

**PEMBERDAYAAN DAN PEMASARAN DIGITAL PRODUK BEKASAM
DALAM PEMANFAATAN ALIRAN SUNGAI
DI BENDUNGAN PERJAYA**

**EMPOWERMENT AND DIGITAL MARKETING OF BEKASAM
PRODUCTS IN UTILISING RIVER FLOW AT PERJAYA DAM**

**Trecy Austin¹⁾, Rindy Putri Hapsari²⁾, Galuh Efnol Adzan³⁾
Raditya Dwi Pangestu⁴⁾, Adit Akbar Pratama⁵⁾**

^{1,2,3,4,5} Administrasi Publik, Fakultas Ilmu Sosial dan Politik, Universitas Sriwijaya

¹Email: trecyaustin@fisip.unsri.ac.id

Naskah diterima tanggal 07-12-2025, disetujui tanggal 18-06-2026 dipublikasikan tanggal 20-06-2026

Abstrak: Kegiatan Pemberdayaan Kemitraan Masyarakat (PKM) ini dilaksanakan di sekitar Bendungan Perjaya, Kabupaten Ogan Komering Ulu Timur, dengan fokus pada penguatan usaha olahan tradisional bekasam sebagai kuliner khas daerah. Permasalahan utama mitra meliputi belum terbentuknya kelembagaan usaha mandiri, lemahnya manajemen dan pemasaran, keterbatasan inovasi kemasan, serta minimnya promosi digital. Tujuan kegiatan ini adalah meningkatkan kapasitas pelaku usaha melalui pelatihan manajemen, keuangan, dan pemasaran berbasis teknologi digital, serta membentuk kelompok usaha bersama yang mampu meningkatkan daya saing produk lokal. Metode pelaksanaan meliputi sosialisasi, pelatihan teknis dan manajerial, penerapan teknologi pengemasan modern, digitalisasi promosi melalui media sosial dan marketplace, serta pendampingan dan evaluasi keberlanjutan program. Hasil kegiatan menunjukkan peningkatan kemampuan mitra dalam produksi, pengemasan, dan pemasaran bekasam secara higienis dan menarik, terbentuknya kelompok usaha mandiri, serta meningkatnya penjualan dan jangkauan pasar. Selain berdampak pada peningkatan ekonomi keluarga, program ini juga berkontribusi terhadap pelestarian budaya kuliner lokal dan penguatan kemandirian ekonomi masyarakat berbasis sumber daya perairan. PKM ini sejalan dengan tujuan Sustainable Development Goals (SDGs), khususnya dalam pengentasan kemiskinan, pemberdayaan perempuan, dan peningkatan ekonomi lokal.

Kata Kunci: Pemberdayaan Masyarakat; bekasam; pemasaran digital; ekonomi lokal

Abstract: *This Community Partnership Empowerment (PKM) activity was carried out around the Perjaya Dam in East Ogan Komering Ulu Regency, with a focus on strengthening the traditional fermented fish (bekasam) processing business as a regional speciality. The main problems faced by partners include the lack of established independent business institutions, weak management and marketing, limited packaging innovation, and minimal digital promotion. The purpose of this activity is to increase the capacity of business actors through training in management, finance, and digital technology-based marketing, and to form joint business groups capable of enhancing the competitiveness of local products. The*

implementation methods include socialisation, technical and managerial training, the application of modern packaging technology, the digitalisation of promotion through social media and marketplaces, and program sustainability mentoring and evaluation. The results of the activities show an improvement in partners' ability to produce, package, and market bekasam hygienically and attractively, the formation of independent business groups, and an increase in sales and market reach. Besides impacting the improvement of family economies, this program also contributes to the preservation of local culinary culture and the strengthening of economic independence for communities based on water resources. This PKM aligns with the goals of the Sustainable Development Goals (SDGs), particularly in poverty alleviation, women's empowerment, and local economic development.

Keywords: *Community Empowerment, Bekasam, Digital Marketing, Local Economy*

PENDAHULUAN

Penangkapan ikan di bendungan Perjaya Ogan Komerling Ulu Timur sudah dilakukan turun-temurun dan tradisional (Sahrin et al., 2021). Hasil tangkapan biasanya dijual atau dibuat menjadi bekasam. Makanan tradisional ini sering ditemukan di beberapa daerah di Indonesia, terutama di Sumatera Selatan, Kalimantan Selatan, dan Sulawesi Utara (Miftachurrochmah et al., 2024). Kondisi alam dengan mengalirnya sungai besar seperti sungai Musi, Sungai Ogan, Sungai Komerling dan Sungai Lematang merupakan faktor penunjang kelangsungan produksi (Rahayuningsih & Prihastuty, 2021).



Gambar 1. Ikan Sungai menjadi Bekasam

Lokasi merupakan peran penting sebagai tempat wisata untuk warga lokal maupun luar daerah (Nasqa & Darmawan, 2025). Banyaknya bahan baku ikan dan popularitas ikan sebagai lauk pauk, sangat disayangkan jika produksi keuntungan belum dimaksimalkan.



Gambar 2. Proses Pembuatan Bekasam

Jumlah UMKM telah mencapai lebih dari 64 juta unit usaha, menunjukkan peran mereka sebagai pilar ekonomi, dengan kontribusi lebih dari 60% terhadap PDB nasional (Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian Republik Indonesia, 2025). Pemberdayaan ibu rumah tangga merupakan langkah peningkatan kesejahteraan ekonomi keluarga melalui keikutsertaan mereka dalam UMKM (Ulum & Sa'diyah, 2023).



Gambar 3. Pemberdayaan ibu rumah tangga dan Kondisi Pinggiran Bendung Perjaya

Ibu Masning selaku produsen menyatakan bahwa penjualan bekasam telah dilakukan berpuluh-puluh tahun sejak tahun 1989. Penjual bekasam merupakan ibu

rumah tangga yang rumahnya berada tidak jauh dari aliran sungai komering di bendungan perjaya. Tingkat pendidikan penjual rata-rata lulusan SD dan SMP.



Gambar 4. Kondisi Tempat Tinggal

Proses pembuatannya melibatkan fermentasi ikan air tawar dengan garam dan nasi sebagai sumber karbohidrat untuk pertumbuhan mikroorganisme (Mahadi et al., 1978). Fermentasi ini berlangsung selama beberapa hari hingga menghasilkan cita rasa khas yang asam dan gurih (Wisnu Murti et al., 2021). Produksi bisa 3 hari sekali atau paling sedikit 1 minggu sekali, sekitar 5-8 kg tergantung ikan yang ada. Harga jual produk bekasam dengan berat 1 Kg dengan harga jual Rp25.000-Rp30.000,- sesuai dengan jenis ikan contohnya ikan dalum, lampam, umbut, atau kepiat. Ikan yang disebutkan ini merupakan ikan sungai komering yang berada di sekitar Bendungan Perjaya. Bekasam dari ikan baung dijual seharga Rp80.000-90.000,- sesuai ketersediaan ikan. Pembeli datang dari warga Oku Timur atau warga luar yang lewat di bendungan, karena lokasi tepat di jalan raya dan selalu dilewati oleh warga yang ingin pulang pergi keluar kota. Salah satu media yang menerbitkan pemberitaan terkait bekasam khas OKU Timur dapat dilihat pada link berikut: <https://rri.co.id/kuliner/1177974/kuliner-bekasam-kepayang-cita-rasa-oku-sumatera-selatan>. Permasalahan yang dihadapi sesuai isu SDG'S yaitu, [1]. mayoritas penjual masih bergantung pada sistem pemasaran tradisional (jual langsung). [2]. keterbatasan sistem penyimpanan dan pengemasan. [3]. belum ada standar mutu yang diterapkan secara konsisten pada kualitas bekasam, [4]. Tidak adanya branding atau identitas produk yang jelas sehingga sulit menarik pelanggan baru.

Tujuan kegiatan pengabdian: [1] Penguatan Kelembagaan, membantu membentuk atau memperkuat koperasi atau kelompok usaha bersama bagi

produsen bekasam untuk meningkatkan daya saing. [2] Memberikan pelatihan kepada produsen bekasam terkait manajemen usaha, keuangan, dan pemasaran produk. [3] Edukasi kemasan, sehingga dapat meningkatkan daya saing global. [4] Pengembangan ekonomi berbasis kemandirian dalam kuliner khas sungai komering yang menjadikan bahan riset kedepannya. [5] Video Publikasi sekaligus sebagai bahan promosi produk. Fokus Pengabdian pada Kegiatan memperkuat pembangunan SDM sesuai Asta Cita, yaitu [1] pelatihan manajemen, memberikan pelatihan kepada produsen bekasam terkait manajemen usaha, keuangan, dan pemasaran produk, [2] memanfaatkan platform digital untuk pemasaran, termasuk video pemasaran sebagai promosi, dan [3] membantu produsen bekasam menjalin kerja sama dengan pasar modern, restoran, dan industri kuliner lainnya.

Permasalahan yang terjadi yaitu terkait Manajemen Usaha, bahwasannya belum terbentuknya kelompok usaha mandiri, pelayanan penjualan masih belum optimal, dan kesulitan dalam Pengembangan Usaha, kesulitan untuk meningkatkan penjualan. Perihal pemasaran terjadi permasalahan berupa kemasan Bekasam dalam botol plastik besar, informasi merek, komposisi, tanggal produksi pada kemasan, dan segel keamanan belum ada, berisiko terkontaminasi dan kebocoran selama distribusi. Terjangkaunya Pemasaran, karena masih mengandalkan penjualan dari mulut ke mulut serta minimnya media Promosi, belum memanfaatkan *influencer* atau belum pernah melaksanakan kolaborasi dengan UMKM lain. Pemberdayaan ini membuat dampak yang besar kepada Masyarakat yaitu mendapatkan keterampilan dalam mengolah ikan (Witdarko et al., 2024), menjadi bekasam berkualitas tinggi. Pelatihan pemasaran digital dan tradisional meningkatkan daya saing produk. Program ini membantu menjaga tradisi kuliner agar tetap lestari dan dikenal luas.

Manfaat Program PKM dapat meningkatkan Kesejahteraan UMKM karena mendapatkan dukungan dalam produksi dan pemasaran (Austin, Lisdiana, & Ardiansyah, 2023). Mendorong Inovasi Produk agar lebih tahan lama dan bernilai jual tinggi. Sertifikasi halal dan izin edar bisa membantu pemasaran ke luar daerah (Warto & Samsuri, 2020). Meningkatkan Kesadaran Gizi dan Kesehatan untuk mengedukasi masyarakat tentang manfaat makanan fermentasi (Masdarini,

2011). Meningkatkan Pariwisata dan Daya Tarik Daerah Produk bekasam yang dikenal luas dapat menarik wisatawan untuk datang dan mencicipi kuliner khas daerah.

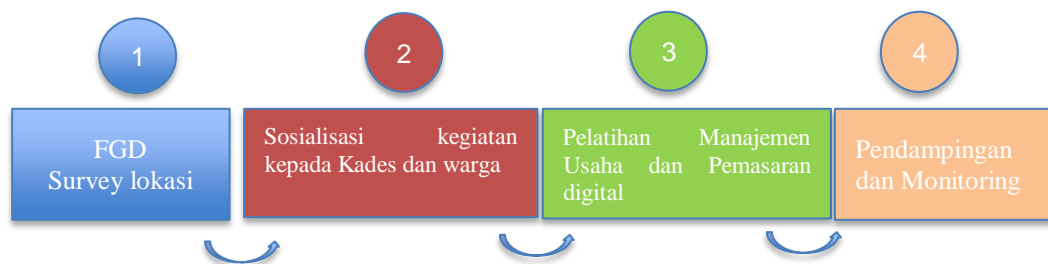
METODE

Metode pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini menggunakan pendekatan partisipatif dan edukatif yang melibatkan masyarakat sekitar Bendungan Perjaya Kabupaten Ogan Komering Ulu Timur, khususnya para ibu rumah tangga produsen bekasam. Pendekatan ini dipilih agar masyarakat dapat berperan aktif sejak tahap perencanaan, pelaksanaan, hingga evaluasi kegiatan, sehingga proses pemberdayaan benar-benar menumbuhkan kemandirian dan keberlanjutan usaha.

Tahapan kegiatan diawali dengan proses identifikasi dan seleksi mitra sasaran melalui survei lapangan yang dilakukan tim pengabdian bersama mahasiswa. Survei ini bertujuan untuk mendata masyarakat yang memiliki potensi ekonomi, terutama pelaku usaha kecil yang memproduksi bekasam secara tradisional namun belum memiliki sistem manajemen yang baik. Dari hasil identifikasi tersebut, tim menentukan mitra utama berupa kelompok ibu rumah tangga di sekitar Bendungan Perjaya yang telah lama menjadi produsen bekasam tetapi masih menghadapi kendala dalam hal pengemasan, pemasaran, dan pengelolaan keuangan.

Tahap selanjutnya yaitu pembentukan kelompok usaha bersama yang menjadi wadah produksi dan pemasaran bekasam. Pada tahap ini, masyarakat diberikan pemahaman mengenai pentingnya kerja sama, organisasi, dan pengelolaan usaha berbasis komunitas agar dapat meningkatkan daya saing di pasar. Setelah kelompok usaha terbentuk, kegiatan dilanjutkan dengan pelatihan dan peningkatan kapasitas sumber daya manusia. Pelatihan ini meliputi keterampilan teknis pembuatan bekasam berkualitas tinggi dengan memperhatikan higienitas dan standar mutu, pelatihan manajemen usaha dan literasi keuangan, serta pelatihan soft skills seperti komunikasi, kerja sama tim, dan kepemimpinan (Austin, Lisdiana, Prihatini, et al., 2023).

Tim pengabdian juga memperkenalkan penggunaan teknologi sederhana seperti mesin perekat botol, alat vakum plastik untuk inovasi produk bekasam beku, serta penggunaan toples food grade yang lebih higienis dan menarik secara visual. Inovasi ini diharapkan mampu memperpanjang masa simpan produk serta meningkatkan nilai jual bekasam di pasar yang lebih luas. Selanjutnya, kegiatan difokuskan pada digitalisasi pemasaran dengan membantu masyarakat membuat akun media sosial dan marketplace seperti Facebook, Instagram, TikTok, Shopee, dan WhatsApp Business. Pelatihan ini mengajarkan cara membuat konten promosi berupa foto dan video produk, serta strategi mengelola akun agar mampu menarik minat pembeli secara daring. Melalui pendampingan ini, masyarakat mulai memahami pentingnya pemasaran digital sebagai sarana promosi modern yang efisien dan berbiaya rendah. Tim pengabdian berbasis masyarakat juga memfasilitasi kerja sama antara kelompok usaha dengan toko modern, pusat oleh-oleh, dan restoran lokal. Kegiatan ini dilengkapi dengan monitoring dan evaluasi berkala untuk menilai kemajuan produksi, kualitas produk, serta efektivitas strategi pemasaran yang telah dijalankan. Evaluasi dilakukan secara rutin melalui pertemuan kelompok dan pendampingan langsung oleh tim dosen serta mahasiswa yang terlibat dalam program Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM). Secara keseluruhan, metode pengabdian ini menekankan partisipasi aktif masyarakat dalam setiap tahapan kegiatan, mulai dari identifikasi masalah hingga pelaksanaan solusi. Masyarakat tidak hanya menjadi objek kegiatan, melainkan juga subjek yang berdaya dalam mengelola potensi lokalnya secara mandiri dan berkelanjutan.



Gambar 5. Metode Pengabdian kepada Masyarakat

Pendampingan dan Praktik di lokasi dilakukan selama kurang dari dua bulan, akhir bulan Oktober dan awal November. Pada bulan 29 Oktober dan 08 November 2025 ibu-ibu diberikan pelatihan manajemen usaha dan pemasaran digital produk, dilanjutkan pada

tanggal tanggal 09 November 2025 ibu-ibu diberikan keleluasaan tersendiri secara mandiri sebagai hasil dari kegiatan Pemberdayaan kepada Masyarakat jangka pendek.

Tabel 1. Gambaran Teknologi dan Inovasi









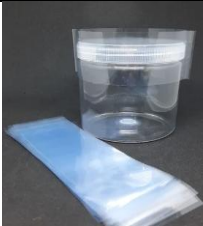


Foto Teknologi	Kebermanfaatan	Kegunaan
	<p>Memperpanjang daya tahan bekasam, menjaga higienitas, meningkatkan daya tarik produk</p>	<p>Menyegel kemasan plastik food-grade untuk menjaga kualitas bekasam</p>
	<p>Memperpanjang daya tahan bekasam, menjaga higienitas, meningkatkan daya tarik produk</p>	<p>Menyegel kemasan untuk inovasi frozen bekasam</p>
	<p>PProduk dapat disusun rapi di rak etalase</p>	<p>Digunakan untuk pemasaran produk yang siap jual</p>
	<p>Memastikan takaran bahan yang presisi, mengurangi kesalahan produksi</p>	<p>Digunakan dalam menimbang takaran isi bekasam ke dalam toples produk</p>
	<p>Membantu pengolahan ikan</p>	<p>Mengeringkan ikan saat proses pembuatan produk</p>
	<p>Membantu pengolahan produk bekasam</p>	<p>Mencampur semua bahan biar higienis</p>
	<p>Memastikan proses fermentasi bekasam berjalan optimal dengan suhu dan kelembaban stabil</p>	<p>Menyimpan ikan yang sudah difermentasikan</p>
	<p>Membantu pengemasan produk dan mempermudah penjualan</p>	<p>Membantu pemasaran lewat kemasan</p>

Foto Teknologi	Kebermanfaatan	Kegunaan
	Memastikan pengemasan lebih tahan lama	Membantu pemasaran lewat kemasan
	Memastikan pengemasan digunakan inovasi frozen	Membantu pemasaran frozen bekasam
	Membantu pemasaran digital bekasam melalui media sosial dan marketplace	Mengelola akun media sosial, iklan produk, dan transaksi online

HASIL DAN PEMBAHASAN

Melalui serangkaian pelatihan, pendampingan, dan penerapan teknologi sederhana, masyarakat berhasil membentuk kelompok usaha mandiri yang beranggotakan para produsen bekasam lokal. Kelompok ini menjadi wadah bersama untuk mengatur produksi, pengemasan, dan pemasaran, sekaligus tempat berbagi pengalaman dan pengetahuan antar anggota.



Gambar 6. Pemberian Bantuan Tahap Pertama dan kedua dana HIBAH BIMA Kemdiktisaintek

Sisi produksi, kualitas bekasam mengalami peningkatan yang signifikan. Produk yang sebelumnya dikemas secara tradisional dalam wadah plastik sederhana kini telah menggunakan toples *food grade* dengan label berisi informasi penting seperti nama merek, komposisi, tanggal produksi, serta segel keamanan. Penggunaan alat vakum juga memungkinkan pengembangan inovasi produk baru berupa bekasam beku (frozen bekasam) yang lebih tahan lama dan memiliki daya tarik lebih tinggi di pasar. Dengan penerapan standar higienitas dan inovasi

kemasan ini, citra produk bekasam sebagai kuliner tradisional khas Ogan Komering Ulu Timur semakin meningkat.



Gambar 7. Produk Bekasam Kemasan dengan Seal dan Logo

Peningkatan kapasitas sumber daya manusia juga menjadi hasil penting dari kegiatan ini. Para pelaku usaha memperoleh pengetahuan tentang manajemen keuangan, strategi pelayanan pelanggan, dan perencanaan usaha. Selain itu, pelatihan soft skills seperti komunikasi dan kepemimpinan turut meningkatkan rasa percaya diri masyarakat, khususnya ibu rumah tangga, dalam mengelola dan memasarkan produk mereka sendiri. Aspek pemasaran pun mengalami transformasi melalui penerapan strategi digital. Dengan bimbingan tim pengabdian, masyarakat mulai aktif menggunakan media sosial dan marketplace untuk menjual produk. Akun-akun promosi yang dibuat di Facebook, Instagram, dan Shopee kini dimanfaatkan untuk menampilkan konten foto dan video produk bekasam, sehingga menarik perhatian konsumen dari luar daerah. Aktivitas ini tidak hanya meningkatkan penjualan, tetapi juga memperluas jaringan pemasaran hingga menjangkau pasar daring di luar wilayah Ogan Komering Ulu Timur.

Dampak sosial dan ekonomi dari kegiatan ini dirasakan secara langsung oleh masyarakat. Pendapatan keluarga meningkat karena produk bekasam kini lebih diminati dan memiliki harga jual lebih tinggi. Selain itu, kegiatan ini turut mendorong pelestarian kuliner tradisional daerah serta memperkuat citra Bendungan Perjaya sebagai kawasan wisata kuliner khas Sumatera Selatan. Kesadaran masyarakat terhadap kebersihan lingkungan sungai juga meningkat karena mereka memahami bahwa kualitas bahan baku ikan sangat bergantung pada kondisi lingkungan yang terjaga. Program ini menunjukkan bahwa pendekatan

pemberdayaan berbasis kemitraan dan pemanfaatan teknologi digital mampu meningkatkan kesejahteraan masyarakat lokal. Hasil pengabdian ini juga mendukung pencapaian Tujuan Pembangunan Berkelanjutan (SDGs), khususnya tujuan ke-8 tentang pekerjaan layak dan pertumbuhan ekonomi, serta tujuan ke-12 mengenai konsumsi dan produksi yang bertanggung jawab. Keberhasilan kegiatan ini membuktikan bahwa kolaborasi antara perguruan tinggi, mahasiswa, dan masyarakat dapat menghasilkan model pemberdayaan yang berkelanjutan, adaptif terhadap perkembangan teknologi, serta berdampak nyata bagi peningkatan ekonomi masyarakat desa.

KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian masyarakat yang dilaksanakan di kawasan Bendungan Perjaya, Kabupaten Ogan Komering Ulu Timur, memberikan dampak yang signifikan terhadap peningkatan kapasitas dan kemandirian ekonomi masyarakat, khususnya para ibu rumah tangga produsen bekasam. Melalui pendekatan partisipatif, kegiatan ini berhasil membentuk kelompok usaha bersama yang menjadi wadah penguatan kelembagaan ekonomi lokal. Program pelatihan yang terintegrasi antara aspek teknis, manajerial, dan digital terbukti efektif meningkatkan pengetahuan dan keterampilan masyarakat dalam mengelola usaha secara lebih profesional. Inovasi produk melalui penggunaan teknologi sederhana seperti alat vakum dan kemasan food grade tidak hanya memperpanjang masa simpan produk, tetapi juga meningkatkan nilai jual dan citra bekasam sebagai kuliner khas daerah. Penerapan strategi pemasaran digital melalui media sosial dan marketplace memberikan dampak positif terhadap perluasan pasar, peningkatan volume penjualan, serta peningkatan pendapatan masyarakat. Selain dampak ekonomi, kegiatan ini juga memperkuat kesadaran sosial dan lingkungan masyarakat setempat. Partisipasi aktif masyarakat dalam menjaga kebersihan sungai sebagai sumber bahan baku ikan menunjukkan tumbuhnya rasa tanggung jawab kolektif terhadap pelestarian lingkungan. Dengan demikian, program ini tidak hanya mendorong peningkatan ekonomi rumah tangga, tetapi juga berkontribusi pada pelestarian budaya kuliner lokal dan pembangunan

berkelanjutan di wilayah Ogan Komering Ulu Timur. Saran dari tim PKM adalah mitra perlu dilakukan pendampingan berkelanjutan terhadap kelompok usaha bekasam agar kemampuan manajerial, produksi, dan pemasaran digital yang telah diperoleh dapat terus dikembangkan secara konsisten. Dukungan dari perguruan tinggi, pemerintah daerah, dan lembaga keuangan lokal sangat diperlukan untuk memperkuat akses permodalan dan memperluas jaringan pemasaran dan membuat izin usaha serta logo halal untuk pengabdian selanjutnya.

UCAPAN TERIMA KASIH

Tim Pengabdian kepada Masyarakat skema Pengabdian Berbasis Masyarakat mengucapkan terima kasih kepada Direktorat Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat, Direktorat Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (DPPM) melalui Hibah BIMA Kemdiktisaintek atas dukungan pendanaan dan fasilitasi dalam pelaksanaan kegiatan Pemberdayaan Kemitraan Masyarakat (PKM) ini. Ucapan terima kasih juga disampaikan kepada Universitas Sriwijaya, Pemerintah Daerah Kabupaten Ogan Komering Ulu Timur, serta masyarakat di sekitar Bendungan Perjaya yang telah berpartisipasi aktif dalam kegiatan pengabdian ini. Dukungan dan kolaborasi dari berbagai pihak telah memberikan kontribusi besar terhadap keberhasilan program dan peningkatan kapasitas masyarakat dalam pengembangan usaha olahan tradisional bekasam.

DAFTAR PUSTAKA

- Austin, T., Lisdiana, L., & Ardiansyah, A. (2023). Assistance for logo rebranding and packaging “Dodol Lima Pandawa” to improve product quality. *Abdimas: Jurnal Pengabdian Masyarakat Universitas Merdeka Malang*, 8(1), 165–176. <https://doi.org/10.26905/abdimas.v1i1.8703>
- Austin, T., Lisdiana, L., Prihatini, L., & Pusnita, I. (2023). *Pelatihan bagi Disabilitas dalam Pembuatan Frozen Food: Pempek Gluten Free dan Sosis di Kota Palembang*. 4(2),1063–1070. <https://jurnal.dharmawangsa.ac.id/index.php/reswara/article/view/3066/pdf>
- Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian Republik Indonesia. (2025). *Pemerintah Dorong UMKM Naik Kelas, Tingkatkan Kontribusi terhadap Ekspor Indonesia*. Ekon.Go.Id.

<https://www.ekon.go.id/publikasi/detail/6152/pemerintah-dorong-umkm-naik-kelas-tingkatkan-kontribusi-terhadap-ekspor-indonesia#:~:text=Peran UMKM sebagai tulang punggung,dari 64 juta unit usaha.>

- Mahadi, I., SYafi'i, W., & Putri Utami, D. (1978). Pengaruh Jenis-Jenis Sumber Karbohidrat terhadap Mutu “Bekasam” Ikan Sepat Toakang. *Jurnal Teknologi Pangan*, 18(2).
- Masdarini, L. (2011). Manfaat Dan Keamanan Makanan Fermentasi Untuk Kesehatan (Tinjauan Dari Aspek Ilmu Pangan). *Jurnal Pendidikan Teknologi Dan Kejuruan*, 8(1), 53–58. <https://doi.org/10.23887/jptk.v8i1.2893>
- Miftachurrochmah, A., Fibrianto, K., & Bekti Sunarharum, W. (2024). Bekasam, an Indonesian unique traditional fermented fish as umami sources. *Advances in Food Science, Sustainable Agriculture and Agroindustrial Engineering*, 7(2), 158–168. <https://doi.org/10.21776/ub.afssae.2024.007.02.5>
- Nasqa, R. A., & Darmawan, D. (2025). Pengaruh Lokasi Terhadap Minat Berkunjung di Wisata: Literature Review (The Influence of Location on Interest in Visiting Tourism: Literature Review). 4(1), 1–11.
- Rahayuningsih, S., & Prihastuty, D. R. (2021). Pkm Kelompok Usaha Kecil Ikan Asap Di Kenjeran Kota Surabaya. *JPM17: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 6(1), 24–28. <https://doi.org/10.30996/jpm17.v6i1.5153>
- Sahrin, A., Sopian, S., & Anwar, S. (2021). Preferensi Makanan Ikan Dalam (Bagarius yarelli) di Bendungan Perjaya. *Jurnal Akuakultura Universitas Teuku Umar*, 5(1), 30. <https://doi.org/10.35308/ja.v5i1.4102>
- Ulum, M. B., & Sa'diyah, H. (2023). Pemberdayaan Ibu Rumah Tangga dalam Meningkatkan Ekonomi Keluarga dengan Beriwirausaha Secara Mandiri di Desa Ngampelrejo, Kecamatan Jombang. *Pandalungan: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(2), 1–11. <https://doi.org/10.62097/pandalungan.v1i2.1345>
- Warto, W., & Samsuri, S. (2020). Sertifikasi Halal dan Implikasinya Bagi Bisnis Produk Halal di Indonesia. *Al Maal: Journal of Islamic Economics and Banking*, 2(1), 98. <https://doi.org/10.31000/almaal.v2i1.2803>
- Wisnu Murti, R., Sumardianto, S., & Purnamayati, L. (2021). Pengaruh Perbedaan Konsentrasi Garam terhadap Asam Glutamat Terasi Udang Rebon (Acetes sp.). *Jurnal Pengolahan Hasil Perikanan Indonesia*, 24(1), 50–59. <https://doi.org/10.17844/jphpi.v24i1.33201>
- Witdarko, Y., Rediani, N. N., Hallatu, T. G. R., Palittin, I. D., Bako, R. M., Retnaningtyas, H. R. E., & Nainggolan, T. (2024). Strategi Efektif Meningkatkan Kemampuan Pengolahan Ikan melalui Pelatihan dan Pendampingan. 8(3), 255–263.