

Pengembangan Potensi Usaha Bakso Di Desa Lembuak Kecamatan Narmada

Yuli Astini¹, Baehaki Syakbani², I Made Suardana³, Ni Nyoman Yuliati⁴, Rusli Amrul⁵,

Endang Kartini⁶, Imam Samudra⁷, Dina Wijayanti⁸

^{1,2,3,4,5,6,7,8} Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi AMM

Email: astini_yul@yahoo.co.id

Abstract

Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) play an important role in improving community welfare and creating employment opportunities. One MSME with significant development potential is Bakso Nurhalimah, located in Lembuak Village, Narmada District, West Lombok Regency. However, several challenges were identified in its business operations, including suboptimal business management, limited financial record-keeping practices, inadequate marketing strategies, and the need to improve product quality and consistency. This community service program aimed to enhance the capacity of the business owner through assistance in production management, business management, and marketing activities. The implementation methods included observation and problem identification, socialisation and counselling, production assistance, business management assistance, marketing and promotion assistance, and evaluation. A participatory approach was employed by actively involving the business owner in every stage of the program. The materials delivered covered business management, simple financial bookkeeping, raw material inventory control, pricing strategies, product quality improvement, customer service, and the utilisation of social media as a marketing tool. The results indicated an improvement in the knowledge and skills of the business owner in managing the enterprise. The owner began implementing simple financial records, maintaining better product quality and hygiene standards, and utilising social media platforms such as WhatsApp, Facebook, and Instagram to support promotional activities. The assistance program also positively influenced the owner's awareness of the importance of structured business management and effective marketing strategies in enhancing business competitiveness. Based on the evaluation results, this community service program successfully contributed to improving the managerial capacity of Bakso Nurhalimah, thereby increasing its opportunities for sustainable business growth. Similar programs should be conducted continuously to support the development and strengthening of MSMEs as one of the main pillars of community economic development.

Keywords: MSMEs, Bakso Nurhalimah, business assistance, business management, digital marketing, community service

Abstrak

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran penting dalam meningkatkan perekonomian masyarakat serta menciptakan lapangan kerja. Salah satu UMKM yang memiliki potensi untuk berkembang adalah Usaha Bakso Nurhalimah yang berlokasi di Desa Lembuak, Kecamatan Narmada, Kabupaten Lombok Barat. Namun, dalam pengelolaannya masih ditemukan beberapa kendala, antara lain belum optimalnya manajemen usaha, pencatatan keuangan yang masih sederhana, keterbatasan strategi pemasaran, serta perlunya peningkatan kualitas dan konsistensi produk. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan kapasitas pelaku usaha melalui pendampingan pada aspek produksi, manajemen usaha, dan pemasaran. Metode pelaksanaan kegiatan meliputi observasi dan identifikasi masalah, sosialisasi dan penyuluhan, pendampingan produksi, pendampingan manajemen usaha, pendampingan pemasaran dan promosi, serta evaluasi kegiatan. Pendekatan yang digunakan adalah partisipatif dengan melibatkan secara aktif pemilik usaha dalam setiap tahapan kegiatan. Materi yang diberikan mencakup pengelolaan usaha, pencatatan keuangan sederhana, pengendalian stok bahan baku, penentuan harga jual, peningkatan kualitas produk, pelayanan konsumen, serta pemanfaatan media sosial

sebagai sarana pemasaran. Hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan pengetahuan dan keterampilan pelaku usaha dalam mengelola usahanya. Pelaku usaha mulai menerapkan pencatatan keuangan sederhana, menjaga kualitas dan kebersihan produk secara lebih baik, serta memanfaatkan media sosial seperti WhatsApp, Facebook, dan Instagram untuk mendukung kegiatan promosi. Pendampingan yang dilakukan juga memberikan dampak positif terhadap peningkatan kesadaran pelaku usaha mengenai pentingnya manajemen usaha yang terstruktur dan strategi pemasaran yang efektif dalam meningkatkan daya saing usaha. Berdasarkan hasil evaluasi, program pengabdian ini berhasil memberikan kontribusi dalam meningkatkan kapasitas pengelolaan Usaha Bakso Nurhalimah sehingga memiliki peluang yang lebih besar untuk berkembang secara berkelanjutan. Kegiatan serupa perlu dilakukan secara berkesinambungan guna mendukung penguatan UMKM sebagai salah satu pilar utama perekonomian masyarakat.

Kata Kunci: UMKM, Bakso Nurhalimah, pendampingan usaha, manajemen usaha, pemasaran digital, pengabdian masyarakat.

PENDAHULUAN

Perkembangan usaha kuliner di Indonesia, khususnya di daerah Nusa Tenggara Barat, mengalami peningkatan yang cukup pesat seiring dengan meningkatnya kebutuhan masyarakat terhadap makanan yang praktis, lezat, dan terjangkau. Salah satu jenis usaha kuliner yang memiliki peminat tinggi dari berbagai kalangan adalah usaha bakso. Bakso menjadi makanan favorit masyarakat karena memiliki cita rasa khas, mudah dijangkau, serta dapat dinikmati oleh semua usia, mulai dari anak-anak hingga orang dewasa.

Desa Lembuak yang berada di Kecamatan Narmada, Kabupaten Lombok Barat, merupakan wilayah yang memiliki potensi ekonomi masyarakat yang cukup baik, terutama dalam sektor perdagangan dan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Kondisi lingkungan masyarakat yang ramai, ditambah dengan tingginya minat masyarakat terhadap kuliner, menjadi peluang yang sangat baik untuk mengembangkan usaha makanan, khususnya usaha bakso.

Usaha Bakso Nurhalimah hadir sebagai salah satu bentuk usaha kuliner yang bertujuan menyediakan makanan berkualitas dengan rasa yang enak, harga terjangkau, serta pelayanan yang baik kepada masyarakat. Selain menjadi sarana usaha untuk meningkatkan perekonomian keluarga, usaha ini juga diharapkan dapat membuka lapangan pekerjaan serta memberikan kontribusi positif terhadap perkembangan UMKM di Desa Lembuak.

Berikut beberapa permasalahan yang dapat diidentifikasi pada Usaha Bakso Nurhalimah di Kecamatan Narmada, Kabupaten Lombok Barat, yakni usaha bakso di Kecamatan Narmada cukup banyak sehingga persaingan antarpedagang semakin tinggi. Kondisi ini menyebabkan Usaha Bakso Nurhalimah harus mampu mempertahankan kualitas rasa, harga, dan pelayanan agar tetap diminati pelanggan. Persaingan usaha kuliner bakso menjadi salah satu tantangan utama bagi

UMKM.

Harga daging sapi, tepung, gas elpiji, dan bahan pendukung lainnya sering mengalami kenaikan yang tidak stabil. Hal ini berdampak pada meningkatnya biaya produksi sehingga keuntungan usaha menjadi berkurang. Fluktuasi harga bahan baku merupakan masalah umum yang dihadapi usaha bakso. Sementara di lain hal, pemasaran Usaha Bakso Nurhalimah masih dilakukan secara konvensional dan belum memanfaatkan media digital secara maksimal. Akibatnya, jangkauan konsumen masih terbatas pada wilayah sekitar Kecamatan Narmada sehingga potensi pasar yang lebih luas belum optimal. Modal usaha yang terbatas menyebabkan pelaku usaha mengalami kesulitan dalam melakukan pengembangan usaha, seperti penambahan fasilitas, perluasan tempat usaha, pembelian peralatan modern, maupun inovasi produk. Permasalahan modal menjadi tantangan utama bagi UMKM kuliner.

METODE

Metode pengabdian yang digunakan dalam kegiatan pendampingan dan pengembangan Usaha Bakso Nurhalimah dilakukan dengan pendekatan partisipatif dan pemberdayaan masyarakat. Pendekatan ini bertujuan untuk meningkatkan kemampuan pelaku usaha dalam mengelola usaha kuliner secara mandiri, produktif, dan berkelanjutan. Adapun metode pelaksanaan pengabdian meliputi beberapa tahapan sebagai berikut:

Tahap Observasi dan Identifikasi Masalah

Pada tahap awal dilakukan observasi langsung ke lokasi usaha Bakso Nurhalimah di Desa Lembuak, Kecamatan Narmada. Kegiatan ini bertujuan untuk mengetahui kondisi usaha, potensi yang dimiliki, serta berbagai kendala yang dihadapi dalam menjalankan usaha. Identifikasi masalah dilakukan melalui wawancara dengan pemilik usaha terkait aspek produksi, pemasaran, pengelolaan keuangan, dan pelayanan pelanggan.

Tahap Sosialisasi dan Penyuluhan

Tahap selanjutnya adalah sosialisasi mengenai pentingnya pengelolaan usaha yang baik, menjaga kualitas produk, kebersihan makanan, pelayanan konsumen, serta strategi pemasaran usaha kuliner. Penyuluhan diberikan agar pelaku usaha memiliki pemahaman tentang cara meningkatkan daya saing usaha di tengah berkembangnya usaha kuliner lainnya.

Tahap Pendampingan Produksi

Pada tahap ini dilakukan pendampingan dalam proses produksi bakso, mulai dari pemilihan bahan baku yang berkualitas, teknik pengolahan yang higienis, hingga penyajian produk

yang menarik. Pendampingan juga diarahkan pada upaya menjaga konsistensi rasa dan kualitas produk agar dapat meningkatkan kepuasan pelanggan.

Tahap Pendampingan Manajemen Usaha

Pendampingan manajemen dilakukan untuk membantu pelaku usaha dalam mengelola usaha secara lebih efektif dan efisien. Kegiatan meliputi:

- Pencatatan sederhana keuangan usaha
- Pengelolaan modal dan keuntungan
- Pengaturan stok bahan baku
- Penentuan harga jual produk
- Strategi pelayanan kepada konsumen

Dengan adanya pendampingan ini, diharapkan usaha dapat berkembang secara lebih terstruktur dan berkelanjutan.

Tahap Pemasaran dan Promosi

Kegiatan pengabdian juga dilakukan melalui pendampingan pemasaran baik secara langsung maupun melalui media digital. Pelaku usaha diberikan pemahaman mengenai pentingnya promosi melalui media sosial seperti WhatsApp, Facebook, dan Instagram untuk memperluas jangkauan pemasaran dan menarik lebih banyak konsumen.

Tahap Evaluasi

Tahap evaluasi dilakukan untuk mengetahui perkembangan usaha setelah dilakukan pendampingan. Evaluasi dilakukan dengan melihat peningkatan kualitas produk, pelayanan, pemasaran, serta perkembangan pendapatan usaha. Hasil evaluasi digunakan sebagai bahan perbaikan dan pengembangan usaha di masa mendatang.

Melalui metode pengabdian ini, diharapkan Usaha Bakso Nurhalimah dapat berkembang menjadi usaha kuliner yang mandiri, memiliki daya saing, serta mampu meningkatkan perekonomian masyarakat di Desa Lembuak, Kecamatan Narmada, Kabupaten Lombok Barat.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Tahap Observasi dan Identifikasi Masalah

Kegiatan pengabdian diawali dengan observasi langsung pada Usaha Bakso Nurhalimah yang berlokasi di Desa Lembuak, Kecamatan Narmada, Kabupaten Lombok Barat. Berdasarkan hasil observasi dan wawancara dengan pemilik usaha, diketahui bahwa usaha bakso ini memiliki

potensi yang cukup baik karena memiliki cita rasa yang disukai pelanggan, lokasi yang strategis, serta telah memiliki pelanggan tetap dari masyarakat sekitar.

Namun demikian, ditemukan beberapa permasalahan yang masih menjadi kendala dalam pengembangan usaha. Pada aspek produksi, proses pengolahan masih dilakukan secara sederhana sehingga belum memiliki standar operasional yang jelas untuk menjaga konsistensi kualitas produk. Pada aspek manajemen usaha, pencatatan keuangan belum dilakukan secara teratur sehingga pemilik usaha mengalami kesulitan dalam mengetahui keuntungan yang diperoleh setiap periode. Selain itu, kegiatan promosi masih terbatas pada pemasaran dari mulut ke mulut sehingga jangkauan pasar belum optimal.

Hasil identifikasi masalah ini menjadi dasar dalam penyusunan program pendampingan yang sesuai dengan kebutuhan usaha sehingga kegiatan pengabdian dapat memberikan manfaat yang lebih efektif dan tepat sasaran.



Gambar 1 Identifikasi Masalah

Tahap Sosialisasi dan Penyuluhan

Kegiatan sosialisasi dan penyuluhan dilaksanakan dengan memberikan pemahaman kepada pemilik usaha mengenai pentingnya pengelolaan usaha yang baik. Materi yang diberikan meliputi pentingnya menjaga kualitas produk, kebersihan dan keamanan pangan, pelayanan konsumen, serta strategi pengembangan usaha kuliner.

Hasil kegiatan menunjukkan bahwa pelaku usaha memperoleh pengetahuan baru mengenai pentingnya menjaga standar kebersihan selama proses produksi dan pelayanan. Selain itu, pelaku usaha juga memahami bahwa kualitas produk yang konsisten merupakan faktor utama dalam mempertahankan pelanggan dan meningkatkan loyalitas konsumen.

Penyuluhan mengenai strategi pemasaran juga memberikan wawasan kepada pelaku

usaha tentang pentingnya inovasi dan promosi dalam menghadapi persaingan usaha kuliner yang semakin kompetitif. Dengan meningkatnya pemahaman tersebut, pelaku usaha menjadi lebih termotivasi untuk melakukan perbaikan dalam pengelolaan usahanya.



Gambar 2 Sosialisasi dan Penyuluhan

Tahap Pendampingan Produksi

Pendampingan produksi dilakukan untuk meningkatkan kualitas produk bakso yang dihasilkan. Kegiatan dimulai dari pemilihan bahan baku yang berkualitas, penggunaan bahan yang aman dan segar, serta penerapan teknik pengolahan yang lebih higienis.

Selama proses pendampingan, pelaku usaha diberikan arahan mengenai pentingnya menjaga kebersihan peralatan produksi, penggunaan bahan baku sesuai standar, serta pengendalian proses pengolahan untuk menjaga cita rasa produk. Selain itu, dilakukan pendampingan terkait penyajian produk agar terlihat lebih menarik dan mampu meningkatkan minat konsumen.

Hasil dari kegiatan ini menunjukkan adanya peningkatan kesadaran pelaku usaha terhadap pentingnya kualitas dan higienitas produk. Produk bakso yang dihasilkan menjadi lebih konsisten dari segi rasa, tekstur, dan penampilan sehingga berpotensi meningkatkan kepuasan pelanggan.



Gambar 3 Pendampingan Produksi

Tahap Pendampingan Manajemen Usaha

Pendampingan manajemen usaha dilakukan untuk meningkatkan kemampuan pemilik usaha dalam mengelola usaha secara lebih profesional. Fokus kegiatan meliputi pencatatan keuangan sederhana, pengelolaan modal, pengendalian stok bahan baku, penentuan harga jual, dan peningkatan pelayanan kepada konsumen.

Pada aspek keuangan, pelaku usaha mulai memahami pentingnya memisahkan keuangan usaha dengan keuangan pribadi. Pencatatan pemasukan dan pengeluaran harian diperkenalkan agar pemilik usaha dapat mengetahui kondisi keuangan usahanya secara lebih jelas.

Dalam pengelolaan stok bahan baku, pelaku usaha diberikan pemahaman mengenai pentingnya perencanaan pembelian bahan baku untuk menghindari pemborosan dan menjaga kelancaran produksi. Selain itu, dilakukan pendampingan dalam menentukan harga jual yang mempertimbangkan biaya produksi dan keuntungan yang diharapkan.

Hasil pendampingan menunjukkan bahwa pelaku usaha mulai menerapkan pencatatan sederhana dan lebih memahami cara mengelola modal usaha secara efektif. Hal ini menjadi langkah awal dalam menciptakan sistem pengelolaan usaha yang lebih terstruktur dan berkelanjutan.



Gambar 4 Pendampingan Manajemen Usaha

Tahap Pemasaran dan Promosi

Kegiatan pemasaran dan promosi dilakukan untuk membantu pelaku usaha memperluas jangkauan pasar. Pendampingan difokuskan pada pemanfaatan media sosial sebagai sarana promosi yang murah dan mudah diakses.

Pelaku usaha diberikan pemahaman mengenai cara membuat konten promosi sederhana, mengambil foto produk yang menarik, serta memanfaatkan platform seperti WhatsApp, Facebook, dan Instagram untuk memperkenalkan produk kepada masyarakat yang lebih luas.

Hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan pemahaman pelaku usaha mengenai pemasaran digital. Pemilik usaha mulai memanfaatkan media sosial untuk mengunggah informasi produk, promosi, dan testimoni pelanggan. Langkah ini memberikan peluang yang lebih besar untuk meningkatkan jumlah konsumen dan memperluas pasar di luar lingkungan sekitar usaha.



Gambar 5 Pemasaran dan Promosi

Tahap Evaluasi

Evaluasi dilakukan untuk mengukur efektivitas kegiatan pengabdian yang telah

dilaksanakan. Berdasarkan hasil evaluasi, terlihat adanya perubahan positif pada beberapa aspek usaha. Pelaku usaha menunjukkan peningkatan pemahaman mengenai pengelolaan usaha, pentingnya menjaga kualitas produk, serta pemanfaatan media sosial sebagai sarana pemasaran.

Dari aspek produksi, kualitas dan kebersihan produk menjadi lebih terjaga. Pada aspek manajemen, pelaku usaha mulai menerapkan pencatatan keuangan sederhana dan lebih memahami pengelolaan modal usaha. Sementara itu, pada aspek pemasaran, penggunaan media sosial mulai membantu memperkenalkan produk kepada calon pelanggan yang lebih luas.

Secara keseluruhan, program pendampingan memberikan dampak positif terhadap pengembangan Usaha Bakso Nurhalimah. Meskipun hasil yang diperoleh masih memerlukan tindak lanjut dan pendampingan berkelanjutan, kegiatan ini telah berhasil meningkatkan kapasitas pelaku usaha dalam mengelola dan mengembangkan usahanya secara lebih efektif, efisien, dan berdaya saing.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang telah dilaksanakan pada Usaha Bakso Nurhalimah di Desa Lembuak, Kecamatan Narmada, Kabupaten Lombok Barat, dapat disimpulkan bahwa program pendampingan memberikan dampak positif terhadap peningkatan kapasitas dan pengelolaan usaha. Melalui kegiatan observasi dan identifikasi masalah, diperoleh gambaran mengenai kondisi usaha serta berbagai kendala yang dihadapi, terutama pada aspek produksi, manajemen usaha, dan pemasaran. Kegiatan sosialisasi dan penyuluhan berhasil meningkatkan pemahaman pelaku usaha mengenai pentingnya menjaga kualitas produk, kebersihan makanan, pelayanan konsumen, serta strategi pengembangan usaha. Pendampingan produksi turut membantu pelaku usaha dalam menerapkan proses pengolahan yang lebih higienis dan menjaga konsistensi kualitas produk sehingga dapat meningkatkan kepuasan pelanggan. Pada aspek manajemen usaha, pelaku usaha mulai memahami pentingnya pencatatan keuangan sederhana, pengelolaan modal, pengendalian stok bahan baku, serta penentuan harga jual yang tepat. Sementara itu, pendampingan pemasaran memberikan wawasan dan keterampilan kepada pelaku usaha dalam memanfaatkan media sosial sebagai sarana promosi untuk memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan daya saing usaha. Secara keseluruhan, kegiatan pengabdian telah berhasil meningkatkan pengetahuan, keterampilan, dan kemampuan manajerial pelaku usaha dalam mengelola Usaha Bakso Nurhalimah secara lebih efektif dan terstruktur. Dengan adanya penerapan praktik produksi yang baik, pengelolaan usaha yang lebih tertib, serta strategi

pemasaran yang lebih modern, usaha Bakso Nurhalimah memiliki peluang yang lebih besar untuk berkembang secara berkelanjutan dan meningkatkan pendapatan usaha di masa mendatang.

UCAPAN TERIMA KASIH

Pengabdian masyarakat memerlukan kegiatan yang berkesinambungan sehingga apa pun yang dilakukan di masyarakat akan memberikan dampak yang berarti bagi perubahan, khususnya pada kelompok usaha masyarakat. Tentunya, STIE AMM Mataram merupakan bagian dari lembaga yang akan memberikan manfaat bagi keberadaannya. Mudah-mudahan apa yang akan dilaksanakan oleh dosen STIE AMM Mataram ini akan memberikan manfaat yang lebih besar dalam rangka menyejahterakan masyarakat. Tidak lupa kami mengucapkan terima kasih kepada Pimpinan STIE AMM Mataram yang telah memberikan dukungan materiil maupun dorongan semangat dalam mendukung pengabdian masyarakat sehingga visi dan misi perguruan tinggi dapat dilaksanakan dan tercapai sesuai dengan yang diharapkan. Dan tidak lupa kami ucapkan terima kasih kepada Kelompok Usaha Krupuk Gandum atas kerja samanya untuk bersama-sama membangun diri dalam rangka meningkatkan usaha yang lebih baik dan dapat berguna bagi masyarakat lainnya. Semoga pengabdian ini tidak berakhir pada kegiatan formalitas, tetapi menjadi sebuah pengabdian berkelanjutan.

DAFTAR PUSTAKA

- Anggiriawan, I. P. B., Sitiari, N. W., & Pratama, I. G. S. (2025). *Pemberdayaan UMKM Bumbu Rujak Mang Ata melalui digitalisasi manajemen keuangan, strategi pemasaran, dan optimalisasi sarana produksi di Desa Kuwum*. BERNAS: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat, 6(4), 3891–3900. <https://doi.org/10.31949/jb.v6i4.16077>.
- Fajar, A. F. A., Aris, V., Muhammad, F., Ningsih, S. K., Mubarak, H., & Syarif, A. (2025). *Peningkatan kompetensi pemasaran digital pada UMKM Brochiick melalui program pelatihan dan pendampingan*. Jurnal Abdimas Ekonomi dan Bisnis, 5(2). <https://doi.org/10.31294/abdiekbis.v5i2.9999>.
- Fitriany, & Halim, S. E. (2023). *Sosialisasi digital marketing bagi pelaku usaha mikro kecil menengah (UMKM)*. Arunika: Jurnal Pengabdian Masyarakat, 2(1). <https://doi.org/10.53654/ar.v2i1.369>.
- Fransiskus, R., Friska, J., Thomas, R., & Serena, R. (2023). *Implementasi product marketing dan digital marketing sebagai strategi pemasaran usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM)*. SEWAGATI: Jurnal Pengabdian Masyarakat Indonesia, 2(1), 48–59. <https://doi.org/10.56910/sewagati.v2i1.463>.
- Karimah, F. R. (2025). *Optimalisasi digitalisasi proses bisnis UMKM dengan pendekatan pengabdian masyarakat: Studi kasus UMKM kuliner di Surabaya*. Jurnal Studi Administrasi Bisnis.

- Putri, N. R., & Cahyono, A. N. (2025). *Penguatan kapasitas perempuan UMKM pangan melalui pelatihan pemasaran digital berbasis media sosial*. BUDIMAS: Jurnal Pengabdian Masyarakat, 7(3). <https://doi.org/10.29040/budimas.v7i3.18138>.
- Putrie, R. A., Nainggolan, H., & Mardhotillah, B. (2025). *Pendampingan manajemen UMKM melalui digital marketing untuk meningkatkan daya saing kualitas produk*. Community Development Journal: Jurnal Pengabdian Masyarakat, 6(2).
- Purwianti, L., & Susanty. (2023). *Penerapan digital marketing pada UMKM Nasi Campur SPL 88*. Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat Nusantara.
- Purnomo, Nurdiansyah, Y., Handayani, C., dkk. (2025). *Pendampingan masyarakat dalam membangun strategi pemasaran digital berbasis komunitas bagi UMKM di Sawangan Baru, Depok*. Jurnal Pengabdian Masyarakat Program Pemberdayaan Masyarakat Nasional, 2(1). <https://doi.org/10.64694/propernas.v2i1.41>.
- Salma, F., Wulandari, D., Mirzania, A., Nurhayati, & Prasetyaningtiyas, S. (2024). *Peningkatan kemampuan dan pemahaman manajemen pemasaran berbasis digital pada UMKM Kacang Telur Safia Jember*. Jurnal Pengabdian Masyarakat Applied, 3(1)