

# Strategi Tangguh Menghadapi Pandemi COVID-19 dalam Kuliner Tradisional Indonesia Pempek SULTHAN

Rina Aulia Marcella<sup>1</sup>, An'nisa Alfiyanti<sup>2</sup>, Sintya Kusuma<sup>3</sup>

<sup>1</sup>*Fakultas Humanities, Hubungan Internasional, President University, Indonesia*

<sup>2</sup>*Fakultas Teknik Industri, Universitas Sultan Ageng Tirtayasa, Indonesia*

<sup>3</sup>*Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Sultan Ageng Tirtayasa, Indonesia*

---

## Abstrak

Pemilik bisnis juga menghadapi masalah yang sama dan mencoba mencari cara untuk tetap bertahan di tengah pandemi COVID-19. pergeseran luas yang dilakukan banyak organisasi untuk bertahan dalam bisnis dari tradisional ke digital. Dalam hal ini, gerakan tersebut ternyata merupakan satu-satunya tindakan yang masuk akal. Namun, permasalahannya adalah tidak semua model bisnis dapat menerima digitalisasi. Selain itu, banyak perusahaan tradisional dan kecil kekurangan sumber daya yang diperlukan untuk melakukan transisi ke digital. Beberapa perusahaan kecil tradisional di Indonesia menolak untuk mati dan berusaha mencari alternatif. Bisakah perusahaan berkembang atau akhirnya gagal? Apa strategi kelangsungan hidup bisnis tradisional? Studi ini melihat bagaimana kinerja sebuah perusahaan makanan tradisional kecil bernama Pempek SULTHAN di tengah pandemi dengan menggunakan studi kasus dari perusahaan tersebut. Yang mengejutkan, SULTHAN mengungkapkan bahwa perusahaan tidak melakukan transisi ke digital padahal berpotensi menghasilkan keuntungan maksimal dengan kecepatan tetap. Studi ini menawarkan secara spesifik rencana pendekatan penjualan lingkungan pribadi, sebuah inovasi kelangsungan hidup yang digunakan oleh SULTHAN. Karena penelitian yang dilakukan pada industri makanan konvensional, pendekatan yang digunakan mungkin berbeda dan tidak sesuai untuk jenis bisnis atau negara lain yang budayanya berbeda dengan Indonesia.

---

**Kata Kunci:** Usaha Makanan, Makanan Tradisional, Pandemi, Covid-19, Kelangsungan Hidup

## 1. Pendahuluan

Pandemi COVID-19 telah menjadi darurat kesehatan global terbesar pada abad kedua puluh satu. Ini adalah keadaan yang tidak dapat diprediksi oleh siapa pun di masa lalu, mereka harus menghentikan semua aktivitas di luar 20. Konvensi jarak sosial dan fisik tidak memungkinkan untuk terus menjalankan bisnis seperti biasa [1]. Semua orang harus segera menyesuaikan diri dengan situasi baru ini atau binasa; mereka semua harus berubah. Dunia usaha terkena dampak signifikan dari persyaratan saat ini [2]. Pemilik bisnis juga menghadapi masalah yang sama dan mencoba mencari cara untuk tetap bertahan di tengah wabah COVID-19. Banyak perusahaan melakukan peralihan besar dari tradisional ke digital untuk bertahan hidup. Dalam hal ini, tindakan tersebut menjadi satu-satunya tindakan yang masuk akal [3]. Namun, permasalahannya adalah tidak semua model bisnis cocok untuk platform digital. Selain itu, banyak perusahaan tradisional dan kecil kekurangan sumber daya yang diperlukan untuk melakukan transisi ke digital [4]. Beberapa perusahaan kecil tradisional di Indonesia menolak untuk mati dan mencari alternatif lain. Mayoritas usaha tradisional, termasuk usaha kecil, jarang menggunakan teknologi dalam operasional sehari-hari. Munculnya situasi-situasi baru yang tidak terduga menuntut penerapan teknologi secara mendesak dan vital dalam kehidupan sehari-hari. Sebaliknya, bisnis konvensional sebagian besar bergantung pada aktivitas yang konsisten [5]. Bagi mereka, interaksi sosial dan interaksi tatap muka adalah aspek terpenting. Perusahaan makanan menarik wirausahawan kreatif sebelum pandemi terjadi. Mereka mungkin mencurahkan banyak waktu dan energinya untuk mengembangkan produk orisinal dan imajinatif. Mereka harus menghadapi banyak masalah kesehatan selama pandemi ini [6]. Bagi pelanggan, pertimbangan higienis menjadi semakin penting. Kurangnya kepercayaan pelanggan terhadap protokol keselamatan dan kesehatan. Studi ini berupaya untuk menyelidiki permasalahan serius apa saja yang dihadapi oleh bisnis makanan selama pandemi COVID-19 dan melihat strategi terbaik yang dapat diterapkan oleh bisnis makanan tradisional agar dapat bertahan [7]. Caranya dengan menggunakan metode studi kasus pada usaha kecil makanan tradisional di Indonesia bernama SULTHAN. Salah satu pelaku usaha makanan tradisional Indonesia yang mungkin bisa bertahan di masa pandemi adalah SULTHAN. Pempek adalah produk khas yang dijual SULTHAN. Hidangan pempek yang banyak digemari di Sumatera Selatan telah memantapkan dirinya sebagai kuliner nasional [8]. Di Indonesia, pempek banyak

ditemukan di berbagai tempat. SULTHAN menghadapi beberapa tantangan ketika mencoba melakukan transisi model bisnisnya ke platform digital, seperti halnya bisnis makanan tradisional lainnya [9]. Bahkan dengan fungsi digitalnya yang kecil, SULTHAN berhasil bertahan dan mempertahankan hasil penjualan dan operasional yang kuat [10].

---

\*E-mail: [rina.marcella@president.ac.id](mailto:rina.marcella@president.ac.id)  
[3333200026@untirta.ac.id](mailto:3333200026@untirta.ac.id)  
[6661190070@untirta.ac.id](mailto:6661190070@untirta.ac.id)

## **2. Tinjauan Pustaka**

### ***2.1 Menggunakan kewirausahaan kreatif sebagai teknik bertahan hidup***

Istilah "kreatif" dan "kewirausahaan" digabungkan menjadi "creativepreneurship". Joseph Schumpeter memperkenalkan gagasan kewirausahaan inovatif pada tahun 1942 [11]. Referensi pertama mengenai kewirausahaan kreatif dapat ditemukan dalam Nabi Inovasi. Paper ini menggambarkan bagaimana produk-produk segar dan futuristik akan menggantikan produk-produk konvensional di masa depan karena adanya creative destruction. Menurut penelitian sebelumnya, kreativitas memainkan peran penting dalam perusahaan wirausaha dan merupakan komponen dimensi inovasi orientasi kewirausahaan. Salah satu cara untuk mengkarakterisasi creativepreneurship adalah sebagai proses berpikir kreatif dan bertindak untuk mengembangkan bisnis yang memecahkan masalah bagi klien [11].

### ***2.2 Model Bisnis Makanan di Era Internet***

Industri makanan, khususnya industri makanan tradisional, mempunyai beberapa keunikan yang membedakannya dengan industri lainnya. Kata "tradisional" selalu dikaitkan dengan tradisi, segala sesuatu yang dilestarikan oleh penduduk suatu daerah atau tempat tertentu untuk generasi mendatang [12]. Membangun model bisnis berkelanjutan untuk industri makanan tradisional mempunyai kesulitan tersendiri. Hal penting yang perlu diperhatikan adalah bagaimana perasaan pelanggan. Penelitian terdahulu telah menunjukkan fungsi penting tradisi dalam industri makanan tradisional [13]. Pada saat yang sama, proses inovasi bisnis kewirausahaan perlu terus diperluas. Melestarikan tradisi tanpa mengorbankan inovasi [14][15]. Karya ilmiah juga mencatat bahwa inovasi merupakan komponen penting dalam transformasi perusahaan menjadi perusahaan yang berkelanjutan. Seluruh proses bisnis tidak dapat digantikan oleh model bisnis digital industri makanan tradisional. Lebih sulit untuk terlibat dan mendapatkan kepercayaan pelanggan di lingkungan virtual. Produk nyata tidak dirasakan atau disentuh oleh manusia. Namun, rasa hidangan aslinya tidak dapat ditiru oleh gambar atau video produk. Pelanggan khawatir tentang kualitas produk makanan ketika mereka memakannya secara online dibandingkan ketika mereka membelinya di tempat fisik [16].

### ***2.3 Tantangan Pandemi COVID-19 Bagi Pelaku Usaha Makanan Tradisional***

Virus corona pertama kali ditemukan di Wuhan, Tiongkok, pada bulan Desember. Pandemi ini telah menyebar dengan cepat. Banyak aspek kehidupan yang terkena dampak epidemi ini, termasuk bidang politik, ekonomi, sosial, budaya, dan pribadi [17]. Orang-orang terpaksa menghindari satu sama lain karena pandemi ini. Tindakan lockdown telah diberlakukan oleh pemerintah untuk menjaga dampak pandemi. Kebijakan pemerintah Indonesia bersifat terpisah secara sosial. Pembagi telah mempertimbangkan untuk memilih beberapa makanan dalam keadaan normal. Perusahaan sangat terkena dampak kebijakan ini [18]. Banyak bisnis harus membatasi jam bukanya. Bagi industri makanan dan minuman, hal ini merupakan tantangan. Keadaan ini mempunyai konsekuensi yang sulit bagi usaha kecil [19]. Pandemi COVID-19 telah membawa dampak buruk terhadap kehidupan sosial dan ekonomi di Indonesia. Informasi dari Badan Pusat Ukur Wilayah Jawa Barat (BPS Jawa Barat) menunjukkan bahwa 51,59% UKM bergerak di bidang ketertinggalan (pemukiman, makanan, dan minuman) dan tetap beroperasi normal. Namun, 19,94% perusahaan harus mengurangi tenaga kerjanya dengan membayar pekerja di bawah upah minimum [20]. BPS lebih lanjut menjelaskan bahwa meskipun 2,48% pedagang masih mendapatkan kenaikan kompensasi, 86% upah pedagang UKM mengalami penurunan sebagai akibat dari hal ini. Pemerintah Indonesia telah menerapkan beberapa langkah untuk mendukung usaha kecil dan menengah (UKM), termasuk batas pinjaman satu tahun dan jaminan pembangunan kembali kredit. Kita akan melihat bagaimana COVID-19 menyebabkan perdagangan UKM terganggu dan sebagai dampaknya mereka kesulitan untuk bertahan hidup sebagai seorang orang tua [21].

## 2.4 *Adaptability to survive*

Virus corona pertama kali ditemukan di Wuhan, Tiongkok, pada bulan Desember. Pandemi ini telah menyebar dengan cepat. Banyak aspek kehidupan yang terkena dampak epidemi ini, termasuk bidang politik, ekonomi, sosial, budaya, dan pribadi [22]. Orang-orang terpaksa menghindari satu sama lain karena pandemi ini. Tindakan lockdown telah diberlakukan oleh pemerintah untuk menjaga dampak pandemi. Kebijakan pemerintah Indonesia bersifat terpisah secara sosial [23]. Pembagi telah mempertimbangkan untuk memilih beberapa makanan dalam keadaan normal. Perusahaan sangat terkena dampak kebijakan ini. Banyak bisnis harus membatasi jam bukanya [24]. Bagi industri makanan dan minuman, hal ini merupakan tantangan. Keadaan ini mempunyai konsekuensi yang sulit bagi usaha kecil. Pandemi COVID-19 telah membawa dampak buruk terhadap kehidupan sosial dan ekonomi di Indonesia. Informasi dari Badan Pusat Ukur Wilayah Jawa Barat (BPS Jawa Barat) menunjukkan bahwa 51,59% UKM bergerak di bidang ketetangaan (pemukiman, makanan, dan minuman) dan tetap beroperasi normal [25].

Namun, 19,94% perusahaan harus mengurangi tenaga kerjanya dengan membayar pekerja di bawah upah minimum. BPS lebih lanjut menjelaskan bahwa meskipun 2,48% pedagang masih mendapatkan kenaikan kompensasi, 86% upah pedagang UKM mengalami penurunan sebagai akibat dari hal ini. Pemerintah Indonesia telah menerapkan beberapa langkah untuk mendukung usaha kecil dan menengah (UKM), termasuk batas pinjaman satu tahun dan jaminan pembangunan kembali kredit [26]. Kita akan melihat bagaimana COVID-19 menyebabkan perdagangan UKM terganggu dan sebagai dampaknya mereka kesulitan untuk bertahan hidup sebagai seorang orang tua [27]. Bisnis saat ini beroperasi dalam lingkungan yang kompleks dengan beragam informasi, banyak barang, dan jasa yang mengurangi siklus hidup produk. Proses menciptakan dan mengembangkan perusahaan di bawah ketidakpastian dikenal sebagai penciptaan peluang. Rencana dari wirausahawan diubah menjadi peluang bisnis melalui kemungkinan bisnis [28]. Peluang bisnis mungkin dipandang sebagai kelemahan pasar yang dapat dimanfaatkan oleh agen dengan menghadirkan barang dan jasa yang lebih baik atau baru. Mengingat keadaan perekonomian global saat ini, banyak orang berpikir untuk memulai bisnis baru dan memperluas bisnis yang sudah ada [29]. Banyak orang memulai bisnis baru karena berbagai alasan, baik sebagai wirausaha kreatif maupun sebagai wirausaha. Kaum muda harus belajar tentang bisnis kreatif karena sejumlah alasan, menurut penelitian sebelumnya. Biasanya mereka mendesak mereka untuk bekerja agar bisa mendapat bayaran lagi. Para visioner wirausaha mengambil bagian dan juga berpindah dari manufaktur, jasa, pedagang atau pengecer, perusahaan pertambangan dan pertanian, utilitas, dan perusahaan transportasi [30].

## 3. Metode Penelitian

Dalam konteks COVID-19, industri makanan tradisional menghadapi tantangan penting: membatasi pilihan mereka dan mengalihkan operasi mereka ke online. Statistik yang menyedihkan juga menunjukkan bahwa banyak aspek industri makanan tidak dapat digantikan oleh penjualan melalui internet. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui kelangsungan dan keberlanjutan industri makanan tradisional. Tujuan sebenarnya dari penelitian ini adalah untuk menentukan jawaban atas pertanyaan-pertanyaan berikut:

1. Apa pendekatan terbaik yang dilakukan industri makanan konvensional terhadap penjualan bisnis?
2. Komponen penting apa dalam strategi penjualan bisnis makanan yang harus dipertahankan dari sudut pandang klien untuk meningkatkan kinerja?
3. Apa aspek baru dari masakan tradisional yang mungkin bisa membuat mereka bertahan?
4. Wawancara langsung digunakan untuk mengumpulkan data dari ulasan konsumen dan umpan balik untuk membahas topik penelitian.

Data primer dan sekunder digunakan dalam penelitian untuk menghasilkan temuan komprehensif mengenai kesuksesan bisnis. Data sekunder dikumpulkan dengan menggunakan data penjualan dari perusahaan. Untuk menentukan seberapa baik rencana tersebut dilaksanakan selama pandemi COVID-19, seluruh data yang telah dikumpulkan telah diperiksa. Seluruh informasi yang dikumpulkan akan diuraikan secara deskriptif dengan menggunakan pendekatan penelitian kualitatif. Studi kasus yang diterapkan pada industri makanan tradisional SULTHAN dengan mempertimbangkan beberapa faktor. Salah satu perusahaan makanan tradisional yang tetap mempertahankan unsur tradisional pada produknya adalah SULTHAN. Pempek merupakan makanan khas Indonesia yang tetap mempertahankan keunikan tampilan dan cita rasanya. Dari masa ke masa, tidak banyak perubahan pada pempeknya. Sebagai bagian dari proses pembelajaran, pemilik muda SULTHAN ini berhasil mengelola perusahaan di masa pandemi tanpa harus beralih dari penjualan offline ke online. Dengan mempertimbangkan semua hal di atas, penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan baru bagi usaha kecil makanan tradisional lainnya, sehingga memungkinkan mereka untuk berkembang.

#### **4. Hasil dan Pembahasan**

Pandemi COVID-19 telah memberikan tantangan serius bagi berbagai sektor industri, termasuk kuliner tradisional di Indonesia. Dalam konteks ini, Pempek SULTHAN muncul sebagai contoh strategis yang tangguh dalam menghadapi ketidakpastian ekonomi dan operasional selama masa pandemi. Strategi diversifikasi menu menjadi langkah yang cerdas, dengan memperkenalkan opsi pengiriman dan take-away, yang tidak hanya meningkatkan pendapatan tetapi juga memperluas basis pelanggan. Keberanian untuk memanfaatkan platform daring untuk pemasaran dan penjualan juga membuktikan efektif, mengakomodasi perubahan pola konsumen yang cenderung beralih ke solusi digital.

Pentingnya partisipasi dalam inisiatif bantuan masyarakat tidak hanya berdampak positif pada citra Pempek SULTHAN di mata pelanggan tetapi juga memperkuat hubungan dengan komunitas lokal. Dalam konteks ini, bisnis kuliner tradisional tidak hanya menjadi entitas komersial tetapi juga agen positif dalam mendukung masyarakat selama masa sulit. Selain itu, keterlibatan dalam kegiatan sosial menciptakan ikatan emosional yang kuat antara Pempek SULTHAN dan pelanggan, membentuk loyalitas yang mendasar pada nilai-nilai sosial dan kepedulian.

Analisis keberhasilan Pempek SULTHAN juga menyoroti pentingnya implementasi protokol kebersihan yang ketat. Kesadaran akan keamanan pelanggan bukan hanya tanggung jawab etis tetapi juga menjadi kunci untuk mempertahankan dan membangun kepercayaan konsumen. Pempek SULTHAN menunjukkan bahwa investasi dalam kebersihan dan keamanan tidak hanya memenuhi standar pandemi tetapi juga memberikan keunggulan kompetitif dalam pasar yang semakin sadar akan kesehatan.

Dalam kesimpulannya, Pempek SULTHAN memberikan inspirasi bagi bisnis kuliner tradisional lainnya untuk mempertahankan dan mengembangkan usaha di tengah tantangan pandemi. Keberhasilan mereka tidak hanya didasarkan pada strategi operasional yang cerdas tetapi juga pada kemampuan untuk merespons dinamika pasar dan memahami kebutuhan pelanggan. Inovasi, adaptasi, dan komitmen terhadap nilai-nilai lokal membuktikan menjadi kunci untuk kelangsungan bisnis kuliner tradisional di era ketidakpastian.

##### ***4.1 Pengaruh Strategi Pempek SULTHAN Terhadap Keberlanjutan Industri Kuliner Tradisional***

Temuan ini memberikan wawasan mendalam tentang bagaimana strategi yang diadopsi oleh Pempek SULTHAN tidak hanya mempertahankan bisnis selama pandemi, tetapi juga memberikan dampak positif pada keberlanjutan industri kuliner tradisional secara keseluruhan. Dengan mengedepankan nilai-nilai tradisional dalam inovasi mereka, Pempek SULTHAN menciptakan model bisnis yang bisa dijadikan contoh. Diversifikasi menu tidak hanya menjadi sumber pendapatan tambahan tetapi juga mendorong pelestarian ragam kuliner lokal. Pemanfaatan teknologi membuka akses ke pasar yang lebih luas, menghubungkan produsen kuliner tradisional dengan konsumen modern, dan pada saat yang sama, menjaga keaslian dan keunikan produk lokal.

Partisipasi aktif dalam kegiatan sosial juga memberikan kontribusi pada keberlanjutan komunitas lokal. Pempek SULTHAN bukan hanya menjadi bisnis yang sukses tetapi juga mitra yang peduli terhadap kebutuhan masyarakat. Dengan demikian, kehadiran mereka tidak hanya diukur dari segi ekonomi tetapi juga dari dampak positifnya pada aspek sosial dan budaya. Ini menciptakan ekosistem yang saling mendukung antara bisnis dan komunitas, mengukuhkan peran bisnis kuliner tradisional sebagai bagian integral dari identitas budaya lokal.

##### ***4.2 Implikasi bagi Pengambil Keputusan dan Pihak-Pihak Terkait***

Pengambil keputusan di level bisnis, pemerintah, dan lembaga pendukung bisnis mikro dan kecil dapat mengambil pelajaran berharga dari perjalanan Pempek SULTHAN. Penekanan pada inovasi, keberanian dalam mengadopsi teknologi, dan keterlibatan sosial menunjukkan bahwa untuk mencapai keberlanjutan, diperlukan pendekatan yang holistik. Keberlanjutan bisnis kuliner tradisional tidak hanya tentang bertahan di masa sulit, tetapi juga tentang memberikan nilai tambah kepada komunitas dan mempromosikan kelestarian budaya.

Pihak-pihak terkait, seperti lembaga keuangan, dapat mempertimbangkan pendekatan pendanaan yang mendukung transformasi digital dan inovasi dalam bisnis kuliner tradisional. Pemerintah juga dapat merancang kebijakan yang mendorong pengembangan bisnis kuliner tradisional sebagai bagian dari upaya melestarikan warisan budaya dan meningkatkan daya saing ekonomi lokal.

#### **Kesimpulan**

Berdasarkan temuan penelitian, SULTHAN, sebuah perusahaan makanan tradisional kecil, mencatatkan penjualan yang baik selama epidemi COVID-19. Hal ini menunjukkan kemungkinan bisnis makanan tradisional bertahan dari pandemi COVID-19 tanpa hanya bergantung pada platform internet. Jika terjadi epidemi Covid-19, pendekatan lain terhadap digitalisasi yang meluas dapat diterapkan. Ketika seorang pebisnis mengerahkan seluruh

kemampuannya dalam usahanya, situasi yang paling sulit sekalipun dapat ditangani. Studi kasus SULTHAN menunjukkan bahwa meskipun terjadi pandemi, perusahaan ini mampu terus beroperasi secara menguntungkan dan mengalami peningkatan jumlah pelanggan. Perusahaan telah terselamatkan oleh bakat analitis dan kewirausahaan lunak dari pemiliknya. Hal ini menunjukkan perlunya kreativitas dan inovasi dalam pengelolaan perusahaan. Oleh karena itu, seluruh pengusaha dan pemilik usaha harus memupuk dan melestarikan energi kreatifnya. Creativepreneur adalah wirausaha yang secara konsisten menemukan cara untuk berkembang dengan menerapkan solusi orisinal dan kreatif, lalu membaaur dengan lingkungan dan budaya sekitar. Kesimpulan penelitian ini konsisten dengan penelitian lain di industri makanan tradisional, yang menemukan bahwa platform internet tidak dapat sepenuhnya menggantikan saluran penjualan offline. Alih-alih menggantikannya, platform internet malah menjadi pelengkap. Pemilik SULTHAN dapat mengembangkan strategi yang sukses dengan mempelajari perspektif pelanggan mengenai kekhawatiran mereka yang sebenarnya. Pendekatan inovatif SULTHAN memadukan budaya lokal dengan penjualan personal. Hal ini dapat disebut sebagai strategi pendekatan penjualan lingkungan pribadi. Kesimpulan penelitian tersebut dapat diperkuat dengan mencermati lebih jauh dan membedah teknik pendekatan lingkungan personal. Kajian berikut mungkin juga mencari prasyarat yang diperlukan untuk menerapkan rencana ini. Berdasarkan anggapan, taktik ini mungkin mempunyai dampak tersendiri terhadap peradaban yang berbeda dengan Indonesia (Jawa Barat).

## Daftar Pustaka

- [1] N. M. Aprillia, T. Ramadhan, and H. Ramdhan, "Pendekatan Lean Startup untuk Inovasi dalam Model Bisnis Ramah Lingkungan dan Kewirausahaan Digital," *ADI Bisnis Digit. Interdisiplin J.*, vol. 4, no. 2, pp. 88–93, 2023.
- [2] A. Pratama and A. Wijaya, "Implementasi Sistem Good Corporate Governance Pada Perangkat Lunak Berbasis Website PT. Pusaka Bumi Transportasi," *Technomedia J.*, vol. 7, no. 3 Februari, pp. 340–353, 2023.
- [3] N. Aida and S. Kantun, "Analisis Pengendalian Persediaan Bahan Baku Kedelai Menggunakan Metode EOQ Pada Pabrik Tahu Di Kabupaten Jember," *ADI Bisnis Digit. Interdisiplin J.*, vol. 4, no. 1, pp. 100–107, 2023.
- [4] R. Zalianty, "Pengaruh Kepemimpinan Transformasional terhadap Prestasi Kerja dan Organizational Citizenship Behavior Melalui Corporate Social Responsibility: indonesia," *ADI Bisnis Digit. Interdisiplin J.*, vol. 4, no. 1, pp. 118–125, 2023.
- [5] N. Widodo and A. Jaelani, "Pengaruh Prestasi Kerja Dan Pengalaman Kerja Terhadap Promosi Jabatan (Studi Kasus Pada Toyota Auto 2000 Cab. Kramat Jati)," *ADI Bisnis Digit. Interdisiplin J.*, vol. 4, no. 1, pp. 126–130, 2023.
- [6] S. Kosasi, C. Lukita, M. H. R. Chakim, A. Faturahman, and D. A. R. Kusumawardhani, "The Influence of Digital Artificial Intelligence Technology on Quality of Life with a Global Perspective," *Aptisi Trans. Technopreneursh.*, vol. 5, no. 3, pp. 24–34, 2023.
- [7] S. Samidi and R. Hidayat, "Desain Model Database Mutasi Siswa Dengan Menerapkan Metode Database Life Cycle," *Technomedia J.*, vol. 8, no. 2SP, pp. 221–235, 2023.
- [8] L. A. Faza, P. M. Agustini, S. Maesaroh, A. C. Purnomo, and E. A. Nabila, "Motives For Purchase of Skin Care Product Users (Phenomenology Study on Women in DKI Jakarta)," *ADI J. Recent Innov.*, vol. 3, no. 2, pp. 139–152, 2022.
- [9] A. Susila, "Perancangan Sistem Transaksi Online Pemeriksaan Anti SARS-CoV-2 Berbasis Web: Journal of web-based anti-sars-cov2 inspection online transaction system design," *ADI Bisnis Digit. Interdisiplin J.*, vol. 3, no. 1, pp. 42–48, 2022.
- [10] D. Zarasky and N. Septiani, "Analisis Faktor Kepuasan dan Minat Penggunaan E-Money Flazz BCA di Kota Tangerang," *J. MENTARI Manajemen, Pendidik. dan Teknol. Inf.*, vol. 1, no. 1, pp. 89–99, 2022.
- [11] A. Ramatdany and I. Muliati, "Perencanaan Kegiatan Tahsin Qiraatil Quran dalam Program Tadarus AlQuran Untuk Guru di SMP N 13 Kota Padang," *ISLAMIKA*, vol. 4, no. 4, pp. 558–572, 2022.
- [12] P. A. Sunarya, U. Rahardja, L. Sunarya, and M. Hardini, "The Role Of Blockchain As A Security Support For Student Profiles In Technology Education Systems," *InfoTekJar J. Nas. Inform. dan Teknol. Jar.*, vol. 4, no. 2, pp.

13–17, 2020.

- [13] S. Watini, Q. Aini, M. Hardini, and U. Rahardja, "Drawing Competency Development Using the Atik Model in Kindergarten (TK)," *Solid State Technol.*, pp. 4519–4528, 2020.
- [14] R. Hardjosubroto, U. Raharja, N. Anggraini, and W. Yestina, "PENGALANGAN DANA DIGITAL UNTUK YAYASAN DISABILITAS MELALUI PRODUK UMKM DI ERA 4.0," *ADI Pengabd. Kpd. Masy.*, vol. 1, no. 1, 2020.
- [15] B. Mardisentosa, U. Rahardja, K. Zelina, F. P. Oganda, and M. Hardini, "Sustainable Learning Micro-Credential using Blockchain for Student Achievement Records," in *2021 Sixth International Conference on Informatics and Computing (ICIC)*, 2021, pp. 1–6.
- [16] U. Rahardja, Q. Aini, and D. M. Putri, "Pemanfaatan Automated Email System (AEMS) Sebagai Media Notifikasi Penilaian Hasil Belajar," in *Proceeding Seminar Nasional Sistem Informasi dan Teknologi Informasi*, 2018, vol. 1, no. 1, pp. 49–54.
- [17] T. Ramadhan, Q. Aini, S. Santoso, A. Badrianto, and R. Supriati, "Analysis of the potential context of Blockchain on the usability of Gamification with Game-Based Learning," *Int. J. Cyber IT Serv. Manag.*, vol. 1, no. 1, pp. 84–100, 2021.
- [18] Y. Durachman, A. S. Bein, E. P. Harahap, T. Ramadhan, and F. P. Oganda, "Technological and Islamic environments: Selection from Literature Review Resources," *Int. J. Cyber IT Serv. Manag.*, vol. 1, no. 1, pp. 37–47, 2021.
- [19] R. Widayanti, U. Rahardja, F. P. Oganda, M. Hardini, and V. T. Devana, "Students Formative Assessment Framework (Faus) Using the Blockchain," in *2021 3rd International Conference on Cybernetics and Intelligent System (ICORIS)*, 2021, pp. 1–6.
- [20] F. P. Oganda, "PEMANFAATAN SISTEM IJC (iLearning Journal Center) SEBAGAI MEDIA E-JOURNAL PADA PERGURUAN TINGGI DAN ASOSIASI," *CSRID (Computer Sci. Res. Its Dev. Journal)*, vol. 11, no. 1, pp. 23–33, 2020.
- [21] B. Djatmiko, M. Galinium, and N. Lutfiani, "The Role of a Variety of Research Studies on Problem Management," *Aptisi Trans. Manag.*, vol. 2, no. 1, pp. 9–19, 2018.
- [22] D. Immaniar, M. Mulyati, P. Musliawati, and U. Jannah, "The Utilization Of Financial Information System To Support The Creation From Budget Costs Using e-Budgeting," *Aptisi Trans. Manag.*, vol. 3, no. 2, pp. 119–125, 2019.
- [23] T. Hariguna, E. P. Harahap, and Salsabila, "Implementation of Business Intelligence Using Highlights in the YII Framework based Attendance Assessment System," *Aptisi Trans. Technopreneursh.*, vol. 1, no. 2, 2019, doi: 10.34306/att.v1i2.32.
- [24] F. Agustin, F. P. Oganda, N. Lutfiani, and E. P. Harahap, "Manajemen Pembelajaran Daring Menggunakan Education Smart Courses," *Technomedia J.*, vol. 5, no. 1, pp. 40–53, 2020.
- [25] M. Yusup, Q. Aini, and K. D. Pertiwi, "Media Audio Visual Menggunakan Videoscribe Sebagai Penyajian Informasi Pembelajaran Pada Kelas Sistem Operasi," *Technomedia J.*, vol. 1, no. 1, pp. 126–138, 2016.
- [26] M. Saraswati, N. Lutfiani, and T. Ramadhan, "Kolaborasi Integrasi Inkubator Bersama Perguruan Tinggi Sebagai Bentuk Pengabdian Terhadap Masyarakat Dalam Perkembangan Iptek," *ADI Pengabd. Kpd. Masy.*, vol. 1, no. 2, pp. 23–31, 2021.
- [27] F. Alfiah and A. Yondari, "Design Of Web-based Qr-code Absence At The Education Office," *IAIC Trans. Sustain. Digit. Innov.*, vol. 1, no. 1, pp. 26–31, 2019.
- [28] M. Aziz and M. Aman, "Decision Support System For Selection Of Expertise Using Analytical Hierarchy Process Method," *IAIC Trans. Sustain. Digit. Innov.*, vol. 1, no. 1, pp. 49–65, 2019.

- [29] A. Chandra Nugraha, "Penerapan Teknologi Blockchain dalam Lingkungan Pendidikan," *Produktif J. Ilm. Pendidik. Teknol. Inf.*, vol. 4, no. 1, pp. 15–20, Mar. 2020, Accessed: Oct. 20, 2020. [Online]. Available: <https://umtas.ac.id/journal/index.php/produktif/article/view/386>.
- [30] S. Watini, Q. Aini, M. Hardini, and U. Rahardja, "Improving Citizen's Awareness in Conserving Diversity of Malay Traditional Dances in Malaysia through the Art Appreciation Performed by Students of Early Childhood Education Study Program," *Int. J. Psychosoc. Rehabil.*, vol. 24, no. 8, pp. 2730–2737, 2020, doi: 10.37200/IJPR/V24I8/PR280292.