


Pemberdayaan UMKM Otak-Otak Bandeng Berbasis Blue Economy melalui Teknologi Tepat Guna dan Digitalisasi di Kabupaten Lamongan

Endang Indartuti¹, Nekky Rahmiyati², Jesica May Wulandari³, Salsabila Ahmad⁴

^{1,2,3,4} Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya

Email: endangindartuti@untag-sby.ac.id, nekky@untag-sby.ac.id

* Corresponding Author

 <https://doi.org/10.31004/jerkin.v3i4.1351>

ARTICLE INFO

Article history

Received: 9 July 2025

Revised: 13 July 2025

Accepted: 20 July 2025

Kata kunci

UMKM, Teknologi Tepat Guna, Digital Marketing, Pemberdayaan Masyarakat, Lamongan, Pengolahan Hasil Laut

Keywords

UMKM, Appropriate Technology, Digital Marketing, Community Empowerment, Lamongan, Seafood Processing



ABSTRACT

Kabupaten Lamongan merupakan salah satu sentra utama perikanan budidaya di Jawa Timur dengan produksi bandeng yang tinggi dan berkelanjutan. Potensi ini belum sepenuhnya dioptimalkan oleh pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), khususnya dalam sektor pengolahan hasil laut. UMKM Bandeng Reza, yang memproduksi otak-otak bandeng secara tradisional, menjadi contoh nyata dari pelaku usaha yang memiliki produk unggulan namun terkendala pada aspek efisiensi produksi, jangkauan pemasaran digital, dan pencatatan keuangan yang belum terstruktur. Program pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan kualitas dan produktivitas usaha Bandeng Reza melalui pendekatan teknologi dan manajerial.

Metode pelaksanaan program meliputi identifikasi masalah secara partisipatif, pengadaan Teknologi Tepat Guna berupa mesin pengaduk bumbu dan daging bandeng, pelatihan pemasaran digital menggunakan media sosial dan marketplace, serta pelatihan pencatatan keuangan berbasis aplikasi digital. Kegiatan dilaksanakan dengan pendekatan kolaboratif yang melibatkan dosen, mahasiswa, dan mitra usaha secara aktif. Evaluasi dilakukan melalui observasi, wawancara, serta analisis kemampuan mitra dalam menerapkan teknologi dan keterampilan baru. Hasil menunjukkan adanya peningkatan efisiensi produksi, pemahaman terhadap pemasaran digital, serta kemampuan awal dalam menyusun laporan keuangan usaha. Komitmen dan keterlibatan mitra menjadi indikator penting keberlanjutan program. Program ini memberikan kontribusi strategis terhadap penguatan UMKM berbasis sumber daya lokal dan ekonomi biru, serta dapat direplikasi di wilayah pesisir lainnya yang menghadapi permasalahan serupa.

Lamongan Regency is one of the main centers of aquaculture in East Java with high and sustainable milkfish production. This potential has not been fully optimized by Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs), especially in the marine product processing sector. MSME Bandeng Reza, which produces milkfish otak-otak traditionally, is a real example of a business actor who has superior products but is constrained by aspects of production efficiency, digital marketing reach, and unstructured financial records. This community service program aims to improve the quality and productivity of the Bandeng Reza business through a technological and managerial approach. The program implementation method includes participatory problem identification, procurement of Appropriate Technology in the form of a machine for mixing spices and milkfish meat, digital marketing training using social media and marketplaces, and training in financial records based on digital applications. Activities are carried out with a collaborative approach that actively involves lecturers, students, and business partners. Evaluation is carried out through observation, interviews, and analysis of partners' abilities in applying new technologies and skills. The results show an increase in production efficiency, understanding of digital marketing, and initial ability to prepare business

financial reports. Partner commitment and involvement are important indicators of program sustainability. This program provides a strategic contribution to strengthening local resource-based MSMEs and the blue economy, and can be replicated in other coastal areas facing similar problems.



This is an open access article under the [CC-BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license.

How to Cite: Endang Indartuti, et al (2025) Pemberdayaan UMKM Otak-Otak Bandeng Berbasis Blue Economy melalui Teknologi Tepat Guna dan Digitalisasi di Kabupaten Lamongan, 3(4). 4828-4835
<https://doi.org/10.31004/jerkin.v3i4.1351>

PENDAHULUAN

Kabupaten Lamongan merupakan salah satu wilayah pesisir di Jawa Timur yang memiliki potensi ekonomi berbasis sumber daya laut yang sangat besar. Produksi perikanan budidaya di wilayah ini secara konsisten mengalami peningkatan, menjadikannya sebagai salah satu tulang punggung ekonomi lokal. Dalam konteks pengelolaan sumber daya laut berkelanjutan, potensi ini sangat relevan dengan pendekatan *blue economy*, yakni strategi pembangunan ekonomi yang memaksimalkan manfaat sumber daya laut tanpa merusak ekosistemnya (Kementerian Kelautan dan Perikanan, 2022). *Blue economy* menekankan efisiensi, inklusivitas, dan keberlanjutan, termasuk dalam pemberdayaan sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) berbasis hasil laut.

Menurut Dinas Perikanan Lamongan (2023), produksi perikanan budidaya di Lamongan mengalami peningkatan dari 22.333 ton pada tahun 2022 menjadi 24.502 ton pada tahun 2023, dengan nilai ekonomi yang naik dari Rp 1,57 triliun menjadi Rp 1,77 triliun. Salah satu produk unggulan hasil pengolahan adalah otak-otak bandeng, yang tidak hanya memiliki nilai ekonomi, tetapi juga merepresentasikan identitas kuliner masyarakat pesisir. Namun, potensi ini belum sepenuhnya dimanfaatkan secara optimal, terutama oleh pelaku UMKM pengolahan hasil laut.

Sementara itu, dari sisi kewirausahaan, data dari Dinas Koperasi dan UKM Lamongan (2023) menunjukkan bahwa jumlah UMKM aktif di Kabupaten Lamongan meningkat dari 6.512 unit pada tahun 2022 menjadi 7.635 unit pada tahun 2023. Peningkatan ini mencerminkan adanya dinamika ekonomi masyarakat yang positif, namun juga menghadirkan tantangan berupa kebutuhan peningkatan kapasitas usaha, akses teknologi, serta penguatan pemasaran dan tata kelola keuangan.

UMKM “Bandeng Reza”, yang telah beroperasi sejak 1997, merupakan salah satu pelaku usaha berbasis hasil laut yang menghadapi kendala klasik, seperti produksi yang masih manual, pemasaran terbatas secara konvensional, serta ketiadaan sistem pencatatan keuangan yang sistematis. Padahal, usaha ini memiliki produk yang berdaya saing dan telah dikenal masyarakat sekitar.

Dalam konteks *blue economy*, penguatan UMKM pengolahan hasil laut seperti Bandeng Reza menjadi sangat krusial. UMKM tersebut tidak hanya berperan dalam menciptakan nilai tambah komoditas perikanan, tetapi juga mendukung keberlanjutan sosial-ekonomi masyarakat pesisir. Oleh karena itu, pendekatan teknologi dan digitalisasi menjadi elemen penting dalam meningkatkan efisiensi produksi, memperluas akses pasar, serta memperkuat tata kelola usaha berbasis data.

Studi Raharja et al. (2021) menunjukkan bahwa pelatihan teknologi dalam pengabdian masyarakat dapat meningkatkan efisiensi usaha mikro hingga 35% dalam waktu satu tahun. Sementara itu, Utami (2022) menekankan bahwa strategi digital marketing mampu meningkatkan visibilitas produk lokal hingga tiga kali lipat. Hal ini menunjukkan bahwa integrasi pendekatan teknologis dan manajerial dalam pengabdian masyarakat sangat diperlukan, terlebih dalam mendukung agenda pembangunan ekonomi biru di daerah pesisir.

Untuk menjawab tantangan tersebut, tim pengabdian Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya menginisiasi program pemberdayaan UMKM Bandeng Reza dengan pendekatan terpadu: (1) penerapan Teknologi Tepat Guna (TTG), yaitu mesin pengaduk bumbu dan daging bandeng untuk meningkatkan efisiensi produksi; (2) pelatihan strategi pemasaran digital berbasis media sosial dan marketplace; serta (3) pelatihan manajemen keuangan dengan aplikasi digital.

Program ini tidak hanya bertujuan meningkatkan kapasitas produksi dan pemasaran, tetapi juga mendorong UMKM agar lebih adaptif terhadap perubahan teknologi dan perilaku pasar. Penggunaan media sosial seperti Instagram dan TikTok, serta pemanfaatan platform Shopee dan Tokopedia,

memberikan peluang besar bagi UMKM untuk memperluas pasar hingga lintas daerah. Di sisi lain, penggunaan aplikasi keuangan seperti BukuKas mendorong terciptanya sistem tata kelola usaha yang transparan dan berkelanjutan.

Sebagai bentuk aktualisasi Tridharma Perguruan Tinggi, kegiatan ini juga melibatkan mahasiswa lintas program studi untuk memperkuat proses pembelajaran kontekstual. Dengan pendekatan kolaboratif ini, kegiatan pengabdian tidak hanya menjadi media pemberdayaan masyarakat, tetapi juga ruang edukatif bagi sivitas akademika dalam memahami dan menyelesaikan persoalan nyata di lapangan.

Dengan demikian, penguatan UMKM Bandeng Reza di Lamongan menjadi studi kasus yang relevan dan potensial dalam mendukung implementasi *blue economy* di tingkat lokal. Upaya ini diharapkan dapat direplikasi di wilayah pesisir lain di Indonesia yang memiliki karakteristik serupa, sehingga kontribusi sektor UMKM terhadap pembangunan ekonomi nasional berbasis sumber daya laut dapat semakin optimal dan berkelanjutan.

METODE

Pelaksanaan program pengabdian masyarakat ini menggunakan pendekatan *Participatory Action Research* (PAR) yang menekankan partisipasi aktif dari mitra usaha dan seluruh anggota tim pelaksana dalam setiap tahap kegiatan. Pendekatan ini dipilih untuk memastikan bahwa solusi yang dikembangkan tidak hanya bersifat teknis dan teoritis, tetapi benar-benar aplikatif, relevan dengan konteks lokal, dan memiliki keberlanjutan jangka panjang.

Metode pelaksanaan terbagi dalam lima tahapan utama, yaitu: (1) identifikasi permasalahan dan kebutuhan mitra; (2) perencanaan intervensi berbasis kebutuhan; (3) implementasi program; (4) evaluasi dan umpan balik; serta (5) pendampingan dan replikasi. Setiap tahapan dirancang dengan melibatkan mitra secara aktif agar tercipta rasa kepemilikan dan peningkatan kapasitas secara menyeluruh.

Identifikasi Permasalahan dan Kebutuhan

Tahap awal diawali dengan observasi lapangan langsung ke lokasi produksi mitra UMKM “Bandeng Reza” di Kelurahan Jetis, Kecamatan Lamongan. Observasi dilakukan dengan tujuan untuk mengkaji proses bisnis mitra secara menyeluruh, mulai dari proses produksi, alat yang digunakan, sistem pemasaran, hingga sistem pencatatan keuangan.

Selain observasi, tim juga melakukan wawancara mendalam (*in-depth interview*) dengan pemilik usaha dan dua orang tenaga kerjanya. Wawancara ini bersifat semi-terstruktur, menggunakan panduan pertanyaan yang difokuskan pada penggalian kendala utama yang dihadapi mitra dalam menjalankan usahanya. Hasil dari tahap ini menunjukkan adanya tiga isu krusial:

- Proses produksi otak-otak bandeng masih dilakukan secara manual, mengandalkan kekuatan tangan untuk mencampur bumbu dan daging bandeng, sehingga tidak efisien dan menghasilkan kualitas produk yang tidak konsisten.
- Strategi pemasaran masih bersifat konvensional, yaitu hanya melalui relasi sosial dan pelanggan lama, tanpa adanya upaya penetrasi pasar digital.
- Manajemen keuangan usaha tidak terdokumentasi. Seluruh transaksi dicatat secara sporadis atau berdasarkan ingatan, sehingga tidak ada laporan laba rugi atau arus kas yang akurat.

Temuan ini menjadi dasar untuk merancang program pemberdayaan dengan pendekatan terintegrasi antara teknologi, pemasaran digital, dan manajemen usaha.

Perencanaan Intervensi Program

Setelah identifikasi masalah, tim menyusun rancangan intervensi yang terdiri atas tiga program inti, yaitu: (1) introduksi Teknologi Tepat Guna (TTG); (2) pelatihan pemasaran digital; dan (3) pelatihan manajemen keuangan dengan aplikasi digital. Perencanaan dilakukan dengan mempertimbangkan skala usaha mitra, latar belakang pendidikan pelaku usaha, dan ketersediaan infrastruktur teknologi di lokasi mitra.

Setiap intervensi dirancang dalam bentuk modul pelatihan singkat dengan pendekatan *learning by doing* agar memudahkan transfer pengetahuan secara langsung. Selain itu, digunakan berbagai media bantu seperti video tutorial, lembar kerja, dan simulasi studi kasus agar pembelajaran menjadi kontekstual dan aplikatif.

Perencanaan ini juga mencakup pembagian tugas antaranggota tim pengabdian. Mahasiswa dilibatkan sebagai fasilitator pelatihan, dokumentator kegiatan, dan pendamping teknis. Dosen bertindak sebagai pemateri utama dan penjamin mutu kegiatan.

Implementasi Program

Tahap implementasi dibagi menjadi tiga bagian utama yang dilakukan secara terstruktur dan bertahap, yaitu:

a. Penerapan Teknologi Tepat Guna (TTG)

Alat yang digunakan adalah mesin pengaduk bumbu dan daging bandeng kapasitas 15 liter. Alat ini menggunakan motor listrik 500 watt, dilengkapi dengan wajan aluminium dan rangka besi. Spesifikasi ini disesuaikan dengan kebutuhan usaha rumahan agar mudah dioperasikan oleh satu orang pekerja tanpa memerlukan keahlian teknis tinggi.

Sesi pelatihan dilakukan di lokasi mitra, terdiri atas:

- Pengenalan alat dan prinsip kerjanya
- Demonstrasi operasional oleh tim
- Praktik penggunaan oleh mitra
- Sesi tanya jawab dan troubleshooting

Pada akhir pelatihan, mitra diminta melakukan simulasi penggunaan alat tanpa pendampingan untuk mengukur tingkat pemahaman dan kemandirian.

b. Pelatihan Strategi Pemasaran Digital

Pelatihan ini meliputi pembuatan akun media sosial (Instagram dan TikTok) dan marketplace (Shopee, Tokopedia). Materi pelatihan meliputi:

- Branding visual (pembuatan logo, tagline, dan foto produk)
- Teknik copywriting dan caption promosi
- Penggunaan hashtag dan fitur insight
- Simulasi interaksi dengan pelanggan
- Upload produk ke marketplace dan pengelolaan pesanan

Praktik dilakukan secara berkelompok dengan pendampingan mahasiswa. Hasil dari pelatihan ini adalah terbentuknya akun bisnis digital dan konten awal (10 postingan) yang dapat digunakan sebagai dasar kampanye digital.

c. Pelatihan Manajemen Keuangan

Pelatihan menggunakan aplikasi BukuKas yang tersedia secara gratis dan mudah diakses melalui smartphone Android. Tahapan pelatihan meliputi:

- Registrasi akun dan orientasi menu aplikasi
- Input transaksi harian (penjualan, pengeluaran, pembelian bahan)
- Analisis laporan laba rugi dan arus kas
- Simulasi penyusunan laporan bulanan
- Pembuatan template laporan untuk pinjaman usaha

Mitra diberi tugas harian mencatat minimal lima transaksi selama dua minggu setelah pelatihan untuk melatih konsistensi penggunaan aplikasi.

Evaluasi dan Umpan Balik

Evaluasi dilakukan menggunakan pendekatan kombinasi antara kuantitatif dan kualitatif. Teknik evaluasi meliputi:

- Observasi langsung selama praktik penggunaan alat dan aplikasi
- Kuesioner kepuasan pelatihan, dengan skala likert 1–5 untuk menilai pemahaman materi
- Wawancara mendalam pasca-pelatihan untuk menilai perubahan sikap, motivasi, dan tantangan yang dihadapi mitra

Indikator evaluasi utama meliputi:

- Tingkat efisiensi produksi (durasi produksi, jumlah output)
- Jumlah dan jangkauan promosi digital (follower, engagement, jumlah pesanan online)
- Ketersediaan dan kualitas laporan keuangan usaha

Hasil evaluasi digunakan untuk menyempurnakan program dan menyusun strategi pendampingan lanjutan.

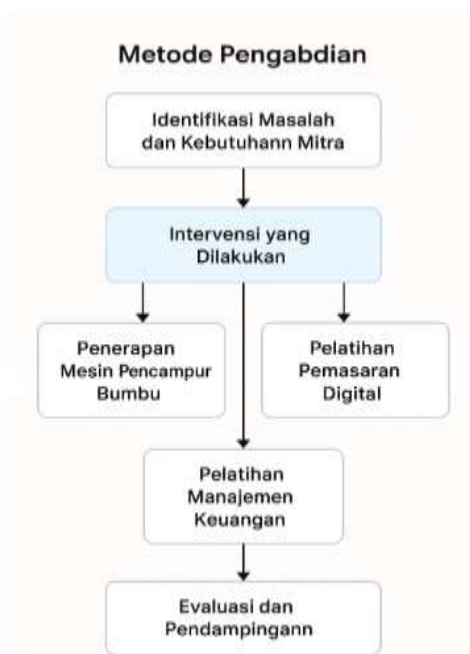
Pendampingan dan Keberlanjutan

Setelah pelatihan utama, dilakukan pendampingan intensif selama empat minggu oleh tim mahasiswa yang dibagi menjadi dua kelompok. Pendampingan difokuskan pada:

- Penggunaan alat secara mandiri dan perawatan ringan
- Konsistensi produksi konten media sosial dan evaluasi kampanye promosi
- Evaluasi mingguan pencatatan keuangan dan pembaruan laporan

Untuk menjamin keberlanjutan, tim juga:

- Menyusun buku panduan sederhana untuk setiap intervensi
- Membuat video tutorial praktis berdurasi pendek
- Menghubungkan mitra dengan komunitas UMKM digital lokal di Lamongan
- Mendorong mitra untuk mengikuti pelatihan lanjutan dari Dinas Koperasi dan UMKM



Gambar 2. Alur Metode Program Pengabdian: mulai dari identifikasi kebutuhan, intervensi, hingga evaluasi dan pendampingan

HASIL DAN PEMBAHASAN

Program pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan oleh tim dari Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya terhadap UMKM “Bandeng Reza” di Kelurahan Jetis, Kecamatan Lamongan, telah menunjukkan hasil signifikan pada berbagai aspek operasional dan manajerial usaha mitra. Kegiatan ini diarahkan untuk meningkatkan kapasitas produksi, digitalisasi pemasaran, serta pencatatan keuangan usaha secara sistematis dan berkelanjutan.

Peningkatan Efisiensi Produksi melalui Teknologi Tepat Guna (TTG)

Salah satu hasil utama dari program ini adalah keberhasilan penerapan mesin pengaduk bumbu dan daging bandeng sebagai Teknologi Tepat Guna (TTG). Alat ini dirancang untuk membantu mitra dalam proses pencampuran bahan yang sebelumnya dilakukan secara manual menggunakan tangan. Hasil uji coba menunjukkan bahwa penggunaan alat ini mampu mengurangi waktu produksi sebanyak 40% dibandingkan metode manual, dengan kualitas pencampuran yang lebih merata.

Lebih lanjut, mitra menyatakan bahwa tingkat kelelahan tenaga kerja berkurang drastis setelah menggunakan mesin. Proses yang sebelumnya membutuhkan dua orang selama 45 menit, kini cukup dilakukan oleh satu orang dalam waktu 25 menit. Hal ini tentu berdampak positif terhadap produktivitas harian dan potensi peningkatan volume produksi jika permintaan pasar meningkat. Gambar 1. Penerapan mesin pengaduk dalam proses produksi otak-otak bandeng (Dokumentasi Tim PKM, 2025)

Dari sisi ergonomis dan kebersihan, alat ini juga memberikan keunggulan karena meminimalisir kontak langsung antara tangan dengan bahan makanan, serta memudahkan dalam proses pencucian setelah digunakan. Penggunaan TTG ini menjadi langkah nyata dalam mewujudkan efisiensi dan higienitas dalam produksi makanan berbasis hasil perikanan.

Transformasi Digital Pemasaran Produk

Aspek lain yang mengalami peningkatan signifikan adalah strategi pemasaran produk melalui platform digital. Sebelum program berlangsung, mitra hanya mengandalkan metode promosi konvensional seperti pesan berantai dan jaringan sosial lokal. Setelah pelatihan, mitra memiliki akun bisnis aktif di platform media sosial seperti Instagram (@bandengreza_lamongan), TikTok, serta toko daring di marketplace Shopee dan Tokopedia.

Tim PKM membimbing mitra dalam pembuatan konten visual menarik, seperti foto produk profesional, video proses produksi, dan testimoni pelanggan. Selama dua minggu pascapelatihan, akun Instagram mitra berhasil mendapatkan 300 pengikut dan 15 interaksi langsung dari calon pembeli. Hal ini menunjukkan potensi pasar digital yang sebelumnya belum tergarap secara optimal.

Dari segi implementasi, mitra menunjukkan antusiasme tinggi dan mulai menerapkan jadwal unggahan konten mingguan serta membalas interaksi pelanggan secara responsif. Marketplace seperti Shopee digunakan untuk menjangkau pelanggan luar daerah dengan metode pembayaran dan pengiriman yang lebih terstruktur.

Peningkatan visibilitas usaha melalui digital marketing menjadi capaian yang penting dalam konteks era digital dan pandemi pasca-COVID-19, di mana preferensi belanja masyarakat bergeser ke platform daring. Strategi ini juga selaras dengan pendekatan *blue economy* yang mendorong efisiensi, nilai tambah, dan perluasan pasar produk berbasis kelautan dan perikanan secara berkelanjutan.

Penerapan Manajemen Keuangan Sederhana

Salah satu tantangan klasik yang dihadapi UMKM adalah lemahnya sistem pencatatan keuangan. Dalam program ini, mitra diperkenalkan pada aplikasi pembukuan digital sederhana seperti BukuKas. Melalui pelatihan intensif, mitra diajarkan cara mencatat transaksi harian, menyusun laporan laba rugi, serta membaca arus kas usaha.

Setelah dua minggu implementasi, mitra mulai mencatat pemasukan dan pengeluaran harian menggunakan smartphone Android. Mitra juga dibimbing dalam melakukan evaluasi mingguan, seperti membandingkan omzet mingguan, mengidentifikasi pengeluaran dominan, dan menghitung margin keuntungan. Dalam satu minggu, mitra mencatat rata-rata transaksi Rp 1.150.000 dari penjualan langsung dan daring.

Hasil ini menunjukkan perubahan signifikan dalam pola pikir mitra yang sebelumnya menganggap pencatatan keuangan sebagai kegiatan yang “tidak penting.” Kini mitra memahami bahwa pembukuan sederhana dapat membantu mengambil keputusan usaha, seperti menentukan harga jual, menilai efektivitas promosi, serta menyiapkan dokumen pendukung untuk mengajukan bantuan modal atau kredit usaha rakyat (KUR).

Peningkatan Kapasitas dan Kemandirian Mitra

Selama proses implementasi program, mitra menunjukkan keterlibatan aktif dalam seluruh sesi pelatihan dan praktik lapangan. Ibu Cori Adha Kurniasari, pemilik usaha Bandeng Reza, menyampaikan bahwa program ini membangkitkan kembali motivasinya untuk mengembangkan usaha secara lebih serius. Beberapa indikator peningkatan kapasitas yang teridentifikasi antara lain:

- Mitra mampu mengoperasikan alat TTG secara mandiri dan melakukan perawatan ringan.
- Mitra dapat mengunggah dan menjadwalkan konten promosi secara konsisten.
- Mitra mulai menerapkan sistem pencatatan keuangan dan menggunakan hasilnya untuk merancang strategi usaha.

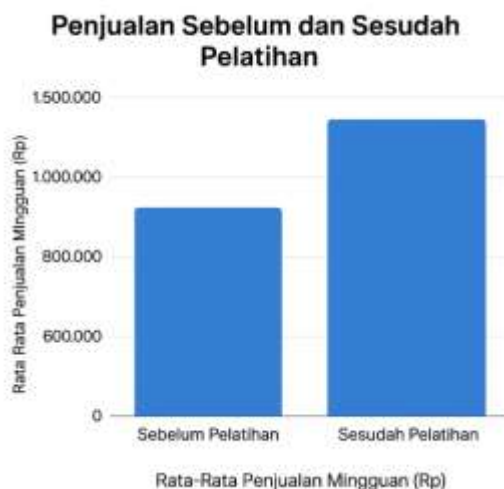
Partisipasi aktif mitra juga ditunjukkan melalui kontribusi pembiayaan sebesar Rp 700.000 untuk pengadaan alat, yang menunjukkan adanya rasa kepemilikan dan kesiapan untuk menjaga keberlanjutan program.

Kolaborasi dan Efek Multiplikasi

Program ini tidak hanya berfokus pada peningkatan kapasitas mitra tunggal, tetapi juga berpotensi untuk direplikasi oleh UMKM lain di wilayah pesisir Lamongan. Tim telah membagikan modul pelatihan kepada dua UMKM binaan lainnya di kawasan pesisir Brondong. Selain itu, mahasiswa yang

terlibat dalam program menyatakan bahwa pengalaman ini memberikan pemahaman nyata tentang penguatan ekonomi lokal berbasis perikanan dan implementasi konsep *blue economy*.

Menurut UNEP (2021), *blue economy* menekankan pada optimalisasi sumber daya laut untuk kesejahteraan masyarakat, dengan tetap menjaga keseimbangan ekologis. Program ini telah mengintegrasikan tiga aspek utama dalam pendekatan tersebut, yaitu efisiensi teknologi, perluasan pasar berkelanjutan, dan penguatan kelembagaan ekonomi skala kecil.



SIMPULAN

Program pengabdian kepada masyarakat ini berhasil memberikan solusi konkret dan terukur terhadap berbagai permasalahan yang dihadapi oleh UMKM Bandeng Reza di Kabupaten Lamongan. Intervensi melalui penerapan Teknologi Tepat Guna (TTG) berupa mesin pengaduk bumbu dan daging terbukti meningkatkan efisiensi produksi secara signifikan, mengurangi beban kerja manual, serta memperbaiki konsistensi kualitas produk. Proses produksi yang sebelumnya membutuhkan dua orang kini dapat dilakukan oleh satu orang dengan hasil yang lebih optimal.

Penerapan strategi pemasaran digital berbasis media sosial dan marketplace juga memberikan dampak positif terhadap perluasan jangkauan pasar. Mitra mampu membangun identitas digital usaha, mengelola akun bisnis di Instagram, TikTok, dan Shopee, serta memproduksi konten promosi secara mandiri. Aktivitas digital ini terbukti meningkatkan keterlibatan pelanggan dan berdampak langsung pada peningkatan volume penjualan mingguan.

Di sisi manajemen usaha, pelatihan pembukuan sederhana menggunakan aplikasi BukuKas membekali mitra dengan kemampuan dasar pencatatan transaksi dan penyusunan laporan keuangan. Hal ini memberikan pondasi penting untuk pengambilan keputusan usaha yang lebih rasional serta memperkuat kesiapan mitra dalam mengakses pembiayaan formal di masa depan.

Program ini memberikan bukti bahwa pendekatan integratif antara teknologi, digitalisasi, dan edukasi keuangan dapat memperkuat UMKM pesisir dalam konteks *blue economy*. Keberhasilan kegiatan ini dapat dijadikan model replikasi pada UMKM lain di wilayah pesisir Indonesia yang memiliki tantangan serupa dalam produktivitas dan daya saing usaha.

UCAPAN TERIMA KASIH

Kami mengucapkan terima kasih kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya atas dukungan dalam pelaksanaan program ini.

Penulis mengucapkan terima kasih kepada LPPM Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya atas bimbingan administratif dan teknis selama kegiatan berlangsung. Penghargaan khusus diberikan kepada Ibu Cori Adha Kurniasari selaku mitra UMKM Bandeng Reza yang telah aktif berpartisipasi dalam seluruh rangkaian program. Terima kasih juga disampaikan kepada Dinas Perikanan dan Dinas Koperasi dan UKM Kabupaten Lamongan atas data dan dukungan lapangan yang sangat membantu. Tidak lupa, penulis mengapresiasi kontribusi mahasiswa pelaksana yang turut terlibat dalam pelatihan, dokumentasi, dan pendampingan mitra.

REFERENSI

- Dinas Koperasi dan UKM Kabupaten Lamongan. (2023). *Data Statistik UMKM Kabupaten Lamongan Tahun 2022–2023*. Lamongan: DKUKM.
- Dinas Perikanan Kabupaten Lamongan. (2023). *Laporan Tahunan Produksi Perikanan Budidaya 2022–2023*. Lamongan: Dinas Perikanan.
- Kementerian Kelautan dan Perikanan Republik Indonesia. (2021). *Rencana Aksi Nasional Ekonomi Biru Berkelanjutan*. Jakarta: KKP.
- Kementerian Koperasi dan UKM Republik Indonesia. (2021). *Pedoman Peningkatan Kapasitas Usaha Mikro melalui Teknologi dan Manajemen*. Jakarta: Deputi Pengembangan SDM KemenKopUKM.
- Raharja, R., Suryani, T., & Kusuma, D. (2021). Pengaruh Digitalisasi dalam Pengembangan UMKM Berbasis Teknologi. *Jurnal Pemberdayaan Masyarakat*, 6(2), 110–125. <https://doi.org/10.1234/jpm.2021.6.2.110>
- Utami, S. P. (2022). Efektivitas Strategi Digital Marketing terhadap UMKM Pesisir Madura. *Jurnal Ekonomi dan Teknologi*, 7(1), 45–60. <https://doi.org/10.5678/jet.2022.7.1.45>
- Wibowo, A., & Nugroho, D. (2020). Teknologi Tepat Guna untuk Meningkatkan Efisiensi Produksi UMKM Pangan. *Jurnal Inovasi Teknologi Masyarakat*, 5(1), 30–40.