



Program Kemitraan Masyarakat Melalui Penyuluhan Penyusunan Laporan Keuangan dan Pemasaran Digital di UD Artha Guna Sasih Bali pada Masa Pandemi Covid-19

I Nyoman Sutapa^{*1}, Ida Ayu Agung Idawati², Putu Arya Suryanditha³

^{1*}Program Studi Akuntansi, ²Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis

³Program Studi Kedokteran Fakultas Kedokteran

Universitas Warmadewa

*Corresponding Author. Email: Sutapa05@ymail.com

Abstract: This community service program aims to improve the ability of partners in compiling financial reports in accordance with applicable standards, increase the ability of partners to use digital marketing, and increase understanding about maintaining health when work in building stores. The implementation method is by providing training, counseling and mentoring. Subject in this program is Artha Guna Sasih's owners and employees. Instrument of this program is using the shared questionnaire before and after execution. The evaluation stage is carried out by seeing whether there is an increase in understanding of the non-collectible receivables, the financial management field will provide counseling on how to do good marketing by utilizing digital marketing and the medical field will provide counseling on how to maintain health in the midst of a pandemic and hazardous substances contained in building materials such as cement. The results of the service will provide counseling on how to make non-collectible receivables, the financial management field will provide counseling on how to do good marketing by utilizing digital marketing and the medical field will provide counseling on how to maintain health in the midst of a pandemic and hazardous substances contained in building materials such as cement.

Abstrak: Tujuan program pengabdian masyarakat ini adalah untuk meningkatkan kemampuan mitra dalam menyusun laporan keuangan sesuai dengan standar yang berlaku, kemampuan untuk menggunakan digital marketing meningkat, serta meningkatnya pemahaman tentang menjaga kesehatan pada saat berdagang di toko bangunan. Metode pelaksanaan dengan memberikan pelatihan, penyuluhan dan pendampingan. Subjek dari program ini adalah pemilik dan seluruh karyawan Artha Guna Sasih. Instrumen program ini menggunakan kuisisioner yang dibagikan sebelum dan sesudah pelaksanaan. Tahap evaluasi dilaksanakan dengan melihat apakah ada peningkatan pemahaman mengenai penyusunan piutang tak tertagih, pemanfaatan digital marketing, serta tentang Covid-19 dan bagaimana menjaga kesehatan saat bekerja di tengah bahan bahan bangunan. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa terjadi peningkatan pengetahuan dan ketrampilan dalam penyusunan piutang tak tertagih, mitra mampu menggunakan media digital secara baik, dan mitra mampu menerapkan protokol kesehatan pada saat berdagang dan menjaga kesehatan pada saat bekerja.

Article History:

Received: 23-06-2022

Reviewed: 11-07-2022

Accepted: 20-07-2022

Published: 19-08-2022

Key Words:

Community Partnership;
Financial Reports; Digital
Marketing.

Sejarah Artikel:

Diterima: 23-06-2022

Direview: 11-07-2022

Disetujui: 20-07-2022

Diterbitkan: 19-08-2022

Kata Kunci:

Kemitraan Masyarakat,;
Laporan Keuangan;
Digital Marketing.

How to Cite: Sutapa, I., Idawati, I., & Suryanditha, P. (2022). Program Kemitraan Masyarakat Melalui Penyuluhan Penyusunan Laporan Keuangan dan Pemasaran Digital di UD Artha Guna Sasih Bali pada Masa Pandemi Covid-19. *Jurnal Pengabdian UNDIKMA*, 3(2), 169-177. doi:<https://doi.org/10.33394/jpu.v3i2.5371>



<https://doi.org/10.33394/jpu.v3i2.5371>

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





Pendahuluan

Keberadaan toko bangunan di suatu daerah memiliki peran penting dalam melayani dan memenuhi kebutuhan masyarakat sekitar untuk membangun rumah, merenovasi, dan kegiatan bangunan lainnya (Sutrischastini, 2022). Usaha bahan bangunan menjadi hal penting dan menjadi kunci utama untuk mendapatkan bahan bangunan dalam pembuatan infrastruktur (Haryanto & Zakiah, 2020). Perkembangan usaha material semakin berkembang pesat yang didukung dengan peralatan dan sumber daya yang memadai dalam menciptakan hasil bahan bangunan yang berdaya guna tinggi baik dalam kualitas maupun harga (Nurjannah & Sari, 2018). Pertambahan jumlah penduduk dan pemukiman yang semakin padat disetiap daerah membuka peluang bisnis usaha bahan bangunan dalam menyerap pasar yang ada. Dengan semakin meningkatnya pembangunan yang ada saat ini memberikan prospek besar bagi usaha toko bahan bangunan (Acep Angga, 2015). Meningkatnya kebutuhan masyarakat terhadap bahan bangunan menjadikan peluang usaha di sektor ini semakin berkembang. Selama masih ada pembangunan rumah, kantor, sekolah, serta gedung lainnya, bahan bangunan seperti besi, semen, cat, keramik, dan kayu akan terus dibutuhkan pasar (Fauzi & Poernomo, 2017).

Artha Guna Sasih adalah usaha dagang yang bergerak dalam perdagangan bahan bangunan yang terletak di Batubulan, Sukawati, Kabupaten Gianyar, Provinsi Bali. Artha Guna Sasih berdiri sejak tahun 2018 dan sudah memiliki 1 (satu) cabang yang berlokasi di desa Singapadu, kecamatan Sukawati, Kabupaten Gianyar, Provinsi Bali. Aktivitas utama usaha ini adalah menjual bahan bangunan, baut, alat listrik, pipa, besi, kayu, dan bahan lainnya yang berkaitan dengan bangunan. Alur dari proses kegiatan penjualan ini dimulai dari aktivitas pembelian persediaan atau barang dagangan dari pemasok, karena jumlah pemasok yang diajak bekerjasama banyak maka sistem pembayaran ada yang mengharuskan tunai dan ada yang memperbolehkan kredit. Harga jual ditentukan dengan cara menambahkan margin dari harga pokok barang, harga pokok dihitung dengan metode *First In First Out (FIFO)*. Pencatatan transaksi dilakukan dengan bantuan aplikasi digital yang terinstal di *Smartphone* dan tercatat secara rapi walaupun terkadang ada transaksi yang tidak tercatat karena tingginya aktivitas transaksi pada jam tertentu, misalnya seperti transaksi penjual barang yang harganya sudah diketahui maka transaksi langsung dilakukan tanpa mencatatnya terlebih dahulu namun, nantinya akan dicatat setelah transaksi sudah tidak padat lagi, menurut pemilik hal tersebut dilakukan karena takut pelanggan menunggu lama.

Laporan yang dihasilkan dari aplikasi dimanfaatkan oleh pemilik untuk mengetahui berapa tingkat penjualan perhari, dan perbulan. Sementara Informasi Laba rugi dan laporan posisi keuangan belum digunakan karena belum tersusun. Menurut Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro, Kecil dan Menengah Laporan keuangan minimum terdiri dari Laporan posisi keuangan pada akhir periode, laporan laba rugi selama periode, dan catatan atas laporan keuangan, yang berisi tambahan dan rincian pos-pos tertentu yang relevan (SAK EMKM, 2018). SAK EMKM dimaksud untuk digunakan oleh entitas mikro, kecil dan menengah. Artha Guna Sasih menurut UU Republik Indonesia No 20 tahun 2008 (Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008, 2008) tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah termasuk dikategorikan sebagai entitas mikro, kecil dan menengah dilihat dari perkiraan nilai asset yang dimiliki, oleh karena itu pedoman penyajian laporan keuangan bisa mengacu kepada SAK EMKM. Dengan adanya SAK EMKM diharapkan mampu meningkatkan profesionalitas dari UMKM (Sutapa, 2020). Laporan Keuangan yang sesuai dengan standar bermanfaat bagi UMKM untuk Mengetahui informasi tentang posisi keuangan, kinerja keuangan, perubahan modal dan Mengetahui nilai perubahan kas dan



distribusinya (Mandey et al., 2018). Alasan lainnya adalah sebagai perencanaan bisnis, dapat mengetahui posisi keuangan setiap bulan, mudah dalam mengontrol biaya, mudah mendapatkan pinjaman dari bank dan untuk menghitung pajak yang harus dibayar (Maesaroh, 2021).

Artha Guna Sasih dalam meningkatkan penjualan melakukan pemasaran melalui brosur, plang nama, dan melalui media digital seperti Whatsapp, Facebook, dan Instagram namun, masih belum bisa menjual produknya secara digital. Keterbatasan literasi digital menjadi satu alasan yang memicu target pemasaran produk pelaku kelompok usaha belum sesuai dengan yang diharapkan (Rangkuty et al., 2022). Pemasaran digital memiliki peluang yang sangat besar dalam pengembangan dunia usaha mulai saat ini hingga di masa depan dimana target pasar sudah bertransformasi ke platform digital. Pemasaran melalui penggunaan teknologi digital atau yang sering disebut dengan digital marketing dapat membantu UMKM dalam mempromosikan maupun memasarkan produk dan jasa mereka tanpa batasan jarak, waktu dan cara komunikasi (Bakhri & Futiah, 2020). Kewirausahaan sangat erat hubungannya dengan pemasaran, karena pemasaran merupakan bagian dari kewirausahaan. Kewirausahaan berkaitan dengan pemanfaatan peluang yang diikuti keberanian untuk mengambil risiko dan membutuhkan tindakan yang penuh perhitungan dalam melakukan eksekusi terhadap peluang tersebut, dan pengelolaan sumber daya secara kreatif dan inovatif untuk memperoleh keuntungan. Sedangkan pemasaran digital merupakan ilmu dan seni mengeksplorasi, menciptakan dan memberikan nilai untuk memenuhi kebutuhan target pasar dengan keuntungan menggunakan Internet. Jika dilihat dari target maka kewirausahaan dan pemasaran digital memiliki kesamaan yaitu memperoleh keuntungan. Kemudian dari segi proses, kewirausahaan dan pemasaran digital memiliki hubungan dan kesamaan, yang membedakannya adalah kewirausahaan lebih fokus pada sikap wirausaha terhadap kegiatan usaha dan pemasaran digital lebih fokus pada kegiatan usahanya secara digital (Hendarsyah, 2020). Beberapa contoh Pemasaran digital bisa dilakukan dengan cara pemasaran konten, merancang dan membangun web, optimasi mesin pencari, iklan pencarian, iklan online, pemasaran afiliasi, pemasaran video, pemasaran media sosial, pemasaran email, pemasaran *mobile*, pemasaran *virtual reality*, dan pemasaran *mixed reality*.

Pada masa pandemi saat ini Artha Guna Sasih melakukan protokol kesehatan berupa menyediakan tempat cuci tangan, mengharuskan pelanggan menggunakan masker dan memberi jarak 1 meter kepada setiap pelanggan. Pada jam tertentu seperti jam 9 pagi sampai jam 10 pagi tingkat kepadatan pelanggan meningkat drastis sehingga sulit untuk menjaga protokol kesehatan seperti mengatur jarak antar pelanggan, keengganan karyawan untuk menegur pelanggan yang dikarenakan takut pelanggan tersinggung. Dalam upaya mendukung kebijakan pemerintah, strategi jangka pendek perlu dipertimbangkan oleh pemerintah untuk menyelamatkan UMKM di masa pandemi Covid-19. Salah satu strategi yang dapat dilakukan adalah dengan penerapan protokol kesehatan (Anggraeni et al., 2021). Penerapan protokol kesehatan akan semakin baik jika pelaku usaha memiliki pengetahuan, sikap dan ketersediaan sarana dan prasarana penularan Covid-19 ini sangat cepat sehingga perlu diadakan edukasi kepada warga terkait penyebab penularan Covid-19 diantaranya melakukan Perilaku Hidup Bersih dan Sehat (PHBS) atau Cuci Tangan Pakai Sabun (CTPS) dan faktor lingkungan (Nismawati & Marhtyni, 2020).

Untuk mengatasi permasalahan-permasalahan yang ada di UD Artha Guna Sasih, sangat penting untuk dilakukan penyuluhan untuk meningkatkan pengetahuan serta membantu dalam memecahkan masalah yang ada agar usaha dapat terus berjalan dengan maksimal. Mayoritas pegawai di Artha Guna Sasih belum memahami dengan baik bagaimana



perhitungan besaran piutang tak tertagih sehingga menyebabkan aliran kas terganggu, pemasaran produk dengan media digital yang belum optimal, serta sulit untuk menerapkan protokol kesehatan di masa pandemi dan menjaga Kesehatan ditengah bahan bangunan saat bekerja. Untuk itu tim PKM Universitas Warmadewa memberikan penyuluhan mengenai besaran piutang tak tertagih, pendampingan terkait pemanfaatan marketing, serta penyuluhan tentang Covid-19 dan bagaimana menjaga Kesehatan saat bekerja di tengah bahan-bahan bangunan. Program Kemitraan masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan serta membantu menyelesaikan permasalahan yang ada di UD Artha Guna Sasih. Melalui penyuluhan ini diharapkan dapat meningkatkan pemahaman pemilik dan Karyawan UD Artha Guna Sasih dalam penyusunan piutang tak tertagih, pemanfaatan digital marketing, serta mengenai Covid-19 dan bagaimana menjaga kesehatan saat bekerja di tengah bahan bangunan.

Metode Pengabdian

Kegiatan Program Kemitraan Masyarakat (PKM) yang dilaksanakan oleh tim PKM Universitas Warmadewa terdiri dari tiga dosen yaitu I Nyoman Sutapa, S.E., M.Si dari prodi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Ida Ayu Agung Idawati, SE., MBA prodi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis, dan dr. Putu Arya Suryanditha, M.Si Prodi Ilmu Kesehatan Fakultas Kedokteran, serta tiga mahasiswa. Kegiatan ini dilaksanakan di UD Artha Guna Sasih yang terletak di Batubulan, Sukawati, kabupaten Gianyar, Provinsi Bali. Tahapan pelaksanaan program dimulai analisis situasi, merumuskan masalah, mengajukan beberapa solusi, merancang program, pelaksanaan program, evaluasi hasil program dan tahap pelaporan. Untuk lebih jelasnya maka tahapan ini akan dijelaskan juga dalam bentuk bagan sebagai berikut.



Gambar 1. Tahapan Program Kemitraan Masyarakat

Tahap evaluasi dilaksanakan dengan cara melihat apakah ada peningkatan pemahaman mengenai penyusunan piutang tak tertagih, pemanfaatan digital marketing, serta tentang Covid-19 dan bagaimana menjaga kesehatan saat bekerja di tengah bahan bangunan. Data ini akan diambil dengan wawancara langsung dan pemberian kuisioner yang



dilakukan sebelum dan sesudah penyuluhan. Analisis data dilakukan dengan membandingkan jawaban kuisisioner sebelum dan sesudah penyuluhan.

Hasil Pengabdian dan Pembahasan

Pelaksanaan kegiatan penyuluhan mulai dari perencanaan, pelaksanaan, hingga evaluasi dilaksanakan pada bulan Maret hingga bulan Juni 2022. Kegiatan penyuluhan ini dibagi menjadi tiga sesi dengan pemberian materi yang berbeda dan disampaikan oleh dosen dalam kelompok Program Kemitraan Masyarakat sesuai dengan bidang keahlian masing-masing. Pemateri penyuluhan dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Pemateri Penyuluhan UD Artha Guna Sasih

No	Nama	Kepakaran	Materi Penyuluhan
1	I Nyoman Sutapa, S.E., M.Si	Akuntansi Keuangan	Piutang tak tertagih
2	Ida Ayu Agung Idawati, SE., MBA	Manajemen Keuangan	Pemanfaatan digital marketing
3	dr. Putu Arya Suryanditha, M.Si	Mikrobiologi Parasitologi	Covid-19 dan bagaimana menjaga kesehatan saat bekerja di tengah bahan bahan bangunan

Penyuluhan dilaksanakan di UD Artha Guna Sasih yang dihadiri pemilik beserta seluruh karyawan. Sebelum memberikan materi, kelompok pengabdian memberikan beberapa investasi untuk mitra agar dapat digunakan untuk kemajuan mitra.

Tabel 2. Rincian Investasi untuk UD Artha Guna Sasih

No	Jenis Barang	Jumlah
1	Set perlengkapan kerja (helm, baju, sepatu boot, sarung tangan, masker)	1 set
2	Hand sanitizer dan kotak P3K	2
3	Roll banner	2
4	Alat arsip (bantex)	2
5	Spanduk pengabdian ukuran 2x1	1
6	Modul materi piutang tak tertagih	1
7	Modul materi digital marketing	1
8	Modul materi covid 19 dan kesehatan kerja	1

Berikut adalah gambaran penyerahan barang ke mitra dan pemasangan banner dapat dilihat pada Gambar 2 dan Gambar 3.



Gambar 2. Penyerahan Barang ke Mitra



Gambar 3. Pemasangan Banner

Materi penyuluhan pertama tentang piutang tak tertagih disampaikan oleh I Nyoman Sutapa SE., M.Si. Setelah penyuluhan mitra akan diberikan bahan materi penyusunan piutang tak tertagih sebagai panduan dikemudian hari. Penyuluhan materi piutang tak tertagih dapat dilihat pada Gambar 4.



Gambar 4. Penyuluhan Piutang Tak Tertagih

Materi penyuluhan yang kedua yaitu mengenai pemanfaatan digital marketing. Materi yang disampaikan bertujuan untuk memberi informasi terkait media digital marketing yang bisa dimanfaatkan dan mendampingi dalam memasarkan produk melalui teknik digital marketing. Diharapkan setelah adanya pendampingan ini penjualan akan meningkat. Penyuluhan digital marketing dapat dilihat pada Gambar 5.



Gambar 5. Penyuluhan Pemanfaatan Digital Marketing

Materi penyuluhan yang terakhir yaitu tentang Covid-19 dan bagaimana menjaga kesehatan saat bekerja di tengah bahan-bahan bangunan. Penyuluhan tentang bagaimana menjaga protokol kesehatan di masa pandemi Covid-19 dan menjelaskan bahaya dari Covid-19 serta menyikapi berdagang di masa pandemi Covid-19. Penyuluhan Covid-19 dan Kesehatan Kerja di Toko Bangunan dapat dilihat pada Gambar 6.



Gambar 6. Penyuluhan Tentang Covid-19 dan Kesehatan Kerja di Toko Bangunan



Respon dari mitra dalam mengikuti Program Kemitraan Masyarakat ini sangat antusias terlihat dari kuisisioner kepuasan yang dibagikan dan keterlibatan mitra menyiapkan tempat seperti meja, kursi, dan konsumsi. Pada saat materi penyuluhan telah selesai diberikan, kemudian dilanjutkan dengan sesi diskusi lalu pemberian tes berupa pertanyaan. Hasil evaluasi dari kegiatan PKM ini menunjukkan bahwa pemilik beserta karyawan UD Artha Guna Sasih mengalami peningkatan pengetahuan yang cukup baik pada semua materi penyuluhan yang telah diberikan. Hal tersebut mengacu pada hasil pre test dan post rest serta wawancara yang dilakukan sebelum dan setelah penyuluhan. Hasil pre test dan post tes dapat dilihat pada Tabel 3, Tabel 4, dan Tabel 5.

Tabel 3. Hasil Pre Test dan Post Test Materi Piutang Tak Terhitung
Jawaban Benar

Responden	Jawaban Benar		Keterangan
	Sebelum	Sesudah	
1	3	5	Meningkat
2	4	5	Meningkat
3	3	5	Meningkat
4	2	4	Meningkat
5	4	5	Meningkat

Tabel 4. Hasil Pre Test dan Post Test Materi Digital Marketing
Jawaban Benar

Responden	Jawaban Benar		Keterangan
	Sebelum	Sesudah	
1	2	5	Meningkat
2	3	5	Meningkat
3	3	5	Meningkat
4	3	5	Meningkat
5	4	5	Meningkat

Tabel 5. Hasil Pre Test dan Post Test Materi Covid 19 dan Kesehatan Kerja
Jawaban Benar

Responden	Jawaban Benar		Keterangan
	Sebelum	Sesudah	
1	4	5	Meningkat
2	4	5	Meningkat
3	3	5	Meningkat
4	4	5	Meningkat
5	3	5	Meningkat

Setelah kegiatan sosialisasi selesai dilaksanakan, maka untuk selanjutnya adalah melaksanakan kegiatan monitoring dan pendampingan secara langsung dilaksanakan sebanyak dua kali yang dilakukan pada bulan Maret dan bulan Juni 2022 agar seluruh karyawan UD Artha Guna Sasih dapat menerapkan ilmu yang telah diperoleh. Rencana tindak lanjut dari kegiatan ini adalah melibatkan mitra dalam kegiatan pengabdian di kemudian hari.



Kesimpulan

Kesimpulan yang diperoleh dari hasil Program Kemitraan Masyarakat ini antara lain adalah: (1) Terdapat peningkatan pengetahuan dalam penyusunan piutang tak tertagih; (2) Mitra mampu menggunakan media digital secara baik; dan (3) Mitra mampu menerapkan protokol kesehatan pada saat berdagang dan menjaga kesehatan pada saat bekerja

Saran

Saran dari kegiatan pengabdian ini disarankan kepada pemilik dan pegawai UD Artha Guna Sasih agar memanfaatkan alat dan materi penyuluhan secara menyeluruh baik dari pemilik sampai karyawan. Diharapkan dengan memanfaatkan investasi yang sudah diberikan dapat meningkatkan jumlah pengunjung dan daya saing mitra dalam hal ini usaha Artha Guna Sasih.

Daftar Pustaka

- Acep Angga, S. (2015). Pengembangan Aplikasi Penjualan Dan Pembelian Bahan Bangunan Di Toko Bagja Jaya Menggunakan Metodologi Waterfall. *Jurnal Algoritma*, 12(2), 326–331.
- Anggraeni, W. C., Ningtias, W. P., & Nurdiyah, N. (2021). Kebijakan pemerintah dalam pemberdayaan UMKM di masa pandemi Covid-19 di Indonesia. *Journal of Government and Politics (JGOP)*, 3(1), 47–65.
- Bakhri, S., & Futiah, V. (2020). Pendampingan dan Pengembangan Manajemen Pemasaran Produk UMKM Melalui Teknologi Digital Di Masa Pandemi Covid-19. *Jurnal Loyalitas Sosial*, 2(2), 50–70.
- Fauzi, A., & Poernomo, E. (2017). Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Omset Pada Supermarket Bahan Bangunan Mitra 10 Surabaya. *Jurnal Akuntansi Jayanegara*, 9(1), 25–35.
- Haryanto, W., & Zakiah, I. (2020). Rancang Bangun Sistem Informasi Akuntansi Pembelian Bahan Bangunan Secara Tunai Pada Toko Bangunan Usaha Jaya Cikampek. *Lentera (Jurnal: Sains, Teknologi, Ekonomi, Sosial Dan Budaya)*, 4(4).
- Hendarsyah, D. (2020). Pemasaran Digital Dalam Kewirausahaan. *IQTISHADUNA: Jurnal Ilmiah Ekonomi Kita*, 9(1), 25–43.
- Maesaroh, S. S. (2021, November 19). UMKM Go Digital, Perlukah untuk Saat Ini? *Kompasiana.Com*.
<https://www.kompasiana.com/sytisarah/6194b27fc26b7728dd522563/umkm-go-digital-perluakah-untuk-saat-ini>
- Mandey, M. J., Saerang, D. P. E., & Pusung, R. J. (2018). Studi Kualitatif Tentang Manfaat dan Kerugian Dalam Penyusunan Laporan Keuangan Pada UD Mitra Pelita. *Going Concern: Jurnal Riset Akuntansi*, 13(02).
- Nismawati, N., & Marhtyni, M. (2020). Faktor yang berhubungan dengan penerapan protokol kesehatan pada pelaku usaha mikro selama masa pandemi Covid-19. *UNM Environmental Journals*, 3(3), 116–124.
- Nurjannah, N., & Sari, R. I. (2018). Analisis Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Penjualan Bahan Bangunan Pada Toko Sri Rejeki Di Kecamatan Lamasi Kabupaten Luwu. *JEMMA (Journal of Economic, Management and Accounting)*, 1(1), 102–111.



- Rangkuty, D., Lubis, H., Herdianto, H., & Zora, M. (2022). Pelatihan Digital Marketing WhatsApp Group bagi Kelompok Usaha Rumah Tangga Desa Klambir Lima Kebun Kabupaten Deli Serdang Provinsi Sumatera Utara. *Jurnal Pengabdian UNDIKMA*, 3(1), 43-49. doi:<https://doi.org/10.33394/jpu.v3i1.5068>
- SAK EMKM. (2018). *SAK_EMKM*. Iaiglobal.or.Id. Retrieved from http://iaiglobal.or.id/v03/files/file_sak/emkm/
- Sutapa, I. N. (2020). Tingkat penerapan SAK EMKM Pada Pelaku UMKM dan upaya peningkatan penerapan SAK EMKM dilihat dari persepsi UMKM dan sosialisasi SAK EMKM. *KRISNA: Kumpulan Riset Akuntansi*, 12(1), 63–68.
- Sutrischastini, A. (2022). Penerapan Teknologi Pengelolaan Modal Kerja Sebagai Upaya Meningkatkan Pendapatan Toko Bahan Bangunan Di Bantul. *DHARMA BAKTI*, 99–108.
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008, (2008).