

## Pemanfaatan Media Sosial Untuk Berjualan Bakso Secara Online

Hesti Pestiko Dona <sup>1)</sup>; Tito irwanto <sup>2)</sup>; Karona Cahya Susena <sup>3)</sup> ; Nenden Restu Hidayah <sup>4)</sup>; Ermy Wijaya <sup>5)</sup>

<sup>1,2,3,4,5)</sup> Universitas Dehasen Bengkulu

Email: <sup>1</sup> [hestipestikodona@gmail.com](mailto:hestipestikodona@gmail.com); <sup>2</sup> [titoirwanto@unived.com](mailto:titoirwanto@unived.com); <sup>3</sup> [karona@unived.com](mailto:karona@unived.com); <sup>4</sup> [Nenden@unived.com](mailto:Nenden@unived.com); <sup>5</sup> [Ermy.wijaya@gmail.com](mailto:Ermy.wijaya@gmail.com)

### ARTICLE HISTORY

Received [02 Juni 2024]

Revised [07 Agustus 2024]

Accepted [08 September 2024]

### KEYWORDS

Media Sosial, Online

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



### ABSTRAK

Kegiatan Pengabdian ini dilaksanakan di desa Air Kelinsar Kecamatan Ulu Musi Kabupaten Empat Lawang Sumatra Selatan. Kegiatan ini bertujuan untuk memanfaatkan media sosial bagi penjual bakso rumahan yang berada di desa air kelinsar, Sebelumnya Penjual bakso di desa air kelinsar hanya berjualan atau berdagang bakso di rumah dan menunggu pembeli datang, tujuan pengabdian ini adalah supaya para pedagang bisa mendapatkan pembeli yang lebih banyak pedagang bisa menggunakan metode marketing Cash on Delivery merupakan bentuk transaksi keuangan di mana pembayaran dilakukan setelah barang diantar dan diterima oleh konsumen. Dengan adanya sistem ini pedagang bakso bisa memposting foto jualan mereka di facebook dan masyarakat di desa air kelinsar bisa memesan melalui inbox atau menghubungi Sepenjual Bakso. lalu penjual bakso bisa mengantarkan pesanan sesuai dengan alamat si pemesan, dengan begitu bagi masyarakat di desa air kelinsar yang tidak punya kendaraan atau tempat rumahnya jauh dari tempat si penjual bisa memesan bakso tersebut.

### ABSTRACT

This service activity was carried out in Air Kelinsar village, Ulu Musi District, Empat Lawang Regency, South Sumatra. This activity aims to utilize social media for home meatball sellers in Air Kelinsar village. Previously, meatball sellers in Air Kelinsar village only sold or traded meatballs at home and waited for buyers to come. The aim of this service is so that traders can get more buyers. Traders can use the Cash on Delivery system, which is a form of financial transaction where payment is made after the goods are delivered and received by the consumer. With this system, meatball traders can post photos of their sales on Facebook and people in Air Kelinsar village can order via inbox or contact Meatball Sellers. then the meatball seller can deliver the order according to the orderer's address, so that people in Air Kelinsar village who don't have vehicles or whose homes are far from where the seller is can order the meatballs.

## PENDAHULUAN

Kabupaten Empat Lawang diresmikan pada 20 April 2007 setelah sebelumnya disetujui oleh DPR dengan disetujuinya Rancangan Undang-Undangnya pada 8 Desember 2006 tentang pembentukan kabupaten Empat Lawang bersama 15 kabupaten/kota baru lainnya. Kabupaten Empat Lawang merupakan pemekaran dari kabupaten Lahat. Nama kabupaten ini, menurut cerita rakyat berasal dari kata Empat Lawangan, yang dalam bahasa setempat berarti Empat Pendekar (Pahlawan). Hal tersebut karena pada zaman dahulu terdapat empat orang tokoh yang pernah memimpin daerah ini. Kabupaten Empat Lawang merupakan salah satu kabupaten yang ada di provinsi Sumatera Selatan, Indonesia. Ibukotadari kabupaten ini terletak di Tebing Tinggi. Kabupaten Empat Lawang memiliki luas kurang lebih 2.256 km yang terdiri dari 10 kecamatan, 9 kelurahan dan 147 desa, diresmikan pada 20 April 2007 setelah sebelumnya disetujui oleh DPR dengan disetujuinya Rancangan Undang-Undangnya pada 8 Desember 2006 tentang pembentukan kabupaten Empat Lawang bersama 15 kabupaten/kota baru lainnya, Kabupaten Empat Lawang sendiri merupakan pemekaran dari kabupaten Lahat. di kabupaten empat lawang terdapat beberapa kecamatan salah satunya di kecamatan ulu musu di kecamatan ulu musu terdapat beberapa desa yaitu; Air Kelinsar, Batu Bindung, Batu Lintang, Galang, Kunduran, Lb. Puding Baru, Lb. Puding Lama, Muara Betung, Muara Kalangan, Padang Tepong, Pulau Kemang, Simpang Perigi, Talang Bengkulu, Tanjung Agung. Pengabdian yang dilaksanakan di Desa Air Kelinsar ini tujuannya adalah meningkatkan usaha pedagang bakso untuk lebih banyak pelanggan dengan cara yang moderen seperti metode marketing COD (Cash on Delivery) merupakan bentuk transaksi keuangan di mana pembayaran dilakukan setelah barang diantar dan diterima oleh konsumen. pedagang bisa memosting sekaligus promosi di akun media sosial seperti facebook, Didesa air kelinsar dari usia 10 tahun sampai usia dewasa rata-rata sudah menggunakan media sosial seperti facebook, oleh karena itu buk aminah pedagang bakso di desa air kelinsar memilih media sosial facebook. Kebetulan masyarakat di desa air kelinsar rata-rata sudah menggunakan media sosial face book.

Dengan cara ini memudahkan masyarakat untuk membeli bakso tanpa harus memikirkan kendaraan untuk pergi ketempat penjual, Di desa air kelinsar pengadakan pasar cuman 1 (satu) kali dalam seminggu yaitu di hari sabtu, biasanya di hari sabtu itu hari libur semua masyarakat yang ada di desa air kelinsar, orang-orang yang dari kebun semua pulang ke desa untuk membeli kebutuhan sehari-

sehari, biasanya di hari sabtu masyarakat bergompoy untuk membeli bakso ke tempat jualan bakso, karna dihari itulah mereka bisa berkumpul bersama teman-teman maupun keluarga, di karnakan di hari biasanya mereka sibuk dengan kegiatan dan pekerjaan masing-masing, ada yang pergi kekebun kopi dan ada yang ke sawah, waktu malam hari di saat mereka beristirahat dengan di adakannya metode marketing COD (Cash on Delivery ) mereka bisa memesan lewat facebook melalui imbok, dengan begitu masyarakat desa air kelinsar yang tadinya males buat keluar rumah untuk jajan mereka bisa memesan bakso secara online, dan pedagang pun mendapatkan peningkatan penjualan apa lagi di hari sabtu pedagang mendapatkan peningkatan penjualan 3 kali lipat di hari biasanya. biasanya pedagang bakso hanya berjualan di rumah saja sebelum menggunakan metode marketing COD (Cash on Delivery) penjualannya tidak stabil tapi setelah menggunakan dan menerapkan Metode Marketing COD (Cash on Delivery) penjualannya bertahap mengalami peningkatan. Metode marketing ini sangat bermamfaat sekali bagi semua masyarakat desa air kelinsar dan penjual makanan atau produk lainnya bisa belajar untuk menggunakan metode marketing cash on delivery secara tidak langsung masyarakat air kelinsar semua nya menjadi lebih mudah untuk bertransaksi secara online. di desa air kelinsar terbagi menjadi 2 (dua) yaitu; air kelinsar baru dan air kelinsar lama, jarak dari air kelinsar lama sama air kelinsar baru sekitar 3 kilo meter, desa air kelinsar adalah desa yang sejuk di karnakan di kelilingin oleh perbukitan yang sangat indah, desa air kelinsar memang terletak di pelosok tetapi desa air kelinsar sekarang menjadi jalan lalu lintas dari kecamatan untuk menuju ke kota, Pembangunan Di Desa Air Kelinsar, Kecamatan Ulu Musi, Kabupaten Empat Lawang, provinsi Sumatra Selatan, yang dibangun dengan menggunakan anggaran yang bersumber dari APBN Dana Desa tahun 2023, mendapat sambutan baik dari warga setempat. Pembangunan Jalan Rambat Beton, Lampu Jalan Dan Draenase, yang telah usai di buat itu oleh pemerintah Desa Air Kelinsar, dianggap sebagai salah satu solusi dalam menyelesaikan kebutuhan di Desa. semenjak sesudah pembangunan jalan dari situ lah masyarakat memulai usaha berjualan bakso biasanya mereka hanya bisa membeli bakso di hari sabtu saja di karnakan ada orang dari kecamatan lain yang berjualan di pasar desa air kelinsar. setelah melihat peluang yang ada maka salah satu masyarakat desa air kelinsar mengambil keputusan untuk berdagang bakso di desa air kelinsar.

Melalui pemanfaatan teknologi informasi yang saat ini sedang tren, salah satunya yaitu media sosial, pemilihan digital marketing cash on delivery dapat menjadi alasan utama bagi para pelaku usaha Pedagang untuk menggunakan media online sebagai jalan keluar efektif dan efisien yang dibutuhkan untuk dapat memperluas jangkauan bisnisnya. membuat bisnisnya makin maju dan makin di kenal banyak orang. setiap usaha yang menggunakan metode marketing cash on delivery penghasilan yang di dapat secara bertahap meningkat dari pada penghasilan sebelumnya.

## METODE

Adapun subyek pengabdian kepada masyarakat yaitu, Pedagang bakso Di desa air kelinsar, Tempat dan lokasi Pengabdian kepada masyarakat adalah Desa air kelinsar kecamatan ulu musu kabupaten empat lawang, Sosialisasi ini dilaksanakan secara luring untuk memaparkan mengenai digital marketing kepada pedagang bakso yang ada di desa air kelinsar Digital Marketing yaitu kegiatan pemasaran melalui internet atau media sosial. Dengan menggunakan pemasaran melalui digital pedagang bakso dapat menjangkau pasar yang lebih luas lagi. Adapun metode yang dilakukan oleh tim peneliti adalah:

1. penyampaian materi kepada seluruh pedagang bakso Di desa air kelinsar kecamatan ulu musu untuk memberikan pemahaman mengenai pengertian digital marketing, tujuannya mamfaatnya untuk pedagang kedepannya. Dengan menggunakan Digital Marketing COD (Cash on Delivery) bisa membuat pendapatan pedagang bertahap meningkat.
2. Sesi diskusi, Setelah metode penyampaian materi kita menggunakan metode tanya jawab untuk mengetahui seberapa jauh pedagang bakso menangkap materi yang sudah di sampaikan. Metode ini juga diperuntukkan untuk mereka yang masih ada yang belum difahami mengenai teknologi digital marketing.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

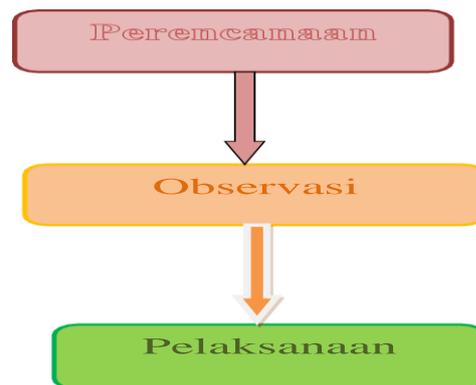
### Hasil Aktivitas

Kegiatan abdi masyarakat yang di adakan di desa air kelinsar kecamatan ulu musu kabupaten empat lawang berjalan tertip, baik, dan lancar.

### Penyelesaian Masalah

Dalam pelaksanaan pengabdian ini ada beberapa tahapan yang dilakukan yaitu di jelaskan pada tabel berikut ini.

Gambar 1 Diagram Proses Tahapan Kegiatan



Sedangkan secara proses, penulis melakukan kegiatan sebagai berikut:

1. Tahap perencanaan Tahap ini merupakan tahap awal untuk melaksanakan kegiatan yaitu dengan menentukan objek/tempat yang akan dituju, menentukan tema yang akan di posting di media sosial dan waktu pelaksanaan kegiatan, Adapun objek kegiatan sosialisasi digital marketing ini adalah pedagang bakso desa air kelinsar kecamatan ulu musi.
2. Tahap observasi Tahap ini dilakukan sebagai tindak lanjut setelah penentuan objek kegiatan. kami melakukan observasi langsung dengan mengunjungi setiap pedagang bakso yang ada di Desa air kelinsar kecamatan ulu musi. Setelah melakukan observasi dan juga koordinasi dengan Kepala Desa untuk meminta izin melakukan kegiatan ini dan kita juga melakukan koordinasi dengan setiap pedagang agar bisa berpartisipasi dalam kegiatan ini.
3. Tahap pelaksanaan Pada tahap ini dilakukan dengan melaksanakan kegiatan sosialisasi dengan prosedur yang telah disusun. Adapun prosedur tersebut yaitu diawali dengan opening ceremony kemudian penyampaian materi oleh narasumber, lalu diskusi Tanya jawab.

Hasil yang di peroleh setelah melakukan hasil survei dan identifikasi lapangan ada beberapa hal mendasar yang menjadi permasalahan. yaitu kurangnya memanfaatkan media sosial, kurangnya mengikuti hal-hal yang sedang tren dan moderen. Para pedagang bakso setuju bahwa digital marketing membantu untuk Pedagang masyarakat desa air kelinsar. dalam melakukan promosi dan membuat penjualan pedagang untuk masyarakat desa air kelinsar.

Bertahap meningkat. sebelum mereka melakukan marketing COD (cash on delivery ) pendapatan mereka sangat tidak stabil. hanya membutuhkan kuota internet. hanya menggunakan kuota internet mereka bisa memanfaatkan media sosial salah satunya facebook pedagang untuk masyarakat desa air kelinsar. bisa menggunakan metode marketing COD ( cash on delivery) dan tentunya sangat membantu dan menguntungkan sekali untuk masyarakat desa air kelinsar.

Cara Memasarkan Produk Melalui Media Sosial. Jumlah pengguna media sosial sudah mencapai 167 juta sampai saat ini. Fenomena ini dapat meningkatkan peluang keberhasilan bisnis kamu dalam memasarkan produknya di media sosial.

#### Jenis-Jenis Pemasaran Melalui Media Sosial

1. Pemasaran Konten: Pemasaran konten mengutamakan pembuatan konten untuk menarik perhatian pengguna media sosial sekaligus memperkuat citra merek. Jenis konten yang bisa diunggah mencakup artikel, gambar, video, dan infografik. Strategi ini biasanya dilakukan secara organik, namun ada pula yang mempromosikannya sebagai iklan berbayar.
2. Iklan Berbayar: Hampir semua jenis media sosial memiliki fitur iklan untuk mempromosikan produk. Tentunya kamu harus membayar sesuai anggaran yang telah ditetapkan agar media sosial bisa menampilkan iklanmu.
3. Pemasaran Influencer: Jenis pemasaran ini melibatkan kolaborasi bersama pemengaruh (influencer) media sosial untuk memperkenalkan produk barang atau jasa ke pengikut mereka. Langkah ini sangat efektif dalam memperluas jangkauan merek dan mendapatkan audiensi baru.
4. Pemasaran Video: Sesuai istilahnya, pemasaran ini memanfaatkan video dalam mempromosikan produk sekaligus meningkatkan reputasi merek. Jenis video yang digunakan beragam, bisa berupa iklan video, konten video organik, atau penggunaan fitur siaran langsung (live streaming) di platform media sosial tertentu.

### Langkah-Langkah dalam Strategi Media Sosial

1. Mengaudit Media Sosial: Sebelum membuat rencana pemasaran media sosial, lakukan evaluasi terlebih dahulu terhadap keberhasilan bisnis pada masa lalu. Kamu bisa mengakses laporan performa akun media sosial bisnis untuk melihat karakteristik audiensi, lokasi, jenis kelamin, dan jenis konten promosi yang sukses.
2. Membuat Sasaran dan Metrik: Kamu juga perlu menentukan tujuan pemasaran media sosial yang dilakukan. Contoh tujuannya bisa berupa meningkatkan kesadaran merek (brand awareness) atau meningkatkan angka penjualan melalui media. Selanjutnya, tentukan juga metrik untuk mengukur jarak antara progres dan tujuan bisnismu.
3. Menentukan Target Audiens: Setelah mengevaluasi media sosial, tentukan persona audiensi yang mewakili karakteristik pengguna. Analisis kompetitor dapat membantu kamu dalam memahami platform yang lebih disukai oleh audiensi. Sebagai contoh, jika kompetitor memiliki jumlah pengikut yang signifikan di Facebook, kamu bisa berasumsi bahwa audiensi akan lebih aktif pula di platform yang sama.
4. Menetapkan Agenda Manajemen Media Sosial: Manajemen media sosial juga memerlukan konsistensi yang tinggi. Mengunggah konten secara rutin saja tidak cukup, kamu juga harus meluangkan waktu untuk meningkatkan kualitas iklan yang diluncurkan. Langkah ini bisa dilakukan melalui analisis, percobaan, simulasi, dan merencanakan konsep baru. Kamu juga perlu membuat jadwal berisi aktivitas media sosial secara harian, mingguan, bahkan bulanan agar kegiatan pemasaran berjalan secara terencana.
5. Menyelidiki Strategi Kompetitor: Analisis kompetitor berguna untuk memahami kelemahan dan kekuatan mereka. Kamu juga mendapatkan pemahaman yang lebih baik mengenai kebutuhan pelanggan dalam bermedia sosial atau produk yang digunakan.

### Cara Memasarkan Produk Melalui Media Sosial

1. Buat Profil Media Sosial yang Menarik: Profil merupakan 'wajah' dari bisnis yang kamu jalankan di media sosial. Bangunlah profil yang menarik, mulai dari nama produk, kolom deskripsi, foto profil, hingga konsep feeds yang akan digunakan. Kamu pun harus menentukan persona yang ingin dibawa dalam profil media sosialmu, contohnya resmi tetapi bersahabat atau komikal dan ramah terhadap remaja.
2. Buat Konten yang Relevan: Konten yang relevan berarti sesuai citra bisnis yang ingin kamu bangun di media sosial. Kamu juga bisa membuat konten sesuai fenomena atau tren yang sedang terjadi pada saat ini, tetapi pastikan agar tetap sesuai bidang industri bisnismu. Jangan lupa untuk menjaga kualitas konten dari segi tampilan dan isi agar audiensi memercayai bisnismu.
3. Buat Hashtag untuk Konten: Hashtag sangat berguna untuk meningkatkan jumlah keterlibatan (engagement) di media sosial. Kamu bisa menggunakan tools kata kunci dalam mencari hashtag yang relevan. Cobalah memikirkan satu atau lebih kata kunci dan frasa yang mencakup nama produk dan bisnismu. Kamu bisa memasukkan menyertakan hashtag pada setiap unggahan terkait produk tersebut.
4. Unggah Konten pada Saat Peak-time: Peak-time alias puncak waktu penggunaan setiap media sosial tentu berbeda. Lebih baik kamu mengunggah konten atau mengadakan live streaming pada jam tersebut agar mendapatkan lebih banyak pengunjung. Tip ini sangat efektif karena bisa membuat kontenmu lebih tepat sasaran.
5. Manfaatkan Seluruh Fitur Media Sosial: Media sosial memiliki berbagai fitur interaktif. Kamu bisa memanfaatkannya untuk menarik pengikut media sosialmu agar lebih tertarik pada produk yang dipromosikan. Contohnya, kamu bisa mengunggah survei agar pengikut bisa memilih satu produk favorit mereka. Contoh lainnya, kamu bisa menggunakan fitur cerita (story) untuk mengiklankan produk baru di toko online, kemudian memasang stiker berisi tautan.
6. Adakan Kontes: Kontes atau giveaway di media sosial bermanfaat untuk meningkatkan brand awareness sekaligus angka penjualan produk. Kamu bisa mengadakan kontes apapun selama masih relevan bidang industri bisnismu. Selain kontes, kamu juga dapat mengadakan giveaway yang memberikan hadiah menarik bagi pelanggan setia atau sudah membeli banyak produk.
7. Berkolaborasi bersama Influencer: Influencer marketing merupakan strategi pemasaran media sosial yang kompetitif. Pilihlah influencer yang memiliki pengikut sesuai target audiensi kamu, bukan sekadar berdasarkan jumlah pengikut yang banyak. Kamu berpeluang mendapatkan pelanggan yang belum pernah mendengar tentang bisnismu sebelumnya.
8. Ajak Pengikut untuk Berinteraksi: Pelanggan saat ini lebih suka berinteraksi bersama bisnis di media sosial. Kamu bisa membuat konten yang mengajak pengikut media sosial untuk berinteraksi di kolom komentar atau melalui fitur perpesanan. Namun, kamu juga harus aktif dalam membalas setiap komentar dan pesan yang masuk. Mereka akan percaya dan menganggap bisnismu menyediakan layanan pelanggan atau purnajual yang baik.
9. Manfaatkan Fitur Iklan Berbayar: Terakhir, kamu bisa memanfaatkan fitur iklan berbayar untuk memperluas jangkauan pasar atau menysasar target audiensi yang lebih spesifik. Iklan di media sosial

terbukti efektif dalam menjangkau lebih banyak audiensi daripada organik. Pastikan kamu telah menerapkan strategi iklan yang tepat agar memberikan hasil yang memuaskan.

**Gambar 2 Proses pembelian Ayam Dan Bumbu Bakso**



Proses pembelian Bumbu di lakukan di pasar yang berada di desa air kelinsar, pasar ini adalah satu satunya pasar yang berada di desa air kelinsar, di pasar ini lah masyarakat desa air kelinsar membeli kebutuhan sehari-hari, dan di pasar ini lah ibu aminah membeli ayam potong dan bumbu-bumbu untuk membuat adonan bakso. ayam yang di beli tentunya masih sangat segar-segar dan bagus kualitasnya. bumbu yang di beli juga sangat segar-segar dikarnakan di desa air kelinsar ini tanahnya sangat lah subur-subur sehingga hampir semua sayuran dan rempah-rempah itu asli dari tanah desa air kelinsar, dengan bumbu yang bagus dan berkualitas bisa membuat cita rasa pada bakso sangat enak.

**Gambar 3 Proses Pembuatan Bakso**



Proses pembuatan bakso di lakukan didalam rumah buk aminah , biasanya buk Amina membuat bakso di bantu anaknya yang masih berstatus pelajar di salah satu sekolah smp yang ada di desa air kelinsar ,bahan utama bakso adalah daging ayam potong, yang dibeli lansung dari pasar, bakso di buat menggunakan cara manual dengan menggunakan tangan yang tentunya sudah di cuci dengan bersih. buk aminah di bantu oleh suami dan anaknya tapi kalo di hari sabtu buk aminah di bantu juga oleh tetangga rumahnya untuk membantu membuat adonan bakso.

**Gambar 4 Proses Pelaksanaan**



Pelaksanaan penjualan di lakukan dari jam 08:00 sampai dengan jam 20:00 biasanya buk aminah dari jam 03:00 subuh mempersiapkan semua bahan-bahan untuk dagangannya mulai dari bumbu kuah

bakso, sayur-sayuran, dan mie dilakukan setiap berjualan, lokasi penjualan di depan rumah buk aminah sendiri, lebih tepatnya di jalan raya desa air kelinsar dekat dengan sekolah smp 03 desa air kelinsar kecamatan ulu musi. untuk melakukan metode marketing cash on delivery buk aminah di bantu oleh suaminya dan anaknya ketika sudah pulang dari sekolah. pesanan di antar menggunakan sepeda motor. dengan begitu memudahkan pelanggan untuk mendapatkan pesannya dengan tepat waktu. dan untuk biaya antar makannya itu gratis biaya di tanggung oleh pedagang pelanggan hanya cukup membayar harga baksunya saja.

**Gambar 5 Bakso Biasa Dan Bakso Telur**



## KESIMPULAN DAN SARAN

kegiatan sosialisasi ini dilakukan untuk memberi pemahaman kepada para pedagang bakso di desa air kelinsar untuk lebih mengedepankan inovasi dan teknologi mengingat kedua faktor tersebut sangat menentukan keberhasilan dalam bersaing di pasar global sebelum menggunakan metode marketing COD (Cash on Delivery) penjualannya tidak stabil tapi setelah menggunakan dan menerapkan Metode Marketing COD (Cash on Delivery) penjualannya bertahap mengalami peningkatan. Metode marketing ini sangat bermanfaat sekali bagi semua masyarakat desa air kelinsar dan penjual makanan atau produk lainnya bisa belajar untuk menggunakan metode marketing cash on delivery secara tidak langsung masyarakat air kelinsar semua nya menjadi lebih mudah untuk bertransaksi secara online.. dalam sosialisasi ini penulis juga memaparkan pentingnya peran digital marketing bagi perkembangan bisnis, dengan konsep digital marketing yang memanfaatkan teknologi digital sebagai sarana produk.

## DAFTAR PUSTAKA

- Dona pestiko Hesti. 2024. "Pemamfaatan Media Sosial Untuk Berjualan Bakso Secara Online DI Desa Air Kelinsar". Jurnal Dehasen Mengabdi 2 no. :1-5.
- Dona pestiko Hesti, Desa air Kelinsar kecamatan ulu musi kabupaten empat lawang .Provinsi Bengkulu. Dona pestiko Hesti ,Mahasiswa Semester 4 ( empat) Fakultas Ekonomi Prodi Manajemen, Jl. Meranti No.32, Sawah Lebar, Kec. Ratu Agung, Kota Bengkulu, Bengkulu 38228.
- Ragel Kepala Desa Air Kelinsar (2024) SMA Rejang Negeri 13 Rejang Lebong (6.25) JL, Raya Desa Balai Butar Kec . Sindang Beliti Ilir, Kab. Lebong.
- Ragel Kepala Desa Air kelinsar (2024) Kecamatan Ulu Musi Kabupaten Empat Lawang Provinsi Sumatra Selatan.
- Aminah, (10645031) SMP NEGERI 3 ULU MUSI Desa Air Kelinsar, Air Kelinsar, Kec. Ulu Musi, Kab. Empat Lawang Prov. Sumatera Selatan.