

Peningkatan daya saing UMKM melalui digitalisasi operasional berbasis aplikasi *selly keyboard*

Nurwidiana Nurwidiana^{1*}, Wiwiek Fatmawati²

¹Universitas Islam Sultan Agung, Semarang, Indonesia, email: nurwidiana@unissula.ac.id

²Universitas Islam Sultan Agung, Semarang, Indonesia, email: wiwiek@unissula.ac.id

*Koresponden penulis

Info Artikel

Riwayat Artikel

Diajukan: 2024-11-06

Diterima: 2025-08-04

Diterbitkan: 2025-08-11

Keywords:

selly keyboard application;
business digitalization;
operational efficiency

Kata Kunci:

aplikasi selly keyboard;
digitalisasi bisnis; efisiensi
operasional



Lisensi: cc-by-sa

Copyright © 2025 Nurwidiana, Wiwiek
Fatmawati

ABSTRACT

Micro, small, and medium enterprises (MSMEs) in the food and beverage sector often face challenges in managing transactions and marketing due to manual processes that are inefficient and error-prone. This community service activity aimed to enhance the competitiveness of MSMEs by introducing operational digitalization using the Selly Keyboard application. The main focus of the activity was to empower business owners to effectively utilize digital technology for more efficient and professional transaction management and marketing. The implementation followed five main stages: (1) identifying partner needs and mapping operational problems; (2) designing and preparing training materials tailored to the characteristics of the target MSMEs; (3) conducting training on the use of Selly Keyboard, focusing on transaction recording, invoice generation, and automated messaging features; (4) implementation and mentoring of application use in daily business operations; and (5) evaluation through observation, interviews, and questionnaires. The results showed improved digital literacy among participants, increased transaction efficiency, reduced recording errors, and enhanced perceptions of business professionalism. In conclusion, operational digitalization through a simple application like Selly Keyboard proves to be a practical and applicable solution for strengthening MSME competitiveness in the digital era.

ABSTRAK

UMKM di sektor makanan dan minuman menghadapi tantangan dalam pengelolaan transaksi dan pemasaran yang masih manual, sehingga kurang efisien dan rawan kesalahan. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan daya saing UMKM melalui digitalisasi operasional menggunakan aplikasi Selly Keyboard. Fokus utama kegiatan ini adalah memberdayakan pelaku usaha agar mampu memanfaatkan teknologi digital dalam pengelolaan transaksi dan pemasaran secara lebih efisien dan profesional. Metode pelaksanaan terdiri dari lima tahapan utama: (1) identifikasi kebutuhan mitra dan pemetaan permasalahan operasional; (2) perancangan dan penyusunan materi pelatihan yang disesuaikan dengan karakteristik UMKM sasaran; (3) pelatihan penggunaan aplikasi Selly Keyboard, khususnya fitur pencatatan transaksi, pembuatan tagihan, dan pengelolaan pesan otomatis; (4) implementasi dan pendampingan penggunaan aplikasi dalam kegiatan bisnis sehari-hari; serta (5) evaluasi pelatihan melalui observasi, wawancara, dan kuisioner. Hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan literasi digital mitra, efisiensi waktu transaksi, pengurangan kesalahan pencatatan, serta peningkatan persepsi profesionalisme usaha. Kesimpulannya, digitalisasi operasional melalui aplikasi sederhana seperti

Selly Keyboard latk menjadi solusi praktis dan aplikatif dalam memperkuat daya saing UMKM di era digital.

Cara mensitasi artikel:

Nurwidiana, N., & Fatmawati, W. (2025). Peningkatan daya saing UMKM melalui digitalisasi operasional berbasis aplikasi selly keyboard. *Jurnal Inovasi Hasil Pengabdian Masyarakat (JIPEMAS)*, 6(3), 516–525. <https://doi.org/10.33474/jipemas.v8i3.22724>

PENDAHULUAN

Usaha Kecil dan Menengah (UMKM) memiliki peran penting dalam pergerakan perekonomian nasional (Aprieni et al., 2024; Muflikhah et al., 2024). Dalam era globalisasi dan persaingan yang semakin ketat, UMKM perlu beradaptasi dan meningkatkan daya saing untuk tetap relevan dan bertahan di pasar (Fauziyah, 2020). E-marketing saat ini menjadi strategi pemasaran yang dilakukan oleh banyak pelaku bisnis (Silajadja et al., 2023; Utami & Alamsyah, 2018). Hal yang sama telah dilakukan oleh YoBugar, sebuah UMKM yang memproduksi makanan dan minuman berbahan dasar yogurt dengan berbagai rasa buah. Untuk memperluas jangkauan pasar serta meningkatkan volume penjualan, YoBugar menerapkan strategi marketing online melalui berbagai platform seperti WhatsApp, Facebook, Instagram dan GoFood.

Penggunaan media pemasaran online memberikan hasil positif bagi pertumbuhan penjualan YoBugar. Jangkauan pasar semakin luas, volume penjualan juga meningkat. Namun, tingginya permintaan dan beragamnya produk yang ditawarkan berdampak pada semakin banyaknya aktivitas penanganan pesanan yang harus ditangani. Dalam kegiatan marketing online, berbagai aktivitas harus dilakukan dalam penanganan pesanan mulai dari membalas pesan dari pelanggan, pengecekan ongkos kirim di berbagai jasa ekspedisi, membuat *invoice*, melakukan penagihan, dan masih banyak lagi. Saat ini UMKM YoBugar menangani pesanan secara manual. Hal ini menyebabkan tingginya beban kerja, keterlambatan respon, rentan terjadi kesalahan dan berpotensi menyebabkan ketidakpuasan pelanggan yang tentu berdampak signifikan pada perkembangan usaha.

Pada industri yang telah berkembang, transformasi digital telah menjadi kebutuhan mendesak untuk mempermudah proses bisnis dan meningkatkan efisiensi operasional (Hermawan & Mahfuda, 2023). Penggunaan teknologi informasi dan komunikasi dapat membantu UMKM meningkatkan produktivitas, mengoptimalkan manajemen, serta memperkuat pemasaran produk (Handajani et al., 2019). Sebagai respons terhadap permasalahan yang dihadapi UMKM YoBugar maka kegiatan pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk memberikan solusi digitalisasi proses bisnis melalui pelatihan dan implementasi aplikasi Selly Keyboard.

Selly Keyboard merupakan platform *chat-commerce* yang memudahkan pelaku usaha dalam mengelola komunikasi dan transaksi penjualan secara digital, langsung dari aplikasi pesan seperti WhatsApp, Instagram, atau marketplace. Aplikasi ini menyediakan berbagai fitur seperti template pesan otomatis (*auto-text*), pembuatan *invoice* digital, pengecekan ongkos kirim dari berbagai ekspedisi, hingga pengingat pembayaran yang dapat dikirimkan

langsung kepada konsumen. Selly Keyboard dapat membantu pelaku IKM dalam mengelola komunikasi, pemasaran, dan pengelolaan data secara lebih efisien (Hermawan & Mahfuda, 2023).

Melalui pelatihan digitalisasi ini diharapkan UMKM YoBugar mampu mempercepat proses pelayanan pelanggan, mengurangi potensi kesalahan transaksi, serta meningkatkan profesionalisme dalam komunikasi bisnis. Hal ini secara langsung berdampak pada peningkatan kepuasan pelanggan, loyalitas konsumen, dan efektivitas operasional usaha (Nurhasan & Hendaryan, 2021). Melalui pemanfaatan Selly Keyboard, IKM dapat meminimalisir waktu yang diperlukan untuk proses komunikasi dan pengelolaan informasi, sehingga memungkinkan mereka untuk fokus pada aspek lain yang lebih strategis dalam pengembangan bisnis (Hadiwijaya et al., 2025).

Dengan implementasi yang tepat, Selly Keyboard bukan hanya menjadi alat bantu komunikasi, tetapi juga menjadi bagian integral dari strategi e-marketing UMKM. Aplikasi ini berpotensi mendorong transformasi digital yang terjangkau dan praktis, sehingga pelaku UMKM dapat bersaing lebih kompetitif dalam pasar yang semakin digital dan dinamis. Pendampingan yang dilakukan dalam program ini mencakup pelatihan penggunaan aplikasi, implementasi sesuai kebutuhan mitra, serta monitoring dampak penggunaan terhadap kegiatan operasional sehari-hari. Melalui pendekatan ini, diharapkan UMKM YoBugar dapat meningkatkan efisiensi penanganan pesanan dan efektivitas pemasaran online sehingga memperkuat daya saingnya di pasar digital.

METODE

Pada kegiatan pengabdian masyarakat ini aplikasi Selly Keyboard dipilih sebagai alat bantu untuk mendukung digitalisasi operasional UMKM. Selly Keyboard merupakan aplikasi berbasis Android yang dapat diunduh secara gratis melalui Google Play Store. Proses instalasinya sederhana, tidak memerlukan biaya dan perangkat tambahan, sehingga sangat mudah digunakan oleh pelaku UMKM.

Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilaksanakan dengan pendekatan *Participatory Rural Appraisal* yaitu metode yang menekankan pada keterlibatan masyarakat dalam keseluruhan kegiatan yang dilaksanakan (Chambers, 1994). Gambar 1. memberikan visualisasi tahap-tahap pelaksanaan kegiatan ini.



Gambar 1. Tahapan pelaksanaan kegiatan

Tahap pertama yaitu identifikasi masalah dilakukan dengan melibatkan mitra melalui diskusi dengan UMKM YoBugar guna memperoleh pemahaman mendalam mengenai tantangan yang dihadapi dalam operasional bisnis, khususnya berkaitan dengan proses penanganan pesanan dan pencatatan transaksi. Hasil identifikasi masalah menjadi dasar dalam penyusunan strategi

intervensi program pelatihan. Tahap kedua adalah penyusunan materi pelatihan yang difokuskan pada penggunaan aplikasi Selly Keyboard, terutama fitur-fitur yang relevan untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi oleh mitra. Penentuan materi pelatihan melibatkan peran serta aktif dari mitra untuk memastikan bahwa materi sesuai dengan kapasitas dan kebutuhan aktual UMKM YoBugar.

Tahap berikutnya adalah pelaksanaan pelatihan yang diselenggarakan secara privat dalam dua sesi dengan durasi masing-masing satu jam dengan pilihan waktu ditentukan bersama dengan mitra. Sesi pertama berisi pengenalan aplikasi Selly Keyboard, penjelasan fitur-fiturnya, serta bagaimana aplikasi ini dapat digunakan untuk menunjang komunikasi dan pemasaran digital. Sesi kedua meliputi praktik teknis seperti proses pengunduhan aplikasi, pembuatan akun, pengisian data produk, serta pengoperasian fitur-fitur utama dalam penanganan pesanan.

Setelah penyampaian materi, peserta mengikuti sesi praktik langsung, di mana mereka secara aktif mencoba menggunakan aplikasi Selly Keyboard mulai dari tahap instalasi, penyusunan template pesan, hingga simulasi komunikasi dengan pelanggan. Setelah pelatihan, kegiatan dilanjutkan dengan tahap implementasi dan pendampingan. Peserta secara aktif menerapkan aplikasi Selly Keyboard sesuai dengan proses bisnis usahanya secara nyata.

Bimbingan teknis diberikan selama proses implementasi untuk membantu mengatasi kendala teknis yang dihadapi. Selain itu, dilakukan pendampingan berkelanjutan melalui monitoring mingguan oleh tim pengabdian selama satu bulan. Monitoring dilakukan untuk mengetahui ada tidaknya kesulitan yang dihadapi mitra, penyesuaian yang diperlukan dalam implementasi materi pelatihan dan dampak pelatihan bagi operasional bisnis maupun respon konsumen. Hasil monitoring dijadikan umpan balik bagi tim dan mitra untuk perbaikan pelaksanaan program.

Tahap akhir dari kegiatan adalah evaluasi. Evaluasi dilakukan menggunakan instrumen kuisioner untuk menilai pemahaman dan penguasaan peserta terhadap materi pelatihan. Diskusi, wawancara dan pengamatan langsung dilakukan untuk mengukur dampak dari penggunaan aplikasi terhadap peningkatan efisiensi operasional dan kepuasan pelanggan. Monitoring pascapelatihan dilakukan untuk memastikan keberlanjutan penggunaan aplikasi oleh mitra, serta untuk menilai efektivitas pelatihan dalam mendukung transformasi digital UMKM secara praktis dan aplikatif.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan pada bulan Juni 2024 di UMKM YoBugar, yang berlokasi di Japuran, Desa Danurejo, Kecamatan Mertoyudan, Kabupaten Magelang. Berdasarkan hasil diskusi awal dengan mitra, teridentifikasi sejumlah kebutuhan mendesak dalam aktivitas pengelolaan pesanan, khususnya dalam pencatatan transaksi, pembuatan tagihan, serta komunikasi dengan pelanggan.

Identifikasi masalah tersebut menjadi dasar penyusunan modul. Modul dirancang secara terstruktur dan interaktif agar mudah dipahami serta

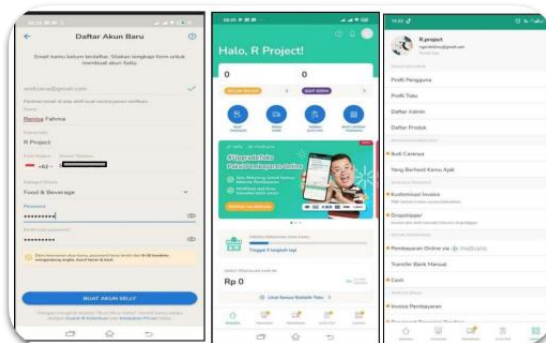
dipraktikkan oleh peserta. Setiap langkah dalam modul dilengkapi dengan ilustrasi dan contoh penggunaan aplikasi Selly Keyboard. Modul ini menjadi salah satu alat bantu utama dalam proses pelatihan.

Tahapan pelatihan difokuskan pada transfer pengetahuan dan keterampilan penggunaan aplikasi Selly Keyboard. Materi yang disampaikan mencakup berbagai langkah teknis yang diperlukan untuk memulai dan mengoperasikan aplikasi tersebut secara efektif (Arnetta, 2022). Pelatihan dilakukan secara privat sehingga peserta dapat mengikuti materi dengan fokus dan paham. Gambar 2 menunjukkan antusiasme mitra mengikuti penjelasan mengenai aplikasi Selly keyboard. Pelatihan berlangsung interaktif, peserta menyampaikan ide untuk menyesuaikan implementasi aplikasi dengan proses bisnisnya.



Gambar 2. Penyampaian Materi

Setelah seluruh materi disampaikan, kegiatan dilanjutkan dengan sesi pendampingan mitra dalam implementasi Selly Keyboard pada proses bisnisnya. Pada tahap ini peserta secara aktif mempraktikkan pengunduhan dan pembuatan akun Selly Keyboard di perangkat telepon seluler yang digunakan untuk kebutuhan bisnisnya. Gambar 3 menunjukkan visualisasi akun yang telah dibuat oleh industri mitra dalam aplikasi Selly Keyboard, di sini mitra menggunakan nama akun R Project, mengacu pada huruf awal nama pemilik usaha.



Gambar 3. Tampilan akun mitra di Selly keyboard

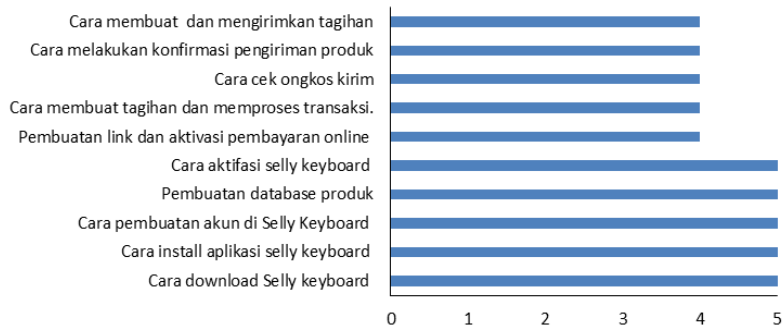
Peserta kemudian berlatih mengaplikasikan *Selly Keyboard* untuk menangani pesanan yang telah masuk ke berbagai platform marketing online yang dimilikinya. Latihan mencakup menjawab pesan, membuat rekap pesanan, total tagihan lengkap dengan ongkos kirimnya, dan mengirimkan informasi tersebut secara otomatis ke konsumen. Mitra tidak mengalami kesulitan berarti pada tahap ini. Gambar 4 menunjukkan mitra telah berhasil melakukan penanganan pesanan secara otomatis menggunakan aplikasi *Selly Keyboard*.



Gambar 4. Instalasi dan setting aplikasi di handphone mitra

Mitra mengalami sedikit kesulitan dalam pemilihan kata dan kalimat untuk fitur "*auto text*" sebagai respon otomatis terhadap pelanggan. Pemilihan kata dianggap penting karena berpengaruh terhadap citra profesional UMKM YoBugar dan keberlanjutan komunikasi dengan konsumen. Dengan dampingan tim pengabdian, UMKM YoBugar berhasil membuat kalimat-kalimat jawaban untuk fitur auto text.

Selanjutnya dilakukan evaluasi pelaksanaan kegiatan menggunakan untuk mengukur pemahaman mitra terhadap materi pelatihan dan tingkat kemampuan operasional dalam menggunakan fitur-fitur aplikasi *Selly keyboard*. Hasil evaluasi tingkat pemahaman disajikan pada Gambar 5. yang menunjukkan peserta memahami sepuluh materi yang diberikan dengan nilai pada skala 4 (paham) dan 5 (sangat paham).



Gambar 5. Hasil evaluasi tingkat pemahaman materi

Selain itu, ditanyakan juga sejauhmana peserta mampu mengoperasikan fitur-fitur utama pada aplikasi. Hasilnya ditampilkan pada Tabel 1. Peserta menyatakan mampu dan sangat mampu menggunakan fitur-fitur tersebut.

Tabel 1. Evaluasi tingkat kemampuan peserta

No	Fitur pada Selly keyboard	Tingkat kemampuan				Sangat mampu
		Tidak mampu	Agak mampu	Cukup mampu	Mampu	
1	Membuat pesan otomatis				v	
2	Menginput pesanan pelanggan					v
3	Merekap pesanan pelanggan					v
4	Membuat tagihan pembayaran				v	
5	Mengecek ongkos kirim					v
6	Mengirimkan pesan pengingat					v

Setelah rangkaian kegiatan selesai, dilakukan diskusi reflektif dengan mitra. Dalam diskusi tersebut, mitra menyampaikan bahwa pelatihan sangat bermanfaat, khususnya fitur transaksi dan tagihan. Dengan fitur transaksi, semua produk telah diinput ke sistem dan dapat langsung dipanggil lengkap dengan harga tanpa pengetikan manual sehingga mempercepat waktu penanganan. Fitur tagihan mempermudah proses pembayaran karena aplikasi otomatis menghasilkan tagihan beserta nomor rekening tujuan transfer, sehingga meminimalisir kesalahan jumlah maupun penulisan. Selain itu, fitur cek ongkos kirim sangat membantu dalam memberikan informasi pengiriman kepada pelanggan tanpa membuka aplikasi ekspedisi secara terpisah.

Melihat berbagai kemudahan tersebut, mitra menyampaikan ketertarikan untuk mengembangkan penggunaan aplikasi, khususnya dalam aspek keuangan dan promosi. Oleh karena itu, direncanakan pendampingan lanjutan guna mendukung pemanfaatan aplikasi secara lebih optimal, termasuk dalam hal pembukuan dan strategi promosi digital.

Pelatihan yang dilakukan telah menghasilkan peningkatan pemahaman peserta terhadap fitur-fitur digital yang relevan dengan kebutuhan operasional bisnis. Hal ini ditunjukkan dari hasil kuisioner evaluasi pasca-pelatihan, di mana peserta menyatakan memahami dan mampu mempraktikkan semua fitur transaksi dan pencatatan penjualan secara mandiri, tanpa kesulitan. Hal ini menunjukkan bahwa pelatihan yang diberikan telah mampu memberikan pengetahuan dan ketrampilan pada peserta untuk melakukan digitalisasi operasional bisnisnya.

Selain peningkatan pemahaman, pelatihan ini juga memberikan dampak positif bagi kegiatan operasional mitra. Salah satu temuan utama adalah peningkatan efisiensi waktu dalam proses transaksi. Sebelumnya, proses pencatatan dan penagihan secara manual memerlukan waktu sekitar 5–10 menit per pelanggan. Setelah implementasi Selly Keyboard, waktu tersebut berkurang menjadi rata-rata hanya dua menit, yang berarti terjadi efisiensi waktu sebesar 60–80%. Efisiensi ini tidak hanya mempercepat pelayanan tetapi juga menjadikan mitra memiliki lebih banyak waktu untuk menangani aktivitas lain yang bernilai tambah.

Dari sisi pengurangan kesalahan, pelatihan ini membantu meminimalisasi kekeliruan pencatatan transaksi yang sebelumnya sering terjadi akibat penulisan manual yang tergesa-gesa. Kini, dengan fitur entri otomatis berdasarkan daftar produk, kesalahan pencatatan dapat ditekan hingga di bawah 5%, dibandingkan dengan 15% sebelum pelatihan

Wawancara informal terhadap pelanggan UMKM YoBugar dilakukan untuk mengetahui dampak pelatihan terhadap tingkat kepuasan pelanggan, Lima pelanggan yang diwawancara menyatakan bahwa transaksi kini terasa lebih cepat dan mereka mendapatkan bukti transaksi digital yang lebih jelas. Hal ini berkontribusi pada persepsi profesionalisme layanan YoBugar.

Di samping berbagai capaian positif, pelatihan ini juga mengungkap sejumlah tantangan, khususnya pada tahap awal pelaksanaan. Salah satu kendala utama adalah keterbatasan literasi digital peserta, yang menyebabkan proses adaptasi terhadap aplikasi Selly Keyboard berjalan lebih lambat dan membutuhkan pendampingan yang lebih intensif. Peserta memerlukan waktu tambahan untuk menyusun kalimat balasan pesan pada fitur Auto-text serta menyesuaikannya dengan kebiasaan operasional yang sudah ada. Selain itu, kendala teknis seperti konektivitas internet yang tidak stabil dan kesulitan dalam pengaturan awal aplikasi sempat menghambat kelancaran implementasi di awal pelatihan. Meskipun demikian, pendekatan pelatihan berbasis praktik yang dilakukan secara bertahap terbukti efektif dalam mengatasi hambatan tersebut (Agusta & Astriawati, 2025). Dengan strategi pendampingan yang tepat, peserta berhasil mencapai tingkat pemahaman yang memadai dan mampu mengoperasikan aplikasi secara mandiri.

Secara keseluruhan, pelatihan ini tidak hanya meningkatkan kapasitas individu, tetapi juga berdampak langsung terhadap performa bisnis YoBugar. Namun, diperlukan studi lanjutan untuk mengukur dampak jangka panjang, seperti peningkatan omzet, loyalitas pelanggan, dan efisiensi biaya operasional.

SIMPULAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang berfokus pada pelatihan penggunaan aplikasi Selly Keyboard pada UMKM YoBugar telah memberikan hasil yang positif dan berdampak langsung terhadap peningkatan kapasitas digital serta efisiensi operasional bisnis. Melalui pendekatan partisipatif, peserta pelatihan tidak hanya mendapatkan pemahaman teoritis, tetapi juga mampu menerapkan fitur-fitur penting dari aplikasi Selly.

Hasil evaluasi menunjukkan pemahaman peserta terhadap fitur-fitur seperti transaksi otomatis, pencatatan penjualan, dan pembuatan tagihan. Penerapan aplikasi ini berdampak pada efisiensi waktu penanganan pesanan yang meningkat hingga 60–80% serta penurunan tingkat kesalahan pencatatan transaksi dari 15% menjadi di bawah 5%. Efek positif ini turut dirasakan oleh pelanggan YoBugar, yang mengapresiasi kecepatan pelayanan dan adanya bukti transaksi digital yang lebih profesional.

Di sisi lain, pelatihan ini juga mengungkap sejumlah tantangan, terutama karena keterbatasan literasi digital peserta. Meski demikian, pendekatan

pelatihan berbasis praktik yang dilakukan secara bertahap terbukti efektif dalam mengatasi hambatan-hambatan tersebut.

Refleksi dari kegiatan ini menunjukkan bahwa transformasi digital dalam skala UMKM sangat mungkin dilakukan asalkan didukung dengan metode pelatihan yang aplikatif, pendampingan berkelanjutan, dan pemilihan alat digital yang relevan dengan kebutuhan operasional. Aplikasi Selly Keyboard terbukti memberikan solusi praktis bagi pengelolaan transaksi dan penjualan, serta membuka peluang untuk integrasi digital lebih lanjut seperti pelaporan keuangan berbasis cloud atau otomatisasi inventori.

Ke depan, diperlukan tindak lanjut berupa program pendampingan lanjutan serta replikasi kegiatan serupa kepada UMKM lain yang memiliki karakteristik dan kebutuhan yang serupa. Upaya ini diharapkan dapat memperluas dampak positif digitalisasi pada sektor UMKM, memperkuat daya saing usaha mikro, serta mendorong adopsi teknologi digital sebagai bagian integral dari strategi pengembangan bisnis jangka panjang.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terimakasih kepada LPPM Universitas Islam Sultan Agung yang telah mendanai kegiatan Pengabdian Masyarakat ini melalui Hibah Pendanaan Pengabdian Masyarakat Internal tahun 2024.

DAFTAR RUJUKAN

- Agusta, G. E., & Astriawati, N. (2025). Pelatihan moodle untuk guru kreatif dalam rangka transformasi dDigital di dunia pendidikan. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Dan Aplikasi Teknologi (Adipati)*, 4(1), 52–59. <https://doi.org/10.31284/j.adipati.2025.v4i1.7320>
- Aprieni, Meilantika, F. R., Sihotang, L., & Rachma S, F. V. (2024). UMKM memiliki peran penting dalam perekonomian Indonesia. *Jurnal Ekonomi Bisnis Dan Manajemen*, 2(4), 188–193. <https://doi.org/10.59024/jise.v2i4.976>
- Arnetta, A. (2022). *Panduan lengkap cara menggunakan aplikasi selly keyboard*. Dailysocial.Id. <https://dailysocial.id/post/cara-menggunakan-aplikasi-selly-keyboard>
- Chambers, R. (1994). The origins and participatory rural appraisal. *World Development*, 22(7), 953–969. [https://doi.org/10.1016/0305-750X\(94\)90141-4](https://doi.org/10.1016/0305-750X(94)90141-4)
- Fauziyah, F. (2020). Tantangan UMKM dalam menghadapi revolusi industri 4.0 ditinjau dari aspek marketing dan accounting. *JMK (Jurnal Manajemen Dan Kewirausahaan)Wwx*, 5(2), 155–172. <https://doi.org/10.32503/jmk.v5i2.1008>
- Hadiwijaya, H., Putri, M. P., Andita, M. P., & Saputra, A. (2025). *Manajemen sumber daya manusia (SDM) di sektor industri kecil menengah (IKM): Strategi dan implementasi* (M. Nasrudin (ed.)). nasya Expanding Management.
- Handajani, L., Akram, Furkan, L. M., & Rifa'i, A. (2019). Penggunaan pemasaran digital pada usaha home industry kopi Lombok di Desa

- Sigerongan Kabupaten Lombok Barat. *Abdi Insani*, 6(3), 409–421. <https://doi.org/10.29303/abdiinsani.v6i3.267>
- Hermawan, H., & Mahfuda, A. N. (2023). Leisure economy: Digitalisasi event Desa Wisata Mangrove Mayangan. *Publishing Journal of Community Development*, 3(3), 258–263. <https://doi.org/10.47134/comdev.v3i3.106>
- Muflikhah, L., Widodo, A. W., Rahman, M. A., & Yudistira, N. (2024). Peningkatan pemasaran produk UMKM melalui pemanfaatan marketplace tokopedia dan facebook. *Jurnal Inovasi Hasil Pengabdian Masyarakat (JIPEMAS)*, 7(3), 554–564. <https://doi.org/10.33474/jipemas.v7i3.21920>
- Nurhasan, S., & Hendaryan, D. (2021). The influence of service quality and social media on customer satisfaction. *ALMANA Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, 5(3), 460–473. <https://doi.org/10.36555/almana.v5i3.1721>
- Silajadja, M., Magdalena, P., & Nugrahanti, T. P. (2023). Pemanfaatan media sosial (digital marketing) untuk pemasaran produk UMKM. *Cakrawala: Jurnal Pengabdian Masyarakat Global*, 2(2), 88–100. <https://doi.org/10.30640/cakrawala.v2i2.1001>
- Utami, A., & Alamsyah, A. (2018). Content analysis of Indonesia's e-commerce on facebook page using social network analysis for social customer relationship management effort (Case studies: Shopee, tokopedia, and bukalapak). *E-Proceeding of Management*, 5(1), 866–873. <https://jlitl.web.id/index.php/management/article/view/6165>