

Peningkatan Mutu SDM Pelaku UMKM Jember melalui Pelatihan Digital Marketing

Tri Novita Irawati¹⁾, Syaifur Rohman²⁾ Dyah Ayu Nugraheni³⁾

^{1,2,3} Universitas Islam Jember

e-mail: tri.novitairawati@gmail.com

Received: 1 Oktober 2024

Accepted: 3 Oktober 2024

Final proof: 3 Oktober 2024

Abstrak

Pelaku UMKM memiliki andil yang besar dalam perkembangan ekonomi suatu daerah. Selain itu UMKM berperan penting dalam pemberdayaan SDM pada suatu daerah. Kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk meningkatkan mutu SDM pelaku UMKM Jember melalui pelatihan digital marketing. Kegiatan ini dilakukan dengan metode PAR (Participatory Action Research) dengan tahapan persiapan, pelatihan dan praktik serta evaluasi. Berdasarkan hasil kegiatan dapat diketahui bahwa 20 peserta dapat diketahui 95% memahami materi 1, 90% mampu memahami materi 2 dan 100% mampu memahami materi 3. Dari hasil tersebut maka dapat disimpulkan bahwa kegiatan ini mampu memberikan dampak positif bagi peserta.

Kata Kunci: SDM, UMKM, Digital Marketing

Abstract

UMKM actors play a significant role in the economic development of a region. Additionally, UMKM are important in the empowerment of human resources in a region. This community service activity aims to improve the quality of human resources for MSME actors in Jember through digital marketing training. This activity is conducted using the PAR (Participatory Action Research) method with stages of preparation, training, practice, and evaluation. Based on the results of the activity, it can be seen that 20 participants were found to understand 95% of material 1, 90% of material 2, and 100% of material 3. From these results, it can be concluded that this activity has a positive impact on the participants.

Key Word: SDM, UMKM, Digital Marketing

PENDAHULUAN

Koperasi, Usaha Mikro Kecil dan Menengah (KUMKM) memiliki peran dan menjadi pilar penting dalam perekonomian nasional (Rifantama, 2022). Kontribusi KUMKM terhadap perekonomian nasional mencakup kemampuan menyerap tenaga kerja, meningkatkan produksi dan jasa di masyarakat, serta dapat menghimpun investasi. Dengan bersinergi bersama koperasi dan UMKM dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat sekaligus berkontribusi besar dalam menciptakan lapangan kerja (Ridwan dkk, 2022). Koperasi dan UMKM ini juga berperan penting dalam mewujudkan tujuan

pembangunan ekonomi yang luas pada masyarakat, meningkatkan proses pemerataan, peningkatan pendapatan masyarakat, serta mendorong pertumbuhan ekonomi dalam rangka mewujudkan stabilitas ekonomi sekaligus stabilitas nasional (Audina, 2021). Dari penjabaran diatas, dapat dikatakan bahwa pemberdayaan KUMKM merupakan langkah strategis yang harus dilaksanakan untuk memperkuat dasar kehidupan perekonomian bangsa Indonesia.

Upaya pemberdayaan KUMKM harus terencana, sistematis, dan menyeluruh baik pada tataran makro, meso, dan mikro yang mencakup; (1) peningkatan kualitas Koperasi agar dapat berkembang secara sehat sesuai dengan jati dirinya dan membangun efisiensi keloktif bagi pengusaha mikro dan kecil; (2) penciptaan iklim usaha dalam rangka membuka kesempatan berusaha seluas-luanya, serta menjamin kepastian usaha disertai adanya efisiensi ekonomi; (3) pengembangan system pendukung usaha bagi KUMKM untuk meningkatkan akses kepada sumberdaya produktif sehingga dapat memanfaatkan kesempatan yang terbuka dan potensi sumberdaya, terutama sumberdaya lokal; (4) pengembangan kewirausahaan yang unggul dan kompetitif bagi usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM); dan (5) pemberdayaan usaha skala mikro untuk meningkatkan pendapatan masyarakat yang bergerak dalam kegiatan usaha ekonomi di sektor informal yang berskala mikro.

Demi mewujudkan pemberdayaan KUMKM yang terencana dan sistematis, maka diperlukan juga peningkatan mutu Sumber Daya Manusia (SDM) pelaku usaha yang terlibat didalamnya. Seiring dengan berkembangnya era industri dan digitalisasi, SDM pelaku koperasi dan UMKM dituntut untuk memiliki sumber daya yang berkualitas yang mampu menguasai teknologi yang dapat mendukung proses pemasaran dan penjualan produk serta, pelayanan organisasi ekonomi dalam wadah koperasi. Dengan adanya teknologi informasi dan pengetahuan literasi pada bentuk digital pada era saat ini merupakan strategi yang dapat dilakukan pelaku KUMKM untuk mengembangkan usahanya (Huda & Munandar, 2021; Kurniawati, 2022). Dengan demikian, meningkatnya SDM pelaku koperasi dan UMKM dapat mendorong profesionalisme dalam bidang usaha ekonomi dan jasa. Sebagaimana disampaikan oleh Wahyudiati & Isroah (2018) bahwa meningkatnya kinerja UMKM dampak dari kemajuan teknologi menjadikan kompetensi SDM menjadi salah satu faktor terpenting untuk diperhatikan demi UMKM menjadi lebih profesional dalam meningkatkan kemampuan berwirausaha. Selain itu, KUMKM juga harus berinovasi dan kreatif dalam memunculkan bisnis baru yang menguntungkan, beradaptasi dengan hal baru, menjawab tantangan yang tak terduga, serta memiliki rencana bisnis yang bertahan dan tangguh (Suprapti, 2022). Persaingan global yang semakin intensif membutuhkan continuous improvement agar bisnis dapat bertahan dan berdaya saing (Mulyadi, 2007). Bukan yang terkuat, terbesar atau terpandai, melainkan yang paling adaptif menghadapi perubahan yang dapat bertahan (Tanjungari, 2020).

Peningkatan SDM disisi lain, dapat meningkatkan ketahanan bisnis dalam menjawab tantangan global. Dalam studi yang dilakukan oleh Rahwati & Nahartyo (2023) di Yogyakarta, menunjukkan bahwa kemampuan berinovasi, teknologi, dan kebijakan pemerintah dan SDM berpengaruh positif dan signifikan terhadap ketahanan UMKM di DIY. Budaya organisasi merupakan variabel moderasi yang memperkuat hubungan kemampuan berinovasi, teknologi, kebijakan pemerintah, dan SDM terhadap ketahanan UMKM. Ayala and Manzano (2014) dan Bouaziz and Smaoui Hachicha (2018)

menambahkan bahwa SDM berpengaruh terhadap ketahanan UMKM. SDM berperan sebagai penggerak utama aktivitas organisasi (Drucker, 2007). Selain itu, penggunaan teknologi menghemat sumber daya dan menjadikan pekerja lebih terampil. Penggunaan teknologi membantu pengambilan keputusan cepat, meminimalisasi terjadinya ketidakpastian dan biaya serta meningkatkan kuantitas produksi sehingga mampu meningkatkan daya saing.

Kabupaten Jember memiliki banyak potensi sebagai basis produksi bagi UMKM. Potensi ini bervariasi, dari sektor pertanian dan perkebunan, perdagangan dan jasa, teknologi informasi, kuliner, agrobisnis dan sebagainya. Sektor pertanian dan perkebunan masih menjadi unggulan karena dominasi akses masyarakat di sektor ini. Berbagai produk unggulan Kabupaten Jember antara lain kopi (robusta, arabica, liberica), kakao (coklat), kedelai (edamame) dan olahannya, tembakau dan cerutu, tape dan olahannya, kerajinan (batik, manik-manik, sangkar burung, anyaman bambu, dll), dan masih banyak lagi yang lainnya. Berdasarkan hal tersebut, maka dianggap penting untuk dilakukan peningkatan kapasitas SDM bagi UMKM Kabupaten Jember tentang digitalisasi UMKM agar memiliki daya saing dipasar global.

Di balik potensi besar di beberapa sektor yang dimiliki oleh Kabupaten Jember, masih terdapat permasalahan terkait dengan SDM pelaku usaha KUMKM. Para pelaku usaha banyak mengalami kendala dalam menjalankan usahanya, terutama kemampuan dalam beradaptasi dengan penggunaan teknologi dalam meningkatkan dan memasarkan produk usaha serta manajemen pembiayaan berbasis digital. Dalam analisis yang dilakukan oleh Prabowo dkk (2023) menunjukkan bahwa banyak pelaku usaha belum optimal dalam kinerja manajemen laporan keuangan. Selain itu, Sauqi (2021) dan Irawati dkk (2024) menunjukkan kurangnya pemahaman dan penggunaan teknologi informasi dalam strategi pemasaran oleh para pelaku usaha UMKM di Kabupaten Jember.

Dari permasalahan diatas, diperlukan adanya upaya peningkatan mutu SDM pelaku usaha UMKM dalam penggunaan teknologi untuk perluasan strategi pemasaran serta literasi pembiayaan berbasis digital. Oleh karena itu, kegiatan pengabdian ini diharapkan dapat membantu para pelaku usaha di Kabupaten Jember dalam beradaptasi dengan teknologi dan meningkatkan kemampuan literasi manajemen pembiayaan berbasis digital untuk memaksimalkan kegiatan usaha mereka.

METODE

Kegiatan Pengabdian ini bertujuan untuk; 1). Mitigasi, sehingga dapat meminimalkan dampak negatif dari ancaman digital seperti serangan siber, kehilangan data, dan gangguan operasional. 2). Meningkatkan kemampuan UMKM dalam mengadopsi teknologi dan praktik digital untuk meningkatkan efisiensi operasional, memperluas jangkauan pasar, dan meningkatkan daya saing. Adaptasi dalam konteks ini mencakup penerapan alat dan platform digital yang relevan dengan kebutuhan bisnis, serta mengintegrasikan teknologi baru ke dalam proses bisnis yang ada.

Secara teknis, kegiatan ini dilakukan dengan metode PAR (*Participatory Action Research*) dengan tahapan persiapan, pelatihan dan praktik serta evaluasi. PAR (*Participatory Action Research*) berorientasi pada unsur pemberdayaan masyarakat. Kegiatan ini dilakukan dengan beberapa langkah yakni pemetaan awal kondisi wilayah,

membangun hubungan kemanusiaan serta terdapat unsur mutualisme didalam prosesnya (Sucipto, Sulistiyowati, Utami, & Qamaria, 2020). Sehingga kegiatan ini meliputi tahapan persiapan, pelatihan dan praktik serta evaluasi.

Pada tahap persiapan, peneliti melakukan analisis terkait permasalahan yang terjadi dalam UMKM Jember. Dalam hal ini peneliti melakukan wawancara terkait UMKM Jember pada Komunitas UMKM yang ada di Kabupaten Jember yang tergabung dalam UMKM Binaan PLUT.

Kegiatan selanjutnya kami melakukan kegiatan pelatihan dan praktik dengan membagi menjadi tiga sesi, yaitu sesi teori, sesi praktik, dan sesi diskusi. Dengan sesi teori, peserta akan mendapatkan pengetahuan dasar tentang mitigasi dan adaptasi digital. Pada sesi praktik, peserta akan dibekali kemampuan menggunakan Platform Pembiayaan Digital dan Otomatisasi Proses Bisnis. Sedangkan pada sesi diskusi, peserta akan diberikan waktu untuk tanya jawab untuk pengkayaan pemahaman dan kemampuan tentang materi terkait. Selanjutnya pada tahap evaluasi, kegiatan yang dilakukan adalah pengisian instrument analisis berupa angket oleh peserta melalui google form terkait pelaksanaan kegiatan yang telah dilakukan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil

Kegiatan pengabdian ini diawali dengan tahapan persiapan. Kegiatan ini dilakukan pada tanggal 1 Juli 2024 sampai 5 Juli 2024. Tujuan kegiatan ini adalah menganalisis permasalahan yang terdapat pada UMKM Jember. Peneliti melakukan koordinasi pada Komunitas UMKM yang ada di Kabupaten Jember yang tergabung dalam UMKM Binaan PLUT. Hasil kegiatan ini antara lain:

1. Masih minimnya kemampuan UMKM Jember dalam mengadopsi teknologi dan praktik digital. Hal ini berdampak pada tingkat efisiensi operasional, jangkauan pasar, dan meningkatnya daya saing.
2. Maraknta ancaman digital seperti serangan siber, kehilangan data, dan gangguan operasional pada pelaku UMKM Jember



Gambar 1. Kegiatan Pemberian Teori Bimbingan Teknis Digitalisasi UMKM

Dari hasil analisis tersebut kami melakukan perencanaan terkait solusi atas permasalahan tersebut. Selanjutnya kami sepakat untuk melakukan pendampingan melalui pelatihan digital marketing sebagai upaya peningkatan mutu SDM pelaku UMKM Jember.

Tahap kedua dari kegiatan ini adalah kegiatan pelatihan dan praktik. Kegiatan Pelatihan Digital Marketing UMKM Kabupaten Jember diadakan tanggal 29 Juli 2024 di Aula kantor PLUT KUMKM Kabupaten Jember, Jalan S. Parman 58 Kabupaten Jember.

Kegiatan ini dimulai Pukul 07.30 sampai dengan 16.00 WIB. Kegiatan ini dihadiri oleh 20 peserta UMKM. Penetapan peserta didasarkan pada pemenuhan kriteria peserta;

- a) UMKM yang telah didampingi oleh PLUT KUMKM Dinas Koperasi dan Usaha Mikro Kabupaten Jember tahun 2024.
- b) UMKM dengan basis produksi produk unggulan daerah.
- c) UMKM yang mampu mengoperasikan komputer dan melek digital.
- d) UMKM yang telah memiliki legalitas, ijin edar, dan sertifikasi halal.
- e) Pelaku UMKM berumur maksimal 40 tahun.

Pelatihan ini dilakukan dengan 3 sesi yaitu pemberian teori, praktik dan diskusi. Pada langkah awal pemberian teori terdiri dari 3 narasumber dengan materi pertama bertema “Strategi Pemerintah Daerah dalam Mitigasi dan Adaptasi digital bagi UMKM Kabupaten Jember”, materi kedua bertema “*Literasi Financial Technology dan Platform Pembiayaan Digital*” serta materi yang ketiga bertema “*Customer Relationship Management Berbasis Artificial Intelligence*”.



Gambar 2. Kegiatan Pemberian Teori Bimbingan Teknis Digitalisasi UMKM

Secara umum kegiatan ini bertujuan sebagai berikut: 1) Mitigasi, sehingga dapat meminimalkan dampak negatif dari ancaman digital seperti serangan siber, kehilangan data, dan gangguan operasional; 2) Meningkatkan kemampuan UMKM dalam mengadopsi teknologi dan praktik digital untuk meningkatkan efisiensi operasional, memperluas jangkauan pasar, dan meningkatkan daya saing. Adaptasi dalam konteks ini mencakup penerapan alat dan platform digital yang relevan dengan kebutuhan bisnis, serta mengintegrasikan teknologi baru ke dalam proses bisnis yang ada.

Pada sesi pemberian materi “Strategi Pemerintah Daerah dalam Mitigasi dan Adaptasi digital bagi UMKM Kabupaten Jember” peserta dibekali dengan beberapa kajian teori antara lain pengertian akuntansi keuangan, tujuan akuntansi keuangan dan fungsi akuntansi keuangan. Dalam hal ini alur transaksi bisnis perlu difahami peserta sebagai upaya peningkatan kualitas bisnis atau UMKM yang dikembangkan. Berikut gambar diagram alur tersebut.

Alur Transaksi Bisnis



Gambar 3. Alur Transaksi Bisnis

Alur transaksi bisnis perlu diketahui agar proses pengembangan bisnis UMKM memiliki proses yang terstruktur dari awal sampai akhir. Selanjutnya penyedia informasi perlu dianalisis sebagai bentuk tujuan dari produk UMKM yang dikembangkan. Berikut proses penyediaan informasi dalam konteks akuntansi keuangan pelaku UMKM.

Proses Penyediaan Informasi



Gambar 4. Proses Penyedia Informasi

Selanjutnya pada sesi praktik, peserta akan dibekali kemampuan menggunakan Platform Pembiayaan Digital dan Otomatisasi Proses Bisnis. Kegiatan ini mengarahkan pelaku UMKM dalam memanfaatkan IT dalam mengembangkan produk UMKM khususnya dalam bidang pemasaran produk.



Gambar 5. Perbedaan Digital Marketing Berbasis Offline dan Online

Pada sesi diskusi, peserta pelatihan melakukan sesi tanya jawab kepada narasumber. Pada kegiatan ini peserta sangat antusias menanyakan hal-hal terkait materi terutama pada pemanfaatan sosial media dalam pengembangan pemasaran produk. Pada dasarnya pemanfaatan digital marketing dalam konteks Social Media Marketing (SMM) penting untuk UMKM. Hal ini memberikan beberapa manfaat antara lain :

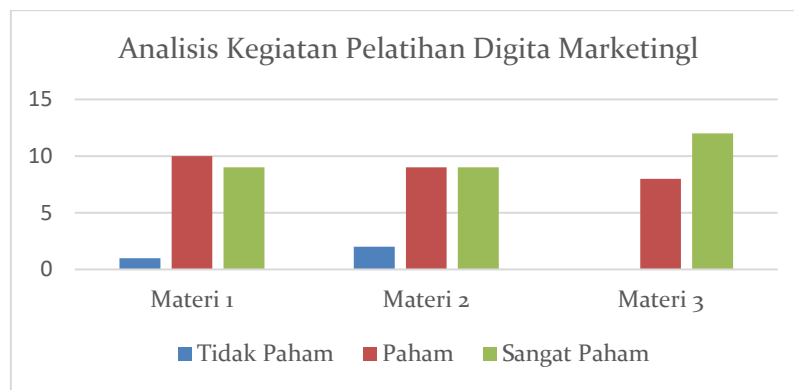
- 1) Pelaku UMKM mudah mempelajari strategi dari Kompetitor dalam mempromosikan dan memasarkan produk maupun layanan bisnis
- 2) Mudah mencari informasi tentang kualitas Produk, Layanan, Harga produk, Kekurangan dan Kelebihan serta menilai minat dari pelanggan terhadap produk,
- 3) Mudah dalam menilai kinerja sosial media kita dalam hal promosi, produk yang paling laris dan berapa banyak yang tertarik.
- 4) Lebih cepat dalam membagikan informasi produk
- 5) Loyalitas pelanggan jadi lebih baik karena komunikasi dua arah. Contoh: membuat Konten pertanyaan, tebak-tebakan, menampung kritik dan saran.

Selain itu dalam diskusi ini peserta dibekali dengan prinsip dasar FinTech dan memanfaatkannya untuk mengelola keuangan dengan lebih efektif dan efisien. Selain itu teknik yang dapat digunakan dalam pemasaran produk UMKM salah satunya yang dapat digunakan adalah Teknik Copywriting AIDA (Awareness, Interest, Desire, Action). Dengan teknik ini konsumen lebih mengetahui, lebih tertarik, mulai ingin serta beraksi terhadap produk UMKM yang dikembangkan. Hal ini akan berdampak pada beberapa hal antara lain:

- 1) Target konsumen lebih jelas
- 2) Dapat melakukan promosi sesuai kategori
- 3) Menjalinkan hubungan lebih baik dengan pelanggan karena informasi yang lengkap

Pada materi ketiga terkait "*Customer Relationship Management Berbasis Artificial Intelligence*" peserta dibekali dengan konsep CRM yang didukung oleh AI. Selain itu dalam hal ini peserta mampu mengimplementasikan solusi CRM berbasis AI untuk meningkatkan efisiensi dalam pengelolaan hubungan pelanggan, seperti otomatisasi tugas, segmentasi pasar, dan penyesuaian komunikasi dengan pelanggan. Peserta dapat memanfaatkan analitik berbasis AI untuk membuat keputusan yang lebih tepat dan strategis dalam merancang kampanye pemasaran, mengelola retensi pelanggan, dan meningkatkan kepuasan pelanggan. Dengan berbagai informasi yang diberikan pada setiap sesi maka diharapkan kualitas SDM pelaku UMKM di Kabupaten Jember dapat lebih meningkat.

Pada tahap evaluasi, setelah kegiatan peserta memberikan feedback berupa pengisian angket yang diberikan pada google form. Dari hasil analisis diperoleh data sebagai berikut:



Gambar 6. Analisis Hasil Kegiatan Pelatihan Digital Marketing

Berdasarkan kajian analisis instrument angket dapat diketahui bahwa dari 20 pelaku UMKM yang menghadiri kegiatan pelatihan ini dapat diketahui bahwa pemahaman pada materi 1 paham 10 orang dan sangat paham 9 orang. Pada materi 2 diketahui 9 orang paham dan 9 orang sangat paham serta pada materi 3 tingkat pemahaman 8 orang paham dan 12 orang sangat paham. Hal ini menunjukkan bahwa kegiatan pelatihan yang dilakukan mampu meningkatkan pemahaman peserta terkait Digital Marketing dengan konteks Manajemen Pembiayaan Berbasis Digital.

Pembahasan

Secara umum kegiatan ini dapat berjalan dengan lancar mulai dari tahapan persiapan, pelatihan dan praktik serta evaluasi. Berdasarkan kegiatan tersebut dapat diketahui beberapa hal antara lain:

- 1) Peserta memahami peran pemerintah daerah melalui kebijakan dan regulasi dalam mendukung digitalisasi UMKM di Kabupaten Jember. Mereka juga mampu memilih dan menggunakan teknologi yang relevan untuk pengembangan usahanya, serta bisa menganalisa risiko potensial dan menyiapkan strategi alternatif pengurangan risiko tersebut.
- 2) Peserta mengenali berbagai platform pembiayaan digital, termasuk crowdfunding, peer-to-peer lending, dan layanan keuangan digital lainnya, serta memahami cara kerja dan potensi risiko dari setiap platform. Peserta memanfaatkan platform pembiayaan digital untuk mendapatkan akses pendanaan yang lebih mudah, cepat, dan sesuai kebutuhan usaha.
- 3) Peserta memahami bagaimana AI dapat digunakan untuk menganalisis data pelanggan, memprediksi perilaku, dan memberikan layanan yang lebih personal.

SIMPULAN

Kegiatan ini menghasilkan kesimpulan sebagai berikut dari 20 peserta dapat diketahui 95% memahami materi 1, 90% mampu memahami materi 2 dan 100% mampu memahami materi 3. Dari hasil tersebut maka dapat disimpulkan bahwa kegiatan pelatihan Digital Marketing ini mampu memberikan dampak positif bagi peserta berupa peningkatan mutu SDM pelaku UMKM Jember. Saran tindak lanjut terkait kegiatan ini dapat dilakukan kajian mendalam pasca pelatihan serta pelatihan lanjutan dan monitoring secara berkala agar dampak positif yang diberikan dapat diperoleh lebih maksimal.

UCAPAN TERIMA KASIH

Kegiatan pelatihan Digital Marketing ini dilakukan atas Kerjasama dengan berbagai pihak antara lain Dinas koperasi dan Usaha Mikro Kabupaten Jember, Pusat Layanan Usaha Terpadu Koperasi, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Kabupaten Jember serta UMKM Milenial Kabupaten Jember.

DAFTAR PUSTAKA

- Ayala, Juan Carlos, And Guadalupe Manzano. 2014. "The Resilience Of The Entrepreneur. Influence On The Success Of The Business. A Longitudinal Analysis." *Journal Of Economic Psychology* 42: 126–35. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2014.02.004>.
- Bouaziz, Fatma, And Zouhour Smaoui Hachicha. 2018. "Strategic Human Resource Management Practices And Organizational Resilience." *Journal Of Management Development* 37, No. 7: 537–51. <https://doi.org/10.1108/jmd-11-2017-0358>.
- Desi Rindi Rahmawati & Ertambang Nahartyo. 2023. Analisis Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Ketahanan Bisnis Pada Umkm Diy Dimasa Pandemi Covid-19. Abis: Accounting And Business Information Systems Journal. Vol 11 No.3
- Drucker, Peter F. 2007. "Management Challenges For The 21st Century" 6967, No. 2000. <https://doi.org/10.1080/10686967.2000.11919230>.
- Huda, N., & Munandar, A. (2021). Pengaruh Digital Marketing Dan Network Dalam Meningkatkan Kinerja Umkm Di Masa Pandemi Covid-19. *Journal Scientific Of Mandalika (Jsm)*, 2(9), Hal 470.
- Mega Kurniawati. 2022. Pengaruh *E-Commerce* Dan Modal Usaha Terhadap Kinerja Umkm Di Masa Pandemi Covid-19 Dengan Sumber Daya Manusia (Sdm) Sebagai Variabel Moderasi
- Mulyadi. 2007. *Sistem Perencanaan Dan Pengendalian Manajemen*. Yogyakarta: Universitas Gadjah Mada.
- Ridwan, Ridwan. Erni Ummi Hasanah. Henry Sarnowo. Agnes Ratih Ari Indriyani. Rini Raharti. Aditya Kurniawan. Meila Putri Aisyah Idris. 2022. *Ekonomi Koperasi Dan Umkm*. Purbalingga. Eureka Media Aksara,
- Siti Hajar Audina. 2021. Peranan Pelatihan Terhadap Pengembangan Pelaku Usaha Kecil Dan Menengah Pada Dinas Koperasi Usaha Kecil Dan Menengah Kabupaten Deli Serdang. *Jurnal Bisnis Corporate* :Vol. 6 No. 1
- Studi Kasus Umkm Kecamatan Dolopo. Seminar Inovasi Manajemen Bisnis Dan Akuntansi (Simba) 4
- Sucipto, S., Sulistiyowati, T. I., Utami, B., & Qamaria, R. S. (2020). Gerakan Budidaya Tanaman Obat Keluarga sebagai Kepedulian Masyarakat Menuju Desa Sehat di Desa Semen Kabupaten Kediri. *Cendekia : Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2(2), 85–94. <https://doi.org/10.32503/CENDEKIA.V2I2.1002>
- Suprpti, S. (2022). *Improving Marketing Performance Through Business Agility And Market Orientation In Micro, Small, And Medium Enterprises In Semarang City*. 6(1), 26–43.
- Tanjungsari, H K. 2020. "Perkembangan Dunia Usaha Di Era Digital." Pustaka.Ut.Ac.Id, 1–43. <https://www.pustaka.ut.ac.id/lib/wpcontent/uploads/Pdfmk/Mkwi4203-Mi.Pdf>.

Wahyudiati, D., & Isroah. (2018). Pengaruh Aspek Keuangan Dan Kompetensi Sumber Daya Manusia (Sdm) Terhadap Kinerja Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Umkm) Di Desa Kasongan. *Jurnal Profita*, 2, 1- 11.