

Pemberdayaan UMKM Berkah Jaya Bulungan Melalui Teknologi Tepat Guna dan Pemasaran Digital

Rusdy Setiawan¹, Irawati², Ardiansyah³, Nabilah Febrianty⁴, Felisy Shandy Aulia⁵

^{1,2,3,4,5}Universitas Borneo Tarakan, Indonesia

Email: rusdyrusdysetiawan@borneo.ac.id¹, irawatihm@borneo.ac.id², ardiansyah@borneo.ac.id³, nabila2021@gmail.com⁴, felisyashandyaulia@gmail.com⁵

Abstract: *The Community Service Program (PKM) under the Community Partnership Empowerment (BIMA) scheme aims to increase the productivity, managerial capacity, and competitiveness of Berkah Jaya MSMEs in Bulungan Regency, North Kalimantan Province through the integrated application of appropriate technology and strengthening of human resource capacity. The program is implemented through five stages: socialization, training, technology implementation, mentoring and evaluation, and program sustainability. Hard technology in the form of a spice grinder, a meatball printing machine, a 7-liter mixer, and a Rok Presso Smartshot were handed over through BASTA. Soft technology includes digital marketing training, digital financial bookkeeping, and halal certification. The results of the pre-test and post-test evaluations showed a statistically significant increase in knowledge (pre-test $M=50.00$; post-test $M=90.00$; $Z=-2.014$; $p=0.022$; Wilcoxon Signed-Rank Test, one-tailed). All participants successfully created business Instagram accounts and registered their business locations on Google Maps after the training. Production efficiency increased significantly through the use of the meatball printing machine.*

Abstrak : *Program Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) skema Pemberdayaan Kemitraan Masyarakat (BIMA) ini bertujuan meningkatkan produktivitas, kapasitas manajerial, dan daya saing UMKM Berkah Jaya di Kabupaten Bulungan, Provinsi Kalimantan Utara melalui penerapan teknologi tepat guna dan penguatan kapasitas sumber daya manusia secara terintegrasi. Program dilaksanakan melalui lima tahapan: sosialisasi, pelatihan, penerapan teknologi, pendampingan dan evaluasi, serta keberlanjutan program. Teknologi keras berupa mesin giling bumbu, mesin pencetak bakso, mixer 7 liter, dan Rok Presso Smartshot diserahkan melalui BASTA. Teknologi lunak mencakup pelatihan pemasaran digital, pembukuan keuangan digital, dan sertifikasi halal. Hasil evaluasi pre-test dan post-test menunjukkan peningkatan pengetahuan yang signifikan secara statistik (pre-test $M=50,00$; post-test $M=90,00$; $Z=-2,014$; $p=0,022$; Uji Wilcoxon Signed-Rank, one-tailed). Seluruh peserta berhasil membuat akun Instagram usaha dan mendaftarkan lokasi usaha di Google Maps pascapelatihan. Efisiensi produksi meningkat signifikan melalui penggunaan mesin pencetak bakso.*

Keywords : *Pemasaran Digital; UMKM; Teknologi Tepat Guna; Sertifikasi Halal; Pengabdian Masyarakat*

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan pilar utama perekonomian Indonesia yang menyumbang sekitar 61 persen terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) dan menyerap lebih dari 97 persen tenaga kerja nasional (Ahdiat Adi, 2024). Dengan jumlah sekitar 66 juta unit usaha pada tahun

2023, sektor ini memainkan peran strategis dalam menghadapi tantangan era digitalisasi (Kadin Indonesia, 2023). Namun demikian, sebagian besar pelaku UMKM, khususnya di wilayah perbatasan, masih menghadapi hambatan serius dalam mengadopsi teknologi digital untuk operasional usaha mereka.

Di Provinsi Kalimantan Utara (Kaltara), UMKM berperan vital dalam mendorong pertumbuhan ekonomi daerah. Kabupaten Bulungan tercatat memiliki sekitar 267.000 unit UMKM pada tahun 2023 (Koran Kaltara, 2023). Sebagai wilayah perbatasan dengan Malaysia, Kabupaten Bulungan memiliki peluang ekspansi pasar lintas batas yang strategis, namun sekaligus menuntut pemenuhan standar kualitas, legalitas, dan daya saing produk yang lebih tinggi (Asosiasi Pengusaha Indonesia, 2024; Murdiastuti, 2024). Tantangan ini mencakup rendahnya literasi digital, lemahnya manajemen keuangan, keterbatasan kapasitas manajerial, dan absennya sertifikasi halal serta identitas digital usaha.

Salah satu mitra program PKM di Kabupaten Bulungan adalah UMKM Berkah Jaya, kelompok usaha kuliner beranggotakan 10 orang yang berlokasi di Jl. Sengkawit Gang Padaidi, Tanjung Selor. Berdasarkan hasil analisis kondisi eksisting melalui observasi lapangan dan wawancara mendalam, UMKM Berkah Jaya menghadapi empat permasalahan prioritas: (1) penggunaan teknologi produksi yang masih sepenuhnya manual sehingga efisiensi dan kapasitas produksi rendah; (2) tidak adanya sistem pembukuan keuangan yang terstruktur; (3) rendahnya kemampuan pemasaran digital, ditandai dengan tidak memiliki akun media sosial usaha, logo profesional, dan titik lokasi di Google Maps; serta (4) belum dimilikinya sertifikat halal sebagai penunjang legalitas dan kepercayaan konsumen (Utomo & Ariani, 2017).

Untuk menjawab permasalahan tersebut, tim dosen Universitas Borneo Tarakan merancang program PKM skema BIMA yang bersifat holistik dan terintegrasi. Program ini mengombinasikan intervensi teknologi keras (*hard technology*) berupa peralatan produksi modern dengan teknologi lunak (*soft technology*) berupa serangkaian pelatihan dan pendampingan kapasitas manajerial dan pemasaran digital. Target luaran program meliputi peningkatan efisiensi produksi, penguatan identitas digital usaha, peningkatan pengetahuan mitra yang terukur melalui pre-test dan post-test, serta publikasi ilmiah sebagai bentuk diseminasi hasil pengabdian (Setiawan et al., 2024; Supriyanto, 2006).

METODE

Program PKM dilaksanakan selama kurang lebih tiga bulan (Oktober–Desember 2025) di lokasi UMKM Berkah Jaya, Kabupaten Bulungan, Provinsi Kalimantan Utara. Program melibatkan 10 anggota UMKM Berkah Jaya sebagai peserta, dengan 6 orang di antaranya menjadi responden evaluasi pre-test dan post-test. Kegiatan dilaksanakan dengan model penyuluhan dan partisipasi aktif, di mana mitra terlibat penuh dalam seluruh rangkaian proses kegiatan dari awal hingga akhir, didampingi oleh tim dosen Universitas Borneo Tarakan. Metode pelaksanaan mengombinasikan empat pendekatan:

1. Pelatihan (training) berbasis praktik langsung yang mencakup demonstrasi, simulasi, dan pendampingan terbimbing;
 2. Difusi dan substitusi ipteks melalui introduksi teknologi tepat guna dalam proses produksi;
 3. Pendidikan dan penyadaran melalui sosialisasi regulasi sertifikasi halal dan manajemen keuangan; serta
 4. Konsultasi dan pendampingan berkelanjutan melalui kunjungan lapangan dan monitoring daring.
- Program dilaksanakan melalui lima tahapan berurutan sebagaimana diuraikan dalam Tabel 1.

Tabel 1. Tahapan dan Metode Pelaksanaan Program PKM

Tahapan	Kegiatan	Waktu Pelaksanaan
Sosialisasi	Koordinasi tim, rapat persiapan, pembekalan mahasiswa, pengukuran <i>pre-test</i>	Mei – Oktober 2025
Pelatihan	Pelatihan digital <i>marketing</i> , pembukuan keuangan digital, dan sertifikasi halal (23 Oktober 2025, 4 jam)	Oktober 2025
Penerapan Teknologi	Pengadaan, pengiriman (jalur laut), dan serah terima alat produksi (BASTA)	November – Desember 2025
Pendampingan & Evaluasi	Pendampingan pengoperasian alat; <i>monitoring</i> dan evaluasi daring (<i>money</i>)	Desember 2025
Keberlanjutan	Penyusunan rencana aksi jangka pendek, menengah, panjang; pembentukan jaringan UMKM	Desember 2025

Sumber: Data Primer, 2025

Sesi pelatihan dilaksanakan pada 23 Oktober 2025 pukul 10.30–14.30 WITA di Kabupaten Bulungan. Materi mencakup tiga modul:

1. Pemasaran digital, meliputi strategi optimalisasi media sosial Facebook dan Instagram, pembuatan konten promosi, pengelolaan akun bisnis, pembuatan logo usaha, dan pendaftaran lokasi usaha pada Google Maps;
2. Sertifikasi halal, mencakup regulasi, prosedur, dan persyaratan pengajuan sertifikat halal untuk UMKM pangan; dan
3. Pembukuan keuangan digital, mencakup pengenalan dan praktik aplikasi pencatatan transaksi harian, pemisahan keuangan usaha dan pribadi, serta penyusunan laporan laba-rugi sederhana menggunakan aplikasi *money+*

Pengukuran pengetahuan dilakukan melalui *pre-test* (sebelum pelatihan) dan *post-test* (sesudah pelatihan) menggunakan kuesioner 10 butir pilihan ganda, di mana setiap jawaban benar diberi skor 10 sehingga total skor maksimum adalah 100.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil analisis kondisi eksisting melalui observasi lapangan dan wawancara mendalam dengan Ketua UMKM Berkah Jaya, Ibu Rosdiana, mengidentifikasi empat aspek permasalahan utama yang saling berkaitan. Keterbatasan teknologi produksi menghasilkan volume produk yang rendah sehingga pendapatan terbatas. Lemahnya manajemen keuangan menyebabkan tidak adanya data akurat untuk pengambilan keputusan. Rendahnya kemampuan pemasaran digital membuat jangkauan konsumen tetap sempit, sementara ketiadaan sertifikat halal dan identitas digital menghambat kepercayaan konsumen dan akses ke pasar yang lebih luas. Tabel 2 menyajikan permasalahan, solusi yang ditawarkan, dan keterkaitannya.

Tabel 2. Identifikasi Permasalahan Mitra dan Solusi yang Ditawarkan

Aspek	Permasalahan Mitra	Solusi yang Ditawarkan
Produksi	Proses produksi masih manual; kapasitas terbatas; efisiensi dan kualitas rendah	Pengadaan dan serah terima teknologi tepat guna: mesin giling bumbu rempah, mesin pencetak bakso, <u>mixer 7 liter</u> , Rok <u>Presso Smartshot</u>
Manajemen Usaha	Tidak memiliki sistem pembukuan; kemampuan manajerial lemah; SDM terbatas	Pelatihan pembukuan keuangan digital menggunakan aplikasi <u>money+</u> ; <u>coaching</u> manajemen usaha
Pemasaran Digital	Tidak memiliki akun media sosial usaha; belum terdaftar di <u>Google Maps</u> ; tidak memiliki logo profesional	Pelatihan digital <u>marketing</u> ; pembuatan logo; <u>aktivasi Instagram</u> dan <u>Google Maps</u>
Legalitas Usaha	Belum memiliki sertifikat halal; tidak memiliki identitas digital formal	Pelatihan dan pendampingan prosedur sertifikasi halal UMKM

Sumber: Data Primer, 2025

Persiapan dan Sosialisasi Program

Tahap persiapan meliputi koordinasi internal tim PKM melalui dua rapat yang didokumentasikan pada Gambar 1. Rapat pertama membahas rencana kegiatan, pembagian tugas, dan penyepakatan jadwal. Rapat kedua mempersiapkan teknis pelatihan, materi, dan pembagian tugas mahasiswa pendamping. Selain itu dilakukan koordinasi dengan LPPM Universitas Borneo Tarakan untuk pengurusan dokumen administratif berupa surat tugas pelaksanaan.



Gambar 1. Rapat Koordinasi Tim PKM (Rapat 1 & Rapat 2)

Pelaksanaan Pelatihan dan Hasil Pre-test & Post-test

Kegiatan pelatihan diikuti oleh seluruh anggota UMKM Berkah Jaya dan tim dosen PKM. Sebelum pelatihan dimulai, dilaksanakan pre-test kepada 6 responden untuk mengukur pengetahuan awal. Sesi pelatihan berlangsung selama 4 jam dengan rundown kegiatan sebagaimana ditampilkan pada Gambar 2.

**RUNDOWN ACARA PKM BIMA
"UMKM BERKAH JAYA"**

No.	Pukul	Kegiatan
	10.30 – 11.00	Registrasi Peserta
	11.00 – 11.20	Pembukaan 1. Doa 2. Menyanyikan Lagu Indonesia Raya 3. Sambutan Ketua Pelaksana 4. Pretest Mitra
	11.20 – 12.00	Pemateri 1 (Rusdy Setiawan) (Digital Marketing) & (Akun Sosial Media)
	12.00 – 13.00	Ishoma
	13.00 – 13.45	Pemateri 2 (Ardiansyah) (Sertifikasi Halal)
	13.45 – 14.15	Pemateri 3 (Nabila) (Pengantar Akuntansi & Pengenalan Web Demo)
	14.15 – 14.30	Postest & Penutup

Gambar 2. Rundown Acara Kegiatan Pelatihan PKM BIMA

Seluruh modul pelatihan disampaikan secara interaktif dengan metode learning by doing. Peserta langsung mempraktikkan pembuatan akun Instagram usaha, pendaftaran lokasi di Google Maps, dan desain logo usaha dalam sesi pemasaran digital. Sesi pembukuan keuangan digital menggunakan demonstrasi langsung aplikasi money+ di perangkat peserta. Sesi sertifikasi halal menyajikan simulasi alur pengajuan dokumen. Dokumentasi pelaksanaan pelatihan ditampilkan pada Gambar 3.



Gambar 3. Pelaksanaan Pelatihan Digital Marketing, Sertifikasi Halal, dan Pembukuan Keuangan Digital

Untuk menguji signifikansi perbedaan skor pre-test dan post-test, digunakan Uji Wilcoxon Signed-Rank Test menggunakan SPSS versi 25. Uji non-parametrik ini dipilih karena ukuran sampel kecil ($n=6$) tidak memenuhi asumsi normalitas yang disyaratkan uji parametrik (Siegel & Castellan, 1988). Hipotesis yang diuji bersifat satu arah: terdapat peningkatan pengetahuan yang signifikan setelah pelatihan ($H: \text{post-test} > \text{pre-test}$).

Ranks

		N	Mean Rank	Sum of Ranks
Skor Pos-test - Skor Pre-test	Negative Ranks	1 ^a	1,00	1,00
	Positive Ranks	5 ^b	4,00	20,00
	Ties	0 ^c		
	Total	6		

a. Skor Pos-test < Skor Pre-test

b. Skor Pos-test > Skor Pre-test

c. Skor Pos-test = Skor Pre-test

Gambar 4. Hasil Uji Wilcoxon. Ranks (Output SPSS)

Test Statistics^a

	Skor Pos-test - Skor Pre-test
Z	-2,014 ^b
Asymp. Sig. (2-tailed)	,044

a. Wilcoxon Signed Ranks Test

b. Based on negative ranks.

Sumber: Output SPSS 25, 2025

Gambar 5. Hasil Uji Wilcoxon. Test Statistics (Output SPSS)

Tabel 4. Ringkasan Interpretasi Hasil Uji Wilcoxon

Statistik	Nilai	Interpretasi
Negative Ranks (N)	1 (R2)	1 responden mengalami penurunan skor (90 → 80); rank = 1,00
Positive Ranks (N)	5	5 responden mengalami kenaikan skor; mean rank = 4,00; Sum = 20,00
Ties (N)	0	Tidak ada skor yang sama; n efektif = 6
Z statistik	-2,014	Nilai negatif karena SPSS menghitung berdasarkan negative ranks; Z = 2,014
Asymp. Sig. (2-tailed)	0,044	p two-tailed langsung dari output SPSS

Dengan nilai p one-tailed = $0,022 < \alpha = 0,05$, maka hipotesis diterima: pelatihan digital marketing secara statistik signifikan meningkatkan pengetahuan peserta UMKM Berkah Jaya ($Z = -2,014$; $p = 0,022$; one-tailed). Dengan demikian, program pelatihan yang diberikan terbukti efektif secara empiris dalam meningkatkan pemahaman mitra terhadap pemasaran digital, sertifikasi halal, dan pembukuan keuangan digital.

Penurunan skor R2 dari 90 menjadi 80 pada post-test diduga disebabkan oleh dua faktor. Pertama, efek ceiling. R2 sudah memiliki skor pre-test tertinggi (90) sehingga ruang peningkatan secara alami lebih terbatas. Kedua, faktor kelelahan selama sesi pelatihan intensif selama 4 jam dapat memengaruhi performa pengisian post-test. Meskipun demikian, secara keseluruhan hasil uji tetap signifikan karena 5 dari 6 responden menunjukkan peningkatan yang konsisten.

Penerapan Teknologi Keras dan Dampak Produksi

Tahap penerapan teknologi diawali dengan pengadaan empat unit peralatan produksi modern. Pengiriman alat dilakukan dari Kota Tarakan menuju Kabupaten Bulungan melalui jalur laut menggunakan speed boat pada 13 Desember 2025. Dokumentasi proses pengantaran alat dan serah terima ditampilkan pada Gambar 5.



Gambar 5. Proses Pengantaran Alat, Pelatihan Pengoperasian, dan Serah Terima Alat (BASTA)

Serah terima alat diformalkan melalui penandatanganan Berita Acara Serah Terima Aset (BASTA) bersama Ketua UMKM Berkah Jaya pada 14 Desember 2025. Sebelum alat digunakan secara penuh, tim PKM memberikan pelatihan dan pendampingan pengoperasian kepada seluruh anggota mitra. Berdasarkan hasil wawancara dengan mitra pascaserah terima, penggunaan mesin pencetak bakso memberikan dampak paling signifikan. Proses pencetakan yang sebelumnya dilakukan manual dan memerlukan hampir satu hari kerja kini dapat diselesaikan dalam waktu yang jauh lebih singkat. Hal ini secara langsung meningkatkan kapasitas output harian dan mengurangi beban kerja fisik anggota UMKM.

Monitoring, Evaluasi, dan Perubahan Perilaku Pemasaran Digital

Monitoring dan evaluasi (monev) pascapelatihan dilaksanakan secara daring untuk memantau implementasi pengetahuan dan keterampilan yang telah diperoleh. Dokumentasi kegiatan monev ditampilkan pada Gambar 6.



Gambar 6. Pelaksanaan Monitoring dan Evaluasi (Monev) Secara Daring

Hasil monev menunjukkan perubahan perilaku pemasaran digital yang nyata dan terukur pada seluruh peserta. Tabel 5 menyajikan perbandingan indikator perilaku sebelum dan sesudah pelatihan.

Tabel 5. Perubahan Perilaku Pemasaran Digital dan Capaian Teknis

Indikator Capaian	Sebelum Pelatihan	Sesudah Pelatihan
Akun Instagram usaha aktif	0 dari 6 (0%)	6 dari 6 (100%)
Posting produk di media sosial	1 dari 6 (16,7%)	6 dari 6 (100%)
Usaha terdaftar di Google Maps	0 dari 6 (0%)	6 dari 6 (100%)
Memiliki logo usaha profesional	0 dari 6 (0%)	6 dari 6 (100%)
Pencatatan keuangan harian	1 dari 6 (16,7%)	5 dari 6 (83,3%)
Memahami prosedur sertifikasi halal	0 dari 6 (0%)	6 dari 6 (100%)
Efisiensi proses produksi (bakso)	Manual, ±1 hari/siklus	Lebih singkat signifikan

Sumber: Observasi, Wawancara, dan Monev, 2025 (diolah)

Perubahan paling dramatis terjadi pada indikator yang dikerjakan langsung selama pelatihan. Seluruh 6 peserta (100%) berhasil membuat dan mengaktifkan akun Instagram usaha, mendaftarkan lokasi usaha di Google Maps, dan memiliki logo usaha profesional pascapelatihan, dibandingkan 0% sebelum pelatihan. Mitra telah secara aktif memanfaatkan akun Instagram yang dibuat saat pelatihan untuk mempromosikan produk-produk UMKM Berkah Jaya. Dokumentasi hasil produk dan kegiatan pemasaran via Instagram ditampilkan pada Gambar 7.



Gambar 7. Produk UMKM Berkah Jaya dan Aktivitas Pemasaran melalui Instagram

Konsistensi pencatatan keuangan harian meningkat dari 16,7 persen menjadi 83,3 persen. Satu responden yang belum konsisten pada saat monev dilakukan masih dalam proses adaptasi terhadap kebiasaan baru, yang wajar mengingat perubahan perilaku pencatatan keuangan membutuhkan waktu adaptasi lebih panjang dibanding pembuatan akun media sosial. Pemahaman prosedur sertifikasi halal meningkat dari 0 persen menjadi 100 persen, meskipun sertifikat belum terbit resmi pada saat pelaporan. Pengetahuan ini merupakan modal penting untuk menyelesaikan proses sertifikasi secara mandiri (Riaz & Chaudry, 2004; Yunus et al., 2014). Tabel 6 menyajikan rekapitulasi seluruh luaran yang dicapai dalam program PKM BIMA ini.

Tabel 6. Rekapitulasi Capaian Luaran Program PKM BIMA

No.	Luaran	Target	Status
1	Poster kegiatan PKM	Tercapai	Tercapai
2	Video kegiatan (YouTube LPPM UBT)	Diunggah	Diunggah
3	Artikel jurnal terindeks SINTA	Published	Submit
4	Publikasi media massa (Kraya.ID)	Terbit	Terbit
5	Logo usaha Berkah Jaya	Terwujud	Terwujud
6	Aktivasi Google Maps	Terwujud	Terwujud
7	Akun Instagram usaha aktif	Terwujud	Terwujud
8	Serah terima alat (BASTA)	Terwujud	Terwujud

Secara keseluruhan, program PKM ini berhasil mencapai sebagian besar luaran yang ditargetkan. Penerapan teknologi keras dan lunak secara terintegrasi memberikan dampak positif yang saling melengkapi: teknologi keras meningkatkan efisiensi dan kapasitas produksi, sementara teknologi lunak memperkuat aspek tata kelola usaha dan pemasaran secara aplikatif. Keterlibatan aktif mitra dalam seluruh tahapan kegiatan menunjukkan bahwa pendekatan partisipatif mampu mendorong perubahan praktik usaha yang lebih adaptif dan berkelanjutan (Chaffey & Chadwick, 2019; Setiawan et al., 2024).

KESIMPULAN

Program PKM BIMA yang dilaksanakan pada UMKM Berkah Jaya Kabupaten Bulungan telah berhasil menjawab permasalahan mitra secara holistik. Pertama, peningkatan pengetahuan peserta terbukti signifikan secara statistik melalui Uji Wilcoxon Signed-Rank Test [$Z=-2,014$; $p=0,022$; one-tailed], dengan rerata skor meningkat dari 50,00 menjadi 90,00. Kedua, seluruh peserta mengalami perubahan perilaku pemasaran digital yang nyata, meliputi pembuatan akun Instagram usaha, pendaftaran di Google Maps, dan pemilihan logo profesional. Ketiga, efisiensi produksi meningkat signifikan melalui penggunaan mesin pencetak bakso dan alat produksi modern lainnya. Program ini telah meletakkan fondasi yang kuat bagi kemandirian dan peningkatan daya saing UMKM Berkah Jaya, serta terbukti bahwa pendekatan partisipatif yang mengintegrasikan teknologi keras dan lunak efektif untuk memberdayakan UMKM di wilayah perbatasan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Tim penulis mengucapkan terima kasih kepada Direktorat Riset, Teknologi, dan Pengabdian kepada Masyarakat (DRTPM) Kemendikbudristek atas dukungan pendanaan melalui skema BIMA Tahun 2025, LPPM Universitas Borneo Tarakan atas dukungan kelembagaan, serta seluruh anggota UMKM Berkah Jaya atas partisipasi aktif dan komitmen dalam program ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahdiat Adi. (2024, July 10). *Pertumbuhan Jumlah UMKM Indonesia sampai 2023*. <https://Databoks.Katadata.Co.Id/Demografi/Statistik/Fe2d25547a40355/Pertumbuhan-Jumlah-Umkm-Indonesia-Sampai-2023>.
- Asosiasi Pengusaha Indonesia. (2024, October 23). *UMKM Kaltara Belum Siap Bersaing di Pasar Global*. <https://Apindo.or.Id/Media/Umkm-Kaltara-Belum-Siap-Bersaing-Di-Pasar-Global>.
- Chaffey, D., & Chadwick, F. E. (2019). *Digital Marketing Strategy, Implementation And Practice*.
- Kadin Indonesia. (2023). *UMKM Indonesia - Kadin Indonesia*. <https://Kadin.Id/Data-Dan-Statistik/Umkm-Indonesia/>. <https://doi.org/Peran-UMKM-sangat-besar-untuk-pertumbuhan-perekonomian-Indonesia>, dengan jumlahnya mencapai 99% dari keseluruhan unit usaha. Pada tahun 2023 pelaku usaha UMKM mencapai sekitar 66 juta. Kontribusi UMKM mencapai 61% dari Pendapatan Domestik Bruto (PDB) Indonesia, setara Rp9.580 triliun. UMKM menyerap sekitar 117 juta pekerja (97%) dari total tenaga kerja.

- Koran Kaltara. (2023, December 22). *Kaltara Miliki 267 Ribu UMKM*. <https://Korankaltara.Com/Kaltara-Miliki-267-Ribu-Umkm>.
- Murdiastuti, W. (2024, August 13). *Produk UMKM Dorong Peningkatan Ekonomi Kaltara*. <https://Rri.Co.Id/Tarakan/Umkm/898355/Produk-Umkm-Dorong-Peningkatan-Ekonomi-Kaltara>.
- Riaz, M. N. ., & Chaudry, M. M. . (2004). *Halal food production*. CRC Press.
- Setiawan, R., Kartina, Awaludin, Irawati, H., Nurjannah, Amien H, M., Zainuddin, & Darmi. (2024). Pelatihan Pembuatan Pakan Berbasis Bahan Baku Lokal Pada Kelompok Berkah Tani Sebatik. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Borneo*, 8. <http://jurnal.borneo.ac.id/index.php/jpmb>
- Supriyanto. (2006). *pemberdayaan usaha mikro, kecil, dan menengah (umkm) sebagai salah satu upaya penanggulangan kemiskinan*.
- Utomo, M. N., & Ariani. (2017). *Kajian Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Umkm) Di Kota Tarakan*.
- Yunus, N. S. N. M., Rashid, W. E. W., Ariffin, N. M., & Rashid, N. M. (2014). Muslim's Purchase Intention towards Non-Muslim's Halal Packaged Food Manufacturer. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 130, 145–154. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2014.04.018>