

## LAMPIRAN

### Lampiran 1 Daftar Pertanyaan Wawancara

Penelitian berjudul “Optimalisasi Pengembangan Bisnis Melalui Penerapan Akuntansi Digital dan *E-commerce* Pada UMKM Cemal Cemil Si Kondang” menghasilkan daftar pertanyaan wawancara berikut, untuk menjawab rumusan masalah tentang bagaimana implementasi akuntansi digital menggunakan aplikasi Buku Kas dalam pencatatan keuangan dan strategi optimalisasi pemasaran melalui TikTok Shop untuk meningkatkan daya saing dan penjualan UMKM Cemal Cemil Si Kondang.

1. Sejak kapan usaha Cemal Cemil Si Kondang ini berdiri?
2. Apa motivasi awal mendirikan usaha ini?
3. Apa produk utama yang masih aktif dipasarkan sampai saat ini?
4. Bagaimana strategi pemasaran yang digunakan sebelum pendampingan dilakukan?
5. Sebelum menggunakan aplikasi Buku Kas, Bagaimana Ibu mencatat transaksi keuangan usaha?
6. Apa kendala yang dirasakan saat pencatatan masih dilakukan secara manual?
7. Setelah pendampingan menggunakan aplikasi Buku Kas, bagaimana proses pencatatan dilakukan?
8. Apakah fitur dalam aplikasi Buku Kas mudah dipahami dan digunakan?
9. Apa manfaat yang paling dirasakan setelah memakai aplikasi Buku Kas?
10. Sebelumnya apakah sudah memiliki akun TikTok dan TikTok Shop untuk usaha ini?
11. Apa alasan belum aktif menggunakan TikTok untuk promosi usaha?
12. Setelah dilakukan pendampingan, apakah Ibu mulai aktif membuat konten promosi?
13. Bagaimana respon dari konten yang sudah diunggah selama pendampingan?
14. Apakah fitur TikTok Live juga sempat digunakan? Bagaimana hasilnya?

15. Apa pendapat Ibu setelah memaksimalkan TikTok Shop selama pendampingan?
16. Apa harapan kedepan untuk pengembangan usaha ini?

## Lampiran 2 Daftar Hasil Dari Wawancara

Hasil wawancara dengan pemilik usaha Cemal Cemil Si Kondang, sebagai berikut:

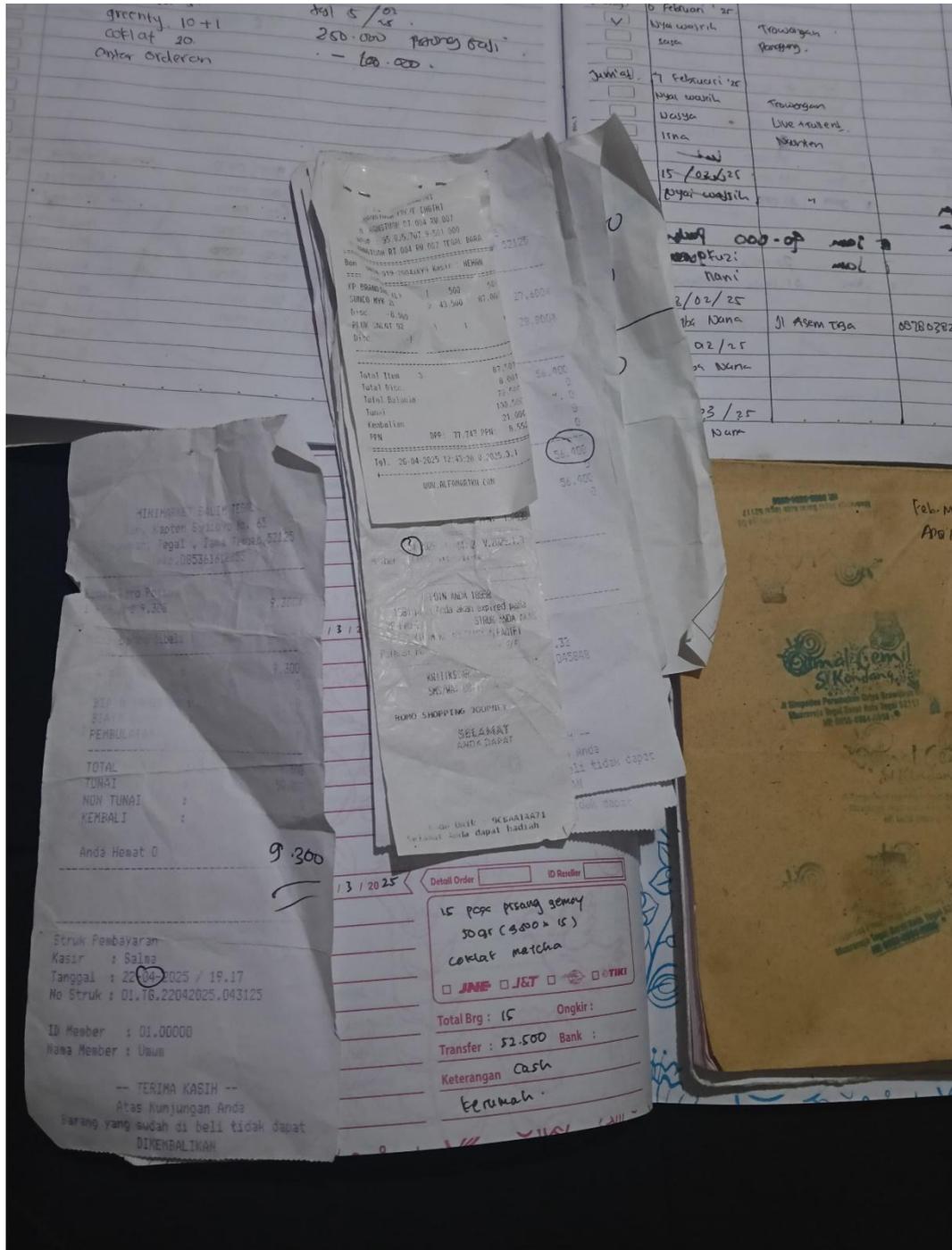
1. Usaha ini baru mulai dimulai pada bulan Januari 2024, awalnya dari jualan kecil-kecilan lewat media sosial seperti Whatsapp dan Instagram.
2. Awalnya karena anak suka nyemil, jadi coba-coba bikin cemilan buat anak sendiri terus pengen bantu ibu rumah tangga yang ingin mencari pekerjaan sampingan juga.
3. Sekarang yang masih aktif adalah Pisang Gemoy . untuk produk D'tela dan Mochi sudah tidak produksi karena kurang stabil peminatnya.
4. Sebelumnya kami promosi hanya lewat Instragram dan WhatsApp saja.
5. Biasanya saya catat pemasukan dan pengeluaran di buku tulis atau kadang Cuma diingat saja. Tapi sering lupa dan kadang lupa juga mencatat detailnya.
6. Kendalanya saya suka lupa mencatat, apalagi kalau lagi banyak pesanan. Kadang jadi nggak tahu uang masuk dan keluarnya dari mana saja, jadi bingung waktu mau hitung hasil.
7. Sekarang saya mencatat setiap transaksi langsung ke aplikasi Buku Kas. Setiap kali ada uang masuk atau keluar, saya langsung input, jadi lebih praktis dan nggak tertinggal.
8. Iya, mudah kok. Tampilannya juga nggak ribet. Tinggal pilih pendapatan dan pengeluaran, isi nominal dan keterangannya.
9. Saya jadi bisa tahu arus kas harian dan bulanan. Sayajuga lebih sadar berapa pengeluaran dan pemasukan sebenarnya. Jadi nggak asal ambil uang usaha lagi.
10. Sudah, awalnya akun pribadi. Tapi sudah saya ubah jadi akun usaha, saya Ganti nama, foto, dan bio. Tapi belu terlalu aktif upload konten hanya sesekali.
11. Saya kira TikTok Cuma buat hiburan, dan bingung harus dimulai dari mana.
12. Iya, saya mulai dibantu buat konten seperti pengemasan produk dan konten pendek yang bisa menarik perhatian. Jadi sekarang upload nya lebih rutin.

13. Lumayan bagus. Yang like dan follow juga nambah. Kontennya mulai banyak ditonton orang, dan yang tadinya nggak ada penjualan dari TikTok, sekarang jadi ada.
14. Iya, sempat dicoba. Sebelum ini juga sudah pernah memakai fitur TikTok Live namun hanya untuk main-main bukan untuk promosi dan jualan. Jadi, Ketika dicoba lagi ada 2 produk terjual saya senang.
15. Saya sekarang jadi semangat promosi di TikTok. Ternyata nggak sulit yang saya kira. Bisa jualan juga, dan nambah pelanggan dari luar daerah.
16. Harapannya bisa makin dikenal banyak orang, bisa jualan lebih luas lewat TikTok Shop.

## Lampiran 3 Dokumentasi



Lampiran 4 Nota Pembelian



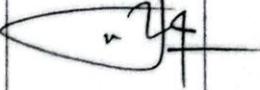
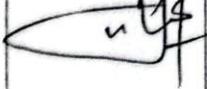
## Lampiran 5 Buku Bimbingan Tugas Akhir

## KARTU BIMBINGAN TUGAS AKHIR

## DOSEN PEMBIMBING I

Nama : Dinah putri Mabilah  
 NIM : 22030116  
 Program Studi : D3 Akuntansi  
 Judul Tugas Akhir : optimalisasi pengembangan bisnis melalui penerapan Akuntansi Digital dan E-Commerce pada UMKM.  
 Pembimbing I : Cemat Cemat ST kondang  
 Bpk. Bahri kamal, S.E. M.M

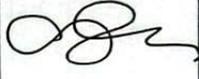
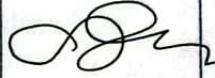
No	Hari/ Tanggal	Materi Bimbingan	Paraf Pembimbing I/II
1.	Setasa/25 Feb 2025	Bimbingan Judul ( Acc Judul)	
2	12/3 '25	perizinan proposal Revisi ke bagian buku bab 1 dan Bab. 3	
3	19/3 '25	proposal Acc lajis TA	
4.	22/3 '25	Bimbingan TA.	
5.	13/6 '25	Bab 1 - 3 Acc	
6	14/6 '25	Bab 4 - 5 Revisi lajis. berfokus	

No	Hari/ Tanggal	Materi Bimbingan	Paraf Pembimbing I/II
7	20 / 6 2025	Brc . 5 Acc siapa brcus TA mengajar di file	
8	20 / 7 2025	TA mengajar Acc siapa PPT	
9	11 / 7 2025	TA siap di ujula	

## KARTU BIMBINGAN TUGAS AKHIR

## DOSEN PEMBIMBING II

Nama : Dinah putri Nabilah  
 NIM : 22030116  
 Program Studi : D3 Akuntansi  
 Judul Tugas Akhir : Optimalisasi Pengembangan bisnis melalui  
 penerapan Akuntansi Digital dan E-commerce  
 pada UMKM Cemas Cemil di kondang  
 Pembimbing II : Bpk. Aryanto, S.E., M.Ak

No	Hari/ Tanggal	Materi Bimbingan	Paraf Pembimbing I/II
1.	Selasa / 25 Feb 2025	Bimbingan judul (ACC judul)	
2.	Rabu / 12 Maret 2025	Koreksi proposal	
3.	Rabu / 19 Maret 2025	Koreksi proposal II : Tambahkan tinjauan pustaka	
4.	Kamis / 17 April 2025	ACC Proposal	
5.	Jum'at / 13 Juni 2025	Bimbingan TA I	
6	Jum'at / 20 Juni 25	Bimbingan TA 2	
7.	Jum'at / 4 Juli 25	ACC Tugas Akhir Slap uyan	

No	Hari/ Tanggal	Materi Bimbingan	Paraf Pembimbing I/II
8.	Senin/ 7 Juli 25	ACC Abstrak & Powerpoint	

## Lampiran 6 Hasil Turnitin

DINAH PUTRI NABILAH_22030116_TURNITIN.pdf			
ORIGINALITY REPORT			
<b>16%</b>	<b>15%</b>	<b>7%</b>	<b>8%</b>
SIMILARITY INDEX	INTERNET SOURCES	PUBLICATIONS	STUDENT PAPERS
PRIMARY SOURCES			
1	<a href="http://eprints.poltektegal.ac.id">eprints.poltektegal.ac.id</a> Internet Source		6%
2	<a href="http://123dok.com">123dok.com</a> Internet Source		1%
3	<a href="http://pdfcoffee.com">pdfcoffee.com</a> Internet Source		1%
4	Ferryan Nugraha, Heru Kurniawan. "The Influence of Digital Promotion on Sales Enhancement for Entrepreneurs in the Textile Field through Social Media", Jurnal Minfo Polgan, 2023 Publication		1%
5	Richatul Jannah, Fitrarena Widhi Rizkyana, Meilani Intan Pratiwi, Risanda Alirastra Budiantoro et al. "STRATEGI MANAJEMEN KEUANGAN BAGI PELAKU USAHA ULTRA MIKRO: OPTIMALKAN KEUNTUNGAN DENGAN HARGA POKOK PRODUKSI", As-Sidanah : Jurnal Pengabdian Masyarakat, 2024 Publication		<1%
6	<a href="http://repository.unsri.ac.id">repository.unsri.ac.id</a> Internet Source		<1%
7	<a href="http://www.scribd.com">www.scribd.com</a> Internet Source		<1%
8	<a href="http://docplayer.info">docplayer.info</a> Internet Source		<1%