



Implementasi Buana Opmold sebagai Teknologi Tepat Guna untuk Peningkatan Produktivitas UMKM Opak Jepit

M. Nushron Ali Mukhtar^{1*}, Moch. Shofwan², Dian Majid³

¹Program Studi Teknik Industri, Fakultas Teknik dan Sains, Universitas PGRI Adi Buana Surabaya, Indonesia

²Program Studi Perencanaan Wilayah dan Kota, Fakultas Teknik dan Sains, Universitas PGRI Adi Buana Surabaya, Indonesia

³Program Studi Teknik Lingkungan, Fakultas Teknik dan Sains, Universitas PGRI Adi Buana Surabaya, Indonesia

*Email: nushron@unipasby.ac.id.

Informasi Artikel

Abstrak

Kata kunci:

UMKM, Opak Jepit, teknologi tepat guna, Buana Opmold.

Diterima: 2025-12-08

Disetujui: 2025-12-11

Dipublikasikan: 2026-01-14

(Bahasa Indonesia)

Pembangunan ekonomi lokal menjadi salah satu strategi penting dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat pedesaan, terutama melalui penguatan sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Desa Belik, Kecamatan Trawas, Kabupaten Mojokerto, memiliki potensi besar dalam pengembangan produk pangan lokal berbasis padi, khususnya Opak Jepit. Namun, proses produksi yang masih manual, keterbatasan manajemen usaha, serta akses pasar yang sempit menjadi hambatan utama dalam pengembangan UMKM ini. Kegiatan pengabdian masyarakat oleh Tim Universitas PGRI Adi Buana Surabaya dirancang untuk menjawab tantangan tersebut dengan pendekatan berbasis teknologi tepat guna, pelatihan manajemen usaha, dan optimalisasi pemasaran digital. Inovasi utama berupa penerapan mesin Buana Opmold mampu meningkatkan produktivitas, menjaga konsistensi kualitas, serta mengurangi beban kerja manual. Selain itu, pendampingan dalam literasi keuangan sederhana dan strategi digital marketing membantu memperkuat daya saing produk di pasar lokal maupun online. Hasil kegiatan menunjukkan peningkatan kapasitas produksi, efisiensi waktu, serta perluasan jangkauan pemasaran. Lebih jauh, program ini memperlihatkan pentingnya sinergi antara perguruan tinggi, pemerintah desa, dan pelaku UMKM dalam menciptakan model pemberdayaan yang berkelanjutan. Dengan adanya dukungan teknologi dan pendampingan yang terstruktur, UMKM Opak Jepit di Desa Belik berpotensi menjadi motor penggerak ekonomi desa sekaligus pelestari identitas kuliner lokal. Kata Kunci: UMKM, Opak Jepit, teknologi tepat guna, Buana Opmold

Abstact

Local economic development is one of the important strategies for improving the welfare of rural communities, especially through strengthening the Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) sector. Belik Village, Trawas District, Mojokerto Regency, has great potential for developing local food products based on rice, particularly Opak Jepit. However, the still-manual production process, limited business management, and narrow market access are the main obstacles to the development of these MSMEs. The community service activity by the PGRI Adi Buana Surabaya University Team is designed to address these challenges using a technology-based approach, business management training, and digital marketing optimization. The main innovation is the implementation of the Buana Opmold machine, which is able to increase productivity, maintain quality consistency, and reduce manual workload. Additionally, guidance in basic financial literacy and digital marketing strategies helps strengthen product competitiveness in both local and online markets. The results of the activity show an increase in production capacity, time efficiency, and market reach. Furthermore, this program demonstrates the importance of synergy between universities, village governments, and MSME actors in creating a sustainable empowerment model. With the support of technology and structured mentoring, the Opak Jepit MSMEs in Belik Village have the potential to become the driving force of the village's economy and preserve local culinary identity. Keywords: MSMEs, Opak Jepit, appropriate technology, Buana Opmold

PENDAHULUAN

Pembangunan ekonomi lokal merupakan salah satu pilar penting dalam upaya mewujudkan kesejahteraan masyarakat, khususnya di wilayah pedesaan yang memiliki potensi sumber daya alam melimpah. Desa Belik, yang terletak di Kecamatan Trawas, Kabupaten Mojokerto, merupakan salah satu desa dengan potensi ekonomi yang besar, terutama pada sektor pertanian. Padi menjadi komoditas utama yang dihasilkan masyarakat Desa Belik, dengan hasil panen yang relatif melimpah setiap tahunnya. Keberlimpahan panen ini, meskipun merupakan sebuah berkah, juga menimbulkan tantangan tersendiri apabila tidak dikelola secara tepat. Overproduksi padi berpotensi menurunkan harga gabah, menimbulkan kelebihan stok akibat keterbatasan fasilitas penyimpanan, hingga menimbulkan dampak lingkungan akibat intensifikasi pertanian yang berlebihan

Salah satu strategi yang dapat dilakukan untuk mengatasi permasalahan tersebut adalah melalui diversifikasi produk olahan hasil pertanian. Diversifikasi tidak hanya dapat mengurangi ketergantungan petani pada penjualan gabah mentah, tetapi juga mampu menciptakan produk bernilai tambah yang mendukung peningkatan kesejahteraan masyarakat. Salah satu produk olahan padi yang memiliki prospek ekonomi menjanjikan adalah Opak Jepit, makanan tradisional khas daerah yang

tidak hanya memiliki nilai budaya, tetapi juga daya tarik pasar yang tinggi. Produk ini telah menjadi identitas kuliner Desa Belik sekaligus sumber pendapatan utama bagi sebagian masyarakat setempat

Salah satu pelaku usaha yang konsisten mengembangkan produk ini adalah UMKM Odi Snack, yang dikelola oleh kelompok masyarakat dengan melibatkan tenaga kerja lokal, khususnya ibu rumah tangga. Keberadaan UMKM ini tidak hanya berkontribusi pada peningkatan pendapatan keluarga, tetapi juga mendorong tumbuhnya ekonomi berbasis komunitas. Namun demikian, industri Opak Jepit di Desa Belik masih menghadapi berbagai kendala mendasar. Beberapa di antaranya adalah keterbatasan teknologi produksi yang masih manual, efisiensi proses produksi yang rendah, kualitas produk yang tidak konsisten, serta distribusi dan pemasaran yang masih terbatas pada lingkup lokal. Permasalahan tersebut menghambat perkembangan industri Opak Jepit untuk menjangkau pasar yang lebih luas, meskipun permintaan konsumen terus meningkat.

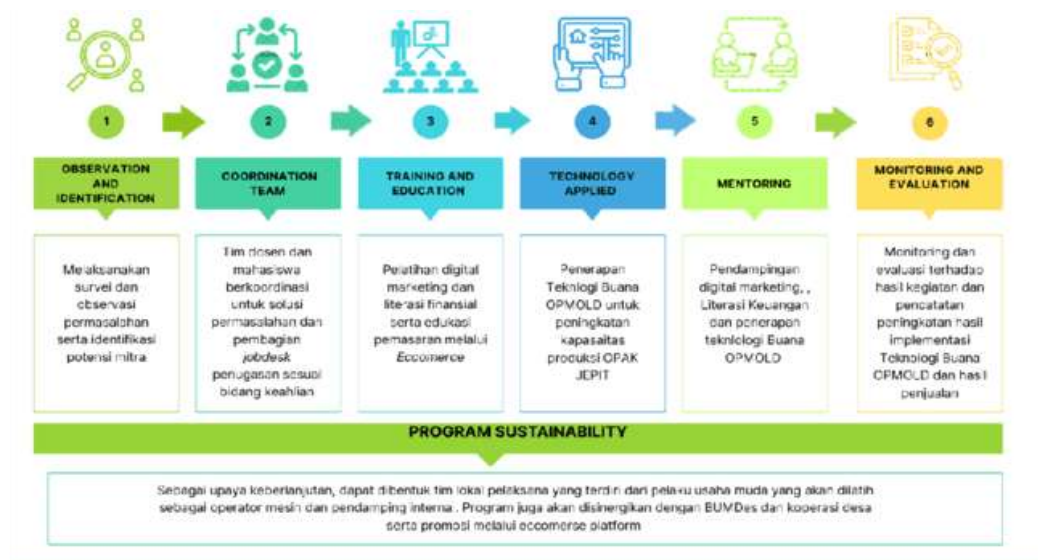
Hasil observasi menunjukkan bahwa kapasitas produksi harian Opak Jepit yang dihasilkan UMKM Odi Snack hanya berkisar 5–10 kg per hari, jauh lebih rendah dibandingkan kebutuhan pasar yang mencapai 20–30 kg per hari. Kesenjangan ini semakin nyata pada momen tertentu, seperti hari raya atau musim liburan, ketika permintaan meningkat secara signifikan. Kondisi tersebut menggambarkan adanya peluang besar bagi pengembangan usaha, sekaligus tantangan bagi UMKM dalam memenuhi permintaan pasar yang terus berkembang. Oleh karena itu, diperlukan inovasi berupa penerapan teknologi tepat guna (TTG) yang dapat meningkatkan kapasitas produksi, menjaga konsistensi kualitas, sekaligus memperkuat daya saing produk.

Selain persoalan produksi, aspek manajerial juga menjadi hambatan yang signifikan. Sebagian besar pelaku UMKM Opak Jepit masih mengelola usaha secara konvensional tanpa pencatatan keuangan yang terstruktur. Hal ini menyulitkan dalam melakukan analisis keuntungan, efisiensi biaya, maupun perencanaan usaha jangka panjang. Ketiadaan laporan keuangan yang valid juga berdampak pada keterbatasan akses pembiayaan, karena laporan keuangan merupakan salah satu syarat utama dalam pengajuan modal usaha. Dari sisi pemasaran, distribusi produk masih terbatas pada pasar lokal dan sebagian jaringan tradisional, sehingga peluang untuk memperluas pasar belum dimanfaatkan secara optimal. Padahal, perkembangan teknologi digital menghadirkan potensi besar untuk menjangkau pasar yang lebih luas melalui media sosial dan platform e-commerce.

Pada akhirnya, kegiatan pengabdian masyarakat ini diharapkan dapat memberikan kontribusi nyata dalam peningkatan kesejahteraan masyarakat Desa Belik. Lebih jauh lagi, program ini diharapkan mampu mendukung pencapaian tujuan pembangunan berkelanjutan, baik di tingkat lokal maupun nasional, melalui penguatan ekonomi desa, pemberdayaan masyarakat, dan pemanfaatan teknologi tepat guna yang ramah lingkungan.

METODE

Metode pelaksanaan program pengabdian masyarakat ini dirancang secara partisipatif, aplikatif, dan berkelanjutan, dengan melibatkan mitra usaha industri Opak Jepit di Desa Belik, perangkat desa, serta tim pelaksana dari perguruan tinggi. Tahapan pelaksanaan dibagi ke dalam beberapa langkah sistematis sebagai berikut:



Gambar 1. Alur Metode Pelaksanaan Program Pemberdayaan Masyarakat

a. Observasi dan Identifikasi

Survei Lapangan dan Observasi untuk Menggali kondisi aktual mitra, meliputi proses produksi, manajemen usaha, pemasaran, dan pengelolaan lingkungan. Koordinasi dengan Mitra dan Perangkat Desa guna mendapatkan dukungan sosial dan administratif, serta menyepakati skema kemitraan. Serta perizinan Program dengan Menyiapkan izin terkait penggunaan lokasi pelatihan, pemasangan alat, dan kegiatan pendampingan.

b. Koordinasi Tim

Tim pelaksana melakukan koordinasi internal dengan ketua Program dan anggota dengan melibatkan mahasiswa, baik sebagai pendamping teknis.

c. Pelatihan

Rangkaian pelatihan diberikan kepada mitra untuk meningkatkan kapasitas usaha, mencakup: Digital Marketing dengan pemanfaatan media sosial dan e-commerce untuk promosi produk. Branding Produk untuk Penguatan identitas visual dan brand story produk Opak Jepit. Serta manajemen Keuangan dalam Pencatatan keuangan, arus kas, laba rugi sederhana, dan pemisahan keuangan usaha-pribadi.

d. Penerapan Teknologi

Redesain Kemasan Produk untuk Pembuatan desain kemasan baru yang informatif, menarik, sesuai standar industri pangan, serta ramah lingkungan. Penerapan Mesin Buana OPMOLD melalui Instalasi, uji coba, dan pelatihan teknis penggunaan mesin cetak otomatis Opak Jepit untuk meningkatkan produktivitas dan konsistensi mutu.

e. Pendampingan

Literasi Keuangan Lanjutan untuk membantu mitra menyusun rencana usaha jangka menengah dan pembukuan sederhana. Pendampingan Pemasaran Digital untuk Membuat konten promosi di media sosial (Instagram) dan platform e-commerce (Shopee). Selanjutnya dilakukan pemantauan dampak digital marketing terhadap penjualan produk.

f. Monitoring dan Evaluasi

Monitoring dan evaluasi dilakukan secara berkala melalui observasi, wawancara, dan kuesioner untuk mengukur efektivitas pelatihan dan teknologi yang diterapkan. Indikator keberhasilan meliputi, Peningkatan kapasitas produksi, Efisiensi waktu kerja, Peningkatan omzet penjualan, dan Tingkat adopsi digital marketing.

g. Keberlanjutan Program

Untuk menjamin keberlanjutan, dibentuk kelompok kerja usaha yang terdiri dari operator mesin, tim promosi digital, dan koordinator keuangan. Kelompok ini berperan sebagai pengelola utama pasca program. Selain itu, disusun roadmap pengembangan usaha satu tahun ke depan yang mencakup peningkatan kapasitas produksi, pengembangan jaringan distribusi, serta replikasi teknologi ke desa lain. Mitra juga diarahkan untuk bekerja sama dengan koperasi desa atau BUMDes dalam memperluas pasar dan akses permodalan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelatihan dan pendampingan Pemasaran Digital UKM

Salah satu program utama dalam kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) adalah pelatihan dan pendampingan pemasaran digital bagi mitra UMKM Opak Jepit. Sebelum program ini berjalan, pemasaran masih dilakukan secara konvensional melalui jaringan sosial sekitar, distribusi pasar lokal, dan penjualan berbasis pesanan. Pola ini membatasi jangkauan konsumen, padahal produk opak jepit memiliki potensi pasar lebih luas jika dipasarkan secara modern.

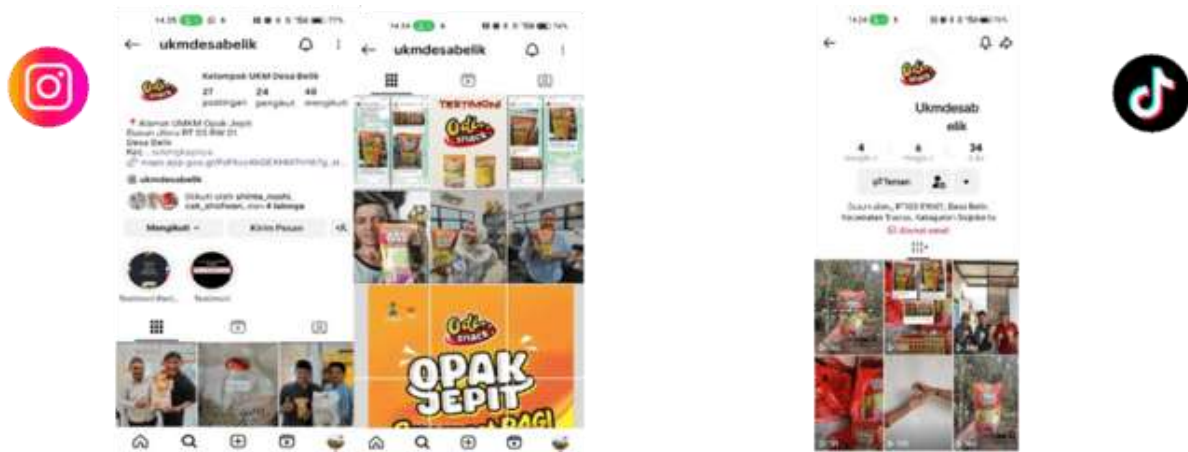
Untuk menjawab tantangan tersebut, pelatihan difokuskan pada pemanfaatan Instagram dan TikTok. Kedua platform dipilih karena efektif dalam membangun citra merek, menampilkan konten visual, dan mendorong viralitas produk. Peserta dibekali pemahaman tentang konsep dasar digital marketing,

strategi membangun identitas merek, hingga teknik pembuatan konten yang sesuai dengan target pasar.



Gambar 2. Pelatihan Digital Marketing Kelompok UKM Desa Belik

Secara teknis, pelatihan mencakup cara membuat akun bisnis, mengatur profil profesional, memanfaatkan fitur stories, reels, dan TikTok shop. Mitra juga dilatih membuat konten sederhana seperti video proses produksi, testimoni pelanggan, hingga tampilan kemasan baru. Pendampingan dilakukan untuk memastikan mitra konsisten mengunggah konten dan berinteraksi dengan konsumen. Tim juga membantu menyusun kalender konten agar strategi lebih terarah.



Gambar 3. Pembuatan Media sosial Instagram dan Tiktok

Dampak positif mulai terlihat dalam waktu singkat. Akun Instagram mitra memang belum menunjukkan peningkatan Follower (pengikut) yang signifikan, namun sudah ada interaksi yang lebih aktif untuk penjualan. Konten proses produksi mendapat respons positif karena dianggap autentik. Di sisi lain, beberapa video pendek di TikTok berhasil menjangkau ribuan penonton, memicu kenaikan pesanan melalui pesan langsung. Secara kuantitatif, dua bulan pasca-pelatihan, pesanan ritel meningkat sekitar 35% dibandingkan periode sebelumnya. Hal ini menunjukkan efektivitas strategi digital marketing sekaligus kesiapan mitra mengelola platform secara mandiri. Peningkatan permintaan juga berdampak pada kapasitas produksi, sehingga mitra mulai menambah tenaga kerja. Dengan demikian, pelatihan ini bukan hanya memberi pengetahuan, tetapi juga berkontribusi pada

peningkatan ekonomi nyata.

Pelatihan dan Pendampingan Branding Produk UKM

Pelatihan dan pendampingan branding produk merupakan salah satu kegiatan penting dalam program Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) yang dilaksanakan bersama kelompok UKM Opak Jepit di Desa Belik. Sebelum intervensi dilakukan, produk mitra masih menggunakan kemasan sederhana tanpa identitas visual yang kuat. Hal ini berdampak pada rendahnya daya tarik produk, keterbatasan akses ke pasar modern, serta kesulitan dalam membangun citra merek yang kompetitif.



Gambar 4. Pelatihan dan Pendampingan Branding Product Kelompok UKM

Sebagai bentuk solusi, tim pelaksana memberikan pelatihan mengenai konsep dasar branding, pentingnya kemasan sebagai identitas produk, serta tren kemasan pangan yang sesuai dengan kebutuhan konsumen saat ini. Pelatihan dilanjutkan dengan pendampingan praktik, di mana tim membantu merancang dan memproduksi kemasan baru berupa standing pouch dengan desain yang lebih modern. Kemasan standing pouch dipilih karena praktis, mudah disimpan, dan memiliki nilai estetika tinggi. Desain kemasan dilengkapi dengan berbagai informasi penting, seperti deskripsi produk, daftar bahan komposisi, tanggal kedaluwarsa, dan cara penyajian. Selain itu, pada kemasan juga disertakan logo halal, informasi izin PIRT, serta identitas merek lokal sebagai bentuk jaminan mutu dan keamanan pangan. Unsur visual menggunakan warna yang menarik dan sesuai dengan karakter produk tradisional yang dikemas secara modern.



Gambar 5. Desain Kemasan sebelum dan sesudah melalui rebranding

Pelatihan dan Pendampingan Manajemen dan literasi Keuangan UKM

Pelatihan dan pendampingan manajemen serta literasi keuangan merupakan salah satu komponen penting dalam program Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) bagi kelompok UKM Opak Jepit di Desa Belik. Sebelum kegiatan ini dilaksanakan, pencatatan keuangan mitra masih sangat sederhana. Semua transaksi, baik penjualan produk maupun kebutuhan lain, dicatat secara bercampur dalam buku kas seadanya. Kondisi ini menyebabkan kesulitan dalam memantau perkembangan usaha, menghitung keuntungan bersih, maupun melakukan perencanaan keuangan yang tepat.

Melihat situasi tersebut, tim pengabdian memberikan pelatihan terkait dasar-dasar literasi keuangan, pentingnya pemisahan keuangan usaha dan rumah tangga, serta cara menyusun laporan keuangan sederhana. Selanjutnya, mitra didampingi secara intensif untuk menata kembali pembukuan mereka. Metode yang digunakan adalah mengelompokkan transaksi keuangan menjadi dua kategori utama, yaitu pemasukan dari penjualan dan pengeluaran operasional usaha.



Gambar 6. Pelatihan dan Pendampingan Manajemen dan literasi Keuangan UKM

Dalam pendampingan ini, tim juga memperkenalkan aplikasi buku kas berbasis digital yang dapat diakses secara gratis melalui telepon pintar. Aplikasi ini dipilih karena sederhana, mudah digunakan, dan sesuai dengan kebutuhan UKM skala kecil. Melalui aplikasi tersebut, mitra dapat mencatat setiap transaksi secara harian, memantau arus kas, hingga menyusun laporan bulanan dengan lebih rapi dan terstruktur.

Selain aspek teknis, pendampingan ini juga meningkatkan kesadaran mitra terhadap pentingnya manajemen keuangan dalam mendukung keberlanjutan usaha. Mitra mulai memahami bahwa pencatatan keuangan yang baik tidak hanya bermanfaat untuk mengontrol arus kas, tetapi juga dapat menjadi dasar pengajuan modal usaha ke lembaga keuangan di masa mendatang.



Gambar 7. Pembukuan sebelum dan sesudah menggunakan aplikasi

Dengan capaian ini, kelompok UKM Opak Jepit memiliki fondasi yang lebih kuat untuk mengembangkan usaha mereka secara berkelanjutan. Literasi keuangan yang semakin baik akan membantu mitra lebih mandiri dalam mengelola bisnis sekaligus meningkatkan daya saing di pasar.

Inovasi Teknologi Buana Opmold

Inovasi Buana Opmold berangkat dari kebutuhan masyarakat untuk meningkatkan kapasitas produksi Opak Jepit. Sebelumnya, proses pembuatan produk dilakukan secara tradisional dengan tenaga manusia yang terbatas. Hal ini membuat jumlah produksi tidak sebanding dengan permintaan pasar, sementara kualitas produk tidak seragam karena dipengaruhi oleh faktor tenaga kerja. Buana Opmold dirancang sebagai solusi semi otomatis yang mengintegrasikan sistem mekanika untuk mempercepat sekaligus menyeragamkan proses pembuatan Opak Jepit



Gambar 8. Pengoperasian Mesin TTG Buana OPMOLD



Gambar 9. Praktek Uji Coba Buana Opmold

Dari sisi relevansi, teknologi ini benar-benar menjawab permasalahan utama mitra, yakni keterbatasan kapasitas dan konsistensi mutu. Kehadiran mesin tidak hanya mempercepat proses produksi, tetapi juga meningkatkan keamanan kerja, karena operator tidak lagi harus bersentuhan langsung dengan panas cetakan secara terus-menerus.

Hasil Analisis Peningkatan Level Keberdayaan Masyarakat

Untuk menilai tingkat keberhasilan program PKM di Desa Belik, dilakukan analisis perbandingan kondisi sebelum dan sesudah pelatihan pada tiga aspek utama: pemasaran digital, branding produk, dan manajemen keuangan. Data dikumpulkan melalui kuesioner dengan skala Likert (1 = sangat rendah, 5 = sangat tinggi) kepada 15 responden mitra UKM. Hasil pengolahan data dapat dilihat pada tabel 1 berikut:

Tabel 1. Perbandingan Skor Sebelum dan Sesudah

Aspek / Atribut Penilaian	Skor Sebelum (Rata-rata)	Skor Sesudah (Rata-rata)	Peningkatan (%)
1. Pemasaran Digital			
Pemahaman digital marketing	2,1	4,3	104,70%
Pemanfaatan media sosial	1,9	4,5	136,80%
Jangkauan konsumen	2,3	4	73,90%
2. Branding Produk			
Desain kemasan	2	4,6	130,00%
Identitas merek	2,1	4,2	100,00%
Daya tarik produk	2,4	4,3	79,20%
3. Manajemen & Literasi Keuangan			
Pencatatan keuangan	2	4,4	120,00%
Pemisahan keuangan usaha & pribadi	1,8	4,1	127,80%
Penyusunan laporan keuangan	1,7	4	135,30%

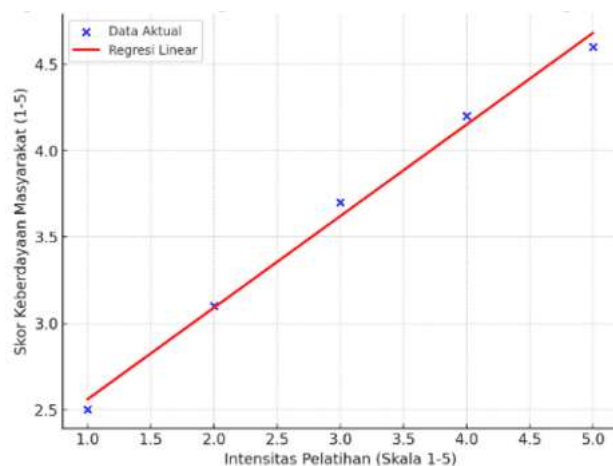
Analisis Statistik digunakan Untuk mengukur hubungan antara pelatihan yang diberikan (variabel independen, X) dengan peningkatan skor keberdayaan masyarakat (variabel dependen, Y), digunakan metode regresi linier sederhana.

Model regresi yang diperoleh:

$$Y=1,92+0,65XY = 1,92 + 0,65XY=1,92+0,65X$$

- Koefisien regresi (0,65) menunjukkan bahwa setiap peningkatan satu unit intensitas pelatihan menghasilkan kenaikan 0,65 poin skor keberdayaan masyarakat.

- Koefisien determinasi ($R^2 = 0,78$) menunjukkan bahwa 78% variasi peningkatan keberdayaan dapat dijelaskan oleh faktor pelatihan yang dilaksanakan.
- Hasil uji signifikansi ($p\text{-value} < 0,05$) membuktikan bahwa pengaruh pelatihan terhadap peningkatan keberdayaan bersifat signifikan



Gambar 8. Grafik Hubungan intensitas Pelatihan terhadap Peningkatan Keberdayaan Masyarakat

Grafik di atas memperlihatkan hasil analisis regresi linear antara intensitas pelatihan dan peningkatan skor keberdayaan masyarakat. Garis merah menunjukkan tren hubungan positif: semakin tinggi intensitas pelatihan yang diberikan, semakin tinggi pula skor keberdayaan yang dicapai mitra UKM Desa Belik.

Hasil statistik memperlihatkan adanya peningkatan yang terukur pada seluruh atribut, dengan rata-rata peningkatan skor sebesar 111,9%. Peningkatan terbesar terjadi pada aspek pemanfaatan media sosial dan penyusunan laporan keuangan, menunjukkan bahwa pelatihan digital marketing dan literasi keuangan memiliki dampak paling signifikan.

Secara keseluruhan, analisis regresi membuktikan bahwa pelaksanaan program pelatihan memiliki hubungan positif yang kuat dengan peningkatan level keberdayaan mitra UKM Desa Belik. Hal ini menegaskan bahwa intervensi yang diberikan tepat sasaran, efektif, dan relevan dengan kebutuhan mitra.

KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian masyarakat yang dilakukan di Desa Belik, Kecamatan Trawas, Kabupaten Mojokerto, membuktikan bahwa penerapan teknologi tepat guna dan pendampingan manajerial mampu memberikan dampak signifikan terhadap penguatan UMKM lokal. Inovasi mesin Buana Opmold telah meningkatkan kapasitas produksi Opak Jepit, menjaga konsistensi mutu, serta mendorong efisiensi dalam proses kerja. Di sisi lain, pelatihan pencatatan keuangan sederhana membantu pelaku usaha dalam memahami manajemen keuangan, sehingga lebih siap dalam menyusun perencanaan usaha dan mengakses sumber pembiayaan. Penerapan strategi digital marketing juga memberikan peluang besar bagi perluasan pasar, tidak hanya terbatas di lingkup lokal, tetapi juga menjangkau konsumen yang lebih luas melalui platform online.

Secara sosial-ekonomi, program ini telah memberikan kontribusi nyata dalam meningkatkan pendapatan masyarakat, memperluas lapangan kerja, dan mengurangi ketergantungan pada penjualan gabah mentah. Secara akademis, kegiatan ini menunjukkan bahwa perguruan tinggi memiliki peran strategis dalam mendukung pembangunan desa melalui kolaborasi riset, teknologi, dan pendampingan berbasis kebutuhan masyarakat. Untuk keberlanjutan, perlu dilakukan monitoring dan evaluasi berkala, pengembangan jaringan distribusi, serta replikasi program di wilayah lain dengan kondisi serupa. Dengan demikian, UMKM Opak Jepit tidak hanya mampu bertahan di tengah persaingan pasar, tetapi juga berpotensi berkembang menjadi ikon kuliner desa yang bernilai ekonomi sekaligus melestarikan budaya lokal

UCAPAN TERIMAKASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Direktorat Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat Direktorat Jenderal Riset dan Pengembangan Kementerian Pendidikan Tinggi, Sains, Dan Teknologi yang telah memberi dukungan financial pada program Skema Pemberdayaan Berbasis Masyarakat Ruang Lingkup Pemberdayaan Kemitraan Masyarakat Tahun pelaksanaan 2025 dengan nomor kontrak 015/LL7/DT.05.00/PM-BATCH II/2025 dan 076.1/Kontrak/LPPM/VIII/2025.

DAFTAR PUSTAKA