

Pendampingan Akuntansi Digital dan Bisnis Online bagi UMKM di Pasar Metau Muara Beliti

Rian Oktavianie ¹⁾; Subianto ²⁾; Fitri Yanti ³⁾; Miki Indika ⁴⁾; Suharto ⁵⁾

^{1,2,3,4,5)} Universitas Musi Rawas

Email: ¹ ryanoctavianie@gmail.com ; ² subiantobae@gmail.com ; ³ 1996fitrivanti@gmail.com ;
⁴ miki.unmura@gmail.com ; ⁵ harto.patih@gmail.com

ARTICLE HISTORY

Received [17 Desember 2025]

Revised [20 Januari 2026]

Accepted [22 Januari 2026]

KEYWORDS

Akuntansi Digital, Bisnis Online, UMKM, Pendampingan, Pasar Tradisional.

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



ABSTRAK

Pelaku usaha mikro kecil dan menengah di Pasar Metau Muara Beliti masih menghadapi permasalahan dalam pencatatan keuangan dan pemasaran produk. Sebagian besar pelaku usaha belum melakukan pembukuan secara teratur dan masih mengandalkan metode konvensional, sehingga sulit mengetahui kondisi keuangan usaha secara akurat. Selain itu, pemasaran masih terbatas pada penjualan langsung di pasar sehingga jangkauan konsumen relatif sempit. Kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk meningkatkan kemampuan pelaku usaha dalam menerapkan akuntansi digital dan memanfaatkan bisnis online sebagai strategi pengembangan usaha. Metode pelaksanaan dilakukan melalui observasi lapangan, pelatihan penggunaan aplikasi pencatatan keuangan digital, pendampingan penyusunan laporan keuangan sederhana, serta pelatihan pemasaran melalui media sosial dan marketplace. Hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan pemahaman peserta dalam melakukan pencatatan transaksi, penyusunan laporan keuangan, serta kemampuan memasarkan produk secara online. Pendampingan ini berdampak pada meningkatnya keteraturan administrasi keuangan dan perluasan jangkauan pemasaran produk UMKM.

ABSTRACT

Micro, small, and medium enterprises (MSMEs) in the Metau Market in Muara Beliti still face challenges in financial recording and product marketing. Most entrepreneurs do not maintain regular bookkeeping and still rely on conventional methods, making it difficult to accurately assess their financial condition. Furthermore, marketing is still limited to direct sales in the market, resulting in a relatively limited consumer reach. This community service activity aims to improve entrepreneurs' skills in implementing digital accounting and utilizing online business as a business development strategy. The implementation method includes field observation, training on the use of digital financial recording applications, assistance in preparing simple financial reports, and marketing training through social media and marketplaces. The results of the activity indicate an increase in participants' understanding of transaction recording, financial reporting, and online product marketing skills. This assistance has resulted in improved financial administration and expanded the marketing reach of MSME products.

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan sektor yang memiliki kontribusi besar terhadap perekonomian daerah, khususnya dalam menciptakan lapangan kerja dan meningkatkan pendapatan masyarakat. Di Kabupaten Musi Rawas, aktivitas perdagangan rakyat banyak terpusat di pasar tradisional, salah satunya Pasar Metau Muara Beliti. Sebagian besar pedagang di pasar ini adalah pelaku UMKM yang menggantungkan keberlangsungan ekonomi keluarga dari hasil usaha harian. Meskipun demikian, perkembangan UMKM di pasar tradisional masih menghadapi berbagai kendala, terutama dalam pengelolaan keuangan dan strategi pemasaran usaha.

Permasalahan utama yang dihadapi UMKM Pasar Metau Muara Beliti adalah tidak tersedianya sistem pencatatan keuangan yang tertib dan terstruktur. Berdasarkan hasil pengamatan awal, sebagian besar pelaku usaha masih mencatat transaksi secara sederhana di buku tulis, bahkan ada yang tidak melakukan pencatatan sama sekali. Akibatnya, pelaku UMKM tidak dapat mengetahui secara pasti jumlah modal yang digunakan, biaya operasional yang dikeluarkan, serta laba bersih yang diperoleh setiap periode. Kondisi ini berdampak pada lemahnya kemampuan pelaku usaha dalam mengambil keputusan bisnis, seperti menentukan harga jual, merencanakan pengembangan usaha, maupun mengakses pembiayaan dari lembaga keuangan. Warren et al. (2018) menegaskan bahwa laporan keuangan yang tersusun dengan baik merupakan alat utama dalam menilai kinerja dan kesehatan suatu usaha. Permasalahan berikutnya adalah rendahnya literasi teknologi akuntansi digital. Saat ini telah tersedia berbagai aplikasi pencatatan keuangan berbasis telepon pintar yang mudah digunakan dan gratis. Namun, sebagian besar pelaku UMKM Pasar Metau belum memahami cara mengoperasikan aplikasi tersebut. Kurangnya pengetahuan dan pendampingan menyebabkan potensi pemanfaatan

teknologi digital untuk pembukuan belum dimanfaatkan secara optimal. Hal ini membuat proses pencatatan keuangan tetap berjalan secara manual, tidak efisien, dan rawan kesalahan.

Selain aspek keuangan, UMKM Pasar Metau juga menghadapi keterbatasan dalam pemasaran produk. Pola penjualan masih sepenuhnya mengandalkan transaksi langsung di pasar. Jangkauan konsumen terbatas hanya pada pembeli lokal yang datang secara fisik. Di sisi lain, perkembangan teknologi informasi telah mengubah perilaku konsumen yang kini lebih banyak mencari produk melalui media sosial dan marketplace. Ketidakmampuan pelaku UMKM memanfaatkan platform digital menyebabkan produk mereka sulit bersaing dengan produk lain yang sudah lebih dulu memasarkan secara online.

Kotler dan Keller (2016) menyatakan bahwa pemasaran digital mampu memperluas jangkauan pasar dengan biaya relatif rendah serta meningkatkan interaksi antara penjual dan konsumen.

Permasalahan lain yang turut memperkuat kondisi tersebut adalah kurangnya kemampuan pelaku UMKM dalam membuat konten promosi digital. Sebagian besar belum memiliki akun media sosial khusus usaha, tidak mengetahui teknik menampilkan foto produk yang menarik, serta belum memahami cara menulis deskripsi produk yang persuasif. Akibatnya, meskipun sebagian telah memiliki telepon pintar, perangkat tersebut belum dimanfaatkan sebagai sarana promosi bisnis.

Berbagai kegiatan pengabdian sebelumnya menunjukkan bahwa pelatihan pembukuan digital dapat meningkatkan keterampilan UMKM dalam menyusun laporan keuangan sederhana (Sari & Nugroho, 2022), serta pendampingan pemasaran digital mampu memperluas jangkauan pasar UMKM (Pratama et al., 2023). Namun, pendampingan yang mengintegrasikan akuntansi digital dan bisnis online secara bersamaan, khususnya pada UMKM pasar tradisional di daerah, masih sangat terbatas. Inilah celah pengabdian yang perlu dijawab agar UMKM pasar tradisional tidak tertinggal dalam arus transformasi digital.

Berdasarkan kondisi tersebut, diperlukan suatu model pendampingan terpadu yang menggabungkan pelatihan akuntansi digital dan bisnis online bagi UMKM Pasar Metau Muara Beliti. Pendampingan ini diharapkan mampu memperbaiki sistem pencatatan keuangan usaha, meningkatkan literasi teknologi pelaku UMKM, serta memperluas jangkauan pemasaran produk melalui platform digital. Dengan demikian, UMKM Pasar Metau dapat meningkatkan efisiensi pengelolaan usaha, memperkuat daya saing, dan beradaptasi dengan perkembangan ekonomi digital. Adapun tujuan kegiatan pengabdian ini adalah memberikan pendampingan kepada pelaku UMKM Pasar Metau Muara Beliti dalam menerapkan akuntansi digital dan memanfaatkan bisnis online sebagai solusi atas permasalahan pengelolaan keuangan dan pemasaran usaha.

METODE

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan menggunakan metode pendampingan terpadu yang menggabungkan pelatihan, praktik langsung, serta monitoring berkelanjutan. Metode ini dipilih karena mampu meningkatkan pemahaman sekaligus keterampilan pelaku UMKM secara bertahap hingga dapat menerapkan akuntansi digital dan bisnis online secara mandiri. Sasaran kegiatan adalah pelaku UMKM yang beraktivitas di Pasar Metau Muara Beliti, Kabupaten Musi Rawas. sebagai berikut :

1. Identifikasi permasalahan

Tahap awal pelaksanaan kegiatan diawali melalui observasi lapangan dan wawancara kepada pelaku UMKM. Kegiatan ini bertujuan memperoleh gambaran nyata mengenai pola pencatatan keuangan, tingkat literasi teknologi, serta metode pemasaran yang selama ini digunakan. Hasil identifikasi digunakan sebagai dasar dalam menyusun materi pelatihan dan menentukan bentuk pendampingan yang sesuai dengan kebutuhan peserta.

2. Sosialisasi program kepada peserta UMKM.

Pada tahap ini disampaikan tujuan, manfaat, serta rangkaian kegiatan yang akan dilaksanakan. Sosialisasi juga bertujuan membangun komitmen peserta agar mengikuti seluruh proses pendampingan secara berkelanjutan.

3. Pelatihan akuntansi digital

Tahap ini dilaksanakan dengan memberikan pemahaman mengenai konsep dasar pembukuan usaha, jenis-jenis transaksi, serta pentingnya pencatatan keuangan bagi keberlangsungan usaha. Peserta kemudian diperkenalkan pada aplikasi pencatatan keuangan berbasis telepon pintar. Kegiatan dilanjutkan dengan praktik langsung menginstal aplikasi, menginput transaksi harian, mengelompokkan pendapatan dan biaya, hingga menyusun laporan laba rugi sederhana. Metode pelatihan dilakukan melalui ceramah singkat, demonstrasi aplikasi, dan praktik mandiri dengan pendampingan tim pengabdian.

4. Pendampingan penyusunan laporan keuangan

Tahap pendampingan penyusunan laporan keuangan untuk memastikan peserta dapat menerapkan pencatatan digital secara konsisten dalam kegiatan usaha sehari-hari. Pada tahap ini, tim pengabdian mendampingi peserta dalam memasukkan transaksi riil usaha, melakukan koreksi jika terdapat kesalahan pencatatan, serta mengevaluasi laporan keuangan yang dihasilkan. Pendampingan ini bertujuan meningkatkan ketertiban administrasi keuangan dan kemampuan peserta dalam memahami kondisi keuangan usahanya.

5. Pelatihan bisnis online

Pelatihan bisnis online yang bertujuan meningkatkan kemampuan UMKM dalam memanfaatkan platform digital sebagai sarana pemasaran produk. Peserta diberikan pelatihan pembuatan akun media sosial khusus usaha, teknik pengambilan foto produk yang menarik, penyusunan deskripsi produk, serta simulasi promosi melalui media sosial dan pengenalan marketplace. Kegiatan ini dilaksanakan melalui tutorial langsung, praktik mandiri, dan pendampingan pembuatan konten promosi.

6. Evaluasi dan monitoring

Tahap akhir kegiatan adalah evaluasi dan monitoring. Evaluasi dilakukan melalui penyebaran kuesioner pra dan pasca pelatihan untuk mengukur peningkatan pemahaman peserta. Selain itu, dilakukan monitoring penerapan aplikasi keuangan digital dan aktivitas pemasaran online peserta. Indikator keberhasilan program ditunjukkan dengan meningkatnya jumlah peserta yang rutin mencatat transaksi secara digital, mampu menyusun laporan laba rugi sederhana, serta aktif mempromosikan produk melalui media sosial atau *marketplace*.

Melalui rangkaian metode pendampingan terpadu ini, diharapkan pelaku UMKM Pasar Metau Muara Beliti mampu menerapkan akuntansi digital dan bisnis online secara mandiri sebagai upaya meningkatkan efisiensi pengelolaan usaha dan memperluas jangkauan pemasaran produk.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil

Pelaksanaan program pendampingan akuntansi digital dan bisnis online bagi UMKM Pasar Metau Muara Beliti menghasilkan perubahan nyata dalam pola pengelolaan keuangan dan strategi pemasaran usaha peserta. Hasil ini diperoleh dari rangkaian kegiatan yang meliputi identifikasi awal, pelatihan, praktik langsung, hingga pendampingan intensif selama program berlangsung.

Pada tahap identifikasi awal, diperoleh gambaran bahwa sebagian besar pelaku UMKM belum memiliki sistem pencatatan keuangan yang teratur. Transaksi usaha masih dicatat secara manual menggunakan buku tulis sederhana, bahkan beberapa pelaku usaha tidak melakukan pencatatan sama sekali. Selain itu, keuangan usaha masih bercampur dengan keuangan pribadi, sehingga peserta kesulitan mengetahui modal usaha, biaya operasional, serta keuntungan bersih yang diperoleh setiap periode. Kondisi ini menunjukkan rendahnya literasi akuntansi dan belum optimalnya pengelolaan administrasi keuangan usaha. Setelah pelaksanaan pelatihan akuntansi digital, terjadi peningkatan pemahaman peserta terhadap pentingnya pencatatan keuangan. Melalui praktik langsung penggunaan aplikasi pencatatan berbasis telepon pintar, peserta belajar menginstal aplikasi, memasukkan transaksi harian, mengelompokkan pendapatan dan pengeluaran, serta menyusun laporan laba rugi sederhana.

Dalam tahap pendampingan, peserta secara bertahap mulai rutin mencatat transaksi riil usaha mereka setiap hari. Hasil evaluasi menunjukkan bahwa sebagian besar peserta telah mampu menghasilkan laporan keuangan sederhana secara mandiri, yang sebelumnya tidak pernah mereka miliki. Perubahan ini menandai terbentuknya sistem administrasi keuangan yang lebih tertib di kalangan UMKM Pasar Metau. Selain peningkatan keterampilan pencatatan, program ini juga menghasilkan perubahan perilaku dalam pengelolaan keuangan usaha. Peserta mulai memisahkan antara uang pribadi dan uang usaha, mencatat setiap pengeluaran operasional, serta menghitung laba bersih secara periodik. Dengan adanya laporan keuangan sederhana, peserta dapat mengetahui kondisi usaha secara lebih objektif, menentukan strategi penjualan, serta merencanakan kebutuhan modal usaha ke depan. Hal ini menunjukkan bahwa akuntansi digital tidak hanya meningkatkan keterampilan teknis, tetapi juga membentuk kesadaran manajerial pelaku UMKM.

Pada aspek pemasaran, hasil awal menunjukkan bahwa seluruh peserta sebelumnya hanya mengandalkan penjualan langsung di pasar dengan jangkauan konsumen yang terbatas. Setelah pelaksanaan pelatihan bisnis online, peserta berhasil membuat akun media sosial khusus usaha dan mulai memasarkan produk secara digital. Peserta dilatih mengambil foto produk yang lebih menarik, menyusun deskripsi produk yang informatif, serta mengunggah konten promosi secara konsisten. Dalam

tahap pendampingan, beberapa peserta mulai menerima pesanan melalui media sosial dari konsumen di luar wilayah pasar. Meskipun dalam skala awal, kondisi ini menunjukkan terbukanya peluang pasar baru bagi UMKM Pasar Metau. Lebih lanjut, hasil pendampingan menunjukkan bahwa peserta mulai memahami pentingnya interaksi dengan konsumen digital, seperti membalas pesan calon pembeli, memberikan informasi produk secara cepat, serta menjaga kepercayaan pelanggan. Perubahan ini menandai pergeseran pola pikir pelaku UMKM dari pemasaran tradisional menuju pemasaran digital yang lebih adaptif terhadap perkembangan teknologi.

Secara keseluruhan, hasil program menunjukkan bahwa pendampingan terpadu akuntansi digital dan bisnis online mampu meningkatkan literasi keuangan digital, memperbaiki sistem administrasi keuangan, serta memperluas jangkauan pemasaran UMKM Pasar Metau Muara Beliti. Keberhasilan ini menjadi indikator bahwa transformasi digital UMKM pasar tradisional dapat dicapai melalui pendekatan pelatihan yang aplikatif, pendampingan intensif, dan metode pembelajaran yang sesuai dengan karakteristik peserta.

Penyelesaian Masalah

Hasil pelaksanaan pendampingan akuntansi digital dan bisnis online pada UMKM Pasar Metau Muara Beliti menunjukkan bahwa transformasi digital pada usaha mikro di pasar tradisional dapat dilakukan secara bertahap apabila disertai dengan metode pelatihan yang tepat dan pendampingan berkelanjutan. Peningkatan kemampuan peserta dalam pencatatan keuangan digital dan pemasaran online membuktikan bahwa permasalahan utama UMKM bukan terletak pada ketersediaan teknologi, melainkan pada rendahnya literasi dan kurangnya pendampingan praktis.

Pada aspek akuntansi digital, peningkatan jumlah peserta yang mampu menyusun laporan keuangan sederhana menunjukkan bahwa metode praktik langsung lebih efektif dibandingkan penyampaian teori semata. Sebelum pendampingan, pencatatan keuangan dilakukan secara sporadis dan tidak terklasifikasi, sehingga pelaku usaha tidak memiliki informasi akurat terkait kinerja usahanya. Setelah pendampingan, peserta mulai memahami pemisahan keuangan pribadi dan usaha, pencatatan biaya operasional, serta perhitungan laba bersih. Perubahan ini penting karena laporan keuangan sederhana merupakan prasyarat dasar bagi UMKM untuk mengakses pembiayaan perbankan maupun program bantuan pemerintah. Temuan ini memperkuat teori Warren et al. (2018) bahwa sistem akuntansi yang tertib menjadi fondasi utama keberlangsungan usaha. Lebih lanjut, peningkatan literasi teknologi keuangan pada peserta menunjukkan bahwa hambatan adopsi teknologi di kalangan UMKM pasar tradisional bukan disebabkan oleh usia atau latar belakang pendidikan, tetapi karena belum pernah mendapatkan pelatihan yang aplikatif. Ketika peserta diberikan pendampingan langsung menggunakan smartphone mereka sendiri, proses adaptasi berlangsung relatif cepat. Hal ini mengindikasikan bahwa digitalisasi UMKM di daerah dapat dipercepat apabila program pengabdian difokuskan pada pendekatan praktis dan kontekstual sesuai kebutuhan peserta.

Pada aspek bisnis online, keberhasilan peserta dalam membuat akun media sosial usaha dan mulai memasarkan produk secara digital menunjukkan adanya perubahan pola pikir dari pemasaran konvensional ke pemasaran modern. Sebelumnya, peserta meyakini bahwa penjualan hanya dapat dilakukan melalui transaksi langsung di pasar. Namun setelah pelatihan, peserta menyadari bahwa media sosial dapat menjadi etalase digital yang memperluas jangkauan konsumen tanpa harus meninggalkan aktivitas berdagang di pasar. Hal ini sejalan dengan Kotler dan Keller (2016) yang menegaskan bahwa pemasaran digital mampu menciptakan akses pasar yang lebih luas dengan biaya yang lebih efisien.

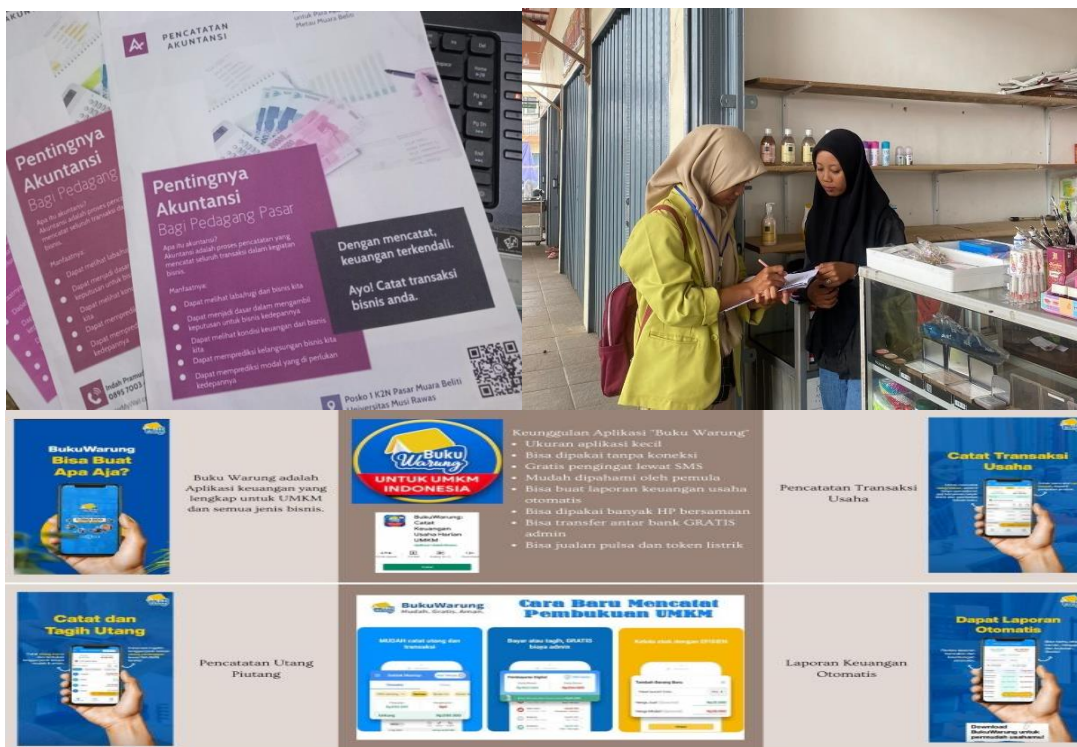
Dampak nyata dari penerapan bisnis online terlihat dari mulai adanya pesanan dari luar wilayah pasar. Meskipun jumlahnya belum besar, kondisi ini menjadi indikator awal bahwa pemasaran digital membuka peluang peningkatan omzet di masa mendatang. Lebih penting lagi, peserta mulai memiliki kesadaran akan pentingnya konsistensi dalam membuat konten promosi, menjaga komunikasi dengan konsumen, dan membangun kepercayaan pasar digital.

Integrasi antara akuntansi digital dan bisnis online juga memberikan dampak sinergis. Dengan pencatatan keuangan digital, peserta dapat memantau peningkatan penjualan dari saluran online secara lebih terukur. Sebaliknya, keberhasilan pemasaran online mendorong peserta lebih disiplin dalam mencatat transaksi karena adanya peningkatan volume penjualan. Sinergi ini menunjukkan bahwa digitalisasi keuangan dan pemasaran tidak dapat dipisahkan dalam upaya meningkatkan daya saing UMKM. Meskipun hasil program menunjukkan keberhasilan, masih terdapat tantangan yang perlu diperhatikan. Beberapa peserta memiliki keterbatasan perangkat smartphone yang kurang mendukung aplikasi, serta keterbatasan jaringan internet di area pasar. Selain itu, sebagian peserta masih membutuhkan pendampingan lanjutan agar konsisten dalam pencatatan keuangan dan pembuatan konten promosi. Tantangan ini menunjukkan bahwa keberlanjutan program pengabdian menjadi faktor penting dalam memastikan transformasi digital UMKM berjalan secara berkelanjutan.

Secara keseluruhan, pembahasan ini menunjukkan bahwa tujuan pengabdian telah tercapai, yaitu meningkatkan kemampuan UMKM Pasar Metau Muara Beliti dalam menerapkan akuntansi digital dan bisnis online. Program ini juga memberikan model pendampingan yang dapat direplikasi pada pasar tradisional lain dengan karakteristik serupa, sehingga berkontribusi nyata terhadap percepatan transformasi digital UMKM di daerah.



Gambar 1 : Dokumentasi bersama Pemilik UMKM



Gambar 2 . Sosialisasi Aplikasi Akuntansi Digital

KESIMPULAN DAN SARAN

Program pendampingan akuntansi digital dan bisnis online bagi UMKM Pasar Metau Muara Beliti telah berhasil dilaksanakan dan memberikan dampak positif terhadap peningkatan kapasitas pengelolaan usaha peserta. Melalui rangkaian pelatihan dan pendampingan terpadu, pelaku UMKM yang sebelumnya belum memiliki sistem pencatatan keuangan yang tertib kini mampu menerapkan pembukuan digital secara mandiri serta menyusun laporan keuangan sederhana. Perubahan ini membantu peserta memahami kondisi keuangan usaha secara lebih akurat, memisahkan keuangan pribadi dan usaha, serta mendukung pengambilan keputusan bisnis yang lebih tepat. Selain peningkatan pada aspek pengelolaan keuangan, program ini juga berhasil meningkatkan kemampuan peserta dalam memanfaatkan teknologi digital sebagai sarana pemasaran. Pelaku UMKM yang sebelumnya hanya mengandalkan transaksi langsung di pasar kini telah mampu mempromosikan produk melalui media sosial dan mulai menjangkau konsumen di luar wilayah pasar. Integrasi antara akuntansi digital dan bisnis online memberikan sinergi positif dalam meningkatkan efisiensi pengelolaan usaha, memperluas jangkauan pemasaran, serta membuka peluang peningkatan omzet penjualan.

Keberhasilan program ini menunjukkan bahwa transformasi digital UMKM pasar tradisional dapat diwujudkan melalui pendekatan pelatihan yang aplikatif dan pendampingan intensif. Namun, agar manfaat program dapat berkelanjutan, pelaku UMKM diharapkan tetap konsisten menerapkan pencatatan keuangan digital dan aktif memanfaatkan platform pemasaran online dalam kegiatan usaha sehari-hari. Dukungan dari pemerintah daerah dan instansi terkait juga diperlukan melalui penyediaan pelatihan lanjutan, pendampingan berkelanjutan, serta peningkatan infrastruktur jaringan internet di area pasar.

Bagi perguruan tinggi, program ini dapat dijadikan model pengabdian yang dapat direplikasi di pasar tradisional lain dengan karakteristik serupa, disertai pengembangan materi lanjutan seperti manajemen persediaan dan perencanaan keuangan usaha agar dampak program semakin luas dan berkelanjutan. Sinergi antara pelaku UMKM, pemerintah daerah, dan perguruan tinggi, diharapkan UMKM Pasar Metau Muara Beliti mampu berkembang menjadi pelaku usaha yang lebih mandiri, adaptif terhadap perkembangan teknologi, serta memiliki daya saing tinggi dalam menghadapi era ekonomi digital.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih disampaikan kepada Universitas Musi Rawas, LPPM Universitas Musi Rawas, Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Musi Rawas, Ketua Program Studi Akuntansi, dan Pemilik UMKM di Pasar Metau Muara Beliti.

DAFTAR PUSTAKA

- Badan Pusat Statistik Kabupaten Musi Rawas. (2023). *Kabupaten Musi Rawas dalam angka 2023*. BPS Musi Rawas.
- Kementerian Koperasi dan UKM Republik Indonesia. (2022). *Laporan perkembangan UMKM Indonesia*. Kemenkop UKM RI.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing management* (15th ed.). Pearson.
- Pratama, R., Handayani, S., & Widodo, A. (2023). Pendampingan pemasaran digital untuk meningkatkan daya saing UMKM di pasar tradisional. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Nusantara*, 3(2), 45–54.
- Rahayu, N., & Day, J. (2017). E-commerce adoption by SMEs in developing countries: Evidence from Indonesia. *Eurasian Business Review*, 7(1), 25–41.
- Sari, D. P., & Nugroho, M. A. (2022). Pelatihan pembukuan digital bagi UMKM untuk meningkatkan kualitas laporan keuangan. *Jurnal Abdimas Ekonomi dan Bisnis*, 2(1), 33–41.
- Sugiyono. (2020). *Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D*. Alfabeta.
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.
- Warren, C. S., Reeve, J. M., & Duchac, J. E. (2018). *Accounting* (27th ed.). Cengage Learning.
- Widagdo, B., Susilowati, D., & Nurlaily, F. (2021). Digital marketing training for SMEs to improve business performance. *Journal of Community Service and Empowerment*, 2(3), 88–95.