JURPIKAT (Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat)
Vol. 7 No. 4 (2026) pp. 3416-3427
https://jurnal.politeknik-kebumen.ac.id/index.php/jurpikat
p-ISSN : 2746-0398 e-ISSN : 2746-038X

Transformasi Digital UMKM Lintas Sektor di Kediri melalui Penguatan Digital Marketing dan Pencatatan Keuangan Berbasis Kasir Pintar Menuju Usaha yang Adaptif dan Berkelanjutan

Mohamad Rijal Iskandar Zhulqurnain[1*], Fadila Isnaini[2], Berto Mulia Wibawa[3], Ni Gusti Made Rai[4], Gita Widi Bhawika[5], Lissa Rosdiana Noer[6], Prahardika Prihananto[7], Uliyatun Nikmah[8], Harisatul Agustin[9], Bahalwan Apriyansyah[10]

[1,2,3,4,5,6,7,8,9] Departemen Manajemen Bisnis, Institut Teknologi Sepuluh Nopember, Surabaya, Indonesia, 60111

[10] Doctoral School of University of Szczecin, Ul.Mickiewicza 1870-383 Szczecin, Poland

E-mail:* rijal.iskandar@its.ac.id
Doi : https://doi.org/10.37339/jurpikat.v7i4.3626

Info Artikel:
Diterima :
2026-10-16

Diperbaiki :
2026-10-22

Disetujui :
2026-10-24

Kata Kunci: KasirPintar, literasi keuangan, pemasaran digital, pemberdayaan UMKM, transformasi digital

Abstrak: UMKM lintas sektor di Kabupaten Kediri menghadapi tantangan berupa keterbatasan pemasaran digital, pencatatan keuangan manual, serta pengelolaan usaha yang belum terstruktur. Kegiatan pengabdian ini bertujuan meningkatkan kapasitas pelaku UMKM dalam pemasaran dan pengelolaan keuangan berbasis digital guna mendorong kemandirian dan keberlanjutan usaha. Program dilaksanakan melalui pendekatan *Participatory Base Community Engagement* yang mencakup identifikasi kebutuhan, penyusunan materi, pelatihan partisipatif, praktik langsung penggunaan aplikasi KasirPintar, serta evaluasi dan pendampingan. Kegiatan melibatkan 20 pelaku UMKM dari sektor kuliner, kriya, jasa, dan agrobisnis di Kabupaten Kediri. Hasil pengabdian menunjukkan bahwa 85% peserta berhasil membuat atau memperbarui profil bisnis digital. Peserta juga memperoleh keterampilan pencatatan transaksi, pengelolaan persediaan, dan penyusunan laporan keuangan otomatis menggunakan KasirPintar. Program ini mendorong perubahan praktik pengelolaan usaha dari pendekatan konvensional menuju tata kelola digital yang lebih tertib, transparan, dan berbasis data.

Abstract: *Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) across various sectors in Kediri Regency face challenges related*

to limited digital marketing capabilities, manual financial recording, and unstructured business management. This community engagement program aims to strengthen MSMEs' digital marketing and financial management capabilities to promote business independence and sustainability. The program adopted a Participatory-Base Community Engagement approach involving needs assessment, training material development, participatory workshops, hands-on practice using the KasirPintar application, evaluation, and mentoring. The activities involved 20 MSME owners from the culinary, craft, service, and agribusiness sectors. The results showed that 85% of participants successfully created or updated their digital business profiles. Participants also developed practical skills in transaction recording, inventory management, and automated financial reporting using KasirPintar. The program fostered a shift from conventional business practices toward more systematic, transparent, and data-driven digital management.

Keywords: ***digital marketing, digital transformation, financial literacy, KasirPintar, MSME empowerment***

Pendahuluan

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan tulang punggung perekonomian Indonesia, dengan jumlah sekitar 65 juta unit atau 99% dari keseluruhan pelaku usaha. Sektor ini berkontribusi sekitar 61% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) dan menyerap 97% tenaga kerja nasional (bisnis, 2024; Mainake, 2022). Jawa Timur merupakan salah satu provinsi dengan konsentrasi UMKM terbesar di Indonesia (Warcito et al., 2023).

Di wilayah Kediri, Kabupaten Kediri tercatat memiliki 25.833 unit UMKM, sedangkan Kota Kediri memiliki 10.322 unit usaha yang tersebar pada sektor kuliner, kerajinan, perdagangan ritel, jasa, dan usaha berbasis pertanian (beritajatim, 2021a). Ekosistem digital yang mendukung kegiatan usaha juga terus berkembang. Penggunaan pembayaran berbasis QRIS telah didorong sejak tahun 2021, sementara jumlah pengguna aktif QRIS meningkat lebih dari 70% dalam beberapa bulan pada tahun 2026 (beritajatim, 2021b; JPNN, 2026). Namun, kemampuan pelaku UMKM dalam memanfaatkan infrastruktur digital tersebut secara efektif masih menjadi tantangan.

Adopsi teknologi digital pada UMKM masih relatif terbatas. Hingga Agustus 2023, baru sekitar 22,81 juta UMKM yang bergabung dengan platform digital, masih di bawah target 30 juta UMKM pada tahun 2024 (Republika, 2023). Selain itu, keterlibatan dalam platform digital belum tentu mencerminkan penerapan strategi pemasaran yang berkelanjutan dan berbasis data. Di Kediri, banyak pelaku UMKM masih mengandalkan pemasaran dari mulut ke mulut dan menghadapi keterbatasan dalam menjangkau konsumen (beritajatim, 2021a; Laili et al., 2025).

Permasalahan serupa juga ditemukan dalam pengelolaan keuangan. Banyak pelaku UMKM masih mengandalkan ingatan dalam mencatat transaksi serta belum memisahkan keuangan rumah tangga dan usaha (Jedeot et al., 2025). Salah satu penelitian menunjukkan bahwa 80% UMKM tidak memiliki pencatatan keuangan usaha (Timoriawan & Suhartini, 2024). Sementara itu, survei terhadap UMKM di Mataram menunjukkan bahwa kurang dari 20% responden menggunakan aplikasi pembukuan (Kartikasari et al., 2022). Kedua permasalahan tersebut saling berkaitan. Aktivitas pemasaran tanpa pencatatan keuangan yang memadai sulit dievaluasi efektivitasnya, sedangkan pencatatan keuangan yang baik belum memberikan manfaat optimal apabila usaha tidak mampu memperluas jangkauan pasar.

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini berupaya mengatasi kedua permasalahan tersebut melalui integrasi penguatan pemasaran digital dan pencatatan keuangan berbasis KasirPintar. KasirPintar merupakan aplikasi *Point of Sale* (POS) berbasis Android yang menyediakan fasilitas pencatatan transaksi, pengelolaan persediaan, serta penyusunan laporan penjualan dan keuntungan secara otomatis. Penggunaan aplikasi tersebut dilaporkan mampu meningkatkan kecepatan dan ketepatan pencatatan transaksi (Seja, 2025). Namun, keberhasilan penerapannya memerlukan pelatihan dan pendampingan yang memadai agar pelaku usaha mampu memanfaatkan fitur aplikasi secara optimal (Meriy, 2023). Integrasi kedua aspek ini diharapkan membentuk siklus pengelolaan usaha yang saling mendukung. Pemasaran digital membantu menjangkau konsumen, sistem POS mencatat transaksi penjualan, sedangkan informasi yang dihasilkan menjadi dasar evaluasi pemasaran dan pengambilan keputusan persediaan. Keterpaduan tersebut merupakan fondasi pengembangan usaha yang adaptif dan berkelanjutan.

Pendekatan lintas sektor diperlukan untuk mengakomodasi keberagaman karakteristik UMKM di Kediri. Pelibatan UMKM dari berbagai bidang usaha, bersama pemerintah daerah, Bank Indonesia, penyedia platform digital, dan perguruan tinggi, diharapkan dapat memperluas penerapan model transformasi digital serta membangun jejaring pendampingan yang berkelanjutan. Melalui pendekatan tersebut, penguatan kapasitas digital tidak hanya diarahkan pada satu kelompok usaha, tetapi juga dapat diterapkan dan dikembangkan pada berbagai sektor ekonomi lokal.

Sejumlah penelitian dan program pengabdian sebelumnya di Kediri maupun wilayah lain masih cenderung membahas pemasaran digital dan pencatatan keuangan secara terpisah, dengan sasaran yang umumnya terbatas pada satu desa atau satu jenis usaha (Meriy, 2023; Purwanti et al., 2023). Kajian mengenai integrasi

kedua aspek tersebut pada UMKM lintas sektor masih relatif terbatas. Oleh karena itu, kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk:

1. Memetakan tingkat pemanfaatan pemasaran digital dan praktik pencatatan keuangan pada UMKM lintas sektor di Kediri.
2. Melaksanakan program penguatan kapasitas yang mengintegrasikan pelatihan pemasaran digital dan pencatatan keuangan berbasis KasirPintar melalui pendampingan berkelanjutan.
3. Mengevaluasi dampak program terhadap jangkauan pemasaran, kualitas pencatatan keuangan, dan kemampuan pengambilan keputusan bisnis.
4. Merumuskan model transformasi digital UMKM lintas sektor yang mendukung pengembangan usaha adaptif dan berkelanjutan.

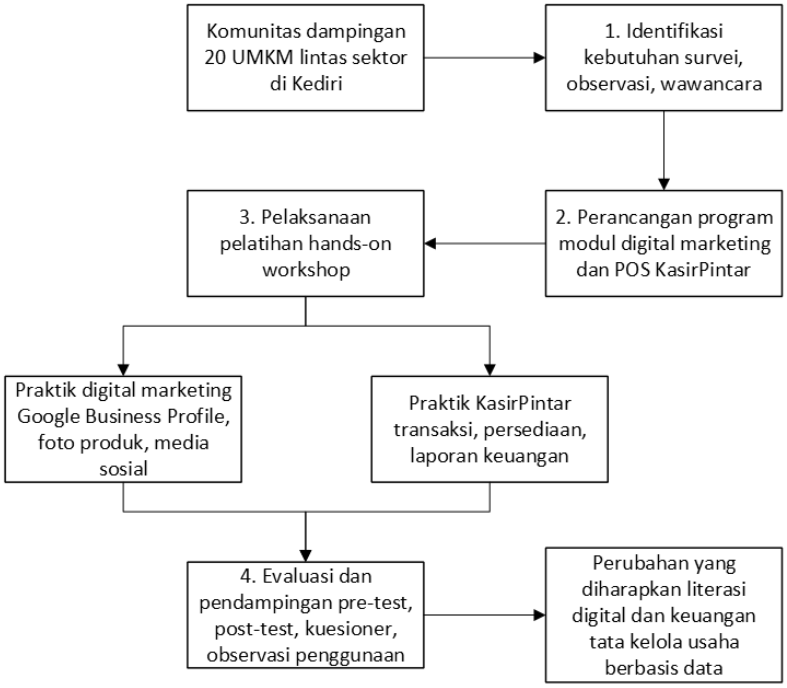
Kegiatan ini diharapkan memberikan kontribusi konseptual dengan menempatkan pemasaran digital dan pencatatan keuangan sebagai satu sistem pengelolaan usaha yang saling mendukung. Secara praktis, hasil pengabdian diharapkan menghasilkan model pemberdayaan yang dapat direplikasi oleh pelaku UMKM, Dinas Koperasi dan Usaha Mikro Kabupaten Kediri, serta pemangku kepentingan lainnya untuk memperkuat kapasitas manajerial, kemandirian, dan keberlanjutan usaha.

Metode

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini menggunakan pendekatan *Participatory-Based Community Engagement* yang menempatkan pelaku UMKM sebagai subjek aktif dalam identifikasi kebutuhan, pelaksanaan, dan evaluasi program seperti yang ditunjukkan pada Gambar 1. Subjek pengabdian terdiri atas 20 pelaku UMKM lintas sektor, meliputi kuliner, kerajinan, jasa, dan agrobisnis di Kabupaten Kediri. Pemetaan kebutuhan dilaksanakan pada 13 Mei 2026 di wilayah Kepung dan Puncu, sedangkan kegiatan pelatihan diselenggarakan pada 11 September 2026 di Pare, Kabupaten Kediri.

Perencanaan program diawali melalui survei, observasi lapangan, dan wawancara dengan pelaku UMKM untuk mengidentifikasi permasalahan pemasaran, pencatatan keuangan, serta kesiapan penggunaan teknologi digital. Hasil identifikasi menjadi dasar penyusunan materi dan strategi pelatihan oleh tim pengabdi ITS bersama mitra teknologi KasirPintar. Pelaksanaan program dilakukan melalui empat tahapan, yaitu identifikasi kebutuhan, perancangan materi, pelatihan dan praktik langsung (*hands-on workshop*), serta evaluasi dan pendampingan.

Pelatihan mengintegrasikan dua materi utama, yaitu *digital marketing* melalui optimalisasi *Google Business Profile* dan media sosial, serta pencatatan keuangan digital menggunakan KasirPintar. Peserta mempraktikan penginputan produk, pencatatan transaksi, pengelolaan persediaan, dan pembuatan laporan keuangan. Evaluasi dirancang melalui *pre-test*, *post-test*, kuesioner kepuasan, dan observasi penggunaan aplikasi untuk menilai pemahaman serta kesiapan penerapan teknologi dalam pengelolaan usaha.



Gambar 1. Diagram alur pengabdian masyarakat

Metode ini diarahkan untuk meningkatkan kemampuan pemasaran digital dan pengelolaan keuangan sehingga UMKM mampu mengembangkan usaha secara lebih adiptif, terstruktur, dan berkelanjutan.

Hasil dan Pembahasan

1. Pemetaan Pemanfaatan Pemasaran Digital dan Praktik Pencatatan Keuangan UMKM

Pemetaan kebutuhan dilakukan pada 13 Mei 2026 di wilayah Kepung dan Puncu, Kabupaten Kediri, melalui observasi lapangan, survei, dan wawancara dengan pelaku UMKM. Kegiatan ini bertujuan mengidentifikasi kondisi awal pemanfaatan pemasaran digital, praktik pencatatan keuangan, serta kendala operasional yang dihadapi komunitas dampingan. Hasil pemetaan menunjukkan bahwa sebagian pelaku UMKM masih mengandalkan pemasaran konvensional,

belum memiliki pencatatan transaksi yang sistematis, serta belum memisahkan keuangan pribadi dan usaha.

Temuan tersebut terlihat pada salah satu usaha agrobisnis, UD Buah Frozen, yang memiliki perputaran modal mencapai ratusan juta rupiah per siklus usaha. Meskipun memiliki aktivitas usaha yang cukup besar, pengelolaan keuangan masih dilakukan tanpa pencatatan formal yang memadai. Selain itu, pengelolaan persediaan bergantung pada ketersediaan hasil panen tanpa sistem pencatatan stok yang terstruktur. Kondisi ini membatasi kemampuan pemilik usaha dalam mengetahui keuntungan bersih, memantau arus kas, dan merencanakan kebutuhan persediaan.

Pada aspek pemasaran, sebagian pelaku UMKM belum mengoptimalkan identitas dan saluran digital untuk memperkenalkan produknya. Produk yang belum memiliki pengemasan dan identitas merek yang kuat juga menghadapi keterbatasan dalam membangun daya tarik dan diferensiasi pasar. Hasil pemetaan menunjukkan bahwa persoalan digitalisasi tidak hanya berkaitan dengan akses teknologi, tetapi juga keterbatasan kemampuan pelaku usaha dalam mengintegrasikan teknologi ke dalam proses bisnis.

Temuan ini sejalan dengan kajian Jedeot et al. (2025) mengenai lemahnya pemisahan keuangan pribadi dan usaha serta pentingnya penguatan pemasaran digital dalam pemberdayaan UMKM. Berdasarkan hasil identifikasi tersebut, kebutuhan pengembangan kapasitas UMKM dapat dikelompokkan ke dalam dua aspek utama, yaitu peningkatan kemampuan pemasaran digital dan pembenahan sistem pencatatan keuangan serta persediaan.

2. Implementasi Program Penguatan Kapasias Digital melalui Pelatihan dan Pendampingan

Berdasarkan hasil pemetaan kebutuhan, program penguatan kapasitas dilaksanakan pada 11 September 2026 di Pare, Kabupaten Kediri, dengan melibatkan 20 pelaku UMKM dari sektor kuliner, kerajinan, jasa, dan agrobisnis seperti yang ditunjukkan pada Gambar 2. Kegiatan diselenggarakan melalui kolaborasi tim pengabdian Departemen Manajemen Bisnis Institut Teknologi Sepuluh Nopember (ITS), praktisi pemasaran digital, serta mitra teknologi KasirPintar.



Gambar 2. Pelaksanaan Pelatihan dan Pendampingan

Program dirancang melalui dua komponen utama, yaitu penguatan pemasaran digital dan implementasi pencatatan keuangan berbasis aplikasi Point of Sale (POS). Integrasi kedua komponen tersebut bertujuan memperkuat kemampuan UMKM dalam mengembangkan pasar sekaligus meningkatkan kualitas pengelolaan usaha. Pada sesi pemasaran digital, peserta memperoleh pelatihan optimalisasi *Google Business Profile*, fotografi produk menggunakan telepon pintar, serta penyusunan konten promosi melalui media sosial. Pembelajaran dilaksanakan secara interaktif dan disertai praktik langsung agar peserta mampu menerapkan materi sesuai karakteristik usahanya. Hasil pelatihan menunjukkan bahwa 85% peserta atau 17 dari 20 pelaku UMKM berhasil membuat atau memperbarui profil bisnis digital secara mandiri. Capaian ini memperlihatkan bahwa sebagian besar peserta mampu mengimplementasikan keterampilan dasar pemasaran digital selama kegiatan berlangsung.

Sesi berikutnya difokuskan pada pencatatan keuangan berbasis KasirPintar. Peserta mempraktikkan registrasi akun, penginputan produk dan harga, pencatatan transaksi, pengelolaan persediaan, serta penyusunan laporan penjualan dan laba-rugi secara otomatis. Melalui pendampingan teknis, peserta diperkenalkan pada keterkaitan antara disiplin pencatatan transaksi, pengendalian persediaan, dan evaluasi kinerja usaha. Pendekatan *hands-on workshop* memungkinkan peserta memperoleh pengalaman langsung menggunakan teknologi, bukan hanya menerima penjelasan konseptual. Pendekatan ini relevan dengan karakteristik UMKM yang membutuhkan solusi praktis dan dapat segera diterapkan. Hasil tersebut sejalan dengan kegiatan pengabdian Seja (2025) yang melaporkan manfaat penggunaan KasirPintar dalam meningkatkan kecepatan dan ketepatan pencatatan transaksi.

3. Evaluasi Dampak Program terhadap Pemasaran, Pencatatan Keuangan, dan Pengambilan Keputusan

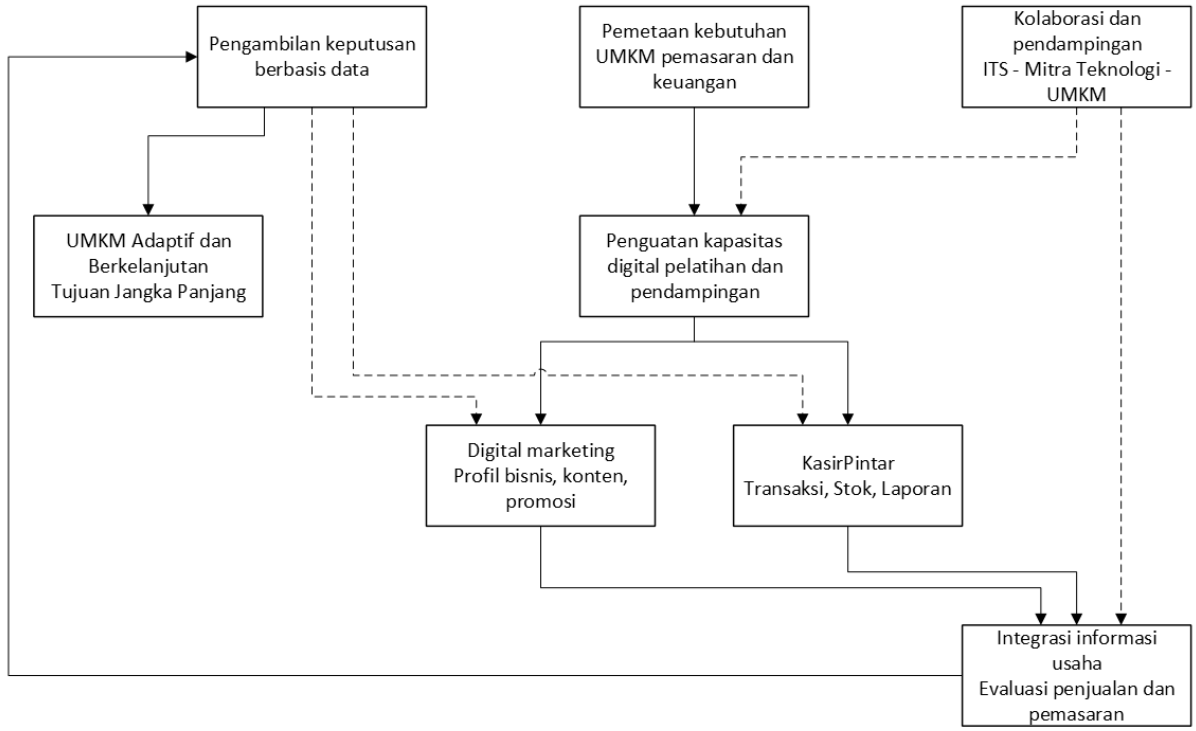
Evaluasi program diarahkan pada tiga aspek utama, yaitu jangkauan pemasaran digital, kualitas pencatatan keuangan, dan kemampuan pengambilan keputusan bisnis. Pada aspek pemasaran, sebanyak 85% peserta berhasil membuat atau memperbarui profil bisnis digital. Capaian tersebut menjadi indikator awal peningkatan kemampuan peserta dalam membangun kehadiran usaha secara daring. Profil bisnis digital memungkinkan informasi mengenai lokasi, produk, dan kontak usaha diakses oleh calon konsumen secara lebih mudah. Namun, peningkatan jangkauan pasar secara aktual masih perlu diukur menggunakan indikator seperti jumlah penayangan profil, interaksi pelanggan, pertanyaan konsumen, dan transaksi yang berasal dari saluran digital.

Pada aspek pencatatan keuangan, praktik penggunaan KasirPintar menunjukkan bahwa sistem POS memungkinkan transaksi penjualan terdokumentasi secara digital, persediaan diperbarui berdasarkan transaksi, dan laporan penjualan dihasilkan secara otomatis. Peserta juga memperoleh pemahaman mengenai pentingnya pemisahan keuangan pribadi dan usaha. Capaian tersebut menunjukkan potensi perbaikan kualitas pencatatan dibandingkan praktik konvensional yang sebelumnya mengandalkan catatan manual atau ingatan pengelola. Meskipun demikian, kualitas pencatatan keuangan tidak hanya ditentukan oleh penggunaan aplikasi. Kelengkapan transaksi yang dicatat, ketepatan penginputan data, konsistensi pencatatan biaya, dan kesesuaian stok digital dengan stok fisik merupakan indikator penting yang perlu dievaluasi. Tanpa kedisiplinan dalam memasukkan data, laporan yang dihasilkan belum tentu mencerminkan kondisi keuangan usaha secara akurat.

Pada aspek pengambilan keputusan, informasi yang dihasilkan KasirPintar berpotensi membantu pemilik usaha mengidentifikasi produk dengan penjualan tertinggi, mengevaluasi perkembangan pendapatan, dan memperkirakan kebutuhan persediaan. Apabila dipadukan dengan data aktivitas pemasaran, informasi tersebut juga dapat digunakan untuk menilai efektivitas strategi promosi. Dengan demikian, integrasi pemasaran digital dan pencatatan keuangan membuka peluang perubahan dari keputusan yang didominasi intuisi menuju keputusan yang lebih berbasis informasi. Hasil ini sejalan dengan OECD (2021) yang menekankan pentingnya integrasi teknologi digital dengan proses bisnis dan kapasitas manajerial UMKM.

4. Perumusan Model Transformasi Digital UMKM Lintas Sektor yang Adaptif dan Berkelanjutan

Berdasarkan hasil pemetaan, pelaksanaan pelatihan, dan evaluasi capaian awal, kegiatan pengabdian ini menghasilkan kerangka konseptual transformasi digital UMKM yang mengintegrasikan penguatan pemasaran dan pencatatan keuangan seperti yang ditunjukkan pada Gambar 3. Model tersebut menempatkan pengembangan kapasitas pelaku usaha sebagai fondasi utama, dengan dukungan teknologi digital, pendampingan, serta kolaborasi antar pemangku kepentingan.



Gambar 3. Model Transformasi Digital UMKM Lintas Sektor

Model transformasi digital yang dirumuskan terdiri atas empat komponen yang saling berhubungan. Komponen pertama adalah penguatan pemasaran digital untuk meningkatkan visibilitas usaha, membangun identitas produk, dan memperluas akses konsumen. Komponen kedua adalah pencatatan transaksi dan pengelolaan persediaan berbasis KasirPintar untuk menghasilkan informasi operasional yang lebih terstruktur. Komponen ketiga adalah pemanfaatan informasi penjualan dan keuangan sebagai dasar evaluasi serta pengambilan keputusan usaha. Komponen keempat adalah pendampingan dan penguatan kolaborasi untuk menjaga konsistensi penggunaan teknologi.

Hubungan antarkomponen tersebut membentuk siklus pengelolaan usaha. Aktivitas pemasaran digital mendorong interaksi dengan calon pelanggan, sedangkan transaksi yang terjadi dicatat melalui sistem POS. Informasi penjualan kemudian digunakan untuk mengevaluasi produk, merencanakan persediaan, dan menyusun strategi bisnis berikutnya. Siklus ini memberikan dasar bagi pelaku

UMKM untuk menyesuaikan aktivitas usaha dengan perkembangan permintaan pasar.

Dari perspektif adaptabilitas, model ini mendukung kemampuan pelaku usaha dalam merespons perubahan kebutuhan pelanggan melalui informasi yang lebih cepat dan terstruktur. Sementara itu, dari perspektif keberlanjutan, pencatatan keuangan yang lebih tertib diharapkan memperkuat pengendalian arus kas, perencanaan persediaan, dan evaluasi kinerja usaha. Pendekatan lintas sektor memungkinkan model diterapkan pada berbagai karakteristik bisnis melalui penyesuaian katalog produk, jenis transaksi, pola persediaan, dan kebutuhan pemasaran masing-masing usaha.

Perumusan model ini juga menegaskan pentingnya kolaborasi antara perguruan tinggi, pelaku UMKM, penyedia teknologi, dan pemerintah daerah. Perguruan tinggi berperan dalam identifikasi kebutuhan, pengembangan materi, dan evaluasi program, sedangkan penyedia teknologi mendukung implementasi aplikasi. Pelaku UMKM menjadi subjek utama perubahan melalui penerapan pengetahuan dan keterampilan dalam kegiatan bisnis. Dukungan pemerintah daerah diharapkan dapat memperluas jangkauan pemberdayaan serta mendukung keberlanjutan pendampingan.

Kesimpulan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat berhasil memperkuat kapasitas digital 20 pelaku UMKM lintas sektor di Kabupaten Kediri melalui integrasi pelatihan pemasaran digital dan pencatatan keuangan berbasis KasirPintar. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa 85% peserta berhasil membuat atau memperbarui profil bisnis digital, serta memperoleh keterampilan pencatatan transaksi, pengelolaan persediaan, dan penyusunan laporan keuangan digital. Kegiatan ini juga menghasilkan model konseptual transformasi digital yang mengintegrasikan pemasaran, pengelolaan keuangan, dan pemanfaatan data dalam pengambilan keputusan bisnis. Pendekatan tersebut menjadi langkah awal menuju pengelolaan UMKM yang lebih adaptif, terstruktur, dan berkelanjutan. Untuk memastikan dampak jangka panjang, diperlukan pendampingan berkala dan evaluasi terhadap konsistensi penggunaan teknologi, perkembangan pemasaran, serta kinerja keuangan usaha.

Ucapan Terima Kasih

Tim pengabdi menyampaikan apresiasi dan ucapan terima kasih sebesar-besarnya kepada Direktorat Riset dan Pengabdian kepada Masyarakat (DRPM) ITS serta Departemen Manajemen Bisnis, Fakultas Desain Kreatif dan Bisnis Digital (FDKBD) ITS atas dukungan pendanaan hibah Skema Abmas Tematik Dana Unit Tahun 2026. Ucapan terima kasih dan penghargaan tinggi juga disampaikan kepada mitra teknologi KasirPintar atas dukungan platform dan pendampingan teknis, narasumber pelatihan Ibu Anandita Ade Putri, S.T., MBA, komunitas pelaku UMKM di Kabupaten Kediri yang berpartisipasi aktif, serta seluruh dosen dan mahasiswa tim pengabdi yang telah berkontribusi hingga terwujudnya kegiatan ini.

Referensi

beritajatim. (2021a, June 2). *Kolaborasi Pemkab Kediri dan BNI Perluas Pasar UMKM Berbasis Digital*. https://beritajatim.com/kolaborasi-pemkab-kediri-dan-bni-perluas-pasar-umkm-berbasis-digital

beritajatim. (2021b, November 22). *Mas Dhito Komitmen Bangun Kampung Inggris Sebagai Ikon Kabupaten Kediri*. https://beritajatim.com/mas-dhito-komitmen-bangun-kampung-inggris-sebagai-ikon-kabupaten-kediri

bisnis. (2024, March 7). *Jokowi Beberkan Jasa Besar UMKM Dukung Perekonomian RI*. https://kabar24.bisnis.com/read/20240307/15/1747349/jokowi-beberkan-jasa-besar-umkm-dukung-perekonomian-ri

Jedeot, A., Santi, F., June, C. G. T., & Anggraeni, A. Y. (2025). Integrasi Akuntansi Sebagai Pondasi Keuangan dalam Manajemen Kas Usaha Mikro. *Jurnal Ilmiah Bisnis Dan Perpajakan*, *7*(1), 20–27.

JPNN. (2026, July 1). *ShopeePay Perkuat Digitalisasi UMKM lewat KKM & DIGIMAFEST 2026*. https://m.jpnn.com/news/shopeepay-perkuat-digitalisasi-umkm-lewat-kkm-digimafest-2026#goog_rewarded

Kartikasari, N., Waskito, I., & Indriani, E. (2022). Digitalisasi Pelaporan Keuangan Perspektif UMKM di Kota Mataram. *Jurnal Riset Akuntansi Aksioma*, *22*(2), 170–174.

Laili, C. N., Anah, L., Ningsih, L. S. R., Ali, M. H., Mahfudiyanto, Mayasari, A., & Khiyana, A. (2025). Penerapan Digital Marketing pada UMKM di Era Perkembangan Teknologi Informasi. *Seminar Nasional SAINSTEKNOPAK IX*, 394–401.

Mainake, Y. (2022). *Dukungan Memperkuat UMKM*.

Meriy. (2023). *Efektivitas Pencatatan Laporan Keuangan Berbasis Aplikasi Kasir Pintar Pada Umkm Borneo Queen Di Palangkaraya (Berdasarkan Sak Emkm)*. Institut Agama Islam Negeri Palangka Raya.

OECD. (2021). *OECD Competition Assessment Reviews INDONESIA LOGISTICS SECTOR FOSTERING COMPETITION IN ASEAN*.

Purwanti, L., Triyuwono, I., Martiningsih, Rr. S. P., & Nasyi'ah, E. Z. (2023). Digitalisasi dan Legalisasi UMKM Desa Langenharjo Kabupaten Kediri. *Jurnal Abdimas*, *27*(1), 40–44. https://doi.org/10.15294/abdimas.v27i1.42555

Republika. (2023, September 4). *Menkop: 22,81 Juta UMKM Sudah Masuk Platform Digital*. https://ekonomi.republika.co.id/berita/s0grw4490/menkop-2281-juta-umkm-sudah-masuk-platform-digital

Seja, R. P. (2025). *Implementasi Aplikasi Kasir Pintar Guna Mengidentifikasi Laporan Laba Rugi (Studi Kasus: Toko Kelontong Marthashop Kecamatan Sukomanunggal Kota Surabaya*. Universitas Muhammadiyah Ponorogo.

Timoriawan, S. O., & Suhartini, D. (2024). Analisis Penerapan SAK EMKM Pada Usaha Kecil Menengah Kecamatan Mulyorejo. *PRIVE: Jurnal Riset Akuntansi Dan Keuangan*, *7*(2), 107–115.

Warcito, Ridwan, W. A., Triyono, & Munafis, S. (2023). *Learning Center Tematik Usaha Mikro Kecil di Kabupaten Bogor*.