JURNAL ABDI INSANI

Volume 12, Nomor 4, April 2025

http://abdiinsani.unram.ac.id. e-ISSN : 2828-3155. p-ISSN : 2828-4321

PELATIHAN VALUE PROPOSITION PRODUCT DAN TATA KELOLA KEUANGAN BERBASIS DIGITAL DALAM UPAYA MENGHENTASKAN KEMISKINAN EKSTREM PADA MASYARAKAT DESA LALIKO

Training on Value Proposition Product and Digital Financial Management to Alleviate Extreme Poverty in The Laliko Village Community

Muhammad Fauzan[1*], Abdul Galib[2], Rahmat Ghazali[1]

[1]Program Studi Manajemen Universitas Sulawesi Barat, [2]Program Studi Akuntansi Universitas Sulawesi Barat

Jalan Prof. Dr. Baharuddin Lopa, S.H, Talumung, Kabupaten Majene, Sulawesi Barat

[*]Alamat Korespondensi : muhammadfauzan@unsulbar.ac.id

(Tanggal Submission: 27 Oktober 2024, Tanggal Accepted : 28 April 2025)

Kata Kunci :

Pemberdayaan Ekonomi, Value Proposition Product, Tata Kelola Keuangan Digital, Teknologi Vacuum Frying, Desa Laliko

Abstrak :

Desa Laliko dihadapkan pada tantangan kemiskinan ekstrem, dimana banyak penduduk yang tidak memiliki pekerjaan meskipun desa. Pemerintah desa berupaya untuk mengurangi angka tersebut guna meningkatkan pendapatan dan menciptakan kesejahteraan bagi masyarakat, salah satunya dengan mengembangkan potensi pariwisata berbasis ekowisata pada tanaman mangrove serta dengan memanfaatkan hasil perkebunan atau pertanian yang berada di Desa Laliko. Kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk meningkatkan keterampilan TP-PKK Desa Laliko dalam pemasaran dan pengelolaan keuangan melalui pelatihan Value Proposition Product serta tata kelola keuangan berbasis aplikasi digital. Metode kegiatan mencakup melakukan sosialisasi kepada mitra terkait pelaksanaan kegiatan dalam memecahkan permasalahan, kemudian melakukan pelatihan penerapan metode value proposition product dan tata kelola keuangan, selanjutnya penerapan penggunaan teknologi vacuum frying, dan terakhir melakukan pendampingan secara berkelanjutan kepada mitra. Kegiatan ini dihadiri oleh 44 orang peserta yang terdiri dari 39 orang merupakan tim PKK Desa Laliko dan 5 orang dari tim pengabdian, Hasil pelaksanaan kegiatan menunjukkan bahwa pelatihan value proposition product berhasil meningkatkan pemahaman dan pengetahuan mitra tentang strategi produk dan kebutuhan pasar, sementara tata kelola keuangan berbasis digital berupa aplikasi keuangan mempermudah pencatatan yang lebih terstruktur dalam mengelola bisnisnya. Teknologi Vacuum Frying juga berhasil meningkatkan kualitas produk keripik mangrove, membuatnya lebih tahan lama dan menarik

Open access article under the CC–BY-SA license. Copy right © 2025, Fauzan et al.,

bagi konsumen luar desa. Hasilnya, mitra mampu meningkatkan kapasitas produksi dan daya saing produk. Kesimpulannya, kegiatan ini efektif dalam membekali TP-PKK Desa Laliko dengan keterampilan manajemen usaha dan kualitas produk yang lebih baik, menciptakan peluang kemandirian ekonomi yang berkelanjutan di masa mendatang.

Key word :

Economic Empowerment, Value Proposition Product, Digital Financial Management, Vacuum Frying, Laliko Village

Abstract :

Laliko Village is faced with the challenge of extreme poverty, where many residents are unemployed despite being a village. The village government is trying to reduce this figure in order to increase income and create welfare for the community, one of which is by developing ecotourism potential based on mangrove plants and by utilizing plantation or agricultural products in Laliko Village. This community service activity aims to improve the skills of the TP-PKK Laliko Village in marketing and financial management through Value Proposition Product training and financial governance based on digital applications.The activity method includes conducting socialization to partners regarding the implementation of activities in solving problems, then conducting training on the application of the value proposition product method and financial governance, then implementing the use of vacuum frying technology, and finally providing ongoing assistance to partners.Laliko Village is faced with the challenge of extreme poverty, where many residents are unemployed despite being a village. The majority of the population of Laliko Village has a main job as fishermen, which reaches 15.19% of the population in the area. The village government is trying to reduce this figure in order to increase income and create prosperity for the community, one of which is by developing ecotourism potential based on mangrove plants and by utilizing plantation or agricultural products in Laliko Village. This community service activity aims to improve the skills of the TP-PKK of Laliko Village in marketing and financial management through Value Proposition Product training and financial governance based on digital applications.The activity method includes conducting socialization to partners regarding the implementation of activities in solving problems, then conducting training on the application of the value proposition product method and financial governance, then implementing the use of vacuum frying technology, and finally providing ongoing assistance to partners.This activity was attended by 44 participants consisting of 39 people from the Laliko Village PKK team and 5 people from the community service team. The results of the implementation of the activity showed that the value proposition product training succeeded in increasing partners' understanding and knowledge of product strategies and market needs, while digital-based financial governance in the form of financial applications facilitates more structured recording in managing their business. Vacuum Frying technology has also succeeded in improving the quality of mangrove chip products, making them more durable and attractive to consumers outside the village. As a result, partners are able to increase production capacity and product competitiveness. In conclusion, this activity is effective in equipping TP-PKK Laliko Village with business management skills and better product quality, creating opportunities for sustainable economic independence in the future.

Panduan sitasi / citation guidance (APPA 7th edition) :

Open access article under the CC–BY-SA license. Copy right © 2025, Fauzan et al.,

Fauzan, M., Galib, A., & Ghazali, R. (2025). Pelatihan Value Proposition Product dan Tata Kelola Keuangan Berbasis Digital dalam Upaya Menghentaskan Kemiskinan Ekstrem pada Masyarakat Desa Laliko. *Jurnal Abdi Insani*, 12(4), 1763-1771. https://doi.org/10.29303/abdiinsani.v12i4.2180

PENDAHULUAN

Desa Laliko, yang terletak di Kecamatan Campalagian, Kabupaten Polewali Mandar, memiliki luas sekitar 455 hektar dan dihuni oleh 3.964 jiwa. Sebagian besar penduduk bekerja sebagai nelayan, namun, mereka masih berada dalam kategori kemiskinan ekstrem. Meskipun desa ini memiliki potensi perikanan yang kaya, pendapatan nelayan sering kali tidak stabil karena faktor cuaca dan keterbatasan sumber daya (Fauzan *et al.,* 2024; Fathurohman *et al.,* 2022). Situasi ini menunjukkan pentingnya upaya peningkatan ekonomi yang berkelanjutan untuk kesejahteraan masyarakat Desa Laliko (Kaukab, 2023).

Dalam upaya menanggulangi kemiskinan, pemerintah desa mendorong pariwisata berbasis ekowisata mangrove. Mangrove mempunyai fungsi fisik dan biologis, serta nilai ekonomis yang sangat tinggi. Fungsi fisik mangrove adalah menahan abrasi pantai, menjaga garis pantai dan penyaring sampah. Fungsi ekologis mangrove adalah, sebagai pemijahan ikan, kepiting dan satwa darat. Sementara itu, secara ekonomis mangrove mempunyai nilai ekonomi yang sangat tinggi (Firdaus *et al*., 2019).

Selain berfungsi melindungi pantai dari erosi, mangrove memberikan peluang ekonomi baru melalui pengolahan produk bernilai tambah (Sadik *et al.,* 2017), salah satunya adalah keripik mangrove. Produk keripik mangrove ini dihasilkan melalui pengolahan buah mangrove yang dikembangkan oleh masyarakat setempat sebagai produk unggulan. Produk keripik mangrove ini merupakan peluang usaha bisnis yang bagus, karena produk tersebut belum banyak dijumpai di daerah (Ramadhani *et al.,* 2022).

Gambar 1. Proses Pembuatan Keripik Mangrove

Namun, upaya pengembangan produk ini masih menghadapi tantangan, terutama dalam pemasaran dan tata kelola usaha. Tim Penggerak Pemberdayaan Kesejahteraan Keluarga (TP-PKK) Desa Laliko, sebagai mitra pengusul, belum memiliki pengetahuan yang memadai terkait strategi pemasaran. Saat ini, pemasaran keripik mangrove masih terbatas di sekitar desa, dan meskipun beberapa kali telah diperkenalkan di luar daerah melalui pameran, upaya ini belum cukup untuk memperluas jangkauan pasar secara efektif. Selain itu, metode produksi yang masih tradisional dan peralatan manual menyebabkan rendahnya kapasitas produksi serta kualitas produk yang tidak konsisten. Produksi yang terbatas ini turut menghambat pengembangan usaha.

Permasalahan lainnya adalah keterbatasan pengetahuan dalam tata kelola keuangan. Berdasarkan wawancara, anggota TP-PKK mengakui tidak memiliki sistem pencatatan keuangan yang terstruktur, yang menyulitkan mereka untuk menetapkan harga jual yang sesuai dengan biaya produksi secara akurat. Ketiadaan tata kelola yang baik berisiko mengakibatkan kerugian yang dapat

Open access article under the CC–BY-SA license. Copy right © 2025, Fauzan et al.,

menghambat perkembangan usaha. Pengusul memberikan pelatihan dan pendampingan kepada mitra dengan memanfaatkan teknologi dalam menyusun dan mengelola keuangan mitra, pengusul memberikan pelatihan penggunaan aplikasi yang mudah digunakan oleh mitra, adapun aplikasi dapat digunakan melalui smartphone.

Berdasarkan permasalahan tersebut, kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk memberikan pelatihan dalam dua aspek utama, yaitu pemasaran produk dan tata kelola keuangan berbasis digital. Pelatihan pemasaran menggunakan metode Value Proposition Product, yang bertujuan membantu mitra memahami kebutuhan konsumen dan menciptakan nilai tambah pada produk sehingga produk keripik mangrove dapat dikenal lebih luas dan bersaing di pasar yang lebih besar (Susanto *et al.,* 2022). *Value proposition* merupakan salah satu hal yang digunakan untuk menciptakan pengembangan strategi yang sempurna sehubungan dengan konsumen, pesaing, dan pasar (Akbar *et al.,* 2022).

Selain itu, pelatihan tata kelola keuangan berbasis aplikasi akan memudahkan mitra dalam pencatatan keuangan secara lebih sistematis (Syahrir *et al.,* 2023). Pengelolaan keuangan yang baik dapat mendorong pelaku usaha untuk dapat terus memantau perkembangan usahanya (Kareja *et al.,* 2022). Dengan aplikasi ini, mitra dapat memantau kondisi usaha, mengambil keputusan yang lebih tepat, dan mengurangi risiko kerugian. Program ini diharapkan mampu memberikan dampak berkelanjutan, menjadikan TP-PKK Desa Laliko lebih mandiri dalam menjalankan usaha keripik mangrove secara profesional. Dengan keberhasilan program ini, Desa Laliko dapat menjadi contoh desa yang memanfaatkan potensi lokal untuk mencapai kemandirian ekonomi yang berkelanjutan.

METODE KEGIATAN

Metode tahapan pelaksanaan kegiatan pengabdian adalah melaksanakan pelatihan dan pendampingan bagi mitra kelompok TP-PKK Desa Lapeo dengan menggunakan metode kronologis. Pelaksanaan kegiatan dilaksanakan secara bertahap dimulai dari kegiatan yang mudah hingga yang sulit. Pelaksanaan pengabdian dilaksanakan di Desa Laliko, Kecamatan Campalagian, Kabupaten Polewali Mandar, Sulawesi Barat untuk lokasi pelatihan dan pendampingan dilaksanakan di balai desa dan untuk pelatihan dan pendampingan produksi dilaksanakan di rumah produksi masyarakat Desa Laliko dengan jumlah peserta sebanyak 39 peserta. Adapun pelaksanaan kegiatan ini dilakukan dalam satu rangkaian tahapan yang saling terkait dalam lima tahapan pelaksanaan dalam kurun waktu enam bulan yaitu dari bulan Juni sampai dengan Bulan Desember tahun 2024, adapun tahapannya sebagai berikut:

1. Sosialisasi

   Tahapan pertama adalah pelaksanaan pra sosialisasi oleh pengusul dengan melakukan identifikasi masalah mitra yang bertujuan untuk mengetahui permasalahan yang dialami yang kemudian memudahkan pengusul merumuskan kebutuhan dan penentuan solusi mitra. Setelah pengusul menemukan solusi atas permasalahan mitra maka langkah selanjutnya adalah melakukan sosialisasi kepada mitra terkait pelaksanaan kegiatan dalam memecahkan permasalahan. Kegiatan yang dilakukan ini dalam bentuk sosialisasi dengan memaparka nmateri tentang tata Kelola keuangan berbasis digital dan value proposition product (Septiana *et al.,* 2022).
2. Pelatihan penerapan metode Value Proposition Product dan Tata Kelola Keuangan

   Tahapan ini merupakan pelaksanaan kegiatan oleh pengusul, tahapan ini dilakukan dalam dua kegiatan, pertama akan dilaksanakan pelatihan kepada mitra tentang penerapan metode value proposition product yang bertujuan untuk memberikan peningkatan pemahaman kepada mitra tentang penerapan strategi yang tepat dalam pemasaran produk (Azmy *et al.*, 2023). Setelah itu, mitra akan diberikan pelatihan tata kelola keuangan yang bertujuan untuk memberikan pemahaman kepada mitra tentang tata kelola bisnis yang baik sehingga mitra mampu menciptakan bisnis yang berkelanjutan (Santoso *et al.,* 2023).

Open access article under the CC–BY-SA license. Copy right © 2025, Fauzan et al.,

3. Penerapan Teknologi

Tahapan ketiga merupakan tahapan penting dalam pelaksanaan kegiatan ini dimana setelah mitra mendapatkan pemahaman tentang penerapan metode Value Proposition Product dan pelatihan Tata Kelola Keuangan, maka penting bagi mitra diberikan pelatihan penerapan strategi bisnis berbasis digital, pengelolaan keuangan berbasis digital, dan penggunaan Vacuum Frying yang merupakan memberikan pelatihan berupa metode penggorengan makanan dengan menggunakan tekanan rendah, Vacuum Frying memberikan manfaat dibandingkan dengan penggorengan tradisional yaitu membantu menjaga nutrisi dalam makanan, mempertahankan rasa dan aroma alami, mengurangi penyerapan minyak dan memperpanjang umur simpan makanan (Rahmanto & Daniyanti, 2017).

4. Pendampingan, Monitoring, dan Evaluasi

Tahapan ini merupakan tahapan dalam melakukan pendampingan penerapan Value Proposition Product, penyusunan laporan keuangan berbasis digital, dan pendampingan penggunaan alat Vacuum Frying. Selain itu pengusul juga melakukan monev secara berkala dengan mendatangi langsung lokasi mitra selama jangka waktu pengabdian masih terlaksana.

Melalui kegiatan pengabdian ini, diharapkan mitra TP-PKK Desa Laliko dapat meningkatkan kemampuan mereka dalam memasarkan produk dan mengelola keuangan usaha secara profesional. Dengan demikian, produk keripik mangrove yang dihasilkan dapat memiliki nilai tambah dan daya saing yang lebih tinggi di pasar. Di samping itu, dengan pengelolaan keuangan yang lebih baik, diharapkan mitra dapat mencapai kemandirian ekonomi dan berkontribusi pada kesejahteraan masyarakat Desa Laliko secara keseluruhan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat di Desa Laliko dilaksanakan melalui 4 tahapan yaitu sosialisasi, pelatihan, penerapan teknologi, dan pendampingan di sertai monitoring dan evaluasi. Kegiatan tersebut melibatkan peserta yaitu anggota Tim PKK Desa Laliko dan tempat pelaksanaan kegiatan pelatihan dan pendampingan di balai Desa Laliko, berikut adalah uraian pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat :

Kegiatan Sosialisasi

Tahap pertama dalam kegiatan pengabdian ini adalah sosialisasi yang bertujuan memperkenalkan program kepada mitra. Pada tahap ini, tim pengusul mengidentifikasi permasalahan utama yang dihadapi oleh mitra, khususnya terkait keterbatasan pemasaran dan tata kelola keuangan dalam usaha keripik mangrove. Dalam sesi ini, tim menjelaskan latar belakang, tujuan, dan manfaat program, serta memberikan pemahaman tentang kegiatan pelatihan dan pendampingan yang akan dilaksanakan.

Dari sosialisasi ini, terungkap bahwa produk keripik mangrove yang dikembangkan masih memiliki keterbatasan dalam hal pemasaran dan hanya dipasarkan di sekitar desa. Selain itu, produksi yang terbatas akibat peralatan yang masih manual mempengaruhi kapasitas serta kualitas produk. Sosialisasi ini berhasil menciptakan pemahaman yang jelas antara tim pengusul dan mitra, serta membangun antusiasme dari mitra untuk mengikuti kegiatan pelatihan dan pendampingan.

Open access article under the CC–BY-SA license. Copy right © 2025, Fauzan et al.,

Gambar 2. Sosialisasi Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat

Kegiatan Pelatihan Penerapan Metode Value Proposition Product dan Tata Kelola Keuangan

Tahap kedua adalah pelatihan, yang difokuskan pada dua aspek utama: Value Proposition Product untuk pemasaran dan tata kelola keuangan berbasis digital. Pada pelatihan pertama, anggota TP-PKK diperkenalkan dengan metode Value Proposition Product untuk membantu mereka memahami cara menciptakan nilai tambah pada produk keripik mangrove sehingga lebih sesuai dengan kebutuhan dan preferensi konsumen. Terlihat pada Gambar 3 pemateri menjelaskan strategi ini secara mendalam, mencakup identifikasi keunggulan produk, penentuan nilai unik, dan penyusunan rencana pemasaran yang lebih efektif. Setelah pelatihan peserta mulai memahami pentingnya produk berkualitas tinggi dan pengemasan yang menarik untuk memperluas jangkauan pasar.

Gambar 3. Pelatihan Value Proposition Product

Pelatihan kedua berfokus pada tata kelola keuangan, di mana mitra dilatih menggunakan aplikasi pencatatan keuangan sederhana yang dapat diakses melalui smartphone seperti yang terlihat pada Gambar 4 di bawah ini.

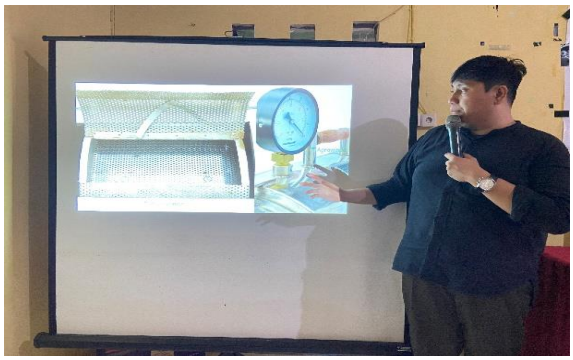
Gambar 4. Pelatihan Tata Kelola Keuangan Berbasis Digital

Open access article under the CC–BY-SA license. Copy right © 2025, Fauzan et al.,

Aplikasi ini memudahkan mitra mencatat pengeluaran dan pemasukan secara lebih terstruktur, menentukan Harga Pokok Produksi (HPP), dan menetapkan harga jual produk yang realistis. Dengan pelatihan ini, mitra merasa lebih percaya diri dalam mengelola keuangan usaha mereka secara sistematis, yang sebelumnya dilakukan dengan perkiraan kasar.

Kegiatan Penerapan Teknologi

Tahap berikutnya adalah penerapan teknologi, yang merupakan langkah lanjutan setelah pelatihan. Dalam kegiatan ini, mitra diperkenalkan dengan teknologi Vacuum Frying (Gambar 5), yang digunakan untuk meningkatkan kualitas keripik mangrove. Teknologi ini memiliki keunggulan dalam menjaga rasa alami, mengurangi penyerapan minyak, dan memperpanjang masa simpan produk, sehingga produk keripik mangrove menjadi lebih renyah dan dapat bertahan lebih lama. Sebelumnya, proses penggorengan dilakukan secara tradisional yang menyebabkan tekstur produk kurang konsisten dan masa simpan lebih singkat.



Gambar 5. Penerapan Teknologi Vacuum Frying

Dalam sesi ini, anggota TP-PKK diajarkan cara mengoperasikan alat Vacuum Frying di bawah bimbingan tim pengusul. Hasil uji coba menunjukkan bahwa kualitas keripik meningkat secara signifikan. Selain itu, dengan teknologi ini, mitra dapat meningkatkan kapasitas produksi hingga 80 pcs per hari, menjadikan produk mereka siap bersaing di pasar yang lebih luas. Penerapan teknologi ini mendorong para anggota TP-PKK untuk lebih optimis dalam mengembangkan usaha mereka.

Kegiatan Pendampingan, Monitoring, dan Evaluasi

Tahap terakhir adalah pendampingan yang dilakukan secara berkelanjutan selama program berlangsung. Tim pengusul mendampingi mitra dalam menerapkan teknik yang telah diajarkan, seperti penggunaan aplikasi keuangan dan pengoperasian alat Vacuum Frying. Pendampingan ini meliputi penyusunan rencana produksi yang lebih efisien, pengemasan produk yang lebih menarik, dan strategi pemasaran yang sesuai dengan metode Value Proposition Product.

Monitoring dilakukan dengan mengunjungi lokasi mitra secara berkala untuk melihat perkembangan pelaksanaan program dan memberikan solusi atas kendala yang dihadapi, terlihat pada Gambar 6 pelaksanaan monitoring dan evaluasi di Desa Laliko. Misalnya, jika ada kesulitan dalam penggunaan aplikasi keuangan, tim memberikan panduan tambahan. Selain itu, tim pengusul juga membuka akses komunikasi melalui media online untuk mendukung mitra secara berkelanjutan.

Open access article under the CC–BY-SA license. Copy right © 2025, Fauzan et al.,

Gambar 6. Pelaksanaan Monitoring dan Evaluasi

Evaluasi dilakukan di akhir program untuk menilai capaian keseluruhan. Hasil evaluasi menunjukkan peningkatan dalam beberapa aspek: kualitas produk, kapasitas produksi, dan keterampilan manajemen usaha. Dengan teknologi Vacuum Frying, mitra berhasil meningkatkan kapasitas produksi dan daya tahan produk, memungkinkan mereka untuk memperluas jangkauan pasar. Selain itu, dengan pengetahuan pemasaran dan tata kelola keuangan yang lebih baik, anggota TP-PKK mulai menerapkan harga jual yang lebih kompetitif dan memiliki pemahaman yang lebih baik tentang biaya dan keuntungan usaha.

Program pengabdian ini menunjukkan bahwa pelatihan dalam pemasaran, teknologi, dan keuangan dapat meningkatkan kemandirian ekonomi mitra. Melalui metode Value Proposition Product, mitra dapat memahami kebutuhan konsumen dengan lebih baik, sehingga produk mereka lebih siap bersaing di pasar yang lebih luas. Penggunaan teknologi Vacuum Frying berhasil meningkatkan kualitas dan masa simpan produk keripik mangrove, membuatnya lebih menarik bagi konsumen di luar wilayah desa.

Dalam aspek pengelolaan keuangan, aplikasi keuangan sederhana membantu mitra mencatat dan memonitor keuangan usaha secara lebih efektif. Dengan pemahaman yang lebih baik tentang HPP dan harga jual, mereka mampu menetapkan margin keuntungan yang realistis dan menghindari risiko kerugian. Program ini juga menciptakan pola pikir bisnis yang lebih profesional di kalangan anggota TP-PKK.

Secara keseluruhan, kegiatan ini berdampak signifikan pada peningkatan keterampilan usaha TP-PKK Desa Laliko. Para mitra tidak hanya memperoleh keterampilan baru tetapi juga memiliki pandangan yang lebih optimis terhadap masa depan usaha mereka. Keberhasilan program ini memberikan harapan bahwa Desa Laliko dapat menjadi contoh pemberdayaan ekonomi desa berbasis potensi lokal, di mana masyarakat dapat mengelola usaha dengan lebih mandiri dan profesional.

Program ini diharapkan dapat menjadi model yang diterapkan di desa lain dengan permasalahan serupa, dan dengan keberlanjutan program, Desa Laliko dapat menjadi percontohan dalam upaya pengentasan kemiskinan ekstrem berbasis potensi lokal dan keterampilan masyarakat.

UCAPAN TERIMAKASIH

Tim Pengabdian kepada Masyarakat ingin mengucapkan terima kasih kepada Kemendikbudristek atas dukungan pada pendanaan kegiatan sehingga dapat terlaksana dengan baik, kami juga mengucapkan terima kasih kepada mitra dalam hal ini Pemerintah Desa Laliko dan Kelompok TP.PKK Desa Laliko yang telah menerima kami dan memberikan kami kesempatan mengabdi kepada masyarakat melalui kegiatan pelatihan, dan tidak pula kami mengucapkan terima kasih kepada pihak LPPM Universitas Sulawesi Barat yang membantu segala administrasi pelaksanaan kegiatan dan dukungan secara langsung di lapangan sehingga kegiatan dapat selesai dengan baik.

Open access article under the CC–BY-SA license. Copy right © 2025, Fauzan et al.,

DAFTAR PUSTAKA

Akbar, R. R. N., Endayani, F., Salsabila, S., & Primadani, E. I. (2022). Pengembangan Proposisi Nilai Bisnis Melalui Pelatihan Business Model Canvas pada Godress Koffie Malang. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Nusantara*, *3*(2), 555-562.

Azmy, A., Wiadi, I., & Risza, H. (2023). Product Value Creation Training Through Value Proposition Canvas (VPC) with the South Jakarta Small Medium Enterprise (SME) Community. *JPPM*. https://doi.org/10.30653/jppm.v8i4.440.

Fathurohman, M. F., Dayat, U., & Ramdani, R. (2022). Peran Pemerintah Daerah dalam Mengentaskan Kemiskinan Ekstrim di Kabupaten Karawang. *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidik*.

Fauzan, M., Galib, A., Ghazali, R., & Mas'ud, A. A. (2024). Pendampingan Mahasiswa Pada Kegiatan MBKM Desa Cemara dalam Upaya Penghentasan Kemiskinan Ekstrem di Desa Laliko. *J Kreativa*. https://journal.lontaradigitech.com/KREATIVA/issue/view/28.

Firdaus, R. M., Kusufa, R. A. B. D., & Dwanoko, Y. S. (2019). PKM Pemberdayaan Kelompok Usaha Keripik Mangrove Desa Tambakrejo, Sumbermanjing Wetan, Kabupaten Malang. *Share: Journal of Service Learning*, *5*(2), 38-42.

Kareja, N., Setiadevi, S., Alfiyah, N., & Triyaningsih, L. (2022). Pelatihan Pengelolaan Keuangan dan Pelatihan Pemasaran Digital Pada Kedai Kopi Garasi. *Jurnal ABDINUS: Jurnal Pengabdian Nusantara*, *6*(2), 448-459.

Kaukab, M. E. (2023). Penguatan Ekonomi Masyarakat dalam Pengentasan Kemiskinan Ekstrim Melalui Sinergi Pemberdayaan Masyarakat. *Jamasy J Akuntansi Manajerial dan Perbankan Syariah*, *3*(5), 36–42.

Noviyanto. (2016). Strategi Memperluas Pangsa Pasar. Available from: https://koinworks.com/blog/strategi-memperluas-pangsa-pasar/.

Sadik, M., Muhiddin, A. H., & Ukkas, M. (2017). Kesesuaian Ekowisata Mangrove Ditinjau dari Aspek Biogeofisik Kawasan Pantai Gonda di Desa Laliko Kecamatan Campalagian Kabupaten Polewali Mandar. *J Ilmu Kelautan Spermonde*.

Santoso, R., & Herlina, A. (2023). Pendampingan Tata Kelola Keuangan UMKM Berbasis Digital untuk Generasi Z. *KACANEGARA J Pengabdian Pada Masyarakat*.

Septiana, A. R., Alauddin, M. R. S., Triani, N., Zahari, A. F. M., & Astaginy, N. (2022). Sosialisasi Pemanfaatan Media Digital dalam Meningkatkan Kapasitas Keuangan Desa di Desa Wulonggere Kabupaten Kolaka. *LOSARI: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, *4*(2), 105-109.

Susanto, E., Adianto, H., Tjaja, A. I. S., Hamzah, G., & Susanto, R. M. S. S. (2022). Pelatihan: Metode Value Proposition dalam Upaya Menjaga Keberlangsungan Bisnis Home Industry di Cikampek. *Martabe J Pengabdian Kepada Masyarakat*.

Syahrir, N., Ansari, M. I., & Basir, I. (2023). Pendampingan Tata Kelola Keuangan dan Pemasaran Berbasis Digital dalam Meningkatkan Penjualan. *JAI*.

Rahmanto, D. E., & Daniyati, R. (2017). Pelatihan dan Pendampingan Produksi Keripik Buah Pisang Masak Menggunakan Vacuum Frying di SMK Sunan Klijogo Kecamatan Randuagung Kabupaten Lumajang. *J Dinamika*. https://publikasi.polije.ac.id/j-dinamika/article/view/v2-i1-d.

Ramadhani, D., Maisyaroh, D. S., Setianingrum, C., & Retnaningsih, D. (2022). Keripik Daun Mangrove dalam Upaya Optimalisasi Pemanfaatan Tanaman Mangrove. *Idea Pengabdian Masyarakat*, *2*(2), 118-123.

Open access article under the CC–BY-SA license. *Copy right © 2025, Fauzan et al.,*