KAMPUS AKADEMIK PUBLISING
Jurnal Sains Student Research (JSSR)
Vol.4, No.6 Desember 2026
e-ISSN: 3025-9851, p-ISSN : 3025-986X, Hal 1278-1288
DOI : https://doi.org/10.61722/jssr.v4i6.13340

Analisis Faktor Kesiapan Adopsi Strategi Sistem Informasi pada UMKM Kuliner Menggunakan TOE Framework Studi Kasus: Bakaran Ayam Pedas

Indah Ayuningtiyas[1], Bunga Lare Javanie[2], Laela Puji Astuti[3], Ilham Albana[4]
Universitas Amikom Purwokerto, Fakultas Ilmu Komputer
Jln. Letjen Pol Sumarto, Purwokerto Utara, 53127, Indonesia
ayuningtiyasindah0@gmail.com[1], bungalarejavanie@gmail.com[2], laelapuji27@gmail.com[3]
*Penulis Korespondensi: ilhamalbana@amikompurwokerto.ac.id[4]

Abstract. *The rapid growth of the culinary MSMES sector, particularly grilled chicken products featuring various flavor profiles (Spicy, Sweet, and Savory) at Bakaran Ayam Pedas, has triggered a shift in transaction trends toward cashless payments and digital adoption. This study aims to analyze internal and external readiness, identify key driving and inhibiting factors, and formulate Information System (IS) Strategy recommendations tailored to the operational capacity of a sole proprietorship bussiness. The Technology – Organization – Environmental (TOE Framework) servers as teh evalution foundation. A qualitative-exploratory approach was employed through in depth interviews with the owner and operational staff, structured question, and field observations. Finding reveal that from the technological dimension, the bussiness utilizes a free, non-subscription Loyverse POS application that is easy to learn, highly stable, and has experienced zero technical downtime. Organizationally, the owner provided initial capital investmen for hardware without incurring recurring software coast. Environmentally, e-wallet/QRIS payments were adopted from inception to meet customer expectations. This study formulates a phased IS Strategy Roadmap to optimized operational efficiency and inventory management integration.*
Keywords: *Information System;Adoption Readiness;TOE Framework; Culinary MSME's; Loyverse POS.*

Abstrak.Pertumbuhan pesat pada sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Kuliner, khususnya produk olahan daging ayam bakar dengan aneka pilihan rasa (Pedas, Manis, dan Gurih), memicu pergeseran tren transaksi ke arah pembayaran non tunai (cashless) dan penggunaan platform digital. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis tingkat kesiapan internal dan eksternal, mengidentifikasi faktor pendorong dan penghambat utama, serta merumuskan rekomendasi strategi adopsi Teknologi Sistem Infromasi (SI) yang sesuai dengan kapasitas operasional usaha perorangan. Kerangka kerja *Technology – Organization – Environmental* (TOE Framework) digunakan sebagai fondasi evaluasi komprehensif. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif-eksploratif melalui wawancara mendalam dengan pemilik (owner) dan staff operasional, kuisioner terstruktur, serta observasi lapangan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa dari dimensi teknologi, usaha ini mengadopsi aplikasi *Loyverse POS* non-berlangganan yang mudah dipelajari, stabil, dan belum pernah mengalami gangguan teknis dari awal penggunaan sampai sekarang. Dari dimensi organisasi, pemilik (owner) menyediakan alokasi modal awal untuk perangkat keras kasir tanpa terbebani biaya langganan harian/bulanan. Dari dimensi lingkungan, pembayaran e-wallet/QRIS telah diterapkan sejak awal berdirinya usaha guna merespons ekspektasi pelanggan. Penelitian ini memberikan rekomendasi *IS Strategy Roadmap* bertahap untuk mengoptimalkan efisiensi operasional dan manajemen inventaris bahan baku.
Kata kunci: Sistem Informasi;Kesiapan Adopsi;TOE Framework;UMKM Kuliner;Loyverse POS.

1. LATAR BELAKANG DAN URGENSI PENELITIAN

Sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) kuliner di Indonesia merupakan salah satu pilar utama penggerak perekonomian nasional yang memiliki tingkat dinamika pertumbuhan sangat tinggi. Salah satu segmen yang berkembang pesat di wilayah

Naskah Masuk:01 November 2026; Revisi: 02 November 2026; Diterima: 03 November 2026; Terbit: 09 November 2026

perkotaan maupun kawasan pendidikan adalah usaha kuliner olahan ayam bakar. UMKM Bakaran Ayam Pedas hadir sebagai salah satu pelaku usaha kuliner skala mikro perorangan yang mengandalkan keunikan cita rasa bakaran olahan ayam dengan tiga pilihan rasa utama, yaitu Pedas, Gurih, dan Manis.(Sari et al., 2025)

Tingkat persaingan di industri kuliner yang semakin kompetitif memaksa para pelaku usaha untuk meningkatkan kecepatan dan akurasi pelayanan. Di sisi lain, terjadi pergeseran pola perilaku konsumen (*konsumen behavior*) yang semakin mengandalkan metode pembayaran nontunai berbasis elektronik (*e-wallet* dan QRIS). Kondisi ini mendorong keharusan bagi UMKM kuliner untuk meninggalkan pencatatan manual berbasis buku nota dan beralih menggunakan Sistem Informasi Kasir berbasis digital (*Point of Sale* / POS).

Meskipun dorongan digitalisasi sangat kuat, tantangan utama yang kerap dihadapi UMKM kuliner skala perorangan adalah risiko tingginya biaya investasi teknologi, khususnya biaya langganan perangkat lunak rutin (*recurring subscription fees*), serta kekhawatiran akan timbulnya kendala teknis yang dapat melumpuhkan alur kerja kedai. Dalam konteks UMKM Bakaran Ayam Pedas, pengadopsian aplikasi kasir gratisan seperti Loyverse POS yang dikombinasikan dengan pembayaran QRIS sejak awal berdirinya usaha menjadi sebuah fenomena sempiris yang menarik untuk diteliti. Penelitian ini menjadi krusial untuk mengevakuasi apakah strategi adopsi SI hemat biaya tersebut benar-benar siap dan efektif dalam menunjang kinerja operasional tanpa memicu fenomena *"Digitally Present, Yet Digitally Unperforming"* (Hadir secara digital, namun belum berkinerja secara digital).

2. IDENTIFIKASI MASALAH

Berdasarkan kondisi operasional di lapangan, identifikasi masalah dalam penelitian ini dirumuskan sebagai berikut:

A. Pengelolaan Variasi Produk : Kebutuhan pencatatam varian rasa bakaran (pedas, gurih, dan manis) secara cepat dan tepat di meja kasir agar tidak terjadi kesalahan pemesanan (miscommunication) yang diteruskan ke area pembakaran.

B. Evaluasi Keandalan Perangkat Lunak Gratis : Adanya persepsi awal di masyarakat bahwa aplikasi gratisan rentan mengalami bug atau downtime, sehingga diperlukan evaluasi faktual terhadap keandalan aplikasi Loyverse POS di lapangan.

C. Efisiensi Struktur Biaya Finansial : Kebutuhan UMKM perorangan untuk menekan biaya operasional harian dengan meniadakan anggaran langganan perungkat lunak, namun tetap memperoleh fungsi sistem kasir digital yang optimal.

D. Optimalisasi Fitur Lanjutan : Pemanfaatan data transaksi kasir yang saat ini baru terbatas pada pencatatan omzet harian dan durasi cetak struk, belum dieskplorasi untuk manajemen stok bahan baku (raw material invertory).

3. RUMUSAN MASALAH

A. Bagaimana tingkat kesiapan aspek Teknologi (Technological), Organisasi (Organizational), dan Lingkungan (Environmental) pada UMKM Bakaran Ayam Pedas berdasarkan evaluasi TOE Framework?(Syahrul Naufalrafa et al., 2025)

B. Faktor – faktor spesifik apa saja yang menjadi pendorong (drivers) dan penghambat (inhibitors) utama dalam keputusan adopsi Sistem Informasi pada usaha Bakaran Ayam, Pedas?

C. Bagaimana rancangan formulasi rekomendasi strategi adopsi SI (IS Strategy Roadmap) yang berkelanjutan, aplikatif, dan hemat biaya bagi UMKM Bakaran Ayam Pedas?

4. TUJUAN PENELITIAN

A. Menganalasis dan menentukan tingkat kesepian internal serta eksternal UMKM Bakaran Ayam Pedas secara terstruktur menggunakan tiga dimensi TOE Framework.

B. Mengidentifikasi variabel kunci penentu keberhasilan adopsi SI, meliputi usability aplikasi Loyverse POS, komitmen alokasi modal owner, keandalan sistem tanpa downtime, serta kesiapan adopsi QRIS sejak awal operasi.

C. Merumuskan panduan IS Strategy Roadmap bertahap yang realistis bagi pengelola UMKM perorangan dalam mengotimalkan fitur back-office dan manajemen stok.

5. METODE PENELITIAN

A. Pendekatan Penelitian (Research Approach)

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif-eksploratif dengan desain studi kasus tunggal mendalam (single-case study).

1. *Alasan Pendekatan Kualitatif-Eksploratif:* Pendekatan ini dipilih karena bertujuan untuk menggali fenomena kompleks secara holistik mengenai bagaimana faktor-faktor internal dan eksternal memengaruhi kesiapan adopsi Sistem Informasi pada konteks nyata operasional UMKM Kuliner skala mikro perorangan.
2. *Alasan Metode Studi Kasus:* Penggunaan studi kasus memungkinkan peneliti mengobservasi secara langsung dinamika operasional di kedai Bakaran Ayam Pedas mulai dari proses interaksi kasir, kustomisasi rasa bakaran (pedas, gurih, manis), pengisian transaksi via Loyverse POS, hingga konfirmasi pembayaran non tunai (QRIS).(Supri et al., 2024)

B. Rincian Tahapan Pelaksanaan Penelitian

Secara sistematis, tahapan penelitian ini terbagi ke dalam 4 (empat) fase utama seperti yang diilustrasikan dalam alur diagram berikut :

1. Tahap 1 : Observasi Operasional & Dokumentasi Varian Rasa

Pada tahap awal ini, peneliti melakukan pengamatan langsung di lapangan (field observation) tanpa menginterupsi alur kerja kedai :

a. Pengantar Alur Transaksi : Mengamati kecepatan interaksi staf kasir saat menginput pesanan pada aplikasi Loyverse POS di perangkat tablet/smartphone, khususnya pada jam-jam sibuk (peak hours).
b. Observasi Variasi Produk : Mengamati bagaimana pilihan varian rasa (Pedas, Gurih, dan Manis) diinput di meja kasir dan diteruskan sebagai nota pesanan ke area pembakaran.
c. Dokumentasi Fisik & Digital : Mendokumentasikan antarmuka Loyverse POS, ketersediaan perangkat keras (hardware kasir, printer thermal), stiker/display kode QRIS di meja kasir, serta rekapitulasi histori nota transaksi.

2. Tahap 2 : Wawancara Mendala (In-Depth Interview) & Kuesioner

Tahap ini bertujuan untuk mengumpulka data primer langsung dari sumbernya (key informants) :

a. Wawancara dengan Pemilik (Owner) : Berfokus pada dimensi Organisasi dan Lingkungan, seperti :
   1) Alasan memilih aplikasi gratis (Loyverse POS) tanpa langganan.

2) Komitmen alokasi modal awal untuk pengadaan hardware kasir.
3) Latar belakang pengapdosian pembayaran e-wallet/QRIS sejak awal berdiri toko.

b. Wawancara & Kuesioner Staf Kasir : Berfokus pada dimensi Teknologi, seperti :
1) Kemudahan antarmuka Loyverse POS saat pertama kali dipelajari (usability).
2) Kestabilan sistem saat digunakan seharian (ada/tidaknya downtime atau crash).
3) Kendala teknis yang pernah dihadapai saat melayani pembeli.

3. Tahan 3 : Analisis Tematik Berbasis Dimensi TOE Framework

Data mentah hasil wawancara, observasi, dan kuesioner diolah secara sistematis menggunakan pedekatan koding tematik (Miles, Huberman, & Saldana, 2014):

a. Reduksi & Pengodean Data (Data Coding): Mengelompokkan pernyataan informan ke dalam 3 tematik utama TOE:
1) Technological Code: Ditemukan tema "Aplikasi Gratis", "Gampang Dipelajari", "Tanpa Kerusakan".
2) Organizational Code: Ditemukan tema "Usaha Perorangan", "Modal Owner Ada", "Tanpa Biaya Bulanan".
3) Environmental Code: Ditemukan tema "Penggunaan QRIS Sejak Awal", "Permintaan Pembeli Nontunai".

b. Uji Keabsahan Data (Triangulasi): Menguji konsistensi data dengan mencocokkan apa yang disampaikan Pemilik saat wawancara dengan apa yang dirasakan Staf Kasir, lalu diverifikasi dengan bukti fisik dokumentasi transaksi di aplikasi Loyverse POS.

4. Tahap 4: Formulasi Rekomendasi & IS Strategy Roadmap

Berdasarkan hasil pemetaan TOE, peneliti merancang panduan praktis dan beta jalan (roadmap) pengembangan Sistem Informasi:

a. Analisis Gap & Potensi: Mengidentifikasi fitur Loyverse POS yang sudah berjalan baik (pencatatan penjualan & QRIS) dan fitur gratis yang belum dioptimalkan (seperti back-office web dashboard dan inventory management).0

b. Penyusunan Peta Jalan Bertahap: Menyusun rekomendasi taktis bagi pengelola UMKM Bakaran Ayam Pedas dalam 3 tahapan (Jangka Pendek Bulan1-2, Jangka Menengah Bulan 3-5, dan Jangka Panjang Bulan 6+) agar strategi IS berjalan berkelanjutan dan hemat biaya.

6. HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan pengumpulan data wawancara mendalam, penyebaran kuesioner, dan observasi lapangan pada UMKM Bakaran Ayam Pedas, diperoleh pemetaan temuan empiris yang komprehensif pada ketiga dimensi TOE Framework:

MATRIKS EVALUASI PENGAMATAN TOE	
Technological	Loyverse POS (free), Easy UI, Zero Downtime
Organizational	Sole Owner Capital Support, Zero Recurring Cost
Environmental	Early QRIS/E-Wallet Adoption, High Market Demand

A. Evaluasi Dimensi Teknologi (Technological Dimension)

Temuan penelitian menunjukkan bahwa dimensi teknologi menjadi salah satu pendorong (drive) paling dominan dalam kelancaran operasional kedai Bakaran Ayam Pedas.(Aryanto et al., 2023)

"Aplikasi kasih yang kami gunakan adalah Loyverse POS yang diunduh gratis dan vendor, jadi bukan sistem berlangganan. Tampilannya gampang sekali dipelajari oleh karyawan, mudah saat menginput varian rasa bakaran (pedas, gurih dan manis), dan sejauh ini sistemnya berjalan sangat baik, belum pernah ada masalah teknis atau kerusakan".

Analisis mendalam pada dimensi teknologi mencakup tiga poin utama:

1. *Model Lisensi Gratis (Non-Subscription Model:* Penggunaan aplikasi Loyverse POS berstatus free download memberikan keuntungan finansial yang sangat dignifikan bagi UMKM perorangan. Kedai tidak terbeban biaya langganan bulanan (recurring software cost), sehingga alokasi dana operasional dapat dialihkan untuk kebutuhan bahan baku utama.
2. *Kemudahan Antarmuka (Usability & User Interface):* Navigasi antarmuka Loyverse POS dirancang sangat untuitif. Staf kasih baru hanya memerlukan waktu singkat untuk mempelajari pengoperasian sistem. Fitur pencatatan pesanan mampu mengakomodasi pilihan rasa bakaran (Pedas, Gurih, dan Manis) secara presisi, sehingga meminimalisasi kesalahan cetak nota pesanan baju juru bakar di area dapur.

3. *Keandalan Sistem yang Tinggi (System Reliability):* Berdasarkan catatan operasional, aplikasi Loyverse POS yang terpasang pada perangkat seluler/tablet berjalan secara stabil dan belum pernah mengalami kerusahan, crash, maupun masalah gangguan sistem. Keandalan ini menjaga kelancaran alur pelayanan (service flow) saat terjadi antrean panjang di jam sibuk (peak hours).(Yashinta Putri Dwi Astuti, 2024)

B. Evaluasi Dimensi Organisasi (Organizational Dimension)

Pada dimensi organisasi, bentuk struktur usaha perorangan (sole proprietorship) memberikan kelincahan dalam pengambilan keputusan adopsi teknologi.

"Dari owner sendiri memang sudah menyediakan modal awal untuk pembelian perangkat dan sistem kasir. Karena aplikasinya gratis, anggaran modal berfokus pada penyediaan perangkat fisik kasir seperti tabtlet dan printer thermal."

-(Hasil Wawancara dengan Pengelola Kedai)

Analisis pada dimensi organisasi meliputi :

1. *Dukungan Modal pemilik (Owner's Capital Commitment) :* Pemilik usaha memiliki komitmen yang kuat terhadap efisiensi operasional. Owner mengalokasikan anggaran modal awal) capital expenditure) untuk membeli perangkat keras pendukung kasir (tablet android, printer nota thernal, dan dudukan tablet).
2. *Efesiensi Struktur Biaya (Zero Software Recurrring Expense) :* Karena pilihan teknologi jatuh pada aplikasi gratis, owner tidak dihadapkan pada risiko kerugian anggaran rutin harian atau bulanan.
3. Penerimaan Staf Operasional (Staff Adaptability) : Tidak ditemukan adanya resistensi perubahan (resistance to change) dari staf operasional. Antarmuka sistem yang gampang dipelajari mendorong tingkat adopsi mandiri yang ceoat di tingkat staf kasir.(Alawi et al., 2026)

C. Evaluasi Dimensi Lingkungan (Inveronmental Dimension)

Faktor lingkungan eksternal bertindak sebagai pendorong awal (pioneer driver) dalam keputusan adopsi saluran pembayaram digital di kedai Bakaran Ayam Pedas.

"Sistem pembayara e-wallet dan QRIS sudah kami gunakan sejak awal toko berdiri karena menyesuaikan dengan kebiasaan transaksi pembeli yang mayoritas memilih cashless."

-(Hasil Wawancara dengan Pengelola Kedai)

Analisis pada dimensi lingkungan meliputi :

1. *Tingginya Permintaan Konsumen (Customer Demand) :* Sebagian besar segmen konsume Bakaran Ayam Pedas memilih kepraktisan transaksi nontunai. Langkah kedai dalam menyediakan kode QRIS dan opsi e-wallet sejak hari pertama beroperasi terbukti sangat tepat dalam merespons ekspetasi pasar.
2. *Kesesuaian Integrasi Kasir :* Penerapan QRIS terintegrasi secara mulus dengan pencatatan nota di Loyvers POS. Staf kasir cukup memilih metode pembayaran Non-Cash pada aplikasi, sehngga proses rekapitulasi laporan omzet di akhir hari menjadi sangat cepat dan akurat.
3. *Daya Saing Pasar :* Ketersediaan saluran pembayaran digital yang lengkap memberikan nilai tambah (value added) dan daya saing yang tinggi bagi kedai di tengah maraknya kompetisi bisnis kuliner sejenis di lokasi sekitar.

7. KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis kualitatif-eksploratif menggunakan kerangka kerja *Technologi – Ogranization – Environmental* (TOE Framework) pada UMKM Bakaran Ayam Pedas, diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Dimensi Teknologi (Technological)

   Usaha Bakaran Ayam Pedas memiliki tingkat kesiapan teknologi yang tinggi. Pemilihan aplikasi Loyverse POS berbasis gratisan (free download/non subscription) terbukti sangat efektif, memiliki tampilan antarmuka yang gampang dipelajari staf, fleksibel mencatat varian rasa (pedas, gurih, manis) serta memiliki tingkat keandalan tinggi tanpa riwayat kerusakan atau masalah teknis.(Albana & Santiko, 2023)
2. Dimensi Organisasi (Organizational)

   Dukungan pemilik usaha perorangan (owner) terwujud secara nyata melalui penyediaan alokasi modal awal untuk perangkat keras (hardware) kasir, tanpa terbeban biaya langganan bulanan untuk perangkat lunak sistem (software). Staf operasional menunjukkan tingkat adaptasi yang cepat tanpa resistensi.(Rachmawati et al., 2025)

3. Dimensi Lingkungan (Environmental)

   Keputusan mengadopsi pembayaran e-wallet/QRIS sejak awal berdiri terbukti sangat tepat dalam merenspons ekspektasi dan tren gaya hidup cashless pelanggan, sekaligus memberikan daya saing yang tinggi bagi kedai.
4. Formulasi IS Strategy

   Strategi IS yang direkomendasikan berfokus pada penguatan peta jalan bertahap (roadmap), mulai dari pembakuan tombol varian rasa, aktivasi fitur manajemen stok bahan baku gratis, hingga pemanfaatan analitik data penjualan harian dari back-office dashboard.

B. Saran

1. Bagi Pengelola UMKM Bakaran Ayam Pedas

   Disarankan untuk mulai memanfaatkan modul *Inventory Management* gratis bawaan Loyverse POS agar pencatatan stok bahan baku utama (ayam potong, bumbu bakaran, dan arang) dapat terpantau secara otomatis dan meminimalisasi resiko kehabisan stok (stockout) atau ketidaktahuan waktu kadaluarsa bahan baku sehingga akan terbuang percuma.
2. Bagi Pengembang Perangkat Lunak POS (Vendor)

   Keberhasilan adopsi Loyverse POS pada UMKM ini menunjukkan pentingnya mempertahankan antarmuka yang simpel, performa aplikasi yang ringan, serta kestabilan sistem tanpa kendala downtime sebagai kunci utama penetrasi pasar UMKM Kuliner skala mikro.
3. Bagi penelitian Selanjutnya

   Diharapkan penelitian berikutnya dapat memperluas cakupan sampel pada beberapa usaha kuliner perorangan sejenis serta menerapkan metode kuantitatif (seperti SEM-PLS) untuk mengukur tingkat signifikan pengaruh variabel TOE terhadap efisiensi operasional dan peningkatan omzet bisnis.(Pratama & Sudrajat, 2026)

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar – besarnya kepada Pemilik usaha dan seluruh staf operasional **Bakaran Ayam Pedas** yang telah bersedia menjadi narasumber, memberikan wawasan empiris, serta memfasilitasi proses pengumpulan data

dan observasi lapangan selama penelitian ini berlangsung. Penulis juga menyampaikan apresiasi kepasa Program Studi Sistem Informasi Universitas Amikom Purwokerto atas dukungan akademis yan diberikan sehingga penelitian ini dapat terselesaikan dengan baik.

DAFTAR REFERENSI

Alawi, R., Persada, G. N., Alfarizi, M., & Rinjani, A. (2026). Penerapan Framework TOE dalam Adopsi Sistem Informasi Terintegrasi Berbasis Analitik di Lingkungan Perusahaan. *JRIIN :Jurnal Riset Informatika Dan Inovasi*, *3*(8), 2265–2269. https://jurnalmahasiswa.com/index.php/jriin/article/view/3320

Albana, I., & Santiko, I. (2023). Strategi Peningkatan Kemampuan Marketing Melalui Sosial Media Pada UMKM Bangkit Wilayah Banyumas. *Journal of Sustainable Communities and Development*, *1*(1), 1–14. https://doi.org/10.63158/scd.v1i1.23

Aryanto, A., Hanum, N., & Syaefudin, R. (2023). Faktor Teknologi, Organisasi, dan Lingkungan pada Penerapan Akuntansi Digital serta Dampaknya Terhadap Kinerja UMKM. *Owner*, *7*(1), 632–643. https://doi.org/10.33395/owner.v7i1.1224

Pratama, R. A., & Sudrajat, A. W. (2026). Adopsi Artificial Intelligence pada UMKM : Tinjauan Sistematis. *Mdp Student Conference (Msc)*, 1122–1135.

Rachmawati, B. I., Dwinanta, C. A., Adiatma, F. H., & Albana, I. (2025). Manajemen Risiko dan Perannya dalam Pengambilan Keputusan Organisasi: Narrative Review. *JIMU: Jurnal Ilmiah Multi Disiplin*, *03*(04), 3031–9498.

Sari, R. R., Aryani, R., & Arsa, D. (2025). Analisis Adopsi Pemanfaatan Teknologi Digital Pada Usaha Mikro Kecil Menggunakan Framework TOE. *Jurnal Ilmiah Media Sisfo*, *19*(2), 291–300. https://doi.org/10.33998/mediasisfo.2025.19.2.2458

Supri, Z., Dewintari, P., Nadia, N., & Risdayanti, R. (2024). Analisis Kesiapan Penggunaan Digital Finance pada UMKM di Kota Palopo Perspektif I-TOE Model. *Owner*, *8*(1), 84–90. https://doi.org/10.33395/owner.v8i1.1912

Syahrul Naufalrafa, Qori Halimatul Hidayah, Hani Dewi Ariessanti, & Sawali Wahyu. (2025). Studi Kesiapan Digital pada UMKM Kecil di Jakarta Barat Menggunakan TOE Framework. *Jurnal Ilmiah Sistem Informasi Dan Ilmu Komputer*, *5*(3), 342–357. https://doi.org/10.55606/juisik.v5i3.1677

Yashinta Putri Dwi Astuti. (2024). Analisis Kesiapan Transformasi Digital UMKM dalam Penggunaan Aplikasi Pos Digital System dengan Metode I-Toe Framework. *Jurnal Ekonomi Manajemen Akuntansi*, *30*(1), 175–184. https://doi.org/10.59725/ema.v30i1.195

Artikel Prosiding

Norsyaheera, A.W., Lailatul, F.A.H., Shahid, S.A.M., & Maon, S.N. (2016). The Relationship Between Marketing Mix and Customer Loyalty in Hijab Industry: The Mediating Effect of Customer Satisfaction. In *Procedia Economics and Finance* (Vol. 37, pp. 366–371). Elsevier B.V. https://doi.org/10.1016/S2212-5671(16)30138-1.

Working Paper

Armand, F. (2003). Social Marketing Models for Product-Based Reproductive Health Programs: A Comparative Analysis. *Occasional Paper Series*. Washington, DC. Retrieved from www.cmsproject.com.

Disertasi/Tesis/Paper Kerja

Belair, A. R. (2003). Shopping for Your Self: When Marketing becomes a Social Problem. *Dissertation*. Concordia University, Montreal, Quebec, Canada.

Lindawati (2015). Analisis Faktor yang Mempengaruhi Perilaku Ekonomi dan Kesejahteraan Rumah Tangga Petani Usahatani Terpadu Padi-Sapi di Provinsi Jawa Barat. Institut Pertanian Bogor. Retrieved from http://repository.ipb.ac.id/handle/123456789/85350.

Buku Teks

Kotler, P., & Lee, N. R. (2009). *Up and Out of Poverty: The Social Marketing Solution*. New Jersey: Pearson Education, Inc.

Laporan Instansi/Lembaga/Organisasi/Perusahaan

LPPSP. (2016). *Statistik Indonesia 2016*. Badan Pusat Statistik, 676. Jakarta. Diakses dari https://www.LPPSP.go.id/index.php/publikasi/326.

Artikel Surat Kabar/Majalah

Risdwiyanto, A. (2016). Tas Kresek Berbayar, Ubah Perilaku Belanja? *Kedaulatan Rakyat*, 22 Februari, 12.

Sumber dari internet dengan nama penulis

Chain, P. (1997). Same or Different?: A Comparison of the Beliefs Australian and Chinese University Students Hold about Learning's Proceedings of AARE Conference. Swinburne University. Available at: http://www. swin.edu.au/aare/97pap/CHAN97058.html, diakses tanggal 27 Mei 2000.

Sumber dari internet tanpa nama penulis (tuliskan nama organisasi/perusahaan)

StatSoft, Inc. (1997). Electronic Statistic Textbook. Tulsa OK., StatSoft Online. Available at: http://www.statsoft.com/textbook/stathome.html, diakses tanggal 27 Mei 2000.