
PENERAPAN TEKNOLOGI INFORMASI DAN KOMUNIKASI (TIK) DALAM MENINGKATKAN EFISIENSI PENJUALAN SEBLAK PRASMANAN MERDEKA SARASABUDE

Oleh:

Sekar Ratu Rizkya¹

Fahrurroji²

Universitas Bina Bangsa

Alamat: JL. Raya Serang –Jakarta KM. 03 No. 1.B (Pakupatan), Kota Serang,
Banten(42124)

Korespondensi Penulis : sekar.ratu.rizkya@binabangsa.ac.id,
fahrurroji13021800023@gmail.com

Abstract. *This research focuses on the application of Information and Communication Technology (ICT) to improve sales efficiency at Seblak Prasmanan Merdeka Sarasabude. The problems encountered include the ordering and price calculation processes, which are still carried out manually using markers, resulting in long queues, order errors, and ineffective sales data management. This study aims to improve service quality, accelerate data processing, and facilitate the management of bookkeeping reports. The method used in this research is the SDLC Waterfall method, which consists of the stages of requirements analysis, system design, implementation, testing, and maintenance. The results of the study show that the implementation of a website- and database-based system can make the ordering process faster, more accurate, and more efficient, thereby supporting improved customer service and operational efficiency in the culinary business.*

Keywords: *Information System, Website, Seblak Sales, SDLC Waterfall, Sales Efficiency, Database.*

PENERAPAN TEKNOLOGI INFORMASI DAN KOMUNIKASI (TIK) DALAM MENINGKATKAN EFISIENSI PENJUALAN SEBLAK PRASMANAN MERDEKA SARASABUDE

Abstrak. Penelitian Ini Penerapan Teknologi Informasi Dan Komunikasi (Tik) Dalam Meningkatkan Efisiensi Penjualan Seblak Prasmanan Merdeka Sarasabude. Permasalahan yang dihadapi meliputi proses pemesanan dan perhitungan harga yang masih dilakukan secara manual menggunakan spidol, sehingga menyebabkan antrean panjang, kesalahan pesanan, serta kurang efektifnya pengelolaan data penjualan. Penelitian ini bertujuan untuk meningkatkan kualitas pelayanan, mempercepat pengolahan data, dan mempermudah pengelolaan laporan pembukuan. Metode yang digunakan adalah metode SDLC Waterfall yang terdiri dari tahap analisis kebutuhan, desain sistem, implementasi, pengujian, dan pemeliharaan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penerapan sistem berbasis website dan database dapat membantu proses pemesanan menjadi lebih cepat, akurat, dan efisien sehingga mendukung peningkatan pelayanan pelanggan serta efisiensi operasional bisnis kuliner.

Kata kunci: 3-5 kata atau frasa yang mencerminkan isi artikel (secara alfabetis).

LATAR BELAKANG

Perekonomian Indonesia saat ini menunjukkan dinamika yang menarik dengan peluang besar di berbagai bisnis, khususnya bisnis di dunia kuliner. Persaingan bisnis di dunia kuliner yang ketat menuntut para pengusaha kuliner untuk selalu menghadirkan inovasi terbaru. Salah satu inovasi yang perlu dilakukan oleh para pengusaha kuliner adalah selalu menjaga pelayanan yang baik, sehingga memberikan kemudahan kepada pembeli dalam memenuhi kebutuhannya. (Ambali & Fasa, 2025) Dengan diperolehnya pelayanan yang memuaskan, diharapkan pembeli akan selalu merasa puas dan setia untuk selalu kembali ke tempat yang sama. Inovasi ini berlaku bagi seluruh bisnis yang berjalan dalam dunia kuliner. SarasaBude merupakan salah satu bisnis yang bergerak di bidang kuliner, yang saat ini menjual kuliner berupa Seblak Prasmanan Merdeka. (Fadhillah et al., 2025) Berlokasi di Jl. Merdeka, Merak, Tamansari, Kec. Pulomerak, Kota Cilegon, (Nst et al., 2025) Banten. Banyaknya peminat seblak akhir-akhir ini mejadi ide bagi pemilik untuk mendirikan warung seblak dengan konsep prasmanan. Konsep prasmanan diminati karena pembeli dapat memilih sendiri topping seblak yang diinginkan. Dikarenakan pemesanan masih menggunakan spidol dan masih menggunakan cara tradisional dalam menghitung jumlah harganya, sehingga

mengeluarkan waktu dan biaya yang besar. Hal ini menimbulkan berbagai masalah seperti, panjangnya antrian pesanan, ketidakefisienan waktu, kerusakan alat tulis yang menyebabkan pesanan tidak terbaca sehingga terjadinya kesalahan pesanan, serta pemilik yang merasa kesulitan dalam menentukan jumlah porsi yang akan laku pada keesokan harinya. (Kadir, 2025) Dari permasalahan tersebut dapat dianalisis bahwa, pengembangan sistem baru sangat penting untuk memenuhi kebutuhan penjualan yang efektif dan efisien. Teknologi informasi menjadi faktor utama bagi perusahaan, terutama yang sedang berkembang, agar dapat dikelola dengan baik dan mencapai tujuannya. Tujuan penelitian ini adalah untuk meningkatkan layanan pelanggan, mempercepat pengolahan data, dapat menyajikan informasi yang lebih akurat dan efisien, sehingga memudahkan pihak management dalam menginput laporan pembukuan. Dengan adanya penelitian ini diharapkan adanya perubahan yang signifikan dalam efisiensi pelayanannya, serta dapat terealisasi dengan baik. Sehingga kedepannya akan mempermudah dalam pemesanan dan juga mempermudah semua orang yang berperan didalamnya. (Prabowo et al., 2024)

KAJIAN TEORITIS

Pada penelitian sebelumnya oleh Vera Maria, Regi, Hayanti dengan studi kasus Implementasi Teknologi Informasi dan Komunikasi (TIK) Dalam Meningkatkan Daya Saing Umkm, membahas tentang penunjang daya saing UMKM. (Putri & Puspitaningrum, 2025) Ada pula penelitian sebelumnya oleh Siti Barokah dkk dengan studi kasus Penerapan Pemasaran Digital Pada Umkm Seblak Prasmanan Babeh, yang membahas tentang strategi digital marketing dalam membangun daya saing UMKM. (Sholihin, 2024) Tetapi dalam jurnal tersebut tidak membahas tentang peningkatan efisiensi penjualan sedangkan dalam dunia bisnis kuliner, efisiensi penjualan juga termasuk modal daya saing. Efisiensi penjualan didasarkan pada sistem yang baik. (LUTHFIAH & others, 2025) pada penelitian sebelumnya oleh Iis Permatasari dengan studi kasus Perancangan Sistem Pemesanan Warung Seblak Berbasis Website, penelitian ini menggunakan metode waterfall dengan temuan penelitian berupa perancangan sistem pemesanan warung seblak berbasis website. Ada pula penelitian sebelumnya oleh Jingga Firdaus, Nisa Dienwati Nuris dengan studi kasus rancang bangun sistem penjualan makanan dan minuman berbasis online pada café lariss'o,

PENERAPAN TEKNOLOGI INFORMASI DAN KOMUNIKASI (TIK) DALAM MENINGKATKAN EFISIENSI PENJUALAN SEBLAK PRASMANAN MERDEKA SARASABUDE

Solusi pada jurnal ini tentang pengembangan sistem penjualan makanan dan minuman instan berbasis online, yang menjadi penunjang efisiensi penjualan. Sistem menjadi penunjang kuat efisiensi penjualan dalam sektor bisnis tidak hanya melalui digital marketing dan juga e-commerce tetapi sistem yang terstruktur menghasilkan efisiensi kinerja yang baik. Baik e-commerce dan digital marketing semua itu berpusat pada sistem. (Safitri et al., 2024)

Sistem Informasi

Sistem informasi adalah kombinasi terstruktur dari manusia, teknologi (perangkat keras, lunak, dan jaringan). Prosedur yang mengelola data menjadi informasi berguna untuk mendukung operasi, manajemen, dan pengambilan keputusan dalam organisasi. (Kurnia et al., 2025)

Website

sekumpulan halaman digital yang saling terhubung, menyimpan informasi, dan dapat diakses publik melalui internet menggunakan browser (seperti Chrome/Firefox). (Junaedi et al., 2023) Website terdiri dari domain (alamat) dan hosting (penyimpanan data). Jenisnya meliputi blog, toko online (e-commerce), profil bisnis, dan forum, yang dibuat menggunakan CMS seperti WordPress atau website builder. (Mulyani, 2021)

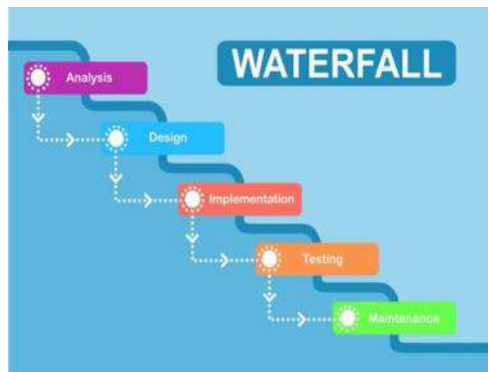
Data Base

kumpulan data atau informasi terstruktur yang disimpan secara sistematis dalam komputer, memungkinkan akses, pengelolaan, dan pembaruan data secara cepat dan efisien. (Widiyanti et al., 2025)

METODE PENELITIAN

Dalam penelitian ini yang berjudul penerapan teknologi informasi dan komunikasi (tik) dalam meningkatkan efisiensi penjualan seblak prasmanan merdeka sarasabude. peneliti menggunakan metode SDLC Waterfall sebagai pendekatan untuk pengembangan sistem. (AYUNI, n.d.)

Gambar 1. Metode Penelitian



Tahapan Utama SDLC Waterfall:

1. Requirement Analysis (Analisis Kebutuhan)
Pengumpulan kebutuhan sistem secara mendalam dari pengguna.
2. System Design (Desain Sistem)
Penerjemahan kebutuhan menjadi rancangan teknis (arsitektur, database).
3. Implementation (Implementasi/Coding)
Pembuatan kode program berdasarkan dokumen desain.
4. Integration & Testing (Pengujian)
Penggabungan modul dan pengujian untuk memastikan fungsionalitas dan bebas bug.
5. Operation & Maintenance (Pemeliharaan)
Pemasangan sistem dan perbaikan masalah yang ditemukan di lapangan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Penembangan Sistem

Penelitian ini menghasilkan sebuah inplementasi sistem informasi penjualan berbasis website yang dirancancang untuk meningkatkan efisiensi proses pemesanan pada Seblak Prasmanan Merdeka SarasaBude. (Maududy et al., 2025) Sistem dikembangkan menggunakan metode SDLC Waterfall yang terdiri dari tahap analisis kebutuhan, desain sistem, implementasi, pengujian, dan pemeliharaan. Sistem yang dibangun memiliki dua hak akses utama yaitu pengguna (pembeli) dan pemilik usaha (admin). Seperti pada konsep dibawah ini

PENERAPAN TEKNOLOGI INFORMASI DAN KOMUNIKASI (TIK) DALAM MENINGKATKAN EFISIENSI PENJUALAN SEBLAK PRASMANAN MERDEKA SARASABUDE

Gambar 2. Konsep Website



Pada sisi pengguna, sistem menyediakan fitur melihat menu, memilih topping, menghitung total harga secara otomatis, melakukan pemesanan, melihat riwayat pesanan, dan melakukan pembayaran. Sedangkan pada sisi admin tersedia fitur pengelolaan menu, pengelolaan pesanan, pengelolaan data pelanggan, serta laporan penjualan.

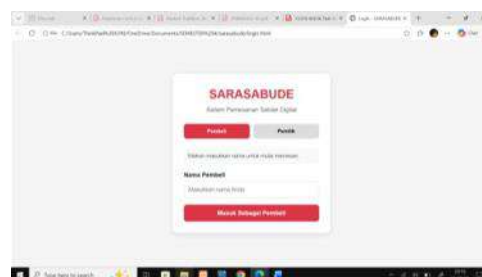
Penerapan sistem ini bertujuan untuk menggantikan proses pemesanan manual menggunakan spidol dan perhitungan harga secara konvensional yang selama ini menimbulkan antrian panjang dan kesalahan pencatatan pesanan.

Implementasi Sistem

1. Halaman Login/Logout

Halaman login dan logout menampilkan bentuk login antara pembeli dan pengguna.

Gambar 3. Halaman Login



2. Halaman Menu

Halaman menu menampilkan berbagai pilihan menu seblak dan topping yang tersedia beserta harga masing-masing. Pelanggan dapat memilih menu sesuai keinginan dan menambahkan jumlah pesanan ke dalam keranjang.

Gambar 4. Halaman Menu 1



Gambar 5. Halaman Menu 2



3. Halaman Keranjang dan Checkout

Setelah memilih menu, pelanggan dapat melihat rincian pesanan pada halaman keranjang. Sistem akan menghitung total harga secara otomatis berdasarkan jumlah dan jenis topping yang dipilih. Selanjutnya pelanggan dapat melanjutkan ke proses checkout dan pembayaran.

Gambar 6. Halaman Checkout



4. Dashboard pemilik

Dashboard pemilik menyediakan fitur pengelolaan menu, pengelolaan data transaksi, monitoring pesanan pelanggan, serta laporan penjualan. Dengan

PENERAPAN TEKNOLOGI INFORMASI DAN KOMUNIKASI (TIK) DALAM MENINGKATKAN EFISIENSI PENJUALAN SEBLAK PRASMANAN MERDEKA SARASABUDE

dashboard ini, pemilik dapat mengetahui jumlah transaksi dan menu yang paling banyak dipesan.

5. Laporan Penjualan

Sistem menghasilkan laporan penjualan secara otomatis berdasarkan data transaksi yang tersimpan dalam database. Laporan dapat ditampilkan berdasarkan periode harian, mingguan, maupun bulanan sehingga memudahkan pemilik dalam melakukan evaluasi bisnis.

Pembahasan

Penerapan sistem informasi berbasis website pada Seblak Prasmanan Merdeka SarasaBude memberikan peningkatan efisiensi dibandingkan sistem sebelumnya yang masih dilakukan secara manual.

Pada sistem lama, pencatatan pesanan menggunakan spidol sering menimbulkan kesalahan pencatatan, kehilangan data pesanan, serta antrian yang panjang saat proses pembayaran. Setelah sistem diterapkan, proses pemesanan menjadi lebih cepat karena pelanggan dapat memilih menu secara langsung melalui website. Perhitungan harga dilakukan secara otomatis oleh sistem sehingga mengurangi risiko kesalahan perhitungan. Selain itu, seluruh data transaksi tersimpan dalam database sehingga memudahkan pemilik dalam mengakses riwayat penjualan dan membuat laporan.

Hasil ini sejalan dengan penelitian Iis Permatasari yang menyatakan bahwa sistem pemesanan berbasis website mampu meningkatkan efisiensi operasional, mempercepat transaksi, dan mengurangi kesalahan pencatatan pesanan.

Selain meningkatkan efisiensi transaksi, sistem juga mendukung digitalisasi usaha kuliner. Dengan adanya website, informasi menu dapat diakses dengan mudah oleh pelanggan sehingga kualitas pelayanan menjadi lebih baik. Hal ini mendukung peningkatan daya saing usaha sebagaimana dijelaskan pada penelitian mengenai digitalisasi UMKM Seblak Prasmanan Babeh yang menunjukkan bahwa pemanfaatan teknologi digital mampu meningkatkan visibilitas dan efektivitas operasional usaha.

Pengujian Sistem

Pengujian sistem dilakukan menggunakan metode Black Box Testing untuk memastikan seluruh fitur berjalan sesuai kebutuhan pengguna. Pengujian dilakukan pada fungsi login, pemilihan menu, proses checkout, pengelolaan data menu, pengelolaan transaksi, serta pembuatan laporan.

Tabel 1. Tabel Pengujian

No	Fitur	Hasil Yang Diharapkan	Hasil
1	Login	Pengguna berhasil masuk ke sistem	Berhasil
2	Pemilihan Menu	Menu dapat dipilih dan masuk ke keranjang	Berhasil
3	Check out	Sistem menghitung total pembayaran otomatis	Berhasil
4	Kelola Menu	Data menu dapat ditambah, diubah, dan dihapus	Belum Berhasil
5	Kelola Transaksi	Data transaksi tersimpan dalam database	Belum Berhasil
6	Laporan Penjualan	Laporan dapat ditampilkan sesuai periode	Belum Berhasil
7	Logout	Pengguna keluar dari sistem	Berhasil

Berdasarkan hasil pengujian, seluruh fitur utama sistem dapat berjalan sesuai dengan kebutuhan pengguna. Tetapi di bagian sistem pemilik memiliki beberapa kekurangan sehingga di perlukan lagi pengembangan sistem yang lebih baik.

Analisis Hasil

Berdasarkan hasil implementasi dan pengujian yang telah dilakukan, sistem informasi penjualan berbasis website berhasil membantu meningkatkan efisiensi proses bisnis Seblak Prasmanan Merdeka SarasaBude. Sistem mampu mempercepat proses pemesanan, mengurangi kesalahan perhitungan harga, mempermudah pengelolaan data transaksi, serta menghasilkan laporan penjualan secara otomatis. Sehingga proses tersebut dapat di uji coba pada warung Seblak Prasmanan Merdeka.

PENERAPAN TEKNOLOGI INFORMASI DAN KOMUNIKASI (TIK) DALAM MENINGKATKAN EFISIENSI PENJUALAN SEBLAK PRASMANAN MERDEKA SARASABUDE

Gambar 7. Dokumentasi Implementasi



Dengan demikian, tujuan penelitian untuk meningkatkan efisiensi penjualan melalui penerapan Teknologi Informasi dan Komunikasi (TIK) dapat tercapai dengan baik.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai penerapan Teknologi Informasi dan Komunikasi (TIK) dalam meningkatkan efisiensi penjualan pada Seblak Prasmanan Merdeka SarasaBude, dapat disimpulkan bahwa penerapan sistem informasi penjualan berbasis website mampu membantu mengatasi berbagai permasalahan yang terdapat pada proses penjualan secara manual. Sistem yang dikembangkan menggunakan metode SDLC Waterfall dan menyediakan fitur bagi pelanggan maupun pemilik usaha, mulai dari pemilihan menu dan topping, perhitungan harga otomatis, pemesanan, checkout, hingga pengelolaan transaksi dan laporan penjualan.

Penerapan sistem memberikan beberapa manfaat dalam meningkatkan efisiensi operasional. Proses pemesanan menjadi lebih terstruktur dan cepat, perhitungan total harga dilakukan secara otomatis sehingga dapat mengurangi risiko kesalahan perhitungan, serta data transaksi dapat disimpan dalam database untuk memudahkan pengelolaan dan penelusuran riwayat penjualan. Sistem juga menyediakan laporan penjualan berdasarkan periode tertentu sehingga dapat membantu pemilik dalam melakukan monitoring dan evaluasi usaha.

Hasil pengujian menggunakan metode Black Box Testing menunjukkan bahwa beberapa fungsi utama, seperti login, pemilihan menu, checkout, dan logout, telah berjalan dengan baik. Namun, fungsi pada sisi pengelolaan oleh pemilik, yaitu

pengelolaan menu, pengelolaan transaksi, dan laporan penjualan, masih menunjukkan hasil belum berhasil sehingga masih memerlukan penyempurnaan.

Dengan demikian, penerapan TIK melalui sistem informasi penjualan berbasis website dapat menjadi solusi untuk meningkatkan efisiensi proses penjualan di Seblak Prasmanan Merdeka SarasaBude. Sistem ini juga mendukung proses digitalisasi usaha dengan menyediakan pengelolaan data penjualan yang lebih terstruktur dibandingkan proses manual sebelumnya.

Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan masih ditemukannya beberapa fungsi sistem yang belum berjalan secara optimal, maka beberapa saran yang dapat diberikan adalah sebagai berikut:

1. Pengembangan fitur admin perlu dilakukan terutama pada fungsi pengelolaan menu, pengelolaan transaksi, dan laporan penjualan agar seluruh fitur dapat berjalan sesuai dengan kebutuhan pengguna.
2. Pengujian sistem perlu dilakukan kembali setelah proses pengembangan dan perbaikan untuk memastikan seluruh fungsi berjalan dengan baik dan tidak menimbulkan kesalahan ketika digunakan dalam operasional sehari-hari.
3. Keamanan sistem perlu ditingkatkan, khususnya pada pengelolaan akun pengguna, data pelanggan, dan data transaksi agar informasi yang tersimpan dalam sistem tetap aman.
4. Sistem dapat dikembangkan dengan fitur tambahan, seperti notifikasi pesanan, integrasi pembayaran digital, pencatatan stok bahan baku, serta analisis menu yang paling banyak diminati untuk membantu pemilik dalam mengambil keputusan.
5. Pemeliharaan sistem secara berkala perlu dilakukan untuk mengatasi kemungkinan munculnya kesalahan serta menyesuaikan sistem dengan kebutuhan usaha yang terus berkembang.
6. Untuk penelitian selanjutnya, pengembangan sistem dapat dilakukan dengan menambahkan pengukuran kuantitatif terhadap tingkat efisiensi, seperti perbandingan waktu pelayanan, jumlah kesalahan pesanan, panjang antrean, dan waktu transaksi sebelum dan sesudah penerapan sistem, sehingga peningkatan efisiensi dapat dibuktikan secara lebih terukur.

PENERAPAN TEKNOLOGI INFORMASI DAN KOMUNIKASI (TIK) DALAM MENINGKATKAN EFISIENSI PENJUALAN SEBLAK PRASMANAN MERDEKA SARASABUDE

DAFTAR REFERENSI

- Ambali, A. K., & Fasa, M. I. (2025). Analisis Peran E-commerce dan Media Sosial Terhadap Pengembangan Kinerja UMKM Kota Bandar Lampung dalam Prespektif Ekonomi Islam. *Jurnal Media Akademik (JMA)*, 3(4).
- AYUNI, T. S. (n.d.). *IMPLEMENTASI DROPSHIPPING SEBAGAI STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN MINAT BELI*.
- Fadhillah, A. N., Zulfahmi, M. D., Pratama, R., Rahmana, M. Y., & Ricoida, D. I. (2025). Perencanaan Strategis Sistem Informasi untuk Peningkatan Layanan Pelanggan pada UMKM Seblak Kania. *REMIK: Riset Dan E-Jurnal Manajemen Informatika Komputer*, 9(1), 326–334.
- Junaedi, D., Masruro, U., Laili, R., Rianita, A. P., Tamimah, H., & others. (2023). Peran Media Sosial dalam Mendukung Inovasi dan Digitalisasi UMKM. *Hatta: Jurnal Pendidikan Ekonomi Dan Ilmu Ekonomi*, 1(2), 98–103.
- Kadir, N. P. (2025). *Efektivitas Penggunaan Quick Response Code Indonesia Standard (QRIS) Dalam Transaksi Digital Pada UMKM (Seblak Mantul) di Kota Parepare*. IAIN Parepare.
- Kurnia, Y. A., Lesmana, E. A., Sanjaya, B. P., Wibowo, B. Y., & Gunawan, H. (2025). Pendampingan Pembuatan Sistem Pembayaran Digital di UMKM Warung Mamam. *GIAT Teknologi Untuk Masyarakat*, 4(2), 96–107.
- LUTHFIAH, L., & others. (2025). *Analisis Pemanfaatan Media Sosial Oleh Pelaku Perusahaan Waralaba Yotta dalam Memasarkan Produk untuk Meningkatkan Penjualan= Analysis of Social Media Utilization by Yotta Franchise Businesses in Marketing Beverage Products to Increase Sales*. Universitas Hasanuddin.
- Maududy, R., Meina, M., Mulyani, S. S., Asri, D., Tazkiah, S., Nisa, N. A., & Julianti, W. (2025). DESA CERDAS DI ERA DIGITAL: TRANSFORMASI UMKM MELALUI LEGALITAS, PEMASARAN DIGITAL DAN PENGELOLAAN KEUANGAN. *Jurnal Pengabdian Kolaborasi Dan Inovasi IPTEKS*, 3(6), 1453–1461.
- Mulyani, Y. S. (2021). E-Commerce Solusi Pemasaran UMKM Dalam Mengembangkan Industri Pariwisata Di Tengah Pandemi Covid-19 (Studi Kasus UMKM di Kota Tasikmalaya). *Jurnal Khatulistiwa Informatika*, 12(2), 131–141.
- Nst, K. A. A., Aprillia, T., & Zainarti, Z. (2025). STRATEGIC ANALYSIS OF THE

DEVELOPMENT OF UMKM" SEBLAK SELLING" IN IMPROVING COMPETITIVENESS IN THE DIGITAL ERA: ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN UMKM "JUALAN SEBLAK" DALAM MENINGKATKAN DAYA SAING DI ERA DIGITAL. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Manajemen*, 3(12), 750–762.

Prabowo, D. S., Dzikri, N. K., Aprilyansah, M. A. N., & Rachman, A. (2024). Rancang Bangun Website UMKM Seblak Mama Keyla Menggunakan Model Waterfall. *Prosiding Seminar Implementasi Teknologi Informasi Dan Komunikasi*, 3(2), 196–203.

Putri, N. H., & Puspitaningrum, D. (2025). EKSPLORASI STRATEGI DIGITAL MARKETING USAHA SEBLAK PRASMANAN MELALUI SHOPEEFOOD DI ERA DIGITAL. *Jurnal Media Akademik (JMA)*, 3(11).

Safitri, M. R., Komala Dewi, R., & Fitmawati, F. (2024). *Pengaruh Pelatihan Literasi Keuangan dan Teknologi Informasi terhadap Pengembangan UMKM*. Institut Agama Islam Negeri Curup.

Sholihin, U. (2024). Meningkatkan daya saing pasar UMKM melalui transformasi digital. *Digital Bisnis: Jurnal Publikasi Ilmu Manajemen Dan E-Commerce*, 3(2), 100–114.

Widiyanti, W., Tunjungsari, R., & Budiartono, A. (2025). Pemanfaatan Media Sosial Untuk Mengoptimalkan Pemasaran Produk Pada UMKM Galery-Imaey Semarang. *GANESHA: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 5(2), 513–518.