

Capacity Building and Business Development of the Buffalo Skin Crackers "Wahyu" Household Industry through Management and Digital Marketing Assistance

Wirid Winduro^{1*}, Jacika Pifi Nugraheni²
Universitas Slamet Riyadi

Corresponding Author: Wirid Winduro wiridwinduro@gmail.com

ARTICLE INFO

Keywords: Community Service, Business Development, Traditional Management, Business Legality, Digital Marketing

Received : 10, August

Revised : 27, August

Accepted: 28, September

©2025 Winduro, Nugraheni : This is an open-access article distributed under the terms of the [Creative Commons Attribution 4.0 International](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).



ABSTRACT

The "WAHYU" Buffalo Skin Spear Business has significant economic potential in the local creative industry sector, but still faces obstacles in the form of traditional business management, the absence of formal legality, and limited market access that hinders competitiveness. This service activity was carried out by the State Administration Study Program of Slamet Riyadi University with participatory assistance methods through financial literacy training and simple bookkeeping, facilitation of Business Identification Number (NIB) registration and OSS.go.id-based halal certification, as well as digital marketing optimization through Instagram social media which is integrated with the WhatsApp website and contacts. The results of the activity showed that partners gained increased business management knowledge, successfully obtained formal legality in the form of NIB and halal certificates, and were able to operate business Instagram accounts that support product promotion more broadly. Thus, this mentoring program has been proven to contribute to strengthening the sustainability and competitiveness of the "WAHYU" buffalo skin farming business.

Peningkatan Kapasitas dan Pengembangan Usaha Industri Rumah Tangga Rambak Kulit Kerbau “Wahyu” melalui Pendampingan Manajemen dan Pemasaran Digital

Wirid Winduro^{1*}, Jacika Pifi Nugraheni²
Universitas Slamet Riyadi

Corresponding Author: Wirid Winduro wiridwinduro@gmail.com

ARTICLE INFO

Kata kunci: Community Service, Business Development, Traditional Management, Business Legality, Digital Marketing

Received : 10, Agustus
Revised : 27, Agustus
Accepted: 28, September

©2025 Winduro, Nugraheni : This is an open-access article distributed under the terms of the [Creative Commons Atribusi 4.0 Internasional](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).



ABSTRAK

Usaha Rambak Kulit Kerbau “WAHYU” memiliki potensi ekonomi yang signifikan di sektor industri kreatif lokal, namun masih menghadapi kendala berupa manajemen usaha yang tradisional, ketiadaan legalitas formal, serta keterbatasan akses pasar sehingga menghambat daya saing. Kegiatan pengabdian ini dilaksanakan oleh Program Studi Administrasi Negara Universitas Slamet Riyadi dengan metode pendampingan partisipatif melalui pelatihan literasi keuangan dan pembukuan sederhana, fasilitasi pendaftaran Nomor Induk Berusaha (NIB) dan sertifikasi halal berbasis OSS.go.id, serta optimalisasi pemasaran digital melalui media sosial Instagram yang terintegrasi dengan website dan kontak WhatsApp. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa mitra memperoleh peningkatan pengetahuan manajemen usaha, berhasil memperoleh legalitas formal berupa NIB dan sertifikat halal, serta mampu mengoperasikan akun Instagram bisnis yang mendukung promosi produk secara lebih luas. Dengan demikian, program pendampingan ini terbukti berkontribusi dalam memperkuat keberlanjutan dan daya saing usaha rambak kulit kerbau “WAHYU”.

PENDAHULUAN

Analisis Situasi

Industri rumah tangga merupakan salah satu sektor ekonomi yang memiliki peran penting dalam menopang perekonomian masyarakat, terutama di pedesaan. Salah satu industri rumah tangga yang masih bertahan dan memiliki potensi untuk dikembangkan adalah Usaha Rambak Kulit Kerbau. Usaha ini umumnya dikelola secara sederhana oleh keluarga dengan keterbatasan sumber daya, baik dari segi modal, manajemen, maupun pemasaran.

Kerupuk kulit yang di beberapa daerah menyebutnya rambak atau ada juga yang menyebutnya dengan sebutan jangek atau rambak kulit adalah kerupuk yang terbuat dari kulit sapi atau kulit kerbau yang diolah dengan diberi bumbu rempah dan penambah rasa. Pada umumnya rambak kulit sebagian besar terbuat dari kulit sapi. Namun ada juga terbuat dari bahan kulit kerbau. Ada kekhasan tersendiri yang membedakan rambak kulit kerbau daripada rambak kulit sapi. Rambak kulit kerbau dari rasanya lebih gurih dan kuat. Rambak kulit kerbau lebih bertekstur kasar dari pada rambak kulit sapi, sehingga cita rasanya lebih mantap.

Di Desa Jetiswetan, terdapat beberapa rumah tangga yang mengelola usaha rambak kulit. Salah satunya adalah Usaha Rambak Kulit Kerbau "WAHYU". Meskipun memiliki potensi yang cukup besar, usaha ini masih menghadapi berbagai kendala, seperti kurangnya pengetahuan tentang manajemen usaha yang baik, keterbatasan akses pasar, serta minimnya inovasi produk. Hal ini menyebabkan usaha tersebut belum mampu berkembang secara optimal dan bersaing di pasar yang lebih luas.

Lebih lanjut mengenai profil usaha Rambak Kulit Kerbau "Wahyu" adalah sebagai berikut:

Nama Usaha	: Rambak KulitKerbau "Wahyu"
Alamat	: Togaten RT 02 RW 01 Desa Jetiswetan, Kecamatan Pedan, Klaten.
Pemilik usaha	: Gandung Harjono / Sunarti
Produk	: Rambak Kulit Kerbau
Legalitas Usaha	: NIB : -
Jenis Usaha	: Industri Rumah Tangga, IRT : -
Faktor Produksi	:
Bahan Baku	: Kulit Kerbau, bahan baku didapat dari pengepul kulit kerbau di Pleret, Bantul. Oleh pengepul, kulit kerbau didatangkan dari Lombok, NusaTenggara Barat. Sistem pembelian Kulit Kerbau dengan konsinyasi. Ambil dulu, bayar setelah produksi terjual. Ini cukup meringankan pelaku usaha.
Tenaga Kerja	: Berasal dari anggota keluarga terdekat, sebanyak 6 orang.
Pembayaran upah	: Belum terdeteksi dengan system yang jelas dan tetap. Lebih cenderung ke sistem borongan. Upah diberikan berdasarkan banyaknya hasil pekerjaan dan bagian. Namun sudah ada spesifikasi pekerjaan.
Sejarah Usaha	: Merupakan usaha tradisional yang sudah ada sejak 1931. Usaha ini merupakan warisan dari sang pendiri yaitu Mbah Parto Diharjo. Pengelola sekarang merupakan generasi kedua (anak). Dalam pengelolaannya

masih menggunakan manajemen usaha yang sangat tradisional, meniru apa yang dilakukan oleh orang tuanya.

Perkembangan usaha: Rambak Kulit Kerbau merupakan makanan tradisional, yang keberadaannya sangat dibutuhkan ketika masyarakat melaksanakan kegiatan tradisi, seperti ketika hajatan perkawinan, kelahiran, kematian. Atau pada waktu-waktu tertentu seperti misalnya ketika bulan Ruwah (Sa'ban) ketika masyarakat melakukan tradisi sadranan, bersih desa dengan uba rampe makanan tradisional yang salah satunya dengan Rambak Kulit. Bulan-bulan tradisi yang lain adalah ketika Bakdo Ketupat (Hari ketujuh bulan Syawal setelah idhul fitri) dimana masyarakat membuat ketupat lebaran yang dapat dinikmati dengan sayur opor, sambal goreng yang didalamnya berbahan rambak kulit dan upacara tradisoal yang lain. Untuk konsumsi sehari-hari masih sangat kurang, mengingat harganya cukup mahal. Harga yang berlaku sekarang Rp 200.000 per kilogram.

Dari kebutuhan pasar tersebut memang terlihat pasarnya kurang luas jika mengandalkan pada kebutuhan pasar tradisional. Maka usaha perlu dikembangkan agar produk ini menjadi kebutuhan masyarakat yang lebih luas, misalnya sebagai oleh-oleh istimewa yang khas dari daerah Klaten.

Dari gambaran profil usaha, perkembangan usaha dan permasalahan yang ada maka sebagai bagian dari Tri Dharma Perguruan Tinggi, Program Studi Ilmu Administrasi Negara Universitas Slamet Riyadi merasa terpanggil untuk berkontribusi dalam mengatasi permasalahan yang dihadapi oleh mitra usaha rambak kulit kerbau tersebut. Melalui kegiatan pengabdian masyarakat ini, diharapkan dapat memberikan solusi konkret dalam meningkatkan kapasitas usaha, baik dari segi manajemen, pemasaran, maupun inovasi produk.

Permasalahan Usaha

Berdasarkan hasil observasi awal dan wawancara dengan pemilik usaha rambak kulit kerbau "WAHYU" di Desa Jetiswetan, Kecamatan Pedan, Klaten, beberapa permasalahan yang dihadapi oleh mitra antara lain:

1. Manajemen Usaha yang Sederhana

Usaha rambak kulit kerbau masih dikelola secara tradisional dengan sistem manajemen yang sederhana. Pencatatan keuangan dan perencanaan usaha tidak dilakukan secara sistematis, sehingga sulit untuk mengukur perkembangan usaha.

2. Keterbatasan Akses Pasar

Pemasaran produk masih terbatas pada pasar lokal dan belum menjangkau pasar yang lebih luas. Minimnya pengetahuan tentang strategi pemasaran modern menjadi kendala utama dalam memperluas jaringan pemasaran.

3. Minimnya Inovasi Produk

Produk yang dihasilkan masih bersifat konvensional dan tidak ada diversifikasi produk. Hal ini menyebabkan daya saing produk relatif rendah di pasar.

4. Keterbatasan Modal dan Teknologi
Modal usaha yang terbatas menyebabkan sulitnya melakukan pengembangan usaha. Selain itu, penggunaan teknologi dalam proses produksi masih sangat minim, sehingga efisiensi produksi belum optimal.
5. Kurangnya Pengetahuan tentang Legalitas Usaha
Sebagian besar usaha rambak kulit kerbau belum memiliki legalitas usaha yang jelas, seperti identitas usaha NIB dan izin usaha industri rumah tangga IRT. Hal ini menjadi kendala dalam memperluas pasar, terutama ke pasar modern.

Solusi

Untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi oleh mitra, tim pengabdian memberikan beberapa solusi, antara lain:

1. Pendampingan Manajemen Usaha
Memberikan pelatihan dan pendampingan dalam pengelolaan usaha yang lebih sistematis, termasuk pencatatan keuangan, perencanaan usaha, dan pengelolaan sumber daya.
2. Pelatihan Pemasaran Digital
Memberikan pelatihan tentang strategi pemasaran digital, termasuk penggunaan media sosial dan platform e-commerce untuk memperluas jaringan pemasaran.
3. Inovasi Produk dan Diversifikasi
Memberikan pendampingan dalam mengembangkan inovasi produk, seperti varian rasa baru atau kemasan yang lebih menarik, serta diversifikasi produk olahan dari kulit kerbau.
4. Pendampingan Legalitas Usaha
Membantu mitra dalam mengurus legalitas usaha, seperti identitas usaha (NIB), dan IRT.
5. Peningkatan Kapasitas SDM
Memberikan pelatihan kepada mitra tentang pentingnya peningkatan kualitas sumber daya manusia dalam mengelola usaha, termasuk keterampilan teknis dan manajerial.

Target dan Luaran

Target dari pelaksanaan kegiatan pengabdian ini adalah berupa produk pengabdian yaitu:

1. Terselenggaranya pendampingan manajemen usaha sederhana yang dapat diaplikasikan dengan mudah oleh pelaku usaha
2. Diterbitkannya Nomor Induk Berusaha (NIB) melalui oss.go.id
3. Diterbitkannya Sertifikat Proses Produk Halal sebagai bagian dari NIB.
4. Revitalisasi akun Instagram Rambak Kulit Kerbau Wahyu sebagai media online untuk mengenalkan produk dan pemasaran yang lebih luas, dilengkapi dengan link [landpage](#) ke web.

PELAKSAAAN DAN METODE

Metode yang digunakan dalam kegiatan pengabdian ini adalah melakukan pendampingan usaha secara partisipatif dan memberikan metode pemasaran yang lebih luas melalui media social. Jadi pengabdi bersama dengan mitra berada di lokasi pengabdian yaitu di lokasi usaha Rambak Kulit Kerbau “Wahyu”. Pengabdi memberikan pendampingan berupa :

Pendampingan manajemen usaha

Dalam pendampingan manajemen usaha pengabdi melakukan proses bimbingan, konsultasi, dan advokasi agar mitra mampu meningkatkan produktivitas dan daya saing usaha.

Tujuan dilakukannya pendampingan manajemen usaha ini adalah untuk :

- Membantu pemilik usaha memahami manajemen usaha
- Membantu pemilik usaha mengelola pemasaran secara optimal
- Membantu pemilik usaha melakukan promosi usaha secara digital
- Membantu pemilik usaha menjaga kerapian dan layout yang menarik

Metode Pendampingan Manajemen Usaha berupa Training, Mentoring, Coaching dalam pembukuan keuangan sederhana, legalitas usaha, dan marketing online melalui media sosial Instagram.



Gambar 1. Kulit kerbau sebagai bahan baku rambak kulit



Gambar 2. Pengerjaan secara sederhana



Gambar 3. Penjemuran kulit yang sudah Dirajang



Gambar 3. Proses penggorengan

Tahapan Pendampingan Manajemen Usaha:

- Diskusi dan konsultasi,
- Paparan materi pelatihan manajemen usaha,
- Praktik pembukuan sederhana,
- Evaluasi dan monitoring.

Hasil yang diharapkan dari pendampingan manajemen usaha adalah adanya manajemen usaha yang jelas, adanya merk dagang yang menarik, penjualan meluas, kapasitas produksi meningkat, terbangunnya kesadaran UMKM untuk mengelola usahanya dengan profesional.

Tujuan Kegiatan

1. Meningkatkan kapasitas manajemen usaha rambak kulit kerbau di Desa Jetiswetan.
2. Memperluas jaringan pemasaran produk rambak kulit kerbau melalui strategi pemasaran digital.
3. Mendorong inovasi dan diversifikasi produk untuk meningkatkan daya saing.
4. Membantu mitra dalam mengurus legalitas usaha agar dapat memperluas pasar.
5. Meningkatkan efisiensi produksi melalui penggunaan teknologi sederhana.

Luaran

1. Mitra usaha rambak kulit kerbau mampu mengelola usaha dengan sistem manajemen yang baik.
2. Mitra mampu memasarkan produk secara lebih luas melalui media sosial dan platform e-commerce.
3. Terdapat inovasi produk dan diversifikasi yang dapat meningkatkan daya saing. Inovasi dilihat dari packaging produk yang variatif dalam volume kemasan, dari yang paling kecil 250g sampai dengan 1kg.
4. Mitra memiliki legalitas usaha yang jelas, seperti NIB melalui oss.go.id dan IRT
5. Efisiensi produksi meningkat dengan penggunaan teknologi sederhana.

Kualifikasi Tim Pelaksana

Tim pengabdian berasal dari Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat Universitas Slamet Riyadi Surakarta yang dalam satu tahun terakhir aktif melaksanakan berbagai kegiatan, khususnya di bidang kewirausahaan dan penerapan IPTEKS bagi masyarakat. UNISRI memperoleh dukungan berupa fasilitas dan kesempatan melalui kerja sama dengan masyarakat di beberapa wilayah sekitar, seperti Sukoharjo, Karanganyar, Boyolali, Wonogiri, dan Klaten. Kegiatan pendampingan dan transfer IPTEKS disesuaikan dengan kebutuhan masing-masing daerah, yang antara lain terwujud dalam program IbPE di Sukoharjo, KKN Pembelajaran Pemberdayaan Masyarakat, uji coba usaha abon jamur tiram dan pengolahan tepung mocaf di Karanganyar, Wonogiri, serta Klaten, hingga Program Bottom Up LIPI. Pelaksanaan kegiatan pengabdian didukung oleh pendanaan mandiri UNISRI maupun melalui kerja sama dengan DIKNAS, DIKTI, pemerintah daerah, serta LIPI.

Dalam pelaksanaan kegiatan penerapan IPTEKS, tim pengabdian UNISRI memperoleh dukungan fasilitas seperti sarana transportasi, komunikasi, perlengkapan ATK, serta akses internet yang menunjang pembuatan web blog. Selain itu, keberadaan berbagai laboratorium, antara lain laboratorium pangan, multimedia, inkubator, micro teaching, akuntansi, dan komputer, turut memperkuat kapasitas tim dalam memberikan pendampingan secara optimal di lapangan.

Struktur Organisasi

Pelaksanaan kegiatan pengabdian dilakukan oleh tim yang sesuai dengan bidang kepakarannya, terdiri atas seorang dosen sebagai ketua dan satu orang anggota. Tim ini memiliki pengalaman luas dalam berbagai aktivitas pengabdian, mencakup pembinaan, pelatihan, konsultasi, pendampingan, serta pengembangan program pemberdayaan masyarakat.

Fasilitas Perguruan Tinggi yang akan digunakan sebagai unit layanan IPTEKS

Universitas telah menyiapkan berbagai fasilitas untuk mendukung kegiatan pengabdian masyarakat, antara lain laboratorium pertanian, komputer, dan akuntansi yang berdiri sejak 2008, laboratorium multimedia sejak 2009, ruang bisnis center pada 2010, laboratorium micro teaching pada 2011, serta laboratorium bakery dan bahasa sejak 2012. Selain itu, tersedia pula akses internet dan ruang diskusi khusus yang dilengkapi sarana multimedia guna menunjang aktivitas pengabdian maupun penelitian bagi dosen dan mahasiswa.

Sumberdaya Institusi (Laboratorium, Jurusan, Fakultas) pendukung kegiatan

Sumber daya institusi yang mendukung pelaksanaan kegiatan penelitian dan pengabdian antara lain laboratorium di setiap program studi, seperti Laboratorium Teknologi Pangan yang berfungsi untuk analisis kualitas produk pangan, Laboratorium Multimedia dari Program Studi Komunikasi untuk mendukung dokumentasi kegiatan, Laboratorium Akuntansi dari Program Studi Akuntansi, Laboratorium Agroteknologi, serta Laboratorium Fakultas Hukum yang dapat memberikan pendampingan layanan hukum bagi produsen maupun konsumen.

Sumberdaya alat atau fasilitas pendukung kegiatan

Sarana dan prasarana perguruan tinggi telah memadai untuk mendukung keberlanjutan program pengabdian dan penelitian, meliputi peralatan laboratorium di setiap program studi, fasilitas komunikasi seperti telepon dan faksimili, sarana mobilitas, serta akses internet.

Sumber daya akses pasar, relasi bisnis, dan teknologi

Surakarta sebagai kota vokasi sekaligus pusat budaya memiliki potensi besar sebagai akses pasar dalam pemasaran produk tenant dan pemberdayaan masyarakat. Dukungan jejaring relasi bisnis yang sinergis membantu mengatasi kendala pemasaran, sementara pemanfaatan teknologi dan laboratorium pendukung meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap kualitas produk. Hubungan kerja antara institusi, laboratorium pendukung, dan lembaga pengabdian masyarakat juga berjalan sinergis, meskipun secara administratif tetap mengikuti ketentuan masing-masing fakultas.

Reputasi lembaga-lembaga di luar kampus yang berkolaborasi dengan unit layanan pengabdian masyarakat UNISRI

Lembaga-lembaga seperti PGRI, Dinar Koperasi dan UKM, Dinas Perindustrian dan Perdagangan, serta Dewan Riset Daerah di Kota Surakarta,

Karanganyar, Sragen, Wonogiri, Boyolali, dan Klaten diharapkan dapat bekerja sama dengan unit layanan pengabdian masyarakat UNISRI. Kerja sama ini bertujuan menyediakan lokasi magang dan pelatihan pemberdayaan masyarakat, sehingga dapat memperluas wawasan serta mendukung upaya meningkatkan kesejahteraan masyarakat di Surakarta, sekitarnya, dan Jawa Tengah pada umumnya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

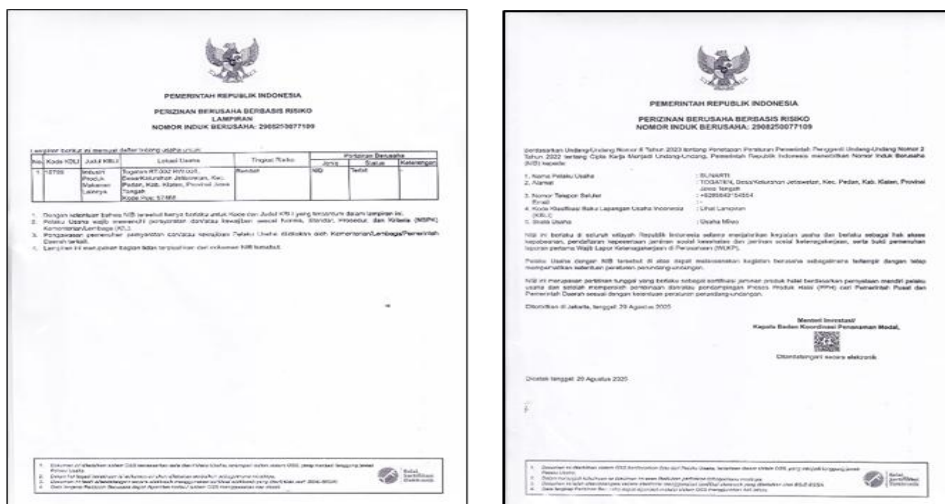
Hasil yang dicapai dari kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah:

1. Mitra telah mendapatkan pengetahuan tentang manajemen sederhana tentang pembukuan keuangan, dan memaksimalkan usaha. Mitraelain mendapatkan bimbingan lisan juga diberikan unduhan materi manajemen sederhana yang dapat diimplementasi secara lebih mudah berupa buku elektronik (e-book)



Gambar 5. E book tentang manajemen sederhana yang dapat diaplikasikan dengan mudah

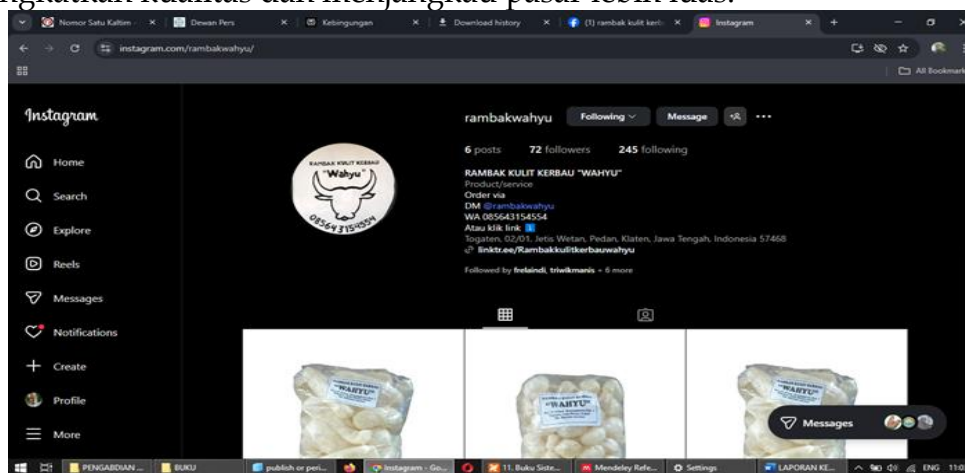
2. Mitra telah mendapatkan Nomor Induk Berusaha dan Halal melalui OSS.go.id. Nomor induk berusaha (NIB) ini merupakan bukti legalitas usaha dan dapat dijadikan persyaratan untuk mendapatkan legalitas yang lebih tinggi.



Gambar 6. NIB untuk Usaha Rambak Kulit dan Izin Usaha berbasis resiko

- Mitra telah mendapat Izin Berusaha Berbasis Resiko, dan dari NIB ini berlaku sebagai sertifikat jaminan produk halal berdasarkan pernyataan mandiri pelaku usaha dan memperoleh pembinaan dan pendampingan Proses Produk Halal (PPH) dari pemerintah.
- Mitra telah memiliki akun Instagram khusus untuk produk usaha Rambak Kulit Kerbau "Wahyu" yang dilengkapi dengan link website sederhana yang didalamnya terdapat link Whatsapp pemesanan dan informasi produk

Dengan demikian usaha Rambak Kulit Kerbau "Wahyu" dapat meningkatkan kualitas dan menjangkau pasar lebih luas.



Gambar 7. Instagram Rambak Kulit Kerbau "WAHYU", pada laman instagram sudah diberikan link yang mengarahkan pembeli ke landing Web

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Dari kegiatan pengabdian masyarakat ini dapat disimpulkan bahwa kegiatan ini dapat berjalan dengan baik. Mitra telah mendapatkan pengetahuan yang diperlukan untuk memperbaiki pengelolaan usahanya dengan cara yang sederhana. Mitra telah mendapatkan legalitas usaha yang diperlukan untuk meyakinkan rekanan usaha seperti perbankan dan masyarakat pembeli akan keabsahan usahanya. Serta, mitra telah mampu untuk menjangkau pasar yang

lebih luas melalui digital marketing sederhana melalui Instagram. Semoga pengabdian ini memberikan manfaat yang sebesar-besarnya bagi usaha rambak kulit kerbau "Wahyu" dan dapat disebar luarkan ke sesama usaha kecil lainnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Bank Indonesia. (2020). Potensi dan Tantangan UMKM dalam Menghadapi Revolusi Industri 4.0.
- BBC Indonesia. (2021). "Suksesnya UMKM Keripik Kulit Sapi di Jawa Tengah".
- BPJPH. (2020). Panduan Sertifikasi Halal bagi UMKM. Jakarta: Badan Penyelenggara Jaminan Produk Halal.
- BPPT. (2021). Teknologi Tepat Guna untuk Pengolahan Pangan. Jakarta: Badan Pengkajian dan Penerapan Teknologi. (Panduan teknologi sederhana untuk meningkatkan efisiensi produksi)
- BPS Kabupaten Klaten. (2022). Profil Usaha Mikro dan Kecil di Kabupaten Klaten
- Google My Business. (2023). Panduan Membangun Bisnis Online untuk UMKM. Tautan: <https://www.google.com/business/>
- Hisrich, R. D., & Peters, M. P. (2002). Entrepreneurship (5th ed.). McGraw-Hill.
- Kemenperin. (2021). Strategi Pengembangan Pasar Produk UMKM di Era Digital.
- Kementerian Koperasi dan UKM RI. (2020). Panduan Praktis Pengelolaan Keuangan UMKM. Jakarta: Kemenkop UKM.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2018). Principles of Marketing (17th ed.). Pearson.
- Nurhayati, S. (2019). "Diversifikasi Produk Rambak Kulit Kerbau sebagai Upaya Peningkatan Nilai Tambah". Jurnal Teknologi Pangan, 8(3), 112-120.
- OECD. (2017). Enhancing Productivity in SMEs Through Innovation. OECD Publishing.
- PP No. 7 Tahun 2021 tentang Kemudahan, Perlindungan, dan Pemberdayaan Koperasi dan UMKM.
- Shopee UMKM Academy. (2022). Pelatihan Gratis Pemasaran Online. Tautan: <https://www.shopee.co.id/umkm>
- Taiminen, H. M., & Karjaluto, H. (2015). "The Usage of Digital Marketing Channels in SMEs". Journal of Small Business and Enterprise Development, 22(4), 633-651.
- Undang-Undang Republik Indonesia No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.
- Utomo, S. B., & Wijaya, T. (2019). Strategi Inovasi Produk UMKM di Era Digital. Yogyakarta: Penerbit Andi. (Studi kasus inovasi produk pada UMKM makanan tradisional)
- Wijayanti, R. (2021). "Dampak Sertifikasi Halal terhadap Daya Saing Produk UMKM". Jurnal Ekonomi Syariah, 5(1), 78-89.