

PEMANFAATAN YOGURTSALESPRO SEBAGAI UPAYA PENINGKATAN TATA KELOLA PENJUALAN UMKM BARK FRUITY

Retno Damayanti¹⁾, Usman Nurhasan²⁾, Anugrah Nur Rahmanto³⁾

Jurusan Teknologi Informasi, Politeknik Negeri Malang^{1,2,3)}

email¹⁾: retno410@polinema.ac.id

email²⁾: usmannurhasan@polinema.ac.id

email³⁾: anugrahnur@polinema.ac.id

Abstract

In the digital era, the transformation of information systems has become a crucial element in enhancing the competitiveness of micro, small, and medium enterprises (MSMEs). This community service initiative focuses on the digitalization of sales operations at Yogurt Bark Fruity, a student-run culinary business offering healthy yogurt-based products. Previously, sales activities were conducted manually via WhatsApp and Instagram, which posed risks of recording errors and limited market reach. The proposed solution involves the development and implementation of the yogurtSalesPro application, based on the PPEPP method. This system is designed to integrate the management of transactions, inventory, customer data, and sales reporting. Evaluation using the System Usability Scale (SUS) resulted in a score of 71.5, indicating a good level of usability. Additionally, assessment through the Technology Acceptance Model (TAM) revealed high scores across all indicators, with Perceived Usefulness and Perceived Ease of Use each achieving 100% positive responses. The application's effectiveness is reflected in improved recording efficiency, a reduction in transaction errors from 15% to 2%, and an increase in both daily transactions and new customers. Beyond operational efficiency, the application also supports digital literacy and student entrepreneurship. Thus, yogurtSalesPro proves to be an effective solution in fostering innovation and sustainability for technology-based MSMEs.

Keywords: *YogurtSalesPro, digital transformation, Technology Acceptance Model (TAM), System Usability Scale (SUS), operational efficiency*

1. PENDAHULUAN

Dalam era digital saat ini, penggunaan sistem informasi menjadi faktor krusial dalam pengembangan bisnis untuk meningkatkan daya saing di tengah persaingan pasar yang semakin ketat. Perusahaan dituntut untuk beradaptasi terhadap kemajuan teknologi guna menarik dan mempertahankan pelanggan. Salah satu tren signifikan yang mendukung transformasi ini adalah meningkatnya aktivitas belanja online atau *e-commerce* (Siti Aisyah et al., 2022). Fenomena ini memberikan kemudahan dalam hal efisiensi waktu, biaya, dan tenaga, serta menjadi strategi bisnis yang efektif dalam merespons dinamika kebutuhan konsumen (Ilyas et al., 2023).

Yogurt Bark Fruity merupakan salah satu usaha kuliner inovatif yang dijalankan oleh mahasiswa di Jurusan Teknologi Informasi

melalui program kewirausahaan Kampus Merdeka. Produk ini berupa yogurt sehat yang diberi topping buah, coklat, dan keju, ditujukan sebagai solusi makanan sehat yang praktis bagi mahasiswa. Usaha ini dibentuk dengan misi untuk meningkatkan kesadaran konsumsi makanan sehat di kalangan mahasiswa yang sering kali mengabaikan pola makan bergizi karena keterbatasan waktu dan akses terhadap makanan berkualitas dengan harga terjangkau.

Namun, dalam operasionalnya, Yogurt Bark Fruity masih menggunakan metode penjualan yang konvensional, yaitu melalui pemesanan via pesan instan seperti WhatsApp dan Instagram. Seluruh proses pencatatan pesanan dilakukan secara manual di grup WhatsApp, yang tidak hanya memakan waktu, tetapi juga berisiko terhadap kehilangan data

dan kesalahan pencatatan (Haniyah & Samsudin, 2025). Ketergantungan pada sistem manual ini berdampak pada rendahnya efisiensi operasional dan keterbatasan dalam menjangkau pasar yang lebih luas (Jurnal et al., 2024).

Berdasarkan kondisi tersebut, kegiatan pengabdian masyarakat ini menjadi urgensi yang nyata, terutama dalam hal peningkatan kapabilitas digital pelaku usaha mahasiswa. Diperlukan suatu intervensi melalui pengembangan dan implementasi sistem informasi penjualan yang terintegrasi. Sistem ini diharapkan dapat menyederhanakan proses transaksi, menyimpan data secara lebih aman, serta memperluas jangkauan pemasaran secara online.

Adapun tujuan dari kegiatan pengabdian ini adalah untuk meningkatkan efisiensi dan efektivitas operasional usaha Yogurt Bark Fruity melalui **penerapan dan pemanfaatan sistem informasi berbasis web untuk penjualan**. Dengan adanya sistem informasi penjualan, proses pemesanan akan lebih terstruktur, terotomatisasi, serta mendukung pengambilan keputusan berbasis data(Suwarni et al., 2022). Rencana pemecahan masalah yang ditawarkan meliputi analisis kebutuhan sistem, perancangan *user interface* yang sesuai dengan segmentasi pasar mahasiswa, pengembangan aplikasi penjualan, serta pelatihan pengguna agar dapat memanfaatkan sistem secara optimal.

Dengan demikian, kegiatan ini tidak hanya berkontribusi pada pemberdayaan usaha mahasiswa tetapi juga mendorong adopsi teknologi informasi dalam skala usaha kecil yang berorientasi pada inovasi dan keberlanjutan.

2. KAJIAN LITERATUR DAN PEGEMBANGAN HIPOTESIS

Integrasi teknologi informasi (TI) merupakan salah satu strategi utama dalam mendukung pertumbuhan UMKM, khususnya dalam meningkatkan efisiensi operasional dan memperkuat daya saing di pasar. Teknologi ini memungkinkan otomasi dalam proses bisnis, pencatatan transaksi secara real-time, serta penyediaan data yang akurat untuk mendukung pengambilan keputusan manajerial (Tohirin Al Mudzakir et al., 2022). Dengan kata lain, sistem informasi yang terintegrasi dapat menciptakan keunggulan

kompetitif melalui optimisasi efisiensi proses dan pengelolaan informasi secara sistematis.

Sejumlah kajian empiris memperkuat pentingnya integrasi TI dalam operasional UMKM(Eman Sulaiman et al., 2021). Salah satu kajian empiris yang dapat dialukan adalah dengan melakukan pengujian pengguna berbasis *Technology Acceptance Model* (TAM) pada sektor terapan UMKM mampu meningkatkan penggunaan teknologi melalui persepsi kemudahan dan manfaat yang dirasakan oleh pengguna (Nuswantoro et al., 2024). Hal ini dibuktikan dengan pernyataan bahwa perceived usefulness, perceived ease of use, serta computer self-efficacy berpengaruh signifikan terhadap intensi penggunaan sistem digital oleh pelaku UMKM. Pada penelitian lain juga menunjukkan bahwa implementasi aplikasi akuntansi berbasis Android pada UMKM kuliner berdampak positif terhadap kecepatan pencatatan, ketepatan laporan keuangan, serta efisiensi kegiatan operasional secara keseluruhan (Vallesia Elsa Kurnia et al., 2024).

Dalam perancangan sistem informasi, pendekatan *user-centered design* menjadi prinsip penting agar sistem yang dikembangkan sesuai dengan karakteristik, kebutuhan, dan kapabilitas pengguna (Fleury & Chaniaud, 2024). Penelitian tersebut menegaskan bahwa sistem yang dirancang berdasarkan profil pengguna misalnya mahasiswa pelaku usaha akan memiliki tingkat keberhasilan adopsi yang lebih tinggi. Pendekatan ini juga sejalan dengan teori TAM yang menyatakan bahwa persepsi terhadap kemudahan dan manfaat suatu teknologi merupakan determinan utama dalam memengaruhi niat serta perilaku pengguna untuk mengadopsinya.

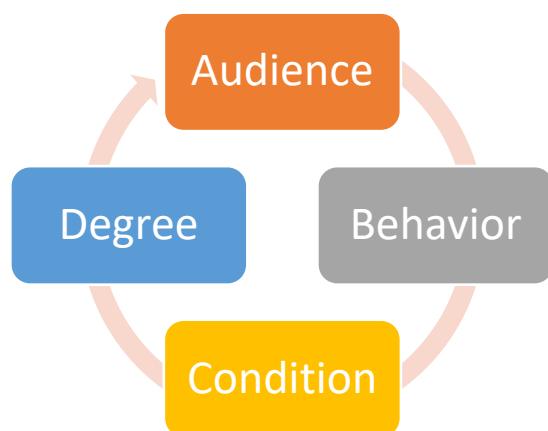
Merujuk pada konteks tersebut, UMKM Bark Fruity yang dijalankan oleh mahasiswa masih menghadapi kendala dalam pengelolaan penjualan karena bergantung pada metode manual melalui platform pesan instan seperti WhatsApp dan Instagram. Ketidakteraturan dalam pencatatan transaksi menimbulkan inefisiensi, risiko kehilangan data, serta hambatan dalam menyusun laporan penjualan yang valid. Berdasarkan kajian literatur dan temuan empiris yang telah dijelaskan, pengembangan serta penerapan sistem informasi penjualan yang terintegrasi menjadi

solusi yang relevan untuk mengatasi permasalahan ini. Sistem tersebut diharapkan tidak hanya meningkatkan efisiensi dan akurasi pengelolaan penjualan, tetapi juga menjadi media pembelajaran kewirausahaan berbasis teknologi yang aplikatif bagi mahasiswa.

Dengan demikian, kegiatan pengabdian masyarakat ini diarahkan pada implementasi sistem informasi penjualan *YogurtSalesPro* sebagai sarana untuk meningkatkan efisiensi operasional dan keakuratan data transaksi pada UMKM Bark Fruity. Apabila kegiatan ini dikembangkan menjadi penelitian lebih lanjut, maka dapat dirumuskan hipotesis H_1 : Implementasi sistem informasi penjualan terintegrasi dapat meningkatkan efisiensi operasional dan akurasi data transaksi pada UMKM Yogurt Bark Fruity.

3. METODE

Dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini, digunakan pendekatan ABCD (Audience, Behavior, Condition, Degree) untuk merumuskan strategi intervensi secara terstruktur dan terukur. Pendekatan ini bertujuan untuk memastikan bahwa tujuan program, pelaksanaan kegiatan, serta evaluasi keberhasilannya dapat dilakukan secara sistematis berdasarkan kebutuhan mitra, yaitu UMKM mahasiswa Yogurt Bark Fruity. Pada Gambar 1 ditunjukkan alur metode ABCD yang diterapkan.



Gambar 1 Metode ABCD yang diterapkan.

3.1. Audience (A) – Sasaran Kegiatan

Sasaran utama dari kegiatan ini adalah mahasiswa pengelola UMKM Yogurt Bark Fruity yang merupakan bagian dari program kewirausahaan kampus. Para pelaku usaha ini

masih menjalankan proses penjualan secara manual melalui pesan instan seperti WhatsApp dan Instagram, yang rentan terhadap kesalahan pencatatan dan kehilangan data transaksi. Oleh karena itu, mereka menjadi mitra binaan dalam kegiatan pengabdian dengan fokus pada peningkatan kapabilitas digital.

3.2. Behavior (B) – Perilaku yang Diharapkan

Perilaku atau kompetensi yang ingin dicapai dari kegiatan ini adalah kemampuan mahasiswa dalam menggunakan sistem informasi penjualan digital bernama *YogurtSalesPro*. Sistem ini dirancang agar mahasiswa dapat melakukan pencatatan transaksi secara otomatis, mengelola stok produk, memantau data pelanggan, serta menghasilkan laporan penjualan secara real-time. Perubahan perilaku yang diharapkan mencakup transisi dari pencatatan manual ke sistem digital yang terintegrasi, sekaligus peningkatan literasi teknologi dan kewirausahaan digital.

3.3. Condition (C) – Kondisi dan Intervensi yang Diberikan

Agar perilaku tersebut dapat dicapai, diberikan serangkaian intervensi dalam bentuk pelatihan, pendampingan teknis, dan simulasi penggunaan sistem, yang disusun berdasarkan pendekatan. Kegiatan dilaksanakan secara bertahap, dimulai dari analisis kebutuhan, perancangan antarmuka sistem sesuai segmentasi pengguna, pengembangan aplikasi berbasis web, hingga pelatihan penggunaan sistem oleh mitra. Proses ini juga mencakup pemberian panduan penggunaan, praktik langsung pencatatan transaksi, serta pemantauan log aktivitas sistem untuk menilai keterlibatan pengguna.

3.4. Degree (D) – Tingkat Keberhasilan yang Dicapai

Keberhasilan kegiatan diukur melalui indikator kuantitatif dan kualitatif. Evaluasi dilakukan menggunakan tiga pendekatan, yang mencakup :

- System Usability Scale (SUS) untuk menunjukkan tingkat kemudahan penggunaan sistem dalam kategori baik.
- Technology Acceptance Model (TAM) digunakan untuk merepresentasikan penerimaan terhadap teknologi oleh pengguna.

- indikator dampak operasional untuk mencatat jumlah transaksi harian dan jumlah pelanggan baru.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Sistem informasi Yogurtsalespro yang diterapkan di UMKM BARK FRUITY, telah menunjukkan berbagai pencapaian positif meskipun masih dalam proses penyempurnaan. Sistem ini dirancang untuk memudahkan pengelolaan dan akses informasi terkait penjualan produk yogurt di UMKM BARK FRUITY. Berikut adalah salah satu dokumentasi pengujian sistem oleh user.



Gambar 2 Dokumentasi saat Pengujian system pada Pengguna

UMKM Bark Fruit, sebuah usaha pengolahan buah bark menjadi produk seperti yogurt, menghadapi tantangan dalam mengelola penjualan. Pencatatan pesanan, pengelolaan stok, dan pelaporan keuangan yang belum optimal menghambat pengambilan keputusan bisnis dan optimalisasi potensi penjualan. Untuk mengatasi hal tersebut, diimplementasikan aplikasi yogurtSalesPro yang dirancang untuk membantu UMKM dalam mencatat pesanan, memantau stok, mengelola data pelanggan, dan menghasilkan laporan penjualan. Tujuan dari implementasi ini adalah meningkatkan efisiensi dan efektivitas manajemen penjualan UMKM Bark Fruit. Metode yang digunakan meliputi pelatihan penggunaan aplikasi kepada pemilik dan karyawan, implementasi aplikasi

pada proses bisnis UMKM, serta evaluasi dan monitoring penggunaan aplikasi.

Pengujian *Technology Acceptance Model* (TAM) mengungkapkan tingkat *Perceived Usefulness* (PU) yang tinggi, menandakan aplikasi dipandang bermanfaat dan relevan. *Perceived Ease of Use* (PEOU) yang tinggi menunjukkan kemudahan penggunaan aplikasi. *Attitude Toward Using* (ATU) yang positif mencerminkan kenyamanan dan kepuasan pengguna. *Behavioral Intention to Use* (BI) yang tinggi menegaskan niat kuat untuk terus memanfaatkan aplikasi. *Actual System Use* (AU) menunjukkan variasi frekuensi penggunaan, yang dapat dimaklumi karena aplikasi mungkin lebih dibutuhkan pada situasi tertentu. Secara keseluruhan, implementasi aplikasi yogurtSalesPro pada UMKM Bark Fruit tergolong berhasil. Aplikasi ini dirasakan bermanfaat, mudah digunakan, dan memberikan pengalaman positif. Walaupun frekuensi penggunaan bervariasi, potensi aplikasi dalam meningkatkan efisiensi dan efektivitas manajemen penjualan tetap signifikan.

4.1. Analisis Hasil Pengujian System Usability Scale (SUS)

Pengujian SUS dilakukan untuk mengukur pengalaman pengguna dalam menggunakan aplikasi tersebut. Pengujian *System Usability Scale* (SUS) dengan 100 pengguna menunjukkan penerimaan positif, ditunjukkan dengan 100% responden menyatakan niat untuk menggunakan kembali sistem. Fungsionalitas fitur juga mendapat umpan balik positif. Meskipun demikian, muncul temuan bahwa 100% responden menyatakan sistem "membingungkan" dan "membutuhkan pembiasaan", mengindikasikan potensi permasalahan dalam desain antarmuka atau pengalaman pengguna. Selain itu, terdapat indikasi inkonsistensi dalam sistem yang ditunjukkan dengan 100% responden memilih "Sangat Tidak Setuju" pada pertanyaan mengenai konsistensi sistem. Data pengujian SUS ditunjukkan pada Tabel 1.

Tabel 1. Data Pengujian SUS

Q	STS	TS	N	S	SS
Q1	0%	0%	0%	0%	100 %
Q2	0%	100 %	0%	0%	0%

Q3	0%	0%	0%	100 %	0%
Q4	0%	0%	100 %	0%	0%
Q5	0%	0%	0%	0%	100 %
Q6	100 %	0%	0%	0%	0%
Q7	0%	0%	0%	100 %	0%
Q8	100 %	0%	0%	0%	0%
Q9	0%	0%	0%	100 %	0%
Q10	0%	0%	0%	100 %	0%

Q3	0%	0%	0%	100 %	0%
Q4	0%	0%	100 %	0%	0%
Q5	0%	0%	0%	0%	100 %
Q6	100 %	0%	0%	0%	0%
Q7	0%	0%	0%	100 %	0%
Q8	100 %	0%	0%	0%	0%
Q9	0%	0%	0%	100 %	0%
Q10	0%	0%	0%	100 %	0%

4.2. Analisis Hasil Pengujian Pengujian Technology Acceptance Model (TAM)

Data pengujian TAM ditunjukkan pada Tabel 2. Pengujian *Technology Acceptance Model* (TAM) mengungkapkan tingkat *Perceived Usefulness* (PU) yang tinggi, menandakan aplikasi dipandang bermanfaat dan relevan. *Perceived Ease of Use* (PEOU) yang tinggi menunjukkan kemudahan penggunaan aplikasi. *Attitude Toward Using* (ATU) yang positif mencerminkan kenyamanan dan kepuasan pengguna. *Behavioral Intention to Use* (BI) yang tinggi menegaskan niat kuat untuk terus memanfaatkan aplikasi. *Actual System Use* (AU) menunjukkan variasi frekuensi penggunaan, yang dapat dimaklumi karena aplikasi mungkin lebih dibutuhkan pada situasi tertentu. Secara keseluruhan, implementasi aplikasi yogurtSalesPro pada UMKM Bark Fruity tergolong berhasil. Aplikasi ini dirasakan bermanfaat, mudah digunakan, dan memberikan pengalaman positif. Walaupun frekuensi penggunaan bervariasi, potensi aplikasi dalam meningkatkan efisiensi dan efektivitas manajemen penjualan tetap signifikan.

Tabel 2. Data Pengujian TAM

Q	STS	TS	N	S	SS
Q1	0%	0%	0%	0%	100 %
Q2	0%	100 %	0%	0%	0%

4.3. Analisis Hasil Pengujian Dampak

Untuk menilai dampak dari penerapan aplikasi YogurtSalesPro, dilakukan evaluasi terhadap sejumlah indikator kinerja operasional UMKM Yogurt Bark Fruity. Perbandingan dilakukan antara kondisi sebelum (sistem manual) dan sesudah (sistem digital), sebagaimana disajikan pada Tabel 3 berikut ini.

Tabel 3. Data Pengujian Dampak

No.	Indikator Evaluasi	Sebelum	Sesudah	Justifikasi (Ringkas)
1	Waktu pencatatan per transaksi (menit)	3,5	0,8	Otomatisasi pencatatan
2	Transaksi per hari (rerata)	12	24	Kapasitas layanan meningkat
3	Kesalahan pencatatan (%)	15%	2%	Input terstruktur
4	Pelanggan baru per minggu	3	8	Akses digital memperluas jangkauan
5	Waktu pembuatan laporan (jam)	1,5	0,2	Laporan otomatis
6	Kepuasan pengguna (skala 1–5)	3,2	4,6	Layanan lebih cepat dan akurat

4.4. Pembahasan

Berdasarkan analisis hasil pengujian *System Usability Scale* (SUS) maka dapat ditarik kesimpulan berdasarkan Aspek Positif yakni :

1. Tingkat Penerimaan Tinggi: 100% responden menyatakan akan menggunakan sistem kembali (No. 1). Hal ini menunjukkan aplikasi yogurtSalesPro diterima dengan baik dan dianggap bermanfaat oleh pengguna di UMKM Bark Fruit.
2. Kemudahan Penggunaan: 100% responden merasa sistem mudah digunakan (No. 3) dan fitur-fiturnya berjalan semestinya (No. 5). Artinya, aplikasi memiliki antarmuka yang user-friendly dan fungsionalitas yang baik.
3. Mudah Dipelajari Orang Lain: 100% responden merasa orang lain akan memahami cara menggunakan sistem dengan cepat (No. 7). Hal ini menunjukkan aplikasi cukup intuitif dan tidak membutuhkan waktu lama untuk dipelajari
4. Tidak Ada Hambatan dalam Penggunaan: 100% responden merasa tidak ada hambatan dalam menggunakan sistem (No. 9). Ini mengindikasikan bahwa aplikasi bebas dari bug atau error yang dapat mengganggu pengalaman pengguna.

Sedangkan analisis Hasil Pengujian *Technology Acceptance Model* (TAM) didapatkan hasil yang mencakup :

1. *Perceived Usefulness* (PU): 100% responden setuju bahwa sistem ini bermanfaat (No. 4) dan memudahkan mereka dalam mencapai tujuan pekerjaan (No. 3). Hal ini menunjukkan bahwa aplikasi yogurtSalesPro memang dirasakan berguna dan relevan dengan kebutuhan pengguna dalam mengelola penjualan, misalnya memudahkan pencatatan pesanan, pengelolaan stok, dan pelaporan keuangan.
2. *Perceived Ease of Use* (PEOU): 100% responden setuju bahwa sistem ini mudah dipahami dan digunakan (No. 1), dengan bahasa yang mudah dimengerti dan menu-

menu yang tersusun dengan baik (No. 2). Ini menunjukkan bahwa aplikasi didesain dengan antarmuka yang ramah pengguna (user-friendly), sehingga mudah dipelajari dan dioperasikan.

3. *Attitude Toward Using* (ATU): 100% responden merasa nyaman dan tidak bosan saat menggunakan sistem ini (No. 5 dan 6). Hal ini menunjukkan bahwa aplikasi memberikan pengalaman penggunaan yang positif, sehingga pengguna merasa senang dan termotivasi untuk menggunakannya.
4. *Behavioral Intention to Use* (BI): 100% responden menyatakan niat mereka untuk terus menggunakan sistem ini di masa mendatang (No. 8) dan ingin menggunakannya kapanpun diperlukan (No. 7). Ini menunjukkan bahwa aplikasi memiliki tingkat penerimaan yang tinggi di kalangan pengguna, dan mereka merasa aplikasi ini akan terus bermanfaat bagi mereka.
5. *Actual System Use* (AU): Meskipun menunjukkan niat yang tinggi, 100% responden menyatakan menggunakan sistem ini rata-rata minimal 10 menit (No. 10) dan tidak menggunakannya setiap hari atau selama hari libur (No. 9). Hal ini menunjukkan bahwa aplikasi mungkin lebih relevan digunakan pada situasi atau konteks tertentu, misalnya saat jam kerja atau saat ada transaksi penjualan.

5. SIMPULAN

Kegiatan pengabdian masyarakat mengenai penerapan aplikasi yogurtSalesPro pada UMKM Bark Fruit menunjukkan hasil yang sangat positif. Aplikasi ini berhasil diterima dengan baik oleh pengguna, terbukti dari tingginya tingkat penerimaan dan niat untuk menggunakan kembali aplikasi. Selain itu, yogurtSalesPro juga dipandang bermanfaat, mudah digunakan, dan memberikan pengalaman positif bagi pengguna. Hal ini mengindikasikan bahwa aplikasi memiliki potensi yang besar dalam meningkatkan efisiensi dan efektivitas manajemen penjualan UMKM Bark Fruit.

Beberapa saran pengembangan untuk keberlanjutan pengembangan system diantaranya :

1. Meningkatkan desain antarmuka (UI) dan pengalaman pengguna (UX) untuk mengatasi "kebingungan" dan "perlu pembiasaan" yang dialami pengguna.
2. Meningkatkan konsistensi sistem agar lebih user-friendly.
3. Melakukan evaluasi dan peningkatan fitur secara berkala.

Mendorong pemanfaatan aplikasi secara optimal melalui pendampingan dan motivasi kepada pengguna.

6. DAFTAR REFERENSI

- Eman Sulaiman, Cucu Handayani, & Susi Widyastuti. (2021). Transformasi Digital Technology-Organization-Environment (Toe) Dan Inovasi Difusi E-Business Untuk Umkm Yang Berkelanjutan: Model Konseptual. *Jurnal Manajemen & Bisnis Kreatif*, 7(1), 51–62. <https://doi.org/10.36805/manajemen.v7i1.1947>
- Fleury, S., & Chaniaud, N. (2024). Multi-user centered design: acceptance, user experience, user research and user testing. *Theoretical Issues in Ergonomics Science*, 25(2), 209–224. <https://doi.org/10.1080/1463922X.2023.2166623>
- Haniyah, H., & Samsudin. (2025). Sistem Informasi Katalog Produk Berbasis Web Dengan Metode USER-CENTERED DESIGN. *Jurnal Ilmiah Media Sisfo*, 19(1), 63–77. <https://doi.org/10.33998/mediasisfo.2025.19.1.2293>
- Ilyas, I., Achmady, S., & Salat, J. (2023). Aplikasi E-Comerce Dalam Pemasaran Kopi Berbasis Android Di Kabupaten Pidie. *Jurnal Real Riset*, 5(2), 359–364. <https://doi.org/10.47647/jrr.v5i2.1178>
- Jurnal, L., Pengabdian, I., & Vol, M. (2024). 1)*, 2), 3) 1). 8(1).
- Nuswantoro, S. A., Muhammad Ulfii, Miftahurizqi, & Muhammad Rafli. (2024). Identification of Factors Influencing the Use of QRIS Using TAM and UTAUT 2 Methods. *Scientific Journal of Informatics*, 11(2), 451–466. <https://doi.org/10.15294/sji.v11i2.3562>
- Siti Aisyah, Muhammad Iqbal Sayuti Harahap, Alfi Hidayat, Miftahul Jannah, & Dian Irmawani. (2022). Pengenalan E-Comerce Shopee Dalam Upaya Meningkatkan Penjualan Basreng Sua Snack Tembung Medan. *Sejahtera: Jurnal Inspirasi Mengabdi Untuk Negeri*, 2(1), 13–22. <https://doi.org/10.58192/sejahtera.v2i1.378>
- Suwarni, E., Astuti Handayani, M., Fernando, Y., Eko Saputra, F., Fitri, F., & Candra, A. (2022). Penerapan Sistem Pemasaran berbasis E-Commerce pada Produk Batik Tulis di Desa Balairejo. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Indonesia*, 2(2), 187–192. <https://doi.org/10.52436/1.jpmi.570>
- Tohirin Al Mudzakir, Adi Rizky Pratama, & Ayu Ratna Juwita. (2022). Sistem Informasi Umkm Pada Website Desa. *Buana Ilmu*, 7(1), 277–282. <https://doi.org/10.36805/bi.v7i1.3490>
- Valensia Elsa Kurnia, Evelyn Michelle Aurelia, Ni Gusti Putu Saniskalita Desniari, Stephanie Caroline Cen, & Nastiti, P. (2024). Optimalisasi Teknologi Informasi untuk Peningkatan Penjualan dan Daya Saing pada UMKM Alkabes. *GIAT: Teknologi Untuk Masyarakat*, 3(1), 50–62. <https://doi.org/10.24002/giat.v3i1.9156>