

LAPORAN AKHIR
PENGABDIAN MASYARAKAT INTERNAL DOSEN
Program Studi Administrasi Publik
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik



**KEWIRAUSAHAAN DAN PENGEMBANGAN PRODUK LOKAL:
UPAYA PENGABDIAN**
**(Kewirausahaan Emping Girut di Desa Sendangharjo, Kecamatan Ngasem,
Kabupaten Bojonegoro)**

Tim Peneliti:

1. DR.Mochtar Setijohadi,S.Pt.,MM
2. Heny Suhindarno,S.Sos.,M.Si
3. Dhefi Novita Sari
4. Dea Maisella Lestary

Dibiayai oleh
Universitas Bojonegoro
Periode 1 Tahun Anggaran 2025/2026

Nomor Kontrak:

020 / LPPM-PENGMAS / UB / XI / 2025

UNIVERSITAS BOJONEGORO

2025

HALAMAN PENGESAHAN
PROPOSAL PENGABDIAN PERGURUAN TINGGI

1. **Judul Pengabdian** : Kewirausahaan Dan Pengembangan Produk Lokal: Upaya Pengabdian
2. **Ketua Peneliti**
 - a. Nama Peneliti : DR.Mochtar Setijohadi, S.Pt,MM.
 - b. NIDN : 0705106803
 - c. Program Studi : Administrasi Publik
 - d. E-mail : mochtarsetijohadi99@gmail.com
 - e. Bidang Keilmuan : Administrasi Publik
3. **Anggota Peneliti 1**
 - a. Nama (Dosen) : Heny Suhindarno. S.Sos.,M.Si.
 - b. NIM : 0701068303
 - c. Program Studi : Administrasi Publik
 - d. E-mail : hsuhindarno@gmail.com
 - e. Bidang Keilmuan : Administrasi Publik**Anggota Peneliti 2**
 - a. Nama (Mahasiswa) : Dhefi Novita Sari
 - b. NIM : 24632011045
 - c. Program Studi : Administrasi Publik
 - d. E-mail : dhefinofitasari24@gmail.com
 - e. Bidang Keilmuan : Administrasi Publik**Anggota Peneliti 3**
 - a. Nama (Mahasiswa) : Dea Maisella Lestarory
 - b. NIM : 24632011039
 - c. Program Studi : Administrasi Publik
 - d. e-mail : Deamaisellaleastarory39@gmail.com
 - e. Bidang Keilmuan : Administrasi Publik
4. **Jangka Waktu Penelitian** : 6 Bulan
5. **Lokasi Penelitian** : Desa Sendangharjo, Kecamatan Ngasem, Kabupaten Bojonegoro
6. **Dana Diusulkan**

Bojonegoro, 27 Februari 2026

Mengetahui,
Ketua LPPM Universitas Bojonegoro

Pengusul,

DR.Laily Agustina Rahmawati, S.Si., M.Sc.
NIDN. 07 2108 8601

DR.Mochtar Setijohadi, S.Pt,MM.
NIDN. 07 0510 6803

KATA PENGANTAR

Segala puji bagi Allah SWT atas rahmat-Nya penulis dapat menyelesaikan penulisan proposal pengabdian dengan judul “Kewirausahaan Dan Pengembangan Produk Lokal: Upaya Pengabdian” “Kewirausahaan Emping Girut Di Desa Sedangharjo, Kec. Ngasem, Kab. Bojonegoro”. Kewirausahaan dan pengembangan produk lokal di Desa Sendangharjo, memiliki potensi yang besar dalam pengembangan, salah satunya adalah emping girut. Produk ini tidak hanya memiliki nilai gizi yang tinggi, tetapi juga potensi pasar yang menjanjikan. Dalam laporan ini, kami akan membahas berbagai aspek kewirausahaan yang dapat diterapkan untuk meningkatkan produksi dan pemasaran emping girut, serta upaya yang telah dilakukan untuk memperdayakan masyarakat setempat. Seperti program pengembangan emping girut, masyarakat diajarkan ketrampilan produksi dan pemasaran. Inovasi produk lokal tidak hanya meningkatkan pendapatan tetapi juga memperkuat identitas budaya. Kegiatan ini bertujuan untuk mendorong kreativitas dan pengetahuan wirausaha, sehingga dapat menciptakan peluang ekonomi berkelanjutan bagi desa. Dengan memanfaatkan sumber daya lokal diharapkan dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat keseluruhan. Kami berharap laporan ini dapat memberikan wawasan dan inspirasi bagi semua pihak yang ingin berkontribusi dalam pengembangan produk lokal dan peningkatan kesejahteraan masyarakat.

DAFTAR ISI

HALAMAN PENGESAHAN	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI.....	iii
DAFTAR TABEL.....	iv
RINGKASAN.....	v
BAB I ISU PENGABDIAN DAN LOKASI PENGABDIAN.....	1
1.1 Isu Pengabdian	1
1.2 Lokasi Pengabdian	2
BAB II SOLUSI PERMSALAHAN PENDAMPING DAN RISET TERDAHULU	3
2.1 Solusi Permasalahan	3
2.2 Penelitian Terdahulu	6
BAB III METODE PENELITIAN	7
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....	9
4.1 Hasil Pendampingan.....	9
4.2 Pembahasan	11
BAB V PENUTUP	14
5.1 Kesimpulan.....	14
5.2 Saran.....	15
DAFTAR PUSTAKA	16
LoogBook Pengabdian Masyarakat.....	17
Dokumentasi Kegiatan Pengabdian Masyarakat.....	19

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Penelitian Terdahulu	6
-------------------------------------	---

RINGKASAN

Indonesia kaya akan sumber daya alam dan budaya yang unik. Namun, potensi produk lokal seringkali belum tergarap secara optimal. Program pengabdian ini hadir untuk mengatasi permasalahan tersebut dengan fokus pada pemberdayaan UMKM. Melalui serangkaian kegiatan, seperti pelatihan manajemen usaha, desain produk, dan pemasaran digital, diharapkan pelaku UMKM dapat mengembangkan produk yang inovatif dan berdaya saing. Selain itu, program ini juga akan memfasilitasi akses pelaku UMKM terhadap jaringan pemasaran yang lebih luas. Tujuan akhir dari program ini adalah untuk meningkatkan pendapatan pelaku UMKM, menciptakan lapangan kerja baru, dan melestarikan budaya lokal. Upaya tersebut tidak hanya meningkatkan pendapatan masyarakat melalui UMKM, tetapi juga memperkuat identitas lokal. Dengan memproduksi emping girut warga Desa Sendangharjo dapat juga menjaga warisan budaya sekaligus beradaptasi dengan tuntutan pasar modern. Kewirausahaan dan pengembangan produk lokal, seperti emping girut merupakan langkah strategis dalam meningkatkan ekonomi desa, menciptakan lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar dan juga melestarikan budaya lokal yang apa akhirnya mendorong kemandirian ekonomi desa. Secara keseluruhan, pengabdian kewirausahaan di Desa Sendangharjo ini menunjukkan bahwa kolaborasi antar masyarakat dapat mendorong pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan melalui pemberdayaan UMKM dan pengembangan produk lokal. Beberapa kegiatan yang dilakukan melalui peningkatan kualitas produk, inovasi kemasan, serta pemasaran digital untuk memperluas pasar. Melalui upaya ini diharapkan produksi emping girut dapat lebih dikenal luas dan memberikan kontribusi ekonomi signifikan bagi masyarakat setempat.

BAB I

ISU PENGABDIAN DAN LOKASI PENGABDIAN

1.1 Isu Pengabdian

Kewirausahaan adalah proses membuat sesuatu yang baru dan bernilai, baik itu barang, jasa, atau model bisnis. Dalam pengembangan produk lokal, kewirausahaan melibatkan upaya inovatif dan kreatif untuk menemukan peluang pasar, membuat produk yang unik dan sesuai dengan kebutuhan lokal, dan kemudian memasarkan produk tersebut. Upaya untuk meningkatkan nilai tambah dari sumber daya lokal, seperti bahan baku, keahlian, atau budaya, dikenal sebagai pengembangan produk lokal sendiri. Diharapkan bahwa pengembangan produk lokal akan mendorong pertumbuhan ekonomi, menciptakan lapangan kerja, dan melestarikan kekayaan budaya. Dalam konteks kewirausahaan dan pengembangan produk lokal, upaya pengabdian dapat berupa transfer pengetahuan, pendampingan, atau fasilitasi bagi pelaku usaha lokal.

Kebijakan pemberdayaan ekonomi masyarakat pedesaan biasanya berfokus pada penanggulangan kemiskinan dan kesenjangan, revitalisasi pertanian dan perdesaan, yang menjadi prioritas pembangunan nasional, dan penciptaan kesempatan kerja dan peningkatan ekspor. Dalam proses pembangunan ekonomi ini, pengembangan usaha kecil dan menengah (UKM) diharapkan dapat memainkan peran yang signifikan dalam menciptakan kesempatan kerja. salah satu tindakan strategis yang menentukan keberhasilan masyarakat melalui program pemberdayaan kemampuan, seperti kemampuan untuk mengakses berbagai informasi tentang peluang bisnis dan pemasarannya komunitas. (Setiawati et al., 2023)

Dalam upaya mempercepat pertumbuhan ekonomi, Indonesia masih menghadapi berbagai tantangan. Salah satunya adalah kurangnya jumlah wirausahawan. Padahal, kewirausahaan telah terbukti menjadi salah satu motor penggerak utama perekonomian. Kegiatan ini difokuskan untuk mengatasi masalah tersebut dengan cara menanamkan jiwa kewirausahaan pada setiap peserta. Kami

percaya bahwa dengan memiliki jiwa kewirausahaan yang kuat, individu akan lebih berani untuk memulai usaha dan berkontribusi pada perekonomian negara. (Ibu et al., 2024)

Manfaat penelitian dapat dibagi menjadi manfaat bagi masyarakat, pelaku UMKM, dan peneliti:

Manfaat bagi masyarakat:

- Meningkatkan kesejahteraan masyarakat melalui peningkatan pendapatan.
- Melestarikan budaya dan kearifan lokal.
- Menciptakan lapangan kerja baru.

Manfaat bagi pelaku UMKM:

- Meningkatkan pengetahuan dan keterampilan dalam berwirausaha.
- Memperluas jaringan bisnis.
- Meningkatkan kualitas produk dan daya saing.

Manfaat bagi peneliti:

- Menambah wawasan dan pengalaman dalam bidang pengembangan masyarakat.
- Memberikan kontribusi bagi pengembangan ilmu pengetahuan.

1.2 Lokasi Pengabdian

Lokasi pengabdian ini berada di Desa Sendangharjo, Kecamatan Ngasem, Kabupaten Bojonegoro, alasan memilih lokasi ini karena karena lokasi ini merupakan tempat pembuatan atau produksi emping girut yang ingin kami teliti.

BAB II

SOLUSI PERMSALAHAN PENDAMPING DAN RISET TERDAHULU

2.1 Solusi Permasalahan

Kewirausahaan merupakan salah satu kunci penting dalam mendorong pertumbuhan ekonomi, khususnya di tingkat desa. Di Desa Sendangharjo, potensi pengembangan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) berbasis produk lokal, seperti emping melinjo, sangat menjanjikan. Untuk mendukung upaya pengembangan kewirausahaan emping melinjo ini, perlu dilakukan kajian mendalam terhadap berbagai teori dan konsep yang relevan.

Kewirausahaan dapat didefinisikan sebagai proses menciptakan sesuatu yang baru dan bernilai, baik berupa produk, jasa, maupun bisnis. Seorang wirausahawan adalah individu yang memiliki kemampuan untuk mengenali peluang bisnis, mengelola risiko, dan menciptakan nilai tambah. Dalam konteks pengembangan produk lokal, kewirausahaan berperan penting dalam mengidentifikasi potensi pasar, mengembangkan produk yang inovatif, dan membangun merek yang kuat.

Pengembangan produk lokal merupakan upaya untuk meningkatkan nilai tambah produk yang berasal dari sumber daya lokal. Proses ini melibatkan berbagai tahapan, mulai dari identifikasi potensi produk, desain produk, produksi, hingga pemasaran. Beberapa faktor yang perlu diperhatikan dalam pengembangan produk lokal antara lain:

- **Kualitas produk:** Produk harus memiliki kualitas yang baik dan memenuhi standar yang berlaku.
- **Inovasi:** Produk perlu terus dikembangkan agar tetap menarik bagi konsumen.
- **Pemasaran:** Pemasaran yang efektif sangat penting untuk memperkenalkan produk kepada konsumen.
- **Pengemasan:** Pengemasan yang menarik dapat meningkatkan daya tarik produk.

Emping melinjo memiliki potensi yang besar untuk dikembangkan menjadi produk unggulan di Desa Sendangharjo. Beberapa alasannya antara lain:

- Ketersediaan bahan baku: Melinjo merupakan tanaman yang mudah tumbuh di daerah tropis, termasuk di Desa Sendangharjo.
- Cita rasa khas: Emping melinjo memiliki cita rasa yang unik dan disukai oleh banyak orang.
- Potensi pasar: Pasar untuk produk olahan makanan ringan, termasuk emping melinjo, terus berkembang.

Meskipun memiliki potensi yang besar, pengembangan kewirausahaan emping melinjo di Desa Sendangharjo juga menghadapi beberapa tantangan, seperti:

- Kurangnya pengetahuan tentang manajemen usaha: Banyak pelaku UMKM belum memiliki pengetahuan yang cukup tentang manajemen usaha, pemasaran, dan keuangan.
- Keterbatasan modal: Akses terhadap modal menjadi kendala bagi pelaku UMKM untuk mengembangkan usahanya.
- Persaingan yang ketat: Pasar produk olahan makanan ringan sangat kompetitif.

Mengembangkan pemasaran produk lokal, khususnya emping girut di Desa Sendangharjo, Kecamatan Ngasem, Kabupaten Bojonegoro, memerlukan strategi yang komprehensif dan terintegrasi. Pertama, branding yang kuat menjadi fondasi penting dalam menarik perhatian konsumen. Dengan menciptakan identitas merek yang unik dan menarik, seperti logo dan kemasan yang mencerminkan kualitas serta keaslian produk, emping girut dapat lebih mudah dikenali di pasar. Jurnal menunjukkan bahwa kemasan yang menarik dapat meningkatkan nilai jual produk hingga 50%. Oleh karena itu, investasi dalam desain kemasan yang inovatif dan informatif sangat dianjurkan.

Selanjutnya, penerapan teknologi pemasaran digital harus menjadi fokus utama. Memanfaatkan media sosial dan platform e-commerce untuk mempromosikan emping girut akan memperluas jangkauan pasar secara

signifikan. Melalui kampanye pemasaran online, produsen dapat menjangkau konsumen di berbagai wilayah, termasuk kota-kota besar di Indonesia. Menurut penelitian, penggunaan internet marketing dapat meningkatkan omzet penjualan hingga 100%. Oleh karena itu, pelatihan bagi para pengrajin tentang cara menggunakan media sosial dan platform online sangat penting untuk meningkatkan keterampilan pemasaran mereka.

Diversifikasi produk juga merupakan strategi yang efektif untuk menarik lebih banyak konsumen. Mengembangkan varian rasa baru atau produk turunan dari emping girut dapat memenuhi kebutuhan pasar yang beragam. Misalnya, menambahkan bumbu atau rempah-rempah lokal untuk menciptakan rasa yang unik dapat membuat produk lebih menarik bagi konsumen. Jurnal menunjukkan bahwa inovasi dalam rasa dan kemasan dapat membantu produk bersaing di pasar yang semakin kompetitif.

Selain itu, menjalin kerjasama dengan distributor dan pengecer lokal sangat penting untuk memperluas saluran distribusi. Dengan membangun hubungan baik dengan mitra bisnis, produsen emping girut dapat memastikan produk mereka tersedia di berbagai titik penjualan, termasuk toko modern dan pasar tradisional. Kerjasama ini juga dapat membantu dalam mendapatkan umpan balik dari konsumen yang berguna untuk perbaikan produk di masa mendatang.

Terakhir, penting untuk melakukan analisis pasar secara berkala guna memahami tren dan preferensi konsumen. Melalui survei dan riset pasar, produsen dapat mengidentifikasi kebutuhan serta harapan pelanggan terhadap produk emping girut. Dengan memahami segmentasi pasar ini, strategi pemasaran dapat disesuaikan untuk lebih efektif menjangkau target audiens. Secara keseluruhan, penerapan strategi ini tidak hanya akan meningkatkan penjualan tetapi juga memberdayakan ekonomi masyarakat Desa Sendangharjo melalui pengembangan kewirausahaan lokal.

2.2 Penelitian Terdahulu

Tabel 1. Penelitian Terdahulu

No.	Nama dan Tahun Penelitian	Metode Penelitian	Variabel atau Instrumen	Hasil Penelitian
1	(Rizal Mahendra & Amri, 2022)	<i>Deskriptif Analisis dan Survey</i>	Kualitas produk, ketersediaan bahan analisis SWOT	Kualitas emping garut baik, namun terdapat kelemahan pada ketersediaan bahan baku yang perlu di atasi.
2	(Pertwi et al., 2021)	<i>Kualitatif Dengan Desain Etnografi</i>	Karakteristik konsumen, loyalitas konsumen	Karakteristik konsumen dan loyalitas meningkat selama pandemic, yaitu pentingnya pemasaran melalui media sosial.
3	(Masyarakat et al., n.d.)	<i>Obsevasi Dan Pengamatan</i>	Potensi lahan, teknologi budidaya	Terdapat potensi lahan yang baik untuk budidaya garut dan peningkatan keuntungan dari pemasaran.

BAB III

METODE PENELITIAN

Metode yang digunakan dalam penelitian ini termasuk dalam metode deskriptif kualitatif, yang memiliki sebuah tujuan guna memaparkan terkait pengabdian yang dilakukan dalam mendukung implementasi Kewirausahaan Dan Pengembangan Produk Lokal: Upaya Pengabdian (Kewirausahaan Emping Girut di Desa Sendangharjo, Kec.Ngasem, Kab.Bojonegoro). Adapun data primer diperoleh peneliti dengan cara terjun langsung ke lahan guna melakukan observasi dan juga wawancara. Sedangkan data sekunder data yang akan diperoleh oleh peneliti berdasarkan dari dokumen-dokumen atau artikel-artikel serta hasil dari penelitian terdahulu. Data yang terkumpul nantinya akan dianalisis sehingga dapat ditarik sebuah kesimpulan. Peneliti melakukan analisis data menggunakan model teknik Miles & Huberman yang meliputi, pengumpulan data, reduksi data, display data, dan verifikasi guna mendeskripsikan suatu fenomena yang terjadi di lapangan.

Pengumpulan data pada penelitian ini menggunakan data primer dan data sekunder.

- a. Data primer yang merupakan data yang terjun langsung dengan menggunakan Teknik observasi dan wawancara.
 - Teknik observasi merupakan metode yang mengumpulkan data yang di amati dan mencatatnya dalam konteks tertentu. Jenis observasi yaitu observasi partisipatif dan non-partisipasi, dari teknik ini dapat memberikan data yang nyata dan langsung.
 - Teknik wawancara merupakan metode pengumpulan data yang melibatkan interaksi langsung antara peneliti dan responden dimana peneliti mengajukan pertanyaan untuk mendapatkan informasi. Jenis wawancara tersebut yaitu wawancara terstruktur, wawancara semi- terstruktur dan wawancara tidak terstruktur. Teknik wawancara dapat memperoleh informasi yang mendalam

dan konteks, dapat responden yang memberikan nuansa dan elaborasi.

Kedua metode tersebut dapat digunakan secara bersamaan untuk saling melengkapi, dimana observasi memberikan konteks dan wawancara memberikan pemahaman mendalam tentang perilaku dan motivasi subjek.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Pendampingan

Pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat dengan fokus pada kewirausahaan dan pengembangan produk lokal emping girut di Desa Sendangharjo, Kecamatan Ngasem, Kabupaten Bojonegoro, telah dilaksanakan sesuai dengan rencana yang tertuang dalam proposal. Pendampingan dilakukan melalui pendekatan deskriptif kualitatif dengan metode observasi dan wawancara langsung kepada pelaku UMKM emping girut, serta melalui kegiatan pelatihan dan diskusi yang bersifat partisipatif. Selama proses pendampingan, tim pengabdian berupaya menggali potensi lokal yang dimiliki masyarakat sekaligus mengidentifikasi permasalahan yang selama ini menghambat pengembangan usaha emping girut.

Hasil pendampingan menunjukkan adanya peningkatan pemahaman masyarakat, khususnya pelaku UMKM emping girut, terhadap konsep kewirausahaan dan pentingnya pengelolaan usaha secara lebih terencana. Sebelum kegiatan pengabdian dilakukan, sebagian besar pelaku usaha masih menjalankan produksi emping girut secara tradisional, baik dari sisi manajemen usaha, pengemasan, maupun pemasaran. Produksi dilakukan hanya berdasarkan kebiasaan turun-temurun tanpa perencanaan usaha yang jelas, pencatatan keuangan yang rapi, serta strategi pemasaran yang terarah. Melalui pendampingan, masyarakat mulai memahami bahwa kewirausahaan tidak hanya berkaitan dengan proses produksi, tetapi juga mencakup pengelolaan usaha, inovasi produk, dan pemasaran yang efektif.

Dalam aspek produksi, pendampingan memberikan dampak pada peningkatan kesadaran pelaku UMKM terhadap pentingnya kualitas produk emping girut. Masyarakat diberikan pemahaman mengenai proses pengolahan yang lebih higienis dan konsisten agar kualitas emping girut yang dihasilkan lebih baik dan mampu bersaing di pasar. Hasilnya, pelaku UMKM mulai memperhatikan tahapan produksi secara lebih serius, mulai dari pemilihan bahan baku melinjo atau garut, proses pengolahan, hingga pengeringan emping. Kesadaran ini menjadi

modal awal dalam upaya meningkatkan daya saing produk lokal Desa Sendangharjo.

Selain itu, hasil pendampingan juga terlihat pada aspek pengemasan produk. Sebelumnya, emping girut umumnya dipasarkan dalam kemasan sederhana tanpa identitas produk yang jelas. Melalui kegiatan pendampingan, masyarakat diberikan wawasan mengenai pentingnya kemasan sebagai bagian dari strategi pemasaran. Pelaku UMKM mulai memahami bahwa kemasan tidak hanya berfungsi sebagai pelindung produk, tetapi juga sebagai sarana untuk meningkatkan nilai jual dan menarik minat konsumen. Meskipun belum seluruh pelaku UMKM mampu menerapkan inovasi kemasan secara maksimal, telah muncul kesadaran dan keinginan untuk memperbaiki tampilan produk agar lebih layak dipasarkan ke pasar yang lebih luas.

Hasil pendampingan pada aspek pemasaran menunjukkan adanya peningkatan pengetahuan masyarakat mengenai strategi pemasaran, khususnya pemasaran digital. Masyarakat diperkenalkan pada pemanfaatan media sosial sebagai sarana promosi produk emping girut. Sebelumnya, pemasaran hanya dilakukan secara konvensional di lingkungan sekitar desa atau melalui pasar tradisional. Setelah pendampingan, pelaku UMKM mulai memahami potensi pemasaran online untuk memperluas jangkauan pasar. Walaupun penerapan pemasaran digital masih berada pada tahap awal, hasil pendampingan menunjukkan adanya perubahan pola pikir masyarakat terhadap pentingnya teknologi dalam pengembangan usaha.

Pendampingan juga menghasilkan terbentuknya kesadaran kolektif masyarakat untuk bekerja secara lebih terorganisir melalui kelompok usaha. Masyarakat mulai memahami bahwa kerja sama dalam kelompok dapat memperkuat posisi mereka dalam produksi dan pemasaran emping girut. Dengan adanya kelompok usaha, pelaku UMKM dapat saling berbagi pengetahuan, pengalaman, serta sumber daya, sehingga diharapkan mampu meningkatkan efisiensi usaha dan memperluas jaringan pemasaran. Hasil ini sejalan dengan tujuan pengabdian yang menekankan pada pemberdayaan masyarakat dan penguatan ekonomi lokal.

Secara umum, hasil pendampingan menunjukkan bahwa kegiatan pengabdian masyarakat ini mampu memberikan dampak positif terhadap peningkatan pengetahuan, keterampilan, dan kesadaran berwirausaha bagi masyarakat Desa Sendangharjo. Meskipun hasil yang dicapai masih bersifat awal dan memerlukan pendampingan berkelanjutan, kegiatan ini telah menjadi langkah strategis dalam mendorong pengembangan emping girut sebagai produk lokal unggulan desa serta sebagai upaya meningkatkan kemandirian ekonomi masyarakat.

4.2 Pembahasan

Hasil pendampingan yang telah dilaksanakan dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini menunjukkan bahwa pendekatan kewirausahaan dan pengembangan produk lokal merupakan strategi yang relevan dan efektif dalam memberdayakan masyarakat Desa Sendangharjo, khususnya pelaku UMKM emping girut. Peningkatan pemahaman masyarakat terhadap kewirausahaan menjadi indikator awal keberhasilan program, karena sesuai dengan permasalahan yang diidentifikasi dalam proposal, yaitu masih rendahnya pengetahuan pelaku UMKM mengenai manajemen usaha, pemasaran, dan pengembangan produk. Temuan ini menegaskan bahwa pendampingan berbasis transfer pengetahuan dan praktik langsung mampu mendorong perubahan pola pikir masyarakat dari sekadar produsen tradisional menjadi pelaku usaha yang lebih berorientasi pada pengembangan dan keberlanjutan usaha.

Dalam konteks pengembangan produk lokal, hasil pendampingan pada aspek kualitas produksi emping girut sejalan dengan konsep pengembangan nilai tambah sumber daya lokal sebagaimana dijelaskan dalam proposal. Emping girut sebagai produk berbasis potensi lokal Desa Sendangharjo memiliki keunggulan dari sisi ketersediaan bahan baku dan cita rasa khas. Namun, tanpa adanya peningkatan kualitas produksi dan pemahaman standar mutu, produk lokal sulit bersaing di pasar yang lebih luas. Melalui pendampingan, pelaku UMKM mulai menyadari pentingnya menjaga konsistensi kualitas produk, mulai dari pemilihan bahan baku

hingga proses pengolahan. Hal ini menunjukkan bahwa program pengabdian tidak hanya berperan dalam meningkatkan keterampilan teknis, tetapi juga membangun kesadaran akan pentingnya kualitas sebagai faktor utama daya saing produk lokal.

Aspek pengemasan yang dibahas dalam hasil pendampingan juga memperkuat argumentasi dalam proposal bahwa kemasan memiliki peran strategis dalam meningkatkan nilai jual produk. Sebelum kegiatan pengabdian, kemasan emping girut masih sangat sederhana dan belum mencerminkan identitas produk lokal Desa Sendangharjo. Setelah dilakukan pendampingan, muncul pemahaman baru bahwa kemasan merupakan bagian dari strategi branding dan pemasaran. Pembahasan ini menunjukkan bahwa inovasi kemasan bukan sekadar perubahan tampilan fisik produk, tetapi juga merupakan bentuk adaptasi UMKM terhadap tuntutan pasar modern. Dengan kemasan yang lebih menarik dan informatif, emping girut memiliki peluang lebih besar untuk diterima oleh konsumen di luar wilayah desa.

Pembahasan pada aspek pemasaran menunjukkan bahwa pendampingan pemasaran digital yang dilakukan telah menjawab tantangan keterbatasan akses pasar yang selama ini dihadapi pelaku UMKM emping girut. Sesuai dengan yang direncanakan dalam proposal, pemanfaatan media sosial diperkenalkan sebagai salah satu strategi untuk memperluas jangkauan pemasaran. Hasil pendampingan memperlihatkan adanya perubahan pola pikir masyarakat terhadap penggunaan teknologi digital, meskipun implementasinya masih bertahap. Hal ini dapat dipahami mengingat keterbatasan pengalaman dan literasi digital masyarakat desa. Namun demikian, perubahan cara pandang ini merupakan capaian penting karena menjadi dasar bagi pengembangan pemasaran digital yang lebih intensif di masa mendatang.

Lebih lanjut, terbentuknya kesadaran masyarakat untuk bekerja secara kolektif melalui kelompok usaha mencerminkan keberhasilan pendekatan pemberdayaan masyarakat yang digunakan dalam kegiatan pengabdian ini. Pembentukan kelompok usaha sesuai dengan tujuan pengabdian yang menekankan

pada penguatan kapasitas sosial dan ekonomi masyarakat. Melalui kerja sama kelompok, pelaku UMKM emping girut dapat saling mendukung dalam proses produksi dan pemasaran, serta berbagi pengetahuan dan pengalaman. Pembahasan ini menunjukkan bahwa pengabdian masyarakat tidak hanya berfokus pada peningkatan kapasitas individu, tetapi juga pada penguatan struktur sosial ekonomi desa yang berkelanjutan.

Secara keseluruhan, pembahasan hasil pendampingan ini menegaskan bahwa kegiatan pengabdian kewirausahaan dan pengembangan produk lokal emping girut di Desa Sendangharjo telah berjalan sesuai dengan tujuan yang dirumuskan dalam proposal. Program ini mampu memberikan dampak positif dalam meningkatkan pengetahuan, keterampilan, dan kesadaran berwirausaha masyarakat, meskipun hasilnya masih memerlukan tindak lanjut dan pendampingan berkelanjutan. Dengan demikian, kegiatan pengabdian ini dapat dipandang sebagai langkah awal yang strategis dalam mendorong kemandirian ekonomi desa, memperkuat identitas produk lokal, serta mendukung pembangunan ekonomi berbasis potensi lokal secara berkelanjutan.

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat yang berfokus pada kewirausahaan dan pengembangan produk lokal emping girut di Desa Sendangharjo, Kecamatan Ngasem, Kabupaten Bojonegoro, dapat disimpulkan bahwa program pendampingan yang dilakukan telah memberikan dampak positif terhadap peningkatan kapasitas masyarakat, khususnya pelaku UMKM emping girut. Kegiatan ini berhasil meningkatkan pemahaman masyarakat mengenai konsep kewirausahaan, pentingnya manajemen usaha, serta strategi pengembangan produk yang berorientasi pada kualitas dan daya saing pasar.

Melalui proses pendampingan yang dilakukan dengan metode observasi, wawancara, dan pendekatan partisipatif, masyarakat memperoleh wawasan baru mengenai pentingnya menjaga kualitas produksi, memperbaiki sistem pengemasan, serta memanfaatkan pemasaran digital sebagai sarana memperluas jangkauan pasar. Perubahan yang terjadi tidak hanya pada aspek teknis produksi, tetapi juga pada pola pikir pelaku usaha yang mulai memahami bahwa keberhasilan usaha tidak semata-mata ditentukan oleh kemampuan memproduksi, melainkan juga oleh kemampuan mengelola, mengembangkan, dan memasarkan produk secara efektif.

Selain itu, kegiatan pengabdian ini turut mendorong tumbuhnya kesadaran kolektif masyarakat untuk membangun kerja sama dalam bentuk kelompok usaha. Hal ini menjadi langkah strategis dalam memperkuat posisi tawar pelaku UMKM, meningkatkan efisiensi produksi, serta memperluas jaringan distribusi. Dengan demikian, emping girut tidak hanya dipertahankan sebagai produk tradisional, tetapi juga dikembangkan sebagai produk unggulan desa yang memiliki potensi ekonomi berkelanjutan.

Secara keseluruhan, kegiatan pengabdian ini telah mencapai tujuan yang dirumuskan dalam proposal, yaitu meningkatkan kapasitas produksi, memperkuat strategi pemasaran, serta memberdayakan masyarakat melalui pengembangan

kewirausahaan berbasis produk lokal. Meskipun hasil yang dicapai masih berada pada tahap awal pengembangan, program ini telah menjadi fondasi penting dalam mendorong kemandirian ekonomi masyarakat Desa Sendangharjo

5.2 Saran

Berdasarkan hasil pelaksanaan kegiatan pengabdian, diperlukan pendampingan lanjutan terutama dalam aspek pemasaran digital agar pelaku UMKM emping girut mampu mengoptimalkan pemanfaatan media sosial dan platform daring secara lebih konsisten dan terarah. Peningkatan literasi digital dan praktik pemasaran yang berkelanjutan akan sangat membantu dalam memperluas jangkauan pasar produk.

Selain itu, inovasi produk dan pengemasan perlu terus dikembangkan agar emping girut memiliki daya saing yang lebih kuat di pasar lokal maupun regional. Variasi produk serta kemasan yang lebih menarik dan informatif dapat meningkatkan nilai tambah sekaligus memperkuat identitas produk lokal Desa Sendangharjo.

Terakhir, diperlukan dukungan dan sinergi yang berkelanjutan antara perguruan tinggi, pemerintah desa, dan pelaku UMKM dalam hal penguatan kelembagaan kelompok usaha dan akses permodalan. Kolaborasi yang berkesinambungan akan menjadi faktor penting dalam menjaga keberlanjutan program dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat secara bertahap.

DAFTAR PUSTAKA

- Amaliya, R. (2022). *PROGRAM STUDI AGRIBISNIS*.
- Ibu, K., Tangga, R., Desa, D. I., & Jaten, N. (2024). *Priyono dan Nugroho_Pelatihan Menumbuhkan Minat dan Jiwa Entrepreneurship Pada Kelompok 5(1), 20–24.*
- Masyarakat, P. K., Masyarakat, P., Desa, D. I., Kecamatan, W., Boyolali, K. K., Budidaya, M., Garut, T., Emping, P., & Tepung, D. A. N. (n.d.). *Prodi : Agroteknologi.*
- Pertiwi, F., Agustin, N. U. R., Studi, P., Akuntansi, P., Keguruan, F., Ilmu, D. A. N., & Surakarta, U. M. (2021). *COVID-19 DI DESA BLANGU.*
- Purnavita, S., Sriyana, H. Y., & Widiastuti, T. (2018). *Kemasan Menarik dan Internet Marketing untuk Meningkatkan Nilai Jual Emping Garut sebagai Produk Unggulan Kabupaten Sragen. 9(1), 88–97.*
- Rizal Mahendra, M., & Amri, M. (2022). *Optimasi Potensi Emping Garut Di Desa Carangbejo Sampung Ponorogo Optimization of the Potential of Garut Emphing in Carangbejo Village Sampung Ponorogo. Maret, 4(1), 10–21.*
- Upaya, S., Jaringan, M., Purwanti, S., & Ekawatiningsih, P. (2014). *LAPORAN AKHIR IPTEKS BAGI MASYARAKAT (I b M).*

LogBook Pengabdian Masyarakat

No.	Hari, Tanggal	Uraian Kegiatan	Hasil	Kendala	Rencana Tindak Lanjut
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
1.	27 Desember 2025	Tahap Persiapan	Pembagian tugas, Pembuatan materi, Perlengkapan	Jadwal mahasiswa yang berbenturan	Pembentukan WA Group Tim Pengabdian
2.	15 Januari 2026	Tahapan Survei Lokasi	Penentuan sasaran pengabdian dan waktu pelaksanaan	Penentuan waktu pelaksanaan pengabdian dengan agenda desa	Diskusi dengan pihak sekolah dan membuat surat izin pengabdian
3.	20 Januari 2026	Tahapan Perizinan	Surat kerjasama dengan mitra	Pihak desa meminta untuk membuat surat pengantar dan proposal	Pemantapan persiapan dan perlengkapan
4.	27 Januari 2026	Tahapan Pelaksanaan	Materi pelatihan pembangunan relasi gender	Tidak ada	Monitoring dan evaluasi



Submissions

My Queue 1

Archived

Help

My Assigned

Search

Filters

New Submission

484 **Mochtar Setijohadi**
Kewirausahaan Dan Pengembangan Produk Lokal : Upaya Pengabdian

1

Submission

View

