



PEDAMPINGAN HOLISTIK : UMKM DESA GALIS DALAM MENCIPTAKAN PRODUK-PRODUK INOVATIF DAN JANGKAUAN PASAR LUAS DI ERA 5.0”

***¹Risca Dwiaryanti, ²Imroatul Hasanah, ³Sitti Azizatul Munawwarrah, ⁴Ummiyatul Hasanah,
⁵Imroatul Sholehah, ⁶Muhyatun**

^{*1,2,3,4,5,6} Institut Agama Islam Al-Khairat Pamekasan

E-mail: ^{*1,2,3,4,5,6}riscadwiaryanti83@gmail.com

Abstrak: Desa Galis merupakan salah satu desa di Kecamatan Galis Kabupaten Pamekasan. Sebagian besar mata pencaharian penduduknya adalah petani dan buruh tani. Ada pula sebagian masyarakat yang memiliki usaha rumahan yang belum begitu berkembang karena proses produksi, pengemasan, dan pemasaran yang masih terbilang kurang mengikuti perkembangan zaman. Oleh karena itu, mahasiswa Program Kuliah Kerja Nyata dari Institut Agama Islam Al-Khairat Pamekasan melakukan kegiatan sosialisasi dan pendampingan holistik untuk Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang bertujuan untuk mendorong pelaku UMKM di Desa Galis dalam menciptakan produk inovatif dan memperluas akses pasar di era 5.0. Dalam kegiatan ini, pendampingan difokuskan pada produk rengginang, abon ikan tuna, kerupuk, tanaman toga, dan pupuk cair organik dengan memberikan pemahaman mengenai pemasaran digital, pengembangan produk, dan strategi bisnis yang adaptif. Kegiatan ini melibatkan perangkat desa dan komunitas ibu PKK untuk membangun kolaborasi yang lebih kuat. Metode yang digunakan adalah Participatory Action Research (PAR) dengan melakukan observasi, wawancara mendalam, dan dokumentasi. Hasil dari kegiatan ini memberi pemahaman kepada pelaku UMKM bagaimana cara mengembangkan usaha dengan cara yang lebih modern di era 5.0. Dengan pendekatan kolaboratif ini, diharapkan pelaku UMKM dapat mengatasi tantangan pasar, meningkatkan daya saing, dan berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi lokal. Kegiatan ini berupaya menciptakan ekosistem yang mendukung inovasi dan keberlanjutan UMKM di Desa Galis.

Kata kunci: UMKM, Inovasi, Produk

PENDAHULUAN

Pada umumnya masyarakat di desa memiliki mata pencaharian sebagai petani bagi yang memiliki sawah. Namun bagi mereka yang tidak memiliki lahan pertanian mereka hanya bias menjadi buruh tani dengan mengambil upah dari pemilik sawah. Terkadang keluhan dari para buruh tani adalah upah yang mereka dapatkan tidak mencukupi kebutuhan mereka sehari-hari sehingga mereka juga harus memiliki usaha lain untuk menopang kehidupan mereka. Salah satunya adalah dengan mengembangkan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dari sumber daya alam yang ada di desa atau dari keterampilan yang mereka miliki. UMKM juga dapat menjadi salah satu pilar utama dalam pembangunan desa, karena dapat meningkatkan pendapatan asli desa dan mengurangi kemiskinan.

Selain itu UMKM dapat meningkatkan perekonomian lokal, menciptakan lapangan kerja, mengembangkan potensi desa, meningkatkan kesejahteraan masyarakat, serta melestarikan budaya dan kearifan lokal. Jika UMKM desa benar-benar ditekuni untuk dijadikan sumber penghasilan dan usaha maka hasilnya bisa sangat menjanjikan. Sumber daya desa memiliki potensi besar dalam mengembangkan ekonomi lokal melalui usaha mikro, kecil, dan menengah

(UMKM). Namun, seringkali UMKM di desa mengalami kendala dalam beradaptasi dengan perubahan global dan menghadapi persaingan yang semakin ketat. Maka dari itu, penguatan kapasitas UMKM desa melalui pendekatan holistik menjadi sangat penting.

Pendekatan holistik dalam penguatan kapasitas UMKM desa melibatkan semua aspek yang berperan dalam pengembangan usaha mikro. Mulai dari pengelolaan bisnis, pemasaran, inovasi produk, hingga pemahaman akan tren pasar. Dalam hal ini, diperlukan upaya untuk memperkuat kreativitas dan inovasi UMKM desa agar mampu bertahan dan berkembang di era digital yang terus berubah. Di era digitalisasi 5.0, setiap pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) harus beradaptasi dengan perkembangan zaman untuk memenuhi target pasar yang semakin luas.

Seperti UMKM yang ada di desa Galis memiliki potensi besar untuk berkembang pesat namun pemasarannya belum cukup luas karena belum mengikuti perkembangan jaman. Desa Galis, yang terletak di Kecamatan Galis, Kabupaten Pamekasan, dikenal sebagai pusat pertanian dan perikanan sejak lama, padi menjadi komoditas utamanya. Masyarakat Desa Galis tergolong memiliki perekonomian yang rendah, dengan rumah-rumah yang sederhana dan mata pencaharian yang sebagian besar bertumpu pada pertanian tradisional. Seiring berjalannya waktu perlahan UMKM mulai diminati masyarakat seperti produksi kerupuk poli dan rengginang. Lambat laun perkembangan UMKM di Desa Galis mulai berkembang terutama di bidang perdagangan dan jasa, dengan produk unggulan seperti Rengginang. Usaha ini memberikan mata pencaharian dan lapangan kerja baru bagi sebagian besar penduduk desa ini.

Selama puluhan tahun, desa ini telah dikenal sebagai produsen rengginang, camilan khas dari beras ketan, yang menjadi sumber utama ekonomi masyarakat. Selain rengginang, industri kecil lainnya, seperti pengolahan abon dan kerupuk ikan, juga berkembang sejak tahun 1980-an, yang meningkatkan nilai tambah produk lokal. Pemerintah daerah mulai memberikan perhatian pada pengembangan UMKM, dengan program pelatihan dan pendampingan yang mendorong inovasi. Baru-baru ini, sektor pariwisata mulai berkembang, memberikan peluang baru bagi masyarakat.

Secara keseluruhan, sektor ekonomi Desa Galis mencerminkan adaptasi masyarakat terhadap perubahan, sambil mempertahankan tradisi lokal, terutama dalam produksi rengginang yang menjadi bagian dari identitas desa. Di Desa Galis, potensi besar UMKM dapat menjadi pendorong utama peningkatan perekonomian lokal. Namun, banyak pelaku UMKM menghadapi hambatan serius, terutama keterbatasan akses pasar dan kesulitan dalam memasarkan produk mereka secara lebih luas.

Pada kajian terdahulu yang berjudul “Analisis Inovasi Produk Berbahan Dasar Kangkung Dan Lontong Pada Pelaku UMKM Di Desa Nyalabu Laok” (Dwiaryanti, Auriya, 2024) juga membahas tentang inovasi produk UMKM namun bedanya adalah inovasi produk yang dilakukan berasal dari hasil pertanian yang ada di desa tersebut. Produk-produk tersebut adalah murni produk baru yang siap dipasarkan di desa tersebut dengan memberi pendampingan pada pelaku UMKM dari Dinas Kesehatan. Sedangkan dalam kajian ini membahas tentang inovasi produk dari produk-produk yang menjadi andalan UMKM lokal yang sudah lama berdiri. Seperti rengginang yang dirubah bentuk, rasa, dan kemasannya sehingga lebih menarik konsumen dan memperluas pemasarannya. Masyarakat pelaku UMKM juga diberi pengetahuan tentang cara produksi, pengemasan, dan pemasarannya oleh narasumber yang berpengalaman di bidangnya.

Berdasarkan latar belakang tersebut, mahasiswi-mahasiswi Institut Agama Islam Al-Khairat Pamekasan yang sedang melaksanakan Proram Kerja Nyata (PKN) di desa Galis melakukan pengamatan mendalam dan pendampingan secara holistik untuk memecahkan masalah tersebut. Program Perkuliahan Kerja Nyata (PKN) merupakan salah satu program kampus Institut Agama Islam (IAI) Al-Khairat Pamekasan yang merupakan salah satu implementasi Tri Dharma Perguruan Tinggi yaitu pengabdian mahasiswa terhadap masyarakat untuk membantu dan membimbing masyarakat dalam memanfaatkan sumber daya yang diharapkan dapat membantu mengembangkan potensi masyarakat atau desa. Program ini dilaksanakan dengan menyelaraskan kegiatan riset dan pengabdian kepada masyarakat dari dosen dan mahasiswa lintas keilmuan serta tetap membawa nilai-nilai kebersamaan.

Tujuan dari program ini untuk membantu pelaku UMKM agar dapat mengembangkan usahanya di era digital dengan memanfaatkan sosial media untuk mendapatkan pangsa pasar yang lebih luas lagi. Sehingga masyarakat desa Galis memiliki penghasilan lebih untuk meningkatkan taraf hidup mereka.

METODE

Metode dalam penelitian ini berbasis Participatory Action Research (PAR). PAR adalah model penelitian yang berupaya mengintegrasikan proses penelitian dengan proses perubahan sosial. Perubahan sosial yang dimaksud di sini mencakup upaya pemberdayaan masyarakat dengan mencapai tiga indikator utama: adanya komitmen bersama dengan masyarakat, keberadaan pemimpin lokal di dalam masyarakat, dan pembentukan institusi baru yang dibangun berdasarkan kebutuhan masyarakat. Penelitian ini berfokus pada kepentingan masyarakat, menemukan solusi praktis untuk masalah bersama, serta menangani isu-isu yang

membutuhkan tindakan dan refleksi bersama, sekaligus memberikan kontribusi pada pengembangan teori praktis. (Rahmat, 2020)

Maka sebagai langkah awal sebelum melakukan proses perubahan sosial tersebut, peserta PKN yang berada di Desa Nyalabu Laok Kecamatan Pamekasan Kabupaten Pamekasan terlebih dahulu memahami secara mendalam tentang kondisi UMKM di desa ini. Adapun instrumen pengumpulan datanya meliputi:

1. Observasi

Observasi adalah metode pengamatan yang sangat penting karena digunakan untuk mendapatkan pemahaman yang lebih mendalam tentang kondisi yang ada. Ini adalah langkah awal dalam mengumpulkan data mengenai situasi nyata masyarakat, terutama para pelaku UMKM. Penyusun melakukan beberapa pengamatan di lapangan, baik secara langsung maupun tidak langsung. (Moleong, 2009). Observasi dilakukan di berbagai dusun dalam berbagai aspek seperti kegiatan pendidikan, pertanian, perekonomian, sosial, dan pemerintahan desa.

2. Dokumentasi

Dokumentasi adalah proses atau aktivitas sistematis yang melibatkan pengumpulan, pencarian, pemeriksaan, penggunaan, dan penyediaan dokumen untuk memperoleh informasi, pengetahuan, bukti, serta menyebarkannya kepada pengguna. Fungsi umum dari dokumentasi meliputi: Menyediakan informasi mengenai isi dokumen, menyediakan bukti dan data yang akurat terkait informasi dokumen, melindungi dan menyimpan dokumen beserta isinya, mencegah kerusakan pada dokumen, menyiapkan isi dokumen sebagai bahan penelitian, menjamin keutuhan dan keaslian informasi serta data dalam dokumen. Ada beberapa bukti kongkrit terkait dokumentasi dari metode penerapan PAR yang dilakukan oleh bagian dokumentasi untuk mengambil dan mempublikasikan gambar atau foto di setiap momen penting selama kegiatan.

3. Wawancara

Wawancara adalah percakapan yang terjadi antara dua orang atau lebih, yang melibatkan narasumber dan pewawancara. Tujuan utama dari wawancara adalah untuk memperoleh informasi yang akurat dari narasumber yang dapat dipercaya. Proses wawancara dilakukan dengan mengajukan serangkaian pertanyaan oleh pewawancara kepada narasumber. (Moleong, 2009). Kami terfokus pada pelaku UMKM yang ada di desa. Hasil dari wawancara dengan pelaku UMKM dijadikan sebagai acuan untuk menyusun program dan merealisasikannya. Wawancara pada kegiatan Perkuliahan Kerja Nyata (PKN) dengan pendekatan Participatory

Action Research (PAR) dirancang sebagai kegiatan stimulasi dan fasilitasi pemberdayaan masyarakat dengan membangun Trust (Kepercayaan).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran yang sangat penting dalam perekonomian Indonesia. Data menunjukkan bahwa sektor UMKM berkontribusi signifikan terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) nasional dan penyerapan tenaga kerja. UMKM di Indonesia berkontribusi sekitar 60,5% terhadap PDB nasional dan menyerap hampir 97% dari total tenaga kerja di negara ini (Arianti 2025). Jumlah unit usaha UMKM mencapai lebih dari 64 juta, tersebar di seluruh wilayah Indonesia. Angka ini menekankan betapa vitalnya peran UMKM dalam mendukung pertumbuhan ekonomi nasional dan penyediaan lapangan kerja bagi masyarakat (Arianti, 2025).

Selain kontribusi terhadap pajak daerah dan penyerapan tenaga kerja, UMKM juga berperan dalam menciptakan lapangan kerja, terutama di daerah pedesaan. Sektor ini membantu mengurangi tingkat pengangguran dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat melalui penyediaan pekerjaan dan peningkatan pendapatan. UMKM juga mendorong pertumbuhan ekonomi lokal dengan memanfaatkan sumber daya lokal, baik bahan baku maupun tenaga kerja. Hal ini tidak hanya meningkatkan pendapatan daerah tetapi juga memastikan pemerataan ekonomi di berbagai wilayah (Novianti, 2025).

Meskipun memiliki peran yang signifikan, UMKM menghadapi berbagai tantangan yang menghambat perkembangan dan daya saing. Salah satu tantangan utama adalah keterbatasan dalam penggunaan teknologi digital dan literasi digital (Kurdi, 2025). Banyak dari pelaku UMKM yang masih kesulitan dalam mengoperasikan perangkat dan aplikasi digital, sehingga mereka cenderung menggunakan metode pemasaran konvensional dan tidak beralih ke platform digital. Padahal, adopsi teknologi digital dapat membuka peluang pasar yang lebih luas dan meningkatkan efisiensi operasional.

Dari hasil observasi dan wawancara yang dilakukan oleh peserta PKN Posko 6 Institut Agama Islam Al-Khairat Pamekasan, banyak pelaku UMKM mengungkapkan belum memahami digital marketing dan masih terjebak dalam metode produksi tradisional. Hal ini membuat mereka kesulitan bersaing di pasar modern yang penuh inovasi, di mana produk yang ditawarkan cenderung memiliki ciri khas yang serupa. Gaya pemasaran yang dipakaipun masih dari mulut ke mulut dan *door to door*. Ada sisi positif dan negatif dari pemasaran seperti ini. Informasi memang lebih cepat sampai dengan biaya gratis namun jangkauannya tidak terlalu luas dan hanya sebatas masyarakat sekitar (Rozi, 2025). Akibatnya, daya saing produk mereka semakin menurun. Untuk mengatasi tantangan ini, sangat penting bagi pelaku UMKM untuk

mendapatkan pelatihan dan pendampingan holistik guna memahami pentingnya digital marketing dan inovasi produk. Dengan demikian, mereka dapat meningkatkan daya saing dan memanfaatkan peluang di pasar yang terus berkembang.

Oleh karena itu, perlu dilakukan langkah-langkah strategis, seperti mengadakan program pelatihan tentang digital marketing dan pengembangan produk, serta memberikan pendampingan untuk meningkatkan kreativitas. Selain itu, penguatan jaringan dan kolaborasi antar pelaku UMKM sangat penting untuk saling mendukung dan berbagi informasi. Dengan langkah-langkah ini, diharapkan pelaku UMKM di Desa Galis dapat meningkatkan daya saing mereka di pasar digital dan berkontribusi lebih signifikan terhadap perekonomian lokal.

Dalam rangka mendukung pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Desa Galis, peserta PKN mengundang pelaku UMKM dan melakukan pendampingan di Balai Desa Galis dengan tema “Sosialisasi dan Pendampingan Holistik UMKM Desa Galis: Menciptakan Produk Inovatif dan Memperluas Pasar di Era 5.0.” Hal ini ditujukan khusus untuk para pelaku UMKM di Desa Galis, bertujuan untuk memberikan pemahaman tentang digital marketing, pengembangan produk inovatif, dan strategi pemasaran yang efektif. Melalui seminar ini, kami berharap dapat memberdayakan pelaku UMKM agar lebih mampu bersaing di pasar digital yang semakin kompetitif. Sosialisasi dan pendampingan aktif kepada pelaku UMKM memberikan dampak nyata yang membuat mereka paham bagaimana cara mengembangkan UMKM desa agar lebih berkembang dan maju (Sidik, 2023).

. Dalam menjalankan programnya mahasisiwi-mahasisiwi peserta PKN terjun langsung kepada masyarakat agar lebih maksimal dalam mengatasi permasalahan tersebut, dengan melakukan pendampingan holistik dengan memberikan bimbingan dan pelatihan secara khusus kepada para pelaku UMKM. Pendekatan ini bertujuan untuk meningkatkan daya saing dan kualitas produk, sehingga mampu menarik minat konsumen dan berkontribusi pada peningkatan kesejahteraan ekonomi di Desa Galis. Mererka juga memperkenalkan produk yang serupa dengan variasi yang berbeda terhadap pelaku UMKM di Desa Galis untuk meyakinkan mereka tentang pentingnya ide kreatif dan inovasi dalam mengembanhgkan UMKM. Dengan menampilkan keunggulan produk, kami berharap dapat menginspirasi mereka untuk beradaptasi dan memenuhi tuntutan pasar di era digital.

Dengan demikian, mahasiswi-mahasiswi peserta PKN tidak hanya perlu memahami teori-teori akademis, tetapi juga harus mampu mengaplikasikannya untuk menciptakan perubahan positif di tengah masyarakat. Penerapan yang tepat dari pengetahuan yang diperoleh selama kuliah diharapkan dapat memberikan dampak nyata terhadap kondisi sosial di sekitarnya. Program ini diharapkan dapat menjadi sarana untuk membantu mahasiswa dalam

mengaplikasikan ilmu pengetahuannya secara nyata dan handal sehingga dapat memberikan nilai dan manfaat bagi masyarakat dalam mengembangkan potensi desa yang ada.

Program tersebut kami jadikan sebagai program unggulan dengan tujuan untuk menginspirasi dan memberdayakan para pelaku usaha dalam menciptakan produk inovatif serta memperluas akses pasar di era 5.0. Melalui inisiatif ini, UMKM tidak hanya dilengkapi dengan pengetahuan dan keterampilan yang esensial, tetapi juga diajak untuk memanfaatkan teknologi digital dalam mengelola dan memasarkan produk mereka. Di era 5.0 mendorong UMKM untuk go digital sosialisasi membantu UMKM memahami manfaat digitalisasi, seperti meningkatkan visibilitas merek, mengelola keuangan secara efisien, dan meningkatkan layanan pelanggan. Dengan fokus pada inovasi, para pengusaha didorong untuk mengembangkan produk yang unik dan berkualitas, yang dapat memenuhi tuntutan pasar yang terus berkembang. Selain itu, program ini memfasilitasi kolaborasi antara pelaku usaha, pemerintah, dan lembaga pendidikan, menciptakan ekosistem yang saling mendukung untuk pertumbuhan bersama.

Dalam hal ini perekonomian keluarga pelaku UMKM bias meningkat diikuti dengan meningkatnya perekonomian masyarakat sekitar (Fuadi, 2023). Dengan pendekatan yang terintegrasi ini, UMKM di Desa Galis diharapkan dapat beradaptasi dengan dinamika pasar, berkompetisi secara global, dan menciptakan usaha yang berkelanjutan, sehingga tersiptanya kesejahteraan perekonomian didesa galis.

Pada masa sekarang ini, UMKM merupakan salah satu bidang yang menunjang perekonomian masyarakat. Berdasarkan keadaan pada UMKM Kerupuk Poli Al-Barokah milik Ibu Juhairyah, kami melakukan beberapa langkah untuk memperkuat UMKM tersebut, yaitu:

1. Penguasaan Teknologi

Dalam situasi pembatasan sosial, penguasaan teknologi menjadi sangat penting untuk menjaga laju ekonomi UMKM. Kami membantu Ibu Juhairyah mendaftarkan Kerupuk Poli Al-Barokah di Google Maps, sehingga memudahkan konsumen untuk menemukan lokasi penjualannya. Selain itu, dengan membuatkan vidio kreatif sekilas tentang sejarah perkembangan usaha ibu juhairiyah agar dapat menarik minat masyarakat untuk mengkonsumsi produk lokal ini sehingga kami juga membuatkan akun media sosial agar penjualannya dapat menjangkau pasar yang lebih luas, secara online maupun offline sehingga penjualan tidak hanya di sekitar desa saja.

2. Peningkatan Kualitas UMKM

Produkyang berkualitas adalah syarat mutlak dalam bidang apapun, termasuk UMKM. Dalam usaha Kerupuk Poli Al-Barokah, kami fokus pada pengembangan individu, karier, dan kehidupan bermasyarakat. Peningkatan SDM ini akan mengarah pada kreativitas dan

produktivitas yang lebih baik. Kami mengadakan Workshop Entrepreneurship dan capacity building, di mana Ibu Juhairyah dan pelaku UMKM lainnya memperoleh ilmu tentang pemasaran, perizinan, sertifikasi halal, dan NIB (Nomor Induk Berusaha) yang mendukung kelancaran bisnis mereka.

3. Membangun Jaringan atau Kolaborasi

UMKM di Desa Galis, termasuk Kerupuk Poli Al-Barokah, perlu mendapatkan perhatian untuk memperkuat jaringan. Dengan membangun jaringan yang baik dan luas, mereka dapat melihat diri mereka sebagai bagian dari kelompok yang lebih besar. Kolaborasi antara pelaku UMKM dan pemerintahan desa dapat menciptakan sinergi yang saling menguntungkan dan membantu mensejahterakan ekonomi masyarakat.

4. Pendampingan Online Marketing

Pendampingan dalam online marketing sangat berpengaruh terhadap peningkatan ekonomi masyarakat. Kami memberikan dukungan melalui media sosial, terutama Facebook, yang banyak digunakan oleh berbagai kalangan. Kami membantu Ibu Juhairyah dalam membuat konten yang menarik—termasuk copywriting dan penggunaan foto atau video—agar calon pembeli tertarik untuk melakukan transaksi. Dengan cara ini, Kerupuk Poli Al-Barokah dapat meningkatkan penjualannya secara signifikan.

Kami mengadakan acara ini dengan menghadirkan pemateri yang handal dan berpengalaman, yang dapat memberikan pemahaman yang mendalam kepada para peserta tentang inovasi produk dan strategi pemasaran di era 5.0. Pemateri ini tidak hanya memiliki pengetahuan teoritis, tetapi juga pengalaman praktis yang relevan dengan tantangan yang dihadapi oleh pelaku UMKM di Desa Galis. Dalam sesi ini, peserta akan mendapatkan pelatihan yang dirancang untuk membantu mereka menciptakan produk inovatif yang mampu bersaing di pasar yang luas. Kami telah melakukan observasi mendalam untuk memahami kelebihan dan kelemahan yang ada di desa, sehingga program ini benar-benar relevan dengan konteks lokal. Perhatikan gambar dibawah ini.



Hasil dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat di Dusun Petteden, Desa Galis menunjukkan peningkatan pemahaman dan kesadaran pelaku UMKM, khususnya terhadap pelaku UMKM yang layak mendapatkan pendampingan holistik diantara Kerupuk Poli milik Ibu Juhairyah dan rengginang pedas daun jeruk, para peserta memahami pentingnya inovasi dan digitalisasi dalam menghadapi tantangan bisnis modern. Para peserta, yang mayoritas merupakan pelaku usaha mandiri dengan sumber daya terbatas, berhasil mengadopsi langkah-langkah praktis dalam inovasi produk, proses, dan pemasaran.

Sehingga mereka memahami memanfaatkan adanya teknologi digital bukan hanya sekedar hiburan tetapi juga sebagai peluang besar menuju kesejahteraan ekonomi, seperti media sosial dan platform e-commerce, untuk memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan efisiensi usaha. Melalui pendampingan intensif dan diskusi kelompok, pelaku UMKM di Dusun Petteden mampu merancang solusi kreatif sesuai dengan kebutuhan masing-masing usaha. Selain itu, mereka membangun kolaborasi strategis dengan komunitas dan institusi lokal.

Secara keseluruhan, hasil dari kegiatan pendampingan ini menunjukkan bahwa pendekatan edukatif dan aplikatif mampu memberikan dampak nyata dalam meningkatkan kapasitas pelaku UMKM lokal. Peningkatan dalam aspek branding, inovasi produk, digitalisasi, serta kolaborasi menjadi fondasi penting bagi pengembangan UMKM yang berkelanjutan. Selain itu, kegiatan ini juga memberikan kontribusi terhadap peningkatan pendapatan dan kesejahteraan masyarakat secara luas, serta menumbuhkan semangat kewirausahaan yang lebih adaptif dan mandiri di tengah tantangan ekonomi global saat ini. Peningkatan kapasitas pelaku UMKM dalam aspek branding dan digitalisasi, kegiatan pendampingan ini juga berdampak pada tumbuhnya rasa percaya diri dan semangat kewirausahaan masyarakat. Para pelaku UMKM yang sebelumnya merasa ragu dan kurang percaya diri dalam memasarkan produk mereka, kini mulai berani tampil di media sosial, mengikuti pameran lokal, bahkan menjalin kemitraan dengan toko oleh-oleh dan pelaku usaha lainnya. Pendampingan secara personal melalui kunjungan lapangan juga memberi motivasi dan dukungan moral yang sangat dibutuhkan oleh UMKM kecil yang umumnya berjalan secara mandiri dan tanpa pendamping profesional sebelumnya.

Dampak sosial lainnya yang patut dicatat adalah munculnya solidaritas dan semangat kolaboratif antar pelaku UMKM. Melalui kegiatan diskusi kelompok selama pelatihan, para peserta saling bertukar ide, memberikan masukan terhadap produk satu sama lain, bahkan mulai menjajaki kerja sama produksi dan promosi bersama. Hal ini sangat positif dalam membentuk komunitas UMKM yang aktif dan saling mendukung, yang pada gilirannya akan

memperkuat ekosistem ekonomi desa. Beberapa peserta juga menyampaikan keinginan untuk membentuk kelompok usaha bersama (KUB) agar bisa mengakses bantuan pemerintah dan pelatihan lanjutan secara kolektif. Dari sisi ekonomi, meskipun kegiatan ini baru berjalan dalam waktu yang relatif singkat, beberapa pelaku UMKM mulai merasakan dampaknya. Mereka melaporkan peningkatan penjualan setelah melakukan perbaikan kemasan dan mulai aktif memasarkan produk melalui media sosial. Beberapa produk UMKM bahkan sudah mulai dikenal di luar Desa Galis, seperti di Kota Jakarta, Sumenep dan kota-kota sekitarnya yang masih bisa dijangkau, berkat promosi daring dan rekomendasi dari pengunjung yang merasa puas dengan kualitas produk yang lebih terstandar.

Meskipun peningkatan tidak terjadi secara cepat, namun perubahan ini merupakan indikator awal bahwa proses branding dan digitalisasi mampu memberikan hasil nyata dalam pengembangan usaha. Dari hasil evaluasi yang dilakukan selama proses pendampingan, ditemukan bahwa sebagian besar peserta masih memerlukan bimbingan lanjutan terutama dalam hal konsistensi kualitas produk, pengelolaan keuangan, serta pemanfaatan ecommerce secara optimal. Hal ini menjadi catatan penting bahwa pendampingan tidak bisa berhenti hanya pada satu kali program pelatihan saja, melainkan harus menjadi bagian dari proses pembinaan jangka panjang yang melibatkan berbagai pihak. Diperlukan program lanjutan yang lebih intensif dan terstruktur agar hasil dari kegiatan ini tidak hanya bersifat sementara, tetapi benar-benar menciptakan UMKM yang mandiri, kreatif, dan tangguh.

Oleh karena itu, kegiatan pendampingan ini tidak hanya menjadi kegiatan insidental, melainkan menjadi awal dari proses transformasi UMKM Desa Galis ke arah yang lebih profesional dan berdaya saing tinggi. Dengan dukungan berkelanjutan dari perangkat desa Galis, Karang Taruna, dan ibu PKK yang akan melanjutkan produk kami, diharapkan UMKM di Desa Galis mampu tumbuh sebagai penggerak ekonomi desa yang tidak hanya bertahan, tetapi juga berkembang secara berkelanjutan di tengah tantangan zaman yang terus berubah dan tidak ketinggalan dalam sektor ekonomi untuk menuju kesejahteraan ekonomi desa Galis Kecamatan Galis Kabupaten Pamekasan.

Produk-Produk Inovatif Dengan memanfaatkan SDM Desa Galis

Memberi pemahaman terhadap masyarakat khususnya pelaku UMKM perlu adanya bukti yang kuat mengenai produk yang benar-benar tercipta bukan hanya hakuan saja, oleh karena itu kami PKN posko 6 menciptakan beberapa produk inovatif dan pasar luas di era 5.0 dalam upaya memberikan pemahaman penuh akan tekad dan kerja keras dengan memanfaatkan SDM yang ada, serta mengidentifikasi peluang yang dapat digali, kami berupaya untuk meningkatkan perekonomian di Desa Galis secara berkelanjutan.

Sebelum membahas lebih lanjut mengenai produk yang kami buat, penting untuk dicatat bahwa mayoritas UMKM di Desa Galis memang fokus pada produksi rengginang. Namun, kami juga telah mengembangkan berbagai produk lainnya, seperti abon, pupuk cair, rengginang pedas dengan daun jeruk, jamu ramping, serta papan edukasi tentang tanaman obat keluarga (TOGA) .

1. Abon ikan tongkol

Abon ikan tongkol adalah produk olahan yang terbuat dari daging ikan tongkol segar, yang dimasak, dihaluskan, dan dicampur dengan bumbu rempah khas. Dengan tekstur lembut dan kering, abon ini sangat cocok sebagai lauk, camilan, atau tambahan dalam berbagai hidangan, seperti nasi goreng atau salad. Selain lezat, abon ini kaya akan protein dan omega-3, menjadikannya pilihan sehat yang ideal untuk seluruh keluarga. Kemasan praktisnya memudahkan konsumen untuk menyimpan dan menggunakan produk kapan saja.



Kami memproduksi abon ini sebagai solusi inovatif untuk memenuhi permintaan pasar akan makanan yang berkualitas dan bergizi. Dalam proses produksi, kami bekerja sama dengan Ibu Hamsiyah, seorang pedagang ikan tradisional, yang memiliki keahlian dalam memilih dan mengolah ikan segar. Ikan tongkol yang dipilih direbus dengan cermat untuk menjaga rasa alami sebelum dihaluskan dan dicampur dengan bumbu khas yang menggugah selera.

Inovasi dalam pengolahan ini memungkinkan kami untuk menawarkan produk yang lebih tahan lama dan mudah digunakan, memberikan nilai tambah bagi konsumen yang sibuk. Kolaborasi dengan Ibu Hamsiyah juga memperkuat hubungan kami dengan komunitas lokal, yang berkontribusi pada peningkatan reputasi dan penjualan produk. Dengan komitmen untuk terus menghadirkan produk berkualitas tinggi dan inovatif, kami berupaya meningkatkan keuntungan secara signifikan sambil memberikan manfaat bagi masyarakat sekitar.

2. Rengginang Pedas Daun Jeruk

Kami berkomitmen untuk melakukan sosialisasi dan pendampingan holistik bagi UMKM yang memproduksi rengginang terhadap ibu wasilatur rohmah yang merupakan tempat memproduksi rengginang yang sudah 30 tahun. Melalui program ini, kami akan memberikan pelatihan yang mencakup teknik produksi yang lebih efisien, penggunaan bahan baku berkualitas, serta pengembangan resep untuk menciptakan variasi produk yang lebih menarik. Selain itu, kami akan memberikan dukungan dalam aspek pemasaran digital, membantu produsen memanfaatkan platform online untuk menjangkau lebih banyak konsumen.

Inovasi tengginang pedas daun jeruk ini diharapkan dapat menarik minat para remaja, berkat rasa pedas yang lebih mencolok dan bentuk yang lebih kecil dibandingkan rengginang konvensional yang biasanya berbentuk bundar besar. Meskipun ukurannya lebih kecil, kami menetapkan harga yang lebih premium, yang akan meningkatkan potensi keuntungan bagi produsen dan memberikan nilai lebih bagi konsumen.



Kami percaya bahwa dengan pendekatan yang inovatif dan dukungan yang komprehensif, UMKM dapat berkembang secara berkelanjutan. Pendampingan holistik ini tidak hanya akan mencakup pelatihan teknis, tetapi juga pengembangan komunitas dan jaringan pemasaran. Kami berharap tengginang pedas daun jeruk dapat menjadi produk unggulan yang tidak hanya lezat dan unik, tetapi juga memberikan dampak positif bagi ekonomi lokal. Dengan semangat kolaborasi, kami siap mendukung UMKM dalam meraih kesuksesan dan meningkatkan daya saing di pasar yang semakin kompetitif.



3. Pupuk organik cair (pestisida nabati)

Kami telah memproduksi pupuk organik cair yang terbuat dari bahan-bahan alami seperti daun pepaya, air cucian beras, dan kulit bawang. Pupuk ini dipilih karena memiliki kandungan nutrisi yang sangat baik untuk pertumbuhan tanaman, membantu meningkatkan kesuburan tanah, dan mendukung pertumbuhan tanaman secara optimal.

Inisiatif ini diambil sebagai bagian dari Program Toga Temulawak yang dikelola oleh Ibu PKK Desa Galis. Dengan kolaborasi ini, kami berupaya untuk meningkatkan kesuburan tanah di desa, yang pada gilirannya dapat mendukung ketahanan pangan dan meningkatkan hasil pertanian bagi masyarakat. Pupuk organik ini tidak hanya ramah lingkungan, tetapi juga aman bagi kesehatan, menjadikannya alternatif yang ideal bagi petani yang ingin menghindari penggunaan pupuk kimia.

Awalnya, pupuk ini hanya dimaksudkan sebagai kontribusi dari peserta KKN Posko 6, yang ingin memberikan kontribusi positif kepada masyarakat. Namun, kami terkejut dengan banyaknya permintaan dari warga desa yang ingin membeli pupuk ini. Melihat antusiasme masyarakat, kami memutuskan untuk memproduksi pupuk organik cair ini secara komersial.

Kami menawarkan produk ini dengan harga yang sangat terjangkau, yaitu hanya 10 ribu rupiah per botol. Tujuan kami adalah agar semua petani di Desa Galis dapat mengakses pupuk berkualitas tanpa harus mengeluarkan biaya besar. Dengan harga yang ekonomis, kami berharap lebih banyak petani yang dapat memanfaatkan pupuk ini untuk meningkatkan hasil panen mereka.

Dengan dukungan dari Ibu PKK dan masyarakat, kami optimis bahwa inisiatif ini akan membawa dampak positif bagi pertanian di Desa Galis, sekaligus meningkatkan kesejahteraan ekonomi masyarakat. Kami berharap program ini dapat terus berkembang dan menjadi contoh bagi desa-desa lain dalam memanfaatkan sumber daya lokal secara berkelanjutan.

4. Jamu Rimpang



Kami dengan bangga mempersembahkan jamu rimpang yang diproduksi oleh PKN Posko 6 IAI Al-Khairat, bekerja sama dengan Ibu Yusima selaku penanggung jawab Puskesmas Galis dan bagian dari Ibu PKK. Jamu ini dirancang untuk memberikan manfaat kesehatan yang signifikan kepada masyarakat, menggunakan bahan-bahan alami yang telah terbukti khasiatnya, seperti jahe, kunyit, serai, dan laos.

Jamu rimpang ini hadir dalam dua variasi: cair dan bubuk. Variasi cair memudahkan konsumen untuk mengonsumsinya langsung, sementara varian bubuk dirancang untuk kemudahan dalam penyajian, cukup dengan cara celup. Semua bahan yang digunakan dikeringkan terlebih dahulu sebelum dihaluskan, memastikan kualitas dan efektivitas jamu tetap terjaga.

Inisiatif ini bermula saat kami melaksanakan kerja bakti di Toga Temulawak Desa Galis, di mana kami menyadari bahwa tanaman obat tidak hanya dapat ditanam dan diambil saat diperlukan, tetapi juga memiliki potensi untuk dijadikan lahan bisnis desa. Dengan memproduksi jamu, kami tidak hanya membantu mengurangi pengeluaran dana untuk kesehatan, tetapi juga menciptakan peluang ekonomi yang dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

Melalui produksi jamu rimpang ini, kami berharap dapat menciptakan lingkungan yang lebih sehat dan mendukung pola hidup yang lebih baik bagi warga desa. Selain itu, jamu ini juga diharapkan dapat menjadi sumber pendapatan bagi masyarakat, mendorong pengembangan bisnis lokal, dan meningkatkan kesadaran akan pentingnya kesehatan melalui penggunaan bahan alami. Kami percaya bahwa langkah ini akan membawa dampak positif bagi Desa Galis, menjadikan jamu rimpang sebagai bagian integral dari kehidupan sehari-hari masyarakat.

Menciptakan pasar luas di era 5.0 terhadap pelaku UMKM desa Galis

1. Pendampingan Google Maps

Pendampingan Pembuatan Google Maps Google Maps merupakan layanan internet yang paling banyak digunakan saat ini. formasi berbentuk peta yang dikembangkan oleh Google. Yang menawarkan informasi dalam bentuk peta jalan visual dengan foto terbaru (Sunarto, 2025). Pengguna dapat mengakses peta Google secara online di www.maps.google.com. Tampilan Google Maps berbentuk gambar satelit yang dapat diperbesar, diperkecil dan digeser serta berbagai mode gambar. Situs ini menawarkan layanan interaktif kepada pengguna. Salah satu keuntungan menggunakan Google Maps adalah pencarian lokasi yang lebih cepat, kemudahan penyimpanan peta, kemampuan untuk diakses kapan pun dan dimana pun, pembaharuan data yang lebih cepat daripada menggunakan peta konvensional (Kurdi, 2025).

Pemilik UMKM yang menggunakan strategi pemasaran online untuk membuat calon pelanggan mudah menemukan mereka sangat penting untuk menampilkan lokasi usaha mereka dan produk mereka di Google Maps, terutama jika UMKM menggunakan layanan ojek online untuk membantu pesan antar (Rismawati, 2023). Google Maps tidak hanya membantu pelanggan menemukan jalan agar tidak tersesat. Fitur ini juga dapat diandalkan dalam dunia bisnis karena membantu calon pelanggan menemukan lokasi bisnis. Dengan demikian, peluang untuk mendapatkan pelanggan baru meningkat. (Rismawati, 2023)

UMKM Kerupuk Poli Al-Barokah, yang dimiliki oleh Ibu Juhairiyah, merupakan usaha yang berfokus pada produksi kerupuk dengan cita rasa yang khas. Dalam era digital saat ini, terutama di Era 5.0, penting bagi UMKM untuk memanfaatkan teknologi guna memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan penjualan. Kegiatan pendampingan ini bertujuan untuk memanfaatkan Google Maps sebagai alat pemasaran dan promosi. Dengan mendaftarkan UMKM Kerupuk Poli Al-Barokah di Google Maps, potensi usaha ini dapat dilihat oleh lebih banyak konsumen, termasuk wisatawan dan masyarakat di luar daerah.

Pasar Posko 6 di Desa Galis berfungsi sebagai contoh nyata penerapan teori bisnis dalam praktik. Dengan menyesuaikan produk dengan kebutuhan pasar, memanfaatkan pemasaran digital, dan menciptakan pasar yang lebih luas, kami tidak hanya meningkatkan penjualan, tetapi juga memberikan dampak positif bagi masyarakat. Kegiatan ini menjadi pengalaman berharga bagi kami sebagai mahasiswa, sekaligus kontribusi nyata bagi pengembangan ekonomi desa.

Permasalahan Dalam Pelaksanaan Kegiatan

Berdasarkan observasi yang kami lakukan selama satu minggu di Desa Galis, kami menemukan beberapa masalah dan hambatan yang dihadapi oleh pelaku UMKM. Salah satu

tantangan terbesar adalah kurangnya kesadaran masyarakat tentang pentingnya menciptakan produk inovatif. Banyak pelaku usaha masih bergantung pada produk tradisional tanpa mempertimbangkan apa yang sebenarnya dibutuhkan oleh pasar.

Selain itu, pemahaman tentang digital marketing masih sangat minim. Banyak pelaku UMKM yang belum memanfaatkan platform digital untuk memasarkan produk mereka, sehingga jangkauan pasar menjadi terbatas. Di era digital saat ini, mereka kehilangan banyak peluang untuk menjangkau konsumen yang lebih luas (Anggoro, 2023). Kurangnya pelatihan dan bimbingan tentang strategi bisnis modern juga mengakibatkan pelaku UMKM tidak memiliki keterampilan yang diperlukan untuk bersaing.

Minimal, pelaku UMKM seharusnya memiliki rencana pemasaran yang jelas dan memanfaatkan platform digital untuk meningkatkan visibilitas produk mereka. Sayangnya, banyak pelaku UMKM lebih tertarik membahas ide dan inovasi bisnis, produksi, serta target penjualan, daripada fokus pada strategi digital marketing. Mereka cenderung memandang pemasaran digital sebagai kegiatan yang tidak terlalu penting, padahal di era sekarang, pemasaran online sangat krusial untuk menjangkau audiens yang lebih luas.

Solusi Terhadap Masalah

Peserta PKN IAI Al-Khairat Pamekasan Posko 6 mengadakan sosialisasi dan pendampingan secara holistik untuk UMKM di Desa Galis dengan tema Pendampingan Holistik: Menciptakan Produk Inovatif dan Memperluas Pasar Di Era 5.0." Kegiatan ini bertujuan untuk meningkatkan kesadaran masyarakat akan pentingnya inovasi dalam bisnis. Dalam seminar ini, kami juga mempresentasikan produk yang kami ciptakan sebagai bukti nyata bahwa dengan ide kreatif dan tekad yang kuat, pelaku UMKM dapat menghasilkan produk yang memenuhi kebutuhan pasar.

Dengan pendekatan ini, kami ingin menginspirasi lebih banyak pelaku usaha untuk berani berinovasi dan memanfaatkan peluang di era digital. Pengaruh dari kegiatan ini diharapkan dapat memberikan dampak positif pada perekonomian Desa Galis, dengan meningkatnya daya saing UMKM dan pertumbuhan pendapatan yang lebih baik. Sosialisasi dan pendampingan holistik UMKM di Desa Galis memberikan manfaat signifikan dalam menciptakan produk inovatif dan memperluas pasar di era 5.0. Dengan meningkatkan pengetahuan tentang digital marketing pelaku UMKM. Hal ini tidak hanya akan menciptakan lapangan kerja baru, tetapi juga meningkatkan kesejahteraan masyarakat secara keseluruhan, sehingga ekonomi desa menjadi lebih berkembang dan berkelanjutan.

SIMPULAN

Kegiatan sosialisasi dan pendampingan holistik UMKM di Desa Galis berhasil menciptakan produk inovatif dan memperluas pasar di era 5.0, melalui program ini, pelaku UMKM diperkenalkan pada pentingnya inovasi dan digitalisasi, yang terbukti meningkatkan pemahaman mereka tentang strategi bisnis modern. Produk yang dihasilkan, seperti abon, rengginang pedas daun jeruk, pupuk pestisida nabati, dan jamu rimpang, menunjukkan potensi besar untuk memenuhi kebutuhan pasar. Selain itu, pendampingan dalam penggunaan Google Maps membantu para pelaku UMKM untuk meningkatkan visibilitas dan aksesibilitas usaha mereka, sehingga lebih mudah dijangkau oleh konsumen. Hasil dari kegiatan ini memberi pemahaman kepada pelaku UMKM bagaimana cara mengembangkan usaha dengan cara yang lebih modern di era 5.0. Secara keseluruhan, kegiatan ini tidak hanya meningkatkan daya saing UMKM, tetapi juga mendorong kolaborasi antar pelaku usaha dan memperkuat ekosistem ekonomi lokal. Dengan dukungan berkelanjutan, diharapkan UMKM di Desa Galis dapat berkembang secara mandiri dan berkelanjutan, memberikan kontribusi positif terhadap kesejahteraan masyarakat dan perekonomian desa. Evaluasi menunjukkan bahwa pendekatan door-to-door membatasi jumlah UMKM yang terlibat dan jangkauan yang tidak terlalu luas.

Meskipun ada tantangan seperti kurangnya kesadaran akan pentingnya inovasi dan digital marketing, kegiatan ini menunjukkan bahwa edukasi dan bimbingan holistik dapat memberikan dampak nyata. Inisiatif untuk menciptakan produk inovatif, seperti abon ikan tongkol dan jamu rimpang, semakin memperkuat ekonomi lokal. Program ini diharapkan menjadi pondasi untuk transformasi UMKM di Desa Galis ke arah yang lebih profesional dan berdaya saing tinggi, serta mendukung pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan.

Sebagai saran sebaiknya fokus pada peningkatan kapasitas pelaku UMKM melalui pelatihan digital marketing untuk memanfaatkan media sosial dan e-commerce, serta dorongan untuk inovasi produk. Fasilitasi kolaborasi antar UMKM untuk berbagi pengalaman dan sumber daya, dan berikan pendampingan dalam penggunaan teknologi seperti Google Maps. Bantu akses ke sumber pembiayaan, termasuk program pemerintah dan crowdfunding. Selenggarakan kegiatan promosi bersama, seperti bazaar, dan buat sistem evaluasi untuk umpan balik konsumen. Rencanakan program pendampingan berkelanjutan agar pelaku UMKM mendapatkan dukungan yang diperlukan. Langkah-langkah ini diharapkan dapat memberikan dampak positif bagi pengembangan UMKM di Desa Galis.

DAFTAR RUJUKAN

- Anggoro, B.Y., & Pertiwi, T.K. (2023). Peran Pendamping untuk Memperluas Akses Pasar Nasabah BTPN Syariah yang Berprofesi sebagai Pelaku UMKM. *Jurnal Samawa University*, 3(2), 197-201.
- Arifa, I, DKK (2025). Peran UMKM dalam Meningkatkan Perekonomian Nasional. *PESHUM: Jurnal Pendidikan, Sosial dan Humaniora*, 4(4), 5376-5385. <https://doi.org/10.37481>
- Fuadi, S. I. DKK (2023). Pendampingan UMKM sebagai Upaya Peningkatan Ekonomi Keluarga Desa Beran, Kepil, Wonosobo. *Community Development Journal*, 4(1), 859-864.
- Kurdi, M., DKK (2025). Pendampingan UMKM: Meningkatkan Daya Saing Dan Inovasi di Era Digital Pada UMKM Bintang Emas di Desa Kasengan, Kecamatan Manding, Kabupaten Sumenep. *Dinamika Sosial: Jurnal Pengabdian Masyarakat dan Transformasi Kesejahteraan*, 1(2), 31-39. <https://doi.org/10.37481>
- Moleong, J. Lexy, Metodologi Penelitian Kualitatif, (Bandung, PT. Remaja Rosdakarya, 2009).
- Novianti, T. (2025). Peningkatan Akses Usaha Mikro Kecil Menengah Berbasis Pendampingan Inovasi dan Kolaborasi di Kabupaten Majalengka. *Indonesian Journal of Social Science (IJSS)*, 3(1), 1-16. <https://doi.org/10.58818/ijss.v3i1.86>
- Rahmat, Abdul, "Participatory Action Research". *Aksara*. Vol. 06 No. 01, Summer 2020.
- Rismawati, Ike, S., Sholiha, I.,Hardiyanti, S. (2023). Pendampingan Pemanfaatan Google Maps dan WhatsApp Bisnis Sebagai Media Digital Marketing Bagi UMKM di Kelurahan Seban Kota Pasuruan. *I-Com: Indonesian Community Journal*, 3(3), 1294-1302. <https://doi.org/10.33379/icom.v3i3.3139>
- Rozi, A. F., DKK, (2025). Optimalisasi Pemberdayaan Pelaku Usaha Desa Gajahrejo Melalui Pendampingan UMKM Door to Door. *IJCD: Indonesian Journal of Community Dedication*, 3(1), 10-17. <https://doi.org/10.46306/jabb.v6i1.1714>
- Sidik, A., DKK, (2023). Pendampingan dan Sosialisasi kepada UMKM dengan Metode ABCD sebagai Upaya Peningkatan Ekonomi Masyarakat. *PROSIDING KAMPELMAS*, 2(1), 129-139. ISSN: 2964-3783.
- Sunarto, A. DKK (2025). Meningkatkan Daya Saing UMKM melalui Inovasi dan Digitalisasi pada UMKM Jaringan Wirausaha (Jawara) di Wilayah Bojongsari Depok. *Jurnal PKM Manajemen Bisnis*, 5(2), 514-523. <https://doi.org/10.37481>

