



**MARKET PLACE DAN TURNAMEN OLAH RAGA SEBAGAI SARANA
UNTUK MENINGKATKAN EKONOMI KERAKYATAN
IKATAN KELUARGA GUNUNGKIDUL
KAPANEWON GIRISUBO DENGAN METODE TECHNOLOGY ACCEPTANCE
MODEL (TAM)**

Yakub¹, Rino²

^{1,2}Fakultas Sains dan Teknologi, Universitas Buddhi Dharma Tangerang

SUBMISSION TRACK

Recieved: Feb 19, 2026
Final Revision: Mar 27, 2026
Available Online: Mar 30, 2026

KEYWORD

Market Place, olah raga, ekonomi, TAM

KORESPONDENSI

Phone: xxxxxxxxxxxx
E-mail: y4kub2923@gmail.com

A B S T R A C T

Peningkatan ekonomi kerakyatan atau pengembangan UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah UMKM) Ikatan Keluarga Gunung Kidul Kapanewon Girisubo Kabupaten melalui kegiatan *market place* dan turnamen olah raga. Pengembangan UMKM menjadi sangat strategis untuk menggerakkan ekonomi kerakyatan, kegiatan usahanya mencakup hampir semua bidang usaha sehingga kontribusi UMKM menjadi sangat besar bagi pendapatan kelompok Masyarakat atau perantau berpenghasilan rendah.

PENDAHULUAN

Pendataan peserta turnamen olah raga serta Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) tidak lepas dengan Teknologi Informasi dan Komunikasi (TIK), walaupun yang digunakan hanya sebatas teknologi media sosial. Teknologi informasi merupakan perpaduan antara teknologi komputer dan telekomunikasi, mengganti paradigma industrial menjadi paradigma *postindustrial* yang berarti juga merubah perilaku lingkungan bisnis atau pebisnis (Attaran, 2014).

Teknologi informasi memperoleh kedekatan antara pebisnis dengan konsumennya (Setiawan, 2019), ini akan mempersingkat jarak dan waktu sehingga akan mengurangi kesenjangan jarak dan waktu permintaan konsumen akan kebutuhannya. *Marketplace* adalah hasil implemenrasi dari teknologi informasi sebagai platform penjual yang berkumpul dan bisa menjual barang atau jasa/layanan meski tanpa harus bertatap muka (Fauzi, Wibowo, & Putri, 2018). Masyarakat masih banyak yang belum memahami antara *marketplace* dengan *e-*

commerce, pada prinsipnya media ini sebagai alat jual beli *online*, tetapi *marketplace* berkumpulnya penjual dalam satu *platform* tertentu, sedangkan *e-commerce* sebagai aplikasi penjualan secara online namun berdiri sendiri (Putra A. D., 2020).

Program pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu instrumen untuk meningkatkan daya beli masyarakat pada saat ini akan menjadi katup pengaman dari situasi krisis moneter atau krisis ekonomi. Pengembangan UMKM juga menjadi sangat strategis untuk menggerakkan perekonomian rakyat, khususnya untuk para perantau Kapanewon atau Kecamatan Girisubo Kabupaten Gunung Kidul. Kegiatan usahanya mencakup hampir semua lapangan usaha, terutama produk kuliner sehingga kontribusi UMKM menjadi sangat besar bagi pendapatan kelompok masyarakat berpenghasilan rendah.

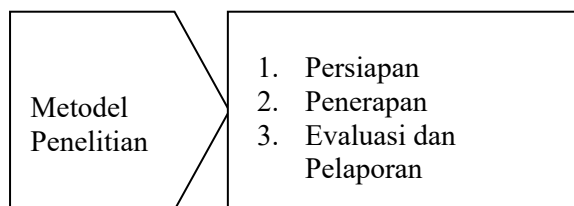
Ekonomi kerakyatan merupakan sistem ekonomi tradisional yang dilakukan oleh daerah atau masyarakat lokal untuk mempertahankan kebutuhan hidupnya. Masyarakat lokal merupakan masyarakat dengan aktivitas ekonomi sederhana seperti pedagang kecil dan UMKM. Sistem ekonomi kerakyatan pertama kali dicetuskan oleh Bapak Drs. Mohammad Hatta. Gagasan ini merupakan sebuah konsep politik dalam bidang perekonomian yang berpusat pada rakyat.

IKG terbentuk berdasarkan Keputusan Menteri Hukum dan Hak Azasi Manusia Nomor AHU-0001526.AH.01.08. Tahun 2020 Tanggal 28 Januari 2020 tentang Persetujuan Perubahan Perkumpulan Keluarga Gunung Kidul. SK. Menteri Agraria dan Tata Ruang/Kepala Badan Pertahanan Nasional No. 385/SK-400.HR.03.01/X/2020 Tanggal 13 Oktober 2020. Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) 80149685201600. Girisubo merupakan salah satu kecamatan atau kapanewon (istilah DIY) dari Kabupaten Gunung Kidul. Kecamatan Girisubo memiliki penduduk $\pm$ sebanyak 25.681 orang, dan penduduk yang merantau dijabodetabek $\pm$ sebanyak 1.000 kepala keluarga (KK).

Warga perantau Kecamatan Girisubo banyak yang memiliki wirausaha sederhana masih dan belum terkelola dengan baik, karena keterbatasan informasi atau dan dan tempat untuk berjualan. Tujuan akhir dari penelitian melihat kegiatan UMKM di arena turnamen olah raga. Selain itu juga diharapkan masyarakat mau melakukan penjualan hasil usaha memanfaatkan aplikasi *marketplace* di setiap turnamen olah raga para perantau Kecamatan Girisubo Kabupaten Gunung Kidul Daerah Istimewa Yogyakarta.

I. Metodologi Penelitian

Pelaksanaan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) ini dilakukan melalui beberapa tahap. Tahapan Penelitian antara lain; persiapan (*preparation*), penerapan (*implementation*), evaluasi dan pelaporan (*evaluation and report*).



Gambar 1. Metodologi Penelitian

1. Tahap Persiapan

Tahap persiapan diawali dengan menyelenggarakan rapat pengurus Ikatan Keluarga Girisubo (IKGS) dari Kecamatan Girisubo. IKGS merupakan sub paguyuban dari Ikatan Keluarga Gunung Kidul (IKG) dari Kabupaten Gunung Kidul Daerah Istimewa Yogyakarta yang berdomisili atau tinggal di Jakarta, Bogor, Depok, Tangerang, dan Bekasi (Jabodetabek).

Berdasarkan hasil Analisa data, Kecamatan Girisubo memiliki 8 kelurahan dengan jumha penduduk sebanyak 25.681 orang. Warga Kecamatan Girisubo yang banyak merantau di Jabodetabek adalah Kelurahan Pucung, Jerukwudel, Tileng, Jepitu, Songbanyu, Karangawen, Nglindur, dan Balong. Data warga menurut jenis kelamin dari Kecamatan Girisubo sebagai berikut:

Tabel 1. Jumlah Penduduk Kecamatan Girisubo

No	Kelurahan	Jenis Kelamin				Jumlah Penduduk
		Pria	%	Wanita	%	
1	Balong	1.914	49,91	1.921	50,09	3.835
2	Jepitu	2.114	49,88	2.124	50,12	4.238
3	Jerukwudel	915	49,62	929	50,38	1.844
4	Karangawen	842	49,01	876	50,99	1.718
5	Nglindur	1.328	48,88	1.389	51,12	2.717
6	Pucung	1.661	49,61	1.687	50,39	3.348
7	Songbanyu	1.818	49,69	1.841	50,31	3.659
8	Tileng	2.177	50,37	2.145	49,63	4.322
Jumlah		12.769	49,72	12.912	50,28	25.681

Berdasarkan wawancara dan observasi dengan beberapa warga Kecamatan Girisubo khususnya dengan warga perantau, dapat disimpulkan bahwa warga perantau dari Kecamatan Girisubo cenderung memilih bekerja di bandingkan membuka usaha sendiri (wirausaha). Alasannya warga memilih kerja, karena banyak yang beranggapan mendapat gaji atau upah lebih aman dan nyaman daripada membuka usaha sendiri.

2. Tahap Penerapan

Pada tahap penerapan ini pengabdian mendata dan mengumpulkan para wirausaha dalam penulisan ini diartikan sebagai calon Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dari warga

perantau Kecamatan Girisubo Kabupaten Gunungkidul Daerah Istimewa Yogyakarta. Turnamen olah raga dipilih sebagai tempat jualan (*marketplace*), karena berdasarkan pengamatan dan wawancara mayoritas wirausaha warga perantau Kecamatan Girisubo berjualan di rumah masing-masing. Hasil penjualan di rumah masing-masing nilainya rendah, karena hanya menunggu orang-orang yang lewat dan waktunya juga terbatas.

Penyelenggaraan kegiatan ini mengikutkan masyarakat Kecamatan Girisubo paham bahwa kegiatan turnamen badminton bisa dijadikan sebagai tempat berjualan khusus bagi masyarakat Kecamatan Girisubo yang berdomisili di Jabodetabek.

Panitia juga juga memanfaatkan UMKM untuk menyediakan konsumsi para pemain dan keluarganya dengan membayar sendiri. Selanjutnya jika dagangan para wirausaha tidak habis panitia juga bertanggung untuk membelinya. Data warga perantau dari Kecamatan Girisubo yang mendaftar jadi peserta UMKM.

Tabel 2. Daftar Produk dan Pemilik UKM

No	Produk	Pemilik	Alamat
1	Rujak Khas <u>Girisubo</u>	Suparmi	Depok
2	Aneka Pepes Khas <u>Girisubo</u>	Suci	Depok
3	Ketan, Uli, dan Tempe <u>Bacem Khas Girisubo</u>	Haryati	Depok
4	Pizza dan Ampyang Khas <u>Girisubo</u>	Sumini	Depok
5	Nasi Puli Tempe dan <u>Pencok Khas Girisubo</u>	Sartini	<u>Ciledug</u> , Tangerang
6	Ikan Mujahir Goreng <u>Spesial</u>	Sulistiowati	Kotabumi, Tangerang
7	Aneka Kopi dan Teh <u>Kkas Girisubo</u>	Yanik	Cipete, Jakarta Selatan
8	Salad, <u>Buah</u> , Air Mineral, dan Es <u>Manggo</u>	Sukati	Depok
9	Nasi <u>Pecel Khas Girisubo</u>	Darwanto	<u>Legok</u> , Tangerang
10	Dawed <u>Kkas Girisubo</u>	Suwarto	Depok
11	<u>Lontong Tahu Goreng Khas Girisubo</u>	Kasiyem	Depok
12	Aneka <u>Kripik</u>	Suyono	Tanjung Duren Jakarta Selatan
13	Aneka <u>Peyek</u>	Laras	Depok
14	Jamu Pegel Linu dan Lainnya	Musidi	Cipete, Jakarta Selatan
15	Susu <u>Kedelai</u>	Anik	Bogor
16	Roti Bakar	Sutris	Jakarta Barat
17	Aneka <u>Gorengan</u>	Lismi	Jakarta Barat
18	<u>Pakaian Olah Raga Badminto</u>	Rantiyo	<u>Pondok Pinang</u> Jakarta Selatan
19	Raket, Senar, Kok, dan Peralatan lain <u>Badminton</u>	Rantiyo	<u>Pondok Pinang</u> Jakarta Selatan
20	Sepatu Olah Raga	Sukito	<u>Cirende</u> Depok
21	<u>Minuman Suplemen</u>	Suyono	Tanjung Duren Jakarta Selatan

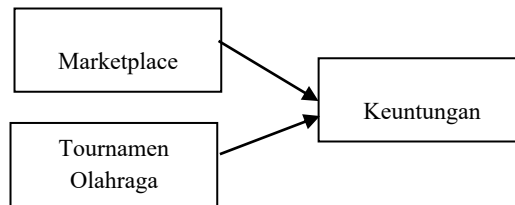
Pelaksanaan UMKM dan turnamen olah raga bulan Oktober 2023 di GOR Yadika Tanjung Duren, Jakarta Barat, Depok, dan Perutakangan Utara Jakarta Selatan. Para peserta UMKM diberikan pengarahan oleh Koordinator Bidang UMKM Ikatan Keluarga Kecamatan Girisubo agar membuat produknya mengedepankan mutu dan kebersihan. Selanjutnya para peserta wirausaha membuka lapak sesuai sambil menyaksikan turnamen olah raga sambil berjualan, tetapi masih ada peserta yang mendaftar tidak ikut berjualan.

3. Tahap Evaluasi dan Pelaporan

Pada tahap evaluasi dan pelaporan ini pengabdian mengevaluasi dari kegiatan penelitian yang telah dilakukan mulai dari tahap persiapan, pelaksanaan, dan hasil dari kegiatan yang berjalan. Evaluasi ini penting untuk dilakukan, karena sebagai rekomendasi atas kekurangan untuk perbaikan kegiatan berikutnya. Pelaporan juga perlu dilakukan, hal ini sebagai bentuk laporan pertanggungjawaban pelaksanaan penelitian yang telah dilakukan.

II. Skema Pemikiran

Metode Technology Acceptance Model (TAM) menurut Davis (1989), adalah model yang digunakan untuk menguraikan bagaimana user dapat menerima sistem. Model ini untuk mengemukakan pada saat memanfaatkan teknologi yang baru, maka akan muncul beberapa aspek yang mempengaruhi sikap bagi user terhadap penggunaan, terutama pada kegunaan (*usefulness*) dan kemudahan penggunaan (*ease of use*). Model penerimaan TAM, untuk menerima atau memanfaatkan teknologi baru ditentukan oleh kemudahan penggunaan dan manfaat yang dirasakan.



Gambar 2. Skema Pemikiran

H₁: Marketplace memiliki pengaruh positif terhadap keuntungan.

H₂: Tounamen olahraga memiliki pengaruh positif terhadap keuntungan.

III. Metode Penelitian

Metode penelitian ini menggunakan metode penelitian kuantitatif. Lokasi penelitian yang dipilih adalah area tournamen olahraga Kecamatan Girisubo Kabupaten Gunung Kidul di perantauan. Metode pengumpulan data melalui survei menggunakan angket. Analisis data menggunakan statistik deskriptif, Uji Regresi Linier Berganda (Uji R), Uji T, dan Uji F.

IV. Pembahasan

1. Proses Pendaftaran

Panitia memanfaatkan media sosial seperti WhatsApp, Facebook, email, dan lain-lain untuk melakukan pendaftaran peserta UMKM. Dalam pendafaran ini selain mendata peserta UMKM juga sekaligus melakukan pendataan warga perantau asal Kecamatan Girisubo Kabupaten Gunung Kidul yang domisili di Jabodetabek, istilah ini pendataan oleh warga perantau disebut cacah jiwa.

Tabel 3. Bidang Usaha

Bidang Usaha	Frekuensi	Persentase (%)
Aneka makanan kas daerah	35	39.30%
Aneka kripik, krupuk, roti bakar. dll	24	27.00%
Aneka minuman dan jamu	13	14.60%
Peralatan olahraga	8	9.00%
Usaha lain	9	10.10%
Jumlah	89	100%

Tabel 4. Produk dan Modal

No	Nama Produk	Modal
1	Rujak Khas Girisubo	300.000,00
2	Aneka Pepes Khas Girisubo	400.000,00
3	Ketan, Uli, dan Tempe Bacem Khas Girisubo	880.000,00
4	Pizza dan Ampyang Khas Girisubo	300.000,00
5	Nasi Puli Tempe Khas Girisubo	1.000.000,00
6	Ikan Mujahir Goreng Spesial	400.000,00
7	Aneka Kopi dan Teh Khas Girisubo	402.000,00
8	Salad, Buah, Air Mineral, dan Es Manggo	1.000.000,00
9	Nasi Pecel Khas Girisubo	250.000,00
10	Dawed Khas Girisubo	200.000,00
11	Lontong Tahu Goreng Khas Girisubo	300.000,00
12	Aneka Kripik	133.000,00
13	Aneka Peyek	400.000,00
14	Jamu Pegel Linu dan Lainnya	300.000,00
15	Susu Kedelai	400.000,00
16	Roti Bakar	3000.000,00
17	Aneka Gorengan	250.000,00

2. Pengaturan Stand atau Lapak

Pengaturan stand atau lapak sebagai bentuk penataan barang dagangan atau produk dari para wirausaha. Penempatan diatur sedemikian rupa sehingga tidak mengganggu mobilitas penonton dan pemain. Penitipan tempat dilakukan melalui undian yang dilakukan panitia.

Tabel 5. Penggunaan Media

Pengguna	Frekuensi	Persentase (%)
Marketplace dan QRIS (Transfer)	89	72.95%
Marketplace	13	10.65%
QRIS (Transfer)	20	16.40%
Jumlah	122	100%



Gambar 3. Produk UMKM

Tabel 6. Modal dan Keuntungan

No	Produk	Modal	Keuntungan
1	Rujak Khas <u>Girisubo</u>	300.000,00	60.000,00
2	Aneka Pepes Khas <u>Girisubo</u>	400.000,00	325.000,00
3	Ketan, Uli, dan Tempe <u>Bacem</u> Khas <u>Girisubo</u>	880.000,00	400.000,00
4	Pizza dan <u>Ampyang</u> Khas <u>Girisubo</u>	300.000,00	200.000,00
5	Nasi Puli Tempe Khas <u>Girisubo</u>	1.000.000,00	1.145.000,00
6	Ikan Mujahir Goreng <u>Spesial</u>	400.000,00	300.000,00
7	Aneka Kopi dan Teh Khas <u>Girisubo</u>	402.000,00	200.000,00
8	Salad, <u>Buah</u> , Air Mineral, dan Es <u>Manggo</u>	1.000.000,00	800.000,00
9	Nasi Pecel Khas <u>Girisubo</u>	250.000,00	600.000,00
10	Dawed <u>Klas</u> <u>Girisubo</u>	200.000,00	250.000,00
11	<u>Lontong</u> Tahu Goreng Khas <u>Girisubo</u>	300.000,00	200.000,00
12	Aneka <u>Kripik</u>	133.000,00	38.000,00
13	Aneka <u>Peyek</u>	400.000,00	200.000,00
14	Jamu Pegel Linu dan Lainnya	300.000,00	200.000,00
15	Susu <u>Kedelai</u>	400.000,00	200.000,00
16	Roti Bakar	3000.000,00	250.000,00
17	Aneka <u>Gorengan</u>	250.000,00	200.000,00

Para peserta yang telah mengikuti kegiatan UMKM di turnamen olah raga di GOR Yadika Tanjung Duren Jakarta Barat, Depok, dan Petukangan Utara Jakarta Selatan, dan lain-lain bersedia dikirim untuk dapat mengikuti pengarahan dan pelatihan pengurusan ijin atau Nomor Induk Berusaha (NIB) dari Koperasi PLN di Perumahan Dasana Indah Tangerang bulan Oktober 2023. Bagi peserta yang telah mendapatkan NIB, selanjutnya dapat melakukan proses pengajuan pinjaman lunak atau Kredit Usaha Rakyat (KUR) melalui Bank BRI sesuai domisili setempat.

3. Hasil Pengujian

Pengujian akan memotret terhadap hasil Regresi Linier Berganda (Uji R), Uji T, dan Uji F

a. Uji Regresi Linier Berganda

Uji R atau Linier Berganda digunakan untuk melihat hubungan secara linier antara dua atau lebih variabel independent (marketplace dan turnamen olahraga) terhadap keuntungan yang dirumuskan $Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + e$.

Tabel 7. Hasil Uji R

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	26.033	6.464		4.027	0
MARKETPLACE	0.36	0.104	0.334	3.464	0.001
TOURNAMEN OLAHRAGA	0.311	0.088	0.342	3.544	0.001

Berdasarkan hasil Uji R, bahwa diperoleh variabel terikat jika variabel bebas bernilai nol (nilai konstan) 26.033, diperoleh nilai koefisien variabel *market place* 0.36 dan turnamen olahraga 0.311. Hasil persamaanya $Y = (26.033) + (0.36) + (0.311) + e$.

Nilai konstanta 26.033 menjadi besarnya pengaruh bebas secara keseluruhan dengan variabel terikat atau *marketplace* 0.36 dan turnamen olahraga 0.311. Artinya kedua variabel marketplace 0.36 dan turnamen olahraga memiliki hubungan yang positif dengan keuntungan penjualan.

b. Uji T

Uji T atau parsial digunakan untuk pengaruh variabel independen secara individu terhadap variabel dependen dengan menganggap variabel lain yang bersifat konstan.

Tabel 8. Hasil Uji T

	Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	666.803	2	333.402	19.869	.000b
	Residual	1443.084	86	16.78		
	Total	2109.887	88			

Hasil uji variabel *marketplace* atau turnamen olahraga secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap variabel keuntungan.

c. Uji F (Simultan)

Uji-F digunakan untuk melihat pengaruh variabel independen secara keseluruhan terhadap variabel dependen.

Tabel 9. Hasil Uji F

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of The Estimate
1	.562a	0.316	0.3	4.09635

Hasil uji variabel *marketplace* dan turnamen olahraga secara simultan atau keseluruhan berpengaruh positif dan signifikan terhadap variabel keuntungan.

V. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan dapat disimpulkan bahwa warga perantau Kecamatan Girisubo Kabupaten Gunung Kidul Daerah Istimewa Yogyakarta memanfaatkan *marketplace* dan turnamen olah raga berpengaruh positif dan signifikan terhadap keuntungan. Pelaksanaan *marketplace* dan turnamen olah raga juga sangat membantu masyarakat yang ingin memasarkan produknya.

Mengadakan turnamen sebagai tempat untuk melakukan jualan sangat memberikan keuntungan besar bagi pada UMKM. Peserta UMKM sangat mudah dengan memanfaatkan media sosial untuk melakukan komunikasi, mulai; pendataan, perencanaan, pelaksanaan, evaluasi, dan peningkatan pada kegiatan berikutnya.

Referensi

- Annisa, Rizky M., dan Lailatul Q. (2023), Analisis strategi marketing berbasis *marketplace* dalam meningkatkan volume penjualan pada makanan khas kota gresik ditinjau dari perspektif ekonomi Islam, Jurnal Kaffa Vol. 2, No. 1.
- Apriani, Jesica, Sarwo Edy H. (2020), Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Kinerja Usaha Mikro Kecil dan Menengah Bidang Fashion. Jurnal Manajerial dan Kewirausahaan 2, no. 2: 439.

- Arifqi, Moh. Musfiq (2021), Pemulihan Perekonomian Indonesia Melalui Digitalisasi UMKM Berbasis Syariah Di Masa Pandemi Covid-19. *Al-Kharaj: Jurnal Ekonomi, Keuangan & Bisnis Syariah* 3, No. 2: 192–205.
- Attaran, M. (2014), Exploring the Relationship Between Information Technology and Business Process Reengineering, *Information & Management*, 585-596.
- Fauzi, R., Wibowo, S., & Putri, D. Y. (2018), Perancangan Aplikasi Marketplace Jasa Percetakan Berbasis Website, *Fountain of Informatics Journal*, 5-11.
- Hafsah, M. Jafar. (2004) Upaya Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah (UKM), Diakses pada tanggal 3 April 2013 pukul 22.15 WIB dari www.smeccda.com.
- Immawan Azhar Ben Atasogel, Fani Monada Essa Putri (2024), Konsep Pemasaran UMKM Berbasis Digital dan Non Digital Dalam Perspektif Syariah, *Management Journal*, 715-721.
- Kotler, P., & Amstrong, G. 2012. *Dasar-Dasar Pemasaran Jilid I*. Jakarta: Penerbit Prenhalindo.
- Nazwah Ramadhani, Ade Irfany Sugesti, Della Nesha Sagita, Eko Purwanto (2025), Pemanfaatan Marketplace Digital dalam meningkatkan Kinerja UMKM melalui Sarana Komunikasi di Era Digital, *Jurnal Bisnis dan Komunikasi Digital: Volume 2, Number 2*, 1-20.
- Putra, A. D. (2020). Rancang Bangun Aplikasi E-Commerce Untuk Usaha Penjualan Helm, *Jurnal Informatika dan Rekayasa Perangkat Lunak*, 17-24.
- Setiawan, E. (2019), Manajemen Proyek Sistem Informasi Penggajian Berbasis Web, *Jurnal Teknik*, 84-93.
- Selfi Anggriani Saputri, Irda Berliana, M.Farras Nasrida, (2023), Peran Marketplace dalam Meningkatkan Daya Saing UMKM di Indonesia, *Jurnal Vol. 3 No. 1*
- Sedyastuti, Kristina (2018), Analisis Pemberdayaan UMKM dan Peningkatan Daya Saing Dalam Kancan Pasar Global, *INOBI: Jurnal Inovasi Bisnis Dan Manajemen Indonesia* 2, No 1, 117–27.
- Unna R., Inayatun R.P., Febri F., Azahra N.P., Friska Dita D.A., dan Wahyu K. (2025), Pengaruh Media Sosial Terhadap Pertumbuhan UMKM Melalui Aplikasi di Desa Jelok, *Jurnal Intelektiva*, Vol 7, No 1.
- Ulhaq, M Zia. 2023. “Inovasi Konsep Penjualan UMKM Menuju Ekonomi Digital” 6: 1–10.
- Undang-undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah

BIOGRAPHY

Penulis adalah dosen tetap pada Program Studi Teknik Informatika, sekaligus sebagai Dekan Fakultas Sains dan Teknologi, Universitas Buddhi Dharma. Pada penulisan ini, Dr. Yakub, S.Kom., M.Kom., M.M. bertindak sebagai penulis Pertama. Saat menulis. memiliki jabatan fungsional Lektor/300. Penulis juga menghasilkan karya ilmiah lain yakni buku yang memiliki ISBN.

Penulis Kedua adalah dosen tetap pada Program Studi Teknik Informatika, Universitas Buddhi Dharma. Pada penulisan ini, Rino, M.Kom. bertindak sebagai penulis kedua. Saat menulis. memiliki jabatan fungsional Lektor/300. Penulis juga menghasilkan karya ilmiah lain yakni buku yang memiliki ISBN.