

Implementasi Sistem Informasi Penjualan Berbasis Website sebagai Upaya Digitalisasi Usaha Keripik Pisang Ibu Sari

Nabila Amanda¹, Darwis Robinson Manalu²

^{1,2} Universitas Methodist Indonesia, Indonesia

Received : 28 Juni 2026, Revised : 7 Juli 2026, Published : 13 Juli 2026

Corresponding Author

Nama Penulis: Darwis Robinson Manalu

E-mail: manaludarwis@gmail.com

Abstrak

Kegiatan pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk mendukung para pemilik Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam mengatasi dua masalah utama, yaitu pencatatan penjualan yang masih menggunakan metode manual dan keterbatasan dalam memperluas jangkauan pemasaran produk. Solusi yang dihadirkan mencakup penerapan sistem informasi penjualan berbasis website, yang dikembangkan dengan menggunakan bahasa pemrograman PHP dan MySQL sebagai basis data. Pelaksanaan kegiatan ini dilakukan melalui beberapa tahapan seperti observasi lapangan, wawancara mendalam dengan pemilik usaha, pengembangan sistem, pelatihan penggunaan aplikasi, dan pendampingan setelah sistem diterapkan. Hasil dari kegiatan ini menunjukkan bahwa mitra dapat menjalankan sistem secara mandiri untuk mengatur katalog produk, merekam transaksi penjualan, mengawasi stok barang, dan mempromosikan produk secara digital. Pengujian sistem dengan metode Black Box Testing menunjukkan bahwa semua fitur berfungsi dengan baik. Penerapan sistem tersebut memberikan manfaat yang nyata, seperti peningkatan efisiensi dalam pencatatan, pengurangan kesalahan dalam pembukuan, dan perluasan jangkauan pemasaran produk keripik pisang melalui platform digital.

Kata Kunci – Sistem Informasi Penjualan, Website, UMKM

Abstract

This community service initiative aims to assist Micro, Small, and Medium Enterprise (MSME) owners in addressing two primary challenges: reliance on manual sales recording methods and limited product marketing reach. The proposed solution involves implementing a web-based sales information system developed using PHP and MySQL. The project was executed through several stages, including field observations, in-depth interviews with business owners, system development, application training, and post-implementation support. The results demonstrate that the partners can independently operate the system to manage product catalogs, record sales transactions, monitor inventory, and digitally promote their products. Black Box Testing confirmed that all system features function correctly. The system's implementation has yielded tangible benefits, such as improved recording efficiency, reduced bookkeeping errors, and expanded marketing reach for banana chip products via digital platforms.

Keywords – Sales Information System, Website, MSMEs

How To Cite: Amanda, N., & Manalu, D. R. (2026). Implementasi Sistem Informasi Penjualan Berbasis Website sebagai Upaya Digitalisasi Usaha Keripik Pisang Ibu Sari. Jurnal Pengabdian Masyarakat Bangsa, 4(5), 2184–2193. <https://doi.org/10.59837/jpmba.v4i5.4717>

Copyright ©2026 Nabila Amanda, Darwis Robinson Manalu

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



PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) menjadi pilar utama ekonomi nasional yang menyerap sebagian besar tenaga kerja produktif di Tanah Air. Meskipun memiliki potensi yang besar, sektor makanan dan minuman dari UMKM menghadapi berbagai tantangan dalam hal administrasi dan pemasaran produknya. Banyak pelaku usaha kecil yang masih bergantung pada metode pencatatan manual menggunakan buku fisik atau pesan singkat melalui aplikasi chat, yang berisiko mengalami kesalahan dalam perhitungan, kehilangan data transaksi, dan ketidakakuratan informasi mengenai stok barang (Al Muftin & Hidayat, 2023). Hal ini berdampak langsung pada buruknya manajemen keuangan dan kesulitan dalam membuat keputusan bisnis yang tepat.

Situasi yang sama juga dialami oleh UMKM Keripik Pisang Ibu Sari yang berlokasi di Medan. Berdasarkan pengamatan awal, seluruh pencatatan untuk transaksi penjualan, pengelolaan stok, dan rekap keuangan harian masih dilakukan dengan cara tradisional. Akibatnya, pemilik usaha sering menghadapi masalah selisih stok, kesulitan dalam melacak riwayat transaksi, dan kesalahan dalam perhitungan laba. (Nurhidayah et al., 2025) Mengungkapkan bahwa kurangnya standar pencatatan akuntansi yang tepat menjadi kendala bagi usaha kecil dalam memantau kinerja keuangan secara akurat dan berkelanjutan.

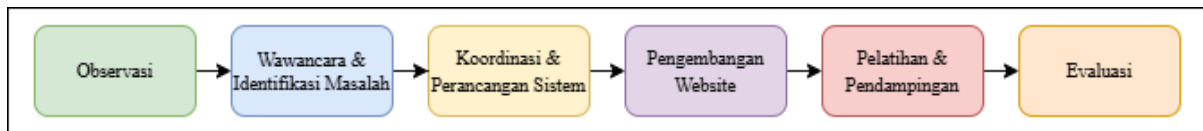
Dalam hal pemasaran, Keripik Pisang Ibu Sari belum memanfaatkan saluran promosi digital secara terencana, sehingga jangkauan produknya terbatas pada pelanggan di sekitar lokasi. (Meliyah et al., 2025) Menyatakan bahwa memanfaatkan platform digital secara efektif bisa memperluas daya saing produk lokal serta mengurangi hambatan jarak antara penjual dan pembeli. Selanjutnya, (Rizkiyah, 2025) Menekankan pentingnya identitas merek yang kuat dan tampilan visual yang profesional sebagai faktor penentuan kepercayaan konsumen di pasar digital. Dengan demikian, kehadiran situs web penjualan adalah langkah strategis yang perlu segera diambil untuk meningkatkan pertumbuhan usaha secara signifikan.

Sejumlah proyek pengabdian sebelumnya telah menunjukkan keberhasilan dari pendekatan yang serupa. (Alfina et al., 2025) Berhasil membantu UMKM Aneka Keripik MJ dalam menerapkan pencatatan keuangan digital yang memperbaiki keteraturan administrasi usahanya. (Moh. Syarief Hidayatullah et al., 2025) Mengimplementasikan sistem informasi berbasis web di UMKM Kripik Pisang Ibu Ira, yang terbukti mengurangi kesalahan dalam pengelolaan pesanan dan persediaan. (Vernanda & Buchori, 2022) Melaporkan bahwa penerapan teknologi digital yang tepat dapat meningkatkan omzet UMKM hingga 50%. (Munfaqiroh et al., 2025) Juga mencatat bahwa kombinasi strategi pemasaran online dan pengelolaan digital secara konsisten dapat meningkatkan kinerja bisnis pelaku UMKM.

Berdasarkan permasalahan serta tinjauan literatur tersebut, kegiatan pengabdian masyarakat ini diadakan untuk memberikan solusi nyata kepada UMKM Keripik Pisang Ibu Sari dengan penerapan sistem informasi penjualan berbasis situs web. Tujuan dari kegiatan ini adalah: (1) membantu mitra dalam mendigitalisasi pencatatan transaksi penjualan dan pengelolaan stok; (2) menyediakan katalog produk digital yang dapat diakses oleh calon pelanggan dari berbagai tempat; dan (3) meningkatkan kemampuan pemilik UMKM dalam memanfaatkan teknologi informasi untuk mengembangkan usaha.

METODE

Kegiatan pengabdian masyarakat ini diadakan di UMKM Keripik Pisang Ibu Sari yang berlokasi di Kota Medan, Provinsi Sumatera Utara. Mitra dalam kegiatan ini mencakup pemilik usaha dan satu karyawan yang terlibat langsung dalam pencatatan dan penjualan. Pelaksanaan kegiatan ini berlangsung selama sekitar dua bulan dengan mengikuti langkah-langkah sebagai berikut. Alur kegiatan pengabdian dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1.

Diagram Alur Tahapan Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian Masyarakat

1. Observasi

Tahap pertama dilakukan dengan melakukan kunjungan langsung ke lokasi usaha Keripik Pisang Ibu Sari untuk menilai situasi operasional usaha, termasuk cara pencatatan penjualan harian, pengelolaan stok barang, dan cara promosi produk yang sedang berjalan. Pengamatan ini dibantu dengan lembar observasi dan dokumentasi foto untuk mendokumentasikan keadaan awal mitra dengan tepat.



Gambar 2.

Dokumentasi Kegiatan Observasi dan Wawancara dengan Ibu Sari

2. Wawancara dan Identifikasi Masalah

Wawancara terstruktur dilaksanakan bersama pemilik UMKM menggunakan panduan pertanyaan yang sudah disiapkan sebelumnya. Tujuan dari proses ini adalah untuk mendalami masalah yang dihadapi, kebutuhan sistem yang diinginkan, dan kemampuan teknologi yang sudah dimiliki mitra. Hasil dari wawancara ini menjadi dasar penting untuk menentukan fitur dan prioritas dalam pengembangan sistem.

3. Koordinasi dan Perancangan Sistem

Setelah mendapatkan data dari kegiatan observasi dan wawancara, tim pelaksana melakukan koordinasi mendalam dengan mitra untuk menyepakati spesifikasi sistem yang akan dirancang. Perancangan sistem mencakup pembuatan diagram alur proses (flowchart), diagram use case, diagram aktivitas, serta Entity Relationship Diagram (ERD) yang berfungsi sebagai cetak biru untuk struktur basis data. Rancangan awal ini kemudian dipresentasikan kepada mitra guna mendapatkan masukan sebelum pembangunan sistem dimulai.

4. Pengembangan Website

Sistem informasi penjualan berbasis website dikembangkan menggunakan bahasa pemrograman PHP untuk logika server, MySQL sebagai sistem manajemen basis data, dan

HTML, CSS, serta JavaScript untuk antarmuka pengguna. Proses pengembangan dilakukan secara bertahap dengan pendekatan prototipe, yaitu membuat versi awal sistem, melakukan uji coba bersama mitra, menerima masukan, dan kemudian melakukan perbaikan secara berulang hingga sistem dapat memenuhi kebutuhan mitra. Pengujian fungsionalitas sistem dilakukan melalui metode Black Box Testing untuk memastikan setiap fitur berfungsi sebagaimana mestinya.

5. Pelatihan & Pendampingan

Setelah sistem selesai dikembangkan, pelatihan diadakan di lokasi usaha mitra. Pelatihan ini mencakup tata cara penggunaan setiap fitur sistem, mulai dari pengelolaan data produk, pencatatan transaksi penjualan, pemantauan stok, hingga penyusunan laporan keuangan. Materi pelatihan juga disertai panduan penggunaan dalam bentuk modul tertulis yang diserahkan kepada mitra untuk referensi mandiri. Pendampingan dilakukan setelah pelatihan berlangsung selama beberapa minggu untuk memastikan mitra dapat menggunakan sistem secara mandiri dan menyelesaikan masalah teknis yang mungkin terjadi.

6. Evaluasi

Keberhasilan kegiatan ini dievaluasi berdasarkan kemampuan mitra dalam menggunakan sistem sepenuhnya, kelancaran dalam pencatatan digital, serta umpan balik positif yang diberikan oleh pemilik usaha selama proses pendampingan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kondisi Awal Mitra

Sebelum pengabdian dilakukan, UMKM Keripik Pisang Ibu Sari melakukan seluruh proses pencatatan secara manual. Penjualan dicatat di buku catatan tanpa pola standar, pemantauan stok dilakukan berdasarkan estimasi, dan rekap keuangan dilakukan secara tidak teratur. Hal ini mengakibatkan pemilik usaha kerap kesulitan untuk mengetahui stok secara langsung, menghitung laba bersih, serta melacak sejarah transaksi pelanggan. Untuk pemasaran, promosi produk hanya dilakukan melalui pesan berantai di WhatsApp kepada kerabat dan pelanggan tetap, sehingga produk tidak menjangkau konsumen potensial di luar jaringan sosial pemilik usaha.

Tabel 1.

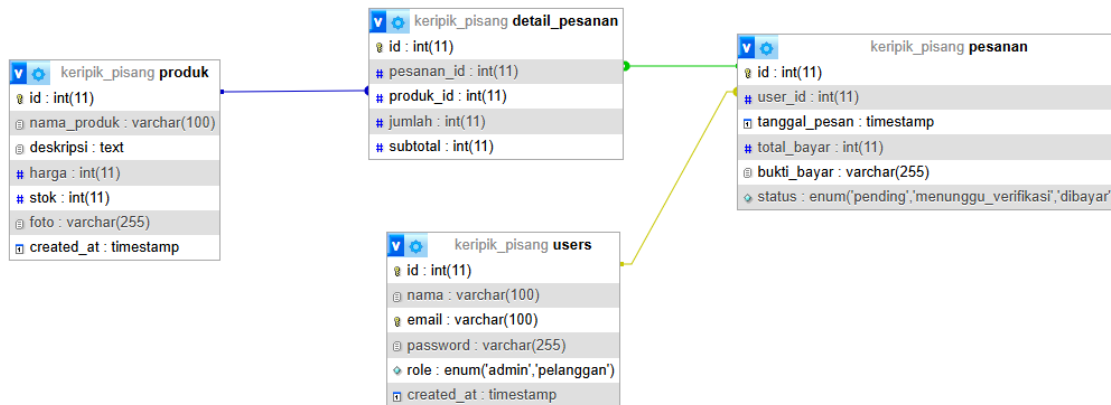
Perbandingan Kondisi Mitra Sebelum dan Sesudah Implementasi Sistem

Aspek	Kondisi Sebelum Pengabdian	Kondisi Sesudah Pengabdian
Pencatatan Transaksi	Manual dengan buku tulis, berisiko kesalahan dan kehilangan data	Tercatat otomatis dalam sistem, riwayat transaksi tersimpan secara digital
Pengelolaan Stok	Berdasar estimasi, sering terjadi ketidaksesuaian jumlah stok	Stok diperbarui secara otomatis setiap kali transaksi berlangsung
Laporan Keuangan	Tidak ada, perhitungan secara dilakukan manual	Laporan harian dan bulanan dapat dicetak kapan saja
Pemasaran Produk	Hanya melalui grup WhatsApp pelanggan tetap	Katalog digital dapat diakses oleh siapa saja via website
Pembuatan Nota	Ditulis tangan, memakan waktu	Dihitung otomatis oleh sistem, lebih cepat dan tepat

Perancangan Sistem

Berdasarkan hasil analisis kebutuhan mitra, tim pengembang merancang sistem informasi penjualan yang mencakup empat modul utama: (1) modul manajemen produk untuk mengatur katalog keripik pisang beserta variasi rasa, harga, dan ketersediaan; (2) modul transaksi penjualan untuk secara

otomatis merekam setiap transaksi pelanggan; (3) modul laporan keuangan untuk merangkum pendapatan harian dan bulanan; dan (4) modul manajemen pengguna yang membedakan hak akses antara admin (pemilik usaha) dan pelanggan. Struktur sistem dirancang menggunakan Entity Relationship Diagram (ERD) yang mengaitkan entitas produk, pelanggan, pesanan, dan rincian pesanan. Desain antarmuka sistem dapat dilihat pada Gambar 2 berikut.



Gambar 3.

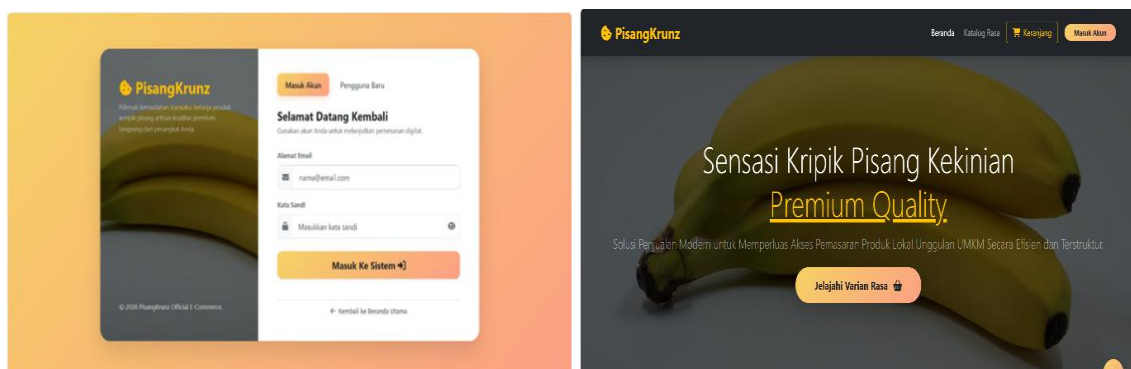
Entity Relationship Diagram (ERD) Sistem Informasi Penjualan Keripik Pisang Ibu Sari

Implementasi Website PisangKrunz

Sistem informasi penjualan berhasil dibangun dan diimplementasikan di UMKM Keripik Pisang Ibu Sari. Berikut adalah rincian halaman-halaman utama yang terdapat dalam sistem.

a. Halaman Login dan Dashboard Utama

Halaman login berfungsi sebagai akses awal sistem yang membedakan hak akses antara admin dan pelanggan. Setelah berhasil masuk, admin akan diarahkan ke dashboard yang menampilkan ringkasan informasi usaha, termasuk jumlah produk yang aktif, total transaksi pada hari itu, dan notifikasi jika stok mulai menipis.

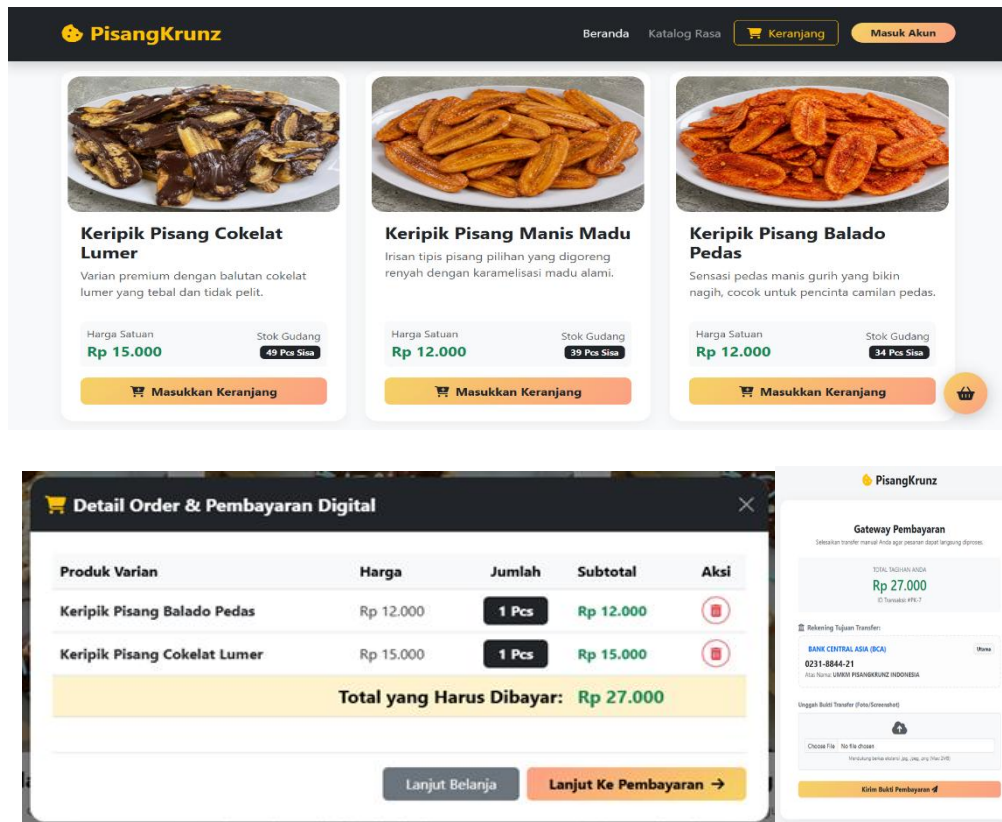


Gambar 4.

Halaman Login dan Dashboard Utama

b. Halaman Katalog Produk dan Transaksi Pelanggan

Pelanggan dapat melihat seluruh varian keripik pisang yang tersedia, lengkap dengan informasi harga per bungkus, deskripsi rasa, serta status stok yang diperbarui secara real-time. Fitur keranjang belanja memungkinkan pelanggan memilih produk dan melanjutkan ke tahap pembayaran dengan mengunggah bukti transfer.



Gambar 5.

Halaman Katalog Produk dan Transaksi Pelanggan

c. Halaman Panel Admin

Admin dapat menambah, mengubah, dan menghapus data produk, mengonfirmasi pembayaran masuk, serta memantau stok yang diperbarui secara otomatis setelah setiap transaksi selesai. Panel admin juga dilengkapi dengan fitur laporan penjualan harian dan bulanan yang dapat dicetak.



Gambar 6.

Halaman Panel Admin

Pengujian Sistem

Pengujian sistem dilakukan dengan pendekatan Black Box Testing untuk memastikan bahwa semua fitur berfungsi sesuai dengan kebutuhan mitra tanpa perlu mengakses kode internal. Pengujian

mencakup skenario penggunaan yang realistis yang mewakili kegiatan sehari-hari UMKM. Hasil dari pengujian ini dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2.
Hasil Pengujian Fungsionalitas Sistem (Black Box Testing)

No	Fitur	Skenario Pengujian	Hasil yang Diharapkan	Status
1	Login Sistem	Memasukkan email dan kata sandi yang valid	Pengguna berhasil mengakses dashboard	Valid
2	Manajemen Produk	Menambahkan produk baru lengkap dengan gambar dan harga	Data produk tersimpan dan ditampilkan di katalog	Valid
3	Katalog Pelanggan	Mengakses halaman produk tanpa melakukan login	Semua varian produk dan stok muncul dengan lengkap	Valid
4	Transaksi Pembelian	Memilih produk dan menyelesaikan checkout keranjang belanja	Sistem secara otomatis menghitung total harga secara otomatis	Valid
5	Verifikasi Pembayaran	Admin mengonfirmasi bukti transfer yang diterima	Status pesanan diperbarui dan stok berkurang	Valid
6	Laporan Penjualan	Mengakses menu untuk merangkum pendapatan harian	Laporan muncul dengan akurat dan bisa dicetak	Valid
7	Pembaruan Stok	Mengubah jumlah stok produk melalui panel admin	Stok terbaru segera muncul di halaman katalog	Valid

Berdasarkan hasil yang tercantum dalam Tabel 2, semua fitur dalam sistem berfungsi dengan baik tanpa adanya kesalahan fungsional. Ini menunjukkan bahwa sistem sudah siap untuk dipakai oleh mitra dalam mendukung kegiatan usaha sehari-hari.

Pelaksanaan Pelatihan

Pelatihan pemakaian sistem diberikan kepada pemilik UMKM setelah pengembangan website selesai. Peneliti menjelaskan fitur-fitur utama sistem, seperti cara mengakses halaman admin, mengelola data produk, memperbarui stok, dan memeriksa data penjualan. Selama sesi ini, pemilik UMKM diberikan kesempatan untuk mencoba sistem secara langsung dengan bimbingan dari peneliti agar bisa mengoperasikan website secara mandiri.

Hasil Pendampingan dan Respon Mitra

Pendampingan setelah pelatihan dilakukan selama tiga minggu untuk memastikan mitra dapat mengadopsi sistem dengan baik. Selama periode ini, tim pendukung melakukan kunjungan rutin dan memberikan bantuan teknis secara daring jika mitra menghadapi masalah. Dari pengamatan selama pendampingan, mitra secara konsisten menggunakan sistem untuk merekam setiap transaksi penjualan harian.

Pemilik UMKM memberikan respons positif terhadap sistem yang diterapkan. Ia menyatakan bahwa sistem sangat membantu untuk mendapatkan informasi stok secara langsung tanpa harus menghitung manual. Proses pembuatan nota penjualan yang sebelumnya memakan waktu dapat dilakukan dalam beberapa detik. Selain itu, adanya katalog digital menyediakan kesempatan bagi

calon pelanggan di luar jaringan sosial pemilik untuk menemukan dan memesan produk keripik pisang secara online.

Tabel 3.

Evaluasi Capaian Keberhasilan Kegiatan Pengabdian			
No	Indikator Keberhasilan	Target	Capaian
1	Mitra dapat login dan menggunakan sistem secara mandiri	100%	Tercapai
2	Pencatatan transaksi sudah beralih dari manual ke digital	100%	Tercapai
3	Semua fitur sistem berfungsi tanpa kesalahan	100%	Tercapai (7/7 valid)
4	Mitra sudah memiliki katalog produk digital yang aktif	Ada	Tercapai
5	Mitra memahami cara mencetak laporan penjualan	100%	Tercapai
6	Kepuasan mitra terhadap sistem dan pelatihan	Puas	Sangat Puas

Pembahasan

Keberhasilan penerapan sistem informasi penjualan ini sejalan dengan hasil dari berbagai penelitian serupa. (Nafian & Ikrimach, 2024) Menunjukkan bahwa aplikasi penjualan keripik pisang yang berbasis web dapat mempermudah proses transaksi serta mengurangi beban administratif para pelaku usaha. (Ahmad & Hasti, 2018) Juga menemukan hal serupa di Toko Cucko, di mana otomatisasi pencatatan secara signifikan mengatasi masalah kehilangan dokumen nota belanja. Temuan ini menguatkan bahwa penggunaan digitalisasi melalui situs web adalah solusi yang efektif untuk UMKM di sektor makanan.

(Noviyanti et al., 2025) Menekankan pentingnya pendampingan yang terstruktur dalam transformasi digital UMKM untuk memastikan mitra dapat mengadopsi teknologi baru secara mandiri. Hal ini terlihat dalam kegiatan pengabdian ini, di mana pelatihan dan bimbingan intensif selama tiga minggu berhasil membawa mitra dari tidak memiliki kemampuan digital menjadi menguasai sistem yang diterapkan. (Saputri, 2024) Menambahkan bahwa situs web jualan yang dirancang dengan baik dapat meningkatkan jangkauan pemasaran sekaligus citra profesional bisnis di mata konsumen.

Walaupun hasil kegiatan ini menunjukkan kemajuan yang sangat positif, terdapat beberapa batasan yang perlu diperhatikan untuk kegiatan pendampingan selanjutnya. Saat ini, sistem yang dibangun belum terhubung dengan sistem pembayaran otomatis, sehingga konfirmasi pembayaran harus dilakukan secara manual oleh admin. Juga, jaringan pengiriman produk belum terintegrasi dengan layanan ekspedisi pihak ketiga. Kedua batasan ini memberikan peluang untuk mengembangkan sistem yang dapat dijadikan agenda untuk pengabdian mendatang.

KESIMPULAN

Berdasarkan kegiatan pengabdian masyarakat yang telah dilakukan pada UMKM Keripik Pisang Ibu Sari di Kota Medan, dapat disimpulkan bahwa penerapan sistem informasi penjualan berbasis website berhasil menjawab persoalan pencatatan manual dan batasan dalam pemasaran yang dihadapi oleh mitra. Sistem ini dibangun menggunakan PHP dan MySQL, serta dilengkapi dengan fitur manajemen produk, pencatatan transaksi otomatis, pemantauan stok secara real-time, dan laporan keuangan yang dapat dicetak. Pengujian dengan metode Black Box Testing menunjukkan

bahwa semua fitur berfungsi dengan baik. Melalui pelatihan dan pendampingan yang intensif, mitra dapat menggunakan sistem tersebut secara mandiri dan merasakan manfaat langsung seperti efisiensi dalam pencatatan, pengurangan kesalahan administrasi, serta perluasan jangkauan pemasaran produk keripik pisang melalui katalog digital. Di masa mendatang, pengembangan dengan fitur integrasi sistem pembayaran serta layanan pengiriman dari pihak ketiga sangat disarankan untuk meningkatkan kenyamanan dalam bertransaksi dan memperluas layanan pengiriman bagi konsumen.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih yang mendalam kepada semua pihak yang telah memberikan dukungan, bantuan, dan kontribusi selama proses penulisan dan penyelesaian artikel ini. Ucapan terima kasih khusus ditujukan kepada dosen pembimbing yang telah memberikan arahan, bimbingan, dan masukan berharga selama penelitian dilakukan. Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada Ibu Sari, pemilik UMKM Keripik Pisang, yang telah memberikan izin untuk penelitian, menyuplai informasi, dan mendukung proses pengumpulan data yang diperlukan. Lebih lanjut, penulis menyampaikan apresiasi kepada keluarga tercinta atas doa, motivasi, dan dukungan moral yang selalu diberikan, sehingga penelitian ini dapat diselesaikan dengan baik. Penulis berharap hasil penelitian ini dapat memberikan kontribusi bagi pengembangan ilmu pengetahuan, terutama di bidang sistem informasi, dan menjadi referensi bagi penelitian selanjutnya yang berkaitan dengan digitalisasi serta pengembangan UMKM.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad, R. F., & Hasti, N. (2018). Sistem Informasi Penjualan Sandal Berbasis Web. *Jurnal Teknologi Dan Informasi*, 8(1), 67–72. <https://doi.org/10.34010/jati.v8i1.911>
- Al Muftin, F. I., & Hidayat, F. (2023). Sistem Informasi Penjualan. *Zona Komputer: Program Studi Sistem Informasi Universitas Batam*, 13(3).
- Alfina, R. N., Sayidah, P. N., Ramadhani, A. A., Marhaenis, G., Putro, H., & Febrianti, D. (2025). Pendampingan Pemasaran dan Pencatatan Keuangan Berbasis Digital pada UMKM Aneka Keripik MJ. 6(1), 60–67. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*
- Meliyah, N., Nurhasanah, N., Rayhan, H., & Khair, O. I. (2025). Pemanfaatan E-Commerce oleh UMKM dalam Meningkatkan Daya Saing Produk Lokal. *Jurnal Sains, Ekonomi, Manajemen, Akuntansi Dan Hukum*, 2(3), 223–230. <https://doi.org/10.60126/sainmikum.v2i3.1052>
- Moh. Syarief Hidayatullah, M. S. H., Mohammad Nazir Arifin, M. N. A., Fauzan Prasetyo Eka Putra, F. P. E. P., & Irwan Darmawan, I. D. (2025). Pengembangan Sistem Informasi Berbasis Web untuk Manajemen Pesanan, Produksi, dan Stok pada UMKM Kripik Pisang Ibu Ira Bangkal Sumenep. *Jurnal Ilmu Komputer Dan Multimedia*, 2(2), 7–13. <https://doi.org/10.46510/ilkomedia.v2i2.69>
- Munfaqiroh, S., Aryani, D. N., & Nursasi, E. (2025). Teknologi Tepat Guna dan Digitalisasi Marketing untuk Meningkatkan Penjualan. *Jurnal ABM Mengabdi*, 12(2), 68. <https://doi.org/10.31966/jam.v12i2.1749>
- Nafian, Z. I., & Ikrimach, I. (2024). Pengembangan Sistem Aplikasi Penjualan Keripik Pisang Berbasis Web. *Metik Jurnal*, 8(2), 65–72. <https://doi.org/10.47002/metik.v8i2.896>
- Noviyanti, A. A., Parhusip, A. M., Rosyada, A., Angelia, F., Ersad, J., Sutanto, K. E., Lee, L. F., Aureliant, N. I., & Poeyan, N. (2025). Menuju UMKM Naik Kelas : Penguatan Produksi, Branding, dan Keuangan Citra Rasa Cilaja. *Room of Civil Society Development*, 4(5), 871–886. <https://doi.org/10.59110/rcsd.757>
- Nurhidayah, N., Safitri, M., & Badollahi, I. (2025). Penerapan Sistem Akuntansi Manajemen dalam Meningkatkan Kinerja Bisnis Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. *Advances in Management & Financial Reporting*, 3(2), 180–198. <https://doi.org/10.60079/amfr.v3i2.518>

- Rizkiyah, N. (2025). Optimalisasi Identitas dan Keuangan UMKM melalui Edukasi Branding dan Pencatatan Keuangan Sederhana. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Dan Riset Pendidikan*, 4(1), 5754–5760. <https://doi.org/10.31004/jerkin.v4i1.2486>
- Saputri, S. (2024). Perancangan Sistem Informasi Penjualan Online Berbasis Website. *CHAIN: Journal of Computer Technology, Computer Engineering, and Informatics*, 2(3), 98–106. <https://doi.org/10.58602/chain.v2i3.143>
- Vernanda, D., & Buchori, A. S. (2022). *Sale Pisang Go Digital : Cerita Sukses Umkm Rasa Alami Menaikkan Omzet 50 % Dengan Teknologi Tepat Guna*. 9315, 884–897.