

PENDAMPINGAN PENINGKATAN NILAI TAMBAH LELE BAGI PEMBUDIDAYA DI DESA SOBIH KABUPATEN BANGKALAN

Siti Aisya¹⁾, Eri Maulana¹⁾, Resti Prastika Destiarni^{1*)}

¹ Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Trunojoyo Madura

email: resti.destiarni@trunojoyo.ac.id*

Abstract

Sobih is one of 12 villages in Burneh District, Bangkalan Regency. The village's physical condition is fantastic, it is not polluted, and vacant land has not been used as a building. Some residents use this to cultivate catfish. Then, they formed the Super Madura Catfish Cultivator Group. This group produces catfish rearing, brooders, breeding, and catfish feed. Catfish are sold in fresh catfish and catfish seeds. Based on the interviews with group leaders, they want to develop processed catfish products to add value to the catfish of sale. They provide a solution for processed products in catfish dumplings based on existing potential. This program aims to introduce how to make catfish dumplings, which will increase the selling value of catfish through counseling, training, and mentoring. In this program implementation, several stages were carried out, namely, the planning stage, including surveys to target partners; the preparation stage, covering licensing, procurement of tools and materials, and schedule planning; then the implementation stage, covering socialization, training continued with application with assistance during direct practice by partners. Through this program, the group hoped to develop the production of processed catfish dumplings and increase the selling value of catfish and the group's income.

Keywords: *Catfish, Community Development, Dumplings, Food Processed, Value Added*

Abstrak

Desa Sobih merupakan salah satu dari 12 desa yang ada di Kecamatan Burneh Kabupaten Bangkalan. Kondisi fisik Desa Sobih yang sejuk, belum tercemar oleh polusi dan tersedia lahan kosong yang belum dijadikan bangunan. Hal ini dimanfaatkan beberapa warga untuk membudidayakan ikan lele. Kemudian mereka membentuk Kelompok Pembudidaya Ikan Lele Super Madura. Kelompok ini berproduksi pada pembesaran lele, indukan lele, pembibitan lele dan pakan lele. Ikan lele dijual dalam bentuk lele segar dan bibit ikan lele. Berdasarkan hasil wawancara dengan ketua kelompok, mereka ingin mengembangkan produk olahan lele sebagai nilai tambah dari penjualan ikan lele. Melihat dari potensi yang ada kami memberikan solusi produk olahan berupa siomay ikan lele. Tujuan dari dari program ini yaitu mengenalkan cara pembuatan siomay ikan lele yang akan menambah nilai jual ikan lele melalui penyuluhan, pelatihan dan pendampingan. Dalam pelaksanaan program ini dilakukan beberapa tahap yaitu tahap perencanaan meliputi survey kepada mitra sasaran, tahap persiapan meliputi perizinan, pengadaan alat dan bahan serta perencanaan jadwal, kemudian tahap pelaksanaan meliputi sosialisasi, pelatihan dilanjut pengaplikasian dengan pendampingan saat praktek langsung oleh mitra. Melalui program ini diharapkan kelompok dapat mengembangkan produksi olahan siomay ikan lele dan menambah nilai jual ikan lele serta pendapatan kelompok.

Kata kunci: *Lele, Nilai Tambah, Olahan Pangan, Pengabdian Masyarakat, Siomay*

1. PENDAHULUAN

Kelompok Pembudidaya Ikan (POKDAKAN) Lele Super Madura merupakan kelompok pembudidaya ikan lele asal Madura yang tepatnya berada di Dusun Durinan, Desa Sobih, Kecamatan Burneh, Kabupaten Bangkalan. Kelompok ini didirikan pada 25 Februari 2019 dengan tujuan pemberdayaan dan mendukung kesejahteraan para peternak lele di Desa Sobih. POKDAKAN Lele Super Madura beranggotakan 10 orang.

Selama setahun berjalan, kelompok ini berproduksi pada pembesaran dan pembibitan ikan lele. Ketua kelompok POKDAKAN Lele Super Madura menjelaskan bahwa kelompok pembudidaya ini tidak hanya menjalankan kegiatan pembudidayaan namun juga pada input budidaya karena telah mendapat bantuan mesin pembuat pakan lele dari Dinas Perikanan Kabupaten Bangkalan sehingga juga mengembangkan pembuatan pakan lele secara mandiri. Namun dalam menyediakan input untuk menggerakkan mesin pembuatan pakan tersebut, dilakukan dengan penyediaan dan pembelian bahan baku pellet melalui modal pribadi.

Budidaya ikan lele oleh POKDAKAN Lele Super Madura berproduksi dalam bidang usaha yang menghasilkan ikan lele konsumsi dan benih lele. Ikan lele yang dijual dalam bentuk segar diberi harga Rp 24.000/kg dan benih lele yang dijual diberi harga Rp 110.000/seribu ekor. Faktanya, harga lele dipasaran bervariasi mulai dari kisaran Rp 24.000 sampai Rp 28.000 per kilogram. Berdasarkan hasil survey dan wawancara langsung dengan ketua kelompok didapati permasalahan bahwa perolehan hasil produksi dirasa kurang seimbang dengan biaya perawatan dan juga bahan pembuat pakan lele yang cukup mahal. Selain itu harga jual mengikuti harga pasar yang berfluktuasi. Oleh karena itu, untuk menambah nilai jual ikan lele kelompok ingin mengembangkan produk olahan ikan lele namun terkendala oleh kurangnya pengetahuan untuk mengolah ikan lele.

Berdasarkan informasi yang didapatkan dari masalah mitra maka solusi yang

ditawarkan adalah pengolahan ikan lele menjadi siomay ikan lele. Siomay yang merupakan makanan pendamping masyarakat akan sangat mudah masuk pasar dan diterima oleh masyarakat. Selain itu komposisi kandungan gizi Ikan lele yang banyak mengandung protein [1] akan sangat baik jika dikonsumsi anak-anak dalam masa pertumbuhan.

Ikan lele memiliki kadar air sebanyak 78.5 gr, kalori sebanyak 90 gr, protein sebanyak 18.7 gr, lemak sebanyak 1.1 gr, kalsium sebanyak 15 gr, phosphor 260 gr, zat besi 2 gr, natrium sebanyak 150 gr, thiamin sebanyak 0.10 gr, riboflavin dan niasin sebanyak 0.05 gr dan 2.0 gr per 100 gram [2, 3] Dengan kandungan vitamin dan mineral tersebut lele merupakan komoditas yang mengandung protein dan zat penguat tulang (kalsium) tinggi sehingga baik dikonsumsi semua kalangan terutama anak – anak dan balita. Ikan lele juga mengandung asam lemak tak jenuh yang bermanfaat untuk menangkal terjadinya serangan jantung [4].

Adanya berbagai kandungan vitamin dan mineral yang dimiliki oleh lele akan lebih bermanfaat apabila pemanfaatan lele tidak hanya dijual dalam bentuk segar maupun digoreng. Dengan adanya pengolahan dalam bentuk yang berbeda dan inovatif akan meningkatkan nilai tambah lele sehingga konsumen lele akan bertambah dan konsumsi ikan di Indonesia juga meningkat. Adanya peningkatan konsumsi lele akan menimbulkan efek pengganda (multiplier effect) akan meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan peternak lele.

Aneka olahan pangan yang dapat dibuat dengan bahan dasar lele adalah siomay [5], stik lele [6], kripik, maupun asapan.

2. IDENTIFIKASI MASALAH

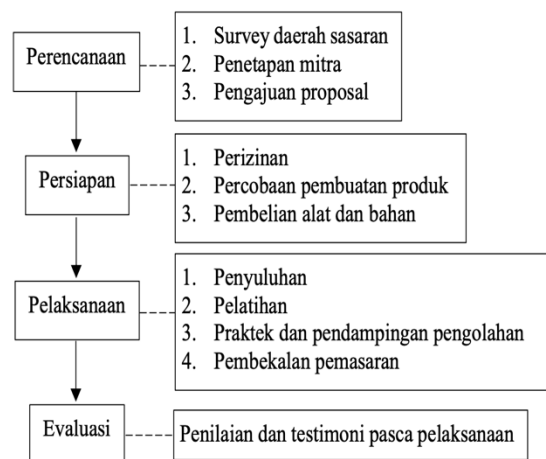
Lele memiliki harga yang kurang memuaskan bagi pembudidaya lele di Desa Sobih jika hanya dijual dalam bentuk segar karena tingkat penjualannya tidak sampai 100 persen sehingga masih akan ada lele yang tersisa. Para pembudidaya menginginkan adanya pelatihan pengolahan lele menjadi sebuah produk

yang lebih tahan lama. Dengan melakukan pengolahan produk tersebut, maka nilai jual dari lele joga akan meningkat.

Para anggota POKDAKAN menggantungkan penghasilan utama mereka pada budidaya lele yang dijual segar dengan penghasilan tambahan pengolahan dan penjualan pakan lele. Namun hasil tersebut masih dirasa kurang mencukupi kegiatan ekonomi rumah tangga pembudidaya terutama dengan harga lele segar yang berfluktuatif. Adanya pengolahan [7, 8] lele, tidak hanya memproduktifkan para pembudidaya lele namun juga keluarga pembudidaya dalam membuat produk olahan.

3. METODELOGI PELAKSANAAN

Metode yang akan digunakan dalam pelaksanaan pengabdian masyarakat ini adalah penyuluhan, pelatihan dan pendampingan kepada mitra sasaran.



Gambar 1. Tahapan Metode Pelaksanaan

Tahap pertama dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah tahap perencanaan. Pada tahap ini dibentuk tim penyusun proposal hibah pengabdian masyarakat. Selanjutnya, proposal akan diajukan pada pemberi hibah. Pada tahap ini juga dilakukan penetapan sasaran dan survey lokasi dengan mendatangi lokasi sasaran guna menganalisis kondisi lingkungan, masalah mitra, dan potensi daerah. Hal tersebut dilakukan agar kegiatan pengabdian terjadi

sesuai dengan masalah yang dihadapi oleh mitra.

Tahap yang kedua adalah tahap persiapan. Tahapan persiapan meliputi:

- a. Perizinan kegiatan. Kegiatan perizinan yaitu melakukan kerjasama dengan mitra terkait kesediaannya sebagai peserta dari kegiatan ini dan menerima inovasi yang ditawarkan, penentuan tempat kegiatan, dan penyusunan jadwal pelaksanaan.
- b. Percobaan produk, Pada tahap ini dilakukan percobaan pembuatan produk siomay lele dengan mencari takaran yang sesuai agar memperoleh hasil yang sesuai dengan yang diharapkan yaitu rasa dan tekstur yang diharapkan dapat diterima oleh konsumen. Selain itu juga dilakukan uji coba pembuatan bumbu kacang sebagai pelengkap siomay lele sehingga menghasilkan bumbu yang tidak langu.
- c. Pembelian alat dan bahan, Pada tahap ini dilakukan perencanaan dan survey penyediaan alat dan bahan yang di perlukan pada saat pelaksanaan pelatihan pembuatan kerupuk lele.

Tahap ketiga adalah tahap pelaksanaan yang terbagi menjadi empat tahap yaitu,

- a. Penyuluhan dan pengenalan pengolahan siomay ikan dengan cara sosialisasi. Tahapan sosialisasi kepada mitra mencakup pengenalan ikan lele dapat diolah menjadi siomay ikan lele, kandungan gizi ikan lele, pengenalan alat, dan bahan pembuatan olahan lele sehingga diharapkan kelompok tersebut dapat meningkatkan nilai tambah komoditas ikan lele serta menjadi usaha pengolahan siomay dengan bahan ikan lele yang dampaknya dapat meningkatkan pendapatan mereka.
- b. Tahap pelatihan, Kegiatan selanjutnya yaitu praktik dalam membuat siomay ikan lele mencakup:
 - 1) Pembersihan ikan lele segar
 - 2) Pengukusan ikan lele
 - 3) Pemisahan daging ikan lele dari tulangnya
 - 4) Menyiapkan takaran tepung, bumbu dan daging ikan lele
 - 5) Membuat adonan siomay lele

- 6) Pengukusan siomay
- 7) Pembuatan bumbu saus kacang
- 8) Penyajian

Tahapan pelatihan ini bertujuan memberikan pemahaman cara pembuatan siomay ikan lele dengan rasa dan tekstur sesuai dengan ekspektasi konsumen dan bumbu kacang yang tidak langu.

- c. Tahap aplikasi, merupakan kegiatan selanjutnya yang mencakup pendampingan dan praktek langsung oleh mitra untuk mengolah siomay ikan lele. Mitra melakukan praktek pengolahan siomay ikan lele berdasarkan arahan yang sudah dijelaskan pada saat pelatihan mulai dari menyiapkan alat dan bahan, pembuatan adonan, pengukusan, pembuatan bumbu kacang dan pengemasan. Diharapkan mitra dapat mengembangkan usaha olahan ikan lele dan menambah nilai jual dari komoditas ikan lele.
- d. Tahap pembekalan pemasaran. Kegiatan ini merupakan kegiatan pengenalan konsep pasar dan pemasaran pada mitra pengabdian [9, 10].

Tahapan yang terakhir adalah tahap evaluasi. Tahap evaluasi adalah penilaian terkait dengan tingkat pengetahuan dan kebermanfaatan pendampingan terhadap peserta.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan Hibah Pengabdian Kepada Masyarakat dengan mitra Kelompok Pembudidaya Ikan Lele di Desa Sobih Kecamatan Burneh Kabupaten Bangkalan berupa produk siomay lele. Siomay lele merupakan hasil inovasi pengolahan ikan lele untuk meningkatkan nilai tambah ikan lele bagi pembudidaya ikan lele di Desa Sobih yang diketuai oleh Pak Abu Yasid. Produk ini dikemas dengan wadah *thinwall* yaitu wadah kotak kecil transparan yang tahan panas dan cocok digunakan sebagai wadah makanan basah. Dalam satu wadah diisi 10 buah siomay lele dan 1 bungkus bumbu kacang dengan total jumlah 10 wadah.

Pada tahap perizinan, kegiatan ini meliputi kegiatan koordinasi dengan pihak mitra yaitu ketua kelompok pembudidaya ikan lele di

Desa Sobih Kecamatan Burneh Kabupaten Bangkalan. Kegiatan koordinasi meliputi persetujuan kerja sama, negosiasi perubahan produk, penentuan jumlah peserta, dan penentuan waktu pelaksanaan. Negosiasi terkait perubahan produk dikarenakan pihak mitra telah melakukan pelatihan pengolahan kerupuk lele yang merupakan ide awal dilakukannya kegiatan pelatihan ini. Pelatihan pembuatan kerupuk lele yang pernah dilakukan oleh kelompok mitra diselenggarakan oleh pihak Desa dan mitra merasa tidak perlu mengulang pelatihan tersebut sehingga muncullah alternatif solusi pengolahan lele menjadi siomay lele.

Alasan dipilihnya alternaif ini dikarenakan pengolahannya yang mudah, tidak menghilangkan cita rasa khas ikan lele dan dapat diterapkan sebagai bisnis olahan lele oleh mitra. Pada kegiatan ini, kendala yang muncul adalah pada penentuan waktu pelaksanaan yang berubah – ubah karena menyesuaikan dengan kepentingan mitra dan ketersediaan waktu mitra.

Kegiatan selanjutnya yang dilakukan adalah kegiatan penyuluhan olahan siomay lele. Kegiatan ini meliputi kegiatan sosialisasi mengenai potensi, manfaat dan peluang pengolahan lele menjadi produk olahan makanan yang bernilai jual dipasaran. Salah satu produknya yaitu siomay lele sebagai inovasi olahan ikan lele.



Gambar 2. Pemberian Materi Pelatihan

Pada saat kegiatan berlangsung peserta memberikan perhatian penuh pada pemateri. Hal ini terlihat dari antusiasme peserta dalam menyimak penjelasan yang disampaikan pemateri. Para peserta juga menanggapi yang dijelaskan oleh pemateri salah satunya dengan bertanya terkait keunggulan siomay lele dibandingkan produk olahan lele lainnya dan tingkat kesulitan yang dapat dialami dalam proses pembuatan siomay lele

Kegiatan ketiga yang dilakukan adalah kegiatan pelatihan pengolahan lele menjadi siomay lele. Kegiatan ini berupa demonstrasi mengenai pengolahan siomay lele. Peserta menyimak tata cara pembuatan siomay lele, bahan yang digunakan, dan peralatan yang dibutuhkan. Pada tahap ini dijelaskan pula takaran yang digunakan dengan mempraktikkan langsung penakaran yang sesuai serta tahapan pengolahannya.



Gambar 3. Demo Pembuatan Siomay

Setelah dilakukan demo dalam pembuatan siomay lele oleh tim pengabdian selanjutnya adalah mitra melakukan praktik mandiri yang didampingi oleh pemateri. Kegiatan ini berupa pengaplikasian dari kegiatan pelatihan sebelumnya, di mana peserta mempraktikkan pengolahan siomay lele. Pada tahap ini dibentuk 3 tim yang beranggotakan 3-4 orang. Sebelumnya telah disediakan alat dan bahan sesuai dengan jumlah tim. Kemudian alat dan bahan dibagikan kepada masing-masing tim. Lalu peserta mulai mengolah siomay lele sesuai demonstrasi sebelumnya dan didampingi oleh tim pengabdian.

Pada tahapan ini, mitra dapat memahami tingkat kesulitan dalam membuat siomay lele. Selain itu, mitra dapat menyesuaikan takaran bumbu yang digunakan berdasarkan ekspektasi konsumen awal siomay lele yang merupakan masyarakat di sekitar POKDAKAN. Hasil produk dari pembuatan siomay lele ini tidak hanya menjadi *tester* namun dapat diuji ketahanannya apabila berada di suhu ruang dan di letakkan di lemari pendingin



Gambar 4. Praktik Pembuatan Siomay

Siomay lele yang telah diinisiasi untuk dibuat dan diharapkan dapat menjadi produk khas POKDAKAN merupakan produk baru sehingga perlu upaya pemasaran. Tidak semua anggota mitra paham terkait esensi pentingnya pemasaran sehingga dilakukanlah kegiatan *sharing* dan *hearing* terkait pemasaran. Kegiatan ini berupa diskusi mengenai pemasaran produk yang dihasilkan yaitu siomay lele. Pada tahap ini pemateri menceritakan bagaimana semestinya penjualan produk yang baik dengan memperhatikan semua aspek terkait olahan siomay lele seperti konsistensi rasa, konsistensi bentuk,

pengemasan produk, label produk atau branding, dan ketahanan produk.



Gambar 5. Produk Pelatihan Siomay

Kegiatan terakhir adalah evaluasi yang mana kegiatan ini berupa pemberian testimoni, saran, dan kritik terhadap pelaksanaan pelatihan pengolahan lele dan produk siomay lele yang dibuat oleh seluruh peserta, baik pemateri maupun mitra. Tim pengabdian membagikan kuesioner secara online kepada peserta melalui google form. Dipilihnya kuesioner secara online ini telah disepakati oleh tim pengabdian dan peserta dikarenakan dianggap praktis dan peserta kesulitan mengadakan pertemuan ulang karena memiliki kepentingan masing-masing.

Dari evaluasi ini diharapkan peserta memberikan feedback atas terlaksananya kegiatan hibah pengabdian kepada masyarakat melalui pelatihan pengolahan siomay lele. Akan tetapi peserta yang mengisi link kuesioner yang sudah disebar hanya lima orang dari total peserta 10 orang. Setelah ditanyakan lebih lanjut tiga peserta lain yang tidak mengisi, peserta tersebut memberikan alasan yaitu terkendala sinyal. Sedangkan peserta lainnya tidak memberikan respon

meskipun telah ditanyakan secara pribadi kendala apa yang dialami.

Lima orang yang telah mengisi merupakan peserta paling aktif saat pelatihan dan merupakan keluarga dari ketua POKDAKAN. Peserta tersebut mengisi kuesioner dengan rating 1 – 5 yang artinya 1 adalah sangat tidak setuju, 2 adalah tidak setuju, 3 adalah cukup, 4 adalah setuju, dan 5 adalah sangat setuju.

Peserta tersebut menyampaikan bahwa materi pelatihan tersampaikan dengan baik dengan nilai 4, materi pelatihan menarik diikuti dengan nilai 3, materi pelatihan dapat dipraktikkan kembali dengan nilai 5, materi pelatihan menambah pengetahuan dengan nilai 3 dan materi pelatihan memberikan manfaat dengan nilai 4. Nilai rata – rata terkait dengan materi pelatihan adalah 3.8. Penilaian terkait dengan penyampaian materi mencakup penyampaian pemateri dengan baik oleh pemateri yang diberi nilai 3 (cukup), pemateri bersikap sopan dan ramah dengan nilai 4 (setuju), pemateri menguasai materi dengan nilai 3 (cukup), pemateri dapat menggunakan alat pelatihan dengan nilai 4 (setuju), dan pemateri dapat melakukan praktik dengan baik dengan nilai 3 (cukup). Nilai rata – rata terkait dengan pemateri adalah 3.4.

Selain penilaian terkait dengan materi pelatihan dan pemberi materi, peserta juga diminta untuk menilai terkait dengan jalannya acara pelatihan yang mana acara pelatihan berlangsung dengan lancar yang diberi nilai 4, acara pelatihan mulai dengan tepat waktu yang diberi nilai 5, acara pelatihan bermanfaat untuk dipraktikkan kembali yang diberi nilai 4, acara pelatihan menarik untuk diikuti dengan nilai 3, dan pelatihan dapat dilanjutkan dengan acara pelatihan topik yang berbeda dengan nilai 5. Nilai rata – rata terkait dengan acara pelatihan adalah 4.2. Peserta berharap bahwa pelatihan selanjutnya adalah terkait dengan praktik pemasaran.

Materi pemasaran yang disampaikan sebagai bagian dari pelatihan praktik pengolahan hanya berupa teori dan dasar dari pemasaran. Praktik pemasaran belum

dilakukan karena peserta baru melakukan pelatihan dan belum memiliki produk mandiri.

5. KESIMPULAN

Pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat ini diperoleh kesimpulan yaitu:

1. Siomay lele merupakan produk inovasi dari olahan ikan lele. Produk olahan lele yang dihasilkan berupa siomay lele dengan jumlah 10 wadah.
2. Dengan pendekatan melalui koordinasi oleh tim pengabdian dan mitra dapat memutuskan waktu pelaksanaan pelatihan tanpa mengganggu kepentingan kedua belah pihak.
3. Pelaksanaan penyuluhan, pelatihan, dan pendampingan berjalan dengan lancar dan kondusif dengan antusiasme dari peserta dalam mengikuti rentetan acara.
4. *Sharing* pemasaran mampu memperluas pengetahuan peserta seputar pemasaran produk yang baik.
6. Proses evaluasi terkendala oleh sinyal di daerah pengabdian yang jauh dari perkotaan dan lambatnya respon peserta.

Diharapkan kedepannya mitra memiliki keinginan dan mampu mengembangkan produk olahan siomay lele untuk dijual sehingga dapat meningkatkan pendapatan mitra.

6. UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih disampaikan pada Universitas Trunojoyo Madura melalui LPPM karena telah membantu pendanaan dan terlaksananya pengabdian masyarakat dengan program Hibah Mahasiswa Pengabdian Kepada Masyarakat.

7. REFERENSI

- [1] I. Apriyana, "Pengaruh Penambahan Tepung Kepala Ikan Lele Dalam pembuatan Cilok Terhadap Kadar Protein dan Sifat Organoleptiknya," *Unnes Journal of Public Health*, vol. 3, no. 2, 2014.
- [2] A. Ubadillah and W. Hersoelistyorini, "Kadar Protein dan Sifat organoleptik Nugget Rajungan Dengan Substitusi Ikan Lele (*Clarias gariepinus*)," 2010.

- [3] Bakhtiar, A. Khairul, Subhan and Syarifuddin, "Pmeanfaatan Limbah Industri Tahu Sebagai Pakan Alternatif Untuk Meningkatkan Produktivitas Peternak Lele," *APTEKMAS: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, vol. 5, no. 1, pp. 69-74, 2022.
- [4] P. Sabila Ajiningrum, D. Karunia Binawati, V. Andriani and S. Amilah, "Pelatihan Pembuatan Siomay Berbahan Dasar Ikan Lele Untuk Guru dan Siswa SMA Wijaya Putra Surabaya," *Jurnal Penamas Adi Buana*, vol. 5, no. 2, pp. 155-159, 2022.
- [5] F. Puspitasari, H. Rahmawati and Candra, "Proksimat dan Organoleptik Siomay Ikan lele (*Clarias batrachus*) Dengan Perbandingan Tepung dan Daging," in *Prosiding Seminar Nasional Lingkungan Lahan Basah*, 2020.
- [6] D. Ilminingtyas, W. Handayani and D. Kartikawati, "Stiklele Alternatif Diversifikasi Olahan Lele (*Clarias SP*) Tanpa Limbah Berkalsium Tinggi," *Serat Acitya-Jurnal Ilmiah UNTAG Semarang*, vol. 4, no. 1, pp. 109-117, 2015.
- [7] D. Febrianti, F. Z. Siregar, S. Azhar, W. M. Hanifah and W. Diana, "Pemanfaatan Potensi Biji Rambutan Sebagai Inovasi Sumber Pangan Kripik Emping Pada Masyarakat Desa Kerasaan II," *APTEKMAS: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, vol. 4, no. 4, pp. 1-7, 2021.
- [8] A. Yuniar, "Upaya Peningkatan Ekonomi Masyarakat Melalui Pelatihan dan Pengolahan Produk Salad Buah," *APTEKMAS: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, vol. 5, no. 4, pp. 69-73, 2022.
- [9] N. Adien Kumala and L. D. P. SWW Wardani, "Optimalisasi Produk Camilan Dengan Manajemen Produk dan Pemasaran Melalui Media Sosial," *APTEKMAS: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, vol. 5, no. 1, pp. 1-6, 2022.
- [10] T. Marlein Tamtelahitu, J. Luturmas, V. Batlajery, C. Sameaputty and A. N. A. Augustyn, "Pelatihan Teknik Desain Logo Kemasan, Pengemasan, dan Pemasaran Produk di Kelompok Mama

Romi," *APTEKMAS: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, vol. 4, no. 3, pp. 6-13, 2021.