

PELATIHAN DIGITAL MARKETING DAN PENYUSUNAN LAPORAN KEUANGAN BERBASIS ACCURATE ONLINE PADA UMKM WARISAN GAYAM

Achmad Wicaksono^{1*}, Achmad Zaki², Dian Fahriani³

¹²³Fakultas Ekonomi, Universitas Nahdlatul Ulama Sidoarjo, Jl. Lingkar Timur KM 5,5, Rangkah Kidul, Sidoarjo, Indonesia, 61234

e-mail: 1wicaksono405.akn@unusida.ac.id

e-mail: 2zaki400.mnj@unusida.ac.id

e-mail: 3dianfahriani.akn@unusida.ac.id

Abstract

Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) play an important role in the national economy, however many MSME actors still face challenges in digital marketing and financial reporting, including the MSME Warisan Gayam. This community service activity aims to enhance the partner's capacity in implementing digital marketing strategies and preparing systematic financial reports using the Accurate Online application. The implementation method consisted of preparation, training delivery through lectures, demonstrations, and hands-on mentoring, as well as evaluation using pre-test and post-test. The digital marketing training was delivered by practitioner Achmad Zaki, S.E., M.M., owner of Mysneakersby, while the Accurate Online financial reporting training was delivered by Achmad Wicaksono, S.Ak., M.Ak., a lecturer at the Accounting Study Program of Universitas Nahdlatul Ulama Sidoarjo (Unusida). The pre-test and post-test evaluation was conducted by Dian Fahriani, S.E., M.SA., Head of the Accounting Study Program at Unusida. The results showed an improvement in the partner's understanding and skills, both in marketing products digitally and in preparing more accurate and efficient financial reports. Funded by the P2MW Program from Kemdiktisaintek, this activity is expected to encourage MSME Warisan Gayam to become more competitive with improved business governance.

Keywords: Digital Marketing, Financial Reporting, Accurate Online, MSME, Warisan Gayam

Abstrak

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran penting dalam perekonomian nasional, namun banyak pelaku UMKM masih menghadapi kendala dalam aspek pemasaran digital dan pengelolaan laporan keuangan, termasuk UMKM Warisan Gayam. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan kapasitas mitra dalam menerapkan strategi digital marketing serta menyusun laporan keuangan secara sistematis menggunakan aplikasi Accurate Online. Metode pelaksanaan kegiatan meliputi tahap persiapan, pelaksanaan pelatihan melalui ceramah, demonstrasi, dan pendampingan praktik langsung, serta tahap evaluasi menggunakan *pre-test* dan *post-test*. Pelatihan digital marketing disampaikan oleh narasumber praktisi Achmad Zaki, S.E., M.M., owner Mysneakersby, sedangkan pelatihan penyusunan laporan keuangan berbasis Accurate Online disampaikan oleh Achmad Wicaksono, S.Ak., M.Ak., dosen Program Studi Akuntansi Universitas Nahdlatul Ulama Sidoarjo (Unusida). Evaluasi *pre-test* dan *post-test* dilaksanakan oleh Dian Fahriani, S.E., M.SA., selaku Ketua Program Studi Akuntansi Unusida. Hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan pemahaman dan keterampilan mitra, baik dalam memasarkan produk secara digital maupun dalam menyusun laporan keuangan usaha secara lebih akurat dan efisien. Kegiatan yang terselenggara atas dukungan pendanaan Program P2MW dari Kemdiktisaintek ini diharapkan dapat mendorong UMKM Warisan Gayam untuk lebih berdaya saing dan memiliki tata kelola usaha yang lebih profesional.

Kata Kunci: Digital Marketing; Laporan Keuangan; Accurate Online; UMKM; Warisan Gayam

1. PENDAHULUAN

UMKM memiliki peran strategis dalam menopang perekonomian nasional, baik dari sisi penyerapan tenaga kerja maupun kontribusinya terhadap Produk Domestik Bruto [1]. Namun demikian, sebagian besar pelaku UMKM di Indonesia masih menghadapi berbagai tantangan mendasar dalam pengelolaan usahanya, khususnya dalam aspek pemasaran dan pengelolaan keuangan. Di era digital saat ini, pemanfaatan teknologi informasi menjadi kunci penting bagi keberlangsungan dan daya saing UMKM, baik dalam memperluas jangkauan pasar melalui digital marketing maupun dalam menyusun laporan keuangan yang akurat dan sesuai standar [2].

UMKM Warisan Gayam merupakan salah satu pelaku usaha lokal yang memiliki potensi produk unggulan namun masih mengalami kendala dalam dua aspek utama, yaitu pemasaran digital dan pencatatan keuangan. Dari sisi pemasaran, promosi produk masih dilakukan secara konvensional dan belum memanfaatkan platform digital secara optimal, sehingga jangkauan pasar menjadi terbatas dan kurang mampu bersaing dengan pelaku usaha lain yang telah menerapkan strategi pemasaran berbasis digital. Sementara itu, dari sisi pengelolaan keuangan, pencatatan transaksi usaha masih dilakukan secara manual atau sederhana, tanpa sistem pembukuan yang terstruktur, sehingga menyulitkan pemilik usaha dalam memantau arus kas, menghitung laba-rugi, maupun mengambil keputusan bisnis berbasis data keuangan yang valid.

Permasalahan tersebut sejalan dengan kondisi umum yang dihadapi UMKM di Indonesia, di mana rendahnya literasi digital dan literasi keuangan menjadi faktor penghambat utama dalam pengembangan usaha [3]. Padahal, penerapan digital marketing yang tepat dapat meningkatkan visibilitas produk, memperluas basis pelanggan, serta mendorong peningkatan omzet penjualan. Di sisi lain, penyusunan laporan keuangan yang baik dan tersistematisasi, misalnya melalui pemanfaatan aplikasi akuntansi berbasis cloud seperti Accurate Online, dapat membantu pelaku UMKM dalam menghasilkan laporan keuangan yang akurat, efisien, dan *real-time*, sehingga memudahkan proses evaluasi kinerja usaha maupun pengajuan akses permodalan ke lembaga keuangan [4].

Berdasarkan permasalahan tersebut, tim pengabdian kepada masyarakat memandang perlu untuk memberikan pendampingan dan pelatihan kepada UMKM Warisan Gayam dalam dua bidang sekaligus, yaitu digital marketing dan penyusunan laporan keuangan berbasis Accurate Online.

Kegiatan ini bertujuan untuk meningkatkan kapasitas dan keterampilan pelaku usaha dalam memasarkan produk secara digital serta mengelola pencatatan keuangan usaha secara lebih profesional dan akuntabel. Melalui pelatihan ini, diharapkan UMKM Warisan Gayam dapat meningkatkan daya saing usahanya, memperluas pangsa pasar, serta memiliki tata kelola keuangan yang lebih tertib guna mendukung keberlanjutan dan pertumbuhan usaha ke depannya.

Kegiatan pelatihan ini terselenggara sebagai bagian dari program Pendanaan Usaha Mahasiswa Wirausaha (P2MW) yang diselenggarakan oleh pemerintah melalui Kementerian Pendidikan Tinggi, Sains, dan Teknologi (Kemdiktisaintek). Program P2MW ini bertujuan untuk mendorong tumbuhnya wirausaha baru serta memberikan dukungan pendampingan bagi pelaku usaha, termasuk UMKM mitra, agar mampu mengembangkan usahanya secara berkelanjutan [5]. Melalui skema pendanaan ini, tim pelaksana memperoleh dukungan baik dari segi pembiayaan maupun akses pendampingan teknis, sehingga kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dapat dilaksanakan secara optimal dan memberikan manfaat nyata bagi UMKM Warisan Gayam dalam meningkatkan kompetensi digital marketing dan pengelolaan laporan keuangan usahanya.

2. METODE

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan pada Senin, 27 Juli 2026 bertempat di ruang 205 Kampus II Universitas Nahdlatul Ulama Sidoarjo dengan sasaran utama pemilik dan seluruh karyawan UMKM Warisan Gayam. Kegiatan dilakukan melalui beberapa tahapan sistematis, mulai dari tahap persiapan, pelaksanaan, hingga evaluasi, dengan pendekatan partisipatif agar mitra dapat terlibat aktif dalam setiap proses kegiatan.

1. Tahap Persiapan

Tahap ini diawali dengan observasi dan wawancara langsung kepada pemilik UMKM Warisan Gayam untuk mengidentifikasi permasalahan yang dihadapi, khususnya terkait strategi pemasaran dan pengelolaan keuangan usaha. Berdasarkan hasil analisis kebutuhan tersebut, tim pelaksana menyusun materi pelatihan, modul panduan, serta jadwal kegiatan yang disesuaikan dengan kondisi dan kebutuhan mitra. Pada tahap ini juga dilakukan koordinasi dengan mitra terkait waktu, tempat, dan sarana pendukung pelaksanaan pelatihan.

2. Tahap Pelaksanaan

Pelaksanaan kegiatan dilakukan melalui metode ceramah, demonstrasi, dan pendampingan praktik langsung (*hands-on training*), yang terbagi ke dalam dua sesi utama, yaitu:

a) Pelatihan Digital Marketing

Sesi ini memberikan pemahaman kepada mitra mengenai konsep dasar pemasaran digital, pembuatan konten promosi yang menarik, serta pemanfaatan platform media sosial dan *marketplace* sebagai sarana untuk memperluas jangkauan pasar. Peserta juga diberikan pendampingan langsung dalam praktik pembuatan akun bisnis, penyusunan konten, dan strategi promosi produk secara online.

b) Pelatihan Penyusunan Laporan Keuangan Berbasis Accurate Online

Sesi ini difokuskan pada pemberian pemahaman mengenai pentingnya pencatatan keuangan usaha secara sistematis, serta pelatihan penggunaan aplikasi Accurate Online mulai dari input data transaksi, pencatatan pemasukan dan pengeluaran, hingga penyusunan laporan laba rugi dan neraca. Peserta didampingi secara langsung untuk mempraktikkan penggunaan aplikasi tersebut menggunakan data transaksi usaha mereka sendiri.

3. Tahap Evaluasi

Evaluasi kegiatan dilakukan melalui dua pendekatan, yaitu evaluasi proses dan evaluasi hasil. Evaluasi proses dilakukan dengan mengamati tingkat partisipasi dan antusiasme peserta selama pelatihan berlangsung. Sementara itu, evaluasi hasil dilakukan dengan membandingkan pemahaman dan keterampilan mitra sebelum (*pre-test*) dan sesudah (*post-test*) pelatihan, serta melalui pengamatan terhadap penerapan digital marketing dan penggunaan Accurate Online pada praktik usaha mitra setelah kegiatan berakhir.

3. HASIL

Kegiatan pelatihan digital marketing pada UMKM Warisan Gayam menghadirkan narasumber Achmad Zaki, S.E., M.M., yang merupakan praktisi sekaligus owner dari Mysneakersby, sebuah usaha yang telah berpengalaman dalam memanfaatkan platform

digital untuk memasarkan produknya. Pemilihan narasumber dengan latar belakang praktisi ini bertujuan agar materi yang disampaikan tidak hanya bersifat teoritis, tetapi juga berbasis pengalaman nyata dalam menjalankan strategi pemasaran digital pada skala usaha kecil dan menengah.

Dalam sesi ini, narasumber memaparkan berbagai materi meliputi konsep dasar digital marketing, strategi pembuatan konten yang menarik dan relevan dengan target pasar, teknik fotografi produk sederhana menggunakan smartphone, serta pemanfaatan platform media sosial seperti Instagram dan TikTok, maupun *marketplace* sebagai kanal penjualan online. Narasumber juga membagikan pengalaman pribadinya dalam membangun *brand awareness* dan meningkatkan penjualan melalui strategi konten yang konsisten dan interaksi aktif dengan calon konsumen [8].

Selama pelatihan berlangsung, peserta dari UMKM Warisan Gayam terlihat antusias mengikuti sesi tanya jawab dan diskusi interaktif, khususnya terkait tantangan yang mereka hadapi dalam memasarkan produk secara online. Pada sesi praktik, peserta didampingi langsung untuk membuat dan mengoptimalkan akun bisnis media sosial, menyusun konten promosi produk, serta mempelajari teknik dasar pengambilan foto produk agar lebih menarik secara visual. Hasil observasi menunjukkan adanya peningkatan pemahaman peserta mengenai pentingnya konsistensi konten dan pemanfaatan fitur-fitur platform digital untuk memperluas jangkauan pasar [6].

Sesi pelatihan kedua difokuskan pada penyusunan laporan keuangan berbasis aplikasi Accurate Online, dengan menghadirkan narasumber Achmad Wicaksono, S.Ak., M.Ak., dosen Program Studi Akuntansi Universitas Nahdlatul Ulama Sidoarjo. Narasumber memiliki kompetensi akademik dan praktis di bidang akuntansi, sehingga mampu menjembatani pemahaman konsep akuntansi dasar dengan penerapannya secara teknis melalui aplikasi berbasis cloud tersebut.

Materi yang disampaikan meliputi pentingnya pencatatan keuangan yang tertib bagi keberlangsungan usaha, pengenalan fitur-fitur utama Accurate Online, tahapan input data transaksi harian (penjualan, pembelian, dan biaya operasional), hingga cara membaca dan menginterpretasi laporan laba rugi serta neraca yang dihasilkan secara otomatis oleh sistem. Narasumber menekankan bahwa pencatatan keuangan yang akurat tidak hanya berguna untuk

memantau kondisi usaha, tetapi juga menjadi syarat penting apabila pelaku UMKM ingin mengajukan akses pembiayaan atau permodalan ke lembaga keuangan.

Pada tahap praktik, peserta didampingi secara langsung untuk menginput data transaksi usaha mereka sendiri ke dalam aplikasi Accurate Online, sehingga pembelajaran menjadi lebih kontekstual dan aplikatif [7]. Sebagian besar peserta yang sebelumnya melakukan pencatatan keuangan secara manual atau bahkan belum memiliki pembukuan yang terstruktur, menunjukkan ketertarikan tinggi terhadap kemudahan dan efisiensi yang ditawarkan oleh sistem akuntansi berbasis digital ini.

Untuk mengukur efektivitas pelatihan, dilakukan evaluasi melalui *pre-test* dan *post-test* yang disusun dan dilaksanakan oleh Dian Fahrani, S.E., M.SA., selaku Ketua Program Studi Akuntansi Universitas Nahdlatul Ulama Sidoarjo. *Pre-test* diberikan kepada peserta sebelum pelatihan dimulai untuk mengetahui tingkat pemahaman awal terkait digital marketing dan pengelolaan laporan keuangan, sedangkan *post-test* dilakukan setelah seluruh rangkaian pelatihan selesai untuk mengukur peningkatan pemahaman peserta.

Hasil evaluasi menunjukkan adanya peningkatan skor rata-rata peserta dari *pre-test* ke *post-test*, yang mengindikasikan bahwa pelatihan yang diberikan berhasil meningkatkan pemahaman dan pengetahuan mitra, baik dalam aspek strategi pemasaran digital maupun teknis penyusunan laporan keuangan menggunakan Accurate Online. Peningkatan ini juga diperkuat dengan hasil observasi selama sesi praktik, di mana peserta menunjukkan kemampuan yang lebih baik dalam mempraktikkan materi yang telah disampaikan dibandingkan pada awal kegiatan.

Secara keseluruhan, kegiatan pelatihan digital marketing dan penyusunan laporan keuangan berbasis Accurate Online ini memberikan dampak positif bagi UMKM Warisan Gayam. Dari sisi pemasaran, mitra memperoleh bekal pengetahuan dan keterampilan untuk mulai memanfaatkan platform digital secara lebih optimal dalam mempromosikan produknya, sehingga berpotensi memperluas jangkauan pasar yang sebelumnya masih terbatas [9]. Dari sisi pengelolaan keuangan, mitra mulai memahami pentingnya pencatatan transaksi yang sistematis dan mampu mengoperasikan aplikasi Accurate Online sebagai alat bantu dalam menyusun laporan keuangan usaha secara lebih akurat dan efisien.

Keterlibatan narasumber yang kompeten di bidangnya masing-masing, baik dari kalangan praktisi maupun akademisi, turut berkontribusi terhadap kualitas penyampaian materi serta relevansi pelatihan dengan kebutuhan riil UMKM. Dengan adanya pendampingan berkelanjutan, diharapkan UMKM Warisan Gayam dapat terus menerapkan hasil pelatihan ini secara konsisten guna mendukung pertumbuhan dan keberlanjutan usaha ke depannya.

4. KESIMPULAN

Berdasarkan pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang telah dilakukan, dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Pelatihan digital marketing yang diberikan kepada UMKM Warisan Gayam berhasil meningkatkan pemahaman mitra mengenai strategi pemasaran digital, mulai dari pembuatan konten promosi, teknik fotografi produk, hingga pemanfaatan media sosial dan *marketplace* sebagai kanal pemasaran online.
2. Pelatihan penyusunan laporan keuangan berbasis Accurate Online berhasil membekali mitra dengan kemampuan dasar dalam melakukan pencatatan transaksi usaha secara sistematis, mulai dari input data hingga penyusunan laporan laba rugi dan neraca secara digital.
3. Hasil evaluasi melalui *pre-test* dan *post-test* menunjukkan adanya peningkatan pemahaman peserta setelah mengikuti pelatihan, yang mengindikasikan bahwa kegiatan ini efektif dalam meningkatkan kompetensi mitra pada kedua bidang yang dilatihkan.
4. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini, yang terselenggara melalui pendanaan Program P2MW, berhasil memberikan kontribusi nyata dalam mendorong transformasi digital dan tata kelola keuangan UMKM Warisan Gayam menuju usaha yang lebih profesional dan berdaya saing.

Adapun beberapa saran yang dapat disampaikan antara lain:

1. Bagi mitra UMKM Warisan Gayam, diharapkan dapat menerapkan dan mengembangkan secara konsisten materi pelatihan yang telah diperoleh, baik dalam pengelolaan strategi pemasaran digital maupun pencatatan laporan keuangan menggunakan Accurate Online, agar

manfaatnya dapat dirasakan secara berkelanjutan.

2. Perlu adanya kegiatan pendampingan lanjutan secara berkala guna memastikan penerapan materi pelatihan berjalan optimal, mengingat perubahan perilaku dan kebiasaan dalam pengelolaan usaha membutuhkan waktu serta pembiasaan.
3. Bagi tim pelaksana pengabdian selanjutnya, disarankan untuk memperluas cakupan materi pelatihan, misalnya dengan menambahkan topik terkait *digital payment*, perhitungan harga pokok produksi, atau strategi branding produk, guna semakin meningkatkan kapasitas UMKM secara komprehensif.

5. UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada seluruh pihak yang telah memberikan dukungan sehingga kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dapat terlaksana dengan baik. Ucapan terima kasih ini penulis sampaikan kepada:

1. Kementerian Pendidikan Tinggi, Sains, dan Teknologi (Kemdiktisaintek), yang telah memberikan dukungan pendanaan melalui Program Pendanaan Usaha Mahasiswa Wirausaha (P2MW), sehingga kegiatan pelatihan digital marketing dan penyusunan laporan keuangan berbasis Accurate Online ini dapat terselenggara.
2. Pemilik dan karyawan UMKM Warisan Gayam, selaku mitra kegiatan, atas kesediaan, partisipasi aktif, serta keterbukaannya dalam mengikuti seluruh rangkaian pelatihan mulai dari awal hingga akhir kegiatan.
3. Universitas Nahdlatul Ulama Sidoarjo, yang telah memfasilitasi lokasi pelaksanaan kegiatan serta menyediakan narasumber yang kompeten di bidangnya, sehingga pelatihan dapat berjalan lancar dan memberikan manfaat optimal bagi mitra.

Semoga kegiatan pengabdian ini dapat memberikan manfaat yang berkelanjutan bagi UMKM Warisan Gayam dalam mengembangkan usahanya, serta menjadi kontribusi nyata bagi terwujudnya sinergi antara perguruan tinggi, pemerintah, dan masyarakat.

6. DOKUMENTASI KEGIATAN

Berikut ini merupakan serangkaian dokumentasi foto bukti pelaksanaan kegiatan

pelatihan digital marketing dan penyusunan laporan keuangan berbasis accurate online:



Gambar 1. Foto Bersama Peserta dan Narasumber



Gambar 2. Pelatihan Digital Marketing dan Accurate Online

UNIVERSITAS NAHDLATUL ULAMA SIDOARJO FAKULTAS EKONOMI PROGRAM STUDI AKUNTANSI TERAKREDITASI BAKESKALAM PT No. 52/2018/PT/PA/PT/02/2023 Kampus 1: Jl. Mangrove Dalam Kav. DPH Sidoarjo 61218 Kampus 2: Jl. Lingkar Timur KM 5.5 Rangsang Kidul Sidoarjo 61224 Website: www.unusida.ac.id email: akuntansi@unusida.ac.id Telp. (031) 8079009			
DAFTAR HADIR BUSINESS WORKSHOP			
No.	Nama	Kelas	Tanda Tangan
1.	Achmed Zaki	Desain Akuntansi	1. [Signature]
2.	Achmad Wicaksono	Desain Akuntansi	2. [Signature]
3.	Rahmadhani Cecilia A.	Tim Warisan Gayam	3. [Signature]
4.	Angela Nayya Aswara	Tim Warisan Gayam	4. [Signature]
5.	Miril Izzah Dwi P: E	Tim Warisan Gayam	5. [Signature]
6.	Vinna Gayuh Asih	Tim Warisan Gayam	6. [Signature]
7.	M. Usman Syfi	Tim Warisan Gayam	7. [Signature]
8.			8.
9.			9.
10.			10.
11.			11.

Gambar 3. Daftar Hadir Peserta Kegiatan

7. DAFTAR PUSTAKA

- [1] Ismail K, Rohmah M, Putri DA. Peranan UMKM dalam penguatan ekonomi Indonesia. Jurnal Neraca: Jurnal Pendidikan Dan Ilmu Ekonomi Akuntansi. 2023 Dec 31;7(2):208-17.

- [2] Puspita AD, Purnomo H. Peran Teknologi Digital Dalam Membangun Model Bisnis Berkelanjutan Pada Umkm Di Era Industri 4.0. Prosiding Simposium Nasional Manajemen Dan Bisnis. 2025 Aug 1;4:645-52.
- [3] Rahmawati A, Wicaksono A, Fahriani D, Anwar C. Pengaruh Literasi Keuangan dan Financial Technology terhadap Kinerja Keuangan UMKM di Wilayah Kahuripan. JIIP-Jurnal Ilmiah Ilmu Pendidikan. 2025 May 9;8(5):5261-71.
- [4] Sekararum, K. D., & Wicaksono, A. (2025). Implementasi Accurate Online dalam Mendukung Kinerja Administrasi dan Keuangan di PT. Surya Inti Aneka Pangan. Praktek Kerja Lapang Akuntansi, 2(1), 57-64.
- [5] Suhab RF. Optimalisasi Potensi Wirausaha Mahasiswa Melalui Pendampingan Bisnis P2MW “Ampena Kerupuk Amplang” Untuk Meningkatkan Keterampilan Berwirausaha. Celebes Journal of Community Services. 2025 Feb 20;4(1):130-9.
- [6] Satria VY, Al-Fikri MS, Nabillah SQ, Prasetyo D, Abror S. Pemberdayaan UMKM melalui pelatihan digital marketing untuk meningkatkan nilai jual produk di Desa Dukuh Menanggal Surabaya. Jurnal Pengabdian Masyarakat Bangsa. 2025 May 21;3(3):1066-78.
- [7] Wicaksono A, Fahriani D. Pelatihan Penggunaan Accurate Online Sebagai Upaya Mempersiapkan Calon Akuntan yang Kompetitif di Dunia Kerja. Welfare: Jurnal Pengabdian Masyarakat. 2026 Mar 26;4(1):62-8.
- [8] Khurnia SL, Zaki A, Mahfudhoh DH, Ilmiyah DE, Ardiansyah D, Hakkam NA. Optimalisasi Daya Saing UMKM Melalui Strategi Personal Branding di Era Digital. Nusantara Community Empowerment Review. 2025 Jan 14;3(1):36-41.
- [9] Amelia RW, Ludvy A, Akbar MF. Optimalisasi digital marketing dan manajemen keuangan dalam meningkatkan daya saing Koperasi Pemberdayaan Ummat Daarut Tauhid. Abdi Jurnal Publikasi. 2026 Jun 8;4(6):46-52.