

MENINGKATKAN KEMAMPUAN KOMUNITAS DENGAN DIGITAL MARKETING DAN PENDAMPINGAN OSS PADA KOMUNITAS UMKM KELURAHAN MANGUNHARJO

Mona Inayah Pratiwi¹, Novitasari Eviyanti², Destine Fajar Wiedayanti³, Irin Mirrah Luthfia⁴, Bagus Yuniarto Wibowo⁵, Nanang Adie Setyawan⁶

^{1,3,4,5,6} Jurusan Administrasi Bisnis, Politeknik Negeri Semarang

² Jurusan Akuntansi, Politeknik Negeri Semarang

e-mail: mona.inayah.pratiwi@polines.ac.id¹, novitasari.eviyanti@polines.ac.id², defantidestine@gmail.com³, irinluthfia@polines.ac.id⁴, bagusyuniartowibowo@polines.ac.id⁵, nanangadie@polines.ac.id⁶

Abstrak

Kegiatan usaha masyarakat, khususnya usaha mikro kecil dan menengah (UMKM), memberikan banyak manfaat bagi masyarakat umum, namun karena kurangnya dukungan legalitas usaha, pengembangan usaha tidak berjalan sesuai harapan sehingga sulit untuk dimulai. Dukungan diperlukan bagi usaha kecil dan menengah untuk mendapatkan izin usaha yang sah. Program layanan pendampingan dan pelatihan ini melibatkan 10 pelaku UMKM yang bergerak di berbagai sektor usaha seperti fesyen, kuliner, dan kerajinan tangan dari desa Mangunharjo, Kota Semarang. Kegiatan ini bertujuan untuk meningkatkan kesadaran para pelaku UMKM terhadap pengelolaan legalitas usaha tentang Pelayanan Perizinan Berusaha Terintegrasi Berbasis Risiko. Dalam pengabdian ini juga kami sampaikan pelatihan pemasaran digital melibatkan pendaftaran lokasi bisnis dan detail bisnis Anda secara legal ke Google Bisnisku, mengintegrasikan dan menggabungkan berbagai aplikasi media sosial online, dan memungkinkan pelanggan menggunakan aplikasi Google Maps, memperluas jangkauan pelanggan, strategi pemasaran di Instagram Bisnis, serta kemudahan proses pemesanan dan komunikasi dari pelanggan ke pemilik bisnis melalui fitur katalog produk WhatsApp for Business. Strategi terintegrasi berbagai media bisnis online ini memungkinkan menyebarkan informasi mengenai produk dan layanan mitra UMKM.

Key Word:: NIB (Nomor Induk Berusaha), UMKM, Digital Marketing, Legalitas

Abstract

Local business activities, especially small and medium enterprises (SMEs), provide many benefits to the general public, but due to a lack of business legality support, business development does not go as expected, making it difficult to start. Support is needed for small and medium-sized enterprises to obtain legal business licenses. This mentoring and training service program involved 10 MSME players engaged in various business sectors such as fashion, culinary, and handicrafts from Mangunharjo village, Semarang City. This activity aims to increase the awareness of MSME players on business legality management regarding Risk-Based Integrated Business Licensing Services. In this service we also delivered digital marketing training involving legally registering your business location and business details to Google My Business, integrating and combining various online social media applications, and allowing customers to use the Google Maps application, expanding customer reach, marketing strategies on Instagram Business, as well as the ease of the ordering process and communication from customers to business owners through the WhatsApp for Business product catalog feature. This integrated strategy of various online business media allows disseminating information about the products and services of MSME partners.

Key Words: NIB (Business Identification Number), MSME, Digital Marketing, Legality

PENDAHULUAN

Dalam upaya perlindungan Kekayaan Intelektual perlu adanya pendaftaran Kekayaan Intelektual agar mempunyai perlindungan hukum terhadap Kekayaan Intelektual yang sudah diciptakan melalui hasil kreatifitas intelektualnya (Syarizka, 2018). Pelaku UMKM apabila ingin mendapatkan Kekayaan Intelektual, maka harus melakukan pendaftaran. Beberapa cabang Kekayaan Intelektual yang diwajibkan dilakukannya pendaftaran agar mendapatkan perlindungan dan kepastian hukum yang jelas yaitu Merek, Paten, Desain, Industri, Desain Tata Letak Sirkuit Terpadu, Rahasia Dagang, dan Perlindungan Varietas Tanaman. Prinsip ini mendasari hukum kekayaan intelektual di seluruh dunia dan mengakibatkan ketidakmampuan pemilik kekayaan intelektual yang tidak terdaftar untuk

menuntut siapa pun yang dicurigai telah menggunakan kekayaan intelektual mereka secara illegal (Tarina, 2020).

Digital marketing adalah sebuah produk teknologi informasi dimana berupa kegiatan mempromosikan produk dan atau jasa melalui media internet. Penerapan digital marketing semakin tinggi seiring meningkatnya angka pertumbuhan pengguna internet dan smartphone setiap tahunnya. Digital marketing merupakan salah satu solusi yang tepat bagi UMKM dalam mengembangkan jaringan pemasaran baik nasional maupun internasional. Digital marketing memungkinkan pelanggan atau pembeli mendapatkan informasi mengenai suatu produk atau jasa melalui internet, sehingga memungkinkan penjual atau pemilik usaha dapat berinteraksi dengan calon pembeli tanpa batasan waktu dan lokasi, Kementrian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah menyatakan bahwa dari 56 juta UMKM baru 3.75 juta saja atau sekitar 8% yang sudah memanfaatkan digital marketing dalam menunjang kegiatan bisnisnya sedangkan fakta menunjukkan bahwa pemanfaatan digital marketing untuk pemasaran produk dan jasa terbukti mampu meningkatkan penghasilan UMKM hingga sampai 34% (Wahyu, et.al, 2019).

(Setyawan, dkk, 2024) ikut menyampaikan pendapatnya mengenai digital marketing. Menurutnya, istilah digital marketing mengarah pada perencanaan dan pelaksanaan ide, kemudian pemikiran konsep, promosi, harga, dan juga distribusi. Sederhananya, bisa dikatakan sebagai metode interaksi antara dua pihak. Dua pihak yang dimaksud adalah brand atau perusahaan Anda dan calon konsumen. Sebagai pebisnis, Anda perlu membangun hubungan baik dengan konsumen demi memberikan keuntungan satu sama lain. Dengan demikian, adanya digital marketing memang sangat penting untuk dipertimbangkan guna mencapai kesuksesan pemasaran.

Digital marketing sebagai penghubung antar online ke target market Kembali kepada pengertian dari ahli lainnya, yaitu yang mendeskripsikan secara sederhana dengan menyebut digital marketing adalah kegiatan mencapai tujuan pemasaran dengan teknologi digital. Kemudian pada tulisan yang terbit tahun 2013, ia kembali menambahkan pengertian digital marketing untuk membantu aktivitas pemasaran guna meningkatkan pengetahuan pelanggan dengan menyesuaikan kebutuhan yang menghubungkan online ke target pasar, baik melalui database, website, email, bahkan digital TV. Menurut penulis teknologi yang populer saat ini dapat menjadi acuan pengertian terhadap media pemasaran digital, mulai dari blog, podcast, feed, story dari media sosial lainnya (Wibowo, Dkk, 2024)

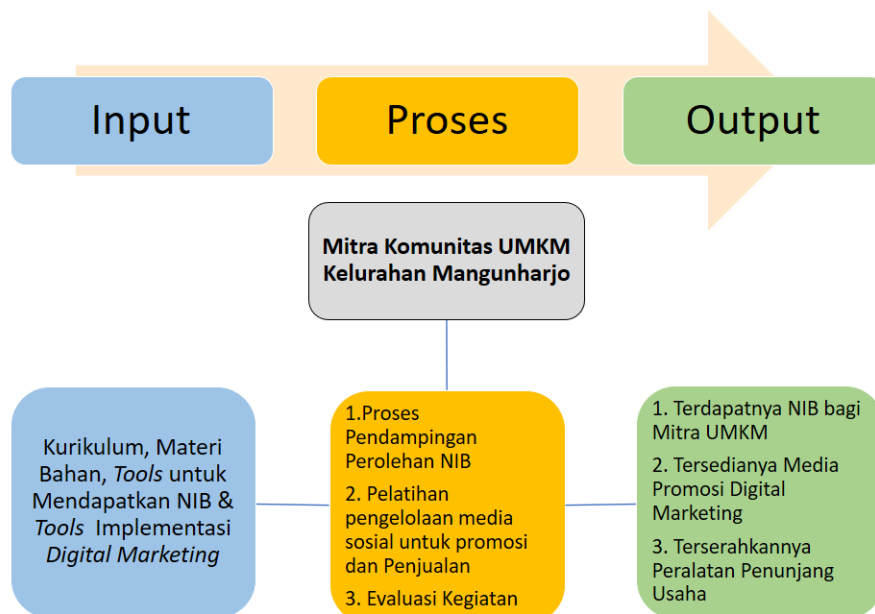
Oleh sebab itu, tim pengabdian kepada masyarakat Politeknik Negeri Semarang mengusulkan Mentoring Perolehan NIB (Nomor Induk Berusaha) Dengan Sistem Online Single Submission dan Implementasi Digital Marketing Guna Meningkatkan Produktivitas Serta Penjualan Komunitas UMKM Kelurahan Mangunharjo. Terdapat banyak UMKM yang terafiliasi menurut Komunitas berdasarkan RW atau Rukun Warga, para komunitas ini memiliki usaha mikro dan kecil diantaranya produksi kripik talas, sate ayam, kerajinan tas, dsb. Namun problematika yang ada di Kelurahan Mangunharjo masih banyak dari para pelaku usaha mikro belum memiliki surat izin mikro dan kecil (I-UMK) atau yang sekarang dikenal dengan NIB (Nomor Induk Berusaha). Menurut (Soejono, 2020) Hal ini dapat menopang program pemerintah pusat serta pemerintah daerah guna meningkatkan ekonomi kerakyatan dan mengembangkan usaha mikro dan kecil yang menjadi program kementerian terkait. Pada tingkat sosialisasi kami memberikan pemahaman terkait pentingnya memiliki izin usaha mikro dan kecil serta fungsi perizinan usaha mikro dan kecil itu sendiri, kami juga memberikan suatu solusi pada masyarakat agar bisa mempunyai perizinan untuk usaha mikro dan kecil agar Komunitas UMKM Kelurahan Mangunharjo yang memiliki usaha bisa memiliki legalitas dalam usahanya secara resmi dari Pemerintah.

Pasca kasus covid-19 para pelaku usaha mulai bergeliat dalam menjalankan usahanya, hal ini sangat berpengaruh terhadap kegiatan usaha para Mitra Komunitas UMKM. Dalam hal pemasaran mereka hanya mengandalkan keaktifan pembeli yang datang mengunjungi atau menghubungi kios mereka, serta ramai atau tidaknya pengunjung yang ada di sekitar lokasi usaha. Meskipun para mitra UMKM mengetahui bahwa mereka dapat menjual produk secara online, namun sebagian besar enggan melakukan penjualan secara online karena pemahaman tentang sistem penjualan online masih terbatas dan kurangnya sosialisasi serta pendampingan dari Dinas terkait dan Perguruan Tinggi sekitar.

Tim pengabdian kepada masyarakat mengusulkan kegiatan Implementasi Strategi Digital Marketing untuk Meningkatkan Produktivitas dan Penjualan. Digital marketing dalam PMK ini adalah dengan cara mengintegrasikan dan mengkombinasikan berbagai aplikasi bisnis online dan sosial media

bisnis melalui menandai lokasi bisnis dan deskripsi informasi bisnis di Google map & Google Mybusiness, memperluas pemasaran melalui Instagram bisnis, dan membuat katalog di WA bisnis. Dengan berbagai solusi pemasaran digital yang ditawarkan tersebut, maka konsumen dari dalam maupun luar kota dapat dengan mudah memperoleh informasi melalui platform pencarian serta sosial media. Selain itu, para Mitra UMKM dapat melakukan promosi melalui gambar-gambar display yang mereka buat, maupun foto-foto koleksi souvenir mereka. Sehingga mampu menarik pembeli dan pesanan akan kembali meningkat.

Proses pelatihan dan pendampingan yang akan kami lakukan di mitra Komunitas UMKM Kelurahan Mangunharjo adalah sebagai berikut:



Gambar 1. Diagram Alir Proses Pelatihan

Proses pembelajaran dan pendampingan di dunia usaha dan UMKM melalui tahapan yang sama dengan di dunia pendidikan yaitu melalui Input kemudian Proses dan diakhir Output, adapun penjelasannya sebagai berikut:

1. INPUT meliputi peserta mitra komunitas dan UMKM disiapkan dengan materi- materi yang sudah disusun berdasarkan materi perolehan NIB dan Implementasi Digital Marketing
2. PROSES, setelah semua persiapan dilakukan tahap selanjutnya adalah melakukan proses pembelajaran dengan menggunakan model pembelajaran tertentu, dan menggunakan alat peraga yang telah disiapkan sesuai dengan kebutuhan dengan mendampingi mitra UMKM yang bersangkutan. Dalam tahapan proses dilakukan pula evaluasi dari hasil pengamatan mitra UMKM pada saat proses pembelajaran.
3. OUTPUT, setelah dilakukan tahap INPUT dan PROSES maka tahap akhirnya adalah OUTPUT yaitu hasil dari komunitas UMKM Kelurahan Mangunharjo memiliki NIB dan mampu menjalankan proses Digital Marketing, Kualitas juga sangat dipengaruhi dari tahapan- tahapan sebelumnya, oleh karena itu setiap tahapan harus benar-benar dipersiapkan dan diperhatikan dengan sungguh-sungguh.

Berdasarkan informasi yang diperoleh terkait permasalahan mitra komunitas UMKM Kelurahan Mangunharjo yang telah diuraikan sebelumnya, tim pengabdian ingin memberikan solusi terhadap permasalahan yang dihadapi. Permasalahan yang dihadapi yaitu belum adanya perizinan usaha berupa legalitas ber-NIB serta masalah pengelolaan promosi, dan penjualan yang stagnan atau tidak ada peningkatan. Sebab, pemasaran mereka hanya mengandalkan keaktifan pembeli yang datang mengunjungi atau menghubungi kios mereka, serta ramai atau tidaknya kegiatan yang ada di sekitar lokasi usaha karena sebagian besar dari mereka mereka juga kurang paham sistem penjualan online.

Tim pengabdian kepada masyarakat menawarkan solusi dengan melakukan pelatihan dan pendampingan dalam mendapatkan izin usaha berupa pendaftaran usaha melalui sistem Online Single Submission dan pemasaran berbasis Digital marketing. Digital marketing adalah sebuah produk

teknologi informasi dimana berupa kegiatan mempromosikan produk dan atau jasa melalui media internet. Penerapan digital marketing semakin tinggi seiring meningkatnya angka pertumbuhan pengguna internet dan smartpone setiap tahunnya. Digital marketing merupakan salah satu solusi yang tepat bagi UMKM dalam mengembangkan jaringan pemasaran baik nasional maupun internasional. Digital marketing dalam PKM ini adalah dengan cara menandai lokasi bisnis dan memberi informasi bisnis di google map, memperluas pemasaran melalui instagram, dan membuat katalog di WA bisnis.

Namun para mitra komunitas UMKM Kelurahan Mangunharjo belum dapat menggunakan digital marketing, sehingga akan dilakukan kegiatan pelatihan dan pendampingan digital marketing kepada mitra komunitas UMKM Kelurahan Mangunharjo. Dengan berbagai solusi pemasaran digital yang ditawarkan diatas, maka konsumen dari dalam maupun luar kota dapat dengan mudah memperoleh informasi melalui platform pencarian serta sosial media. Sehingga mampu menarik pembeli dan pesanan akan meningkat.

METODE

Kegiatan pengabdian masyarakat oleh tim mentor dan pendamping dari Politeknik Negeri Semarang dengan mitra guna pemecahan permasalahan. Berkaitan dengan masalah yang ada, maka Tim pengabdian telah mengadakan pengabdian kepada masyarakat dengan metode a) Metode Pendekatan Perolehan NIB (Nomor Induk Berusaha), Fokus pengabdian masyarakat ini ialah guna pemecahan permasalahan perolehan NIB bagi Mitra Komunitas UMKM Kelurahan Mangunharjo guna meningkatkan kesadaran pentingnya legalitas usaha serta bagaimana cara mengurusnya, Pengabdian masyarakat melalui pendamping kepada Mitra Komunitas UMKM Kelurahan Mangunharjo terkait sosialisasi melalui materi penguatan yang mendukung upaya graduasi melalui pendekatan secara personal ataupun kolektif, menurut (Diansyah et.al, 2017) ada beberapa pendekatan yang dilaksanakan dengan bersama-sama, pertama, Ceramah dan tutorial, metode ini dilaksanakan ketika kegiatan pendampingan. Tim pengabdian mengutarakan materi dengan metode ceramah diiringi dengan sesi tanya jawab serta tutorial guna memudahkan peserta pengabdian. Kedua, Berbasis small group discussion, ialah suatu cara menyampaikan materi dengan cara pembagian beberapa kelompok diskusi. Pembagian kelompok bisa dengan tiga sampai lima orang perkelompok, tiap kelompok bekerja sama guna memecahkan masalah maupun menyiapkan persyaratan untuk memperoleh NIB (Nomor Izin Berusaha) setelah dilaksanakannya pendampingan serta observasi (Nugroho, 2021). Ketiga ialah Komprehensif merupakan penyeluruhan kegiatan yang dilakukan secara serentak terkait dengan sumberdaya, proses belajar, pelatihan dan pendampingan (Nurfriani, 2014). Keempat ialah Learning by doing yang berdasarkan output. Pendampingan dengan hasil yang dilaksanakan melalui proses yang menghasilkan terbitnya NIB (Nomor Izin Berusaha) untuk masing-masing peserta pendampingan. Selanjutnya, keempat metode diupayakan melalui empat tahapan, yaitu Observasi, Penyuluhan tentang Izin usaha UMKM berbasis OSS guna memperoleh NIB serta pendampingan pendaftaran atau pelaksanaan kegiatan (Kusmanto, 2019). b) Metode Pendekatan Implementasi Digital Marketing, Memberikan pelatihan dan pendampingan terkait dengan manajemen produksi, keuangan, dan pemasaran berbasis digital marketing yaitu cara menandai lokasi bisnis dan memberi informasi bisnis di google map, memperluas pemasaran melalui instagram, dan membuat katalog di WA bisnis kepada Mitra Komunitas UMKM Kelurahan Mangunharjo (Lubis, 2016).

Kegiatan pengabdian dilaksanakan dengan Mitra Komunitas UMKM Kelurahan Mangunharjo, tahapan yang kami laksanakan pada pengabdian ini ialah sebagai berikut:

a. Observasi Kegiatan

(Djukisana, 2014) mengatakan bahwa tahap awal kegiatan pengabdian ialah melaksanakan observasi awal untuk mengetahui karakteristik mitra pendampingan. Hal yang kami lakukan selain observasi ialah wawancara dan audensi kepada para kepala desa dan perangkat desa. berdasarkan observasi kami maka diperoleh data bahwa para Mitra Komunitas UMKM Kelurahan Mangunharjo semuanya masih belum mempunyai NIB atau izin usaha dan belum memahami digital marketing maka disepakati diadakannya pendampingan serta penyuluhan dengan seluruh Mitra Komunitas UMKM Kelurahan Mangunharjo.

b. Penyuluhan Terkait NIB (Nomor Izin berusaha) dan Pendampingan serta Pelatihan digital marketing

Menurut hasil observasi maka pengabdian masyarakat ini dilaksanakan dengan beberapa kegiatan dengan salah satunya ialah Penyuluhan Terkait NIB (Nomor Izin berusaha) dan Pendampingan serta pelatihan digital marketing dengan metode ceramah diiringi tanya jawab secara langsung.

c. Pelaksanaan Kegiatan Pendampingan

Kegiatan pengabdian yang dilaksanakan dalam rangka meningkatkan motivasi pelaku Mitra Komunitas UMKM Kelurahan Mangunharjo guna memperoleh izin usahanya dan dapat melakukan pemasaran digital. maka, dari rangkaian kegiatan ini ialah mengadakan bimbingan teknis serta pendampingan pendaftaran izin usaha agar memperoleh NIB dan memasarkan produk secara online.

Berdasarkan informasi yang diperoleh dari hasil observasi di Kelurahan Mangunharjo banyak UMKM yang belum memiliki surat ijin usaha dan belum dapat melakukan pemasaran secara online.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat kompetitif tahun 2023 ini secara rinci meliputi beberapa proses, yang dilaksanakan pada bulan Agustus 2023. Kegiatan pengabdian ini menghasilkan luaran berupa artikel pada jurnal pengabdian Masyarakat Sinta 5 yang terbit di bulan Mei 2024. Selain output kegiatan sesuai dengan proposal, kegiatan ini menghasilkan dampak berupa peningkatan kemampuan mitra. Dimana sebelumnya para mitra tidak mempunyai NIB sebagai bahan legalitas dasar bagi pelaku usaha dengan jenis UMKM.

Tahapan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat Kompetitif tahun 2023 ini diawali dengan survey ke mitra potensial untuk dikembangkan, dimana akhirnya tim memperoleh mitra Komunitas UMKM Kelurahan Mangunharjo yang dapat digandeng dalam kegiatan ini. Selanjutnya tim mulai menyusun proposal dan membagi tugas tim, sesuai dengan hasil survey dan temuan permasalahan pada mitra yang dapat dibantu melalui kegiatan pengabdian ini. Selama proses survey, kendala terbesar tidak adanya NIB mitra pengabdian. Oleh karena itu, tim pengabdian berupaya untuk menyelesaikan permasalahan utama yang ditemukan yaitu kemampuan dalam mengoptimalkan legalitas usaha bagi pelaku bisnis pada Komunitas UMKM Kelurahan Mangunharjo.

Melalui tahapan pendampingan, tim memulai dengan pelatihan dasar mengenai NIB. Pada pelatihan dasar ini, tim pengabdian memberikan penjelasan mengenai penjelasan apa itu NIB. Setelah dapat dipahami oleh mitra, maka kemudian tim berlanjut persyaratan NIB kepada. Pada pelatihan kali ini lebih aplikatif karena peserta langsung mempraktekkan. Pendampingan praktek dilakukan oleh seluruh tim pengabdian secara intensif sampai para mitra bisa diterbitkan NIB bagi mereka.

Tahapan akhir proses pendampingan adalah Ketika NIB tersebut terbit. Kemudian tim pengabdian melanjutkan rangkaian kegiatan ini dengan pembuatan laporan kegiatan dan artikel pengabdian yang disubmit pada jurnal pengabdian yang terakreditasi Sinta 5. Tujuan dari kegiatan pengabdian ini dapat tercapai dengan baik dan lancar selama prosesnya dari awal hingga akhir, dan output kegiatan yang menjadi target bagi tim juga dapat terpenuhi.

Khalayak sasaran kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah para pelaku usaha komunitas tenong sari pangan karangnayar. Secara kebiasaan para peserta melakukan bisnis tanpa legalitas dari pemerintah dan susah untuk melebarkan sayap karena pihak ketiga selaku pendana membutuhkan legalitas.

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini merupakan kegiatan bersama antara komunitas UMKM Kelurahan Mangunharjo dengan dengan tim pengabdian kepada masyarakat Polines. Meskipun yang terlibat sebagai peserta pelatihan dalam kegiatan ini hanya 10 peserta tetapi diharapkan dari 10 orang peserta ini akan menularkan ilmunya kepada teman-teman dan lingkungan sekitarnya, baik dipemukiman maupun di kelompok lain. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat kali ini memiliki keunikan karena khalayak sasaran berasal dari kalangan pengusaha ultra mikro yang ingin membantu meningkatkan kesejahteraan keluarga. Hal ini berarti kegiatan ini dapat menjangkau tahapan keluarga. Dampak yang ditimbulkan dari kegiatan ini adalah kemampuan para mitra dalam kepemilikan legalitas usaha yang nantinya menjadi syarat dalam proses pendanaan oleh pihak terkait.



Gambar 2. Proses Pendampingan UMKM

SIMPULAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat telah dilaksanakan dengan baik pada Agustus 2023. Diikuti oleh 10 orang pelaku usaha Komunitas Tenong Sari Pangan Karanganyar. Kegiatan diisi dengan penyampaian materi terkait bagaimana mendapatkan legalitas Nomor Izin Berusaha atau NIB oleh panitia pelaksana kegiatan pengabdian masyarakat. Meskipun hanya 10 orang yang terlibat sebagai peserta pelatihan, tetapi para peserta akan menularkan ilmu dan keterampilan yang diperoleh kepada lingkungan di sekitarnya. Khalayak sasaran pengabdian ini merupakan komunitas UMKM Kelurahan Mangunharjo, dengan demikian kegiatan ini akan berdampak kepada perokonomian Indonesia. Hasil yang didapatkan dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat memiliki luaran berupa artikel pada jurnal pengabdian masyarakat.

SARAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini telah dilaksanakan dengan baik sesuai dengan rencana yang telah dibuat. Bertolak dari pelaksanaan kegiatan ini terdapat beberapa saran yang perlu diajukan, antara lain:

- 1) Banyak khalayak sasaran yang sangat membutuhkan sentuhan akademik maupun skills dari Politeknik Negeri Semarang. Untuk itu selayaknya Polines meningkatkan anggaran dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini sedemikian sehingga mampu menyentuh khalayak sasaran yang menjadi targetnya.
- 2) Panitia pelaksana diberi fleksibilitas dalam pengelolaan anggaran sedemikian sehingga mampu menyesuaikan dengan kebutuhan khalayak sasaran.

UCAPAN TERIMA KASIH

Tim pengabdian masyarakat Politeknik Negeri Semarang, Tembalang yang terdiri dari Dosen dan Mahasiswa mengucapkan terimakasih kepada mitra UMKM Mangunharjo karena telah bersedia berbagi pengalaman dan untuk kemajuan serta kesejahteraan mitra komunitas.

DAFTAR PUSTAKA

- Dewi, M. P. et al. (2020) 'Sosialisasi dan Pendampingan Penggunaan Online Single Submission pada Pelaku Usaha Kecil dan Menengah di Kota Depok', *Jurnal Komunitas : Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*, 3(1), pp. 34–39. doi: 10.31334/jks.v3i1.967.
- Diansyah, R., Syahril, Aryanto, Arribe, E., & Winarso, D. (2017). *PENGUATAN UMKM MELALUI PELATIHAN BLOG*. *Jurnal Pengabdian Untuk Mu negeRI*.
- Djukisana, F. (2014) 'Implementasi Kebijakan Pelayanan Surat Izin Usaha Perdagangan Di Badan Pelayanan Perizinan Terpadu Kota Manado', *Jurnal Administrasi Publik UNSRAT*, 2(3), p. 1217.
- Julita, Ami, (2017). *Pelaksanaan Izin Usaha Mikro Dan Kecil (Iumk) Gratis Di Kecamatan Sukajadi Kota Pekanbaru*. Universitas Riau. *Jurnal online mahasiswa fakultas ilmu sosial dan ilmu politik universitas riau*. <http://jom.unri.ac.id/index.php/JOMFSIP/article/view/13728>
- Kusmanto, Heri, and Warjio. (2019) 'Pentingnya legalitas usaha mikro kecil dan menengah. Universitas sumatera utara. *Jurnal pendidikan ilmu-ilmu sosial*. <https://jurnal.unimed.ac.id/2012/index.php/jupiis/article/view/13583>
- Lubis, T. A., & Junaidi. (2016). *Pemanfaatan Teknologi Informasi pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Kota Jambi*. *Jurnal Perspektif Pembiayaan dan Pembangunan Daerah*, 163-174.

- Nugroho, B. Setyo. (2021). Penerapan Strategi Kaizen Production dan Integrated Digital Marketing Untuk Meningkatkan Produktivitas dan Penjualan UMKM. Sentrikom Politeknik Negeri Semarang.
- Nurfriani, V., Paramu, H., & Utami, E. S. (2014). Analisis Kinerja Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Dengan dan Tanpa Pinjaman Di Kabupaten Jember. Jember, Jawa Timur, Indonesia.
- Setyawan, N. A., Wibowo, B. Y., Ayuwardani, M., Kartika, V. S., & Eviyanti, N. (2024). Meningkatkan Sustainable Performance Melalui Big Data Analytics Capabilities dengan Variabel Mediasi Supply Chain Management dan Circular Economy Practices. *Jurnal Ekuilnomi*, 6(2), 214-223.
- Soejono, F. et al. (2020) 'Pendampingan Usaha: Penggunaan One Single Submission untuk Ijin Usaha', *Wikrama Parahita: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 4(2), pp. 103-108. doi: 10.30656/jpmwp.v4i2.2214.
- Sumarjono, S., Subarkah, S. and Suparno, S. (2019) 'Pelaksanaan Pelayanan Perizinan Usaha Perdagangan Secara Online Oleh Dinas Penanaman Modal Dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Dalam Upaya Meningkatkan Investasi Di Kabupaten Kudus', *Jurnal Suara Keadilan*, 19(1). doi: 10.24176/sk.v19i1.3219.
- Syarizka, D. (2018). *bisnis.com*. Diambil kembali dari ekonomi. *bisnis.com*:<https://ekonomi.bisnis.com/read/20180228/12/744047/pemerintah-targetkan-6-juta-umkm-go-digital-tahun-ini>
- Tarina, A. (2020) 'Urgensi izin usaha dalam perdagangan melalui sistem elektronik bagi usaha mikro dan kecil', *Jurnal Pelita Ilmu*, 14(2), pp. 88-106.
- Wahyu, C. et al. (2021) 'Pengembangan Digitalisasi Usaha Mikro Kecil Menengah Di Dusun Sawohan Sidoarjo', 01(02), pp. 1-7.
- Wibowo, B.Y. ; Widodo; Wuryanti; Widiyanto; Setyawan, N. A., (2024). The Sustainability of Lasem Batik in Terms of Green Marketing and Brand Quality. *Calitatea: Acces la Success; Bucharest* Vol. 25, Iss. 198, : 284-291. DOI:10.47750/QAS/25.198.31