



## Pemberdayaan UMKM Berbasis Pengolahan Jagung sebagai Upaya Peningkatan Nilai Tambah Ekonomi Komunitas di Desa Popalo Gorontalo Utara

Mohamad Rifal<sup>1</sup>, Wawan Rauf<sup>1</sup>, Novriyanti Talango<sup>1</sup>, Sahional Ishak<sup>1</sup>, Mifidyah Putri Palilati<sup>2</sup>, Nasir Bumulo<sup>3</sup>, Muh Fakhri B Katili<sup>4</sup>

<sup>1</sup>Program Studi Teknik Mesin, Universitas Gorontalo, Gorontalo, Indonesia

<sup>2</sup>Program Studi Arsitektur, Universitas Gorontalo, Gorontalo, Indonesia

<sup>3</sup>Program Studi Teknik Sipil, Universitas Gorontalo, Gorontalo, Indonesia

<sup>4</sup>Program Studi Ilmu Hukum, Universitas Gorontalo, Gorontalo, Indonesia

### Article Information

#### Article history:

Received Juni 4, 2026

Approved Juni 18, 2026

#### Keywords:

UMKM; Pengolahan Jagung; Nilai Tambah; Pemberdayaan Masyarakat; Pemasaran Digital

#### ABSTRAK

Provinsi Gorontalo merupakan salah satu sentra produksi jagung terbesar di Indonesia dengan potensi ekonomi yang besar. Namun, pemanfaatan jagung di tingkat masyarakat masih didominasi penjualan dalam bentuk bahan mentah sehingga nilai tambah yang diperoleh relatif rendah. Di sisi lain, pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di pedesaan masih menghadapi berbagai kendala, seperti keterbatasan keterampilan produksi, manajemen usaha, dan pemasaran. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan meningkatkan kapasitas produksi dan kemandirian ekonomi kelompok UMKM melalui pengolahan jagung menjadi keripik bernilai jual tinggi di Desa Popalo, Kecamatan Anggrek, Kabupaten Gorontalo Utara. Metode pelaksanaan dilakukan melalui pendekatan pendampingan terpadu yang meliputi identifikasi kebutuhan mitra, pelatihan teknis produksi, penguatan manajemen usaha, pengembangan kemasan produk, serta pemasaran digital berbasis media sosial. Hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan keterampilan peserta dalam proses produksi, pengemasan, dan pemasaran produk. Produk keripik jagung yang dihasilkan memiliki kualitas yang lebih baik, variasi rasa yang lebih beragam, serta kemasan yang lebih menarik. Analisis finansial menunjukkan bahwa usaha keripik jagung memiliki prospek ekonomi yang baik dengan biaya produksi sebesar Rp114.500 untuk 50 bungkus produk dan keuntungan kotor sebesar Rp135.500 atau sekitar 118% dari biaya produksi. Selain meningkatkan nilai tambah komoditas jagung, program ini juga mendorong tumbuhnya jiwa kewirausahaan dan partisipasi masyarakat dalam pengembangan usaha berbasis potensi lokal.

© 2026 JGEN

\*Corresponding author email: wawan\_rauf@unigo.ac.id

## PENDAHULUAN

Jagung merupakan salah satu komoditas pertanian strategis di Indonesia yang memegang peranan krusial dalam ketahanan pangan, pakan ternak, dan industri berbasis bioenergi (Mukuta et al., 2025). Provinsi Gorontalo telah lama diakui sebagai salah satu sentra produksi jagung nasional dengan volume panen yang sangat besar. Menurut data Badan Pusat Statistik, sekitar 27,38% wilayah daratan Gorontalo ditanami jagung, dengan total hasil panen yang mencapai 1,61 juta ton pada tahun 2022. Volume panen yang signifikan ini menawarkan potensi ekonomi yang sangat menjanjikan bagi investor lokal maupun nasional.

Meskipun demikian, melimpahnya hasil panen jagung di Gorontalo menimbulkan sebuah paradoks di tingkat komunitas. Tanpa strategi hilirisasi yang memadai, nilai ekonomi komoditas ini cenderung tetap rendah. Sering kali, jagung hanya diperdagangkan dalam bentuk bahan mentah atau pakan ternak, bahkan dalam beberapa kasus, jagung yang tidak terserap pasar dibiarkan membusuk. Situasi ini menyoroti kesenjangan kritis antara ketersediaan sumber daya alam yang melimpah dan keterbatasan kapasitas masyarakat dalam mengolahnya menjadi produk bernilai tambah. Kesenjangan ini menciptakan sebuah peluang besar untuk diversifikasi produk olahan jagung, seperti keripik, tortilla, atau camilan lainnya, yang memiliki daya tarik tinggi di pasar ritel modern (Irmawati et al., 2025).

Kondisi tersebut diperparah oleh tantangan multidimensi yang dihadapi oleh UMKM di pedesaan. Tantangan-tantangan ini tidak berdiri sendiri, melainkan saling terkait dalam sebuah siklus yang menghambat pertumbuhan usaha. Berbagai studi menunjukkan bahwa UMKM kuliner di pedesaan sering kali beroperasi dengan cara tradisional, menghadapi keterbatasan modal dan akses pembiayaan yang sulit. Keterbatasan modal ini secara langsung membatasi kemampuan mereka untuk meningkatkan kapasitas produksi dan membeli bahan baku berkualitas. Selain itu, kualitas sumber daya manusia (SDM) dan manajemen usaha yang rendah juga menjadi kendala signifikan.

Di ranah pemasaran, tantangan yang dihadapi tidak kalah kompleks. UMKM sering kali menghadapi persaingan ketat dengan produk modern atau makanan cepat saji yang lebih menarik bagi generasi muda. Selain itu, kemasan produk yang cenderung kurang menarik dan fasilitas pemasaran yang terbatas menghambat jangkauan pasar mereka. Permasalahan ini menciptakan sebuah situasi di mana UMKM tidak mampu bersaing, meskipun memiliki potensi produk yang besar. Oleh karena itu, diperlukan intervensi yang terstruktur dan terpadu untuk memutus siklus negatif ini, mengubah pola pikir dari sekadar memproduksi menjadi berwirausaha yang modern dan berkelanjutan (Pohan et al., 2024).

Kegiatan pengabdian ini dilaksanakan di Desa Popalo, sebuah desa yang terletak di Kecamatan Anggrek, Kabupaten Gorontalo Utara. Desa ini merupakan unit terkecil dalam sistem pemerintahan Indonesia yang memiliki peran strategis dalam pelaksanaan otonomi daerah dan pembangunan. Sasaran kegiatan pengabdian ini mencakup masyarakat Desa Popalo yang terdiri atas 347 kepala keluarga, termasuk unsur pemerintah desa. Meskipun dikenal dengan potensi agrikulturnya, masyarakat Desa Popalo, seperti

halnya banyak komunitas pedesaan lainnya, masih memerlukan pendampingan untuk mengoptimalkan potensi sumber daya lokal menjadi nilai ekonomi yang lebih tinggi. Kesiapan desa dalam menata sistem pemerintahannya dan partisipasi aktif dari masyarakat menjadi prasyarat penting bagi keberhasilan setiap program pembangunan, termasuk program pemberdayaan UMKM ini (Pakaya et al., 2023).

Berbagai program pemberdayaan UMKM berbasis komoditas pertanian telah dilaksanakan, namun sebagian besar masih berfokus pada pelatihan teknis produksi dan belum mengintegrasikan penguatan manajemen usaha serta pemasaran digital secara berkelanjutan (Hisyam & Fitriyah, 2024; Iskamto et al., 2024). Oleh karena itu, kegiatan pengabdian ini menawarkan model pendampingan terpadu yang mencakup standarisasi proses produksi, pengembangan kemasan produk, pencatatan usaha sederhana, dan pemasaran digital berbasis media sosial. Kegiatan ini bertujuan meningkatkan kapasitas produksi dan kemandirian ekonomi kelompok UMKM pengolahan jagung di Desa Popalo, Kecamatan Anggrek, Kabupaten Gorontalo Utara. Kebaruan program terletak pada integrasi aspek produksi, manajemen usaha, dan pemasaran digital dalam satu rangkaian pendampingan yang berorientasi pada keberlanjutan usaha.



**Gambar 1.** Ladang Jagung di Provinsi Gorontalo

## **METODE PELAKSANAAN**

Pelaksanaan program pengabdian ini mengikuti model tahapan yang terstruktur dan sistematis, merujuk pada kerangka kerja kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang umum digunakan. Tahapan ini dirancang untuk memastikan bahwa intervensi yang diberikan bersifat terukur dan berkelanjutan.

### **Tahapan Pra-Pelaksanaan**

Tahap awal program dimulai dengan identifikasi dan persiapan. Tim KKP melakukan survei lapangan untuk menentukan mitra UMKM di Desa Popalo yang memiliki potensi sumber daya jagung dan antusiasme tinggi untuk berpartisipasi dalam program. Setelah 25 mitra UMKM terpilih, tim KKP mengadakan pertemuan sosialisasi dengan pihak mitra dan pemerintah desa. Pertemuan ini bertujuan untuk menjelaskan maksud dan tujuan program, menyusun rencana kerja, serta membangun kesepakatan dan komitmen bersama. Persiapan teknis dan administrasi, termasuk pengadaan bahan dan peralatan produksi, juga dilakukan pada tahap ini.



**Gambar 2.** Survey Kegiatan

### **Tahap Implementasi**

Tahap implementasi merupakan inti dari program pendampingan, yang dilaksanakan melalui beberapa sesi pelatihan dan praktik langsung. Pelatihan ini berfokus pada transfer pengetahuan dan keterampilan praktis dalam mengolah jagung. Proses produksi diajarkan secara rinci dan bertahap, mulai dari pemilihan bahan baku hingga pengemasan produk akhir. Bahan-bahan yang dibutuhkan mencakup jagung manis, tepung terigu, tepung beras, minyak goreng, dan bumbu pelengkap. Prosesnya meliputi:

1. Pengelupasan dan Pembersihan: Memilih jagung yang tidak terlalu tua, membersihkan kulit dan rambut jagung, lalu mencucinya hingga bersih.
2. Pemipilan Jagung: Memisahkan biji jagung dari tongkolnya untuk mempercepat proses penghalusan.
3. Proses Blender: Menghaluskan biji jagung dengan mesin blender bersama air hingga adonan benar-benar halus dan tercampur rata.
4. Pencampuran Bahan: Mencampurkan adonan jagung halus dengan bahan-bahan lain (tepung terigu, tepung beras, bumbu) hingga menjadi adonan yang kalis.
5. Penggorengan: Menggoreng adonan yang telah dibentuk dalam minyak panas dengan api kecil sambil terus diaduk hingga matang dan renyah.

Pendampingan ini bertujuan untuk mengatasi tantangan pemasaran yang dihadapi mitra. Materi yang diajarkan meliputi:

1. Desain Kemasan: Melatih mitra dalam mendesain kemasan yang menarik dan profesional. Tim KKP mengenalkan penggunaan kemasan modern seperti Standing Pouch yang praktis dan terjangkau, serta membantu dalam pembuatan logo untuk menciptakan identitas merek yang unik.
2. Pemasaran Online: Mengajarkan strategi pemasaran melalui media sosial seperti Instagram, Facebook, dan platform e-commerce. Pelatihan ini mencakup pembuatan konten promosi yang menarik (gambar produk, video, testimoni pelanggan) dan cara meningkatkan interaksi dengan konsumen secara virtual.

### **Tahap Evaluasi dan Tindak Lanjut**

Tahap terakhir adalah evaluasi untuk mengukur keberhasilan program dan merencanakan keberlanjutan. Rencana tindak lanjut disusun untuk memastikan bahwa

keterampilan dan pengetahuan yang telah ditransfer dapat dipertahankan dan dikembangkan secara mandiri oleh kelompok UMKM pasca program KKP.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Peningkatan Kapasitas Produksi dan Kualitas Produk

Pelaksanaan program pendampingan menunjukkan adanya peningkatan kapasitas produksi dan kualitas produk pada kelompok UMKM pengolahan jagung di Desa Popalo. Sebelum program dilaksanakan, proses produksi masih dilakukan secara sederhana dengan standar pengolahan yang belum seragam, sehingga kualitas produk yang dihasilkan cenderung tidak konsisten. Melalui pelatihan dan praktik langsung, peserta memperoleh keterampilan mengenai pemilihan bahan baku, formulasi adonan, teknik penggorengan, serta pengemasan produk yang lebih baik. Hasil pendampingan menunjukkan bahwa mitra telah mampu menghasilkan keripik jagung dengan tingkat kerenyahan yang lebih baik, tampilan produk yang lebih menarik, serta variasi rasa yang lebih beragam, seperti balado, keju, dan original.

Peningkatan kualitas produk merupakan faktor penting dalam meningkatkan daya saing UMKM. Produk yang memiliki kualitas konsisten dan kemasan yang menarik cenderung lebih mudah diterima oleh konsumen dibandingkan produk yang dipasarkan secara tradisional. Temuan ini sejalan dengan penelitian yang menyatakan bahwa inovasi produk dan orientasi pasar berpengaruh positif terhadap peningkatan daya saing serta kinerja UMKM di Indonesia (Oktavia & Sari, 2024). Selain itu, pengembangan produk berbasis komoditas lokal dapat menjadi strategi efektif dalam meningkatkan nilai tambah hasil pertanian sekaligus memperluas peluang usaha masyarakat pedesaan.

Kegiatan pendampingan juga mendorong peningkatan keterampilan teknis peserta dalam mengelola proses produksi secara lebih efisien. Standarisasi proses produksi yang diterapkan selama program memberikan pemahaman kepada peserta mengenai pentingnya kualitas dan keamanan produk sebagai dasar keberlanjutan usaha. Hasil ini menunjukkan bahwa transfer teknologi sederhana yang disesuaikan dengan kondisi masyarakat mampu meningkatkan kapasitas usaha secara bertahap dan berkelanjutan.



**Gambar 3.** Proses Pembuatan Keripik Jagung

### Dampak Finansial dan Potensi Ekonomi

Analisis finansial terhadap kegiatan produksi keripik jagung menunjukkan bahwa program ini berhasil menciptakan model bisnis yang sangat layak dan menguntungkan. Data yang dikumpulkan dari kegiatan praktik menunjukkan efisiensi penggunaan bahan

baku. Sebagai contoh, untuk menghasilkan 50 bungkus keripik jagung, hanya dibutuhkan 10 buah jagung manis dengan total biaya produksi sebesar Rp. 114.500. Tabel berikut merangkum analisis finansial yang membuktikan kelayakan ekonomi dari usaha ini.

**Tabel 1.** Analisis Finansial Produksi Keripik Jagung

<b>Deskripsi</b>	<b>Biaya per 50 bungkus (Rp.)</b>	<b>Biaya per bungkus (Rp.)</b>
<b>Biaya Produksi</b>	114,500	2,290
<b>Bahan Baku</b>		
Jagung manis (10 buah)	30,000	600
Tepung terigu (1 kg)	12,000	240
Tepung beras (150 gram)	1,500	30
Minyak goreng (1 L)	18,000	360
Bahan Tambahan (bumbu, dll)	53,000	1,060
Harga Jual	250,000	5,000
Keuntungan Kotor	135,500	2,710
Persentase Keuntungan	118%	118%

Tabel 1 menunjukkan bahwa biaya produksi per bungkus sebesar Rp2.290, sedangkan keuntungan yang diperoleh mencapai Rp2.710 per bungkus. Nilai tersebut menunjukkan bahwa usaha keripik jagung memiliki prospek ekonomi yang cukup baik untuk dikembangkan sebagai usaha rumah tangga berbasis potensi lokal. Peningkatan nilai tambah melalui pengolahan produk menjadi salah satu strategi yang efektif dalam meningkatkan pendapatan masyarakat dibandingkan menjual komoditas dalam bentuk bahan mentah.

Hasil ini mendukung temuan Makuta et al. (2025) yang menyatakan bahwa peningkatan daya saing komoditas jagung di Gorontalo memerlukan diversifikasi produk dan pengembangan industri hilir agar nilai ekonomi yang dihasilkan dapat dinikmati oleh masyarakat lokal. Pengolahan jagung menjadi produk pangan olahan juga mampu mengurangi ketergantungan terhadap fluktuasi harga jagung di tingkat petani sehingga memberikan peluang pendapatan yang lebih stabil.

Selain menghasilkan keuntungan finansial, kegiatan ini memberikan pengalaman praktis kepada peserta mengenai pengelolaan biaya produksi, penentuan harga jual, dan perhitungan keuntungan usaha. Kemampuan tersebut merupakan modal penting bagi UMKM untuk mengembangkan usaha secara mandiri dan berkelanjutan.



**Gambar 4.** Produk yang Telah Dikemas

### **Penguatan Manajemen Usaha dan Pemasaran Digital**

Selain peningkatan kapasitas produksi, program ini juga memberikan pendampingan dalam aspek manajemen usaha dan pemasaran digital. Peserta diperkenalkan pada pencatatan usaha sederhana, pengelolaan biaya produksi, serta strategi pemasaran melalui media sosial. Pendampingan ini dilakukan karena sebagian besar UMKM di pedesaan masih menghadapi keterbatasan dalam pengelolaan usaha dan akses pasar yang lebih luas.

Penggunaan media sosial sebagai sarana promosi memberikan peluang bagi UMKM untuk menjangkau konsumen di luar lingkungan desa. Melalui pelatihan pemasaran digital, peserta memperoleh pemahaman mengenai pembuatan konten promosi, penggunaan foto produk yang menarik, serta strategi komunikasi dengan pelanggan secara daring. Pendekatan ini dinilai efektif karena biaya yang relatif rendah dan jangkauan pasar yang lebih luas dibandingkan pemasaran konvensional.

Temuan ini sejalan dengan penelitian Hisyam dan Fitriyah (2024) yang menyatakan bahwa penerapan digital marketing mampu meningkatkan daya saing produk lokal melalui perluasan jangkauan pasar dan peningkatan interaksi dengan konsumen. Hasil serupa juga dilaporkan oleh Iskanto et al. (2024) yang menegaskan bahwa pemasaran digital berperan penting dalam meningkatkan visibilitas produk dan pertumbuhan UMKM di Indonesia. Selain itu, pemanfaatan platform e-commerce dan media sosial terbukti dapat memperluas akses pasar serta meningkatkan daya saing usaha kecil dan menengah (Wijayanto et al., 2024).

Pendampingan pada aspek pemasaran digital tidak hanya meningkatkan kemampuan promosi produk, tetapi juga mendorong perubahan pola pikir pelaku UMKM untuk lebih adaptif terhadap perkembangan teknologi dan kebutuhan pasar modern.



**Gambar 5.** Desain Stiker Kemasan Produk Keripik Jagung Peningkatan Jiwa Kewirausahaan dan Partisipasi Masyarakat

Pelaksanaan kegiatan mendapatkan respons yang positif dari masyarakat Desa Popalo, terutama kelompok ibu rumah tangga dan remaja. Tingginya tingkat partisipasi peserta selama pelatihan menunjukkan adanya minat yang besar untuk mengembangkan usaha berbasis potensi lokal. Keterlibatan aktif peserta dalam seluruh rangkaian kegiatan mencerminkan meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap pentingnya pengolahan hasil pertanian sebagai sumber pendapatan alternatif.

Program ini tidak hanya menghasilkan peningkatan keterampilan teknis, tetapi juga mendorong tumbuhnya semangat kewirausahaan di kalangan masyarakat. Melalui pengalaman langsung dalam proses produksi, pengemasan, hingga pemasaran produk, peserta memperoleh pemahaman mengenai peluang usaha yang dapat dikembangkan secara mandiri. Kondisi ini penting karena keberhasilan pemberdayaan masyarakat tidak hanya diukur dari peningkatan pendapatan, tetapi juga dari kemampuan masyarakat untuk mengidentifikasi dan memanfaatkan peluang ekonomi yang tersedia.

Menurut Paransa (2024), penguatan kapasitas kewirausahaan yang didukung pemanfaatan teknologi digital dapat meningkatkan daya tahan dan pertumbuhan UMKM dalam menghadapi persaingan pasar. Oleh karena itu, keberhasilan program ini menunjukkan bahwa pendekatan pendampingan yang mengintegrasikan aspek produksi, manajemen usaha, dan pemasaran digital mampu menjadi model pemberdayaan masyarakat yang berkelanjutan.



**Gambar 6.** Penjualan Produk Keripik Jagung di Warung Lokal

Secara keseluruhan, program pendampingan UMKM berbasis pengolahan jagung di Desa Popalo berhasil meningkatkan kapasitas produksi, kualitas produk, kemampuan manajemen usaha, dan keterampilan pemasaran digital masyarakat. Integrasi antara pengolahan komoditas lokal, penguatan kapasitas kewirausahaan, dan pemanfaatan teknologi digital memberikan dampak positif terhadap peningkatan nilai tambah ekonomi masyarakat desa. Hasil ini memperkuat pandangan bahwa pemberdayaan UMKM akan lebih efektif apabila dilakukan melalui pendekatan terpadu yang tidak hanya berfokus pada aspek produksi, tetapi juga mencakup penguatan manajemen usaha dan akses pasar yang berkelanjutan (Hisyam & Fitriyah, 2024; Iskamto et al., 2024; Wijayanto et al., 2024).

## KESIMPULAN DAN SARAN

Program pendampingan UMKM berbasis pengolahan jagung di Desa Popalo berhasil meningkatkan keterampilan produksi, kualitas produk, kemampuan manajemen usaha, dan pemasaran digital masyarakat. Pengolahan jagung menjadi keripik memberikan nilai tambah ekonomi yang signifikan dan berpotensi menjadi sumber pendapatan alternatif yang berkelanjutan bagi masyarakat desa. Keberhasilan program menunjukkan bahwa integrasi pelatihan produksi, penguatan manajemen usaha, dan pemasaran digital merupakan model pemberdayaan UMKM yang efektif dalam meningkatkan kemandirian ekonomi masyarakat berbasis potensi lokal. Dukungan berkelanjutan dari berbagai pihak diperlukan agar usaha yang telah dirintis dapat berkembang dan memiliki daya saing yang lebih tinggi di masa mendatang.

## DAFTAR PUSTAKA

- Hisyam, A., & Fitriyah, H. (2024). *Digital Marketing Strategy for MSMEs to Increase Competitiveness of Local Products*. Indonesian Journal of Cultural and Community Development. <https://doi.org/10.21070/ijccd.v16i1.1148>
- Irmawati, Rukhayati, & Saputra, R. (2025). Pengolahan Jagung sebagai Upaya Peningkatan Penghasilan Masyarakat melalui Krupuk sebagai Ide Kreatif di Desa Tangkulowi Kecamatan Kulawi. *Sambulu Gana: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 4(2), 39–43. [https://doi.org/10.56338/sambulu\\_gana.v4i2.7560](https://doi.org/10.56338/sambulu_gana.v4i2.7560)
- Iskamto, D., Kharisma, M., & Lesmana, R. (2024). *The Role of Digital Marketing for MSMEs in Indonesia*. Adpebi Science Series. DOI: 10.54099/icemat2024.v2i1.265.

- Kotler, P., Keller, K. L., & Chernev, A. (2022). *Marketing Management* (16th Global Edition). Pearson.
- Makuta, I., Latif, A., & Dinul, M. (2025). Analisis daya saing komoditi jagung di Gorontalo: Tinjauan literatur terhadap pasar dan diversifikasi produk. *Journal Scientific of Mandalika (JSM)*, 6(4), 1025–1034. <https://doi.org/10.36312/vol6iss4pp1025-1034>
- Oktaviah, A. D., & Sari, D. K. (2024). *Market Orientation Drives Competitive Edge and Performance in Indonesian MSMEs*. *Academia Open*. DOI: 10.21070/acopen.9.2024.7887.
- Pakaya, W., Arham, M. A., Hasiru, R., & Sudirman, S. (2023). Pengaruh pengelolaan dana desa dalam meningkatkan pembangunan Desa Popalo Kecamatan Anggrek Kabupaten Gorontalo Utara. *Journal of Economics, Business, and Education*, 1(2), 176–184. <https://doi.org/10.37479/jebe.v1i2.19449>
- Paransa, R. P. J. (2024). *Optimalisasi Pertumbuhan UMKM di Indonesia Melalui Pemasaran Digital*. Efisiensi: Kajian Ilmu Administrasi. DOI: 10.21831/efisiensi.v21i2.77042.
- Pohan, M., Margaret, N. T., & Darma, S. P. (2024). Tantangan wirausaha penjual kuliner tradisional di tengah popularitas makanan modern era globalisasi saat ini (Studi kasus usaha lemang dan tape Desa Karang Rejo). *Jurnal Ilmiah Ekonomi, Akuntansi, dan Pajak*, 1(4), 142–152. <https://ejournal.arei.or.id/index.php/JIEAP/article/view/650>
- Wijayanto, G., Jushermi, J., Nursanti, A., Novandalina, A., & Rivai, Y. (2024). The effect of e-commerce platforms, digital marketing, and user experience on market reach and competitiveness of Indonesian MSMEs. *International Journal of Business, Law, and Education*, 5(1), 811–823. <https://doi.org/10.56442/ijble.v5i1.492>