



**PENINGKATAN KAPASITAS KEWIRAUSAHAAN SEBAGAI UPAYA PELESTARIAN  
KULINER TEMPO DULU DESA PIJI KABUPATEN KUDUS**

*Entrepreneurial Capacity Building As An Effort To Preserve The Past Culinary Traditions Of  
Piji Village, Kudus Regency*

**Gilang Puspita Rini<sup>1\*</sup>, Annisya Lutfi Septanti<sup>1</sup>, Slamet Khoeron<sup>2</sup>**

<sup>1</sup>Program Studi Manajemen, Universitas Muria Kudus, <sup>2</sup>Program Studi Teknik Mesin,  
Universitas Muria Kudus

*Jl. Lkr. Utara, Kayuapu Kulon, Gondangmanis, Kabupaten Kudus, Jawa Tengah 59327*

\*Alamat Korespondensi: [gilang.puspita@umk.ac.id](mailto:gilang.puspita@umk.ac.id)

*(Tanggal Submission: 18 Agustus 2025, Tanggal Accepted : 25 Oktober 2025)*



**Kata Kunci :**

*Kapasitas  
Kewirausahaan,  
Kuliner Tempo  
Dulu, Oleh-Oleh,  
Kue Kering*

**Abstrak :**

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) terbukti telah mampu mengatasi gelombang pandemi Covid-19. Ketahanan terhadap terpaan krisis terjadi karena kapabilitas kewirausahaan yang dimiliki oleh UMKM, terutama dalam level industri rumah tangga (IRT). Namun demikian usaha kecil tersebut tidak lepas dari permasalahan. Masalah yang terjadi adalah kurangnya pemahaman terhadap peningkatkan kapasitas manajemen, antara lain manajemen produksi dan manajemen pemasaran. Oleh karena itu, tim pengabdian dari Universitas Muria Kudus mendampingi Roti Global untuk meningkatkan kapabilitas kerusahaannya melalui berbagai pelatihan dan implementasi teknologi mesin yang membantu proses produksi. Toko Roti Global berada di Desa Piji, Kecamatan Dawe, Kabupaten Kudus. Metode yang digunakan yaitu Focus Group Discussion (FGD), sosialisasi peningkatan proses produksi, pelatihan pemasaran, penerapan teknologi dan observasi serta analisis dampak. Metode ini sejalan dengan metode lima tahap dalam pengabdian, yaitu sosialisasi, pelatihan, penerapan teknologi, pendampingan dan evaluasi, serta keberlanjutan. Dari program pengabdian ini, maka menghasilkan peningkatan kapasitas produksi, peningkatan kapasitas pembuatan katalog promosi, dan meningkatnya kemampuan memasarkan melalui media sosial dan e-commerce. Peningkatan kapasitas produksi dibuktikan dengan adanya Efektifitas penggunaan mesin yang diberikan juga mencapai 400%. Dengan peningkatkan kapasitas produksi dan pemasaran, keberlanjutan usaha diharapkan akan tercapai. Pemebuhan kebutuhan makanan yang khas dapat meningkatkan minat konsumen untuk membeli makanan. Tersedianya roti global di e-

	commerce juga merupakan Langkah strategis dalam mempertahankan dan meningkatkan kinerja roti global. Kata Kunci: Kapasitas Kewirausahaan, Kuliner Tempo Dulu, Oleh-Oleh, Kue Kering.
<b>Key word :</b>	<b>Abstract :</b>
<i>Entrepreneurial Capability, Culinary tradition, souvenir, cracker</i>	Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) have proven capable of overcoming the Covid-19 pandemic. Their resilience to the crisis stems from their entrepreneurial capabilities, particularly at the home industry level. However, these small businesses are not immune to challenges. The underlying issue is a lack of understanding of management capacity building, including production and marketing management. Therefore, a community service team from Muria Kudus University assisted Roti Global in improving its entrepreneurial capabilities through various training programs and the implementation of machine technology to support the production process. The Global Bakery is located in Piji Village, Dawe District, Kudus Regency. The methods used included Focus Group Discussions (FGDs), socialization of production process improvements, marketing training, technology implementation, and observation and impact analysis. This method aligns with the five-stage community service approach: socialization, training, technology implementation, mentoring and evaluation, and sustainability. This community service program resulted in increased production capacity, increased promotional catalog creation capacity, and improved marketing capabilities through social media and e-commerce. The increase in production capacity is evidenced by the 400% increase in the effectiveness of the provided machinery. With increased production and marketing capacity, business sustainability is expected to be achieved. Meeting unique food needs can increase consumer interest in purchasing food. The availability of global bread on e-commerce platforms is also a strategic step in maintaining and improving global bread's performance. Keyword: Entrepreneurial Capability, Culinary tradition, souvenir, cracker.

Panduan sitasi / citation guidance (APPA 7<sup>th</sup> edition) :

Rini, G. P., Septanti, A. L., & Khoeron, S. (2025). Peningkatan Kapasitas Kewirausahaan sebagai Upaya Pelestarian Kuliner Tempo Dulu Desa Piji Kabupaten Kudus. *Jurnal Abdi Insani*, 12(10), 5234-5243. <https://doi.org/10.29303/abdiinsani.v12i10.2868>

## PENDAHULUAN

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan sektor yang mendapat perhatian serius di era Revolusi Industri 4.0 (Arsawan *et al.*, 2022). UMKM terbukti memiliki keunggulan kompetitif yang berkelanjutan dalam meningkatkan peluang pertumbuhan dan mengoptimalkan keuntungan. Pesatnya pertumbuhan UMKM, terutama pada kelompok Industri Rumah tangga (IRT), mendatangkan tantangan besar, yaitu persaingan. Selain itu, tantangan signifikan yang dihadapi adalah keterbatasan sumber daya (Widjajanti *et al.*, 2025). Industri rumah tangga cenderung memiliki sumber daya terbatas, seperti pengetahuan, teknologi maupun akses ke pasar potensial yang lebih luas. Kabupaten Kudus tercatat memiliki 27.300 UMKM yang sebagian besar bergerak pada sektor makanan dan minuman.



Berangkat dari pengetahuan yang terbatas, pemilik Industri Rumah Tangga, cenderung menjalankan usahanya dengan cara tradisional (Zuhroh & Rini, 2024). Proses produksi dijalankan dengan peralatan yang terbatas, tidak ada standarisasi dan jumlah produksi yang tidak konsisten. Selain itu, area pemasaran juga terbatas karena akses informasi tidak terbuka lebar. Pemanfaatan media digital untuk pemasaran juga belum dikenal oleh sebagian besar UMKM. Padahal, pemasaran digital merupakan pilihan potensial bagi perusahaan-perusahaan ini, karena dapat dijalankan secara organik dan anorganik dengan pengeluaran yang optimal (Dung *et al.*, 2023). Dalam kasus tertentu, bahkan terdapat beberapa industri yang umur produknya pendek, sehingga membatasi area pemasaran.

Kategori produk yang umur kadaluarsanya pendek adalah makanan. Oleh karena umur kadaluarsa pendek, minat beli Masyarakat rendah, maka beberapa industri makanan gulung tikar. Namun, masih terdapat celah pasar untuk beberapa makanan yang memiliki nilai historis (Arsil *et al.*, 2021). Pemanfaatan makanan khas sebagai bagian dari industri pariwisata juga belum terlalu dimanfaatkan, padahal hal ini merupakan salah satu ceruk pasar yang menarik untuk dimanfaatkan. Makanan bisa menjadi oleh-oleh yang merupakan bagian dari pengalaman perjalanan wisatawan (Yang *et al.*, 2020). Apresiasi terhadap makanan lokal dan adat istiadat yang berhubungan dengan makanan telah menjadi kegiatan wajib yang banyak dilakukan oleh wisatawan. Perhatian besar juga ditunjukkan dengan ketertarikan wisatawan pada kuliner tempo dulu. Kuliner tempo dulu dapat diartikan sebagai gaya masak tradisional, yang diwariskan dari generasi ke generasi, yang mencerminkan budaya, identitas, teknik memasak dan bahan khas suatu daerah atau masyarakat tertentu.

Kabupaten Kudus memiliki berbagai kuliner tempo dulu, yang saat ini masih digemari, baik oleh warga Kudus maupun wisatawan yang datang ke Kudus. Beberapa kuliner tersebut adalah Jenang Kudus, Soto Kudus, Sirup Parijoto, dan kuliner-kuliner lain yang sudah menjadi makanan wajib apabila ke kota Kudus. Kuliner tempo dulu yang saat ini jumlahnya terbatas, penting untuk segera ditingkatkan kapabilitas pengelolaan usahanya (Heni & Hendrajaya, 2025). Kuliner tempo dulu yang terdapat di kabupaten Kudus, dan masih berdiri hingga saat ini adalah Bolu Kuwuk. Bolu Kuwuk ini terbuat dari tepung terigu, gula, telur. Bolu kuwuk memiliki tekstur kering dan empuk, cocok dinikmati sebagai camilan atau pendamping kopi atau teh. Salah satu penghasil bolu kuwuk di kabupaten Kudus adalah Roti Global Kudus.

Roti Global Kudus merupakan usaha yang dijalankan secara tradisional baik kegiatan produksi, pengelolaan manajemen, hingga proses pemasarannya. Didirikan pada tahun 1996 oleh Bapak Sugiharto di Wonogiri, Roti Global telah melewati pasang surut usaha. Krisis moneter Tahun 1998 membawa Roti Global di Wonogiri tidak dapat melanjutkan usahanya. Tidak patah semangat, Bapak Sugiharto dan Istri pindah ke Kudus dan memulai usaha dengan merek yang sama yaitu Roti Global. Dilihat dari segi perijinan, Roti Global telah memiliki perijinan lengkap dari mulai Pangan Industri Rumah Tangga (PIRT) yang merupakan izin edar yang diberikan kepada produk makanan dan minuman yang diproduksi dalam skala rumahan atau industri kecil (Sangadah *et al.*, 2023), hingga sertifikat halal yang diterbitkan oleh Badan Penyelenggara Jaminan Produk Halal (Lady *et al.*, 2025).

Seperti pada industri rumah tangga pada umumnya, Roti Global juga mengalami keterbatasan sumber daya, terutama peralatan produksi dan pemasaran. Produk yang dihasilkan oleh Roti Global Kudus, tidak konsisten antara satu periode produksi dengan periode produksi berikutnya. Selain itu, area pemasaran juga masih terbatas dan pemasaran hanya dilakukan dari mulut ke mulut (*word of mouth*). Pemilik tidak memasarkan secara online karena kurangnya ketrampilan dalam pemasaran online. Dalam pengelolaan manajemen usaha juga dijalankan secara tradisional, belum ada pencatatan usaha, baik pembelian bahan mentah maupun penjualan secara rinci dan teratur. Namun demikian pemilik usaha merupakan sosok yang gigih dan tidak mudah menyerah serta bersedia mempelajari ilmu-ilmu baru. Gambar 1 merupakan kondisi sebelum adanya pendampingan dari Tim Universitas Muria Kudus.



Gambar 1. Kondisi Mitra

Oleh karena beberapa keterbatasan dalam pengelolaan keberlanjutan pengelolaan usaha, maka kegiatan pengabdian di Roti Global memiliki tujuan utama yaitu meningkatkan kemampuan entrepreneurship pemilik roti global, khususnya dalam mengelola bisnis secara inovatif dan berkelanjutan. Kegiatan ini juga bertujuan untuk memberikan ketrampilan penggunaan alat pemasaran online yang ramha lingkungan, seperti katalog online, e-commerce dan Instagram. Manfaat yang diperoleh antara lain peningkatan keterampilan manajerial, penguasaan strategi pemasaran modern, serta kemampuan mengelola keuangan usaha secara lebih efektif. Selain itu juga memberikan peluang bagi Roti Global untuk membangun jaringan bisnis dan kolaborasi dengan pihak lain. Harapannya Roti Global dapat lebih mandiri dan mampu bersaing dalam pasar yang semakin kompetitif. Kegiatan ini juga diharapkan mampu meningkatkan kapasitas produksi dan standarisasi produk Roti Global. Dengan demikian, pengabdian ini tidak hanya memberi manfaat bagi individu, tetapi juga berkontribusi pada perkembangan ekonomi lokal secara luas.

## METODE KEGIATAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilakukan di Desa Piji Kecamatan Dawe Kabupaten Kudus dilaksanakan secara bertahap. Kegiatan ini dilaksanakan pada periode Juni-Agustus 2025 di Desa Piji Kecamatan Dawe Kabupaten Kudus. Mitra dalam kegiatan pengabdian adalah pengelola Roti Global di kabupaten Kudus. Dalam rangka menindaklanjuti permasalahan pada mitra, maka pendampingan dilakukan dalam beberapa metode tahapan pelaksanaan pengabdian kepada Masyarakat, yaitu:

### 1. Focus Group Discussion (FGD)

Kegiatan FGD dilakukan antara tim pengabdian dan mitra, yaitu pemilik dan pengelola roti Global. Kegiatan ini bertujuan untuk mendapatkan Gambaran secara jelas mengenai usaha roti yang dijalankan, potensi yang dapat dimanfaatkan dan permasalahan yang mungkin dihadapi dalam usaha rumah tangga Roti Global. Gambar 2 menunjukkan suasana Focus Grus Discussion.



Gambar 2. Kegiatan Focus grup Discussion

## 2. Sosialisasi Keselamatan dan Kesehatan Kerja untuk Industri Makanan.

Dalam proses produksi usaha rumahan, keamanan dan kesehatan kerja juga perlu diperhatikan. Kegiatan ini bertujuan untuk melindungi pekerja, peralatan, masyarakat dan lingkungan. Sosialisasi dilaksanakan oleh pembicara berpengalaman dari anggota pengabdian yang memiliki kepakaran Teknik Mesin. Sosialisasi dimulai dari pemaparan materi, kemudian ditambahkan dengan contoh yang ada di industri makanan, kemudian diakhiri dengan sesi tanya jawab. Dengan pelatihan ini diharapkan dapat mencegah kecelakaan dan penyakit akibat kerja di produksi roti.

## 3. Pelatihan Pemasaran

Kegiatan pelatihan pemasaran dilakukan dengan memberikan materi dalam membuat katalog online maupun offline, flyer dan template untuk Instagram. Kegiatan ini bertujuan untuk semakin memperluas daerah pemasaran Roti Global. Gambar 3 menunjukkan kegiatan sosialisasi pemasaran online dan pembuatan katalog.



Gambar 3. Sosialisasi Pemasaran Online

## 4. Penerapan Teknologi Untuk Peningkatan Kapasitas Produksi

Dalam industri makanan, teknologi berperan penting dalam proses produksi. Teknologi produksi yang semakin berkembang, menuntut implementasi yang lebih menyeluruh. Setelah melalui pendalaman masalah, maka ditemukan bahwa Mitra, yaitu Roti Global membutuhkan Mesin untuk menunjang proses produksinya. Mesin tersebut adalah mesin penuang adonan otomatis dan mesin potong roti kering serta trolley. Pada tahapan ini, tim pengabdian menyerahkan sekaligus mengimplementasikan mesin penuang adonan dan mesin potong kue kering, serta memastikan bahwa mitra telah memahami penggunaan mesin tersebut. Gambar 4 merupakan dokumentasi proses serah terima mesin.



Gambar 4. Serah Terima Mesin



#### 5. Observasi dan analisis dampak

Kegiatan yang telah dilakukan dalam tahapan sebelumnya, perlu dilakukan observasi. Observasi dampak meliputi, kemampuan penggunaan alat teknologi produksi, pembuatan katalog dan pemasaran melalui media sosial. Setelah penyerahan mesin, tim melakukan observasi kesesuaian alat dengan kebutuhan untuk menyelesaikan permasalahan mitra. Penggunaan mesin langsung digunakan dan diketahui ada beberapa penyesuaian yang langsung dilakukan pada hari yang sama. Gambar 5 merupakan proses observasi penggunaan mesin penuang adonan.



Gambar 5. Observasi penggunaan mesin penuang adonan otomatis

### HASIL DAN PEMBAHASAN

Upaya peningkatan kapasitas kewirausahaan merupakan langkah strategis dalam memperkuat daya saing ekonomi dan kemandirian masyarakat. Menurut Suryana (2013), kapasitas kewirausahaan dapat ditingkatkan melalui pelatihan, pembinaan, dan pengalaman langsung yang mendorong kemampuan inovasi dan pengambilan risiko. Selain itu, Rahmawati dan Hidayat (2020) menegaskan bahwa peningkatan kapasitas ini mampu memperluas wawasan pelaku usaha mikro dan kecil terhadap peluang pasar serta pengelolaan bisnis yang berkelanjutan. Dalam konteks pembangunan ekonomi lokal, Nurfadilah (2021) menunjukkan bahwa penguatan kapasitas kewirausahaan berkontribusi langsung terhadap penciptaan lapangan kerja dan pengurangan tingkat pengangguran. Sementara itu, penelitian oleh Susanti dan Pramudiana (2022) menyebutkan bahwa kolaborasi antara lembaga pendidikan, pemerintah, dan sektor swasta menjadi faktor penting dalam mempercepat peningkatan kapasitas kewirausahaan secara berkelanjutan.

Kegiatan pengabdian kepada Masyarakat dari Universitas Muria Kudus telah dilakukan sesuai tahapan yang telah diuraikan. Kegiatan pengabdian telah memiliki capaian hasil, antara lain:

#### 1. Meningkatkan kapasitas produksi.

Proses peningkatan kapasitas produksi dimulai dari kegiatan focus group discussion, sehingga menghasilkan permasalahan yang dihadapi mitra. Beberapa permasalahan yang terjadi dalam pengelolaan kapasitas produksi adalah kerusakan mesin potong kue kering, tidak tersedianya mesin pencetak kue kering. Kedua permasalahan tersebut memberikan dampak besar dalam kegiatan produksi, yaitu proses pemotongan menjadi manual menggunakan pisau seadanya. Tidak adanya mesin pencetak kue kering juga mengakibatkan tidak konsistennya ukuran kue kering. Hal ini berakibat pada banyak hal, salah satunya adalah kesulitan dalam proses packing. Ukuran kue kering yang tidak seragam, membuat pengemasan dengan plastic dan kardus tidak terstandarisasi. Tidak ada cetakan kue kering juga menimbulkan tidak akuratnya ukuran gramasi kue kering yang diproduksi.

Dilihat dari permasalahan diatas, maka tim pengabdian dari Universitas Muria Kudus memberikan alat bantu berupa mesin potong kue kering dan mesin tuang adonan kue kering dengan tekanan. Dari kedua mesin yang diberikan, memberikan dampak yang signifikan pada proses produksi. Mesin potong mempercepat pemotongan sehingga menghemat waktu dalam proses produksi. Sementara itu mesin cetakan kue kering dengan tekanan, membuat kue yang di produksi

memiliki berat dan ukuran yang seragam. Hal tersebut membuat proses packing lebih sederhana, dan penghitungan kapasitas produksi juga lebih presisi.

Mesin pertama yang diserahkan oleh Tim Pengabdian kepada Mitra Roti Global adalah mesin penuang adonan untuk pembuatan kue kering. Mesin tuang didesain khusus untuk meningkatkan kapasitas produksi Roti Global. Pengamatan dilakukan sebelum dan setelah penggunaan mesin tuang dari Tim Pengabdian, disajikan dalam Tabel berikut.

Tabel 1. Perbandingan Sebelum dan Sesudah Penggunaan Mesin Tuang Adonan

Hari	Jumlah Adonan (kg)	Waktu (Jam)	Jml Karyawan (Orang)	Adonan/Jam	Adonan/Karyawan	Keterangan
1	2	2	4	1 Kg/Jam	0,5Kg/ Karyawan	Manual
2	2	2	4	1 Kg/Jam	0,5Kg/ Karyawan	Manual
3	4	1	2	4Kg/Jam	2 Kg/ Karyawan	Mesin
4	4	1	2	4Kg/Jam	2 Kg/ Karyawan	Mesin

Berdasarkan Tabel diatas dapat diketahui bahwa efisiensi penggunaan mesin mencapai 400% dibandingkan dengan tanpa mesin, begitu pula dengan efisiensi karyawan. Dengan waktu yang sama, yaitu 1 jam, tanpa mesin, 4 orang karyawan mampu menyelesaikan 2Kg adonan, namun demikian dengan menggunakan mesin tuang adonan, 4 Kg tepung dapat diselesaikan 2 orang karyawan dalam waktu satu jam.

## 2. Meningkatnya kemampuan membuat katalog produk.

Pemasaran di Roti Global saat ini mengandalkan *word of mouth* atau pemasaran dari mulut ke mulut. Untuk memfasilitasi kegiatan pemasaran tersebut dibutuhkan pelatihan penyusunan katalog produk baik online maupun offline dan postingan media sosial yang menarik calon pembeli.

Pelatihan pembuatan katalog telah dilakukan, selain itu Tim Pengabdi juga memberikan pelatihan proses pengambilan gambar, agar menghasilkan visual gambar yang cocok untuk digunakan dalam katalog. Penggunaan aplikasi edit gambar dan video sederhana juga telah dilakukan. Hasilnya mitra merasa terbantu dan puas dengan kegiatan ini, serta langsung mempraktekkan pembuatan katalog online. Gambar 6 merupakan katalog yang disusun oleh tim pengabdi dari Universitas Muria Kudus.



Gambar 6. Proses pengambilan Gambar dan hasil katalog produk Roti Global

## 3. Meningkatnya kemampuan memasarkan melalui media sosial dan e-commerce

Pemasaran online dapat menjangkau pelanggan yang lebih luas (Tolstoy, Nordman, & Vu, 2022). Saat ini Roti Global masih menggunakan metode konvensional dalam memasarkan produknya. Untuk itu tim pengabdi melakukan pendampingan pembuatan akun *e-commerce* dan media sosial untuk meningkatkan promosi Roti Global. Tim pengabdi juga melakukan pendampingan sehingga

Mitra dapat menggunakan ecommerce tersebut dengan maksimal, serta tetap melakukan update materi promosi pada media sosial. Gambar 7 merupakan laman media sosial Roti Global.



**Gambar 7.** Media Sosial Roti Global Kudus

Pengalaman wisata kuliner yang berkesan, penting karena konsumen yang mendapatkan pengalaman tersebut cenderung akan kembali membeli makanan yang memberikan memori khas (Stone & Sthapit, 2024). Terdapat di Kabuten Kudus, sebuah pabrik pembuat roti kering, yaitu jajanan tempo dulu yang memberi memori khas saat menikmatinya. Usaha rumahan ini memiliki beberapa kendala, termasuk proses produksinya dan pemasaran. Untuk itu dilakukan pendampingan oleh tim pengabdian Universitas Muria Kudus yang bertujuan untuk menaikkan kapasitas kewirausahaan pemilik dan pengelola roti global.

Pendampingan yang dilakukan oleh Tim Pengabdian dari Universitas Muria Kudus, berhasil meningkatkan kapasitas produksi hingga 40% dengan mesin cetak adonan dengan tekanan dan mesin potong kue kering. Kedua mesin ini diserahkan kepada pengelola Roti Global sebagai modal teknologi dalam menjalankan usaha. Tim Pengabdian tidak hanya menyerahkan mesin, namun juga memberikan sosialisasi serta pendampingan penggunaan mesin. Mesin tersebut merupakan pengembangan oleh Tim Pengabdian dari Universitas Muria Kudus.

Mengingat saat ini bisnis kuliner berkembang pesat, maka menarik perhatian pelanggan melalui tampilan katalog produk yang menarik, perlu dilakukan. Tim pengabdian telah memberikan sosialisasi kepada pengelola Roti Global dalam pengambilan gambar, pelatihan pembuatan katalog online dan pembuatan akun di e-commerce. Kegiatan-kegiatan ini memberikan dampak signifikan, yaitu tersedianya katalog yang menarik, informatif dan representatif. Selain itu, kelengkapan stater kit promosi juga disiapkan oleh Tim pengabdian bersama mitra, seperti misalnya flyer, poster, katalog online, dan akun media sosial.

## KESIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan pendampingan pada industri rumah tangga roti global berjalan dengan lancar. Beberapa permasalahan yang dialami mitra Roti Global telah menghasilkan solusi. Permasalahan pertama mengenai kapasitas produksi telah teratasi dengan adanya mesin penuang adonan dan mesin potong kue. Permasalahan pemasaran telah terbantu dengan adanya pelatihan pemanfaatan media sosial dan penggunaan aplikasi desain grafis sederhana. Selanjutnya dari aspek manajemen pengelolaan usaha, pengelola Roti Global telah memahami pentingnya perluasan usaha untuk meningkatkan keberlanjutan usaha. Pendampingan juga telah melalui proses evaluasi, dimana terdapat beberapa hal yang masih perlu dievaluasi yaitu kinerja mesin yang perlu disesuaikan ukurannya dan pemantauan



penggunaan media sosial. Namun hal tersebut telah selesai terlaksana. Secara umum, kegiatan pengabdian bena-benar memberikan dampak positif pada pengelola Roti Global. Pengelola Roti Global juga menyampaikan bahwa terdapat peningkatan kapasitas produksi dan skala pemasaran sejak didampingi oleh Tim Pengabdian dari Universitas Muria Kudus.

Dengan peningkatannya kapasitas produksi dan pemasaran, keberlanjutan usaha diharapkan akan tercapai. Pemenuhan kebutuhan makanan yang khas dapat meningkatkan minat konsumen untuk membeli makanan. Tersedianya roti global di e-commerce juga merupakan Langkah strategis dalam mempertahankan dan meningkatkan kinerja roti global.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Segecap Tim Pengabdian Universitas Muria Kudus mengucapkan terima kasih kepada Direktorat Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat, Direktorat Jenderal Riset dan pengembangan, Kementerian Pendidikan tinggi, Sains, dan Teknologi Republik Indonesia yang telah memfasilitasi pendanaan kegiatan pengabdian kepada Masyarakat dalam skema Pengabdian Berbasis Masyarakat (PBM), yaitu Pemberdayaan Kemitraan Masyarakat (PKM) dengan nomor 123/C3/DT.05.00/PM/2025 Tanggal 28 Mei 2025. Tidak lupa, kami juga mengucapkan terima kasih kepada LPPM Universitas Muria Kudus yang telah membantu kelancaran kegiatan Tim Pengabdian.

## DAFTAR PUSTAKA

- Arsawan, I. W. E., Koval, V., Rajiani, I., Rustiarini, N. W., Supartha, W. G., & Suryantini, N. P. S. (2022). Leveraging Knowledge Sharing and innovation Culture Into SMEs sustainable Competitive Advantage. *International Journal of Productivity and Performance Management*, 71(2), 405-428. doi:10.1108/ijppm-04-2020-0192
- Arsil, P., Dang, H. L., Wicaksono, R., & Hardanto, A. (2021). Determinants of consumers' Motivation Towards Ethnic Food: Evidence From Indonesia. *British Food Journal*, 124(10), 3183-3200. doi:10.1108/bfj-05-2021-0605
- Heni, K., & Hendrajaya. (2025). Memaknai Kuliner Lokal Berbasis Kearifan Lokal dan Technopreneurship Sebagai Daya Tarik Wisata Desa Nongkosawit Gunungpati Semarang. *Journal Of Dedicator Community*, 9(1), 93-100. doi:10.34001/jdc.v6i2.6774
- Lady, L., Herlina, L., & Yadi, Y. H. (2025). Sertifikasi Halal Dan Desain Kemasan Produk untuk Meningkatkan Kepercayaan dan Permintaan Masyarakat Terhadap Sate Bandeng. *Jurnal Abdi Insani*, 12(1), 398-410. doi:10.29303/abdiinsani.v12i1.2258
- Nurfadilah, S. (2021). Peran Peningkatan Kapasitas Kewirausahaan terhadap Pengembangan Ekonomi Lokal di Indonesia. *Jurnal Ekonomi dan Kewirausahaan*, 19(2), 145-156.
- Phuong Dung, P. T., Minh An, H., Huy, P. Q., & Dinh Quy, N. L. (2023). Understanding the Startup's Intention of Digital Marketing's Learners: An Application of the Theory of Planned Behavior (TPB) and Technology Acceptance Method (TAM). *Cogent Business & Management*, 10(2), 1-17. doi:10.1080/23311975.2023.2219415
- Rahmawati, A., & Hidayat, T. (2020). Pengaruh Pelatihan Kewirausahaan terhadap Peningkatan Kapasitas Usaha Kecil dan Menengah (UKM). *Jurnal Manajemen dan Inovasi*, 8(1), 25-34.
- Sangadah, H. A., Safitri, L. S., Fathurohman, F., Mukminah, N., Destiana, I. D., Rahayu, W. E., & Baharta, R. (2023). Edukasi Pengurusan Izin Produksi Industri Rumah Tangga (PIRT) UMKM Desa Belendung, Kecamatan Cibogo, Subang Melalui Kegiatan Workshop. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Indonesia*, 3(6), 841-847. doi:10.52436/1.jpmp.1898
- Susanti, N., & Pramudiana, D. (2022). Kolaborasi Lembaga Pendidikan dan Pemerintah dalam Penguatan Kapasitas Kewirausahaan Masyarakat. *Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*, 5(3), 210-220.
- Suryana. (2013). *Kewirausahaan: Kiat dan proses menuju sukses*. Jakarta: Salemba Empat.



- Stone, M. J., & Sthapit, E. (2024). Memories are not All Positive: Conceptualizing Negative Memorable Food, Drink, and Culinary Tourism Experiences. *Tourism Management Perspectives*, 54(1), 1-12. doi:10.1016/j.tmp.2024.101296
- Tolstoy, D., Nordman, E. R., & Vu, U. (2022). The Indirect Effect of Online Marketing Capabilities on the International Performance of E-Commerce SMEs. *International Business Review*, 31(3), 1-10. doi:10.1016/j.ibusrev.2021.101946
- Widjajanti, K., Jumbri, I. A., Hamid, M. S. R. A., Lestari, R. I., Rini, G. P., & Bakri, M. H. (2025). A Conceptual Framework for Green Entrepreneurial Orientation and Sustainable Business Performance in Emerging Asian Markets. *PaperASIA*, 41(2), 191-210.
- Yang, F. X., Wong, I. A., Tan, X. S., & Wu, D. C. W. (2020). The Role of Food Festivals in Branding Culinary Destinations. *Tourism Management Perspectives*, 34. doi:10.1016/j.tmp.2020.100671
- Zuhroh, S., & Rini, G. P. (2024). Product Innovation Capability and Distinctive Value Positioning Drivers for Marketing Performance: a Service-Dominant Logic Perspective. *International Journal of Innovation Science*. doi:10.1108/ijis-04-2024-0100

