

Pendampingan Manajemen Operasional, Pemasaran Digital, dan SDM dalam Meningkatkan Inovasi dan Daya Saing UMKM Bakso Bakar Risky

Fiula Zusnita Hanafrida^{1*}, Rahma Faizza Salsabila², Fatih Albar³, Jennifer Farihatul Bait⁴

¹ Program Studi S1 Akuntansi, Universitas Muhammadiyah Lamongan, Jl. Raya Plalangan Plosowahyu KM 02, Kec. Lamongan, Kab. Lamongan, Jawa Timur 62218, Indonesia,

^{2,3,4} Program Studi S1 Manajemen, Universitas Muhammadiyah Lamongan, Jl. Raya Plalangan Plosowahyu KM 02, Kec. Lamongan, Kab. Lamongan, Jawa Timur 62218, Indonesia.

E-mail: fri.dazusnita@gmail.com.

* Corresponding Author

 <https://doi.org/10.31004/jerkin.v4i2.4506>

ARTICLE INFO

ABSTRACT

Article history

Received: 10 Dec 2025

Revised: 16 Dec 2025

Accepted: 22 Dec 2025

Kata Kunci:

Standar Operasional
Prosedure (SOP),
Pemasaran Digital,
Flowchart.

Keywords:

Standard Operating
Procedures (SOP),
Digital Marketing,
Flowcharts.



Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran yang sangat penting dalam menggerakkan perekonomian Indonesia. Sektor ini menyerap lebih dari 119 juta tenaga kerja atau sekitar 97% dari tenaga kerja nasional, dengan peran besar dari industri makanan dan minuman. Pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk mengidentifikasi dan menganalisis kendala yang dihadapi UMKM Bakso Bakar Risky yang berlokasi di Desa Tugu, RT 04, RW 03, Kecamatan Mantup, Kabupaten Lamongan dalam upaya meningkatkan daya saing pasar. Melalui pendampingan ini UMKM Bakso Bakar Risky diharapkan mampu mempertahankan cita rasa produk dengan bantuan *Standar Operasional Prosedure (SOP)* yang tertulis, mampu meningkatkan kinerja usaha dengan pengelolaan strategi pemasaran digital melalui media sosial Instagram, serta menentukan keputusan merekrut karyawan dengan bantuan gambar alur *flowchart*. Pendampingan ini memberikan hasil berupa penyajian produk yang lebih konsisten, instagram yang lebih terkelola, serta pengambilan keputusan SDM yang lebih terarah.

Micro, Small, and Medium Enterprises (MSME) play a crucial role in driving the Indonesian economy. This sector employs more than 119 million workers, accounting for 97% of the national workforce, with a significant role coming from the food and beverage industry. This community service program aims to identify and analyze the challenges faced by the Bakso Bakar Risky MSME, located in Tugu Village, RT 04, RW 03, Mantup District, Lamongan Regency, in an effort to increase market competitiveness. Through this assistance, the Bakso Bakar Risky MSME is expected to maintain its product quality with the help of written Standard Operating Procedures (SOP), improve business performance by managing digital marketing strategies through Instagram, and determine employee recruitment decisions with the help of flowcharts. This assistance results in more consistent product presentation, a more managed Instagram, and more targeted HR decision-making.



This is an open access article under the CC-BY-SA license.

How to Cite: Fiula Zusnita Hanafrida, et al (2025). Pendampingan Manajemen Operasional, Pemasaran Digital, dan SDM dalam Meningkatkan Inovasi dan Daya Saing UMKM Bakso Bakar Risky, 4(2). <https://doi.org/10.31004/jerkin.v4i2.4506>

PENDAHULUAN

Perkembangan ekonomi global dalam sepuluh tahun terakhir menunjukkan perkembangan yang sangat pesat dan saling terhubung, dimana perkembangan teknologi informasi, digitalisasi dan pertumbuhan pasar menjadi faktor utama dalam perkembangan ekonomi. Di tengah perkembangan tersebut, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran yang sangat penting dalam menggerakkan perekonomian negara-negara berkembang salah satunya Indonesia (OJK, 2025).

Di Indonesia jumlah seluruh UMKM mencapai 99%, sehingga UMKM menjadi sektor yang memimpin struktur perekonomian saat ini (Kadin, 2025). Hal ini dibuktikan dengan data dari OJK,

(2025) yang menunjukkan jumlah UMKM di Indonesia pada tahun 2025 mencapai 65,5 juta unit, menyumbang 61,9% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) dan menyerap lebih dari 119 juta tenaga kerja atau sekitar 97% dari tenaga kerja nasional. Lebih spesifik lagi sektor kuliner, di Provinsi Jawa Timur terdapat 791.597 usaha dalam bidang kuliner pada tahun 2023 (Nabilah, 2024). Data tersebut menunjukkan bahwa usaha kuliner termasuk usaha restoran kecil, warung, dan gerobak memiliki potensi besar untuk berkembang.

Namun, perkembangan tersebut tidak selaras dengan inovasi, daya saing serta keberlanjutan usaha yang dijalankan. Banyak pelaku UMKM yang masih kesulitan dalam mengelola usaha, memasarkan produk dan memanfaatkan teknologi digital (Suprihandari *et al.*, 2025). Padahal, dengan berkembangnya ilmu pengetahuan dan teknologi saat ini, mengharuskan UMKM untuk bersaing lebih ketat untuk memiliki keunggulan dalam berbagai aspek baik dari sisi kinerja, kualitas produk, penerapan teknologi maupun kualitas sumber daya manusia (SDM) (Intihanah *et al.*, 2024). Di tengah ketatnya persaingan UMKM di sektor kuliner, usaha bakso bakar merupakan salah satu usaha yang banyak diminati pelaku UMKM.

Bakso bakar termasuk kedalam salah satu makanan cepat saji. Bakso bakar adalah bakso yang disajikan dengan cara lain yang lebih unik. Pembuatan bakso bakar dimulai dengan membuat bakso dengan direbus seperti biasa, setelah bakso matang kemudian ditusuk dengan tusukan, kemudian diberi bumbu olesan seperti saos dan kecap, lalu dipanggang di atas bara api atau panggangan hingga matang yang ditandai dengan berubahnya warna permukaan menjadi kecoklatan dan sedikit berkerak (Intihanah *et al.*, 2024). Bakso bakar cukup diminati pelaku UMKM, salah satunya di Kabupaten Lamongan.

Di Kabupaten Lamongan, perkembangan bakso bakar terlihat cukup pesat, hal ini dapat dilihat dari banyak UMKM yang menjual bakso bakar di tiap bagian Kabupaten Lamongan, dengan banyaknya persaingan dalam bidang yang sama membuat pelaku UMKM harus bersaing dalam merebut jangkauan pasar (Intihanah *et al.*, 2024). Adanya hal tersebut merupakan suatu ancaman yang dapat mempengaruhi kelangsungan hidup usaha, sehingga harus segera ditindak lanjuti.

Bakso Bakar Risky merupakan salah satu UMKM yang bergerak di bidang ini, pada pelaksanaannya usaha Bakso Bakar Risky masih memiliki beberapa tantangan diantaranya, tata kelola manajemen operasional yang belum terstandarisasi, kurang optimal dalam memanfaatkan strategi marketing digital, serta keterbatasan Sumber Daya Manusia (SDM) dalam menjalankan usahanya.

Tujuan utama dari kegiatan pendampingan masyarakat ini adalah untuk menginvestigasi lebih mendalam permasalahan yang dihadapi UMKM Bakso Bakar Risky. Melalui wawancara yang telah tim lakukan dengan pemilik, memberikan gambaran mengenai tantangan, peluang, serta masalah yang dihadapi. Wawancara ini berfokus pada kendala yang dihadapi UMKM Bakso Bakar Risky seperti, *Standar Operasional Prosedur* (SOP) yang belum tertulis, kurang maksimal dalam menggunakan media sosial Instagram sebagai sarana promosi digital, serta keterbatasan Sumber Daya Manusia (SDM) dalam pembagian tugas.

Adanya informasi yang telah diperoleh dari hasil wawancara, tim berharap dapat menjadikan informasi tersebut sebagai dasar dalam merancang program pendampingan agar tepat sasaran. Sehingga, diharapkan dapat meningkatkan produktivitas dan daya saing UMKM Bakso Bakar Risky agar mampu berkembang dengan berkelanjutan dan berkontribusi dalam perekonomian daerah.

METODE

Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilaksanakan oleh tim penyusun pada Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Bakso Bakar Risky yang berlokasi di Desa Tugu, Rt. 04, Rw. 03, Kecamatan Mantup, Kabupaten Lamongan. Bakso Bakar Risky merupakan UMKM yang bergerak di bidang kuliner dan telah beroperasi sejak Tahun 2024 dengan memproduksi berbagai menu seperti bakso bakar bumbu kacang, wonton chili oil, mie jebew dan dimsum.

Analisis data kualitatif dilakukan melalui observasi, wawancara langsung dan dokumentasi yang mencakup keterangan pemilik usaha, respons yang diberikan, serta kondisi dan suasana tempat usaha. Hasil analisis ini diharapkan dapat menjadi dasar bagi pemilik usaha dalam menyempurnakan dan mengembangkan usahanya agar selaras dengan strategi serta perkembangan pasar.

Kegiatan pengabdian masyarakat oleh tim penyusun dilakukan dalam beberapa tahap. Adapun rincian tahapan kegiatan yang dilakukan adalah sebagai berikut:



Gambar 1. Diagram Alir

Tahapan persiapan dimulai dari pencarian mitra dengan melakukan pertimbangan kurang lebih selama satu minggu untuk menentukan mitra yang relevan, tim penyusun menetapkan UMKM Bakso Bakar Risky sebagai mitra dalam kegiatan pengabdian masyarakat. Usaha ini dikelola oleh Millatul Izzah yang berlokasi di Desa Tugu, Rt. 04, Rw. 03, Kecamatan Mantup, Kabupaten Lamongan. Penetapan mitra didasarkan pada kondisi usaha yang masih berada pada skala mikro dengan sistem sederhana, sehingga membutuhkan pendampingan untuk mendukung peningkatan kinerja usaha. Metode pelaksanaan yang digunakan dalam pengabdian masyarakat ini adalah pendekatan secara langsung kepada pelaku usaha disertai dengan observasi, wawancara dan dokumentasi untuk pengumpulan data serta mengidentifikasi permasalahan yang dihadapi oleh mitra.



Gambar 2. Tempat Usaha Bakso Bakar Risky

Tahapan selanjutnya adalah mengenali masalah yang dihadapi oleh mitra. Berdasarkan wawancara dan observasi lapangan, UMKM Bakso Bakar Risky mengalami beberapa tantangan dalam mengelola usaha, yang mencakup aspek manajemen operasional, pemasaran, dan sumber daya manusia. Pada aspek operasional, ketiadaan *Standar Operational Procedure* (SOP) tertulis mengakibatkan proses penyampaian prosedur kerja dan penyajian produk masih dilakukan secara lisan sehingga berpotensi menimbulkan ketidakkonsistenan kualitas. Dari aspek pemasaran, meskipun telah memanfaatkan media sosial, pengelolaan Instagram belum cukup optimal dan kurang konsisten sehingga jangkauan promosi belum maksimal. Sementara itu, pada aspek sumber daya manusia (SDM), terbatasnya jumlah tenaga kerja dan belum jelasnya pembagian tugas, khususnya terkait sistem shift dan layanan *delivery order*, berpotensi menurunkan efektivitas pelayanan. Ketiga permasalahan tersebut menjadi fokus utama dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini.

Tahapan yang terakhir yaitu pelaksanaan pendampingan, Tim penyusun memiliki rencana pendampingan untuk UMKM Bakso Bakar Risky yang disesuaikan dengan permasalahan yang dihadapi mitra sebagaimana telah dipaparkan sebelumnya. Adapun bentuk pendampingan yang dilakukan adalah sebagai berikut: (1) Memberikan pendampingan dalam penyusunan *Standar Operational Procedure* (SOP) tertulis terkait penyajian produk. (2) Membantu memaksimalkan pemanfaatan akun media sosial yang telah dimiliki UMKM Bakso Bakar Risky, khususnya Instagram. (3) Tim penyusun memberikan

saran penggunaan *flowchart* sebagai alat bantu dalam menggambarkan alur kerja dan pembagian tugas karyawan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

UMKM Bakso Bakar Risky yang berlokasi di Desa Tugu Rt. 04, RW. 03, Kecamatan Mantup, Kabupaten Lamongan, didirikan pada agustus 2024 dan saat ini memiliki 2 orang karyawan. Daya Tarik utama bisnis ini adalah bumbu kacang yang memiliki cita rasa yang khas. UMKM ini memiliki potensi untuk terus berkembang, namun dalam prosesnya masih menghadapi tantangan dalam tiga aspek utama.

Sebagai Upaya dalam menjaga keberlanjutan UMKM, diperlukan intervensi yang tersusun secara sistematis sebagai tindak lanjut dari tiga tantangan yang telah teridentifikasi.

Penyampaian SOP Penyajian Produk

UMKM Bakso Bakar Risky telah menerapkan *Standard Operating Procedure* (SOP), namun SOP tersebut belum tertulis secara resmi. Seluruh prosedur disampaikan secara lisan oleh pemilik kepada karyawan. Untuk mengatasi SOP dalam penyajian produk yang masih dilakukan secara lisan, tim penyusun membantu pemilik untuk membuat SOP secara tertulis agar memudahkan karyawan untuk melakukan pekerjaannya dengan seragam. Pendampingan diawali dengan meminta izin kepada pemilik usaha untuk melakukan observasi langsung terhadap alur penyajian yang selama ini diterapkan. Seluruh tahapan tersebut kemudian menjadi dasar penyusunan SOP penyajian yang lebih rapi, sistematis, dan mudah diterapkan oleh karyawan. Sehingga produk yang disajikan memiliki rasa dan tampilan yang sama.

SOP memiliki peran penting dalam menekan terjadinya kesalahan operasional karena memberikan petunjuk kerja yang jelas bagi setiap karyawan. Ketika prosedur yang sudah ditetapkan dijalankan dengan benar, peluang terjadinya human error dapat dikurangi, sehingga berbagai hambatan atau kegagalan dalam proses bisnis dapat dihindari (Subandi *et al.*, 2024). Menurut Jocelyn & Christiarini, (2024) penerapan SOP dalam bisnis tidak hanya memastikan posesnya terstandarisasi, tetapi juga digunakan sebagai salah satu cara untuk meningkatkan efisiensi kerja. Hal ini didukung dengan penelitian Rohali & Dwiridotjahjono, (2024), F. Rahmawati & Suryana, (2024) dan A. P. Rahmawati *et al.*, (2025) yang membuktikan bahwa *Standard Operating Procedure* (SOP) dapat meningkatkan efisiensi, meningkatkan kualitas hasil serta dapat mengurangi kesalahan yang dilakukan karyawan jika tersusun secara jelas dan terstruktur.



Gambar 3. Penyerahan SOP Kepada Pemilik Usaha

Pengelolaan Pemasaran Digital Melalui Media Sosial Instagram

Keterbatasan jangkauan pemasaran dikarenakan kurang memanfaatkan media sosial Instagram sebagai sarana promosi digital. Untuk memaksimalkan penggunaan akun media sosial Instagram, tim memberikan pendampingan strategi pengelolaan konten, yang meliputi cara membuat konten visual yang menarik dan sesuai dengan karakter produk, menggunakan hastag yang tepat, serta memanfaatkan fitur promosi seperti *reels* dan *stories* agar memperluas jangkauan konsumen. Selain itu UMKM juga disarankan untuk membuat jadwal unggah konten baik itu di Instagram ataupun TikTok agar kegiatan promosi dapat dilakukan secara konsisten.

Instagram tidak hanya berfungsi sebagai media pemasaran saja, tetapi juga digunakan sebagai wadah untuk berinteraksi dengan konsumen (Sidabalok & Mawardi, 2024). Penggunaan Instagram terbukti memberikan dampak yang signifikan karena dengan konten yang telah dibuat dengan visual yang menarik dapat menjangkau audiens secara luas. Hal ini dibuktikan dengan penelitian Zamzami *et al.*, (2024) dan Chesaria & Sunaryo, (2023) yang menunjukkan bahwa media sosial Instagram relevan jika digunakan sebagai media pemasaran dan perluasan jangkauan pasar.



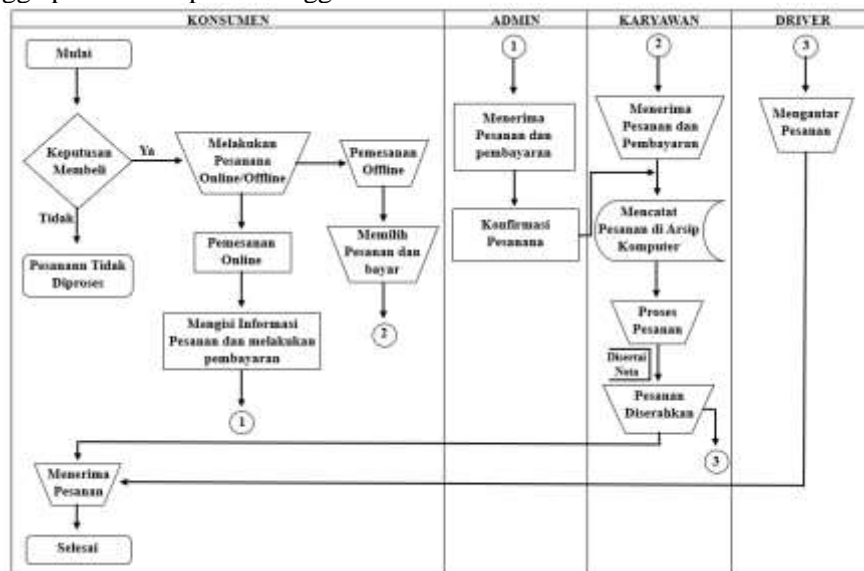
Gambar 4. Media Sosial Instagram Sebelum Pendampingan



Gambar 5. Media Sosial Instagram Sesudah Pendampingan

Pembuatan Flowchart

UMKM Bakso Bakar Risky telah menerapkan *system delivery order*, namun dalam pelaksanaannya dilakukan secara fleksibel tanpa ada pembagian tugas yang jelas. Dalam konteks pendampingan ini, tim penyusun membantu memberikan gambaran alur *flowchart* yang menunjukkan pembagian kerja dan koordinasi antar bagian agar lebih sistematis dan efisien. *Flowchart* merupakan suatu prosedur yang dirancang dengan sederhana, dan tersusun rapi dengan menggunakan simbol-simbol yang untuk dipahami (Basri & Sumiyar, 2021). Alur *flowchart* ini disusun pada tanggal 24 November 2025 oleh tim penyusun setelah mempertimbangkan berbagai aspek yang relevan. *Flowchart* tersebut nantinya akan diberikan kepada pemilik UKM dengan harapan digunakan sebagai dasar pertimbangan dalam pengambilan keputusan. Dengan adanya *flowchart*, setiap karyawan dapat memahami tanggung jawabnya masing-masing dan mengetahui urutan kegiatan mulai dari penerimaan konsumen hingga produk sampai ke tangan konsumen.



Gambar 6. Flowchart Pelayanan UMKM Bakso Bakar Risky

SIMPULAN

UMKM Bakso Bakar Risky sebagai usaha kuliner skala kecil menghadapi tantangan operasional, pemasaran, dan sumber daya manusia yang berdampak pada efektivitas usaha dan daya saingnya. Dalam aspek manajemen operasional, proses penyajian produk masih dilakukan secara lisan sehingga menimbulkan ketidakkonsistenan rasa dan tampilan produk, untuk itu tim memberikan solusi berupa penyusunan SOP secara tertulis. Dari sisi pemasaran, meskipun UMKM telah memiliki beberapa platform media sosial, namun pemanfaatan Instagram sebagai alat promosi belum optimal. Minimnya pemahaman pengelolaan konten membuat jangkauan pemasaran terbatas dan usaha sulit berkembang di tengah persaingan yang semakin ketat. Sehingga tim melakukan pendampingan dengan mengoptimalkan pemasaran digital melalui Instagram. Dari aspek Sumber Daya Manusia (SDM), UMKM Bakso Bakar Risky juga menghadapi kendala dalam pembagian tugas, terutama terkait sistem delivery order yang masih dijalankan secara fleksibel tanpa struktur kerja yang jelas. Sehingga pelayanan menjadi kurang konsisten dan berisiko menurunkan kepuasan pelanggan. Selain itu, keputusan perekrutan karyawan baru masih dilakukan tanpa acuan alur kerja yang sistematis, dalam aspek ini tim membuat alur *flowchart* untuk memperjelas pembagian tugas. Dengan penerapan langkah-langkah tersebut, UMKM Bakso Bakar Risky diharapkan mampu meningkatkan konsistensi operasional, memperluas jangkauan pemasaran, dan memperkuat daya saing di tengah persaingan usaha kuliner yang semakin kompetitif.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Universitas Muhammadiyah Lamongan (UMLA), khususnya Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Program Studi Akuntansi dan Manajemen atas dukungan dan fasilitasi dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini. Ucapan terima kasih secara khusus disampaikan kepada Ibu Jennifer Farihatul Bait, S.E., M.B.A. selaku dosen pendamping atas bimbingan, arahan, dan motivasi yang diberikan selama kegiatan berlangsung. Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada mitra UMKM Bakso Bakar Risky yang dikelola oleh Ibu Millatul Izzah atas kerja sama, keterbukaan, dan partisipasi aktif selama proses pendampingan. Semoga hasil pengabdian ini dapat memberikan manfaat yang berkelanjutan bagi seluruh pihak.

REFERENSI

- (OJK), O. J. K. (2025). *UMKM Mendunia: Strategi Peningkatan Skala Bisnis Menembus Pasar Nasional dan Internasional*. OJK Institute Otoritas Jasa Keuangan. <https://institute.ojk.go.id/ojk-institute/id/capacitybuilding/upcoming/4941/umkm-mendunia-strategi-peningkatan-skala-bisnis-menembus-pasar-nasional-dan-internasional>
- Basri, A. I., & Sumiyar, W. P. (2021). Pemanfaatan Flowchart Untuk Memudahkan Dalam Proses Bisnis Kerjasama Daerah Pemerintah Kota Yogyakarta. *ABDIMAS NUSANTARA*, September, 34–37.
- Chesaria, A., & Sunaryo. (2023). PERAN INSTAGRAM SEBAGAI SOCIAL MEDIA MARKETING DA- LAM MEMBANGUN BRAND AWARENESS UNTUK MENINGKAT- KAN KINERJA PEMASARAN. *JURNAL KEWIRAUSAHAAN DAN INOVASI*, 2(1), 139–148.
- Intihanah, Pebrianti, V. O., & Diandra Yoan Prichillia A.P. (2024). Analisis Penetapan Harga Pokok Produksi Pada Bakso Bakar Padaidi. *Jurnal Akuntansi Dan Keuangan*, 9(2), 547–554. <https://doi.org/10.33772/jakuho.v9i2.212>
- Jocelyn, N., & Christiarini, R. (2024). Peningkatan Daya Saing UMKM Aneka Rasa melalui Inovasi SOP , Kemasan Berkelanjutan dan Branding. *Jurnal Indonesia Mengabdi*, 6(2), 121–129. <https://journal.unuha.ac.id/index.php/JIMi/article/view/4104/1044>
- Kadin, I. (2025). *UMKM Indonesia*. KADIN INDONESIA Indonesian Chamber of Commerce and Industry. <https://kadin.id/data-dan-statistik/umkm-indonesia/>
- Nabilah, M. (2024). *Jumlah Usaha Makanan dan Minuman di Provinsi Indonesia 2023*. Databoks. <https://databoks.katadata.co.id/teknologi-telekomunikasi/statistik/676a37fe6df35/jumlah-usaha-makanan-dan-minuman-di-provinsi-indonesia-2023>
- Rahmawati, A. P., Wolor, C. W., & Peranan Implementasi Standar Operasional Prosedur (SOP) Meningkatkan Efisiensi dan Efektivitas Operasional pada PT. Nusatama Berkah, T. (2025).

- Analisis Penerapan Standar Operasional Prosedur (SOP) Kerja Pada PT XLSmart. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Bisnis*, 3(5), 201–207.
- Rahmawati, F., & Suryana, N. N. (2024). Pentingnya Standar Operasional Prosedur (SOP) Dalam Meningkatkan Efisiensi Dan Konsistensi Operasional Pada Perusahaan Manufaktur The Importance of Standard Operating Procedure (SOP) in Improving Operational Efficiency and Consistency in the Company M. *Jurnal Manajemen Bisnis Digital Terkini (JUMBIDTER)*, 1(3), 2–15. <https://doi.org/https://doi.org/10.61132/jumbidter.v1i2.112>
- Rohali, M. C. A., & Dwiridotjahjono, J. (2024). Peranan Implementasi Standar Operasional Prosedur (SOP) Meningkatkan Efisiensi dan Efektivitas Operasional pada PT. Nusatama Berkah, Tbk. *Assyirkah: Islamic Economics & Finacial Journal*, 3, 1331–1337. <https://doi.org/10.56672/assyirkah.v3i3.295>
- Sidabalok, H., & Mawardi, A. I. (2024). Peran Pemasaran Digital Melalui Instagram Untuk Peningkatan Daya Saing UMKM Kelurahan Rungkut Tengah. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Nusantara (JPkMN)*, 5(3), 3686–3690. <https://doi.org/http://doi.org/10.55338/jpkmn.v5i3.2514>
- Subandi, Rahmawati, E., & Inayati, H. (2024). PEMAHAMAN KONSEPTUAL TENTANG STANDARD OPERATING PROCEDURE (SOP): DASAR , TUJUAN , MANFAAT , DAN PENERAPAN. *JURNAL MEDIA AKADEMIK (JMA)*, 2(6). <https://jurnal.mediaakademik.com/index.php/jma/article/view/394/380>
- Suprihandari, M. D., Emmywati, E., & ... (2025). Pengabdian Masyarakat dalam Pengembangan UMKM Bakso Bu Mur: Pendampingan dan Pemberdayaan. *Jurnal Ekonomi ...*, 2(1), 6–12. <http://jependimas.org/index.php/go/article/view/38%0Ahttp://jependimas.org/index.php/go/article/download/38/24>
- Zamzami, A. I., Firdaus, A. D. R., Puspitasari, D., & Sulaeman, E. (2024). Peran Digital Marketing dalam Meningkatkan Bisnis di Platform Instagram. *Journal Of Social Science Research Volume*, 4, 3989–3998.