

## Pelatihan Manajemen Bisnis Terpadu bagi Wirausaha Pemula

Dipa Teruna Awaludin<sup>1</sup>, Rokhimah<sup>2</sup>, Sri Hastutik<sup>3</sup>, Sattar<sup>4</sup>, Muklis<sup>5</sup>.

<sup>1</sup>Universitas Nasional, <sup>2</sup>Institut Agama Islam Negeri Sorong, <sup>3</sup>Universitas Wisnuwardhana, <sup>4</sup>Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen Indonesia Samarinda, <sup>5</sup>Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau

e-mail: <sup>1</sup>[dipateruna@civitas.unas.ac.id](mailto:dipateruna@civitas.unas.ac.id), <sup>2</sup>[rokhimah@iainsorong.ac.id](mailto:rokhimah@iainsorong.ac.id), <sup>3</sup>[srihastutik@wisnuwardhana.ac.id](mailto:srihastutik@wisnuwardhana.ac.id),  
<sup>4</sup>[deceng.3578@gmail.com](mailto:deceng.3578@gmail.com), <sup>5</sup>[muklis@uin-suska.ac.id](mailto:muklis@uin-suska.ac.id)

### Abstrak

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan kapasitas dan kompetensi wirausaha pemula dalam mengelola usaha secara terintegrasi melalui pelatihan manajemen bisnis terpadu. Permasalahan utama yang dihadapi oleh wirausaha pemula meliputi keterbatasan pengetahuan dalam aspek perencanaan usaha, manajemen keuangan, pemasaran, serta pengelolaan operasional yang belum sistematis. Metode pelaksanaan kegiatan dilakukan melalui beberapa tahapan, yaitu identifikasi kebutuhan peserta, penyusunan materi pelatihan, pelaksanaan pelatihan berbasis praktik, serta pendampingan dan evaluasi. Materi yang diberikan mencakup perencanaan bisnis (*business plan*), pengelolaan keuangan sederhana, strategi pemasaran digital, serta optimalisasi operasional usaha. Hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan pemahaman dan keterampilan peserta yang ditunjukkan melalui perbandingan hasil pre-test dan post-test, serta kemampuan peserta dalam menyusun rencana bisnis dan menerapkan strategi pemasaran secara lebih efektif. Selain itu, peserta juga mampu mengelola keuangan usaha secara lebih terstruktur dan sistematis. Dengan demikian, pelatihan manajemen bisnis terpadu ini memberikan kontribusi positif dalam meningkatkan kemandirian dan daya saing wirausaha pemula. Ke depan, kegiatan serupa diharapkan dapat dilakukan secara berkelanjutan dengan pendampingan intensif untuk memastikan keberlanjutan dan perkembangan usaha peserta.

**Kata kunci:** Pengabdian Masyarakat, Manajemen Bisnis Terpadu, Wirausaha Pemula, Pelatihan, UMKM

### Abstract

This community service activity aims to enhance the capacity and competencies of aspiring entrepreneurs in managing their businesses in an integrated manner through comprehensive business management training. The primary challenges faced by aspiring entrepreneurs include limited knowledge in business planning, financial management, marketing, and operational management, which is often unsystematic. The activity was implemented through several stages, namely identifying participants' needs, developing training materials, conducting practice-based training, as well as mentoring and evaluation. The materials covered business planning (*business plan*), basic financial management, digital marketing strategies, and business operational optimization. The results of the program demonstrate an improvement in participants' understanding and skills, as evidenced by comparisons of pre-test and post-test results, as well as their ability to develop business plans and implement marketing strategies more effectively. Additionally, participants were able to manage business finances in a more structured and systematic manner. Thus, this integrated business management training made a positive contribution to enhancing the independence and competitiveness of aspiring entrepreneurs. Moving forward, similar activities are expected to be conducted on an ongoing basis with intensive mentoring to ensure the sustainability and growth of participants' businesses.

**Keywords:** Community Service, Integrated Business Management, New Entrepreneurs, Training, MSMEs

### 1. PENDAHULUAN

Perkembangan sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di Indonesia menunjukkan tren yang signifikan dalam mendorong pertumbuhan ekonomi nasional serta menciptakan lapangan kerja [1]. Wirausaha pemula sebagai bagian dari ekosistem UMKM memiliki peran strategis dalam menciptakan inovasi dan meningkatkan daya saing ekonomi lokal.

Namun demikian, dalam praktiknya, wirausaha pemula masih menghadapi berbagai kendala yang bersifat multidimensional, khususnya dalam aspek manajemen bisnis yang belum terintegrasi secara optimal [2].

Permasalahan utama yang sering ditemukan pada wirausaha pemula meliputi keterbatasan dalam perencanaan usaha yang sistematis, lemahnya pengelolaan keuangan, kurangnya pemahaman terhadap strategi pemasaran, serta belum optimalnya pengelolaan operasional usaha [3]. Sebagian besar pelaku usaha masih menjalankan bisnis secara konvensional tanpa didukung oleh perencanaan bisnis yang matang (business plan), pencatatan keuangan yang terstruktur, serta pemanfaatan teknologi digital dalam aktivitas pemasaran. Kondisi ini berdampak pada rendahnya efisiensi operasional, kesulitan dalam pengambilan keputusan, serta terbatasnya kemampuan usaha untuk berkembang secara berkelanjutan [4].

Seiring dengan perkembangan teknologi informasi dan transformasi digital, tuntutan terhadap pengelolaan bisnis yang profesional dan adaptif semakin meningkat [5]. Wirausaha pemula dituntut untuk tidak hanya memiliki kemampuan teknis dalam menghasilkan produk atau jasa, tetapi juga kompetensi manajerial yang mencakup integrasi antara aspek keuangan, pemasaran, dan operasional [6]. Oleh karena itu, diperlukan suatu pendekatan pembinaan yang komprehensif melalui pelatihan manajemen bisnis terpadu yang mampu memberikan pemahaman konseptual sekaligus keterampilan praktis kepada pelaku usaha [7].

Pelatihan manajemen bisnis terpadu merupakan salah satu strategi yang efektif dalam meningkatkan kapasitas wirausaha pemula. Pendekatan ini menekankan pada integrasi berbagai fungsi manajemen bisnis, mulai dari perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, hingga pengendalian usaha [8]. Melalui pelatihan yang berbasis praktik dan pendampingan, diharapkan peserta mampu mengaplikasikan konsep-konsep manajemen secara langsung dalam aktivitas usaha yang dijalankan [9]. Selain itu, integrasi antara manajemen keuangan, strategi pemasaran digital, serta optimalisasi operasional menjadi kunci dalam menciptakan bisnis yang berdaya saing dan berkelanjutan [10].

Berdasarkan permasalahan tersebut, kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dirancang untuk memberikan solusi melalui pelatihan manajemen bisnis terpadu bagi wirausaha pemula [11][12]. Kegiatan ini tidak hanya berfokus pada transfer pengetahuan, tetapi juga pada peningkatan keterampilan aplikatif melalui praktik langsung dan pendampingan intensif [13]. Dengan demikian, diharapkan terjadi peningkatan kapasitas wirausaha pemula dalam mengelola usaha secara lebih profesional, efektif, dan berorientasi pada pertumbuhan [14].

Adapun tujuan dari kegiatan pengabdian ini adalah: (1) meningkatkan pemahaman wirausaha pemula terhadap konsep manajemen bisnis terpadu; (2) meningkatkan keterampilan peserta dalam menyusun perencanaan bisnis yang sistematis; (3) meningkatkan kemampuan dalam mengelola keuangan usaha secara terstruktur; serta (4) meningkatkan efektivitas strategi pemasaran dan operasional usaha berbasis pendekatan yang terintegrasi [15].

Kegiatan ini diharapkan memberikan manfaat tidak hanya bagi peserta sebagai pelaku usaha, tetapi juga bagi pengembangan ekonomi masyarakat secara lebih luas melalui terciptanya wirausaha yang mandiri, inovatif, dan berdaya saing tinggi.

## **2. METODE**

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan dengan pendekatan partisipatif dan aplikatif yang menekankan pada keterlibatan aktif peserta dalam setiap tahapan kegiatan. Metode pelaksanaan dirancang secara sistematis melalui beberapa tahapan utama, yaitu tahap

persiapan, tahap pelaksanaan pelatihan, tahap pendampingan, tahap evaluasi, serta tahap pelaporan dan tindak lanjut.

Tahap persiapan diawali dengan kegiatan identifikasi kebutuhan (need assessment) yang bertujuan untuk mengetahui kondisi awal, permasalahan, serta tingkat pemahaman wirausaha pemula terkait manajemen bisnis. Identifikasi dilakukan melalui observasi lapangan, wawancara, serta penyebaran kuesioner awal kepada calon peserta. Hasil dari tahap ini digunakan sebagai dasar dalam penyusunan materi pelatihan yang relevan dan sesuai dengan kebutuhan peserta. Selain itu, pada tahap ini juga dilakukan koordinasi dengan pihak terkait, penentuan jadwal kegiatan, serta penyusunan modul pelatihan yang mencakup aspek perencanaan bisnis, manajemen keuangan, strategi pemasaran digital, dan pengelolaan operasional usaha.

Tahap pelaksanaan pelatihan dilakukan secara klasikal dan interaktif dengan mengombinasikan metode ceramah, diskusi, studi kasus, serta praktik langsung (hands-on training). Materi pelatihan disampaikan secara bertahap dan terstruktur, dimulai dari konsep dasar manajemen bisnis terpadu hingga implementasi praktis dalam pengelolaan usaha. Pada sesi praktik, peserta diberikan tugas untuk menyusun rencana bisnis sederhana (business plan), melakukan pencatatan keuangan usaha, serta merancang strategi pemasaran berbasis digital. Pendekatan ini bertujuan untuk meningkatkan pemahaman konseptual sekaligus keterampilan aplikatif peserta.

Selanjutnya, tahap pendampingan dilakukan untuk memastikan bahwa peserta mampu mengimplementasikan materi yang telah diperoleh dalam kegiatan pelatihan ke dalam usaha yang dijalankan. Pendampingan dilakukan secara intensif melalui konsultasi langsung, diskusi kelompok, serta monitoring perkembangan usaha peserta. Pada tahap ini, tim pengabdian memberikan arahan dan solusi terhadap permasalahan yang dihadapi peserta, khususnya dalam penerapan manajemen keuangan, pemasaran, dan operasional usaha secara terintegrasi.

Tahap evaluasi dilakukan untuk mengukur tingkat keberhasilan kegiatan pengabdian. Evaluasi dilaksanakan menggunakan metode pre-test dan post-test untuk mengetahui peningkatan pemahaman peserta sebelum dan setelah pelatihan. Selain itu, evaluasi juga dilakukan melalui penilaian terhadap hasil praktik peserta, seperti dokumen rencana bisnis, laporan keuangan sederhana, serta strategi pemasaran yang telah disusun. Data yang diperoleh kemudian dianalisis secara deskriptif untuk melihat tingkat peningkatan kompetensi peserta.

Tahap terakhir adalah pelaporan dan tindak lanjut. Pada tahap ini, seluruh hasil kegiatan didokumentasikan dalam bentuk laporan pengabdian kepada masyarakat yang mencakup proses pelaksanaan, hasil kegiatan, serta capaian yang diperoleh. Tindak lanjut kegiatan dilakukan melalui pemberian rekomendasi kepada peserta untuk pengembangan usaha secara berkelanjutan, serta membuka peluang kerja sama lanjutan antara tim pengabdian dengan peserta dalam bentuk pembinaan berkelanjutan.

Dengan pendekatan metode pelaksanaan yang sistematis dan terintegrasi ini, diharapkan kegiatan pengabdian kepada masyarakat dapat memberikan dampak yang signifikan dalam meningkatkan kapasitas dan kemandirian wirausaha pemula dalam mengelola usaha secara profesional dan berkelanjutan.

### 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat melalui pelatihan manajemen bisnis terpadu bagi wirausaha pemula menunjukkan hasil yang signifikan baik dari aspek peningkatan pengetahuan maupun keterampilan aplikatif peserta. Hasil kegiatan ini dianalisis berdasarkan tahapan pelaksanaan yang telah dilakukan, yaitu hasil evaluasi pembelajaran, hasil implementasi praktik, serta dampak terhadap pengelolaan usaha peserta.

#### 1. Hasil Evaluasi Peningkatan Pemahaman Peserta

Evaluasi terhadap peningkatan pemahaman peserta dilakukan melalui perbandingan nilai pre-test dan post-test. Hasil evaluasi menunjukkan adanya peningkatan yang cukup signifikan pada seluruh aspek materi pelatihan yang meliputi perencanaan bisnis, manajemen keuangan, pemasaran, dan operasional usaha.

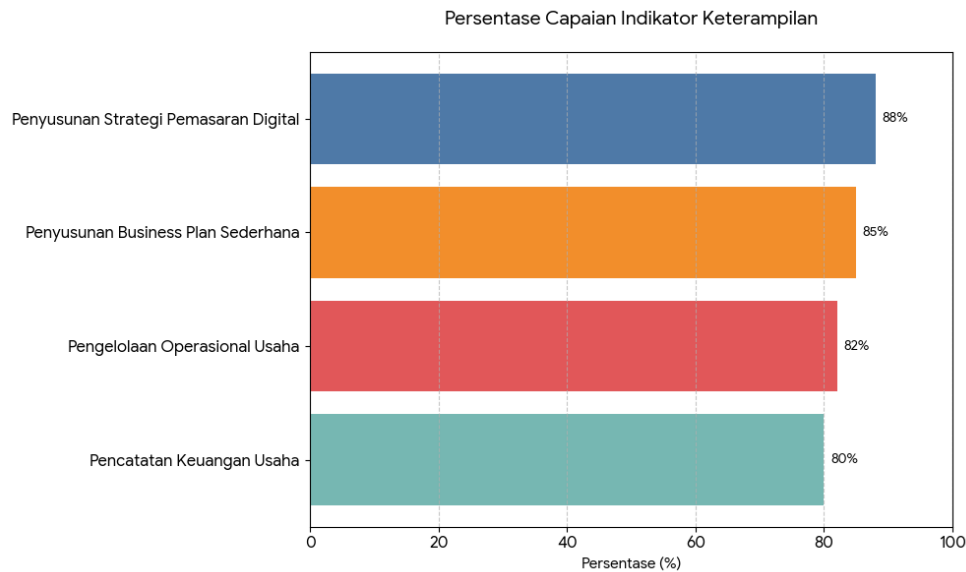
Tabel 1. Hasil Pre-Test dan Post-Test Peserta

Aspek Materi	Rata-rata Pre-Test	Rata-rata Post-Test	Peningkatan (%)
Perencanaan Bisnis	58	85	27
Manajemen Keuangan	55	82	27
Strategi Pemasaran	60	88	28
Operasional Usaha	57	83	26
<b>Rata-rata keseluruhan</b>	<b>57,5</b>	<b>84,5</b>	<b>27</b>

Berdasarkan Tabel 1, terlihat bahwa rata-rata pemahaman peserta meningkat dari 57,5% menjadi 84,5% dengan peningkatan sebesar 27%. Hal ini menunjukkan bahwa metode pelatihan yang digunakan, yaitu kombinasi antara penyampaian materi dan praktik langsung, efektif dalam meningkatkan pemahaman peserta. Peningkatan tertinggi terjadi pada aspek strategi pemasaran, yang mengindikasikan tingginya minat dan kebutuhan peserta terhadap pemanfaatan pemasaran digital dalam pengembangan usaha.

#### 2. Hasil Implementasi Praktik Manajemen Bisnis

Pada tahap praktik dan pendampingan, peserta berhasil mengaplikasikan materi pelatihan ke dalam bentuk output yang konkret. Hasil implementasi menunjukkan bahwa sebagian besar peserta telah mampu menyusun rencana bisnis sederhana, melakukan pencatatan keuangan dasar, serta merancang strategi pemasaran yang lebih sistematis.



Gambar 1. Hasil Implementasi Praktik Peserta

Data pada Gambar 1 di atas menunjukkan bahwa capaian tertinggi terdapat pada kemampuan penyusunan strategi pemasaran digital (88%), yang mencerminkan adaptasi peserta terhadap perkembangan teknologi dalam kegiatan bisnis. Selain itu, kemampuan dalam menyusun business plan juga cukup tinggi (85%), yang menunjukkan bahwa peserta mulai memahami pentingnya perencanaan dalam menjalankan usaha.

### 3. Dampak Kegiatan terhadap Pengelolaan Usaha Peserta

Hasil observasi selama tahap pendampingan menunjukkan adanya perubahan positif dalam cara peserta mengelola usaha. Peserta mulai menerapkan pencatatan keuangan secara lebih terstruktur, memanfaatkan media digital sebagai sarana promosi, serta melakukan perencanaan usaha secara lebih sistematis.

Secara kualitatif, peserta juga menunjukkan peningkatan kepercayaan diri dalam mengambil keputusan bisnis, khususnya dalam menentukan strategi pemasaran dan pengelolaan biaya operasional. Hal ini menunjukkan bahwa pelatihan tidak hanya berdampak pada peningkatan pengetahuan, tetapi juga pada aspek sikap dan pola pikir kewirausahaan.

### Pembahasan

Hasil kegiatan ini menunjukkan bahwa pendekatan pelatihan berbasis praktik (experiential learning) yang dikombinasikan dengan pendampingan intensif mampu meningkatkan efektivitas transfer pengetahuan dan keterampilan kepada peserta. Temuan ini sejalan dengan konsep pembelajaran orang dewasa (andragogi) yang menekankan pada pengalaman langsung sebagai media pembelajaran yang efektif.

Peningkatan signifikan pada aspek pemasaran digital mengindikasikan bahwa wirausaha pemula memiliki kebutuhan yang tinggi terhadap pemanfaatan teknologi dalam pengembangan usaha. Hal ini relevan dengan kondisi saat ini di mana digitalisasi menjadi faktor kunci dalam meningkatkan daya saing UMKM. Oleh karena itu, integrasi antara manajemen bisnis dan teknologi digital menjadi elemen penting dalam pelatihan yang diberikan.

Selain itu, peningkatan kemampuan dalam pengelolaan keuangan menunjukkan bahwa peserta mulai menyadari pentingnya pencatatan keuangan sebagai dasar dalam pengambilan

keputusan bisnis. Sebelum pelatihan, sebagian besar peserta belum memiliki sistem pencatatan yang jelas, sehingga sulit untuk mengontrol arus kas dan keuntungan usaha. Setelah pelatihan, peserta mampu melakukan pencatatan sederhana yang dapat membantu dalam evaluasi kinerja usaha.

Secara keseluruhan, kegiatan pengabdian ini memberikan dampak yang positif dalam meningkatkan kapasitas wirausaha pemula, baik dari aspek pengetahuan, keterampilan, maupun sikap kewirausahaan. Namun demikian, untuk mencapai keberlanjutan hasil yang optimal, diperlukan pendampingan lanjutan secara berkelanjutan serta integrasi dengan program pengembangan UMKM lainnya.

#### **4. KESIMPULAN**

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat melalui pelatihan manajemen bisnis terpadu bagi wirausaha pemula telah terlaksana dengan baik dan memberikan dampak yang positif terhadap peningkatan kapasitas peserta. Berdasarkan hasil evaluasi, terjadi peningkatan yang signifikan pada aspek pemahaman peserta, yang ditunjukkan melalui kenaikan nilai rata-rata pre-test dan post-test sebesar 27%. Hal ini menunjukkan bahwa metode pelatihan yang mengombinasikan penyampaian materi dan praktik langsung efektif dalam meningkatkan pengetahuan peserta.

Selain itu, peserta juga menunjukkan peningkatan keterampilan aplikatif dalam mengelola usaha, yang tercermin dari kemampuan dalam menyusun rencana bisnis, melakukan pencatatan keuangan, merancang strategi pemasaran digital, serta mengelola operasional usaha secara lebih sistematis. Dampak kegiatan tidak hanya terlihat pada aspek kognitif, tetapi juga pada perubahan sikap dan pola pikir kewirausahaan, di mana peserta menjadi lebih percaya diri dan terarah dalam mengambil keputusan bisnis.

Secara keseluruhan, pelatihan manajemen bisnis terpadu ini berkontribusi dalam meningkatkan kemandirian dan daya saing wirausaha pemula. Namun demikian, untuk memastikan keberlanjutan hasil yang optimal, diperlukan program pendampingan lanjutan yang berkesinambungan serta integrasi dengan program pengembangan UMKM lainnya. Dengan demikian, kegiatan serupa diharapkan dapat terus dikembangkan sebagai upaya strategis dalam memperkuat ekosistem kewirausahaan di masyarakat.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- [1] B. Bukran, L. J. Jati, I. N. Switrayana, M. W. Alfiansyah, and F. Nabila, "Pelatihan Kewirausahaan Pengusaha Pemula Untuk Mendukung Sukses Awal Bisnis Dengan Penerapan Manajemen Dan Teknologi Informasi," *JUAN: Jurnal Pengabdian Nusantara*, vol. 1, no. 2, pp. 9-15, Apr. 2024, doi: 10.63545/JUAN.V1.I2.15.
- [2] E. G. Leunupun, J. W. Lituaty, T. Killay, S. F. Kamaruddin, and T. Leunupun, "Pelatihan Sukses Wirausaha Muda Pemula Di Kabupaten Maluku Barat Daya," *Jurnal Masyarakat Madani Indonesia*, vol. 4, no. 2, Jul. 2025, doi: 10.59025/MV02X019.
- [3] I. L. Kusuma and T. N. Fitria, "Pemberdayaan Mahasiswa Melalui Program Wirausaha Merdeka di Startup Pengembang Literasi Sekolah Terpadu Nyalanesia Surakarta," *BUDIMAS: JURNAL PENGABDIAN MASYARAKAT*, vol. 7, no. 2, p. 2025, Jun. 2025, doi: 10.29040/BUDIMAS.V7I2.17543.
- [4] Fawaid, Saini, and Q. Khoir, "Pendampingan Kewirausahaan Terpadu Bagi Siswa Smk Alfurqon Bondowoso Dalam Mewujudkan Wirausaha Muda Yang Produktif Dan Mandiri,"

- AL MURTADO: Journal of Social Innovation and Community Service*, vol. 2, no. 2, pp. 503–516, Dec. 2025, doi: 10.23960/almurtado.
- [5] L. Bele Bau Amaral, D. Teruna Awaludin, Â. Laura Sofia Sarmento, and S. Aniqoh Shofwani, “Edukasi Penerapan Teknologi Informasi dalam Pemasaran Produk UMKM,” *JIPITI: Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*, vol. 2, no. 4, pp. 271–275, Nov. 2025, Accessed: May 03, 2026. [Online]. Available: <https://jipiti.technolabs.co.id/index.php/pkm/article/view/76>
- [6] D. T. Awaludin, D. P. Sari, S. Sattar, A. Hariyadi, and S. K. Dhamayanti, “Transformasi Digital UMKM Integrasi Sistem Manajemen Pemasaran Digital dan Analitik Data Penjualan,” *JIPITI: Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*, vol. 2, no. 4, pp. 276–283, Nov. 2025, Accessed: May 03, 2026. [Online]. Available: <https://jipiti.technolabs.co.id/index.php/pkm/article/view/77>
- [7] T. Kespondiar, P. Jati, I. Astuti, W. Nengsih, and R. Ratnawita, “Penguatan Brand Awareness UMKM Melalui Pengelolaan Konten Kreatif dan Konsisten,” *JIPITI: Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*, vol. 2, no. 4, pp. 334–339, Nov. 2025, Accessed: May 03, 2026. [Online]. Available: <https://jipiti.technolabs.co.id/index.php/pkm/article/view/85>
- [8] S. Ekasari, E. Elizabeth, R. Istarno, D. Dharmawan, and F. Dera, “Pelatihan Desain Konten Branding Menggunakan Canva untuk Pelaku Usaha Pemula,” *JIPITI: Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*, vol. 2, no. 4, pp. 340–345, Nov. 2025, Accessed: May 03, 2026. [Online]. Available: <https://jipiti.technolabs.co.id/index.php/pkm/article/view/87>
- [9] M. Nabat Ardli and R. Hilmy Luayyin, “PELATIHAN KEWIRAUSAHAAN BAGI PEMULA DI DESA KRUCIL: MENINGKATKAN KEMANDIRIAN EKONOMI MASYARAKAT,” *DEVELOPMENT: Journal of Community Engagement*, vol. 3, no. 2, pp. 99–109, Sep. 2024, doi: 10.46773/DJCE.V1I1.1576.
- [10] T. Setyawardani, K. Widayaka, K. Edy Sularso, and Y. Wakhdiati, “Wirausahawan Muda Mandiri dengan Program Pengembangan Kewirausahaan di Universitas Jenderal Soedirman,” *Jurnal Surya Masyarakat*, vol. 2, no. 1, pp. 50–57, Nov. 2019, doi: 10.26714/JS.M.2.1.2019.50-57.
- [11] Y. Yusri, S. Priskilla, and M. F. Arifin, “Workshop Kewirausahaan Implementasi Sederhana Akuntansi dan Pengelolaan Keuangan bagi Wirausaha Pemula,” *Jurnal Abdimas Adpi Sosial dan Humaniora*, vol. 2, no. 2, pp. 85–89, Jun. 2021, doi: 10.47841/JSOSHUM.V2I2.49.
- [12] W. Gunadi, “Pengembangan Kewirausahaan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah Melalui Inkubator Bisnis,” *JURNAL ILMIAH M-PROGRESS*, vol. 8, no. 1, May 2018, doi: 10.35968/M-PU.V8I1.185.
- [13] F. Y. Dharta, E. Ilham, B. W. Budiarto, E. Erasma, and N. Utiahman, “Transformasi Digital UMKM: Pelatihan Manajemen Bisnis Berbasis Teknologi untuk Meningkatkan Daya Saing Pasar Digital,” *JIPITI: Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*, vol. 2, no. 3, pp. 182–188, Aug. 2025, Accessed: May 03, 2026. [Online]. Available: <https://jipiti.technolabs.co.id/index.php/pkm/article/view/62>
- [14] E. Riski Putri, D. Teruna Awaludin, U. Zakka, P. Kurniadi, E. Meiningsih Susilowati, and Y. Prima Muda, “Pelatihan Pembuatan Konten Kreatif untuk Promosi Produk Lokal melalui TikTok dan Instagram,” *JIPITI: Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*, vol. 2, no. 3, pp. 214–220, Aug. 2025, Accessed: May 03, 2026. [Online]. Available: <https://jipiti.technolabs.co.id/index.php/pkm/article/view/67>
- [15] Ratnawati, Muklis, A. Jayanti, I. M. Nawangwulan, and S. P. Anantadjaya, “Smart Marketing for Millennials: Workshop Branding dan Strategi Pemasaran Digital untuk Wirausaha Muda,” *JIPITI: Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*, vol. 2, no. 2, pp. 116–120, May 2025, Accessed: May 03, 2026. [Online]. Available: <https://jipiti.technolabs.co.id/index.php/pkm/article/view/49>