

Analisis Kebutuhan dan Strategi Penggunaan Teknologi Tepat Guna Untuk Pengembangan Usaha Kuliner (Studi Kasus: UMKM Sego Ceker TKMP)

Rafeyfa Asyla Arianti¹, Rachmasari Pramita Wardhani^{2*},
Lukman³, Septina Rana Aqillah⁴, Rezky Gunawan⁵, Rifvo Putra
Herlambang⁶

^{1,2,3,4,5,6}Prodi Teknik Industri, Sekolah Tinggi Teknologi Migas,
Kalimantan Timur, Indonesia

Email*: rachmasari@sttmigas.ac.id

Abstract

The existence of technology in its implementation to run a business needs to be a priority, in terms of running its business. Often there are obstacles or deficiencies that need to be addressed, MSME Sego Ceker TKMP is a business in the culinary field located in a fairly strategic position, in the city of Balikpapan. This culinary is quite popular with the community, especially students because of its affordable prices and diverse menus. Therefore, for business development, it is necessary to identify the use of technology and analyze technological needs that support the increase in the effectiveness and efficiency of the Sego Ceker TKMP business operations. The method used is a qualitative approach, namely interview techniques and analyzed based on location aspects, market and marketing aspects, operational technical aspects and strategic analysis with the SWOT method. It is hoped that this research can be a reference for decision-making in determining policies for the development of the MSME Sego Ceker TKMP business.

Keywords: *Appropriate Technology, Needs, Strategy, SWOT, Qualitative*

Abstrak

Keberadaan teknologi dalam implementasinya untuk menjalankan usaha perlu menjadi prioritas, dalam hal menjalankan usaha nya. Sering terjadi hambatan ataupun kekurangan yang perlu dibenahi, UMKM Sego Ceker TKMP merupakan suatu usaha dibidang kuliner terletak pada posisi cukup strategis, di kota Balikpapan. Kuliner ini diminati cukup Masyarakat khususnya para mahasiswa karena terjangkauanya harga serta menu yang beraneka ragam. Maka untuk pengembangan usaha perlu dilakukan identifikasi penggunaan teknologi dan menganalisis kebutuhan teknologi yang mendukung peningkatan efektivitas dan efisiensi operasional usaha Sego Ceker TKMP. Metode yang digunakan dengan pendekatan kualitatif yaitu teknik wawancara dan dianalisis berdasarkan aspek lokasi, aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis operasional serta analisis strategi dengan metode SWOT. Diharapkan penelitian ini dapat menjadi referensi pengambilan keputusan dalam menentukan kebijakan penggunaan teknologi tepat guna untuk pengembangan usaha kuliner UMKM Sego Ceker TKMP.

Kata Kunci: Teknologi Tepat Guna, Kebutuhan, Strategi, SWOT, Kualitatif

Analisis Kebutuhan dan Strategi Penggunaan Teknologi Tepat Guna Untuk Pengembangan Usaha Kuliner (Studi Kasus: UMKM Sego Ceker TKMP)

Jurnal Teknosains
Kodepena
pp. 1-9



1. PENDAHULUAN

UMKM merupakan salah satu sektor yang memiliki kontribusi penting dalam perekonomian Indonesia (Yolanda, 2024). Selain berperan dalam menciptakan lapangan pekerjaan, UMKM juga menjadi sumber pendapatan bagi banyak masyarakat. Namun, di tengah persaingan usaha yang semakin ketat, pelaku UMKM dituntut untuk mampu beradaptasi dengan perkembangan teknologi agar tetap mampu bersaing dan berkembang. Penggunaan teknologi yang tepat dapat membantu UMKM meningkatkan produktivitas serta memberikan nilai tambah bagi konsumen. Menurut Dwifanty, dkk, (2025), keberadaan UMKM juga dihadapkan pada berbagai tantangan. Tantangan tersebut tentu menghambat peran UMKM dalam ekonomi. Hambatan yang sering terjadi bisa dilihat dari keterbatasan akses dalam permodalan, teknologi yang tidak memadai, serta adanya hambatan dalam akses pasar yang dapat memberikan hambatan dalam pertumbuhan UMKM.

Salah satu UMKM yang bergerak di bidang kuliner adalah Sego Ceker TKMP di KM 8 Balikpapan. Usaha ini menyediakan berbagai menu makanan seperti ayam geprek, ayam lalapan, bebek goreng, ceker pedas, dan aneka minuman. Lokasi usaha yang berada di sekitar kawasan kampus menjadikan usaha ini cukup dikenal oleh mahasiswa dan masyarakat sekitar. Aktivitas usaha yang berlangsung setiap hari menunjukkan bahwa usaha ini memiliki potensi untuk terus berkembang apabila didukung dengan pengelolaan yang baik dan pemanfaatan teknologi yang sesuai. Berdasarkan observasi yang dilakukan, sebagian besar kegiatan operasional pada usaha ini masih dilakukan secara sederhana. Proses pemesanan dilakukan secara langsung oleh pelanggan, pencatatan transaksi masih bersifat dilakukan dengan manual, serta pengelolaan stok bahan baku dilakukan berdasarkan pengalaman pemilik usaha. Meskipun metode tersebut masih dapat digunakan untuk menjalankan usaha, terdapat beberapa keterbatasan yang dapat memengaruhi efisiensi operasional apabila jumlah pelanggan terus meningkat. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengidentifikasi kondisi penggunaan teknologi, dan menganalisis kebutuhan teknologi yang dapat mendukung peningkatan efektivitas dan efisiensi operasional usaha Sego Ceker TKMP. Melalui pendekatan ini, maka diharapkan hasil penelitian untuk menganalisis kebutuhan teknologi dan strategi teknologi yang sudah diterapkan pada UMKM Sego Ceker TKMP di wilayah KM 8 kota Balikpapan dilakukan dapat menjadi landasan strategi penggunaan teknologi digital yang aplikatif dalam mendukung pengembangan usaha kuliner lokal yang lebih efektif, efisien, dan berdaya saing tinggi.

2. METODE PENELITIAN

Menurut Sugiyono (2021) metode penelitian adalah suatu cara ilmiah yang dilakukan untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu. Menurut Creswell (2014), salah satu karakteristik utama penelitian kualitatif adalah pengumpulan data yang dilakukan langsung di lapangan tempat partisipan mengalami masalah atau fenomena yang diteliti. Pendekatan penelitian kualitatif selayaknya dipilih pada penelitian ini karena berfokus pada pengamatan terhadap kondisi nyata yang terjadi di lapangan. Adapun teknik yang dilakukan dalam penelitian ini adalah dengan teknik wawancara. Wawancara merupakan teknik pengumpulan data dengan menggunakan metode survei pertanyaan lisan kepada subyek penelitian (Aprieni, dkk,2024).

Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode penelitian kualitatif yaitu untuk menggambarkan kondisi penggunaan teknologi pada UMKM Sego Ceker TKMP KM 8, Kota Balikpapan serta mengidentifikasi kebutuhan teknologi yang diperlukan untuk mendukung pengembangan usaha. Pemilihan lokasi ini didasarkan pada karakteristik usaha yang strategis di kawasan kampus namun masih menghadapi tantangan digitalisasi operasional. Dalam penelitian kualitatif ini, peneliti hadir langsung di lapangan untuk melakukan observasi, wawancara, dan pengumpulan dokumen secara objektif (Moleong, L. J., 2017). Analisis deskriptif kualitatif dilakukan terkait kondisi aktual teknologi di UMKM. Prosesnya meliputi mengkaji hasil wawancara, penyajian data dalam bentuk narasi logis berdasarkan studi literatur dan lapangan, dan penarikan kesimpulan. Hal ini sejalan dengan pandangan Sugiyono (2018) yang menyatakan bahwa metode kualitatif dilakukan pada kondisi objek yang alamiah di mana peneliti bertindak sebagai instrumen kunci, dan teknik pengumpulan datanya dilakukan secara gabungan.

Penelitian ini juga membandingkan antara kondisi operasional aktual yang dilakukan secara manual dengan kondisi ideal yang diharapkan dengan teknologi digital sehingga ditemukan jenis teknologi tepat guna yang dibutuhkan. Peneliti juga memetakan faktor internal (kekuatan dan kelemahan manajemen Sego Ceker TKMP) serta faktor eksternal (peluang pasar di kawasan kampus dan ancaman persaingan kuliner) yang dilakukan dengan metode SWOT. Menurut David, 2016, analisis SWOT memegang peranan krusial dalam menyelaraskan kapabilitas internal dengan dinamika lingkungan eksternal demi merumuskan strategi teknologi yang adaptif.

Penelitian ini memetakan kekuatan (*Strengths*), kelemahan (*weakness*) peluang (*Opportunities*) dan ancaman (*threats*) yang dapat dimanfaatkan melalui adopsi teknologi, seperti otomatisasi proses bisnis yang meningkatkan efisiensi biaya, hingga pemanfaatan analisis data untuk pengambilan keputusan yang lebih akurat. Hasil matriks SWOT kemudian akan menjadi rekomendasi strategi jangka panjang untuk diimplementasikan oleh UMKM di masa yang akan datang.

Data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri atas data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui kegiatan observasi secara langsung terhadap aktivitas usaha yang berlangsung di Sego Ceker TKMP. Observasi dilakukan untuk mengamati proses pelayanan pelanggan, sistem pada pemesanan, proses pembayaran, serta pengelolaan operasional usaha secara umum. Melalui observasi tersebut, peneliti memperoleh informasi mengenai kondisi teknologi yang digunakan dan berbagai potensi pengembangan teknologi yang dapat diterapkan pada usaha.

Data sekunder digunakan untuk memperkuat landasan teori serta mendukung proses analisis kebutuhan teknologi yang dilakukan dalam penelitian. Hal ini sejalan dengan temuan dalam analisis kebutuhan teknologi bahwa studi dokumen akademik dan data sekunder dari organisasi sangat membantu mengidentifikasi fitur teknologi yang sesuai sebelum diimplementasikan secara nyata (Jomla, 2024).

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada hasil dan pembahasan ini merupakan hasil telaah dari pengamatan , observasi lapangan, serta wawancara dengan narasumber di UMKM Sego Ceker TKMP. Analisis hasil dan bahasan terdiri dari beberapa analisa yaitu,

1) Analisis Lokasi Usaha

Sego Ceker TKMP merupakan salah satu UMKM yang bergerak di bidang kuliner dan berlokasi di kawasan Km.8 di kota Balikpapan. Lokasi usaha berada di sekitar area kampus menjadikan warung makan ini cukup ramai dikunjungi oleh mahasiswa, pekerja, maupun masyarakat sekitar.



Gambar 1.Tempat Usaha Kuliner Sego Ceker TKMP

2) Analisis Pasar dan Pemasaran

Aktivitas promosi usaha masih mengandalkan metode konvensional, padahal potensi perluasan pasar melalui berbagai media digital dan strategi social media marketing sangat terbuka lebar untuk meningkatkan volume akuisisi pelanggan secara eksponensial. Di sisi lain, dari perspektif kenyamanan konsumen di lokasi fisik, aspek fasilitas pendukung di area usaha saat ini dinilai masih memerlukan peningkatan signifikan. Pembenahan fasilitas fisik yang dipadukan dengan sentuhan teknologi seperti penyediaan jaringan internet atau Wi-Fi yang stabil atau kemudahan pengisian daya menjadi penting untuk memberikan kenyamanan lingkungan belanja yang lebih baik bagi pelanggan seiring dengan meningkatnya ekspektasi konsumen lokal di sekitar area kampus.

3) Analisis Teknis Operasional

Berdasarkan observasi, usaha yang sudah berjalan ini menawarkan berbagai menu makanan dengan harga yang terjangkau sehingga mampu menarik berbagai kalangan pelanggan. Menu yang tersedia beragam, diantaranya yaitu ayam geprek, ayam lalapan, ceker pedas, bebek goreng, nasi putih, serta dilengkapi dengan ragam jenis minuman sehat. Keberagaman menu dan rasa menjadi salah satu keunggulan yang membuat usaha ini memiliki pengunjung yang cukup ramai setiap harinya.

Selayaknya warung kuliner konvensional umumnya, pelanggan yang datang secara langsung ke lokasi akan melakukan order, kemudian menunggu antrian hingga pesanan diantarkan. Pada jam makan siang, khususnya, dan malam maka jumlah pelanggan cenderung meningkat sehingga aktivitas pelayanan menjadi lebih padat. ketika jumlah pelanggan meningkat, proses pelayanan berpotensi mengalami keterlambatan karena seluruh kegiatan masih mengandalkan tenaga dan keahlian pekerja tanpa dukungan teknologi yang memadai. Kegiatan pencatatan penjualan masih dilakukan secara manual dan sederhana belum menggunakan teknologi digital sehingga pemilik usaha belum memiliki data penjualan yang tersusun dengan sistematis. Kondisi ini tentu dapat menyulitkan proses evaluasi usaha, terutama dalam mengetahui menu yang paling banyak diminati pelanggan maupun hasil pendapatan yang diperoleh. Pengelolaan stok bahan baku juga masih dilakukan berdasarkan pengamatan langsung. Pemilik usaha melakukan pemeriksaan secara manual terhadap persediaan bahan baku seperti ayam, beras, cabai, minyak goreng, dan bahan baku

pendukung lainnya. Metode ini memang masih dapat digunakan, tetapi memiliki risiko terjadinya kekurangan stok apabila tidak dilakukan pengawasan secara rutin.

Sistem pencatatan transaksi yang terintegrasi belum familiar dilakukan sehingga seluruh transaksi masih dicatat secara sederhana tersebut dapat berpotensi menimbulkan kesalahan pencatatan dan kesulitan dalam penyusunan laporan cashflow dari usaha tersebut. Proses pelayanan yang masih bersifat konvensional. Pelanggan harus melihat menu secara langsung dan melakukan pemesanan secara manual. Apabila jumlah pelanggan meningkat, proses pelayanan dapat menjadi kurang efisien karena waktu lamanya menunggu antrian.

Selain menghadapi kendala pada lini operasional internal seperti sistem kasir dan pengelolaan inventaris, Sego Ceker TKMP juga menghadapi tantangan besar terkait kurang optimalnya pemanfaatan teknologi dalam kegiatan pemasaran.

Berdasarkan kondisi usaha yang diamati, terdapat beberapa teknologi yang dapat diterapkan untuk mendukung pengembangan Kuliner Sego Ceker TKMP.

1. Sistem pembayaran yang masih konvensional pada Usaha UMKM serta tenaga operator yang terbatas maka dirasa perlu adanya mesin kasir digital dimana mesin kasir ini akan menjadi teknologi yang dapat membantu proses pencatatan transaksi secara otomatis. Sistem ini memungkinkan seluruh transaksi tersimpan dalam database sehingga lebih mudah dipantau dan dianalisis. Selain membantu pencatatan transaksi, mesin transaksi digital juga dapat menghasilkan laporan penjualan secara otomatis. Sehingga nantinya dengan adanya data penjualan yang *real time* maka pemilik usaha dapat mengetahui dan meninjau produk yang paling diminati pelanggan menjadi produk unggulan yang memiliki karakteristik tersendiri (Litnus, R. 2024). mesin ini juga mempermudah pemilik dalam mengambil keputusan investasi usaha menjadi lebih baik dan terukur.
2. Sejalan dengan perkembangan teknologi baru, yaitu meningkatnya teknologi dibidang sistem pembayaran maka selayaknya UMKM Sego Ceker TKMP melihat keunggulan yang dimiliki pesaing sebagai cermin dalam mengadopsi teknologi yang diperlukan dalam mempermudah kinerja usahanya. Adanya sistem QR Code Menu dapat dipertimbangkan untuk diterapkan karena merupakan teknologi yang memungkinkan pelanggan mengakses daftar menu pilihan melalui telepon genggam. Pelanggan dapat memindai kode QR yang tersedia di meja untuk mengakses informasi menu yang disertai harga. Penggunaan QR Code Menu ini dapat meningkatkan efektifitas pelayanan dari usaha kuliner karena pelanggan tidak perlu menunggu daftar menu fisik diberikan oleh pelayan yang terkadang harus bergantian untuk melihat daftar menu fisik dengan pelanggan lainnya. Pelanggan pun dapat mengetahui perubahan harga yang *up to date*, serta penambahan menu baru yang menarik minat pelanggan.
3. Untuk menjaga loyalitas pelanggan tentu untuk usaha yang sudah cukup mendapatkan pelanggan tetap maka adanya voucher promo berbasis digitalisasi dapat menjadi sarana pemasaran yang digunakan untuk menarik pelanggan baru dan mencapai kepuasan pelanggan dalam menjaga mutu pelayanan. Voucher dapat diberikan kepada pelanggan tetap seperti pemberian promo harga khusus pelanggan, promo paket makanan, promo layanan antar bagi pemesan online.
4. Tampilan secara digital pada aplikasi tertentu berupa konten yang menarik tentu menjadi salah satu strategi berbasis pemasaran digital yang dapat menarik pembeli.
5. Usaha kuliner tentu belum terasa lengkap bila *showcase* minuman dingin belum dimiliki, peralatan yang dimiliki masih dirasa kurang dan relatif terbatas,

showcase ini berfungsi sebagai tempat penyimpanan sekaligus media display berbagai jenis minuman. Penggunaan showcase dapat menjaga kualitas minuman tetap dingin dan memudahkan pelanggan menentukan pilihan.

6. Salah satu faktor penting yang mendukung kelancaran usaha Sego Ceker TKPM adalah faktor cuaca. Cuaca yang panas khususnya saat siang hari tentu dapat mempengaruhi keputusan pembelian oleh pelanggan. Untuk menjaga kenyamanan pelanggan maka perlu diperhatikan teknologi mesin pendingin udara seperti kipas fan, blower ataupun *air conditioner* (AC).

4) Analisis SWOT

Tabel 1 Matriks SWOT Strategi Teknologi UMKM Sego Ceker TKMP

Faktor Eksternal / Internal	Kekuatan (Strengths - S):	Kelemahan (Weakness-W):
	1. Lokasi strategis 2. Memiliki basis pelanggan tetap yang kuat (mahasiswa & warga sekitar). 3. Variasi menu makanan beragam dengan cita rasa khas yang diminati. 4. Skema penentuan harga produk cukup kompetitif dan terjangkau bagi kalangan mahasiswa.	1. Alur pencatatan kasir dan laporan keuangan harian masih manual. 2. Manajemen kontrol stok bahan baku belum terarah (masih harian). 3. Aktivitas promosi masih belum mengoptimalkan media digital. 4. Keterbatasan kapasitas fasilitas pendukung kenyamanan fisik area makan.
Peluang (Opportunity-O): 1. Tingginya penggunaan <i>smartphone</i> dan internet di kalangan mahasiswa. 2. Tren adopsi sistem pembayaran digital (QRIS) yang diminati pasar modern. 3. Luasnya jangkauan perluasan pasar dengan sosialisasi melalui konten media sosial. 4. Ketersediaan platform kasir berbasis <i>cloud</i> yang terjangkau.	Strategi SO 1). Menyediakan akses layanan pemesanan dengan peta lokasi melalui seluler maupun media digital. 2). Menggunakan adopsi teknologi pada sistem pembayaran digital / QRIS untuk pembayaran nontunai. 3). Memperluas Jangkauan pasar melalui pembuatan konten kreatif di media sosial untuk menjaring pelanggan baru. 4). Memanfaatkan aspek Skema harga produk yang kompetitif dan terjangkau agar dapat dipadukan dengan ketersediaan platform kasir berbasis <i>cloud</i> sehingga operasional dapat berjalan efisien tanpa	Strategi WO: 1). Menerapkan sistem QR Code Menu di meja makan untuk mendigitalisasi proses input pesanan. 2). Mengadopsi aplikasi manajemen inventaris yang mendukung integrasi Sistem pembayaran digital sehingga dapat terekam otomatis saat transaksi terjadi. 3). Mengubah aktivitas promosi yang belum mengoptimalkan media digital dengan aktif melakukan sosialisasi dan publikasi konten pemasaran melalui media sosial. 4). Mengatasi keterbatasan kapasitas fasilitas pendukung kenyamanan fisik di area makan melalui pengadaan platform

	membebani harga jual makanan.	teknologi kasir berbasis cloud yang murah atau terjangkau.
Ancaman (Threats-T): 1. Tingkat kompetisi industri kuliner sejenis di wilayah KM 8 yang semakin padat. 2. Fluktuasi harga komoditas bahan baku pokok yang tidak menentu di pasar. 3. Kompetitor modern yang sudah lebih dulu mengadopsi ekosistem teknologi. 4. Perubahan ekspektasi konsumen terhadap standar fasilitas tempat makan	Strategi ST 1). Lokasi strategis sebagai keunggulan mempertahankan pangsa pasar dari usaha kuliner di area yang mudah dijangkau masyarakat beragam kalangan. 2). Memanfaatkan kekuatan Basis pelanggan tetap yang kuat untuk mengatasi risiko fluktuasi harga bahan baku melalui program penyesuaian harga paket promosi hingga dapat mempertahankan konsumen. 3). Menonjolkan keunikan variasi menu makanan bercita rasa khas agar bisnis memiliki nilai pembeda. 4). Mempertahankan penentuan harga produk kuliner yang kompetitif dan terjangkau, hal ini guna mengantisipasi perubahan ekspektasi pelanggan terhadap standar fasilitas tempat makan, dengan memberikan jaminan rasa dan harga terbaik	Strategi WT 1). Melakukan transisi dari pencatatan kasir dan laporan keuangan manual ke sistem digital agar operasional lebih lincah dan tidak kalah bersaing akibat padatnya kompetisi industri kuliner sejenis di area terdekat. 2). Membenahi manajemen kontrol pada stok bahan baku harian untuk mengantisipasi dampak buruk dari kenaikan harga komoditas bahan baku di pasar. 3). Mengoptimalkan pemberian promosi digital pada menu yang belum optimal melalui transisi teknologi operasional secara bertahap untuk mempertahankan daya saing terhadap pesaing yang sudah mengadopsi ekosistem teknologi. 4). Menyediakan fasilitas digital penunjang, seperti jaringan Wi-Fi yang stabil dan stopkontak untuk pelanggan yang memerlukan, hal ini untuk kenyamanan pelanggan yang menunggu sajian di tempat makan.

Berdasarkan visualisasi Matriks SWOT yang telah dipetakan pada tabel 1 digambarkan bahwa posisi UMKM Sego Ceker TKMP berada pada transisi yang penting antara mempertahankan pangsa pasar lokal dan melakukan modernisasi operasional. Penyelarasan faktor internal dan eksternal menghasilkan empat kuadrat strategi utama yang saling melengkapi demi mewujudkan keunggulan kompetitif jangka panjang.

5. PENUTUP

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan mengenai strategi teknologi pada UMKM Sego Ceker TKMP KM 8, Kota Balikpapan, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan utama sebagai berikut:

1. Pemanfaatan teknologi pada Sego Ceker TKMP saat ini masih berada pada tingkat yang sangat sederhana dan konvensional. Lini operasional penting seperti pencatatan transaksi kasir, pelaporan keuangan, hingga manajemen kontrol stok bahan baku esensial seluruhnya masih mengandalkan sistem manual serta intuisi pemilik usaha tanpa adanya basis data yang terstruktur. Selain itu, kegiatan promosi masih bersifat pasif dan kualitas fasilitas fisik tempat usaha belum dioptimalkan untuk mendukung kenyamanan digital konsumen.
2. Kebutuhan teknologi tepat guna pada UMKM adalah untuk meningkatkan efisiensi dan daya saing usaha, ditemukan lima arsitektur teknologi yang mendesak untuk diadopsi oleh UMKM ini, yaitu: (a) Aplikasi kasir digital untuk otomatisasi pembukuan; (b) QR Code Menu untuk efisiensi alur pemesanan meja makan; (c) Program loyalitas dan voucher promo berbasis media digital; (d) Optimalisasi social media *content marketing* terintegrasi; serta (e) Modernisasi sarana fisik melalui pengadaan *showcase cooler* dan fasilitas internet Wi-Fi stabil bagi pelanggan.
3. Berdasarkan Matriks SWOT, peramalan strategi implementasi jangka panjang tidak dapat dilakukan serentak, melainkan harus dibagi secara bertahap adaptif. Tahap jangka pendek difokuskan pada pembenahan manajemen internal (adopsi aplikasi *inventory control* berbasis data). Tahap jangka menengah diarahkan pada peningkatan kualitas pelayanan konsumen (dengan penerapan QR menu dan pembenahan Wi-Fi). Sedangkan tahap jangka panjang diprioritaskan untuk penguasaan pangsa pasar dan pemasaran melalui digitalisasi melalui pemanfaatan kampanye promosi digital yang terarah.

6. DAFTAR PUSTAKA

- Yolanda, S. (2024). Peran UMKM dalam meningkatkan perekonomian nasional. *Peshum: Jurnal Pendidikan, Sosial dan Humaniora*, 4(4), 5378–5384.
- Dwifanty, D. J., Leobisa, J. N., Bernoli, A. A., & Dima, E. T. Y. (2025). Kontribusi UMKM terhadap perekonomian Indonesia serta peluang dan tantangan dalam era digitalisasi. *Akuntansi dan Ekonomi Pajak: Perspektif Global*, 2(3), 71–78. doi:10.61132/aeppg.v2i3.1357.
- Sugiyono. (2021). Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D (Ed. 3, Cet. 3). Bandung: Alfabeta.
- Creswell, J. W. (2014). *Research design: Qualitative, quantitative, and mixed methods approaches* (4th ed.). Thousand Oaks, CA: Sage Publications.
- Aprieni, Farida Ratna Meilantika, Lastriana Sihotang, & Febrina Vidya Rachma S. (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>.
- Moleong, L. J. (2017). Metodologi penelitian kualitatif (Ed. rev.). Remaja Rosdakarya.
- Sugiyono. (2018). *Metode penelitian manajemen*. Bandung: Alfabeta.
- David, F. R. (2016). *Strategic management: A competitive advantage approach, concepts and cases* (16th ed.). Florence, South Carolina: Pearson.

- Jomla. (2024). Penerapan sistem informasi untuk meningkatkan efisiensi operasional dan pengambilan keputusan bisnis. *Journal of Management and Administration Light (JOMLA)*, 3(2), 45–56.
- Litnus, R. (2024). Adopsi teknologi digital dalam efisiensi operasional bisnis. *Jurnal Akuntansi dan Manajemen Modern*, 2(3), 201–215.