

Branding Produk Sentra Mebel Randusari Sebagai Produk Unggulan Daerah Pasuruan Menuju Pasar Ekspor

Rosita Dwi Ferdiani¹, Wahyudi Harianto², Sri Wilujeng³, M. Hengki Riawan Putra⁴

^{1,2,3} Universitas PGRI Kanjuruhan Malang, Indonesia

⁴ Universitas PGRI Wiranegara Pasuruan, Indonesia

Received : 6 September 2025, Revised : 15 September 2025, Published : 24 September 2025

Corresponding Author

Nama Penulis: Rosita Dwi Ferdiani

E-mail: rositadf@unikama.ac.id

Abstrak

Wilayah Pasuruan merupakan salah satu daerah di Indonesia yang terkenal akan produksi mebelnya selain Jepara dan daerah lainnya. Salah satu daerah penghasil mebel di Pasuruan yaitu kelurahan Randusari. Salah satu pengrajin mebel di Randusari adalah UD Nurasjaya yang dipimpin oleh Raswanto dan pada saat ini beranggotakan 15 orang. Permasalahan yang dihadapi usaha ini adalah 1). Pemasaran hanya dilakukan WhatsApp, Facebook dan Instagram sehingga belum menjangkau pangsa pasar yang lebih luas. 2). Pemasaran belum memanfaatkan layanan marketplace online, website, atau blog. 3). Belum mempunyai katalog produk. Kegiatan pengabdian yang dilakukan ini bertujuan untuk membranding produk mitra dan dapat melakukan pemasaran dengan memanfaatkan layanan marketplace online, website, atau blog Metode yang digunakan pada pengabdian ini adalah Focus Discussion, pembuatan katalog produk dan pembuatan e Commerce. Hasil dari kegiatan pengabdian adalah 1). Menghasilkan katalog produk dan pembuatan E commerce atas nama UD. Nurasjaya sehingga dapat memperluas area pemasaran. 2). Meningkatnya pemahaman tentang pembuatan katalog produk dan pemasaran melalui E commerce sebesar 80 % dan peningkatan penjualan produk sebesar 75%. Saran bagi pelaksanaan kegiatan ini adalah 1). Guna mendapatkan hasil yang optimal sebaiknya pelatihan dilaksanakan secara berkelanjutan. 2). Perlu adanya inovasi pengembangan desain produk yang diminati oleh pembeli.

Kata Kunci – branding, mebel, randusari, e-commerce, ekspor

Abstract

The Pasuruan region is one of the regions in Indonesia renowned for its furniture production, alongside Jepara and other regions. One of the furniture-producing areas in Pasuruan is the Randusari sub-district. One of the furniture craftsmen in Randusari is UD Nurasjaya, led by Raswanto and currently has 15 members. The challenges faced by this business are: 1) Marketing is limited to WhatsApp, Facebook, and Instagram, thus not reaching a wider market share. 2) Marketing has not utilized online marketplace services, websites, or blogs. 3) There is no product catalog. This community service activity aims to brand partner products and market them using online marketplace services, websites, or blogs. The methods used in this community service were Focus Discussions, product catalog creation, and e-commerce development. The results of the community service activities are: 1) Production of a product catalog and e-commerce platform under the name of UD Nurasjaya, thereby expanding the marketing area. 2) An 80% increase in understanding of product catalog creation and e-commerce marketing, and a 75% increase in product sales. Suggestions for implementing this activity are: 1) To achieve optimal results, training should be carried out continuously. 2) There needs to be innovation in developing product designs that are in demand by buyers.

Keywords - branding, furniture, randusari, e-commerce, export

How To Cite : Ferdiani, R. D., Harianto, W., Wilujeng, S., & Putra, M. H. R. (2025). Branding Produk Sentra Mebel Randusari Sebagai Produk Unggulan Daerah Pasuruan Menuju Pasar Ekspor . Jurnal Pengabdian Masyarakat Bhinneka, 4(1), 734–743. <https://doi.org/10.58266/jpmb.v4i1.504>

Copyright ©2025 Rosita Dwi Ferdiani, Wahyudi Harianto, Sri Wilujeng, M. Hengki Riawan Putra

PENDAHULUAN

Wilayah Pasuruan merupakan salah satu daerah di Indonesia yang terkenal akan produksi mebelnya selain Jepara dan daerah lainnya. Lokasi wilayah Pasuruan yang terletak di persimpangan jalur regional Surabaya-Probolinggo-Malang sangat strategis untuk perdagangan sehingga memiliki potensi bagi produsen mebel untuk meningkatkan produksi dan memasarkannya (Maulana, dkk; 2022). Produksi mebel di Pasuruan dilakukan oleh berbagai pihak mulai dari pengrajin mebel skala rumahan hingga industri pabrik berupa UD NURASJAYA dan PT (Febrianto, dkk; 2020). Salah satu kelurahan di Pasuruan telah menjadi sentra produksi mebel adalah kecamatan Gadingrejo, Kota Pasuruan. Hal ini tertuang dalam RPJMD Kota Pasuruan tahun 2021 -2026 menyebutkan bahwa kecamatan Gadingrejo menjadi sentra mebel di Kota Pasuruan. Kecamatan Gadingrejo terdiri dari delapan kelurahan yaitu Karangketung, Gentong, Sebani, Petahunan, Bukir, Randusari, Krapyakrejo. Kelurahan yang menjadi sentra penghasil mebel adalah Randusari dan Bukir. Kedua kelurahan ini terletak bersebelahan yang berada di Jalan Urip Sumoharjo dan Gatot Subroto, Kota Pasuruan. Jalan Urip Sumoharjo dan Gatot Subroto ini merupakan jalan provinsi yang menghubungkan Kota Pasuruan dan Kabupaten Probolinggo. Maka tak heran, di sepanjang jalan ini terdapat puluhan toko - toko mebel yang memamerkan hasil produk dari pengrajin mebel di kedua kelurahan ini. Berikut ini adalah kawasan sepanjang Jalan Urip Sumoharjo dan Gatot Subroto yang merupakan sentra pengrajin mebel di Kota Pasuruan.



Gambar 1. Kawasan Jalan Urip Sumoharjo dan Jalan Gatot Subroto, Kota Pasuruan

Akan tetapi, kelurahan Bukir yang lebih dikenal masyarakat luas sebagai penghasil mebel daripada Randusari. Hal ini dikarenakan, lokasi pasar mebel yang merupakan pusat perdagangan mebel, berada di kelurahan Bukir sehingga masyarakat luas lebih mebel Bukir daripada mebel Randusari. Padahal dagangan mebel di pasar mebel Bukir tersebut, sebageian besar berasal dari pengrajin di Randusari. Karena jarak pasar Mebel Bukir ke Kelurahan Randusari hanya sekitar 500 meter. Perdagangan di Pasar Bukir ini di penuhi oleh pedagang - pedagang mebel dari berbagai daerah di Jawa Timur atau di Luar Jawa Timur, misalkan Jawa Tengah sampai Nusa Tenggara Timur, sehingga tak heran apabila pedagang - pedagang dari daerah lainpun mengambil produk mebel dari kedua kelurahan ini untuk dipasarkan di daerahnya masing - masing.

Berdasarkan data statistik dari kelurahan Bukir dan Randusari pada tahun 2023, di kelurahan Bukir terdapat 2.132 jiwa yang bekerja sebagai pengrajin, sedangkan di Randusari terdapat 2.426 jiwa yang bekerja pengrajin, sehingga dapat disimpulkan bahwa sekitar 80% penduduk di kedua kelurahan ini bekerja sebagai pengrajin, baik sebagai pemilik usaha, pedagang, atau pegawai yang bekerja di usaha mebel tersebut. Akan tetapi perhatian masyarakat bahkan peneliti terdahulu (Wachadah, dkk; 2023, Maulana, dkk; 2022, Ferdiani, dkk; 2019) lebih memfokuskan perhatiannya kepada kelurahan Bukir sebagai sentra mebel. Untuk itu Tim pengabdian tertarik untuk membranding dan mengangkat nama Randusari sebagai sentra mebel agar pendapatan dan produksi mebel Randusari lebih dikenal oleh masyarakat sehingga mebel Randusari dapat menembus pasar nasional dan ekspor.

Berdasarkan data dari Kelurahan Randusari tahun 2023, dari 3.033 penduduk, terdapat 2.426 jiwa yang bekerja sebagai pengrajin mebel. Pengrajin ini memulai usahanya dari penyediaan bahan

baku berupa gelondongan kayu, penggergajian, memproduksi mebel kemudian di pasarkan melalui toko yang terdapat di sepanjang jalan Urip Sumoharjo dan Gatot Subroto di Randusari. Produk yang dihasilkan dari sentra mebel ini adalah kursi, meja, lemari dengan berbagai variasi.



Gambar 2. Koordinasi Tim Pengabdian dengan Lurah Randusari, Kota Pasuruan

Pada masa pandemi Covid -19, pengrajin mengalami kemunduran dalam memasarkan produknya, sehingga banyak pengrajin yang mengalami gulung tikar. Tetapi di pertengahan tahun 2022, pengrajin mulai bangkit dalam mengembangkan usahanya. Pengembangan usaha pengrajin ini didukung oleh pemerintah Pasuruan dengan menggelar festival mebel di Pasar Mebel Bukir, pada tanggal 3 - 5 Maret 2023. Tujuan kegiatan festival ini adalah untuk memberi kesempatan untuk memamerkan hasil produk terbaiknya serta meningkatkan minat pasar untuk membeli produk mebel dari Bukir dan Randusari.

Salah satu pengrajin mebel di Randusari adalah UD Nurasjaya yang dipimpin oleh Raswanto dan pada saat ini beranggotakan 15 orang. UD ini berdiri mulai tahun 2006 dengan modal awal sebanyak 10 juta. UD Nurasjaya ini memproduksi kursi tamu, meja makan, dan lemari. UD ini dimulai dengan memasarkan produk mebel milik orang lain, kemudian mencoba untuk mengembangkan usahanya sendiri dengan memproduksi mebel sendiri. UD ini diawali dengan beranggotakan 3 orang, tetapi usaha ini terus berkembang hingga mempunyai anggota sebanyak 30 orang pada tahun 2018 dengan omset penjualan sebesar 75 - 80 juta dalam sebulan. Namun adanya pandemi, usaha ini mulai terkena dampaknya, dimana tingkat penjualan mebel menurun sangat drastis sehingga harus mengurangi tenaga kerja sebanyak 23 pekerja, sehingga pada saat ini tersisa hanya 15 pekerja. Hal ini dilakukan karena menurunnya omset penjualan sebesar 75 % apabila dibandingkan dengan penjualan sebelum masa pandemi. Pada saat ini, usaha ini dapat meraup omset sekitar 30-35 juta perbulan. UD ini melayani pembelian konsumen dari daerah Malang, Surabaya, Blitar, Trenggalek, Tulungagung, Madiun, Kediri, Pulau Jawa, Nusa Tenggara Barat, Nusa Tenggara Timur, Bali, bahkan sampai ke Malaysia dan Korea. Berdasarkan informasi dari Pemilik UD Nurasjaya penjualan akan meningkat pada awal bulan puasa sampai lebaran. Berikut ini merupakan tempat produksi UD Nurasjaya yang beralamatkan di Jalan Gatot Subroto, Randusari, Kecamatan Gadingrejo, Kota Pasuruan. UD Nurasjaya telah memiliki asset lebih dari 150 juta berupa lahan, bangunan dan instalasi workshop seluas 200 m² yang dilengkapi alat-alat produksi seperti bor mesin, gerinda tangan, mesin serutan kayu, palu, tang, kunci inggris. Omzet penjualan tahun 2023 sekitar 3035 juta/bulan atau 360-420 juta/tahun.



Gambar 3. Tempat usaha UD Nurasjaya

Berdasarkan wawancara dan hasil observasi dengan UD Nurasjaya ini, produk yang dihasilkan layak untuk di ekspor karena dari segi kualitas sangatlah bagus, tetapi terkendala oleh persyaratan

menjadi eksportir. Produk ini pernah dipasarkan ke Malaysia pada tahun 2016 - 2018. Pada tahun tersebut, terdapat pembeli dari Malaysia datang ke Randusari untuk membeli lemari, meja makan, dan kursi tamu. Pada tahun 2023, UD Nurasjaya dapat mengirim produknya berupa alat makan dari kayu ke Cina melalui distributor.

Strategi pemasaran yang dilakukan oleh UD Nurasjaya ini hanya memanfaatkan medsos (seperti IG dan WhatsApp) untuk memasarkan usaha sehingga tidak dapat menjangkau konsumen lebih luas. UD Nurasjaya ini belum memiliki ketrampilan memasarkan produk melalui layanan marketplace online, website atau blog atau e-commerce. Pemanfaatan e-commerce akan dapat meningkatkan pendapatan UMKM, produk yang dipasarkan akan lebih mudah dikenal oleh konsumen sehingga memudahkan dalam mendapatkan pelanggan (Rakanita; 2019, Lestari dkk; 2024, Atmanegara dkk; 2023, Andriyanto; 2019).

METODE

Metode yang ditawarkan dalam pelaksanaan Pengabdian kepada Masyarakat ini, yaitu Focus Discussion, pembuatan katalog produk dan pembuatan Website dan e-Commerce.

a. Pembuatan E-Commerce

E-commerce merupakan teknologi yang menjadi kebutuhan mendasar setiap organisasi yang bergerak di bidang perdagangan. E-commerce merupakan cara bagi konsumen untuk dapat membeli barang yang diinginkan dengan memanfaatkan teknologi internet (Bisnis, dkk; 2020, Bernadeth, dkk; 2021, Kurniawan, dkk; 2023). Pemanfaatan teknologi e-commerce dapat dirasakan oleh konsumen (business to consumer) maupun oleh pelaku bisnis (business to business) (Teruna, dkk; 2022, Mumtahana, dkk; 2017, Hidayatun, dkk; 2017). Spesifikasi aplikasi e-commerce yang akan diusulkan adalah sebagai berikut:

- 1) Account.
Setiap user atau pengguna dapat memiliki account dan melakukan login.
- 2) Keranjang Belanja,
Keranjang belanja ini berfungsi untuk menaruh koleksi yang telah dipilih oleh pengunjung, hal ini memungkinkan pengunjung dapat membeli produk lebih dari satu.
- 3) Buku Tamu,
Buku tamu digunakan untuk meninggalkan pesan, saran, atau kritik mengenai website.
- 4) Pencarian.
Pencarian berfungsi untuk melakukan pencarian koleksi.
- 5) Info Produk.
Info produk berisi tentang informasi mengenai semua produk mebel.
- 6) Metode Pembayaran,
Metode pembayaran merupakan metode pembayaran yang dapat dipilih oleh pembeli, melalui kartu kredit atau tunai saat barang diantar untuk wilayah yang dapat dijangkau.
- 7) Pemesanan,
Pemesanan ini disediakan untuk pelanggan yang ingin memesan produk mebel sesuai dengan model yang diinginkan oleh pelanggan.

Sedangkan kebutuhan non-fungsional membutuhkan hardware, software, dan brainware.

Adapun rincian kebutuhan adalah sebagai berikut:

a. Hardware

- 1) Processor Core – Intel
- 2) Memory (RAM) – 8GB
- 3) Hardisk – Sandisk SSD 240GB
- 4) Network Speed – 1GBPs

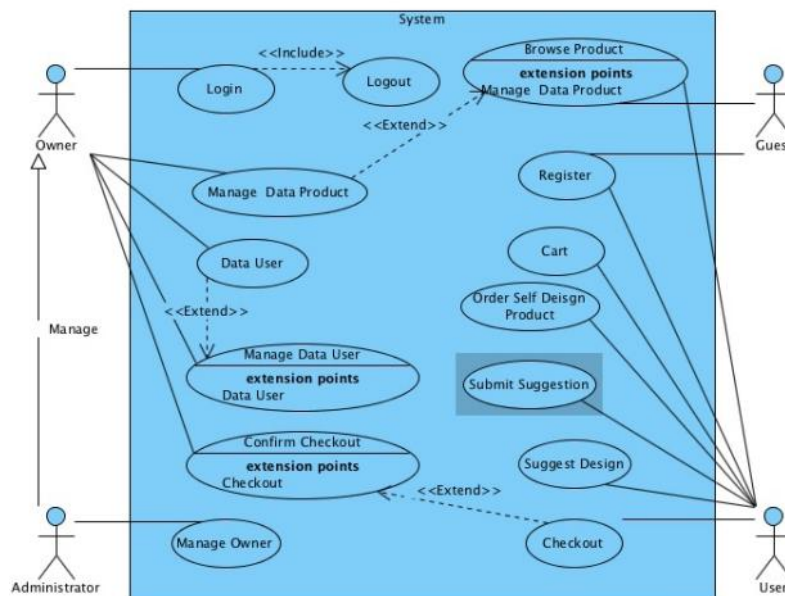
b. Software

- 1) Apache – Version 2.4
- 2) Java
- 3) Unix System Operation
- 4) MySQL/MySQLi – Version 5.5.x
- 5) PHP – Version 5.4.x
- 6) Tomcat Version 8.5.3
- 7) SSL Certificates

c. Brainware

- 1) Administrator yang mampu mengoperasikan e-commerce.
- 2) Owner yang mampu mengoperasikan aplikasi e-commerce.

E - commerce dirancang berdasarkan rancangan diagram use case (Kartika & Priyadi; 2020, Ropianto & Nurintiyara; 2024, Rachma, dkk; 2024). Rancangan diagram use case akan menggambarkan perilaku setiap actor dalam mengimplementasikan aplikasi e-commerce. Use case diagram adalah sebuah skenario yang menggambarkan langkah-langkah yang menjelaskan interaksi antara pengguna dengan sistem untuk mencapai tujuan dari pengguna/actor. Use case adalah interaksi antara actor eksternal dan sistem, hasil yang dapat diamati oleh actor, berorientasi pada tujuan, dideskripsikan di diagram use case dan teks. Adapun desain use case diagram pada aplikasi e-commerce seperti pada gambar 4 di bawah ini:



Gambar 4. Diagram use case

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian yang dilakukan ini bertujuan untuk membranding produk mitra dan dapat melakukan pemasaran dengan memanfaatkan layanan marketplace online, website, atau blog. Karena strategi pemasaran yang dilakukan oleh UD ini hanya memanfaatkan medsos (seperti IG dan WhatsApp) untuk memasarkan usaha sehingga tidak dapat menjangkau konsumen lebih luas. UD Nurasjaya ini belum memiliki ketrampilan memasarkan produk melalui layanan marketplace online, website atau blog.

Kegiatan pengabdian ini menggunakan metode *Focus Discussion*, pembuatan katalog produk dan *e Commerce*. Metode *Focus Discussion* ini dilakukan antara tim pengabdian dan mitra. *Focus Discussion* ini mendiskusikan tentang permasalahan mitra dan solusi permasalahan dari mitra (Ferdiani, dkk; 2018). Berdasarkan *Focus Discussion* tersebut maka didapatkan hasil bahwa mitra belum mempunyai katalog produk. Berikut ini adalah dokumentasi kegiatan *Focus Discussion*.



Gambar 5. kegiatan Focus Discussion

Untuk itu tim pengabdian membantu membuat katalog produk. Berikut ini hasil dari katalog produk mitra.

Tabel 1. Contoh Katalog Produk

Nama Produk	Gambar
Kursi Meja Makan Ryana	
Kursi Meja Ruang tamu Kitana	
Meja Makan Amora	
Kursi tamu Tersia	

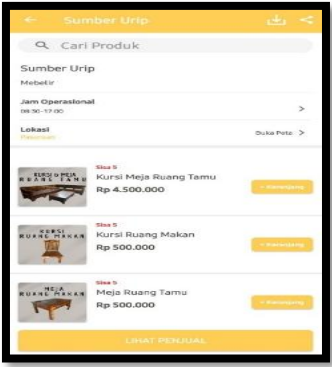
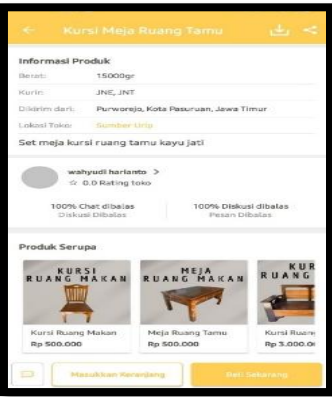

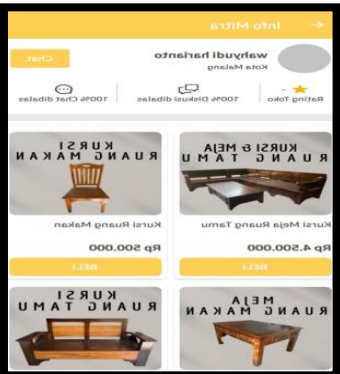
Pembuatan aplikasi E Commerce

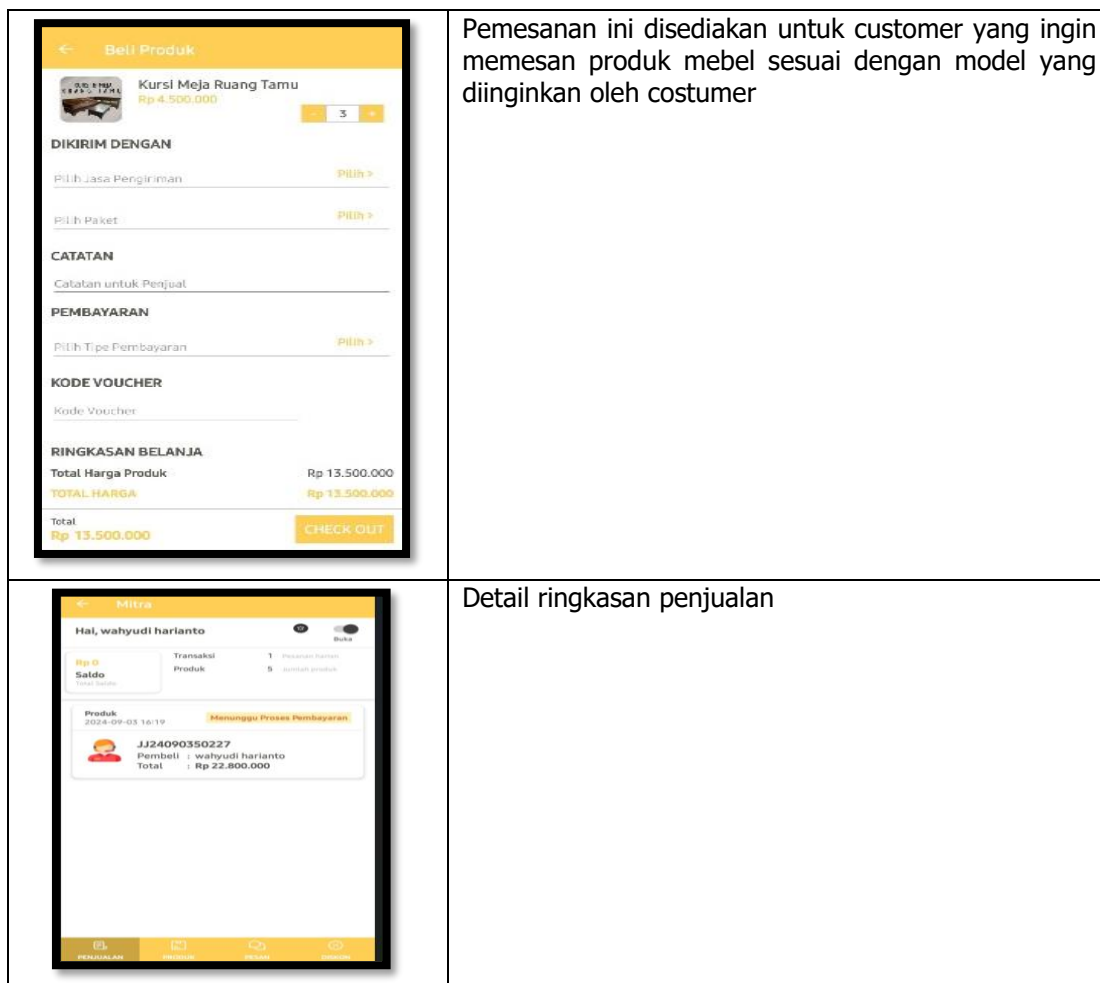
E – commerce yang digunakan pada kegiatan pengabdian ini memakai Jagel aplikasi dengan berbagai fitur. Adapun fitur yang didapatkan adalah:

1. Broadcast: Pemilik aplikasi dapat mengirim pesan secara massal ke customer/mitra/driver.
2. Sambutan : Saat pengguna pertama kali mendaftar akan mendapatkan pesan sambutan.
3. Splash: Gambar yang muncul saat awal membuka aplikasi.
4. Popup: Gambar yang muncul saat pertama kali masuk ke halaman beranda.
5. Driver: Bisa mengajak customer menjadi driver.
6. Mitra: Bisa mengajak customer untuk berjualan di aplikasi buatan.
7. Diskon: Membuat voucher.
8. Kategori: Mempermudah pencarian barang dalam aplikasi.
9. Iklan: Pemasangan iklan menggunakan Google Admob.
10. Map Key: Menyambungkan API Map google dengan aplikasi buatan

Tim pengabdian membantu mitra untuk memasukkan katalog produk ke dalam Jagel Aplikasi tersebut, dengan harapan akan banyak customer yang membeli produk dari mitra. Aplikasi ini dapat diinstal di smart handphone sehingga dapat mengakses di mana saja dan kapan saja. Adapun tampilan dari Jagel Aplikasi seperti gambar di bawah ini.

Tabel 2. Tampilan dari Jagel Aplikasi

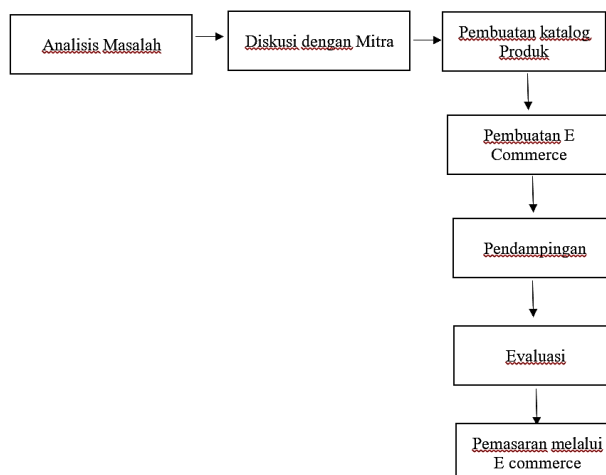
Tampilan	Deskripsi
	<p>Setiap user atau pengguna dapat memiliki account dan melakukan login yang menampilkan profil akun</p>
	<p>Menampilkan informasi produk yang akan dijual</p>
	<p>Menampilkan informasi produk yang akan dijual</p>
	<p>Buku tamu digunakan untuk meninggalkan pesan, saran, atau kritik mengenai produk yang dijual</p>



Pemesanan ini disediakan untuk customer yang ingin memesan produk mebel sesuai dengan model yang diinginkan oleh customer

Detail ringkasan penjualan

Untuk mengetahui tingkat keberhasilan program perlu diadakannya suatu evaluasi. Evaluasi ini dilakukan untuk mengetahui kekurangan selama pelaksanaan pengabdian ini, yang nantinya akan dijadikan bahan perbaikan (Hafis, dkk; 2024, Ferdiani, dkk; 2023, Ferdiani, dkk; 2022) . Dalam pelaksanaan evaluasi ini, melibatkan mahasiswa sebagai pengamat lapangan dengan mengisi angket yang sudah disiapkan. Angket tersebut berisi tentang kekurangan dan kelebihan dari pelaksanaan program pengabdian ini. Pada lembar angket juga disediakan kotak saran untuk menuliskan hal-hal yang tidak tercantum dalam angket. Selain itu masukan tentang pelaksanaan pengabdian dari mitra dapat dijadikan sebagai bahan evaluasi. Adapun tindak lanjut dari pengabdian ini dijelaskan dari bagan dibawah ini:



Gambar 5. Alur Pengabdian

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil pengabdian yang telah dilakukan, maka didapatkan kesimpulan bahwa: a). Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada mitra UD Nurasjaya di Kelurahan Randusari, Pasuruan menghasilkan katalog produk dan pembuatan E commerce sehingga dapat memperluas area pemasaran. b). Meningkatnya pemahaman tentang pembuatan katalog produk dan pemasaran melalui E commerce sebesar 80 % dan peningkatan penjualan produk sebesar 75%. Saran untuk kegiatan selanjutnya adalah adanya pelatihan lanjutan untuk meningkatkan pemahaman mitra terkait strategi pemasaran digital, manajemen stok produk, serta pengelolaan transaksi online. Pendampingan secara berkala juga penting untuk memastikan mitra dapat mengatasi kendala yang dihadapi.

UCAPAN TERIMA KASIH

Tim Pengabdian mengucapkan terimakasih sebesar – besarnya kepada DPPM Kemdiktisaintek, Universitas PGRI Kanjuruhan Malang, Pengrajin mebel di Randusari Pasuruan dan pihak – pihak yang mendukung terlaksananya kegiatan pengabdian ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Andriyanto, I. (2019). Penguatan Daya Saing Usaha Mikro Kecil Menengah Melalui E-Commerce. *BISNIS : Jurnal Bisnis dan Manajemen Islam*.
- Anwar, H. 2008. Teori Vygotsky Tentang Pentingnya Strategi Belajar.
- Arends, R. 2008. Learning to Teach, Belajar untuk Mengajar. Edisi Ketujuh. Jilid Satu. (diterjemahkan oleh Soedjipto, Helly, P. dan Soedjipto, Sri, M.) Yogyakarta: Pustaka Pelajar
- Atmanegara, S.Y., Mahendra, I.M., Ramadhany, E.D., Masruroh, D., & Wati, E.R. (2023). Peran Electronic Commerce dalam Pemasaran Kewirausahaan untuk Mengembangkan Kinerja UMKM. *Jurnal Simki Economic*.
- Ferdiani, R. D., Murniasih, T. R., Wilujeng, S., & Suwanti, V. (2018). Penambahan Alat Produksi Guna Meningkatkan Produktivitas Pengrajin Kesen. *JPPM (Jurnal Pengabdian Dan Pemberdayaan Masyarakat)*, 2(1), 23–28. <https://doi.org/10.30595/jppm.v2i1.1685>
- Ferdiani, R.D., Agustina, R., Wilujeng, S.R., Fayeldi, T., Pranyata, Y.I., & Farida, N.A. (2022). Peningkatan Kapasitas Produksi Sentra Tas di Tanggulagin Sidoarjo. *J-ADIMAS (Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat)*.
- Ferdiani, R.D., Harianto, W., & Zakaria, F.A. (2023). Pelatihan Pemanfaatan Dan Penerapan Teknologi Sebagai Bentuk Implementasi Program Kampus Mengajar 5 Di SDN 03 Kranggan, Malang. *SEWAGATI: Jurnal Pengabdian Masyarakat Indonesia*.
- Hafis, H., Yowono, T., Ferdiani, R.D., Buhaerah, B., Busrah, Z., & Susilo, D.A. (2024). Pelatihan Tes Potensi Akademik Untuk Persiapan Tes Polri Pada Peserta BIBIT Kota Parepare. *Jurnal Abdimas Le Mujtamak*.
- Kartika, M.D., & Priyadi, Y. (2020). Pengembangan Sistem Penjualan Menggunakan UML dan Proses Bisnis E-Commerce Pada TB.Purnama Banjarnegara. *JATISI (Jurnal Teknik Informatika dan Sistem Informasi)*.
- Khabibah, Siti, 2006. Pengembangan Model Pembelajaran Matematika dengan soal terbuka untuk meningkatkan kreatifitas siswa sekolah Dasar. Disertasi, Tidak di Publikasikan. Surabaya: Program Pasca Sarjana Universitas Negeri Surabaya
- Kurniawan, T.A., Kurniawan, W., Chafid, N., & Kifli, Z. (2023). Pelatihan Peningkatan Pengetahuan Ilmu Bisnis Waralaba Dan Teknologi Melalui Web E-Commerce Pada Ukm Kelurahan Kebayoran Lama Selatan Jakarta Selatan. *JURNAL SINERGI*.
- Lestari, W.I., Budi, S., Shakira, F., & Nurbaiti (2024). Peran E-Commerce untuk Meningkatkan Daya Saing Bisnis pada UMKM. *Surplus: Jurnal Ekonomi dan Bisnis*.
- Nur, Mohamad. 2012. Gagasan Menyiapkan Lulusan yang Adaptif Terhadap Perubahan. Catatan diskusi di Pusat Sains dan Matematika Sekolah Unesa tanggal 10 September 2012
- Peraturan Menteri Pendidikan No 58 Tahun 2014 tentang Kurikulum 2013 Sekolah Menengah Pertama/ Madrasah Tsanawiyah.
- Rachma Putri, A.N., I Nyoman, Y.A., & Putu, T.H. (2024). Rancang Bangun dan Implementasi E-Commerce Berbasis Website Pada UD. AM Menggunakan CMS Dengan Metode Agile Development. *JURNAL PETIK*.

- Rakanita, A.M. (2019). Pemanfaatan E-Commerce Dalam Meningkatkan Daya Saing Umkm Di Desa Karang Sari Kecamatan Karangtengah Kabupaten Demak. *JURNAL EKBIS*.
- Ropianto, M., Jamal, S.A., & Nurintiyara, A. (2024). Perancangan Website E-Commerce pada Toko Make up dan Skincare Kalluna. *Jurnal Liga Ilmu Serantau*.
- Rosana, Dadan. 2012. Menggagas Pendidikan IPA yang Baik Terkait Esensial 21st Century Skills. Makalah ini Disampaikan pada Seminar Nasional Pendidikan IPA ke IV, di Surabaya, tanggal 15 Desember 2012.
- Samani, Muchlas. 2014. Tiga Problem Mendasar Pendidikan di Indonesia. Makalah ini disampaikan pada Munas ISPI di Surabaya 6-7 Desember 2014
- Subekti, Hasan, Isnawati, Nur, Mohamad 2012. Pengembangan Perangkat Pembelajaran IPA SD untuk Memberi Kemudahan Guru Mengajar dan Siswa Belajar IPA dan Keterampilan Berfikir. LPPM Unesa