



ANALISIS KELAYAKAN USAHA WELDER BERKOLABORASI DENGAN TANAMAN HIAS DI KELURAHAN TIRTOSARI MALANG

Eri Yusnita Arvianti¹, Irawan Setyabudi², Karunia Setyowati Suroto³

¹²³Sekolah Pascasarjana, Universitas Tribhuwana Tunggaladewi Malang

E-mail address : Yusnitaarvianti@yahoo.co.id

ABSTRACT

The "Welder Lancar Jaya" business development program in Tirtosari Village, Malang, is designed to improve business analysis and digital marketing skills through collaboration with ornamental plant businesses. This program combines technical and managerial training, with a focus on developing skills for welding and ornamental plant businesses through collaboration involving various parties. The results of the business feasibility analysis show an R/C Ratio of 3.3 and a B/C Ratio of 2.3, which shows that every cost incurred generates significant income and profits. This confirms that collaboration between welding businesses and ornamental plants is not only economically profitable but also has great potential for future growth. This program not only offers financial benefits but also has the potential to create a wider positive impact on local communities.

Keywords: Business Feasibility Analysis, Welder, Ornamental Plants

ABSTRAK

Program pengembangan usaha "Welder Lancar Jaya" di Kelurahan Tirtosari, Malang, dirancang untuk meningkatkan keterampilan analisis usaha dan pemasaran digital melalui kolaborasi dengan usaha tanaman hias. Program ini menggabungkan pelatihan teknis dan manajerial, dengan fokus pada pengembangan keterampilan untuk pelaku usaha las dan tanaman hias melalui kolaborasi yang melibatkan berbagai pihak. Hasil analisis kelayakan usaha menunjukkan R/C Rasio sebesar 3,3 dan B/C Rasio sebesar 2,3, yang mengindikasikan bahwa setiap biaya yang dikeluarkan menghasilkan penerimaan dan keuntungan yang signifikan. Ini menegaskan bahwa kolaborasi antara usaha las dan tanaman hias tidak hanya menguntungkan secara ekonomi tetapi juga memiliki potensi besar untuk pertumbuhan di masa depan. Program ini tidak hanya menawarkan keuntungan finansial tetapi juga berpotensi menciptakan dampak positif yang lebih luas bagi komunitas setempat.

Kata Kunci : Analisis Kelayakan Usaha, Welder, Tanaman Hias

PENDAHULUAN

Usaha las (welder) telah menjadi salah satu sektor industri yang penting dalam pembangunan infrastruktur dan perbaikan peralatan di berbagai bidang. Usaha las di Kelurahan Tirtosari, Malang, memiliki peran penting dalam pembangunan infrastruktur lokal, dengan fokus pada pembuatan pagar, teralis, dan struktur besi lainnya. Usaha pengelasan yang berperan krusial dalam pembangunan infrastruktur mengalami penurunan pendapatan yang drastis selama pandemic[1]. Namun, beberapa pengusaha beradaptasi dengan melakukan diversifikasi produk dan layanan mereka. Misalnya, usaha tanaman hias mengalami peningkatan permintaan selama periode ini[2]. Faktor-faktor seperti modal, tenaga kerja, dan varietas tanaman memengaruhi pendapatan di sektor tanaman hias[2]. Untuk menghidupkan kembali UKM yang terdampak, inovasi produk dan manajemen bisnis yang strategis menjadi penting[3]. Program bantuan pemerintah dan dukungan masyarakat juga penting dalam menjaga stabilitas ekonomi[4]. Kolaborasi antara berbagai sektor, seperti usaha pengelasan dan tanaman hias, dapat menciptakan peluang baru dan membantu mengatasi tantangan ekonomi yang dihadapi selama pandemic[1].

Kolaborasi antara usaha pengelasan dan tanaman hias menawarkan potensi ekonomi yang luar biasa dan peluang diversifikasi produk. Tanaman hias, dengan nilai ekonomi dan daya tarik tinggi bagi konsumen perkotaan yang gemar mendekorasi rumah dan taman, dapat dipadukan dengan produk berbahan dasar besi yang tahan lama seperti rak dan pot tanaman[5]. Dengan menggabungkan keterampilan teknis pengelasan dan estetika desain tanaman hias, kedua sektor ini dapat memperluas pasar mereka dan menarik konsumen premium. Usaha las berpotensi bertransformasi dari penyedia jasa menjadi produsen produk dekoratif yang inovatif, meningkatkan nilai jual dan daya saing produk. Kolaborasi antara usaha las dan tanaman hias tidak hanya memberikan keuntungan ekonomi tetapi juga berdampak positif secara sosial dan lingkungan. Peningkatan usaha tanaman hias di Tirtosari dapat mendukung penghijauan lingkungan, memperbaiki kualitas udara, dan menurunkan suhu di sekitar pemukiman. Sementara itu, usaha las dapat menerapkan prinsip ramah lingkungan dengan memanfaatkan sisa-sisa besi untuk membuat produk dekoratif kecil, yang membantu mengurangi limbah dan meningkatkan efisiensi produksi. Dampak sosial dari kolaborasi ini mencakup

penciptaan peluang kerja baru dalam perakitan dan distribusi produk, yang berpotensi meningkatkan kesejahteraan masyarakat setempat. Selain itu, pembangunan industri ini mendorong diversifikasi mata pencaharian dan perubahan pola pikir masyarakat.

Kolaborasi antara usaha las dan tanaman hias menghadapi tantangan utama berupa perbedaan keterampilan dan pengetahuan antara kedua pihak. Untuk mengatasi hal ini, pelatihan dan pendampingan sangat diperlukan agar masing-masing pihak dapat memahami kebutuhan dan potensi satu sama lain. Program Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM) menawarkan solusi dengan melibatkan mahasiswa dalam pengembangan kolaborasi ini melalui magang dan pengabdian masyarakat. Program MBKM bertujuan meningkatkan keterampilan dan kesiapan mahasiswa untuk memasuki dunia kerja, memberikan mereka pengalaman praktis serta membantu perguruan tinggi mencapai Indikator Kinerja Utama (IKU)[6]. Program ini mencakup magang dan kewirausahaan yang memungkinkan mahasiswa untuk memperoleh keterampilan bisnis dan menerapkan pengetahuan mereka di dunia nyata[7],[8]. MBKM mempromosikan pembelajaran yang otonom dan fleksibel,

memungkinkan mahasiswa memilih mata kuliah sesuai minat dan tujuan karier mereka[8]. Selain itu, program ini bertujuan menumbuhkan pola pikir kewirausahaan di kalangan mahasiswa dan mempersiapkan mereka menghadapi tantangan pasar kerja global[9]. Perguruan tinggi didorong untuk memperkuat kemitraan dengan industri dan mendirikan pusat inkubasi bisnis untuk mendukung kewirausahaan mahasiswa[8]. Dengan strategi pemasaran yang tepat dan inovasi produk yang berkelanjutan, usaha las dan tanaman hias di Tirtosari dapat menjadi model bisnis yang sukses dan berkelanjutan, baik di tingkat lokal maupun nasional.

Kegiatan ini bertujuan untuk meningkatkan keterampilan teknis dan manajerial Bapak Imam dan kelompoknya. Beberapa tujuan spesifik antara lain: Meningkatkan manajemen, pemasaran, dan pembukuan usaha mitra. Meningkatkan pendapatan kelompok usaha pengelasan dan tanaman hias. Menambah pengetahuan tentang desain produk dan variasinya, sehingga dapat menciptakan produk yang lebih menarik bagi konsumen. Meningkatkan kontinuitas produksi tanaman hias melalui pengelolaan bibit dan peralatan.

METODE DAN PELAKSANAAN

Metode

Penelitian ini menggunakan pendekatan metode campuran untuk meningkatkan keterampilan teknis manajerial dan pendidikan berkelanjutan di kalangan pelaku usaha pengelasan dan tanaman hias di Tirtosari, Malang. Desain penelitian menggabungkan unsur kuantitatif dan kualitatif, dimulai dengan survei pendahuluan yang menunjukkan minat masyarakat yang signifikan (70%) terhadap produk berbasis besi dekoratif untuk tanaman hias.

Pelaksanaan Kegiatan

Berpusat pada dua lokasi utama: Bengkel Las Imam dan Kebun Tanaman Hias Alfiyah. Melalui serangkaian intervensi yang ditargetkan, termasuk lokakarya teknik pengelasan langsung, pelatihan desain produk, dan seminar manajemen hortikultura, penelitian ini bertujuan untuk mendorong inovasi dan keberlanjutan dalam usaha kecil setempat.

Proses penelitian ini terstruktur menjadi empat fase selama delapan minggu: persiapan, pelaksanaan pelatihan, aplikasi praktis dengan pemantauan, dan evaluasi. Pendekatan ini tidak hanya memfasilitasi pengembangan keterampilan tetapi juga mendorong penyebaran teknologi ramah lingkungan dan teknik pertanian vertikal, yang

mengatasi masalah ekonomi dan lingkungan. Dengan mengintegrasikan pembelajaran kolaboratif dan aplikasi praktis, metodologi ini berupaya menghasilkan peningkatan nyata dalam kualitas produk, manajemen bisnis, dan pengelolaan lingkungan di antara para peserta.

HASIL DAN PEMBAHASAN

a. Deskripsi Realisasi Pelaksanaan Program/Kegiatan

Program pengabdian ini telah dilaksanakan di Kelurahan Tirtosari, Malang, dengan fokus utama meningkatkan keterampilan digital mitra usaha "Welder Lancar Jaya." Kegiatan pelatihan meliputi teknik komunikasi pemasaran digital serta penggunaan platform e-commerce. Pelatihan dilakukan di workshop mitra dan dihadiri oleh pemilik usaha serta tenaga kerja UKM tersebut. Sesi pelatihan pemasaran digital bertujuan untuk meningkatkan pemahaman mitra mengenai cara mempromosikan produk secara efektif melalui platform digital. Peserta diberikan materi tentang pembuatan konten menarik untuk media sosial guna meningkatkan daya tarik produk. Selain itu, ada sesi pendampingan intensif dalam pembuatan akun e-commerce dan pengelolaan toko online, termasuk teknik

optimasi produk di marketplace agar lebih mudah ditemukan oleh konsumen.

b. Deskripsi Produk/Jasa/Data dan Informasi yang Dihasilkan

Program ini menghasilkan berbagai produk dan layanan untuk mendukung pengembangan usaha las "Welder Lancar Jaya" di Kelurahan Tirtosari, Malang. Produk yang dihasilkan mencakup konten digital promosi, seperti gambar dan video menarik yang menampilkan hasil kerja las, seperti rak tanaman hias, pagar dekoratif, dan ornamen besi lainnya. Konten ini disesuaikan untuk memikat konsumen melalui media sosial, dengan deskripsi produk yang informatif dan strategi penggunaan tagar.

Layanan yang dihasilkan meliputi pendampingan intensif dalam pengelolaan toko online di platform e-commerce, termasuk pembuatan akun, pengaturan katalog produk, dan optimasi penjualan. Program juga menghasilkan data dan informasi pasar yang berharga, seperti analisis tren produk yang diminati dan preferensi konsumen di platform digital. Hal ini memungkinkan mitra usaha untuk mengembangkan produk yang lebih sesuai dengan kebutuhan pasar dan memperluas pangsa pasar secara efektif melalui pemasaran digital.

Pembahasan

Karya yang dihasilkan dari program ini memiliki sejumlah keunggulan dan kelemahan yang penting untuk diulas dalam konteks usaha kecil/menengah seperti "Welder Lancar Jaya."

Keunggulan

Keunggulan utama dari program ini terletak pada peningkatan keterampilan digital mitra dalam memasarkan produk melalui platform E-Commerce dan media sosial. Dengan adanya website dan akun media sosial, pemasaran produk las, seperti rak tanaman dan dekorasi logam, dapat diperluas secara signifikan, menjangkau pasar yang lebih luas, tidak hanya terbatas pada pelanggan lokal. Penerapan E-Commerce membuka peluang besar untuk meningkatkan penjualan melalui platform digital yang efisien dan hemat biaya.

Strategi e-commerce dan pemasaran digital telah terbukti memberikan manfaat signifikan bagi usaha kecil dan menengah (UKM) di Indonesia. Studi menunjukkan bahwa UKM yang memanfaatkan platform daring seperti situs web, media sosial, dan marketplace mampu mengatasi keterbatasan geografis dan menjangkau lebih banyak pelanggan[10],[11]. Pemasaran digital juga terbukti lebih hemat biaya dibandingkan promosi offline tradisional[10]. Program pelatihan literasi

digital telah memberdayakan UKM untuk memanfaatkan perangkat ini secara efektif, meningkatkan visibilitas dan penjualan produk[12].

Kelemahan

Kelemahan utama dari program ini adalah kesulitan bagi mitra yang belum terbiasa dengan pemasaran digital. Proses adaptasi terhadap teknologi membutuhkan waktu lebih lama, terutama bagi mereka yang minim pengetahuan di bidang TI. Selain itu, pemeliharaan konten digital secara konsisten menjadi tantangan, karena membutuhkan komitmen waktu dan tenaga untuk terus memperbarui konten agar tetap relevan di pasar. Keterbatasan pemahaman dalam teknik produksi konten visual berkualitas juga memerlukan bimbingan berkelanjutan untuk mencapai hasil yang efektif[13],[14].

Meskipun telah terjadi peningkatan penjualan, optimalisasi penuh penggunaan platform digital membutuhkan waktu sebelum dampak signifikan terhadap pertumbuhan omzet terlihat. Selain itu, akses teknologi dan konektivitas internet yang terbatas di daerah pedesaan menjadi hambatan tambahan dalam implementasi program ini. Namun, jika tantangan ini dapat diatasi, pelatihan pemasaran digital tetap berpotensi besar meningkatkan

jangkauan pasar dan penjualan usaha kecil [15],[14].

Peluang untuk Pengembangan

Peluang pengembangan karya ini cukup besar dengan semakin pesatnya adopsi digital di kalangan usaha kecil dan menengah. Penerapan teknologi digital yang lebih canggih seperti optimasi SEO untuk website dan penggunaan analitik media sosial dapat lebih meningkatkan efektivitas pemasaran. Selain itu, memperluas kerjasama dengan mitra lain di sektor dekorasi rumah atau furnitur dapat memperkuat posisi pasar produk las dari "Welder Lancar Jaya."

Dampak dan Manfaat Kegiatan

Inisiatif "Welder Lancar Jaya" telah membuahkan hasil positif yang substansial, yaitu peningkatan signifikan keterampilan pemasaran digital mitra dan perluasan jangkauan pasar dari Tirtosari Malang ke wilayah Malang Raya dan Kota Batu yang lebih luas. Transformasi digital ini, ditambah dengan kolaborasi inovatif dalam produk terkait tanaman hias seperti rak besi hias, tidak hanya meningkatkan potensi mitra untuk pertumbuhan pendapatan yang berkelanjutan, tetapi juga memperkuat ekonomi lokal dengan memberdayakan usaha kecil. Efek berantai program ini melampaui mitra langsung, mendorong peluang kolaborasi di sektor dekorasi dan furnitur sekaligus

berkontribusi pada kemajuan teknologi dalam digitalisasi usaha kecil. Model pemberdayaan digital dan kolaborasi lintas sektor ini berfungsi sebagai contoh yang dapat direplikasi untuk perusahaan sejenis di wilayah lain, yang menyoroti dampak ganda program ini terhadap pengembangan masyarakat dan kemajuan teknologi. Ke depannya, fokus akan diarahkan pada inovasi produk, pendalaman kemampuan digital untuk pemasaran daring dan manajemen penjualan yang independen, dan memastikan pertumbuhan berkelanjutan melalui dukungan berkelanjutan dari universitas dan lembaga terkait.

Analisis Kelayakan Usaha Welder Berkolaborasi Dengan Tanaman Hias

a. R/C Rasio

Analisis R/C Rasio merupakan perbandingan antara total penerimaan dan total biaya. Hasil dari perhitungan tersebut adalah R/C Rasio yang mempunyai arti jika nilai R/C Rasio lebih besar dari 1 maka usaha welder berkolaborasi dengan tanaman hias mempunyai keuntungan, sebaliknya jika hasil R/C Rasio kurang dari 1 maka usaha welder berkolaborasi dengan tanaman hias mengalami kerugian. Besarnya nilai R/C usaha welder berkolaborasi dengan tanaman hias.

Tabel 1. Nilai R/C Rasio

Biaya Produksi (Rp)	Penerimaan (Rp)	R/C Rasio
3.400.000	7.100.000	3,3

Berdasarkan Tabel 11, nilai R/C Rasio usaha welder berkolaborasi dengan tanaman hias sebesar 3,3. Nilai R/C Rasio 3,3 berarti bahwa setiap Rp 1,0 biaya yang dikeluarkan usaha welder berkolaborasi dengan tanaman hias menghasilkan penerimaan sebesar Rp 3,3. Oleh karena tingkat R/C Rasio lebih besar dari 1, maka dapat disimpulkan bahwa usaha welder berkolaborasi dengan tanaman hias ini menguntungkan dan layak untuk dikembangkan.

b. Analisis B/C Ratio

Rasio biaya manfaat adalah ukuran perbandingan antara pendapatan dengan total biaya produksi (Adi et al., 2016). Jika Rasio B/C lebih dari 1, maka keuntungan dari usaha welder berkolaborasi dengan tanaman hias lebih besar dari pada pengeluaran sehingga usaha welder berkolaborasi dengan tanaman hias dapat diterima atau layak dilanjutkan. Jika B/C Ratio kurang dari 1, maka keuntungan dari usaha welder berkolaborasi dengan tanaman hias tersebut lebih kecil dari pengeluarannya sehingga usaha tersebut tidak layak dan perlu ditinjau ulang. Jika B/C Ratio sama dengan 1, maka keuntungan dan pengeluarannya

dikatakan seimbang atau impas. Besar nilai B/C Ratio dilihat pada tabel berikut:

Tabel 2 . Nilai B/C Ratio

Biaya Produksi (Rp)	Pendapatan (Rp)	B/C Ratio
3.400.500	3.700.000	2,3

Nilai *benefit cost ratio* (B/C) sebesar 2,3. Hal ini menunjukkan bahwa Rp 1,00 (satu rupiah) yang dikeluarkan untuk usaha welder berkolaborasi dengan tanaman hias menghasilkan keuntungan sebesar Rp 2,3. Nilai *benefit cost ratio* lebih besar dari 1 ($2,3 > 1$) berarti usaha welder berkolaborasi dengan tanaman hias secara ekonomi layak untuk diusahakan dan dikembangkan. Hasil analisis ini menunjukkan bahwa usaha welder berkolaborasi dengan tanaman hias memiliki potensi keuntungan yang signifikan, dengan pengembalian dua kali lipat dari biaya produksi yang dikeluarkan. Hal ini menunjukkan bahwa usaha welder berkolaborasi dengan tanaman hias tidak hanya menguntungkan tetapi juga memiliki prospek yang baik untuk pengembangan lebih lanjut.

PENUTUP

Simpulan

Program kolaborasi usaha las "Welder Lancar Jaya" dengan tanaman hias di Kelurahan Tirtosari, Malang,

terbukti memberikan hasil yang signifikan dan layak untuk dikembangkan. Peningkatan keterampilan digital mitra melalui pelatihan e-commerce dan pemasaran digital berhasil memperluas jangkauan pasar hingga ke wilayah Malang Raya dan Kota Batu, serta mendorong inovasi produk seperti rak besi dekoratif yang diminati konsumen. Hasil analisis kelayakan usaha dengan R/C Rasio sebesar 3,3 dan B/C Rasio sebesar 2,3 menunjukkan bahwa setiap biaya yang dikeluarkan oleh usaha ini menghasilkan penerimaan dan keuntungan yang jauh lebih besar. Dengan demikian, kolaborasi antara usaha las dan tanaman hias tidak hanya menghasilkan keuntungan ekonomi, tetapi juga memiliki potensi besar untuk terus berkembang. Tantangan dalam adopsi teknologi digital dapat diatasi melalui pendampingan berkelanjutan, sehingga usaha ini memiliki prospek cerah untuk pertumbuhan dan keberlanjutan di masa depan.

Saran

Dalam pengembangan usaha "Welder Lancar Jaya" di Kelurahan Tirtosari, Malang, diperlukan strategi komprehensif untuk memaksimalkan potensi bisnis dan keberlanjutan usaha. Perguruan tinggi dan lembaga terkait perlu terus memberikan pendampingan

berkelanjutan, fokus pada penguatan kemampuan digital marketing dan inovasi produk. Pelatihan intensif tentang penggunaan platform e-commerce, optimasi media sosial, dan pengembangan konten digital menjadi kunci utama dalam mentransformasi usaha las tradisional menjadi bisnis modern yang kompetitif.

Kolaborasi lintas sektor antara usaha las dan tanaman hias harus terus diperdalam dan dikembangkan, dengan fokus pada penciptaan produk inovatif yang memiliki nilai jual tinggi. Diperlukan pendekatan sistematis dalam mengembangkan desain produk yang memadukan keunggulan teknis pengelasan dengan estetika tanaman hias, sehingga mampu menarik segmen konsumen premium. Selain itu, strategi pemasaran yang berkelanjutan dengan memanfaatkan platform digital perlu terus disempurnakan untuk memperluas jangkauan pasar.

Pemerintah daerah dan perguruan tinggi diharapkan dapat menciptakan ekosistem pendukung yang kondusif bagi pengembangan usaha kecil menengah, melalui program pelatihan berkelanjutan, fasilitasi akses teknologi, dan pemberian bantuan modal. Program Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM) dapat dijadikan wahana untuk terus mendukung transformasi digital dan inovasi pada

usaha-usaha sejenis, dengan melibatkan mahasiswa secara langsung dalam pendampingan dan pengembangan strategi bisnis.

Ke depan, fokus utama pengembangan usaha ini adalah pada kontinuitas inovasi produk, pendalaman kemampuan digital untuk pemasaran daring, dan pengembangan manajemen penjualan yang mandiri. Dengan pendekatan yang komprehensif dan dukungan berkelanjutan dari berbagai pihak, usaha "Welder Lancar Jaya" memiliki potensi besar untuk tidak sekadar bertahan, tetapi juga tumbuh dan berkembang dalam ekosistem bisnis yang dinamis dan kompetitif.

Ucapan Terima Kasih

Kami mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Imam dan kelompok usaha "Welder Lancar Jaya" yang telah bersedia menjadi mitra dalam penelitian ini
2. Universitas Tribhuwana Tungadewi Malang yang memberikan dukungan dan fasilitas dalam pelaksanaan program pengabdian masyarakat
3. Pemerintah Kelurahan Tirtosari, Malang, yang telah memberikan izin dan dukungan selama kegiatan berlangsung

4. Seluruh mahasiswa yang terlibat dalam program Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM) dan membantu pelaksanaan kegiatan
5. Semua pihak yang tidak dapat kami sebutkan satu per satu, yang telah berkontribusi dalam kesuksesan program ini.

Semoga pengabdian masyarakat ini dapat memberikan manfaat positif bagi pengembangan usaha kecil dan menengah di wilayah Malang

DAFTAR PUSTAKA

- (1) Jasron, J. U.; Maliwemu, E. U. K.; Gusnawati, G. PENDAMPINGAN USAHA PENGELASAN BAGI PEMUDA RAYON V JEMAAT GMT KOTA BARU KUPANG. *SELAPARANG: Jurnal Pengabdian Masyarakat Berkemajuan* 2023, 7 (2), 918–922. <https://doi.org/10.31764/jpmb.v7i2.14983>.
- (2) Kristanti, B. A. Analisis Peningkatan Pendapatan Usaha Pertanian Tanaman Hias Pada Era Pandemi Covid-19. *JURNAL EKUIVALENSI* 2021, 7 (2), 414–428. <https://doi.org/10.51158/ekuivalensi.v7i2.609>.
- (3) Lestari et al.,. *Pengembangan Sistem Pertanian Hidroponik pada Lahan Sempit Komplek Perumahan - Repository Unja*. <https://repository.unja.ac.id/17546/> (accessed 2024-08-01).
- (4) Gazali et al.,. *Meningkatkan Pendapatan Dengan Usaha/Bisnis di Masa Pandemi | Jurnal Pengabdian Nasional (JPN) Indonesia*. <https://journal.stmiki.ac.id/index.php/jpni/article/view/78> (accessed 2024-08-22).
- (5) EBK, Z. I. *ANALISIS PENDAPATAN USAHA PENJUALAN TANAMAN HIAS DI KOTA SURAKARTA | E.B.K | Agrista*. <https://jurnal.uns.ac.id/agrista/article/view/43335> (accessed 2024-08-22).
- (6) Aswita, D. MERDEKA BELAJAR KAMPUS MERDEKA (MBKM): INVENTARISASI MITRA DALAM PELAKSANAAN MAGANG MAHASISWA FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN. *Prosiding Biotik* 2022, 9 (2), 56. <https://doi.org/10.22373/pbio.v9i2.11747>.
- (7) Ediyanto, E. PENDAMPINGAN PROGRAM WIRAUSAHA MERDEKA MAGANG MAHASISWA PADA USAHA RENGGINANG UD 3 BINTANG DI KAMPUNG GUMOK TENGAH, KABUPATEN SITUBONDO. *mimbarintegritas* 2023, 2 (1), 48. <https://doi.org/10.36841/mimbarintegritas.v2i1.2647>.
- (8) Masitoh, S.; Miftah, H.; Nahraeni, W.; Yoesdiarti, A.; Novita, I. IMPLEMENTASI MBKM (MERDEKA BELAJAR KAMPUS MERDEKA) MENURUT PERSPEKTIF MAHASISWA AGRIBISNIS. *J. AgribiSains* 2021, 7 (2), 59–67. <https://doi.org/10.30997/jagi.v7i2.5036>.
- (9) Wa Ode Sifatu. NASIB SENIMAN MURAL DAN PROGRAM MERDEKA BELAJAR KAMPUS MERDEKA DI KOTA KENDARI. *JCI* 2021, 1 (2), 89–96. <https://doi.org/10.53625/jcijurnalcaakrawalaindonesia.v1i2.486>.
- (10) Widyastuti, F. K.; Fitri, A. C. K.; Saâ€™TMdillah, M. APLIKASI E-COMMERCE UNTUK PENINGKATAN PEMASARAN

- PRODUK UMKM SAMBAL KEMASAN SAMBEL&TMIN MAH DI MASA PANDEMI. *RESWARA: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat* 2022, 3 (2), 729–737. <https://doi.org/10.46576/rjpkkm.v3i2.1934>.
- (11) Prayogi et al.,. Pemberdayaan Digital Entrepreneurship Upaya Go Public Memperluas Jaringan Pemasaran Produk Kerajinan Tangan Masyarakat di Kampung Nelayan. *ihsan j.pengabdi masy* 2021. <https://doi.org/10.30596/ihsan.v3i2.8124>.
- (12) Solikhati et al.,. Pemberdayaan Digital Entrepreneurship Upaya Go Public Memperluas Jaringan Pemasaran Produk Kerajinan Tangan Masyarakat di Kampung Nelayan. *ihsan j.pengabdi masy* 2021. <https://doi.org/10.30596/ihsan.v3i2.8124>.
- (13) Suswadi et al.,. *PELATIHAN DIGITAL MARKETING UNTUK MENINGKATKAN PENGETAHUAN DAN KETERAMPILAN PEMUDA TANI KOMODITAS HORTIKULTURA | GANESHA: Jurnal Pengabdian Masyarakat*. <https://ejournal.utp.ac.id/index.php/ganesha/article/view/2698> (accessed 2024-08-23).
- (14) Wiktasari et al.,. *Penerapan digital marketing dalam upaya peningkatan omzet penjualan percetakan UFA Berkah | Wiktasari | KACANEGARA Jurnal Pengabdian pada Masyarakat*. <https://ejournals.itda.ac.id/index.php/KACANEGARA/article/view/1800> (accessed 2024-08-23).
- (15) Yusuf, Y.; Christianingrum, C. Pengembangan Usaha Berbasis Teknologi melalui Pelatihan Digital Marketing Bagi UMKM. *jiip* 2022, 5 (11), 4895–4898. <https://doi.org/10.54371/jiip.v5i11.1093>.

