



DIGITALISASI SISTEM PENJUALAN PADA UD SUMBER AGUNG UNTUK MENINGKATKAN EFISIENSI OPERASIONAL

Adryan Surya Susila¹ & Istian Kriya Almanfaluti^{2*}

^{1&2}Program Studi Bisnis Digital, Fakultas Bisnis, Hukum, dan Ilmu Sosial, Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, Jalan Raya Lebo Nomor 4, Sidoarjo, Jawa Timur 61223, Indonesia

*Email: istian.alman@umsida.ac.id

Submit: 27-01-2026; Revised: 24-02-2026; Accepted: 25-02-2026; Published: 02-04-2026

ABSTRAK: UMKM memiliki peran penting dalam perekonomian, namun masih banyak yang menghadapi kendala akibat pengelolaan usaha yang dilakukan secara manual. UD Sumber Agung, UMKM penjual kerupuk dengan model B2C dan B2B mengalami permasalahan dalam pencatatan transaksi, pengelolaan stok, dan penyusunan laporan keuangan, sehingga data kurang akurat dan pengambilan keputusan belum optimal. Kegiatan pengabdian ini bertujuan mendampingi dan memberdayakan mitra melalui penerapan aplikasi kasir pintar untuk mendukung digitalisasi usaha. Metode pelaksanaan meliputi identifikasi kebutuhan, pendampingan implementasi sistem, pelatihan penggunaan aplikasi, dan evaluasi hasil. Hasil kegiatan menunjukkan peningkatan efisiensi operasional melalui pencatatan otomatis dan *real-time*, penyusunan laporan yang lebih rapi dan akurat, serta peningkatan kapasitas mitra dalam memanfaatkan teknologi digital.

Kata Kunci: Digitalisasi, Efisiensi Operasional, Kasir Pintar, Sistem Penjualan, UMKM.

ABSTRACT: MSMEs play a vital role in the economy, yet many still face challenges due to manual business management. UD Sumber Agung, a B2C and B2B cracker-selling MSMEs, experienced challenges in transaction recording, stock management, and financial reporting, resulting in inaccurate data and suboptimal decision-making. This community service activity aimed to assist and empower partners through the implementation of a smart cashier application to support business digitization. The implementation method included needs identification, system implementation assistance, application usage training, and outcome evaluation. The results demonstrated increased operational efficiency through automated and real-time recording, neater and more accurate reporting, and increased partner capacity in utilizing digital technology.

Keywords: Digitalization, Operational Efficiency, Smart Cashier, Sales System, MSMEs.

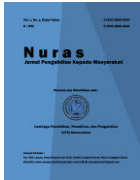
How to Cite: Susila, A. S., & Almanfaluti, I. K. (2026). Digitalisasi Sistem Penjualan pada UD Sumber Agung untuk Meningkatkan Efisiensi Operasional. *Nuras : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 6(2), 518-527. <https://doi.org/10.36312/nuras.v6i2.1073>



Nuras : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat is Licensed Under a CC BY-SA [Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/).

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran yang sangat strategis dalam perekonomian Indonesia. Hal ini tercermin dalam data nasional yang menunjukkan bahwa UMKM berkontribusi setidaknya sebesar 60% pada Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia yang memiliki peranan juga dalam penyerapan tenaga kerja setidaknya lebih dari 97% tenaga kerja di seluruh Indonesia (Hakim, 2024). Namun, dalam praktiknya, banyak UMKM yang masih terkendala dalam melakukan pengambilan keputusan secara cepat, tepat, dan



berbasis data, sehingga dengan adanya digitalisasi usaha ini dinilai dapat menjadi solusi yang mampu meningkatkan efisiensi operasional, memahami perilaku pasar secara lebih akurat, serta memperkuat daya saing seiring dengan cepatnya perubahan yang terjadi dengan kemajuan teknologi yang akhirnya mempengaruhi sistem bisnis yang beralih dari metode konvensional tradisional menuju sistem berbasis digital atau dikenal dengan digitalisasi bisnis (Kusumastuti *et al.*, 2023).

UD Sumber Agung merupakan salah satu UMKM yang bergerak pada bidang perdagangan pangan dengan fokus pada penjualan berbagai jenis produk krupuk. Dalam menjalankan aktivitas bisnisnya, UD Sumber Agung menerapkan model bisnis *Business to Consumer* (B2C) dan *Business to Business* (B2B), dengan pelanggan yang meliputi konsumen akhir, warung, toko kelontong, serta pedagang pengecer. Namun, hingga saat ini sistem operasional yang digunakan masih bersifat konvensional, baik dalam proses penjualan, pencatatan transaksi, pengelolaan stok, maupun pelaporan keuangan. Kondisi ini menyebabkan keterbatasan dalam pemantauan data secara *real-time*, rendahnya akurasi pencatatan, serta lambatnya proses pengambilan keputusan (Khilda *et al.*, 2025).

Perkembangan teknologi informasi mendorong UMKM untuk beradaptasi dengan pemanfaatan sistem digital dalam menjalankan aktivitas bisnis sehari-hari (Rahmawati *et al.*, 2024). Digitalisasi sistem penjualan tidak hanya berfungsi sebagai alat transaksi, tetapi juga sebagai sarana pengolahan data yang terintegrasi, mulai dari perencanaan stok barang, arus keuangan, hingga pengelolaan data pemasok dan konsumen (Munawaroh *et al.*, 2016). Dengan adanya sistem pencatatan digital, pelaku usaha dapat memperoleh informasi yang lebih akurat, terstruktur, dan mudah diakses sebagai dasar dalam pengambilan keputusan bisnis (Verhoef *et al.*, 2021).

Salah satu bentuk implementasi digitalisasi usaha yang sesuai untuk UMKM adalah penggunaan aplikasi kasir pintar (*Point of Sale/PoS*) yang mampu mencatat seluruh aktivitas penjualan secara otomatis dan *real-time*. Aplikasi ini memungkinkan integrasi antara transaksi, stok barang, serta laporan keuangan, sehingga dapat mengurangi kesalahan pencatatan manual dan meningkatkan efisiensi operasional (Rahman *et al.*, 2024).

Salah satu aspek penting dalam proses digitalisasi UMKM adalah pengelolaan pembukuan. Pembukuan manual cenderung kurang efektif karena rentan terhadap kesalahan pencatatan, ketidaksesuaian antara pemasukan dan pengeluaran, serta belum tersusun secara sistematis. Permasalahan ini semakin diperparah dengan masih banyaknya pelaku UMKM yang belum memisahkan antara keuangan pribadi dan keuangan usaha (Sari *et al.*, 2025). Akibatnya, pelaku usaha mengalami kesulitan dalam menilai kinerja keuangan dan produktivitas usahanya secara objektif. Oleh karena itu, diperlukan penerapan sistem penjualan digital yang terintegrasi dengan sistem kasir pintar sebagai upaya untuk meningkatkan efisiensi operasional dan kualitas pengelolaan usaha pada UD Sumber Agung.

METODE

Pengabdian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan tujuan untuk memperoleh pemahaman yang mendalam mengenai proses digitalisasi sistem



penjualan serta penerapan *business intelligence* dalam mendukung efisiensi operasional pada UMKM UD Sumber Agung. Pendekatan kualitatif dipilih karena mampu menggali secara komprehensif fenomena yang terjadi di lapangan, khususnya terkait dengan sistem penjualan, pengelolaan stok, pencatatan transaksi, serta proses pengambilan keputusan dalam kegiatan usaha (Akpan *et al.*, 2022).

Subjek penelitian ini mencakup pemilik dan pengelola UMKM UD Sumber Agung yang berperan langsung dalam kegiatan operasional usaha, terutama pada aspek penjualan, pengelolaan persediaan, dan pencatatan keuangan. Adapun objek pengabdian difokuskan pada sistem penjualan konvensional yang selama ini diterapkan, serta tahapan perancangan dan implementasi sistem penjualan berbasis digital. Pengumpulan data dalam pengabdian ini dilakukan melalui beberapa teknik, yaitu:

Wawancara Mendalam (*In-depth Interview*)

Wawancara dilakukan secara langsung kepada pemilik dan pengelola UD Sumber Agung. Wawancara difokuskan pada pengalaman, persepsi, serta pandangan *informan* terkait: 1) sistem penjualan dan pencatatan transaksi yang sedang berjalan; 2) permasalahan yang dihadapi dalam pengelolaan stok dan keuangan; dan 3) manfaat yang diharapkan dari penerapan digitalisasi sistem penjualan. Metode wawancara yang digunakan bersifat *semi-terstruktur*, sehingga pengabdian memiliki pedoman pertanyaan yang jelas, namun tetap memberikan fleksibilitas bagi *informan* untuk menyampaikan informasi secara lebih luas dan mendalam.

Tabel 1. Draft Pertanyaan Wawancara.

No.	Pertanyaan
1	Bagaimana sistem penjualan dan pencatatan transaksi yang selama ini diterapkan di UD Sumber Agung sebelum menggunakan sistem digital?
2	Apa saja kendala yang sering dihadapi dalam pencatatan transaksi penjualan dan pengelolaan stok ketika masih dilakukan secara manual?
3	Bagaimana proses pengelolaan stok barang saat ini, khususnya terkait pencatatan barang masuk dan keluar?
4	Bagaimana cara UD Sumber Agung menyusun laporan keuangan dan laporan penjualan sebelum adanya digitalisasi sistem?
5	Sejauh mana sistem manual memengaruhi kecepatan dan ketepatan dalam pengambilan keputusan usaha?
6	Apa yang melatarbelakangi UD Sumber Agung untuk mulai mempertimbangkan penerapan digitalisasi sistem penjualan melalui aplikasi kasir pintar?
7	Bagaimana proses penerapan aplikasi kasir pintar dalam kegiatan operasional sehari-hari di UD Sumber Agung?
8	Perubahan apa saja yang dirasakan setelah menggunakan aplikasi kasir pintar, khususnya dalam pencatatan transaksi dan pengelolaan stok?
9	Bagaimana pengaruh penggunaan aplikasi kasir pintar terhadap efisiensi waktu kerja, ketertiban pencatatan, dan akurasi laporan usaha?
10	Bagaimana peran sistem digital dan data penjualan yang dihasilkan dalam membantu pengambilan keputusan usaha ke depannya?

Studi Literatur Sistematis (*Systematic Literature Review/SLR*)

SLR dilakukan untuk memperoleh landasan teori dan hasil penelitian terdahulu yang relevan dengan topik digitalisasi sistem penjualan, serta penerapannya pada UMKM. Sumber literatur diperoleh dari jurnal ilmiah,



prosiding, buku referensi, dan laporan resmi yang terindeks dan dapat dipertanggungjawabkan (Radiansyah, 2022). Hasil SLR digunakan sebagai dasar dalam perancangan sistem, serta sebagai pembanding terhadap kondisi yang terjadi pada UD Sumber Agung.

Studi Dokumentasi

Studi dokumentasi dilakukan dengan mengkaji dokumen yang dimiliki oleh UD Sumber Agung, seperti catatan penjualan, data stok barang, serta laporan keuangan sederhana, guna mendukung hasil wawancara dan memperoleh gambaran kondisi *riil* sistem yang sedang berjalan. Analisis data dalam penelitian pengabdian ini dilakukan dengan menggunakan model analisis kualitatif yang meliputi tahapan reduksi data, penyajian data, dan penarikan simpulan. Data yang diperoleh dari wawancara mendalam, studi literatur sistematis (*Systematic Literature Review/SLR*), dan studi dokumentasi terlebih dahulu direduksi dengan cara menyeleksi dan memfokuskan informasi yang relevan dengan proses digitalisasi sistem penjualan serta penerapan *business intelligence* pada UMKM UD Sumber Agung.

Selanjutnya, data disajikan secara deskriptif dan sistematis untuk menggambarkan kondisi awal sistem penjualan konvensional, permasalahan yang dihadapi mitra, serta tahapan implementasi sistem digital. Proses analisis dilakukan untuk mengidentifikasi pola, kebutuhan sistem, serta dampak penerapan aplikasi kasir pintar terhadap efisiensi operasional dan pengambilan keputusan usaha (Pratiwi & Saskara, 2022).

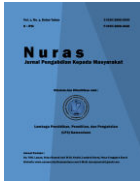
HASIL DAN DISKUSI

Kondisi Sistem yang Saat Ini Diterapkan pada UD Sumber Agung

Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan dengan pemilik dan pengelola UD Sumber Agung, diketahui bahwa sistem penjualan, pengelolaan stok, dan pencatatan transaksi yang diterapkan saat ini masih bersifat manual dan belum terintegrasi dengan sistem digital. Seluruh proses pencatatan transaksi penjualan dilakukan secara konvensional melalui catatan tertulis yang disusun berdasarkan aktivitas penjualan harian. Kondisi ini menyebabkan sistem pencatatan sangat bergantung pada ketelitian sumber daya manusia dan belum mampu mendukung pengelolaan data secara otomatis, sehingga potensi terjadinya kesalahan pencatatan masih relatif tinggi.

Ketidakefektifan sistem manual tersebut terutama disebabkan oleh tidak adanya integrasi antara transaksi penjualan dan pembaruan data stok. Setiap transaksi yang terjadi tidak secara langsung mengurangi jumlah persediaan dalam catatan, melainkan dicatat secara terpisah dan direkap pada waktu tertentu. Pola kerja seperti ini membuka peluang terjadinya keterlambatan pencatatan, duplikasi data, maupun kesalahan perhitungan. Akibatnya, informasi stok yang tersedia tidak selalu mencerminkan kondisi *riil* di gudang pada saat dibutuhkan untuk pengambilan keputusan.

Permasalahan yang paling sering dihadapi dalam pengelolaan stok adalah terjadinya ketidaksesuaian antara jumlah stok yang tercatat dengan kondisi stok fisik yang sebenarnya di gudang (Legina & Sofia, 2020). Selisih stok tersebut umumnya baru diketahui pada saat dilakukan stok *opname*, sehingga menyulitkan



pengelola dalam menelusuri penyebab perbedaan secara cepat dan akurat. Ketiadaan sistem yang mampu memperbarui data stok secara *real-time* juga menyebabkan proses perencanaan pengadaan barang belum berjalan secara optimal yang berpotensi menimbulkan kelebihan maupun kekurangan persediaan (Alno *et al.*, 2025).

Secara lebih mendalam, kondisi ini berdampak langsung pada efisiensi operasional usaha. Ketika terjadi kekurangan stok (*stockout*), UD Sumber Agung berisiko kehilangan peluang penjualan, terutama pada segmen B2B seperti warung dan pedagang pengecer yang membutuhkan ketersediaan barang secara konsisten. Sebaliknya, apabila terjadi kelebihan stok (*overstock*), maka modal usaha tertahan dalam bentuk persediaan yang belum terjual, sehingga memengaruhi arus kas dan kemampuan usaha untuk melakukan perputaran modal secara optimal. Dengan demikian, permasalahan stok tidak hanya bersifat administratif, tetapi berimplikasi pada stabilitas keuangan dan daya saing usaha.

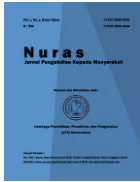
Dari sisi pengelolaan keuangan, pencatatan transaksi penjualan, pembelian, dan pengeluaran operasional masih dilakukan secara terpisah dan belum terorganisasi dalam satu sistem yang terpadu (Utami, 2024). Proses rekapitulasi laporan keuangan memerlukan waktu yang relatif lama, karena harus mengumpulkan dan mengolah data dari berbagai catatan manual. Kondisi ini tidak hanya memperlambat penyusunan laporan keuangan, tetapi juga menyulitkan pemilik usaha dalam memantau kondisi keuangan secara menyeluruh dan tepat waktu (Islamiati *et al.*, 2025).

Keterlambatan dalam memperoleh informasi keuangan yang akurat berdampak pada kurang optimalnya proses pengambilan keputusan strategis, seperti penentuan jumlah produksi, pengadaan bahan baku, maupun evaluasi kinerja penjualan. Tanpa dukungan data yang tersaji secara cepat dan terstruktur, keputusan usaha lebih banyak didasarkan pada pengalaman dan perkiraan, bukan pada analisis data yang sistematis. Hal ini menunjukkan bahwa sistem konvensional yang diterapkan sebelumnya belum mampu mendukung kebutuhan efisiensi operasional dan pengelolaan usaha berbasis data, sehingga memperkuat urgensi dilakukannya digitalisasi sistem penjualan melalui penerapan aplikasi kasir pintar.

Penerapan Digitalisasi Sistem pada UD Sumber Agung

Digitalisasi sistem penjualan yang diusulkan pada UD Sumber Agung dilakukan melalui penerapan aplikasi kasir pintar yang berfungsi sebagai sistem terintegrasi dalam pengelolaan transaksi dan data usaha. Aplikasi ini dirancang untuk mencatat seluruh transaksi penjualan secara otomatis, sehingga setiap aktivitas penjualan langsung terekam dalam sistem tanpa memerlukan pencatatan manual. Selain pencatatan transaksi, sistem kasir pintar juga mendukung pengelolaan stok barang secara terstruktur, baik untuk stok masuk yang berasal dari pemasok maupun stok keluar akibat transaksi penjualan (Ariningtyas & Purnamawati, 2025)

Penerapan sistem ini menjawab permasalahan mendasar yang sebelumnya terjadi, yaitu tidak adanya integrasi antara transaksi dan pembaruan data persediaan. Melalui mekanisme pembaruan otomatis, setiap transaksi yang tercatat secara langsung mengurangi jumlah stok dalam sistem. Hal ini menghilangkan jeda waktu antara transaksi dan pencatatan yang pada sistem manual sering menjadi penyebab



ketidaksesuaian data. Dengan demikian, sistem digital tidak hanya menggantikan pencatatan manual, tetapi juga memperbaiki alur kerja operasional agar lebih sinkron dan efisien.

Data persediaan yang diperbarui secara otomatis memungkinkan pemantauan stok secara *real-time*. Dampaknya, pengelola dapat segera mengidentifikasi barang dengan perputaran tinggi maupun barang yang pergerakannya lambat. Informasi ini menjadi dasar dalam perencanaan pengadaan yang lebih terukur, sehingga risiko *overstock* maupun *stockout* dapat diminimalkan. Secara operasional, kondisi tersebut berkontribusi pada efisiensi penggunaan modal kerja dan menjaga stabilitas arus kas usaha.

Sistem kasir pintar juga menyediakan fitur pengelolaan data pembeli dan pemasok secara terpusat (Monalisa & Prabowo, 2023). Ketersediaan data yang terdokumentasi dengan baik memungkinkan usaha membangun hubungan yang lebih terstruktur dengan pelanggan dan *supplier*. Dalam konteks efisiensi, pengelolaan data yang terintegrasi mengurangi waktu pencarian informasi serta mempermudah proses pelaporan dan evaluasi kinerja penjualan.

Digitalisasi sistem penjualan juga mencakup pengaturan harga yang fleksibel sesuai kategori pembelian dan karakteristik pelanggan (Andarwati *et al.*, 2020). Fitur ini secara signifikan meningkatkan efisiensi proses transaksi, karena penyesuaian harga dilakukan secara otomatis oleh sistem. Sebelumnya, perbedaan harga untuk pelanggan eceran dan grosir berpotensi menimbulkan kekeliruan perhitungan. Dengan sistem digital, potensi kesalahan tersebut dapat ditekan, sehingga transaksi menjadi lebih cepat, akurat, dan konsisten dengan strategi segmentasi pasar UD Sumber Agung.

Lebih lanjut, sistem kasir pintar menyediakan pengaturan hak akses pengguna melalui pembagian kategori akun, seperti pemilik usaha, manajer keuangan, dan kasir (Asrani *et al.*, 2024). Pengaturan ini tidak hanya meningkatkan keamanan data, tetapi juga memperjelas alur tanggung jawab dalam operasional usaha. Pembagian peran yang terstruktur membantu mengurangi tumpang tindih pekerjaan serta meningkatkan akuntabilitas yang pada akhirnya berkontribusi terhadap efisiensi kerja secara keseluruhan.

Pengaruh Digitalisasi Sistem Penjualan terhadap Peningkatan Efisiensi Operasional UD Sumber Agung

Penerapan digitalisasi sistem penjualan melalui penggunaan aplikasi kasir pintar memberikan pengaruh yang signifikan terhadap peningkatan efisiensi operasional UD Sumber Agung. Sistem ini telah mendigitalisasikan berbagai aktivitas usaha yang sebelumnya dilakukan secara manual, khususnya dalam pencatatan transaksi, pengelolaan stok, dan penyusunan laporan keuangan. Setiap transaksi penjualan kini tercatat secara otomatis dan terintegrasi dengan data persediaan, sehingga proses pencatatan menjadi lebih cepat, rapi, dan akurat (Almas *et al.*, 2023).

Berdasarkan hasil wawancara (Pertanyaan 1 dan 2), *informan* menyampaikan bahwa sebelum digitalisasi, pencatatan transaksi dilakukan secara manual di buku harian penjualan dan sering kali terjadi keterlambatan rekap data. Salah satu pernyataan representatif *informan* menyebutkan bahwa “*kalau lagi ramai, kadang ada transaksi yang belum sempat dicatat atau baru direkap di akhir*”



hari, jadi sering tidak sama dengan stok yang ada”. Hal ini menunjukkan bahwa sistem manual berkontribusi terhadap ketidakteraturan pencatatan serta tingginya potensi kesalahan administrasi.

Dari sisi pengelolaan keuangan, fitur laporan pada sistem kasir pintar dinilai sangat membantu dalam memantau kondisi usaha secara sistematis (Al Bara *et al.*, 2025). *Informan* menjelaskan (Pertanyaan 4 dan 5) bahwa sebelumnya penyusunan laporan dilakukan dengan mengumpulkan catatan penjualan dan pengeluaran secara terpisah, sehingga memerlukan waktu lebih lama dan sering kali tidak tersedia secara tepat waktu untuk pengambilan keputusan. Setelah penerapan sistem digital, laporan penjualan, pemasukan, dan pengeluaran dapat diakses secara otomatis tanpa rekap manual, bahkan nota penjualan dapat dihasilkan secara langsung oleh sistem (Ulinnuha & Kusumasari, 2025). *Informan* menyatakan bahwa “*sekarang laporan bisa langsung dilihat di aplikasi, jadi lebih cepat tahu untung ruginya*”. Pernyataan ini mengindikasikan adanya peningkatan efisiensi waktu sekaligus kualitas informasi keuangan.

Integrasi antara pencatatan transaksi dan pengelolaan stok dalam satu sistem turut memperkuat pengendalian persediaan. Berdasarkan hasil wawancara (Pertanyaan 3 dan 8), *informan* merasakan bahwa pembaruan stok secara otomatis membantu mengurangi selisih antara stok fisik dan data sistem. Setiap transaksi penjualan langsung memengaruhi jumlah stok yang tercatat, sehingga informasi persediaan dapat dipantau secara *real-time*. *Informan* menyampaikan bahwa “*sekarang lebih mudah cek stok, tidak perlu hitung ulang terus*”. Hal ini menunjukkan bahwa digitalisasi berdampak pada efisiensi proses kontrol dan perencanaan pengadaan barang.

Dari aspek efisiensi kerja (Pertanyaan 9), penggunaan aplikasi kasir pintar mempercepat proses transaksi serta meningkatkan kerapian administrasi. Waktu yang sebelumnya digunakan untuk pencatatan dan rekap manual dapat dialihkan untuk aktivitas lain yang lebih produktif, seperti pengelolaan pelanggan dan pengembangan usaha. Meskipun demikian, masih terdapat fitur yang belum dimanfaatkan secara optimal, seperti pencatatan lokasi penyimpanan barang per *item*. *Informan* menjelaskan bahwa perubahan tata letak barang yang masih dinamis menjadi kendala dalam penerapan fitur tersebut. Dampaknya, proses pencarian barang di gudang terkadang masih memerlukan waktu tambahan.

Lebih lanjut, berdasarkan Pertanyaan 6 dan 10, motivasi utama penerapan sistem digital adalah kebutuhan akan pencatatan yang lebih tertib serta kemudahan dalam memantau perkembangan usaha. *Informan* menyampaikan bahwa data penjualan yang tersaji dalam bentuk laporan periodik membantu dalam menentukan barang yang paling laku, waktu penjualan tertinggi, serta perencanaan pembelian stok berikutnya. Dengan demikian, sistem digital tidak hanya meningkatkan efisiensi teknis, tetapi juga mendukung pengambilan keputusan berbasis data secara lebih terarah.

Hasil wawancara menunjukkan bahwa digitalisasi sistem penjualan memberikan dampak positif terhadap efisiensi operasional UD Sumber Agung, baik dari aspek waktu kerja, akurasi pencatatan, pengendalian stok, maupun kualitas pelaporan keuangan. Penyajian data yang lebih terorganisir dan mudah diakses memperkuat kemampuan pemilik usaha dalam melakukan pemantauan serta



pengambilan keputusan secara lebih cepat, tepat, dan berbasis informasi yang akurat. Implementasi sistem digital juga meningkatkan kepuasan pelanggan karena proses transaksi menjadi lebih cepat dan transparan.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil kegiatan pengabdian yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa sistem penjualan yang sebelumnya digunakan pada UD Sumber Agung masih bersifat konvensional dan belum terintegrasi, sehingga menimbulkan sejumlah kendala dalam pengelolaan persediaan, pencatatan transaksi, serta penyusunan laporan keuangan. Penerapan sistem manual tersebut berdampak pada rendahnya tingkat akurasi data, keterlambatan penyampaian informasi, serta keterbatasan dalam mendukung pengambilan keputusan secara cepat dan tepat.

Implementasi digitalisasi sistem penjualan melalui pemanfaatan aplikasi kasir pintar memberikan perubahan yang cukup signifikan terhadap pengelolaan operasional usaha. Sistem kasir pintar mampu mendukung pencatatan transaksi secara digital, mengintegrasikan data penjualan dengan persediaan barang, serta menghasilkan laporan keuangan secara otomatis dan terstruktur. Penerapan sistem ini berdampak pada peningkatan efisiensi waktu, ketepatan pencatatan data, serta memudahkan pemilik dan pengelola usaha dalam melakukan pemantauan kondisi usaha secara menyeluruh.

SARAN

Berdasarkan hasil pengabdian yang telah dilakukan, kegiatan selanjutnya disarankan untuk difokuskan pada pendampingan lanjutan dalam pemanfaatan sistem kasir pintar secara lebih optimal, khususnya pada penggunaan fitur-fitur pengelolaan stok dan analisis data penjualan yang belum sepenuhnya diterapkan. Hambatan yang berpotensi mempengaruhi hasil pengabdian antara lain keterbatasan kemampuan sumber daya manusia dalam mengoperasikan sistem digital secara menyeluruh serta perubahan tata letak penyimpanan barang yang masih bersifat dinamis, sehingga menyulitkan pencatatan stok secara konsisten. Oleh karena itu, diperlukan upaya pelatihan dan *monitoring* secara berkala agar penerapan digitalisasi sistem penjualan dapat berjalan lebih efektif dan memberikan dampak yang berkelanjutan terhadap peningkatan efisiensi operasional UD Sumber Agung.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis menyampaikan rasa syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa atas limpahan rahmat dan karunia-Nya, sehingga pengabdian ini dapat diselesaikan dengan baik. Terima kasih juga disampaikan kepada pimpinan serta pengelola UD Sumber Agung atas izin dan kerja sama yang diberikan selama proses pengumpulan data. Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada dosen pembimbing atas bimbingan dan arahan yang telah diberikan, serta kepada keluarga dan seluruh pihak yang telah memberikan dukungan selama pelaksanaan pengabdian ini. Penulis berharap pengabdian ini dapat memberikan manfaat bagi semua pihak yang berkepentingan. Penulis juga berharap pengalaman dan pengetahuan yang diperoleh selama pengabdian ini dapat menjadi bekal untuk pengembangan diri.



REFERENSI

- Akpan, I. J., Udoh, E. A. P., & Adebisi, B. (2022). Small Business Awareness and Adoption of State-of-the-Art Technologies in Emerging and Developing Markets, and Lessons from the COVID-19 Pandemic. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 34(2), 123-140. <https://doi.org/10.1080/08276331.2020.1820185>
- Al Bara, A. R., Probosumirat, L., Choiron, A. (2025). *Sistem Point of Sales* untuk Pengelolaan UMKM Berbasis *Web* Studi Kasus : Kantor Dinas Perdagangan Kabupaten Ponorogo. *Jurnal Education and Development*, 13(1), 154-156. <https://doi.org/10.37081/ed.v13i1.6471>
- Almas, S., Khairiyah, N. N., Yuliana, N., Fadhilah, F., Mutiara, M., & Kasir, M. (2023). Penggunaan Aplikasi *Mobile* Kasir bagi UMKM dalam Meningkatkan Kualitas Laporan Keuangan. *Trilogi Accounting and Business Research*, 4(2), 7-12. <https://doi.org/10.31326/tabr.v4i2.1750>
- Alno, R. A., Kumala, S. F., Muzayanah, L., & Muhammad, L. A. (2025). Peran Teknologi Informasi dalam Meningkatkan Efisiensi Operasional UMKM. In *Prosiding Seminar Nasional Manajemen* (pp. 58-70). Banten, Indonesia: Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pamulang.
- Andarwati, M., Amrullah, F., Thamrin, E., & Muslikh, A. R. (2020). An Analysis of Point of Sales (PoS) Information Systems in SMEs with the Black Box Testing and PIECES Method. *IOSR Journal of Business and Management (IOSR-JBM)*, 22(9), 20-25. <https://doi.org/10.9790/487X-2209052025>
- Ariningtyas, N. N. A., & Purnamawati, I. G. A. (2025). Penggunaan Sistem Aplikasi Kasir terhadap Akurasi Laporan Keuangan: Studi Kasus UMKM di Kecamatan Denpasar Timur. *Jurnal Ilmiah Akuntansi dan Humanika*, 15(1), 22-31. <https://doi.org/10.23887/jiah.v15i1.83217>
- Asrani, H., Vishwakarma, S., Asrani, D., & Asrani, D. K. (2024). Point of Sale Systems. *International Journal of Innovative Research in Computer Science & Technology (IJIRCST)*, 12(1), 358-363. <https://doi.org/10.55524/csistw.2024.12.1.63>
- Hakim, L. (2024). UMKM Penggerak Roda Perekonomian Nasional. *Public Administration Journal*, 8(1), 1-8.
- Islamiati, I., Aini, S. Q., Anisah, A., & Asman, N. (2025). Peran Digitalisasi dalam Pemberdayaan Ekonomi UMKM melalui Aplikasi Kasir Pintar. *Jurnal Pembelajaran Pemberdayaan Masyarakat (JP2M)*, 6(2), 545-558. <https://doi.org/10.33474/jp2m.v6i2.23678>
- Khilda, A. L., Kurniawan, D., & Sumaryanto, S. (2025). Transformasi Digital untuk Meningkatkan Akurasi dan Efisiensi Pencatatan UMKM. *Jurnal Padamu Negeri*, 2(2), 114-119. <https://doi.org/10.69714/88xqhb57>
- Kusumastuti, R., Putra, N., & Touriano, D. (2023). Implementasi *Business Intelligence* dalam Keputusan Strategi Manajerial Para Pelaku UMKM. *Journal of Economic, Business and Accounting*, 6(2), 1-12. <https://doi.org/10.31539/costing.v7i3.14895>
- Legina, X., & Sofia, I. P. (2020). Pemanfaatan *Software* Pembukuan Akuntansi sebagai Solusi Atas Sistem Pembukuan Manual pada UMKM. *Jurnal Neraca : Jurnal Pendidikan dan Ilmu Ekonomi Akuntansi*, 4(2), 172-186.



<https://doi.org/10.31851/neraca.v4i2.4771>

- Monalisa, M., & Prabowo, B. (2023). Analisis Penggunaan Aplikasi Kasir pada Pelaku UMKM Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru Riau. *Jurnal Akuntan Publik*, 1(1), 167-172. <https://doi.org/10.59581/jap-widyakarya.v1i1.619>
- Munawaroh, M., Rimiyati, H., & Hindasah, L. (2016). *Perencanaan Bisnis: Untuk Program Strata I*. Yogyakarta: LP3M UMY.
- Pratiwi, I. A. M., & Saskara, I. A. G. D. (2022). Mendorong Penerapan Digitalisasi pada Usaha Mikro dan Kecil di Indonesia. *E-Jurnal Ekonomi Pembangunan Universitas Udayana*, 11(10), 3797-3809. <https://doi.org/10.24843/EEP.2022.v11.i10.p05>
- Radiansyah, E. (2022). Peran Digitalisasi terhadap Kewirausahaan Digital: Tinjauan Literatur dan Arah Penelitian Masa Depan. *JMBI UNSRAT (Jurnal Ilmiah Manajemen Bisnis dan Inovasi Universitas Sam Ratulangi)*, 9(2), 828-837. <https://doi.org/10.35794/jmbi.v9i2.41351>
- Rahman, H. A., Narulita, S., & Iswahyudi, M. (2024). Digitalisasi Pencatatan Keuangan Usaha Kecil Mikro dan Menengah (UMKM): Perlukah?. *Jurnal Akuntansi Akunesa*, 12(3), 331-337. <https://doi.org/10.26740/akunesa.v12n3.p331-337>
- Rahmawati, A., Hamdani, T. K., & Priatna, W. B. (2024). Ecommerce Adoption and MSME Business Performance in Indonesia: Systematic Literature Review. *Journal Scientific of Mandalika*, 6(9), 3512-3520. <https://doi.org/10.36312/10.36312/vol6iss9pp3512-3520>
- Sari, N., Syari, R. L., Rio, R., Humairo, H., & Pandi, A. (2025). Strategi Pemasaran yang Efektif untuk UMKM di Era Digital. *Jurnal Ilmu Pendidikan dan Sosial*, 4(1), 21-29. <https://doi.org/10.58540/jipsi.v4i1.787>
- Ulinuha, U. Z., & Kusumasari, I. R. (2025). Pengaruh Digitalisasi Proses Bisnis dalam Memasarkan Produk UMKM Kecamatan Genteng Kota Surabaya. *Jurnal Studi Administrasi Bisnis*, 1(3), 861-865.
- Utami, N. (2024). Transformasi Digital Usaha Mikro Mendukung Ekonomi Digital. *JPEK (Jurnal Pendidikan Ekonomi dan Kewirausahaan)*, 8(3), 1119-1126. <https://doi.org/10.29408/jpek.v8i3.25796>
- Verhoef, P. C., Broekhuizen, T., Bart, Y., Bhattacharya, A., Dong, J. Q., Fabian, N., & Haenlein, M. (2021). Digital Transformation: A Multidisciplinary Reflection and Research Agenda. *Journal of Business Research*, 122(1), 889-901. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2019.09.022>