

OPTIMALISASI PENDAPATAN USAHA MAGGOT MELALUI STRATEGI *SCALE-UP* BISNIS, MANAJEMEN USAHA, *PACKAGING* DAN *DIGITAL MARKETING*

**Zaenafi Ariani¹, Endang Rahmawati², Dina Soes Putri³, Safina⁴, Jum'atul
Aolia⁵**

^{1,4,5}Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Agama Islam, Universitas Muhammadiyah
Mataram, Jl. KH. Ahmad Dahlan No.1, Pagesangan, Kec. Mataram, Kota Mataram, Nusa
Tenggara Barat

²Program Studi Komunikasi Penyiaran Islam, Fakultas Agama Islam, Universitas Muhammadiyah
Mataram, Jl. KH. Ahmad Dahlan No.1, Pagesangan, Kec. Mataram, Kota Mataram, Nusa
Tenggara Barat

³Program Studi Teknologi Hasil Pertanian, Fakultas Pertanian, Universitas Muhammadiyah
Mataram, Jl. KH. Ahmad Dahlan No.1, Pagesangan, Kec. Mataram, Kota Mataram, Nusa
Tenggara Barat

¹e-mail efisholiha@gmail.com

Abstrak

Pengabdian ini bertujuan untuk meningkatkan kapasitas Kelompok Usaha Rumah Maggot Siung Gemilang melalui program pendampingan yang intensif. Menggunakan pendekatan kualitatif, pengabdian ini melibatkan wawancara mendalam, observasi partisipatif, dan analisis dokumen. Hasil pengabdian menunjukkan bahwa program pendampingan berhasil meningkatkan pengetahuan dan keterampilan anggota kelompok dalam bidang produksi, manajemen usaha, dan pemasaran. Pelatihan pemasaran digital dan pengembangan produk menjadi faktor kunci dalam meningkatkan daya saing produk maggot. Pengabdian ini memberikan rekomendasi untuk optimalisasi pendapatan kelompok, termasuk strategi *scale-up* bisnis dan pengembangan produk turunan.

Kata Kunci: usaha maggot, pengembangan produk, pemasaran digital, manajemen usaha

Abstract

This service aims to increase the capacity of the Maggot House Business Group of Siung Gemilang through an intensive mentoring programme. Using a qualitative approach, this service involves in-depth interviews, participatory observation, and document analysis. The results showed that the mentoring programme succeeded in improving group members' knowledge and skills in production, business management, and marketing. Digital marketing training and product development are key factors in increasing the competitiveness of maggot products. This service provides recommendations for optimising group income, including business scale-up strategies and derivative product development.

Keywords: *maggot business, product development, digital marketing, business management*

PENDAHULUAN

Bisnis pengelolaan sampah di Nusa Tenggara Barat terus berkembang seiring dengan regulasi pemerintah pusat dan daerah yang mendorong optimalisasi pengelolaan sampah untuk kepentingan ekonomi dan lingkungan. Struktur

pengelolaan sampah berlangsung secara berjenjang, mencakup pengumpul atau pemulung, bank sampah unit, bank sampah induk, pengepul, hingga perusahaan industri daur ulang (Ariani et al., 2022). Usaha maggot memiliki potensi dan prospek menjanjikan, seperti yang dilakukan oleh mitra Rumah Maggot Siung Gemilang. Maggot BSF (*Black Soldier Fly*) adalah larva dari lalat tentara hitam yang menjadi inovasi teknologi pertanian ramah lingkungan. Maggot BSF berperan dalam biokonversi limbah dan sampah organik, dengan kemampuan penguraian yang lebih unggul dibandingkan serangga lainnya (Dewi et al., 2022). Adapun parameter untuk menguji apakah ada tidaknya keuntungan dari analisis usahatani maggot BSF ini dengan menggunakan parameter Biaya Total (Total Cost), Penerimaan (TR), Pendapatan dan *Revenue Cost Ratio* (R/C Rasio) (Wardhiani et al., 2022).

Transformasi dan ekspansi bisnis usaha Maggot perlu penerapan strategi *scale-up* yang komprehensif (Nurendah et al., 2023). Pertumbuhan yang signifikan ini membutuhkan manajemen usaha yang robust, yang mampu mengoptimalkan alokasi sumber daya dan pengambilan keputusan strategis. Desain kemasan produk yang inovatif dan menarik menjadi elemen kunci dalam membangun citra merek yang kuat serta membedakan produk dari *competitor* (Wijaya et al., 2024). Dalam lanskap bisnis yang semakin digital, pemanfaatan *digital marketing* merupakan keharusan untuk mencapai jangkauan pasar yang lebih luas dan meningkatkan interaksi dengan konsumen (Eka Hartati et al., 2024). Dengan mengintegrasikan strategi *scale-up*, manajemen usaha yang efektif, desain kemasan yang menarik, dan *digital marketing* yang tertarget, Siung Gemilang berpotensi mengoptimalkan pendapatan dan memperkuat posisinya di pasar."

Kelompok Usaha Rumah Maggot Saung Gemilang yang berlokasi di Desa Lelede dengan jarak tempuh sekitar 15 menit atau 10.5 km dari Kampus Universitas Muhammadiyah Mataram. Kelompok Usaha Rumah Maggot Siung Gemilang berdiri sejak tahun 2015 yang diinisiasi dengan terbentuknya Bank Sampah. Jumlah anggota kelompok usaha ini 20 anggota. Data Proyeksi Timbunan Sampah di NTB tahun 2022 untuk kabupaten Lombok Barat sebanyak 508,93 ton/hari merupakan sampah organik yang dapat menimbulkan dampak bagi

kesehatan, lingkungan, sosial ekonomi serta penumpukkan sampah di lahan TPA yang melebihi kapasitas. Peningkatan volume sampah yang diterima TPA justru berbanding terbalik dengan jumlah sampah yang diterima Kelompok Usaha Rumah Maggot Saung Gemilang yang hanya menerima 50 kilogram sampah per hari, dari kebutuhan 1,2 ton per harinya. Di sisi lain, jumlah sampah di TPA terus meningkat.

Muntahanah et al. (2023) menyatakan bahwa Kegiatan pengabdian ini dilakukan untuk membantu pelaku budidaya maggot dalam menjaga keberlanjutan usaha melalui pemanfaatan optimal sampah pertanian sebagai pakan utama, sekaligus meningkatkan kemampuan mereka dalam memasarkan hasil budidaya untuk mendukung peningkatan pendapatan. Mukhlisin (2024) menjelaskan bahwa Pendampingan fasilitator kepada Santri Pondok Pesantren Wali Songo dalam budidaya maggot di Provinsi Lampung menunjukkan potensi signifikan dalam meningkatkan kemandirian, menerapkan prinsip ekonomi sirkular, serta memberikan dampak positif bagi lingkungan dan masyarakat sekitar. Ritonga et al. (2023) menyimpulkan bahwa evaluasi Dempond Budidaya Maggot dari aspek pengetahuan telah meningkat 33%, aspek keterampilan meningkat 50%, dan aspek sikap meningkat dari ragu-ragu sebesar 65% menjadi setuju 92%. Rosita et al. (2021) menjelaskan bahwa penerapan sistem akuntansi yang tepat memungkinkan peternak untuk melacak pemasukan dan pengeluaran secara rinci, sementara manajemen yang baik memastikan efisiensi operasional. Selain itu, artikel ini juga memperkaya peternak dengan informasi tentang teknologi budidaya, aspek lingkungan, dan peluang pasar yang relevan.

Meskipun pengabdian-pengabdian sebelumnya telah menggarisbawahi potensi besar budidaya Maggot dalam meningkatkan pendapatan, terdapat kesenjangan dalam penerapan strategi bisnis modern pada UMKM budidaya Maggot. Pengabdian terdahulu cenderung lebih fokus pada aspek teknis budidaya, sementara aspek bisnis seperti *scale-up*, manajemen usaha, desain produk, dan pemasaran digital masih kurang mendapatkan perhatian. Pengabdian ini bertujuan untuk mengisi kekosongan tersebut dengan menguji efektivitas strategi bisnis modern dalam meningkatkan pendapatan kelompok usaha Rumah Maggot Siung

Gemilang. Dengan demikian, pengabdian ini akan memberikan kontribusi signifikan dalam pengembangan model bisnis yang berkelanjutan untuk UMKM budidaya Maggot di Indonesia, khususnya dalam menjawab tantangan pasar yang semakin kompetitif dan memenuhi kebutuhan akan inovasi dalam pengelolaan usaha.

Pengabdian ini bertujuan untuk meningkatkan kapasitas Kelompok Usaha Rumah Maggot dalam pengelolaan sampah organik dan pengembangan bisnis budidaya maggot secara berkelanjutan. Fokusnya meliputi pengembangan sistem pengelolaan sampah yang efisien, peningkatan kemampuan akuntansi dan keuangan, serta strategi pemasaran yang efektif. Pengabdian ini diharapkan menghasilkan model bisnis komprehensif untuk UMKM budidaya maggot, meningkatkan pendapatan petani, memberdayakan masyarakat, dan mendukung pembangunan berkelanjutan, sekaligus menjadi landasan bagi pengembangan sektor UMKM budidaya maggot di Indonesia.

METODE

Pengabdian ini menggunakan pendekatan kualitatif untuk mendalami dinamika dan potensi Kelompok Usaha Rumah Maggot Siung Gemilang di Desa Lelede, Kecamatan Kediri, Kabupaten Lombok Barat. Sasaran meliputi anggota kelompok, pelanggan potensial, dan ahli terkait. Data dikumpulkan melalui wawancara mendalam untuk mengungkap motivasi, tantangan, persepsi, dan potensi pasar; observasi partisipatif untuk memahami proses kerja dan dinamika kelompok; serta dokumentasi berupa foto, video, dan dokumen terkait. Program pengabdian mencakup pelatihan strategi pemasaran, manajemen usaha, dan pembuatan kemasan menarik, yang diukur melalui *pre-test* dan *post-test* menggunakan kuesioner untuk mengevaluasi peningkatan pengetahuan dan keterampilan anggota kelompok. Analisis data dilakukan secara tematik dan naratif untuk merumuskan temuan utama dan rekomendasi optimalisasi pendapatan kelompok, termasuk strategi pengembangan bisnis, manajemen usaha, desain kemasan produk, dan pemasaran digital.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Program pendampingan usaha maggot ini bertujuan untuk meningkatkan kapasitas pelaku usaha mikro di bidang pengelolaan sampah organik dan pengembangan produk bernilai tambah (Solekha et al., 2022). Melalui serangkaian kegiatan yang terstruktur, program ini diharapkan dapat memberikan solusi atas permasalahan yang dihadapi oleh mitra usaha, meningkatkan pendapatan, serta mendorong pertumbuhan ekonomi masyarakat. Adapun tahap-tahap pelaksanaan kegiatan sebagai berikut:

Persiapan pelaksanaan kegiatan pendampingan usaha maggot tahap 1 dan tahap 2 dilakukan secara terstruktur dan menyeluruh untuk memastikan kelancaran program. Kegiatan ini diawali dengan diskusi intensif yang melibatkan berbagai pihak terkait, termasuk pelaku usaha, *fasilitator*, dan pendamping. Diskusi tersebut bertujuan untuk mencapai kesepakatan mengenai langkah-langkah konkret yang akan diambil dalam setiap tahapan program, mengidentifikasi berbagai kendala yang mungkin muncul selama pelaksanaan, serta merumuskan solusi yang efektif untuk mengatasi tantangan tersebut (Mafiroh & Pujiyanto, 2023). Dengan pendekatan ini, diharapkan program pendampingan dapat berjalan secara optimal dan memberikan dampak positif yang berkelanjutan bagi pelaku usaha Maggot. Adapun dokumentasi diskusi tim pengabdian kepada mitra usaha rumah maggot dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1 Diskusi tim pengabdian kepada mitra usaha rumah maggot

Dari hasil diskusi tersebut mitra usaha menghadapi berbagai kendala, meliputi kurangnya pengetahuan tentang pengelolaan sampah organik melalui budidaya maggot, keterbatasan pasokan bahan baku, metode pembukuan keuangan yang konvensional dan kurang efektif, serta minimnya pengetahuan

strategi pemasaran dan pengemasan produk. Selain itu, mitra juga terkendala akses air bersih karena lokasi yang jauh dari pemukiman. Untuk mengatasi permasalahan tersebut, tim pendamping merancang solusi berupa edukasi dan pendampingan teknis terkait budidaya maggot, penerapan sistem pengelolaan sampah yang lebih baik, fasilitasi adopsi *software* akuntansi untuk meningkatkan pengelolaan keuangan, pelatihan strategi pemasaran yang efektif, serta penyediaan sistem pengairan manual dan mesin pompa air untuk mengatasi keterbatasan akses air.

Memberikan sosialisasi kepada para peserta dalam rangka membangun pemahaman dan meningkatkan kesadaran mereka mengenai pengelolaan sampah yang baik dan benar (Aulia et al., 2021). Melalui program pengabdian ini, peserta akan diberikan edukasi yang komprehensif mengenai pentingnya pengelolaan sampah berbasis rumah tangga sebagai salah satu upaya untuk menjaga kebersihan lingkungan dan keberlanjutan ekosistem. Selain itu, kegiatan ini juga dirancang untuk memperkuat pengetahuan serta menanamkan pemahaman yang mendalam tentang praktik pengelolaan sampah yang efisien, mulai dari pemilahan hingga pemanfaatan ulang (Bank et al., 2024). Dengan demikian, diharapkan para peserta tidak hanya mampu menerapkan konsep tersebut dalam kehidupan sehari-hari, tetapi juga dapat menjadi agen perubahan yang mendorong masyarakat di sekitarnya untuk turut berkontribusi dalam menjaga kelestarian lingkungan. Adapun dokumentasi sosialisasi kepada para peserta tentang pengolahan sampah dapat dilihat pada Gambar 2.



Gambar 2 Sosialisasi kepada para peserta tentang pengolahan sampah

Upaya sosialisasi untuk meningkatkan pemahaman dan kesadaran masyarakat terhadap pengelolaan sampah merupakan tanggung jawab bersama (Herlinawati et al., 2022). Salah satu inisiatif yang patut diapresiasi adalah program pengabdian masyarakat yang diselenggarakan oleh Rumah Maggot Siung Gemilang. Dengan mengusung konsep 'Bersama kami merubah sampah menjadi rupiah, Merubah masalah menjadi berkah, program ini bertujuan untuk mengajak masyarakat berperan aktif dalam mengelola sampah rumah tangga sekaligus menciptakan nilai tambah ekonomi.

Assasemen langsung/audit pengelolaan sampah secara langsung ke lokasi rumah tangga anggota kelompok usaha, observasi terlebih dahulu untuk mengidentifikasi kebutuhan dan potensi pasar dari produk Kelompok Usaha Rumah Maggot Saung Gemilang. Diidentifikasi juga potensi rumah tangga yang dapat terlibat dalam produksi dan pemasaran produk tersebut. Adapun dokumentasi *Assasemen* langsung/audit pengelolaan sampah secara langsung ke lokasi rumah tangga dapat dilihat pada Gambar 3.



Gambar 3 *Assasemen* langsung/audit pengelolaan sampah secara langsung ke lokasi rumah tangga

Hasil *asesmen* langsung ke rumah warga menunjukkan bahwa sebagian besar masyarakat belum memahami pentingnya pemilahan sampah. Kebiasaan membuang sampah secara bersama-sama, tanpa memilah antara organik dan anorganik, masih menjadi praktik umum. Hal ini disebabkan oleh kurangnya kesadaran akan dampak lingkungan serta kemudahan akses terhadap layanan pengangkutan sampah. Berdasarkan temuan tersebut, tim memberikan edukasi kepada masyarakat untuk meningkatkan pengetahuan warga mengenai teknik

pemilahan sampah yang tepat, sehingga sampah dapat diolah dan dimanfaatkan secara optimal.

Kegiatan pelatihan dan pendampingan produksi dilakukan secara intensif untuk meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi maggot (Alqamari et al., 2021). Melalui pendampingan ini, peserta diberikan pemahaman yang mendalam mengenai teknik budidaya maggot yang optimal serta pengelolaan limbah yang efektif. Selain itu, untuk mendukung pengelolaan keuangan usaha, tim pendamping juga memberikan pelatihan mengenai penggunaan kasir portable. Adapun dokumentasi pelatihan pendampingan produksi dapat dilihat pada Gambar 4.



Gambar 4 Pelatihan pendampingan produksi

Memberikan pelatihan dan pendampingan kepada peserta dalam memahami dasar-dasar ilmu akuntansi dengan menggunakan perangkat lunak akuntansi yang *user-friendly* agar mudah dipahami. Pelatihan ini mencakup pembelajaran tentang pengelolaan administrasi keuangan secara sistematis, mulai dari pencatatan transaksi harian hingga penyusunan laporan keuangan yang akurat dan sesuai standar. Dengan pendekatan yang praktis dan berbasis teknologi, diharapkan peserta tidak hanya mampu mengaplikasikan ilmu akuntansi secara efektif dalam pengelolaan keuangan, tetapi juga meningkatkan efisiensi dan transparansi dalam pengelolaan usaha mereka (Dhania et al., 2024). Program ini bertujuan untuk membekali peserta dengan keterampilan yang relevan dan aplikatif guna mendukung keberlanjutan dan pengembangan usaha mereka di masa depan. Adapun dokumentasi pelatihan tentang ilmu akuntansi dasar atau pembukuan dapat dilihat pada Gambar 5.



Gambar 5 Pelatihan tentang ilmu akuntansi dasar atau pembukuan

Pelatihan ini berfokus pada pengembangan kemasan, strategi pemasaran, dan promosi untuk membantu Kelompok Usaha Rumah Maggot dalam memasarkan produk mereka secara lebih efektif. Melalui pelatihan ini, peserta akan diberikan pemahaman mendalam tentang pentingnya desain kemasan yang menarik dan fungsional sebagai bagian dari strategi branding. Selain itu, pelatihan juga mencakup penerapan strategi pemasaran yang sesuai dengan target pasar, termasuk penggunaan teknologi digital, seperti media sosial, untuk memperluas jangkauan promosi dan pemasaran produk maggot. Dengan memanfaatkan media sosial secara optimal, diharapkan kelompok usaha ini dapat meningkatkan daya saing produk mereka, menarik lebih banyak pelanggan, dan pada akhirnya meningkatkan pendapatan serta keberlanjutan usaha. Adapun dokumentasi pelatihan pengemasan produk dapat dilihat pada Gambar 6.



Gambar 6 Pelatihan pengemasan produk

Memberikan teknologi inovasi kepada mitra berupa sistem pengairan manual dan mesin air guna mendukung proses produksi maggot yang lebih efisien dan berkelanjutan. Salah satu kendala utama yang dihadapi mitra adalah sulitnya

akses terhadap sumber air bersih yang letaknya terlalu jauh dari pemukiman. Kondisi ini menjadi hambatan signifikan dalam proses produksi maggot yang membutuhkan pasokan air secara rutin. Oleh karena itu, solusi yang ditawarkan melalui teknologi pengairan manual dan mesin air diharapkan dapat mengatasi kendala tersebut dengan menyediakan akses air yang lebih mudah dan efisien. Dengan implementasi teknologi ini, mitra tidak hanya dapat meningkatkan efisiensi produksi, tetapi juga mampu memastikan keberlanjutan usaha mereka di masa mendatang melalui pemanfaatan sumber daya yang lebih optimal. Adapun dokumentasi pemberian pengairan manual dan mesin air dapat dilihat pada Gambar 7.



Gambar 7 Pemberian pengairan manual dan mesin air

Sebagai bagian dari tahapan awal pelaksanaan pelatihan, para peserta diberikan soal *pre-test* untuk mengetahui sejauh mana tingkat pengetahuan mereka terkait pemasaran digital atau digital marketing sebelum pelatihan dimulai. *Pre-test* ini dirancang untuk mengidentifikasi kemampuan dasar, pemahaman awal, serta area yang memerlukan penguatan atau pendalaman. Informasi yang diperoleh dari hasil *pre-test* akan menjadi acuan penting bagi penyelenggara dalam menyusun materi pelatihan yang lebih relevan dan sesuai dengan kebutuhan spesifik peserta. Dengan demikian, pelatihan yang diberikan dapat berjalan secara efektif dan mampu menjembatani kesenjangan pengetahuan peserta, sehingga hasilnya dapat diterapkan secara optimal dalam pengelolaan strategi pemasaran digital. Adapun dokumentasi proses pengisian soal *pre test* dapat dilihat pada Gambar 8.



Gambar 8 Pengisian soal *pre-test*

Hasil *pre-test* yang diikuti oleh peserta menunjukkan bahwa tingkat pemahaman mereka terhadap konsep pemasaran digital masih tergolong rendah. Mayoritas peserta belum memiliki pengetahuan dasar yang memadai mengenai strategi, teknik, maupun manfaat pemasaran digital dalam mendukung pengembangan usaha. Sehingga perlunya pendekatan yang lebih terarah dalam pelatihan, dengan memberikan penjelasan yang mendalam mengenai dasar-dasar pemasaran digital serta aplikasinya dalam dunia bisnis. Selain itu, hasil *pre-test* ini juga menjadi acuan bagi penyelenggara untuk menyusun materi pelatihan yang lebih relevan dan sesuai dengan kebutuhan peserta, sehingga pelatihan dapat memberikan dampak yang signifikan dalam meningkatkan pemahaman dan keterampilan mereka di bidang pemasaran digital.

Pelatihan pemasaran *digital marketing* yang intensif dirancang untuk membekali para pelaku usaha maggot dengan keterampilan yang diperlukan guna memperluas jangkauan pasar (Heriyati et al., 2024). Melalui pemanfaatan *platform* media sosial secara optimal, para peserta akan didorong untuk mengembangkan strategi pemasaran yang efektif. Dengan demikian, diharapkan dapat menarik minat konsumen yang lebih luas dan mendorong pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan. Adapun dokumentasi pelatihan pemasaran *digital marketing* dapat dilihat pada Gambar 9.



Gambar 9 Pelatihan pemasaran *digital marketing*

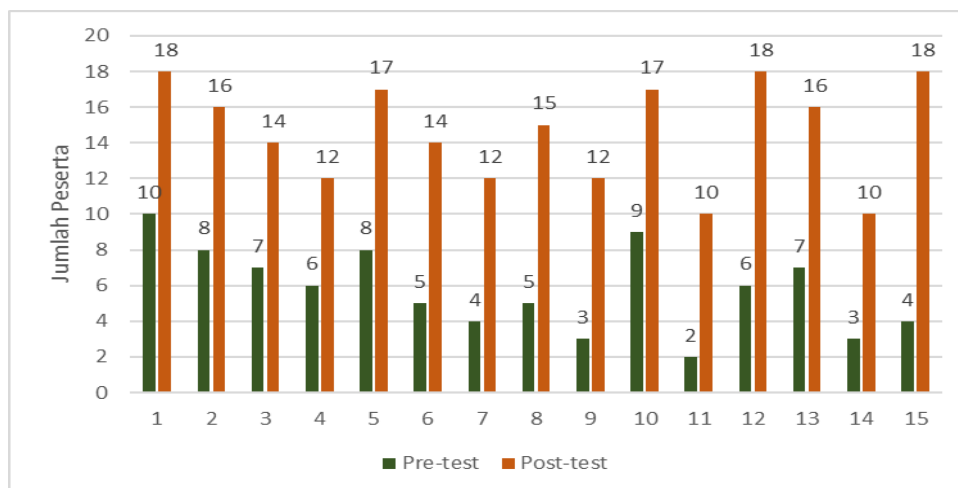
Kegiatan pelatihan pemasaran berbasis digital akan mengajarkan mitra menggunakan berbagai aplikasi untuk promosi, seperti *Google Business Profile*, *Tripadvisor*, *WhatsApp Business*, *TikTok*, *Instagram*, *Tokopedia*, dan *Shopee*. *Google Business Profile* merupakan fitur dari *Google* yang mendukung pelaku usaha, mulai dari mikro hingga besar, untuk meningkatkan *visibilitas* produk melalui pencarian *Google*. Dengan teknik yang tepat, fitur ini dapat meningkatkan traffic pencarian dan memudahkan pelanggan menemukan produk. Untuk membuat akun, UMKM hanya memerlukan akun *Gmail* yang otomatis terhubung, kemudian diarahkan untuk mengisi data perusahaan, *etalase* produk, penawaran, dan mendapatkan tips penjualan.

Setelah menyelesaikan pelatihan pemasaran digital, peserta diberikan *post-test* yang dirancang untuk mengukur sejauh mana tingkat pemahaman mereka terhadap materi yang telah disampaikan selama pelatihan. *Post-test* ini bertujuan untuk mengevaluasi efektivitas pelatihan, sekaligus mengidentifikasi peningkatan pengetahuan dan keterampilan peserta dalam menerapkan strategi pemasaran digital. Hasil dari *post-test* ini juga menjadi indikator keberhasilan program pelatihan, serta dapat digunakan sebagai bahan evaluasi untuk penyempurnaan metode dan materi pelatihan di masa mendatang. Dengan demikian, pelatihan ini diharapkan tidak hanya memberikan pemahaman teoretis, tetapi juga membekali peserta dengan kemampuan praktis yang dapat diterapkan dalam pengembangan usaha mereka. Adapun dokumentasi pengisian soal *post-test* dapat dilihat pada Gambar 10.



Gambar 10 Pengisian soal *post-test*

Hasil *post-test* menunjukkan bahwa peningkatan yang signifikan pada pemahaman peserta terhadap konsep dasar *digital marketing*. Sebagian besar peserta mampu menjelaskan dengan baik strategi pemasaran digital yang efektif, serta mengidentifikasi *platform* media sosial yang relevan untuk bisnis mereka. Hal ini menunjukkan bahwa pelatihan yang diberikan telah berhasil membekali peserta dengan keterampilan yang dibutuhkan untuk mengembangkan bisnis mereka secara *online*. Adapun hasil perbandingan *pre-test* dan *pos-test* dapat dilihat pada Gambar 11.



Gambar 11 Hasil Perbandingan *Pre-test* dan *Pos-test*

Pada Gambar 11 menunjukkan bahwa perbandingan hasil *pre-test* dan *post-test* terkait pemahaman peserta pelatihan mengenai *digital marketing*. Pada tahap *pre-test*, sebagian besar peserta memiliki pemahaman yang terbatas, sebagaimana terlihat dari rendahnya jumlah jawaban "Iya" pada beberapa pertanyaan. Namun, setelah mengikuti pelatihan, hasil *post-test* menunjukkan peningkatan yang

signifikan, dengan lebih banyak peserta memberikan jawaban "Iya" pada pertanyaan yang mengindikasikan peningkatan pemahaman dan penerapan konsep *digital marketing*.

SIMPULAN

Program pendampingan usaha maggot yang dilaksanakan oleh dosen dan mahasiswa Prodi Ekonomi Syariah telah berhasil meningkatkan kapasitas para mitra usaha dalam berbagai aspek, mulai dari produksi, manajemen keuangan, hingga pemasaran. Melalui serangkaian kegiatan seperti pelatihan, pendampingan, dan sosialisasi, mitra usaha telah memperoleh pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan untuk mengembangkan bisnis mereka. Hasil evaluasi menunjukkan adanya peningkatan yang signifikan dalam pemahaman mitra usaha tentang teknik budidaya maggot, pengelolaan keuangan, dan strategi pemasaran digital. Selain itu, program ini juga berhasil meningkatkan kesadaran masyarakat akan pentingnya pengelolaan sampah dan potensi ekonomi yang dapat dihasilkan dari sampah organik.

UCAPAN TERIMA KASIH

Kami mengucapkan terima kasih kepada seluruh mitra usaha maggot atas partisipasi aktifnya dalam program ini, serta kepada tim dosen dan mahasiswa Prodi Ekonomi Syariah yang telah memberikan pelatihan dan pendampingan. Ucapan terima kasih juga kami sampaikan kepada Hibah PKM Kemdikbudristek Batch 1 Tahun 2024 Skema Pemberdayaan Berbasis Masyarakat atas dukungannya, yang telah berkontribusi signifikan dalam meningkatkan kapasitas mitra usaha dan kesadaran masyarakat terhadap pengelolaan sampah organik. Semoga program ini terus memberikan manfaat berkelanjutan.

DAFTAR PUSTAKA

Alqamari, M., Br Kabeakan, N. T. M., & Siregar, C. A. P. (2021). Pkm Penyuluhan Dan Pendampingan Petani Padi Desa Pematang Johar Kec. Labuhan Deli Kab. Deli Serdang. *Abdi Sabha (Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat)*, 2(3), 83–91.

- Ariani, Z., S, N., & Hidayanti, N. F. (2022). Pola Scale Up Bisnis Sampah Berbasis Al-Maqasid Al-Syariah Di Bank Sampah Induk Regional Bintang Sejahtera. *Istinbath*, 20(2), 296–314.
- Bank, P., Pematang, S., Bersih, P., Anoraga, P. G., Damelia, W., Astrini, A. P., & Harahap, R. N. (2024). Peran Perusahaan Dalam Pemberdayaan UMKM : Analisis Close Loop Model. *Jurnal Aplikasi Dan Inovasi Iptek*, 6(1), 20–37.
- Clasissa Aulia, D., Kiswanto Situmorang, H., Fauzy Habiby Prasetya, A., Fadilla, A., Safira Nisa, A., Khoirunnisa, A., Farhan, D., Nur, D., Nindya, A., Purwantari, H., Octaviani Dwi Jasmin, I., Aulia Akbar, J., Mesrina Cicionta Ginting, N. B., Fadhilah Lubis, R., Pangestiara Program Studi Ilmu Kesehatan Maskarakat, Z. G., & Kesehatan Masyarakat, F. (2021). Peningkatan Pengetahuan dan Kesadaran Masyarakat tentang Pengelolaan Sampah dengan Pesan Jepapah. *Jurnal Pengabdian Kesehatan Masyarakat (Pengmaskemas)*, 1(1), 62–70.
- Dewi, T. A., Sudarma, S. W., & Zen, S. (2022). Pelatihan Literasi Keuangan Pada Budidaya Maggot Di Desa Banjarrejo Kabupaten Lampung Timur. *Prosiding Seminar ...*, 4, 153–158.
- Dhanias, F. R., Widjaja, W., Awaludin, D. T., Jauhari, B., Malang, M., Swadaya, U., & Jati, G. (2024). Pelatihan Manajemen Keuangan Berbasis Digital untuk UMKM di Era Transformasi Digital. *JIPITI: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(3), 79–84.
- Eka Hartati, Q., Khoiril Mala, I., & Author, C. (2024). Pengaruh Digital Marketing Terhadap Perilaku Konsumen Di Indonesia. *Jurnal Pendidikan Sejarah Dan Riset Sosial Humaniora*, 4(2), 2621–119.
- Heriyati, A., Afriyani, F., Romli, H., Pratiwi Putri, I., & Mulyati, M. (2024). Worksop Digital Marketing Promosi Penjualan Keripik Daun Kelor Hasil Industri Kreatif Mahasiswa Universitas Indo Global Mandiri. *I-Com: Indonesian Community Journal*, 4(3), 2021–2131.
- Herlinawati, H., Marwa, M., & Zaputra, R. (2022). Sosialisasi Penerapan Prinsip 3R (Reduce, Reuse, Recycle) Sebagai Usaha Peduli Lingkungan. *COMSEP: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(2), 209–215.
- Mafiroh, E. H., & Pujiyanto, W. E. (2023). Analisis Pengaruh Kepemimpinan dan Tanggung Jawab Agama dalam Menanggapi Tantangan Organisasi: Studi Kasus pada Kepemimpinan IPPNU. *Jurnal Pengabdian Kepada ...*, 2(4), 103–119.
- Mukhlisin, A. (2024). Pendampingan Santri Dalam Budidaya Magot Di Provinsi Lampung: Meningkatkan Kemandirian Pondok Pesantren Melalui Ekonomi Circular. *Jurnal Pengabdian Multidisiplin*, 4(1), 1–8.
- Muntahanah, S. Cahyo, H., Wiyanti, D. S., Urip, C. R., Purwokerto, W., Banyumas, K., & Artikel, I. (2023). Optimalisasi Pengelolaan Sampah Dalam Upaya Peningkatan Pendapatan Melalui Budidaya Magot. *WIKUACITYA: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*. 02(02), 140–145.

- Nurendah, Y., Sutarti, S., Munawar, A., Mulyana, M., Nurachmad, E., Setiawan, B., Maulina, D., & Lestari, F. I. (2023). Pendampingan Tata Kelola Bisnis Maggot Berbasis Digital Pada UMKM BSU Siliwangi Eling Bogor. *Jurnal Abdimas Dedikasi Kesatuan*, 5(1), 1–10.
- Ritonga, Y. M., Restuwati, I., Susilawati, T., & Siregar, R. B. (2023). Pendampingan Kelompok Dalam Pemanfaatan Magot Untuk Budidaya Lele Mutiara di Kecamatan Batang Toru Kabupaten Tapanuli Selatan. *Jurnal Penyuluhan Perikanan Dan Kelautan*, 17(1), 67–86.
- Rosita et al. (2021). Meningkatkan Keberhasilan Usaha Peternakan Magot Melalui Penerapan Akuntansi Dan Manajemen Yang Efektif Dan Efisien. *Krida Cendekia*, 3(01).
- Solekha, R., Bukhori, F. N. F. P., Af'idah, S. W., Fitri, L., & Ramadani, A. H. (2022). Pelatihan Budidaya Maggot dengan Memanfaatkan Sampah Organik Hasil Pemilahan di Kelurahan Blimbing, Lamongan. *I-Com: Indonesian Community Journal*, 2(3).
- Wardhiani, W. F., Sumarti, L., & Nursaputri, H. A. (2022). Analisis Keuntungan Usahatani Maggot Bsf Di P4S Al –Mukhlis Kecamatan Banjaran Kabupaten Bandung. *Jurnal Ilmiah Akuntansi*, 13(3), 87–97.
- Wijaya, A. P., Prihandono, D., Sutrasnawati, R. R. E., & Istanti, F. (2024). Penguatan pemasaran melalui desain kemasan untuk meningkatkan penjualan abon bonggol pisang. 8(September), 2796–2803.