




## Sosialisasi Kewirausahaan dan Inovasi Produk Bolu Jagung Kukus bagi PKK dan Remaja Putri di Desa Pedagangan

*Socialization of Entrepreneurship and Innovation of Steamed Corn Sponge Products for PKK and Young Women in Merchant Village*

Wihartiani<sup>1</sup>, Slamet Bambang Riono, Sutikno,

<sup>1,2,3</sup>Prodi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhadi Setiabudi, Indonesia

E-mail: <sup>1</sup>wihartiani@gmail.com, <sup>2</sup>sbriono@gmail.com, <sup>3</sup>sutikno@gmail.com

ARTICLE INFO	ABSTRACT
<p><b>Article History:</b> Received: Dec, 12, 2024 Revised: Dec, 19, 2024 Accepted: Des, 20, 2024</p> <hr/> <p><b>Keywords:</b> Socialization, Entrepreneurship, Product Innovation, Steamed Corn Sponge</p>	<p><i>This community service activity aims to improve knowledge and entrepreneurial skills and encourage innovation in steamed corn sponge products for PKK women and young women in the Trading Village. In this activity, participants were given socialization about entrepreneurship, training in making steamed corn sponges, product variant development, and effective marketing strategies. The activity began with the preparation of materials and the preparation of schedules, followed by the implementation of entrepreneurship lectures and demonstrations of product manufacturing. Furthermore, participants are trained to create innovative product variants and taught how to use social media as a means of marketing. The results of the activity showed an increase in participants' understanding of the importance of entrepreneurship and product innovation in developing businesses. Participants also managed to master practical skills in making steamed corn sponges, including in developing different flavor variants to attract the market. When it comes to marketing, participants are provided with knowledge of the right marketing strategies, including the use of technology and social media to expand the reach of their products. Assistance in the process of distributing and marketing products is one of the keys to success in this activity, because participants can start marketing their products at the local level and develop their businesses with more confidence. Post-activity evaluations showed that most of the participants had successfully started their businesses, some had even gained regular buyers. With continuous support through monitoring and mentoring, it is hoped that this activity can have a sustainable positive impact on the economy of the people of the Trading Village. This activity succeeded in providing significant benefits in increasing the economic independence of participants as well as their entrepreneurial skills.</i></p>
<p><b>Corresponding Author:</b> Wihartiani E-mail: <a href="mailto:wihartiani@gmail.com">wihartiani@gmail.com</a></p>	

### Abstrak

Kegiatan pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan kewirausahaan serta mendorong inovasi produk bolu jagung kukus bagi ibu-ibu PKK dan remaja putri di Desa Pedagangan. Dalam kegiatan ini, peserta diberikan sosialisasi mengenai kewirausahaan, pelatihan pembuatan bolu jagung kukus, pengembangan varian produk, serta strategi pemasaran yang efektif. Kegiatan dimulai dengan persiapan materi dan penyusunan jadwal, dilanjutkan dengan pelaksanaan ceramah kewirausahaan dan demonstrasi pembuatan produk. Selanjutnya, peserta dilatih untuk menciptakan varian produk yang inovatif dan diajarkan tentang cara memanfaatkan media sosial sebagai sarana pemasaran. Hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan pemahaman peserta mengenai pentingnya kewirausahaan dan inovasi produk dalam mengembangkan usaha. Peserta juga berhasil menguasai keterampilan praktis dalam pembuatan bolu jagung kukus, termasuk dalam mengembangkan varian rasa yang berbeda untuk menarik pasar. Dalam hal pemasaran, peserta diberikan pengetahuan tentang strategi pemasaran yang tepat, termasuk penggunaan teknologi dan media sosial untuk memperluas jangkauan produk mereka. Pendampingan dalam proses distribusi dan pemasaran produk menjadi salah satu kunci keberhasilan dalam kegiatan ini, karena peserta dapat mulai memasarkan produk mereka di tingkat lokal dan mengembangkan usaha dengan lebih percaya diri. Evaluasi pasca-kegiatan menunjukkan bahwa sebagian besar peserta telah berhasil memulai usaha

mereka, bahkan ada yang telah mendapatkan pembeli tetap. Dengan adanya dukungan berkelanjutan melalui monitoring dan pendampingan, diharapkan kegiatan ini dapat memberikan dampak positif yang berkelanjutan bagi perekonomian masyarakat Desa Pedagangan. Kegiatan ini berhasil memberikan manfaat signifikan dalam meningkatkan kemandirian ekonomi peserta serta keterampilan kewirausahaan mereka.

**Kata kunci:** Sosialisasi, Kewirausahaan, Inovasi Produk, Bolu Jagung Kukus

## 1. PENDAHULUAN

Desa Pedagangan merupakan salah satu wilayah yang memiliki potensi sumber daya alam yang melimpah, terutama dalam sektor pertanian. Salah satu hasil bumi yang banyak dihasilkan di desa ini adalah jagung. Namun, pemanfaatan jagung sebagai komoditas unggulan masih terbatas pada penjualan dalam bentuk mentah tanpa adanya inovasi pengolahan lebih lanjut. Hal ini menyebabkan nilai jual jagung relatif rendah dan kurang memberikan dampak ekonomi yang signifikan bagi masyarakat setempat. Di sisi lain, pemberdayaan ekonomi masyarakat, khususnya bagi kelompok ibu-ibu PKK dan remaja putri, masih perlu ditingkatkan agar mereka dapat berkontribusi dalam meningkatkan kesejahteraan keluarga. Minimnya keterampilan kewirausahaan serta kurangnya wawasan mengenai inovasi produk berbasis hasil bumi menjadi kendala dalam mengembangkan usaha yang berkelanjutan di desa ini.

Sebagai solusi atas permasalahan tersebut, diperlukan sebuah program pengabdian masyarakat berupa sosialisasi kewirausahaan dan inovasi produk berbasis jagung, yaitu pembuatan Bolu Jagung Kukus. Program ini bertujuan untuk meningkatkan keterampilan masyarakat dalam mengolah jagung menjadi produk yang bernilai jual tinggi serta memberikan pemahaman tentang kewirausahaan agar mereka mampu mengembangkan usaha mandiri. Melalui kegiatan ini, ibu-ibu PKK dan remaja putri di Desa Pedagangan akan diberikan pelatihan mengenai proses pembuatan Bolu Jagung Kukus, strategi pemasaran, serta manajemen usaha sederhana. Dengan adanya inovasi ini, diharapkan masyarakat dapat menciptakan peluang usaha baru yang dapat meningkatkan perekonomian desa, sekaligus mendukung pengembangan produk UMKM local [1]. Program ini tidak hanya berfokus pada keterampilan teknis dalam pembuatan produk, tetapi juga memberikan edukasi mengenai pentingnya inovasi dan strategi pemasaran yang efektif. Dengan adanya kolaborasi antara akademisi dan masyarakat desa, diharapkan program ini dapat menjadi langkah awal bagi pengembangan kewirausahaan berbasis potensi lokal yang berkelanjutan.

Desa Pedagangan merupakan daerah agraris yang memiliki potensi hasil pertanian yang melimpah, salah satunya adalah jagung. Namun, pemanfaatan jagung oleh masyarakat setempat masih terbatas pada konsumsi pribadi atau dijual dalam bentuk mentah dengan harga yang relatif rendah. Kurangnya inovasi dalam pengolahan jagung menjadi produk bernilai jual tinggi menyebabkan petani dan masyarakat desa belum merasakan manfaat ekonomi yang maksimal dari komoditas ini. Selain itu, tingkat keterampilan kewirausahaan masyarakat, khususnya kelompok ibu-ibu PKK dan remaja putri, masih tergolong rendah. Minimnya akses terhadap pelatihan kewirausahaan dan inovasi produk menyebabkan potensi ekonomi desa belum berkembang secara optimal. Padahal, dengan inovasi yang tepat, hasil pertanian seperti jagung dapat diolah menjadi produk pangan yang menarik, memiliki daya jual tinggi, dan berpotensi menjadi usaha mikro kecil menengah (UMKM) [2].

Melihat kondisi tersebut, diperlukan suatu program yang dapat memberikan solusi nyata bagi masyarakat, baik dalam meningkatkan keterampilan mengolah jagung menjadi produk yang inovatif maupun membekali mereka dengan wawasan kewirausahaan. Oleh karena itu, kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ini hadir sebagai upaya pemberdayaan ekonomi berbasis potensi lokal melalui pelatihan pembuatan Bolu Jagung Kukus dan sosialisasi kewirausahaan bagi ibu-ibu PKK dan remaja putri di Desa Pedagangan.

### Tujuan Kegiatan

Kegiatan PKM ini bertujuan untuk meningkatkan keterampilan ibu-ibu PKK dan remaja putri dalam mengolah jagung menjadi produk inovatif berupa Bolu Jagung Kukus yang bernilai jual tinggi; membekali peserta dengan pengetahuan dasar tentang kewirausahaan, termasuk strategi pemasaran, branding, dan pengelolaan usaha sederhana; menciptakan peluang usaha baru berbasis

potensi lokal yang dapat dikembangkan menjadi produk UMKM di Desa Pedagangan; mendorong kemandirian ekonomi masyarakat dengan membuka wawasan tentang pentingnya inovasi dalam mengolah hasil pertanian agar memiliki daya saing di pasar; dan membangun sinergi antara akademisi dan masyarakat desa dalam mengembangkan program pemberdayaan ekonomi berbasis komunitas yang berkelanjutan. Dengan adanya kegiatan ini, diharapkan ibu-ibu PKK dan remaja putri tidak hanya memperoleh keterampilan baru, tetapi juga mampu mengimplementasikan pengetahuan yang diperoleh untuk menciptakan usaha kecil berbasis produk olahan jagung [3]. Keberlanjutan program ini juga diharapkan dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat dan menjadikan Desa Pedagangan sebagai contoh pengembangan UMKM berbasis potensi lokal.

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ini dilaksanakan sebagai bentuk kepedulian terhadap pemanfaatan hasil pertanian lokal yang belum optimal serta minimnya keterampilan kewirausahaan di kalangan ibu-ibu PKK dan remaja putri di Desa Pedagangan. Jagung sebagai komoditas utama desa ini sebagian besar hanya dijual dalam bentuk mentah tanpa adanya inovasi pengolahan lebih lanjut, sehingga nilai jualnya tetap rendah. Padahal, dengan inovasi yang tepat, jagung dapat diolah menjadi produk pangan bernilai ekonomi tinggi, seperti Bolu Jagung Kukus, yang berpotensi menjadi produk unggulan UMKM desa. Selain itu, keterbatasan akses terhadap edukasi kewirausahaan dan pemasaran membuat masyarakat, khususnya ibu-ibu PKK dan remaja putri, kurang memahami cara memulai dan mengembangkan usaha berbasis potensi lokal. Oleh karena itu, diperlukan intervensi dalam bentuk pelatihan keterampilan dan sosialisasi kewirausahaan agar mereka dapat lebih mandiri secara ekonomi dan memiliki kesempatan untuk meningkatkan kesejahteraan keluarga [4].

### **Permasalahan yang Diselesaikan**

- a. Pemanfaatan hasil pertanian yang masih terbatas bahwa jagung sebagai salah satu hasil bumi utama belum diolah secara maksimal menjadi produk yang bernilai jual tinggi.
- b. Kurangnya inovasi dalam pengembangan produk local, masyarakat belum memiliki keterampilan dalam menciptakan produk olahan berbasis jagung yang menarik dan memiliki daya saing.
- c. Rendahnya keterampilan kewirausahaan yakni banyak ibu-ibu PKK dan remaja putri yang belum memiliki pemahaman tentang konsep kewirausahaan, strategi pemasaran, dan manajemen usaha sederhana.
- d. Minimnya kesempatan usaha bagi kelompok perempuan di desa dengan adanya keterbatasan akses terhadap pelatihan dan modal usaha membuat ibu-ibu PKK dan remaja putri sulit untuk memulai usaha sendiri.
- e. Kurangnya kesadaran akan pentingnya pengembangan UMKM berbasis potensi lokal yaitu masih banyak masyarakat yang belum melihat peluang usaha dari hasil pertanian yang tersedia di desa mereka.

Melalui program ini, diharapkan masyarakat Desa Pedagangan, khususnya ibu-ibu PKK dan remaja putri, dapat memperoleh keterampilan yang berguna untuk menciptakan produk inovatif berbasis jagung, memahami konsep dasar kewirausahaan, serta memiliki keberanian untuk memulai usaha kecil yang berkelanjutan. Dengan demikian, program ini tidak hanya meningkatkan pemanfaatan hasil pertanian tetapi juga membantu meningkatkan perekonomian desa melalui pengembangan UMKM lokal. Inovasi dan Penerapan Ilmu Pengetahuan dan Teknologi (IPTEKS) dalam kegiatan ini memiliki kebaruan dalam beberapa aspek dibandingkan dengan metode yang telah ada sebelumnya [5].

#### **a. Inovasi Produk Olahan Jagung Menjadi Bolu Jagung Kukus**

Sebelumnya, pemanfaatan jagung di Desa Pedagangan hanya terbatas pada konsumsi langsung, dijual sebagai bahan mentah, atau diolah menjadi pakan ternak dan makanan tradisional sederhana seperti jagung rebus dan bakwan jagung. Tidak banyak inovasi yang dilakukan untuk meningkatkan nilai jual jagung, sehingga produk berbasis jagung dari desa ini belum memiliki daya saing tinggi di pasar. Pengolahan jagung menjadi Bolu Jagung Kukus merupakan inovasi yang belum banyak diterapkan di Desa Pedagangan. Proses pembuatan Bolu Jagung Kukus melibatkan teknik modern yang mengoptimalkan tekstur dan rasa, menjadikannya lebih menarik bagi pasar. Produk ini dapat dikemas dengan baik dan dipasarkan sebagai oleh-oleh khas desa, menciptakan peluang bisnis baru.

- b. Penerapan Teknologi Produksi Makanan yang Lebih Higienis dan Berkualitas  
Sebagian besar pengolahan makanan berbasis jagung di desa ini masih dilakukan secara tradisional tanpa mempertimbangkan standar kebersihan dan kualitas produksi yang baik. Tidak adanya pemanfaatan alat dan teknik modern dalam pengolahan menyebabkan keterbatasan dalam produksi massal dan daya tahan produk yang rendah. Pelatihan akan memperkenalkan penggunaan teknologi sederhana seperti pengukusan dengan suhu yang tepat, teknik pencampuran bahan yang optimal, dan penggunaan pengawet alami untuk meningkatkan daya tahan bolu tanpa mengurangi kualitasnya. Masyarakat diajarkan bagaimana standar produksi makanan yang higienis diterapkan agar produk yang dihasilkan memiliki mutu yang lebih baik dan memenuhi standar kesehatan.
- c. Penguatan Kewirausahaan Berbasis Digital dan Strategi Branding  
Sebelumnya, sebagian besar UMKM di desa masih mengandalkan pemasaran dari mulut ke mulut dan penjualan langsung tanpa memanfaatkan platform digital. Branding dan strategi pemasaran produk olahan lokal masih kurang diperhatikan, sehingga produk sulit bersaing dengan makanan olahan dari luar desa. Pelatihan akan mencakup strategi pemasaran digital menggunakan media sosial (*Instagram, WhatsApp Business, dan Facebook Marketplace*) untuk memperluas jangkauan pasar. Penguatan branding produk, termasuk desain kemasan yang menarik dan menciptakan identitas unik untuk Bolu Jagung Kukus sebagai produk khas desa. Edukasi mengenai manajemen usaha sederhana, termasuk pengelolaan modal, pencatatan keuangan, dan teknik penetapan harga yang kompetitif.

### Ekonomi Kreatif

Ekonomi kreatif dapat diartikan sebagai sistem transaksi dan penawaran yang bersumber pada kegiatan yang digerakkan oleh industri kreatif yang berfokus pada penciptaan barang dan jasa dengan mengandalkan keahlian bakat dan kreativitas sebagai kekayaan intelektual adalah harapan Indonesia untuk bangkit, bersaing dan meraih keunggulan dalam ekonomi global [6]. Ekonomi kreatif ini lahir pada awal abad ke-21. Walaupun ekonomi kreatif ini merupakan ilmu bidang yang baru ditemukan tetapi demikian, dengan hanya ilmu yang mengandalkan kemampuan kreativitas dan pengetahuan manusia, bisa menciptakan lapangan pekerjaan, meningkatkan pendapatan negara, bahkan hingga dapat mengurangi kemiskinan [7].

Ekonomi kreatif memainkan peran penting dalam mengembangkan UMKM di Indonesia, baik dalam membuka lapangan pekerjaan baru maupun menambah kekayaan intelektual [8]. Sebagai sektor yang berfokus pada kreativitas, inovasi, dan penggunaan teknologi, ekonomi kreatif memberikan peluang bagi UMKM untuk meningkatkan daya saing melalui produk yang memiliki nilai tambah dan kekayaan intelektual yang dapat dilindungi [9]. Misalnya, produk lokal seperti kerajinan tangan dan kuliner yang diolah secara kreatif dapat meningkatkan daya tarik pasar dan membuka lapangan pekerjaan baru dalam produksi, pemasaran, hingga distribusi produk. Selain itu, dengan semakin berkembangnya sektor digital, UMKM dapat memperluas jangkauan pasar mereka melalui platform e-commerce dan media sosial, yang tidak hanya memperluas pangsa pasar tetapi juga menciptakan peluang pekerjaan di bidang teknologi, desain, dan pemasaran digital [10].

Keberadaan hak kekayaan intelektual (HKI) dalam ekonomi kreatif juga memberi manfaat besar bagi UMKM [11]. Melalui perlindungan HKI, produk-produk inovatif dari UMKM seperti desain, merek dagang, dan hak cipta bisa terlindungi, sehingga memberikan nilai tambah dan meningkatkan daya saing produk di pasar domestik dan internasional [12]. UMKM yang bergerak di bidang ekonomi kreatif juga sering kali menjadi bagian dari sektor pariwisata, yang dapat mendukung pertumbuhan ekonomi lokal. Produk-produk yang memiliki ciri khas dan keunikan sering kali menjadi daya tarik bagi wisatawan dan membuka peluang ekspor yang lebih besar [13].

### Inovasi Produk

Menurut Schilling (2017) inovasi bisnis adalah kemampuan untuk mengembangkan sesuatu yang baru atau memperbaiki hal yang sudah ada dalam rangka mencapai keunggulan kompetitif [14]. Inovasi produk merujuk pada pengembangan atau penerapan ide-ide baru untuk menciptakan produk yang lebih baik, berbeda, atau lebih efisien dibandingkan produk yang sudah ada di pasar. Inovasi produk dapat melibatkan berbagai aspek, seperti desain, teknologi, bahan baku, atau bahkan

cara distribusi produk tersebut [15]. Tujuannya adalah untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen dengan cara yang lebih efektif atau menawarkan sesuatu yang unik yang dapat membedakan produk tersebut dari pesaing.

Inovasi produk berperan krusial dalam menjaga daya saing perusahaan di pasar [16]. Dengan menciptakan produk yang baru atau lebih baik, perusahaan dapat menarik lebih banyak pelanggan, membangun loyalitas, dan memperkuat citra merek. Selain itu, inovasi produk yang efektif juga dapat membuka peluang pasar baru yang sebelumnya tidak terjangkau, memungkinkan perusahaan untuk berekspansi atau menangkap segmen pasar yang lebih luas. Di sisi lain, inovasi produk seringkali juga dapat meningkatkan efisiensi operasional perusahaan, misalnya melalui penggunaan teknologi baru yang lebih hemat biaya atau memperkenalkan proses produksi yang lebih efisien [14]. Hal ini dapat berujung pada peningkatan profitabilitas, di mana perusahaan tidak hanya memperoleh pendapatan lebih banyak tetapi juga mengurangi biaya operasional. Semua faktor ini menjadikan inovasi produk sebagai kunci untuk bertahan dan berkembang di pasar yang sangat kompetitif [17].

## 2. METODE PELAKSANAAN

Metode pengabdian masyarakat yang dapat diterapkan untuk Sosialisasi Kewirausahaan dan Inovasi Produk Bolu Jagung Kukus bagi PKK dan Remaja Putri di Desa Pedagangan dapat menggunakan berbagai pendekatan yang sesuai dengan tujuan untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan kewirausahaan serta inovasi produk. Berikut adalah beberapa metode yang dapat digunakan dalam kegiatan ini:

### a. Pendidikan Masyarakat (Sosialisasi Kewirausahaan)

- 1) Metode: Sosialisasi melalui ceramah, presentasi, dan diskusi interaktif untuk mengenalkan konsep dasar kewirausahaan dan pentingnya inovasi produk.
- 2) Tujuan: Meningkatkan pemahaman masyarakat mengenai kewirausahaan, peluang usaha, dan pentingnya inovasi produk dalam menciptakan usaha yang sukses. Kegiatan ini juga bisa membahas bagaimana mengelola usaha, aspek pemasaran, serta bagaimana menciptakan produk yang berbeda dan menarik konsumen.
- 3) Aktivitas:
  - a) Memberikan materi tentang kewirausahaan.
  - b) Diskusi tentang tantangan dan peluang usaha di desa.
  - c) Pemaparan tentang cara memulai usaha dengan modal terbatas dan strategi pengembangan produk.

### b. Pelatihan dan Demonstrasi (Inovasi Produk Bolu Jagung Kukus)

- 1) Metode: Pelatihan langsung mengenai pembuatan bolu jagung kukus, diikuti dengan demonstrasi teknik pembuatan yang efisien dan inovatif.
- 2) Tujuan: Memberikan keterampilan praktis dalam membuat bolu jagung kukus yang dapat diproduksi dan dijual di pasar, serta mendorong peserta untuk berinovasi dalam pengembangan varian rasa dan desain produk yang menarik.
- 3) Aktivitas:
  - a) Praktik pembuatan bolu jagung kukus dengan bahan-bahan lokal yang mudah didapat.
  - b) Pengenalan variasi rasa dan tampilan produk bolu jagung kukus.
  - c) Demonstrasi teknik penyajian yang menarik dan tips pengemasan produk untuk menarik perhatian konsumen.

**Tabel 1.** Agenda Kegiatan Pengabdian Masyarakat

Waktu	Kegiatan	Deskripsi
09:00 - 09:15	Pembukaan dan Pengenalan Program	Sambutan, pengenalan tujuan kegiatan, serta pembagian materi.
09:15 - 09:45	Sosialisasi Kewirausahaan	Ceramah tentang dasar kewirausahaan, peluang usaha, dan pentingnya inovasi produk.
09:45 - 10:30	Pelatihan Pembuatan Bolu Jagung Kukus	Praktik langsung membuat bolu jagung kukus, penjelasan bahan dan teknik pembuatan.

Waktu	Kegiatan	Deskripsi
10:30 - 11:00	Inovasi Produk Bolu Jagung Kukus	Menjelaskan cara mengembangkan varian produk dan teknik pengemasan yang menarik.
11:00 - 11:30	Pengenalan Teknologi Pengolahan Bolu Jagung Kukus	Demonstrasi penggunaan alat pengukus yang efisien dan teknik pengolahan yang higienis.
11:30 - 12:00	Evaluasi dan Penutupan	Penilaian hasil kegiatan, feedback dari peserta, serta saran untuk pengembangan lebih lanjut.

### Sasaran Kegiatan

Sasaran dari Sosialisasi Kewirausahaan dan Inovasi Produk Bolu Jagung Kukus bagi PKK dan Remaja Putri di Desa Pedagangan sebagai berikut:

- Meningkatkan Pemahaman Kewirausahaan**  
Sasaran ini bertujuan untuk memberikan pemahaman dasar tentang kewirausahaan kepada peserta, khususnya tentang bagaimana memulai dan mengelola usaha yang dapat meningkatkan perekonomian keluarga dan desa. Peserta akan diberikan pengetahuan mengenai peluang usaha, pentingnya inovasi produk, serta teknik dasar dalam berwirausaha.
- Memberikan Keterampilan Praktis dalam Pembuatan Bolu Jagung Kukus**  
Sasaran ini berfokus pada pelatihan keterampilan praktis dalam pembuatan bolu jagung kukus, baik dari sisi teknik pembuatan, bahan baku, serta inovasi produk yang dapat diproduksi dengan mudah dan murah, namun memiliki potensi pasar yang tinggi.
- Mengajarkan Teknik Pemasaran Produk**  
Sasaran lainnya adalah membekali peserta dengan pengetahuan tentang cara memasarkan produk bolu jagung kukus, termasuk pengemasan yang menarik, teknik pemasaran yang tepat, serta memanfaatkan media sosial sebagai platform pemasaran yang efektif.
- Penerapan Inovasi dalam Pengembangan Produk**  
Sasaran ini bertujuan untuk mengembangkan kreativitas dan inovasi peserta dalam menciptakan variasi produk bolu jagung kukus, serta memperkenalkan teknik-teknik baru dalam pengolahan produk yang dapat membedakan produk mereka di pasar.
- Mendorong Partisipasi Aktif PKK dan Remaja Putri dalam Kegiatan Ekonomi Lokal**  
Sasaran ini ingin memberdayakan kelompok PKK dan remaja putri untuk berperan aktif dalam pengembangan ekonomi desa melalui kewirausahaan berbasis produk lokal yang dapat meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan keluarga.
- Meningkatkan Kemandirian Ekonomi Masyarakat Desa**  
Kegiatan ini bertujuan untuk mendukung kemandirian ekonomi masyarakat desa dengan memberikan mereka alat, keterampilan, dan pengetahuan yang diperlukan untuk menjalankan usaha kecil yang dapat dijalankan secara mandiri dan berkelanjutan.

### Tahapan Kegiatan

Sosialisasi Kewirausahaan dan Inovasi Produk Bolu Jagung Kukus bagi PKK dan Remaja Putri di Desa Pedagangan dapat dijelaskan lebih detail sebagai berikut:

- Persiapan Kegiatan**  
Pada tahap ini memastikan semua aspek kegiatan berjalan lancar dengan persiapan yang matang sebelum kegiatan dimulai. Kegiatan sebagai berikut:
  - 1) Tim pengabdian menyusun materi yang akan digunakan dalam sosialisasi dan pelatihan, mencakup topik kewirausahaan dasar, inovasi produk, dan teknik pembuatan bolu jagung kukus.
  - 2) Menyusun jadwal yang terstruktur dan efisien agar semua materi dapat disampaikan dengan baik dalam waktu yang terbatas.
  - 3) Menyiapkan bahan baku dan peralatan untuk pelatihan seperti jagung, tepung, dan bahan pelengkap lainnya disiapkan. Selain itu, peralatan masak dan pengolahan seperti pengukus, mixer, dan alat dapur lainnya juga disediakan.
  - 4) Membuat daftar peserta yang akan mengikuti kegiatan, memastikan semua calon peserta mendapatkan informasi dan mengonfirmasi kehadiran.

5) Menyiapkan ruang pelatihan dengan proyektor dan perlengkapan lainnya, seperti meja, kursi, dan alat tulis. Hal ini akan memastikan kenyamanan selama kegiatan berlangsung.

b. Sosialisasi Kewirausahaan

Pada tahap ini memberikan pemahaman dasar tentang kewirausahaan kepada peserta. Kegiatan sebagai berikut:

- a. Ceramah tentang kewirausahaan mengenai pentingnya kewirausahaan dalam meningkatkan perekonomian masyarakat, peluang usaha yang ada di desa, dan bagaimana memulai usaha dengan modal terbatas.
- b. Diskusi kelompok dalam kelompok kecil tentang ide-ide kewirausahaan yang sesuai dengan potensi desa dan kondisi sosial-ekonomi mereka.
- c. Penyuluhan tentang tantangan usaha mikro dengan menyampaikan informasi tentang tantangan yang dihadapi dalam mengelola usaha mikro, serta memberikan solusi praktis untuk mengatasi masalah seperti pemasaran, pendanaan, dan pengelolaan usaha.



**Gambar 1.** Kegiatan Sosialisasi Pengabdian Masyarakat

c. Pelatihan Pembuatan Bolu Jagung Kukus

Tahap ini memberikan keterampilan praktis dalam pembuatan bolu jagung kukus sebagai produk usaha yang dapat dikembangkan. Kegiatan:

- 1) Tim pengabdian akan mendemonstrasikan cara membuat bolu jagung kukus, mulai dari memilih bahan baku yang tepat hingga langkah-langkah pembuatan dan pengemasan produk.
- 2) Peserta diberi kesempatan untuk mempraktekkan langsung cara pembuatan bolu jagung kukus, agar mereka dapat merasakan dan belajar secara langsung tentang proses pembuatan produk.
- 3) Mengajarkan peserta untuk menggunakan bahan baku lokal yang mudah dijangkau dan murah, seperti jagung segar dari desa mereka, untuk menghasilkan produk yang bernilai ekonomi.



**Gambar 2.** Pembuatan Bolu jagung Kukus

**d. Inovasi Produk dan Pengembangan Varian**

Tahapan ini mendorong peserta untuk mengembangkan varian bolu jagung kukus yang lebih menarik dan memiliki daya saing tinggi. Kegiatan:

- 1) Mengajak peserta untuk berpikir kreatif dalam menciptakan variasi rasa atau bentuk bolu jagung kukus, seperti menambah rasa coklat, keju, atau varian lainnya.
- 2) Memberikan tips tentang cara mengemas produk dengan menarik, menggunakan bahan yang mudah didapatkan di sekitar mereka, sehingga produk lebih menarik di pasar.
- 3) Menyediakan ruang bagi peserta untuk mengemukakan ide kreatif mereka dalam mengembangkan produk yang dapat membedakan diri dari produk bolu jagung kukus yang ada di pasar.

**e. Pengenalan Teknologi Pengolahan dan Pemasaran**

Tahap ini memperkenalkan teknologi yang dapat meningkatkan efisiensi pengolahan dan pemasaran produk. Kegiatan:

- 1) Demonstrasi penggunaan alat pengukus dengan menunjukkan kepada peserta penggunaan alat pengukus yang lebih efisien dan hemat energi, serta cara mengoptimalkan peralatan yang ada untuk mempercepat proses pembuatan produk.
- 2) Sosialisasi branding dan pemasaran produk dengan memberikan pengetahuan tentang pentingnya branding dan cara pemasaran produk yang efektif, baik secara offline maupun online.
- 3) Pengenalan media sosial untuk pemasaran dengan mengajarkan peserta cara memanfaatkan platform media sosial seperti Instagram, Facebook, atau WhatsApp untuk memasarkan produk mereka secara lebih luas.

**f. Pendampingan Pemasaran dan Mediasi**

Tahap ini membantu peserta dalam merancang strategi pemasaran dan mendampingi mereka dalam proses distribusi produk. Kegiatan:

- 1) Menyusun rencana pemasaran yang sederhana namun efektif, dengan fokus pada target pasar lokal dan online.
- 2) Membahas cara menentukan harga produk yang sesuai dan cara melakukan promosi yang tepat di pasar lokal, serta teknik-teknik menarik pembeli.
- 3) Memberikan saran dan bantuan dalam menciptakan kemasan yang sesuai dengan tren pasar, serta menciptakan kesan profesional pada produk mereka.

**g. Evaluasi dan Penutupan**

Tahap ini mengevaluasi hasil kegiatan dan memberikan umpan balik untuk perbaikan ke depan. Kegiatan:

- 1) Melakukan evaluasi langsung dengan peserta mengenai apa yang sudah dipelajari dan bagaimana mereka dapat menerapkan pengetahuan yang didapat dalam kehidupan nyata.
- 2) Mengadakan sesi tanya jawab untuk menjawab pertanyaan yang belum terjawab selama kegiatan dan memberikan klarifikasi lebih lanjut.



**Gambar 3.** Para Peserta Pelatihan Pembuatan Bolu Jagung Kukus

### 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan sosialisasi kewirausahaan memberikan pemahaman yang lebih baik kepada peserta tentang pentingnya kewirausahaan dalam mendorong kemajuan ekonomi desa. Peserta, terutama ibu-ibu PKK dan remaja putri, menunjukkan peningkatan kesadaran terhadap potensi kewirausahaan yang dapat dijalankan dengan modal kecil dan bahan baku lokal. Diskusi kelompok juga mengungkapkan berbagai ide kreatif, seperti membuka usaha makanan dan minuman yang berbasis pada produk lokal. Secara keseluruhan, materi yang disampaikan cukup diterima dengan baik, dan peserta menjadi lebih termotivasi untuk memulai usaha mereka sendiri. Pelatihan pembuatan bolu jagung kukus mendapat sambutan positif dari peserta. Demonstrasi pembuatan produk menunjukkan bahwa proses pembuatan bolu jagung kukus tidak terlalu rumit dan dapat dilakukan dengan peralatan dapur sederhana. Banyak peserta yang antusias saat melakukan praktik langsung, mengingat hasil produk yang dihasilkan sangat memuaskan. Selain itu, penggunaan bahan baku lokal yang murah dan mudah dijangkau, seperti jagung, memberikan keunggulan tersendiri bagi produk ini, karena peserta dapat mengolah produk dengan biaya rendah.

Tahap pengembangan varian produk bolu jagung kukus memberikan ruang bagi peserta untuk berkreasi dan menciptakan produk yang lebih inovatif. Diskusi tentang menciptakan rasa baru atau kemasan yang lebih menarik menghasilkan berbagai ide yang dapat dieksplorasi lebih lanjut. Peserta menunjukkan keterampilan dan kreativitas dalam merancang variasi rasa seperti bolu jagung kukus dengan rasa pandan, coklat, dan keju. Dengan adanya pengembangan varian ini, produk bolu jagung kukus memiliki potensi untuk lebih bersaing di pasar. Pengenalan teknologi pengolahan yang lebih efisien dan teknik pemasaran yang tepat juga memberikan dampak signifikan bagi peserta. Penggunaan alat pengukus yang lebih efisien memungkinkan peserta untuk memproduksi bolu jagung kukus dalam jumlah yang lebih banyak dengan waktu yang lebih singkat. Selain itu, pengetahuan tentang cara memanfaatkan media sosial untuk pemasaran produk membantu peserta untuk lebih kreatif dalam memperkenalkan produk mereka ke pasar yang lebih luas. Peserta menyadari pentingnya branding dan promosi yang terencana untuk menarik perhatian konsumen.

Pendampingan dalam merancang strategi pemasaran dan mediasi dalam distribusi produk memberikan banyak manfaat praktis bagi peserta [18]. Beberapa peserta yang sebelumnya tidak memiliki pengalaman dalam memasarkan produk mereka kini memiliki pemahaman yang lebih baik tentang cara menentukan harga yang tepat, cara membuat kemasan yang menarik, serta teknik promosi yang sesuai dengan target pasar. Peserta juga didorong untuk menjalin kerjasama dengan toko lokal atau warung untuk memperluas distribusi produk. Pendampingan ini berfungsi sebagai bekal penting bagi peserta untuk dapat mengembangkan usaha mereka lebih lanjut. Evaluasi kegiatan dilakukan dengan cara interaktif melalui sesi tanya jawab dan diskusi langsung dengan peserta. Banyak peserta yang menyampaikan bahwa mereka merasa lebih siap untuk memulai usaha setelah mengikuti kegiatan ini. Beberapa dari mereka telah mencoba membuat bolu jagung kukus di rumah dan bahkan sudah mencoba memasarkan produk mereka kepada keluarga dan tetangga. Evaluasi ini menunjukkan bahwa kegiatan ini tidak hanya memberikan pengetahuan teori, tetapi juga keterampilan praktis yang langsung dapat diterapkan dalam kehidupan sehari-hari. Umpan balik yang diberikan oleh peserta sangat positif, dengan harapan untuk adanya kegiatan lanjutan yang lebih mendalam.

Selama kegiatan, peserta mengungkapkan beberapa tantangan yang mereka hadapi, terutama dalam hal pemasaran produk dan mencari pembeli. Beberapa peserta kesulitan untuk memperkenalkan produk mereka di luar lingkungan sekitar desa. Untuk mengatasi tantangan ini, tim pengabdian memberikan solusi berupa pelatihan pemasaran digital menggunakan media sosial dan mendampingi peserta dalam menyusun strategi pemasaran yang lebih efektif. Peserta juga didorong untuk lebih kreatif dalam mencari saluran distribusi alternatif, seperti menggunakan aplikasi pesan antar untuk menjangkau pasar yang lebih luas. Tindak lanjut pasca-kegiatan menunjukkan hasil yang menjanjikan. Beberapa peserta telah mulai menjual bolu jagung kukus secara lokal dan beberapa di antaranya sudah mendapatkan pembeli tetap. Monitoring pasca-kegiatan juga mencatat bahwa ada peserta yang berhasil memperluas usaha mereka dengan menambah variasi produk dan memperbaiki kemasan produk. Tim pengabdian terus memberikan pendampingan dan akses informasi tentang pembiayaan usaha yang dapat membantu mereka mengembangkan usaha lebih lanjut. Dengan adanya dukungan berkelanjutan, diharapkan usaha peserta dapat tumbuh dan

memberikan dampak positif bagi perekonomian keluarga dan desa secara keseluruhan. Secara keseluruhan, kegiatan pengabdian ini berhasil mencapai tujuan yang telah ditetapkan, yaitu meningkatkan keterampilan kewirausahaan dan kemampuan berinovasi bagi kelompok PKK dan remaja putri di Desa Pedagangan. Kegiatan ini tidak hanya memberikan pengetahuan teoritis, tetapi juga keterampilan praktis yang langsung dapat diterapkan, serta mendorong mereka untuk lebih percaya diri dalam mengembangkan usaha di masa depan [19].

### **Indikator Peningkatan Pengetahuan Kewirausahaan**

Berdasarkan hasil evaluasi selama kegiatan, hampir semua peserta menunjukkan peningkatan pemahaman tentang kewirausahaan. Sebelum kegiatan, sebagian besar peserta tidak memiliki pengetahuan mendalam tentang bagaimana memulai dan mengelola usaha. Setelah sesi sosialisasi, peserta lebih memahami pentingnya kewirausahaan, tantangan yang dihadapi dalam usaha mikro, serta strategi untuk mengelola usaha secara efektif. Indikator ini tercapai dengan baik, terbukti dari banyaknya pertanyaan yang diajukan dan diskusi yang berlangsung aktif. Pelatihan pembuatan bolu jagung kukus berhasil meningkatkan keterampilan peserta dalam memproduksi produk secara mandiri. Sebagian besar peserta mampu mengikuti instruksi dengan baik dan berhasil membuat bolu jagung kukus yang dapat dipasarkan. Evaluasi menunjukkan bahwa peserta merasa percaya diri dalam menciptakan produk dengan bahan baku lokal dan peralatan yang ada di rumah mereka. Indikator ini tercapai dengan baik, mengingat banyak peserta yang mengungkapkan bahwa mereka sudah mulai mencoba membuat bolu jagung kukus secara rutin.

Pada tahap pengembangan varian produk, peserta menunjukkan kreativitas yang tinggi dengan menciptakan berbagai variasi rasa dan bentuk bolu jagung kukus, seperti rasa pandan dan keju. Diskusi dan demonstrasi tentang cara mengemas produk dengan menarik juga berhasil menciptakan ide-ide inovatif yang bisa meningkatkan daya tarik produk di pasar. Indikator ini tercapai dengan baik, karena peserta aktif berpartisipasi dalam proses pengembangan produk dan menyusun rencana varian yang lebih menarik. Pengenalan pemasaran digital dan branding produk terbukti efektif, karena peserta dapat memahami pentingnya memasarkan produk secara online. Beberapa peserta bahkan mulai menggunakan media sosial untuk mempromosikan bolu jagung kukus mereka. Mereka juga dapat menentukan harga yang tepat dan menciptakan kemasan yang lebih menarik. Indikator ini tercapai dengan baik, dilihat dari pemanfaatan media sosial oleh peserta dan rencana pemasaran yang disusun bersama selama kegiatan.

Peserta memahami dan dapat mengimplementasikan penggunaan alat pengukus yang efisien dalam proses pembuatan bolu jagung kukus. Mereka juga mendapat informasi tentang teknik pengolahan yang lebih baik untuk meningkatkan hasil produksi. Indikator ini tercapai dengan baik, karena peserta menunjukkan pemahaman yang baik mengenai teknologi pengolahan yang dapat meningkatkan efisiensi produksi mereka. Rencana pemasaran yang sederhana namun efektif berhasil disusun bersama peserta, dan beberapa peserta sudah mulai mengimplementasikan strategi pemasaran mereka di tingkat lokal. Diskusi mengenai harga dan cara promosi yang tepat juga membantu mereka merumuskan langkah-langkah konkret dalam memasarkan produk. Indikator ini tercapai dengan baik, terutama karena peserta aktif mempraktikkan langkah-langkah pemasaran setelah kegiatan selesai.

Pendampingan dalam hal pemasaran dan distribusi produk memberikan dampak positif, karena peserta merasa lebih siap untuk memasarkan produk mereka [20]. Banyak peserta yang mulai menjalin kerjasama dengan toko lokal atau warung dan ada juga yang mulai menjual produk melalui aplikasi pesan antar. Indikator ini tercapai dengan baik, terlihat dari keberhasilan peserta dalam memperkenalkan produk mereka ke pasar lokal. Setelah kegiatan selesai, banyak peserta yang melanjutkan usaha mereka, bahkan beberapa sudah mendapatkan pembeli tetap. Tindak lanjut menunjukkan bahwa peserta tidak hanya memperoleh pengetahuan dan keterampilan, tetapi juga berhasil menerapkan apa yang dipelajari dalam kegiatan sehari-hari. Monitoring menunjukkan bahwa usaha peserta berkembang, dengan beberapa di antaranya sudah memperkenalkan produk mereka lebih luas melalui media sosial dan jaringan lokal. Indikator ini tercapai dengan baik, karena dampak kegiatan dapat dirasakan dalam jangka panjang. Secara keseluruhan, indikator-indikator pelaksanaan program telah tercapai dengan baik, menunjukkan bahwa kegiatan ini berhasil memberikan manfaat yang signifikan bagi peserta. Peningkatan pengetahuan, keterampilan praktis,

dan kemampuan pemasaran yang diperoleh peserta akan memberikan dampak positif bagi ekonomi keluarga dan desa di masa mendatang.

#### 4. SIMPULAN

Kegiatan pengabdian masyarakat yang bertujuan untuk sosialisasi kewirausahaan dan inovasi produk bolu jagung kukus bagi PKK dan remaja putri di Desa Pedagangan berhasil mencapai tujuannya dengan baik. Melalui tahapan persiapan yang matang, pelaksanaan yang terstruktur, serta evaluasi yang menyeluruh, peserta berhasil memperoleh pengetahuan dan keterampilan praktis yang dapat langsung diterapkan dalam usaha mereka. Peningkatan pemahaman kewirausahaan, keterampilan pembuatan bolu jagung kukus, serta kemampuan dalam inovasi produk dan pemasaran menjadi pencapaian signifikan dari kegiatan ini. Selain itu, pendampingan dan mediasi yang diberikan dalam proses pemasaran dan distribusi produk membantu peserta untuk lebih percaya diri dalam mengembangkan usaha mereka. Dengan pemanfaatan teknologi pengolahan yang efisien dan media sosial untuk pemasaran, peserta mampu mengembangkan usaha mereka dengan biaya rendah dan dapat mencapai pasar yang lebih luas. Secara keseluruhan, kegiatan ini tidak hanya memberikan pengetahuan teoritis, tetapi juga memberikan dampak positif dalam meningkatkan kemandirian ekonomi peserta, khususnya bagi kelompok PKK dan remaja putri di desa. Dengan adanya dukungan berkelanjutan melalui monitoring dan pendampingan pasca-kegiatan, diharapkan usaha yang dimulai oleh peserta dapat berkembang dan berkelanjutan, memberikan dampak jangka panjang bagi perekonomian keluarga dan masyarakat desa Pedagangan.

#### UCAPAN TERIMA KASIH

Tim mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah mendukung dan berpartisipasi dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini. Terima kasih kepada LPPM Universitas Muhadi Setiabudi, Bapak Kepala Desa Pedagangan, Ibu Ketua PKK Desa Pedagangan, para peserta, yaitu ibu-ibu PKK dan remaja putri Desa Pedagangan, yang telah antusias mengikuti setiap tahapan kegiatan dan memberikan kontribusi yang sangat berarti. Kami juga mengucapkan terima kasih kepada pihak desa, yang telah memberikan fasilitas dan dukungan untuk pelaksanaan kegiatan ini. Selain itu, terima kasih kepada semua pihak yang terlibat dalam penyusunan materi, persiapan pelatihan, serta pendampingan yang telah memberikan ilmu dan pengalaman berharga kepada peserta. Semoga kegiatan ini dapat memberikan manfaat yang berkelanjutan dan membantu meningkatkan kemandirian ekonomi serta keterampilan kewirausahaan di masyarakat Desa Pedagangan. Terima kasih atas kerjasama dan partisipasi semua pihak yang membuat kegiatan ini berhasil dengan baik.

#### DAFTAR REFERENSI

- [1] W. Ananda, S. B. Riono, M. Syaifulloh, and S. N. Utami, "Pendampingan Strategi Pemasaran Berbasis Teknologi bagi UMKM Arum Manis untuk Meningkatkan Perekonomian Masyarakat di Desa Cihaur, Kecamatan Banjarharjo," *SAFARI J. Pengabd. Masy. Indones.*, vol. 2, no. 4, pp. 8–14, 2022.
- [2] M. N. Alifiyah, A. Yulianto, U. Ubaedillah, S. B. Riono, and F. S. Wahid, "Inovasi Desain Kemasan Upaya Daya Saing Produk UMKM Desa Tiwulandu," *Prof. J. Abdimas*, vol. 1, no. 3, pp. 14–17, 2022.
- [3] M. Astryani, S. B. Riono, and H. Sucipto, "Sosialisasi dan Pelatihan Pembukuan Sederhana bagi Pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Desa Tiwulandu, Kabupaten Brebes," *Era Abdimas J. Pengabd. dan Pemberdaya. Masy. Multidisiplin*, vol. 1, no. 1, pp. 29–36, 2023.
- [4] A. Zaenudin, S. B. Riono, H. Sucipto, and ..., "Penguatan Peran Perempuan dalam Menggerakkan Ekonomi Desa melalui Edukasi UMKM Produk Lokal," *Era Abdimas J. ...*, 2023, [Online]. Available: <https://jurnal.eraliterasi.com/index.php/eraabdimas/article/view/128>
- [5] M. N. Alifiyah, H. Sucipto, D. Dumadi, and S. B. Riono, "Analisis Branding, Cita Rasa dan Segmentasi Pasar terhadap Peningkatan Penjualan pada Kedai Seblak Mega Easy Losari," *JIM J. Ilm. Mhs. Pendidik. Sej.*, vol. 8, no. 3, pp. 1041–1052, 2023.
- [6] B. D. Rizkia Zahra Harahap, Hotbin Hasugian, "Peran Ekonomi Kreatif Melalui UMKM dalam Mewujudkan Pariwisata Berkelanjutan di Kecamatan Bahorok," *J. Bimbingan. dan Konseling*, vol. 07, no. 1, pp. 53–60, 2017.
- [7] F. Riza, "Peran Digitalisasi dalam Pengembangan UMKM di Indonesia," *Internet*, vol. 01, no. 02, pp.

- 25–32, 2023, [Online]. Available: <https://www.sbm.itb.ac.id/peran-digitalisasi-dalam-pengembangan-umkm-di-indonesia/>
- [8] H. Sucipto, S. B. Riono, and M. Syaifulloh, “Menumbuhkembangkan Jiwa Wirausaha Melalui Kegiatan Mini Festival UMKM Desa: Studi Kasus di Desa Datar Kec. Warungpring Pemalang,” *Karunia J. Has. Pengabd. Masy. Indones.*, vol. 3, no. 3, pp. 46–53, 2024.
- [9] L. Purnanengi Mas *et al.*, “Peran Umkm Dalam Membangun Dan Menumbuhkan Ekonomi Kreatif Di Era Revolusi 5.0 Menuju Ekonomi Global,” *J. Ilm. Metansi (Manajemen dan Akuntansi)*, vol. 6, no. 2, pp. 266–275, 2023, [Online]. Available: <https://journal.metansi.unipol.ac.id/index.php/jurnalmetansi/article/view/234>
- [10] I. Hidayat, D. L. Qurotulaini, N. A. Safitri, and R. Novitasari, “Transformasi Digital Pada UMKM di Indonesia Dalam Menghadapi Tantangan dan Peluang pada Akses Pembiayaan Digital Transformation of MSMEs in Indonesia in Facing Challenges and Opportunities in Access to Financing,” pp. 7414–7423, 2024.
- [11] S. B. Riono, D. Harini, and A. Sholeha, “Sosialisasi Pemberdayaan Masyarakat Mengenai Strategi Branding untuk Meningkatkan Pemasaran UMKM Produk Lokal di Desa Kaliwlingi,” *Era Abdimas J.* ..., 2023, [Online]. Available: <https://jurnal.eraliterasi.com/index.php/eraabdimas/article/view/131>
- [12] S. R. Giovani and S. S. Entoh, “Peran Hak Kekayaan Intelektual terhadap UMKM Ditinjau dari Aspek Hukum dan Ekonomi Indonesia,” *Anthol. Insid. Intellect. Prop. Rights*, pp. 184–207, 2024, [Online]. Available: <https://ojs.uph.edu/index.php/Anthology/article/view/8259%0Ahttps://ojs.uph.edu/index.php/Anthology/article/viewFile/8259/3881>
- [13] A. Fanreza and B. Santosa Kramadibrata, “Pengaruh Strategi Pemasaran dan Inovasi Produk Terhadap Kinerja Pemasaran UMKM Food and Beverage di Kota Tangerang,” *Bisnis dan Kewirausahaan*, vol. 2, no. 3, pp. 78–86, 2022, [Online]. Available: <https://journal.sinov.id/index.php/jurimbik/page78>
- [14] N. E. Safitri, A. N. P. D. Wahana, I. D. Mulyani, and S. B. Riono, “Pengaruh Inovasi Produk dan Digital Marketing terhadap Volume Penjualan UMKM Mitra Mandiri Brebes,” *JECMER J. Econ. Manag. Entrepreneursh. Res.*, vol. 1, no. 3, pp. 68–78, 2023.
- [15] Vanezza Verhonicha, “Inovasi Bisnis untuk Meningkatkan Daya Saing Perusahaan,” *Maj. Inspiratif*, vol. 11, no. 1, pp. 14–25, 2025.
- [16] F. Hidayat, S. B. Riono, A. Kristiana, and I. D. Mulyani, “Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Inovasi Produk terhadap Kepuasan Pelanggan untuk Meningkatkan Loyalitas Pelanggan,” *JECMER J. Econ. Manag. Entrepreneursh. Res.*, vol. 1, no. 3, pp. 214–231, 2023.
- [17] M. Syaifulloh, S. B. Riono, A. Indriyani, and S. N. Utami, “Pemanfaatan Pemasaran Online Penjualan Telur Asin di Kabupaten Brebes,” *J. Pengemb. Wiraswasta*, vol. 3, no. 1, pp. 51–58, 2021.
- [18] M. Nurizki, A. Kristiana, S. B. Riono, D. Harini, and H. Sucipto, “Pengaruh Modal Usaha dan Strategi Pemasaran terhadap Volume Penjualan pada Pelaku UMKM Mitra Mandiri Brebes,” *Prof. J. Ekon. dan Bisnis*, vol. 1, no. 4, pp. 12–20, 2022.
- [19] R. A. Santoso, S. Ikhwan, and S. B. Riono, “Pengaruh Strategi Pemasaran terhadap Volume Penjualan Produk di PT Warung Pintar Distributor Cirebon,” *JECMER J. Econ. Manag. Entrepreneursh. Res.*, vol. 1, no. 2, pp. 1–10, 2023.
- [20] S. A. Fadhillah, L. Valentine, and S. B. Riono, “Pengaruh Strategi Pemasaran dan Harga terhadap Keputusan Pembelian pada Counter Produk Wardah di Yogya Mall Brebes,” *JECMER J. Econ. Manag. Entrepreneursh. Res.*, vol. 2, no. 1, pp. 43–54, 2024.