

# Digitalisasi Promosi dan Penjualan UMKM Bidadari *Fashion* melalui Pemanfaatan *Website Wix*

Tirsa Ninia Lina<sup>1</sup>, Matheus Supriyanto Rumetna<sup>2\*</sup>, Frety Matahelumual<sup>3</sup>, Wiesje Ferdinandus<sup>4</sup>, Joseph Eliza Lopulalan<sup>5</sup>

<sup>1,2,3,4,5</sup>Universitas Victory Sorong

\*Corresponding author

E-mail: [matheus.rumetna@gmail.com](mailto:matheus.rumetna@gmail.com) (Matheus Supriyanto Rumetna)\*

## Article History:

Received: September 2025

Revised: September 2025

Accepted: September 2025

**Abstract:** Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini bertujuan untuk membantu Bidadari Fashion, sebuah usaha mikro di bidang pakaian wanita, dalam mengatasi keterbatasan promosi dan penjualan yang masih bersifat konvensional. Melalui pendekatan berbasis teknologi informasi, tim pengabdian memberikan pelatihan dan pendampingan dalam pembuatan website menggunakan platform Wix. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa mitra mampu mengelola website secara mandiri, dan adanya peningkatan signifikan dalam jangkauan pasar serta jumlah interaksi pelanggan setelah website diluncurkan. Digitalisasi ini tidak hanya memberikan solusi praktis terhadap penurunan penjualan, tetapi juga mendorong kemandirian digital mitra dalam menghadapi tantangan bisnis era digital. Kegiatan ini membuktikan bahwa teknologi yang tepat guna dapat memperkuat daya saing UMKM secara nyata dan berkelanjutan.

## Keywords:

*Bidadari Fashion, Digitalisasi Usaha, Pemasaran Online, UMKM, Website Wix*

## Pendahuluan

Dalam era digital yang berkembang pesat saat ini, transformasi digital menjadi kebutuhan utama bagi pelaku usaha untuk mempertahankan dan mengembangkan bisnis mereka (Abdillah et al., 2023; Istikhomah et al., 2025; Ninia Lina et al., 2024a; Paul et al., 2022). Pelaku usaha di sektor ritel, termasuk toko pakaian, dihadapkan pada tantangan yang signifikan dalam mengikuti perubahan perilaku konsumen yang semakin bergantung pada teknologi digital untuk mencari dan membeli produk (Anasty et al., 2023; Bakhar et al., 2023; Made Widiarta et al., 2023; Rumetna, 2018a; Rumetna & Lina, 2022; Supriyanto Rumetna et al., 2022; Utami et al., 2018; Utomo, 2006). Bidadari *Fashion*, sebuah toko yang bergerak di bidang penjualan pakaian wanita, saat ini masih menjalankan kegiatan usahanya secara konvensional, yaitu menjual produk langsung melalui toko fisik tanpa memanfaatkan media digital sebagai sarana promosi dan transaksi.

Kondisi ini menjadi permasalahan ketika pandemi COVID-19 melanda, yang secara drastis mengubah pola konsumsi masyarakat dan menyebabkan penurunan jumlah pelanggan yang berbelanja secara langsung (Puspita et al., 2022; Rumetna, Lina, & Lopulalan, 2020; Rumetna, Lina, Pakpahan, et al., 2020; Rumetna & Lina, 2021; Tabar & Rendon, 2020; Umkm et al., 2022). Situasi tersebut berdampak langsung pada menurunnya pendapatan toko. Keengganan atau keterbatasan dalam mengadopsi teknologi informasi menjadi salah satu faktor penghambat dalam upaya adaptasi Bidadari *Fashion* terhadap perubahan lingkungan bisnis. Kurangnya pemanfaatan *platform* digital juga menyebabkan keterbatasan dalam jangkauan pasar, sehingga toko ini sulit untuk bersaing di tengah maraknya penjual *online* yang sudah lebih dulu mengadopsi teknologi (Kurniasari, 2023; Ninia Lina et al., 2024b; Rumetna, 2018b; Rumetna et al., 2019; Rumetna & Sembiring, 2017; Utomo, 2006).

Melihat urgensi tersebut, perlu dilakukan intervensi melalui kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) yang berfokus pada pemberdayaan pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam pemanfaatan teknologi informasi. Tujuan dari kegiatan ini adalah untuk membantu Bidadari *Fashion* melakukan transformasi digital, khususnya dalam memperkenalkan toko dan produknya secara *online* melalui pengembangan *platform* digital seperti media sosial, *e-commerce*, atau *website* sederhana. Selain itu, pelatihan tentang penggunaan *platform* digital juga menjadi bagian penting dalam mendukung keberlanjutan implementasi teknologi oleh pemilik toko (Cahyaningrum et al., 2023; Karay et al., 2024).

Melalui pendekatan ini, diharapkan Bidadari *Fashion* mampu memperluas jangkauan pasarnya, meningkatkan daya saing usaha, serta menciptakan model bisnis yang lebih adaptif dan responsif terhadap perubahan lingkungan. Pemanfaatan teknologi informasi dalam kegiatan promosi dan penjualan dapat memberikan efisiensi dalam operasional bisnis dan meningkatkan interaksi dengan konsumen secara lebih luas dan efektif (Augustin Mustika Chairil & Elinawati Aisyah, 2024; Panja et al., 2023; Rumetna et al., 2017). Dengan demikian, digitalisasi usaha menjadi solusi strategis dalam menjawab tantangan yang dihadapi oleh pelaku UMKM pascapandemi.

Kegiatan PkM ini bukan hanya berorientasi pada transfer pengetahuan, tetapi juga sebagai upaya kolaboratif untuk menciptakan kemandirian digital pada pelaku usaha lokal. Kolaborasi antara institusi pendidikan tinggi dan UMKM seperti Bidadari *Fashion* menjadi penting dalam membangun ekosistem digital yang inklusif dan berkelanjutan. Dengan keterlibatan aktif semua pihak, diharapkan transformasi digital tidak hanya menjadi wacana, melainkan dapat diimplementasikan secara nyata untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat melalui teknologi informasi.

## Metode

Agar PkM ini dapat berjalan dengan baik dan mencapai tujuan, maka berikut adalah tahapan PkM yang dilakukan (lihat Gambar 1) (Rumetna et al., 2024; Rumetna, Lina, Hetharia, et al., 2025; Rumetna, Lina, Nahuway, et al., 2025; Rumetna, Lina, Sahetapy, et al., 2025; Rumetna & Hetharia, 2024; Utama et al., 2022; Wahyuningtyas et al., 2018):

1. Identifikasi Masalah dan Kebutuhan Mitra

Tahap pertama diawali dengan observasi dan wawancara bersama pemilik Bidadari *Fashion* untuk mengidentifikasi permasalahan utama yang dihadapi, yaitu penurunan penjualan akibat belum tersedianya saluran penjualan *online*. Selain itu, dilakukan asesmen terkait kemampuan digital mitra dan kesiapan mereka dalam mengelola platform daring. Hasil dari tahap ini menunjukkan bahwa mitra membutuhkan sarana promosi dan penjualan digital yang sederhana, terintegrasi, dan mudah dikelola.

2. Perumusan Solusi dan Perencanaan Desain *Website*

Berdasarkan hasil asesmen, tim pengabdian merancang solusi berupa pembuatan *website* toko *online* menggunakan platform *Wix*, yang dikenal sebagai platform berbasis *drag-and-drop* dengan antarmuka yang ramah pengguna. Dalam tahap ini ditentukan pula struktur *website*, kebutuhan fitur (seperti katalog produk, formulir pemesanan, kontak, dan galeri foto), serta desain visual yang sesuai dengan identitas Bidadari *Fashion*.

3. Pelatihan Penggunaan Platform *Wix*

Tim PkM menyelenggarakan pelatihan kepada pemilik toko mengenai dasar-dasar penggunaan platform *Wix*. Materi pelatihan meliputi cara membuat akun, memilih *template* yang sesuai, mengelola halaman, menambahkan produk, menyunting konten, hingga pengaturan dasar seperti domain dan SEO. Pendekatan *hands-on* diterapkan agar peserta dapat langsung mencoba dan memahami setiap langkah.

4. Pembuatan dan Implementasi *Website* Toko

Dalam tahap ini, tim bersama mitra mulai membangun *website* toko Bidadari *Fashion* secara langsung di platform *Wix*. *Website* dikembangkan sesuai dengan desain dan kebutuhan yang telah dirancang sebelumnya. Produk-produk ditambahkan ke dalam katalog *online* beserta foto dan deskripsi. Setelah *website* selesai dibuat, dilakukan uji coba fungsionalitas untuk memastikan seluruh komponen berjalan dengan baik, termasuk formulir pemesanan dan tampilan responsif di berbagai perangkat.

##### 5. Pendampingan, Evaluasi, dan Serah Terima *Website*

Setelah implementasi, tim melakukan pendampingan untuk memastikan mitra dapat secara mandiri memperbarui konten dan mengelola toko *online* mereka. Evaluasi dilakukan melalui diskusi dan pengumpulan umpan balik dari mitra terkait manfaat dan kemudahan penggunaan *website*. *Website* resmi kemudian diserahkan secara penuh kepada mitra sebagai bentuk hasil akhir kegiatan pengabdian. Rekomendasi untuk pengelolaan lanjutan dan strategi promosi digital juga disampaikan untuk mendukung keberlanjutan penggunaan *platform Wix* tersebut.



Gambar 1. Tahapan Kegiatan PkM

## Hasil

Tahapan kegiatan PkM yang dilakukan terhadap mitra Bidadari *Fashion* telah berhasil dilaksanakan sesuai dengan rencana. Proses dimulai dengan identifikasi permasalahan, di mana diketahui bahwa mitra mengalami kendala dalam promosi dan penjualan karena masih bergantung pada sistem konvensional. Mitra belum pernah menggunakan *platform* digital dalam menjalankan usahanya.

Selanjutnya, dilakukan pelatihan penggunaan *platform Wix* untuk membuat *website* toko *online* yang mudah digunakan dan dikelola oleh mitra. Pelatihan mencakup cara mengunggah produk, menambahkan deskripsi, mengatur tampilan visual, hingga mengaktifkan fitur pemesanan. Mitra menunjukkan antusiasme tinggi dan mampu mengikuti seluruh rangkaian pelatihan dengan baik.

Hasil utama dari kegiatan ini adalah terciptanya sebuah *website* resmi milik Bidadari *Fashion* yang dapat diakses publik melalui alamat:

<https://permenasbobii02.wixsite.com/bidadarifashion>. Website ini telah memuat katalog produk, informasi toko, kontak, dan formulir pemesanan yang siap digunakan oleh pelanggan.

Selain produk digital, dampak lain yang dirasakan adalah meningkatnya pemahaman mitra terhadap pentingnya kehadiran digital dalam menjalankan bisnis. Mitra juga mampu mengelola sendiri konten *website* setelah kegiatan selesai, yang menandakan keberhasilan dalam aspek transfer pengetahuan dan kemandirian digital (lihat Gambar 2).



Gambar 2. Dokumentasi Kegiatan PkM

## Diskusi

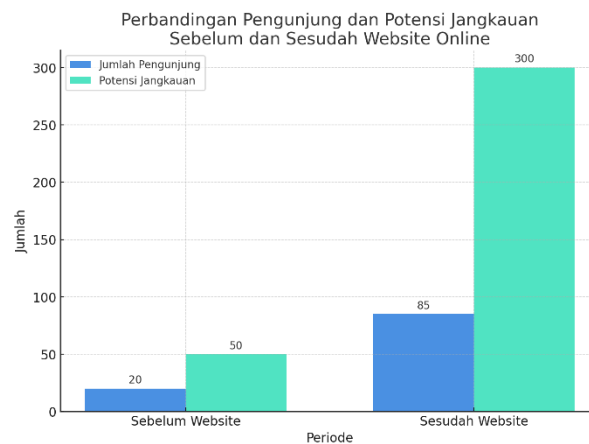
Kegiatan PkM ini menjawab kebutuhan nyata pelaku UMKM dalam beradaptasi terhadap perubahan perilaku konsumen yang kini lebih memilih belanja secara *online*. Digitalisasi bisnis menjadi langkah strategis dalam memperluas jangkauan pasar, meningkatkan daya saing, dan menciptakan keberlanjutan usaha. Dalam konteks ini, pemanfaatan *Wix* sebagai *platform website* sangat tepat karena mudah diakses dan tidak membutuhkan kemampuan teknis yang kompleks.

Hasil kegiatan menunjukkan bahwa mitra *Bidadari Fashion* mengalami peningkatan kapasitas, tidak hanya dalam aspek teknis, tetapi juga dalam

pemahaman strategi bisnis digital. Ini terlihat dari inisiatif mitra dalam memperbarui tampilan *website*, menambahkan produk baru, serta mulai membagikan tautan *website* melalui media sosial. Dengan kata lain, kegiatan PkM berhasil menumbuhkan kesadaran digital pada pelaku usaha lokal.

Dalam tahap implementasi, *website* berhasil dibangun secara fungsional dan estetis sesuai dengan karakter usaha mitra. *Website* mencerminkan identitas visual bisnis, memuat informasi produk dengan baik, serta memiliki navigasi yang intuitif. Hal ini penting karena *website* bukan hanya sebagai media informasi, tetapi juga sebagai representasi citra profesional dari usaha tersebut.

Sebagai bagian dari evaluasi, dilakukan perbandingan antara kondisi sebelum dan sesudah kegiatan. Sebelum memiliki *website*, mitra hanya mampu menjangkau pelanggan dari lingkungan sekitar dengan metode promosi lisan atau media sosial pribadi. Setelah *website* diluncurkan, mitra mulai menerima pesanan dari luar kota dan memiliki saluran komunikasi yang lebih sistematis. Hal ini menunjukkan adanya peningkatan efektivitas pemasaran.



Gambar 3. Perbandingan Jumlah Pengunjung

Gambar 3 menunjukkan perbandingan antara jumlah pengunjung dan potensi jangkauan Bidadari Fashion sebelum dan sesudah *website online*. Sebelum memiliki *website*, jumlah pengunjung toko dalam satu minggu berkisar di angka 20 orang, dengan potensi jangkauan hanya sekitar 50 individu yang terpapar informasi produk melalui komunikasi lisan atau media sosial pribadi. Namun setelah peluncuran *website* <https://permenasbobii02.wixsite.com/bidadarifashion>, angka tersebut meningkat tajam.

Dalam dua minggu setelah *website* aktif, jumlah pengunjung tercatat meningkat menjadi 85 orang, termasuk mereka yang mengakses *website* dan memberikan interaksi awal seperti mengisi formulir atau bertanya melalui kontak yang tersedia. Potensi jangkauan juga melonjak menjadi sekitar 300 orang, yang

dihitung berdasarkan jumlah tampilan halaman dan distribusi tautan *website* di *platform* media sosial.

Peningkatan ini membuktikan bahwa digitalisasi melalui *platform Wix* mampu memperluas pasar Bidadari *Fashion* secara signifikan. Tidak hanya dari sisi kuantitas, tetapi juga dari sisi kualitas interaksi, karena pelanggan kini dapat mengakses informasi secara lebih lengkap dan melakukan pemesanan tanpa harus datang ke toko fisik. Dengan demikian, kehadiran *website* bukan hanya sebagai sarana informasi, tetapi juga sebagai media pemasaran yang efisien dan mendukung pertumbuhan bisnis UMKM berbasis teknologi informasi secara konkret.

Meskipun kegiatan PkM ini tergolong singkat, dampaknya cukup terlihat dalam waktu singkat. Namun, keberlanjutan pemanfaatan *platform Wix* tetap memerlukan komitmen dari mitra untuk terus memperbarui konten, merespons pelanggan, dan mempromosikan *website* secara aktif. Diperlukan juga dukungan lanjutan, seperti pelatihan konten digital lanjutan dan strategi pemasaran *online* agar transformasi digital ini menjadi optimal dan berkelanjutan.

## **Kesimpulan**

Kegiatan PkM bersama mitra Bidadari *Fashion* berhasil memberikan solusi nyata terhadap permasalahan keterbatasan promosi dan penjualan konvensional melalui pemanfaatan *platform Wix* sebagai media digital. Mitra kini memiliki *website* resmi yang menampilkan katalog produk, informasi toko, dan formulir pemesanan, serta mampu mengelolanya secara mandiri. Hal ini menunjukkan peningkatan kapasitas mitra dalam pemanfaatan teknologi informasi untuk mendukung keberlanjutan usahanya.

Evaluasi kegiatan menunjukkan adanya peningkatan signifikan pada jumlah pengunjung dan potensi jangkauan pelanggan setelah *website* diaktifkan. Transformasi digital ini tidak hanya meningkatkan visibilitas usaha, tetapi juga membuka peluang pasar yang lebih luas dan efisien. Dengan demikian, kegiatan ini memberikan dampak positif dalam mendukung kemandirian digital UMKM, dan ke depannya diperlukan pendampingan lanjutan agar manfaat teknologi ini dapat terus dioptimalkan secara berkelanjutan.

## **Pengakuan/Acknowledgements**

Penulis menyampaikan apresiasi dan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada Pemilik Bidadari *Fashion* atas kerja sama, partisipasi aktif, serta kepercayaan yang diberikan selama proses pelaksanaan kegiatan PkM ini. Ucapan terima kasih

juga disampaikan kepada Program Studi Sistem Informasi serta Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LPPM) Universitas Victory Sorong atas dukungan akademik, fasilitasi, dan pendampingan yang telah memungkinkan terselenggaranya kegiatan ini secara optimal. Kontribusi seluruh pihak sangat berperan dalam mewujudkan tujuan pengabdian, sekaligus memperkuat sinergi antara perguruan tinggi dan pelaku UMKM dalam pengembangan solusi berbasis teknologi informasi.

## Daftar Referensi

- Abdillah, T., H. Dai, R., Yunarti, S., & Hadju, R. R. (2023). Perancangan Sistem Informasi Penguatan Kapasitas Mahasiswa, Alumni dan Organisasi Kemahasiswaan Menggunakan Framework Laravel. *Digital Transformation Technology*, 3(2), 336–345. <https://doi.org/10.47709/digitech.v3i2.2797>
- Anasty, A., Wolor, C. W., & Marsofiyati. (2023). Pengaruh Teknologi, Manajemen Waktu, Pemberian Insentif dan Sarana Prasarana Kantor Terhadap Produktivitas Kerja Karyawan di Wilayah Jakarta Timur. *Epsilon : Journal of Management (EJoM)*, 1(2), 116–136.
- Augustin Mustika Chairil, & Elinawati Aisyah. (2024). Pembuatan Website pada UMKM Triple's Branded sebagai Media Promosi. *ASPIRASI: Publikasi Hasil Pengabdian Dan Kegiatan Masyarakat*, 2(3), 49–58. <https://doi.org/10.61132/aspirasi.v2i3.609>
- Bakhar, M., Anggun Pratiwi, N., Mustofa, R., Harapan Bersama, P., & Artikel, H. (2023). Sistem Informasi Website Pencarian Apotek 24 Jam Menggunakan Location Based Service (LBS). *Digital Transformation Technology (Digitech) | e*, 3(1). <https://doi.org/10.47709/digitech.v3i1.2607>
- Cahyaningrum, Y., Puspananda, D. R., Irhadtanto, B., Zainudin, M., Saputra, F. A., & Shulton, F. (2023). Pelatihan Pembuatan Website Wix Untuk UMKM. *Pengabdian Kepada Masyarakat Indonesia SEAN (ABDIMAS SEAN)*, 1(02), 80–84.
- Istikhomah, Sumastuti, E., & Meiriyanti, R. (2025). Efektivitas Digital Marketing Dalam Mendorong Keputusan Pembelian Di Kalangan Milenial Dan Gen Z Pada Pengguna Indosat. *Journal of Information Systems Management and Digital Business*, 2, 196–204.
- Karay, J., Supriyanto Rumetna, M., Lina, T. N., Matahelumual, F., Rieuwpassa, H. S. J., & Saflesa, S. (2024). Optimalisasi Penjualan Buah-Buahan dalam E-Commerce Memanfaatkan Wix Builder: Solusi dan Implementasi. *Jurnal Ilmiah Informatika Dan Komputer*, 1(1), 10–17.
- Kurniasari, A. (2023). Pemanfaatan Website Sebagai Media Promosi Dan Penjualan Di UKM Nadira Catering. In *Januari* (Vol. 2, Issue 1).
- Made Widiarta, I., Mulyanto, Y., & Sutrianto, A. (2023). Rancang Bangun Sistem Informasi Inventory Menggunakan Metode Agile Software Development (Studi Kasus Toko Nada). *Digital Transformation Technology (Digitech) | e*, 3(1).



- <https://doi.org/10.47709/digitech.v3i1.2549>
- Ninia Lina, T., Supriyanto Rumetna, M., Hetharia, C., Budi Santoso, A., Komansilan, R., Ratulangi, S., & Artikel, H. (2024a). Pemanfaatan Wix Builder dalam Promosi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Keripik Kartika Kota Sorong. *Digital Transformation Technology (Digitech)*, 4(1). <https://doi.org/10.47709/digitech.v4i1.3663>
- Ninia Lina, T., Supriyanto Rumetna, M., Hetharia, C., Budi Santoso, A., Komansilan, R., Ratulangi, S., & Artikel, H. (2024b). Pemanfaatan Wix Builder dalam Promosi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Keripik Kartika Kota Sorong. *Digital Transformation Technology (Digitech)*, 4(1), 72–78. <https://doi.org/10.47709/digitech.v4i1.3663>
- Panja, E., Sedyono, E., Teknologi Informasi, F., & Kristen Satya Wacana, U. (2023). Perancangan Dan Implementasi Website Sebagai Media Promosi Pada Atap Bukit Coffee. In *Jurnal MNEMONIC* (Vol. 6, Issue 1).
- Paul, E., Arulmani, M., & Seshamoorthy, H. (2022). Futuristic flask with convolutional neural network for removing Gaussian noise from digital images. *AIP Conference Proceedings*, 020022(September), 1–9.
- Puspita, S., Prakoso, D. A., & Aziz, R. Y. (2022). Peningkatan Keterampilan Petugas Ambulanmu Di Era Kebiasaan Baru Pandemi COVID-19. *SELAPARANG :Jurnal Pengabdian Masyarakat Berkemajuan*, 6(1), 2020–2023.
- Rumetna, M. S. (2018a). Audit Lingkungan Dan Pengendalian Teknologi Informasi Pada PT.XYZ. *Simetris : Jurnal Teknik Mesin, Elektro Dan Ilmu Komputer*, 9(2), 753–768.
- Rumetna, M. S. (2018b). Pemanfaatan Cloud Computing Pada Dunia Bisnis: Studi Literatur. *Jurnal Teknologi Informasi Dan Ilmu Komputer*, 5(3), 305–314. <https://doi.org/10.25126/jtiik.201853595>
- Rumetna, M. S., & Hetharia, C. (2024). Transformasi Pelayanan Masyarakat Melalui Website Kampung Malasigit Sebagai Inovasi Berbasis TI. *Jurnal Teknologi Terpadu*, 10, 84. <https://doi.org/https://doi.org/10.54914/jtt.v10i2.1393>
- Rumetna, M. S., & Lina, T. N. (2021). Forecasting Number of Covid-19 Positive Patients in Sorong City Using the Moving Average and Exponential Smoothing Methods. *The IJICS (International Journal of Informatics and Computer Science)*, 5(1), 37–43. <https://doi.org/10.30865/ijics.v5i1.2908>
- Rumetna, M. S., & Lina, T. N. (2022). Dampak teknologi informasi bagi generasi milenial. *Abdimas Unwahas*, 7(1), 45–52.
- Rumetna, M. S., Lina, T. N., Hetharia, C., Tindage, J., Manobi, G., Sigit, R. N., & Desilva, P. P. (2024). Dampak Sosial Media Bagi Kondisi Psikologis Anak Muda di MTs Annur Kota Sorong. *Eastasouth Journal of Impactive Community Services*, 2(03), 108–116. <https://doi.org/10.58812/ejimcs.v2i03>
- Rumetna, M. S., Lina, T. N., Hetharia, C., Tindage, J., Rieuwpassa, H. S., Victory Sorong, U., & Mesias Sorong, S. (2025). Optimalisasi Keuntungan Usaha Menggunakan Metode Simpleks (Studi Kasus: Kios Rizky, Kota Sorong).

- Eastasouth Journal of Positive Community Services*, 3(03), 199–208.  
<https://doi.org/10.58812/ejpcs.v3i03>
- Rumetna, M. S., Lina, T. N., & Lopulalan, J. E. (2020). A knowledge management system conceptual model for the sorong COVID-19 task force. *International Journal on Informatics Visualization*, 4(4), 195–200. <https://doi.org/10.30630/joiv.4.4.418>
- Rumetna, M. S., Lina, T. N., Nahuway, A., Ginting, S., Rieuwpassa, Y., Lelmaya, Y., Fanindi, A., & Purba, H. (2025). Optimalisasi Penugasan Karyawan Menggunakan Metode Hungarian Pada Kantor Cabang Pos Aimas. *Journal of Information Systems Management and Digital Business (JISMDB)*, 2(4), 336–345. <https://doi.org/https://doi.org/10.70248/jismdb.v2i4.2535>
- Rumetna, M. S., Lina, T. N., Pakpahan, R. R., Ferdinandus, Y., Pormes, F. S., & Lopulalan, J. E. (2020). Implementing Knowledge Management System to Improve Effectiveness of Faculty Activities. In T. F. of E. and T. I. A. I. N. (IAIN) Bukittinggi (Ed.), *Bukittinggi International Conference on Education*. The Faculty of Education and Teaching Institut Agama Islam Ngeri (IAIN) Bukittinggi. <https://doi.org/10.4108/eai.14-9-2020.2305670>
- Rumetna, M. S., Lina, T. N., Sahetapy, R., Saharun, R., & Langgi, O. (2025). Penerapan Metode Simpleks Berbasis Teknologi Informasi untuk Optimalisasi Keuntungan Kios di Pasar Modern. *Computer Based Information System Journal*, 13(01), 134–142. <https://doi.org/https://doi.org/10.33884/cbis.v13i1.9928>
- Rumetna, M. S., Lina, T. N., Simarmata, L., Parabang, L., Joseph, A., & Batfin, Y. (2019). Pemanfaatan POM-QM Untuk Menghitung Keuntungan Maksimum UKM Aneka Cipta Rasa (ACR) Menggunakan Metode Simpleks. *GEOTIK*, 12–22.
- Rumetna, M. S., Manongga, D., & Iriani, A. (2017). Penerapan Knowledge Capture Untuk Promosi Fakultas Menggunakan Soft System Methodology (SSM) (Studi Kasus : Fakultas Teknik , Universitas Victory Sorong ). *Prosiding Seminar Nasional Geotik*, 106–116.
- Rumetna, M. S., & Sembiring, I. (2017). Pemanfaatan Cloud Computing Bagi Usaha Kecil Menengah (UKM). *Prosiding Seminar Nasional Geotik*, ISSN:2580-8796, 1–9.
- Supriyanto Rumetna, M., Ninia Lina, T., Budi Santoso, A., Karay, J., Komansilan, R., Greogory Kaitelapatay, B., Ratulangi, S., Studi Teknologi Rekayasa Multimedia, P., & Bhakti Semesta, P. (2022). Pengetahuan Serta Peran Auditor Secara Komprehensif dalam Menghadapi Dampak Perkembangan Teknologi Informasi. *Komtika (Komputasi Dan Informatika)*, 6(1), 26–38. <https://doi.org/10.31603/komtika.v6i1.6776>
- Tabar, B. R., & Rendon, S. J. F. (2020). orecasting COVID-19 daily cases using phone call data. *Applied Soft Computing*, 126175. <https://doi.org/10.1016/j.asoc.2020.106932>
- Umkm, O., Kec, D. I., Kab, K., & Melalui, B. (2022). Pendekatan Iptek Guna Ketahanan Ekonomi Pada Masa Pandemi COVID-19. *SELAPARANG: Jurnal Pengabdian Masyarakat Berkemajuan*, 6(1), 24–27.
- Utama, E., Aprison, W., Husni, A., Studi Pendidikan Agama Islam, P., Tarbiyah dan

- Ilmu Keguruan, F., Sjech Djamil Djambek Bukittinggi, U. M., & Barat, S. (2022). Penerapan Strategi Pembelajaran Inquiry Pada Mata Pelajaran Sejarah Kebudayaan Islam Kelas VIII Di Mtsn 8 Agam Kecamatan Ampek Angkek Kabupaten Agam. In *KOLONI: Jurnal Multidisiplin Ilmu* (Vol. 1, Issue 3).
- Utami, Y., Nugroho, A., & Wijaya, A. F. (2018). Perencanaan Strategis Sistem Informasi dan Teknologi Informasi pada Dinas Perindustrian dan Tenaga Kerja Kota Salatiga. *Jurnal Teknologi Informasi Dan Ilmu Komputer*, 5(3), 253–260. <https://doi.org/10.25126/jtiik.201853655>
- Utomo, A. P. (2006). Dampak Pemanfaatan Teknologi Informasi terhadap Proses Auditing dan Pengendalian Internal. *Jurnal Teknologi Informasi DINAMIK*, XI(2), 66–74. <https://doi.org/ISSN : 0854-9524>
- Wahyuningtyas, D., Solikin, & Retnoningsih, E. (2018). Sistem Informasi Akademik Nilai Berbasis Web Pada MTs Perguruan Islam Nurul Kasysyaf ( PINK ) 03 Bekasi. *Information System for Educators and Professionals*, 2(2), 191–200. <http://ejournal-binainsani.ac.id/index.php/ISBI/article/view/939/806>