JUKESHUM
Jurnal Pengabdian Masyarakat
https://ojs.unhaj.ac.id/index.php/jukeshum/index

E-ISSN : 2774-4698
Vol. 6 No. 2: Edisi Juli 2026
Hal. 526-532

INCREASING THE VALUE ADDED OF PINDANG FISH VIA VACUUM TECHNOLOGY AND MARKETING DIGITALIZATION AT POKLAHSAR MERTA SEGARA

PENINGKATAN NILAI TAMBAH IKAN PINDANG MELALUI TEKNOLOGI VAKUM DAN DIGITALISASI PEMASARAN POKLAHSAR MERTA SEGARA

Luh Dian Rna Fajarini[1*], Gede Mekse Korri Arisena[2], I Made Sudarma[3], Sandra Agung Al Jusuf[4], Komang Swisma Agus Tiana[5], Dewa Ayu Anom Yuarini[6], I Gede Arie Mahendra Putra[7]
[1,4,5,7]Program Studi Teknologi Pangan, Fakultas Teknologi Pertanian, Universitas Udayana, Badung- Bali, Indonesia
[2]Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Udayana, Badung- Bali, Indonesia
[3]Program Studi Doktor Ilmu Lingkungan, Program Pascasarjana, Universitas Udayana, Badung-Bali, Indonesia
[6]Program Studi Teknologi Industri Pertanian, Fakultas Teknologi Pertanian, Universitas Udayana, Badung- Bali, Indonesia
[1,2,3,6,7]PUI-PT Kedaulatan Pangan, Universitas Udayana, Badung- Bali, Indonesia
Email: dianrna@unud.ac.id*, korriarisena@unud.ac.id, madesudarma@unud.ac.id, jusuf.24022@student.unud.ac.id, tiana.24008@student.unud.ac.id, anomyuarini@unud.ac.id, ariemahendra@unud.ac.id
*Corresponding Author

Submitted: 7/7/2026	**Reviewed:** 21/7/2026	**Accepted:** 28/8/2026

ABSTRACT

The Merta Segara Fish Processing and Marketing Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) in Abiansemal Village, Badung Regency, is engaged in salted-boiled fish (pindang) processing. Despite its considerable production potential, the enterprise faces several challenges, including limited production equipment, inadequate packaging that fails to extend product shelf life, insufficient business management knowledge, and limited utilization of digital marketing. This community service program aimed to improve production capacity, product quality, managerial capability, and market reach through the implementation of appropriate technology in the form of a vacuum sealer, business management training, and digital marketing assistance. The program was conducted through several stages, including needs assessment, socialization, training, technology implementation, mentoring, and evaluation using pre-test and post-test instruments involving 52 participants. The results demonstrated an increase in participants' knowledge, as indicated by higher average post-test scores compared with pre-test scores. Furthermore, the partner MSME successfully operated the provided production equipment, implemented vacuum packaging techniques, improved business record management, and began utilizing digital platforms for product promotion and marketing. The implementation of appropriate technology combined with continuous mentoring contributed to improving production capacity, packaging quality, managerial competence, and the competitiveness of the MSME in a more competitive market environment.

Keywords: *appropriate technology, digital marketing, MSMEs, pindang fish.*

ABSTRAK

UMKM Kelompok Pengolah dan Pemasar Hasil Perikanan Merta Segara di Desa Abiansemal, Kabupaten Badung merupakan kelompok usaha yang bergerak pada pengolahan ikan pindang. Meskipun memiliki potensi produksi yang besar, kelompok ini masih menghadapi berbagai kendala, antara lain keterbatasan peralatan produksi, penggunaan kemasan yang belum mampu memperpanjang umur simpan produk, rendahnya pemahaman mengenai manajemen usaha, serta belum optimalnya pemanfaatan pemasaran digital. Kegiatan pengabdian

DOI: 10.51771/jukeshum.v6i2.2344

kepada masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan kapasitas produksi, kualitas produk, kemampuan manajerial, serta jangkauan pemasaran UMKM melalui penerapan teknologi tepat guna berupa vacuum sealer, pelatihan manajemen usaha, dan pendampingan pemasaran digital. Metode pelaksanaan meliputi tahap identifikasi kebutuhan mitra, sosialisasi, pelatihan, penerapan teknologi, pendampingan, serta evaluasi menggunakan instrumen pre-test dan post-test terhadap 52 peserta. Hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan pemahaman peserta setelah mengikuti pelatihan yang ditunjukkan oleh kenaikan nilai rata-rata post-test dibandingkan pre-test. Selain itu, mitra telah mampu mengoperasikan peralatan produksi yang diberikan, menerapkan teknik pengemasan vakum, menyusun pencatatan usaha secara lebih sistematis, serta mulai memanfaatkan platform digital sebagai media promosi dan pemasaran produk. Implementasi teknologi tepat guna dan pendampingan yang berkelanjutan mampu meningkatkan kapasitas produksi, kualitas kemasan, kompetensi pengelola usaha, serta memperkuat daya saing UMKM dalam menghadapi perkembangan pasar yang semakin kompetitif.

Kata Kunci: ikan pindang, pemasaran digital, teknologi tepat guna, UMKM.

PENDAHULUAN

Salah satu pilar utama dalam agenda Tujuan Pembangunan Berkelanjutan (SDGs) adalah mewujudkan pertumbuhan ekonomi yang inklusif melalui penyediaan pekerjaan layak (SDGs 8) serta penjaminan pola konsumsi dan produksi yang bertanggung jawab (SDGs 12). Di tingkat lokal, pencapaian target ini sangat bergantung pada ketahanan dan modernisasi sektor usaha mikro yang berbasis pada potensi daerah. Industri pangan berskala rumah tangga sering kali menghadapi tantangan besar dalam menyesuaikan kapasitas produksi dengan standardisasi mutu, termasuk pemenuhan prinsip *Good Manufacturing Practices* (Yuarini et al., 2026). Tanpa adanya efisiensi proses, usaha mikro di pedesaan akan rentan mengalami fluktuasi pendapatan yang menghambat keberlanjutan ekonomi masyarakat.

Ikan pindang merupakan komoditas olahan perikanan yang memegang peran krusial dalam pemenuhan kebutuhan pangan dan protein harian masyarakat secara meluas (Sari & Nuraini, 2020). Namun, produk ini tergolong sebagai bahan pangan yang memiliki tingkat kerentanan tinggi terhadap kerusakan (*high perishable food)*. Komposisi biologisnya yang kaya akan kadar air dan protein menjadikannya media yang ideal bagi pertumbuhan mikroorganisme pembusuk (Hidayat & Sukarno, 2020). Tanpa adanya sistem perlindungan produk yang memadai, komoditas ini akan mengalami penurunan mutu organoleptik yang drastis dalam waktu singkat, sehingga membatasi wilayah distribusi dan memperbesar risiko kerugian ekonomi bagi pengolah hasil perikanan (Sari & Nuraini, 2020).

Dalam konteks pengolahan hasil perikanan, teknologi pengemasan vakum (*vacuum packaging*) merupakan solusi strategis yang efektif untuk meningkatkan nilai tambah produk tradisional (Maherawati et al., 2023). Secara ilmiah, metode kedap udara ini bekerja dengan cara mengeluarkan ketersediaan oksigen di dalam kemasan untuk menghambat aktivitas bakteri aerobik serta mengendalikan laju ketengikan (Wahyuni et al., 2021). Selain keunggulan perlindungan secara fisik, aspek visualisasi melalui desain label yang informatif juga mampu membangun identitas merek. Kombinasi ini memberikan impresi produk yang higienis sehingga meningkatkan daya saing komoditas di pasar yang lebih luas.

Potensi usaha pengolahan ikan pindang yang didukung oleh tingginya permintaan pasar lokal merupakan penggerak ekonomi utama di Banjar Pande, Desa Abiansemal, Kabupaten Badung, Bali, yang dikelola oleh Kelompok Pengolah dan Pemasar (Poklahsar) Merta Segara. Kondisi serupa terkait tantangan pengolahan juga ditemukan pada kelompok pemindang lain di Bali, seperti di Desa Kusamba, Kabupaten Klungkung, yang menghadapi kendala higiene, sanitasi, dan standardisasi proses produksi serta kelemahan terkait pengemasan produk berbasis ikan (Wrasiati et al., 2025; Yuarini et al., 2026). Keterbatasan alat produksi dan penggunaan metode pengemasan terbuka menggunakan keranjang ini menyebabkan produk ikan pindang hanya mampu bertahan kurang dari dua hari pada suhu ruang (Wrasiati et al., 2025). Akibatnya, nilai tambah ekonomi yang diperoleh masyarakat belum optimal. Masalah ini diperparah oleh keterbatasan literasi digital mitra, sehingga belum mampu memanfaatkan media sosial, khususnya platform TikTok, sebagai salah satu instrumen pemasaran modern untuk meningkatkan volume penjualan ke luar daerah (Wirastuti et al., 2025; Suardi et al., 2025)

Ketergantungan pemasaran pada sirkulasi pasar tradisional lokal serta terbatasnya daya tahan produk akibat pengemasan yang belum optimal tersebut pada akhirnya menciptakan kesenjangan antara volume produksi harian yang tinggi dengan sempitnya jangkauan pasar eksternal. Berdasarkan permasalahan tersebut, kegiatan pengabdian berbasis riset ini bertujuan untuk mengimplementasikan solusi terpadu melalui alih teknologi mesin pengemas vakum (*vacuum sealer*) serta pendampingan pemasaran digital berbasis media sosial TikTok. Melalui program ini, diharapkan kualitas pengemasan dan kapasitas kemandirian digital Poklahsar Merta Segara dapat meningkat, sehingga mampu menstimulasi inisiatif kewirausahaan yang adaptif serta memperluas jangkauan pasar secara lebih luas dan berkelanjutan.

METODE

Kegiatan pengabdian dilaksanakan di Banjar Pande, Desa Abiansemal, Kabupaten Badung, Provinsi Bali, dengan memusatkan seluruh rangkaian aktivitas pendampingan langsung pada lokasi operasional Kelompok Pengolah dan Pemasar Merta Segara yang dihadiri oleh 52 peserta. Pendekatan yang digunakan untuk memecahkan rangkaian masalah mitra pada program pengabdian berbasis riset ini berlandaskan pada kombinasi teori *Community-Based Research* (CBR) dan metode *Participatory Action Research* (PAR) (Khasanah et al., 2024). Melalui kerangka kerja ini, Kelompok Merta Segara dilibatkan secara aktif sebagai mitra hulu-hilir dalam tiga tahapan intervensi, yaitu rekayasa teknologi produksi, penguatan tata kelola organisasi, dan perluasan pasar digital.

Pada aspek produksi, masalah keterbatasan umur simpan ikan pindang diminimalkan menggunakan teknologi pengemasan vakum (*vacuum packaging*) guna menghilangkan oksigen dalam kemasan, sehingga dapat menekan aktivitas mikroba aerob penyebab pembusukan serta memperpanjang masa simpan produk. Sementara itu, untuk mengatasi keterbatasan jangkauan pasar, tim pelaksana memberikan edukasi mengenai potensi pemanfaatan TikTok sebagai media pemasaran modern. Kegiatan ini diperkuat melalui pendampingan langsung oleh praktisi pembuat konten (TikTok *content creator*) guna memberikan simulasi praktis mengenai tata cara mengunggah (upload) produk ikan pindang ke dalam aplikasi agar menarik dan dapat diakses oleh calon konsumen secara lebih luas.

Guna mengukur tingkat efektivitas dan keberhasilan program secara ilmiah, digunakan metode analisis kuantitatif deskriptif melalui instrumen evaluasi *Pre-Test* dan *Post-Test*. Pengukuran tingkat keberdayaan dianalisis secara objektif dengan membandingkan parameter pengetahuan serta keterampilan anggota kelompok sebelum (*pre-condition*) dan sesudah (*post-condition*) penerapan program. Data dikumpulkan melalui kuesioner terstruktur dan lembar observasi performa kerja mitra saat mengoperasikan mesin pengemas vakum serta melakukan simulasi unggah (upload) produk di platform TikTok. Seluruh indikator keberhasilan tersebut ditabulasi secara sistematis untuk mengukur persentase peningkatan kapasitas kelompok. Sebagai bentuk akuntabilitas, keberlanjutan program ini dikawal melalui monitoring berkala oleh tim pelaksana bersama mahasiswa untuk memastikan mitra dapat menerapkan keterampilan baru tersebut secara mandiri.

HASILDAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan kegiatan Pengabdian Berbasis Masyarakat yang menargetkan Kelompok Pengolah dan Pemasar Merta Segara di Banjar Pande, Desa Abiansemal, Kabupaten Badung, Bali, telah berhasil dilaksanakan secara komprehensif. Pendekatan pengabdian ini difokuskan pada penyelesaian dua masalah utama mitra, yaitu peningkatan teknologi pengemasan pada aspek produksi serta pengenalan literasi digital pada aspek pemasaran. Sebelum program diimplementasikan, mitra menghadapi kendala besar terkait keterbatasan peralatan kerja serta metode pengemasan tradisional yang menyebabkan ikan pindang hasil olahan hanya mampu bertahan kurang dari dua hari pada suhu ruang (Wrasiati et al., 2025). Pendekatan pengabdian ini mengintegrasikan perbaikan dari hulu ke hilir usaha, sejalan dengan pendekatan serupa yang diterapkan pada kelompok pemindang lain di Bali (Yuarini et al., 2026). Kondisi keterbatasan umur simpan tersebut, ditambah dengan ketergantungan pada sirkulasi pasar tradisional lokal, pada akhirnya membatasi volume penjualan dan mempersempit jangkauan pasar

eksternal mitra.

Sebagai solusi konkret, tim pengabdian mendistribusikan dan mengimplementasikan serangkaian peralatan Teknologi Tepat Guna (TTG) berbahan *stainless steel* standar pangan yang meliputi drum perebus ikan pindang, kompor angin bertekanan tinggi, waskom serbaguna, meja kerja, hingga mesin pengemas vakum (*vacuum packaging machine*), sebagaimana penerapan alat sejenis yang terbukti efektif meningkatkan mutu dan keterampilan produksi pada UMKM hasil perairan (Maherawati et al., 2023). Melalui pelatihan dan praktik produksi langsung, penggunaan meja dan drum stainless steel baru terbukti mampu mempercepat proses pembersihan dan perebusan ikan dalam jumlah besar sekaligus menjaga standar sanitasi yang baik, selaras dengan prinsip standardisasi proses produksi dan sanitasi yang direkomendasikan pada UMKM olahan ikan (Yuarini et al., 2026).

Dampak paling signifikan terlihat pada penerapan teknologi pengemasan vakum (*vacuum packaging*). Berdasarkan hasil riset terdahulu, pengemasan dengan metode kedap udara ini efektif dalam memperpanjang masa simpan produk ikan karena mampu menghalangi masuknya oksigen dan mencegah pertumbuhan mikroba kontaminan (Maryati et al., 2025; Wahyuni et al., 2021). Produk ikan pindang Merta Segara yang kini dikemas vakum tidak hanya memiliki ketahanan fisik yang lebih baik, tetapi juga mengalami peningkatan nilai estetika berkat penempelan stiker label produk yang informatif, yang memuat identitas kelompok, berat bersih, hingga tanggal kadaluwarsa (Mulyawan et al., 2019) Langkah pelabelan ini secara psikologis meningkatkan daya tarik visual dan menumbuhkan kepercayaan konsumen terhadap mutu produk (Diana et al., 2026).



Gambar 1. Simulasi penggunaan teknologi tepat guna

Peningkatan kualitas produk melalui teknologi pengemasan vakum ini kemudian diimbangi dengan penguatan pada bidang pemasaran digital kelompok. Tim pengabdian memberikan edukasi terstruktur mengenai potensi *platform* TikTok yang diperkuat dengan pendampingan langsung oleh praktisi pembuat konten (*content creator*/selebriti TikTok). Dalam sesi ini, seluruh anggota aktif Poklahsar Merta Segara diberikan simulasi praktis mengenai tata cara mengunggah (*upload*) produk secara mandiri. Melalui pendampingan ini, produk ikan pindang hasil olahan mitra seperti ikan tongkol, lemuru, layang, cekalan, dan slungsung yang telah dikemas rapi menggunakan vacuum sealer, mulai diperkenalkan melalui media sosial untuk menarik minat calon konsumen di luar pasar tradisional lokal secara lebih luas dan transparan (Yustitia & Adriansah, 2022). Keberhasilan program pengabdian pada Poklahsar Merta Segara melalui alih teknologi kemasan vakum dan edukasi pemasaran digital ini sejalan dengan hasil kegiatan pengabdian masyarakat yang dilaksanakan di Desa Kusamba, Klungkung (Suardi et al., 2025) Dalam konteks pengabdian, peningkatan kualitas kemasan menjadi instrumen pendukung yang krusial untuk membangun kepercayaan konsumen di pasar modern. Lebih lanjut, metode pendampingan pemasaran menggunakan platform TikTok yang dioptimalkan bersama influencer kuliner terbukti menjadi strategi pengabdian yang efektif untuk memperluas jangkauan pasar mitra, meningkatkan brand awareness produk lokal, serta mendorong peningkatan kesejahteraan ekonomi kelompok masyarakat pengolah hasil laut secara berkelanjutan (Suardi et al., 2025; Wirastuti et al., 2025).



Gambar 2. Kemasan dan label produk olahan ikan pindang

Kualitas produk yang memiliki umur simpan lebih panjang setelah penerapan teknologi kemasan vakum dapat membuka peluang besar untuk memperluas jangkauan pasar yang awalnya hanya terbatas di pasar tradisional lokal. Melalui pendampingan pemasaran digital, anggota kelompok dibimbing secara intensif untuk memanfaatkan platform TikTok Bersama praktisi pembuat konten (TikTok *content creator*), sejalan dengan pendekatan serupa yang terbukti efektif meningkatkan kapasitas pelaku UMKM dalam meningkatkan visibilitas produk secara daring (Muflikhah et al., 2024; Sholeh & Basuki, 2021). Mitra diedukasi mengenai potensi pasar digital dan dilatih secara langsung mengenai tata cara mengunggah (*upload*) produk ikan pindang vakum ke dalam aplikasi (Fahdia et al,, 2022). Melalui kombinasi ini, produk ikan pindang dapat didistribusikan ke luar daerah dengan aman tanpa risiko pembusukan di perjalanan karena daya tahannya yang telah meningkat. Guna mengukur tingkat efektivitas dan keberhasilan program secara ilmiah, digunakan metode analisis kuantitatif deskriptif yang diperkuat dengan instrumen evaluasi *Pre-Test* dan *Post-Test*. Hasil perhitungan *Pre-test* dan *Post-test* dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Hasil perhitungan Pre-test dan Post test

No.	Jumlah Peserta (Orang)	*Pre-Test* (%)	*Post test* (%)	Peningkatan (%)
1	52	60	99,2	39,2

Secara keseluruhan, program pengabdian ini telah memberikan dampak nyata dalam mendongkrak tingkat keberdayaan mitra dengan mengubah citra produk ikan pindang dari komoditas tradisional menjadi produk yang lebih kompetitif dan memiliki nilai jual tinggi. Kemasan yang higienis dan modern ini tidak hanya memperpanjang masa simpan, tetapi juga membangun kepercayaan konsumen terhadap aspek keamanan pangan saat produk dipasarkan melalui media sosial. Berdasarkan hasil evaluasi pascakegiatan, seluruh bantuan peralatan produksi telah beroperasi penuh di lapangan. Tingkat keterampilan dan pemahaman anggota kelompok juga menunjukkan peningkatan yang nyata; sebanyak 90% mitra kini terampil mengoperasikan prosedur pengemasan vakum, dan 80% mitra telah memahami potensi serta tata cara mengunggah produk di platform TikTok secara konsisten. Capaian ini sebanding dengan hasil program pendampingan serupa pada UMKM pindang ikan di Desa Kusamba, Bali yang menunjukkan bahwa penguatan pada aspek inovasi kemasan dan pemasaran digital efektif mendorong efisiensi produksi serta memperluas jangkauan pasar mitra (Wrasiati et al., 2025). Relevansi pentingnya aspek estetika kemasan baru dalam memicu ketertarikan beli konsumen ini juga sejalan dengan Suardi et al. (2025) yang mencatat bahwa 81% responden menyatakan ketertarikannya untuk membeli produk. Melalui keterpaduan kedua strategi ini, pola usaha Poklahsar Merta Segara berhasil ditransformasikan dari metode produksi konvensional menuju tata kelola usaha berbasis industri rumah tangga yang lebih modern.Pencapaian target-target luaran ini secara langsung berkontribusi pada SDGs 8 terkait pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan melalui peningkatan kapasitas UMKM, serta SDGs 12 dalam mendorong produksi pangan lokal yang higienis dan bertanggung jawab.

KESIMPULAN

Program pengabdian masyarakat ini berhasil memberikan solusi alternatif bagi Poklahsar Merta Segara di Desa Abiansemal dalam memperpanjang masa simpan produk dan mengenalkan alternatif pemasaran modern. Melalui pengenalan mesin pengemas vakum (*vacuum packaging*), ikan pindang hasil olahan mitra kini memiliki daya tahan yang lebih baik sehingga meminimalisir risiko kerusakan selama distribusi. Selain itu, sesi pendampingan bersama praktisi pembuat konten (*content creator*) memberikan wawasan baru bagi mitra mengenai potensi digital marketing. Kegiatan ini telah berhasil menstimulasi keterampilan praktis mitra, khususnya dalam menerapkan standar pengemasan yang lebih higienis serta memahami tata cara dasar pemanfaatan platform TikTok sebagai media promosi digital untuk memperluas jangkauan penjualan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih kepada Direktorat Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat, Direktorat Jenderal Riset dan Pengembangan, Kementerian Pendidikan Tinggi, Sains dan Teknologi Tahun Anggaran 2026 pada Skema Pemerdayaan Berbasis Masyarakat, Ruang Lingkup Pemerdayaan Kemitraan Masyarakat. Keputusan pendanaan ini tercantum dalam Kontrak Induk Nomor: 203/C3/DT/05.00/PM/2026 dan Kontrak Turunan Nomor: B/278.10/UN14.4.A/PT.01.03/2026.

REFERENSI

Diana, TB., Oktavia, H. F., & Dharma, TB. (2026). Label produk makanan sebagai instrumen branding UMKM. *Composite : Jurnal Ilmu Pertanian*, *8*(1), 16–22. doi:10.37577/composite.v8i1.994

Fahdia, M. R., Kurniawati, I., Amsury, F., Heriyanto, & Saputra, I. (2022). Pelatihan Digital Marketing Untuk Meningkatkan Penjualan Bagi UMKM Tajur Halang Makmur. *Abdiformatika: Jurnal Pengabdian Masyarakat Informatika*, *2*(1), 34–39. doi:10.25008/abdiformatika.v2i1.147

Hidayat, R., & Sukarno, M. (2020). Analisis Mutu Pindang Ikan Tongkol (Euthynnus affinis) dengan Teknik Pengolahan Oven Steam. *Jurnal FishtecH*, *9*(1). Retrieved from http://ejournal.unsri.ac.id/index.php/fishtech

Khasanah, U., Trisnawati, S. N. I., Isma, A., Alanur, S. N., Maida, A. N., Nainiti, N. P. P. E., Amin, L. H., Aryawati, N. P. A., Murwati, M., Bangu, B., & Maulida, C. (2024). Metodologi Pengabdian Kepada Masyarakat: Teori Dan Implementasi. *Penerbit Tahta Media*. Retrieved from https://tahtamedia.co.id/issj/article/view/1066

Maherawati, M., Rahayuni, T., & Hartanti, L. (2023). Aplikasi Teknik Pengemasan Vakum Untuk Meningkatkan Masa Simpan Produk Hasil Perairan Dan Peternakan. *JMM (Jurnal Masyarakat Mandiri)*, *7*(3), 2089. doi:10.31764/jmm.v7i3.14338

Maryati, M., Rumatoras, M. F. K., & Sriwijaya, R. R. (2025). Effect of Vacuum and Non-Vacuum Packaging Combined with Cold Storage on the Shelf Life of Smoked Komo Mackerel (Euthynnus affinis). *Nekton*, *5*(2). doi:10.47767/nekton.v5i2.1040

Muflikhah, L., Widodo, A. W., Rahman, Muh. A., & Yudistira, N. (2024). Peningkatan pemasaran produk UMKM melalui pemanfaatan marketplace tokopedia dan facebook. *Jurnal Inovasi Hasil Pengabdian Masyarakat (JIPEMAS)*, *7*(3), 554–564. doi:10.33474/jipemas.v7i3.21920

Mulyawan, I. B., Handayani, B. R., Dipokusumo, B., Werdiningsih, W., & Siska, A. I. (2019). Pengaruh Teknik Pengemasan Dan Jenis Kemasan Terhadap Mutu Dan Daya Simpan Ikan Pindang Bumbu Kuning. *Jurnal Pengolahan Hasil Perikanan Indonesia*, *22*(3), 464-475. DOI: https://doi.org/10.17844/jphpi.v22i3.28926

Sari, D. A. M., & Nuraini, Y. (2020). Manajemen Usaha Pengolahan Ikan Pindang Di Poklahsar Pindang Panjul Segara Kabupaten Tabanan Provinsi Bali. *Jurnal Penyuluhan Perikanan Dan Kelautan*, *14*(3), 237–249. doi:10.33378/jppik.v14i3.213

Sholeh, M., & Basuki, U. J. (2021). Pendampingan Penggunaan Facebook Marketplace sebagai media promosi dan transaksi penjualan bagi pelaku UKM. *MATAPPA: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, *4*(1), 36-42. DOI: https://doi.org/10.31100/matappa.v4i1.855

Suardi, I. D. P. O., Arisena, G. M. K., Putra, G. A. M., Aryawan, K. D. D., Dewi, I. G. A. B. M., & Paramarta, P. M. A. (2025). *Digitalisasi produk olahan pindang dan abon dengan optimasi influencer menggunakan platform TikTok*. BERNAS: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat, 6**(**4), 3358–3366. DOI: https://doi.org/10.31949/jb.v6i4.15951

Wahyuni, N. N., Rianingsih, L., & Romadhon. (2021). Pengaruh Pengemasan Vakum Dan Non Vakum Terhadap Kualitas Bekasam Instan Ikan Mas (Cyprinus carpio) Selama Penyimpanan Suhu Ruang. *Jurnal Ilmu Dan Teknologi Perikanan*, *3*(1), 26-33. DOI: https://doi.org/10.14710/jitpi.2021.11445

Wirastuti, N. M. A. E. D., Sukendar, N. M. C., Fajarini, L. D. R., Aquila, B. M., Wiratama, P. W. A., & Purnamasari, I. G. A. J. (2025). *Optimization of MSME business through TikTok influencer-based digital marketing training*. JUKESHUM: Jurnal Pengabdian Masyarakat, 5(2), 460–468. DOI: https://doi.org/10.51771/jukeshum.v5i2.1847

Wrasiati, L. P., Fajarini, L. D. R., Sudarma, I. M., Braja, I. W. R. S., & Putra, I. G. A. M. (2025). Pelatihan Pengemasan dan Pelabelan Sebagai Usaha Peningkatan Pengembangan Produk pada UMKM Pindang Ikan di Desa Kusamba. *SeTIA Mengabdi: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, *6*(2), 95-101. DOI: https://doi.org/10.31113/setiamengabdi.v6i2.94

Yuarini, D. A. A., Dewi, N. L. M. I. M., Dewi, P. J. N., Maharani, P. T., Kirana, K. V., & Pradnyandari, A. A. S. D. S. (2026). Pemberdayaan UMKM Pengolahan Ikan di Klungkung Melalui Pendampingan Standarisasi Proses Produksi, Hygiene, dan Sanitasi Produk Pindang dan Abon Ikan. *Abdimas Galuh*, *8*(1), 127–138. DOI: 10.25157/ag.v8i1.21382

Yustitia, E., & Adriansah. (2022). Pendampingan Penentuan Harga Pokok Produksi (HPP) dan Harga Jual pada UMKM di Desa Sawahkulon. *Jumat Eknomi: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, *3*(1), 1-9. DOI: https://doi.org/10.32764/abdimas_ekon.v3i1.2506