

Pendampingan Pencatatan Keuangan Dan Ecommerce Guna Meningkatkan Penjualan Pada Pengrajin Telur Asin

¹⁾Krisdiyawati*, ²⁾Rais, ³⁾Hikmatul Maulidah

^{1,3)}D3 Akuntansi, Politeknik Harapan Bersama, Tegal, Indonesia

²⁾D3 Teknik Komputer, Politeknik Harapan Bersama, Tegal, Indonesia

Email Corresponding: krisdiyawati@poltektegal.ac.id

INFORMASI ARTIKEL

ABSTRAK

Kata Kunci:

Pencatatan Keuangan
Ecommerce
Pengrajin Telur Asin

Pelaksanaan pengabdian ini bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan UMKM pengrajin telur asin di Kelurahan Pesurungan Lor terhadap pencatatan keuangan dan pemasaran digital berbasis ecommerce guna meningkatkan penjualan. Sebagai upaya meningkatkan penjualan telur asin bagi Pengrajin telur asin maka wajib mengembangkan keterampilan guna meningkatkan daya saing UMKM. Metode kegiatan yang digunakan adalah metode pelatihan dalam bentuk workshop yang dikemas, sehingga materi yang disampaikan dapat diterima oleh seluruh peserta kegiatan UMKM pengrajin telur asin. Hasil pelaksanaan dan evaluasi menunjukkan peserta UMKM mengikuti pelatihan dengan sangat antusias. peserta program PKM ini berasal dari berbagai disiplin ilmu dan latar belakang Pendidikan sehingga diperlukan pendampingan. Hasil yang diperoleh pelatihan didapatkan bahwa terjadi peningkatan pengetahuan dan keterampilan peserta tentang pelatihan pencatatan keuangan dari pre test sebanyak 23% dan post menjadi 81% adanya peningkatan pemahaman pencatatan keuangan yang lebih baik. Sedang materi pemasaran online berbasis ecommerce diperoleh sebanyak pre test 33% dan hasil post test menunjukkan kenaikan yang cukup signifikan saat post test menjadi 90% bahwa dalam pemasaran online dari pembuatan ecommerce dipahami oleh peserta.

ABSTRACT

Keywords:

Financial Recording
Ecommerce
Salted Egg Artisans

The implementation of this service aims to improve the knowledge and skills of salted egg artisan MSMEs in Pesurungan Lor Village towards financial recording and ecommerce-based digital marketing to increase sales. As an effort to increase the sales of salted eggs for salted egg artisans, it is mandatory to develop skills to increase the competitiveness of MSMEs. The activity method used is a training method in the form of a packaged workshop, so that the material presented can be accepted by all participants of the salted egg artisan MSME activity. The results of the implementation and evaluation showed that MSME participants participated in the training with great enthusiasm. The participants of this PKM program come from various disciplines and educational backgrounds, so assistance is needed. The results obtained from the training were that there was an increase in participants' knowledge and skills about financial recording training from the pre-test by 23% and post to 81%, there was an increase in better understanding of financial recording. Meanwhile, ecommerce-based online marketing materials were obtained as much as 33% pre-test and the results of the post test showed a significant increase when the post test became 90% that in online marketing from e-commerce creation was understood by participants.

This is an open access article under the [CC-BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license.



I. PENDAHULUAN

Produksi telur itik di kota Tegal sebesar 2.200.846 ton dengan populasi itik tahun 2022 sebanyak 280,74 ribu ekor (BPS Provinsi Jawa Tengah, n.d.). Salah satunya penghasil telur itik terbesar adalah Kelurahan Pesurungan Lor dimana masyarakat sekitar banyak yang menggantungkan hidup dari menjadi peternak itik dan pengrajin telur asin. Telur asin sendiri dapat dijadikan bagian dari kedaulatan pangan dalam memenuhi kebutuhan pangan dalam negeri seperti pada Undang-undang Nomor 18 Tahun 2012(UNDANG-UNDANG

REPUBLIK INDONESIA NOMOR 18 TAHUN 2012 TENTANG PANGAN, 2012). Melimpahnya produk telur itik yang diolah menjadi telur asin mempunyai ketahanan hanya 15 hari untuk dikonsumsi. Para pengrajin telur asin memastikan dagangan cepat terjual. Penjualan yang dilakukan masih secara bertatap muka langsung dengan pembeli. Hasilnya tidak semua telur asin terjual secara cepat. Sisa persediaan berpengaruh pada mutu telur yang akan menurun. Meskipun sisa persediaan dapat diolah kembali menjadi produk lain hal tersebut membutuhkan biaya pengolahan lebih lanjut. Upaya lain yang pernah dilakukan untuk meningkatkan penjualan membuka lapak-lapak ditempat strategis. Dan saat momen perayaan hari raya atau libur nasional konsumen banyak membeli sebagai oleh-oleh makanan khas sehingga mampu meningkatkan penjualan namun tidak bertahan lama.

Promosi penjualan yang belum efektif para pengrajin telur asin dalam pengembangan usahanya juga terkendala dengan penambahan modal. Modal sendiri mendukung keberlanjutan suatu usaha dan paling dibutuhkan para pelaku usaha. Tidak memiliki modal yang cukup akan mempengaruhi profitabilitas dan keberlanjutan bisnis di masa depan, dan juga akan mempengaruhi pendapatan yang dihasilkan (Kadek Windayani Purnama Dewi & Nyoman Trisna Herawati, 2023). Diketahui bahwa para pengrajin telur asin dalam pengajuan modal ke perbankan terkendala dalam menyusun laporan keuangan. Hal ini disebabkan kemampuan sumber daya manusia tentang pengetahuan pencatatan keuangan masih kurang. Implementasi pengetahuan serta keterampilan dalam hal keuangan pada pengrajin telur asin tidak dilakukan. Berdasarkan data OJK dalam Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan (SNLIK) tahun 2021 menunjukkan bahwa indeks literasi keuangan pada pelaku UMKM sebesar 38,03% dan indeks inklusi keuangan sebesar 76,19%(OJK, 2021). Perlunya pemahaman bagi setiap pelaku usaha dalam mengelola dan merencanakan keuangannya dengan baik. Tetapi hasil observasi mitra UMKM terdapat permasalahan yang sering dihadapi oleh mereka dalam pencatatan keuangan adalah pengetahuan akuntansi yang kurang sehingga dalam pencatatan keuangan belum teratur dan rapi. Pencatatan keuangan menggunakan cara manual melalui pencatatan kas masuk dan kas keluar secara manual. Hal ini menyebabkan adanya peluang terjadi kesalahan dalam mencatat transaksi keuangan. Sehingga diperlukan adanya pelatihan pencatatan keuangan menggunakan aplikasi (Maulidah dkk, 2024).

Beberapa mitra usaha telur asin di Kelurahan Pesurungan Lor menjadi kelompok pengrajin telur asin sebanyak enam (6) – sepuluh (10) anggota mitra usaha yang berskala mikro sebagai penjual telur asin. Hasil observasi di lapangan kondisi mitra usaha telur asin saat penjualan telur asin kapasitasnya belum stabil hanya mengikuti siklus permintaan dan musim pasar. Mengingat kondisi modal mitra masih minim untuk memperbanyak produksi. Sementara jaringan distribusi telur asin belum meluas dan efektif sampai ke konsumen. Hal tersebut karena keterbatasan sumber daya mitra mengidentifikasi peluang dan tantangan dalam penjualan telur asin dengan sistem offline. Munculnya persaingan, perkembangan teknologi dan mitra belum memiliki sistem pencatatan yang memadai sehingga data yang tersedia sangat terbatas untuk perkembangan usaha.

Para mitra usaha masih mengolah telur asin dengan sistem penjualan dilakukan di pasar tradisional maupun lapak kios tepi jalan. Proses penjualan selama ini dari para pengrajin telur asin dilakukan secara langsung bertemu pembeli dan beberapa permintaan dari beberapa tempat yang masih bisa dijangkau untuk dikirim. Jika ada permintaan dari luar daerah seringkali diabaikan sehingga penjualan telur asin tidak maksimal. Strategi pemasaran mitra hanya bersifat konvensional sehingga rentan memumpuknya persediaan telur asin. Promosi yang dilakukan belum beradaptasi dengan pemasaran berbasis teknologi informasi. Peranan internet dan perangkat mobile untuk mengembangkan usaha mereka secara online belum dilakukan sehingga pencapaian pangsa pasar yang tidak luas tentu berpengaruh terhadap penjualan. Sosialisasi terkait e-commerce bagi pengusaha UMKM tentunya sangat dibutuhkan, tujuannya untuk mengenalkan bagaimana langkah-langkah dalam menggunakan e-commerce sebagai salah satu platform yang bisa digunakan sebagai sarana penjualan bagi UMKM (Rusmalinda All et, 2023).

Berdasarkan hasil observasi terdapat kesenjangan antara pengetahuan dan keterampilan yang dimiliki oleh mitra pengabdian dengan kebutuhan dan standar industri e-commerce yang ideal, sementara potensi teknologi mampu meningkatkan omset melalui e-commerce sangat tinggi. Pelatihan e-commerce dengan membuat toko online menggunakan aplikasi Shopee didorong oleh transformasi digital yang sedang berlangsung di berbagai sektor industri. Perkembangan teknologi informasi dan komunikasi telah mengubah cara bisnis beroperasi, dengan e-commerce menjadi salah satu elemen kunci dalam perekonomian digital global. Fenomena ini memberikan peluang besar bagi pelaku usaha, terutama bagi para pengusaha mikro, kecil,

dan menengah (UMKM), untuk memperluas jangkauan pasar mereka dan meningkatkan daya saing di pasar yang semakin kompetitif (Yose Eduar Muda & Yoga, 2024).

Dengan *ecommerce* menjadi solusi dalam penjualan online karena potensial yang dimiliki cukup besar dipasar dan konsumen semenjak perkembangannya teknologi dalam budaya membeli konsumen cenderung bergeser menjadi lebih menyukai membeli barang via digital daripada secara langsung. Bagi mitra saat menggunakan teknologi digital sebagian besar lebih mampu bertahan dalam kondisi apapun (Bouwman, H., Nikou, S., & de Reuver, 2019). Pemerintah dalam hal ini mendorong perkembangan *ecommerce* dalam meningkatkan penjualan sesuai PP nomor 80 Tahun 2019 tentang Perdagangan Melalui Sistem Elektronik (Peraturan Pemerintah Nomor 80 Tahun 2019 Tentang Perdagangan Melalui Sistem Elektronik., 2019). Dengan *ecommerce* mampu mempertahankan dan mengembangkan ke arah industri kreatif digital mampu menunjang bisnisnya dan pengelolaan manajemen usaha (Krisdiyawati et al., 2024).

II. MASALAH

Berdasarkan hasil analisa situasi prioritas permasalahan yang dihadapi oleh mitra di era digitalisasi terletak pada sumber daya manusia dikarenakan:

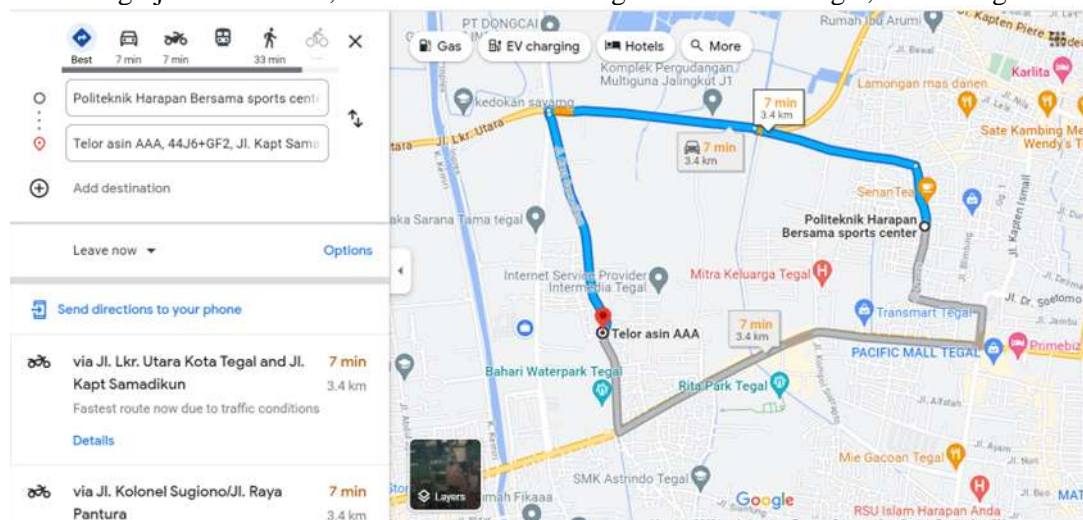
Pertama, pengetahuan mitra tentang *ecommerce* masih rendah sehingga penjualan telur asin kurang maksimal;

Terbatasnya informasi pemasaran online sebagai alat untuk mendigitalkan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) sebagian pelaku usaha menjadi tantangan untuk bersinergi dari penjualan offline ke online.

Kedua, manajemen keuangan dalam melakukan pembukuan tidak tertib dilakukan dalam pencatatan Pengrajin telur asin sebagian besar dilakukan dengan sumber daya manusia dengan keterbatasan pengetahuan pencatatan secara akuntansi. Selama ini proses keuangan mitra masih tercampur dengan keuangan pribadi sehingga tidak dilakukan pencatatan. Padahal dengan adanya pembukuan yang baik perkembangan bisnis akan berkelanjutan.

Peta Lokasi Kegiatan Aula Kelurahan Pengabdian Kepada Masyarakat

Tempat mitra Pengrajin Telur AAA, Jl. Samadikun Pesurungan Lor - Kota Tegal, Jawa Tengah



Gambar 1. Peta lokasi kegiatan PKM

III. METODE

Metode pelaksanaan PKM ini menggunakan pendekatan terarah dengan penyuluhan interaktif meliputi berinteraksi, bertanya, berdiskusi, atau bahkan berlatih langsung. Implementasi kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini memberikan tahapan solusi pada mitra UMKM pengrajin telur asin agar mereka memiliki kemampuan dalam pencatatan keuangan dan pemasaran digital. Metode pelaksanaan ini, diharapkan dapat mengatasi permasalahan melalui alur kegiatan sebagai berikut :

a. Pemetaan (mapping)

Surve dan observasi ke lokasi UMKM dilakukan dalam tahap pemetaan untuk mengetahui permasalahan dan mengolah informasi dan latar belakang terkait permasalahan agar dapat memberikan solusi yang tepat

kepada UMKM pengrajin telur asin. Tim pelaksana menyusun instrumen survei berupa kuesioner dan panduan wawancara mencakup aspek pengelolaan dan strategi pemasaran yang telah dijalankan. Selanjutnya observasi dilakukan untuk meninjau kondisi riil tempat mitra UMKM.

b. Persiapan

Melakukan persiapan guna mencari solusi pengabdian dengan memberikan edukasi pengetahuan pemasaran online dan pencatatan keuangan agar mitra pengrajin telur asin mempunyai wawasan lebih luas pemasaran online dan memberikan pemahaman pengetahuan pencatatan keuangan yang harus dilakukan oleh pengrajin telur asin lebih rapi dan tertib.

c. Tahap pelaksanaan

Pelaksanaan dilakukan secara khusus dengan pelaku UMKM pengrajin telur akan dipromosikan melalui presentasi, ceramah dan diskusi dengan proses transfer ilmu pengetahuan. Dan penyuluhan pengenalan pemasaran online agar pemasaran produk yang diproduksi UMKM pengrajin telur asin jangkauannya lebih luas. Dengan pengetahuan teknologi pada pemasaran diharapkan UMKM pengrajin telur asin bisa berkolaborasi dengan *marketplace* atau *ecommerce*. Kegiatan dilakukan dalam bentuk sesi penyampaian materi yang dirancang komunikatif, disesuaikan dengan karakteristik peserta mitra. Kedua memberikan peningkatan pencatatan keuangan kepada UMKM pengrajin telur asin melalui pembukuan sederhana agar pencatatan keuangan lebih rapi dan tertata dengan baik, dengan penyampaian materi melalui presentasi tematik yang disertai contoh-contoh praktik terbaik (*best practices*) UMKM sukses dalam pencatatan keuangan dan pemasaran digital.

d. Evaluasi kegiatan PKM

Evaluasi evaluasi dilaksanakan bertujuan membandingkan hasil sebelum dan sesudah pelatihan melalui pengisian kuesioner pre tes dan post test kepada UMKM pengrajin telur asin keadaan sebelum dan sesudah program PKM dilaksanakan. Adapun penilaian evaluasi dilakukan mempunyai tujuan untuk membandingkan pengetahuan & kemampuan yg dimiliki para UMKM sebelum & sehabis aplikasi aktivitas dan menemukan solusi terhadap kendala yang dihadapi selama pelatihan.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian Masyarakat bagi UMKM pengrajin telur asin telah dilaksanakan di ruang dengan jumlah mitra sebanyak 20 orang. UMKM antusias mengikuti kegiatan dan mendapatkan respon positif dan para UMKM merasa senang karena dapat sharing knowledge dengan tim ahli tentang pelatihan dan pendampingan selama beberapa kali pertemuan untuk pencatatan keuangan dan pemasaran online berbasis *ecommerce*. Hasil pengamatan langsung, diskusi dan tanya jawab langsung selama kegiatan berlangsung, kegiatan pengabdian masyarakat ini memberikan hasil :

- 1) Meningkatnya pengetahuan dan pemahaman tentang akuntansi dasar mulai pemahaman akun -akun akuntansi, membuat pencatatan pengeluaran, membuat pencatatan pemasukan, persediaan barang sampai menyusun laporan laba/rugi.
- 2) Meningkatnya keterampilan jejaring media sosial internet, membuat akun toko online dan pemanfaatan *ecommerce* untuk pemasaran secara online.

Pembahasan

Program PKM dilakukan pada UMKM pengrajin telur asin Kelurahan Pesurungan Lor diawali dengan melakukan identifikasi masalah yang ada di UMKM, membuat langkah yang akan dilakukan untuk menyelesaikan masalah, menyusun materi dan proyek yang akan dilaksanakan. Dimana hasil observasi kondisi para pengrajin telur asin keterbatasan informasi pemasaran online sebagai alat untuk mendigitalkan pelaku usaha menjadi tantangan untuk bersinergi dari penjualan *offline* ke *online*. Kendala adanya para pengrajin telur asin sebagian besar dilakukan dengan sumber daya manusia dengan keterbatasan pengetahuan pencatatan secara akuntansi. Selama ini proses keuangan mitra masih tercampur dengan keuangan pribadi sehingga tidak dilakukan pencatatan. Padahal dengan adanya pembukuan yang baik perkembangan bisnis akan berkelanjutan. Kendala tersebut menjadi factor penghambat pelaku pengrajin telur asin untuk mengembangkan usahanya maka yang perlu di perbaiki secara bersama. Rencana kegiatan, target dan sasaran yaitu kondisi permasalahan UMKM (I Gede Widhiantara, 2019) dilaksanakan sesuai jadwal kesepakatan.

Pelaksanaan dimulai dari pemberian materi berupa pelatihan kepada peserta UMKM agar peserta langsung mempraktekkannya dari materi yang diberikan. Pemateri pertama dilakukan pada tanggal 20 Oktober

2024 memberikan materi mengenai pengetahuan pencatatan keuangan seperti pengetahuan akuntansi, pengelolaan keuangan usaha, menyusun transaksi pemasukan dan pengeluaran yang akan di input dalam laporan laba rugi. Pentingnya dalam manajemen keuangan bagi pelaku usaha untuk menghasilkan laporan keuangan yang baik seperti yang disebutkan pada hasil penelitian Popa, S., Soto-Acosta, P., & Perez-Gonzalez, (2018) dan Fitriani (2021).

Dengan memberikan pemahaman tersebut, menjawab bagaimana melakukan pencatatan keuangan yang baik sehingga pelaku UMKM memperoleh kemampuan dalam membuat laporan laba/rugi untuk mengembangkan usahanya. Aplikasi atau software salah satu yang bisa digunakan dalam menyusun laporan keuangan adalah aplikasi Akuntansi UKM. Aplikasi UKM ini merupakan sistem aplikasi keuangan sederhana yang dapat digunakan oleh usaha mikro, kecil, dan menengah, serta untuk pengelolaan keuangan sehari-hari. Selain untuk menunjangkeperluan bisnis, aplikasi ini bermafaat untuk mengatur dan mengelola keuangan dalam entitas bisnis melalui pencatatan secara digital yang tersistem denganbaik dengan risiko kesalahan yang kecil (Tampessy dkk, 2024).



Gambar 2. Penyampaian Materi 1

Pemateri kedua pada tanggal 1 November 2024 memberikan tentang pemasaran online berbasis ecommerce berupa pengenalan penggunaan teknologi informasi untuk pemasaran produknya, platform e-commerce, dan strategi pemasaran online untuk menjangkau konsumen yang lebih luas. Peran digitalisasi pemasaran sangat penting dalam pemanfaatan sosial media marketing dapat meningkatkan penjualan dan pendapatan hasil penelitian Gustina et al. (2022). Selanjutnya peserta langsung mempraktekkan untuk membuat plafon ecommerce agar mempunyai toko online sendiri untuk memasarkan produknya.



Gambar 3. Penyampaian Materi 2

Ditahap selanjutnya setelah sesi materi para peserta mengikuti tahap diskusi dan tanya jawab. Di sesi ini peserta pengabdian merasa sangat antusias karena para peserta dapat mengajukan pertanyaan tentang permasalahan mereka kepada tim PKM. Dari sebagian besar peserta yang bertanya, soal yang ditanyakan terkait pencatatan keuangan dan ecommerce. Shopee menjadi salah satu aplikasi baru yang tersedia di Indonesia. Sebelumnya sudah ada beberapa aplikasi serupa, namun kini Shopee hadir dengan lebih banyak fitur dan transaksi menggunakan e-money yang aman untuk digunakan konsumen dalam bertransaksi

(Istiqomah, 2024). Mitra pengrajin telur asin mendapat pendampingan karena disiplin ilmu dan latar belakang Pendidikan yang berbeda-beda sehingga diperlukan pendampingan mengetahui materi yang diberikan sudah diterapkan dalam usahanya.

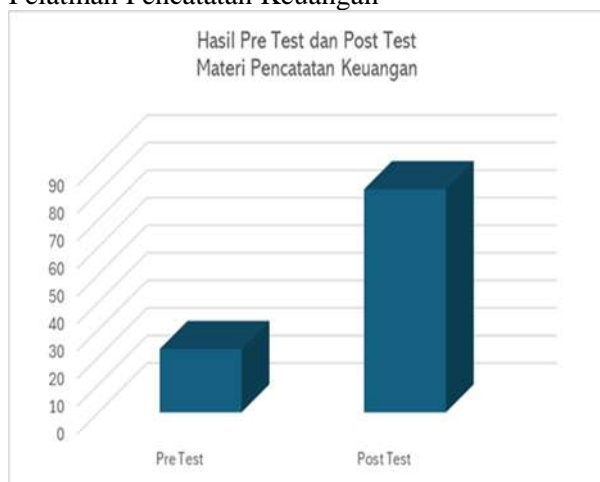
Sesi selanjutnya peserta berpartisipasi di dalam diskusi dan tanya jawab kepada narasumber. Peserta pengrajin telur asin dapat bertanya secara langsung permasalahannya dan kendala yang di alami. Sebagian besar pertanyaan peserta berkaitan dengan pencatatan keuangan dan e-commerce. Dari beberapa pelatihan terlihat mitra dari perajin telur asin berasal terdapat latar belakang keilmuan dan pendidikan yang berbeda-beda sehingga memerlukan dukungan untuk memastikan materi yang diberikan dapat diterapkan pada usahanya.



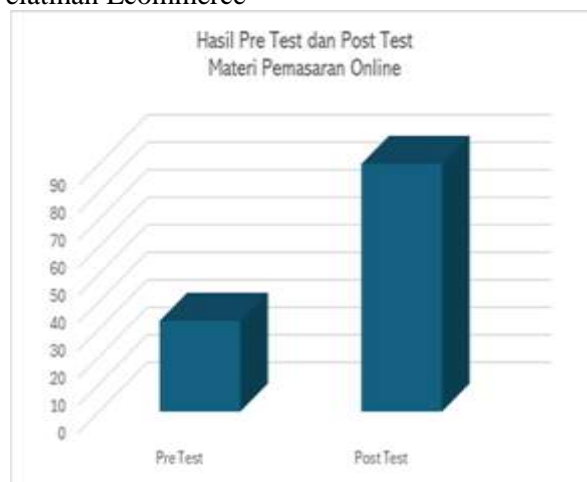
Gambar 4. Pendampingan

Sesi terakhir dalam kegiatan ini dilakukan post test sehabis peserta UMKM menerima materi dari masing-masing narasumber. Dan sebelum materi ada pre test untuk mengetahui sejauh mana peserta mampu memahami materi dari workshop tersebut seperti pada gambar grafik di bawah.

Pelatihan Pencatatan Keuangan



Pelatihan Ecommerce



Gambar 5. Grafik post tests dan pre test

Hasil rekapitulasi dari evaluasi kegiatan pengabdian pretest dan posttest adalah:

1. Materi pencatatan keuangan hasil pretest sebanyak 23% pelaku UMKM yang memiliki usaha dalam pengelolaan usaha telur asin dan pada sesi ini hasil post test menunjukkan kenaikan yang cukup signifikan yaitu hasilnya menjadi 81% disajikan. Ada kenaikan sebanyak 58% pelaku UMKM pengrajin Telur asin paham tentang pencatatan keuangan.
2. Materi pemasaran online berbasis ecommerce hasil pretest untuk pelatihan pencatatan keuangan sebanyak 33% pelaku UMKM yang memiliki usaha dalam pengelolaan usaha telur asin dan pada sesi ini hasil post test menunjukkan kenaikan yang cukup signifikan yaitu hasilnya menjadi 90% disajikan. Ada kenaikan sebanyak 57% pelaku UMKM pengrajin Telur asin paham tentang pemasaran online berbasis ecommerce

V. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil kegiatan yang telah dilaksanakan dapat disimpulkan bahwa kegiatan pengabdian masyarakat telah terlaksana pada mitra pengrajin telur asin di Kelurahan Pesurungan Lor Tegal. Kegiatan berjalan lancar dan baik para pelaku UMKM Pengrajin Telur Asin aktif dalam pelatihan yang berikan pemateri. Ditunjukkan dari hasil pre test dan post tes dapat terlihat bahwa mitra mengalami peningkatan kemampuan dalam melakukan pencatatan keuangan yang pada awalnya hanya dapat membuat pencatatan keuangan sederhana terkait kas masuk dan kas keluar secara manual sederhana menjadi dapat melakukan pencatatan keuangan menggunakan aplikasi. Dalam pemasaran berbasis ecommerce mitra mulai meningkat dengan membuat akun toko online untuk meningkatkan penjualan, meskipun masih ada kendala yang dialami dari fasilitas hp yang dimiliki seadanya dan mempunyai disiplin ilmu dan latar belakang Pendidikan yang berbeda-beda sehingga diperlukan pendampingan mengikuti waktu pendampingan agar bisa melihat perkembangan yang sudah dilakukan oleh mitra. Mengingat kondisi pasar saat ini selalu berubah dengan adanya perkembangan teknologi dan daya saing di pasar.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih disampaikan kepada Direktorat Akademik Pendidikan Tinggi Vokasi (DAPTV) yang telah memberikan bantuan dana hibah sehingga kegiatan PKM berjalan dengan lancar. Pihak internal P3M yang memberikan fasilitas kegiatan serta dukungan eksternal Kepala Kelurahan Pesurungan Lor Kota Tegal serta para pelaku UMKM Pengrajin Telur Asin atas tingginya partisipasi.

DAFTAR PUSTAKA

- Bouwman, H., Nikou, S., & de Reuver, M. (2019). Digitalization, business models, and SMEs: How do business model innovation practices improve performance of digitalizing SMEs? *Telecommunications Policy*. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.telpol.2019.101828>
- BPS Provinsi Jawa Tengah. (n.d.). *Populasi Unggas Menurut Kabupaten/kota dan Jenis Unggas di Provinsi Jawa Tengah (ribu ekor) (ribu ekor), 2019-2021*. BPS Jateng. <https://jateng.bps.go.id/indicator/24/490/1/populasi-unggas-menurut-kabupaten-kota-dan-jenis-unggas-di-provinsi-jawa-tengah-ribu-ekor-.html>
- Fitriani, Y. (2021). Analisa Pemanfaatan Aplikasi Keuangan Online Sebagai Media Untuk Mengelola Atau Memanajemen Keuangan. *Journal of Information System, Applied, Management, Accounting and Research*, 5(2), 454. <https://doi.org/10.52362/jisamar.v5i2.432>
- I Gede Widhiantara, dkk. (2019). Peningkatan Kualitas Produk dan Manajemen Kelompok Tani Jamur Tiram Desa Luwus Tabanan. *BHAKTI PERSADA*, 5. <https://doi.org/https://dx.doi.org/10.31940/bp.v5i1.1022>
- Istiqomah, safira. (2024). Pengabdian Masyarakat Melalui Pelatihan Pemasaran Digital Menggunakan Ecommerce Shopee Pada UMKM Majun Jaya Di Kp. Pasir Pogor Rt/Rw 009/005 Ds. Nagacipta Kec. Serang Baru Kab. Bekasi. *PKM Dinamika*, 2. <https://doi.org/https://doi.org/10.56457/dinamika.v2i1.552>
- Kadek Windayani Purnama Dewi, & Nyoman Trisna Herawati. (2023). Pengaruh Modal Usaha, Literasi Keuangan Dan Penggunaan Social Commerce Terhadap Keberlanjutan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah Di Kecamatan Buleleng. *Vokasi : Jurnal Riset Akuntansi*, 12(2), 108–117. <https://doi.org/10.23887/vjra.v12i2.62145>
- Peraturan Pemerintah Nomor 80 Tahun 2019 tentang Perdagangan Melalui Sistem Elektronik., (2019). <https://www.kemendag.go.id/berita/siaran-pers/pp-nomor-80-tahun-2019-pemerintah-lahirkan-peraturan-pemerintah-tentang-perdagangan-melalui-sistem-elektronik>
- Krisdiyawati, K., Kamal, B., Amaliyah, F., & Hasan, I. (2024). Peningkatan Daya Saing UMKM Pengrajin Telur Asin Pesurungan Lor Melalui Pemasaran Digital dan Manajemen Usaha. *Jurnal Pengabdian UNDIKMA*, 5(4), 689. <https://doi.org/10.33394/jpu.v5i4.9582>
- Maulidah dkk. (2024). Upaya Peningkatan Kompetensi Pelaku UMKM Menggunakan Aplikasi Akuntansi Persediaan. *Masyarakat Nusantara*, 5. <https://doi.org/https://doi.org/10.55338/jpkmn.v5i4.3830>
- OJK. (2021). *Strategi Nasional Literasi Keuangan Indonesia (SNLKI) 2021 - 2025*. Ojk.Go.Id. <https://ojk.go.id/id/berita-dan-kegiatan/publikasi/Pages/Strategi-Nasional-Literasi-Kuangan-Indonesia-2021-2025.aspx>
- Popa, S., Soto-Acosta, P., & Perez-Gonzalez, D. (2018). An Investigation of the Effect of Electronic Business on Financial Performance of Spanish Manufacturing SMEs. *Technological Forecasting and Social Change*. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.techfore.2016.08.01>
- UNDANG-UNDANG REPUBLIK INDONESIA NOMOR 18 TAHUN 2012 TENTANG PANGAN, (2012).
- Rusmalinda All et. (2023). Pelatihan E-Commerce Dalam Meningkatkan Jiwa Kepemimpinan Para Pengusaha Muda Yang Melibatkan Karang Taruna Di Lingkungan Desa Tegal Manggung Dan Desa Pasirnanjung. *Pemberdayaan, Inovasi Dan Perubahan*, 3. <https://jurnal.penerbitwidina.com/index.php/JPMWidina/article/viewFile/608/442>

-
- Tampessy dkk. (2024). Penyusunan Laporan Keuangan Delima Laundry Menggunakan Aplikasi Akuntansi Ukm. *Tagalaya, 1*. <https://doi.org/https://doi.org/10.71315/jtpkm.v1i1.3>
- Yose Eduar Muda & Yoga. (2024). Pelatihan E-Commerce Dengan Membuat Toko Online Menggunakan Aplikasi Shopee Di PT. Dobha Putra. *Jurnal PKM Adi Laksana, 5*. <https://doi.org/https://doi.org/10.32493/abdilaksana.v5i1.38550>