

TRANSFORMASI DIGITAL UMKM PEDESAAN MELALUI STRATEGI RITEL DAN INTEGRASI TEKNOLOGI KECERDASAN BUATAN DALAM PEMASARAN

**Pristiyanilicia Putri, Elisa Daniati Edison, Tri Tata Wilia,
Lakry Maltaf Putra, Salsabila**

Fakultas Teknologi Informasi & Industri Kreatif, Universitas Metamedia
pristiyanilicia@email.ac.id

Abstract

This community service program aimed to improve the capacity of MSMEs in Padang Birik-birik Village through the implementation of modern retail management and the use of Artificial Intelligence (AI) in digital marketing. The program addressed limited knowledge of business management, product merchandising, and digital technology utilization. A participatory approach was applied through observation, training, mentoring, practical sessions, and evaluation. The activities covered retail management, branding, basic financial recording, and AI-assisted WhatsApp Business for digital promotion. The results showed improved knowledge and skills in business management and digital marketing among participants. The program also strengthened collaboration between the university, local government, and the community. Its educational contribution lies in integrating retail management and AI-based digital literacy into community empowerment as part of the implementation of the university's community engagement mission.

Keywords: MSMEs, Modern Retail Management, Artificial Intelligence, Digital Marketing, Community Service.

Abstrak

Pengabdian kepada Masyarakat ini bertujuan meningkatkan kapasitas pelaku UMKM di Desa Padang Birik-birik melalui penerapan manajemen ritel modern dan pemanfaatan Artificial Intelligence (AI) dalam pemasaran digital. Permasalahan mitra meliputi rendahnya pemahaman tentang pengelolaan usaha, penataan produk, serta pemanfaatan teknologi digital. Metode yang digunakan adalah pendekatan partisipatif melalui observasi, sosialisasi, pelatihan, praktik, pendampingan, dan evaluasi. Materi mencakup manajemen ritel, branding, pencatatan keuangan sederhana, serta pemanfaatan WhatsApp Business berbasis AI untuk mendukung promosi digital. Hasil kegiatan menunjukkan peningkatan pengetahuan dan keterampilan peserta dalam mengelola usaha secara lebih profesional serta memanfaatkan teknologi digital untuk memperluas jangkauan pemasaran. Program ini juga memperkuat kolaborasi antara perguruan tinggi, pemerintah desa, dan masyarakat. Kontribusi terhadap bidang pendidikan diwujudkan melalui implementasi ilmu manajemen ritel dan literasi digital berbasis AI sebagai bentuk penerapan Tri Dharma Perguruan Tinggi dalam pemberdayaan masyarakat.

Keywords: UMKM, Manajemen Ritel Modern, Artificial Intelligence, Pemasaran Digital, Pengabdian kepada Masyarakat.

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu sektor yang memiliki kontribusi signifikan terhadap pertumbuhan

ekonomi nasional (Janah & Tampubolon, 2024). Selain berperan dalam menciptakan lapangan kerja, UMKM juga menjadi penggerak aktivitas ekonomi masyarakat hingga ke wilayah pedesaan. Di tengah

perkembangan teknologi informasi dan meningkatnya persaingan usaha, pelaku UMKM dituntut untuk mampu meningkatkan daya saing melalui pengelolaan usaha yang lebih profesional, inovatif, dan adaptif terhadap perkembangan digital. Oleh karena itu, penerapan manajemen ritel modern dan pemasaran digital menjadi salah satu strategi yang relevan dalam mendukung keberlanjutan usaha mikro (Vernia et al., 2025) .

Manajemen ritel modern tidak hanya berfokus pada aktivitas penjualan, tetapi juga mencakup pengelolaan persediaan, penataan produk (*display*), pelayanan pelanggan, pencatatan keuangan, hingga strategi pemasaran yang terintegrasi. Penerapan konsep tersebut memungkinkan pelaku UMKM meningkatkan efisiensi operasional sekaligus menciptakan pengalaman berbelanja yang lebih baik bagi konsumen (Metris et al., 2025). Di sisi lain, perkembangan teknologi digital telah menghadirkan berbagai peluang baru bagi UMKM untuk memperluas pasar melalui media sosial, platform komunikasi digital, dan berbagai aplikasi berbasis *Artificial Intelligence* (AI) yang semakin mudah diakses.

Desa Padang Birik-birik yang berada di Kecamatan Pariaman Utara, Kota Pariaman, memiliki potensi ekonomi yang cukup besar melalui berbagai kegiatan usaha masyarakat, seperti warung sembako, toko kelontong, usaha kerajinan, serta produk olahan rumah tangga. Keberadaan UMKM tersebut menjadi salah satu penopang perekonomian masyarakat desa sekaligus sumber pendapatan bagi keluarga. Namun demikian, potensi tersebut belum dioptimalkan secara maksimal karena masih terdapat berbagai kendala dalam pengelolaan usaha maupun pemasaran produk.

Berdasarkan hasil observasi awal

dan koordinasi dengan Pemerintah Desa Padang Birik-birik, diketahui bahwa sebagian besar pelaku UMKM masih menjalankan usaha secara konvensional. Penataan produk pada warung maupun etalase usaha belum memperhatikan aspek kenyamanan dan daya tarik konsumen. Selain itu, pencatatan keuangan masih dilakukan secara sederhana bahkan sebagian pelaku usaha belum melakukan pencatatan secara rutin sehingga menyulitkan dalam mengendalikan arus kas maupun menghitung keuntungan usaha. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa penerapan prinsip-prinsip manajemen ritel modern masih relatif rendah.

Permasalahan lain yang dihadapi adalah terbatasnya pemanfaatan teknologi digital sebagai media pemasaran. Sebagian besar pelaku UMKM belum memanfaatkan media sosial maupun aplikasi digital secara optimal untuk memperkenalkan produk kepada masyarakat yang lebih luas. Promosi masih mengandalkan pemasaran dari mulut ke mulut sehingga jangkauan pasar menjadi terbatas. Selain itu, pelaku usaha juga belum memiliki kemampuan dalam membangun identitas produk (*branding*), menentukan harga berdasarkan nilai produk, maupun menyusun materi promosi yang menarik untuk meningkatkan minat konsumen.

Perkembangan *Artificial Intelligence* (AI) memberikan peluang baru bagi pelaku UMKM untuk meningkatkan efektivitas pemasaran digital dengan biaya yang relatif terjangkau (Jenita et al., 2026). Salah satu platform yang mudah diakses adalah WhatsApp Business yang dapat dipadukan dengan teknologi AI untuk membantu pembuatan profil bisnis, katalog produk, konten promosi, balasan otomatis kepada pelanggan, hingga pengelolaan komunikasi pemasaran

secara lebih efisien. Pemanfaatan teknologi tersebut diharapkan mampu meningkatkan produktivitas pelaku usaha sekaligus memperluas jangkauan pasar tanpa memerlukan investasi teknologi yang besar (Anggraeni & Ismaya, 2026).

Berdasarkan kondisi tersebut, Tim Pengabdian kepada Masyarakat Universitas Metamedia menyelenggarakan program **Pemberdayaan UMKM Desa melalui Manajemen Ritel Modern dan Pemanfaatan *Artificial Intelligence* (AI) dalam Pemasaran Digital**. Program ini dilaksanakan melalui kegiatan sosialisasi, pelatihan, praktik langsung, dan pendampingan kepada pelaku UMKM agar mampu menerapkan prinsip-prinsip manajemen ritel modern serta memanfaatkan teknologi digital dalam kegiatan pemasaran. Pendekatan tersebut diharapkan dapat meningkatkan kapasitas pelaku usaha dalam mengelola bisnis secara lebih efektif, efisien, dan berorientasi pada kebutuhan pasar.

Pelaksanaan kegiatan ini tidak hanya bertujuan meningkatkan pengetahuan dan keterampilan pelaku UMKM, tetapi juga menjadi implementasi keilmuan Program Studi Manajemen Ritel Universitas Metamedia dalam mendukung pemberdayaan masyarakat. Melalui sinergi antara perguruan tinggi, pemerintah desa, dan pelaku UMKM, program ini diharapkan mampu mendorong transformasi digital UMKM, meningkatkan daya saing produk lokal, serta memberikan kontribusi terhadap pengembangan ilmu pengetahuan di bidang manajemen ritel, kewirausahaan, dan literasi digital berbasis *Artificial Intelligence*.

METODE

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat dilaksanakan di Desa Padang Birik-birik, Kecamatan Pariaman Utara, Kota Pariaman, dengan sasaran pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Metode yang digunakan dalam kegiatan ini adalah **Participatory Action Research (PAR)** dengan pendekatan partisipatif, edukatif, dan aplikatif. Pendekatan tersebut dipilih karena menempatkan mitra sebagai subjek yang terlibat secara aktif dalam setiap tahapan kegiatan, mulai dari identifikasi permasalahan hingga implementasi solusi. Dengan demikian, program yang dilaksanakan dapat disesuaikan dengan kebutuhan riil pelaku UMKM sehingga hasil yang diperoleh lebih efektif dan berkelanjutan.

Tahapan pelaksanaan kegiatan diawali dengan observasi lapangan dan identifikasi kebutuhan mitra untuk memperoleh informasi mengenai kondisi usaha, sistem pengelolaan, serta kendala yang dihadapi pelaku UMKM. Selanjutnya dilakukan koordinasi dengan pemerintah desa sebagai mitra dalam pelaksanaan program, dilanjutkan dengan penyusunan materi pelatihan yang disesuaikan dengan hasil analisis kebutuhan. Tahap berikutnya meliputi pelaksanaan sosialisasi dan pelatihan mengenai konsep manajemen ritel modern, praktik penataan produk (*display*), pengelolaan persediaan, pencatatan keuangan sederhana, serta strategi *branding* produk. Selain itu, peserta juga diberikan pelatihan mengenai pemanfaatan *Artificial Intelligence* (AI) melalui aplikasi WhatsApp Business untuk membuat profil bisnis, katalog produk, konten promosi, balasan otomatis (*auto-reply*), dan pengelolaan komunikasi dengan pelanggan.

Setelah pelaksanaan pelatihan, tim pengabdian melakukan

pendampingan kepada peserta untuk memastikan materi yang diberikan dapat diterapkan pada usaha masing-masing. Pendampingan dilakukan melalui praktik langsung, diskusi, konsultasi, serta pemberian solusi terhadap berbagai kendala yang dihadapi selama proses implementasi. Kegiatan diakhiri dengan evaluasi guna mengetahui tingkat pemahaman peserta terhadap materi yang telah diberikan serta kemampuan mereka dalam mengimplementasikan manajemen ritel modern dan pemasaran digital berbasis AI pada kegiatan usahanya.

Media dan instrumen yang digunakan dalam kegiatan ini meliputi laptop, proyektor, telepon pintar (*smartphone*), jaringan internet, aplikasi WhatsApp Business, serta modul pelatihan yang disusun oleh tim pengabdian. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui observasi, wawancara, diskusi, dokumentasi, dan evaluasi hasil praktik peserta. Indikator keberhasilan program diukur berdasarkan tingkat partisipasi peserta selama kegiatan, peningkatan pemahaman terhadap materi pelatihan, kemampuan peserta dalam memanfaatkan WhatsApp Business berbasis AI sebagai media pemasaran digital, serta kemampuan menerapkan prinsip-prinsip manajemen ritel modern dalam pengelolaan usaha. Seluruh tahapan kegiatan dilaksanakan secara sistematis untuk memastikan tujuan program tercapai secara optimal dan memberikan dampak positif terhadap peningkatan kapasitas pelaku UMKM.

Sebagai gambaran alur pelaksanaan, metode pengabdian dilaksanakan melalui tahapan **observasi dan identifikasi masalah, koordinasi dengan pemerintah desa, penyusunan materi pelatihan, sosialisasi dan pelatihan, praktik penggunaan manajemen ritel modern dan AI,**

pendampingan, serta **evaluasi.** Tahapan tersebut dirancang untuk menghasilkan peningkatan pengetahuan, keterampilan, dan kemandirian pelaku UMKM dalam mengembangkan usahanya melalui penerapan manajemen ritel modern dan transformasi pemasaran digital berbasis *Artificial Intelligence*.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat dilaksanakan di Desa Padang Birik-birik, Kecamatan Pariaman Utara, Kota Pariaman, dengan melibatkan pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) sebagai mitra utama. Kegiatan diawali dengan observasi lapangan dan identifikasi kebutuhan untuk mengetahui kondisi aktual pengelolaan usaha yang dilakukan oleh peserta. Hasil identifikasi menunjukkan bahwa sebagian besar pelaku UMKM masih menerapkan sistem pengelolaan usaha secara konvensional, seperti penataan produk yang belum menarik, pencatatan keuangan yang belum sistematis, pengelolaan persediaan yang belum optimal, serta rendahnya pemanfaatan teknologi digital dalam kegiatan pemasaran. Temuan tersebut menjadi dasar dalam penyusunan materi dan strategi pelaksanaan program agar sesuai dengan kebutuhan mitra.

Tahap selanjutnya adalah pelaksanaan sosialisasi dan pelatihan mengenai manajemen ritel modern. Pada sesi ini peserta memperoleh pemahaman mengenai pentingnya pengelolaan usaha yang terstruktur, mulai dari penataan produk (*display*), pengelolaan stok barang, pencatatan keuangan sederhana, hingga strategi *branding* produk. Penyampaian materi dilakukan secara interaktif melalui diskusi dan studi kasus sehingga peserta dapat menghubungkan

materi yang diberikan dengan kondisi usaha yang mereka jalankan. Antusiasme peserta terlihat dari banyaknya pertanyaan serta diskusi yang berkembang selama kegiatan berlangsung.



Gambar 1. Penyampaian materi kepada peserta UMKM

Selain materi manajemen ritel, peserta juga memperoleh pelatihan mengenai pemanfaatan *Artificial Intelligence* (AI) dalam pemasaran digital melalui aplikasi WhatsApp Business. Pada sesi praktik, peserta dibimbing untuk membuat profil bisnis, menyusun katalog produk, memanfaatkan AI dalam pembuatan konten promosi, mengatur fitur balasan otomatis (*auto-reply*), serta mengelola komunikasi dengan pelanggan secara lebih efektif. Praktik dilakukan secara langsung menggunakan telepon pintar masing-masing sehingga peserta dapat memahami langkah-langkah implementasi secara mandiri.



Gambar 2. Praktik penggunaan WhatsApp Business berbasis AI oleh peserta

Setelah pelatihan, tim pengabdian melaksanakan pendampingan kepada peserta dalam mengimplementasikan materi yang telah diberikan. Pendampingan dilakukan melalui konsultasi, diskusi, dan praktik lanjutan untuk membantu peserta mengatasi kendala yang dihadapi selama proses penerapan. Melalui kegiatan ini, peserta mulai menerapkan konsep manajemen ritel modern dalam penataan toko maupun pengelolaan usaha, serta memanfaatkan WhatsApp Business sebagai media promosi dan komunikasi dengan pelanggan.



Gambar 3. Pendampingan implementasi pemasaran digital kepada pelaku UMKM

Secara keseluruhan, hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan pengetahuan dan keterampilan peserta dalam mengelola

usaha secara lebih profesional. Peserta mampu memahami pentingnya penerapan manajemen ritel modern dan mulai memanfaatkan teknologi digital berbasis AI untuk mendukung aktivitas pemasaran. Selain meningkatkan kapasitas pelaku UMKM, kegiatan ini juga memperkuat kolaborasi antara Universitas Metamedia, Pemerintah Desa Padang Birik-birik, dan masyarakat dalam mendukung pemberdayaan ekonomi lokal melalui transformasi digital UMKM.



Gambar 4. Foto bersama tim pengabdian dan peserta kegiatan

No	Kegiatan	Hasil yang Dicapai
1	Observasi dan identifikasi kebutuhan	Teridentifikasi permasalahan pengelolaan usaha dan pemasaran digital UMKM
2	Pelatihan manajemen ritel modern	Peserta memahami penataan produk, pengelolaan stok, dan pencatatan keuangan sederhana
3	Pelatihan AI dan WhatsApp Business	Peserta mampu membuat profil bisnis, katalog produk, serta konten promosi berbasis AI

4	Pendampingan	Peserta mulai menerapkan pemasaran digital pada usaha yang dijalankan
---	--------------	---

Pembahasan

Hasil pelaksanaan kegiatan menunjukkan bahwa program pelatihan dan pendampingan memberikan dampak positif terhadap peningkatan kapasitas pelaku UMKM di Desa Padang Birik-birik. Pendekatan **Participatory Action Research (PAR)** yang diterapkan memungkinkan peserta terlibat secara aktif dalam setiap tahapan kegiatan, mulai dari identifikasi permasalahan hingga praktik penerapan solusi. Keterlibatan tersebut mendorong peserta tidak hanya memahami materi secara konseptual, tetapi juga mampu mengimplementasikannya secara langsung sesuai dengan kondisi usaha yang dijalankan. Hal ini menunjukkan bahwa pendekatan partisipatif efektif dalam meningkatkan kemampuan pelaku UMKM karena proses pembelajaran berlangsung secara kolaboratif dan berbasis pada kebutuhan nyata mitra.

Pelatihan manajemen ritel modern memberikan pemahaman baru kepada peserta mengenai pentingnya pengelolaan usaha yang terstruktur. Sebelum kegiatan dilaksanakan, sebagian besar pelaku UMKM masih mengelola usahanya secara sederhana tanpa memperhatikan penataan produk, pengelolaan persediaan, maupun pencatatan keuangan. Setelah mengikuti pelatihan, peserta mulai memahami bahwa tata letak produk yang baik dapat meningkatkan kenyamanan konsumen, pengelolaan stok yang teratur mampu mengurangi risiko kekurangan maupun penumpukan barang, sedangkan pencatatan keuangan sederhana membantu pelaku usaha dalam

memantau arus kas serta mengevaluasi perkembangan usahanya. Peningkatan pemahaman tersebut menjadi indikator bahwa pelatihan mampu memberikan perubahan terhadap cara peserta dalam mengelola usahanya secara lebih profesional.

Selain peningkatan kompetensi di bidang manajemen ritel, kegiatan ini juga memperkenalkan pemanfaatan *Artificial Intelligence* (AI) sebagai pendukung pemasaran digital. Penggunaan WhatsApp Business yang dipadukan dengan teknologi AI memberikan alternatif yang mudah diterapkan oleh pelaku UMKM karena tidak memerlukan biaya besar maupun kemampuan teknis yang kompleks. Peserta memperoleh pengalaman langsung dalam membuat profil bisnis, katalog produk, konten promosi, serta memanfaatkan fitur *auto-reply* untuk meningkatkan kualitas pelayanan kepada pelanggan. Pemanfaatan teknologi tersebut diharapkan dapat meningkatkan efektivitas komunikasi pemasaran, memperluas jangkauan pasar, serta membangun citra usaha yang lebih profesional di era digital.

Keberhasilan program ini menunjukkan bahwa transformasi digital pada UMKM tidak selalu memerlukan teknologi yang rumit, tetapi dapat dimulai dari pemanfaatan aplikasi yang telah banyak digunakan oleh masyarakat. Dengan mengintegrasikan konsep manajemen ritel modern dan teknologi AI, pelaku UMKM memperoleh solusi yang praktis dalam meningkatkan daya saing usahanya. Selain memberikan manfaat bagi peserta, kegiatan ini juga memperkuat sinergi antara perguruan tinggi, pemerintah desa, dan masyarakat sebagai bentuk implementasi Tri Dharma Perguruan Tinggi, khususnya dalam bidang pengabdian kepada masyarakat. Kolaborasi tersebut menjadi

faktor penting dalam menciptakan program pemberdayaan yang berkelanjutan dan mampu memberikan dampak nyata terhadap pengembangan ekonomi lokal.

Hasil pengabdian ini juga mengindikasikan bahwa keberhasilan program tidak hanya ditentukan oleh penyampaian materi, tetapi juga oleh adanya pendampingan setelah pelatihan. Pendampingan memberikan kesempatan kepada peserta untuk berkonsultasi mengenai kendala yang dihadapi selama proses implementasi sehingga solusi yang diberikan menjadi lebih tepat sasaran. Oleh karena itu, kegiatan serupa perlu dilaksanakan secara berkelanjutan dengan melibatkan berbagai pemangku kepentingan agar transformasi digital UMKM dapat berlangsung secara konsisten dan memberikan dampak jangka panjang terhadap peningkatan daya saing serta kesejahteraan masyarakat desa.

SIMPULAN

Program Pengabdian kepada Masyarakat yang dilaksanakan di Desa Padang Birik-birik berhasil meningkatkan kapasitas pelaku UMKM dalam menerapkan manajemen ritel modern dan memanfaatkan *Artificial Intelligence* (AI) sebagai pendukung pemasaran digital. Melalui rangkaian kegiatan observasi, sosialisasi, pelatihan, praktik, dan pendampingan, peserta memperoleh pemahaman yang lebih baik mengenai penataan produk, pengelolaan persediaan, pencatatan keuangan sederhana, branding, serta optimalisasi WhatsApp Business untuk promosi dan komunikasi dengan pelanggan. Penerapan teknologi digital yang mudah diakses terbukti memberikan alternatif solusi dalam meningkatkan efektivitas pemasaran dan daya saing UMKM di tingkat desa.

Selain meningkatkan pengetahuan dan keterampilan peserta, kegiatan ini juga memperkuat kolaborasi antara perguruan tinggi, pemerintah desa, dan masyarakat dalam mendukung pemberdayaan ekonomi lokal. Pendekatan partisipatif yang diterapkan memungkinkan peserta terlibat aktif selama proses pembelajaran sehingga materi yang diberikan lebih mudah diimplementasikan pada usaha masing-masing.

Untuk menjamin keberlanjutan hasil program, diperlukan pendampingan secara berkala, peningkatan literasi digital sesuai perkembangan teknologi, serta penguatan sinergi antara perguruan tinggi, pemerintah daerah, dan pelaku UMKM. Program serupa juga direkomendasikan untuk diterapkan pada desa atau kelompok UMKM lainnya agar manfaat penerapan manajemen ritel modern dan teknologi Artificial Intelligence dapat dirasakan secara lebih luas dalam mendukung transformasi digital dan peningkatan daya saing UMKM.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Pemerintah Desa Padang Birik-birik yang telah memberikan dukungan dan memfasilitasi pelaksanaan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat. Ucapan terima kasih juga disampaikan kepada seluruh pelaku UMKM yang telah berpartisipasi aktif selama kegiatan berlangsung.

Penulis juga menyampaikan terima kasih kepada Universitas Metamedia yang telah mendanai kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) ini melalui dana hibah internal perguruan tinggi Tahun 2026. Dukungan tersebut sangat berarti dalam menunjang pelaksanaan kegiatan sehingga program

dapat terlaksana dengan baik dan memberikan manfaat bagi masyarakat.

DAFTAR PUSTAKA

Bagian ini memberikan contoh penulisan sumber sitasi. Semua yang ada dalam daftar ini dapat dirunut dalam badan artikel *template* ini untuk dipelajari tata cara penulisan sitasi dalam teks.

Anggraeni, D. P., & Ismaya, B. 2026. Pemanfaatan Teknologi Tepat Guna untuk Mendukung Produktivitas Usaha Mikro Masyarakat. SABAJAYA: Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat. Vol. 4 No. 1. Hal. 10–21.

Janah, U. R. N., & Tampubolon, F. R. S. 2024. Peran Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah dalam Pertumbuhan Ekonomi: Analisis Kontribusi Sektor UMKM terhadap Pendapatan Nasional di Indonesia. PENG: Jurnal Ekonomi dan Manajemen. Vol. 1 No. 2. Hal. 739–746.

Jenita, Diharjo, N. N., Kaswoto, J., Wardhani, A. R. S. K., & Hadiyati, R. 2026. Pemberdayaan UMKM Berbasis Digital Marketing dan Artificial Intelligence untuk Meningkatkan Daya Saing Ekonomi Lokal. Jurnal Inovasi Penelitian dan Pengabdian Masyarakat. Vol. 6 No. 1. Hal. 217–227.

Metris, D., Rasyiddin, A., Siahaan, F. S., Aulia, K. R., & Faatihah, A. R. 2025. Inovasi, Teknologi dan Kepuasan Pelanggan: Kunci Keberhasilan UMKM di Pasar yang Kompetitif. Bismar (Bisnis dan Manajemen): The Journal of Business and Management. Vol. 8 No. 1. Hal. 90–102

Vernia, D. M., Apriliyani, N. Y. A.,

Widiyanto, S., Margiyanto, T., & Ulinuh, A. A. 2025. Sosialisasi Penerapan Konsep Manajemen Ritel Modern dalam Usaha Kecil Menengah di Lingkungan Sekolah. Jurnal Pengabdian Untuk Mu NegeRI. Vol. 9 No. 1. Hal. 14–20.