

Penguatan Manajemen Usaha pada Kelompok Budidaya Ikan (Pokdakan) Mina Mandiri dan Kelompok Budidaya Maggot di Desa Panembangan, Cilongok, Banyumas

Strengthening Business Management in the Mina Mandiri Fish Cultivation Group (Pokdakan) and the Maggot Cultivation Group in Panembangan Village, Cilongok, Banyumas

Dini Siswani Mulia¹⁾ *, Restu Frida Utami²⁾, Juanita³⁾, Sugeng Priyadi⁴⁾

¹⁾Program Studi Pendidikan Biologi, Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Universitas Muhammadiyah Purwokerto, Indonesia

²⁾Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Purwokerto, Indonesia

³⁾Program Studi Teknik Sipil, Fakultas Teknik, Universitas Muhammadiyah Purwokerto, Indonesia

⁴⁾Program Studi Pendidikan Sejarah, Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Universitas Muhammadiyah Purwokerto, Indonesia

*Corresponding author: dinisiswanimulia@ump.ac.id

Received June 2026, Accepted August 2026, Published August 2026

ABSTRAK. Usaha produksi pakan ikan yang dikelola oleh kelompok budidaya ikan (pokdakan) Mina Mandiri serta usaha budidaya maggot memiliki prospek ekonomi menjanjikan. Namun, agar kedua usaha tersebut dapat berkembang secara berkelanjutan, diperlukan penerapan manajemen usaha yang terencana. Kegiatan ini bertujuan memperkuat kapasitas manajemen usaha mitra melalui pengembangan strategi pemasaran, penerapan pembukuan yang tertib, serta pengelolaan keuangan yang efektif dan efisien. Mitra dalam kegiatan pengabdian ini adalah Kelompok Pembudidaya Ikan dan maggot Mina Mandiri di Desa Panembangan, Kabupaten Banyumas. Pelaksanaan kegiatan menggunakan pendekatan partisipatoris. Rangkaian kegiatan meliputi sosialisasi, pelaksanaan program, pendampingan, serta evaluasi. Keberhasilan program diukur menggunakan metode *one-group pre-test and post-test*. Hasil evaluasi menunjukkan bahwa sebanyak 82,5% anggota mitra telah memahami dan mampu menerapkan strategi pemasaran dengan baik. Selain itu, 80% anggota mitra mampu memahami dan melaksanakan pembukuan usaha, sedangkan 85% anggota mitra telah memahami dan menerapkan pengelolaan keuangan secara lebih tertib. Salah satu perubahan penting yang dihasilkan dari kegiatan ini adalah tersusunnya pembukuan usaha yang telah dipisahkan dari catatan keuangan pribadi. Meskipun program telah memberikan hasil yang positif, evaluasi kegiatan menunjukkan bahwa pendampingan lanjutan masih diperlukan. Program diharapkan dapat membantu mitra mengatasi berbagai kendala dalam produksi pakan ikan dan maggot, sekaligus memperkuat kemampuan manajemen usaha agar dapat berkembang secara berkelanjutan.

Kata kunci: maggot; pakan ikan; pembukuan; pengelolaan keuangan; strategi pemasaran.

ABSTRACT. *The fish feed production and maggot business managed by the Mina Mandiri fish farming group have quite promising economic prospects. However, for both businesses to develop sustainably, the implementation of planned business management is required. This activity aims to strengthen the management capacity of partner businesses through the development of marketing strategies, the implementation of orderly bookkeeping, and effective and efficient financial management. Partners in this community service activity are the Mina Mandiri Fish Farming and maggot Group in Panembangan Village, Banyumas Regency. The implementation of the activity uses a participatory approach. The series of activities includes socialization, program implementation, mentoring, and evaluation. The success of the program was measured using the one-group pre-test and post-test method. The evaluation results showed that 82.5% of partner members have understood and are able to implement marketing strategies well. In addition, 80% of partner members are able to understand and implement business bookkeeping, while 85% of partner members have understood and implemented financial management more orderly. One significant change resulting from this activity was the*

establishment of separate business bookkeeping from personal financial records. Although the program has yielded positive results, evaluations of the program indicate the need for further mentoring. The program's sustainability is expected to help partners overcome various challenges in fish feed and maggot production, while strengthening their business management capabilities for sustainable growth.

Keywords: *maggot; fish feed; bookkeeping; financial management; marketing strategy.*

PENDAHULUAN

Desa Panembangan merupakan salah satu desa yang terletak di Kecamatan Cilongok, Kabupaten Banyumas. Desa ini memiliki sumberdaya alam yang melimpah, salah satunya adalah sumberdaya air. Oleh karena itu, tidak heran jika di desa ini banyak ditemukan kolam ikan. Desa Panembangan mengembangkan potensi budidaya ikan air tawar, baik ikan konsumsi maupun ikan hias. Para pembudidaya ikan memiliki kelompok yang dikenal dengan kelompok budidaya ikan (pokdakan). Beberapa pokdakan telah dibentuk di desa ini, di antaranya pokdakan ikan konsumsi dan ikan hias. Selain itu, juga terdapat pokdakan Mina Mandiri yang berfokus pada produksi pakan ikan (Mulia *et al.*, 2023).

Pakan merupakan salah satu komponen utama dalam kegiatan budidaya ikan air tawar. Namun, harga pakan berkualitas di pasaran relatif mahal dan terus mengalami peningkatan. Kondisi tersebut salah satunya dipengaruhi oleh penggunaan tepung ikan sebagai bahan baku utama yang hingga kini masih banyak bergantung pada pasokan impor. Padahal, biaya pakan dapat menyerap sekitar 60–70% dari keseluruhan biaya produksi budidaya ikan (Kari *et al.*, 2022). Oleh karena itu, pembuatan pakan ikan secara mandiri menjadi salah satu langkah strategis untuk menekan biaya produksi. Meskipun demikian, pakan yang dihasilkan tetap harus memenuhi standar kualitas, antara lain memiliki kandungan gizi yang seimbang, aroma yang khas, mudah dicerna oleh ikan, bertekstur padat dan tidak mudah hancur, serta mampu mengapung di permukaan air (Mulia *et al.*, 2014a; 2014b).

Berdasarkan hasil observasi di lapangan dan wawancara tim pelaksana dengan Ketua Pokdakan Mina Mandiri, Bapak Sugeng Riyadi, pokdakan telah berhasil memproduksi pakan ikan sendiri, bahkan kegiatan PKM yang dilakukan tim pelaksana sebelumnya telah menghibahkan alat pembuat pakan ikan terpadu, sehingga produk menjadi lebih baik secara kualitas dan kuantitas (Gambar 1). Namun, mitra belum melakukan manajemen usaha dengan baik. Selama ini, mitra belum menggunakan pembukuan berstandar akuntansi. Mitra juga belum dapat mengelola keuangan dengan baik. Pemasaran masih dilakukan secara langsung belum menggunakan pemasaran digital. Berdasarkan kondisi tersebut, meskipun teknologi produksi telah tersedia, tetapi kapasitas manajemen bisnis belum memadai sehingga diperlukan intervensi pada aspek pemasaran, pembukuan dan keuangan.



Gambar 1. Mesin pakan ikan terpadu. A. Tim pelaksana saat penyerahan mesin pakan ikan terpadu, B. Mesin pakan ikan

Selain pokdakan Mina Mandiri, mitra dalam kegiatan ini adalah kelompok budidaya maggot. Kelompok ini dibentuk sebagai upaya pemberdayaan masyarakat melalui pemanfaatan sampah organik dan limbah rumah tangga untuk menghasilkan produk pengganti pakan ikan, meskipun sebagai substitusi parsial bukan pengganti total secara penuh tanpa perhitungan formulasi (Putri *et al.*, 2025). Budidaya maggot dinilai efektif dalam membantu mengurangi sampah organik karena larva BSF mampu menguraikan limbah organik hingga sekitar 55% dari total sumber sampah. Dibandingkan beberapa jenis serangga lain, larva BSF memiliki kemampuan degradasi bahan organik yang lebih tinggi. Larva ini dapat mengonversi limbah organik, baik yang berasal dari tumbuhan maupun hewan, menjadi biomassa yang memiliki nilai ekonomi (Ounga *et al.*, 2023). Berdasarkan hasil wawancara dan observasi tim pelaksana, diketahui bahwa kelompok belum menguasai manajemen usaha dan pemasaran dengan baik. Oleh karena itu, Kegiatan ini bertujuan memperkuat kapasitas manajemen usaha mitra melalui pengembangan strategi pemasaran, penerapan pembukuan yang tertib, serta pengelolaan keuangan yang efektif dan efisien.

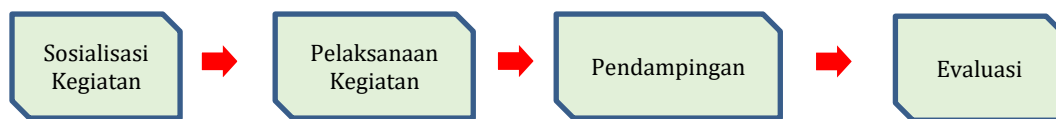
METODE

Waktu dan Tempat Kegiatan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilaksanakan selama dua bulan, yaitu pada Juli hingga Agustus 2025. Seluruh rangkaian kegiatan bertempat di Desa Panembangan, Kecamatan Cilongok, Kabupaten Banyumas.

Metode Pelaksanaan Kegiatan

Pelaksanaan kegiatan menggunakan pendekatan partisipatoris dengan melibatkan mitra secara aktif dalam setiap tahapan program. Rangkaian kegiatan terdiri atas sosialisasi, pelaksanaan program, pendampingan, dan evaluasi sebagaimana disajikan pada Gambar 2. Kegiatan ini diikuti oleh 15 orang peserta yaitu 7 orang berasal dari Pokdakan Mina Mandiri dan 8 orang dari Kelompok Budidaya Maggot.



Gambar 2. Tahapan Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian

Sosialisasi kegiatan

Sosialisasi kegiatan dilaksanakan sebagai tahap awal untuk menyampaikan rencana program pengabdian kepada mitra berdasarkan kesepakatan yang telah ditetapkan sebelumnya, sekaligus membangun kesamaan persepsi dan partisipasi aktif mitra. Penyusunan modul pelatihan dilakukan agar materi yang akan disampaikan tersusun dengan baik dan dapat dimanfaatkan mitra jangka panjang.

Pelaksanaan Kegiatan

Pelaksanaan program di tempat mitra diawali dengan pemberian *pre-test* dan diakhiri dengan *post-test*. Instrumen *pre-test* dan *post-test* menggunakan kuesioner. *Pre-test* bertujuan untuk mengukur tingkat pengetahuan awal mitra sebelum mengikuti pelatihan, sedangkan *post-test* bertujuan untuk mengukur peningkatan pengetahuan dan keterampilan mitra setelah pelatihan. Pendekatan ini umum digunakan dalam evaluasi program pelatihan untuk menilai efektivitas intervensi (Mulia *et al.*, 2024; 2025). Tahap selanjutnya yaitu pelatihan manajemen usaha melalui pengembangan strategi pemasaran, pembukuan, dan pengelolaan keuangan.

Pendampingan

Pendampingan dilaksanakan selama 2 bulan sebagai tindak lanjut dari kegiatan pelatihan yang telah diberikan sebelumnya. Tahap ini bertujuan untuk memastikan bahwa pengetahuan dan keterampilan yang diperoleh mitra dapat diterapkan dengan baik dalam pengelolaan usaha sehari-hari. Selama proses pendampingan, tim pelaksana memberikan

arahan, umpan balik, dan solusi yang disesuaikan dengan kebutuhan serta kendala yang dihadapi mitra. Melalui kegiatan ini, mitra diharapkan semakin mandiri dan konsisten dalam menerapkan strategi pemasaran, melakukan pembukuan, serta mengelola keuangan usaha. Pendampingan juga diarahkan agar perubahan positif yang diperoleh selama pelatihan dapat terus dipertahankan dan dikembangkan secara berkelanjutan.

Evaluasi Kegiatan

Evaluasi kegiatan dilakukan melalui pemberian kuesioner *post-test* serta wawancara dengan ketua dan anggota kelompok pembudidaya ikan mengenai pelaksanaan dan dampak program. Tingkat keberhasilan kegiatan diukur menggunakan metode *one-group pre-test and post-test* (Mulia *et al.*, 2023; 2024). Program dinyatakan berhasil apabila sekurang-kurangnya 80% anggota mitra telah memahami dan mampu menerapkan strategi pemasaran, menyusun pembukuan usaha, serta melakukan pengelolaan keuangan secara tertib dan mandiri.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilaksanakan sebagai upaya untuk membantu mitra mengatasi berbagai permasalahan dalam penguatan manajemen usaha. Tahap awal kegiatan dilakukan melalui sosialisasi untuk memberikan penjelasan mengenai tujuan, manfaat, serta rangkaian program yang akan dilaksanakan bersama mitra. Pada tahap ini, tim pelaksana dan mitra juga menyepakati jadwal serta lokasi kegiatan agar seluruh program dapat berjalan secara terarah. Hasil sosialisasi menunjukkan bahwa mitra telah memahami tujuan kegiatan dan bentuk keterlibatan yang diperlukan selama pelaksanaan program. Manajemen usaha merupakan proses perencanaan, pengorganisasian, kepemimpinan, dan pengendalian sumber daya untuk mencapai tujuan secara efektif dan efisien. Dalam UMKM, termasuk pokdakan, penerapannya meliputi penetapan target, pembagian tugas, pengelolaan produksi dan tenaga kerja, pemasaran, pengawasan mutu, serta evaluasi usaha. Pengelolaan yang terencana membantu mengurangi pemborosan, menjaga konsistensi kegiatan, dan mendukung pengambilan keputusan (Robbins and Coulter, 2020).

Pelaksanaan kegiatan penguatan manajemen usaha diawali dengan pemberian kuesioner *pre-test* untuk mengukur pengetahuan awal mitra. Selanjutnya dilaksanakan pemberian materi tentang manajemen usaha, meliputi strategi pemasaran, pembukuan, dan pengelolaan keuangan (Gambar 3). Selain itu, mitra juga dilatih untuk meningkatkan keterampilan dalam memperluas pemasaran, melakukan pembukuan sesuai dengan standar akuntansi yang benar, dan manajemen keuangan yang efektif dan efisien.



Gambar 3. Pemberian materi tentang penguatan manajemen usaha

Manajemen pemasaran diperlukan untuk memahami pasar sasaran serta menciptakan, mengomunikasikan, dan menyampaikan nilai kepada pelanggan. Bagi UMKM, penerapannya mencakup penentuan produk, harga, kemasan, saluran distribusi, promosi digital, dan pelayanan pelanggan. Strategi tersebut membantu memperluas pasar, memperkuat keunikan produk, dan meningkatkan daya saing usaha (Kotler *et al.*, 2022). Demikian pula dengan strategi pemasaran yang dijalankan mitra. Produk harus dikenal masyarakat, memanfaatkan media digital, dan pemasaran harus diperluas jangkauannya,

Selain pemasaran, proses pencatatan setiap transaksi mitra melalui pembukuan yang rapi sangat membantu dalam keberhasilan suatu usaha. Pembukuan yang tertib memungkinkan pelaku usaha mengetahui posisi dan kinerja keuangan, menghitung laba atau rugi, mendukung pengendalian biaya, serta menyediakan informasi akuntansi sebagai dasar pengambilan keputusan usaha (Andarsari dan Dura, 2018; Lopung and Rulindo, 2023). Dalam kegiatan ini, mitra dilatih untuk mencatat keluar masuknya dana melalui buku kas (Gambar 4). Sistem pencatatan akuntansi berhubungan dengan perkembangan dan keberlanjutan usaha kecil, sehingga peningkatan keterampilan pembukuan perlu menjadi bagian penting dalam pendampingan UMKM (Muteti *et al.*, 2018).



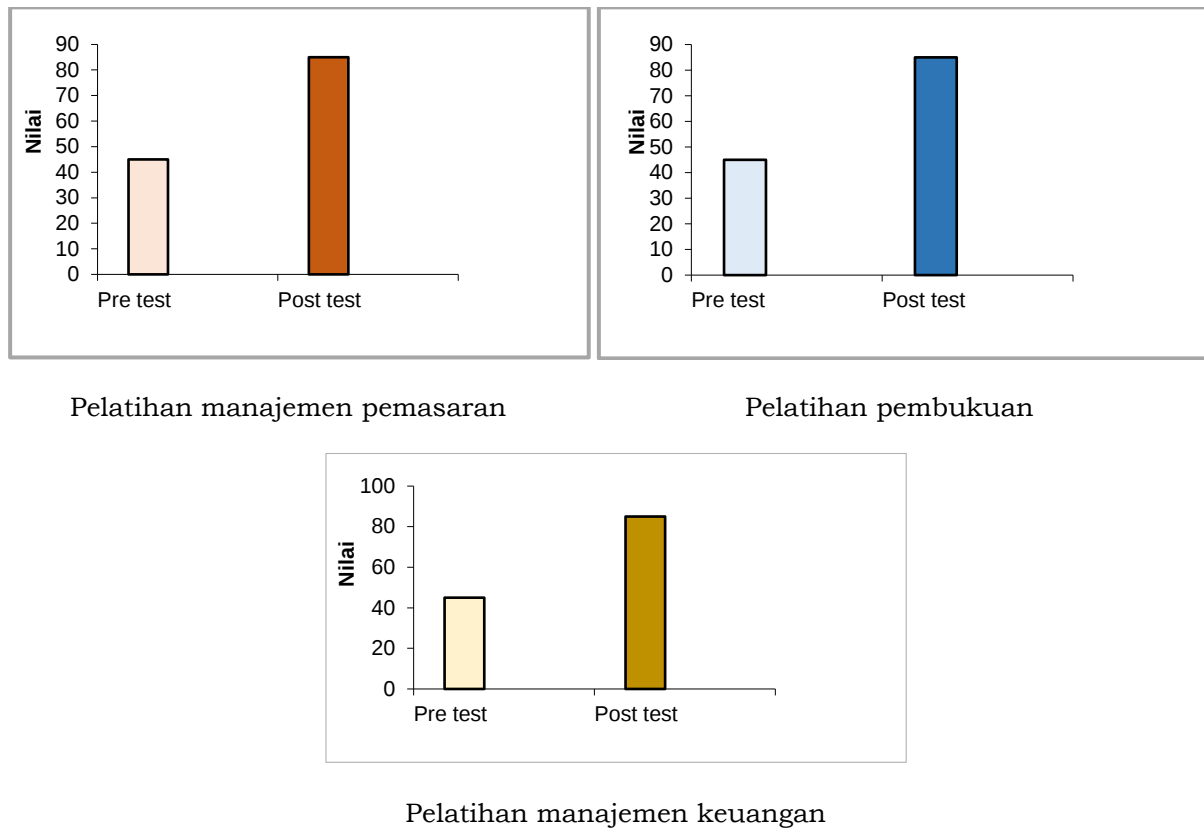
Gambar 4. Berlatih mengisi buku kas

Dalam setiap usaha, pengelolaan keuangan perlu diterapkan dengan baik. Demikian juga dengan usaha mitra. Mitra perlu memisahkan rekening pribadi dan usaha, menyusun anggaran penerimaan dan pengeluaran, menjaga kecukupan kas, menghitung biaya produksi dan harga jual, mengendalikan utang, serta menyisihkan dana darurat dan pengembangan usaha. Pengelolaan tersebut membantu pemilik usaha menjaga likuiditas dan menggunakan dana secara efektif untuk mendukung pertumbuhan serta keberlanjutan usaha (Brigham and Houston, 2022).

Tahap evaluasi dilaksanakan melalui wawancara dengan mitra serta pemberian kuesioner *post-test*. Selama kegiatan berlangsung, mitra menunjukkan antusiasme yang tinggi dan terlibat aktif dalam berbagai sesi diskusi, baik pada saat pelatihan maupun pendampingan. Tim pelaksana dan mitra juga saling bertukar pengetahuan serta pengalaman untuk menemukan solusi atas berbagai kendala yang dihadapi di lapangan. Berdasarkan hasil wawancara, mitra menyampaikan bahwa kegiatan ini memberikan tambahan wawasan, keterampilan, dan pengalaman yang bermanfaat dalam memperkuat manajemen usaha.

Keberhasilan program diukur melalui perbandingan hasil *pre-test* dan *post-test* sebagaimana disajikan pada Gambar 5. Hasil evaluasi menunjukkan bahwa pemahaman anggota mitra mengenai manajemen pemasaran meningkat dari 50% menjadi 82,5%, sehingga melampaui target keberhasilan sebesar 80%. Kemampuan mitra dalam memahami dan menerapkan pembukuan usaha juga meningkat dari 40% menjadi 80%, atau telah mencapai target yang ditetapkan. Sementara itu, pemahaman dan kemampuan mitra dalam menerapkan manajemen keuangan meningkat dari 45% menjadi 85%, sehingga turut melampaui target program. Meskipun hasil kegiatan menunjukkan perkembangan yang positif, evaluasi juga memperlihatkan bahwa program pendampingan masih perlu dilanjutkan. Keberlanjutan kegiatan dibutuhkan untuk membantu mitra menghadapi

berbagai persoalan dalam produksi pakan ikan dan maggot, kegiatan budidaya ikan, serta pengelolaan usaha secara lebih efektif dan berkelanjutan.



Gambar 5. Nilai rata-rata hasil *pre-test* dan *post-test* pada kegiatan pengabdian

Kegiatan pengabdian yang telah dilaksanakan memberikan kontribusi positif dalam membantu mitra mengatasi berbagai permasalahan yang dihadapi. Program ini mampu meningkatkan pengetahuan dan keterampilan mitra dalam memperkuat kapasitas manajemen usaha, terutama dalam menyusun strategi pemasaran, melakukan pembukuan, serta mengelola keuangan secara lebih tertib dan terarah. Hasil tersebut sejalan dengan kegiatan pengabdian pada Industri Kecil Menengah “Kresnajun” di Kecamatan Mojoroto, Kediri, yang berhasil meningkatkan keterampilan mitra dalam pengelolaan keuangan dan penerapan strategi pemasaran (Asmoro *et al.*, 2021). Dampak serupa juga ditemukan pada UMKM tempe berskala industri rumah tangga di Desa Bulakwaru, khususnya dalam peningkatan kemampuan pengelolaan keuangan dan pencatatan transaksi harian (Suraya *et al.*, 2022). Selain itu, kegiatan pengabdian yang dilakukan pada pelaku UMKM di Desa Argorejo turut meningkatkan pemahaman mengenai akuntansi serta keterampilan dalam menyusun pembukuan sederhana (Meo *et al.*, 2024).

KESIMPULAN

Setelah kegiatan ini dapat disimpulkan bahwa program pengabdian kepada masyarakat pada Pokdakan Mina Mandiri dan kelompok budidaya maggot di Desa Panembangan, Banyumas, berjalan dengan baik dan memberikan dampak positif. Keberhasilan kegiatan didukung oleh kerja sama antara Pemerintah Desa Panembangan, tim pelaksana, dan mitra. Pelatihan yang diberikan mampu meningkatkan pengetahuan dan keterampilan mitra dalam menentukan strategi pemasaran untuk memperluas jangkauan pasar, melakukan pembukuan transaksi secara tertib, serta mengelola keuangan usaha dengan lebih efektif dan efisien. Peningkatan kemampuan tersebut diharapkan dapat membantu mitra mengetahui

kondisi usaha, mengendalikan biaya, menghitung laba atau rugi, dan mengambil keputusan berdasarkan informasi keuangan yang tersedia. Kegiatan pengabdian ini juga menjadi bentuk transfer ilmu pengetahuan dan penerapan Tri Dharma Perguruan Tinggi dalam mendukung kemandirian serta keberlanjutan usaha masyarakat.

Mitra disarankan untuk menerapkan pencatatan keuangan secara konsisten, memisahkan keuangan usaha dan keuangan pribadi, serta melakukan evaluasi pendapatan, biaya, dan laba secara berkala. Strategi pemasaran juga perlu terus dikembangkan melalui peningkatan kualitas produk, promosi digital, dan perluasan jaringan pemasaran.

UCAPAN TERIMA KASIH

Kegiatan pengabdian ini dapat terlaksana berkat dukungan Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat Universitas Muhammadiyah Purwokerto melalui Surat Perjanjian Pelaksanaan Pengembangan Desa Mitra (PDM) Nomor A11-III/8154-S.Pj./LPPM/III/2025, tertanggal 5 Maret 2025. Tim pelaksana menyampaikan terima kasih kepada Kelompok Pembudidaya Ikan Mina Mandiri dan Kelompok Budidaya Maggot atas kerja sama, partisipasi, dan komitmen yang diberikan selama kegiatan berlangsung sehingga seluruh rangkaian program dapat berjalan dengan lancar. Ucapan terima kasih juga disampaikan kepada Universitas Muhammadiyah Purwokerto atas dukungan yang diberikan kepada tim pelaksana sehingga kegiatan pengabdian ini dapat terselenggara dengan baik.

DAFTAR PUSTAKA

- Andarsari, P.R., dan Dura, J. (2018). Implementasi pencatatan keuangan pada usaha kecil dan menengah: Studi pada sentra industri kripik tempe Sanan di Kota Malang. *Jurnal Ilmiah Bisnis dan Ekonomi Asia*. 12(1). 59–65. <https://doi.org/10.32812/jibeka.v12i1.16>
- Asmoro, W.K., Setianingsih, N.A., Andari, A.T., Aalin, E.R., dan Bahtiar, Y. (2021). Program peningkatan manajemen keuangan dan strategi pemasaran pada industri kecil menengah “Kresnajun” di Kecamatan Mojoroto Kediri. *BUDIMAS: Jurnal Pengabdian Masyarakat*. 3(2). 385–390. <https://doi.org/10.29040/budimas.v3i2.3200>
- Brigham, E.F., and Houston, J. F. (2022). *Fundamentals of financial management* (16th ed.). Boston: Cengage Learning.
- Kari, Z.A., Kabir, M.A., Dawood, M.A.O., Razab, M.K.A.A., Ariff, N.S.N.A., Sarkar, T., Pati, S., Edinur, H.A., Mat, K., Ismail, T.A., and Wei, L.S. (2022). Effect of fish meal substitution with fermented soy pulp on growth performance, digestive enzyme, amino acid profile, and immune-related gene expression of African catfish (*Clarias gariepinus*). *Aquaculture*. 546(737418). 1–11. <https://doi.org/10.1016/j.aquaculture.2021.737418>
- Lopung, T.M., and Rulindo, R. (2023). Accounting information system and SMEs’ financial performance in Indonesia. *Jurnal Akuntansi*. 15(2). 200–214. <https://doi.org/10.28932/jam.v15i2.6607>
- Kotler, P., Keller, K. L., dan Chernev, A. (2022). *Marketing management* (16th ed., Global ed.). New York: Pearson.
- Meo, M. Y., dan As’ari, H. (2024). Pelatihan dan pendampingan laporan pembukuan keuangan sederhana bagi pelaku UMKM di Desa Argorejo. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Nusantara*. 6(4). 135–145. doi:10.57214/pengabmas.v6i4.614
- Mulia, D.S., Juanita, dan Purbomartono, C. (2023). Produksi pakan ikan di Desa Panembangan Kabupaten Banyumas. *Altifani Journal: International Journal of Community Engagement*. 4(1). 95–103. <https://doi.org/https://doi.org/10.32502/altifani.v4i1.6857>
- Mulia, D.S. dan Maryanto, H. (2014a). Uji fisik dan kimiawi pakan ikan yang menggunakan bahan perekat alami. *Prosiding Seminar Nasional Hasil Penelitian dan Pengabdian LPPM UMP, Purwokerto, Indonesia*, 25–33.
- Mulia, D.S., Mudah, M., Maryanto, H., and Purbomartono, C. (2014b). Fermentasi ampas tahu dengan *Aspergillus niger* untuk meningkatkan kualitas bahan baku pakan ikan. *Seminar Nasional Hasil Penelitian dan Pengabdian LPPM UMP, Purwokerto, Indonesia*, 336–345.
- Mulia, D.S., Muryanto, M., Utami, R.F., Saputra, E., dan Priyadi, S. (2024). Peningkatan kualitas dan kapasitas produksi pakan ikan melalui penerapan teknologi tepat guna

- berbasis *green economy*. *Jurnal Pembelajaran Pemberdayaan Masyarakat*. 5(4). 1029–1040 <https://doi.org/10.33474/jp2m.v5i4.22521>
- Mulia, D.S., Suwarsito, Juanita, dan Priyadi, S. (2025). Pendampingan Vaksinasi *Aeromonas* spp. untuk Meningkatkan Sintasan Lele pada Kelompok Budidaya Ikan Desa Dukuh Waluh Kabupaten Banyumas. *Jurnal Pengabdian UNDIKMA*. 6(4). 857–866.
- Muteti, N., Namusonge, M., and Nzomo, D. (2018). Accounting systems for records keeping practices for small enterprise development in Makueni County, Kenya. *Open Journal of Accounting*. 7. 181–190. <https://doi.org/10.4236/ojacct.2018.73012>
- Ounga, E., Rupiwardani, I., dan Saktiawan, Y. (2023). Potensi nilai ekonomi budidaya maggot sebagai biokonversi sampah rumah tangga menggunakan analisis *break-even point* (BEP). *Jurnal EnviScience (Environment Science)*. 7(1). 106–119. <https://doi.org/10.30736/jev.v7i1.517>
- Putri, H. K., Amal, M., Jr., Setiawan, A., Sarmila, Mudlofar, F., and Warastuti, S. (2025). Evaluation of maggot (*Hermetia illucens*) substitution with pellet feed on the growth of maru fish (*Channa maruloides*) fry as an initial domestication effort. *Journal of Fish Nutrition*. 5(1). 34–44. <https://doi.org/10.29303/jfn.v5i1.7286>
- Robbins, S. P., and Coulter, M. (2020). *Management* (15th ed., Global ed.). New York: Pearson Higher Ed.
- Suraya, F., Prastiyo, D., Jautsani, E., Fitriani, N., dan Adhani, T. S. (2022). Optimalisasi UMKM tempe skala *home industry* di Desa Bulakwaru melalui sosialisasi pembukuan keuangan. *Jurnal Bina Desa*. 4(3). 427–433. <https://doi.org/10.15294/jbd.v4i3.32802>