

Pelatihan Manajemen Stok dan Digitalisasi Pembayaran untuk Warung Kelontong

Dewi Anjani¹, Yogi Bachtiar², Puti Retno Ali³, Desi Novianti^{4*}

^{1,2}Fakultas Teknik dan Ilmu Komputer, Program Studi Teknik Informatika, Universitas Indraprasta PGRI, Jakarta, Indonesia

^{3,4}Fakultas Teknik, Program Studi Teknik Industri, Universitas Muhammadiyah Cirebon, Cirebon, Indonesia

Email: ¹dewiunindra@gmail.com, ²yogi.bachtiar@gmail.com, ³puti.retnoali@umc.ac.id, ^{4*}desi.novi4nti@gmail.com

*Email Corresponding Author: desi.novi4nti@gmail.com

Abstrak

Warung kelontong adalah pilar ekonomi mikro Indonesia, namun sebagian besar dikelola tradisional dengan pencatatan stok, perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP), dan pemanfaatan teknologi digital yang belum optimal, sehingga kalah saing dengan ritel modern. Pengabdian ini bertujuan meningkatkan kompetensi manajerial dan digital pemilik warung kelontong di RT 004/RW 009 Kelurahan Tugu, Kecamatan Cimanggis, Kota Depok. Metode pelaksanaan berupa workshop dua hari yang mengintegrasikan pendekatan Teknik Industri (tata letak, manajemen stok, HPP) dengan Teknik Informatika (aplikasi kasir digital dan optimalisasi QRIS), diikuti pendampingan daring satu bulan. Mitra adalah 18 pemilik warung. Evaluasi dilakukan melalui pre-test, post-test, dan kuesioner kepuasan. Hasil menunjukkan 94,4% warung mitra telah memiliki QRIS namun hanya 41,2% yang aktif menggunakannya sebelum pelatihan. Rata-rata skor pengetahuan peserta meningkat dari 41,6 menjadi 81,9 (peningkatan 96,9%); sebanyak 83,3% peserta menggunakan aplikasi kasir digital pasca-pelatihan dan jumlah warung yang aktif menggunakan QRIS meningkat dari 7 menjadi 16, dengan rata-rata transaksi QRIS naik dari 2,8 menjadi 9,2 transaksi per hari. Skor kepuasan rata-rata 4,5 dari skala 5. Kegiatan ini efektif meningkatkan literasi manajemen warung dan mengoptimalkan pemanfaatan teknologi digital yang sudah dimiliki peserta.

Kata Kunci: digitalisasi UMKM, manajemen stok, pengabdian masyarakat, QRIS, warung kelontong

Abstract

Grocery stalls are a pillar of Indonesia's micro-economy, yet most are still managed traditionally, with suboptimal stock recording, cost of goods sold (HPP) calculation, and digital technology utilization, making them less competitive than modern retail. This community service activity aimed to improve the managerial and digital competence of grocery stall owners in RT 004/RW 009, Tugu Sub-district, Cimanggis District, Depok City. The implementation method consisted of a two-day workshop integrating Industrial Engineering approaches (layout, stock management, HPP) with Informatics Engineering (digital cashier applications and QRIS optimization), followed by one month of online mentoring. The partners consisted of 18 stall owners. Evaluation was conducted through pre-tests, post-tests, and satisfaction questionnaires. The results showed that 94.4% of partner stalls already had QRIS, but only 41.2% used it actively before the training. Participants' average knowledge score increased from 41.6 to 81.9, representing a 96.9% increase; 83.3% of participants used digital cashier applications after the training, and the number of stalls actively using QRIS increased from 7 to 16, with average daily QRIS transactions rising from 2.8 to 9.2. The average satisfaction score reached 4.5 out of 5. This activity effectively improved managerial literacy and optimized the use of digital technology already owned by the participants.

Keywords: digital payment, grocery stalls, MSME digitalization, QRIS, stock management

1. PENDAHULUAN

Warung kelontong merupakan salah satu komponen penting dalam struktur ekonomi mikro Indonesia. Asosiasi Pedagang Kaki Lima Indonesia (APKLI) mencatat hingga akhir 2025 terdapat sekitar 3,9 juta unit warung kelontong yang masih beroperasi di seluruh Indonesia, turun signifikan dari 6,1 juta unit pada 2007 akibat ekspansi pesat ritel modern (CNBC Indonesia, 2026; Finance, 2026; Kompas.com, 2026). Meskipun jumlahnya terus menyusut, warung kelontong tetap menjadi penyedia kebutuhan harian bagi jutaan rumah tangga, sekaligus sumber penghidupan utama bagi keluarga pelakunya. Keberadaan warung kelontong tidak hanya bernilai ekonomis, tetapi juga sosial karena mempererat interaksi antarwarga di lingkungan permukiman.

Tren penyusutan ini menggambarkan tantangan serius yang dihadapi warung kelontong dalam beberapa tahun terakhir. Pertumbuhan pesat ritel modern (minimarket, supermarket), pergeseran perilaku konsumen ke arah pembayaran nontunai, serta minimnya literasi manajerial pemilik warung menyebabkan banyak warung kelontong mengalami stagnasi atau bahkan tutup (CNBC Indonesia, 2026; Haryanto, 2024; Sari & Wibowo, 2023). Studi BRIN(2025) menunjukkan bahwa adopsi pembayaran digital di kalangan UMKM mikro masih di bawah 30%, padahal pembayaran nontunai semakin menjadi preferensi konsumen muda. Sementara itu, Maharani (2025) menemukan bahwa literasi digital pelaku UMKM mikro di kawasan urban masih tergolong rendah, terutama dalam hal penggunaan aplikasi kasir dan QRIS.

Permasalahan ini juga ditemukan pada hasil observasi awal di lingkungan RT 004/RW 009 Kelurahan Tugu, Kecamatan Cimanggis, Kota Depok. Kelurahan Tugu merupakan salah satu kelurahan padat penduduk di wilayah Jabodetabek dengan populasi sekitar 85.941 jiwa pada luas wilayah $\pm 5,57$ km² (Badan Pusat Statistik Kota Depok, 2025), sehingga aktivitas ekonomi warung kelontong sangat dinamis. Posisinya sebagai wilayah penyangga Jakarta dengan banyak perumahan, kos-kosan, dan dekat dengan kawasan kampus membuat populasi konsumennya didominasi usia muda yang akrab dengan pembayaran digital, sehingga adaptasi warung kelontong terhadap digitalisasi menjadi sangat mendesak. Dari 22 warung kelontong yang teridentifikasi di wilayah tersebut, sebagian besar belum memiliki sistem pencatatan stok yang sistematis, tidak mengetahui Harga Pokok Produksi (HPP) per produk, dan belum memanfaatkan aplikasi kasir digital terintegrasi. Sebaliknya, sejalan dengan pesatnya pertumbuhan adopsi QRIS secara nasional, sebagian besar warung sebenarnya telah memiliki QRIS, namun penggunaannya belum optimal. Survei awal pada 18 warung yang menjadi calon mitra menunjukkan bahwa 94,4% warung telah memiliki QRIS, tetapi hanya 41,2% di antaranya yang aktif menggunakannya untuk transaksi harian dan hanya 29,4% yang pernah membaca laporan transaksi QRIS. Sementara dari sisi manajemen, 88,9% belum mencatat stok secara sistematis, 83,3% belum bisa menghitung HPP dan margin produk, serta 100% belum menggunakan aplikasi kasir digital. Permasalahan utama yang ditemukan antara lain: (1) manajemen stok lemah sehingga sering terjadi kehabisan barang atau barang kedaluwarsa; (2) tata letak warung yang belum optimal; (3) belum memanfaatkan aplikasi kasir digital terintegrasi; serta (4) belum mengoptimalkan QRIS yang sudah dimiliki sebagai instrumen pencatatan dan analisis transaksi.

Beberapa kegiatan pengabdian sejenis telah dilakukan, seperti pelatihan pemasaran digital dan manajemen berbasis teknologi pada UMKM oleh Aprianti, dkk (2021) yang berfokus pada penguatan aspek manajerial, serta implementasi edukasi QRIS oleh Mazaya, dkk (2025) sebagai solusi pembayaran digital bagi UMKM yang menitikberatkan pada aspek digital. Selain itu, integrasikan pemasaran digital, pengelolaan keuangan, dan manajemen usaha lebih efektif dalam meningkatkan kapasitas pelaku UMKM secara komprehensif (Listyawati et al., 2025; Sudyantara et al., 2024; Winarni et al., 2025). Mengacu pada temuan tersebut, kegiatan pengabdian ini dirancang untuk menjawab kebutuhan mitra secara menyeluruh, baik dari sisi manajerial maupun digital.

Berdasarkan permasalahan tersebut, kegiatan pengabdian ini diarahkan untuk mencapai beberapa tujuan: (1) meningkatkan pengetahuan dan keterampilan pemilik warung dalam manajemen stok, perhitungan HPP, dan tata letak warung yang efisien; (2) mengoptimalkan penggunaan QRIS yang telah dimiliki peserta serta memperkenalkan

aplikasi kasir digital terintegrasi; serta (3) meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha warung kelontong di lingkungan mitra.

2. METODE PELAKSANAAN

Mitra kegiatan adalah 18 pemilik warung kelontong di lingkungan RT 004/RW 009 Kelurahan Tugu, Kecamatan Cimanggis, Kota Depok, Jawa Barat. Kegiatan dilaksanakan di Salah satu kediaman rumah warga RW 009 selama dua hari, dilanjutkan pendampingan daring melalui grup *WhatsApp* selama empat minggu. Pelaksanaan kegiatan dilakukan dalam empat tahap sebagaimana ditampilkan pada Gambar 1.



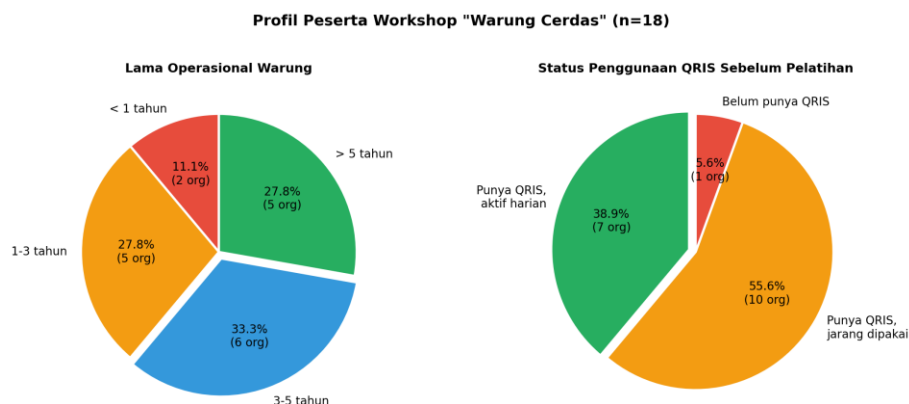
Gambar 1. Diagram alur pelaksanaan kegiatan pengabdian

Tahap pertama adalah persiapan selama dua minggu, meliputi survei lapangan, audiensi mitra, pendataan peserta, dan penyusunan modul pelatihan. Tahap kedua adalah pelaksanaan workshop selama dua hari. Hari pertama difokuskan pada aspek manajemen dengan materi tata letak warung yang efisien, manajemen stok dengan metode FIFO, dan perhitungan HPP serta margin produk. Hari kedua difokuskan pada aspek digitalisasi dengan materi aplikasi kasir digital (BukuWarung), optimalisasi penggunaan QRIS (pembacaan laporan transaksi dan antisipasi penipuan), serta layanan digital tambahan seperti penjualan pulsa dan token listrik. Tahap ketiga adalah pendampingan daring selama empat minggu melalui grup WhatsApp, di mana peserta dapat berkonsultasi tentang implementasi materi di warung masing-masing. Tahap keempat adalah evaluasi akhir dan penyusunan laporan. Ketercapaian kegiatan diukur menggunakan tiga instrumen evaluasi. Pertama, pre-test berisi 10 soal pengetahuan untuk mengukur kompetensi awal peserta. Kedua, post-test berisi 14 soal pengetahuan untuk mengukur peningkatan kompetensi pasca-pelatihan. Ketiga, kuesioner kepuasan dengan skala Likert 1-5 untuk mengukur respons peserta. Selain itu, dilakukan observasi langsung terhadap implementasi materi pada warung peserta selama masa pendampingan, mencakup penataan ulang tata letak, penggunaan kartu stok, perhitungan HPP, instalasi aplikasi kasir, aktivasi QRIS, dan penambahan layanan digital. Data dianalisis secara deskriptif dengan menghitung rata-rata skor, persentase peningkatan, dan tingkat adopsi materi.

3. HASIL PEMBAHASAN

3.1. Pelaksanaan Workshop dan Profil Peserta

Workshop dilaksanakan selama dua hari dengan tingkat kehadiran peserta 100% pada hari pertama dan 94,4% pada hari kedua. Profil peserta berdasarkan lama operasional warung dan status penggunaan QRIS sebelum pelatihan ditampilkan pada Gambar 2.



Gambar 2. Profil peserta workshop berdasarkan lama operasional warung dan status penggunaan QRIS (n=18)

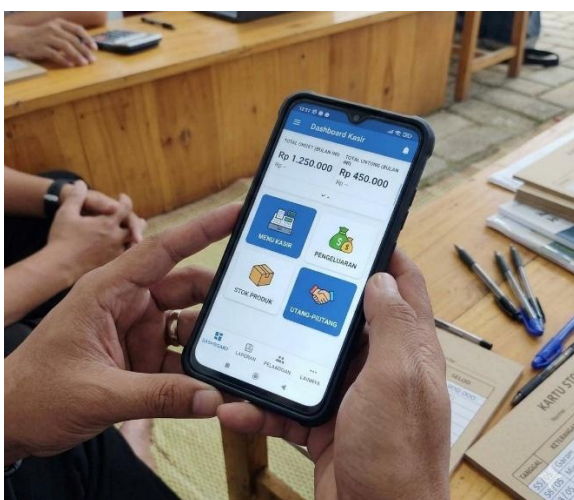
Mayoritas peserta (61%) menjalankan warung selama lebih dari 3 tahun, menunjukkan bahwa peserta merupakan pelaku usaha berpengalaman. Yang menarik, 94,4% peserta (17 dari 18 warung) telah memiliki QRIS, namun hanya 38,9% (7 warung) yang menggunakannya secara aktif untuk transaksi harian, sedangkan 55,6% (10 warung) memiliki QRIS tetapi jarang digunakan. Temuan ini sejalan dengan capaian nasional adopsi QRIS yang menurut Bank Indonesia telah mencapai 40 juta merchant pada Agustus 2025 dengan 93% di antaranya merupakan UMKM (Bank Indonesia, 2025), tetapi mengungkap fenomena penting bahwa kepemilikan QRIS tidak otomatis berarti pemanfaatan optimal. Hari pertama workshop difokuskan pada penguatan aspek manajemen melalui praktik langsung menggunakan data warung masing-masing peserta. Hari kedua, seluruh peserta berhasil menginstal aplikasi BukuWarung dan melakukan input data minimal 10 produk terlaris, dilanjutkan pelatihan optimalisasi QRIS yang sudah dimiliki, mencakup pembacaan laporan transaksi dan antisipasi penipuan. Dokumentasi pelaksanaan kegiatan ditampilkan pada Gambar 3.



(a) Suasana workshop di balai komunitas



(b) Praktik pengisian kartu stok oleh peserta



(c) Praktik penggunaan aplikasi kasir digital

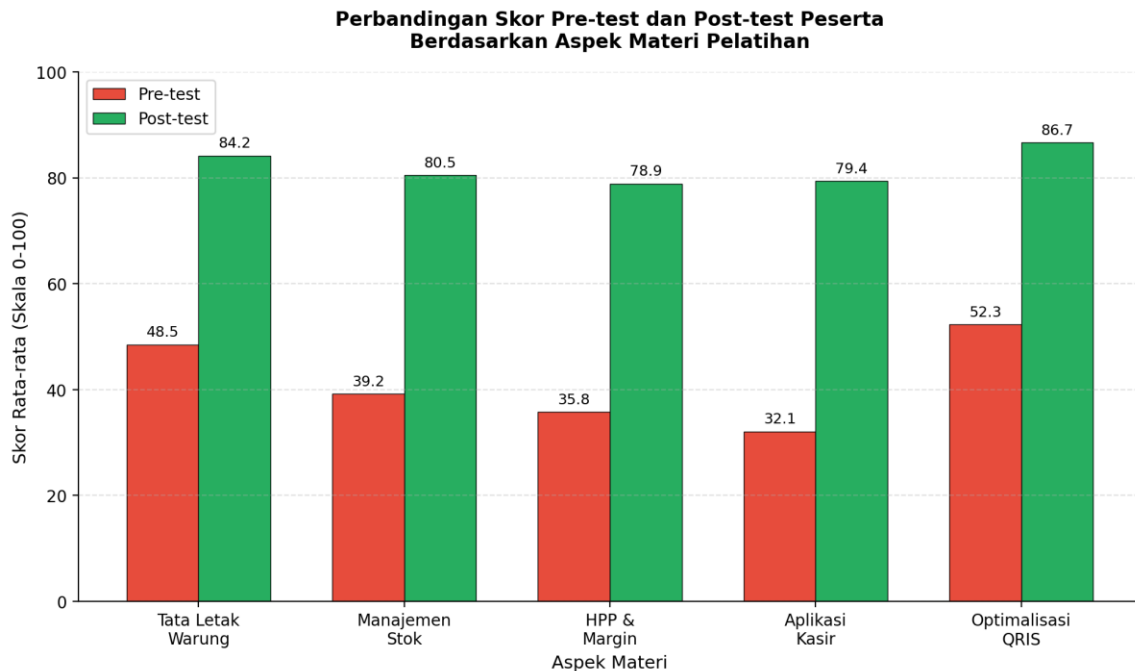


(d) Qris terpasang di warung peserta

Gambar 3. Dokumentasi pelaksanaan kegiatan: (a) suasana pelaksanaan workshop di balai komunitas; (b) praktik pengisian kartu stok oleh peserta; (c) praktik penggunaan aplikasi kasir digital pada perangkat peserta; (d) stiker QRIS terpasang di warung peserta pasca-pelatihan

3.2. Peningkatan Pengetahuan Peserta

Hasil analisis pre-test dan post-test menunjukkan peningkatan pengetahuan yang signifikan pada seluruh aspek materi (Gambar 4). Rata-rata skor pre-test peserta adalah 41,6 (skala 0-100), sedangkan rata-rata skor post-test mencapai 81,9, menunjukkan peningkatan sebesar 96,9%.



Gambar 4. Perbandingan skor pre-test dan post-test peserta berdasarkan aspek materi pelatihan

Distribusi peningkatan skor per aspek materi ditampilkan pada Tabel 1.

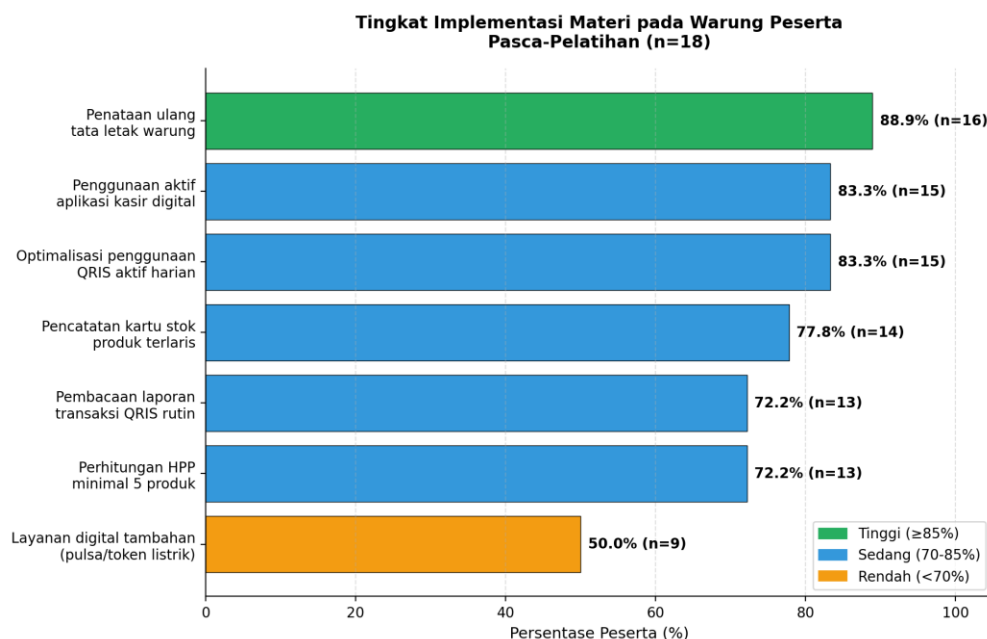
Tabel 1. Peningkatan skor pengetahuan peserta berdasarkan aspek materi

Aspek Materi	Pre-test	Post-test	Peningkatan (%)
Tata letak warung	48,5	84,2	73,6
Manajemen stok (FIFO, kartu stok)	39,2	80,5	105,4
Perhitungan HPP & margin	35,8	78,9	120,4
Aplikasi kasir digital	32,1	79,4	147,4
Optimalisasi QRIS	52,3	86,7	65,8
Rata-rata keseluruhan	41,6	81,9	96,9

Peningkatan tertinggi terjadi pada aspek aplikasi kasir digital (147,4%), menunjukkan bahwa pemanfaatan aplikasi kasir terintegrasi seperti BukuWarung merupakan hal yang sangat baru bagi peserta meskipun mereka sudah terbiasa menggunakan QRIS. Peningkatan signifikan pada aspek perhitungan HPP dan margin (120,4%) sejalan dengan temuan Pratama dan Rahmawati (2022) bahwa banyak pelaku UMKM mikro menetapkan harga jual berdasarkan intuisi tanpa perhitungan sistematis. Peningkatan pada aspek manajemen stok (105,4%) juga menunjukkan bahwa konsep FIFO dan kartu stok merupakan hal baru bagi mayoritas peserta, sebagaimana ditemukan Putra dan Susanti (2022) pada usaha mikro sejenis. Sebaliknya, skor awal yang relatif tinggi pada aspek optimalisasi QRIS (52,3) mencerminkan bahwa peserta sudah memiliki pengalaman dasar penggunaan QRIS, sehingga peningkatan post-test fokus pada literasi membaca laporan transaksi dan keamanan.

3.3. Implementasi Materi pada Warung Peserta

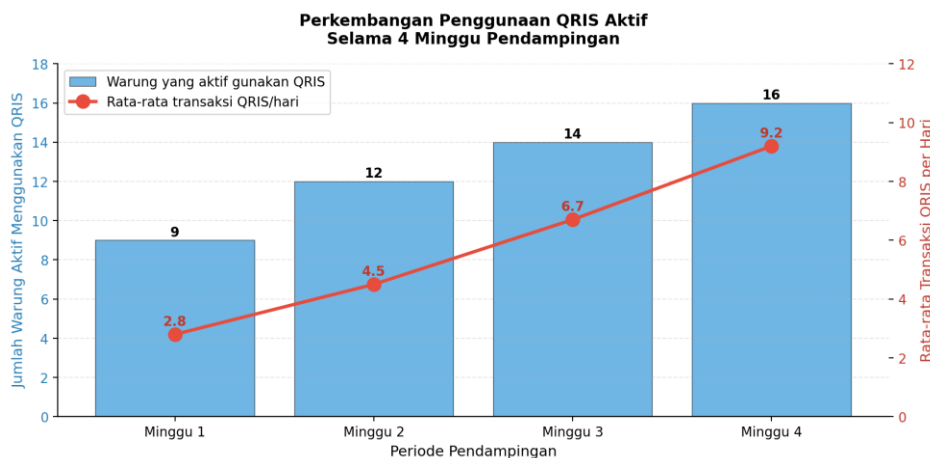
Selama empat minggu pendampingan, dilakukan monitoring terhadap implementasi materi pelatihan di warung peserta. Hasil monitoring ditampilkan pada Gambar 5.



Gambar 5. Tingkat implementasi materi pada warung peserta pasca-pelatihan (n=18)

Tingkat adopsi tertinggi terjadi pada penataan tata letak warung (88,9%), penggunaan aplikasi kasir digital (83,3%), dan optimalisasi penggunaan QRIS aktif harian (83,3%). Materi yang memberikan dampak langsung dan terlihat ini paling mudah diimplementasikan peserta. Pembacaan laporan transaksi QRIS secara rutin yang sebelumnya hampir tidak pernah dilakukan kini diadopsi oleh 72,2% peserta, menunjukkan kebaruan kompetensi yang berhasil ditanamkan. Adopsi paling rendah terjadi pada penambahan layanan digital tambahan (50,0%) yang memerlukan modal awal dalam bentuk deposit, sehingga membutuhkan pendampingan lanjutan dari sisi finansial.

Perkembangan penggunaan QRIS aktif selama empat minggu pendampingan ditampilkan pada Gambar 6.

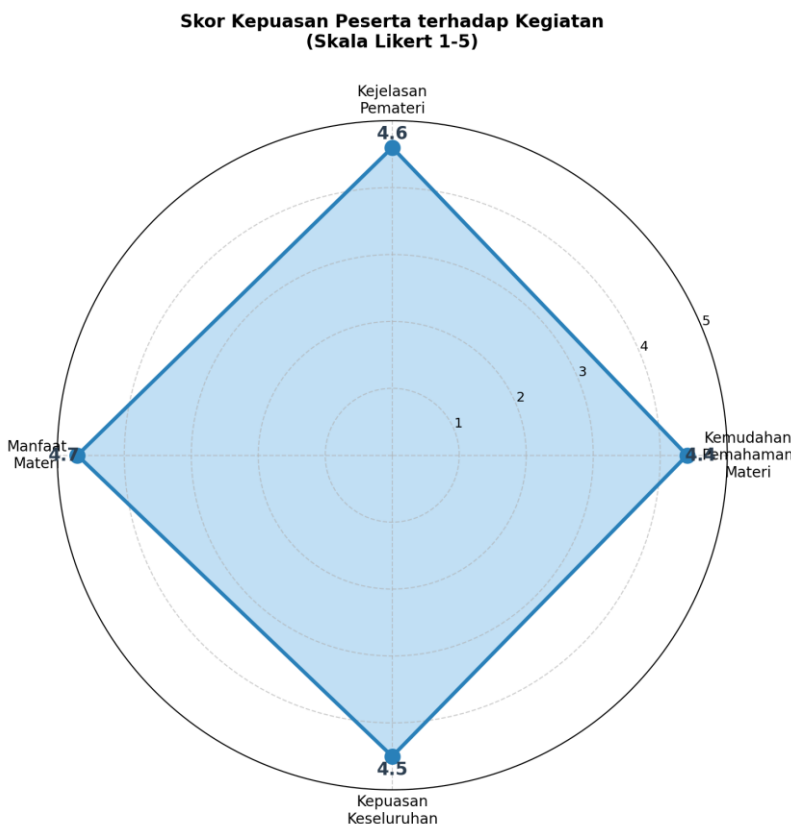


Gambar 6. Perkembangan penggunaan QRIS aktif dan rata-rata transaksi selama 4 minggu pendampingan

Gambar 6 menunjukkan tren positif yang signifikan: jumlah warung yang aktif menggunakan QRIS meningkat dari 9 warung pada minggu pertama menjadi 16 warung pada minggu keempat (peningkatan 78%). Rata-rata transaksi QRIS per hari per warung juga melonjak dari 2,8 menjadi 9,2 transaksi (peningkatan 229%). Tren ini mengindikasikan bahwa hambatan utama dalam optimalisasi QRIS bukan pada akses teknologi, melainkan pada literasi penggunaan dan kepercayaan pemilik warung. Setelah peserta diberikan pelatihan cara membaca laporan transaksi, mengantisipasi penipuan, dan memahami manfaat QRIS secara komprehensif, frekuensi penggunaan meningkat secara organik. Temuan ini sejalan dengan Nurhasanah dkk. (2023) yang menyatakan bahwa adopsi pembayaran digital pada UMKM cenderung meningkat seiring waktu setelah pelatihan dan pendampingan yang memadai.

3.4. Kepuasan Peserta dan Dampak Kegiatan

Survei kepuasan menggunakan skala Likert 1-5 menunjukkan respons sangat positif dari peserta, dengan skor kepuasan rata-rata 4,5 dari 5 (Gambar 7). Indikator tertinggi adalah manfaat materi untuk warung peserta (4,7), menandakan bahwa materi pelatihan dianggap sangat aplikatif dan relevan dengan kebutuhan riil peserta.



Gambar 7. Skor kepuasan peserta terhadap kegiatan (skala Likert 1-5)

Selama empat minggu pendampingan, beberapa peserta melaporkan dampak ekonomi positif dari implementasi materi. Empat peserta melaporkan peningkatan omzet harian sebesar 10-20% setelah menata ulang tata letak dan menambah produk dengan margin tinggi yang teridentifikasi melalui perhitungan HPP. Sembilan peserta melaporkan transaksi QRIS meningkat menjadi rata-rata 7-12 kali per hari (dari sebelumnya hanya 1-3 kali atau bahkan tidak pernah dipakai), dengan kontribusi nilai transaksi mencapai 25-40% dari total omzet harian. Peningkatan ini menunjukkan bahwa intervensi pelatihan dapat mengubah QRIS dari sekadar simbol kepemilikan menjadi alat transaksi yang aktif digunakan, sejalan dengan Setiawan dkk. (2023) yang menyatakan bahwa optimalisasi teknologi digital pada UMKM dapat meningkatkan volume transaksi secara signifikan.

Faktor pendukung keberhasilan kegiatan antara lain dukungan penuh dari Ketua RW dan pengurus warga, antusiasme tinggi peserta yang merasa kebutuhan akan literasi digital sangat mendesak, pendekatan workshop dengan praktik langsung yang membuat materi mudah dipahami, serta pendampingan daring yang memastikan keberlanjutan implementasi. Faktor penghambat yang ditemukan adalah variasi tingkat literasi digital peserta yang cukup lebar sehingga sebagian peserta membutuhkan pendampingan lebih intensif, serta keterbatasan modal sebagian peserta untuk menjadi agen layanan digital.

4. KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian "Warung Cerdas" untuk pemilik warung kelontong di RT 004/RW 009 Kelurahan Tugu, Kecamatan Cimanggis, Kota Depok berhasil mencapai tujuan yang ditetapkan. Survei awal mengungkap fenomena penting bahwa 94,4% warung mitra telah memiliki QRIS, namun hanya 41,2% yang aktif menggunakannya untuk transaksi harian. Pelatihan terintegrasi berhasil meningkatkan kompetensi peserta, ditunjukkan dengan peningkatan rata-rata skor pengetahuan dari 41,6 menjadi 81,9 (peningkatan 96,9%). Sebanyak 83,3% peserta berhasil menggunakan aplikasi kasir digital pasca-pelatihan, dan jumlah warung yang aktif menggunakan QRIS meningkat dari 7 menjadi 16 warung dengan rata-rata transaksi QRIS meningkat dari 2,8 menjadi 9,2 transaksi per hari selama empat minggu pendampingan. Skor kepuasan peserta rata-rata 4,5 dari 5 menunjukkan tingkat penerimaan yang sangat tinggi. Hambatan yang ditemukan adalah variasi tingkat literasi digital peserta dan keterbatasan modal sebagian peserta untuk mengembangkan layanan digital tambahan. Saran untuk kegiatan lanjutan: (1) pengembangan materi pemasaran digital dan strategi peningkatan omzet; (2) pendampingan akses permodalan UMKM bagi peserta yang ingin mengembangkan layanan digital tambahan; serta (3) replikasi program di wilayah lain dengan karakteristik mitra serupa. Model pelatihan ini dapat menjadi rujukan bagi kegiatan pengabdian sejenis yang ingin memberdayakan pelaku UMKM mikro secara komprehensif

5. REFERENSI

- Aprianti, V., Sarifiyono, A. P., & Rusnendar, E. (2021). Peningkatan Daya Saing UMKM Melalui Pelatihan Pemasaran Digital dan Manajemen Berbasis Teknologi pada UMKM di Kelurahan Cibaduyut Wetan , Kecamatan Bojongloa Kidul. *In Search*, 20(2).
- Badan Pusat Statistik Kota Depok. (2025). *Kecamatan Cimanggis Dalam Angka 2025*. <https://sl1nk.com/lyguy4j>
- BRIN. (2025). *BRIN soroti rendahnya adopsi teknologi digital oleh UMKM Indonesia*. Badan Riset dan Inovasi Nasional. <https://www.brin.go.id/news/124058/brin-soroti-rendahnya-adopsi-teknologi-digital-oleh-umkm-indonesia>
- CNBC Indonesia. (2026). *Toko kelontong dan pasar tradisional di RI bertumbangan, ada apa?* CNBC Indonesia. <https://www.cnbcindonesia.com/news/20260226155949-4-714248/toko-kelontong-dan-pasar-tradisional-di-ri-bertumbangan-ada-apacnbcindonesia>
- Finance, D. (2026). *2,2 juta warung kelontong gulung tikar gegara ritel modern masuk desa*. Detik Finance. <https://finance.detik.com/berita-ekonomi-bisnis/d-8374307/2-2-juta-warung-kelontong-gulung-tikar-gegara-ritel-modern-masuk-desa>
- Haryanto, R. (2024). Literasi ekonomi digital para pelaku UMKM sebagai upaya optimalisasi tata kelola bisnis. *JIIIP*, 7(12). <http://jiip.stkipyapisdompou.ac.id/jiip/index.php/JIIP/article/view/6568jiip.stkipyapisdompou.ac>
- Kompas.com. (2026). *Pedagang keluhkan ekspansi ritel modern, Mendag enggak ada masalah*. Kompas.com. <https://money.kompas.com/read/2026/03/05/152015026/pedagang-keluhkan-ekspansi-ritel-modern-mendag-enggak-ada-masalah?page=allmoney.kompas>

-
- Listyawati, I. H., Nurhayati, S., & Ijan, M. C. (2025). Transformasi Keterampilan Menjadi Potensi Usaha : Integrasi. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Stibs STIBSA*, 2(2), 6–15.
- Maharani, I. P. (2025). *Pemahaman Literasi Digital Mengenai Metode Pembayaran Quick Response Code Indonesian Standard (Qris) Pada Pelaku Umkm Rw 014 Kelurahan Cipinang Muara*. UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA.
- Mazaya, F., Putri, A., Rodhiyah, S. A., Cantika, N. F., Malik, G. R., & Alawi, A. M. (2025). *Implementasi Edukasi QRIS sebagai Solusi Pembayaran Digital bagi Pelaku UMKM di RW 09 Tanah Kali Kedinding Surabaya*. <https://repository.upnjatim.ac.id/42586/1/Artikel> Implementasi Edukasi QRIS sebagai Solusi Pembayaran Digital bagi Pelaku UMKM di RW 09 Tanah Kali Kedinding.pdf
- Sari, D., & Wibowo, A. (2023). Pengaruh literasi keuangan dan pembayaran digital terhadap UMKM. *IKRAITH-EKONOMIKA*, 2(1). <https://journals.upi-yai.ac.id/index.php/IKRAITH-EKONOMIKA/article/view/3439journals.upi-yai>
- Sudyantara, S. C., Sari, M. D., Dewi, S., & Rahmawati, R. (2024). Pelatihan Teknologi Informasi Untuk Meningkatkan Kapasitas Bidang Kuliner Dan Perdagangan Di Kabupaten Pacitan. *Community Engagement & Emergence Journal*, 5(3), 561–571.
- Winarni, R., Wahyu, T. S., Jaya, U. A., Raspati, G., & Septiani. (2025). Integrasi Strategi Pemasaran Digital dan Manajemen Keuangan : Studi Kasus pada UMKM di Indonesia. *EBISNIS (Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Bisnis)*, 18(2), 241–251.