

Pelatihan Digitalisasi Pencatatan Penjualan Berbasis *Microsoft Access* Pada Toko Cat Barokah Kota Padang

Ika Yuaniat¹, Nur Azizah², Sepri Neswardi³, Zulfitri Yani⁴

^{1,4} Program Studi D-3 Administrasi Bisnis, Politeknik Negeri Padang, Indonesia

^{2,3} Program Studi D-4 Bisnis Digital, Politeknik Negeri Padang, Indonesia

Corresponding Author

Nama Penulis: Ika Yuanita

E-mail: yuanita982@gmail.com

Abstrak

Tujuan pengabdian masyarakat ini adalah memberikan pemahaman tentang konsep dan praktik manajemen dan administrasi toko, menerapkan digitalisasi pencatatan stok dan transaksi penjualan barang dagangan berbasis *Microsoft Access* pada Toko Cat Barokah Kota Padang. Kegiatan berbentuk pelatihan melalui penyampaian materi, buku panduan, dan praktik langsung bersama 5 orang peserta (pemilik/karyawan mitra) selama satu hari (*one-day workshop*). Capaian diukur berdasarkan indikator input (kehadiran), proses (pre dan post-test kualitas pelatihan), output (kompetensi inti dan praktis), dan outcome (dampak pelatihan). Evaluasi menunjukkan bahwa pemilik/karyawan telah mampu mengubah pemahaman dan kompetensi dalam mengelola administrasi toko serta menerapkan aplikasi pencatatan stok dan transaksi penjualan berbasis *Microsoft Access*. Implementasi digitalisasi juga telah berdampak cukup baik bagi peningkatan kinerja usaha mitra baik akurasi pencatatan, reduksi waktu dan biaya, diketahui kelebihan dan kekurangan stok serta peningkatan pemahaman dan mindset dalam mengelola toko yang lebih inovatif dan berorientasi keberlanjutan sebagai fondasi dan aspek fundamental bagi mitra.

Kata kunci – administrasi toko, penjualan barang dagangan, *microsoft access*, pelatihan

Abstract

This community service assesses to provide an cognizance the concepts and practices of merchant administration, implementing digitalization of stock recording and transactions of merchandise sales based on *Microsoft Access* at Toko Cat Barokah Padang Municipality. Implemented by one-day workshop through the delivery of materials, guidebooks, and direct practice with 5 participants (owner/employee partners). Achievement is measured based on input indicators (attendance), process (pre and post-test of the workshop quality), output (core and practical competencies), and outcome (workshop impact). Evaluation shows that owners/employees have been able to change their mindset and competence in managing merchant administration and implementing stock recording and sales transaction digitalization based on *Microsoft Access*. The enactment has also had a good impact on improving the business performance of partners, both in terms of recording accuracy, time and cost reduction, knowledge of excess and stock shortages, as well as increased understanding and mindset in managing a more innovative and sustainability-oriented, at least become a foundation and a fundamental aspect for merchant.

Keywords – merchat administration, sales account, *microsoft access*, workshop

PENDAHULUAN

UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) merupakan salah satu pilar utama perekonomian nasional karena memiliki kontribusi besar terhadap penyerapan tenaga kerja, pemerataan ekonomi, dan peningkatan produktivitas usaha masyarakat (Kemenkop. UKM, 2024; World Bank, 2022). Namun demikian, UMKM masih menghadapi kendala dalam terutama pada akses teknologi dan manajemen data (Komalasari et al., 2024). Sementara itu, perkembangan zaman menuntut pelaku usaha mampu beradaptasi lebih cepat dengan kemajuan teknologi dan digitalisasi, terutama dalam administrasi dan manajemen usaha agar beroperasi lebih efisien dan daya saing tetap terjaga di tengah kompetisi pasar yang semakin ketat. Di tengah pesatnya arus globalisasi, UMKM pun memegang peran yang semakin penting dalam memperkuat sekaligus menggerakkan perekonomian daerah (Simanjuntak et al., 2025). UMKM yang berjumlah sekitar 580.344 unit, telah terbukti memberikan peluang kerja bagi masyarakat terutama di Sumatera Barat sekitar 87,57% tenaga kerja terserap di sektor ini dari total angkatan kerja di sektor non-pertanian. Sekitar 15% atau 89.699 UMKM tersebut terdapat di Kota Padang (Aisyah et al., 2022; BPS Provinsi Sumatera Barat, 2018).

Toko Cat Barokah adalah salah satu UMKM yang bergerak di bidang penjualan cat otomotif dan berbagai perlengkapannya di Kota Padang, Sumatera Barat. Usaha ini didirikan oleh Bapak Edy Syahputra pada tahun 2023, setelah memiliki pengalaman panjang di dunia otomotif sejak tahun 1990-an serta mengelola bengkel mobil selama lebih dari 15 tahun. Berdasarkan hasil wawancara awal Tim Pengabdian PNP (2025), pemilik usaha menyebutkan bahwa peralihan dari usaha jasa bengkel menuju penjualan produk cat otomotif dilatarbelakangi oleh kondisi sektor jasa yang tidak stabil dan peluang lebih besar pada penjualan bahan cat kendaraan. Saat ini, Toko Cat Barokah berkembang pesat dan telah memiliki banyak pelanggan tetap, termasuk bengkel-bengkel mobil yang bekerja sama secara rutin. UMKM ini secara umum bergerak di bidang *refinishing* dan *body repair* kendaraan bermotor yang menyediakan kebutuhan seperti cat mobil, dempul, *thinner*, *epoxy*, amplas, dan perlengkapan lainnya untuk perbaikan dan pengecatan bodi kendaraan. Namun, hasil wawancara awal Tim Pengabdian PNP (2025) menunjukkan bahwa Toko Cat Barokah masih menghadapi berbagai kendala terkait dengan administrasi dan manajemen usaha yang masih konvensional. Pencatatan stok dan transaksi penjualan barang dagangan, data pelanggan, dan laporan keuangan masih dilakukan secara manual atau dalam buku catatan sederhana serta berisiko menimbulkan kesalahan input, kehilangan data, kesulitan dalam pencarian riwayat transaksi, serta kurangnya efisiensi waktu dalam pelayanan pelanggan.

Di berbagai literatur dan kajian empiris telah disebutkan bahwa sistem pencatatan manual yang demikian memiliki banyak kelemahan, seperti sering terjadinya ketidaksesuaian jumlah stok, keterlambatan pengecekan barang, kesulitan menelusuri transaksi harian, hingga tidak tersedianya laporan usaha yang sistematis. Relevan dengan kajian Worl Bank (2022) yang menyatakan bahwa salah satu hambatan terbesar bagi UMKM untuk berkembang adalah rendahnya penerapan teknologi digital dalam operasional usahanya. Selain itu, pengelolaan pencatatan keuangan yang efektif dan efisien juga masih menjadi persoalan penting yang dihadapi banyak UMKM (Serly & Fedelia, 2023). Di sisi lain, ketersediaan dan penggunaan sistem basis data sederhana seperti *Microsoft Access* dapat membantu UMKM mengelola data secara lebih terstruktur dan akurat (Agency, 2015; Rubianto et al., 2023). Masalah lain yang mesti diselesaikan pada Toko Cat Barokah adalah pemilik/karyawan membutuhkan peningkatan pemahaman tentang administrasi usaha dagang serta pendampingan dalam penerapan digitalisasi pencatatan keuangan baik stok dan transaksi penjualan barang dagangan berbasis aplikasi. Sejatinya, digitalisasi pencatatan keuangan ini penting untuk meningkatkan efisiensi dan efektivitas (Bouwman et al., 2019); pengelolaan keuangan lebih mudah, cepat, dan akurat sehingga membantu UMKM untuk mengambil keputusan bisnis yang lebih tepat (Blahušiaková et al., 2022).

Salah satu faktor keberhasilan suatu UMKM adalah sumber daya manusia yaitu pelaku usaha yang merupakan tenaga kerja yang sebagian besar usaha dilakukan secara perorangan. Karena skala usaha yang kecil dan pengelolaannya dilakukan secara sederhana, hampir keseluruhan operasional usaha dilakukan sendiri oleh pemilik usaha. Karakteristik ini umumnya usaha informal di Provinsi

Sumatera Barat, yaitu usaha yang bericirikan tidak adanya status badan hukum, tidak adanya sistem pencatatan keuangan, beroperasi dengan modal dan keahlian terbatas, serta penggunaan teknologi yang masih sederhana (BPS Provinsi Sumatera Barat, 2025). Hal yang sama juga dialami oleh Toko Cat Barokah, meskipun pemilik usaha memiliki pengalaman secara keterampilan (teknis) tetapi belum mampu mengelola usaha lebih inovatif dengan menggunakan teknologi dan manajemen bisnis karena masih baru 2 tahun operasi dan karyawan yang belum kompeten. Dengan omzet penjualan sekitar Rp. 3.500.000/hari dari 10 individu/bisnis pelanggan tetap dan lebih dari 20 item barang dagangan yang paling laku terjual dari 150 total item, pemilik usaha merasa kesulitan dalam mengelolanya baik dari pencatatan transaksi dan pengambilan keputusan bisnis lainnya (Tim Pengabdian PNP, 2025).



Gambar 1.

Kondisi Pencatatan Penjualan dan Manajemen Toko Cat Barokah Sebelum Transfer Ipteks

Realitanya, Toko Cat Barokah Kota Padang memerlukan transfer ipteks agar permasalahan di atas dapat diminimalisir terkait dengan: 1) Pengelolaan data usaha masih dilakukan secara manual, sehingga rawan kesalahan pencatatan, kehilangan data, dan ketidaksesuaian informasi antara stok fisik dan terjual; 2) Pengelola belum memiliki pengetahuan dan keterampilan digital terkait manajemen data dan penggunaan aplikasi komputer yang mendukung administrasi toko; 3) Operasional tidak efisien akibat minimnya pemahaman tentang manajemen dan administrasi toko; dan 4) Toko belum memiliki aplikasi sederhana yang dapat digunakan secara langsung untuk membantu kegiatan administrasi operasional sehari-hari. Tim Pengabdian PNP (2025), selain bertujuan untuk mewujudkan Tri Dharma Perguruan Tinggi melalui transfer ipteks dalam bentuk pengabdian kepada masyarakat (pelatihan), juga bertujuan untuk memberikan penjelasan materi dan praktik langsung tentang tata pengeleloan usaha baik manajemen bisnis serta membangun sistem pencatatan stok dan transaksi penjualan barang dagangan di Toko Cat Barokah yang lebih modern dan berkelanjutan.

METODE

Khalayak sasaran dalam kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini adalah UMKM yang bergerak di bidang *refinishing* dan *body repair* kendaraan bermotor, yaitu Toko Cat Barokah, beralamat di Jalan Gajah Mada No. 17, Kelurahan Gunung Pangilun, Kecamatan Padang Utara, Kota Padang, Sumatra Barat – 25173. Pendekatan realisasi program transfer ipteks kepada mitra sebagai khalayak sasaran dilakukan dalam bentuk pelatihan di tempat usaha dan berdurasi satu hari (*one-day workshop*). Metode dipilih setelah dilakukan observasi, *indepth-interview*, dan *need assesment* sehingga diperlukan pendampingan intensip dari Tim Pengabdian PNP untuk menyelesaikan persoalan mitra. Pelatihan diikuti oleh 5 orang peserta, terdiri dari pemilik usaha dan 4 orang karyawan (keluarga pemilik usaha). Metode pelaksanaan pelatihan dilakukan secara tatap muka (ceramah/diskusi), demonstrasi ipteks, prkatik langsung, serta pendampingan untuk menyampaikan dan mengaplikasikan baik materi terkait

This work is licensed under Creative Commons Attribution License 4.0 CC-BY International license

dengan dasar-dasar pengelolaan dan administrasi toko, manajemen bisnis, dan digitalisasi pencatatan transaksi penjualan berbasis aplikasi *Microsoft Access*.

Setelah kegiatan pelatihan, hasil transfer ipteks kemudian dievaluasi berdasarkan:

- 1) Indikator *input* meliputi kehadiran dan partisipasi peserta dalam pelatihan (daftar hadir).
- 2) Indikator *process* meliputi capaian atas penyampaian materi dan praktik langsung digitalisasi pencatatan penjualan berbasis *Microsoft Access* yang dinilai dari hasil kuesioner *pre* dan *post-test* atas aspek keandalan, daya tanggap, empati, kepastian, dan bukti fisik yang disampaikan.
- 3) Indikator *output* meliputi perubahan *kompetensi inti* (pemahaman terhadap administrasi toko dan manajemen perusahaan dagang) dan *kompetensi teknis* (kemampuan digitalisasi pencatatan penjualan berbasis *Microsoft Access*) sesuai Standar Operasional Prosedur (SOP) ipteks yang disampaikan berupa buku panduan pengoperasian mulai fitur dari login, input data, atribut penjualan, hingga cetak laporan)
- 4) Indikator *outcome* meliputi dampak realisasi pelatihan atas implementasi ipteks digitalisasi pencatatan penjualan berbasis *Microsoft Access* terhadap efektifitas dan efisiensi kerja, akurasi pencatatan, administrasi toko, serta pelaporan untuk pengambilan keputusan bisnis mitra.

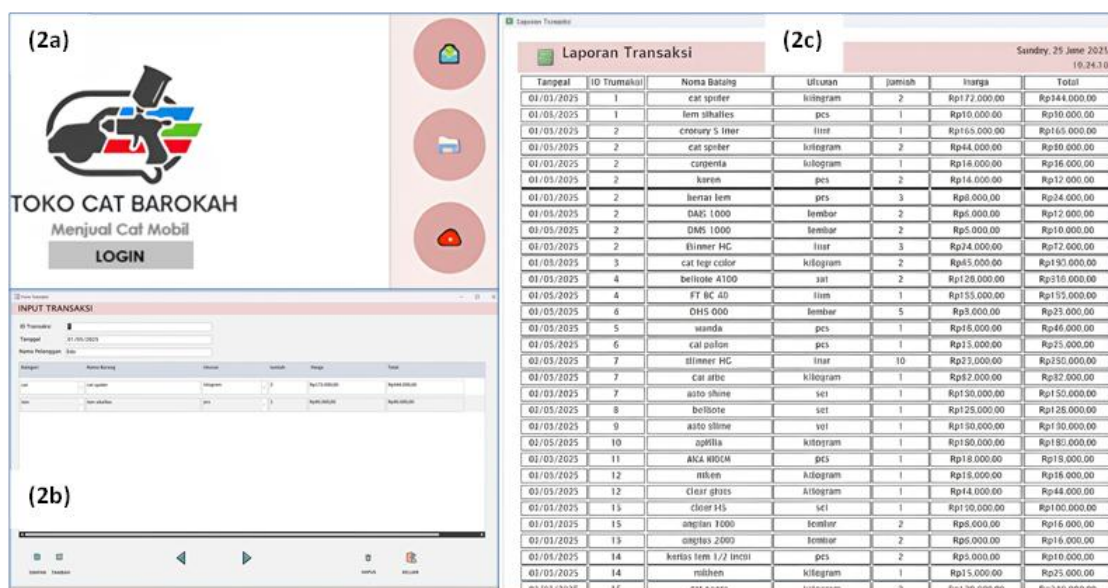
HASIL DAN PEMBAHASAN

Secara umum, capaian pelatihan digitalisasi pencatatan penjualan berbasis *Microsoft Access* ini mendapatkan respons yang positif dari seluruh peserta dan sekitar 97,25% telah sesuai dengan rencana awal pelaksanaan kegiatan baik dari aspek keandalan, daya tanggap, empati, kepastian, atau seluruh bukti fisik yang disampaikan Tim Pengabdian PNP. Tercapainya tujuan dan target dalam pengabdian kepada masyarakat ini dapat dilihat secara umum berdasarkan respons yang diberikan oleh pemilik dan karyawan sebanyak 5 orang peserta (hadir 100%) Toko Cat Barokah Kota Padang sebagai peserta terhadap aspek-aspek kualitas pelatihan yang disampaikan. *Keandalan*, menunjukkan rata-rata 98,50% peserta menyatakan topik dan materi telah sesuai dengan kebutuhan mitra, cara penyampaian, dan kompetensi narasumber yang memadai. *Daya tanggap*, dengan rata-rata 92,50% peserta menyatakan bahwa narasumber memberikan respon cepat dengan kesungguhan hati atas keluhan mitra. *Empati*, menunjukkan 97,25% peserta menyatakan bahwa narasumber bersikap ramah tamah dan memberikan layanan terbaik bagi mitra. *Kepastian*, menunjukkan rata-rata 95,75% pelatihan ini perlu ditindaklanjuti dan perlunya pendampingan di masa datang. *Bukti fisik*, menunjukkan 95,25% peserta menyatakan bahwa narasumber telah memaparkan materi, panduan praktik, dan mempraktikkan aplikasi ipteks yang dirancang sebelumnya oleh Tim Pengabdian PNP bagi solusi permasalahan mitra.

Digitalisasi pencatatan penjualan penjualan berbasis *Microsoft Access* pada Toko Cat Barokah Kota Padang merupakan realisasi nyata dari permasalahan mitra, yang kemudian diwujudkan dalam bentuk aplikasi (perangkat lunak) yang siap pakai oleh Tim Pengabdian PNP. Tentu saja, perangkat lunak tersebut disertai dengan buku panduan praktis agar pemilik dan karyawan pada usaha mitra tidak terkendala dalam penerapannya. Selain berbasis pada permasalahan mitra, Tim Pengabdian PNP juga telah merujuk pada konsep dan praktik administrasi toko (*merchant*) yang terkomputerisasi dan berbasis aplikasi *Microsoft Access*. Secara umum, sekitar 90,00% peserta sudah mampu mengaplikasikan perangkat lunak digital tersebut terhadap lima tahapan penting berikut:

- 1) Melakukan *login* (masuk) ke dalam aplikasi dengan menggunakan *username* dan *password* yang telah dirancang sebelumnya oleh Tim Pengabdian PNP (Gambar 2a).
- 2) Masuk ke laman *menu* penginputan data dan laporan penjualan Toko Cat Barokah. Pada *form menu* ini terdapat tiga fitur utama, yaitu untuk membuka *form* transaksi yang berguna untuk menginput setiap transaksi penjualan, membuka laporan, dan keluar aplikasi (Gambar 2a).
- 3) Masuk ke laman *menu* penginputan data stok dan penjualan barang dagangan yang terjadi di Toko Cat Barokah ± 150 item berdasarkan kategori, nama/jenis barang, ukuran, jumlah (stok barang), harga, dan total seperti cat mobil, dempul, *thinner*, *epoxy*, amplas (Gambar 2b).

- 4) *Report menu* atau fitur laporan yang dapat digunakan untuk menampilkan dan menghasilkan berbagai laporan terkait baik stok dan transaksi penjualan barang dagangan (harian, bulanan, dan tahunan) di Toko Cat Barokah (Gambar 2c).
- 5) Pada *Report menu* terdapat juga fitur *print* yang dapat digunakan untuk mencetak dokumen laporan stok dan penjualan barang dagangan sesuai kebutuhan mitra (Gambar 2c).



Gambar 2.

Aplikasi Digitalisasi Pencatatan Penjualan Berbasis *Microsoft Access* Toko Cat Barokah

Aspek-aspek tersebut menjadi acuan bagi Tim Pengabdian PNP mengambil kesimpulan sejauh mana pelatihan ini dapat memberikan solusi bagi permasalahan mitra, seperti pada Tabel 1 berikut:

Tabel 1.

Evaluasi Dampak Pelatihan Sebagai Solusi Permasalahan Mitra

No	Permasalahan	Ipteks yang Disampaikan	Capaian
1	Sistem pencatatan stok dan transaksi penjualan barang dagangan usaha yang masih manual.	Ceramah/diskusi/tanya jawab terkait konsep dan praktik pencatatan akun-akun dan transaksi penjualan (<i>Sales Account</i>) yang terkomputerisasi.	± 35,50% terjadi peningkatan <i>kompetensi inti</i> dari pemilik/karyawan terhadap pencatatan stok dan penjualan (<i>Sales Account</i>) terkomputerisasi akan risiko sistem manual yang berbiaya tinggi, rentan terjadi kesalahan, tidak efisien dalam skala besar, memerlukan arsip fisik/rentan rusak, serta tidak ada <i>back-up</i> otomatis dan tidak <i>real-time</i> .
2	Minimnya pengetahuan dan kompetensi digitalisasi dari pemilik/karyawan terhadap manajemen dan administrasi serta perangkat lunak	Ceramah/diskusi/tanya jawab terkait konsep dan praktik administrasi toko berbasis digital pada usaha berskala UMKM dalam meningkatkan kinerja usaha serta efektifitas	± 40,75% terjadi peningkatan <i>kompetensi inti</i> dari pemilik/karyawan terhadap pentingnya konsep dan praktik pengelolaan serta administrasi toko berbasis digitalisasi UMKM yang berkaitan erat dengan pencatatan keuangan, inventaris barang dagangan (stok) dan <i>database</i> pelanggan.

	dalam penjualan toko.	dan efisiensi pencatatan transaksi penjualan.	
3	Operasional toko yang tidak efisien dan sulit berkembang akibat dari pemahaman tata kelola dan administrasi toko yang tidak inovatif.	Ceramah/diskusi/tanya jawab terkait manajemen dan administrasi usaha toko (<i>merchant administration</i>) sesuai dengan dinamisasi bisnis dan inovasi teknologi mutakhir.	± 25,80% terjadi peningkatan <i>kompetensi inti</i> dari pemilik/karyawan pada <i>mindset</i> mengelola toko yang lebih inovatif agar mampu menilai kinerja usaha secara berkala serta menata ulang <i>layout</i> dan rantai pasok dengan melatih karyawan agar beroperasi efisien dan berorientasi kenyamanan bagi pelanggan.
4	Kendala usaha menyediakan dan menerapkan pencatatan stok dan transaksi penjualan toko rutin (harian) berbasis perangkat lunak digital.	Praktik langsung dan pendampingan untuk menerapkan perangkat lunak digital pencatatan stok dan transaksi penjualan berbasis <i>Microsoft Access</i> beserta panduan praktisnya.	± 30% terjadi peningkatan <i>kompetensi teknis</i> dari pemilik/karyawan mencatat stok dan penjualan usaha rutin berbasis <i>Microsoft Access</i> : <ul style="list-style-type: none"> • ± 90 dari 150 item barang mampu diinput. • ± 40% mampu men-<i>display</i> dan <i>print</i> laporan. • ± 35% waktu dan biaya operasi bisa direduksi. • ± 25% <i>stock-out</i> dan <i>over-stock</i> bisa diketahui. • ± 35% akurasi catatan penjualan lebih efisien.

Outcome yang diharapkan atas rata-rata angka capaian tersebut, tidak serta-merta langsung dapat dirasakan oleh mitra, tetapi membutuhkan waktu lebih dan latihan kumulatif dan berkelanjutan. Tinggi-rendahnya apaian di atas sangat relevan dengan realita Toko Cat Barokah Kota Padang dengan skala usaha mikro, keterbatasan modal, beroperasi secara konvensional, kompetensi karyawan yang relatif rendah (anggota keluarga yang dibayar upahnya), serta belum berinovasi baik dari manajemen dan penggunaan teknologi komputerisasi mutakhir. Karakteristik yang sedemikian dimiliki UMKM pada umumnya khususnya di Kota Padang, Provinsi Sumatera Barat. Terutama pada aspek tingkat pendidikan dan literasi pemilik/karyawan yang relatif belum kompeten (rata-rata tamatan SMA) juga menjadi kendala dalam optimalisasi penyampaian ipteks oleh Tim Pengabdian PNP. Setidaknya, atas ide pelatihan sebagai wujud dari pengabdian kepada masyarakat sudah mampu memberikan *outcome* yang cukup berdampak terhadap kinerja usaha mitra dalam aspek akurasi, reduksi waktu dan biaya, serta peningkatan pemahaman dan *mindset* pemilik/karyawan dalam mengelola toko (*merchant*) lebih inovatif dan berorientasi pada keberlanjutan usaha. Karena pada kenyataannya, UMKM tidak bisa mengandalkan keterampilan atau pengalaman berusaha yang lebih dari 15 tahun saja (*hard skill*) tanpa meningkatkan *kompetensi inti* dan *teknis* sesuai dengan indikator *outcome* pelatihan ini terkait dengan dinamisasi dan disrupti manajemen bisnis serta dampak teknologi bagi UMKM pada dekade ini.



Gambar 3.

Pelaksanaan Transfer Ipteks (Pelatihan) kepada Toko Cat Barokah Kota Padang

KESIMPULAN

Pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat oleh Tim Pengabdian PNP yaitu dalam bentuk pelatihan ini, setidaknya telah mampu meningkatkan pengetahuan dan kompetensi pemilik/karyawan dari Toko Cat Barokah Kota Padang untuk memahami cara mengelola administrasi toko serta teknik pencatatan stok dan transaksi penjualan barang dagangannya berbasis digital menggunakan aplikasi *Microsoft Access*. Penerapan aplikasi digital tersebut juga dirasakan telah berdampak cukup baik dalam meningkatkan kinerja usaha mitra baik dari aspek akurasi, reduksi waktu dan biaya, serta peningkatan pemahaman dan *mindset* pemilik/karyawan dalam mengelola *merchat* lebih inovatif dan berorientasi pada keberlanjutan usaha. Secara praktis, digitalisasi pencatatan stok dan transaksi penjualan mampu membantu pemilik/karyawan dalam menginput $\pm 60\%$ total item barang dagangan yang berimplikasi pada efektifitas pelaporan penjualan, waktu dan biaya operasi bisa direduksi, diketahuinya kelebihan stok (*over-stock*) dan kekurangan stok (*stock-out*), serta akurasi pencatatan lebih efisien.

Meskipun masih sederhana dan belum optimal, setidaknya menjadi fondasi fundamental bagi mitra untuk lebih inovatif dalam mengelola usahanya secara berkelanjutan. Untuk memberikan solusi permasalahan mitra yang lebih efektif, maka kegiatan ini membutuhkan pendampingan lebih lanjut (*follow-up*) baik individual melalui kreativitas pemilik/karyawan mengembangkan fitur-fitur aplikasi yang tersedia atau bisa mengikuti pelatihan sejenis seperti program digitalisasi UMKM dari Pemko. Padang. Rekomendasi transfer ipteks sebagai tindak lanjut *upgrading* usaha mitra adalah penerapan digitalisasi pencatatan stok dan penjualan berbasis *android* dengan memanfaatkan *platform* terkait di *google playstore* sehingga lebih *real-time* dan dapat digunakan dalam menyusun laporan keuangan. Tim Pengabdian PNP juga mengusulkan untuk memberi ruang bagi Mahasiswa di Jurusan Administrasi Niaga, Politeknik Negeri Padang dapat melakukan praktek kerja lapangan pada usaha mitra.

DAFTAR PUSTAKA

- Agency, Beranda. (2015). *MS Access untuk Database Bisnis dan Perkantoran*. Jakarta: Penerbit Elex Media Komputindo. ISBN: 9786020274386.
- Aisyah, H., Puspita, S., & Elizamiharti, E. (2022). Resource-Based View: Strategi UMKM di Sumatera Barat untuk Mencapai Keunggulan Kompetitif. *Jurnal Riset Manajemen & Bisnis Dewantara*, 5(2), 109–120. <https://doi.org/10.26533/jmd.v5i2.1029>
- Blahušiaková, M., Mateášová, M., & Meluchová, J. (2022). New Challenges in Accounting Practice in the Slovak Republic Related to Digitalization. *Proceedings of the International Scientific Conference HRADEC Economic days, 9-10 June 2022*. <https://doi.org/10.36689/uhk/hed/2022-01-010>

- Bouwman, W. A., Nikou, S., & Reuver, M. D. (2019). Digitalization, Business Models, and SMEs: How do Business Model Innovation Practices Improve Performance of Digitalizing SMEs? *Telecommunications Policy*, 43(9), 1–18. <https://doi.org/10.1016/j.telpol.2019.101828>
- BPS, Provinsi Sumatera Barat. (2018). *Potensi Usaha Mikro Kecil Provinsi Sumatera Barat Sensus Ekonomi 2016*. Badan Pusat Statistik Provinsi Sumatera Barat. ISBN: 978-602-6544-46-9.
- BPS, Provinsi Sumatera Barat. (2025). Profil Industri Pengolahan Mikro dan Kecil Provinsi Sumatera Barat 2024. *Badan Pusat Statistik Provinsi Sumatera Barat*, 7, 1-99. ISSN: 2797-0388.
- Kemenkop., UKM. (2024). *Refleksi 2022, Outlook 2023, Kementerian Koperasi dan UKM: Ungkap Pencapaian dan Rencana Untuk Pelaku UMKM*, Kementerian Koperasi dan UKM RI, 23 Juli 2024. Diakses dari: <http://www.kemenkopukm.go.id/kumkm-dalam-angka/>
- Komalasari, S. P., Mazelfi, I., Isra, L. A., Aulia, N. S., & Ramadhani, Z. (2024). Pembuatan Aplikasi Pencatatan Penjualan dan Pembelian pada UMKM 45 Cake n Donat dengan Microsoft Access. *Buletin Dharma Andalas*, 1(1), 18–25. <https://doi.org/10.25077/bda.v1i1.4>
- Rubianto, A. V., Tabina, K., Fitri, R., Ningdyah, S., & Ariesta, A. (2023). Desain Aplikasi Laporan Penjualan untuk UMKM Berbasis Microsoft Access. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(2), 61–70.
- Serly, S., & Fedelia, J. (2023). Perancangan Sistem Akuntansi dengan Menggunakan Microsoft Access pada UMKM Mie Tarempa Kedai Makcik Kota Batam. *Journal of Human and Education*, 3(4), 145–153. <https://doi.org/10.31004/jh.v3i4.412>
- Tim Pengabdian PNP. (2025). *Hasil Wawancara Awal Tim Pengabdian PNP dengan Toko Cat Barokah Kota Padang Sebagai Mitra*. Laporan Pengabdian Mandiri, Jurusan Administrasi Bisnis, Politeknik Negeri Padang, Desember 2025. (Tidak Dipublikasikan)
- World Bank. (2022). *Digitalizing SMEs to Boost Competitiveness*. World Bank Publications - Reports 38108, The World Bank Group. Diakses dari: [RePEc: Research Papers in Economics](https://www.repec.org/)