

Pendampingan Usaha Perabot Rumah Tangga “Toko Perabot IR 48” Rancah, Bandung untuk Meningkatkan Penjualan Usaha

Dita Amanah¹, Zahra Shofiatul Hafazhah², Dedy Ansari Harahap³

¹Program Studi Pendidikan Bisnis, Universitas Pendidikan Indonesia

²Program Studi Pendidikan Bisnis, Universitas Pendidikan Indonesia

³Program Studi Manajemen, Universitas Islam Bandung

e-mail: [1ditaamanah@upi.edu](mailto:ditaamanah@upi.edu), [2zaashafazhah@upi.edu](mailto:zaashafazhah@upi.edu), [3deanhar@yahoo.com](mailto:deanhar@yahoo.com)

Abstrak

Artikel ini ditulis berdasarkan pendampingan di sebuah usaha perabot rumah tangga yang telah berdiri sejak tahun 2018. Usaha ini menjual perabot rumah tangga dengan nama Toko Perabot IR 48. Hasil observasi menunjukkan beberapa permasalahan, seperti pencatatan penjualan yang masih manual menggunakan buku, tidak adanya sistem pencatatan stok produk, serta kurang rapinya tata letak barang. Penelitian dilakukan dengan metode Participatory Action Research (PAR) yang melibatkan partisipasi aktif subjek penelitian. Selain itu dalam pengabdian ini dilakukan pengamatan dan survei untuk mewawancarai pemilik usaha dan karyawan dengan tujuan pengumpulan informasi yang akurat. Beberapa solusi atas masalah yang ada disampaikan kepada pemilik usaha, mengingat usaha ini memiliki prospek dan menjanjikan keuntungan yang baik di masa akan datang disebabkan pemenuhan kebutuhan konsumen sehari-hari. Sehingga pemilik usaha harus terus melakukan evaluasi terhadap pencapaian kepuasan konsumen mereka. Adapun solusi yang diberikan tim pengabdian adalah pencatatan penjualan dan stok produk dengan menggunakan aplikasi onstock serta menata kembali letak barang-barang di dalam toko.

Kata Kunci: Pencatatan, Perabot rumah tangga, Tata Letak

1. PENDAHULUAN

Persaingan usaha yang semakin ketat membuat para pelaku usaha tidak hanya berfokus bagaimana cara memperoleh keuntungan besar namun berfokus pada aspek lainnya seperti harus lebih memperhatikan kesediaan produk agar kebutuhan dan keinginan konsumen terpenuhi. Setiap pelaku usaha juga harus tanggap dalam mengelola bisnisnya agar konsumen tetap tertarik untuk berbelanja karena pada dasarnya konsumen cenderung ingin memiliki banyak pilihan dalam berbelanja di sebuah toko untuk memenuhi kebutuhan dan keinginannya (Amanah et al., 2023), (Agustini et al., 2022), (Amanah et al., 2022).

Perkembangan usaha di Indonesia saat ini begitu cepat dan ketat dengan adanya media digital yang dapat dimanfaatkan untuk kelangsungan perkembangan usaha, termasuk usaha perabot rumah tangga. Perkembangan dan persaingan yang semakin ketat juga membuat para pemilik usaha perabot rumah tangga harus lebih memperhatikan kegiatan toko terutama pada Toko Perabot IR 48 yang menjadi subjek kegiatan pengabdian ini. Usaha perabot rumah tangga “Toko Perabot IR 48” merupakan usaha kecil yang berdiri sejak tahun 2018 yang berlokasi di Kecamatan Rancah. Usaha ini dijalankan oleh Bapak Iwan Ruswandi beserta istrinya Ibu Nina Agustina Yuningsih. Produk yang dijual di toko ini sangat beragam mulai dari peralatan dapur, peralatan kebersihan, hingga peralatan makan dan mandi. Omset yang diperoleh dari penjualan selama 1 (satu) bulan adalah kisaran Rp. 2.500.000.

Hasil observasi pengabdian menunjukkan bahwa usaha ini memiliki beberapa permasalahan, seperti pencatatan penjualan yang masih manual menggunakan buku, tidak adanya pencatatan stok produk, dan kurang rapinya tata letak barang di toko. Pencatatan di buku secara manual dilakukan pemilik usaha dikarenakan biaya yang belum mencukupi untuk menggunakan pencatatan secara

digital. Selain biaya, faktor kemampuan teknologi, keterbatasan akses, kebiasaan dan tradisi merupakan alasan masih digunakannya pencatatan manual tersebut. Kemudian mengenai catatan stok produk yang tidak dilakukan, pemilik usaha menyatakan beberapa alasan seperti keterbatasan sumber daya, kurangnya pengetahuan dan keterampilan, kekhawatiran terjadi gangguan operasi jika beralih ke sistem pencatatan. Alasan kerapian letak barang yang belum maksimal juga telah disampaikan kepada tim pengabdian, seperti keterbatasan ruang, sumber daya yang terbatas, volume barang yang beragam, pengetahuan yang kurang mengenai manajemen tata letak, perputaran stok yang cepat.

Berdasarkan informasi yang diperoleh tersebut, maka tim pengabdian berkeinginan untuk membantu pemilik usaha menyelesaikan permasalahan yang sudah diidentifikasi pada saat pengamatan dan survei. Diharapkan dengan masukan-masukan yang disampaikan, terjadi peningkatan jumlah pembeli yang selanjutnya diharapkan dapat meningkatkan penjualan usaha ini.

2. METODE

Metode yang digunakan dalam kegiatan pengabdian ini yaitu metode penelitian partisipasi aktif (Chevalier & Buckles, 2019) pemilik usaha dan karyawan. Metode ini menciptakan penelitian yang lebih inklusif, kontekstual, dan berdampak positif langsung pada pihak yang dilibatkan, sambil memberdayakan mereka untuk menjadi agen perubahan dalam lingkungan mereka sendiri. Tujuan lain metode ini adalah menghasilkan pengetahuan yang relevan, mengintegrasikan teori dan praktik, meningkatkan kualitas hidup, membangun hubungan kolaboratif dan pembelajaran yang berkelanjutan (Foletta & Calder, 2018).

Selain itu, digunakan juga pendekatan kualitatif (Taylor et al., 2015) yang berfokus pada pengumpulan dan analisis data non-numerik untuk memahami fenomena, perilaku, pengalaman, dan interaksi manusia dalam konteks tertentu. Pendekatan ini digunakan untuk mengeksplorasi masalah-masalah yang tidak dapat diukur secara kuantitatif, dan bertujuan untuk memberikan pemahaman yang mendalam tentang masalah tersebut (Riemer et al., 2011). Data berupa narasi yang bersumber dari aktivitas wawancara, pengamatan, dan penggalian dokumen dikumpulkan (Nasarudin et al., 2024). Dalam penelitian ini metode kualitatif digunakan untuk mendeskripsikan kondisi dan permasalahan pada usaha perabot rumah tangga “Toko Perabot IR 48” yang dilakukan selama 3 (tiga) bulan dari 04 Januari 2024 – 06 April 2024 di Jalan Sudirman No.19 Situmandala Rancah Kabupaten Ciamis.

Target penelitian ini adalah menemukan masalah pada usaha dan mencarinya solusinya yang akan diberikan kepada pemilik usaha. Unit analisis pengabdian ini adalah pemilik usaha dan karyawan perabot rumah tangga “Toko Perabot IR 48”. Metode penelitian ini dapat menerapkan pendampingan dan pembinaan pada usaha ini dengan tujuan agar mampu berkembang dan bersaing lebih unggul dari pesaing (Saefullah et al., 2021).

Pendampingan dan pembinaan ini akan dilakukan oleh tim pengabdian dengan pemberian pemahaman teori dari permasalahan secara langsung disampaikan kepada pemilik usaha yang merupakan subjek pengabdian ini (Lisdiyono et al., 2022). Observasi (Mutmainnah et al., 2021) dilakukan terlebih dahulu untuk mengetahui kondisi dan permasalahan usaha yang sebenarnya, kemudian melakukan wawancara kepada pemilik usaha dan karyawan, selanjutnya menganalisis dan mengolah data yang diperoleh mengenai permasalahan yang terjadi pada usaha ini.

Adapun tahap-tahap yang dijalankan pada kegiatan pengabdian ini adalah sebagai berikut :

1. Identifikasi masalah atau kebutuhan toko
2. Menyusun rencana aksi mengatasi masalah
3. Mengorganisir tim pengabdian
4. Melaksanakan kegiatan pengabdian
5. Evaluasi
6. Pelaporan dan dokumentasi
7. Tindak lanjut sekiranya diperlukan

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

HASIL

1. Pencatatan penjualan manual

Pencatatan penjualan manual pada usaha ini adalah masih menggunakan metode tradisional yang mencatat transaksi penjualan tanpa menggunakan sistem komputerisasi atau perangkat lunak khusus. Dalam pencatatan manual, semua transaksi dicatat secara fisik menggunakan alat tulis dan buku atau lembar kerja kertas.

Transaksi dicatat dalam buku khusus yang biasanya terdiri dari kolom-kolom untuk mencatat tanggal, nama barang, jumlah barang, harga satuan, dan total harga. Pemilik usaha atau karyawan menggunakan pena atau pensil untuk menulis setiap transaksi. Setiap transaksi penjualan dicatat segera setelah terjadi penjualan untuk memastikan tidak ada yang terlewat. Biasanya, juga disediakan nota atau kuitansi yang ditulis tangan sebagai bukti transaksi kepada pelanggan.

Terdapat kelebihan dengan pencatatan manual diantaranya biaya yang rendah, mudah digunakan dan fleksibel. Namun kelemahan juga seharusnya diperhatikan seperti rentan terhadap kesalahan, memerlukan waktu dan tenaga yang lebih banyak dibanding sistem otomatis, sulit untuk analisis data, risiko kehilangan data.

2. Tidak ada pencatatan stok produk

Usaha ini tidak memiliki sistem yang formal atau teratur untuk mencatat dan mengelola persediaan barang mereka. Dalam keadaan ini, usaha ini tidak menyimpan catatan tertulis atau digital yang jelas mengenai jumlah dan jenis barang yang mereka miliki. Ada beberapa alasan mengapa terjadi hal seperti ini yang juga sudah disampaikan pada pendahuluan artikel ini. Usaha ini harus menerima konsekuensi jika terus menerus menerapkan pencatatan seperti ini seperti kehilangan penjualan, overstock atau understock, kesulitan mengelola keuangan, inefisiensi operasional.

3. Tata letak barang kurang rapi

Tata letak barang yang kurang rapi pada usaha ini dianggap tidak optimal atau tidak efisien. Ini dapat menyebabkan berbagai masalah, mulai dari kesulitan dalam menemukan barang, tampilan yang tidak menarik bagi pelanggan, hingga operasional yang tidak efisien. Beberapa konsekuensi akan dialami usaha ini apabila terlalu lama memiliki keadaan seperti ini. Misalnya menyebabkan pengalaman pelanggan yang buruk, penurunan penjualan, risiko kerusakan barang, risiko keamanan.

PEMBAHASAN

1. Pencatatan penjualan

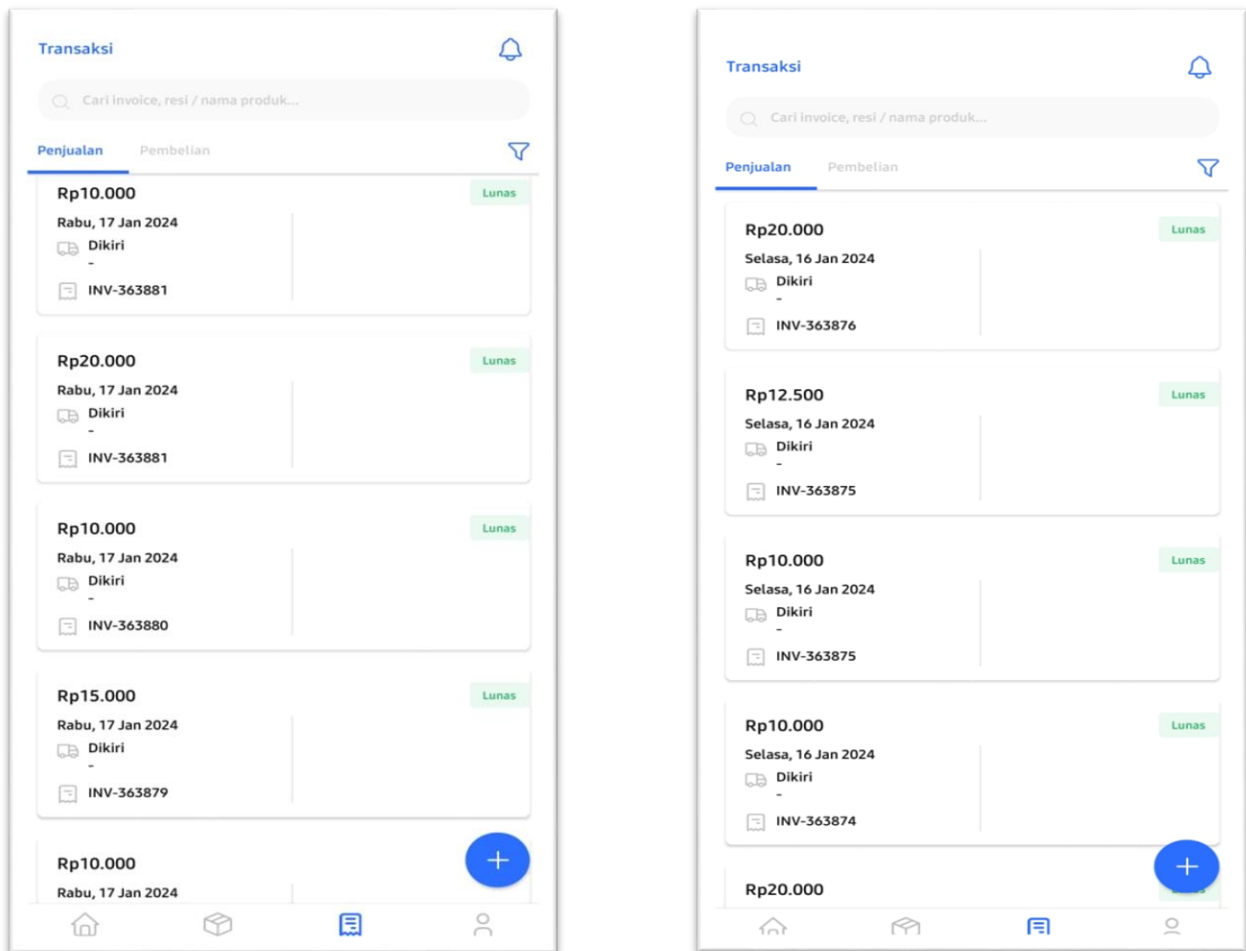
Pencatatan penjualan (Prasetyo, 2013) merupakan proses pengarsipan dan dokumentasi setiap transaksi penjualan yang dilakukan oleh suatu usaha, mencakup rincian penjualan seperti tanggal, jumlah barang atau jasa, harga, dan informasi konsumen. Pencatatan penjualan sangat penting dalam suatu usaha karena dengan itu dapat bermanfaat bagi manajemen keuangan, pemantauan stok, pelaporan pajak, dan analisis konsumen (Handayani et al., 2022).

Dengan adanya media digital dan teknologi yang semakin berkembang pelaku usaha dapat memanfaatkannya untuk menunjang perkembangan usaha karena dengan memanfaatkan teknologi dan media digital dalam pencatatan penjualan dapat meningkatkan efisiensi dalam pencatatan penjualan, memungkinkan otomatisasi pencatatan dan mengurangi risiko kesalahan manusia, serta dapat membuka peluang inovasi dan peningkatan pengalaman konsumen. Pencatatan penjualan yang efektif sangat penting bagi usaha ini untuk melacak pendapatan,

mengelola inventaris, dan mengoptimalkan kinerja bisnis secara keseluruhan. Penggunaan perangkat lunak sangat disarankan digunakan untuk pencatatan penjualan yang sangat bermanfaat bagi usaha. Misalnya Spreadsheet (Excel atau Google Sheets) (Walkenbach, 2013), (Baker, 2015), (Mosfeldt, 2014) yang merupakan alat pencatatan penjualan yang sederhana dan fleksibel yang bisa digunakan dengan anggaran terbatas, volume penjualan yang lebih rendah dan tidak memerlukan fitur-fitur canggih dari sistem pencatatan penjualan lainnya, dan dapat disesuaikan dengan kebutuhan usaha ini. Kemudian alternatif lain, usaha ini dapat menggunakan Perangkat Lunak Manajemen Inventaris yang membantu dalam melacak dan mengelola stok barang, termasuk penerimaan barang, pengeluaran, dan pembaruan stok secara otomatis. Perangkat ini sesuai untuk usaha kecil yang memiliki inventaris barang yang signifikan dan membutuhkan sistem yang efisien untuk melacak pergerakan barang (Reza & Susanti, 2019).

No	Jenis Barang	Jumlah	Tanggal Pembelian	Nomor Inventaris	Keterangan
1	Etalase	1	27/12/2021	WSA-1	Baik
2	Meja	3	2/1/2022	WSA-2	Baik
3	Kursi	4	2/1/2022	WSA-3	Baik
4	Rak dinding	1	3/1/2022	WSA-4	Baik
5	Timbangan	1	3/1/2022	WSA-5	Baik
6	Rak karit	2	4/1/2022	WSA-6	Baik
7	Bak beras	4	4/1/2022	WSA-7	Baik
8	Sapu	1	4/1/2022	WSA-8	Baik
9	Tiang gantung	2	4/1/2022	WSA-9	Baik
10	Toples	10	5/1/2022	WSA-10	Baik

Gambar 1. Catatan penjualan manual



Gambar 2. Catatan penjualan dengan sistem

2. Pencatatan stok produk

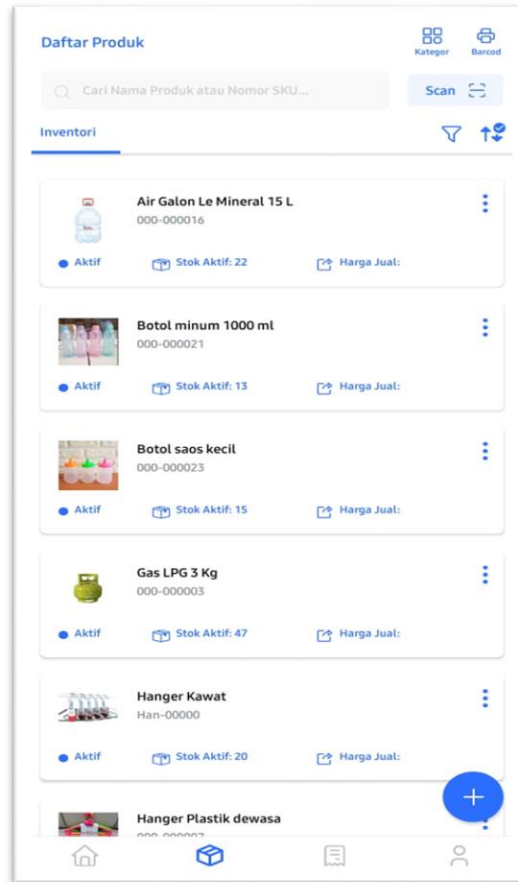
Pencatatan stok produk (Sutaat, 2023) merupakan proses pemantauan dan pengelolaan kuantitas produk yang dimiliki sebuah usaha meliputi pencatatan penerimaan produk, pengeluaran produk, perhitungan sisa produk, dan pemantauan kondisi produk (Nuryanto & Farida, 2015). Proses ini memiliki peran penting dalam manajemen persediaan dan keseluruhan operasional bisnis karena dapat mengelola persediaan dengan lebih efisien seperti memprediksi permintaan konsumen, mengoptimasi persediaan, serta pengendalian biaya (Sumar'in et al., 2024).

Teknologi dan media digital dapat membantu perkembangan suatu usaha seperti dengan memanfaatkan teknologi dan media digital untuk mencatat stok produk di sebuah usaha yang dapat mengefisienkan operasional seperti mempermudah pengecekan produk, memberikan laporan secara *real-time* (Arifin et al., 2023).

Beberapa cara dapat dilakukan pemilik usaha :

- a. Menggunakan sistem sederhana seperti spreadsheet untuk mencatat setiap transaksi masuk dan keluar barang.
- b. Pelatihan atau kursus dasar manajemen inventaris untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan dalam manajemen stok.

- c. memanfaatkan teknologi digital yang terjangkau, seperti perangkat lunak manajemen inventaris atau aplikasi mobile yang dirancang untuk usaha kecil.
- d. Penghitungan stok rutin seperti mingguan atau bulanan, untuk memastikan catatan stok tetap akurat dan up-to-date.
- e. Delegasikan tugas kepada staf yang bisa fokus pada manajemen inventaris.
- f. Implementasi sistem POS (Point of Sale) yang otomatis mencatat penjualan dan memperbarui stok secara real-time.



Gambar 3. Catatan stok barang dengan sistem

3. Merapikan tata letak barang

Tata letak barang (Sharma, 2020) merupakan suatu susunan dan penempatan elemen-elemen dalam toko mencakup penempatan produk, rak, kasir, dan elemen lainnya. Adapun faktor yang harus diperhatikan dalam tata letak toko seperti penyusunan rak dan produk, area display dan promosi, pecahayaan, keamanan, serta kebersihannya karena dengan penataan yang baik dapat mendukung penjualan, meningkatkan efisiensi operasional, menciptakan pengalaman belanja yang efisien, menarik, serta kenyamanan bagi konsumen (Khanna, 2015).

Beberapa cara dapat dilakukan pemilik usaha :

- a. Analisis alur pelanggan bergerak di dalam toko dan letakkan barang-barang yang sering dicari di lokasi yang mudah diakses dan terlihat oleh mereka.

- b. Susun barang berdasarkan kategori, jenis, atau kegunaan dengan penandaan yang jelas untuk membantu pelanggan dan karyawan menemukan barang dengan mudah.
- c. Manfaatkan ruang penyimpanan secara efisien dengan rak, lemari, dan alat penyimpanan lain yang memungkinkan penggunaan ruang vertikal dan horizontal secara optimal.
- d. Pastikan barang-barang yang paling laris atau sering dibeli ditempatkan pada level mata atau tempat yang mudah dijangkau.
- e. Gunakan label, tanda, atau penanda yang jelas pada rak dan tempat penyimpanan untuk memudahkan identifikasi barang.
- f. Terapkan sistem rotasi stok seperti FIFO (First In, First Out) untuk memastikan barang-barang lama terjual lebih dulu dan tidak tertinggal di belakang.
- g. Pembersihan dan penataan berkala untuk memastikan tata letak tetap rapi dan efisien.
- h. Meminta umpan balik dari pelanggan dan karyawan mengenai tata letak barang dan buat perubahan berdasarkan masukan mereka untuk meningkatkan pengalaman berbelanja dan efisiensi operasional.



Gambar 4. Penataan barang sebelum pendampingan



Gambar 5. Penataan barang setelah pendampingan

4. SIMPULAN

Hasil pendampingan dan bimbingan terhadap usaha ini adalah adanya perubahan secara bertahap pada pencatatan penjualan, pencatatan stok produk, dan tata letak toko perabot IR 48, dengan tujuan agar usaha ini dapat lebih berkembang dan dapat bersaing dengan pesaing usaha lain kedepannya. Maka dengan itu diperlukan perubahan dan kesadaran dimulai dari merapikan tata letak barang agar lebih terlihat menarik bagi konsumen lama atau bahkan konsumen baru, serta dengan memanfaatkan teknologi dan media digital yang dapat membantu perkembangan dan mempermudah transaksi penjualan, pencatatan stok produk bahkan kebutuhan usaha lainnya yang berhubungan dengan teknologi dan media digital untuk keberlanjutan usaha. Dengan adanya solusi tersebut, diharapkan dapat membawa penjualan usaha semakin meningkat, mempermudah transaksi penjualan, pengecekan stok barang, dan dapat menarik konsumen baru serta mempertahankan konsumen lama dengan tata letak yang lebih menarik.

5. SARAN

Usaha ini sebaiknya transisi ke pencatatan digital, dengan terlebih dulu mempelajari dan memahami sistem baru tersebut, melatih diri sendiri (pemilik usaha) dan karyawan, lakukan evaluasi serta terus mendorong diri sendiri (pemilik usaha) dan karyawan terbiasa melakukan pengembangan.

Tetapkan standar pencatatan yang jelas dan konsisten untuk stok barang. Pastikan karyawan memahami dan mengikuti prosedur pencatatan yang telah ditetapkan. Pertimbangkan untuk menginvestasikan dalam peralatan pencatatan yang lebih baik, seperti aplikasi atau perangkat lunak manajemen inventaris yang dapat membantu dalam mengotomatiskan proses pencatatan stok dan meningkatkan akurasi data. Berikan pelatihan kepada karyawan tentang pentingnya perangkat lunak manajemen inventaris yang efektif dan cara menggunakan sistem pencatatan stok yang baru. Pastikan mereka memahami pentingnya akurasi dan konsistensi dalam pencatatan stok. Lakukan evaluasi secara teratur terhadap proses pencatatan stok yang ada dan identifikasi area di mana perbaikan dapat dilakukan. Terapkan perubahan yang diperlukan untuk meningkatkan efisiensi dan akurasi pencatatan stok.

Kemudian untuk tata letak, susun ulang berdasarkan kategori produk dan frekuensi penjualan. Barang-barang yang paling sering dibeli atau yang paling populer diletakkan di tempat yang paling mudah dijangkau oleh pelanggan. Lakukan pemantauan dan penyesuaian teratur terhadap tata letak barang sesuai dengan perubahan tren pasar, musim, atau kebutuhan pelanggan. Jadilah fleksibel dan siap untuk beradaptasi dengan perubahan.

DAFTAR PUSTAKA

- Agustini, F., Amanah, D., & Harahap, D. A. (2022). Pembinaan Usaha Rujak Ulek Umi Dewi Di Simpang Jodoh, Kabupaten Deli Serdang. *Abdimas Galuh*, 4(1), 355–362. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.25157/ag.v4i1.7145>
- Amanah, D., Ramadhanti, N. N., & Harahap, D. A. (2023). Pendampingan Usaha Minuman “Es Campur Dan Sop Buah Bhayangkara” Sukabumi Dalam Pemasaran Online. *Jurnal BUDIMAS*, 05(02), 1–7.
- Amanah, D., Simarmata, M. E. D., & Harahap, D. A. (2022). Strategi Pengembangan Usaha Hamper “Kasih Kamu” Bandung. *Jurnal Abdimas Berdaya*, 5(1), 72–79.

- Arifin, Z., Sari, F. P., Purwati, S., Akbar, M., Munizu, M., Nursani, Z, A. H., Hertini, E. S., Irwan, S., & Artawan, P. (2023). *Pengantar & Model Kewirausahaan Era Digital*. PT. Sonpedia Publishing Indonesia.
- Baker, K. R. (2015). *Optimization Modeling with Spreadsheets*. Wiley.
- Chevalier, J. M., & Buckles, D. J. (2019). *Participatory Action Research : Theory and Methods for Engaged Inquiry*. Francis & Taylor.
- Foletta, J., & Calder, J. (2018). *(Participatory) Action Research : Principles, Approaches and Applications*. Nova Science Publishers.
- Handayani, S. R., Arfianty, & Arodhiskara, Y. (2022). *Penyusunan Laporan Keuangan Berdasarkan SAK EKMK pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)*. Penerbit NEM.
- Khanna, R. B. (2015). *Production And Operations Management*. PHI Learning.
- Lisdiyono, E., Setiyowati, Christiani, C., Widodo, B., & W, R. P. (2022). *Model Pendampingan Kolaboratif Bagi Masyarakat Terdampak Banjir Rob Di Kawasan Pesisir*. Butterfly Mamoli Press.
- Mosfeldt, M. (2014). *Bookkeeping Using Excel Or Google Sheets* (2nd ed.). CreateSpace Independent Publishing Platform.
- Mutmainnah, Perdana, B. P., Ahsana, D., Fatmawati, Anwar, M. I., Yasin, M., Muliana, Yani, R., Hasanah, U., & Hadi, Z. (2021). *Pengabdian Masyarakat Di Desa Telaga Bidadari Pada Masa Pandemi COVID-19*. MBUnivPress.
- Nasarudin, N., Mahaly, S., Munjiah, M., Akbar, W. K., Abdurrahman, A., Wijaya, W., Mappanyompa, M., Arianto, T., & Arman, Z. (2024). *Studi Kasus dan Multi Situs dalam Pendekatan Kualitatif*. CV. Gita Lentera.
- Nuryanto, I., & Farida, I. (2015). *Praktikum Manajemen Operasional*. Deepublish.
- Prasetyo, A. H. (2013). *Sukses Mengelola Keuangan Usaha Mikro Kecil Menengah*. Elex Media Komputindo.
- Reza, H. K., & Susanti, M. (2019). *Keuangan Digital*. Wiyata Bestari Samasta.
- Riemer, F. J., Quartaroli, M. T., & Lapan, S. D. (2011). *Qualitative Research: An Introduction to Methods and Designs*. Wiley.
- Saefullah, E., Putra, A. R., Pradita, A. A. D., Purba, M. M. J., Purnamasari, A., Aulia, R., Rahmawati, U. K. D., Adian, O., & Martono, B. (2021). *47 Hari Mengabdikan di Desa Kamurang*. Penerbit Insania.
- Sharma, F. C. (2020). *Production Management*. sbpd publications.
- Sumar'in, Sarianti, K., Hananto, D., Makmur, M., Damayanti, N., Meliana, Annas, M., Tahendrika, A., Denni, Yusman, F. N., Lestari, D. F., Awa, Sangadah, H. A., Martha, D., Holid, A., Bulan, T. P. L., & Yuliasuti, H. (2024). *Manajemen Bisnis Ritel*. Sada Kurnia Pustaka.
- Sutaat. (2023). *Manajemen Operasional Bisnis*. Amerta Media.
- Taylor, S. J., Bogdan, R., & DeVault, M. L. (2015). *Introduction to Qualitative Research Methods : A Guidebook and Resource*. Wiley.
- Walkenbach, J. (2013). *Mr. Spreadsheet's Favorite Excel 2010 Tips and Tricks*. Wiley.