



PELATIHAN INOVASI PRODUK DAN PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN MERK UMKM DI BANTEN

Surachman^{1*}, Leni Triana², Rika Kartika³, Salapudin⁴, Ombi Romli⁵, Sumarsid⁶, Yollanda Octavitri⁷

^{1,2,3,4,5}Universitas Bina Bangsa

⁶Sekolah Tinggi Manajemen LABORA

⁷Politeknik Pelayaran Banten

Email: rachmanbb21@gmail.com¹

Abstract

This community service activity aims to improve the brand of Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) in the Banten region through product innovation and marketing training activities using the Zoom Meeting platform. The implementation method is carried out by combining online and interactive approaches to facilitate maximum participation from MSME actors in Banten. The training was carried out online via Zoom Meeting, allowing participants to participate without needing to be physically present, considering mobility constraints and health considerations that are still relevant. During the training session, practitioners and experts in the fields of product innovation and marketing were involved as resource persons, providing in-depth insights and sharing practical experiences.

The evaluation results show an increase in participants' understanding and skills regarding product innovation and marketing. Apart from that, the implementation of marketing strategies obtained from the training also succeeded in improving the image and brand of MSMEs in Banten. Active participation in the Zoom Meeting session proved the effectiveness of the online implementation method in delivering material and facilitating discussions between participants. This community service activity makes a positive contribution to the development of MSMEs in Banten, strengthens the brand position of their products, and promotes the application of information technology as a means of increasing capacity. It is hoped that the implications of this community service activity can provide inspiration and guidance for similar efforts in developing MSMEs in other areas.

Keywords: Training, Product Innovation, Marketing, MSME Brands

Abstrak

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan merk Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di wilayah Banten melalui kegiatan pelatihan inovasi produk dan pemasaran dengan menggunakan platform Zoom Meeting. Metode pelaksanaan dilakukan dengan menggabungkan pendekatan daring dan interaktif guna memfasilitasi partisipasi yang maksimal dari para pelaku UMKM di Banten. Pelaksanaan pelatihan dilakukan secara daring melalui Zoom Meeting, memungkinkan peserta untuk berpartisipasi tanpa perlu hadir fisik, mengingat kendala mobilitas dan pertimbangan kesehatan yang masih relevan. Selama sesi pelatihan, dilibatkan praktisi dan ahli di bidang inovasi produk dan pemasaran sebagai narasumber, memberikan wawasan yang mendalam dan berbagi pengalaman praktis.

Hasil evaluasi menunjukkan adanya peningkatan pemahaman dan keterampilan peserta terkait inovasi produk dan pemasaran. Selain itu, implementasi strategi pemasaran yang diperoleh dari pelatihan juga berhasil meningkatkan citra dan merk UMKM di Banten. Partisipasi aktif dalam sesi Zoom Meeting membuktikan efektivitas metode pelaksanaan daring dalam menyampaikan materi dan memfasilitasi diskusi antar peserta. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini memberikan kontribusi positif terhadap pengembangan UMKM di Banten, memperkuat posisi merk produk mereka, dan mempromosikan penerapan teknologi informasi sebagai sarana peningkatan kapasitas. Implikasi dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini diharapkan dapat memberikan inspirasi dan panduan bagi upaya serupa dalam pengembangan UMKM di daerah lain.

Kata Kunci : Pelatihan, Inovasi Produk, Pemasaran, Merk UMKM

PENDAHULUAN KEGIATAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran yang strategis dalam perekonomian Indonesia, termasuk di wilayah Banten. Namun, banyak UMKM di Banten menghadapi tantangan dalam meningkatkan daya saingnya, terutama terkait inovasi produk dan pemasaran. Transformasi digital dan perubahan perilaku konsumen menuntut UMKM untuk beradaptasi dengan cepat guna mempertahankan dan meningkatkan merk produk mereka ((Khaeruman & Mukhlis, 2018). Di tengah kendala mobilitas dan pertimbangan kesehatan, diperlukan pendekatan inovatif dalam penyelenggaraan pelatihan untuk UMKM (Febrian, A., & Ahluwalia, 2020). Oleh karena itu, kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini difokuskan pada pelaksanaan kegiatan pelatihan inovasi produk dan pemasaran dengan menggunakan platform Zoom Meeting di Banten.

Banten, sebagai salah satu provinsi yang terus berkembang, memiliki potensi besar untuk meningkatkan kontribusi UMKM terhadap pertumbuhan ekonomi regional. Namun, kendala akses terhadap pelatihan yang efektif dan berkelanjutan seringkali menjadi hambatan bagi UMKM di Banten. Dengan mengadopsi teknologi Zoom Meeting, diharapkan pelatihan dapat diselenggarakan secara efisien dan mencakup sejumlah pelaku UMKM yang luas geografisnya.

Peningkatan daya saing UMKM tidak hanya bersifat teknis, melainkan juga terkait dengan pemahaman akan tren pasar dan kemampuan pemasaran yang handal (Ayu Nani & Dina Safitri, 2021). Oleh karena itu, fokus pelatihan pada inovasi produk dan pemasaran bertujuan memberikan pemahaman yang mendalam dan praktis bagi UMKM di Banten. Dengan memanfaatkan Zoom Meeting, diharapkan partisipasi peserta dapat ditingkatkan, sekaligus mendukung adaptasi mereka terhadap era digital.

Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) menuntut perhatian khusus terhadap faktor kunci, di antaranya adalah praktik pembukuan yang efektif (Wilfried S. Manoppo, 2018). Pembukuan, walaupun terlihat sebagai langkah sederhana, memiliki dampak yang sangat besar pada kemajuan UMKM. Salah satu hambatan utama yang sering dihadapi oleh UMKM dalam mencapai pertumbuhan yang signifikan adalah sistem akuntansi yang kurang baik. Fenomena ini dapat dijelaskan oleh rendahnya tingkat perhatian pemerintah terhadap kebutuhan ini, sekaligus minimnya kesadaran dari pelaku UMKM terhadap pentingnya masalah akuntansi dan manajemen keuangan. Pentingnya pembukuan dalam usaha kecil dan menengah tidak dapat diabaikan. Pembukuan yang efektif memberikan landasan yang kuat untuk pengambilan keputusan yang tepat, pengelolaan keuangan yang baik, dan pertumbuhan yang berkelanjutan. Masalah mendasar yang seringkali dihadapi oleh UMKM, yakni sistem akuntansi yang buruk, dapat menjadi hambatan besar dalam merencanakan, mengukur, dan mengelola kinerja bisnis dengan efektif.

Kendati mendapatkan keuntungan adalah tujuan utama bagi para pelaku UMKM, namun fokus semata pada aspek finansial tanpa perhatian terhadap pembukuan dapat menjadi celah yang merugikan. Menyadari hal ini, perlu dilakukan pendekatan edukatif dan dukungan pemerintah agar pelaku UMKM dapat memahami bahwa sistem akuntansi yang baik bukan hanya suatu keharusan hukum, tetapi juga

merupakan alat yang strategis untuk mengelola, mengoptimalkan, dan memperbesar potensi bisnis mereka. Dalam mengatasi tantangan ini, langkah-langkah konkret seperti penyediaan pelatihan, fasilitas akses ke sumber daya akuntansi, dan pembentukan kebijakan pemerintah yang mendukung pembukuan UMKM dapat menjadi solusi yang efektif. Dengan meningkatkan kesadaran dan keterampilan akuntansi, diharapkan UMKM dapat melestarikan dan meningkatkan daya saing mereka di pasar yang kompetitif. Oleh karena itu, pembukuan yang baik bukan hanya menjadi tanggung jawab internal UMKM, tetapi juga merupakan investasi strategis dalam mengamankan dan memperluas pangsa pasar serta kontribusi positifnya terhadap pertumbuhan ekonomi secara keseluruhan.

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini merespon kebutuhan mendesak untuk meningkatkan kapasitas UMKM di Banten, terutama dalam hal inovasi produk dan pemasaran. Pelatihan ini diharapkan dapat memberikan solusi nyata terhadap tantangan yang dihadapi oleh UMKM di era globalisasi dan digitalisasi. Oleh karena itu, kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini tidak hanya relevan untuk perkembangan UMKM di Banten tetapi juga dapat menjadi model bagi daerah-daerah lain yang menghadapi tantangan serupa.

Tren globalisasi dan digitalisasi telah menciptakan lingkungan bisnis yang sangat dinamis dan kompetitif. UMKM di Banten, seperti halnya di banyak wilayah lain, perlu mengadopsi perubahan ini untuk tetap bersaing di pasar yang semakin kompleks. Dalam konteks ini, pelatihan inovasi produk dan pemasaran menjadi krusial, karena tidak hanya memberikan pemahaman terhadap teknologi terbaru dan strategi pemasaran efektif, tetapi juga merangsang kreativitas dan keberanian berinovasi di kalangan pelaku UMKM.

Keberhasilan suatu UMKM tidak hanya tergantung pada kualitas produknya, tetapi juga pada bagaimana produk tersebut diposisikan di pasar dan diterima oleh konsumen. Dengan demikian, pelatihan yang memfokuskan pada pengembangan strategi pemasaran yang tepat dan terkini menjadi esensial (Afriani et al., 2022). Melalui Zoom Meeting, pelatihan dapat diselenggarakan secara fleksibel, memungkinkan partisipasi UMKM dari berbagai daerah di Banten tanpa terkendala jarak. Sektor UMKM di Banten juga memiliki keunikan dan kearifan lokal yang dapat diintegrasikan ke dalam inovasi produk dan pemasaran. Pelatihan ini diharapkan dapat menjadi wadah bagi pertukaran pengalaman dan pengetahuan antar UMKM, memperkaya wawasan kolektif mereka. Dengan demikian, kegiatan ini tidak hanya menciptakan peluang bisnis baru tetapi juga menguatkan jaringan kolaboratif di antara pelaku UMKM.

Perubahan teknologi dan pengetahuan yang berkembang dengan cepat telah memainkan peran krusial dalam mengubah pemandangan bisnis global, dengan dampaknya yang signifikan juga dirasakan oleh perusahaan lokal, termasuk Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), sebagaimana diidentifikasi oleh penelitian sebelumnya (Nani & Safitri, 2021). Dalam menghadapi dinamika ini, UMKM tidak dapat menghindar dari tuntutan untuk memperhatikan secara lebih intensif aspek tata kelola usaha mereka demi menjaga kelangsungan usaha yang berkelanjutan.

Menurut Ayu Nani & Dina Safitri, (2021) menggambarkan bahwa perusahaan, termasuk UMKM, yang mampu beradaptasi dengan perubahan ini memiliki peluang yang lebih besar untuk mempertahankan dan meningkatkan daya saingnya. Salah satu aspek kunci dalam menanggapi tuntutan tersebut adalah penerapan tata kelola usaha yang efektif dan efisien. Penerapan tata kelola yang baik, tidak hanya memberikan landasan yang kokoh untuk operasional bisnis yang sukses, tetapi juga memastikan bahwa sumber daya dan strategi perusahaan dikelola dengan optimal. Pentingnya tata kelola dalam hal UMKM juga mencerminkan peran strategis sektor ini dalam perekonomian lokal. Safitri dan Nani (2021) menyatakan bahwa melalui penerapan tata kelola yang baik, UMKM dapat tidak hanya pemeratakan distribusi ekonomi di masyarakat, tetapi juga berkontribusi secara positif dalam mengurangi tingkat kemiskinan.

Sejalan dengan temuan ini, menjadi semakin jelas bahwa kesadaran dan implementasi praktik tata kelola yang baik bukan sekadar menjadi kebutuhan, tetapi juga menjadi strategi krusial bagi UMKM. Upaya untuk memahami dan mengadopsi praktik tata kelola modern dan adaptif tidak hanya meningkatkan kinerja internal perusahaan, tetapi juga mendukung peran UMKM dalam mendukung pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan (Yohana, 2014). Oleh karena itu, penelitian dan penerapan tata kelola yang sesuai dengan dinamika bisnis modern menjadi suatu keharusan bagi UMKM agar dapat bersaing dalam era teknologi dan pengetahuan yang terus berkembang.

Pemilihan Zoom Meeting sebagai platform pelatihan tidak hanya membantu mengatasi hambatan geografis, tetapi juga merespon kebutuhan fleksibilitas yang mungkin dimiliki oleh pemilik UMKM yang sibuk. Dengan demikian, pelatihan ini diharapkan dapat diikuti dengan tingkat partisipasi yang tinggi, menciptakan dampak nyata dalam peningkatan kapabilitas dan daya saing UMKM di Banten. Dengan latar belakang ini, kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini diharapkan dapat memberikan kontribusi signifikan terhadap pembangunan ekonomi di Banten melalui penguatan sektor UMKM. Implementasi strategi inovatif dan pemasaran yang terarah diharapkan mampu membuka peluang baru dan mengangkat citra UMKM Banten di pasar yang semakin global.



Gambar 1 Tim Pengabdian Masyarakat dalam Kegiatan Seminar Pelatihan

METODE PELAKSANAAN

Tim Pengabdian Kepada Masyarakat, terdiri dari akademisi dan praktisi, telah memulai persiapan untuk melaksanakan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) pada Bulan November 2023. Dengan dedikasi tinggi, tim merancang metode pelaksanaan terstruktur, mulai dari rapat perencanaan untuk menetapkan tujuan dan sasaran, pengumpulan data awal mengenai kondisi masyarakat, hingga koordinasi dengan pihak terkait. Memasuki November, tim PKM melakukan sosialisasi untuk menjelaskan tujuan dan manfaat PKM kepada masyarakat. Selama bulan November, tim juga menyusun laporan sementara yang mencakup perkembangan awal PKM sebagai langkah awal dalam pemantauan keberhasilan program tersebut. Tahapan-tahapan kegiatan adalah sebagai berikut:

1. Persiapan

a. Perencanaan Program

Pada tahap ini, tim penyelenggara mengidentifikasi kebutuhan UMKM di Banten dan merancang program pelatihan yang sesuai. Tujuan utama adalah memastikan bahwa materi yang akan diajarkan relevan dan memberikan dampak positif.

b. Seleksi Narasumber

Proses seleksi narasumber melibatkan pemilihan ahli di bidang inovasi produk dan pemasaran. Narasumber harus memiliki kredibilitas dan keahlian yang dapat memberikan wawasan mendalam kepada peserta.

c. Pengembangan Materi Pelatihan

Tim menyusun materi pelatihan yang mencakup konsep inovasi produk dan strategi pemasaran yang dapat diaplikasikan secara praktis. Materi harus disusun agar mudah dipahami oleh peserta dengan latar belakang beragam.

d. Persiapan Teknologi

Melibatkan penyiapan platform Zoom Meeting, uji coba teknologi, dan konfigurasi agar pelaksanaan kegiatan berjalan lancar tanpa kendala teknis yang signifikan.

2. Tahapan Pelaksanaan

a. Sosialisasi Kegiatan

Tim menyebarkan informasi kegiatan melalui berbagai saluran untuk memastikan bahwa UMKM di Banten mengetahui dan tertarik untuk berpartisipasi.

b. Pendaftaran Peserta

Memfasilitasi proses pendaftaran peserta secara daring agar dapat mengidentifikasi jumlah peserta yang diharapkan dan mendapatkan data peserta yang diperlukan.

c. Pelaksanaan Zoom Meeting

Sesi Zoom Meeting diisi dengan presentasi materi oleh narasumber, diskusi interaktif, dan implementasi praktis dengan tujuan memberikan pengalaman pelatihan yang interaktif dan berdampak.

d. Sesi Tanya Jawab

Membuka kesempatan bagi peserta untuk berkomunikasi, bertanya, dan berbagi pengalaman. Ini bertujuan untuk memastikan pemahaman yang maksimal dari materi yang diajarkan.

e. Workshop dan Studi Kasus

Mengadakan sesi praktik agar peserta dapat mengaplikasikan pengetahuan yang diperoleh dalam situasi dunia nyata melalui workshop dan studi kasus.

3. Tahapan Evaluasi

a. Penilaian Partisipasi dan Kepuasan Peserta

Survei daring digunakan untuk menilai partisipasi peserta dan tingkat kepuasan mereka terhadap kegiatan. Data ini menjadi landasan evaluasi kualitas dan efektivitas program.

b. Analisis Dampak

Dengan memantau perkembangan UMKM setelah pelatihan, dilakukan analisis dampak untuk mengukur perubahan positif dalam hal inovasi produk, strategi pemasaran, dan peningkatan merk.

c. Laporan Evaluasi

Tim penyelenggara merangkum temuan dan hasil evaluasi dalam laporan. Dokumen ini mencakup statistik partisipasi, hasil survei, dan rekomendasi perbaikan untuk kegiatan serupa di masa depan.

d. Diseminasi Hasil

Menyebarkan hasil pelatihan dan dampaknya kepada masyarakat melalui media sosial, website, dan kerjasama dengan instansi terkait untuk meningkatkan keberlanjutan program dan memberikan inspirasi bagi UMKM lainnya.



Gambar 2 Pelaksanaan dalam Kegiatan Pelatihan Inovasi Produk Dan Pemasaran

PEMBAHASAN PELAKSANAAN PENGABDIAN

Dalam era teknologi digital, metode pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat melalui Zoom Meeting pada bulan November menjadi alternatif yang efektif dan inklusif. Kegiatan ini, yang difokuskan pada pelatihan inovasi produk dan pemasaran untuk memperkuat merek Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Banten, memanfaatkan keunggulan teknologi daring untuk mencapai peserta yang lebih luas tanpa batasan geografis. Melalui platform Zoom Meeting, pelatihan dapat diselenggarakan dengan efisien dan interaktif. Para peserta, yang mungkin berlokasi di berbagai daerah di Banten, dapat mengakses materi pelatihan dengan mudah tanpa harus hadir fisik. Interaksi antara peserta dan narasumber tetap terjaga melalui fitur-fitur kolaboratif Zoom, seperti sesi tanya jawab, diskusi kelompok, dan polling.

Kegiatan ini memberikan peluang kepada UMKM di Banten untuk memahami konsep inovasi produk, strategi pemasaran yang efektif, dan penerapan teknologi digital dalam meningkatkan daya saing dan merk mereka. Dengan demikian, Zoom Meeting bukan hanya menjadi sarana efektif untuk mentransfer pengetahuan, tetapi juga menciptakan ruang partisipatif yang memungkinkan pertukaran ide dan pengalaman antara peserta. Evaluasi terhadap keberhasilan pelatihan dapat dilakukan melalui survei daring dan pemantauan dampak jangka panjang pada perkembangan UMKM yang terlibat. Dengan metode pelaksanaan ini, diharapkan kegiatan pengabdian kepada masyarakat dapat memberikan kontribusi yang berkelanjutan bagi perkembangan UMKM di Banten.

Selain itu, metode Zoom Meeting pada bulan November memberikan fleksibilitas waktu yang signifikan. Peserta dapat mengikuti pelatihan tanpa perlu meninggalkan rutinitas harian mereka secara berlebihan. Keuntungan ini sangat berharga, terutama bagi pelaku UMKM yang mungkin memiliki keterbatasan waktu namun tetap ingin meningkatkan pengetahuan dan keterampilan mereka. Dalam pelatihan inovasi produk, Zoom Meeting dapat memfasilitasi demonstrasi produk secara virtual, pengenalan teknologi terbaru, dan studi kasus praktis. Sesi pelatihan pemasaran dapat membahas strategi pemasaran digital, pemanfaatan media sosial, dan analisis pasar secara mendalam. Dengan integrasi teknologi Zoom, pelatihan menjadi lebih inklusif dan relevan dengan kebutuhan UMKM yang tengah beradaptasi dengan perubahan tren bisnis global.

Setelah tim Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) berhasil melakukan analisis mendalam terhadap permasalahan yang dihadapi oleh Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Banten, mereka merumuskan solusi yang dapat memberikan dampak positif. Untuk menyampaikan solusi tersebut, tim PKM menjadwalkan kegiatan sosialisasi yang dijadwalkan pada Bulan November 2023. Untuk menjawab tuntutan situasi dan memastikan keterlibatan yang maksimal, kegiatan sosialisasi ini direncanakan untuk dilaksanakan secara daring melalui aplikasi Zoom Meeting.

Pelaksanaan kegiatan sosialisasi dimulai dengan pendistribusian kuesioner kepada peserta. Kuesioner ini berfungsi sebagai alat pengumpulan informasi awal yang membantu tim PKM memahami lebih lanjut kebutuhan dan tantangan yang dihadapi oleh UMKM di Banten. Setelahnya, sesi Zoom Meeting dilanjutkan dengan penyampaian materi yang terfokus pada Inovasi Produk dan Pemasaran

untuk Meningkatkan Merek. Materi ini dirancang dengan cermat untuk memberikan pandangan menyeluruh tentang konsep inovasi dan strategi pemasaran yang dapat diterapkan oleh UMKM.

Melalui interaksi dua arah dalam sesi Zoom, peserta dapat mengajukan pertanyaan, berbagi pengalaman, dan mendiskusikan implementasi konkret dari konsep yang diajarkan. Dengan pendekatan ini, kegiatan sosialisasi diharapkan dapat menciptakan lingkungan kolaboratif yang memperkuat pemahaman dan keterampilan peserta. Evaluasi dilakukan secara berkesinambungan untuk memastikan bahwa materi yang disampaikan dapat diterapkan dengan efektif oleh UMKM di Banten, dan memberikan dukungan yang nyata bagi peningkatan inovasi produk, strategi pemasaran, dan peningkatan merek UMKM di wilayah tersebut.

Pentingnya evaluasi setelah kegiatan Zoom Meeting mencakup penilaian partisipasi peserta, pemahaman konsep inovatif, dan kemampuan penerapan strategi pemasaran yang dipelajari. Dengan memanfaatkan data dari survei daring dan feedback langsung, penyelenggara dapat menyesuaikan program pelatihan untuk masa depan dan memastikan bahwa kegiatan tersebut memberikan nilai tambah yang optimal bagi UMKM di Banten. Seiring berjalannya waktu, diharapkan pemberdayaan melalui inovasi dan pemasaran yang ditingkatkan ini akan memperkuat posisi UMKM dalam menghadapi tantangan global dan mendukung pertumbuhan ekonomi di tingkat lokal.



Gambar 3 Contoh Inovasi Produk dan Pemasaran dalam Meningkatkan Merk

KESIMPULAN

Kesimpulan dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini mencerminkan upaya maksimal dalam memanfaatkan teknologi digital, khususnya Zoom Meeting, sebagai sarana yang efektif dan inklusif dalam menyampaikan pelatihan inovasi produk dan pemasaran kepada UMKM di Banten. Penggunaan Zoom Meeting memberikan keuntungan aksesibilitas dan efisiensi, memungkinkan peserta dari berbagai lokasi di Banten untuk mengikuti pelatihan tanpa batasan geografis. Selain itu, fleksibilitas waktu yang diberikan oleh Zoom Meeting menjadi nilai tambah, memungkinkan para pelaku UMKM untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan tanpa mengganggu rutinitas harian mereka.

Pelatihan ini memberikan peluang bagi UMKM untuk memahami dan mengimplementasikan konsep inovasi produk dan strategi pemasaran yang relevan dengan era digital, yang diharapkan dapat meningkatkan daya saing dan merk mereka. Sosialisasi melalui Zoom Meeting juga menciptakan ruang

partisipatif, memungkinkan pertukaran ide dan pengalaman antara peserta. Evaluasi kontinu dan respons positif dari peserta menjadi indikasi bahwa kegiatan ini berhasil memberikan nilai tambah yang signifikan. Selanjutnya, tim PKM menjalankan kegiatan sosialisasi dengan pendekatan yang terencana, mulai dari distribusi kuesioner hingga penyampaian materi inovatif. Penggunaan Zoom Meeting dalam sosialisasi memungkinkan interaksi dua arah yang intens, memfasilitasi pertanyaan, diskusi, dan pertukaran informasi secara efektif. Evaluasi pasca-kegiatan menjadi langkah penting untuk mengukur dampak jangka panjang dan meningkatkan kualitas program pelatihan di masa mendatang. Dengan demikian, kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini diharapkan dapat memberikan kontribusi positif dan berkelanjutan bagi perkembangan UMKM di Banten, memperkuat posisinya dalam menghadapi tantangan ekonomi dan teknologi yang terus berkembang.

UCAPAN TERIMA KASIH

Kami ingin menyampaikan ucapan terima kasih yang tulus kepada seluruh peserta, narasumber, dan pihak terkait yang telah berperan aktif dalam kesuksesan kegiatan pelatihan inovasi produk dan pemasaran untuk meningkatkan merek Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Banten. Keterlibatan dan antusiasme telah menjadi pendorong utama dalam menciptakan masyarakat yang produktif dan berdaya guna. Terima kasih atas kontribusi berharga dalam mendukung pertumbuhan dan perkembangan UMKM di Banten.

DAFTAR PUSTAKA

- Afriani, R. I., Khaeruman, & Kartika, R. (2022). Impact Of The Covid-19 Pandemic On Iphone House Micro Small And Medium Enterprises (MSMEs) Income In Serang City. *International Journal of ...*, 2(2).
- Ayu Nani, D., & Dina Safitri, V. A. (2021). Exploring the Relationship between Formal Management Control Systems, Organisational Performance and Innovation: The Role of Leadership Characteristics. *Asian Journal of Business and Accounting*, 14(1), 207–224. <https://doi.org/10.22452/ajba.vol14no1.8>
- Febrian, A., & Ahluwalia, L. (2020). Analisis Pengaruh Ekuitas Merek pada Kepuasan dan Keterlibatan Pelanggan yang Berimplikasi pada Niat Pembelian di E-Commerce. *Jurnal Manajemen Teori Dan Terapan*, 13(2), 254–273.
- Khaeruman, & Mukhlis, A. (2018). Pengaruh Kompetensi Pendamping Program Keluarga Harapan (PKH) Dan Umkm Peserta Terhadap Peningkatan Pendidikan Anak Peserta PKH Di Kecamatan Ciruas Kabupaten Serang. *Jurnal Nusantara Aplikasi Manajemen Bisnis. Jurnal Nusantara Aplikasi Manajemen Bisnis*, 3(2). <https://doi.org/10.29407/nusamba.v3i2.12144>
- Wilfried S. Manoppo, F. A. (2018). Pelatihan Penyusunan Laporan Keuangan Dengan Teknik Pembukuan Sederhana Bagi Pelaku Usaha UMKM Di Kecamatan Malalayang Kota Manado Provinsi Sulawesi Utara. *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*, 6–9.
- Yohana, C. (2014). Pelatihan Mengelola Keuangan Sederhana Bagi Pengusaha Kecil di Desa Cibadak. *Jurnal Sarwahita*, 11(2), 67–70.