

Membangun Digital Marketing pada Lucktees.id di Kabupaten Tegal

Aries Setyani Wahyu Prasetyawati¹, Alya Nurrahman², Nur Izqi Aulia³

^{1,2,3}Manajemen Informatika, Universitas Teknologi Digital, Tegal, Indonesia

Email: ¹ariesswp@gmail.com, ²alyanurrahman@gmail.com, ³nurizkiaulia022@gmail.com

*Email Corresponding Author: alyanurrahman@gmail.com

Abstrak

Lucktees.id merupakan UMKM yang bergerak di bidang sablon dan konveksi di Kabupaten Tegal. Permasalahan yang dihadapi meliputi belum adanya legalitas usaha, keterbatasan identitas usaha, serta pemanfaatan media digital yang belum optimal untuk kegiatan pemasaran. Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini bertujuan meningkatkan legalitas usaha, memperkuat identitas usaha, dan membangun *digital marketing*. Metode yang digunakan meliputi observasi, wawancara, pelatihan, dan pendampingan kepada 1 pelaku usaha. Evaluasi dilakukan melalui perbandingan kondisi mitra sebelum dan sesudah kegiatan berdasarkan hasil observasi. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa Lucktees.id berhasil memperoleh NIB, memiliki identitas usaha berupa struktur organisasi, kop surat, dan stempel usaha, serta media promosi berupa *e-flyer*, *X-Banner*, *website*, dan *e-commerce* Shopee. Pelatihan *digital marketing* yang diberikan membantu mitra memahami pemanfaatan *website* dan *e-commerce* sebagai media promosi dan pemasaran produk. Kegiatan ini juga menghasilkan *manual book* NIB, *website*, *X-Banner*, *e-commerce*, dan *e-flyer* sebagai panduan pengelolaan media usaha secara mandiri. Kegiatan ini mendukung perluasan media pemasaran dan pengembangan usaha secara berkelanjutan.

Kata Kunci: *e-commerce*, NIB, pemasaran digital, UMKM, *website*.

Abstract

Lucktees.id is an MSMEs engaged in screen printing and convection in Tegal Regency. The problems faced include the lack of business legality, limited business identity, and the use of digital media that is not optimal for marketing activities. This Community Service activity aims to increase business legality, strengthen business identity, and build digital marketing. The methods used include observation, interviews, training, and assistance to 1 business actor. Evaluation was carried out through a comparison of the condition of partners before and after the activity based on the results of observations. The results of the activity showed that Lucktees.id succeeded in obtaining a NIB, had a business identity in the form of an organizational structure, letterhead, and business stamp, as well as promotional media in the form of e-flyers, X-Banners, websites, and Shopee e-commerce. The digital marketing training provided helps partners understand the use of websites and e-commerce as a medium for product promotion and marketing. This activity also produced NIB manual books, websites, X-Banners, e-commerce, and e-flyers as a guide for independent business media management. This activity supports the expansion of marketing media and business development in a sustainable manner.

Keywords: *digital marketing, e-commerce, MSMEs, NIB, website.*

1. PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi digital dalam beberapa tahun terakhir telah membawa perubahan besar terhadap praktik pemasaran di berbagai sektor industri. Penggunaan strategi *digital marketing* menjadi kebutuhan penting bagi pelaku usaha karena mampu memperluas jangkauan promosi, meningkatkan interaksi dengan konsumen, serta mempermudah penyampaian informasi secara cepat dan efisien. Perubahan ini tidak hanya berdampak pada perusahaan besar, tetapi juga pada sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang selama ini berperan sebagai penggerak utama perekonomian nasional (Yadewani et al., 2024).

Penerapan strategi digital dalam kegiatan pemasaran UMKM masih belum berjalan secara optimal. Pada praktiknya, banyak pelaku usaha yang belum mampu memanfaatkan teknologi digital secara efektif dalam kegiatan

pemasaran. Keterbatasan kemampuan pemasaran tersebut berdampak pada rendahnya daya saing usaha. Menurut Luhung dan Suresna (2022) yang dikutip dalam (Mardiah et al., 2024), salah satu permasalahan yang membuat daya saing UMKM masih rendah adalah terbatasnya kemampuan para pelaku usaha dalam melakukan pemasaran. Keterbatasan tersebut menyebabkan jangkauan pasar dan penjualan menjadi terhambat.

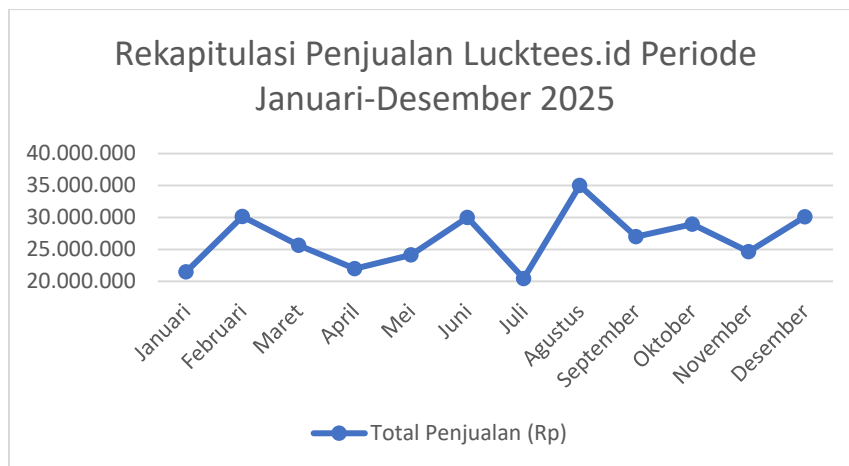
Keterbatasan kemampuan pemasaran yang dimiliki UMKM terlihat dari pemanfaatan media digital yang belum optimal. Meskipun media digital memberikan banyak peluang untuk kegiatan promosi, pada kenyataannya belum semua UMKM mampu mengelolanya secara maksimal. Pemanfaatan media digital umumnya telah dilakukan melalui berbagai platform, namun pengelolaannya belum terintegrasi dan belum direncanakan sebagai bagian dari strategi pemasaran. Hal ini menunjukkan bahwa pemahaman pelaku UMKM terhadap pentingnya *digital marketing* masih perlu ditingkatkan.

Digital marketing mempunyai peran penting dalam dunia bisnis di era digital. *Digital marketing* memungkinkan pelaku usaha menjangkau *audiens* secara luas, berinteraksi langsung dengan konsumen, serta meningkatkan efektivitas promosi dengan biaya yang lebih efisien (Maytanius et al., 2023). Penerapan pemasaran digital juga dapat membantu UMKM memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan daya saing usaha di tengah persaingan bisnis yang semakin ketat (Riyanto et al. 2026).

Beberapa pelaku UMKM masih perlu memahami pentingnya *digital marketing*. Salah satu contohnya adalah Lucktees.id yang menjadi mitra dalam kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini. Lucktees.id merupakan sebuah UMKM yang bergerak di bidang sablon dan konveksi yang berlokasi di Desa Pecabean, Kabupaten Tegal. Lucktees.id berdiri pada tanggal 29 September 2024 dan berkembang cukup pesat dalam bidang produksi kaos, kemeja, jersey *printing*, serta berbagai produk *fashion* lainnya.

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik usaha, pemanfaatan *digital marketing* masih belum optimal. Lucktees.id hanya mengandalkan media sosial seperti WhatsApp, Facebook, Tiktok dan Instagram. Saat ini Lucktees.id belum memiliki *website* resmi dan juga akun *e-commerce* yang menjadi salah satu penyebab penjualan belum maksimal.

Usaha ini belum memiliki NIB sehingga aspek legalitas usaha belum terpenuhi secara lengkap. Di samping itu, identitas usaha dan media promosi yang dimiliki masih terbatas, sehingga kegiatan pemasaran belum dapat dilakukan secara maksimal. Kondisi tersebut menghambat pengembangan usaha serta mengurangi efektivitas pengelolaan bisnis secara keseluruhan. Untuk mengetahui kondisi usaha yang dijalankan, dapat dilihat dari data penjualan Lucktees.id selama tahun 2025 berikut:



Gambar 1. Rekapitulasi Penjualan Lucktees.id Periode Januari-Desember 2025

Berdasarkan data penjualan tahun 2025, penjualan Lucktees.id masih mengalami fluktuasi pada beberapa periode. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa kegiatan pemasaran masih perlu didukung melalui pemanfaatan media promosi yang lebih luas. Oleh karena itu, *digital marketing* dipilih sebagai salah satu strategi pemasaran yang dapat dimanfaatkan untuk mendukung promosi dan penyebaran informasi produk kepada calon pelanggan.

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ini diharapkan dapat membantu mengatasi permasalahan yang dihadapi Lucktees.id dalam pengembangan usaha berbasis digital. Program yang dilaksanakan berfokus pada pendampingan pemasaran dan penguatan pengelolaan usaha. Kegiatan ini mencakup pemenuhan legalitas usaha, penguatan identitas usaha, serta pengembangan media digital seperti *website* dan *e-commerce* untuk mendukung kegiatan promosi dan penjualan.

2. METODE PELAKSANAAN

Metode yang digunakan dalam kegiatan ini meliputi observasi, wawancara, pelatihan *digital marketing*, pendampingan, serta monitoring dan evaluasi. Observasi dan wawancara dilakukan untuk mengidentifikasi kondisi usaha dan permasalahan yang dihadapi mitra. Berdasarkan hasil identifikasi tersebut, disusun program kerja yang disesuaikan dengan kebutuhan usaha.



Gambar 2. Alur metode pelaksanaan PKM

Pelaksanaan kegiatan terdiri atas tiga tahap, yaitu tahap persiapan, pelaksanaan, serta monitoring dan evaluasi. Berikut adalah rincian dari tiap tahapan yang dilakukan untuk memastikan kegiatan berjalan sesuai dengan tujuan yang ditetapkan :

1. Tahap Persiapan

Tahap persiapan meliputi observasi, wawancara, identifikasi masalah, penyusunan program kerja, penyusunan *manual book*, serta persiapan sarana dan prasarana kegiatan.

2. Tahap Pelaksanaan

Tahap pelaksanaan meliputi pengurusan NIB, pembuatan struktur organisasi, kop surat dan stempel usaha, pembuatan media promosi berupa *e-flyer* dan *X-Banner*, pengembangan *website* dan *e-commerce* melalui Shopee, serta pelatihan *digital marketing* kepada admin usaha. Selanjutnya dilakukan pendampingan dalam pengelolaan *website* dan *e-commerce* agar mitra mampu mengoperasikan media digital secara mandiri.

3. Tahap Monitoring dan Evaluasi

Monitoring dan evaluasi dilakukan untuk mengetahui ketercapaian program dan kemampuan mitra dalam memanfaatkan luaran yang telah dihasilkan. Evaluasi dilakukan melalui perbandingan kemampuan admin sebelum dan sesudah pelatihan berdasarkan indikator pengelolaan *website* dan Shopee.

3. HASIL PEMBAHASAN

Lucktees.id merupakan salah satu UMKM yang bergerak di bidang sablon dan konveksi. Usaha ini dimiliki oleh Bapak Lukman Hakim dan mulai berdiri pada tanggal 29 September 2024. Lokasi usaha Lucktees.id berada di Jalan Raya Banjaran-Balamoa, RT.05/RW.03, Ganjahan, Pecabean, Kecamatan Pangkah, Kabupaten Tegal, Jawa Tengah. Nama Lucktees sendiri diambil dari kata *luck* yang berarti keberuntungan dan *tees* yang merujuk pada *t-shirt* sebagai produk utama. Nama ini dipilih karena setiap orang punya momen penting dalam aktivitas sehari-hari yang ingin terasa lebih spesial. Lucktees.id diharapkan bisa memberi rasa percaya diri dan menghadirkan kesan positif bagi orang yang memakainya.



Gambar 3. Toko Lucktees.id

Lucktees.id menjalankan kegiatan usahanya di bidang produksi dan jasa sablon serta konveksi dengan fokus pada pembuatan produk secara *custom* sesuai kebutuhan pelanggan. Produk yang dikerjakan meliputi kaos, kemeja, jaket, seragam, hingga *jersey printing* yang dapat disesuaikan dari segi desain maupun model. Dalam proses produksinya, Lucktees.id mengutamakan kualitas hasil dengan harga yang tetap terjangkau serta waktu pengerjaan yang relatif cepat. Berdirinya Lucktees.id tidak terlepas dari pengalaman pemilik usaha yang sebelumnya bekerja sebagai karyawan di bidang sablon. Dari pengalaman tersebut, pemilik mempelajari proses produksi sablon serta memahami bagaimana sebuah usaha sablon dijalankan.

Pelaksanaan kegiatan PKM pada Lucktees.id menghasilkan beberapa luaran yang mendukung pengembangan usaha, khususnya pada aspek legalitas, identitas usaha, promosi, dan pemasaran digital. Seluruh program yang telah direncanakan berhasil direalisasikan sesuai dengan kebutuhan mitra. Adapun hasil dari masing-masing luaran dijelaskan sebagai berikut.

1. Kop Surat

Kop surat dibuat sebagai identitas resmi Lucktees.id yang digunakan dalam kegiatan administrasi. Sebelum adanya kop surat, dokumen usaha belum memiliki identitas yang jelas.



Gambar 4. Kop surat Lucktees.id

Dengan adanya kop surat, dokumen yang digunakan menjadi lebih formal dan profesional. Kop surat juga membantu memperkuat identitas usaha serta memudahkan dalam melakukan komunikasi dan administrasi dengan pelanggan maupun pihak lain yang berkaitan dengan kegiatan usaha.

2. Stempel

Stempel dibuat sebagai penanda keabsahan dokumen yang digunakan dalam kegiatan usaha. Dengan adanya stempel, dokumen yang dikeluarkan menjadi lebih sah dan mendukung kegiatan administrasi.



Gambar 5. Stempel Lucktees.id

Stempel juga memperkuat identitas usaha dan menunjukkan profesionalisme dalam penggunaan dokumen resmi.

3. E-Flyer

E-flyer dibuat sebagai media promosi digital yang menampilkan informasi mengenai produk kaos sablon yang ditawarkan oleh Lucktees.id.

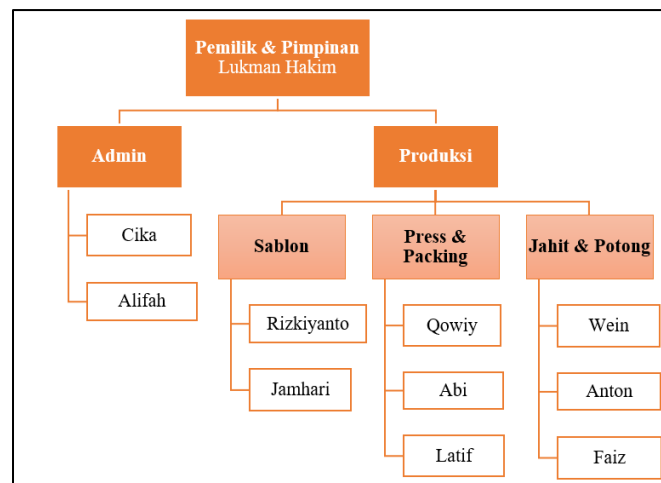


Gambar 6. E-Flyer Lucktees.id

E-flyer tersebut diunggah pada *website* untuk membantu penyampaian informasi kepada pengunjung serta mendukung kegiatan pemasaran secara digital. Keberadaan *e-flyer* memudahkan calon pelanggan dalam memperoleh informasi produk dan membantu meningkatkan visibilitas usaha.

4. Struktur Organisasi

Struktur organisasi disusun untuk memberikan gambaran mengenai tugas dan tanggung jawab setiap bagian dalam pengelolaan usaha Lucktees.id. Sebelumnya, pembagian peran dalam usaha belum tertata secara jelas. Dengan adanya struktur organisasi, pengelolaan usaha menjadi lebih terarah dan kegiatan operasional dapat berjalan dengan lebih efektif.

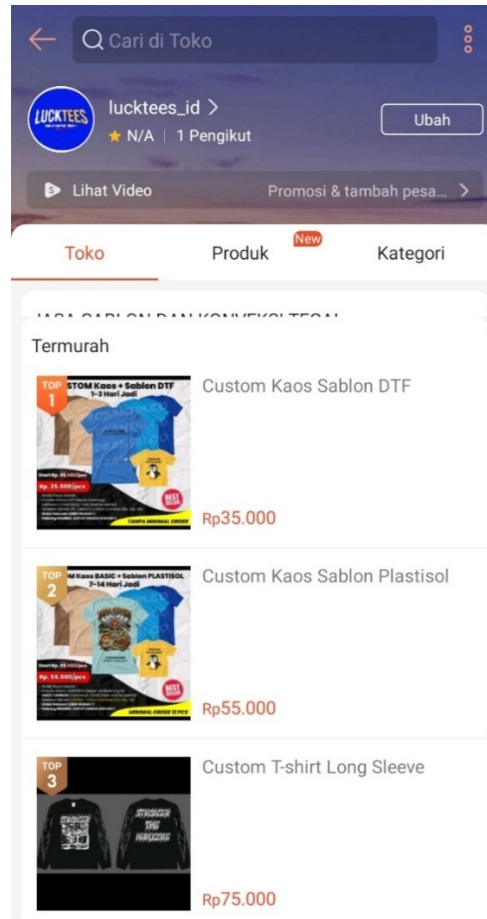


Gambar 7. Struktur organisasi Lucktees.id

Struktur organisasi juga membantu meningkatkan koordinasi antarbagian serta memperjelas tanggung jawab masing-masing pihak dalam menjalankan usaha.

5. E-Commerce

Akun *e-commerce* dibuat sebagai salah satu sarana pemasaran digital bagi Lucktees.id. Platform yang digunakan adalah Shopee karena memiliki jangkauan pengguna yang luas dan menyediakan berbagai fitur yang mendukung kegiatan penjualan secara *online*.

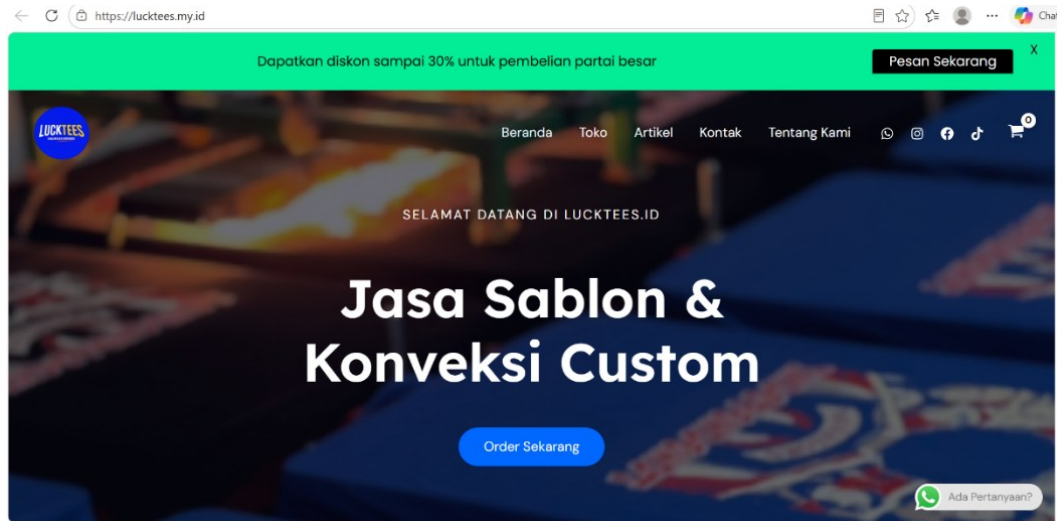


Gambar 8. E-commerce Shopee Lucktees.id

Melalui platform ini, Lucktees.id dapat menampilkan produk, mencantumkan informasi harga, serta memfasilitasi proses pemesanan dan pembayaran. Keberadaan akun Shopee membantu usaha dalam memperluas akses pasar dan memberikan kemudahan bagi konsumen dalam memperoleh informasi serta melakukan transaksi secara *online*.

6. Website

Website dibuat sebagai sarana digital untuk menampilkan profil usaha dan informasi produk Lucktees.id. Website dibuat dengan menggunakan *platform* WordPress dengan dukungan *hosting* dan *domain* sehingga dapat diakses secara *online*.

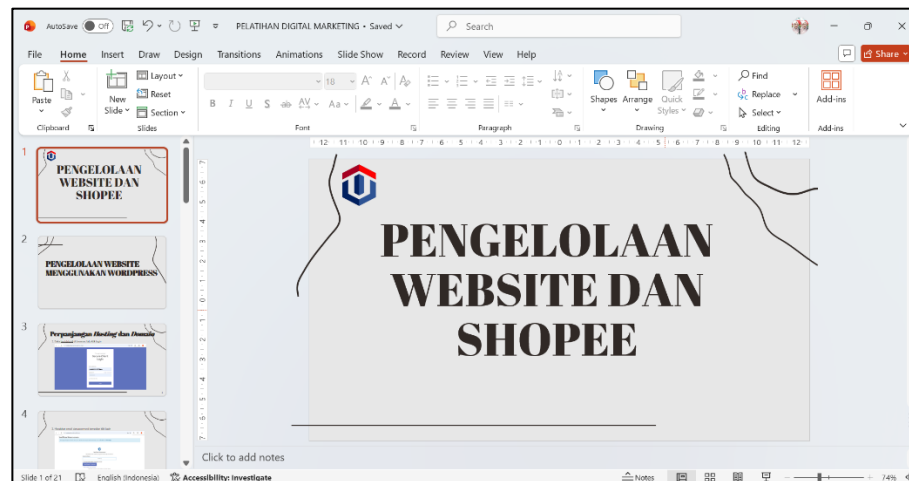


Gambar 9. Website Lucktees.id

Keberadaan *website* membantu Lucktees.id dalam menyajikan informasi usaha secara lebih terstruktur sekaligus mendukung perluasan jangkauan pemasaran. Selain itu, adanya *website* juga dapat memberikan informasi mengenai usaha dan produk dapat diakses secara lebih mudah oleh pelanggan melalui *internet*.

7. Pelatihan Digital Marketing

Pelatihan *digital marketing* diikuti oleh satu admin Lucktees.id dengan materi yang berfokus pada pengelolaan *website* berbasis WordPress dan *e-commerce* melalui Shopee. Kegiatan ini bertujuan untuk meningkatkan kemampuan admin dalam mengelola media digital sebagai sarana pemasaran usaha.



Gambar 10. Materi pelatihan *digital marketing*

Pelatihan dilakukan melalui pemberian penjelasan dan praktik langsung mengenai penggunaan media digital untuk mendukung kegiatan promosi dan penjualan usaha.

8. Nomor Induk Berusaha (NIB)

Lucktees.id telah memperoleh NIB melalui sistem *Online Single Submission* (OSS) melalui situs resmi <https://oss.go.id/id> sebagai bentuk legalitas resmi usaha.



PEMERINTAH REPUBLIK INDONESIA
PERIZINAN BERUSAHA BERBASIS RISIKO
LAMPIRAN : JENIS BIDANG USAHA
NOMOR INDUK BERUSAHA: 2404260153307

Lampiran berikut ini memuat daftar bidang usaha untuk ATIQ AULIA ZULFA:

No.	Kode KBLI	Judul KBLI	Ruang Lingkup	Lokasi Kegiatan Usaha	Klasifikasi Tingkat Risiko	Perizinan Berusaha		
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	Jenis	Status	Keterangan
1	14120	Penjahitan Dan Pembuatan Pakaian Sesuai Pesanan	Seluruh	Jl. Raya Banjaran-Balamoa, RT.05/RW.03, Ganjahan, Pecabean, Kec. Pangkah, Kabupaten Tegal, Jawa Tengah 52471, Desa/Kelurahan Pecabean, Kec. Pangkah, Kab. Tegal, Provinsi Jawa Tengah Kode Pos: 52471 Usaha Mikro berjalan sejak: September 2024	Rendah	NIB	Terbit	Untuk melakukan persiapan, kegiatan operasional dan/atau komersial
Nomor Kegiatan Usaha: 202604-2418-5726-3735-328						Kewenangan:		

- Dengan ketentuan bahwa NIB tersebut hanya berlaku untuk Kode KBLI, Judul dan Ruang Lingkup yang tercantum dalam lampiran ini.
- Pelaku usaha wajib memenuhi persyaratan dan/atau kewajiban sesuai NSPK KIL.
- Pengawasan pemenuhan persyaratan dan/atau kewajiban pelaku usaha dilakukan oleh K/LPemerintah daerah/ Administrator KEK/ BP KPBPB terkait.
- Daftar pemenuhan persyaratan dan/atau kewajiban dapat dilihat melalui akses QR Code.
- Lampiran ini merupakan bagian tidak terpisahkan dari dokumen NIB tersebut.

1. Dokumen ini diterbitkan sistem OSS berdasarkan data dari Pelaku Usaha, terdapat dalam sistem OSS, yang menjadi tanggung jawab Pelaku Usaha. 2. Dalam hal terjadi ketidaktepatan isi dokumen ini akan dilakukan perbaikan sebagaimana mestinya. 3. Dokumen ini telah ditandatangani secara elektronik menggunakan sertifikat elektronik yang diterbitkan oleh BSI-E-BSSN. 4. Data lengkap Perizinan Berusaha dapat diperoleh melalui sistem OSS menggunakan link akses.	
---	---

Gambar 11. NIB Lucktees.id

Kepemilikan NIB memberikan manfaat bagi pelaku usaha dalam memperoleh kemudahan akses perizinan serta membuka peluang kerja sama dengan berbagai pihak sehingga mendukung pengembangan usaha secara lebih profesional.

9. X-Banner

Pembuatan media promosi berupa *X-Banner* digunakan sebagai sarana pemasaran *offline* bagi Lucktees.id. *X-Banner* berfungsi untuk memperkenalkan produk yang ditawarkan serta memberikan informasi secara langsung kepada konsumen di lokasi usaha.

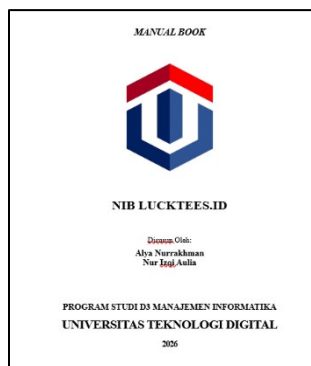


Gambar 12. X-Banner Lucktees.id

Keberadaan *X-Banner* membantu meningkatkan daya tarik visual usaha dan mendukung kegiatan promosi secara langsung, terutama pada aktivitas pemasaran di lapangan.

10. Manual Book

Manual book merupakan buku panduan yang berisi petunjuk dan langkah-langkah penggunaan suatu produk, sistem, atau media agar dapat dipahami dan digunakan dengan baik. Dalam kegiatan ini, *manual book* disusun untuk membantu pelaku usaha dalam mengelola dan mengoperasikan media yang telah dikembangkan secara mandiri. *Manual book* yang dibuat meliputi NIB, *website*, *X-Banner*, *e-commerce*, dan *e-flyer*.



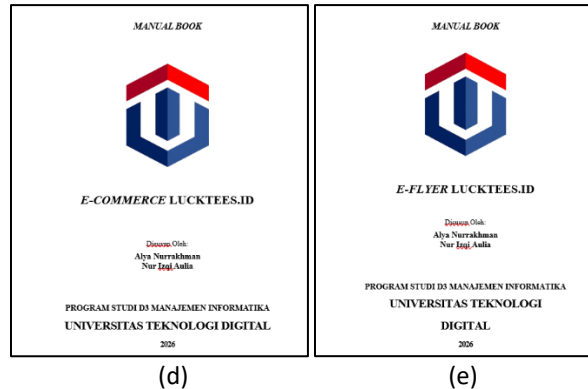
(a)



(b)



(c)



Gambar 13. Manual book (a) NIB, (b) website, (c) x-banner, (d) e-commerce, (e) e-flyer

Setiap *manual book* berisi langkah-langkah penggunaan dan pengelolaan masing-masing media sehingga dapat memudahkan pelaku usaha dalam memahami serta mengoperasikannya secara mandiri.

11. Hak Kekayaan Intelektual (HKI)

Proses pengajuan HKI dilakukan sebagai upaya perlindungan hukum terhadap identitas dan karya yang dihasilkan, sehingga memiliki pengakuan dan perlindungan secara legal. Pendaftaran HKI dilakukan secara daring melalui DJKI pada situs <https://dgi.go.id> sebagai bentuk perlindungan hukum atas karya yang dihasilkan.



Gambar 14. HKI manual book website Lucktees.id

Dalam kegiatan PKM ini, karya yang diajukan untuk memperoleh perlindungan HKI adalah *manual book website* Lucktees.id.

4. KESIMPULAN

Berdasarkan kegiatan PKM yang telah dilaksanakan pada Lucktees.id, dapat disimpulkan bahwa program yang dijalankan berhasil memberikan dampak positif terhadap pengembangan usaha, khususnya dalam aspek pemasaran digital dan pengelolaan bisnis. Sebelum kegiatan dilaksanakan, pemasaran Lucktees.id masih terbatas dan belum memanfaatkan media digital secara optimal. Melalui PKM ini, Lucktees.id telah memperoleh NIB sebagai bentuk legalitas usaha yang mendukung kredibilitas usaha. Identitas usaha berupa struktur organisasi, kop surat, dan stempel berhasil disusun untuk menunjang kegiatan administrasi secara lebih profesional. Berbagai media promosi seperti *X-Banner* dan *e-flyer* juga telah dibuat dan dimanfaatkan sebagai sarana pemasaran guna meningkatkan visibilitas usaha. Dalam mendukung transformasi digital, *website* dan *platform e-commerce* telah diimplementasikan sebagai media *digital marketing* untuk memperluas jangkauan pasar. Sebagai upaya keberlanjutan program, telah disusun *manual book* yang berfungsi sebagai panduan bagi pelaku usaha dalam mengelola media digital secara mandiri. Selain itu, pelatihan pengoperasian *website* dan *e-commerce* yang diberikan kepada admin Lucktees.id terbukti mampu meningkatkan kemampuan dalam mengelola *platform* digital secara lebih efektif, sehingga diharapkan dapat mendukung pertumbuhan usaha secara berkelanjutan.

5. UCAPAN TERIMA KASIH

Tim pelaksana mengucapkan terima kasih kepada Yayasan YPP dan Universitas Teknologi Digital, khususnya Program Studi D3 Manajemen Informatika PSDKU Tegal, atas dukungan dan fasilitas yang diberikan selama pelaksanaan kegiatan PKM ini. Ucapan terima kasih juga disampaikan kepada dosen pembimbing atas bimbingan dan arahan yang diberikan dalam mendukung pelaksanaan kegiatan ini. Tim pelaksana turut menyampaikan terima kasih kepada seluruh pihak yang telah memberikan dukungan dan bantuan sehingga kegiatan dapat terlaksana dengan baik. Apresiasi juga diberikan kepada Lucktees.id sebagai mitra kegiatan yang telah berpartisipasi aktif dan bekerja sama dalam setiap tahapan pelaksanaan kegiatan. Dukungan dan kerja sama dari berbagai pihak tersebut berkontribusi terhadap tercapainya tujuan dan luaran kegiatan yang telah direncanakan. Semoga hasil kegiatan ini dapat memberikan manfaat bagi pengembangan usaha Lucktees.id serta mendukung pemanfaatan teknologi digital pada UMKM.

6. REFERENSI

- Mardiah, A., Sunarni, Putri, N. R., Sono, M. G., & Putra, J. E. (2024). Strategi Pemasaran Digital Untuk UMKM Di Era digital. *Strategi Pemasaran Digital Untuk UMKM Di Era Digital*, 5(11), 5464–5474. <https://doi.org/10.4746/elmal.v5i11.5791>
- Maytanius, J., Leonardo, Wahyudi, H., Kelvin, Lim, R., & Sentoso, A. (2023). Analisis Digital Marketing UMKM Creativ. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Nusantara (JPkMN)*, 4(2), 1563–1567. <https://doi.org/https://doi.org/10.55338/jpkmn.v4i2.1090>
- Riyanto, Faris, A. K. N., & Rifaldi, M. B. (2026). Merancang Pemasaran Digital dalam Meningkatkan Penjualan Tahu di UMKM Tahu Berkah Barokah Pada Desa Pekiringan Tegal. *Jurnal Pelayanan Dan Pengabdian Masyarakat (PAMAS)*, 10(2), 195–205. <http://ejournal.urindo.ac.id/index.php/PAMAS>
- Yadewani, D., Libirianty, N., Yusuf, F., Dewi, N. K., Hendarsih, I., Kalbuadi, A., Sefnedi, Rachmah, S. M., Awaludin, D. T., Huda, M., Ivantri, M. A., Napitupulu, R. L., Prayogi, Y. A., & Kusuma, B. A. (2024). *Strategi Pertumbuhan UMKM* (E. Siska (ed.); Vol. 1). PT Kimshafi Alung Cipta. www.publisher.alungcipta.com