



Journal Homepage



<https://ejournal.unibabwi.ac.id/index.php/tekiba/index>

TEKIBA: Jurnal Teknologi dan Pengabdian Masyarakat




Journal Title

Penerapan Teknologi Informasi Dalam Pemasaran dan Pengolahan Persediaan CV. Diwarna

Darmanto^{1**}  Agus Prayitno²  Erwin Dhaniswara³ 

¹darmanto@widyakartika.ac.id, ²agus.prayitno.sby@gmail.com,

³erwin.dhaniswara@gmail.com

**Correspondence Author : darmanto@widyakartika.ac.id

^{1,2}Teknik Informatika, Fakultas Teknik, Universitas Widya Kartika Surabaya, 60113, Indonesia

³Teknik Elektro, Fakultas Teknik, Universitas Widya Kartika Surabaya, 60113, Indonesia



ARTICLE INFO

ABSTRACT

Article History:

Revised Date: 21 Oktober 2024

Published Date: 01 November 2024

Keywords:

Information Technology, Digital Marketing, Inventory Management

This Community Partnership Empowerment Program is carried out by the implementing team with CV Diwarna Partners who produce Socks and embroidery products for institutional attributes. In conditions where the production process can be completed quickly and abundantly, it requires efficient and healthy marketing, production and financial management. Partners' priority issues relate to marketing access, productivity, and readiness in the digital ecosystem. For this reason, the ability to increase production is directed by planning and market segmentation. Digital marketing strategies can be used to strengthen market segmentation and reach a wider market. The purpose of this program is to increase the role of Information Technology in marketing and production management. Implementation methods include socialization, training, use of the Microsoft Bing application and inventory information system, mentoring and evaluation. The results obtained are in the form of support for inventory information system applications and digital marketing, as well as increasing the ability and digital literacy of leaders and employees in using these applications. Overall, the contribution of facilities and applications built for partners has a good level of acceptance with an average score of 76%.

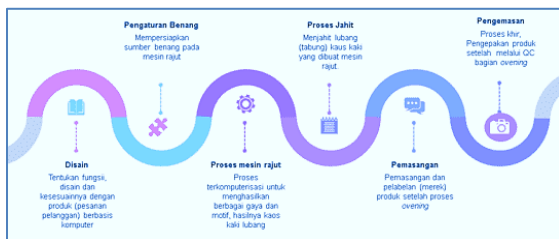
1. PENDAHULUAN

Di era digital ini, banyak UMKM tidak hanya mengandalkan outlet untuk menjual produknya, tetapi juga memanfaatkan marketplace digital atau media sosial seperti Shopee, Instagram atau Tiktok sebagai sarana promosi [1], [2], [3], [4], [5]. Perkembangan Teknologi Informasi dan

Komunikasi (TIK) telah mengalami kemajuan pesat yang membentuk ulang cara kita berinteraksi dengan berbagai aspek [6], [7], [8], [9]. Perubahan inovatif dalam pendidikan berbasis teknologi merupakan sebuah revolusi yang mengubah dasar-dasar pendidikan [10]. Strategi pemasaran menjadi kunci yang sangat

penting dalam keberhasilan penerimaan produk UMKM dalam kalangan masyarakat [11], [12]. Saat ini keberadaan UMKM memperlihatkan tren yang terus berkembang setiap tahunnya. Sebagaimana UMKM CV. Digital Warna Mandiri (Diwarna) Surabaya yang bergerak di bidang usaha produksi Kaos Kaki (KaKa) dan Bordir atribut. CV. Diwarna sebagai Mitra dari Tim pelaksana Program Kemitraan Masyarakat (PKM) memasarkan produknya di Jawa Timur dan beberapa propinsi di wilayah Indonesia Tengah dan Indonesia Timur. Bahkan tahun 2023, perusahaan mendapatkan kepercayaan memproduksi KaKa dengan Yayasan sekolah luar negeri tepatnya di Timor Leste sejumlah 2.500 pasang lebih. Potensi produksi KaKa kini mencapai 850 pasang dan Bordir atribut hingga ribuan pcs setiap harinya. CV. Diwarna sudah melayani 100 sekolah lebih dalam pengadaan atribut seragam sekolah.

Operasi produksi KaKa dimulai dengan produk, persiapan bahan benang dan pemodelan pola terkomputerisasi. Tahap selanjutnya memasukan fungsi otomatisasi mesin rajut KaKa yang terkomputerisasi untuk menghasilkan berbagai pola dan ukuran yang beragam. Tahap terakhir produksi merupakan proses akhir (finishing) meliputi kegiatan pemasangan KaKa, pelabelan dan pengemasan produk. Tahapan proses pembuatan KaKa dapat dilihat pada gambar 1. Proses pembuatan ini berlangsung dalam dua shift setiap hari di area produksi yang luasnya sekitar 45 m². Bahan baku produksi diletakkan disela-sela area ini karena kurangnya tempat penyimpanan yang khusus. Hal ini dapat menjadikan resiko kerusakan bahan, kesulitan pengelolaan persediaan dan perencanaan produksi, serta mengurangi ketidakefisienan produksi. Bagian kegiatan produksi KaKa dan bordir atribut dapat dilihat pada gambar 1.



Gambar 1. Tahapan Proses Produksi Kaos Kaki



Gambar 2. Bagian Produksi KaKa



Gambar 2. Bordir Atribut

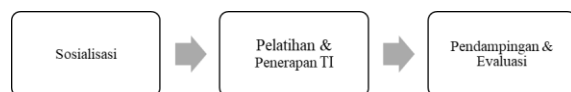
Pada umumnya kendala yang dihadapi pengusaha KaKa dan Bordir berkaitan dengan pemasaran, kapasitas dan mutu produksi, akses keuangan, kesadaran lingkungan, atau kesiapan dalam ekosistem digital [13], [14]. Namun skala prioritas permasalahan mitra yang disepakai untuk dicarikan solusinya dalam PKM ini menyangkut perluasan pasar dan efisiensi produksi. Terbatasnya area, kapasitas, tenaga produksi dan penanganan bahan baku secara manual menjadi hambatan proses produksi. Tim pengusul menawarkan solusi persoalan Mitra melalui penerapan iptek berbasis penelitian dan kebutuhan masyarakat. Hasil riset tim pengusul yang berkaitan dengan kegiatan PKM ini, di antaranya adalah hasil Penelitian Rancang Bangun Sistem Manajemen Persediaan [15], dan Rancang Bangun E-Marketplace [16]. Di samping juga PKM transformasi teknologi PJJ dan pembangunan website sekolah [17], [18] dan penguatan produksi IRT [19].

Tim pelaksana memutuskan memberikan dukungan aplikasi TI untuk membantu kegiatan produksi dan pemasaran. Keputusan ini menjadi

bagian dari rencana dan segmentasi pasar serta aspek efisiensi produksi. Tujuan PKM ini untuk meningkatkan dukungan Teknologi Informasi (TI) untuk manajemen pemasaran dan pengolahan bahan atau produk. Dukungan TI tersebut berupa aplikasi Sistem Informasi Persediaan (SIP) dan Microsoft Bing AI Image. Urgensi aplikais SIP menawarkan berbagai macam fitur yang bersifat kstem sesuai dengan System Requiriment yang di berikan oleh CV Diwarna. Sementara Microsoft Bing memfasilitasi pembuatan konten dengan promp berbasis AI. Migrasi laporan produksi yang dihasilkan SIP bersifat komprehensif dan agregat sebagai state of art. Melalui aplikasi ini akan dapat membantu manajemen untuk mengendalikan persediaan sekaligus meningkatkan efisiensi produksi dan promosi penjualan yang lebih menarik.

2. METODE

Metode tahapan pelaksanaan PKM ini meliputi kegiatan sosialisasi, pelatihan dan penerapan teknologi informasi serta pendampingan dan evaluasinya terkait dengan bidang pemasaran dan produksi [20].



Gambar 3. Tahapan metode pelaksanaan PKM

a. Tahap Sosialisasi

Pada tahap sosialisasi Tim pelaksana bersama mitra melakukan koordinasi atau Focus Group Discussion (FGD) tentang rencana pelaksanaan dan serangkaian kegiatan berkaitan dengan pemecahan permasalahan mitra yang telah disepakati. Pelaksanaan kegiatan PKM diselenggarakan baik secara tatap muka langsung, online lewat media Zoom Meeting atau *hybrid*, kombinasi dari keduanya [20]. Kegiatan ini melibatkan pimpinan Mitra, para staf atau karyawannya sebanyak dua hingga enam orang. Pada tahap ini juga dilakukan identifikasi orang-orang yang terlibat, peran dan tugasnya dalam pelaksanaan kegiatan PKM baik dari Tim Pelaksana PKM dan Mitra. Utamanya dalam kegiatan implementasi perangkat TI untuk mendukung produksi dan pemasaran. Untuk itu dipersiapkan fasilitas fisik dan instalasi perangkat aplikasi Sistem Informasi Persediaan (SIP) dan perangkat pemasaran digitalnya.

b. Tahap Pelatihan dan Penerapan Teknologi Informasi

Kegiatan pelaksanaan pelatihan melibatkan personil Mitra yang nantinya berperan menjalankan tugas sesuai dengan tingkat kemampuan dan ketrampilan yang dimilikinya. Peran tersebut sebagai administrator aplikasi, otorisasi akses pihak pimpinan atau pemilik. Materi dan modulnya pelatihan disiapkan oleh tim pelaksana dan mengikutkan peserta pelatihan dari mitra sebanyak 2 karyawan unit disain dan 4 karyawan unit produksi dan pimpinannya. Selanjutnya untuk kebutuhan praktek atau penerapan aplikasi dilakukan uji coba aplikasi sistem untuk memastikan bahwa semuanya berjalan sebagaimana mestinya. Pelatihan pada bidang produksi berupa penggunaan aplikasi SIP dengan materi tutorial aplikasi modulnya mencakup pengelolaan persediaan dan gudang, penerimaan dan pengeluaran bahan/produk, proses pemesanan, serta pelaporannya. Sementara pemberian materi bidang pemasaran mencakup tutorial update konten website katalog yang mencakup manajemen kreasi konten profile, produk dan berita sebagai sarana promosi dan penjualan daring.

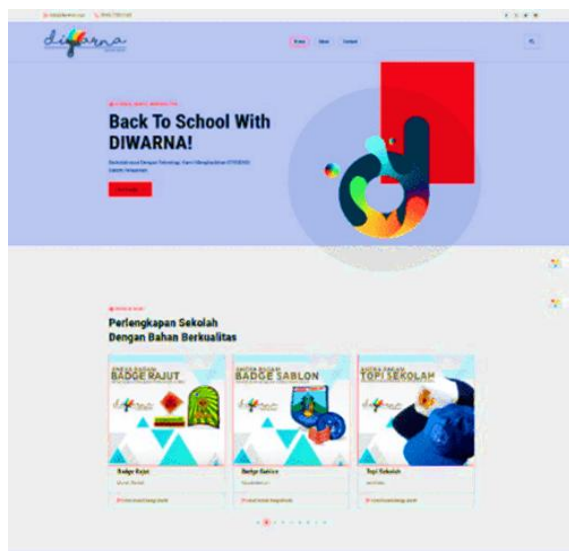
c. Tahap Pendampingan dan Evaluasi

Kegiatan pendampingan dilakukan Tim PKM bersama SDM Mitra yang terlibat untuk mengkaji ulang kembali, memonitor serta dan memperdalam praktek operasional aplikasinya. Dimulai dengan perencanaan pendampingan untuk mengidentifikasi kebutuhan dari hasil pelatihan. Diterapkan metode simulasi dan studi kasus untuk meningkatkan kemampuan peserta dalam mengoperasikan aplikasi. Di samping pendampingan tim pelaksana juga melakukan evaluasi dengan meminta masukan dan tanggapan peserta, melakukan pengamatan langsung untuk melihat bagaimana SDM Mitra menerapkan pengetahuan dan pengalaman praktek mereka dalam lingkungan kerja.

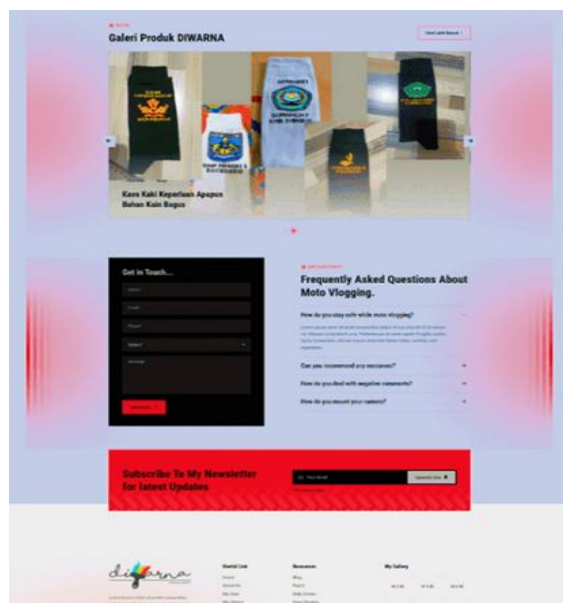
3. HASIL

Hasil kegiatan sebagaimana yang dijelaskan dalam metode pelaksanaan PKM mencakup bidang pemasaran dan produksi. Dalam melakukan peremajaan website Diwarna telah dihasilkan halaman katalog produk yang menampilkan (display) ragam produk Kaos Kaki

dan Atribut bordir sebagai sarana interaksi dan komunikasi dengan pelanggannya. Katalog produk memuat spesifikasi dari setiap produk dengan atribut warna, bahan, motif, atau ukurannya. Tampilan situs website dan katalog produknya dapat dilihat pada gambar 4 (a, b). Pemesanan pelanggan awalnya melalui *website* langsung ke WA pemilik atau staf bagian penjualan CV. Diwarna. Selanjutnya melalui media sosial (20), pelanggan dapat melakukan Negosiasi dan penjelasan deskripsi pesanan yang diinginkan seiring dengan referensi desain dan spesifikasi yang semakin beragam, termasuk mengenai product knowledge dan harga.

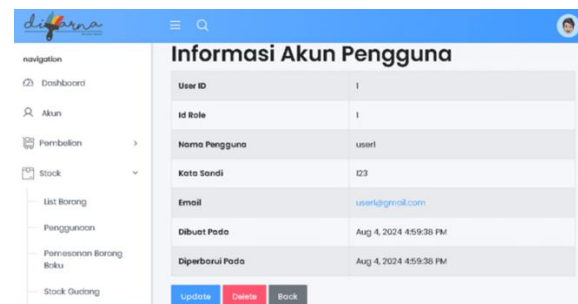


Gambar 4. Update Website Mitra



Gambar 4. Update Katalog Mitra

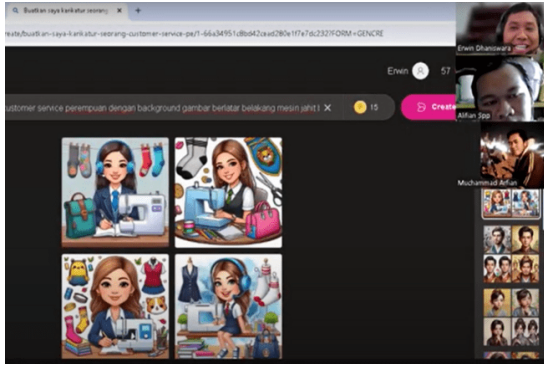
Sebagaimana aplikasi website katalog untuk sarana promosi produk, pada unit produksi ini juga dikembangkan aplikasi SIP untuk mendukung pengelolaan inventaris bahan. SIP merupakan sebuah sistem yang digunakan untuk mengatur masuk dan keluarnya inventaris bisa berupa barang mentah dan juga barang jadi. Sistem ini dapat mengatur laju masuk dan keluarnya barang dan dapat mentracking barang mentah dan juga barang jadi sehingga penggunaan bahan menjadi optimal. Sistem yang dikembangkan mengacu pada permintaan pemilik untuk memenuhi kebutuhan operasional penanganan persediaan bahan. SIP memiliki modul atau fitur standar diantaranya, Manajemen user dan transaksi untuk pembelian, Gudang, produksi, pemasok, mesin dan shift kerja karyawan. Tampilan menu akunnya dapat dilihat pada gambar 5.



Gambar 5. Menu Akun User

a. Pelatihan Pemasaran Digital

Pelatihan digital marketing dilakukan untuk pemilik dan staf yang bertugas sebagai admin. Materi meliputi pengoptimalan SEO, media sosial (Facebook, Instagram, TikTok), serta pemanfaatan AI untuk pembuatan konten promosi. Peserta pelatihan mampu membuat konten sederhana menggunakan AI. Pelatihan digital marketing juga berperan signifikan dalam meningkatkan keterampilan pemasaran mitra, terutama melalui pemanfaatan AI untuk konten promosi. Hasil pelatihan menunjukkan bahwa peserta memiliki kemampuan untuk menerapkan teknologi yang diajarkan dalam praktik sehari-hari, memperluas jangkauan pemasaran mereka. Penyajian materi dan praktiknya diberikan baik secara online maupun tatap muka langsung seperti yang terlihat pada gambar 6 (a, b).



Gambar 6. (a) Pelatihan Pemasaran Digital Dengan AI Secara Daring



Gambar 6. (b) Pelatihan Pemasaran Digital Dengan AI Secara Luring

b. Pelatihan Sistem Informasi Persediaan

Pelatihan di CV. Diwarna, Surabaya, berlangsung penuh antusiasme, dimulai dengan pengenalan Sistem Informasi Persediaan (SIP) untuk membantu manajemen stok bahan baku dan produk jadi secara efisien. Para peserta mempraktikkan penggunaan SIP, yang membuat alur kerja lebih lancar. Disamping aplikasi SIP, tim lain fokus memperbarui konten website perusahaan, mengoptimalkan tampilan katalog produk agar lebih menarik dan fungsional. Selain itu, pelatihan digital marketing juga dilakukan, dengan peserta belajar mengelola media sosial dan menggunakan AI untuk menciptakan konten promosi kreatif. Pelatihan ini mempersiapkan CV. Diwarna untuk lebih efektif memanfaatkan teknologi dalam operasional dan pemasaran. Kegiatan pemaparan materi dan praktek SIP yang diwakili oleh pemilik dapat dilihat pada gambar 7 (a, b).



Gambar 7 (a) Pelatihan Aplikasi SIP



Gambar 7 (b) Website Katalog dan Prakteknya

4. PEMBAHASAN

Pelaksanaan program PKM ini menunjukkan keberhasilan dalam peningkatan infrastruktur teknologi pada mitra. Peremajaan website memberikan dampak positif pada interaksi dengan pelanggan, terutama dalam pemesanan dan negosiasi. Penggunaan sistem persediaan SIP berhasil membantu pengelolaan inventaris secara lebih efisien, meskipun ada ruang untuk peningkatan seperti penambahan fitur shift pada aplikasi. Dengan demikian dapat menghemat waktu atau efisien dalam mengakses atau pencarian bahan baku pada proses produksi dan memudahkan melihat status ketersediaan bahan.

Demikian halnya dengan implementasi aplikasinya sudah dijalankan dalam bentuk pelatihan, pendampingan dan evaluasinya. Berdasarkan masukan dan tanggapan para peserta, baik pimpinan, staf atau karyawannya menyatakan bahwa mereka relatif mampu memahami materinya dan mempraktekkannya dilingkungan kerja. Permasalahan, Solusi, serta perubahan kondisi sebelum dan sesudahnya pelaksanaan kegiatan PKM dapat dilihat pada tabel 1. Masukan terkait dengan pendapat atau sikap seseorang dijadikan acuan untuk menilai aplikasi yang digunakan mitra. Bobot penilaian

memakai 3 skala Likert, dengan kategori Baik (skor > 70%), Sedang (30% ≤ skor < 70%) dan kurang baik (skor < 30%). Tanggapan dari pemilik menyatakan bahwa secara umum bahwa website katalog produk sudah bagus dapat diterima dengan kategori baik (80%). Demikian halnya pada aplikasi SIP sudah memenuhi kebutuhan Perusahaan dengan skor 72%, walaupun ada beberapa masukan untuk tambahan atribut pada halaman detail shift. Tanggapan positif dari mitra mengenai website katalog dan aplikasi SIP menunjukkan bahwa program ini memberikan kontribusi yang signifikan pada unit produksi dan pemasaran mitra. Skor rata-rata penerimaan sebesar 76% mengindikasikan bahwa mitra puas dengan hasil program PKM ini, walaupun terdapat beberapa saran untuk perbaikan di masa mendatang.

Tabel 1. Kondisi sebelum dan sesudahnya kegiatan PKM

Kondisi sebelumnya	Solusi	Kondisi sesudahnya
Produksi: Penataan dan pengolahan bahan belum terorganisir	Dibangun aplikasi SIP serta edukasi dan pelatihan karyawan, tambahan rak dihapus.	Tersedianya dukungan aplikasi SIP, tambahan ketrampilan SDM dalam mengoperasikan aplikasi SIP (skor 72 %)
Pemasaran: Ketersediaan pendukung pemasaran digital, website katalog dan literasi SDM kurang optimal	Dibangun website katalog produk dan didukung perangkat pemasaran digital dan pelatihan karyawan.	Tersedianya peremajaan website katalog produk, aplikasi pemasaran digital dan peningkatan literasi SDM. (skor 80 %)

Berdasarkan tabel 1 dapat dinyatakan bahwa Solusi alternatif yang ditawarkan tim pelaksana untuk menjawab persoalan mitra cukup signifikan.

5. KESIMPULAN

Teknologi digital dapat dimanfaatkan UMKM untuk dapat berkembang dan meraih kesuksesan yang signifikan. CV. Diwarna dapat mengadopsi Teknologi ini untuk membantu menerapkan

strategi pemasaran yang tepat, pengelolaan bahan yang efisien, dan pelayanan pelanggan yang baik. Keterbatasan dukungan perangkat digital dan literasi sumber dayanya, menjadi fokus tim pelaksana membantu mencari solusi permasalahan mitra. Kegiatan pelatihan dan pendampingan aplikasi TI para SDM mitra berjalan baik. Evaluasinya dilakukan secara bertahap untuk memastikan para staf atau karyawan CV. Diwarna dapat menerima dan menerapkan materi yang disampaikan. Pelatihan perangkat digital dapat menambah pengetahuan dan pemahaman serta ketrampilan para karyawan unit pemasaran dan produksi. Peningkatan pengetahuan tersebut dapat dilihat dari kemampuan staf pemasaran dan disain untuk membuat karya konten untuk promosi produk kaos kaki. Hasil yang diperoleh dari program PKM ini berupa peningkatan kemampuan dan literasi digital dari para pimpinan, staf atau karyawan dalam penggunaan aplikasi Sistem Informasi Persediaan dan perangkat pemasaran digital termasuk dalam meremajakan konten website katalog produk. Secara keseluruhan kontribusi sarana dan aplikasi pada unit pemasaran dan produksi dapat diterima dengan baik dengan skor penerimaan rata-rata 76 %.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih disampaikan kepada pihak-pihak yang terlibat dalam terlaksananya Program PKM. Pertama kepada, Direktorat Riset, Teknologi, dan Pengabdian Kepada Masyarakat Kemendikbud Ristek Dikti, yang telah memberikan pendanaan program dengan skema Pemberdayaan Berbasis Masyarakat pada tahun 2024. Kedua kepada LPPM UWIKA yang banyak membantu dalam kegiatan ini. Demikian juga kepada Pimpinan sekaligus pemilik CV. Diwarna sebagai Mitra tim pelaksana bersama para mahasiswa yang ikut berperan serta dalam program ini.

REFERENSI

- [1] Sosial sebagai Implementasi Strategi Peningkatan Penjualan pada UMKM Koremin. *Jurnal ABDINUS: Jurnal Pengabdian Nusantara*. 2024 Apr 22;8(2):296-306.
- [2] Dea Tiara Monalisa Butar-Butar, Stefy. Perancangan Sistem Microsoft Office Access

- pada Toko Batam Sumber Indah. TEKIBA : Jurnal Teknologi dan Pengabdian Masyarakat. 2023 Dec 17;3(2):84–8.
- [3] Nova Astriana Lestari, Zaenal Wafa. Pendampingan Pencatatan Laporan Keuangan pada UMKM Pelayanan Jasa Laundry dengan Aplikasi Buku Kas. TEKIBA : Jurnal Teknologi dan Pengabdian Masyarakat. 2023 Dec 3;3(2):71–6.
- [4] Aprianingsih R, Airawaty D. Pengenalan dan Pelatihan Pencatatan Laporan Keuangan Dengan Aplikasi Teman Bisnis Pada UMKM di Desa Tulas, Klaten. The Educational Research of TEKIBA [Internet]. 2023 Nov 28;(3):65–70. Available from: <http://dx.doi.org/10.36526/tekiba.v3i3.3224>
- [5] Qiram I, Hadi CF, As'ari H, Nurmahmudy W. Penerapan Teknologi Produksi dan e-Commerce pada UKM Kerajinan Bambu di Lingkungan Papring, Banyuwangi. TEKIBA : Jurnal Teknologi dan Pengabdian Masyarakat. 2022 Oct 27;2(2):13–7.
- [6] Pembangunan Aplikasi E-Learning Sebagai Sarana Pembelajaran Online Di Universitas.
- [7] Izzuddin A, Hari D, Prasetyo T, Baihaqi MA, Hikmah N, Ariyanti D, et al. Open Access Jurnal Teknologi dan Pengabdian Masyarakat (TEKIBA) Peningkatan Pengetahuan dan Wawasan Kepada Anak Sekolah Dasar Dalam Bidang Teknologi Informasi dan Komunikasi. TEKIBA [Internet]. 2022;2(2):23–9. Available from: <http://10.36526/tekiba.v2i2./2249>
- [8] Berbasis PA, Untuk A, Kesejahteraan S, Terpadu S, Sosial K, Jember K, et al. Pengembangan Aplikasi Berbasis Android Untuk Sistem Kesejahteraan Sosial Terpadu Kesejahteraan Sosial Kabupaten Jember. TEKIBA [Internet]. 2022;2(2):30–2. Available from: <http://10.36526/tekiba.v2i2./2262>
- [9] Muchtar A, Ashari H, Laila Sari DA. Pelatihan Penggunaan Aplikasi Mendeley Bagi Guru Sekolah Dasar (SD) di Kabupaten Jeneponto. Jurnal Teknologi dan Pengabdian Masyarakat. 2023 Jun 4;
- [10] Hasnah S, Annas AN, Sundari S, Dhaniswara E. Inovasi Pembelajaran Berbasis Teknologi Artificial Intelligences (AI) Pada Sekolah Kedinasaan Di Era Revolusi Industri 4.0 Dan Society 5.0.
- [11] Rizki VL. Optimalisasi Industri Rumah Tangga Dapur Mindul Melalui Inovasi Kemasan dan Label. The Educational Research of TEKIBA. 2024;(4):14–22.
- [12] Finahari N, Rubiono G, Id NA. Pendampingan UMKM Katering “Masak-masak.id” di Kegiatan Festival “Singosari Tempoe Doeloe” Sebagai Strategi. The Educational Research of TEKIBA. 2024;(4):23–8.
- [13] Pembuatan P, Paket B, Grand W, Banyuwangi W, Yasi RM, Hadi CF, et al. Open Access Jurnal Teknologi dan Pengabdian Masyarakat (TEKIBA) Pelatihan Pembuatan Barcode Paket Wisata Grand Watudodol Banyuwangi. TEKIBA [Internet]. 2022;2(2):48–52. Available from: <http://10.36526/tekiba.v2i2./2260>
- [14] Gunarto JC, Darmanto, Hidayat Dt. Rancang Bangun Sistem Manajemen Persediaan Pada Toko Charmshop Berbasis Web. 2023 Jul;
- [15] Ryo Liaunardy R, Hari Y, Darmanto. Rancang Bangun E-Marketplace Untuk Eskalasi Penjualan Ikan Cupang Di Tengah Pandemi Covid-19. 2023;
- [16] Darmanto, Prayitno A, Hermawan B. PKM Guru Sma Yppi 2 Melalui Transformasi Teknologi Pembelajaran Jarak Jauh [Internet]. 2021. Available from: <http://pkm.uika-bogor.ac.id/index.php/ABDIDOS/issue/archive>
- [17] Susintowati, Prasetyo Mushtofa TH, Mahfud, Dian Arief Pradana, St. Shabibatul Rohmah, Sahru Romadloni. Optimalisasi Penggunaan Internet Dan Media Pembelajaran Pada Guru Madrasah Di Kecamatan Glagah Kabupaten Banyuwangi. TEKIBA : Jurnal Teknologi dan Pengabdian Masyarakat. 2024 Jan 24;3(2):101–7.
- [18] Darmanto, Hidayat DT, Trisno IB. PENGUATAN PEMASARAN DAN PRODUKSI BERBASIS TEKNOLOGI INFORMASI PADA IRT SEWINGBYNES SURABAYA. 2022;
- [19] Oktaviani W, Habibi Mahsyar J, Studi Manajemen P, Ekonomi dan Bisnis Universitas Kuningan F. Strategi Promosi Melalui Digital Marketing Produk UMKM Pesantren Al-Ihsaan. Vol. 7, Januari. 2024

- Jan.
- [20] Makmur E, Ana D, Sari L, Ashari H, Burhan I, Muchtar A. Pelatihan Desain Kreatif Canva dalam Sosial Media di Lingkup Kelurahan Se-Kecamatan Pangkajene. The Educational Research of TEKIBA [Internet]. 2023 Jun 4;(3):40-4. Available from: <http://dx.doi.org/10.36526/tekiba.v3i1.2796/>
- [21] Soehandoko, J. Gabriela, (2023, Agustus 29). Berita Ekonomi Bisnis Media Online. Bank Indonesia Ungkap 4 Masalah dan Tantangan UMKM Indonesia, : <https://ekonomi.bisnis.com/read/20230829/9/1689447/bank-indonesia-ungkap-4-masalah-dan-tantangan-umkm-indonesia>. diakses September 2024