

PEMBERDAYAAN UKM SINAGI PAPUA MELALUI PELATIHAN LITERASI DIGITAL DAN PEMANFAATAN WEBSITE UNTUK MENINGKATKAN PEMASARAN PRODUK LOKAL

Frits Gerit John Rupilele^{1*}, Fensca Fenolisa Lahallo², La Ode Madina³,
Stenly A. Soumokil⁴, Alex Karoba⁵

Universitas Victory Sorong

Email: *fritsrupilele@gmail.com¹, ekalahallo120@gmail.com²

ABSTRAK

UKM Sinagi Papua merupakan kelompok usaha kecil yang bergerak dalam produksi dan penjualan produk makanan berbahan lokal khas Papua seperti teh moi, garam nipah, keripik sagu, kerpik 3 warna, dll serta juga mengemban misi untuk pemberdayaan masyarakat lokal melalui pendampingan kelompok-kelompok binaan. Produk yang dihasilkan memiliki potensi nilai ekonomi dan budaya yang tinggi. Namun, dalam praktik pengelolaan usaha, masih terdapat sejumlah kondisi yang menunjukkan keterbatasan dan menjadi permasalahan utama. Permasalahan prioritas yang akan ditangani berfokus pada aspek pemasaran sebagai bagian dari rantai hulu-hilir usaha ekonomi produktif. Permasalahan dari aspek pemasaran terlihat dari masih kurangnya pemanfaatan website sebagai media pemasaran dan promosi produk. Kegiatan ini dilakukan dengan tujuan untuk memberdayakan UKM Sinagi Papua melalui pelatihan literasi digital dan pemanfaatan website dalam meningkatkan pemasaran produk lokal. Kegiatan pemberdayaan melalui pelatihan literasi digital berhasil meningkatkan pemahaman dasar anggota UKM Sinagi Papua tentang etika digital, keamanan data, serta pemanfaatan media sosial untuk promosi produk. Pelatihan pemanfaatan website memberikan keterampilan praktis bagi UKM Sinagi Papua dalam membuat, mengelola, dan mengoptimalkan website sebagai etalase digital produk lokal. Secara keseluruhan, kegiatan ini mampu meningkatkan daya saing UKM Sinagi Papua, memperkuat identitas digital, serta membuka peluang pemasaran produk lokal hingga di luar wilayah Papua.

Kata kunci: Pemberdayaan; UKM; Literasi Digital; Website; Pemasaran

ABSTRACT

UKM Sinagi Papua is a small business group engaged in the production and sale of local Papuan food products such as moi tea, nipah salt, sago chips, 3-colored chips, etc and also carries out the mission of empowering local communities through mentoring assisted groups. The resulting products have the potential for high economic and cultural value. However, in business management practices, there are still a number of conditions that show limitations and become major problems. The priority problems that will be addressed focus on marketing aspects as part of the upstream-downstream chain of productive economic efforts. Problems from the marketing aspect can be seen from the lack of use of websites as a marketing and product promotion medium. This activity was carried out with the aim of empowering UKM Sinagi Papua through digital literacy training and the use of websites to increase marketing of local products. Empowerment activities through digital literacy training succeeded in increasing the basic understanding of UKM Sinagi Papua members regarding digital ethics, data security, and the use of social media for product promotion. Website utilization training provides practical skills for Sinagi Papua UKM in creating, managing and optimizing websites as digital showcases for local products. Overall, this activity is able to increase the competitiveness of Sinagi Papua SMEs, strengthen digital identity, and open up marketing opportunities for local products outside the Papua region.

Keywords: Empowerment; SMEs; Digital Literacy; Website; Marketing

1. PENDAHULUAN

Di era digital saat ini, perkembangan teknologi informasi dan komunikasi telah mengubah pola interaksi sosial, ekonomi, dan budaya masyarakat. Salah satu sektor yang merasakan dampak

besar dari transformasi digital ini adalah Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) (1). Transformasi digital telah membuka peluang baru dan menghadirkan tantangan baru bagi masyarakat lokal di berbagai wilayah (2)(3). Adopsi teknologi digital dan transformasi bisnis digital telah menjadi kunci dalam mempertahankan daya saing dan kesinambungan ekonomi (4)(5). Akan tetapi, tantangan dan peluang yang dihadapi UMKM dalam era digital sangat beragam. Tantangan utama meliputi keterbatasan akses terhadap teknologi, kurangnya literasi digital, dan modal yang terbatas. Di sisi lain, era digital juga membuka peluang besar bagi UMKM untuk berkembang lebih pesat (6). Usaha Kecil Menengah (UKM) SINAGI PAPUA adalah sebuah UKM yang bergerak di bidang pengolahan pangan lokal khas Papua seperti makanan tradisional berbahan sagu, umbi-umbian (patatas & keladi) dan rempah lokal seperti garam nipah dari pelepah pohon nipah, serta teh dari kulit kayu kamlowelen. UKM ini memiliki tujuan yang mulia untuk memanfaatkan potensi sumber daya alam (SDA) yang melimpah di Papua, serta mengembangkan sumber daya manusia (SDM) lokal untuk kepentingan kesejahteraan masyarakat. Berdiri di Kota Sorong, Papua Barat Daya, SINAGI PAPUA memiliki peran penting dalam pemberdayaan masyarakat serta pelestarian budaya dan kearifan lokal Papua yang semakin terancam. Dengan menghadirkan produk pangan olahan khas Papua, UKM ini berharap dapat menjadi motor penggerak ekonomi lokal yang tidak hanya menguntungkan secara finansial, tetapi juga berkontribusi pada keberlanjutan budaya dan tradisi masyarakat yang ada di hutan dan tanah Papua. Berdasarkan observasi awal, beberapa permasalahan utama yang dihadapi meliputi: pertama, UKM SINAGI PAPUA masih mengandalkan pemasaran konvensional, seperti penjualan langsung dan jaringan pelanggan dari mulut ke mulut. Minimnya pemanfaatan teknologi digital, termasuk website dan media sosial, menyebabkan produk-produk UKM ini kurang dikenal di pasar yang lebih luas. Kedua, produk pangan olahan khas Papua yang dihasilkan memiliki potensi besar untuk menjangkau pasar nasional dan internasional. Namun, tanpa kehadiran digital yang kuat, UKM ini kesulitan menjangkau konsumen di luar daerah Papua. Kurangnya strategi pemasaran berbasis teknologi menghambat ekspansi bisnis dan peningkatan penjualan dan ketiga, UKM SINAGI PAPUA masih memiliki keterbatasan dalam memahami dan menggunakan teknologi digital. Kurangnya pelatihan dan pendampingan menyebabkan pemanfaatan teknologi pemasaran berbasis internet belum optimal. Dengan berbagai tantangan ini, diperlukan solusi yang dapat meningkatkan daya saing UKM SINAGI PAPUA, khususnya dalam pemanfaatan teknologi digital untuk pemasaran dan distribusi produk.

2. MASALAH

Permasalahan prioritas yang akan ditangani berfokus pada aspek pemasaran sebagai bagian dari rantai hulu-hilir usaha ekonomi produktif. Perkembangan teknologi saat ini dapat bermanfaat dalam membangun strategi bisnis berbasis digital untuk membangun usaha yang berkelanjutan. Permasalahan sebagian besar UKM di Papua Barat Daya adalah pemanfaatan teknologi sebagai

sarana dalam mendukung aspek pemasarannya. Demikian juga, pada UKM Sinagi Papua, permasalahan teknologi dan infrastruktur digital yang dihadapi oleh UKM Sinagi Papua adalah belum memanfaatkan website sebagai sarana utama untuk promosi dan penjualan produk. Website dapat menjadi etalase pemasaran berbasis digital yang akan selalu siap dalam 24 jam. UKM memang telah memiliki media sosial dan market place seperti shoope sebagai media pemasaran tetapi lebih banyak dimanfaatkan untuk mengabadikan kegiatan-kegiatan pemberdayaan dan pendampingan masyarakat binaan serta kegiatan-kegiatan pelestarian budaya Suku Moi maupun memperkenalkan produk-produk unggulan dari UKM Sinagi Papua. Selain itu, kurangnya literasi digital di kalangan pelaku UKM yang ditunjukkan dengan sebagian besar anggota UKM belum maksimal menggunakan teknologi digital untuk pemasaran, kemudian tidak ada pelatihan yang memadai terkait penggunaan website, media sosial, dan platform e-commerce.

3. METODE

Pelaksanaan program Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) skema Pengabdian Masyarakat Pemula (PMP) ini dilaksanakan di Kota/Kabupaten Sorong dengan sasarannya adalah UKM SINAGI PAPUA. Pelaksanaan kegiatan ini memiliki harapan yaitu UKM SINAGI PAPUA dapat memiliki Website untuk kegiatan promosi dan penjualan produknya serta memiliki Tingkat pemahaman dan kemampuan dalam mengoperasikan website tersebut guna meningkatkan tingkat penjualan maupun perkembangan bisnis yang baik.

1. Tahapan Persiapan Kegiatan

Adapun tahapan persiapan kegiatan yang dilakukan adalah sebagai berikut :

- (a) Melakukan pemantauan/observasi dan wawancara untuk menggali permasalahan dan kebutuhan dari UKM Sinagi Papua.
- (b) Melalui hasil observasi dan wawancara kemudian menawarkan solusi untuk pemecahan masalah melalui kegiatan peningkatan literasi digital dan pembuatan teknologi digital (website, e-commerce dan media sosial) untuk menunjang bidang pemasarannya

2. Tahapan Pelaksanaan Kegiatan

(a) Pembuatan Website UKM Sinagi Papua

Website promosi dan pemasaran produk merupakan salah satu solusi utama untuk membantu UKM Sinagi Papua meningkatkan visibilitas produk mereka, memperluas jangkauan pasar.

- (b) Pelatihan literasi digital dan pemanfaatan website dalam meningkatkan pemasaran produk lokal.

Setelah website selesai dibuat, langkah selanjutnya adalah memberikan pelatihan kepada pelaku UKM Sinagi Papua agar mereka dapat mengelola website secara mandiri. Pelatihan ini dirancang untuk meningkatkan literasi digital dan keterampilan teknis bagi mitra agar dapat memanfaatkan teknologi secara efektif.

3. Tahapan Penerapan Teknologi dan Pendampingan

- (a) Penerapan teknologi adalah proses mengintegrasikan alat, platform, atau sistem digital ke dalam operasional bisnis UKM. Tujuannya adalah untuk meningkatkan efisiensi, produktivitas, dan daya saing produk di pasar digital.
- (b) Pendampingan adalah proses membimbing mitra secara langsung untuk memastikan bahwa teknologi yang telah diterapkan dapat digunakan secara mandiri dan berkelanjutan. Pendampingan juga bertujuan untuk mengidentifikasi kendala yang dihadapi mitra dan memberikan solusi cepat.

4. Tahap Evaluasi

Metode evaluasi yang dilakukan adalah menggunakan metode wawancara untuk mendapatkan informasi lebih detail tentang implementasi teknologi, tantangan yang dihadapi dan manfaat yang dirasakan.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan kegiatan PkM mengaju pada pengimplementasian metode pelaksanaan kegiatan yang dimulai dari tahapan persiapan kegiatan, tahapan pelaksanaan kegiatan, tahapan penerapan teknologi dan pendampingan, serta tahapan evaluasi :

A. Tahapan Persiapan Kegiatan

Kegiatan pertama yang dilakukan oleh tim pengusul adalah melakukan observasi dan wawancara untuk mengidentifikasi permasalahan yang dihadapi oleh UKM Sinagi Papua. Tim PkM sudah mulai menggali informasi untuk memperoleh permasalahan dari UKM Sinagi di akhir tahun 2024 dan kemudian di awal tahun 2025, tim kembali berkomunikasi dengan pihak UKM Sinagi untuk memastikan permasalahan dan kendala yang dihadapi untuk dibantu menemukan solusi dengan harapan UKM ini dapat tetap eksis dan dikenal di kalangan konsumen lokal dan konsumen di luar daerah Papua Barat Daya. Dari hasil wawancara, permasalahan utama pada literasi digital, pemasaran, serta belum maksimal dalam memanfaatkan website yang dapat terintegrasi baik dengan media sosial maupun *e-commerce* dalam memasarkan produk.

Melalui hasil observasi dan wawancara, kemudian menawarkan solusi untuk pemecahan masalah melalui kegiatan peningkatan literasi digital dan pengembangan teknologi digital seperti website yang juga terintegrasi dengan e-commerce dan media sosial untuk menunjang peningkatan kinerja di bidang SDM maupun pemasarannya.



Gambar 1. Kegiatan Observasi dan wawancara untuk mengidentifikasi permasalahan mitra

Dari temuan ini juga tim melakukan pemetaan kebutuhan pelatihan, mulai dari literasi digital, pemanfaatan media sosial, hingga pembuatan dan pengelolaan website. Kegiatan selanjutnya yaitu tim pengusul menyusun materi pelatihan literasi digital yang disesuaikan dengan kondisi mitra, menyiapkan materi praktik langsung manajemen website, pemanfaatan *e-commerce* dan media sosial.

Tim PkM Universitas Victory Sorong juga terus melakukan komunikasi intensif dengan pengelola UKM SINAGI PAPUA mengkoordinasikan kegiatan seperti menyepakati waktu, tempat, serta teknis pelaksanaan kegiatan. Selain itu, Komunikasi ini tidak hanya dilakukan secara luring tetapi juga melalui media komunikasi seperti *whatsapp*. Hal ini dilakukan untuk memastikan waktu yang tepat dalam pelaksanaan kegiatan, mengingat pengelola UKM Sinagi Papua juga berperan aktif dalam pendampingan UKM-UKM binaan lainnya yang ada di sekitar Kabupaten Sorong serta berperan sebagai fasilitator maupun narasumber dalam memperkenalkan kebudayaan daerah khusus suku Moi. Hal ini lah yang membutuhkan komunikasi intens mengingat kesibukan yang luar biasa dari pengelola UKM Sinagi Papua sehingga hal ini juga menjadi hambatan dalam ketepatan waktu dalam pelaksanaan kegiatan berdasarkan jadwal yang ditetapkan sebelumnya.



Gambar 2. Tim PkM Unvic Sorong berkoordinasi tentang pelaksanaan kegiatan PkM

selain berkoordinasi, tim PkM juga mempersiapkan sarana dan prasarana pendukung pelatihan seperti laptop, proyektor, jaringan internet, serta software aplikasi sederhana. Tim melakukan pembagian tugas internal, seperti fasilitator pelatihan, teknisi website, dan pendamping peserta.

B. Tahapan Pelaksanaan

Kegiatan pemberdayaan ini dilakukan secara berjenjang yaitu : literasi digital untuk membangun kesadaran, pelatihan website untuk membekali keterampilan teknis, dan pendampingan agar keterampilan benar-benar dipraktikkan serta mendukung pemasaran produk UKM Sinagi Papua.

1) Pembuatan Website promosi dan pemasaran produk

Website <https://sinagipapua.id/> merupakan platform resmi untuk UKM Sinagi Papua, sebuah inisiatif yang berfokus pada promosi dan penjualan produk berkualitas tinggi dari Papua. Tujuannya adalah memamerkan dan memasarkan produk unik Papua ke khalayak nasional maupun internasional, sambil menekankan kearifan lokal dan pemberdayaan masyarakat setempat. Situs ini dirancang sebagai etalase digital untuk mendukung Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Papua, dengan penekanan pada autentisitas budaya dan kualitas produk, website promosi dan pemasaran produk bertujuan untuk mendukung Usaha Kecil Menengah (UKM) Sinagi Papua dalam memasarkan produk secara digital. Website ini dirancang sebagai platform yang menarik, informatif, dan fungsional untuk meningkatkan visibilitas produk, menjangkau audiens yang lebih luas, dan mendorong penjualan melalui integrasi dengan platform e-commerce. Fokus utama adalah menciptakan pengalaman pengguna yang intuitif sambil mempromosikan nilai budaya dan keunikan produk lokal. Website berhasil dikembangkan sebagai etalase digital yang menampilkan produk UKM Sinagi Papua dengan tampilan profesional dan mudah diakses. Fitur seperti katalog produk, testimoni, dan artikel informatif telah meningkatkan engagement pelanggan. Integrasi dengan platform e-commerce mempermudah transaksi, sementara konten budaya memperkuat identitas merek. Website ini diharapkan dapat terus mendukung pertumbuhan UKM dan mempromosikan produk lokal ke pasar yang lebih luas. Website juga memiliki fitur-fitur yang menonjol seperti Integrasi E-Commerce dan Media Sosial, Call to Action dan Layout Halaman Depan.



Gambar 3. Tampilan website UKM Sinagi Papua

2) Pelatihan Literasi Digital dan Pemanfaatan Website

Kegiatan pemberdayaan dilakukan melalui tahapan pelatihan literasi digital dan pemanfaatan website untuk meningkatkan pemasaran produk lokal. Peserta diberikan materi mengenai tantangan UMKM di era digitalisasi dan globalisasi yang memberikan wawasan bahwa UKM sebenarnya adalah usaha yang memiliki kontribusi besar dalam membangun perekonomian Indonesia tetapi masih kurang kesadaran dalam menyesuaikan lingkungan bisnisnya dengan perkembangan teknologi yang sebenarnya memiliki peluang dalam menjamin keberlangsungan usahanya. Selain itu, etika digital, keamanan data, strategi pemasaran digital, dan website sebagai etalase digital 24 jam bagi UMKM. Tujuan dilakukannya kegiatan ini untuk menumbuhkan kesadaran akan pentingnya budaya digital dan kemampuan dasar dalam menggunakan teknologi.



Gambar 4. Kegiatan Pelatihan

Setelah adanya pembahasa tentang literasi digital, kemudian dilakukannya pelatihan pemanfaatan website UKM Sinagi Papua yang telah dikembangkan oleh tim PkM. Peserta dilatih mengelola website sederhana sebagai etalase digital produk UKM. Materi mencakup pengenalan fitur-fitur yang dimuat dalam website, cara mengunggah produk, menulis deskripsi yang menarik, menampilkan harga, serta cara berinteraksi dengan calon pembeli.

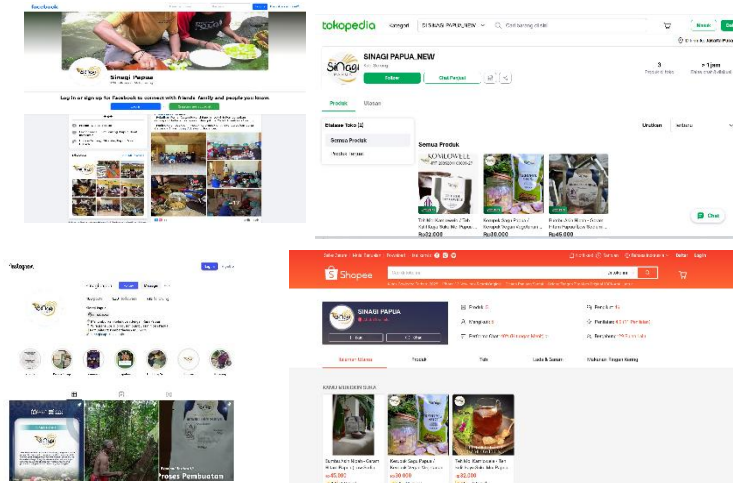


Gambar 5. Penyerahan website UKM Sinagi Papua

Setelah pelaksanaan kegiatan pelatihan, tim PkM Universitas Victory Sorong juga melakukan penandatanganan dan penyerahan berita acara penyerahan Website UKM Sinagi Papua untuk seterusnya dimanfaatkan dan dikelola secara mandiri oleh UKM Sinagi untuk peningkatan pemasaran produk lokalnya.

C. Penerapan Teknologi dan Pendampingan

Setelah pelatihan, dilakukan pendampingan agar peserta mampu mempraktikkan secara langsung pengelolaan website. Peserta juga diarahkan bagaimana mengintegrasikan website dengan media sosial (Facebook, Instagram) maupun dengan *e-commerce* (Shopee dan Tokopedia) untuk memperluas jangkauan pemasaran.



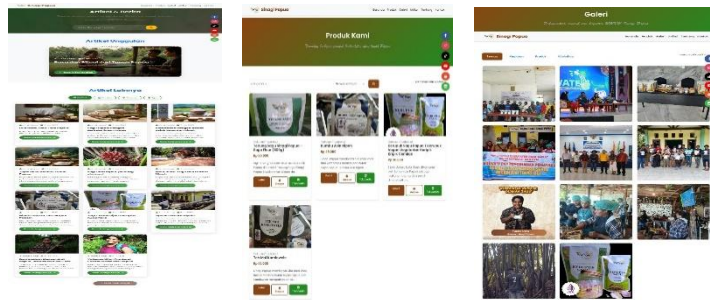
Gambar 6. Penerapan Website dalam pemasaran produk UKM Sinagi Papua

Penerapan teknologi dalam kegiatan ini terlihat dari penggunaan website yang terintegrasi dengan media sosial dan *e-commerce* yang mendukung proses pelatihan, pendampingan, hingga pemasaran produk. Teknologi tidak hanya dipakai sebagai alat bantu pelatihan, tetapi juga sebagai strategi utama pemberdayaan UKM Sinagi Papua agar mampu bersaing di era digital.

D. Tahap Evaluasi Pelaksanaan Program

Evaluasi pelaksanaan Program Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) ini dilakukan untuk mengukur tingkat ketercapaian tujuan program Pemberdayaan UKM Sinagi Papua melalui Pelatihan Literasi Digital dan Pemanfaatan Website untuk Meningkatkan Pemasaran Produk Lokal. Evaluasi difokuskan pada aspek peningkatan kapasitas mitra, efektivitas pemanfaatan teknologi digital, serta dampak awal terhadap pemasaran produk UKM. Kegiatan evaluasi dilakukan melalui pantauan terhadap :

- (1) Peningkatan kemampuan mitra dalam mengelola website, e-commerce dan media sosial.



Gambar. Tampilan Website yang telah diupdate

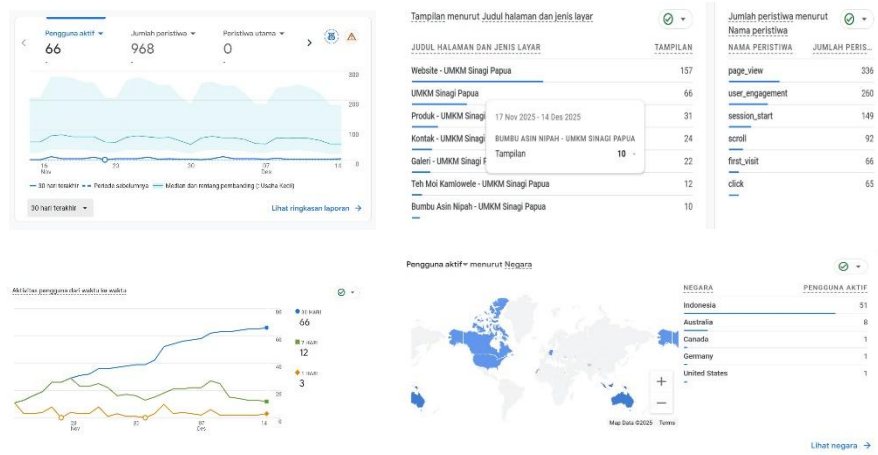
Peningkatan kemampuan mitra dalam mengelola website, e-commerce, dan media sosial dapat dilihat dari adanya perubahan nyata dalam pengelolaan konten digital secara mandiri oleh UKM Sinagi Papua setelah pelaksanaan program PkM. Awal Kegiatan, website UKM hanya menampilkan tiga (3) jenis produk dengan konten yang masih terbatas dan jarang diperbarui. Setelah mitra mengikuti pelatihan literasi digital dan pendampingan pengelolaan website, terjadi pembaharuan dan penambahan konten produk, yang ditunjukkan dengan meningkatnya jumlah produk yang ditampilkan pada website dari tiga (3) produk menjadi empat (4) produk. Penambahan ini mencerminkan kemampuan mitra dalam melakukan input data produk secara mandiri, mulai dari pengunggahan foto produk, penulisan deskripsi, hingga pengelolaan informasi harga. Selain itu, peningkatan kemampuan mitra juga terlihat dari penambahan dokumentasi kegiatan dan produk pada fitur galeri website. Secara keseluruhan, perubahan tersebut menunjukkan adanya peningkatan kapasitas mitra dalam mengelola platform digital, baik website, e-commerce, maupun media sosial, yang menjadi indikator keberhasilan program PkM dalam meningkatkan literasi digital dan kemandirian mitra dalam memanfaatkan teknologi untuk pemasaran produk lokal.

- (2) Peningkatan jumlah pengunjung website dan e-commerce

- a) Peningkatan Jumlah Kunjungan pada Website UKM Sinagi Papua

Berdasarkan hasil monitoring statistik website, terlihat adanya peningkatan jumlah kunjungan setelah pelaksanaan program PkM. Peningkatan ini menunjukkan bahwa website UKM Sinagi Papua mulai dikenal dan diakses oleh masyarakat secara lebih luas. Hal tersebut tidak terlepas dari kemampuan mitra dalam melakukan pembaruan konten, penambahan produk, serta pengunggahan dokumentasi kegiatan dan produk pada galeri website. Kondisi ini mengindikasikan bahwa pemanfaatan website sebagai media promosi digital telah berjalan lebih optimal dibandingkan sebelum program dilaksanakan.

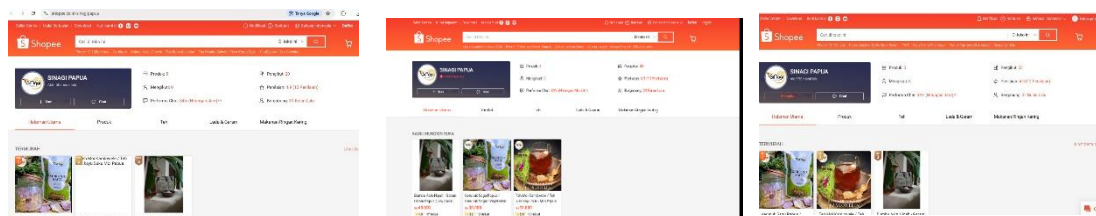
Pemberdayaan UKM Sinagi Papua Melalui Pelatihan Literasi Digital Dan Pemanfaatan Website Untuk Meningkatkan Pemasaran Produk Lokal



Gambar. Jumlah Peningkatan kunjungan pada Website

b) Peningkatan Jumlah Kunjungan pada e-commerce

Peningkatan jumlah kunjungan juga terjadi pada platform e-commerce yang digunakan oleh UKM Sinagi Papua. Setelah mitra memperoleh pelatihan literasi digital dan pendampingan pemanfaatan e-commerce, terjadi peningkatan akses pengunjung ke halaman produk yang ditampilkan. Hal ini menunjukkan adanya peningkatan minat calon konsumen terhadap produk lokal yang dipasarkan secara daring.



Gambar. Jumlah Peningkatan kunjungan pada e-commerce

E. Tahapan Keberlanjutan Program

Selanjutnya, dalam rangka keberlanjutan kegiatan PKM ini, maka akan terus dilakukan monitoring dan evaluasi melalui komunikasi secara langsung maupun melalui komunikasi telepon. Tim pengabdian tetap menjadi mitra konsultasi bagi UKM untuk kebutuhan teknis, meskipun program telah selesai. Selain itu, memberikan bimbingan tambahan jika mitra menghadapi kendala baru pasca-program

5. KESIMPULAN

Kegiatan pemberdayaan melalui pelatihan literasi digital berhasil meningkatkan pemahaman dasar anggota UKM Sinagi Papua tentang etika digital, keamanan data, serta pemanfaatan media sosial untuk promosi produk. Pelatihan pemanfaatan website memberikan keterampilan praktis bagi

peserta dalam membuat, mengelola, dan mengoptimalkan website sebagai etalase digital produk lokal. Pendampingan teknis memastikan keterampilan yang diperoleh peserta dapat dipraktikkan secara berkelanjutan, termasuk integrasi website dengan media sosial sehingga jangkauan pemasaran semakin luas. Secara keseluruhan, kegiatan ini mampu meningkatkan daya saing UKM Sinagi Papua, memperkuat identitas digital, serta membuka peluang pemasaran produk lokal hingga di luar wilayah Papua.

DAFTAR PUSTAKA

- Syaban A, Farmana Y, Rahayuningsih T, Rachmawati R. Analisis Peningkatan Literasi Digital Dan Jiwa Kewirausahaan Pelaku Umkm Provinsi Sulawesi Tenggara Melalui Optimalisasi Platform Umkm. *Academy. Community Development Journal: Jurnal Pengabdian Masyarakat*. 2024;5(6):12366–75.
- Aprilia A, Subiyantoro S. Peluang dan Tantangan: Bisnis di era disrupsi industri. *Jurnal Eduscience*. 2022;9(2):377–87.
- Oktavia DR, Nurmitha R, Veronika R, Nurbaiti. Peluang Dan Tantangan Bisnis Pada Era Revolusi Industri 4.0 Bagi Generasi Milenial Di Indonesia. *JUSIBI (Jurnal Sistem Informasi dan E-Bisnis)*. 2022; 4(1), 31–40.
- Azizah N, Wahono BB. Model E-Business Menggunakan Pieces Framework Untuk Peningkatan Daya Saing Umkm Berbasis Mobile Application. *Simetris: Jurnal Teknik Mesin, Elektro Dan Ilmu Komputer*. 2020;11(2):661–71.
- Mavilinda HF, Nazaruddin A, Daud I, Siregar MI. Peningkatan daya saing UMKM di era new normal melalui strategi pembuatan konten promosi digital. *Jurnal Abdimas Musi Charitas*. 2021;5(2):62–70.
- Maria V, Aziz AF, Rahmawati D. Meningkatkan daya saing UMKM lokal melalui strategi pemasaran digital di era digital. *OPTIMAL Jurnal Ekonomi Dan Manajemen*. 2024;4(2):208–20.