

PENDAMPINGAN PENGELOLAAN DAN PENCATATAN PIUTANG SEDERHANA PADA WARUNG POJOK “SUM” KLATEN

Dewi Ika Octavia^{*1}, Era Trianita Saputra², Ari Susanti³

^{1,2,3}Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta

*e-mail: dewiikao09@gmail.com

ABSTRAK

Persaingan Toko Kelontong yang semakin bertambah membuat pemilik UMKM harus mampu melakukan pengelolaan keuangan yang baik. Persaingan juga ada karena adanya perkembangan Supermarket Modern yang semakin berkembang. Pengelolaan keuangan yang baik dalam menjalankan UMKM sangat dibutuhkan agar mampu berkelanjutan. Apabila pengelolaan keuangan yang kurang baik maka dapat menghambat toko kelontong dalam mencapai omzet yang maksimal. Salah satu pengelolaan keuangan yang perlu diperhatikan adalah pengelolaan dan pencatatan Piutang. Permasalahan yang dihadapi oleh Mitra pengabdian yaitu Warung Pojok “Sum”, terdapat pelanggan yang sering melakukan piutang atau tidak membayar secara tidak langsung sehingga timbul piutang dan pemilik lupa informasi pelanggan yang berhutang, sehingga tidak ada bukti yang kuat untuk menagih pelanggan yang telah berhutang selama ini. Sehingga perlu pendampingan dalam manajemen Piutang melalui pencatatan penjualan, piutang dan pengelolaan piutang secara efektif. Metode yang digunakan dalam pengabdian adalah *Participatory Action Research (PAR)*. Metode tersebut adalah metodologi penelitian kualitatif dan kolaboratif yang menekankan keterlibatan aktif mitra dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat. Hasil Pengabdian ini adalah Pemilik UMKM sudah memahami materi terkait pentingnya pencatatan piutang dan umur piutang, berhasil mengisi template pencatatan penjualan, piutang, dan umur piutang dengan benar dan lengkap, berhasil memahami dan mempraktikkan penagihan piutang menggunakan alur SOP yang diberikan tim pengabdian dengan bahasa yang ramah dan sopan. Secara keseluruhan pemilik UMKM merasa terbantu dengan adanya kegiatan pengabdian yang selama ini telah dilakukan oleh tim pengabdian.

Kata kunci: *Pengelolaan, Piutang, Keuangan, UMKM*

ABSTRACT

*Increasing competition among grocery stores requires MSME owners to manage their finances effectively. This competition is further intensified by the growth of modern supermarkets. Sound financial management is essential for the sustainability of MSMEs; conversely, poor financial management can hinder a store from achieving maximum revenue. One specific aspect of financial management that requires attention is the handling and recording of accounts receivable. The community service partner, *Warung Pojok “Sum”*, faced issues where customers frequently purchased goods on credit without immediate payment, resulting in outstanding receivables; the owner often forgot the details of these customers, leaving no solid evidence to pursue collection. Consequently, guidance was needed to improve accounts receivable management through effective recording of sales and receivables. The method employed for this community service initiative was Participatory Action Research (PAR)—a collaborative, qualitative research approach that emphasizes the active involvement of the partner in the activities. The outcomes of this initiative include the MSME owner gaining an understanding of the importance of recording receivables and tracking their aging; successfully and accurately completing templates for sales, receivables, and aging schedules; and successfully understanding and practicing debt collection using the Standard Operating Procedure (SOP) provided by the team, employing a friendly and polite tone. Overall, the MSME owner felt significantly assisted by the community service activities conducted by the team.*

Keywords: *Management, Accounts Receivable, Finance, MSME*

1. PENDAHULUAN

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) memiliki peran yang krusial ketika perekonomian di Indonesia sedang terpuruk, dimana UMKM justru menjadi penggerak ekonomi dengan membuka lapangan pekerjaan dan berkontribusi terhadap Produk Domestik Bruto (PDB). Oleh karena itu, pemerintah memberikan dukungan penuh terhadap perkembangan UMKM sehingga sampai sekarang jumlah UMKM menjadi semakin banyak yaitu sekitar 66 juta pelaku usaha (Farida & Mazidah, 2025).

Toko kelontong merupakan salah satu jenis sektor UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) yang cukup banyak ditemukan di Indonesia, dimana biasanya dikelola oleh individu maupun badan usaha yang berskala kecil. Toko kelontong atau toko sembako menjual berbagai macam barang kebutuhan rumah tangga, mulai dari beras, gula, telur, sampai dengan snack ringan dan rokok. Berdasarkan data yang disampaikan oleh Asosiasi Pedagang Kaki Lima (APKLI) sampai akhir 2025, jumlah toko kelontong di Indonesia sekitar 3,9 juta unit (Patoppoi, 2026). Namun jumlah tersebut semakin menurun beberapa tahun terakhir ini. Penurunan jumlah toko kelontong salah satunya disebabkan oleh semakin banyak pesaing dengan sektor sejenis yaitu supermarket modern. Sebagian besar pelanggan lebih tertarik mengunjungi supermarket besar dibandingkan ke toko kelontong antara lain karena lebih lengkap dan lebih bervariasi produknya, tempat lebih nyaman biasanya dilengkapi dengan AC, pembayaran yang fleksibel yaitu bisa menggunakan metode pembayaran yang modern seperti QRIS atau *ewallet*.

Kendala yang dirasakan toko kelontong selain adanya pesaing yang terus menerus muncul, pengelolaan keuangan yang buruk juga menghambat toko kelontong dalam mencapai omzet yang maksimal. Setiap uang yang diterima (penjualan) tidak pernah dicatat dan hanya diingat saja. Padahal sebagian masyarakat memiliki kebiasaan menunda pembayaran ketika membeli di toko kelontong sekitar rumahnya. Hal tersebut menimbulkan masalah yang cukup signifikan bagi pemilik toko kelontong yaitu masalah ketersediaan uang fisik yang minim walaupun perputaran penjualan tinggi. Pencatatan uang masuk atas penjualan barang dagang dan piutang sangat diperlukan demi tercipta pengelolaan arus kas yang baik (Nainggolan *et al.*, 2025).

Penundaan pembayaran atau pembayaran secara kredit yang dilakukan oleh pelanggan berdasarkan sudut pandang penjual dinamakan piutang. Piutang sering terjadi pada transaksi toko kelontong, dimana biasanya pelanggan berjanji membayar ketika sudah mendapatkan gaji atau uang tersedia. Toko kelontong yang membolehkan pembeli untuk membayar secara kredit menjadi salah satu faktor penarik pelanggan. Namun, penjual perlu memperhatikan para pelanggan yang berhutang. Permasalahan yang sering muncul adalah banyak pelanggan yang tidak melunasi hutangnya, sehingga piutang yang tidak terbayarkan banyak karena seringkali penjual tidak memperhatikan siapa saja yang berhutang dan berapa jumlah nominalnya. Salah satu cara yang dapat meminimalisir hal tersebut adalah pengelolaan piutang yang efektif dan membuat pencatatan yang rapi terkait informasi lengkap transaksi piutang yang terjadi sehingga penjual berhasil menagih piutang (Halim *et al.*, 2025).

Pengelolaan piutang merupakan proses pencatatan, pemantauan, dan penagihan yang muncul akibat adanya transaksi penjualan kredit. Meskipun jumlah piutang besar menunjukkan volume penjualan yang besar, pengelolaan piutang yang tidak efektif dapat menimbulkan permasalahan likuiditas dan mengganggu arus kas usaha. Pengelolaan piutang pada umumnya terdiri dari pencatatan piutang yang benar, pemantauan umur piutang, dan pengendalian risiko piutang tak tertagih (Poyk *et al.*, 2026).

Mitra pada kegiatan pengabdian ini adalah Warung Pojok “Sum” yang merupakan toko kelontong berskala kecil, dimiliki oleh orang pribadi bernama ibu Sumartini. Warung

kelontong tersebut menjual berbagai macam sembako berupa gula, telur, beras, makanan ringan, deterjen, sampai segala jenis rokok. Lokasinya berada di desa Buntalan, Kecamatan Klaten Tengah, Kabupaten Klaten. Toko kelontong ini dinamakan warung pojok karena letaknya paling pojok dari toko lainnya. Kegiatan penjualan dilakukan sendiri oleh pemilik yaitu ibu Sumartini. Berdasarkan wawancara dengan pemilik Warung Pojok “Sum”, pelanggan warung pojok ini cukup banyak dan didominasi oleh masyarakat sekitar dengan penjualan terbanyak ada pada sembako dan rokok. Namun seringkali pelanggan tidak langsung membayar sehingga menimbulkan piutang bagi Warung Pojok “Sum”.



Gambar 1. Warung tampak depan



Gambar 2. Warung tampak dalam

Permasalahan yang terjadi adalah Ibu Sumartini selaku pemilik, tidak pernah mencatat siapa saja yang hutang, kapan dan jumlah nominalnya. Sehingga seringkali pemilik merasa bahwa penjualan banyak namun kas secara fisik tidak ada. Permasalahan yang lain adalah pemilik lupa informasi pelanggan yang berhutang, sehingga tidak ada bukti yang kuat untuk menagih pelanggan yang telah berhutang selama ini.

Pengabdian ini dilakukan dengan tujuan yaitu memberikan pengetahuan kepada pemilik Warung Pojok “Sum” terkait pentingnya melakukan pencatatan penjualan, piutang dan pengelolaan piutang secara efektif. Sehingga harapan kedepannya tidak terjadi lagi permasalahan minimnya arus kas dan menjaga keberlangsungan usaha.

2. METODE

Metode yang digunakan untuk mencapai tujuan dalam kegiatan pengabdian ini terdiri dari beberapa tahap mengacu pada *Participatory Action Research (PAR)*. Metode tersebut adalah metodologi penelitian kualitatif dan kolaboratif yang menekankan keterlibatan aktif mitra dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat (NAFI, 2025). Kegiatan pengabdian akan dilakukan di Warung Pojok “Sum” yang merupakan salah satu toko kelontong berskala kecil yang berlokasi di desa Buntalan Kabupaten Klaten. Pemilik toko tersebut adalah ibu Sumartini. Toko kelontong tersebut menjual berbagai macam sembako berupa gula, telur, beras, makanan ringan, deterjen, sampai segala jenis rokok. Tahap tahap yang akan dilalui untuk mencapai tujuan kegiatan pengabdian adalah sebagai berikut.

- a. Observasi (20 April 2026)

Pada tahap pertama, tim pengabdian melakukan survey ke lokasi pengabdian untuk mengidentifikasi masalah. Identifikasi masalah dilakukan dengan mewawancarai pemilik Warung pojok “Sum” yang dimiliki oleh Ibu Sumartini. Metode PAR menekankan keterlibatan aktif antara tim pengabdian dan mitra dalam mengidentifikasi permasalahan, menyusun solusi, serta melakukan perbaikan secara bersama-sama. Oleh karena itu, observasi tidak hanya dilakukan melalui pengamatan, tetapi juga melalui interaksi dan diskusi langsung dengan mitra untuk memahami kondisi usaha dan permasalahan yang dihadapi oleh mitra.

b. Analisa permasalahan

Berdasarkan observasi yang sudah dilakukan oleh tim pengabdian sebelumnya dapat disimpulkan bahwa permasalahan yang terjadi adalah minimnya pencatatan piutang. Seringkali masyarakat yang membeli di warung milik Ibu Sum tidak segera membayar atau menunda pembayaran. Hal tersebut dapat berdampak pada operasional usaha pada sisi kedisiplinan pencatatan keuangan. Kurangnya kedisiplinan pelaku usaha dalam pencatatan keuangan dapat menyebabkan sulitnya memantau tagihan pelanggan. Apabila pelaku usaha mengalami kesulitan dalam memantau tagihan maka akan mengganggu arus kas.

c. Perencanaan kegiatan (22 April 2026)

Pada tahap ini, tim pengabdian memutuskan akan memberikan pembimbingan secara intensif dan edukatif tentang pentingnya pencatatan piutang usaha, memberikan format sederhana pencatatan piutang usaha, dan praktik mencatat piutang usaha yang sederhana dengan format yang telah disediakan.

d. Pelaksanaan kegiatan (30 April 2026)

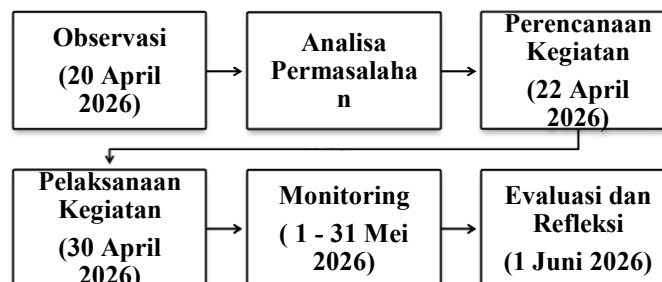
Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilakukan pada tanggal 30 April 2026 kegiatan pengabdian dimulai dengan memberikan materi pokok yaitu pentingnya melakukan pencatatan piutang usaha terutama untuk toko kelontong, setelah itu tim pengabdian memberikan dan menjelaskan format sederhana berupa template tabel untuk mencatat piutang usaha. Setelah tim pengabdian selesai menjelaskan materi, mitra dapat mencatat piutang usaha secara mandiri selama 1 bulan kedepan.

e. Monitoring (1 Mei - 31 Mei 2026)

Monitoring dilakukan oleh tim pengabdian selama satu bulan setelah dilaksanakannya kegiatan pengabdian, dimana tim pengabdian memantau pemilik UMKM dalam mempraktikkan apa saja yang sudah disampaikan oleh tim di hari sebelumnya. Tujuan tahap ini adalah untuk memastikan bahwa pemilik UMKM benar-benar memahami dan mempraktikkan secara konsisten.

f. Evaluasi dan refleksi

Tahap ini dilakukan pada tanggal 1 Juni 2026. Pada tahap ini tim pengabdian melakukan evaluasi dengan menanyakan tugas pencatatan piutang usaha kepada mitra sebagai acuan tingkat keberhasilan kegiatan pengabdian kepada masyarakat.



Gambar 3. Kerangka Pemecahan Masalah

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan pengabdian ditujukan kepada Ibu Sumartini selaku pemilik UMKM Warung Pojok “Sum”, dimana beliau dibantu oleh suaminya yang melakukan semua kegiatan operasional termasuk pengelolaan keuangan. Pelaksanaan pengabdian ini melalui beberapa tahapan antara lain tahap observasi, tahap analisa permasalahan, tahap perencanaan pengabdian, tahap pelaksanaan kegiatan, tahap evaluasi dan penutup. Berikut rincian pelaksanaan pengabdian yang telah dilakukan oleh tim (Octavia et al., 2025)

a. Tahap Observasi

Pada tahap observasi, tim pengabdian melakukan survei lokasi dimana UMKM Warung Pojok berlokasi di Dukuh Lemahireng Buntalan Kecamatan Klaten Tengah Kabupaten Klaten. Letaknya di toko paling pojok jalan dan cukup strategis. Sekitarnya tidak banyak toko yang menjual sembako sehingga banyak masyarakat yang membeli sembako di Warung Pojok “Sum” tersebut.

b. Analisa Permasalahan

Berdasarkan wawancara kepada pemilik Warung Pojok “Sum” terkait pencatatan, dari awal membuka usaha sampai sekarang tidak pernah ada pencatatan terkait penjualan, piutang, atau pencatatan keuangan lainnya. Pemilik tidak menganggap penting adanya pencatatan keuangan, sehingga menimbulkan beberapa permasalahan antara lain (Susanti et al., 2024):

- i. Pemilik merasa antara uang yang diterima dan uang yang dikeluarkan lebih banyak uang yang dikeluarkan
- ii. Seringkali pemilik tidak memiliki kas fisik untuk pembelian barang dagang padahal merasa volume penjualan banyak
- iii. Banyak pelanggan yang menunda pembayaran, namun pemilik bingung menagih ke siapa dan berapa nominalnya

c. Pendampingan Pencatatan Piutang Sederhana

Tim pengabdian memberikan pendampingan terkait pentingnya pencatatan piutang dan pembuatan template pencatatan piutang sederhana yang mudah dipahami oleh pemilik, mengingat pemilik hanya lulusan SD tidak memiliki literasi keuangan yang cukup baik. Berikut beberapa hal yang telah dilakukan oleh tim pengabdian terkait hal tersebut:

- i. Pemberian materi lengkap mengenai pentingnya pencatatan keuangan terutama pencatatan penjualan dan piutang secara lengkap. Sub materi yang diberikan antara lain:
 - a). Alasan mengapa banyak UMKM yang sering gagal
 - b). Urgensi pentingnya pencatatan keuangan UMKM
 - c). Pilar pertama - pencatatan penjualan dan komponen wajib dalam catatan penjualan
 - d). Pilar kedua - pencatatan piutang
 - e). Pengertian umur piutang dan pemantauan umur piutang
 - f). Dampak buruk mengabaikan pencatatan keuangan
- ii. Pendampingan pembuatan template catatan penjualan dan piutang sederhana



Gambar 4. Pendampingan pembuatan template penjualan dan piutang

WARUNG POJOK "SUM"								
PENJUALAN								
MEI 2026								
No.	Tanggal	Nama Pelanggan	Nama Produk	Rincian Produk	Kuantitas	Harga Satuan	Total Penjualan	Status Pembayaran
1	01/03/2026	Pak Toha	Beras	Beras A4	5	Rp 14.000	Rp 70.000	Lunas
2	01/03/2026	Mamat	Rokok	Djarum	1	Rp 26.000	Rp 26.000	Utang
			Gula	Bungkusan	2	Rp 20.000	Rp 40.000	
3	01/03/2026	Mba Yanti	Biskuit	Roma	1	Rp 14.500	Rp 14.500	Utang
			Indomie	Ayam bawang	5	Rp 3.500	Rp 17.500	
			kopi	Kapal api sachet	10	Rp 2.000	Rp 20.000	
			Beras	A4	5	Rp 14.000	Rp 70.000	
			Sampo	Pantene Sachet	1	Rp 23.000	Rp 23.000	Lunas
	01/03/2026	Mba Wahyuni	Gula	Bungkusan	2	Rp 20.000	Rp 40.000	
	01/03/2026	Bu Ari	Sabun	Lifeboy	1	Rp 22.000	Rp 22.000	Utang
			Indomie	goreng	3	Rp 3.500	Rp 10.500	
			margarin	blueband	1	Rp 9.500	Rp 9.500	
			sampo	rejoice sachet	1	Rp 21.000	Rp 21.000	
			Beras	A4	5	Rp 14.000	Rp 70.000	

Gambar 5. Template Pencatatan Penjualan Sederhana

WARUNG POJOK "SUM"									
PIUTANG USAHA									
MEI 2026									
No.	Tanggal	Nama Pelanggan	No. HP	Alamat Lengkap	Total Piutang	Tanggal Jatuh Tempo	Sisa Tagihan	Status Piutang	Keterangan
1	01/03/2026	Mamat	0821xxxxx	Lemahireng RT02, Buntalan	Rp 66.000	07/03/2026	Rp -	Lunas	03/03/2026 bayar lunas 66.000
2	01/03/2026	Mba Yanti	0821xxxxx	Gemolong RT01, Buntalan	Rp 145.000	10/03/2026	Rp 145.000	Piutang awal	
3	01/03/2026	Bu Ari	0821xxxxx	Sabangan RT03, Buntalan	Rp 133.000	10/03/2026	Rp 133.000	Piutang awal	

Gambar 6. Template Pencatatan Piutang Sederhana

iii. Pendampingan pengisian template catatan penjualan dan piutang sederhana

Pada saat pengisian template catatan, tim pengabdian memberikan arahan terkait setiap kolom tabel catatan penjualan dan piutang kepada pemilik Warung Pojok "Sum" secara pelan-pelan, jelas dan rinci agar pemilik mudah memahami.



Gambar 7. Pendampingan pengisian template penjualan dan piutang

3.2 Pendampingan Pemantauan Umur piutang

Tahapan yang benar jika pemilik sudah berhasil memahami pencatatan piutang dengan baik adalah memberikan pemahaman terkait umur piutang dan cara memantau umur piutang. Berikut beberapa hal yang telah dilakukan oleh tim pengabdian terkait pemantauan umur piutang:

- a. Memberikan pemahaman secara rinci dan menyeluruh perihal umur piutang dan pencatatan umur piutang. Berikut beberapa sub materi yang disampaikan oleh tim pengabdian terkait umur piutang:
 - i. Definisi umur piutang
 - ii. Klasifikasi umur piutang (Belum jatuh tempo, menunggak ringan, menunggak sedang, menunggak macet)
 - iii. Menentukan skala prioritas penagihan
 - iv. Menetapkan prosedur penagihan yang ramah namun tetap tegas
 - v. Pembatasan transaksi baru jika utang sebelumnya belum dilunasi
 - vi. Evaluasi dan pemberian batas jumlah kredit
- b. Pendampingan pengisian template tabel umur piutang

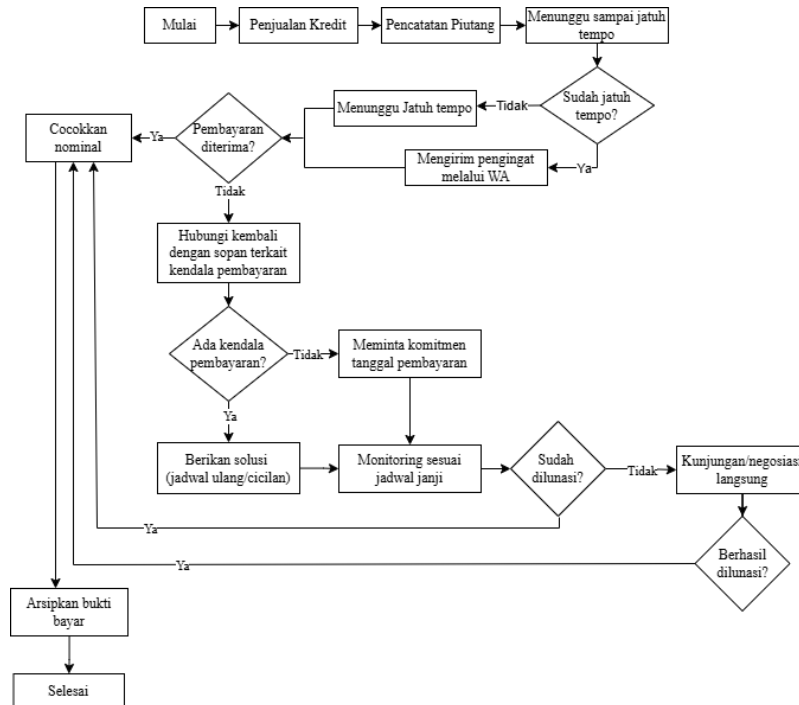
WARUNG POJOK "SUM"								
DAFTAR UMUR PIUTANG								
MEI 2026								
No.	Nama Pelanggan	Total Piutang	Belum Jatuh Tempo (s/d tgl jatuh tempo)	Menunggak Ringan (1-15 hari)	Menunggak Sedang (16-30 hari)	Menunggak Macet (31 - 60 Hari)	Skala Prioritas	Keterangan
1	Mamat	Rp 66.000	✓					
2	Mba Yanti	Rp 145.000		✓			Prioritas 1	Perlu di ingatkan via WA
3	Bu Ari	Rp 133.000		✓			Prioritas 2	Perlu di ingatkan via WA

Gambar 8. Template tabel umur piutang

3.3 Pendampingan Alur Penagihan Piutang

Pada tahapan ini, tim pengabdian membuat diagram alir SOP (Standar Operasional Prosedur) terkait alur penagihan piutang terhadap pelanggan serta

memberikan arahan tata cara penagihan piutang dengan ramah dan sopan kepada pelanggan. Berikut diagram alir yang dimaksud.



Gambar 9. SOP penagihan piutang pelanggan

3.4 Monitoring Pengabdian

Setelah pelaksanaan pengabdian selesai, tim pengabdian melakukan monitoring selama satu bulan mulai dari tanggal 1 Mei sampai tanggal 31 Mei 2026. Monitoring dilakukan dengan memantau kegiatan pemilik UMKM dalam mempraktikkan berbagai hal yang telah disampaikan oleh tim pengabdian. Berdasarkan pemantauan selama satu bulan, didapatkan bahwa pemilik UMKM berhasil memahami dan mengisi setiap template pencatatan penjualan dan piutang yang telah diberikan, pemilik berhasil mengelompokkan umur piutang, pemilik berhasil menagih piutang sesuai SOP dengan bahasa yang ramah dan sopan.

Tim pengabdian melakukan wawancara kembali kepada pemilik Warung Pojok “Sum” terkait umpan balik terhadap pendampingan dari tim pengabdian selama ini pada tanggal 2 Juni 2026. Ibu Sumartini selaku pemilik UMKM memberikan umpan balik sebagai berikut:

- Pemilik UMKM sudah memahami materi terkait pentingnya pencatatan piutang dan umur piutang
- Pemilik UMKM berhasil mengisi template pencatatan penjualan, piutang, dan umur piutang dengan benar dan lengkap
- Pemilik UMKM berhasil memahami dan mempraktikkan penagihan piutang menggunakan alur SOP yang diberikan tim pengabdian dengan bahasa yang ramah dan sopan
- Secara keseluruhan pemilik UMKM merasa terbantu dengan adanya kegiatan pengabdian yang selama ini telah dilakukan oleh tim pengabdian.

3.5 Refleksi

Secara keseluruhan tim pengabdian mengevaluasi kegiatan pengabdian yang telah dilakukan, dimana hasilnya berhasil melaksanakan seluruh rangkaian tahapan pengabdian tanpa terkecuali sesuai timeline yang telah dibuat, mencapai tujuan pengabdian, dan berhasil mendapatkan umpan balik yang memuaskan dari pemilik UMKM (Octavia et al., 2025).

4. KESIMPULAN

Berdasarkan pemaparan di atas, tim pengabdian dapat menyimpulkan diantaranya kegiatan pengabdian dapat berjalan dengan lancar sesuai timeline, tujuan pengabdian berhasil tercapai dimana Ibu Sumartini selaku pemilik Warung Pojok “Sum” telah paham dan berkomitmen untuk konsisten mempraktikkan pencatatan penjualan dan piutang, beliau juga berhasil memahami dan mengklasifikasikan umur piutang, beliau dapat melakukan penagihan berdasarkan skala prioritas dan sesuai dengan alur SOP yang sudah ada dengan bahasa yang ramah dan sopan. Sehingga, dapat dinyatakan bahwa kegiatan pengabdian yang telah dilaksanakan telah berhasil ditambah umpan balik yang diberikan oleh pemilik usaha bahwa beliau menyampaikan kegiatan pengabdian ini sangat membantu dan memberikan efek positif bagi pemilik.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada seluruh tim pengabdian yang telah bekerja keras dalam melaksanakan kegiatan pengabdian dan penyusunan jurnal pengabdian dari awal sampai selesai. Penulis juga berterima kasih kepada pemilik UMKM Warung Pojok “Sum” yaitu Ibu Sumartini yang telah berkenan meluangkan waktu dan menyambut dengan ramah tim pengabdian.

DAFTAR PUSTAKA

- Farida, A., & Mazidah, N. (2025). Pendampingan digitalisasi sistem pengarsipan dan pengadaan barang dagang pada umkm fashion alya. *Proficio: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 6(2), 558–562.
- Halim, N., Mahmuddin, M., Nurhayani, N., & Kemalasari, A. A. (2025). Pelatihan dan Pendampingan Pencatatan Keuangan Menggunakan Aplikasi Buku Warung di BUMDesa Mattiro Ulung, Kabupaten Pangkep. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Dan Riset Pendidikan*, 4(2), 10458–10466.
- Nainggolan, Y. T., Nur, N. A., Aisyah, S. N., Fauziyah, F., Suriani, S., Gunanda, Mm. E., & Maylenny, M. (2025). Pendampingan Buku Kas Digital Pada Umkm Toko Ilham: Kesadaran Pencatatan, Prive, Dan Piutang. *Ganesha: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 5(2), 486–494.
- Nafi, D. (2025). Participatory Action Research (PAR): Metode, Praktik, dan Transformasi Komunitas. Hasfa . <https://books.google.co.id/books?id=4-GaEQAAQBAJ>
- Octavia, D. I., Susanti, A., Saputra, E. T., & Partini, S. (2025). Pendampingan Pencatatan Kartu Persediaan Dalam Meningkatkan Kinerja Umkm Pada Djan Eco Bakery. *Bengawan: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 05(1), 43–51.
- Poyk, E. Y. B., Pella, B. J. J. S., & Tanesi, A. A. R. (2026). Pelatihan Pengelolaan Piutang Usaha Untuk Meningkatkan Arus Kas Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Di Kota Kupang. *Jurnal Pengabdian Akadmi Keuangan Dan Perbankan (JABDI)*, 1(1), 1–4.

- Susanti, A., Saputra, E. T., Octavia, D. I., Adyaksana, R. I., & Istiyanto, B. (2024). Pendampingan Pembuatan Arus Kas SSederhana Pada Konveksi Ibu Semi di Polokarto Jawa Tengah. *Jurnal Berdaya Mandiri*, 6(2), 65–75.
- Patoppoi, B. (2026). *Asosiasi Sebut Warung Kelontong Hanya Tersisa 3,9 Juta, Penyebabnya Karena Ritel Modern*. Suarasurabaya.Net.
<https://www.suarasurabaya.net/kelanakota/2026/asosiasi-sebut-warung-kelontong-kini-hanya-tersisa-39-juta-penyebabnya-kerena-ritel-modern/>

