PENDAMPINGAN MENINGKATKAN KEWIRAUSAHAAN DENGAN MENCIPTAKAN STRATEGI PEMASARAN MAKANAN TRADISIONAL PADA MASYARAKAT DUSUN BLENDREN, TROWULAN, MOJOKERTO

Sumartini Rahayu[1)], Rif'an Fauzi[2)]
Sekolah Tinggi Ilmu Tarbiyah Nahdatul Ulama (STITNU) Al Hikmah, Mojokerto[1)2)]
sumartinirahayu4@gmail.com[1)], rf250485@gmail.com[2)]

Abstrak

Seiring dengan perubahan global yang terjadi dalam hampir seluruhaspek kehidupan, perhatian terhadap pentingnya kewirausahaan hampir dirasakan oleh setiap orang dan setiap bangsa. Hidup di era reformasi, rekonstruksi organisasi, perampingan struktur, dan perkembangan teknologi, telah berdampak pada perubahan cara pandang manajemen dalam mengelola organisasi yang lebih terpusat pada pengimplementasian organisasi yang padat modal.Entrepreneurship atau kewirausahaan merupakan sebuah proses yang dilakukan seseorang ketika ingin membangun sebuah wirausaha. Dalam menjalankan proses tersebut, maka dalam hal ini perlu mengantisipasi berbagai risiko sehingga mampu memperoleh keuntungan. Oleh karena itu, seorang entrepreneur perlu memiliki pemikiran kreatif agar dapat menciptakan sesuatu yang baru, unik, serta bermanfaat bagi orang banyak. Sedangkan masyarakat yang menjadi wirausaha adalah orang-orang yang mengenal potensi dan belajar mengembangkannya untuk menangkap peluang serta mengorganisasi usaha dalam mewujudkan cita-citanya. Masih banyak para pengusaha UMKM terkendala modal usaha, strategi pemasaran, hingga akses teknologi digital.Akibatnya, usaha masyarakat berjalan stagnan dan tidak mengalami kemajuan yang signifikan.

Kata kunci : Strategi Pemasaran, Makanan Tradisional

Abstract

Along with global changes that occur in almost all aspects of life, attention to the importance of entrepreneurship is felt by almost every person and every nation. Living in an era of reform, organizational reconstruction, streamlining of structures, and technological developments, has had an impact on changing the perspective of management in managing an organization that is more focused on implementing capital-intensive organizations. Entrepreneurship is a process that someone does when they want to build an entrepreneurship. In carrying out this process, in this case it is necessary to anticipate various risks so as to be able to gain profits. Therefore, an entrepreneur needs to have creative thinking in order to create something new, unique, and useful for many people. Meanwhile, people who become entrepreneurs are people who recognize their potential and learn to develop them to seize opportunities and organize businesses in realizing their dreams. There are still many MSME entrepreneurs who are constrained by business capital, marketing strategies, and access to digital technology. As a result, community businesses are running stagnant and have not made significant progress.

Keyword : *Marketing Strategy, Traditional Food*

Article Info
Received date: 16 April 2023 Revised date: 29 May 2023 Accepted date: 30 July 2023

PENDAHULUAN

Seiring dengan perubahan global yang terjadi dalam hampir seluruh aspek kehidupan, perhatian terhadap pentingnya kewirausahaan hampir dirasakan oleh setiap orang dan setiap bangsa. Hidup di era reformasi, rekonstruksi organisasi, perampingan struktur, dan perkembangan teknologi, telah berdampak pada perubahan cara pandang manajemen dalam mengelola organisasi yang lebih terpusat pada pengimplementasian organisasi yang padat modal. Untuk meningkatkan produktivitas, efisiensi, dan efektivitas perusahaan, manajemen lebih berfokus pada penerapan teknologi terkini dibandingkan dengan investasi pada tenaga kerja. Dalam konteks kompetisi industri yang terjadi di negara-negara berkembang, di Indonesia kebijakan dan cara pandang seperti ini, telah menimbulkan kebijakan pemutusan hubungan kerja yang berujung pada bertambahnya jumlah penduduk pengangguran.

Jumlah penduduk Indonesia yang sangat besar serta ketersediaan lapangan kerja yang sangat terbatas serta kondisi ekonomi yang belum pulih sebagai dampak krisis mata uang dan krisis ekonomi.Agar krisis ekonomi tidak semakin parah oleh karna itu sebagai bangsa yang ingin maju maka kita harus tetap usaha dan bekerja keras dalam menumbuhkan ekonomi yang baik lagi. Dalam hal diatas peneliti akan membahas suatu kewirausahaan yang menarik untuk meningkatkan kembali ekonomi yang lebih baik dan mengurangi rasa insecure pada para wirausaha makanan tradisional di Dusun Blendren Kabupaten Mojokerto. Karna makanan tradisional pada masa sekarang ini tidak banyak dikenal generasi muda seperti, anak kecil dan para remaja.

Dusun Blendren sendiri terletak di Desa Watesumpak Kecamatan Trowulan Kabupaten Mojokerto yang merupakan wilay ah dataran rendah dengan mayoritas masyarak atnya bermata pencaharian sebagai Petani, Pengrajin Patung, dan sebagai Pedagang. Permasalahan yang sering muncul yaitu berkaitan dengan mata pencaharian penduduk adalah tersediannya lapangan pekerjaan yang kurang memadai dengan perkembangan penduduk sebagaimana tertuang dalam perencanaan pembangunan daerah kabupaten Mojokerto.

Hal lain yang perlu diperhatikan dalam pembangunan dusun adalah melakukan usaha perluasan kesempatan kerja dengan melakukan penguatan usaha kecil pemberian kredit sebagai modal untuk pengembangan usaha khususnya dibidang perdagangan atau kewirausahaan. Dengan adanya modal ini masyarakat bisa memanfaatkannya dengan sebaik mungkin untuk menjalankan kewirausahaannya dengan sungguh-sungguh, akan tetapi hal tersebut tidak mungkin terjadi karna sebagian besar masyarakat di Dusun Blendren ini menggunakan modal mandiri untuk menjalankan wirausahanya tersebut.

Hingga saat ini Dusun Blendren Desa Watesumpak merupakan dusun yang memilih SDM yang cukup atau sedang. Hal ini dapat dibuktikan dari data penduduk di dusun watesumpak berdasarkan tingkat keadaan Ekonominya, berikut rincian mata pencaharian penduduk di DusunWatesumpak :Buruh Tani : 800 Jiwa, Petani : 725 Jiwa, Pedagannng : 428 Jiwa, PNS : 125 Jiwa, Buruh Kerja : 200 Jiwa, Pensiunan, 47 Jiwa, Pengrajin : 142 Jiwa. Dari sini dapat di simpulkan bahwa sebagian besar masyarakat DesaWatesumpak bermata pencaharian sebagai buruh tani, dan di Dusun Blendren para pedagang juga tak kalah banyaknya sebagian masyarakatnya juga bermata

pencaharian sebagai pedagang atau berwirausaha.

Jumlah Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Indonesia terus bertambah setiap tahun. Di tahun 2018 ini saja, jumlah pengusaha UMKM diprediksi mencapai 58,97 juta orang. Bahkan, angka ini diprediksi terus meningkat di tahun 2019 nanti.Peningkatan jumlah UMKM ini membawa pengaruh yang cukup baik bagi perekonomian di Indonesia. Mulai dari penyerapan tenaga kerja hingga peningkatan produk domestik bruto yang cukup besar, yaitu mencapai 60,34 persen di tahun 2018.Tak heran, pemerintah menurunkan pajak UMKM menjadi 0,5 persen, agar geliat bisnis UMKM semakin berkembang pesat.

Apakah penurunan pajak telah membebaskan pengusaha dari segala permasalahan UKM yang membelitnya. Pada kenyataannya tidak, namun permasalahan yang sesungguhnya para pengusaha UMKM terkendala modal usaha, strategi pemasaran, hingga akses teknologi digital.Akibatnya, usaha masyarakat berjalan stagnan dan tidak mengalami kemajuan yang signifikan. Sehingga para pengusaha atau pedagang banyak mengalami permasalahan-permasalahan dalam dunia Enterprenur ini berikut permasalahan yang saya jumpai di sekitar Dusun Blendren yaitu :

1. Kurangnya Inovasi Produk, dalam meningkatkan daya saing bisnisnya, seorang pengusaha UKM atau pedagang juga sering mengalami kendala dalam melakukan inovasi produk.
2. Belum memaksimalkan pemasaran online. Salah satu faktor yang menyebabkan pendistribusian barang UKM kurang meluas karena pedagana atau pengusaha belum melakukan pemasaran online.

Entrepreneurship atau kewirausahaan merupakan sebuah proses yang dilakukan seseorang ketika ingin membangun sebuah wirausaha. Dalam menjalankan proses tersebut, maka dalam hal ini perlu mengantisipasi berbagai risiko sehingga mampu memperoleh keuntungan. Oleh karena itu, seorang entrepreneur perlu memiliki pemikiran kreatif agar dapat menciptakan sesuatu yang baru, unik, serta bermanfaat bagi orang banyak. Sedangkan masyarakat yang menjadi wirausaha adalah orang-orang yang mengenal potensi dan belajar mengembangkannya untuk menangkap peluang serta mengorganisasi usaha dalam mewujudkan cita-citanya. Zimmerer mengartikan kewirausahaan sebagai suatu proses penerapan kreativitas dan inovasi dalam memecahkan persoalan dan menemukan peluang untuk memperbaiki kehidupan (usaha). (Kasmir, 2011).

Kuliner tradisional nasi jagung merupakan makanan sudah terbilang lampau, namun cita rasa yang ditawarkan unik dan enak dilidah.Maka makanan nasi jagung bisa dikembangkan dengan hal – hal yang berbau unik. Dimana yang tak mungkin bisa mampu mengambil hati masyarakat, mengapa karena mengingat masyarakat sekitar banyak menyukai hal yang unik dan menarik. Makanan zaman dahulu ini dalam pendampingan KKM akan dikemas secara apik dan unik berubah dari kemasan sebelumnya.

Inilah yang mendasari peneliti untuk mengadakan pendampingan terhadap masyarakat di dusun Blendren dengan tujuan agar masyarakat sekitar bisa memaksimakal

kembali usahanya. peneliti mengenalkan beberapa hal yang dapat menarik konsumen seperti yang sudah di jelaskan diatas tadi yaitu membuat suatu inovasi produk tradisional menjadi suatu produk dengan daya jual yang mahal contohnya seperti membuat suatu kemasan yang menarik meskipun yang di jual itu hanyalah makanan tradisional. Yang bisa dilakukan sekarang adalah sejalan dengan kemajuan, namun tanpa meninggalkan identitas diri sebagai bangsa yang berbudaya. Penggunaan makanan tradisional kepada generasi muda didusun blendren di harapkan dapat mejadi penguat identitas budaya lokal didaerahnya. Dari Kegiatan KKM peneliti, ini memiliki makna yang penting dan Strategis dalam pendampingan kepada masyarakat di Dusun Blendren.

Pendampingan pertama saya mendapatkan respon yang sangat baik dari masyarakat yang memiliki usaha makanan Tradisional Nasi jagung. Persentasi kehadiran dan keikutsertaan mereka melebihi target, yaitu sebesar 85% dari 100%. Ternyata respon mereka cukup baik terhadap pendampingan terhadap inovasi produk ini. Masyarakat dusun blendren merubah suatu kemasannya yang biasanya menggunakan kertas minyak.



Gambar. 1 Produk sebelum pendampingan

Namun dengan adanya pendampingan ini mereka mulai merubah dengan box yang terbuat dari anyaman bambu yang ramah lingkungandan dapat digunakan kembali. Mengapa menggunakan anyaman bambu karna bambu sangat mudah dijumpai dipedesaan apalagi bambu jug tidak berbahaya untuk tempat menyimpan makan. Bambu juga sangat ramah lingkungan tanpa merusak lingkungan disekitar.Lebih menariknya lagi mereka menambah stiker dagangannya di tutup anyaman bambu tersebut. Berikut gambar produk setelah pendampingan:



Gambar. 2 Produk setelah pendampingan

Mengenai pemasarannya sendiri pedagang makanan nasi jagung, juga sudah mulai memanfaatkan teknologinya yang semakin tahun semakin canggih ini dengan menyebarkan barang dagangannya di sosmed seperti WA, Facebook, Instagram, DLL. Nasi Jagung sendiri merupakan makanan tradisional Indonesia yang populer di daerah Madura dan Jawa Timur. Disebut demikian karena hidangan ini terbuat dari campuran nasi dan jagung pipil kering yang telah ditumbuk kasar.Untuk pengolahan makanan tradisional nasi jagung ini, peneliti memberikan masukan sedikit kepada para pedagang tujuannya supaya makanan tradisional nasi jagung ini tidak biasa saja rasanya dan kemasannya. **Nasi Jagung** yang telah matang dapat disantap dengan berbagai macam lauk pauk seperti urap, ikan asin, tempe goreng, tahu goreng, bakwan jagung, sayur lodeh tahu, sambal bajak, rempeyek, dan lain sebagainya.

Di jaman dahulu, jika masa paceklik datang dan panen padi tidak dapat maksimal, maka masyarakat Jawa mulai memanfaatkan tanaman padi yang kemudian dijadikan pengganti beras sebagai makanan pokok.untuk pembuatan nasi jagung ini cukup sederhana dan tidak membutuhkan keterampilan khusus. Mulai dari jagung yang dipritili menjadi butiran-butiran kecil yang kemudian dijemur dan ditumbuk hingga halus lalu kemudian langkah terakhir yaitu pengukusan bubuk nasi jagung hingga matang.Setelah matang, nasi jagung pun siap dinikmati bersamaan dengan lauk pauk dan sayur.Hasilnya pun sangat memuaskan, nasi jagung atau yang biasanya juga disebut dengan nasi ampok atau empok ini memiliki citarasa yang super lezat dan sangat cocok jika dijadikan makanan pokok pengganti beras.

Makanan bergizi yang satu ini bisa mengontrol gula darah dalam tubuh dibandingkan makan nasi berbahan dasar beras. Mengapa demikian karena Jagung juga mengandung serat yang cukup, serat dapat membantu tubuh melepaskan glukosa sebagai sumber energi secara perlahan. Sehingga, gula darah tidak langsung naik setelah makan jagung. Oleh karena itu peneliti memilih makanan tradisional nasi jagung ini supaya masyarakat sekitar dusun blendren tahu berapa besar manfaat yang diperoleh setelah makan nasi jagung tanpa ada rasa cemas akan kesehatannya.

Peneliti juga memberikan informasi-informasi mengenani strategi dalam menjalankan usahanya agar terhindar dari hal yang merugikan para pedagang.Yang meliputi strategi pemasaran, Strategi berasal dari bahasa Yunani strategies yaitu stratos dan ageia. Stratos berarti militer sedangkan ageia berarti memimpin yang artinya seni atau ilmu untuk menjadi jenderal.Konsep ini relevan dengan situasi pada zaman dulu yang sering diwarnai perang, dimana jendral dibutuhkan untuk memimpin suatu angkatan perang agar dapat selalu memenangkan perang. (Fandy Tjiptono, 2018).

Namun pada akhirnya strategi berkembang untuk semua kegiatan organisasi termasuk keperluan ekonomi, sosial, budaya dan agama. (Rafi‟udin dan Manna Abdul Djaliel, 1997). Secara umum, pemasaran merupakan salah satu kegiatan pokok yang dilakukan oleh para pengusaha dalam usahanya untuk mempertahankan hidupnya, untuk berkembang dan mendapatkan laba. (Basu Swasta dan T. Handoko, 2000).

Strategi pemasaran makanan nasi jagung disini merupakan faktor penting bagi keberhasilan bisnis di masa sekarang.Strategi pemasaran menurut Philip Kotler dan Gary Armstrong adalah pendekatan pokok yang akan digunakan oleh unit bisnis dalam mencapai sasaran yang telah ditetapkan lebih dulu, di dalamnya tercantum keputusan-keputusan pokok mengenai target pasar, penempatan produk di pasar, bauran

pemasaran dan tingkat biaya pemasaran yang diperlukan. (Philiph Kotler, 1996). Dalam konteks pengembangan usaha, Knight (2000) menyebutkan bahwa strategi pemasaran merupakan taktik yang dapat digunakan oleh sektor usaha dalam mengembangkan kapasitas usahanya untuk menghadapi globalisasi.Dengan demikian dapat dinyatakan bahwa strategi pemasarandapat berimplikasi positif baik pada pengembangan usaha, maupun kinerja pemasaran secara keseluruhan.

Memahami nilai edukasi dari strategi dan proses pemasaran makanan dapat dilihat dan diutamakan dari segi kandungan gizi dan teknik yang berkaitan dengan nilai Edukasi yang terkandung didalamnya. Pemberdayaan ekonomi merupakan sebuah kegitan yang sangat potensial untuk meningkatkan taraf hidup dan kesejahteraan masyarakat. Upaya ini dapat dilakukan melalui penguatan usaha mikro dan kecil (UMK) karena secara empiris kontribusinya dapat berpengaruh langsung memperluas kesempatan kerja dan memperkuat daya beli masyarakat.

Hasil wawancara dengan pedagang nasi jagung di dusun Blendren menjelaskan bahwa kegiatan berjualan selama ini dengan modal awal memulai dagang nasi jagung ini tak lebih dari 300.000, itu selama satu minggu sudah kembali modal dan untungnya, modalnya ibu dapat dari uang tabungan selama berdiam dirumah, dari pada dirumah tanpa ada aktifitas kan lebih baik digunakan hal yang bermanfaat, seperti dagang nasi jagung ini. Untuk pemasaran nasi jagung di sekitar desa sini saja tepatnya di dusun Blendren, dagang nasi jagung ini atas keinginan ibu Mariati sendiri, karena senang dengan nasi jagung. Untuk promosinya karena dikenal dari nama dagangan ibu, yaitu nasi jagung, kadang ada masyarakat yang sudah merasakan dagangannya., memberitahukan keteman lainnya soal dagangan ibu Mariati. Informasi akhirnya menyebar kemasyarakat lain sehingga dagangan ibu Mariati banyak peminatnya. Dengan cara itulah ibu Mariati menarik pembeli.

Biasanya ibu Mariati mulai dagang dari jam 6 pagi sampai jam 11 itu, terkadang masih belum habis dagangannya, untuk mensiasati sepi pembeli ibu menitipkan beberapa bungkus nasi jagung ke pedagang sayur/*mlijo*. Jika dagangan sepi mempengaruhi pendapatan jadi berkurang. Biasanya kalau dagangan ramai untung 50% , sebaliknya jika sepi pembeli hanya untung 25% saja. Ibu Mariati jualan dagangan nasi jagung ini punya sendiri, harga sesuai pasarannya aja, agar tidak kehilangan pelanggan." (Wawancara, 14 September 2020).

Dari hasil wawancara diatas peneliti menyimpulkan bahwa cara yang digunakan oleh ibu pedagang nasi jagung untuk menarik minat pembelinya, yaitu melalui dari memperkenalkan rasa makanan kepada

masyarakat sekitar dan membuat nama dagangan menjadi lebih menarik. Penetapan harga juga berperan penting dalam mencapai keuntungan atau penghasilan yang akan diperoleh dalam melakukan suatu usaha.

Inovasi produk adalah hal yang perlu mendapat perhatian dari pedagang atau perusahaan, mengingat strategi ini berkaitan erat dengan kegiatan pemasaran yang dilakukan oleh pedagang atau perusahaan.Hasil empiris yang dilakukan O'Cass dan Sok (2014) menunjukkan bahwa ketika kombinasi sumber daya intelektual dan kemampuan inovasi produk di samping kombinasi sumber daya reputasi dan kemampuan pemasaran tinggi, pertumbuhan UKM dapat ditingkatkan.

Inovasi produk dan strategi memiliki dampak positif dan signifikan terhadap pengembangan usaha UKM. Implikasi teoritis dapat dijelaskan bahwa UKM yang menerapkan inovasi dalam kegiatan bisnisnya akan dapat mendorong upaya peningkatan pengembangan usaha UKM. Berikutnya, pengembangan usaha dapat mendorong kinerja pemasaran UKM, artinya usaha yang terus berkembang linier dengan kinerja pemasaran UKM. Dengan demikian, dalam upaya meningkatkan kinerja pemasaran dapat dilakukan melalui pengembangan usaha seperti memperluas area pemasaran dan produktivitas usaha.

METODE

Pendekatan pengabdian yang saya pakai adalah riset aksi. Di antara nama namanya, riset aksi sering dikenal dengan PAR atau Participatory Action Research. Pada dasarnya, PAR merupakan penelitian yang melibatkan secara aktif semua pihak-pihak yang relevan (stakeholders) dalam mengkaji tindakan yang sedang berlangsung (di mana pengamalan mereka sendiri sebagai persoalan) dalam rangka melakukan perubahan dan perbaikan ke arah yang lebih baik.Kuliah Kerja Mahasiswa (KKM) ini diharapkan dapat memberikan kontribusi yang nyata bagi masyarakat.

Pelaksana pengabdian menekankan program ini karena melihat usaha atau dagangan masyarakat kurang ada yang meminati, oleh karena itu peneliti ingin membantu atau mengajak masyarakat dagang nasi jagung untuk mengembangkan usaha atau dagangan mereka dengan baik dan maksimal seperti merubah bentuk kemasannya seperti mulai merubah dengan box yang terbuat dari anyaman bambu yang ramah lingkungan dan dapat digunakan kembali.Selama kegiatan pendampingan ini peneliti melibatkan masyarakat mulai dari orang tua dan juga pemuda yang memiliki usaha makanan tradisional.

Tabel. 1. Rencana Kegiatan

No	Rencana Kegiatan	Masyarakat / Sasaran	Waktu	Pelaksana
1.	Pembukaaan	Masyarakat dusun Blendren	07 13 September 2020	Mahasiwa KKM STITNU Al Hikmah Mojokerto
2.	Sosialisasi ke para pedagangmakanan tradisional Nasi Jagung	Masyarakat dusun Blendren	12 13 September 2020	Mahasiwa KKM STITNU Al Hikmah Mojokerto
3.	Realisasi Pendampingan pengenalan bentuk kemasan	masyarakat dusun Blendren	14 September 2020	Mahasiwa KKM STITNU Al Hikmah Mojokerto
4.	Realisasi ke 2 Strategi Pemasaran	masyarakat dusun Blendren	15 September 2020	Mahasiwa KKM STITNU Al Hikmah Mojokerto

PEMBAHASAN

Pendampingan dimulai dengan melakukan sosialisasi terlebih dahulu kepada masyarakat dusun Blendren. Setelah itu pembuatan rencana kegiatan sesuai dengan target yang ingin dituju. Jadwal pendampingan disesuaikan dengan sasaran yang akan dituju. karena sasarannya pada masyarakat pedagang maka hari yang paling tepat adalah hari minggu. Maka pendampingan dilakukan setiap hari minggu selama kurang lebih 1 bulan.Dan pendampingan menciptakan kewirausahaan yang menarik.

Pada minggu pertama ternyata pendampingan ini disambut baik dengan datangnya masyarakat pedagang melebihi target pencapaian kami. Pendampingan kami mulai setelah pemberian arahan mengenai pengenalan terlebih dahulu bagaimana bentuk kemasan yang menarik. Strategi pemasaran dilanjutkan dengan pemberian penjelasan tentang cara membuat suatu produk makanan nasi jagung yang menarik minat konsumen dengan harga jual yang lumayan terjangkau. Setelah para pedagang nasi jagung mengerti, peneliti mengajak untuk mempraktekkan langsung cara membuat kemasan yang bagus dan menarik berbahan bambu anyaman.



Gambar. 3 Kemasan box anyaman Bambu

Pada minggu kedua peneliti perdalam tentang pembuatan kemasan produk yang menarik minat konsumen dengan mulai menekankan kewirausahaan yang lebih maksimal.pada setiap masyarakat dagang nasi jagung bisa segera membuat suatu kemasan produk yang lebih menarik lagi dari sebelumnya. Peneliti mulai melakukan pendekatan lebih banyak dengan memberikan motivasi serta praktek langsung kepada masyarakat pedagang nasi jagung.Pada minggu terakhir kami melakukan pendampingan dalam strategi pemasarannya,

disini peneliti hanya bertugas mengajak masyarakat pedagang nasi jagung untuk menggunakan HP atau gadget yang dimiliki masyarakat untuk dimanfaatkan menjual dagangannya.Ternyata masyarakat pedagang ini sangat antusias dan cepat tanggap, dalam hal inimembuahkan hasil yang sangat luar biasa.Masyarakat bisa menerima orderan tanpa harus menjajahkan dagangannya setiap hari selama orderan online terlaksana dengan lancar.

Dari pendampingan yang telah dilakukan, peneliti menemukan perubahan pada masyarakat dagang nasi jagung yaitu masyarakat dagang lebih aktif untuk memperbaiki kembali kemasan produknya dengan mengubah model kemasnnya dari anyaman bambu, dan dari segi pemasarannya mereka juga sudah dapat memanfaatkan gadget untuk mempromosikan dagangannya kesosmed dengan baik.Dari sini pula para pedagang nasi jagung tak lagi mengeluhkan dagangan nasi jagungnya yang biasanya hanya laku 5-8 bungkus namun kini masyarakat dagang nasi jagung bisa menjual lebih dari penghasilan sebelumnya.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil pemaparan di atas, maka dapat disimpulkan bahwa pendampingan yang telah dilakukan menunjukkan adanya perubahan pada minat usaha masyarakat dagang di dusun Blendren.Dengan metode PAR masyarakat dagang mulai lebih kreativ dalam menyajikan suatu dagangan nasi jagungnya dimana nasi jagung ini merupakan makanan tradisional yang wajib kita lestarikan.

Saran peneliti semoga masyarakat pedagang nasi jagung sekitardusun Blendren bisa lebih kreatif lagi dari sebelumnya.agar suatu produk yang kita jual dapat menarik minat konsumen dengan lebih mudah menjualnya. pemanfaatan pemasaran lewat gadget masyarakat masing-masing, sehingga lebih mempermudah dagangnya.Dalam meningkatkan kecintaan kepada makanan tradisional yaitu nasi jagung ini pedagang harus membuat suatu kemasan produk yang unik dengan merubah kemasannya yang awalnya dari kertas minyak tapi selama pendampingan ini merubah kemasnnya menggunakan anyaman bambu.Semoga ini bisa dipertahankan dan ditingkatkan lagi.Supaya penghasilan bisa sesuai dengan targed yang diinginkan masyarakat dagang nasi jagung.

DAFTAR PUSTAKA

Kasmir.(2011). *Kewirausahaan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.

Knight, G. (2000).Entrepreneurship and marketing strategy: The SME under globalization.Journal of international marketing, 8(2), 12-32.

Kotler, Philip. 1996. Manajemen Pemasaran. Jakarta: Erlanga

Kotler. Philip. 2005. Manajemen Pemasaran.Edisi 11. Indeks: Jakarta

Rafi'udin dan Maman Abdul Djaliel.1997.Prinsip dan Strategi Dakwah, Bandung : Pustaka Setia.

Suba Indah. 2003. Corn Processing. http://www.subaindah.com/process.h t ml

Swastha, Basu dan T. Hani Handoko, 2000.Manajemen Pemasaran Analisa Perilaku Konsumen, cet ke 3, Yogyakarta: BPFE.

Tjiptono, Fandy. (2011). Manajemen dan Strategi Merek. CV Andi. Yogyakarta sa/

Tjiptono, Fandy. 2008. Strategi Pemasaran. Edisi 3. ANDI: Yogyakarta

https://seoanaksholeh.com/bisnis/permasalahan -umkm

https://watesumpak.wordpress.com/profil-desa/