

Pengembangan Bakso Ikan Tanjan pada Kelompok Wanita Nelayan Desa Wai Muli Timur

Andra Vidyarini^{1*}, Firdawati², Liana Verdini³, Zukryandry⁴,
Candra Dwi Saputra⁵, Naura Hafiizha Dini⁶

^{1,2,3,4,5,6} Jurusan Teknologi Pertanian, Politeknik Negeri Lampung, Lampung, Indonesia

*corresponding author: avidyarini @polinela.ac.id

Received: 03.11.2025	Revised: 21.11.2025	Accepted: 11.12.2025	Available online: 05.01.2026
-------------------------	------------------------	-------------------------	---------------------------------

Abstract: *Processing and marketing fishery products through digital platforms are key strategies to improve coastal community income. This community service program focused on empowering women's fisher groups in Desa Wai Muli Timur by training them to process tanjan fish into quality fish balls and market them via e-commerce. Using a learning by doing method with intensive mentoring, the program covered raw material selection, production, packaging, and digital marketing strategies. Survey results showed participants' understanding increased significantly, from 40% to 100% in fish ball processing and from 51% to 100% in digital marketing. Participants successfully created online stores, uploaded products, set prices, and promoted digitally. The program not only improved technical skills and digital literacy but also created opportunities to increase family income and strengthen the local economy. Moreover, it can serve as a replicable model for empowering other coastal communities with similar potential.*

Keywords: *coastal economy, digital literacy, e-commerce, tanjan fish ball, women fisher empowerment*

Abstrak: Pengolahan dan pemasaran produk perikanan melalui platform digital merupakan strategi penting untuk meningkatkan pendapatan masyarakat pesisir. Kegiatan pengabdian masyarakat ini berfokus pada pemberdayaan kelompok wanita nelayan di Desa Wai Muli Timur melalui pelatihan pengolahan ikan tanjan menjadi bakso ikan berkualitas serta pemasaran produk melalui e-commerce. Metode yang digunakan adalah learning by doing dengan pendampingan intensif, mencakup pemilihan bahan baku, proses produksi, pengemasan, hingga strategi pemasaran digital. Hasil survei menunjukkan peningkatan pemahaman peserta dari 40% menjadi 100% dalam pengolahan bakso ikan, serta dari 51% menjadi 100% dalam pemasaran digital. Peserta berhasil membuat toko online, mengunggah produk, menentukan harga, dan melakukan promosi digital secara mandiri. Program ini tidak hanya meningkatkan keterampilan teknis dan literasi digital, tetapi juga membuka peluang peningkatan pendapatan keluarga serta penguatan ekonomi lokal. Model ini berpotensi direplikasi di desa pesisir lain dengan potensi serupa.

Kata kunci: bakso ikan tanjan, e-commerce, ekonomi pesisir, literasi digital, pemberdayaan wanita nelayan

1. PENDAHULUAN

Desa Wai Muli Timur yang berlokasi di Kecamatan Rajabasa, Kabupaten Lampung Selatan, merupakan kawasan pesisir dengan kekayaan sumber daya laut yang cukup besar, terutama dari hasil tangkapan ikan seperti ikan tanjan. Meski demikian, potensi tersebut belum dimanfaatkan secara maksimal. Sebagian besar hasil tangkapan masih dijual dalam kondisi segar dengan harga yang relatif rendah tanpa adanya upaya inovatif untuk mengolahnya menjadi produk yang memiliki nilai tambah ekonomi bagi masyarakat setempat. Situasi ini memperlihatkan rendahnya diversifikasi produk perikanan serta terbatasnya daya saing produk lokal di pasar yang lebih luas. Padahal, Sintiawati (2023) menegaskan bahwa pengembangan produk olahan yang berbasis ikan lokal merupakan salah satu strategi efektif untuk meningkatkan nilai ekonomi hasil tangkapan serta memperkuat ketahanan ekonomi masyarakat pesisir melalui pengembangan usaha kecil yang memanfaatkan sumber daya alam lokal.

Kelompok wanita nelayan di Desa Wai Muli Timur memiliki peranan yang signifikan dalam rantai pasok hasil laut, terutama pada kegiatan pascapanen dan pengolahan skala rumah tangga. Namun, kelompok ini masih menghadapi berbagai hambatan yang membatasi peningkatan kesejahteraan keluarga. Kurangnya pengetahuan mengenai inovasi produk, teknik pengolahan yang higienis, serta keterbatasan akses terhadap informasi pasar dan teknologi digital menjadi kendala utama. Menurut Suryanti, Lestari, dan Maulana (2024), pelatihan dan pendampingan berkelanjutan terhadap kelompok wanita nelayan dapat menjadi langkah strategis dalam meningkatkan kapasitas produksi sekaligus memperluas peluang ekonomi berbasis hasil perikanan. Oleh karena itu,

pengembangan produk olahan ikan tanjan menjadi salah satu bentuk pemanfaatan sumber daya lokal yang berkelanjutan dan berpotensi memberikan nilai ekonomi tinggi bagi masyarakat pesisir.

Salah satu produk olahan yang menjanjikan untuk dikembangkan adalah bakso ikan tanjan, karena memiliki cita rasa yang digemari masyarakat, kandungan gizi yang baik, daya simpan yang relatif panjang, serta peluang pasar yang besar di tingkat lokal hingga regional. Apriani (2018) menyatakan bahwa pemanfaatan ikan lokal sebagai bahan utama pembuatan bakso ikan tidak hanya meningkatkan nilai jual produk, tetapi juga menghasilkan olahan yang lebih ekonomis dan kompetitif. Inovasi dalam pengolahan ikan tanjan sejalan dengan tren peningkatan konsumsi produk siap saji berbasis protein ikan di Indonesia. Firmansyah et al. (2022) melaporkan bahwa permintaan terhadap produk olahan ikan terus meningkat seiring dengan tumbuhnya kesadaran masyarakat akan pentingnya pangan bergizi dan sehat.

Selain peningkatan aspek produksi, penguatan pemasaran menjadi faktor penting dalam mendukung keberlanjutan usaha olahan hasil laut. Pada era digital saat ini, pemanfaatan platform e-commerce serta media sosial menjadi strategi yang efektif untuk memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan penjualan. Ria Tri Wardani, Pratama, dan Nugraha (2024) menyebutkan bahwa penerapan pemasaran digital dapat mempercepat transaksi, menjangkau konsumen lintas wilayah, serta mendorong peningkatan penjualan produk perikanan. Hasil penelitian Singh (2024) juga menunjukkan bahwa digitalisasi pemasaran membantu pelaku usaha mikro di sektor perikanan menembus pasar yang lebih luas dengan biaya promosi yang efisien. Sejalan dengan hal tersebut, Putri dan Hartono (2025) menegaskan bahwa kemampuan literasi digital pelaku usaha perempuan menjadi aspek krusial dalam keberhasilan pemasaran produk lokal di era ekonomi digital.

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dirancang dengan pendekatan kolaboratif lintas disiplin, melibatkan dosen dan mahasiswa dari berbagai bidang seperti teknologi pangan, agribisnis, dan manajemen pemasaran. Partisipasi mahasiswa diharapkan tidak hanya meningkatkan efektivitas program, tetapi juga memberikan pengalaman belajar langsung melalui keterlibatan dalam proses pemberdayaan masyarakat (Suryanti et al., 2024). Melalui program ini, kelompok wanita nelayan memperoleh pelatihan pembuatan bakso ikan tanjan dengan standar mutu yang baik, pengemasan yang menarik, serta pendampingan penggunaan media digital dan e-commerce untuk promosi serta penjualan produk. Pendekatan terpadu ini diharapkan mampu meningkatkan keterampilan teknis sekaligus memperkuat kemampuan manajerial kelompok, sehingga menciptakan model pemberdayaan masyarakat pesisir yang berkelanjutan.

Secara keseluruhan, kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk meningkatkan kapasitas dan kemandirian ekonomi kelompok wanita nelayan Desa Wai Muli Timur melalui pengembangan inovasi pengolahan serta strategi pemasaran digital produk bakso ikan tanjan. Dengan pelatihan dan pendampingan yang berkesinambungan, diharapkan kelompok sasaran dapat menghasilkan produk bakso ikan tanjan yang higienis, berkualitas, dan memiliki daya saing tinggi, serta mampu memanfaatkan platform digital untuk memperluas pasar. Program ini diharapkan menjadi contoh pemberdayaan masyarakat pesisir berbasis potensi lokal yang dapat direplikasi di wilayah lain. Sebagaimana dikemukakan oleh Pratiwi et al. (2025), pendekatan berbasis potensi lokal yang dikombinasikan dengan inovasi digital terbukti efektif dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat pesisir dan memperkuat perekonomian daerah berbasis sumber daya perikanan.

2. METODE

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan pada bulan Juni hingga Agustus 2025 di Desa Wai Muli Timur, Kecamatan Rajabasa, Kabupaten Lampung Selatan. Lokasi ini dipilih karena merupakan salah satu desa pesisir dengan potensi sumber daya ikan tanjan yang cukup melimpah, namun belum dimanfaatkan secara optimal sebagai bahan baku produk olahan. Sasaran kegiatan adalah Kelompok Wanita Nelayan Desa Wai Muli Timur, yang beranggotakan 20 orang. Kelompok ini memiliki peran strategis dalam pengolahan hasil tangkapan ikan dan berpotensi untuk mengembangkan usaha olahan perikanan rumah tangga.

Pelaksanaan kegiatan dilakukan melalui **tahapan partisipatif** dengan pendekatan *Participatory Rural Appraisal (PRA)*, yang melibatkan masyarakat secara aktif dalam setiap proses. Kegiatan pengabdian ini dilaksanakan melalui beberapa tahapan yang saling mendukung untuk mencapai tujuan pemberdayaan kelompok wanita nelayan. Adapun tahapan kegiatan meliputi:

1. Identifikasi Potensi dan Masalah

Tim pelaksana melakukan observasi lapangan dan wawancara untuk mengidentifikasi potensi sumber daya ikan tanjan, kebutuhan pelatihan, serta kendala utama yang dihadapi oleh kelompok wanita nelayan. Hasil identifikasi menunjukkan bahwa kelompok telah memiliki keterampilan dasar dalam mengolah ikan, tetapi belum menguasai teknik pembuatan bakso ikan, pengemasan, dan pemasaran digital. Sosialisasi dan penyuluhan kepada kelompok wanita nelayan diberikan mengenai pentingnya pengolahan ikan menjadi produk bernilai tambah, seperti bakso ikan. Sosialisasi ini bertujuan meningkatkan pemahaman peserta tentang manfaat ekonomi dan gizi dari produk olahan ikan serta pentingnya diversifikasi produk untuk meningkatkan pendapatan keluarga (Lubis et al., 2022).

2. Pelatihan Pengolahan Bakso Ikan Tanjan

3. Tahap berikutnya adalah pelatihan teknis pengolahan ikan tanjan menjadi bakso ikan. Dalam pelatihan ini, peserta akan dibimbing melalui seluruh proses produksi, mulai dari pemilihan ikan segar, pembersihan, penggilingan, pencampuran bahan, pembentukan, perebusan, hingga pengemasan produk (Hasni et al., 2022). Metode yang digunakan adalah “learning by doing”, sehingga peserta dapat langsung mempraktikkan setiap tahapan produksi dengan bimbingan instruktur (Fitri et al., 2024). Pendekatan ini diharapkan mampu meningkatkan keterampilan praktis dan pemahaman peserta secara menyeluruh. Kegiatan pelatihan meliputi:

- Pemilihan dan penanganan bahan baku ikan tanjan.
- Proses pembuatan bakso ikan (formulasi, pencampuran, pencetakan, dan perebusan).
- Standarisasi mutu dan keamanan pangan.
- Teknik pengemasan dan penyimpanan produk.

Kegiatan ini dilakukan secara demonstratif dan partisipatif agar peserta dapat langsung mempraktikkan proses pengolahan.

4. Pendampingan Pemasaran Digital (E-Commerce)

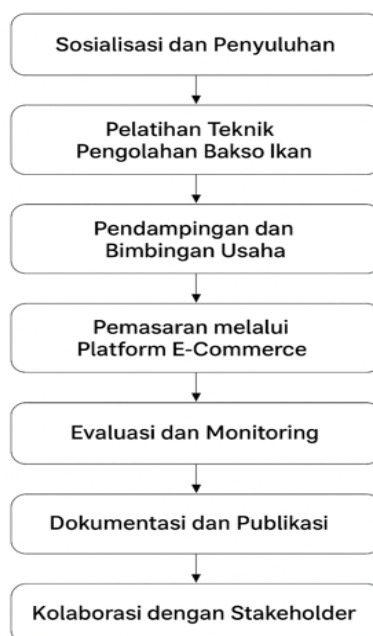
Peserta diberikan pelatihan penggunaan **platform e-commerce** seperti Shopee, Tokopedia, dan media sosial (Instagram, WhatsApp Business) untuk memasarkan produk. Selain itu, tim pengabdian membantu pembuatan **label dan konten promosi digital** yang menarik dan informatif.

5. Monitoring dan Evaluasi

Evaluasi dilakukan melalui **kuesioner pretest–posttest** untuk mengukur peningkatan pengetahuan dan keterampilan peserta. Selain itu, dilakukan pendampingan berkelanjutan selama dua bulan pascapelatihan untuk memantau perkembangan usaha dan kendala yang dihadapi.

Setelah pelatihan, dilaksanakan pendampingan dan bimbingan usaha secara intensif. Pendampingan ini mencakup penyusunan rencana bisnis, manajemen produksi, pengemasan, serta strategi pemasaran produk (Jasila & Zahro, 2015). Pendampingan bertujuan memastikan usaha yang dijalankan berkelanjutan, serta mendorong peserta untuk mampu mengelola usaha secara mandiri dan profesional. Selanjutnya, kelompok wanita nelayan diberikan pelatihan mengenai pemasaran produk melalui platform e-commerce. Materi pelatihan mencakup pembuatan akun toko online, strategi pemasaran digital, pengelolaan transaksi, dan layanan pelanggan (Singh, 2024). Dengan memanfaatkan teknologi digital, produk bakso ikan dapat dipasarkan ke konsumen di luar desa, memperluas jangkauan pasar, dan meningkatkan volume penjualan. Untuk menilai efektivitas program, kegiatan pengabdian ini juga mencakup tahap evaluasi dan monitoring. Evaluasi dilakukan melalui kuesioner, wawancara, serta observasi langsung terhadap proses produksi dan pemasaran produk (Hasni et al., 2022). Hasil evaluasi digunakan untuk memperbaiki dan menyempurnakan

kegiatan pengabdian, sekaligus menjadi dasar pengembangan program di masa mendatang. Seluruh kegiatan didokumentasikan dalam bentuk laporan, foto, dan video. Dokumentasi ini tidak hanya menjadi bentuk pertanggungjawaban kegiatan, tetapi juga digunakan untuk publikasi di media sosial, situs web, dan jurnal ilmiah, sehingga manfaat dan capaian program dapat disebarluaskan kepada masyarakat luas (Fitri et al., 2024). Tahapan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini disajikan dalam Gambar 1.



Gambar 1. Tahapan Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat

Program ini dilaksanakan melalui kolaborasi dengan berbagai pihak, termasuk pemerintah desa, dinas perikanan, lembaga pendidikan, serta sektor swasta. Kolaborasi ini bertujuan menyediakan dukungan sumber daya, akses pasar, dan keberlanjutan program (Ansar et al., 2024). Melalui pendekatan lintas sektor, program diharapkan mampu memberikan solusi yang komprehensif bagi pemberdayaan masyarakat pesisir. Selain itu, program ini menekankan pengembangan kapasitas berkelanjutan bagi kelompok wanita nelayan. Pelatihan lanjutan terkait inovasi produk, pengelolaan keuangan, dan pengembangan usaha diberikan untuk meningkatkan kapasitas kelompok dalam menghadapi tantangan pasar dan mengembangkan usaha secara mandiri (Cahyono et al., 2022). Peserta juga didorong membentuk jaringan pemasaran, baik online maupun offline, untuk memperluas pasar dan meningkatkan daya saing produk (Singh, 2024). Program ini dilakukan guna membangun model bisnis inklusif yang memberdayakan kelompok wanita nelayan sepanjang rantai nilai produksi dan pemasaran. Model bisnis inklusif ini diharapkan dapat menjadi contoh bagi desa-desa lain dengan potensi serupa, sehingga kegiatan pemberdayaan masyarakat pesisir dapat diterapkan secara berkelanjutan dan memberikan dampak ekonomi yang signifikan (Ansar et al., 2024).

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat terkait pengolahan dan pemasaran bakso ikan tanjan dimulai dengan koordinasi tim pelaksana bersama pihak Desa Wai Muli Timur untuk menentukan jadwal dan lokasi pelatihan. Desa Wai Muli Timur dipilih karena memiliki potensi sumber daya ikan tanjan yang cukup melimpah serta adanya kelompok wanita nelayan yang aktif. Hasil koordinasi menetapkan tanggal pelaksanaan pelatihan yaitu 15 Agustus 2025. Dokumentasi kegiatan pengabdian kepada masyarakat pengolahan hingga pengembangan usaha bakso ikan tanjan disajikan pada Gambar 2 dan Gambar 3. Pelatihan ditujukan kepada ibu-ibu anggota kelompok

wanita nelayan yang berjumlah 35 orang. Mayoritas peserta merupakan ibu rumah tangga, sementara sebagian kecil berprofesi sebagai pedagang atau pengolah ikan. Kegiatan pelatihan dilakukan di aula Balai Desa Wai Muli Timur karena letaknya strategis dan fasilitasnya mendukung pelaksanaan pelatihan. Tahapan pelatihan dibagi menjadi dua bagian, yaitu **pengolahan bakso ikan tanjan** dan **pemasaran melalui e-commerce**.



Gambar 2. Penyampaian Materi Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat



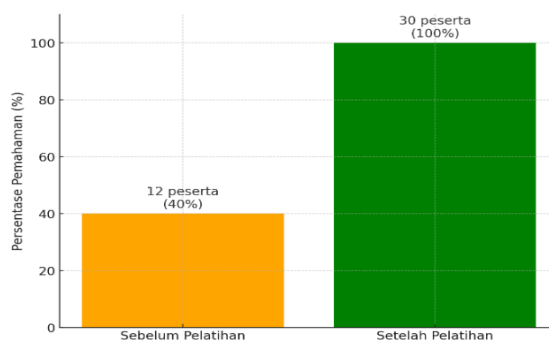
Gambar 3. Dokumentasi Kegiatan **Pengolahan Bakso Ikan Tanjan dan Pemasaran Melalui E-Commerce**

Pada tahap pengolahan, peserta diajarkan teknik pengolahan ikan tanjan menjadi bakso berkualitas, mulai dari pemilihan bahan baku, penggilingan ikan, pencampuran dengan bumbu, pencetakan, hingga pengemasan. Pengemasan bakso dilakukan menggunakan kemasan vakum berbahan plastik *food grade* untuk menjaga kesegaran dan memperpanjang umur simpan produk. Penelitian terkini menunjukkan bahwa penggunaan kemasan vakum dapat menekan pertumbuhan mikroba dan meningkatkan stabilitas mutu produk olahan ikan (Putra et al., 2021). Selain pengemasan vakum, peserta juga diajarkan metode pengemasan tambahan dengan **kemasan box** untuk mempermudah distribusi dan meningkatkan daya tarik visual bagi konsumen. *Box* yang digunakan terbuat dari karton tebal berwarna cerah dengan desain label yang menonjolkan identitas bakso ikan tanjan, lengkap dengan informasi komposisi, tanggal produksi, dan petunjuk penyimpanan. Hal ini sejalan dengan temuan terbaru bahwa kemasan yang menarik dan informatif berperan penting dalam keputusan pembelian konsumen (Santoso et al., 2022). Secara rinci tahapan pelatihan pengolahan bakso dan pemasaran melalui *e-commerce* disajikan dalam Gambar 4.



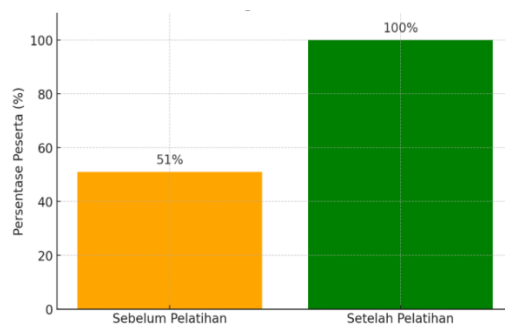
Gambar 4. Tahapan Pelatihan Pengolahan Bakso dan Pemasaran Melalui E-Commerce

Survei awal menunjukkan hanya 12 peserta (40%) yang memahami teknik pengolahan bakso ikan tanjan. Setelah pelatihan, seluruh peserta (100%) mampu memahami pengolahan bakso ikan tanjan. Grafik pemahaman peserta tentang pengolahan bakso ikan tanjan disajikan dalam Gambar 5.



Gambar 5. Grafik Pemahaman Peserta Tentang Pengolahan Bakso Ikan Tanjan

Setelah tahap pengolahan, peserta dilatih untuk memasarkan produk bakso ikan tanjan melalui platform *e-commerce*, khususnya Shopee, mengingat tingkat penetrasi pengguna platform ini di Indonesia yang tinggi. Pelatihan *e-commerce* mencakup pembuatan akun toko online, pengunggahan foto produk, penentuan harga, hingga manajemen pesanan dan promosi digital. Grafik pemahaman peserta tentang *e-commerce* dan pemasaran digital disajikan dalam Gambar 6.



Gambar 6. Grafik Pemahaman Peserta Tentang E-Commerce dan Pemasaran Digital

Demonstrasi dilakukan dengan media video tutorial yang memudahkan peserta memahami langkah-langkah praktis. Hasil pengamatan menunjukkan bahwa metode pembelajaran audiovisual

efektif meningkatkan pemahaman peserta terhadap pengelolaan toko online (Rahman et al., 2021). Sebelum pelatihan, survei awal menunjukkan hanya 18 peserta (51%) yang memahami konsep *e-commerce* dan teknik pemasaran digital. Setelah pelatihan, seluruh peserta (100%) mampu memahami cara membuat akun toko, mengunggah produk, serta memasarkan bakso ikan tanjan secara online. Hal ini menegaskan bahwa pelatihan memiliki dampak signifikan dalam meningkatkan literasi digital dan kesiapan peserta dalam memasarkan produk secara online, sejalan dengan penelitian sebelumnya yang menyatakan bahwa literasi digital menjadi kunci pengembangan UMKM di era digital (Wijaya et al., 2023).

Selain kemampuan teknis, pelatihan juga menekankan pentingnya strategi pemasaran, seperti pemanfaatan promosi, penentuan harga kompetitif, dan interaksi dengan pembeli melalui review dan rating. Strategi ini terbukti dapat meningkatkan daya saing produk UMKM di *e-commerce* (Haryanto et al., 2022). Secara keseluruhan, evaluasi pelaksanaan pelatihan menunjukkan tingkat kepuasan peserta tinggi, dengan penilaian pada materi, praktik pengolahan, pengemasan, dan pemasaran rata-rata mendapat skor di atas 80%. Hanya durasi waktu pelatihan yang dianggap kurang memadai untuk praktik pengolahan dan pembuatan toko online secara mendalam. Hasil ini menjadi masukan penting untuk meningkatkan kualitas pelatihan pada kegiatan selanjutnya. Pelatihan ini diharapkan kelompok wanita nelayan Desa Wai Muli Timur dapat mengolah bakso ikan tanjan dengan mutu baik, serta memasarkan produknya secara digital sehingga meningkatkan pendapatan keluarga dan mendorong ekonomi lokal berkelanjutan. Dokumentasi peserta pelatihan disajikan dalam gambar 7.



Gambar 7. Dokumentasi Peserta Pelatihan

4. KESIMPULAN

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat di Desa Wai Muli Timur berhasil meningkatkan pengetahuan dan keterampilan kelompok wanita nelayan dalam mengolah ikan tanjan menjadi bakso berkualitas. Survei awal menunjukkan pemahaman peserta tentang pengolahan bakso ikan hanya 40%, dan pemahaman terkait pemasaran digital melalui *e-commerce* hanya 51%. Setelah pelatihan, seluruh peserta (100%) mampu menguasai teknik pengolahan bakso dan strategi pemasaran digital. Pelatihan yang menggunakan metode “learning by doing” serta pendampingan intensif terbukti efektif dalam membekali peserta dengan keterampilan praktis, mulai dari pemilihan bahan baku, proses produksi, pengemasan vakum, hingga penggunaan kemasan box yang menarik dan informatif. Selain itu, pelatihan pemasaran digital melalui platform *e-commerce*, khususnya Shopee, berhasil membuka peluang perluasan pasar di luar desa dan meningkatkan potensi penjualan produk. Tingkat kepuasan peserta terhadap materi, praktik pengolahan, pengemasan, dan pemasaran tergolong tinggi, menegaskan keberhasilan program dalam meningkatkan literasi digital serta kompetensi teknis kelompok wanita nelayan. Program ini berpotensi meningkatkan pendapatan keluarga, memberdayakan ekonomi lokal, dan menjadi model pemberdayaan masyarakat pesisir yang dapat direplikasi di desa-desa lain dengan potensi serupa.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih disampaikan kepada Politeknik Negeri Lampung atas dukungan serta pendanaan melalui hibah Direktorat Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (DPPM) Kemdiktisaintek dalam kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat skema Kemitraan Masyarakat tahun anggaran 2025. Penghargaan yang sama juga ditujukan kepada Kepala Desa beserta Sekretaris Desa Wai Muli Timur, Lampung Selatan atas izin pemanfaatan balai desa serta koordinasi peserta sehingga kegiatan pengabdian ini dapat terlaksana dengan lancar.

DAFTAR PUSTAKA

- Ansar, N., et al. (2024). Pemberdayaan Ibu Rumah Tangga melalui Diversifikasi Pempek Ikan Layang Berbasis E-Commerce. *Jurnal Ilmiah Pengabdian Masyarakat*, 5(2), 45–53.
- Apriani, D. (2018). Pelatihan Pembuatan Bakso Ikan yang Diperkaya Jamur Tiram dan Tempe untuk Meningkatkan Keterampilan Ibu Rumah Tangga di Kelurahan Kangkung, Bandar Lampung. Universitas Lampung.
- Cahyono, B., et al. (2022). Pemberdayaan Kelompok Ibu Rumah Tangga dalam Pengolahan Ikan menjadi Bakso Ikan. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 3(1), 12–20.
- Fitri, D., et al. (2024). Sosialisasi Pembuatan Bakso Berbahan Dasar Ikan untuk Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Pesisir. *Community Development Journal*, 5(4), 5944–5950.
- Firmansyah, D., Sari, A. P., & Rahmawati, F. (2022). Diversifikasi produk olahan ikan sebagai upaya peningkatan nilai tambah hasil tangkapan nelayan. *Jurnal Teknologi Hasil Perikanan*, 14(3), 55–63.
- Hasni, H., et al. (2022). Pemberdayaan Perempuan dalam Pelatihan Pembuatan Bakso Ikan. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 5(1), 55–62.
- Haryanto, D., Pratiwi, N., & Subekti, I. (2022). Strategi pemasaran digital untuk meningkatkan daya saing UMKM. *Jurnal Manajemen dan Pemasaran*, 9(2), 88–101.
- Jasila, N., & Zahro, S. (2015). Pemberdayaan Berbasis Masyarakat melalui Produksi Makanan Olahan Ikan. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(2), 120–128.
- Lubis, A. R., et al. (2022). Penyuluhan dan Pelatihan Pembuatan Bakso Daging Ikan kepada Ibu Rumah Tangga Kota Tanjungbalai. *Reswara Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(2), 386–391.
- Putra, A., Santoso, B., & Wijaya, H. (2021). Pengaruh kemasan vakum terhadap umur simpan produk olahan ikan. *Jurnal Teknologi Pangan*, 16(2), 85–94.
- Putri, M. D., & Hartono, R. (2025). Digital literacy and women's empowerment in coastal fisheries marketing. *Journal of Coastal Development Studies*, 13(1), 22–31.
- Pratiwi, N., Yusuf, A., & Laila, S. (2025). Local resource-based empowerment model for coastal women through digital entrepreneurship. *Jurnal Abdi Inovatif Pesisir*, 5(2), 77–86.
- Ria Tri Wardani, dkk. (2024). Edukasi Pemasaran Melalui E-Commerce Pada Nelayan dan Pengolah Ikan di Desa Bugbug. *Jurnal Ilmiah Manajemen dan Akuntansi*, 49(1), 49–58.
- Santoso, B., Hidayat, R., & Prasetyo, A. (2022). Peran kemasan dalam meningkatkan keputusan pembelian produk UMKM. *Indonesian Journal of Business*, 10(1), 45–56.
- Singh, R. (2024). Meningkatkan Pendapatan Wanita Nelayan Melalui Pemasaran Produk Olahan Perikanan Berbasis E-Commerce. *Jurnal Penerbit Widina*, 2(1), 1–10.
- Sintiawati, M. (2023). Pemberdayaan Masyarakat Pesisir dalam Pengolahan Hasil Tangkapan Ikan di Dermaga Bom Kalianda Kabupaten Lampung Selatan. Skripsi, Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung.
- Suryanti, E., dkk. (2024). Penguatan Kapasitas Usaha Perikanan dalam Pengembangan E-Commerce di Desa Pesisir. *Proceeding Konferensi Nasional Pengabdian Masyarakat*, 1(1), 1–10.
- Rahman, F., Nurhayati, L., & Purnama, A. (2021). Efektivitas pembelajaran audiovisual dalam pelatihan UMKM. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 5(3), 112–121.
- Wijaya, R., Kurniawan, T., & Fatimah, S. (2023). Literasi digital dan pengembangan UMKM di era e-commerce. *Jurnal Ilmu Sosial dan Ekonomi*, 12(1), 67–79.