

PENINGKATAN PRODUKTIVITAS GENDAR JAGUNG WONOSOBO MELALUI PERBAIKAN MANAJEMEN DAN MODERNISASI SISTEM PRODUKSI

Eko Saputra¹, Bayu Setyo Nugroho², Ragil Tri Indrawati³, Wahyu Isti Nugroho⁴,

Farika Tono Putri⁵, Rizka Ajeng Rohmatika⁶

^{1,3,4,5}Jurusan Teknik Mesin, Politeknik Negeri Semarang

²Jurusan Administrasi Bisnis, Politeknik Negeri Semarang

⁶Jurusan Teknik Elektro, Politeknik Negeri Semarang

e-mail: bsnbayu@polines.ac.id

Abstrak

Desa Candimulyo Kabupaten Wonosobo memiliki produk unggulan Gendar Jagung. Produk ini telah dikenal masyarakat luas dan jumlah permintaan produk semakin meningkat. Namun, pengelolaan usaha masih dilakukan secara konvensional baik dalam aspek produksi maupun manajemen. Urgensi dari kegiatan PKM ini adalah terselesaikannya permasalahan yang ada di masyarakat dengan pemberdayaan masyarakat mandiri ekonomi dan sosial agar tercipta ketentraman, dan kenyamanan dalam kehidupan bermasyarakat serta meningkatkan keterampilan dalam bidang produksi dan pemasaran melalui penerapan IPTEKs. Tujuan kegiatan pengabdian memberikan solusi kepada pelaku Usaha Gendar Jagung melalui perbaikan manajemen dan modernisasi sistem produksi sebagai strategi peningkatan produktivitas dan kapasitas produksi. (1) Penerapan TTG berupa unit mesin pemecah dan penggiling gendar jagung, (2) Meningkatnya pelayanan mitra melalui penerapan 1 akun e-commerce, 1 akun sosial media, 1 logo produk, dan kemasan sebagai media pemasaran secara digital dan (3) Meningkatnya pengetahuan mitra menggunakan mesin penggiling dan pemecah jagung dan mitra mahir menggunakan aplikasi pemasaran digital. Metode yang digunakan: (1) Sosialisasi kagiatan, (2) Penerapan perbaikan manajemen dan modernisasi sistem produksi, meliputi: penerapan TTG berupa mesin pencetak gendar jagung dan penerapan aplikasi pemasaran digital, (3) Pelatihan dan pendampingan penggunaan mesin pecetak gendar jagung dan aplikasi pemasaran digital. Melalui serangkaian kegiatan PKM diharapkan mampu menciptakan masyarakat yang mandiri ekonomi serta meningkatkan taraf hidup dan kesejahteraan masyarakat Desa Candimulyo Kab. Wonosobo.

Kata kunci: Produktivitas, Modernisasi Produksi, Digital Marketing, Perbaikan Manajemen

Abstract

Candimulyo, Wonosobo Regency has the superior product Gendar Jagung. This product is widely known to the public and the number of requests for the product is increasing. However, business management is still carried out conventionally in both production and management aspects. The urgency of this Community Development activity is to resolve existing problems in society by empowering economically and socially independent communities to create peace and comfort in social life as well as improving skills in the fields of production and marketing through the application of science and technology. The aim of the service activity is to provide solutions to Corn Gendar Business actors through improving management and modernizing production systems as a strategy to increase productivity and production capacity. (1) Implementation of modernizing production system in the form of 1 unit of corn crusher and grinder machine, (2) Increased partner services through the implementation of 1 e-commerce account, 1 social media account, 1 product logo, and packaging as digital marketing media and (3) Increased partner's knowledge of using corn grinding and breaking machines and partner's proficiency in using digital marketing applications. Methods used: (1) Socialization of activities, (2) Implementation of management improvements and modernization of the production system, including: implementation of modern technology in the form of a corn gendar printing machine and application of digital marketing applications, (3) Training and assistance in the use of corn gendar printing machines and marketing applications digital. Through a series of community development activities, it is hoped that it will be able to create an economically independent society and improve the standard of living and welfare of the people of Candimulyo, Wonosobo Regency.

Keywords: Productivity, Production Modernization, Digital Marketing, Management Improvement

PENDAHULUAN

Desa Candimulyo merupakan salah satu desa yang berada di Kabupaten Wonosobo. Letak desa yang berada diketinggian 900 mdpl dengan suhu rata - rata harian 15-20°C sangat cocok untuk pertanian sayuran dan palawija. Lebih dari 80% wilayah desa Candimulyo merupakan lahan pertanian dengan komoditas utama ialah jagung dengan penghasilan rata – rata 10.868 ton/tahun (Badan Pusat Statistik Kabupaten Wonosobo, 2023; Desa Candimulyo, 2023). Hasil pertanian jagung yang melimpah dengan harga jual yang rendah (Rp4000/kg) membuat masyarakat Desa Candimulyo memiliki kreatifitas dan berinisiatif untuk melakukan diversifikasi produk olahan jagung. Diversifikasi produk olahan jagung dapat meningkatkan nilai ekonomi, nilai guna, nilai tukar petani serta meningkatkan pendapatan keluarga (Masniah & Syamsudin, 2013; Suwardi et al., 2019). Salah satu hasil diversifikasi olahan jagung ialah kerupuk jagung atau yang dikenal dengan sebutan Gendar Jagung yang menjadi produk unggulan Desa Candimulyo. Rasa gendar jagung yang enak dan gurih membuat permintaan konsumen terus meningkat. Sehingga, usaha pembuatan gendar jagung dituntut untuk terus meningkatkan kualitas dan produktivitas produknya guna memenuhi permintaan konsumen.



Gambar 1. (a) Lahan pertanian jagung di Desa Candimulyo, (b) hasil Panen di desa candimulyo

Pemilihan mitra dilakukan dengan melakukan observasi langsung. Berdasarkan hasil observasi mitra pengabdian masyarakat ini ialah Bapak Barokah, pemilik usaha industri rumah tangga (IRT) Gendar Jagung yang memulai usaha dari tahun 1995, beralamat di Candiroto 031/007, Desa Candimulyo, Kab. Wonosobo. Hasil observasi diperoleh gambaran kondisi mitra saat ini dalam pengelolaan usaha, baik dalam aspek produksi maupun manajemen, meliputi:

Aspek Produksi

Hasil wawancara tim pengusul dengan mitra tersaji pada Tabel 1. Hasil wawancara menunjukkan bahwa permintaan konsumen akan gendar jagung lebih banyak dibandingkan dengan hasil produksi. Rata – rata produk yang dihasilkan dalam satu kali produksi ialah 60 kg. Akan tetapi, permintaan konsumen mencapai 100 kg. Permintaan konsumen yang melebihi kapasitas produksi mengakibatkan banyaknya pelanggan yang ditolak. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa sebenarnya mitra mempunyai peluang untuk meningkatkan penjualannya.

Tabel 1. Kondisi Mitra

Rata – Rata produksi/proses	Rata – Rata permintaan kosumen	Sistem produksi yang digunakan	Jumlah Karyawan
60 kg	100 kg	Konvensional	4 orang

Sumber: Hasil wawancara dengan mitra (Maret 2023).

Keterbatasan kapasitas produksi disebabkan karena proses produksi pada saat pencetakan gendar jagung dilakukan menggunakan sistem konvensional yaitu tanpa bantuan Teknologi Tepat Guna (TTG). Gambar 2 (a) merupakan proses pencetakan gendar jagung yang digunakan saat ini. Proses pencetakan dilakukan dengan cara pemipihan adonan menggunakan alat bantu bambu yang selanjutnya dipotong. Proses pemotongan dilakukan secara manual dengan bantuan sendok plastik (Gambar 2 (b)). Mitra terpaksa menggunakan sistem konvensional dalam proses pencetakan karena keterbatasan dana untuk membeli alat. Permasalahan ini hampir dirasakan oleh banyak pelaku usaha di Indonesia (Rifa'I, 2013). Proses selanjutnya yaitu penjemuran gendar jagung yang masih mengandalkan panas matahari, sehingga produksi tidak maksimal saat musim penghujan.

Untuk memenuhi permintaan konsumen, mitra harus meningkatkan kapasitas produksi gendar jagung. Tentunya hal tersebut tidak dapat dijangkau dengan menggunakan sistem proses produksi secara konvensional seperti sekarang. Perlu adanya bantuan TTG yang bekerja secara otomatis, sehingga membuat proses produksi lebih cepat dan efisien. Oleh karena itu, perlu untuk mengubah sistem produksi ke arah modern dengan menerapkan TTG berupa mesin pencetak gendar jagung. Melalui modernisasi sistem produksi akan berdampak pada meningkatnya kecepatan hasil produksi, sehingga terjadi peningkatan produktivitas dan kapasitas produk. Hal ini akan berdampak pada penyelesaian permasalahan permintaan pasar yang selama ini tidak dapat terpenuhi. Dengan implementasi mesin sebagai teknologi tepat guna dapat meningkatkan produktivitas yang dilihat dari peningkatan jumlah total produk yang dihasilkan (Indrawati et al., 2023).



Gambar 2. (a) Pemipihan adonan dengan bantuan bambu, (b) Proses pemotongan, (c) Hasil adonan yang telah dipotong, (d) Penjemuran, (e) Gendar jagung yang kering dan (f) Gendar jagung siap konsumsi

2. Aspek Manajemen Usaha dan Pemasaran

Penjualan atau pemasaran gendar jagung menyebar ke berbagai daerah meliputi: Wonosobo, Banjarnegara, Temanggung dan beberapa kota di luar Jawa tetapi pemasaran tersebut masih melalui pedagang perantara. Pengelolaan usaha gendar jagung yang dilakukan oleh bapak Barokah menggunakan manajemen kekeluargaan yaitu mulai dari pembelian bahan baku, produksi, dan pemasaran masih ditangani dengan sistem keluarga. Selain itu, dalam pengelolaan usaha belum menerapkan sistem pemasaran yang baik. Penjualan dilakukan dengan menggunakan kemasan yang belum memiliki ciri khas usaha yaitu masih menggunakan plastik tanpa branding produk. Gambar 3 merupakan cara pengemasan gendar jagung yang akan dijual oleh mitra. Pengemasan dan pemasaran yang baik akan mampu berkontribusi terhadap peningkatan penjualan usaha Gendar Jagung ini.



Gambar 3. Pengemasan Gendar Jagung

Berdasarkan analisis situasi tersebut, permasalahan yang dihadapi oleh mitra terdiri dari 2 aspek meliputi: aspek produksi dan aspek manajemen. Pada aspek produksi yaitu ketidakmampuan

mitra dalam meningkatkan produktivitas dan kapasitas produksi, sehingga tidak mampu memenuhi permintaan konsumen. Hal ini dikarenakan proses produksi dilakukan menggunakan sistem konvensional tanpa bantuan TTG, khususnya pada proses pencetakan gendar jagung. Sedangkan pada aspek manajemen yaitu pengelolaan usaha belum menerapkan sistem pemasaran secara digital. Keterbatasan pengetahuan dan kemampuan pengelola masih terbatas dengan sistem konvensional. Jika usaha Gendar Jagung ini dikembangkan secara maksimum, maka akan memiliki potensi untuk menciptakan masyarakat yang mandiri ekonomi serta meningkatkan taraf hidup dan kesejahteraan masyarakat Desa Candimulyo Kab. Wonosobo. Tujuan sekaligus fokus pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat ini adalah melakukan modernisasi sistem produksi sebagai strategi peningkatan produktivitas dan kapasitas produksi dan perbaikan manajemen pengelolaan usaha pada Usaha Gendar Jagung di Desa Candimulyo Kab. Wonosobo.

METODE

Kegiatan PKM ini kurang lebih telah dilaksanakan selama 6 (bulan), yang dimulai dari tahap survei sampai dengan pendampingan penerapan teknologi tepat guna. Lokasi pengabdian masyarakat dilakukan pada Usaha Gendar Jagung yang berada di Desa Candimulyo Kab. Wonosobo. Berbagai perencanaan kegiatan, materi, partisipasi mitra, dan hasil PKM dijelaskan pada Tabel 2 Metode Pelaksanaan.

Tabel 2. Metode Pelaksanaan

Kegiatan	Materi	Partisipasi Mitra	Hasil
Survey Kondisi Mitra	Inventaris permasalahan dan kebutuhan mitra	Menyampaikan permasalahan dan harapan mitra	Analisis Situasi Mitra
Modernisasi sistem produksi	Penerapan TTG berupa mesin pencetak gendar jagung	Menyampaikan kebutuhan peralatan yang dibutuhkan	Penerapan TTG berupa mesin pemecah dan penggiling jagung
Sosialisasi penerapan sistem produksi TTG	Setting sesuai kebutuhan mitra, hasil produksi sesuai permintaan mitra	Menyampaikan kebutuhan dan hasil produksi yang diharapkan	Mitra dapat menggunakan peralatan tepat guna untuk meningkatkan produksi
Design Logo dan promosi produk	Design logo produk yang menarik perhatian target pelanggan	Menyampaikan sejarah, filosofi, dan tujuan mitra UMKM	Mitra memiliki karakteristik usaha melalui desain logo dan material promosi
Pembuatan dan penerapan Teknologi Pemasaran berbasis digital	Mempersiapkan email, media sosial Instagram, dan foto-foto produk	Menyampaikan harapan, saran, dan informasi produk	Mitra memiliki pemasaran digital dalam pengelolaan penjualan
Sosialisasi penerapan sistem pemasaran digital.	Pembuatan akun bisnis. Sosial media seperti IG Bisnis, E-commerce (Shopee)	Mempersiapkan koordinator pengelola media sosial	Memiliki pengetahuan dan literasi pemasaran digital, sebagai media penjualan online

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berbagai hasil dan pembahasan dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat di desa candimulyo, kabupaten wonosobo yaitu sebagai berikut:

1. Modernisasi Sistem Produksi dengan penerapan Teknologi Tepat Guna Mesin Pemecah dan Penggiling Jagung

Modernisasi sistem produksi sebagai aktifitas untuk mengubah dari konvensional menjadi lebih modern dan membantu proses peningkatan produksi mitra. Pengabdian masyarakat ini dilakukan dengan pembuatan teknologi tepat guna berupa mesin pemecah (a) dan mesing penggiling jagung



Gambar 4. Modernisasi sistem produksi melalui penerapan Mesin Penggiling dan Pemecah Jagung

2. Design Logo dan promosi produk

Luaran yang dihasilkan dari kegiatan perencanaan logo dan promosi produk sebagai media promosi gendar jagung dibuat berdasarkan karakteristik dari umkm (Sugiyanta et al., 2023). Sebagai umkm kategori produksi makanan, maka pemilihan warna merupakan salah satu faktor yang dominan mampu mempengaruhi alam bawah sadar pelanggan (Nugroho, Purnamasari, et al., 2022a, 2022b). Pilihan dalam perancangan design produk terdiri dari kombinasi warna kuning, orange dan putih. Kombinasi warna kuning dan orange tersebut akan membangkitkan selera dan merangsang nafsu makan di dalam alam bawah sadar pelanggan (Sugiyanta et al., 2023). Sedangkan warna putih sebagai symbol bersih dan higienis dari produk Gendar Jagung Barokah. Luaran produk tersaji pada gambar 5.



Gambar 5. Tampilan design Logo, promosi, dan komposisi produk Gendar Jagung Barokah

3. Pembuatan dan penerapan teknologi pemasaran berbasis digital

Pemasaran berbasis digital dilakukan untuk menjangkau pelanggan yang lebih luas dan membangun interaksi langsung dengan pelanggan (Amaliyah & Nugroho, 2022). Pemasaran berbasis digital pada pengabdian masyarakat ini adalah tersedianya 1 akun e-commerce dan 1 akun sosial media. Peningkatan pelayanan mitra juga dilakukan melalui strategi *branding product*. Strategi pembuatan logo dan promosi produk mitra umkm gendar jagung barokah serta penerapan pemasaran berbasis digital akan dapat meningkatkan daya tarik dan nilai jual dari produk usaha (Sugiyanta et al., 2023). Adapun hasil akun e-commerce dan sosial media tersaji pada gambar 6 dan 7.



Gambar 6. Akun E-Commerce Shopee Gendar Jagung Barokah



Gambar 7. Akun Sosial Media Instagram Gendar Jagung Barokah

4. Sosialisasi dan pelatihan penggunaan mesin tepat guna dan pemasaran digital

Sosialisasi penggunaan mesin tepat guna melalui modernisasi mesin penggiling dan pemecah jagung diperlukan untuk memastikan bahwa mitra mampu menggunakan mesin tersebut. Begitu juga dengan pelatihan penggunaan sistem pemasaran berbasis digital. Adapun dokumentasi sosialisasi dan pelatihan ditampilkan pada gambar 8 dan 9.



Gambar 8. Sosialisasi dan Pelatihan Penggunaan Teknologi Tepat Guna

SIMPULAN

Pengabdian Kepada Masyarakat yang diselenggarakan di Desa Candimulyo, Kabupaten Wonosobo dengan produk unggulan berupa kerupuk jagung atau dikenal dengan Gendar Jagung. Kegiatan diawali dari proses survey lokasi untuk mendapatkan analisis situasi dan perencanaan pemecahan masalah dengan tepat. Kesimpulan yang didapatkan pada kegiatan analisis situasi yaitu perlunya modernisasi peralatan tepat guna yaitu pada peralatan produksi dan peralatan penjualan. Kegiatan dilanjutkan perencanaan design logo dan promosi produk yang disesuaikan dengan karakteristik umkm. Kegiatan terakhir yang dilakukan adalah sosialisasi, pelatihan, dan penerapan teknologi penerapan teknologi tepat guna mesin pemecah dan penggiling jagung sebagai bahan utama dalam pembuatan gendar jagung. Selain itu penerapan teknologi promosi berbasis digital melalui pembuatan akun e-commerce dan sosial media. Keseluruhan kegiatan pengabdian kepada masyarakat memberikan pengaruh positif kepada mitra yaitu dapat meningkatkan produktivitas dan penjualan produk unggulan masyarakat Desa Candimulyo, Kabupaten Wonosobo, Jawa Tengah Indonesia. Berbagi pengetahuan melalui kegiatan pelatihan dan pendampingan dapat meningkatkan kinerja bisnis pada UMKM/Organisasi (Nugroho, 2021; Nugroho, Utami, et al., 2022).

SARAN

Pengabdian kepada masyarakat dengan metode dan strategi ini dapat diterapkan di berbagai kegiatan bisnis terutama UMKM. Metode ini dapat digunakan untuk menyelesaikan permasalahan produksi maupun pemasaran. Tujuan utamanya adalah tercapainya kemandirian financial masyarakat atau UMKM. PKM ini dapat diadopsi menjadi salah satu solusi untuk meningkatkan kinerja dan pendapatan pada bidang keuangan, implementasi teknologi, serta kecerdasan spiritual melalui izin halal produk (Amaliyah & Nugroho, 2022). Perlu juga menerapkan strategi Pentahelix dengan

kolaborasi pemangku kepentingan diantaranya Pemerintah, akademisi, bisnis, komunitas, dan media (Suroija, Asrori, & Nugroho, 2022; Suroija, Asrori, Nugroho, et al., 2022). Pengembangan sistem untuk mendukung kinerja organisasi juga dapat menjadi salah satu terobosan yaitu dengan penerapan Enterprise Resource Planning di UMKM, hal ini sejalan dengan berbagai penelitian yang dapat meningkatkan kinerja bisnis (Dewi et al., 2023; Nugroho, Ardiana, et al., 2023; Nugroho, Firdaus, et al., 2023; Nugroho, Lestari, et al., 2023; Nugroho, Mafaza, et al., 2023).

UCAPAN TERIMA KASIH

Tim pengabdian kepada masyarakat mengucapkan terimakasih kepada Direktorat Akademik Pendidikan Tinggi Vokasi Direktorat Jenderal Pendidikan Vokasi, Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi tahun anggaran 2023 yang telah membiayai kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat skema Pemberdayaan Kemitraan Masyarakat.

DAFTAR PUSTAKA

- Amaliyah, E. D. E., & Nugroho, B. S. (2022). Improving Personal Financial Management through Financial Technology, Financial Capability, and Spiritual Intelligence as Intervening Variable. *Admisi Dan Bisnis*, 23(1), 57–70. <https://doi.org/10.32497/ab.v23i1.3477>
- Badan Pusat Statistik Kabupaten Wonosobo. (2023). Luas Panen dan Produksi Jagung Menurut Kecamatan di Kabupaten Wonosobo 2016-2018 .
- Desa Candimulyo. (2023). Desa Candimulyo Kertek Wonosobo. <https://candimulyo-kertek.wonosobokab.go.id/>
- Dewi, A. S., Nugroho, B. S., & Jumi. (2023). Odoo's Enterprise Resource Planning Implementation Fostering Export Sales Business Agility in SMES Naruna Ceramic. *JOBS (Journal of Business Studies)*, 9(2), 151–162. <https://jurnal.polines.ac.id/index.php/jobs>
- Indrawati, R. T., Saputra, E., Putri, F. T., Nugroho, W. I., Nugroho, B. S., & Rochmatika, R. A. (2023). Strategi Peningkatan Produktivitas Usaha Krecek Salome Melalui Penerapan Good Manufacturing Practices dan Public Awareness. *Surya Abdimas*, 7(2), 219–228. <https://doi.org/10.37729/abdimas.v7i2.2347>
- Masniah, & Syamsudin. (2013). Pemanfaatan jagung dalam pembuatan aneka macam olahan untuk memperkuat ketahanan pangan. 537–542.
- Nugroho, B. S. (2021). Human Resource Performance Improvement Model Design (Case Studi in the Biggest Central Java Automotive Company). *Admisi Dan Bisnis*, 22(1), 47–60. <https://doi.org/10.32497/ab.v22i1.2489>
- Nugroho, B. S., Ardiana, G. N., Ramadhani, G. N., Pandugo, K. I., Gintings, M. J. B., & Akbar, R. M. F. (2023). Reengineering Proses Bisnis UD. Multi Snack Menggunakan Enterprise Resource Planning Odoo. *Bisman (Bisnis Dan Manajemen): The Journal of Business and Management*, 6(1), 190–203. <https://doi.org/10.37112/bisman.v6i1.2494>
- Nugroho, B. S., Firdaus, A. S., Pamade, N. W., Varma, N. V., Amiyati, N. R., & Rohman, T. (2023). Business Process Reengineering of CV Dext Jaya Sentosa to Support the Supply Chain Management. *Admisi Dan Bisnis*, 24(1), 23–42. <https://jurnal.polines.ac.id/index.php/admisi>
- Nugroho, B. S., Lestari, D., Rahayu, E. P., Pertiwi, F. A. D., Izzatin, N., & Suryani, N. S. (2023). Penerapan Sistem Manufacturing, Inventory, dan Purchasing Berbasis Enterprise Resource Planning (ERP) Odoo. *SOLUSI: Jurnal Ilmiah Bidang Ilmu Ekonomi*, 21(2), 530–542.
- Nugroho, B. S., Mafaza, A. P., Mohammad, Dzalfajri, M. A., Rizkiyanto, R., & Setianingrum, S. W. (2023). Implementation of Supply Chain Management Using ERP Odoo (Case Study of PT Mas Arya Indonesia). In *IJEVSS (Vol. 02)*. <https://doi.org/10.99075/ijevss.v2i02.261>
- Nugroho, B. S., Purnamasari, E., Prahara, T., & Ayuwardani, M. (2022a). Penerapan Strategi Kaizen Production dan Integrated Digital Marketing Untuk Meningkatkan Produktivitas dan Penjualan Tanaman Hias. *Surya Abdimas*, 6(2), 361–370. <https://doi.org/10.37729/abdimas.v6i2.1736>
- Nugroho, B. S., Purnamasari, E., Prahara, T., & Ayuwardani, M. (2022b). Penerapan Strategi Kaizen Production Untuk Meningkatkan Produktivitas Dan Kualitas Tanaman Hias. *Prosiding Seminar Hasil Penelitian Dan Pengabdian Masyarakat*, 1277–1282.
- Nugroho, B. S., Utami, H., Ayuwardani, M., & Adie Setyawan, N. (2022). Knowledge Sharing and Employee Performance: the mediating role of Organizational Learning. *Admisi Dan Bisnis*, 23(2), 155–164. <https://doi.org/10.32497/ab.v23i2.3786>

- Rifa'I, Bachtiar. (2013). Efektifitas Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Kerupuk Ikan dalam Program Pengembangan Labsite Pemberdayaan Masyarakat Desa Kedung Rejo Kecamatan Jabon Kabupaten Sidoarjo. *Jurnal Kebijakan Dan Manajemen Publik*, 130–136.
- Sugiyanta, S., Nugroho, B. S., Marhaeni, S., Purnamasari, E., & Ayuwardani, M. (2023). Integrated Digital Marketing Sebagai Solusi Peningkatan Pendapatan Makanan Kecil Khas Daerah (MKKD) Sentra Industri Brem Wonogiri. *Surya Abdimas*, 7(1), 94–104. <https://doi.org/10.37729/abdimas.v7i1.2438>
- Suroija, N., Asrori, M., & Nugroho, B. S. (2022). Strategi Pengembangan Ekowisata Dengan Model Pentahelix Pada Karang Jahe Beach Kab Rembang. <https://jurnal.polines.ac.id/index.php/Sentrikom/article/view/3415>
- Suroija, N., Asrori, M., Nugroho, B. S., & Sulistiyani, E. (2022). Pentahelix Model For The Development Of Ecotourism Karang Ginger Beach Punjulharjo Village, Rembang Regency. *International Journal of Education, Business and Economics Research (IJEBER)*, 2(6), 134–145. <http://ijeber.com/#>
- Suwardi, D., Suksmayu Saputri, D., & Permata Cita, F. (2019). Pemberdayaan Petani Jagung Orba (Orong Bawa) Melalui Pengembangan Usaha Diversifikasi Produk Olahan Jagung Sebagai Upaya Meningkatkan Nilai Tukar Petani. <https://doi.org/https://doi.org/10.36761/jt.v3i1.187>