of ready-to-eat crackers (kerupuk) and amplang; (2) production modernization through appropriate technology (Algosena); (3) digital financial management training using the SIAPIK application; and (4) marketing digitalization via social media and Google Maps business registration. The socialization also successfully enhanced the partner's understanding and

motivation regarding the importance of fishery product downstream processing, structured business management, and digital technology utilization for sustainable business development.

PENDAHULUAN

Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) merupakan manifestasi pilar Tri Dharma Perguruan Tinggi yang berorientasi pada kontribusi nyata melalui implementasi ilmu pengetahuan, teknologi, dan seni (Ipteks). Efektivitas program PkM sangat ditentukan oleh kualitas perencanaan strategis, terutama pada fase sosialisasi dan identifikasi kebutuhan mitra. Tahapan ini berfungsi sebagai fondasi krusial untuk menyelaraskan persepsi, memetakan problematika objektif di lapangan, serta merumuskan solusi aplikatif yang relevan dan berkelanjutan.

Poklahsar Sinar Cahaya merupakan kelompok usaha pengolahan dan pemasaran ikan tipis dan udang yang berlokasi di Kelurahan Juata Laut, Kecamatan Tarakan Utara, Kota Tarakan, Kalimantan Utara. Kelompok ini mendapatkan pasokan bahan baku dari dua kelompok usaha bersama (KUB) nelayan, yakni KUB Putra Sopeng dan KUB Nelayan Sulawesi. Keterkaitan rantai pasok hulu–hilir yang relatif kuat ini sesungguhnya menyimpan potensi besar untuk mengembangkan hilirisasi produk perikanan menjadi produk olahan bernilai tambah tinggi. Kota Tarakan sendiri merupakan simpul penting aktivitas perikanan tangkap dan distribusi hasil laut di wilayah Kalimantan Utara (BPS Kota Tarakan, 2024). Namun demikian, potensi tersebut belum termanfaatkan secara optimal akibat berbagai keterbatasan yang dihadapi mitra.

Berdasarkan kajian awal tim PKM, Poklahsar Sinar Cahaya menghadapi sejumlah permasalahan mendasar yang saling terkait dalam rantai hulu–hilir usahanya. Produk yang dihasilkan masih didominasi oleh ikan asin mentah dan udang mentah yang dijual melalui pengepul dengan harga yang relatif rendah. Produk olahan seperti kerupuk hanya diproduksi secara insidental berdasarkan pesanan, sehingga belum menjadi sumber pendapatan yang berkelanjutan dan konsisten. Kondisi ini mencerminkan rendahnya tingkat hilirisasi yang dapat membatasi pertumbuhan ekonomi kelompok usaha tersebut (Waicaksono et al., 2024).

Dari sisi produksi, seluruh proses pengolahan masih mengandalkan peralatan skala rumah tangga yang berdampak pada rendahnya kapasitas produksi, efisiensi waktu yang kurang optimal, dan inkonsistensi mutu produk. Sementara dari aspek manajemen usaha, belum tersedianya sistem pembukuan keuangan digital menyebabkan mitra kesulitan dalam memantau biaya produksi, arus kas, dan keuntungan usaha. Akibatnya, penentuan harga jual produk belum berbasis perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP) yang terstruktur, sehingga berpotensi menekan margin keuntungan. Kondisi serupa juga ditemukan dalam hasil kajian (OECD, 2021) yang menunjukkan bahwa UMKM secara umum menghadapi hambatan lebih

besar dibandingkan usaha skala besar dalam adopsi teknologi digital, khususnya pada aspek pemasaran dan manajemen keuangan.

Pada aspek pemasaran, Poklahsar Sinar Cahaya belum memiliki identitas usaha yang jelas, termasuk logo usaha, kehadiran di Google Maps, maupun pemanfaatan media sosial yang optimal. Kondisi ini membatasi jangkauan pasar dan visibilitas usaha di era ekonomi digital. Penelitian (Yordan Hermawan Apidana & Dian Rusvinasari, 2024) menegaskan bahwa pemanfaatan media sosial secara aktif terbukti berkorelasi positif dengan peningkatan kinerja UMKM, terutama dalam hal perluasan jangkauan konsumen dan peningkatan omzet.

Mengacu pada kondisi tersebut, Tim PKM EP FEB Universitas Borneo Tarakan merancang program pemberdayaan berbasis kebutuhan nyata mitra yang mengintegrasikan tiga aspek utama, yaitu: (1) modernisasi dan diversifikasi produksi melalui penerapan teknologi tepat guna Algosena; (2) pelatihan manajemen keuangan digital menggunakan aplikasi SIAPIK dan penentuan harga berbasis HPP; serta (3) digitalisasi pemasaran melalui pelatihan digital marketing dan pembuatan identitas usaha. Program ini dirancang dengan mengacu pada pengalaman empiris kegiatan PKM sebelumnya yang dilaksanakan di wilayah perbatasan Sebatik, Kabupaten Nunukan, di mana integrasi teknologi tepat guna dengan pendampingan manajemen usaha terbukti mampu meningkatkan efisiensi produksi dan kapasitas manajerial UMKM perikanan (Kartina et al., 2023).

Kegiatan sosialisasi sebagai tahapan awal program PKM ini memiliki tujuan strategis untuk membangun fondasi komunikasi dan kepercayaan yang kuat antara tim pelaksana dan mitra, mengidentifikasi permasalahan prioritas secara partisipatif, serta menyusun dan menyepakati rencana program secara bersama. Artikel ini bertujuan untuk melaporkan pelaksanaan dan hasil kegiatan sosialisasi tersebut, mencakup proses identifikasi kebutuhan, gambaran kondisi baseline mitra, serta kesepakatan program yang menjadi acuan pelaksanaan kegiatan PKM selanjutnya.

METODE DAN PELAKSANAAN

Kegiatan sosialisasi dan identifikasi kebutuhan mitra dilaksanakan di lokasi usaha Poklahsar Sinar Cahaya, Kelurahan Juata Laut, Kecamatan Tarakan Utara, Kota Tarakan, Kalimantan Utara. Kegiatan ini merupakan tahap pertama dari rangkaian program PKM yang dirancang untuk dilaksanakan selama delapan bulan. Peserta kegiatan meliputi seluruh anggota aktif Poklahsar Sinar Cahaya yang berjumlah tujuh orang, serta tim pelaksana PKM yang terdiri dari tiga dosen dan dua mahasiswa dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Borneo Tarakan.

Pendekatan yang digunakan dalam kegiatan ini adalah metode partisipatif berbasis diskusi langsung (participatory rural appraisal/PRA) dengan teknik wawancara semi-terstruktur dan observasi lapangan. Metode partisipatif dipilih karena memungkinkan tim pelaksana dan mitra untuk bersama-sama mengidentifikasi permasalahan, mendiskusikan solusi yang relevan, dan menyusun rencana kegiatan yang disepakati bersama sebagai dasar pelaksanaan program selanjutnya. Pendekatan ini menempatkan mitra sebagai subjek yang aktif berpartisipasi, bukan sekadar objek penerima manfaat.

Rangkaian kegiatan sosialisasi terdiri dari beberapa tahapan yang dilaksanakan secara sistematis. Pertama, tim PKM melakukan kunjungan lapangan ke lokasi usaha mitra untuk melakukan observasi kondisi eksisting, mencakup proses produksi, kondisi peralatan, aktivitas pemasaran, dan kondisi lingkungan usaha. Observasi ini menggunakan panduan observasi terstruktur yang mencakup aspek produksi, manajemen keuangan, pemasaran, dan identitas usaha.

Gambar 1. Kunjungan Lapangan Tim PKM

Kedua, tim PKM menyelenggarakan diskusi kelompok terfokus (focus group discussion/FGD) bersama seluruh anggota Poklahsar Sinar Cahaya. Dalam FGD ini, tim PKM memaparkan gambaran umum program, tujuan kegiatan, dan potensi manfaat yang dapat diperoleh mitra. Selanjutnya, mitra diberikan ruang untuk mengungkapkan permasalahan yang mereka hadapi dalam kegiatan usaha sehari-hari, baik dari aspek produksi, manajemen, maupun pemasaran. Proses ini difasilitasi secara interaktif untuk memastikan seluruh anggota dapat berpartisipasi aktif dalam mengungkapkan kondisi dan kebutuhan mereka.

Ketiga, tim PKM melakukan pemetaan permasalahan dan kebutuhan berdasarkan hasil observasi dan FGD. Pemetaan ini menghasilkan baseline kondisi awal mitra yang mencakup aspek hulu (ketersediaan bahan baku), proses produksi, produk yang dihasilkan, sistem distribusi, manajemen keuangan, dan strategi pemasaran. Keempat, berdasarkan hasil pemetaan tersebut, tim PKM bersama mitra merumuskan dan menyepakati permasalahan

prioritas yang akan ditangani beserta solusi yang relevan, target luaran, dan indikator keberhasilan program.

Gambar 2. Sosialisasi Kegiatan PKM

Data yang dikumpulkan dalam kegiatan ini meliputi data primer dari hasil observasi lapangan dan wawancara/FGD, serta data sekunder dari profil wilayah dan data statistik yang relevan. Analisis data dilakukan secara deskriptif kualitatif dengan metode triangulasi untuk memastikan keandalan dan validitas hasil identifikasi kebutuhan mitra.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan sosialisasi dan identifikasi kebutuhan dilaksanakan melalui serangkaian diskusi langsung dan observasi lapangan di lokasi usaha Poklahsar Sinar Cahaya. Kegiatan ini berlangsung dalam suasana yang kondusif dan partisipatif, di mana seluruh anggota Poklahsar hadir dan aktif terlibat dalam proses diskusi. Antusiasme mitra yang tinggi mencerminkan adanya kebutuhan nyata dan kesadaran mitra akan pentingnya program pemberdayaan yang terstruktur.

Gambaran Umum dan Kondisi Baseline Mitra

Hasil observasi dan FGD menghasilkan pemetaan kondisi baseline mitra secara komprehensif sebagaimana disajikan pada Tabel 1.

Tabel 1. Kondisi Baseline Mitra Poklahsar Sinar Cahaya

Aspek	Kondisi Awal (Baseline)
Bahan Baku (Hulu)	Ikan tipis dan udang dari KUB mitra, pasokan relatif stabil namun belum dimanfaatkan secara optimal untuk produk olahan bernilai tambah tinggi.
Proses Produksi	Seluruh proses pengolahan menggunakan peralatan skala rumah tangga; kapasitas produksi rendah, waktu pengolahan lama, dan mutu produk kurang konsisten.

Produk	Ikan asin mentah dan udang mentah; produk olahan (kerupuk) hanya diproduksi berdasarkan pesanan, belum menjadi produk unggulan rutin.
Diversifikasi	Belum berkelanjutan; tidak ada produk olahan siap konsumsi yang diproduksi secara rutin.
Distribusi	Melalui pengepul dan pesanan luar daerah (Samarinda, Balikpapan, Sulawesi).
Pemasaran	Konvensional; belum memanfaatkan pemasaran digital secara optimal.
Manajemen Keuangan	Pencatatan manual dan sederhana; belum memiliki sistem pembukuan digital.
Identitas Usaha	Belum memiliki logo usaha; belum terdaftar di Google Maps; kemasan belum terstandar.

Dari Tabel 1 tersebut terlihat bahwa Poklahsar Sinar Cahaya memiliki potensi besar dari sisi ketersediaan bahan baku yang relatif stabil, namun belum optimal dalam memanfaatkan potensi tersebut untuk meningkatkan nilai tambah produk. Kondisi ini selaras dengan temuan (Kartina et al., 2023) yang menunjukkan bahwa UMKM berbasis perikanan di wilayah pesisir dan perbatasan umumnya memiliki kekuatan di sisi pasokan bahan baku, namun lemah pada aspek pengolahan, manajemen, dan pemasaran.

Identifikasi Permasalahan Prioritas

Melalui proses FGD yang berlangsung secara interaktif dan terbuka, tim PKM berhasil mengidentifikasi tiga permasalahan prioritas yang disepakati bersama mitra. Permasalahan-permasalahan tersebut saling berkaitan dan membentuk hambatan struktural dalam rantai nilai usaha Poklahsar Sinar Cahaya.

Permasalahan pertama adalah rendahnya nilai tambah produk akibat dominasi penjualan bahan setengah jadi. Selama proses diskusi, anggota Poklahsar mengungkapkan bahwa sebagian besar produk mereka (ikan tipis dan udang) dijual dalam kondisi mentah atau setengah jadi melalui pengepul. Ketergantungan pada pengepul ini tidak hanya membatasi margin keuntungan yang dapat diperoleh mitra, tetapi juga membuat posisi tawar mitra menjadi

sangat lemah dalam penetapan harga. Produk olahan seperti kerupuk yang seharusnya bernilai jual lebih tinggi hanya diproduksi sesekali berdasarkan pesanan, sehingga tidak memberikan kontribusi pendapatan yang signifikan dan konsisten.

Permasalahan kedua adalah keterbatasan peralatan produksi yang menghambat efisiensi dan kapasitas pengolahan. Observasi lapangan menunjukkan bahwa seluruh tahapan produksi dilakukan dengan peralatan rumah tangga sederhana. Kondisi ini menyebabkan kapasitas produksi yang rendah, waktu pengolahan yang relatif lama, serta kualitas produk yang kurang konsisten dari satu batch ke batch berikutnya. Anggota Poklahsar mengakui bahwa keterbatasan peralatan menjadi hambatan utama dalam memenuhi permintaan yang lebih besar, termasuk pesanan dari luar daerah.

Permasalahan ketiga mencakup aspek manajemen keuangan dan pemasaran digital yang masih sangat terbatas. Dari sisi keuangan, pencatatan transaksi dilakukan secara manual dan tidak terstruktur, sehingga mitra kesulitan mengetahui posisi keuangan usaha secara akurat. Akibatnya, penetapan harga jual tidak didasarkan pada perhitungan biaya produksi yang komprehensif, melainkan hanya mengacu pada harga pasar secara umum. Dari sisi pemasaran, Poklahsar belum memiliki identitas usaha yang kuat, belum terdaftar di platform digital seperti Google Maps, dan belum memanfaatkan media sosial secara optimal sebagai sarana promosi produk.

Kesepakatan Program dan Solusi

Berdasarkan hasil identifikasi permasalahan, tim PKM dan mitra bersama-sama merumuskan solusi yang terstruktur dan disepakati sebagai program PKM yang akan dilaksanakan. Rangkuman permasalahan dan solusi yang disepakati disajikan pada Tabel 2.

Tabel 2. Permasalahan Prioritas dan Solusi yang Disepakati Bersama Mitra

Aspek	Permasalahan	Solusi yang Disepakati
Produksi	Rendahnya nilai tambah; tidak ada produk olahan rutin; keterbatasan alat modern	Diversifikasi kerupuk & amplang; modernisasi produksi dengan Algosena
Manajemen	Pencatatan keuangan manual; penetapan harga tidak berbasis HPP	Pelatihan SIAPIK; pelatihan penentuan harga berbasis HPP

Pemasaran	Belum ada identitas usaha; tidak ada pemasaran digital	Pembuatan logo; pendaftaran Google Maps; pelatihan digital marketing

Tabel 2 menunjukkan bahwa program PKM dirancang secara integratif untuk menjawab permasalahan pada tiga aspek sekaligus, produksi, manajemen, dan pemasaran, yang saling mendukung dalam rantai nilai usaha mitra. Pendekatan integratif ini penting karena perbaikan pada satu aspek saja tidak akan memberikan dampak optimal tanpa disertai perbaikan pada aspek lainnya. Misalnya, modernisasi produksi tanpa disertai perbaikan manajemen keuangan dan pemasaran tidak akan mampu meningkatkan pendapatan mitra secara berkelanjutan.

Target Luaran dan Indikator Keberhasilan

Salah satu pencapaian penting dari kegiatan sosialisasi ini adalah tersusunnya target luaran program yang terukur dan disepakati bersama. Target luaran ini menjadi acuan evaluasi keberhasilan program secara keseluruhan, sebagaimana disajikan pada Tabel 3.

Tabel 3. Target Luaran dan Indikator Keberhasilan Program PKM

Aspek	Target Luaran	Indikator Capaian
Produksi	Produk kerupuk dan amplang siap konsumsi	≥60% produksi beralih ke produk siap konsumsi
Produksi	Alat produksi modern (Algosena)	Efisiensi produksi meningkat ±25%
Manajemen	Sistem pembukuan digital sederhana (SIAPIK)	≥80% transaksi tercatat digital
Manajemen	Harga jual berbasis HPP	100% produk utama memiliki HPP terdefinisi
Pemasaran	Akun media sosial aktif & Google Maps	≥70% pemasaran melalui media digital

Penetapan indikator capaian yang terukur sebagaimana tercantum dalam Tabel 3 merupakan praktik penting dalam manajemen program pengabdian yang efektif. Indikator-indikator ini

memungkinkan tim PKM untuk memantau perkembangan program secara objektif dan melakukan penyesuaian yang diperlukan. Hal ini sejalan dengan prinsip evidence-based community service yang semakin ditekankan dalam pelaksanaan PKM di perguruan tinggi.

Dampak Sosialisasi terhadap Pemahaman dan Motivasi Mitra

Selain menghasilkan kesepakatan program yang konkret, kegiatan sosialisasi ini juga memberikan dampak positif yang signifikan terhadap pemahaman dan motivasi anggota Poklahsar Sinar Cahaya. Sebelum kegiatan sosialisasi, sebagian besar anggota belum memiliki gambaran yang jelas tentang potensi pengembangan usaha mereka melalui diversifikasi produk dan digitalisasi pemasaran. Melalui diskusi yang interaktif dan demonstrasi konsep secara sederhana, anggota Poklahsar mulai memahami nilai tambah yang dapat diperoleh apabila ikan tipis dan udang diolah menjadi kerupuk dan amplang yang siap konsumsi.

Antusiasme mitra juga terlihat dari tingginya partisipasi dalam sesi diskusi, banyaknya pertanyaan yang diajukan terkait teknis produksi kerupuk dan amplang, serta keingintahuan mereka terhadap cara penggunaan aplikasi SIAPIK untuk pencatatan keuangan digital. Respon positif ini mengindikasikan adanya kesiapan mitra untuk mengikuti program pelatihan dan pendampingan pada tahapan PKM selanjutnya.

Temuan ini konsisten dengan hasil kajian (Kartina et al., 2023) yang menunjukkan bahwa kegiatan sosialisasi yang dilakukan secara partisipatif dan berbasis kondisi nyata mitra mampu membangun motivasi intrinsik mitra untuk berubah dan berkembang. Keberhasilan program PKM secara keseluruhan sangat dipengaruhi oleh kualitas dan efektivitas tahap sosialisasi awal ini.

PENUTUP

Kegiatan sosialisasi dan identifikasi kebutuhan mitra pada Poklahsar Sinar Cahaya di Kelurahan Juata Laut, Kota Tarakan, telah berhasil dilaksanakan secara partisipatif dan menghasilkan fondasi yang kuat bagi pelaksanaan program PKM selanjutnya. Melalui pendekatan diskusi langsung dan observasi lapangan, tim PKM berhasil memetakan kondisi baseline mitra secara komprehensif dan mengidentifikasi tiga permasalahan prioritas, yaitu rendahnya nilai tambah produk akibat dominasi penjualan bahan setengah jadi, keterbatasan peralatan produksi yang menghambat efisiensi dan kapasitas pengolahan, serta lemahnya manajemen keuangan dan pemasaran digital. Berdasarkan permasalahan tersebut, tim PKM dan mitra secara bersama-sama merumuskan dan menyepakati program pemberdayaan integratif yang mencakup diversifikasi produk kerupuk dan amplang, modernisasi produksi

dengan Algosena, pelatihan manajemen keuangan digital (SIAPIK), penentuan harga berbasis HPP, serta digitalisasi pemasaran. Kegiatan sosialisasi ini tidak hanya menghasilkan kesepakatan program yang terstruktur dan terukur, tetapi juga berhasil meningkatkan pemahaman dan motivasi anggota Poklahsar terhadap pentingnya hilirisasi produk perikanan dan transformasi digital UMKM. Keberhasilan tahap sosialisasi ini menjadi modal utama bagi keberhasilan program PKM secara menyeluruh.

Berdasarkan hasil dan pembelajaran dari kegiatan sosialisasi ini, beberapa saran strategis dapat dirumuskan untuk keberlanjutan program. Pertama, intensitas pendampingan pascapelatihan perlu ditingkatkan untuk memastikan perubahan perilaku usaha yang berkelanjutan, tidak hanya pada aspek teknis produksi tetapi juga pada manajemen keuangan dan pemasaran digital. Kedua, penguatan jaringan pemasaran mitra perlu dilakukan secara lebih sistematis, termasuk eksplorasi peluang kerjasama dengan platform e-commerce lokal dan nasional. Ketiga, replikasi model program ini berpotensi diterapkan pada kelompok usaha perikanan serupa di wilayah pesisir dan perbatasan Kalimantan Utara, mengingat kesamaan karakteristik permasalahan yang dihadapi.

DAFTAR PUSTAKA

BPS Kota Tarakan. (2024). *Kota Tarakan dalam Angka 2024*.

Kartina, Awaludin, Irawati, H. M., Nurjannah, Setiawan, R., Amien H, M., Zainuddin, & Darmi. (2023). *Training on Making Fish Feed Based on Local Raw Materials at the Berkah Tani Sebatik Group*. http://jurnal.borneo.ac.id/index.php/jpmb

OECD. (2021). *The Digital Transformation of SMEs*. OECD Publishing. https://doi.org/10.1787/bdb9256a-en

Waicaksono, K. A., Hilmawan, T., Azie, M., Nafis, A., & Waicaksono, A. (2024). Artikel Nusantara Entrepreneurship and Management Review Mengurai Kompleksitas Harga Pokok Produksi: Pendekatan Full Costing untuk Efisiensi Harga Jual. In *NEMR* (Vol. 2, Number 1). https://journal.unusida.ac.id/index.php/nemr/

Yordan Hermawan Apidana, & Dian Rusvinasari. (2024). Social Media Usage On MSMEs' Performance: The Moderating Role Of Innovation Capability. *Jurnal Manajemen*, *28*(1), 175–199. https://doi.org/10.24912/jm.v28i1.1805