

Pelatihan Pengenalan Monetisasi Aplikasi di *Google Play Store* untuk Siswa SMK Global Cendekia dalam Pengembangan Aplikasi *Mobile*

Gunadi^{1*}, Parlindungan Kudadiri², Torkis Nasution³, Yoyon Efendi⁴, Andi Cahyono⁵

^{1,2,3}Teknik Informatika, Fakultas Teknik dan Informatika, Universitas Sains dan Teknologi Indonesia, Pekanbaru, Indonesia

⁴Teknologi Informasi, Fakultas Teknik dan Informatika, Universitas Sains dan Teknologi Indonesia, Pekanbaru, Indonesia

⁵Informatika Medis, Fakultas Teknik dan Informatika, Universitas Sains dan Teknologi Indonesia, Pekanbaru, Indonesia

gunadi@usti.ac.id

Received August 2025; Revised October 2025; Accepted October 2025

ABSTRAK

Era digital membuka peluang besar bagi siswa Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) untuk berinovasi melalui pengembangan aplikasi mobile. Namun, pemahaman tentang monetisasi aplikasi, khususnya melalui Google Play Store, masih terbatas. Kegiatan pengabdian ini bertujuan memberikan pelatihan kepada siswa SMK Global Cendekia mengenai konsep, strategi, dan implementasi monetisasi aplikasi agar karya mereka bernilai ekonomi. Materi meliputi pengenalan model monetisasi seperti iklan Google AdMob, freemium, dan aplikasi berbayar, serta langkah teknis publikasi aplikasi di Google Play Store. Hasil kegiatan menunjukkan peningkatan pemahaman siswa terhadap strategi monetisasi dan keterampilan teknis dalam memanfaatkan platform tersebut. Siswa berhasil menghasilkan aplikasi sederhana yang siap dipublikasikan dengan strategi monetisasi dasar. Kegiatan ini berimplikasi pada peningkatan kesiapan siswa menghadapi industri digital dan mendorong lahirnya wirausahawan muda di bidang teknologi informasi.

Kata Kunci : Monetisasi Aplikasi, Google Play Store, Pelatihan, SMK, Pengembangan Aplikasi Mobile.

ABSTRACT

The digital era offers significant opportunities for vocational high school (SMK) students to innovate through mobile application development. However, their understanding of application monetization, particularly through the Google Play Store, remains limited. This community service activity aimed to train students of SMK Global Cendekia on the concepts, strategies, and implementation of mobile application monetization to enhance the economic value of their projects. The materials covered monetization models such as Google AdMob advertising, freemium, and paid applications, as well as technical steps for publishing apps on the Google Play Store. The results indicated an improvement in students' understanding of monetization strategies and technical skills in utilizing the platform. The students successfully produced simple applications ready for publication with basic monetization strategies. This program has long-term implications for increasing students' readiness to face the digital industry and fostering young entrepreneurs in the field of information technology.

Keywords: App Monetization, Google Play Store, Training, Vocational School, Mobile App Development.

Corresponding Author: Gunadi, Universitas Sains dan Teknologi Indonesia, Email: gunadi@usti.ac.id

Copyright © 2025: Gunadi, Parlindungan Kudadiri, Torkis Nasution, Yoyon Efendi, Andi Cahyono

How to Cite: Gunadi., Kudadiri, P., Nasution, T., Efendi, Y., Cahyono, A. (2025). Pelatihan Pengenalan Monetisasi Aplikasi di Google Play Store untuk Siswa SMK Global Cendekia dalam Pengembangan Aplikasi Mobile. *Community Education Engagement Journal*, 7 (1), 35-44



DOI: <https://doi.org/10.25299/ceej.v7i1.24758>

PENDAHULUAN

SMK Global Cendekia yang berlokasi di Kualu Nenas, Kecamatan Tambang, Kabupaten Kampar, merupakan lembaga pendidikan vokasi yang berfokus pada pengembangan kompetensi siswa melalui lima jurusan utama: Desain Komunikasi Visual, Akuntansi Keuangan Lembaga, Teknik Alat Berat, Teknik Kendaraan Ringan, dan Teknik Sepeda Motor. Sebagai sekolah berbasis kejuruan, SMK ini memiliki visi mencetak lulusan yang siap bersaing di dunia kerja, adaptif terhadap perkembangan industri, serta memiliki keterampilan praktis sesuai kebutuhan pasar (Bagir et al., 2023). Hasil observasi awal menunjukkan bahwa sebagian besar siswa yang mempelajari pengembangan aplikasi mobile memiliki keterbatasan dalam memahami strategi monetisasi aplikasi. Banyak siswa sudah mampu membuat aplikasi, tetapi belum memahami cara mengubah produk tersebut menjadi peluang ekonomi yang nyata (Efendi et al., 2023; Rahayu et al., 2025). Padahal, perkembangan ekonomi digital memberikan peluang luas bagi generasi muda untuk memperoleh pendapatan melalui inovasi aplikasi berbasis mobile. Beragam metode monetisasi dapat diterapkan, seperti integrasi iklan melalui AdMob, pembelian dalam aplikasi, model freemium, dan aplikasi berbayar (Susilawati & Iqbal, 2025).

Platform distribusi digital seperti Google Play Store juga memberikan kemudahan bagi pengembang untuk memasarkan karya mereka secara global (Lumi et al., 2023). Namun, keterbatasan pemahaman terhadap proses publikasi aplikasi dan mekanisme monetisasi menyebabkan adanya kesenjangan antara kemampuan teknis siswa dan pemahaman bisnis digital. Akibatnya, banyak karya yang berhenti pada tahap pengembangan teknis tanpa menghasilkan nilai ekonomi yang berkelanjutan. Selain itu, penguasaan keterampilan teknis perlu diimbangi dengan pemahaman strategi bisnis dan pemasaran digital. Pemanfaatan media sosial seperti TikTok, YouTube, dan Google Ads berperan penting dalam memperluas visibilitas aplikasi serta meningkatkan potensi monetisasi (Efendi et al., 2023; Setiarini et al., 2025). Contoh penerapan konsep serupa dapat ditemukan pada aplikasi komunitas seperti jimpitan digital yang berhasil mengoptimalkan teknologi sebagai sarana pemberdayaan ekonomi masyarakat (DutaCom, 2023). Tren teknologi modern seperti 5G, AI, IoT, dan blockchain juga terus mendorong inovasi dalam pengembangan aplikasi mobile (JTMEI, 2023). Model monetisasi seperti freemium, integrasi iklan, dan pembelian fitur tambahan terbukti efektif dalam menciptakan aliran pendapatan berkelanjutan (P2DPT UMA, 2024). Strategi tersebut juga diadopsi oleh industri media digital, misalnya platform Vidio milik SCM yang menggabungkan model berlangganan dan konten eksklusif untuk memaksimalkan pendapatan (Agustian et al., 2025).

Contoh praktik lain seperti aplikasi donasi interaktif menunjukkan bahwa kombinasi keterampilan teknis, pemahaman model bisnis, dan strategi pemasaran digital menjadi faktor penting agar pengembang mampu bersaing dalam ekonomi berbasis aplikasi (Hutami, 2019). Berdasarkan kondisi tersebut, kegiatan pengabdian ini difokuskan pada peningkatan pemahaman siswa SMK Global Cendekia mengenai monetisasi aplikasi mobile melalui pelatihan dan pendampingan terstruktur. Tujuan kegiatan ini adalah memperkuat pemahaman siswa terhadap konsep monetisasi aplikasi, membekali mereka dengan keterampilan

mengintegrasikan fitur monetisasi dalam aplikasi yang dikembangkan, serta menumbuhkan kemampuan memanfaatkan peluang ekonomi digital guna meningkatkan daya saing di era industri modern (Bagir et al., 2023)

METODE PELAKSANAAN

Pendekatan pemecahan masalah dalam kegiatan ini difokuskan untuk mengatasi terbatasnya pemahaman siswa SMK Global Cendekia terkait monetisasi aplikasi mobile di Google Play Store. Pendekatan dilakukan secara sistematis dan aplikatif melalui transfer pengetahuan, praktik langsung, pendampingan berbasis proyek, serta evaluasi hasil belajar. Tujuannya adalah memastikan siswa tidak hanya memahami konsep monetisasi aplikasi, tetapi juga mampu menerapkannya secara nyata pada produk yang dikembangkan.

1. Identifikasi Masalah

Tahap awal dilakukan dengan observasi dan wawancara terhadap guru serta siswa jurusan Teknik Komputer dan Jaringan untuk mengidentifikasi kesenjangan keterampilan dan pengetahuan terkait:

- a) konsep monetisasi aplikasi mobile (In-App Purchase, iklan AdMob, model freemium, dan aplikasi berbayar),
- b) proses teknis publikasi aplikasi di Google Play Store, serta
- c) pemanfaatan aplikasi sebagai peluang ekonomi di era digital.

Hasil identifikasi menunjukkan bahwa siswa memiliki kemampuan dasar pemrograman, namun belum memahami penerapan monetisasi untuk menghasilkan pendapatan (Efendi et al., 2023; Rahayu et al., 2025).

2. Pendekatan Edukatif dan Praktis

Tahapan ini dilakukan melalui kegiatan pelatihan yang dirancang untuk menggabungkan teori dan praktik secara langsung. Kegiatan mencakup:

- a) Penyampaian Materi Teori: Meliputi konsep dasar monetisasi aplikasi, model bisnis aplikasi, serta langkah-langkah teknis publikasi aplikasi di Google Play Store.
- b) Demonstrasi Teknis: Peserta melakukan praktik integrasi iklan menggunakan Google AdMob serta implementasi In-App Purchase pada aplikasi sederhana.
- c) Bimbingan Publikasi: Peserta dibimbing dalam pembuatan akun Google Developer dan proses unggah aplikasi ke Google Play Store.

3. Pendampingan Berbasis Proyek (Project-Based Learning)

Tahap ini menggunakan pendekatan Project-Based Learning (PBL) agar siswa memperoleh pengalaman langsung. Setiap kelompok siswa diberikan tantangan untuk:

- a) Mengembangkan aplikasi sederhana sesuai ide dan kreativitas mereka.
- b) Menerapkan strategi monetisasi (iklan AdMob atau In-App Purchase).
- c) Melakukan publikasi aplikasi ke Google Play Store dengan bimbingan instruktur. Melalui tahapan ini, siswa diharapkan memperoleh keterampilan praktis sekaligus pemahaman komprehensif terhadap penerapan konsep monetisasi dalam konteks nyata.

4. Evaluasi dan Refleksi

Evaluasi dilakukan menggunakan kombinasi pre-test dan post-test untuk mengukur peningkatan pemahaman siswa terhadap monetisasi aplikasi.

- a) Jenis Tes: Tes objektif berjumlah 10 soal pilihan ganda mencakup konsep monetisasi, model bisnis aplikasi, dan prosedur publikasi di Google Play Store.
- b) Teknik Analisis: Hasil tes dianalisis secara deskriptif komparatif dengan membandingkan rata-rata nilai pre-test dan post-test untuk melihat peningkatan pengetahuan. Selain itu, dilakukan evaluasi kualitatif melalui observasi aktivitas praktik, presentasi hasil proyek, serta survei kepuasan peserta terhadap pelaksanaan kegiatan.

Indikator keberhasilan kegiatan meliputi:

- a) Peningkatan skor rata-rata post-test minimal 30% dari hasil pre-test,
- b) Siswa mampu mengintegrasikan minimal satu fitur monetisasi dalam aplikasi yang dikembangkan, dan
- c) Terbitnya minimal satu aplikasi hasil karya siswa di Google Play Store.

5. Tahapan Pelaksanaan Kegiatan

Kegiatan pelatihan dilaksanakan pada 19–20 Februari 2025 di ruang kelas SMK Global Cendekia, jurusan Teknik Komputer dan Jaringan. Pelatihan dibagi dalam empat sesi sebagaimana tercantum pada Tabel 1 berikut:

Tabel 1. Jadwal Kegiatan

Sesi	Jam	Topik	Instuktur
I	08.00 – 08.30	Pembukaan Acara	Mahasiswa
	08.30 – 09.00	Sambutan Dari USTI	Dr.Torkis Nasution, M.Kom
II	09.00 - 09.15	Pengenalan Kampus USTI	Parlindungan, M.Kom
	09.15 - 10.00	Pretest	Mahasiswa
	10.00 – 12.00	Pengenalan pemrograman mobile	Dr.Torkis Nasution, M.Kom
III	08.00 – 11.00	Pengenalan Monetisasi aplikasi	Andi Cahyono, M.Kom
	11.00 – 12.00	Pengenalan Google Playstore	Gunadi, M.Kom
IV	12.00-12.15	Postes	Mahasiswa
	12.15-12.30	Penutupan	Yoyon Efendi, M.Kom

6. Alasan Pemilihan Metode

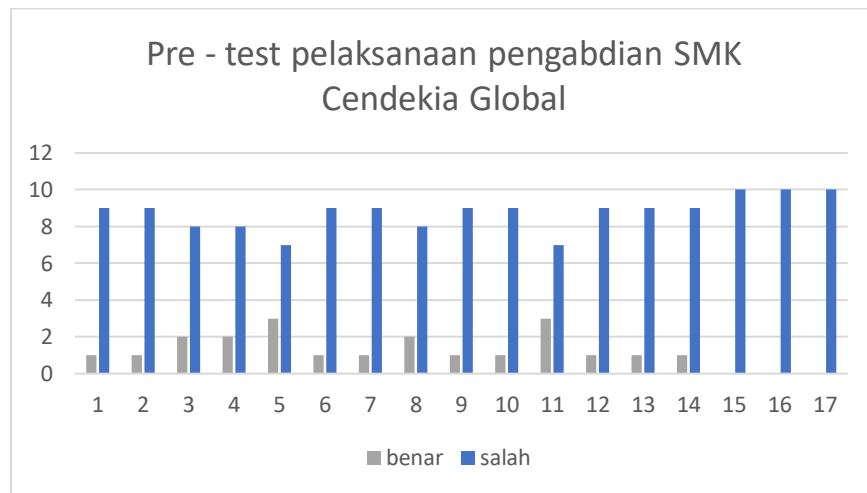
Metode pelatihan dengan pendekatan presentasi dan praktikum berbasis proyek dipilih karena paling sesuai untuk meningkatkan keterampilan vokasional. Kombinasi ini memungkinkan siswa belajar melalui pengalaman langsung sekaligus memperoleh pemahaman konseptual yang mendalam. Selain itu, pendekatan ini terbukti efektif dalam mendorong partisipasi aktif, meningkatkan retensi pengetahuan, dan menumbuhkan kepercayaan diri siswa dalam menerapkan strategi monetisasi aplikasi di dunia nyata.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan Pelatihan Pengenalan Monetisasi Aplikasi di Google Play Store untuk Siswa SMK Global Cendekia dalam Pengembangan Aplikasi Mobile berhasil meningkatkan minat dan pemahaman siswa terhadap konsep monetisasi aplikasi. Pelatihan dilaksanakan melalui kombinasi materi teoritis dan sesi praktikum yang melibatkan pengembangan serta publikasi aplikasi sederhana oleh peserta. Sebanyak 17 siswa mengikuti kegiatan ini secara aktif.

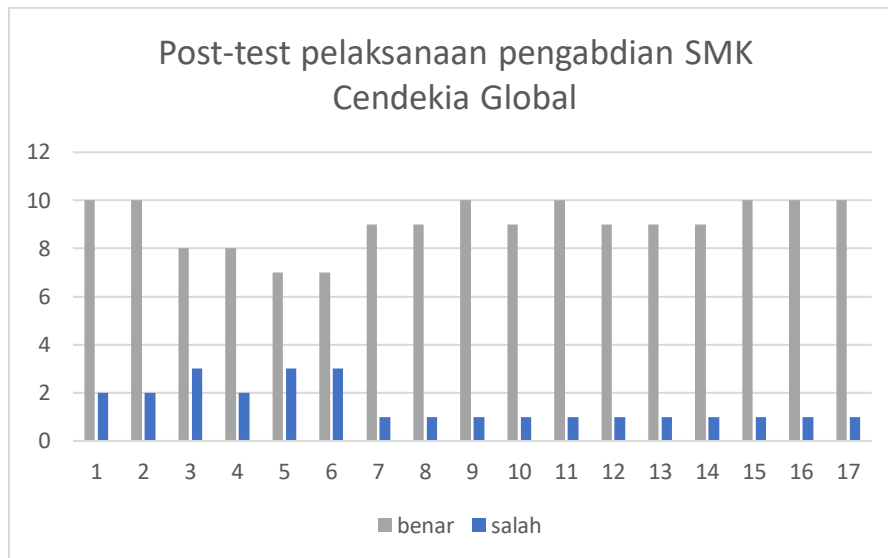
1. Hasil Evaluasi Pelatihan

Sebelum pelatihan dimulai, peserta diberikan pre-test yang terdiri atas 10 pertanyaan pilihan ganda untuk mengukur pemahaman awal mereka terhadap konsep monetisasi aplikasi, model bisnis digital, dan prosedur publikasi di Google Play Store. Hasil pre-test menunjukkan bahwa sebagian besar peserta belum memahami aspek monetisasi secara menyeluruh. Persentase jawaban benar hanya berada pada kisaran 10–20%, sementara 80–90% lainnya masih keliru dalam menjawab.



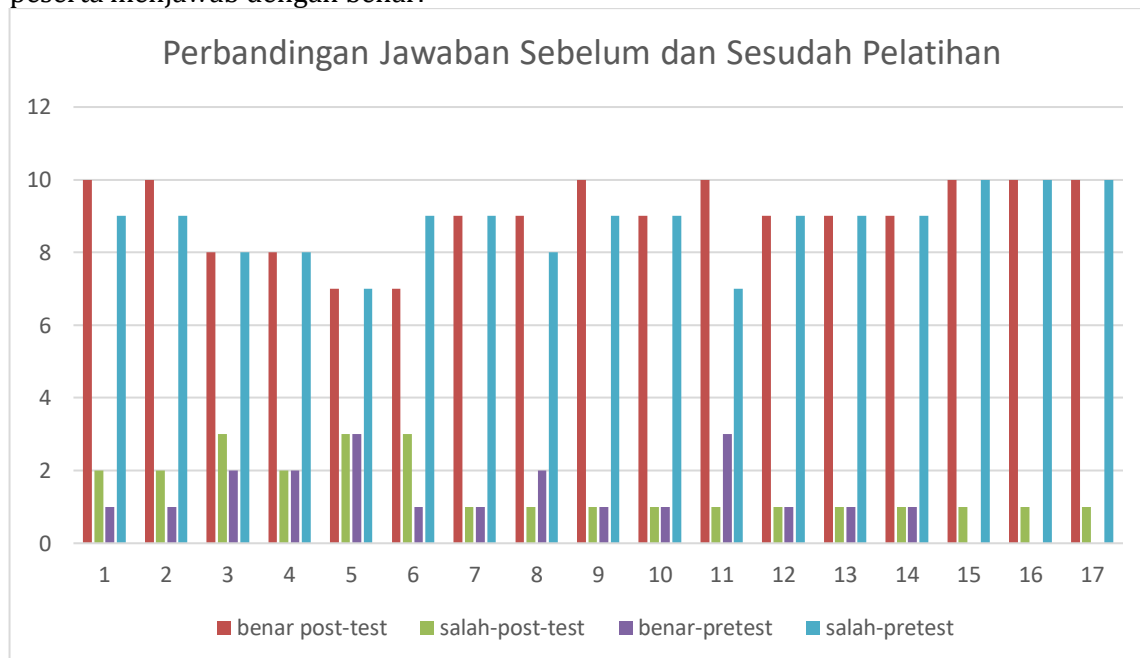
Gambar 1. Grafik yang menggambarkan pelaksanaan Pre Test

Setelah pelaksanaan pelatihan, hasil post-test (Gambar 2) menunjukkan adanya peningkatan yang signifikan pada hampir seluruh peserta. Nilai rata-rata jawaban benar meningkat menjadi 80–100%, sementara jawaban salah menurun drastis menjadi hanya 0–20%. Secara umum, peningkatan rata-rata tingkat kebenaran mencapai sekitar 70 poin persentase, menandakan peningkatan pemahaman yang substansial terhadap materi pelatihan.



Gambar 2. Grafik yang menggambarkan pelaksanaan Post Test

Perbandingan antara hasil pre-test dan post-test digambarkan pada Gambar 3. Grafik tersebut memperlihatkan peningkatan merata di seluruh peserta, terutama pada butir soal nomor 1, 11, dan 15–17 yang semula banyak dijawab salah, namun setelah pelatihan seluruh peserta menjawab dengan benar.



Gambar 3. Grafik Perbandingan Pre Test dan Post Test

Setelah pelaksanaan pelatihan, berdampak terhadap peningkatan kemampuan peserta, hal ini dibuktikan dengan rata-rata jawaban benar meningkat dari kisaran 10–20% pada pre-test menjadi 80–100% pada post-test. Dengan kata lain, terdapat peningkatan sekitar 60–80 poin persentase. Rata-rata jawaban salah menurun dari sekitar 80–90% pada pre-

test menjadi hanya 0–20% pada post-test. Penurunan ini menunjukkan efektivitas pelatihan. Soal dengan peningkatan paling menonjol adalah nomor 1, 11, 15–17 yang sebelumnya sebagian besar salah pada pre-test, tetapi setelah pelatihan seluruh peserta menjawab benar pada post-test (peningkatan 100%). Secara keseluruhan, data ini menunjukkan bahwa pelatihan sangat efektif dalam meningkatkan pemahaman peserta. Jika dirata-ratakan, tingkat kebenaran jawaban meningkat sekitar 70% setelah pelatihan, sedangkan tingkat kesalahan berkurang secara signifikan. Hal ini membuktikan bahwa intervensi pelatihan memberikan dampak positif dan substansial terhadap peningkatan kompetensi peserta.

2. Analisis Efektivitas Pelatihan

Hasil pengujian menunjukkan bahwa pendekatan pelatihan yang digunakan terbukti efektif. Kegiatan pelatihan dengan metode praktikum dan pendampingan berbasis proyek membantu siswa memahami secara langsung proses monetisasi aplikasi melalui pengalaman nyata. Temuan ini sejalan dengan pendapat Ammah et al. (2025) dan Setiarini et al. (2025) yang menyatakan bahwa metode Project-Based Learning (PBL) efektif dalam meningkatkan keterampilan berpikir kritis, pemecahan masalah, dan penerapan konsep teoritis ke dalam praktik kerja. Selain itu, hasil ini memperkuat teori efektivitas pelatihan vokasional yang menekankan pada pendekatan learning by doing, di mana peserta memperoleh pemahaman lebih mendalam melalui pengalaman praktik (Sari & Fitriani, 2023). Interaksi langsung dengan instruktur dan sesi diskusi kelompok juga meningkatkan retensi pengetahuan, sebagaimana ditemukan dalam penelitian Susilawati & Iqbal (2025) mengenai pembelajaran berbasis kolaboratif di lingkungan vokasional.

3. Refleksi Keberhasilan dan Tantangan

Secara umum, kegiatan pelatihan dinilai berhasil dengan beberapa faktor pendukung, antara lain:

- a) Desain pelatihan yang kontekstual dan aplikatif, sehingga siswa dapat langsung mempraktikkan konsep monetisasi.
- b) Pendampingan intensif dari instruktur selama sesi praktik yang membantu peserta memahami kesulitan teknis secara real time.
- c) Antusiasme peserta yang tinggi, terlihat dari keaktifan mereka dalam diskusi dan penyelesaian tugas proyek.

Namun demikian, pelaksanaan kegiatan juga menghadapi beberapa tantangan, seperti:

- a) Variasi kemampuan dasar peserta yang cukup beragam, menyebabkan beberapa siswa memerlukan bimbingan tambahan.
- b) Waktu pelaksanaan yang terbatas, sehingga sebagian kelompok belum sempat melakukan publikasi aplikasi secara penuh di Google Play Store.
- c) Keterbatasan jaringan internet pada saat praktik unggah aplikasi, yang sedikit menghambat proses uji coba fitur monetisasi.

Meskipun demikian, hasil keseluruhan menunjukkan bahwa kegiatan ini efektif meningkatkan kompetensi siswa baik dalam aspek pengetahuan maupun keterampilan teknis. Indikator keberhasilan yang telah ditetapkan—yakni peningkatan nilai post-test minimal 30%, kemampuan menerapkan fitur monetisasi, dan penguasaan dasar publikasi aplikasi—telah tercapai dengan baik.

4. Implikasi dan Pembahasan

Dari hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa pelatihan ini tidak hanya meningkatkan kemampuan teknis siswa, tetapi juga membangun kesadaran akan potensi ekonomi digital melalui pengembangan aplikasi mobile. Pendekatan Project-Based Learning terbukti menjadi strategi yang efektif dalam pendidikan vokasional karena mampu menghubungkan teori dengan praktik secara langsung. Ke depan, kegiatan serupa dapat dikembangkan

dengan cakupan materi lebih luas, misalnya monetisasi berbasis subscription atau digital marketing strategy, agar kompetensi siswa semakin siap menghadapi tantangan industri teknologi modern.



Gambar 4. Foto Bersama Siswa

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil evaluasi kegiatan Pelatihan Pengenalan Monetisasi Aplikasi di Google Play Store untuk Siswa SMK Global Cendekia dalam Pengembangan Aplikasi Mobile, dapat disimpulkan bahwa pelatihan ini berhasil meningkatkan pemahaman dan keterampilan siswa dalam menerapkan konsep monetisasi aplikasi mobile. Hasil pre-test dan post-test menunjukkan adanya peningkatan rata-rata tingkat kebenaran jawaban hingga 70 poin persentase, yang mencerminkan peningkatan signifikan dalam penguasaan materi monetisasi dan publikasi aplikasi.

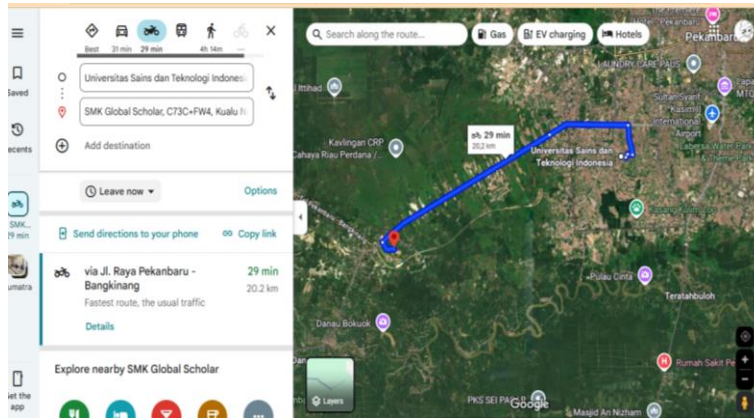
Pelatihan ini juga berdampak positif terhadap motivasi belajar dan kesiapan siswa dalam menghadapi dunia industri digital. Peserta mampu mengintegrasikan fitur monetisasi sederhana, seperti iklan AdMob dan In-App Purchase, ke dalam aplikasi yang dikembangkan selama kegiatan. Hal ini membuktikan bahwa pendekatan berbasis praktik dan Project-Based Learning efektif dalam meningkatkan kompetensi vokasional secara nyata.

Secara praktis, kegiatan ini membuka peluang bagi siswa untuk mengembangkan aplikasi dengan potensi ekonomi nyata di masa depan melalui pemanfaatan platform digital seperti Google Play Store. Keberhasilan pelatihan ini juga menjadi dasar untuk keberlanjutan program pendampingan dan pengembangan kewirausahaan digital di lingkungan sekolah, guna mencetak lulusan yang tidak hanya kompeten secara teknis tetapi juga berorientasi pada inovasi dan kemandirian ekonomi berbasis teknologi.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada SMK Global Cendekia atas kerjasamanya dan dukungannya dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini. Kami juga menyampaikan penghargaan kepada LPPM USTI yang telah memberikan dukungan finansial dan fasilitas yang sangat berarti. Terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan teknis, administratif, dan kontribusi lainnya yang sangat membantu kelancaran kegiatan ini. Semoga kerjasamanya ini dapat terus berlanjut demi kemajuan bersama.

PETA LOKASI MITRA SASARAN



Gambar 2. Peta Lokasi Mitra Sasaran

SMK Global Cendekia berada di Kabupaten Kampar Provinsi Riau dan berjarak 20 Km dari Universitas Sains dan Teknologi Indonesia. Berdasarkan penjelasan di Peta, untuk sampai ke SMK Global Cendekia dari Universitas Sains dan Teknologi Indonesia membutuhkan waktu lebih kurang 30 Menit melalui Jl. Lintas Bangkinang - Pekanbaru

DAFTAR PUSTAKA

- Agustian, D., Annisa, F. A., & Novrian, N. (2025). Monetisasi media digital oleh SCM: Model bisnis berbayar di platform Vidio. *Orbit: Jurnal Ilmu Multidisiplin Nusantara*, 1(4), 186–194.
- Ammah, E. S., Syawiril, R., & Amma, A. (2025). Implementasi project-based learning dalam meningkatkan pemahaman monetisasi aplikasi mobile. *INCARE: Indonesian Journal of Community Research and Engagement*, 3(2), 172–181.
- Bagir, M., Shalahudin, M. I., & Yulianti, S. D. (2023). Migrasi cloud native architecture API development untuk memaksimalkan 5G monetization pada jaringan AXIATA. *Jurnal Reklamasi*, 2(1), 1–6.
- DutaCom. (2023). Aplikasi jimpitan berbasis mobile pada perumahan Tantular. *Jurnal DutaCom: Jurnal Ilmiah Teknologi Informasi dan Komunikasi*, 16(1), 10–20.
- Efendi, A., Suryaman, A., Hapsari, F. A., Suwigtyo, R., & Prasetyo, S. (2023). Strategi membranding akun TikTok untuk monetasi. *Jurnal Minfo Polgan*, 12(2), 2592–2598. <https://doi.org/10.33395/jmp.v12i2.13323>
- Hutami, N. (2019). Pemanfaatan aplikasi mobile Kitabisa dalam crowdfunding. *Jurnal Komunikasi Trunojoyo*, 13(2), 95–104.
- JTMEI. (2023). Tren pengembangan aplikasi mobile: Sebuah tinjauan literatur. *Jurnal Teknik Mesin, Industri, Elektro, dan Informatika*, 2(4), 30–48.
- Lumi, W. M. E., Musak, R. A., Tumiwa, F. F., Waworuntu, M. Y., & Surya, W. S. (2023). Edukasi tentang penggunaan aplikasi mobile JKN pada pasien rawat jalan. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Nusantara*, 4(3), 1620–1626.
- P2DPT UMA. (2024). Strategi terbaik untuk monetisasi aplikasi mobile. *Pusat Pengembangan Digital dan Teknologi UMA*, 2(1), 66–74.
- Rahayu, Y., Zuhriatusobah, J., Lukman, N. M., & Grisela, D. (2025). Pengenalan potensi monetisasi: Peran media sosial sebagai sumber pendapatan bagi remaja. *Jurnal Pendidikan dan Teknologi (JURPIKAT)*, 6(2), 900–911. <https://doi.org/10.37339/jurpikat.v6i2.2391>

- Sari, P., & Fitriani, R. (2023). Analisis strategi monetisasi aplikasi mobile di era digital. *Jurnal Sistem Informasi*, 8(1), 35–42.
- Setiarini, I., Hasibuan, N. F., Faradiva, T. S., & Sucipto, T. N. (2025). Analisis kelayakan bisnis platform digital untuk edukasi gaya hidup sehat. *Jurnal Ekonomi, Manajemen, Bisnis, dan Akuntansi (JEMBA)*, 2(4), 595–601.
- Susilawati, S., & Iqbal, M. (2025). Penerapan metode naïve Bayes untuk mengidentifikasi sentimen pengguna pada ulasan aplikasi ReelShort di Google Play Store. *Jurnal Sistem Informasi dan Sistem Komputer*, 10(1), 49–55.
- Teknikoif. (2024). Pengembangan aplikasi seluler. *Jurnal Teknikoif: Teknik Informatika*, 5(2), 88–97.
- Vidiantara, R., & Nugroho, A. (2023). Model monetisasi aplikasi digital berbasis platform. *Jurnal Manajemen Teknologi Informasi*, 7(1), 45–55.