

## **Pemberdayaan UMKM Djasmine Bordir: Peningkatan Kapasitas Produksi dan Pemasaran Digital**

**Dwi Prasetyani<sup>\*1</sup>, Setianingtyas Honggowati<sup>2</sup>, Sri Hartoko<sup>3</sup>, Rahmawati Rahmawati<sup>4</sup>, Sri Murni<sup>5</sup>, M. Rudianto<sup>6</sup>, Sri Mulyani<sup>7</sup>**

<sup>1,2,3,4,5,6</sup>Universitas Sebelas Maret, Surakarta

<sup>7</sup>Akuntansi, Universitas Muria Kudus, Kudus

e-mail: <sup>\*1</sup>[dwiprasetyani\\_fe@staff.uns.ac.id](mailto:dwiprasetyani_fe@staff.uns.ac.id), <sup>7</sup>[s.mulyani@umk.ac.id](mailto:s.mulyani@umk.ac.id)

### **Abstrak**

UMKM Djasmine Bordir yang berlokasi di Kudus menghadapi berbagai kendala utama dalam pengembangan usahanya, khususnya pada aspek kapasitas produksi dan pemasaran. Permasalahan yang dihadapi meliputi keterbatasan tenaga kerja terampil, proses produksi yang masih bersifat manual menyebabkan rendahnya efisiensi dan kapasitas produksi, serta strategi pemasaran yang masih konvensional sehingga jangkauan pasar menjadi terbatas. Untuk mengatasi permasalahan tersebut, kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan daya saing UMKM Djasmine Bordir melalui pemberian mesin bordir komputer serta pelatihan pemasaran digital. Metode yang diterapkan dalam kegiatan ini meliputi pelatihan penggunaan mesin bordir komputer untuk meningkatkan keterampilan tenaga kerja, pendampingan intensif dalam proses produksi, serta pelatihan dan pendampingan pemasaran digital agar produk dapat menjangkau pasar yang lebih luas. Selain itu, dilakukan monitoring dan evaluasi secara berkala pada setiap tahapan untuk memastikan efektivitas program yang dijalankan. Target luaran dari kegiatan ini adalah meningkatnya kapasitas produksi, efisiensi proses produksi, serta perluasan pasar melalui pemanfaatan teknologi digital. Dengan adanya intervensi ini, diharapkan terjadi peningkatan omzet, efisiensi operasional, dan keberlanjutan usaha UMKM Djasmine Bordir, sehingga dapat berkontribusi terhadap pertumbuhan ekonomi lokal serta pemberdayaan masyarakat sekitar.

**Kata kunci:** Bordir, UMKM, pemasaran digital, teknologi tepat guna

### **Abstract**

*Djasmine Bordir MSME, located in Kudus, faces several major challenges in business development, particularly in terms of production capacity and marketing. The problems encountered include a shortage of skilled labor, manual production processes that result in low efficiency and production capacity, as well as conventional marketing strategies that limit market reach. To address these issues, this community service activity aims to enhance the competitiveness of Djasmine Bordir MSME by providing computerized embroidery machines and digital marketing training. The methods implemented in this program include training on the use of computerized embroidery machines to improve workforce skills, intensive assistance during the production process, as well as training and mentoring in digital marketing to enable products to reach a wider market. In addition, regular monitoring and evaluation are conducted at each stage to ensure the effectiveness of the program. The expected outcomes of this activity are increased production capacity, improved production efficiency, and expanded market reach through the utilization of digital technology. With this intervention, it is hoped that there will be an increase in turnover, operational efficiency, and the sustainability of Djasmine Bordir MSME, thereby contributing to local economic growth and community empowerment.*

**Keywords:** Embroidery, MSMEs, Digital Marketing, Appropriate Technology

## **PENDAHULUAN**

Industri kreatif berbasis kerajinan bordir memegang peranan penting dalam mendukung perekonomian lokal di Indonesia, khususnya di Kabupaten Kudus. Bordir, sebagai salah satu bentuk seni tradisional, telah mengalami transformasi menjadi elemen desain yang diminati di berbagai sektor, mulai dari fesyen hingga aksesoris rumah tangga (Karim et al., 2021). UMKM Djasmine Bordir merupakan salah satu pelaku usaha mikro yang telah berkontribusi sejak tahun 2006 dalam pelestarian dan pengembangan kerajinan bordir di wilayah tersebut. Produk utama UMKM Djasmine Bordir berupa kain bordir untuk pakaian dan aksesoris, sehingga UMKM ini memiliki potensi besar untuk berkembang lebih jauh dan memperluas pasar.

Namun, hingga saat ini UMKM Djasmine Bordir masih menghadapi berbagai tantangan mendasar yang menghambat optimalisasi potensi tersebut. Salah satu permasalahan utama adalah keterbatasan kapasitas produksi akibat masih digunakannya alat bordir manual dan jumlah tenaga kerja yang terbatas. Proses produksi yang sangat bergantung pada keterampilan individu menyebabkan waktu pengerjaan yang lama dan kualitas produk yang kurang konsisten. Selain itu, kondisi tempat produksi yang sederhana dan belum tertata juga menjadi kendala tersendiri dalam upaya peningkatan efisiensi operasional.

Tantangan lain yang tidak kalah penting adalah pada aspek pemasaran produk. Selama ini, pemasaran Djasmine Bordir masih bersifat konvensional dan terbatas pada pasar lokal dengan mengandalkan promosi dari mulut ke mulut. Kurangnya pemanfaatan media sosial dan platform marketplace menyebabkan produk bordir yang dihasilkan tidak dikenal secara luas, sehingga peluang untuk meningkatkan omzet dan memperluas jaringan pelanggan menjadi sangat terbatas. Padahal, di era digital saat ini, pemasaran berbasis teknologi informasi telah terbukti mampu memberikan dampak signifikan terhadap pertumbuhan UMKM (Hadinata, 2023).

Di sisi lain, persaingan industri kreatif yang semakin kompetitif menuntut pelaku UMKM untuk terus berinovasi dan meningkatkan kualitas produk agar mampu bersaing di pasar nasional maupun internasional. Konsumen saat ini tidak hanya menuntut produk yang unik dan berkualitas, tetapi juga mengharapkan kemudahan akses informasi serta kemudahan dalam melakukan transaksi (Anand, 2024; Mathur & Gupta, 2024). Oleh karena itu, adaptasi terhadap perkembangan teknologi, baik dalam proses produksi maupun pemasaran, menjadi faktor kunci bagi keberhasilan UMKM. Inovasi dalam desain, diversifikasi produk, serta pemanfaatan teknologi digital untuk promosi dan penjualan sangat diperlukan agar UMKM Djasmine Bordir dapat bertahan dan berkembang di tengah dinamika pasar yang terus berubah.

Selain permasalahan pada aspek produksi dan pemasaran, UMKM Djasmine Bordir juga dihadapkan pada kendala dalam hal sumber daya manusia. Sulitnya mencari tenaga kerja terampil di bidang bordir menjadi tantangan tersendiri, karena banyak calon pekerja yang lebih memilih bekerja di sektor industri besar dengan pertimbangan upah dan stabilitas kerja yang lebih baik. Akibatnya, UMKM Djasmine Bordir kesulitan memenuhi permintaan pasar yang terus meningkat dan menghadapi risiko penurunan kapasitas produksi. Di

samping itu, tingginya harga bahan baku yang sebagian besar harus didatangkan dari luar daerah turut menambah beban biaya produksi, sehingga menurunkan daya saing produk di pasar.

Melihat kompleksitas permasalahan yang dihadapi, diperlukan intervensi berbasis teknologi dan manajemen modern untuk mendukung keberlanjutan dan pertumbuhan UMKM Djasmine Bordir. Solusi yang ditawarkan melalui program pengabdian ini meliputi pengadaan mesin bordir komputer untuk meningkatkan efisiensi dan kapasitas produksi, serta pelatihan pemasaran digital guna memperluas jangkauan pasar. Pendekatan ini diharapkan dapat memberikan dampak nyata dalam meningkatkan daya saing, efisiensi operasional, dan kemandirian usaha UMKM Djasmine Bordir di tengah persaingan industri kreatif yang semakin ketat (Firmansyah et al., 2023; Yulastri et al., 2023).

Selain itu, kolaborasi antara perguruan tinggi, pemerintah daerah, dan pelaku UMKM menjadi sangat penting untuk menciptakan ekosistem yang mendukung pertumbuhan industri kreatif lokal. Melalui sinergi yang baik, diharapkan transfer pengetahuan dan teknologi dapat berjalan optimal sehingga UMKM mampu beradaptasi dengan perkembangan zaman. Program pendampingan yang berkelanjutan juga diperlukan untuk memastikan peningkatan kapasitas SDM dan pengelolaan usaha yang profesional, sehingga UMKM Djasmine Bordir dapat menjadi contoh keberhasilan pengembangan usaha mikro berbasis kearifan lokal dan inovasi teknologi.

## **METODE**

Metode pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat pada UMKM Djasmine Bordir disusun secara sistematis dan terstruktur guna mengatasi permasalahan utama mitra, yaitu keterbatasan kapasitas produksi serta pemasaran yang belum optimal. Pendekatan yang digunakan dalam program ini mengedepankan pemberdayaan berbasis teknologi tepat guna, pelatihan terarah, pendampingan intensif, serta monitoring dan evaluasi berkelanjutan. Fokus intervensi diarahkan pada dua bidang utama, yaitu peningkatan aspek produksi dan penguatan kapasitas pemasaran digital.

Tahapan pertama diawali dengan penguatan aspek produksi melalui pengadaan mesin bordir komputer. Proses ini dimulai dengan survei kebutuhan secara mendalam untuk menentukan jenis dan kapasitas mesin yang paling sesuai dengan karakteristik produk serta skala usaha UMKM Djasmine Bordir. Setelah survei, dilakukan pemilihan, pengadaan, dan instalasi mesin bordir komputer dengan melibatkan vendor terpercaya guna menjamin kualitas dan keberlanjutan layanan purna jual. Seluruh tenaga kerja mitra kemudian diberikan pelatihan intensif mengenai pengoperasian mesin, pemrograman desain bordir, serta perawatan dan pemeliharaan perangkat. Selain itu, dilakukan standarisasi proses produksi melalui penyusunan *Standard Operating Procedure* (SOP) yang mencakup seluruh tahapan mulai dari pemilihan bahan baku, proses produksi, hingga tahap finishing produk. Upaya ini bertujuan untuk meningkatkan efisiensi, konsistensi kualitas, serta kapasitas produksi secara signifikan, sehingga UMKM mampu memenuhi permintaan pasar yang semakin meningkat.

Pada tahapan selanjutnya, program berfokus pada peningkatan kapasitas pemasaran digital. Tim pengabdian memberikan pelatihan pemasaran digital

yang mencakup pembuatan dan pengelolaan konten promosi di berbagai media sosial seperti Instagram dan Facebook, optimalisasi penggunaan marketplace (Tokopedia dan Shopee), serta strategi pemasaran online yang efektif. Materi pelatihan meliputi teknik pengambilan foto produk, penulisan deskripsi produk (*copywriting*), hingga pemanfaatan fitur iklan digital untuk meningkatkan visibilitas produk. Selain pelatihan, dilakukan pendampingan intensif dalam pembuatan dan pengelolaan toko online, mulai dari pendaftaran akun, manajemen stok, hingga analisis performa penjualan. Penguatan branding produk juga menjadi bagian penting dari pelatihan, agar UMKM mampu membangun identitas merek yang kuat dan mudah dikenali oleh pasar yang lebih luas.

Seluruh tahapan pelaksanaan program melibatkan partisipasi aktif mitra, baik dalam penyediaan waktu, tempat, maupun tenaga kerja untuk mengikuti seluruh rangkaian pelatihan dan pendampingan. Mitra juga turut berperan dalam proses pemilihan alat produksi, pengumpulan data, serta pelaksanaan monitoring dan evaluasi program. Evaluasi dilakukan secara berkala pada setiap tahapan melalui Focus Group Discussion (FGD), observasi lapangan, serta analisis capaian indikator kinerja utama (IKU) yang telah ditetapkan sebelumnya. Hasil evaluasi digunakan sebagai dasar untuk melakukan perbaikan dan penyesuaian program, sehingga efektivitas dan keberlanjutan dampak dapat terjaga setelah program selesai dilaksanakan.

Untuk memastikan transfer pengetahuan dan keterampilan berjalan optimal, seluruh kegiatan pelatihan dan pendampingan dilaksanakan secara luring di lokasi UMKM Djasmine Bordir, Kabupaten Kudus. Dengan demikian, peserta dapat langsung mempraktikkan materi yang diberikan di bawah supervisi tim pengabdian. Jadwal pelatihan disusun secara intensif dan terintegrasi, melibatkan seluruh tenaga kerja mitra serta menghadirkan narasumber yang kompeten di bidang teknologi khusus desain motif untuk melengkapi produksi dan pemasaran digital. Selain itu, pendekatan partisipatif diterapkan dalam setiap sesi agar peserta aktif berdiskusi, bertanya, dan berbagi pengalaman, sehingga tercipta suasana pembelajaran yang kolaboratif dan aplikatif.

Lebih lanjut, untuk mendukung keberlanjutan hasil program, dilakukan penyusunan modul pelatihan dan panduan operasional sebagai referensi bagi UMKM Djasmine Bordir dalam menjalankan produksi dan pemasaran secara mandiri setelah program berakhir. Tim pengabdian juga membuka jalur komunikasi konsultatif secara daring bagi mitra, sehingga setiap kendala yang muncul dapat segera diatasi melalui pendampingan jarak jauh. Dengan strategi pelaksanaan yang komprehensif dan berkelanjutan, diharapkan UMKM Djasmine Bordir mampu meningkatkan daya saing, efisiensi operasional, serta memperluas pangsa pasar secara signifikan.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat pada UMKM Djasmine Bordir dilaksanakan secara intensif selama dua hari di UMKM Djasmine Bordir Kabupaten Kudus, dengan tujuan utama meningkatkan kapasitas produksi dan efektivitas pemasaran digital. Pada hari pertama, kegiatan diawali dengan pembukaan dan sambutan dari tim pengabdian beserta perwakilan mitra, diikuti

dengan perkenalan anggota tim yang terdiri dari dosen dan mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sebelas Maret. Sesi pembukaan ini juga menekankan pentingnya inovasi dan profesionalitas dalam menjalankan usaha bordir di era persaingan global, serta internalisasi nilai-nilai kewirausahaan yang esensial agar pelaku UMKM mampu bertahan dan berkembang secara berkelanjutan.



Gambar 1. Pembukaan Kegiatan Pengabdian Masyarakat pada UMKM Djasmine Bordir di Kabupaten Kudus

Pelaksanaan kegiatan dilakukan secara luring di lokasi usaha mitra, yaitu UMKM Djasmine Bordir di Kabupaten Kudus. Kegiatan dilaksanakan pada dua hari berbeda, yaitu hari Sabtu, 26 April 2025, dan hari Kamis, 1 Mei 2025. Pemilihan waktu pelaksanaan ini disesuaikan dengan ketersediaan mitra dan agar seluruh tenaga kerja dapat mengikuti rangkaian pelatihan secara optimal. Seluruh sesi berlangsung di lingkungan produksi UMKM Djasmine Bordir sehingga peserta dapat langsung mempraktikkan materi yang disampaikan dan memperoleh pengalaman belajar yang aplikatif sesuai dengan kebutuhan riil di lapangan.

Materi pertama yang disampaikan berfokus pada pengenalan teknologi tepat guna, khususnya mesin bordir komputer. Tim pengabdian memberikan penjelasan komprehensif mengenai manfaat dan keunggulan mesin bordir komputer dibandingkan alat manual, baik dari segi efisiensi waktu, peningkatan kapasitas produksi, maupun konsistensi hasil produk. Sesi ini dilanjutkan dengan tutorial langsung penggunaan mesin bordir komputer, mulai dari instalasi, pemrograman desain, hingga teknik perawatan mesin. Peserta, yang terdiri dari pemilik dan tenaga kerja UMKM Djasmine Bordir, diberikan kesempatan untuk mempraktikkan secara langsung penggunaan mesin dengan pendampingan intensif dari tim pengabdian, sehingga pemahaman dan keterampilan peserta dapat meningkat secara optimal.



Gambar 2. Pelatihan dan Pendampingan Pemanfaatan Mesin Bordir Komputer

Selanjutnya, pelatihan pemasaran digital menjadi fokus utama pada sesi berikutnya. Materi disampaikan secara bertahap melalui kombinasi ceramah dan praktik langsung, mencakup strategi pemasaran melalui media sosial seperti Instagram dan Facebook, serta optimalisasi penjualan melalui marketplace seperti Tokopedia dan Shopee. Peserta diajarkan teknik pembuatan konten promosi yang menarik, pengambilan foto produk yang efektif, serta penggunaan fitur promosi berbayar untuk memperluas jangkauan pasar. Hal ini sejalan dengan Susanti et al. (2024), serta Husni et al. (2024) yang menyatakan bahwa fotografi produk yang baik dapat meningkatkan upaya pemasaran UMKM. Dalam sesi ini, peserta didorong untuk berdiskusi dan berbagi pengalaman terkait tantangan pemasaran yang mereka hadapi, sehingga solusi yang diberikan dapat disesuaikan dengan kebutuhan riil mitra.



Gambar 3. Penyampaian Materi

Setelah seluruh materi tersampaikan, kegiatan dilanjutkan dengan sesi diskusi kelompok dan evaluasi. Peserta diajak untuk mengidentifikasi perubahan yang terjadi setelah mendapatkan pelatihan, baik dari sisi produksi dan pemasaran. Hasil diskusi menunjukkan bahwa peserta menyadari potensi pemasaran digital dalam meningkatkan omzet dan memperluas jaringan pelanggan, yang sebelumnya belum dimaksimalkan secara optimal.



Gambar 4. Hasil Produksi UMKM Djasmine Bordir

Dampak nyata dari program pengabdian ini tercermin pada peningkatan kapasitas produksi dan kualitas hasil bordir yang lebih konsisten setelah penggunaan mesin bordir komputer. Peserta juga menunjukkan peningkatan kepercayaan diri dalam mengelola pemasaran digital, terbukti dengan mulai aktifnya akun media sosial dan marketplace yang dikelola secara mandiri oleh UMKM Djasmine Bordir. Selain itu, adanya pendampingan intensif selama pelaksanaan program turut membantu mitra dalam mengatasi kendala teknis yang muncul selama proses adopsi teknologi dan pemasaran digital.



Gambar 5. Penandatanganan Berita Acara Serah Terima Mesin Bordir Komputer kepada UMKM Djasmine Bordir

Lebih jauh, keberhasilan program ini tidak terlepas dari partisipasi aktif mitra dalam setiap tahapan kegiatan, serta dukungan kolaboratif antara tim pengabdian, mahasiswa, dan pelaku usaha. Kolaborasi ini menciptakan ekosistem pembelajaran yang kondusif, di mana transfer pengetahuan dan keterampilan dapat berlangsung secara efektif. Melalui pendekatan yang sistematis dan aplikatif, UMKM Djasmine Bordir diharapkan dapat terus berkembang, beradaptasi dengan perkembangan teknologi, serta berkontribusi pada penguatan industri kreatif lokal di Kabupaten Kudus. Keberlanjutan hasil program juga didukung oleh penyusunan modul pelatihan dan panduan

operasional, sehingga mitra dapat melanjutkan pengembangan usaha secara mandiri setelah program selesai.

## **KESIMPULAN**

Aspek penting dalam perkembangan suatu usaha, khususnya pada UMKM Djasmine Bordir, adalah kemampuan dalam mengelola produksi dan pemasaran secara efektif dan adaptif. Berdasarkan hasil pelaksanaan program pemberdayaan, dapat disimpulkan bahwa pengenalan teknologi tepat guna berupa mesin bordir komputer telah berhasil meningkatkan kapasitas dan efisiensi produksi, serta memperbaiki kualitas hasil produk. Pelatihan pemasaran digital dan pendampingan pembuatan toko online juga sangat membantu mitra dalam memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan omzet penjualan, yang sebelumnya hanya terbatas pada pemasaran konvensional di lingkup lokal.

Kegiatan pelatihan dan pendampingan yang dilakukan secara terintegrasi tidak hanya meningkatkan pengetahuan dan keterampilan pelaku UMKM Djasmine Bordir, tetapi juga menumbuhkan kesadaran akan pentingnya inovasi dan adaptasi teknologi dalam menghadapi tantangan dunia usaha yang semakin kompetitif. Partisipasi aktif mitra dalam setiap tahapan program menjadi faktor kunci keberhasilan, karena mendorong terjadinya transfer pengetahuan dan keterampilan yang aplikatif sesuai kebutuhan riil di lapangan.

Lebih lanjut, keberhasilan program ini menunjukkan bahwa kolaborasi antara perguruan tinggi, pelaku usaha, dan pemangku kepentingan lainnya sangat penting dalam mendukung penguatan ekosistem UMKM di daerah. Untuk memastikan keberlanjutan hasil program, diperlukan upaya pendampingan berkelanjutan, inovasi produk, serta pemanfaatan teknologi informasi secara konsisten. Dengan demikian, UMKM Djasmine Bordir diharapkan mampu menjadi contoh bagi UMKM lain dalam meningkatkan daya saing dan kontribusi terhadap perekonomian lokal melalui penerapan teknologi dan strategi pemasaran yang adaptif.

## **SARAN**

Kegiatan pengabdian seperti ini sebaiknya dilaksanakan secara berkelanjutan dan rutin agar pelaku UMKM, khususnya UMKM Djasmine Bordir, dapat terus meningkatkan kompetensi dalam pengelolaan produksi dan pemasaran. Upaya pendampingan yang konsisten akan mendorong pembentukan budaya kerja yang adaptif dan inovatif, sehingga UMKM tidak hanya memiliki catatan serta dokumen usaha yang baik sebagai dasar evaluasi dan pengembangan usaha di masa depan, tetapi juga mampu beradaptasi dengan dinamika perubahan pasar dan perkembangan teknologi.

Selain itu, penting bagi UMKM Djasmine Bordir untuk secara konsisten memanfaatkan teknologi produksi dan pemasaran digital yang telah diperkenalkan selama program pengabdian. Evaluasi berkala terhadap efektivitas penggunaan teknologi, serta inovasi produk yang responsif terhadap kebutuhan dan tren pasar, perlu dilakukan agar UMKM dapat mempertahankan dan bahkan meningkatkan daya saingnya. Penguatan kapasitas sumber daya manusia melalui pelatihan lanjutan dan pembelajaran mandiri juga sangat

dianjurkan agar transformasi digital dapat berjalan optimal dan berkelanjutan.

Lebih lanjut, keberlanjutan program dapat diperkuat melalui pendampingan lanjutan dan kolaborasi multipihak, seperti dengan pemerintah daerah, komunitas UMKM, lembaga keuangan, dan institusi pendidikan. Sinergi ini dapat membuka akses yang lebih luas terhadap sumber daya, jaringan pemasaran, serta peluang pendanaan yang mendukung pengembangan usaha. Dengan demikian, UMKM Djasmine Bordir diharapkan dapat berkembang menjadi usaha yang lebih mandiri, berdaya saing tinggi, dan mampu memberikan kontribusi signifikan terhadap penguatan industri kreatif lokal maupun pengembangan ekonomi daerah secara keseluruhan.

## **UCAPAN TERIMA KASIH**

Kami mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan dukungan dan kontribusi dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian ini. Terima kasih secara khusus disampaikan kepada:

1. Universitas Sebelas Maret, khususnya Fakultas Ekonomi dan Bisnis, yang telah memberikan dukungan fasilitas, sumber daya, dan pendanaan melalui skema Program Kemitraan Masyarakat (PKM-UNS).
2. UMKM Djasmine Bordir di Kabupaten Kudus yang telah bersedia menjadi mitra dalam program ini, serta memberikan akses, kerjasama, dan dukungan penuh selama seluruh rangkaian kegiatan berlangsung.

Semoga kontribusi dan kerjasama ini dapat memberikan manfaat nyata bagi peningkatan kapasitas produksi, pemasaran, dan manajemen usaha UMKM Djasmine Bordir, serta berdampak positif secara berkelanjutan bagi pengembangan industri kreatif lokal dan pemberdayaan masyarakat di Kabupaten Kudus.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Anand, D. (2024). Customer Perception Towards Digital Transaction. *Interantional Journal Of Scientific Research In Engineering and Management*, 08(05), 1–5. <https://doi.org/10.55041/IJSREM34339>
- Firmansyah, D., Ahman, E., Disman, Mulyadi, H., Rifa'i, A. A., & Suryana, A. (2023). Model for Increasing the Economic Competitiveness of MSMEs in the Creative Industry Sector in Indonesia. *Journal of Advanced Zoology*, 44(S6), 1355–1365. <https://doi.org/10.17762/jaz.v44iS6.2482>
- Hadinata, S. (2023). Utilization of Digital Marketing in the Development of MSMEs in the Era of Digital Technology. *Interkoneksi: Journal of Computer Science and Digital Business*, 1(1), 36–44. <https://doi.org/10.61166/interkoneksi.v1i1.5>
- Husni, D., Fahd, M., Nursanty, E., & Krismawanti. (2024). Pelatihan Pembuatan Foto Produk Menggunakan Kamera Handphone dan Peralatan Sederhana untuk Membantu Menaikkan Daya Pemasaran UMKM di Desa

- Karangtengah, Kecamatan Cepiring, Kabupaten Kendal. *Perigel: Jurnal Penyuluhan Masyarakat Indonesia*, 3(1), 19–27. <https://doi.org/10.56444/perigel.v3i1.1608>
- Karim, A., Moniruzzaman, Nizam, E. H., Shammi, A., & Hasan, T. (2021). Transformative Adoption of Traditional 'Kantha' Embroidery to Modern Fashion Design Through 'Khadi' Fabric. *American Journal of Art and Design*, 6(1), 6. <https://doi.org/10.11648/j.ajad.20210601.12>
- Mathur, D., & Gupta, V. (2024). Emerging trends in e-commerce and their applications: Driving digital transformation in retail. *World Journal of Advanced Research and Reviews*, 24(2), 2522–2526. <https://doi.org/10.30574/wjarr.2024.24.2.3593>
- Muhamad Brilliant, Iis Ariska Nurhasanah, & Nizamiyati. (2024). Pelatihan Digital Marketing Dan Pembuatan Media Pemasaran Digital Pada UMKM YW Label. *Journal Inovasi Pengabdian Masyarakat*, 1(2), 35–43. Retrieved from <https://journal.inovatif.co.id/index.php/jipmas/article/view/49>
- Rizana, D., & Syarifudin, A. (2020). Penerapan Strategi Marketing Berbasis Inovasi Bagi Pengrajin Gerabah Desa Gebangsari Klirong Kebumen. *LOGISTA-Jurnal Ilmiah Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(2), 151-157.
- Susanti, E., Firdalius, F., & Agung, M. (2024). Pelatihan Fotografi Produk Guna Meningkatkan Optimalisasi Digital Marketing Produk UMKM. *Jurnal Abdimas Bina Bangsa*, 5(1), 411–415. <https://doi.org/10.46306/jabb.v5i1.932>
- Yulastri, A., Ganefri, G., & Elfizon, E. (2023). Peningkatan Kualitas Produk UMKM Salikopreneur Menuju Ekonomi Digital. *JTEV (Jurnal Teknik Elektro Dan Vokasional)*, 9(1), 53. <https://doi.org/10.24036/jtev.v9i1.120686>