

Pemberdayaan UMKM Perajin Kue Desa Sesetan melalui Penerapan Teknologi Tepat Guna dan Pelatihan

Ni Luh Ratniasih¹, I Gede Harsemadi², Ni Wayan Deriani³, I Gst Agung Ayu Uttami Vishnu P⁴

Sistem Informasi, Informatika dan Komputer, Institut Teknologi dan Bisnis STIKOM Bali

¹ratni@stikom-bali.ac.id, ²harsemadi@stikom-bali.ac.id, ³deriani@stikom-bali.ac.id, ⁴uttamivishnuputri@stikom-bali.ac.id

Abstract

The Cake Artisan Group is located in a strategic area with good accessibility. The presence of shopping centers and public facilities in the surrounding area is an added value, enabling the attraction of more customers. This group consists of six MSMEs located in Sesetan Village, South Denpasar. The challenges faced by the artisans include limited equipment and manual production processes, lack of product innovation, manual sales recording and financial management, unsatisfactory customer experience, and inefficient ordering processes. To address these issues, activities were carried out involving the provision of appropriate technology equipment and training on e-commerce systems. The training enabled partners to operate the Dukuh Sari Bakery e-commerce system. This is expected to enhance the efficiency of ordering and transaction processes as well as expand market reach. The provision of appropriate technology equipment—such as a Getra deep fryer, showcase, cake mold tools, and mixer—has improved the production capacity and efficiency of the partners. These tools help overcome the limitations posed by previously used manual equipment.

Keywords: Appropriate Technology, Cake Artisans, E-commerce.

Abstrak

Kelompok Perajin Kue terletak pada lokasi strategis dengan aksesibilitas yang baik. Keberadaan pusat perbelanjaan dan tempat – tempat umum di sekitarnya menjadi nilai tambah, yang memungkinkan untuk menarik lebih banyak pelanggan. Kelompok perajin kue terdiri dari 6 UMKM yang terletak di Desa Sesetan, Denpasar Selatan. Permasalahan yang dihadapi oleh kelompok perajin ini adalah keterbatasan peralatan dan manualnya proses produksi, kurangnya inovasi produk, proses pencatatan penjualan dan pengelolaan keuangan yang masih manual, dan pengalaman pelanggan yang kurang memuaskan dan proses pemesanan yang kurang baik. Berdasarkan permasalahan tersebut dilaksanakan kegiatan pengadaan peralatan teknologi tepat guna dan pelatihan sistem *e-commerce*. Pelatihan tersebut memberikan mitra kemampuan untuk menggunakan sistem *e-commerce* Dukuh Sari Bakery. Hal ini diharapkan dapat meningkatkan efisiensi proses pemesanan dan transaksi, serta memperluas jangkauan pasar. Pengadaan peralatan teknologi tepat guna seperti deep fryer Getra, showcase, alat pencetak kue, dan mixer telah meningkatkan kapasitas dan efisiensi produksi mitra. Peralatan ini membantu mengatasi keterbatasan peralatan manual yang sebelumnya digunakan.

Kata kunci: Teknologi Tepat Guna, Perajin Kue, E-commerce.

© 2025 Author

Creative Commons Attribution 4.0 International License



1. Pendahuluan

Perajin kue saat ini berperan penting dalam mengembangkan ekonomi lokal, menciptakan lapangan kerja dan meningkatkan keterampilan masyarakat setempat dalam pembuatan[1]. Mitra dalam kegiatan ini adalah kelompok perajin kue yang dikembangkan oleh 6 UMKM setempat yang berkelompok sejak tahun 2019 membuat beberapa jenis kue dan roti seperti kue cubir, kue lapis, dadar gulung, roti kukus, bolu, cupcake, dan risoles. Beberapa proses pembuatan kue masih dilakukan secara manual, seperti proses mencampur bahan kue dan roti masih menggunakan spatula, whisk (kocokan), dan sendok kayu. Sehingga diperlukan sebuah alat pengaduk dan pencampur adonan yang disebut dengan mixer untuk mempermudah dan mempercepat proses produksi [2], [3]. Pengukuran bahan dalam proses pembuatan kue dan roti dilakukan dengan cara manual yaitu memperkirakan sendiri takaran adonan kue dan roti. Kelompok perajin kue tidak memiliki sistem yang terstruktur untuk mencatat semua transaksi penjualan, sehingga tidak dapat melakukan analisis terhadap data penjualan. Penggunaan sistem pencatatan mempermudah UMKM dalam mencatat transaksi penjualan dan mengelola keuangan secara efisien [4].

Penjualan produk kelompok perajin kue saat ini dilakukan di toko serta melalui pedagang – pedagang langganan yang kemudian dijual kembali. Pemasaran produk dilakukan melalui sosial media dengan informasi foto saja tanpa adanya informasi harga bahan kue dan roti. Pemesanan dilakukan secara langsung melalui telepon atau pesan WhatsApp, sehingga ada kemungkinan terlewatkan dan terlupakan. Kelompok Perajin Kue belum memiliki sistem *e-commerce* sebagai media pemasaran yang menyediakan informasi lengkap produk, fasilitas pemesanan dan transaksi pembelian langsung pada sistem.

Mitra tidak memiliki sistem yang terstruktur untuk mencatat semua transaksi penjualan, sehingga tidak dapat melakukan analisis terhadap data penjualan. Semua pemasukan dan pengeluaran keuangan tidak tercatat dengan baik, sehingga mitra tidak dapat melakukan analisis cash flow keuangannya. Laporan keuangan bulanan atau tahunan seperti neraca dan laporan laba rugi tidak pernah dibuat. Laporan keuangan tersebut dapat membantu dalam mengambil keputusan keuangan.

Tujuan pelaksanaan kegiatan pengabdian ini adalah pertama meningkatkan efisiensi manajemen penjualan, mengimplementasikan sistem yang memudahkan pencatatan penjualan, sehingga perajin kue dan roti dapat lebih fokus pada produksi. Tujuan kedua meningkatkan pengalaman pelanggan, mengoptimalkan proses pemesanan dan pelayanan untuk menciptakan pengalaman yang lebih baik bagi pelanggan. Ketiga memberdayakan perajin kue,

memberikan pelatihan dan pendampingan kepada perajin kue dalam aspek manajemen dan pemasaran, sehingga mereka dapat meningkatkan daya saing. Keempat membangun jaringan pemasaran, mendorong kolaborasi antara perajin kue dan pelaku usaha lain untuk memperluas jangkauan pasar.

2. Metodologi Pengabdian Masyarakat

Berdasarkan permasalahan yang ada pada Mitra, tahap pelaksanaan kegiatan pengabdian ini dibagi menjadi 5 (lima) tahapan kegiatan diantaranya analisis kebutuhan, pengadaan dan pelatihan peralatan teknologi tepat guna, workshop dan pelatihan sistem pencatatan dan manajemen keuangan, workshop dan pelatihan sistem *e-commerce* serta kegiatan monitoring dan evaluasi seperti yang diuraikan dalam gambar 1.



Gambar 1. Metode Pelaksanaan Kegiatan

2.1. Analisis Kebutuhan.

Analisis kebutuhan dilakukan dengan observasi langsung ke lokasi usaha dan wawancara dengan UMKM secara mendalam [5]. Tujuan dilakukannya analisis kebutuhan adalah mengidentifikasi kebutuhan alat, sistem pencatatan, pemasaran dan pelatihan manajemen. Metode pelaksanaan kegiatan ini dengan ceramah dan tanya jawab mengenai pentingnya efisiensi dan pencatatan manajemen.

Setelah dilakukan analisis kebutuhan terhadap peralatan teknologi tepat guna yang dibutuhkan oleh mitra. Untuk pemasaran produk UMKM dibutuhkan website *e-commerce* dan sistem pencatatan keuangan. Kegiatan pelatihan diberikan kepada 6 UMKM yang menjadi mitra dalam kegiatan pengabdian.

2.2. Pengadaan dan Pelatihan Peralatan Produksi

Pada tahap ini dilakukan pengadaan peralatan produksi tepat guna diantaranya: 1 mixer roti, 1 timbangan digital, 1 alat cetak kue, 1 showcase, 1 deep fryer. Pembelian alat sesuai spesifikasi dan kebutuhan UMKM, dilanjutkan pelatihan penggunaan. Metode pelaksanaan dilakukan dengan ceramah pengenalan alat dan keunggulan teknologi

tepat guna serta praktek atau simulasi penggunaan alat [6].

2.3. Workshop dan Pelatihan Sistem Pencatatan dan Manajemen Keuangan

Pada tahap ini dilakukan kegiatan workshop dan pelatihan sistem pencatatan dan manajemen keuangan untuk 6 UMKM. Metode pelatihan dilaksanakan dengan ceramah tentang prinsip manajemen keuangan serta diskusi terkait kesalahan yang biasanya terjadi dalam pencatatan keuangan. Kegiatan dilanjutkan dengan simulasi pengisian catatan penjualan harian dan latihan menyusun laporan keuangan bulanan.

2.4. Workshop dan Pelatihan Sistem E-Commerce

Kegiatan workshop dan pelatihan diberikan kepada semua mitra dengan 1 akun uji coba per UMKM. Pelatihan dilaksanakan dengan pengenalan sistem *e-commerce* dan pelatihan penggunaan fitur dasar. Metode pelatihan dilaksanakan dengan ceramah dan tanya jawab mengenai peran *e-commerce* dalam memperluas pasar. Praktek simulasi pembuatan akun toko *online* serta latihan upload produk, setting harga, dan deskripsi produk. Aplikasi *e-commerce* terbukti mampu meningkatkan penjualan bagi UMKM dan membantu mereka bersaing dengan UMKM lainnya [7].

2.5. Monitoring dan Evaluasi Kegiatan

Kegiatan monitoring dan evaluasi dilakukan setiap bulan selama 3 bulan pasca pelatihan[8]. Teknik pelaksanaan dengan kunjungan lapangan, pengisian kuisioner, dan wawancara tindak lanjut. Diskusi evaluatif atas penerapan pelatihan. Tanya jawab seputar kendala operasional.

3. Hasil dan Pembahasan

Kegiatan pengabdian dilaksanakan dengan beberapa tahapan diantaranya analisis kebutuhan, pengadaan dan pelatihan peralatan produksi teknologi tepat guna, workshop dan pelatihan sistem pencatatan dan manajemen keuangan workshop dan pelatihan sistem *e-commerce* serta kegiatan monitoring dan evaluasi.

3.1. Peningkatan Jumlah Produksi dan Efisiensi waktu Produksi

Peningkatan jumlah produksi dan efisiensi waktu produksi dilakukan dengan pengadaan peralatan produksi dan pelatihan[9]. Menyediakan peralatan seperti *deep fryer getra*, *showcase*, alat pencetak kue dan *mixer*.

Deep Fryer Getra adalah alat yang digunakan untuk menggoreng makanan dengan teknik *deep frying*, di mana makanan direndam sepenuhnya dalam minyak panas [10], seperti yang terlihat pada Gambar 2.



Gambar 2. Deep Fryer Getra

Deep fryer Getra memiliki beberapa keunggulan :

- Menggoreng dengan merata: Panas minyak tersebar merata sehingga makanan matang dengan sempurna dan memiliki tekstur yang renyah.
- Keamanan dan kebersihan: Dilengkapi dengan fitur pengatur suhu otomatis dan penutup untuk mencegah letupan minyak.
- Efisiensi waktu: Proses menggoreng lebih cepat dibandingkan dengan wajan biasa karena suhu dapat diatur hingga tekanan tinggi.

Showcase merupakan lemari pendingin yang digunakan untuk menampilkan makanan atau minuman agar terlihat menarik bagi pelanggan [11]. Jenis yang diberikan adalah *Cake Showcase* yang digunakan untuk memajang kue dengan suhu antara 2-8°C, menjaga kualitas dan kesegaran kue seperti yang terlihat pada Gambar 3.



Gambar 3. Showcase

Alat pencetak kue digunakan untuk membentuk adonan kue sesuai dengan bentuk yang diinginkan. Beberapa jenis alat pencetak kue yang dibelikan :

- Baking dish: Loyang datar untuk memanggang biskuit dan cookies.

- b. Cake pan: Loyang untuk membuat cake, bolu, dan kue lapis dengan berbagai bentuk dan ukuran.
- c. Roll pan: Cetakan khusus untuk membuat bolu gulung.

Mixer adalah alat yang digunakan untuk mengaduk dan mencampurkan adonan [12]. Fungsi dan manfaat mixer meliputi:

- a. Mencampur adonan dengan sempurna: Adonan tercampur rata sehingga hasil kue lebih baik.
- b. Menghemat waktu dan tenaga: Proses mengaduk adonan menjadi lebih cepat dan efisien.
- c. Higienis: Mengurangi risiko kontaminasi karena tidak perlu menggunakan tangan.

Memberikan pelatihan kepada UMKM untuk menggunakan peralatan baru secara efisien. Pelatihan dilakukan dengan mencoba langsung peralatan baru. Kegiatan didampingi oleh Bapak I Gede Harsemadi, S.Kom., M.T bersama tenaga ahli bidang peralatan yang diberikan. Pelatihan dimulai dengan pengenalan Deep Fryer Getra, alat yang digunakan untuk menggoreng makanan dengan teknik *deep frying*. Instruktur menjelaskan cara kerja *deep fryer*, di mana makanan direndam sepenuhnya dalam minyak panas. Peserta pelatihan diajarkan cara menggoreng dengan merata menggunakan *deep fryer*, sehingga makanan matang sempurna dan memiliki tekstur yang renyah.

Kegiatan pelatihan juga dihadiri seluruh anggota tim pelaksana dan mahasiswa seperti yang terlihat pada Gambar 4.



Gambar 4. Pelatihan Peralatan Baru

Ketercapaian target dengan pelaksanaan tahap ini adalah sebagai berikut :

- a. Target luaran pengadaan 5 alat produksi teknologi tepat guna, hanya 5 alat yang diberikan, sehingga target luaran mencapai 100%.

- b. Target mengurangi tingkat cacat produk menjadi kurang dari 5% setelah pemberian alat dan pelatihan belum dapat diukur pencapaian karena alat baru diberikan.

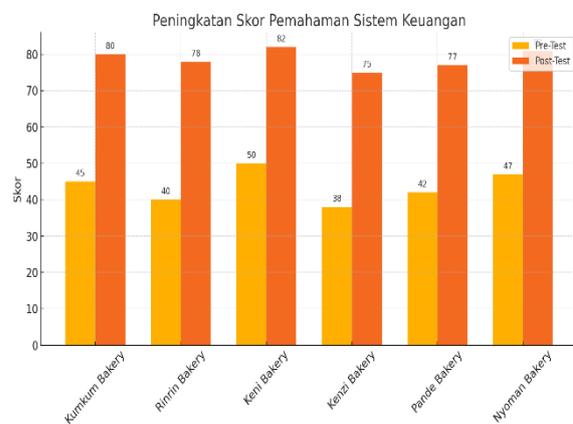
3.2. Workshop dan Pelatihan Sistem Pencatatan dan Manajemen Keuangan.

Workshop dan pelatihan sistem pencatatan dan manajemen keuangan bertujuan untuk membekali mitra dengan kemampuan mencatat transaksi keuangan secara sistematis, menyusun laporan keuangan dasar, serta mengelola arus kas [13]. Kegiatan ini dilaksanakan secara klasikal selama dua hari dengan total durasi 8 jam, melibatkan 6 UMKM mitra. Metode pelatihan terdiri dari: 1) Ceramah dan diskusi tentang pentingnya pencatatan keuangan, jenis laporan keuangan (pencatatan penjualan, arus kas, neraca, laporan laba rugi). 2) Simulasi dan tugas latihan: pengisian format buku kas harian, laporan laba-rugi, serta latihan membuat neraca sederhana. Pada saat kegiatan dilakukan beberapa dokumentasi seperti yang terlihat pada Gambar 5.



Gambar 5. Pelatihan Sistem Pencatatan dan Manajemen Keuangan

Sebelum dan sesudah pelatihan, peserta diberikan pre-test dan post-test untuk mengukur peningkatan pemahaman terkait pencatatan keuangan. Grafik menunjukkan perbandingan skor pre-test dan post-test dari masing-masing peserta UMKM seperti Gambar 6. Seluruh peserta mengalami peningkatan signifikan, rata-rata sebesar 81,6%.



Gambar 6. Hasil Pre-Test dan Post-Test UMKM

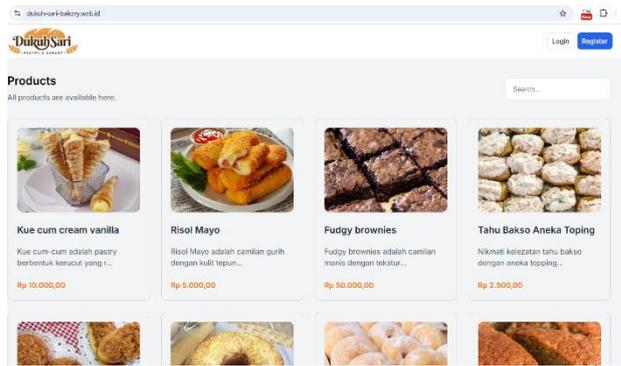
3.3. Workshop dan Pelatihan Sistem E-commerce.

Mengimplementasikan sistem *e-commerce* yang mudah digunakan untuk mempermudah pelanggan dalam melakukan pemesanan [14]. Workshop dimulai dengan pengenalan sistem *e-commerce* Dukuh Sari Bakery yang dapat diakses melalui <https://dukuh-sari-bakery.web.id> oleh Ni Luh Ratniasih, S.Kom.,M.T. Tim pelaksana menjelaskan pentingnya *e-commerce* dalam meningkatkan penjualan dan memperluas jangkauan pasar. Peserta diajarkan cara membuat akun dan login ke sistem *e-commerce* Dukuh Sari Bakery seperti yang terlihat pada Gambar 7.



Gambar 7. Pelatihan Sistem E-Commerce

Tim pelaksana menunjukkan cara mengunggah produk baru ke dalam sistem, termasuk foto, deskripsi, dan harga produk. Peserta belajar cara mengelola stok produk secara online, memastikan ketersediaan barang selalu update. Peserta diajarkan cara mengatur metode pembayaran yang tersedia, termasuk transfer bank dan pembayaran digital. Instruktur menunjukkan cara memproses pesanan yang masuk, mulai dari konfirmasi hingga pengiriman. Peserta belajar cara melacak status pengiriman dan memberikan informasi kepada pelanggan. Tim pelaksana menjelaskan cara menangani keluhan dan pengembalian barang melalui sistem *e-commerce*. Peserta diajarkan cara menganalisis data penjualan yang tersedia di dashboard sistem. Instruktur menunjukkan cara membuat laporan penjualan bulanan untuk evaluasi kinerja. Peserta belajar cara mengintegrasikan sistem *e-commerce* dengan media sosial untuk promosi. Peserta belajar cara membuat konten menarik untuk menarik lebih banyak pelanggan. Tim pelaksana menjelaskan cara mengelola ulasan dan rating produk dari pelanggan. Tampilan sistem *e-commerce* yang diperkenalkan kepada kelompok perajin kue terlihat pada Gambar 8.



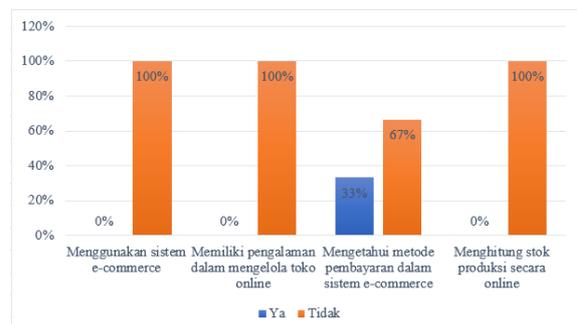
Gambar 8. Tampilan Home Sistem E-commerce

3.4. Ketercapaian Target Luaran Kegiatan

Pengukuran lauran kegiatan pelatihan sistem *e-commerce* dilakukan dengan pengukuran tingkat pengetahuan mitra tentang sistem *e-commerce* [15]. Hal ini sangat penting dilakukan untuk mengetahui tingkat keberhasilan kegiatan. Pengukuran tingkat pengetahuan dilakukan dengan cara pengisian instrumen. Instrumen disusun dengan pertanyaan – pertanyaan yang sederhana [16] dengan jawaban pilihan “Ya” atau “Tidak”. Terdapat 4 jenis pertanyaan terkait pelatihan manajemen keuangan yaitu :

- Apakah Anda pernah menggunakan sistem *e-commerce* sebelumnya ?
- Apakah Anda memiliki pengalaman dalam mengelola toko online?
- Apakah Anda mengetahui metode pembayaran dalam sistem *e-commerce*?
- Apakah Anda pernah menghitung stok produksi secara online?

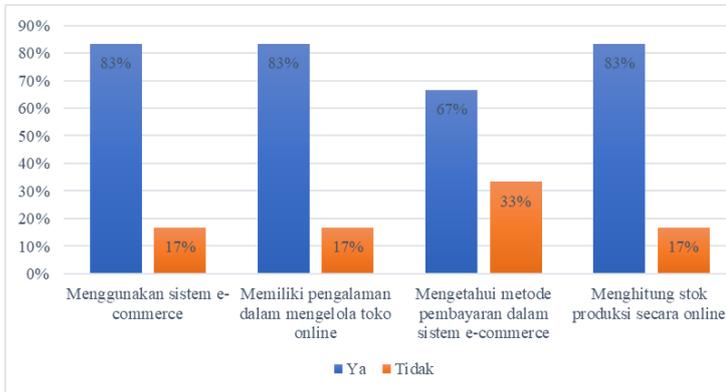
Instrumen disebarakan sebelum dan sesudah kegiatan pelatihan sistem *e-commerce*. Hasil pengisian instrumen sebelum kegiatan pelatihan sistem *e-commerce* seperti yang terlihat pada Gambar 9.



Gambar 9. Hasil Pengisian Instrumen Sebelum Kegiatan Pelatihan.

Hasil pengisian dapat disimpulkan bahwa 0% UMKM pernah menggunakan sistem *e-commerce* sebelumnya; 0% UMKM memiliki pengalaman dalam mengelola toko online; 33% UMKM mengetahui metode pembayaran dalam sistem *e-commerce*; dan 0% UMKM pernah menghitung stok produksi secara *online*.

Hasil pengisian instrumen setelah kegiatan pelatihan sistem *e-commerce* seperti yang terlihat pada Gambar 10.



Gambar 10. Hasil Pengisian Instrumen Setelah Kegiatan Pelatihan

Hasil pengisian kuesioner dapat disimpulkan 83% UMKM pernah menggunakan sistem *e-commerce* sebelumnya; 83% UMKM memiliki pengalaman dalam mengelola toko online; 67% UMKM mengetahui metode pembayaran dalam sistem *e-commerce*; dan 83% UMKM pernah menghitung stok produksi secara *online*.

4. Kesimpulan

Berdasarkan uraian kegiatan yang telah dilaksanakan, dapat disimpulkan bahwa program pengabdian ini telah berhasil mencapai beberapa target utama. (1). Pelatihan ini telah berhasil dilaksanakan dengan baik, memberikan mitra kemampuan untuk menggunakan sistem *e-commerce* Dukuh Sari Bakery. Hal ini diharapkan dapat meningkatkan efisiensi proses pemesanan dan transaksi, serta memperluas jangkauan pasar; (2). Pengadaan peralatan teknologi tepat guna seperti deep fryer Getra, showcase, alat pencetak kue, dan mixer telah meningkatkan kapasitas dan efisiensi produksi mitra. Peralatan ini membantu mengatasi keterbatasan peralatan manual yang sebelumnya digunakan; (3) Komitmen tinggi dari mitra, ketersediaan peralatan yang memadai, dukungan dari tim pelaksana, dan sistem *e-commerce* yang efisien merupakan faktor-faktor pendukung utama yang berkontribusi pada keberhasilan program.

Daftar Rujukan

[1] E. Z. Zed, I. Jesica, D. A. Putri, and D. Sundari, "Pendampingan Bisnis UMKM Makanan Tradisional Kue Basah Berbasis Lokal Di Desa Zamrud Tambun," *Jurnal Lentera Pengabdian*, vol. 02, no. 2024, pp. 351–358, Oct. 2024.

[2] F. Setia Budi MDjaeni Istadi and J. Soedarto, "Optimasi Waktu Proses Pencampuran Bahan Butiran Padat Dalam Screw Mixer," *Desember*, vol. VII, no. 2, pp. 583–588, Dec. 2009.

[3] F. Purnama Adji *et al.*, "Rancang Bangun Mixer untuk Adonan Roti," *Jurnal Tematis (Teknologi, Manufaktur dan Industri)*, vol. 5, no. 1, pp. 8–16, 2023.

[4] H. Satria, D. Peramana, and S. Pembangunan Tanjungpinang, "Jurnal Pengabdian Pembelajaran Dan Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat (JP3EM) Volume xx, Number xx," 2023.

[5] I. M. Ahmad, F. Y. Habsyi, D. Renjaan, S. Kie, and R. Abstract, "Analisis Kebutuhan Materi Pelatihan Umkm di Kota Ternate," *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, vol. 8, no. 22, pp. 640–647, 2022, doi: 10.5281/zenodo.7662915.

[6] Y. Iriani, R. Ridwan Margana, and E. Fauzi, "Pemberdayaan Masyarakat Melalui Teknologi Tepat Guna Dan Teknologi Informasi Berbasis Web Di Desa Padasuka Kecamatan Sumedang Utara Kabupaten Sumedang," in *Prosiding Seminar Nasional Hasil Penelitian dan Pengabdian Masyarakat*, Yogyakarta, Oct. 2023, pp. 456–464.

[7] D. Perwira Ompusunggu and I. Berliana, "Pemanfaatan E-Commerce bagi UMKM pada Era Industri 4.0," *MATRIKS (Jurnal Sosial dan Sains)*, vol. 5, no. 1, pp. 115–120, Jul. 2023.

[8] O. Arifudin, R. Tanjung, E. Syariah, S. Al-Amar Subang, P. Syariah, and S. Rakeyan Santang Karawang, "Pendampingan Peningkatan Inovasi Produk Makanan Khas Subang Jawa Barat," *JMM (Jurnal Masyarakat Mandiri)*, vol. 4, no. 6, pp. 1094–1106, Dec. 2020, doi: 10.31764/jmm.v4i6.2813.

[9] Y. Widiastuti, N. M. Wibowo, N. Kholili, L. A. Putri, and Y. Boimau, "Increasing the Productivity of Souvenir MSMEs in Jombang Regency Through the Application of Drying Machines," *Jurnal Abdimas Mandiri*, vol. 8, no. 3, pp. 244–251, Nov. 2024, doi: 10.36982/jam.v8i3.4652.

[10] C. Ridwan, E. Elfiana, N. Prihatin, A. Rahmahwati, H. Zaini, and M. Sami, "Efektifitas Mesin Gas Deep Fryer Dalam Peningkatan Produktivitas Udang Bileh Crispy," *Jurnal hasil-hasil Penerapan IPTEKS dan Pengabdian Kepada Masyarakat*, vol. 8, no. 3, pp. 489–499, Nov. 2024.

[11] D. M. Achmad, A. S. Aryani, K. Subandi, and Hermawan, "Peningkatan Kualitas Dan Keamanan Pangan Melalui Bantuan Hot Showcase untuk Pemajangan Produk Makanan Siap Saji pada Usaha Kecil Pangan di Bogor," *J-Abdi (Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat)*, vol. 2, no. 9, pp. 6389–6397, Feb. 2023.

[12] E. Martianis, K. Kunci, M. Pengaduk Adonan Roti, and U. Roti, "Penerapan Mesin Pengaduk Adonan Roti (Mixer) Pada Usaha Roti Amor Mandiri," *TANJAK (Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat)*, vol. 3, no. 1, pp. 1–20, Nov. 2022.

[13] Tantri Risdha Zubaidah, Dewi Sri Rahayu, Putri Amalia Ramadani, Muhammad Andi, Rakhis Regina Tito, and Ruri Fadhillah Kurniati, "Pelatihan dan Implementasi Sistem Pencatatan Akuntansi Digital untuk Pengelolaan Keuangan Jimpitan RT," *Karunia: Jurnal Hasil Pengabdian Masyarakat Indonesia*, vol. 3, no. 4, pp. 44–52, Nov. 2024, doi: 10.58192/karunia.v3i4.2635.

[14] A. Soetiyani, L. Lukiyana, A. Ariandi, M. J. Kamaruddin, and M. Jundi, "Sosialisasi: Manfaat E-commerce Untuk Meningkatkan Penjualan Pada UMKM

- Obat,” *Yumary: Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*, vol. 5, no. 1, pp. 69–77, Sep. 2024, doi: 10.35912/yumary.v5i1.2965.
- [15] Meidiana Putri Alyssa, Etty Zuliawati Zed, Jasmine Nanda Shabirah, and Ayu Ainunisa, “Pelatihan dan Pemanfaatan E-Commerce sebagai Media Pemasaran Produk UMKM di Kecamatan Cikarang Pusat,” *Kegiatan Positif: Jurnal Hasil Karya Pengabdian Masyarakat*, vol. 2, no. 4, pp. 80–89, Dec. 2024, doi: 10.61132/kegiatanpositif.v2i4.1419.
- [16] R. Andriani and M. Afidah, “Evaluasi Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat Dosen Universitas Lancang Kuning,” *JUPIIS: JURNAL PENDIDIKAN ILMU-ILMU SOSIAL*, vol. 12, no. 1, p. 271, May 2020, doi: 10.24114/jupiis.v12i1.14680.