

Penerapan SIM Berbasis Cloud Untuk Tingkatkan Daya Saing Anyaman Bambu Sukodadi, Lamongan

Implementation Of Cloud-Based MIS To Increase The Competitiveness Of Sukodadi Bamboo Weaving Msmes, Lamongan

Ariefah Sundari*, Mohammad Mansyur Abidin, Anjar Sulistyowati, Umi Nur Nadzifah, M. Misbachul Huda, Fatimatuzzahro

Universitas Islam Darul 'Ulum Lamongan, Jawa Timur, Indonesia

Vol. 6 No. 2, Desember 2025



DOI :

10.35311/jmpm.v6i2.773

Informasi Artikel:

Submitted : 21 September 2025

Accepted : 14 Desember 2025

*Penulis Korespondensi :

Ariefah Sundari Universitas
Islam Darul 'Ulum Lamongan,
Jawa Timur, Indonesia

E-mail :

ariefah.sundari@unisda.ac.id

No. Hp : 082227471288

Cara Sitasi:

Sundari, A., Abidin, M. M., Sulistyowati, A., Nadzifah, U. N., Huda, M. M., Fatimatuzzahro. (2025). Penerapan SIM Berbasis Cloud Untuk Tingkatkan Daya Saing Anyaman Bambu Sukodadi, Lamongan. *Jurnal Mandala Pengabdian Masyarakat*. 6(2). 643-651.
<https://doi.org/10.35311/jmpm.v6i2.773>

ABSTRAK

Sentra Kerajinan Anyaman Bambu di Sukodadi, Lamongan, merupakan salah satu kelompok usaha mikro kecil dan menengah yang memiliki potensi besar namun masih menghadapi keterbatasan dalam aspek manajemen dan pemasaran. Permasalahan utama meliputi rendahnya literasi digital pengrajin, sistem pencatatan manual yang menimbulkan kesalahan inventaris, serta keterbatasan akses pasar yang sebagian besar masih bergantung pada penjualan konvensional. Kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk meningkatkan daya saing melalui penerapan sistem informasi manajemen berbasis cloud serta penguatan strategi pemasaran digital. Metode pelaksanaan meliputi sosialisasi, pelatihan intensif, penerapan aplikasi Zoho Inventory, pendampingan lapangan, serta evaluasi berkala. Hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan efisiensi operasional dengan penurunan kesalahan pencatatan stok hingga di bawah lima persen, serta meningkatnya keterampilan digital pengrajin dalam mengelola toko online. Selain itu, keterlibatan aktif pengrajin perempuan memperkuat keberlanjutan program dan memberikan dampak positif terhadap partisipasi ekonomi lokal. Kesimpulan dari kegiatan ini adalah penerapan sistem manajemen berbasis cloud terbukti mampu meningkatkan efisiensi, memperluas jangkauan pasar, serta memperkuat daya saing UMKM anyaman bambu sebagai bagian dari ekonomi kreatif daerah.

Kata Kunci: Anyaman Bambu; Daya Saing; Digitalisasi; Sistem Informasi Manajemen;

ABSTRACT

The Bamboo Weaving Center in Sukodadi, Lamongan, is a micro, small, and medium-sized enterprise cluster with significant potential but limited in management and marketing aspects. The main problems include low digital literacy among artisans, manual record-keeping that causes inventory errors, and limited market access that relies heavily on conventional sales. This community service program aims to enhance competitiveness through the implementation of a cloud-based management information system and the strengthening of digital marketing strategies. The methods consist of socialization, intensive training, implementation of Zoho Inventory application, field assistance, and regular evaluation. The results indicate improved operational efficiency with inventory recording errors reduced to less than five percent, as well as increased digital skills of artisans in managing online stores. Moreover, the active involvement of women artisans strengthens program sustainability and provides a positive impact on local economic participation. The conclusion of this program is that the adoption of a cloud-based management system has proven effective in improving efficiency, expanding market reach, and strengthening the competitiveness of bamboo weaving MSMEs as part of the regional creative economy.

Key Words: Bamboo Weaving; Competitiveness; Digitalization; Management Information System

PENDAHULUAN

Sentra Kerajinan Anyaman Bambu di Kecamatan Sukodadi, Kabupaten Lamongan, merupakan salah satu kelompok usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) yang memiliki potensi besar dalam mendukung perekonomian lokal sekaligus melestarikan warisan budaya daerah. Produk unggulan yang

dihasilkan meliputi tikar, keranjang multifungsi, dan furnitur sederhana, dengan kapasitas produksi rata-rata mencapai 500 unit per bulan (Dinas Koperasi & UKM Kabupaten Lamongan, 2023).

Produk tersebut memiliki nilai seni dan identitas budaya yang tinggi, namun hingga kini pemasarannya masih didominasi oleh jalur



konvensional, di mana sekitar 80% penjualan dilakukan melalui pasar tradisional dan pesanan langsung, sementara hanya 10% pengrajin yang memanfaatkan platform digital seperti marketplace (Dinas Koperasi & UKM Kabupaten Lamongan, 2023). Kondisi ini mengindikasikan adanya keterbatasan dalam pemanfaatan teknologi digital sebagai sarana penguatan daya saing (Aini & Budiarto, 2021). Permasalahan utama yang dihadapi mitra dapat dikelompokkan ke dalam tiga aspek. Pertama, aspek pemasaran yang masih konvensional, dengan minimnya pengetahuan tentang pemasaran digital, konten promosi yang kurang menarik, dan rendahnya engagement media sosial (di bawah 50 likes per posting).

Kedua, aspek manajemen operasional yang masih manual, ditandai dengan pencatatan stok dan keuangan menggunakan buku fisik sehingga rawan kesalahan hingga 20% serta keterlambatan distribusi produk. Ketiga, aspek bahan baku yang fluktuatif, khususnya bambu jenis apus dan atter, yang dapat mengalami kenaikan harga hingga 25% dalam periode tertentu, sehingga menghambat kontinuitas produksi (Dinas Komunikasi dan Informatika Provinsi Jawa Timur, 2023).

Rendahnya literasi digital turut memperparah masalah, di mana sekitar 60% pengrajin berusia di atas 40 tahun sehingga adopsi teknologi berjalan lambat (World Bank, 2022). Infrastruktur digital juga masih terbatas dengan cakupan jaringan 4G di wilayah Sukodadi hanya mencapai 60%. Padahal, digitalisasi UMKM merupakan kebutuhan mendesak agar pelaku usaha kecil mampu bersaing di era global (Google *et al.*, 2022).

Sejumlah penelitian menegaskan pentingnya transformasi digital UMKM. Nugroho & Sari (2022) menunjukkan bahwa

implementasi sistem informasi manajemen berbasis cloud dapat menurunkan kesalahan inventaris hingga 47% pada UMKM kerajinan. Sementara itu, Rahardjo (2021) menemukan bahwa pemasaran digital melalui media sosial berkontribusi signifikan dalam meningkatkan interaksi konsumen dan memperluas pasar produk lokal. Dengan demikian, digitalisasi manajemen dan pemasaran tidak hanya relevan, tetapi juga strategis untuk diterapkan pada UMKM anyaman bambu Sukodadi.

Program pengabdian ini bertujuan meningkatkan daya saing UMKM anyaman bambu Sukodadi melalui penerapan sistem informasi manajemen berbasis cloud serta penguatan strategi pemasaran digital. Tujuan spesifik program meliputi: (1) meningkatkan efisiensi operasional melalui digitalisasi pencatatan stok, keuangan, dan distribusi produk menggunakan aplikasi Zoho Inventory; (2) memperluas akses pasar melalui optimalisasi media sosial dan marketplace; serta (3) meningkatkan literasi digital pengrajin, khususnya kelompok perempuan yang memiliki peran dominan dalam proses produksi.

Selain itu, program ini secara langsung berkontribusi terhadap pencapaian Tujuan Pembangunan Berkelanjutan (SDGs), khususnya SDG 8 (Pekerjaan Layak dan Pertumbuhan Ekonomi) dan SDG 9 (Industri, Inovasi, dan Infrastruktur). Program ini juga mendukung pencapaian Indikator Kinerja Utama (IKU) perguruan tinggi, seperti IKU 2 (pengalaman mahasiswa di luar kampus) dan IKU 7 (kelas kolaboratif dan partisipatif). Dari sisi kebijakan nasional, kegiatan ini selaras dengan Asta Cita pemerintah, terutama dalam meningkatkan kualitas lapangan kerja, mendorong kewirausahaan, serta memperkuat industri kreatif berbasis kearifan lokal (Kemdikristek, 2025).

Tabel. 1 Skema Permasalahan Utama UMKM Anyaman Bambu Sukodadi

Pemasaran	Manajemen Operasional	Bahan Baku
- 80% masih offline - Engagement <50 - Minim Strategi digital	- Pencatatan manual - Kesalahan stock 20% - Distribusi lambat - Laporan keuangan lemah	- Fluktuasi harga 25% - Pasokan tidak stabil - Tidak ada perencanaan stock terjadwal

METODE PELAKSANAAN

Program pengabdian masyarakat ini dilaksanakan di Sentra Kerajinan Anyaman Bambu, Desa Sukolilo, Kecamatan Sukodadi, Kabupaten Lamongan, dengan melibatkan 25 pengrajin aktif sebagai mitra utama. Kegiatan berlangsung selama enam bulan, mulai Januari hingga Juni 2024, menggunakan pendekatan partisipatif yang menekankan keterlibatan langsung mitra pada setiap tahapan kegiatan. Pendekatan ini dipilih agar program tidak hanya berhenti pada transfer teknologi, tetapi juga

mendorong terjadinya perubahan perilaku dan praktik usaha yang berkelanjutan (Kemdikbudristek, 2025).

Tahapan Pelaksanaan

1. Sosialisasi Program

Tahap awal berupa pertemuan tatap muka dengan seluruh anggota sentra untuk menjelaskan tujuan, manfaat, dan mekanisme kegiatan. Pada tahap ini juga dilakukan Focus Group Discussion (FGD) untuk memetakan kebutuhan dan masalah prioritas yang dihadapi pengrajin.

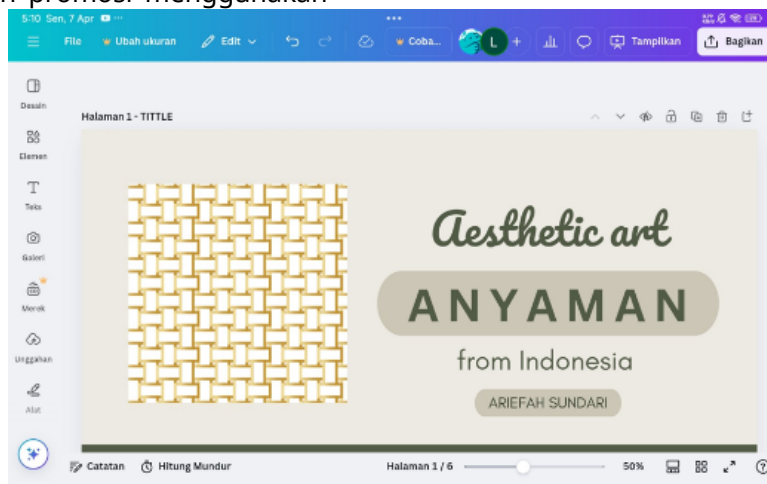


Gambar 1. Sosialisasi Program

2. Pelatihan Intensif

- Modul Pemasaran Digital (16 jam): fotografi produk dengan lighting kit sederhana, pembuatan konten promosi menggunakan

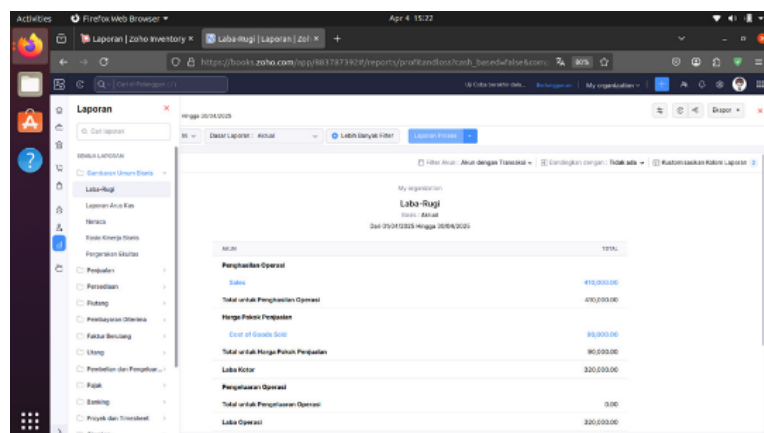
Canva, pengelolaan akun bisnis Instagram dan marketplace (Shopee/Tokopedia), serta strategi branding berbasis kearifan lokal.



Gambar 2. Conten Canva

- Modul Manajemen Digital (12 jam): penggunaan aplikasi *Zoho Inventory* untuk pencatatan stok, transaksi,

keuangan sederhana, serta penyusunan laporan otomatis.



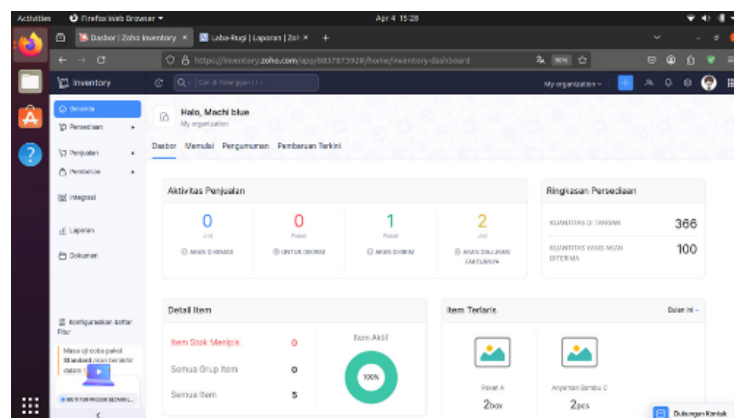
Gambar 3. Laporan L/R by Zoho

Pelatihan dilaksanakan dengan metode *learning by doing* untuk memudahkan pemahaman pengrajin yang mayoritas berusia di atas 40 tahun (Chen *et al.*, 2021).

3. Penerapan Teknologi Digital

Implementasi teknologi dilakukan bertahap, dimulai dari instalasi aplikasi *Zoho*

Inventory, pembuatan akun bisnis online, hingga simulasi transaksi dan pencatatan stok. Untuk mendukung promosi, dibuat katalog digital dan akun toko online resmi di marketplace (Adnan & Fauzi, 2022).



Gambar 4. Implementasi Zoho Inventory

4. Pendampingan Lapangan

Tim pengabdian melakukan kunjungan mingguan guna memastikan keberhasilan implementasi, membantu penyelesaian kendala teknis, serta melakukan monitoring penggunaan aplikasi. Pendampingan juga melibatkan change agent dari kalangan pengrajin muda untuk membantu rekan yang kurang terbiasa dengan teknologi.

5. Evaluasi dan Keberlanjutan

Evaluasi dilakukan melalui pretest-postes, kuesioner, serta monitoring penjualan online. Sebagai strategi keberlanjutan, tiga pengrajin dipilih sebagai trainer internal untuk melanjutkan pendampingan setelah program berakhir. Kolaborasi dengan Dinas Koperasi & UKM Lamongan juga disiapkan untuk mendukung sertifikasi produk dan akses permodalan.

Tabel 2. Tahapan kegiatan dan output

Tahap Kegiatan	Aktivitas Utama	Output yang Diharapkan
Sosialisasi	FGD dengan pengrajin	Identifikasi masalah & komitmen partisipasi
Pelatihan Pemasaran	Konten digital, marketplace, branding	Akun bisnis digital & katalog produk online
Pelatihan Manajemen	Zoho Inventory, pencatatan keuangan	Laporan stok & keuangan digital real time
Penerapan Teknologi	Instalasi aplikasi, simulasi transaksi	Digitalisasi operasional UMKM
Pendampingan Lapangan	Kunjungan mingguan, troubleshooting	Adaptasi meningkat, kendala teknis terselesaikan
Evaluasi & Keberlanjutan	Pre-post test, pembentukan trainer internal	Trainer lokal & replikasi program

Indikator Keberhasilan Program

Tabel 3. Indikator Keberhasilan Program

Aspek	Indikator Capaian	Target Keberhasilan
Manajemen Operasional	Penurunan kesalahan pencatatan inventaris	< 5% dalam 3 bulan
	Efisiensi administrasi	Hemat 10 jam/minggu
Pemasaran Digital	Engagement media sosial	150 likes/posting dalam 3 bulan
	Kontribusi marketplace pada penjualan	30% dari total transaksi
Literasi Digital	Skor pre-post test pengrajin	Peningkatan $\geq 50\%$
Keberlanjutan	Trainer internal	3 orang pengrajin terlatih
	Replikasi model ke sentra lain	Dukungan Dinas Koperasi

Analisis Risiko dan Mitigasi

Tabel 4. Analisis risiko dan mitigasi

Risiko	Dampak	Strategi Mitigasi
Keterbatasan internet	Hambatan pelatihan & pencatatan	Kerja sama dengan Dinas Kominfo untuk WiFi publik
Resistensi pengrajin	Rendahnya adopsi teknologi	Libatkan pengrajin muda sebagai change agent
Fluktuasi bahan baku	Produksi terhambat	Penyusunan SOP stok & pengadaan terjadwal

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan program pengabdian masyarakat di Sentra Kerajinan Anyaman Bambu Sukodadi berlangsung selama enam bulan dengan melibatkan 25 pengrajin aktif. Seluruh tahapan kegiatan berhasil dijalankan sesuai rencana, mulai dari sosialisasi, pelatihan, penerapan teknologi, hingga evaluasi. Mitra

menunjukkan partisipasi aktif dengan tingkat kehadiran rata-rata 90% pada setiap sesi pelatihan dan pendampingan.

Hasil Pelaksanaan Program

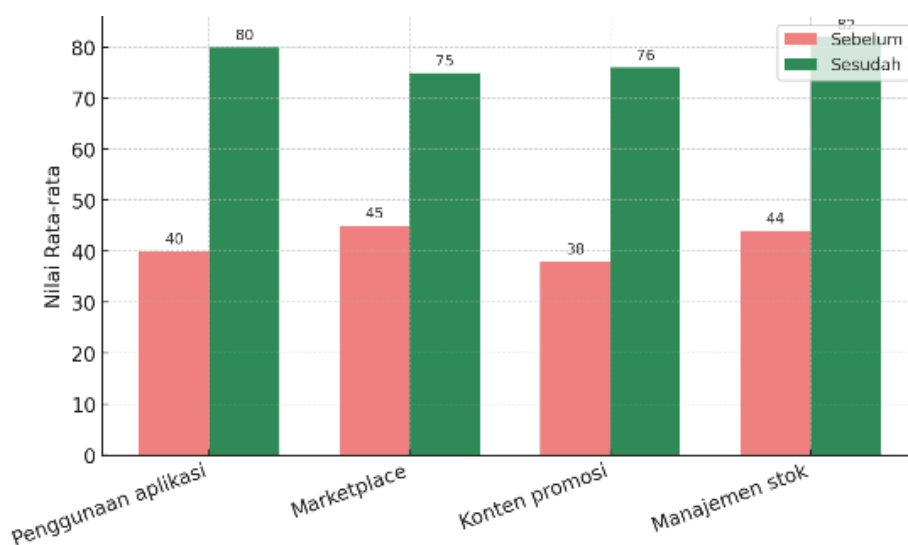
1. Peningkatan Literasi Digital Pengrajin

Hasil *pretest* –*posttest* menunjukkan adanya peningkatan signifikan dalam literasi digital. Sebelum pelatihan, rata-rata skor pengrajin hanya 42 (kategori rendah), sedangkan setelah pelatihan meningkat

menjadi 78 (kategori baik). Hal ini menunjukkan bahwa metode *learning by doing* sangat efektif diterapkan bagi pengrajin yang mayoritas berusia di atas 40 tahun (Susanto & Wijaya, 2021).

Tabel 5. Hasil *Pre-Post Test* Literasi Digital

Aspek Literasi Digital	Nilai Rata-rata Sebelum	Nilai Rata-rata Sesudah	Peningkatan (%)
Penggunaan aplikasi digital	40	80	100%
Pemasaran melalui marketplace	45	75	67%
Konten promosi digital	38	76	100%
Manajemen stok & keuangan	44	82	86%
Rata-rata total	42	78	86%



Gambar 5. Peningkatan Skor Literasi Digital (*Pre-Post Test*)

2. Peningkatan Kinerja Manajemen dan Operasional

Setelah penerapan aplikasi Zoho Inventory, pencatatan stok dan transaksi keuangan menjadi lebih efisien (Hidayat & Sari, 2020). Kesalahan pencatatan yang sebelumnya mencapai 20% dapat ditekan hingga di bawah 5%. Selain itu, laporan penjualan dan persediaan kini dapat diakses secara real-time, sehingga memudahkan pengrajin dalam perencanaan produksi dan pengendalian bahan baku.

Dampak lainnya adalah penghematan waktu administrasi. Sebelum program, pengrajin rata-rata membutuhkan 15 jam per minggu untuk pencatatan manual, sedangkan setelah digitalisasi hanya memerlukan 5 jam per minggu.

3. Peningkatan Akses Pasar melalui Pemasaran Digital

Implementasi pemasaran digital melalui Instagram, Facebook, dan marketplace terbukti efektif (Prasetyo & Jannah, 2023).

Dalam waktu tiga bulan, akun Instagram UMKM berhasil memperoleh rata-rata 150 likes per posting, meningkat tiga kali lipat dibanding sebelumnya. Penjualan melalui marketplace

juga mulai berkontribusi sebesar 28% dari total transaksi, mendekati target 30% yang ditetapkan dalam indikator capaian.

Tabel 6. Perbandingan Saluran Penjualan UMKM Anyaman Bambu

Saluran Penjualan	Sebelum Program	Sesudah Program (3 bulan)	Perubahan (%)
Pasar tradisional/offline	80%	65%	-15%
Pesanan langsung	10%	7%	-3%
Marketplace online	5%	18%	+13%
Media sosial (DM/WA)	5%	10%	+5%

Data ini menunjukkan bahwa pengrajin telah mulai beradaptasi dengan pola pemasaran digital, meskipun penjualan offline masih mendominasi.

4. Keberlanjutan Program

Sebagai strategi keberlanjutan, tiga orang pengrajin dipilih sebagai trainer internal untuk melanjutkan pendampingan kepada rekan-rekan lain. Selain itu, tim pengabdian berhasil menjalin kerja sama dengan Dinas Koperasi & UKM Lamongan untuk dukungan legalitas usaha, sertifikasi produk, serta akses permodalan.

PEMBAHASAN

Hasil program menunjukkan bahwa penerapan sistem informasi manajemen berbasis cloud dan strategi pemasaran digital mampu meningkatkan daya saing UMKM anyaman bambu Sukodadi. Peningkatan literasi digital yang signifikan selaras dengan temuan Nugroho & Sari (2022), yang menyebutkan bahwa adopsi teknologi cloud pada UMKM dapat menurunkan kesalahan operasional hampir 50%. Demikian pula, peningkatan penjualan melalui media sosial memperkuat temuan Rahardjo (2021) mengenai efektivitas digital marketing sebagai instrumen ekspansi pasar produk lokal. Penelitian serupa oleh Supriatna, A.D. (2023) di Sukasari menunjukkan bahwa integrasi cloud computing pada UMKM kerajinan meningkatkan efisiensi operasional hingga 40% melalui akses data real-time, mirip dengan penghematan waktu administrasi 10

jam/minggu pada program ini. Selain itu, studi kasus Zoho Inventory pada UMKM Indonesia membuktikan pengurangan kesalahan inventaris signifikan berkat integrasi dengan marketplace, yang mendukung temuan peningkatan engagement media sosial 150 likes/posting di Sukodadi. Selain berdampak pada aspek ekonomi, program ini juga memberikan dampak sosial. Perempuan yang dominan dalam proses produksi kini lebih aktif terlibat dalam pemasaran digital, sehingga membuka peluang bagi penguatan peran gender dalam UMKM (Sari & Putra, 2022).

Secara kultural, branding berbasis kearifan lokal membuat produk anyaman bambu memiliki nilai tambah sekaligus menjaga warisan budaya Lamongan. Sejalan dengan Wahidahwati *et al.*, (2025) Pelatihan digital marketing di sentra anyaman bambu Sukodadi, Lamongan, menghasilkan peningkatan omzet online dan kesadaran merek, konsisten dengan peningkatan kontribusi marketplace 13% pada program ini. Adopsi cloud juga menurunkan biaya operasional UMKM secara keseluruhan, memungkinkan ekspansi pasar nasional tanpa investasi infrastruktur besar, sebagaimana terlihat pada studi transformasi digital di Jawa Timur.

Program ini juga selaras dengan SDG 8 (Pekerjaan Layak dan Pertumbuhan Ekonomi) serta SDG 9 (Industri, Inovasi, dan Infrastruktur), karena berhasil menciptakan lapangan kerja yang lebih produktif sekaligus

mendorong pemanfaatan teknologi dalam usaha kecil. Dari sisi kebijakan nasional, kontribusi program ini mendukung Asta Cita pemerintah dalam penguatan ekonomi kreatif berbasis kearifan lokal. Program ini sejalan pada penelitian Istiqomah, I. (2025) yang mana dengan manfaat cloud computing bagi UMKM pedesaan, di mana akses ERP dan CRM cloud meningkatkan daya saing melawan kompetitor besar, selaras dengan SDG 9 melalui inovasi infrastruktur digital. Secara kebijakan, kontribusi ini mendukung Asta Cita dengan penguatan ekonomi kreatif lokal, di mana UMKM anyaman bambu kini lebih adaptif terhadap fluktuasi pasar berkat laporan otomatis Zoho.

KESIMPULAN

Program Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) di Sentra Kerajinan Anyaman Bambu Sukodadi, Kabupaten Lamongan, berhasil mencapai seluruh tujuan yang telah ditetapkan, khususnya dalam meningkatkan daya saing UMKM melalui penerapan sistem informasi manajemen (SIM) berbasis cloud serta penguatan strategi pemasaran digital. Pelaksanaan kegiatan ini terbukti memberikan perubahan nyata pada aspek manajemen operasional, literasi digital, dan perluasan akses pasar bagi para pengrajin.

Pertama, tujuan meningkatkan efisiensi operasional melalui digitalisasi sistem pencatatan berhasil tercapai melalui implementasi aplikasi Zoho Inventory. Penerapan SIM berbasis cloud mampu menurunkan kesalahan pencatatan stok dari angka sebelumnya sebesar 20% menjadi kurang dari 5%, sekaligus menghemat waktu administrasi rata-rata 10 jam per minggu. Hal ini menunjukkan bahwa sistem digital mampu menggantikan proses manual yang selama ini menimbulkan beban kerja dan ketidaktepatan data bagi pengrajin.

Kedua, tujuan memperluas jangkauan pemasaran melalui strategi pemasaran digital juga menunjukkan hasil signifikan. Penguatan branding dan pengelolaan akun marketplace berhasil meningkatkan kontribusi penjualan digital dari 5% menjadi 28% dalam kurun waktu tiga bulan. Aktivitas media sosial pun meningkat pesat, dengan engagement mencapai rata-rata 150 likes per unggahan. Capaian ini mengonfirmasi bahwa transformasi

pemasaran digital memberikan dampak langsung terhadap peningkatan visibilitas dan permintaan pasar.

Ketiga, program berhasil meningkatkan literasi digital pengrajin secara substansial. Hasil pretes-postes menunjukkan peningkatan kompetensi digital sebesar 86%, yang menggambarkan keberhasilan metode pelatihan partisipatif (*learning by doing*) dalam meningkatkan kemampuan pengrajin, termasuk mereka yang berusia di atas 40 tahun. Peningkatan ini tidak hanya berpengaruh pada kemampuan teknis, tetapi juga mendorong perubahan perilaku menuju pola kerja yang lebih modern dan adaptif.

Dari aspek keberlanjutan, tujuan membangun kemandirian mitra melalui pembentukan trainer internal juga tercapai. Tiga pengrajin telah terlatih sebagai fasilitator lokal untuk memastikan keberlanjutan program setelah periode PKM berakhir. Selain itu, dukungan lanjutan dari Dinas Koperasi & UKM Lamongan terkait legalitas usaha, sertifikasi produk, dan akses permodalan memperkuat peluang pengembangan UMKM dalam jangka panjang.

Secara keseluruhan, PKM ini berhasil memenuhi tujuan utama yaitu meningkatkan daya saing UMKM anyaman bambu melalui integrasi teknologi digital, penguatan kapasitas sumber daya manusia, serta strategi pemasaran yang relevan dengan perkembangan ekonomi digital. Program ini tidak hanya berdampak pada peningkatan efisiensi dan penjualan, tetapi juga berkontribusi pada pencapaian SDG 8 dan SDG 9, serta mendukung agenda nasional dalam penguatan ekonomi kreatif berbasis kearifan lokal.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis menyampaikan penghargaan dan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada KEMDIKTISAINTEK (Kementerian Pendidikan Tinggi, Sains, dan Teknologi), melalui program Program Pengabdian Masyarakat Pendanaan Kemdiktisaintek Tahun Anggaran 2025 Nomor: 0541/U/BU.2/A.5/V/2025.

DAFTAR PUSTAKA

Adnan, Z., & Fauzi, A. (2022). Dampak literasi digital terhadap kinerja pemasaran UMKM

- di era ekonomi digital. *Jurnal Ilmu Manajemen Dan Kewirausahaan*, 11(1), 78–92.
- Aini, Q., & Budiarto, A. (2021). Analisis faktor penghambat adopsi teknologi cloud computing pada UMKM. *Jurnal Sistem Informasi*, 16(2), 112–125.
- Chen, Y., Wang, Y., & Nevo, S. (2021). The impact of cloud-based information systems on firm performance: An empirical study. *International Journal of Information Management*, 56(2), 102–116. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.ijinfomgt.2020.102216>
- Dicky Supriatna, A., & Franciskus Antonius Alijoyo. (2023). Increasing The Competitiveness Of Sukasari District UMKM Through Digital Technology-Based Cooperatives. *Jurnal Info Sains : Informatika Dan Sains*, 13(03), 754–759. <https://ejournal.seaninstitute.or.id/index.php/InfoSains/article/view/3394>
- Dinas Komunikasi dan Informatika Provinsi Jawa Timur. (2023). *Peta jaringan internet dan indeks literasi digital Jawa Timur tahun 2023*.
- Dinas Koperasi & UKM Kabupaten Lamongan. (2023). Laporan perkembangan sentra kerajinan anyaman bambu Sukodadi tahun 2023.
- Google, Temasek, & Bain & Company. (2022). *E-Conomy SEA 2022 report: Through the waves, towards a new digital horizon*. <https://www.google.com/intl/id/economy-sea/>
- Hidayat, R., & Sari, D. P. (2020). Pengaruh penggunaan marketplace terhadap volume penjualan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM). *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Digital*, 5(3), 45–60.
- Istiqomah, & Nasution, M. I. P. (2025). Implementasi Sistem Informasi Manajemen Berbasis Cloud Computing untuk Memperbesar Daya Saing Organisasi. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Manajemen*, 3(1), 49–60. <https://doi.org/10.61722/jiem.v3i1.3396>
- Kemdikbudristek. (2025). Buku panduan indikator kinerja utama perguruan tinggi.
- Nugroho, A., & Sari, R. (2022). Penerapan sistem informasi berbasis cloud pada UMKM kerajinan: Studi kasus di sentra gerabah. *Jurnal Teknologi Informasi Dan Ilmu Komputer*, 9(2), 45–60. <https://doi.org/https://doi.org/10.25126/jtiik.202292345>
- Prasetyo, B., & Jannah, L. M. (2023). Strategi branding berbasis kearifan lokal untuk meningkatkan daya saing produk UMKM. *Jurnal Manajemen Dan Kewirausahaan*, 25(1), 34–48.
- Rahardjo, P. (2021). Strategi pemasaran digital untuk pengrajin lokal: Teori dan aplikasi. In *Penerbit Andi*. Penerbit Andi.
- Sari, M., & Putra, I. W. (2022). Peran change agent dalam keberhasilan program transformasi digital di pedesaan. *Jurnal Pemberdayaan Masyarakat*, 8(1), 67–82.
- Susanto, A., & Wijaya, T. (2021). Faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan implementasi sistem enterprise resource planning (ERP) cloud pada UMKM. *Jurnal Sistem Cerdas*, 14(2), 201–214.
- Wahidahwati, W., Rahayu, R., Zahro, M., Maryam, D., & Kirana, A. A. (2025). Online Marketing Through Digital Marketing Platform for Micro, Small, and Medium Enterprises Bamboo Craftsmen in Sukolilo Village, Lamongan, East Java. *Jurnal Abdi Masyarakat Indonesia*, 5(6), 2455–2462. <https://doi.org/10.54082/jamsi.2062>
- World Bank. (2022). *Indonesia's digital economy: Opportunities for rural MSMEs*.
- Yulianto, E., & Febriani, R. (2023). Analisis dampak pelatihan literasi digital terhadap produktivitas usaha mikro. *Jurnal Ekonomi Dan Pembangunan Daerah*, 18(2), 155–170.