



## Strategi Peningkatan Usaha Kelontong Melalui Perbaikan Penataan Produk Dan Pencatatan Pembukuan Digital

Chendrasari Wahyu Oktavia<sup>1\*</sup>, Subaderi<sup>2</sup>, Isnaini Muhandhis<sup>3</sup>

<sup>1,2,3</sup> Teknik Industri, Universitas Wijaya Putra Indonesia, Indonesia

E-mail:\* [chendrasariwahyu@uwp.ac.id](mailto:chendrasariwahyu@uwp.ac.id)

Doi : <https://doi.org/10.37339/jurpikat.v6i1.2050>

---

### Info Artikel:

Diterima :  
2024-10-18

Diperbaiki :  
2024-10-22

Disetujui :  
2024-11-11

**Kata Kunci:** Inovasi, Laporan Keuangan, Penataan Produk, Toko Kelontong, SIAPIK.

**Abstrak:** Kehadiran Toko Kelontong dalam era digitalisasi saat ini berkembang dengan pesat. Inovasi di tengah era digitalisasi sangat diperlukan bagi Toko Kelontong. Inovasinya adalah melakukan perubahan pada penataan produk dari aspek kerapihan, keteraturan, kemudahan dan keterjangkauan. Selain itu, inovasi dari penyusunan laporan keuangan berbasis digital menggunakan SIAPIK. Tujuan dari kegiatan pengabdian ini untuk memberikan edukasi kepada pemilik tentang pengembangan usaha dari sisi penataan produk yang tepat dan penyusunan laporan dengan SIAPIK. Pendekatan yang digunakan dengan diskusi, pelatihan dan pendampingan yang komprehensif. Hasil yang diperoleh adalah tampilan toko kelontong terlihat lebih cerah, rapi, dan luas serta rak dan etalase terisi semua jenis produk berdasarkan kebutuhan. Dari sisi penyusunan laporan keuangan, mitra mampu menggunakan SIAPIK dengan baik dilihat dari kemampuan mitra menginput data dan mitra mengetahui keuntungan pada bulan Juli adalah Rp. 9.750

**Abstract:** The presence of Grocery Stores in the current era of digitalization is growing rapidly. Innovation in the midst of the digitalization era is indispensable for Grocery Stores. The innovation is to make changes to the product arrangement from the aspects of neatness, orderliness, convenience and affordability. In addition, innovations in the preparation of digital-based financial statements use SIAPIK. The purpose of this service activity is to provide education to owners about business development in terms of proper product structuring and preparation of reports with SIAPIK. The approach used is with comprehensive discussion, training and mentoring. The result

**Keywords: Innovation,  
Financial Statements, Product  
Structuring, Grocery Stores,  
SIAPIK.**

*obtained is that the appearance of the grocery store looks brighter, neater, and spacious and the shelves and storefronts are filled with all kinds of products based on needs. In terms of preparing financial statements, partners are able to use SIAPIK well as seen from the ability of partners to input data and partners know that the profit in July is Rp. 9,*

---

## **Pendahuluan**

Perkembangan sektor ekonomi di Indonesia disumbang oleh UMKM dimana sekitar 62,9 juta usaha di Indonesia adalah UMKM. Fitriano et al. (2022) Usaha ini berperan dalam menopang kehidupan perekonomian rumah tangga dan juga mampu meningkatkan kesejahteraan warga sekitar. Dalam mengembangkan UMKM di era digitilisasi tidaklah mudah karena saat ini pelaku usaha UMKM dituntut untuk mampu mengembangkan keterampilan dalam penggunaan teknologi digital untuk menjadi model bisnis dan memberikan kesempatan baru untuk memperoleh nilai baru bagi organisasi(Damar Widiiputra et al. 2021). Memasuki era digital juga tantantangan tersendiri bagi UMKM dimana mengadaptasi teknologi bukanlah hal yang mudah bagi UMKM dengan keterbatasan sumber daya manusia dan pengalaman yang terbatas, namun di balik itu semua perubahan ke arah digital cukuplah penting dalm mengurangi biaya, menciptakan banyak peluang, dan meningkatkan produktivitas(Solikin et al., 2023).

Banyak pelaku usaha juga telah berhasil melakukan transformasi digital dan telah membawa perubahan positif seperti peningkatan usaha dengan menggunakan SIAPIK (Rinandiyana et al., 2020).

Perkembangan usaha UMKM yang mampu mempertahankan eksistensinya adalah UMKM yang mampu merespon cepat perubahan, inovatif dan kreatif. Salah satu bidang usaha masih berpeluang besar dari sisi popularitasnya Toko Kelontong. Warung kelontong adalah salah satu usaha kecil yang banyak di jumpai di Indonesia dan memiliki peranan kecil dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari(Janibaha et al., 2023). Toko kelontong adalah toko yang umumnya menyediakan produk kebutuhan rumah tangga, dan mudah diakses karena berlokasi di perumahan atau padat penduduk serta masih bersifat konvensional dan memiliki etalase di dalamnya(Agustina, 2024).

Toko Kelontong Caca merupakan salah satu usaha bentuk Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang menjual produk-produk kebutuhan sehari-hari mulai dari peralatan bayi, perawatan badan, kelontong, rokok, dan produk makanan dan

minuman. Usaha ini baru dirintis dan baru berlangsung selama 6 bulan. Usaha ini didirikan dengan harapan usaha rumahan dapat berkembang dan bersaing dengan usaha berskala besar juga. Sayangnya, banyak dijumpai pelaku usaha kelontong yang kurang memperhatikan sisi manajemen penataan produk dan pengelolaan keuangan. Kurangnya pengetahuan dan pengalaman menyebabkan pelaku usaha tidak memfokuskan kedua faktor tersebut dalam usahanya.

Keberhasilan suatu usaha baik itu toko kelontong terletak pada pemenuhan kebutuhan konsumen. Sejalan dengan tujuan tersebut hendaknya pelaku usaha memperhatikan penataan *display* produk (Suprayogi,2022). Dengan yang tepat mampu menarik konsumen untuk mengambil keputusan pembelian sehingga penjualan usaha meningkat. Suprayogi (2022). *Display* adalah usaha mendorong perhatian dan minat pembeli pada toko atau produk serta juga mendorong keinginan membeli melalui daya tarik secara langsung(Suprayogi 2022). *Display* adalah kegiatan yang dilakukan untuk menata produk yang mengarahkan pemebli agar menarik perhatian konsumen untuk melihat dan membeli(Sriminarti et al. 2022)

Pada prakteknya di lapangan menunjukkan penataan produk mitra masih kurang baik, hal ini menyebabkan sepiunya kunjungan konsumen untuk membeli produk. Suprayogi (2022) menjelaskan kenyamanan dan kepuasan konsumen dapat diciptakan dengan menata ruangan. Menurut Agustina (2024) tata letak toko yang menarik dan mendatangkan kenyamana jika tertata rapi dengan jarak teratur, bersih, dan pencahayaan yang terang.

Dengan penataan yang tepat, memudahkan konsumen dalam pengambilan keputusan pembelian, memudahkan menentukan barang yang dicari, dan menciptakan keamanan. Dapat dikatakan bahwa penataan adalah bagian usaha pelaku usaha mendorong memaksimalkan penjualan dan keuntungan.

Strategi penataan produk ada hubungannya dengan mengatur tampilan dan mengelompokkan batang sesuai jenis barang yang ditawarkan dari segi bentuk, ukuran dan merek barang dagangan yang sejenis. Namun, ada ketentuan dalam penataan produk yang perlu diperhatikan yaitu pengadaan barang dan kemudahan memperoleh produk dengan memberikan petunjuk dimana letak barang yang diinginkan konsumen, kebersihan, kerapihan, dan pencahayaan.

Dari segi kemampuan mitra dalam mengelola keuangan belum baik dikarenakan alasan sulit untuk dipahami, belum mengerti, kerumitan, dan terbatasnya waktu. Pemilik usaha warung kelontong seringkali mengalami kesulitan dalam menyusun laporan yang akurat dan teratur(Janibaha et al. 2023)Pada dasarnya,

sebagian besar pelaku usaha masih belum mampu bagaimana mengelola keuangan usaha agar dapat terkendali dengan baik. Hal ini terlihat dari banyaknya aktivitas usaha hanya mengandalkan catatan di kertas saja sehingga berdampak pada membuat pengeluaran keuangan tidak terkontrol dan menimbulkan permasalahan keuangan di periode akan datang seperti keuntungan yang tidak bisa terlihat dan transaksi harian selama satu bulan juga tidak terlihat. Pencatatan keuangan adalah faktor keberhasilan dalam menjalankan usaha, tak terkecuali UMKM. Namun, kendala pelaporan keuangan juga banyak dihadapi oleh UMKM. Laporan keuangan adalah uang berisikan catatan transaksi keuangan suatu bisnis atau perusahaan pada suatu periode tertentu. Pentingnya laporan keuangan bagi pelaku usaha dapat digunakan memonitor perkembangan bisnis, mengetahui biaya yang dikeluarkan, memantau biaya yang dikeluarkan dan kewajiban yang harus dibayarkan, alat pengambilan keputusan, dan sebagai dasar memperoleh pinjaman bank (Iskandar, 2019). Laporan keuangan merupakan catatan yang berisi informasi keuangan dari sebuah entitas yang disajikan secara terstruktur dan fungsinya sebagai media komunikasi dan pertanggungjawaban antara entitas bisnis dan pemangku kepentingan lain (Sofyan, Andrayanti, and Atmojo 2022)

Berdasarkan penelitian sebelumnya, hasil penelitian mengungkapkan bahwa sebanyak 80% pelaku usaha belum mampu menyusun laporan keuangan dan hanya Sekitar 20% pelaku usaha UMKM telah menyusun laporan keuangan secara manual belum secara digital (Soejono et al., 2020). Untuk itu pelaku usaha harus mengubah strategi bisnis dari sistem manual ke arah digital. Kelemahan dari sistem manual ini, para pelaku usaha UMKM mencatat transaksi keuangan ke dalam uang masuk dan keluar tanpa memperlihatkan keuntungan dan harga pokok dari produk yang dijual atau dibuat

Di era berkembangnya teknologi ini terdapat aplikasi yang disediakan secara gratis untuk pengelola keuangan agar dapat diakses secara mudah oleh masyarakat untuk mencatat dan mengelola keuangan dengan baik sehingga manajemen keuangan usaha mampu terkendali dengan baik. Dunia digital yang semakin berkembang dan bertumbuh saat ini membawa dampak kemudahan bagi pelaku usaha dalam membuat catatan transaksi keuangan sekaligus pihak pemangku keputusan dalam pengembangan UMKM juga turut memanfaatkan dunia digital. Salah satu media digital adalah SIAPIK. SIAPIK adalah sebuah sistem pencatatan keuangan sederhana, mudah berbasis android, dan cepat sehingga mampu menyediakan standar penyusunan laporan keuangan (Yunus et al., 2022).

Untuk mengatasi permasalahan di atas, tim pengusul melaksanakan kegiatan pengabdian kepada masyarakat dengan pemberian solusi pelatihan dan pendampingan mulai cara penataan produk ke dalam etalase hingga penyusunan pembukuan sederhana secara digital. Dengan target sasaran mitra adalah usaha yang bergerak di Toko Kelontong. Adapun tujuan dari pelaksanaan ini antara lain :

1. Memberikan pelatihan dan pendampingan cara meningkatkan usaha dengan perbaikan penataan (display) produk.
2. Memberikan pelatihan dan pendampingan dalam penyusunan laporan keuangan digital dengan SIAPIK.

Kegiatan pengabdian ini dilaksanakan kepada sasaran mitra yaitu Ibu Orin selaku pemilik toko kelontong caca yang berlokasi di daerah Karangpilang Surabaya Target kegiatan ini antara lain :

1. Peningkatan kualitas pencatatan transaksi keuangan harian.
2. Peningkatan kualitas pembuatan laporan keuangan baik laporan laba rugi, laporan harian, dan laporan neraca.
3. Peningkatan kualitas kemampuan mitra dalam pemanfaatan aplikasi SIAPIK.

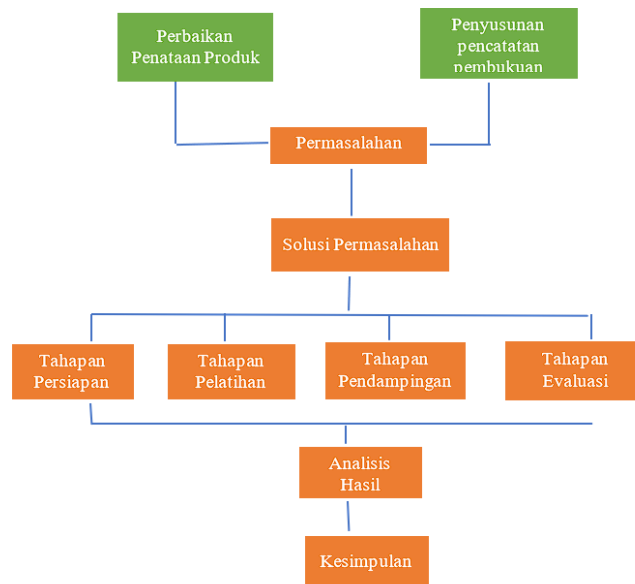
## **Metode**

Subyek sasaran dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah ibu rumah tangga yang produktif secara ekonomi yang bergerak di usaha kecil seperti toko kelontong. Mitra belum pernah diberikan edukasi terhadap penataan produk ke dalam etalase maupun belum memiliki kemampuan dalam penyusunan pembukuan secara digital menggunakan SIAPIK.

Lokasi pengabdian berada di daerah kecamatan Karang Pilang dan berlokasi di kediaman mitra yaitu Ibu Orin. Tanggal Pelaksanaan terbagi menjadi 2 yaitu tanggal 14 Agustus 2024 – 15 Agustus 2024 untuk pelatihan dan pendampingan penataan produk dan 2 -3 September 2024 untuk pelatihan dan pendampingan SIAPIK.

Mitra terlibat aktif dalam kegiatan pelatihan dan pendampingan 2 program yang akan dilakukan oleh tim pengusul. Pelaksanaan pelatihan dan pengabdian ini menggunakan metode diskusi, metode tutorial dan metode praktek. Dimana metode-metode ini dilakukan untuk membangun antusias mitra dalam mengikuti pelatihan

dan pendampingan dari perbaikan penataan tata letak produk dan penyusunan pembukuan secara digital.



Gambar 1. Diagram Alir Penelitian

## Hasil dan Pembahasan

### B.1 Perbaikan Penataan Produk ke Etalase

#### 1. Tahapan Persiapan

Tahapan persiapan ini dimulai dari melakukan kunjungan awal ke mitra untuk mengidentifikasi permasalahan. Saat kunjungan awal, permasalahan yang dihadapi oleh mitra adalah permasalahan penataan produk dan manajemen keuangan yaitu penyusunan laporan keuangan. Saat permasalahan telah berhasil, maka tim pengusul memberikan solusi yang berhasil meminimalisir permasalahan, dan pembagian tugas ke tim pengusul serta pembagian jadwal pelaksanaan pelatihan dan pendampingan pengabdian kepada masyarakat. Persiapan dimulai dari pembelian keranjang rak untuk makanan ringan dan sembako, dan pembuatan spanduk toko kelontong.

#### 2. Tahapan Pelaksanaan

Pada pelaksanaan penataan toko kelontong dimulai dari pengecatan tampilan toko kelontong yang sebelumnya berwarna putih diubah menjadi biru agar terlihat cerah jika dilihat dari luar rumah. Hal ini terlihat pada gambar 2a dan 2b sebelum pelaksanaan dan setelah pelaksanaan.



*Gambar 2a. Tampilan toko sebelum pelatihan*



*Gambar 2b. Tampilan toko setelah pelatihan*

Hasil dari pengecatan ruangan ini memberikan kesan estetika dan keteraturan pada sisi toko. terlihat rapi dan produk-produk yang terpajang di gantungan, rak, dan etalase bisa dilihat lebih jelas dan detail dan ruangan lebih luas.

### 3. Tahapan Pemberian Rak Display dan Penataan Produk

Pada kegiatan ini, tim pengusul perlu memberikan rak untuk makanan ringan dan sembako. Tujuannya adalah agar tidak terjadi penumpukan produk di dalam etalase. Untuk rak hijau tersusun ada 3 tingkat dimana setiap rak ini di isi oleh beraneka ragam makanan ringan seperti pada gambar 3. Pada gambar 3 juga, terdapat rak putih yang akan di tata produk seperti beras, minyak, dan bumbu dapur yang paling dibutuhkan setiap harinya. Dalam penataan produk tidaklah mudah dikarenakan harus melihat dari aspek produk mudah dilihat, mudah dicari, mudah dijangkau dan informatif.



*Gambar 3. Pemberian Rak 2 Unit.*

Untuk penataan produk ke gantungan atas, dikelompokkan berdasarkan jenis, ukuran dan fungsi penggunaannya. Pada gantungan bagian atas berupa produk-produk sachet dimana sisi sebelah kiri dimulai dari minuman ringan, bagian tengah berupa bumbu dapur, dan bagian kanan berupa detergent, pencuci piring, pemutih baju, dan pembersih lantai. Untuk produk di dalam etalase, disusun berdasarkan ukuran kemasan produk lebih besar dan produk-produk yang paling dibutuhkan oleh kalangan masyarakat setempat. Seperti pada gambar 4.

Berdasarkan hasil wawancara dengan mitra, produk mie merupakan produk unggulan dimana dalam sehari produk mie paling laris terjual 10-25 produk mie, sehingga untuk memudahkan keterjangkauan maka lokasi peletakkan ini ditempatkan dan disusun rapi di rak bagian atas. Sedangkan rak bagian tengah akan diisi oleh produk-produk keperluan dapur mulai dari kecap kemasan kecil, kecap botol, saus kemasan kecil, saus kemasan botol, garam kemasan kecil, dan tepung terigu kemasan kecil dan besar. Selanjutnya, untuk kemasan produk-produk mandi dan kebersihan rumah, tim pengusul meletakkan di bagian bawah karena pembelian produk ini tidak cukup sering dibandingkan dengan pembelian produk yang sachet.

Tiap produk-produk baik berada di rak gantungan atas, etalase, dan keranjang akan diberikan label harga agar memudahkan konsumen dalam mendapatkan informasi kepastian harga.





*Gambar 4. Etalase Produk*

### 3. Tahapan Evaluasi

Pada tahapan evaluasi dilakukan selepas dilakukan proses pelatihan dan pendampingan kepada mitra. Tim pengusul melakukan kunjungan kembali seminggu setelah dilakukan proses pelatihan dan pendampingan dan diperoleh mitra telah berhasil melakukan penataan produk berdasarkan instruksi saat pelatihan dan pendampingan. Hal ini menunjukkan bahwa mitra cukup antusias, mau bekerja sama, dan mau belajar demi peningkatan usahanya.

## **B.2 SIAPIK**

### 1. Tahapan Pelatihan SIAPIK

Sebelum tim pengusul memberikan pelatihan pembukuan berbasis digital, mitra diberikan studi kasus standar akutansi dan telah diberikan 1 buku kas. Studi kasus ini berisikan transaksi-transaksi harian yang harus mitra susun ke dalam debit dan kredit. Pembelajaran ini adalah perulangan dari pelatihan dan pendampingan tahun sebelumnya. Tujuan ini untuk menggali kembali dari sisi kemampuan dan pengetahuan dari mitra akan informasi akutansi yang telah dipelajari dan akan berguna dalam penyusunan pembukuan ke dalam aplikasi SIAPIK. Pada tahapan pelatihan ini, terlebih dahulu dijelaskan dan dikenalkan dengan SIAPIK dan materi laporan keuangan seperti pada gambar 5. Selanjutnya, mitra diajak melakukan instal aplikasi SI APIK pada handpohone seperti pada gambar 6. Dalam pengenalan SIAPIK, mitra diajak mengetahui dan mengenal fitur-fitur di dalam SIAPIK. Kemudian cara-cara menyusun dan menginput informasi ke dalam SIAPIK dan hasil dari penginputan tadi berupa laporan laba rugi, laporan neraca, dan laporan transaksi harian. Dengan demikian, mitra cukup antusias dalam mengikuti pembekalan materi dan pelatihan.



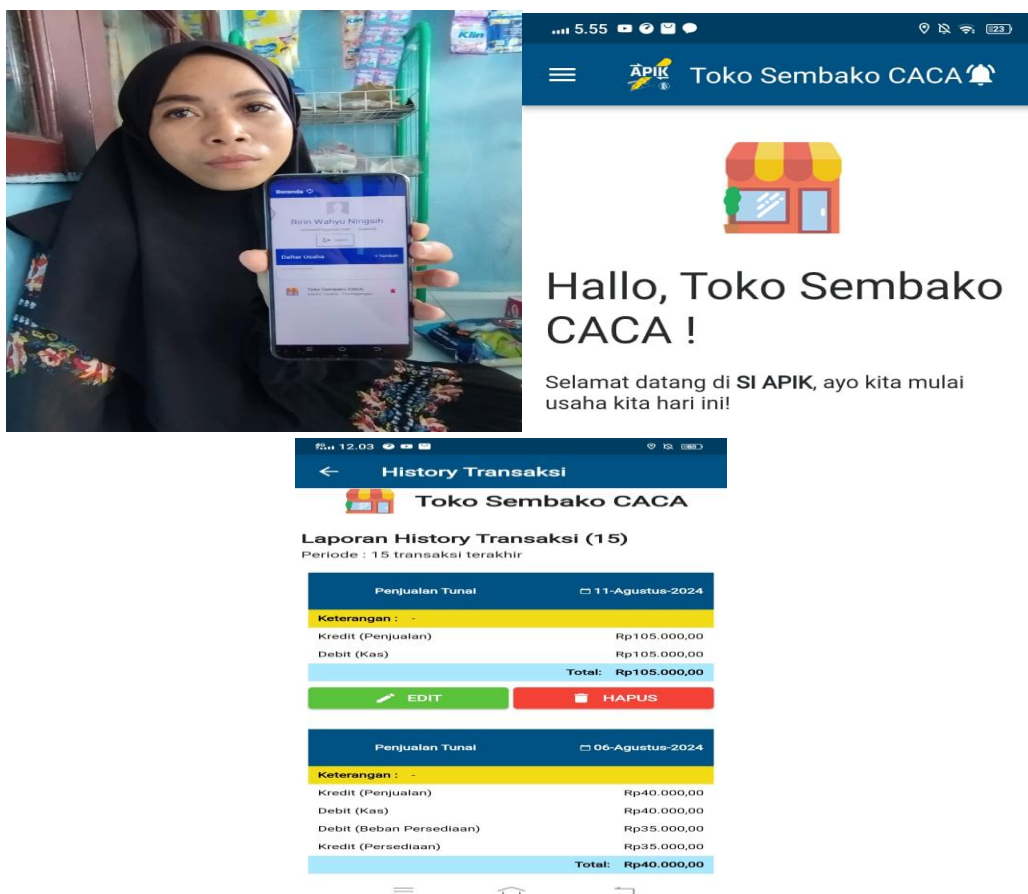
*Gambar 5. Pemaparan Materi dan Instalasi SIAPIK*

Oleh karena itu, keberhasilan pelatihan ini juga memegang peranan penting dalam pengembangan teknologi hingga mitra mampu mengimplementasikan dan mampu meningkatkan ketrampilan dan pengetahuan mitra, edukasi mitra sebagai upaya melakukan pencegahan terhadap dampak negatif (Sarinah and Rosmawati 2023).

## 2. Tahapan Pendampingan SIAPIK

Pendampingan penyusunan pencatatan pembukuan perlu dilakukan. Pendampingan ini sebagai proses bagaimana mempelajari dan mengetahui pencatatan keuangan sesuai standar akuntansi sehingga tidak perlu dilakukan secara manual. Seringkali permasalahan dalam pengelolaan UMKM yang merupakan hasil penemuan dari penelitian sebelumnya adalah keterbatasan pengetahuan, kemampuan dalam mengelola pencatatan transaksi keuangan, pembuatan analisa kondisi keuangan, keterbatasan pemanfaatan aplikasi digital untuk alternatif pencatatan pembukuan sederhana (Rinandiyana, Kusnandar, and Rosyadi 2020)

Proses pendampingan SIAPIK dengan melakukan simulasi dan praktek secara mandiri pembekalan materi saat pelatihan. Keberhasilan dari pendampingan ini tolak ukurnya adalah menghasilkan laporan laba rugi. Hasil pendampingan dapat diperlihatkan pada gambar 6



Gambar 6 Hasil Pendampingan Transaksi Harian di SI APIK

### 3. Tahapan Evaluasi

Di tahapan ini, tim pengusul memberikan jawaban atas temuan yang telah dilakukan oleh mitra saat pendampingan dimana keuntungan mitra mitra dengan membuka usaha ini sekitar Rp. 9.817 seperti disajikan pada gambar 7. Hal ini menunjukkan kemampuan mitra dalam mengelola dana tidak baik dan risiko kegagalan usaha bisa terjadi.

Rincian Laba Rugi	
<b>Laporan Laba Rugi</b>	
Periode : Juli 2024	
Laba (Rugi)	<b>Rp9.715</b>
Saldo Laba (Rugi) Awal	<b>Rp0</b>
Penarikan Oleh Pemilik	<b>Rp0</b>
Saldo Laba Rugi Akhir	<b>Rp9.715</b>
<b>Penghasilan</b>	
Penghasilan	<b>Rp5.378.750</b>
Penjualan	Rp5.378.750
Penghasilan Lain	Rp0
<b>Beban</b>	
Beban	<b>Rp5.369.035</b>
Beban Persediaan	Rp4.372.035
Beban Tenaga Kerja	Rp0
Beban Sewa	Rp0
Beban Transportasi	Rp0

Gambar 7. Hasil Evaluasi Pelatihan dan Pendampingan SIAPIK

## Kesimpulan

Kesimpulan yang bisa dilakukan dari hasil pelatihan dan pendampingan Sebelum pelatihan mitra belum mengetahui adanya faktor kemudahan, keterjangkauan, kerapihan, dan informatif dan komunikatif mampu meningkatkan penjualan dan meningkatkan jumlah konsumen.

1. Mitra sudah mampu melakukan penataan produk sesuai faktor kemudahan, keterjangkauan, kerapihan, dan informatif dan komunikatif.
2. Keuntungan mitra selama membuka usaha toko kelontong Rp. 9.715
3. Sebelum pelatihan, mitra tidak meneruskan pembukuan secara manual dikarenakan faktor kerumitan.
4. Aplikasi SIAPIK sangat mudah diakses oleh mitra kapanpun dan dimanapun sehingga mitra sangat antusias dalam mengaplikasikan pembukuan secara digital.
5. Mitra antusias dan merasa terbantu adanya pelatihan dan pendampingan perbaikan penataan produk ke etalase dan penggunaan aplikasi SIAPIK.

## Ucapan Terima Kasih

Tim pengabdian kepada masyarakat mengucapkan terima kasih kepada LPPM Universitas Wijaya Putra yang telah mendanai kegiatan ini. Terima kasih juga kepada tim pengusul, Ibu Orin selaku mitra, dan Dosen Fakultas Teknik di Universitas Wijaya Putra telah memberikan support dan membantu sebelum dan saat kegiatan pengabdian dilaksanakan sehingga permasalahan mitra dapat terselesaikan dengan baik.

## Referensi

- Agustina, Tri Siwi. 2024. "Pelatihan Manajemen Ritel Bagi UMKM Toko Kelontong Sebagai Bentuk Kerjasama Perguruan Tinggi Dan Mitra Industri." *Eastsouth Journal of Positive Community Services* 2, no. 2: 83–92.
- Damar Widiiputra, Harya, Irawati Junaedi, Mercurius Broto Legowo, Trinandari Prasetya Nugrahanti, Sri Wahyuni, Laela Lanjarsih, Berna Ratna Sari, et al. 2021. "Pelatihan Penyusunan Laporan Keuangan Berbasis Aplikasi Digital Untuk UMKM Di Wilayah Jakarta Timur." *Jurnal Abdimas Perbanas (JAP)* 2, no. 2: 76–90. <https://bukuwarung.com/>.
- Fitriano, Yun, Rinto Noviantoro, Irma Lutfiani, Mia Margareta, and Dike Maryani. 2022. "Pelatihan Penyusunan Laporan Keuangan Pada Usaha UMKM Pabrik Tempe A-Zaki Bengkulu." *Jurnal Dehasen Mengabdi* 1, no. 1: 1–6.
- Janibaha, Ardina, Ayu Ning, Tiyas Sulistiowatib, Najwa Azmib, and Sani Maheswarib. 2023. "Pelatihan Menyusun Laporan Keuangan Pada Warung Kelontong Dusun Grejo Krandon." *JPMAS* 1, no. 3: 74–78. <https://jurnal.alungcipta.com/index.php/jpmas/index>.
- Noor, M Thamrin, Meido Maulana Saputra, Muhammad Rizqy Wardhana, Nadia Indriani, Nadia Putri Ferintika, Seltiana Qur'ani Nandasia, and Yahya Syahputr. 2024. "PENDAMPINGAN UMKM UNTUK PENINGKATAN VOLUME PENJUALAN PADA USAHA TOKO KELONTONG 'NADIA' DI SAMPIT." *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat* 3, no. 2: 115–21.
- Raharjo, Kurniawan, Nia Daliana Dalimunte, Nugroho Adhe Purnomo, Muhamad Zen, Tiffani Novia Rachmi, Nardi Sunardi, and Zulfitra. 2022. "PEMANFAATAN FINANCIAL TECHNOLOGY DALAM PENGELOLAAN KEUANGAN PADA UMKM DI WILAYAH DEPOK." *Jurnal Pengabdian Masyarakat Madani* 2, no. 1: 67–77.

- Rinandiyana, Lucky Radi, Deasy Lestary Kusnandar, and Agi Rosyadi. 2020. "PEMANFAATAN APLIKASI AKUNTANSI BERBASIS ANDROID (SIAPIK) UNTUK MENINGKATKAN ADMINISTRASI KEUANGAN UMKM." *Jurnal Bakti Masyarakat Indonesia* 3, no. 1: 309–16.
- Sarinah, and Ery Rosmawati. 2023. "PELATIHAN DAN PENDAMPINGAN MARKETPLACE (SHOPPE, TOKOPEDIA, DAN BUKALAPAK) UNTUK MENINGKATKAN SUMBER MANUSIA PADA UMKM DESA PISANGSAMBO TIRTAJAYA KABUPATEN KARAWANG." *Abdimajurnal* 2, no. 1: 500–509.
- Soejono, Fransiska, Theresia Sunarni, Kusmawati, Sony Samuel, and Wenny Angelina. 2020. "PENDAMPINGAN USAHA: PENTINGNYA LAPORAN KEUANGAN DAN APLIKASI BUKUKAS UNTUK LAPORAN KEUANGAN USAHA." *Logista Jurnal Ilmiah Pengabdian Kepada Masyarakat* 4, no. 2: 210–19.
- Sofyan, Mohammad, Iin Andrayanti, and Anwar Atmojo. 2022. "Sosialisasi Aplikasi Si Apik Bagi Pelaku Industri Kecil Menengah Kabupaten Magetan." *Batara Wisnu : Indonesian Journal of Community Services* 2, no. 3 (December): 587–94. <https://doi.org/10.53363/bw.v2i3.137>.
- Solikin, Heri Mohamat, Hasim As'ari Pelatihan, Proses Penggunaan, Aplikasi Buku, Warung Untuk, Meningkatkan Efisiensi, Laporan Keuangan, et al. 2023. "Pelatihan Penggunaan Aplikasi Buku Warung Untuk Efisiensi Dari Laporan Keuangan UMKM Kene Dan Foto Copy Sinergi Di Kabupaten." *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Nusantara* 4, no. 4: 3930–35. <https://doi.org/10.55338/jpkmn.v4i4>.
- Sriminarti, Nurul, Liza Nora, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Jakarta, JL KH Ahmad Dahlan, Tangerang Selatan, Ekonomi Islam, and Fakultas JL Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Jakarta KH Ahmad Dahlan. 2022. "Perancangan Strategi Display Produk Dan Tata Letak Pada Kantin Putra Dan Putri Di Pesantren Darul Hikmah, Tangerang." In *Seminar Nasional Pengabdian Masyarakat LPPM UMJ*, 1–5. <http://jurnal.umj.ac.id/index.php/semnaskat>.
- Suprayogi, Agus. 2022. "PENGARUH DISPLAY PRODUK TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK ALFAMART CABANG PONDOK JAGUNG TANGERANG SELATAN." *Tabir Peradaban* 2, no. 1: 58–66.
- Syamsiah, Nurfa Oktaviani. 2024. "Pelatihan Penggunaan SIAPIK Untuk Pengolahan Data Transaksi Bisnis Pada UMKM Keluarga Khatulistiwa Pontianak."

Indonesian Community Service Journal of Computer Science (IndoComs) 1,  
no. 1: 25–32.

Yunus, Fidyatul Husna, Rio Monoarfa, and Siti Pratiwi Husain. 2022. "Penerapan Aplikasi Keuangan SI APIK Dalam Penyusunan Laporan Keuangan Zoellen Sagela Berdasarkan SAK EMKM." *Economic and Digital Business Review* 3, no. 1: 172–96.