



PEMBINAAN PEMBERDAYAAN KELOMPOK UKM BERBASIS TEKNOLOGI DAN PEMASARAN DIGITAL

Erlin Elisa¹, Tukino², Alfannisa Annurrallah Fajrin³, Yvonne Wangdra⁴

¹Sistem Informasi, Universitas Putera Batam, Jalan R. Soeprapto Muka Kuning - Batam, 29433

²Teknik Informatika, Universitas Putera Batam, Jalan R. Soeprapto Muka Kuning - Batam, 29433

³Magister Manajemen, Universitas Putera Batam, Jalan R. Soeprapto Muka Kuning - Batam, 29433

*Email 1: elin210110@gmail.com

Received: 18 Juli 2023

Revised: 21 Juli 2023

Accepted: 21 Juli 2023

ABSTRAK

Bagian	Jumlah kalimat	Isi kalimat Abstrak
Pendahuluan	1-2	Semakin ketatnya persaingan di pasar global, kebutuhan untuk menguasai dan menggunakan teknologi menjadi semakin mendesak. Selain itu, kurangnya pengetahuan tentang sistem informasi dan komputer juga menjadi hambatan dalam menghadapi persaingan global, terutama melalui platform pemasaran <i>e-commerce</i> yang lebih dikenal dalam usaha dan pasar konvensional.
Tujuan	1	Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang bertujuan untuk membina dan memberdayakan kelompok UKM dengan pendekatan teknologi dan pemasaran digital.
Metode	1-3	Mitra pada kegiatan ini yaitu UKM KUBE Jasmine yang berlokasi di Jl. Raya Kav. Lama, Sungai Lekop, Kec. Sagulung, Kota Batam, dengan jumlah peserta pelatihan sebanyak 25 orang, metode yang akan diterapkan meliputi survei, ceramah, diskusi, dan latihan.
Hasil	1-3	Hasil dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat berupa pembinaan pemberdayaan kelompok UKM berbasis teknologi dan pemasaran digital untuk UKM KUBE Jasmine memiliki beberapa pencapaian yaitu Peningkatan Pengetahuan dan Keterampilan, Peningkatan Pemanfaatan Teknologi Informasi, Peningkatan Efisiensi dan Akurasi Pencatatan Keuangan, Pengembangan Strategi Pemasaran yang Efektif dan Peningkatan Daya Saing dan Pertumbuhan Usaha.
Kesimpulan	1	Melalui pembinaan, anggota UKM KUBE Jasmine memperoleh pengetahuan dan keterampilan dalam penggunaan teknologi informasi dan pemasaran digital, serta memahami pentingnya pencatatan keuangan yang akurat.
Kata kunci	1	Digital Marketing, E-Commerce, UMKM, Teknologi Informasi.
Abstrak bahasa Inggris		<i>The more intense competition in the global market, the need to master and use technology is becoming increasingly urgent. In addition, the lack of knowledge about information systems and computers is also an obstacle in facing global competition, especially through e-commerce marketing platforms which are better known in conventional businesses and markets. Community service activities that aim to foster and empower SME groups with a digital technology and marketing approach. The partners in this activity are UKM KUBE Jasmine, which is located on Jl. Raya Kav. Lama, Sungai Lekop, Kec. Sagulung, Batam City, with a total of 25 training participants, the methods to be applied include surveys, lectures, discussions, and exercises. The results of community service activities in the form of fostering the empowerment of technology-based SME groups and digital marketing for KUBE Jasmine SMEs have several achievements, namely Increasing Knowledge and Skills, Increasing Information Technology Utilization, Increasing Efficiency and Accuracy of Financial Records, Developing Effective Marketing Strategies and Increasing Competitiveness and Business Growth. Through coaching, KUBE Jasmine UKM members gain knowledge and skills in the use of information technology and digital marketing, and understand the importance of</i>



	<i>accurate financial records.</i>
<i>Keywords</i>	<i>Digital Marketing, E-Commerce, MSMEs, Information Technology.</i>

PENDAHULUAN

Analisis Situasi

Kelompok UKM KUBE Jasmine berlokasi di Jl. Raya Kav. Lama, Sungai Lekop, Kec. Sagulung, Kota Batam, Kepulauan Riau 40115. Mereka menghadapi tantangan dalam melakukan pemasaran produk-produk mereka. Tantangan ini meliputi keterbatasan dalam memanfaatkan teknologi informasi dan kurangnya pengetahuan tentang media pemasaran digital yang lebih luas dikenal oleh masyarakat. Untuk meningkatkan daya saing mereka, diperlukan pembinaan yang fokus pada penguasaan teknologi dan strategi pemasaran digital.

Secara umum, kelompok UKM mengalami keterbatasan dalam penguasaan teknologi informasi yang dapat mendukung kegiatan pemasaran. Mereka juga kurang familiar dengan berbagai media pemasaran digital yang lebih luas dikenal oleh masyarakat. Oleh karena itu, pembinaan perlu dilakukan untuk meningkatkan pemahaman dan keterampilan kelompok UKM dalam memanfaatkan teknologi dan strategi pemasaran digital.

Saat ini, kelompok UKM KUBE Jasmine mengandalkan penawaran melalui hubungan kerabat anggota UKM dan pameran yang diselenggarakan oleh Dinas Koperasi dan UMKM. Namun, untuk meningkatkan efektivitas pemasaran mereka dan mencapai pasar yang lebih luas, penting bagi mereka untuk memanfaatkan teknologi dan strategi pemasaran digital yang lebih canggih.

Tantangan utama yang dihadapi oleh kelompok UKM KUBE Jasmine adalah persaingan yang semakin ketat di pasar global. Dalam era digital saat ini, keberadaan teknologi dan pemasaran digital yang efektif menjadi kunci dalam memperluas jangkauan pasar. Oleh karena itu, mereka perlu mengembangkan kemampuan mereka dalam memanfaatkan teknologi dan strategi pemasaran digital untuk tetap bersaing di pasar yang kompetitif.

Salah satu hambatan yang dihadapi oleh kelompok UKM KUBE Jasmine adalah keterbatasan pengetahuan tentang sistem informasi dan komputer. Kurangnya pemahaman tentang teknologi ini menyulitkan mereka untuk memanfaatkan peluang pemasaran online yang ada, terutama melalui platform *e-commerce*. Oleh karena itu, penting untuk memberikan pelatihan dan pendidikan yang memadai dalam hal ini.



Selain masalah pemasaran, kelompok UKM KUBE Jasmine juga menghadapi kendala dalam pencatatan keuangan usaha sehari-hari. Pencatatan keuangan yang kurang baik dapat menghambat pengambilan keputusan yang tepat dan menyebabkan kerugian finansial. Oleh karena itu, mereka perlu memperbaiki pencatatan keuangan mereka dan mempelajari standar akuntansi keuangan yang sesuai untuk kelompok UKM.

Salah satu faktor yang menyebabkan rendahnya pencatatan akuntansi dalam kelompok UKM adalah persepsi bahwa pencatatan tersebut merepotkan. Banyak pelaku UKM menganggap pencatatan akuntansi sebagai tugas yang memakan waktu dan mengganggu aktivitas operasional mereka. Hal ini mengakibatkan rendahnya tingkat akuntabilitas publik dan kurangnya pemahaman akan pentingnya pencatatan akuntansi yang baik dalam pengelolaan bisnis UKM. Oleh karena itu, dalam pembinaan kelompok UKM KUBE Jasmine, perlu diberikan pemahaman yang lebih mendalam tentang pentingnya pencatatan keuangan yang akurat dan penggunaan standar akuntansi yang sesuai.

Untuk mengatasi tantangan yang dihadapi oleh kelompok UKM KUBE Jasmine, metode pelatihan yang akan diterapkan adalah pelatihan online menggunakan situs web. Pelatihan ini akan memberikan aksesibilitas yang lebih luas bagi anggota kelompok untuk memperoleh pengetahuan dan keterampilan dalam pemasaran digital. Melalui pelatihan ini, mereka akan belajar tentang penggunaan teknologi informasi, strategi pemasaran digital, dan pengelolaan bisnis secara efektif.

Dalam rangka pembinaan UKM KUBE Jasmine, metode-metode yang akan digunakan meliputi survei, ceramah, diskusi, dan latihan. Survei akan membantu dalam memahami kebutuhan dan tantangan yang dihadapi oleh kelompok UKM. Ceramah akan memberikan pemahaman teoritis yang mendalam tentang teknologi dan pemasaran digital. Diskusi akan mendorong kolaborasi dan berbagi pengetahuan antara anggota kelompok. Sedangkan latihan akan memberikan pengalaman praktis dalam penerapan konsep-konsep yang telah dipelajari.

Harapan dari kegiatan pembinaan ini adalah agar UKM KUBE Jasmine dapat mengelola pemasaran mereka melalui platform *e-commerce* berbasis web dengan lebih efektif. Dengan meningkatkan penguasaan teknologi informasi dan keterampilan dalam pemasaran digital, mereka diharapkan dapat memperluas jangkauan pasar, meningkatkan penjualan, dan memperkuat daya saing mereka di pasar global. Selain itu, diharapkan pula bahwa pembinaan ini akan mendorong adopsi praktik pencatatan keuangan yang baik, sehingga meningkatkan transparansi, akuntabilitas, dan pengambilan keputusan yang tepat dalam pengelolaan bisnis UKM tersebut.



Permasalahan Mitra

UKM KUBE Jasmine menghadapi beberapa permasalahan yang perlu ditangani dalam upaya pemberdayaan mereka. Beberapa permasalahan yang sedang dihadapi oleh UKM KUBE Jasmine antara lain:

1. Keterbatasan penguasaan teknologi informasi:

UKM KUBE Jasmine menghadapi tantangan dalam memanfaatkan teknologi informasi untuk mendukung operasional mereka. Kurangnya pengetahuan dan keterampilan dalam hal ini menghambat mereka untuk mengoptimalkan penggunaan teknologi dalam pemasaran, administrasi, dan pengelolaan bisnis secara keseluruhan.

2. Kurangnya pemahaman tentang media pemasaran digital:

UKM KUBE Jasmine memiliki keterbatasan dalam memahami berbagai media pemasaran digital yang efektif dan populer. Hal ini membuat mereka mengandalkan hubungan pribadi dan pameran terbatas sebagai metode pemasaran, yang tidak mencapai pasar yang lebih luas.

3. Tantangan persaingan di pasar global:

Dalam era globalisasi, persaingan di pasar global semakin ketat. UKM KUBE Jasmine perlu menghadapi tantangan ini dengan mengembangkan kemampuan mereka dalam pemasaran digital. Tanpa penguasaan teknologi dan strategi pemasaran yang tepat, mereka akan kesulitan bersaing dengan pesaing dalam mencapai pasar yang lebih luas.

4. Kurangnya pengetahuan tentang sistem informasi dan komputer:

UKM KUBE Jasmine menghadapi hambatan dalam memanfaatkan sistem informasi dan komputer dalam operasional mereka. Kurangnya pengetahuan tentang penggunaan sistem informasi dan komputer membatasi kemampuan mereka dalam mengimplementasikan solusi teknologi yang relevan untuk kebutuhan bisnis mereka.

5. Pencatatan keuangan yang tidak memadai:

UKM KUBE Jasmine menghadapi kesulitan dalam melakukan pencatatan keuangan usaha sehari-hari. Kurangnya pemahaman tentang standar akuntansi keuangan dan kelemahan sumber daya manusia dalam mencatat keuangan dengan akurasi dan ketepatan dapat menyebabkan masalah dalam pengambilan keputusan dan akuntabilitas keuangan.

6. Persepsi bahwa pencatatan akuntansi adalah hal yang merepotkan:

Para pelaku UKM seringkali menganggap pencatatan akuntansi sebagai tugas yang merepotkan dan memakan waktu. Hal ini mengakibatkan kurangnya perhatian



terhadap pentingnya pencatatan akuntansi yang baik, yang pada gilirannya dapat berdampak pada pengelolaan keuangan yang tidak efisien dan kurang transparan.

Dari analisis situasi yang telah dilakukan terhadap UKM KUBE Jasmine, dapat disimpulkan bahwa mereka menghadapi beberapa permasalahan yang perlu segera ditangani dalam upaya pemberdayaan kelompok UKM berbasis teknologi dan pemasaran digital. Permasalahan utama yang dihadapi meliputi keterbatasan penguasaan teknologi informasi, kurangnya pemahaman tentang media pemasaran digital, tantangan persaingan di pasar global, kurangnya pengetahuan tentang sistem informasi dan komputer, pencatatan keuangan yang tidak memadai, serta persepsi bahwa pencatatan akuntansi adalah hal yang merepotkan.

Untuk mengatasi permasalahan ini, diperlukan pembinaan yang komprehensif dan menyeluruh yang melibatkan pelatihan, pendidikan, dan bimbingan yang tepat. Pelatihan online menggunakan situs web dapat membantu meningkatkan pemahaman dan keterampilan dalam pemasaran digital. Metode-metode seperti survei, ceramah, diskusi, dan latihan dapat digunakan dalam pembinaan untuk memberikan pemahaman yang komprehensif kepada anggota kelompok.

Dengan mengatasi permasalahan yang dihadapi, diharapkan UKM KUBE Jasmine dapat mengelola pemasaran melalui platform *e-commerce* berbasis web dengan lebih efektif. Hal ini akan memungkinkan mereka untuk memperluas jangkauan pasar, meningkatkan penjualan, dan memperkuat daya saing mereka di pasar global. Selain itu, adopsi praktik pencatatan keuangan yang baik juga diharapkan dapat meningkatkan transparansi, akuntabilitas, dan pengambilan keputusan yang tepat dalam pengelolaan bisnis UKM tersebut. Dengan dukungan yang tepat melalui pembinaan pemberdayaan kelompok UKM berbasis teknologi dan pemasaran digital, UKM KUBE Jasmine memiliki potensi untuk mengatasi tantangan yang dihadapi dan berkembang menjadi entitas bisnis yang sukses dan berdaya saing.

METODE

Kegiatan pengabdian masyarakat dengan melakukan pembinaan akan dilaksanakan selama 3 Bulan (Dari Bulan Maret 2023-Februari 2023), dimana kegiatan kunjungan untuk memberikan latihan pembinaan diberikan sebanyak 5 kali. Pada pukul 13.00 WIB sampai dengan 15.30 WIB yang bertempat di Jl. Raya Kav. Lama, Sungai Lekop, Kec. Sagulung, Kota Batam, Kepulauan Riau 40115. Kegiatan ini memiliki peran sebagai narasumber dari pendamping 3 orang Dosen dan 5 orang Mahasiswa pada setiap pertemuan Pada bagian



metode diuraikan cara yang digunakan untuk menyelesaikan masalah, tantangan, atau persoalan.

Untuk metode pelaksanaan kegiatan pembinaan sendiri ada beberapa hal yang perlu dilakukan diantaranya adalah sebagai berikut:

1. Metode Survei:

Dilakukan survei awal untuk mengidentifikasi permasalahan yang dihadapi oleh kelompok UKM KUBE Jasmine dalam pemasaran digital dan pengembangan bisnis. Survei dapat dilakukan melalui wawancara, kuesioner, atau observasi langsung.

2. Metode Ceramah:

Menggunakan metode ceramah untuk memberikan pengetahuan dan informasi yang dibutuhkan oleh anggota kelompok UKM. Narasumber akan memberikan penjelasan dan pemahaman tentang teknologi informasi, strategi pemasaran digital, manajemen bisnis, dan pencatatan keuangan yang akurat.

3. Metode Diskusi:

Mendorong diskusi antara narasumber dan anggota kelompok UKM. Diskusi dapat melibatkan pertanyaan, sharing pengalaman, dan penyelesaian masalah bersama. Hal ini bertujuan untuk mendorong partisipasi aktif anggota kelompok dan memperoleh pemahaman yang lebih dalam.

4. Metode Latihan:

Mengadakan latihan praktis dalam penerapan teknologi informasi dan strategi pemasaran digital. Anggota kelompok UKM akan diberikan kesempatan untuk langsung menggunakan platform *e-commerce*, media sosial, atau alat-alat teknologi informasi lainnya. Ini akan membantu mereka memperoleh keterampilan praktis dan pengalaman dalam pemasaran digital.

5. Metode Studi Kasus:

Membahas studi kasus atau contoh-contoh nyata yang relevan dengan bisnis anggota kelompok UKM. Narasumber akan menggambarkan situasi, tantangan, dan solusi yang dihadapi oleh UKM lain dalam pemasaran digital. Ini akan memberikan inspirasi dan wawasan tambahan kepada kelompok UKM.

Dengan menggabungkan berbagai metode pelaksanaan tersebut, diharapkan kegiatan pembinaan dapat menjadi pengalaman yang interaktif, informatif, dan bermanfaat bagi anggota kelompok UKM KUBE Jasmine. Setiap metode memiliki peran penting dalam



meningkatkan pemahaman, keterampilan, dan motivasi mereka dalam mengembangkan pemasaran digital dan pengelolaan bisnis yang lebih efektif.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Pengabdian

Hasil dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat berupa pembinaan pemberdayaan kelompok UKM berbasis teknologi dan pemasaran digital untuk UKM KUBE Jasmine memiliki beberapa pencapaian yang diharapkan, antara lain:

1. Peningkatan Pengetahuan dan Keterampilan:

Anggota kelompok UKM KUBE Jasmine dapat meningkatkan pengetahuan dan keterampilan dalam menggunakan teknologi informasi, pemasaran digital, manajemen bisnis, dan pencatatan keuangan yang akurat. Mereka akan memperoleh pemahaman yang lebih baik tentang strategi pemasaran online, penggunaan platform *e-commerce*, dan manfaat pengelolaan bisnis yang efisien.

2. Peningkatan Pemanfaatan Teknologi Informasi:

UKM KUBE Jasmine dapat memanfaatkan teknologi informasi dengan lebih efektif dalam pemasaran produk mereka. Mereka akan mampu menggunakan media sosial, platform *e-commerce*, dan alat-alat digital lainnya untuk meningkatkan visibilitas produk, menjangkau pasar yang lebih luas, dan meningkatkan penjualan.

3. Peningkatan Efisiensi dan Akurasi Pencatatan Keuangan:

Kegiatan pembinaan dapat membantu UKM KUBE Jasmine dalam mengembangkan kemampuan mereka dalam mencatat keuangan usaha dengan standar akuntansi yang benar. Hal ini akan membantu mereka dalam memantau kinerja keuangan, menghitung biaya produksi, dan mengelola keuangan secara lebih efisien.

4. Pengembangan Strategi Pemasaran yang Efektif:

UKM KUBE Jasmine akan didorong untuk mengembangkan strategi pemasaran yang lebih efektif dengan menggunakan media digital. Mereka akan belajar tentang segmentasi pasar, branding, promosi produk, dan cara berkomunikasi dengan pelanggan potensial melalui platform online.

5. Peningkatan Daya Saing dan Pertumbuhan Usaha:

Dengan meningkatnya pengetahuan, keterampilan, dan pemanfaatan teknologi informasi, diharapkan UKM KUBE Jasmine dapat meningkatkan daya saing mereka di pasar. Hal ini dapat berkontribusi pada pertumbuhan usaha mereka dengan



memperluas jangkauan pasar, meningkatkan penjualan, dan meningkatkan reputasi bisnis mereka.

Melalui hasil pengabdian ini, diharapkan UKM KUBE Jasmine dapat menghadapi tantangan dalam pemasaran digital dan pengembangan bisnis dengan lebih baik, serta meningkatkan peluang keberhasilan dan keberlanjutan usaha mereka dalam era digital ini. Melalui hasil pengabdian ini, diharapkan UKM dapat mengoptimalkan potensi mereka dalam memanfaatkan teknologi dan pemasaran digital untuk mendukung pertumbuhan dan keberlanjutan bisnis. Dengan peningkatan pengetahuan, keterampilan, dan strategi yang tepat, UKM dapat menghadapi tantangan di era digital dengan lebih baik dan memperoleh keuntungan yang lebih besar dalam pasar yang kompetitif.

Pembahasan

Pembahasan hasil dari kegiatan pembinaan pemberdayaan kelompok UKM berbasis teknologi dan pemasaran digital memiliki peran penting dalam memperbaiki situasi dan membantu UKM mengatasi tantangan yang dihadapi. Dalam pembahasan ini, akan diajarkan kepada UKM mengenai teknologi informasi dan pemasaran digital, dengan fokus pada permasalahan yang dihadapi oleh UKM KUBE Jasmine. Beberapa topik yang akan dibahas antara lain:

1. Permasalahan Pemasaran:

Dalam pembahasan ini, akan diidentifikasi permasalahan yang dihadapi oleh UKM KUBE Jasmine dalam pemasaran produk mereka. Hal ini mencakup keterbatasan pengetahuan dan keterampilan dalam pemasaran digital, keterbatasan akses pasar, serta keterbatasan penggunaan teknologi informasi untuk mempromosikan produk.

2. Solusi Pemasaran Digital:

Pembahasan akan melibatkan solusi dan strategi pemasaran digital yang dapat diterapkan oleh UKM KUBE Jasmine. Ini meliputi penggunaan media sosial, pengoptimalan mesin pencari, penggunaan platform *e-commerce*, dan pengembangan strategi pemasaran online yang efektif untuk meningkatkan visibilitas dan penjualan produk.

3. Manajemen Bisnis:

Pembahasan akan mencakup manajemen bisnis secara umum, termasuk aspek-aspek seperti pencatatan keuangan, pengelolaan stok, dan manajemen operasional. UKM KUBE Jasmine akan diberikan pemahaman mengenai pentingnya pencatatan



keuangan yang akurat dan sistematis, serta penggunaan perangkat lunak manajemen bisnis yang sesuai dengan kebutuhan mereka.

4. Pengembangan Kapasitas:

Pembahasan akan melibatkan upaya untuk meningkatkan kapasitas UKM KUBE Jasmine dalam hal teknologi informasi, pemasaran digital, dan manajemen bisnis. Ini dapat mencakup pelatihan, bimbingan, dan pendampingan yang disediakan oleh dosen dan mahasiswa sebagai narasumber yang berpengalaman di bidang tersebut.

5. Evaluasi dan Monitoring:

Pembahasan akan membahas pentingnya evaluasi dan monitoring terhadap pelaksanaan kegiatan pembinaan. Evaluasi dilakukan untuk mengevaluasi tingkat keberhasilan program, menilai perubahan yang terjadi, dan mengidentifikasi perbaikan yang diperlukan. Monitoring dilakukan untuk memastikan keberlanjutan dan kelangsungan usaha setelah program pembinaan selesai.

Pembahasan ini bertujuan untuk memberikan wawasan dan pemahaman kepada UKM KUBE Jasmine tentang potensi dan manfaat dari pemanfaatan teknologi informasi dan pemasaran digital dalam mengembangkan usaha mereka. Dengan pemahaman yang baik dan penerapan yang tepat, diharapkan UKM dapat meningkatkan daya saing, meningkatkan penjualan, dan mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan.

KESIMPULAN

Berdasarkan pelaksanaan kegiatan pembinaan pemberdayaan kelompok UKM berbasis teknologi dan pemasaran digital, dapat disimpulkan bahwa kegiatan ini memberikan manfaat yang signifikan bagi UKM KUBE Jasmine. Melalui pembinaan, anggota UKM KUBE Jasmine memperoleh pengetahuan dan keterampilan dalam penggunaan teknologi informasi dan pemasaran digital, serta memahami pentingnya pencatatan keuangan yang akurat. Mereka juga dapat meningkatkan kemampuan mereka dalam mengelola pemasaran melalui *e-commerce* berbasis web. Dalam proses pelaksanaan kegiatan, faktor-faktor pendukung seperti komitmen dan motivasi anggota UKM, kerjasama tim, ketersediaan fasilitas dan teknologi yang memadai, serta ketersediaan materi dengan kebutuhan UKM, memiliki peran penting dalam kesuksesan kegiatan pembinaan. Namun, terdapat juga beberapa faktor penghambat seperti keterbatasan sumber daya, resistensi terhadap perubahan, keterbatasan pengetahuan dan keterampilan, tantangan lingkungan eksternal, ketidakpahaman atau ketidakpercayaan, keterbatasan akses dan infrastruktur, serta perubahan internal di dalam UKM.



UCAPAN TERIMA KASIH

Terimakasih penulis ucapkan kepada Universitas putera batam melalui Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat yang telah memberikan wadah bagi kami untuk terlaksananya kegiatanpengabdian ini, kemudian terimakasih juga kami ucapkan kepada mitra yang telah bekerja sama sebagai peserta pelatihan ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Ade Octavia, Erida, S. I. S. (2023). Pelatihan Kewirausahaan Dan Manajemen Bagi Ibu Rumah Tangga, Remaja Putri Dan Kelompok Usaha Bersama Mutiara Kota Jambi. *Jurnal ABDIMAS Unmer Malang*, 31(6), 43–53. <https://doi.org/ISSN: 2548-7159>
- Dinas, & Kependudukan. (2015). *Catatan Sipil Kota Batam, Jumlah Penduduk Batam*. Kota Batam.
- Ernani Hadiyati, Gunadi, I. A. (2018). Pelatihan Tata Kelola Pemasaran Produk Berbasis Mobile Marketing UKM Industri Perak. *Jurnal ABDIMAS Unmer Malang*, 3(2), 33–43. <https://doi.org/ISSN: 2548-7159>
- Kementerian, K. (2014). *UMKM Berpotensi Meningkatkan Pendapatan Negara*.
- Khairunnisa, I. dan T. (2017). Inisiasi Pemasaran Daring Di Kelompok Usaha Melur Di Desa Sambirejo, Kecamatan Precut Sei Tuan. *Jurnal ABDIMAS Unmer Malang*, 23(1), 1–12. <https://doi.org/ISSN:2548-7159>
- Shoes, J., & Windys. (2018). pelatihan keuangan dan teknologi informasi pada usaha pengrajin sepatu Jondy Shoes dan Windys Shoes. *Jurnal Karya Abdi Masyarakat*, 2(1), 15–22. <https://doi.org/ISSN: 2548-7159>
- Titus, Eka, Rachman, & Hidayat, S. (2018). Peningkatan kualitas produksi UKM percetakan di Karangpilang Surabaya dan Krian Sidoarjo. *Aksiologinya: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(1), 33–38. <https://doi.org/ISSN: 2528-4967>



© 2023 Oleh authors. Lisensi Jurnal Tiyasadarma, LPPM-ITEBA, Jakarta. Artikel ini bersifat open access yang didistribusikan di bawah syarat dan ketentuan Creative Commons Attribution (CC BY) license. (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).