

PENDAMPINGAN PENGEMBANGAN DESAIN PRODUK BAGI PELAKU USAHA DI KABUPATEN KONAWE SELATAN

Rince Tambunnan¹, Astriwati², Adwi³, Muhammad Fery Hidayat⁴, Muh. Yasin⁵

^{1,2,3)} Program Studi Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Enam Enam Kendari

^{4,5)} Program Studi Akuntansi, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Enam Enam Kendari

e-mail: rincetambunan110281@gmail.com

Abstrak

Pelatihan ini bertujuan untuk meningkatkan kemampuan pelaku usaha dalam merancang produk yang inovatif dan sesuai dengan kebutuhan pasar. Melalui pendekatan partisipatif, pelatihan ini diharapkan dapat memberikan pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan untuk meningkatkan daya saing produk lokal. Metode yang digunakan dalam pengabdian ini meliputi pelatihan, diskusi kelompok, dan praktik langsung. Hasil dari kegiatan ini menunjukkan peningkatan pemahaman dan keterampilan peserta dalam desain produk, serta potensi peningkatan pendapatan usaha mereka.

Kata kunci: Desain; Produk; Pelaku Usaha

Abstract

This training aims to improve the ability of business actors to design innovative products that meet market needs. Through a participatory approach, this training is designed to equip participants with the knowledge and skills necessary to enhance the competitiveness of local products. The methods used in this community service include training, group discussions, and hands-on practice. The results of this activity demonstrate an increase in participants' understanding and skills in product design, as well as the potential to enhance their business income.

Keywords: Design; Product; Business Owners

PENDAHULUAN

Dalam era persaingan usaha yang semakin ketat, kemampuan untuk mengembangkan desain produk yang inovatif dan berdaya saing menjadi faktor kritis bagi keberlangsungan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Kabupaten Konawe Selatan sebagai salah satu wilayah dengan potensi ekonomi yang cukup besar di Provinsi Sulawesi Tenggara, memiliki banyak pelaku usaha yang bergerak di berbagai sektor, termasuk kerajinan tangan, makanan olahan, dan produk berbasis sumber daya lokal. Namun, sebagian besar UMKM di daerah ini masih menghadapi tantangan dalam hal desain produk, baik dari segi estetika, fungsi, maupun kesesuaian dengan tren pasar modern.

Permasalahan utama yang sering dihadapi oleh pelaku usaha antara lain keterbatasan pengetahuan tentang teknik desain produk, minimnya akses terhadap pelatihan pengembangan produk, serta kurangnya pemahaman tentang preferensi konsumen dan nilai tambah yang dapat diberikan melalui desain yang kreatif (Rahman & Hidayat, 2021; Bagea, 2021). Akibatnya, banyak produk lokal yang kurang optimal dalam menarik minat pembeli, baik di pasar domestik maupun potensi ekspor. Padahal, penguatan desain produk tidak hanya meningkatkan nilai jual, tetapi juga memperkuat branding dan identitas produk lokal di tengah pasar yang semakin kompetitif.

Desain produk yang baik merupakan salah satu faktor kunci dalam keberhasilan suatu usaha. Di Kabupaten Konawe Selatan, banyak pelaku usaha yang masih menghadapi tantangan dalam merancang produk yang menarik dan fungsional. Hal ini berdampak pada daya saing produk lokal di pasar. Oleh karena itu, pelatihan ini dirancang untuk memberikan pendampingan kepada pelaku usaha dalam mengembangkan desain produk yang inovatif dan sesuai dengan kebutuhan konsumen. Penelitian sebelumnya menunjukkan bahwa pelatihan desain produk dapat meningkatkan kreativitas dan inovasi di kalangan pelaku usaha (Sari et al., 2020; Rahman & Hidayat, 2021). Menurut Bagea (2021), desain produk yang inovatif dapat meningkatkan nilai tambah dan daya tarik produk di mata konsumen. Oleh karena itu, penting bagi pelaku usaha untuk memahami prinsip-prinsip dasar desain produk agar dapat bersaing di pasar yang semakin kompetitif. Dalam konteks ini, pelatihan desain produk menjadi sangat relevan. Pelatihan ini tidak hanya memberikan pengetahuan teoritis, tetapi juga keterampilan praktis yang dapat langsung diterapkan oleh pelaku usaha. Penelitian oleh Sari et al. (2020) menunjukkan bahwa pelatihan yang melibatkan praktik langsung dapat meningkatkan pemahaman peserta secara signifikan. Dengan demikian, pelatihan ini diharapkan dapat memberikan

dampak positif bagi pelaku usaha di Kabupaten Konawe Selatan. Selain itu, pelaku usaha di daerah ini sering kali kurang mendapatkan akses terhadap informasi dan teknologi terbaru dalam desain produk. Hal ini menyebabkan mereka tertinggal dalam hal inovasi dan pengembangan produk. Menurut Rahman dan Hidayat (2021), akses terhadap pelatihan dan informasi yang tepat dapat membantu pelaku usaha untuk mengembangkan produk yang lebih kompetitif. Oleh karena itu, pelatihan ini dirancang untuk menjembatani kesenjangan tersebut.

Konawe Selatan memiliki potensi sumber daya alam yang melimpah, namun pemanfaatannya dalam produk lokal masih belum optimal. Banyak pelaku usaha yang belum memanfaatkan bahan baku lokal secara maksimal dalam desain produk mereka. Bagea (2021) menekankan pentingnya pemanfaatan sumber daya lokal dalam menciptakan produk yang tidak hanya menarik tetapi juga berkelanjutan. Dengan pelatihan ini, diharapkan pelaku usaha dapat lebih kreatif dalam memanfaatkan sumber daya yang ada.

Pelatihan ini juga bertujuan untuk membangun jaringan antara pelaku usaha, sehingga mereka dapat saling berbagi pengalaman dan pengetahuan. Jaringan yang kuat antar pelaku usaha dapat meningkatkan kolaborasi dan inovasi dalam pengembangan produk. Hal ini sejalan dengan temuan oleh Halim dan Sari (2022) yang menunjukkan bahwa kolaborasi antar pelaku usaha dapat mempercepat proses inovasi dan pengembangan produk.

Dalam pelatihan ini, peserta akan diajarkan tentang berbagai aspek desain produk, mulai dari konsep hingga implementasi. Materi yang disampaikan mencakup analisis pasar, pengembangan konsep, pemilihan bahan, dan teknik produksi. Dengan pemahaman yang komprehensif, diharapkan peserta dapat merancang produk yang tidak hanya menarik tetapi juga memenuhi kebutuhan pasar. Pentingnya pelatihan ini juga didukung oleh fakta bahwa banyak pelaku usaha yang belum memiliki pemahaman yang cukup tentang tren pasar dan preferensi konsumen. Menurut penelitian oleh Sari et al. (2020), pemahaman yang baik tentang pasar dapat membantu pelaku usaha dalam merancang produk yang lebih sesuai dengan kebutuhan konsumen. Oleh karena itu, pelatihan ini akan mencakup analisis pasar sebagai salah satu materi utama.

Selain itu, pelatihan ini juga akan memberikan wawasan tentang strategi pemasaran yang efektif untuk produk yang telah dirancang. Pemasaran yang baik sangat penting untuk memastikan bahwa produk dapat diterima dengan baik oleh konsumen. Rahman dan Hidayat (2021) menekankan bahwa strategi pemasaran yang tepat dapat meningkatkan visibilitas dan penjualan produk.

Berdasarkan kondisi tersebut, kegiatan pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk memberikan pendampingan dan pelatihan pengembangan desain produk bagi pelaku usaha di Kabupaten Konawe Selatan. Pendekatan yang digunakan dalam kegiatan ini meliputi transfer pengetahuan, pendampingan teknis, serta praktik langsung dalam merancang dan menyempurnakan produk usaha. Dengan demikian, diharapkan pelaku usaha dapat mengembangkan produk yang lebih menarik, fungsional, dan sesuai dengan kebutuhan pasar.

Selain itu, program ini juga dirancang untuk membangun kesadaran akan pentingnya inovasi desain sebagai strategi meningkatkan daya saing usaha. Melalui kolaborasi antara akademisi, pemerintah daerah, dan pelaku usaha, langkah ini diharapkan dapat menjadi stimulus bagi pertumbuhan ekonomi kreatif di Konawe Selatan. Pelatihan semacam ini sejalan dengan temuan beberapa penelitian sebelumnya yang menunjukkan bahwa pendampingan dan pelatihan desain produk dapat meningkatkan kreativitas, produktivitas, dan omzet penjualan UMKM (Sari et al., 2020; Halim & Sari, 2022).

Kegiatan ini tidak hanya berfokus pada aspek teknis desain, tetapi juga mendorong penerapan konsep kewirausahaan berbasis kreativitas dan keberlanjutan. Dengan demikian, dampak yang dihasilkan tidak hanya bersifat jangka pendek, tetapi juga dapat mendorong transformasi usaha menuju skala yang lebih besar dan berkelanjutan.

Melalui laporan ini, kami memaparkan secara rinci mengenai proses pelaksanaan, metodologi, hasil, evaluasi, serta rekomendasi dari kegiatan pendampingan ini untuk memberikan gambaran lengkap sekaligus referensi bagi pengembangan program serupa di masa mendatang.

METODE

Desain Pengabdian

Desain pengabdian ini menggunakan pendekatan partisipatif, di mana peserta dilibatkan secara aktif dalam setiap tahap pelatihan. Metode yang digunakan meliputi ceramah, diskusi, dan praktik langsung.

Subjek Pengabdian

Subjek dalam pengabdian ini adalah pelaku usaha mikro dan kecil di Kabupaten Konawe Selatan yang berjumlah 30 orang. Peserta dipilih berdasarkan kriteria usaha yang telah berjalan minimal satu tahun dan memiliki potensi untuk berkembang.

Lokasi dan Waktu Pelaksanaan

Pelaksanaan kegiatan ini dilakukan di Balai Latihan Kerja (BLK) Konawe Selatan pada tanggal 2-4 Juni 2025. Lokasi ini dipilih karena aksesibilitasnya yang baik bagi para pelaku usaha.

Tahapan Pelaksanaan

Tahapan pelaksanaan terdiri dari:

1. Persiapan: Pengumpulan data awal dan penentuan peserta.
2. Pelaksanaan: Pelatihan selama tiga hari dengan materi tentang desain produk, teknik pemasaran, dan praktik langsung.
3. Evaluasi: Penilaian terhadap pemahaman dan keterampilan peserta setelah pelatihan.

Instrumen Pengumpulan Data

Data dikumpulkan melalui kuesioner sebelum dan sesudah pelatihan, serta observasi langsung selama praktik. Kuesioner dirancang untuk mengukur pengetahuan dan keterampilan peserta dalam desain produk.

Analisis Data

Data yang diperoleh dianalisis secara deskriptif dengan membandingkan hasil kuesioner sebelum dan sesudah pelatihan. Analisis ini bertujuan untuk mengukur efektivitas pelatihan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil

Kegiatan pelatihan "Pendampingan Pengembangan Desain Produk bagi Pelaku Usaha di Kabupaten Konawe Selatan" dilaksanakan selama tiga hari, dari tanggal 2 hingga 4 Juni 2025, di Balai Latihan Kerja (BLK) Konawe Selatan. Sebanyak 30 pelaku usaha mikro dan kecil berpartisipasi dalam pelatihan ini. Hasil dari kegiatan ini dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Peningkatan Pengetahuan

Sebelum pelatihan, rata-rata skor pengetahuan peserta tentang desain produk adalah 45%. Setelah pelatihan, skor ini meningkat menjadi 80%. Hal ini menunjukkan adanya peningkatan pemahaman yang signifikan mengenai konsep dasar desain produk, teknik pemasaran, dan analisis pasar.

2. Keterampilan Praktis

Peserta juga menunjukkan peningkatan keterampilan praktis dalam merancang produk. Melalui sesi praktik langsung, peserta berhasil menciptakan prototipe produk baru yang lebih menarik dan fungsional. Sebanyak 70% peserta mampu menghasilkan desain produk yang memenuhi kriteria estetika dan fungsionalitas yang baik.

3. Kolaborasi dan Jaringan

Kegiatan ini berhasil membangun jaringan antar pelaku usaha. Peserta saling berbagi pengalaman dan ide, yang memperkaya proses pembelajaran. Sebanyak 80% peserta menyatakan bahwa mereka merasa lebih terhubung dengan pelaku usaha lainnya dan berencana untuk melakukan kolaborasi di masa depan.

4. Feedback Positif

Peserta memberikan umpan balik positif terhadap pelatihan ini. Sebanyak 90% peserta merasa bahwa materi yang disampaikan relevan dan bermanfaat untuk pengembangan usaha mereka. Mereka juga mengharapkan adanya pelatihan lanjutan untuk mendalami aspek-aspek lain dalam pengembangan produk.

5. Rencana Tindak Lanjut

Sebagian besar peserta menyatakan keinginan untuk menerapkan pengetahuan dan keterampilan yang diperoleh dalam usaha mereka. Beberapa peserta bahkan telah merencanakan untuk meluncurkan produk baru dalam waktu dekat, berdasarkan desain yang telah mereka kembangkan selama pelatihan.

Pembahasan

Hasil dari kegiatan pelatihan ini menunjukkan bahwa pendekatan yang digunakan dalam pengabdian masyarakat ini efektif dalam meningkatkan pengetahuan dan keterampilan pelaku usaha di Kabupaten Konawe Selatan. Peningkatan skor pengetahuan dari 45% menjadi 80% mencerminkan keberhasilan metode pengajaran yang diterapkan. Menurut teori pembelajaran konstruktivis, pembelajaran yang melibatkan praktik langsung dan diskusi kelompok dapat meningkatkan pemahaman peserta (Brusilovsky & Millán, 2018). Hal ini sejalan dengan temuan Sari et al. (2020)

yang menunjukkan bahwa pelatihan berbasis praktik dapat meningkatkan kreativitas dan inovasi di kalangan pelaku usaha.

Peningkatan keterampilan praktis yang dicapai oleh 70% peserta dalam merancang produk baru juga menunjukkan bahwa pelatihan ini berhasil memberikan pengalaman langsung yang diperlukan untuk mengembangkan desain produk yang lebih baik. Teori desain produk yang dikemukakan oleh Ulrich dan Eppinger (2016) menekankan pentingnya iterasi dalam proses desain, di mana umpan balik dari prototipe dapat digunakan untuk memperbaiki dan menyempurnakan produk. Dalam konteks ini, sesi praktik langsung selama pelatihan memberikan kesempatan bagi peserta untuk melakukan iterasi dan mendapatkan umpan balik dari instruktur dan sesama peserta.

Kolaborasi dan jaringan yang terbentuk di antara peserta juga merupakan hasil positif dari kegiatan ini. Menurut teori jaringan sosial, kolaborasi antar pelaku usaha dapat meningkatkan inovasi dan daya saing (Burt, 2004). Dengan membangun jaringan, peserta tidak hanya mendapatkan dukungan moral, tetapi juga akses ke informasi dan sumber daya yang dapat membantu pengembangan usaha mereka. Hal ini sejalan dengan penelitian oleh Asraf (2022) yang menunjukkan bahwa kolaborasi antar pelaku usaha dapat mempercepat proses inovasi dan meningkatkan daya saing produk di pasar.



Gambar 1. Foto Bersama Pelaku UMKM

Umpan balik positif yang diberikan oleh peserta menunjukkan bahwa pelatihan ini memenuhi kebutuhan mereka. Hal ini sejalan dengan teori kebutuhan Maslow, di mana pemenuhan kebutuhan akan pengetahuan dan keterampilan dapat meningkatkan motivasi dan kepuasan individu (Maslow, 1943). Dengan demikian, pelatihan ini tidak hanya memberikan pengetahuan teknis, tetapi juga memenuhi kebutuhan emosional dan sosial peserta. Penelitian oleh Bagea (2021) juga menekankan pentingnya pelatihan yang relevan dan aplikatif untuk meningkatkan motivasi pelaku usaha dalam mengembangkan produk mereka.

Rencana tindak lanjut yang diungkapkan oleh peserta menunjukkan bahwa mereka merasa termotivasi untuk menerapkan pengetahuan yang diperoleh. Hal ini mencerminkan teori perubahan perilaku, di mana individu yang mendapatkan pengetahuan baru cenderung untuk mengubah perilaku mereka jika mereka merasa percaya diri dan memiliki dukungan yang cukup (Prochaska & DiClemente, 1983). Penelitian oleh Arfin Bagea (2023) juga menunjukkan bahwa pelatihan yang memberikan dukungan berkelanjutan dapat meningkatkan keberhasilan implementasi pengetahuan baru dalam praktik usaha.

Dengan demikian, hasil dan pembahasan ini menunjukkan bahwa pelatihan "Pendampingan Pengembangan Desain Produk bagi Pelaku Usaha di Kabupaten Konawe Selatan" berhasil mencapai tujuannya dalam meningkatkan pengetahuan, keterampilan, dan jaringan pelaku usaha. Dengan adanya pelatihan ini, diharapkan pelaku usaha dapat lebih berdaya saing dan berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi lokal. Peningkatan pengetahuan dan keterampilan ini diharapkan dapat mendorong pelaku usaha untuk lebih inovatif dalam merancang produk, sehingga dapat memenuhi kebutuhan pasar yang terus berkembang.

SIMPULAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang berjudul "Pendampingan Pengembangan Desain Produk bagi Pelaku Usaha di Kabupaten Konawe Selatan" berhasil mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Melalui pelatihan yang berlangsung selama tiga hari, peserta mengalami peningkatan signifikan dalam pengetahuan dan keterampilan terkait desain produk. Rata-rata skor pengetahuan peserta meningkat dari 45% menjadi 80%, menunjukkan efektivitas metode pengajaran yang digunakan, yang menggabungkan teori dan praktik langsung.

Peningkatan keterampilan praktis juga terlihat, di mana 70% peserta mampu merancang prototipe produk baru yang lebih menarik dan fungsional. Hal ini menunjukkan bahwa pelatihan tidak hanya memberikan pengetahuan teoritis, tetapi juga pengalaman praktis yang diperlukan untuk mengembangkan produk yang kompetitif di pasar. Selain itu, kegiatan ini berhasil membangun jaringan antar pelaku usaha, yang dapat memperkuat kolaborasi dan inovasi di masa depan.

Umpulan positif dari peserta menunjukkan bahwa pelatihan ini relevan dan bermanfaat bagi pengembangan usaha mereka. Sebagian besar peserta merasa termotivasi untuk menerapkan pengetahuan dan keterampilan yang diperoleh, serta berencana untuk meluncurkan produk baru berdasarkan desain yang telah dikembangkan selama pelatihan.

Dengan demikian, kegiatan ini tidak hanya memberikan dampak positif bagi peserta, tetapi juga berkontribusi pada pengembangan ekonomi lokal di Kabupaten Konawe Selatan. Dengan adanya pelatihan ini, diharapkan pelaku usaha dapat lebih berdaya saing dan mampu memenuhi kebutuhan pasar yang terus berkembang. Keberhasilan kegiatan ini menegaskan pentingnya pelatihan dan pendampingan yang berkelanjutan dalam meningkatkan kapasitas pelaku usaha mikro dan kecil.

SARAN

1. Pelatihan Berkelanjutan

Disarankan agar kegiatan pelatihan ini dilaksanakan secara berkala untuk memastikan bahwa pelaku usaha terus mendapatkan pembaruan pengetahuan dan keterampilan. Pelatihan lanjutan dapat mencakup topik-topik seperti pemasaran digital, manajemen usaha, dan inovasi produk yang lebih mendalam.

2. Pendampingan Pasca-Pelatihan

Penting untuk menyediakan pendampingan berkelanjutan setelah pelatihan. Hal ini dapat dilakukan melalui sesi konsultasi, forum diskusi, atau kelompok belajar yang memungkinkan peserta untuk berbagi pengalaman dan tantangan yang dihadapi dalam menerapkan pengetahuan yang diperoleh.

3. Kolaborasi dengan Pihak Terkait

Mendorong kolaborasi antara pelaku usaha, pemerintah daerah, dan lembaga pendidikan untuk menciptakan ekosistem yang mendukung pengembangan usaha. Kerjasama ini dapat mencakup akses ke sumber daya, informasi pasar, dan peluang pemasaran untuk produk yang dihasilkan.

4. Peningkatan Akses terhadap Teknologi

Disarankan untuk memberikan akses kepada pelaku usaha terhadap teknologi terbaru dalam desain produk dan pemasaran. Hal ini dapat dilakukan melalui penyediaan fasilitas pelatihan teknologi atau kerjasama dengan perusahaan teknologi untuk memberikan pelatihan dan dukungan.

5. Pemasaran dan Branding

Pelaku usaha perlu diberikan pelatihan tambahan mengenai strategi pemasaran dan branding yang efektif. Memahami cara memasarkan produk dengan baik akan membantu mereka dalam meningkatkan visibilitas dan daya saing produk di pasar.

6. Evaluasi dan Umpulan Balik

Melakukan evaluasi secara berkala terhadap program pelatihan dan pendampingan yang telah dilaksanakan. Umpulan balik dari peserta sangat penting untuk meningkatkan kualitas program di masa mendatang dan memastikan bahwa materi yang disampaikan tetap relevan dengan kebutuhan pelaku usaha.

7. Peningkatan Keterlibatan Komunitas

Mendorong keterlibatan komunitas dalam kegiatan pelatihan dan pengembangan produk. Kegiatan seperti pameran produk lokal atau bazar dapat menjadi platform bagi pelaku usaha untuk mempromosikan produk mereka dan mendapatkan umpan balik langsung dari konsumen.

8. Fokus pada Keberlanjutan

Mengintegrasikan prinsip keberlanjutan dalam desain produk dan proses produksi. Pelatihan tentang penggunaan bahan baku ramah lingkungan dan praktik produksi yang berkelanjutan dapat membantu pelaku usaha dalam menciptakan produk yang tidak hanya menarik tetapi juga bertanggung jawab secara sosial dan lingkungan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Puji syukur ke hadirat Allah Subhanahu wa Ta'ala atas rahmat dan karunia-Nya sehingga kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang berjudul "Pendampingan Pengembangan Desain Produk bagi Pelaku Usaha di Kabupaten Konawe Selatan" dapat terlaksana dengan baik dan laporan ini dapat disusun sesuai rencana.

Ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya penulis sampaikan kepada:

1. Ketua dan seluruh jajaran pimpinan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Enam Enam Kendari, yang telah memberikan dukungan, izin, dan fasilitas selama pelaksanaan kegiatan.
2. Pemerintah Kabupaten Konawe Selatan, khususnya Balai Latihan Kerja (BLK) dan Dinas Koperasi, UMKM, serta pihak terkait lainnya, yang telah memfasilitasi pelaksanaan pelatihan dan koordinasi dengan para pelaku usaha.
3. Para pelaku usaha peserta pelatihan, yang telah berpartisipasi aktif, antusias, dan berkomitmen selama proses pelatihan dan pendampingan berlangsung.
4. Tim pelaksana pengabdian, yaitu Rince Tambunan, Astriwati, Adwi, Muhammad Fery Hidayat, dan Muh. Yasin, yang telah bekerja sama dengan penuh dedikasi mulai dari perencanaan, pelaksanaan, hingga evaluasi kegiatan.
5. Seluruh pihak lain yang tidak dapat disebutkan satu per satu, yang telah memberikan dukungan, bantuan, dan kontribusi baik secara langsung maupun tidak langsung demi kelancaran kegiatan ini.

Semoga segala bantuan dan dukungan yang telah diberikan mendapatkan balasan yang setimpal dari Allah SWT dan menjadi amal jariyah yang bermanfaat bagi kemajuan usaha mikro dan kecil di Kabupaten Konawe Selatan.

DAFTAR PUSTAKA

- Asraf, M. (2022). Kolaborasi dalam Inovasi Produk: Studi Kasus Pelaku Usaha Kecil. *Jurnal Manajemen Inovasi*, 11(2), 45-60.
- Bagea, A. (2021). Inovasi Desain Produk dan Daya Saing Usaha Kecil. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, 9(1), 15-25.
- Bagea, A. (2023). Pengaruh Pendampingan Terhadap Implementasi Desain Produk di Usaha Kecil. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 12(1), 30-40.
- Brusilovsky, P., & Millán, E. (2018). User Modeling for Adaptive Hypermedia and Adaptive Educational Systems. In *The Adaptive Web* (pp. 3-53). Springer.
- Burt, R. S. (2004). Structural Holes and Good Ideas. *American Journal of Sociology*, 110(2), 349-399.
- Halim, A., & Sari, R. (2022). Pengaruh Pelatihan Desain Produk terhadap Kreativitas Pelaku Usaha. *Jurnal Inovasi dan Kewirausahaan*, 5(2), 123-130.
- Maslow, A. H. (1943). A Theory of Human Motivation. *Psychological Review*, 50(4), 370-396.
- Prochaska, J. O., & DiClemente, C. C. (1983). Stages and Processes of Self-Change of Smoking: Toward an Integrative Model of Change. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 51(3), 390-395.
- Rahman, A., & Hidayat, R. (2021). Peningkatan Daya Saing Produk Melalui Pelatihan Desain. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 10(1), 45-58.
- Sari, D., Prabowo, H., & Lestari, Y. (2020). Desain Produk dan Pemasaran untuk Usaha Kecil. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, 8(3), 201-210.
- Ulrich, K. T., & Eppinger, S. D. (2016). *Product Design and Development*. McGraw-Hill Education.