



Pendampingan Aplikasi Olsera *Point of Sale* (POS) dan Penilaian Persediaan untuk Peningkatan Efisiensi Operasional UMKM Retail di Tajem Yogyakarta

Assistance in the Use of Olsera Point of Sale (POS) Application and Inventory Assessment to Improve Operational Efficiency of Retail MSMEs in Tajem Yogyakarta

Maria Budiana Carceres^{1*}, Ika Wulandari²

¹⁻²Program Studi Akuntansi, Universitas Mercu Buana Yogyakarta, Indonesia

Email: mariaacarceres05@gmail.com^{1*}, ikawulandari@mercubuana-yogya.ac.id²

*Penulis korespondensi: mariaacarceres05@gmail.com

Riwayat Artikel:

Naskah Masuk: 23 April 2026

Revisi: 23 Mei 2026

Diterima: 23 Juni 2026

Terbit: 30 Juni 2026

Keywords: Digital Technology; Inventory Assessment; Olsera POS; Operational Efficiency; Retail MSMEs.

Abstract. This community service activity aimed to assist retail Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) in Tajem, Yogyakarta, namely Toko Surya Cosmetic and Toko Kelontong Ahmad, in implementing the Olsera Point of Sale (POS) application and proper inventory valuation methods. Prior to the intervention, both business units managed transactions and stock manually, which frequently led to recording discrepancies, inefficient stock management, and limited access to real-time business data. The activity employed a participatory assistance method, encompassing initial observation, needs analysis, application installation and configuration, direct operator training, and evaluation of implementation results. The training included practical guidance on transaction recording, inventory management, sales reporting features, and the application of inventory valuation methods, specifically the First In First Out (FIFO) and Weighted Average Cost methods. Following the assistance, both businesses demonstrated measurable improvements in operational efficiency, characterized by accelerated transaction processing time, more accurate stock recording, and enhanced owners' capability to generate and analyze business performance reports. This study confirms that digital technology adoption through POS applications constitutes a strategic and practical solution to overcome the classical operational limitations faced by retail MSMEs in Indonesia.

Abstrak

Kegiatan pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk mendampingi pelaku usaha retail Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di kawasan Tajem, Yogyakarta, yaitu Toko Surya Cosmetic dan Toko Kelontong Ahmad, dalam mengimplementasikan aplikasi Olsera *Point of Sale* (POS) serta metode penilaian persediaan yang tepat. Sebelum intervensi dilakukan, kedua unit usaha tersebut mengelola transaksi dan stok secara manual, yang kerap mengakibatkan ketidaksesuaian pencatatan, inefisiensi pengelolaan stok, dan keterbatasan akses terhadap data bisnis secara *real-time*. Kegiatan ini dilaksanakan dengan metode pendampingan partisipatif yang mencakup observasi awal, analisis kebutuhan instalasi dan konfigurasi aplikasi, pelatihan operator secara langsung, serta evaluasi hasil implementasi. Pelatihan meliputi panduan praktis pencatatan transaksi, manajemen inventaris, fitur laporan penjualan, serta penerapan metode penilaian persediaan, khususnya metode *First In First Out* (FIFO) dan Biaya Rata-Rata Tertimbang. Setelah pendampingan dilakukan, kedua usaha menunjukkan peningkatan efisiensi operasional yang terukur, yang ditandai dengan percepatan waktu pemrosesan transaksi, keakuratan pencatatan stok yang lebih tinggi, serta kemampuan pemilik usaha dalam menghasilkan dan menganalisis laporan kinerja bisnis. Penelitian ini menegaskan bahwa adopsi teknologi digital melalui aplikasi POS merupakan solusi strategis dan praktis untuk mengatasi keterbatasan operasional klasik yang dihadapi UMKM retail di Indonesia.

Kata Kunci: Efisiensi Operasional; Olsera POS; Penilaian Persediaan; Teknologi Digital; UMKM Retail.

1. PENDAHULUAN

Perkembangan ekonomi digital di Indonesia memberikan peluang sekaligus tantangan bagi pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Sektor UMKM diakui sebagai

tulang punggung perekonomian nasional yang berkontribusi signifikan terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) dan penyerapan tenaga kerja. Data kementerian Koperasi dan UKM menunjukkan bahwa UMKM menyumbang lebih dari 60% PDB nasional dan menyerap sekitar 97% dari total angkatan kerja Indonesia (Kemenkop UKM, 2022). Besarnya kontribusi ini menjadikan peningkatan kapasitas dan efisiensi UMKM sebagai agenda strategis yang tidak dapat diabaikan dalam kebijakan pembangunan ekonomi nasional

Meskipun demikian, sebagian besar UMKM di Indonesia, khususnya yang bergerak di sektor retail, masih menghadapi berbagai keterbatasan dalam aspek manajemen operasional. Keterbatasan tersebut meliputi pencatatan transaksi yang masih bersifat manual, pengelolaan stok yang tidak sistematis, serta absennya sistem pelaporan keuangan yang memadai (Lestari, 2025). Kondisi ini mengakibatkan pemilik usaha kesulitan dalam memantau arus kas, memperkirakan kebutuhan persediaan, dan mengambil keputusan bisnis yang berbasis data. Tanpa dukungan sistem informasi yang handal, pertumbuhan usaha menjadi stagnan dan rentan terhadap kerugian akibat kesalahan pencatatan maupun selisih stok barang.

Toko Surya Cosmetic dan Toko Kelontong Ahmad merupakan dua unit usaha retail yang berlokasi di kawasan Tajem, Kecamatan Maguwoharjo, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta. Kedua usaha ini beroperasi dalam skala mikro hingga kecil dengan jumlah produk yang beragam dan frekuensi transaksi harian yang cukup tinggi. Berdasarkan observasi awal yang dilakukan tim pengabdian, teridentifikasi bahwa kedua toko tersebut masih mengandalkan pencatatan transaksi secara tulis tangan di buku kas, sementara pengelolaan stok dilakukan tanpa basis data yang terstruktur. Akibatnya, proses rekapitulasi penjualan harian membutuhkan waktu yang tidak efisien, dan perhitungan nilai persediaan akhir sering kali tidak akurat.

Tantangan serupa dihadapi oleh banyak UMKM retail di seluruh Indonesia. Penelitian oleh (Sularto et al., 2015) menemukan bahwa lebih dari 70% UMKM retail di perkotaan belum mengadopsi sistem pencatatan berbasis teknologi, meskipun solusi-solusi tersebut telah tersedia secara luas dan terjangkau. Hambatan utama yang diidentifikasi meliputi rendahnya literasi digital, ketakutan terhadap kompleksitas teknologi, serta minimnya pendampingan teknis dari pihak yang kompeten. Kondisi ini menunjukkan adanya kesenjangan antara ketersediaan solusi teknologi dan kapasitas adopsinya di lapangan, yang memerlukan intervensi berupa program pendampingan yang terstruktur.

Olsera Point Of Sale (POS) merupakan salah satu aplikasi manajemen usaha retail berbasis cloud yang dikembangkan khusus untuk kebutuhan UMKM di Indonesia. Aplikasi ini menawarkan fitur-fitur komprehensif yang mencakup manajemen produk, pencatatan transaksi

penjualan, pengelolaan stok, serta pembuatan laporan bisnis secara otomatis dan *real-time* (Andy & Widiono, 2024). Antarmuka yang intuitif dan harga berlangganan yang terjangkau menjadikan Olsera sebagai pilihan yang relevan bagi pelaku UMKM yang baru memulai transformasi digital. Sejumlah penelitian telah membuktikan efektivitas penerapan POS dalam meningkatkan efisiensi operasional UMKM, di antaranya (Moh Angga Yunus et al., 2025) yang menemukan peningkatan signifikan dalam akurasi stok dan kecepatan layanan pada sektor retail setelah adopsi sistem POS.

Aspek penilaian persediaan juga menjadi perhatian utama dalam kegiatan pengabdian ini. Penilaian persediaan merupakan bagian internal dari akuntansi usaha yang berdampak langsung pada perhitungan harga pokok penjualan dan laba bersih (Leiwakabessy et al., 2020). Metode yang lazim digunakan dalam penelitian persediaan antara lain First In First Out (FIFO) dan metode Biaya Rata-Rata Tertimbang. Pemahaman yang tepat terhadap kedua metode ini akan membantu pelaku UMKM dalam menyajikan informasi keuangan yang lebih akurat dan andal. Oleh karena itu, kegiatan pendampingan ini dirancang untuk mengintegrasikan pelatihan teknologi dengan penguatan pemahaman konsep akuntansi persediaan secara bersamaan.

Berdasarkan latar belakang tersebut, kegiatan pengabdian masyarakat ini dirumuskan dengan tujuan untuk: (1) mendampingi Toko Surya Cosmetic dan Toko Kelontong Ahmad dalam mengimplementasikan aplikasi Olsera POS sebagai sistem manajemen operasional berbasis teknologi; (2) meningkatkan pemahaman pelaku usaha terhadap metode penilaian persediaan yang sesuai dengan karakteristik bisnis mereka; dan (3) mengevaluasi dampak implementasi terhadap efisiensi operasional kedua unit usaha tersebut. Dengan demikian, kegiatan ini diharapkan mampu menjadi model pendampingan teknologi UMKM yang dapat direplikasi pada konteks usaha serupa di wilayah Yogyakarta dan sekitarnya.

2. METODE

Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilaksanakan pada bulan April hingga Mei 2026, bertempat di Toko Surya Cosmetic dan Toko Kelontong Ahmad yang berlokasi di kawasan Tajem, Maguwoharjo, Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta. Subjek dampingan dalam kegiatan ini adalah pemilik dan karyawan kedua toko tersebut, yang secara langsung terlibat dalam proses belajar dan implementasi sistem. Pendekatan yang digunakan adalah pendampingan partisipatif, yaitu suatu model intervensi yang menempatkan subjek dampingan sebagai pelaku aktif dalam setiap tahapan kegiatan, bukan sekadar penerima informasi yang pasif (Mikkelsen, 2005).

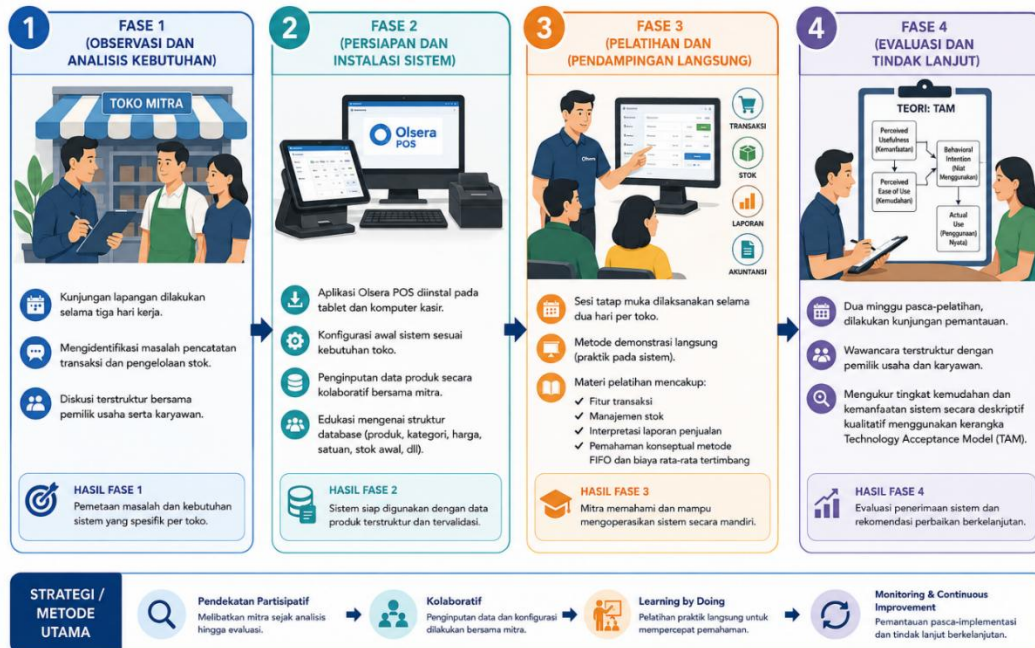
Tahapan kegiatan dilaksanakan secara sistematis dan berurutan dalam empat fase utama. Fase pertama adalah observasi dan analisis kebutuhan, di mana dilakukan kunjungan lapangan untuk mengidentifikasi kondisi eksisting sistem pencatatan transaksi dan pengelolaan stok di kedua toko. Pada fase ini, dikumpulkan data berupa informasi mengenai volume transaksi harian, jumlah produk yang dikelola, serta permasalahan operasional yang dihadapi oleh masing-masing pemilik usaha. Observasi dilakukan selama tiga hari kerja dengan melibatkan diskusi terstruktur bersama pemilik usaha dan karyawan yang bertugas.

Fase kedua adalah persiapan dan instalasi sistem, yang mencakup pengunduhan dan instalasi aplikasi Olsera POS pada perangkat yang digunakan di kedua toko, yaitu tablet dan komputer kasir. Pada fase ini, dilakukan pula konfigurasi awal sistem yang meliputi penginputan data produk, penetapan harga jual, pengaturan kategori barang, serta penyesuaian tampilan antarmuka kasir sesuai dengan kebutuhan masing-masing toko. Proses input data produk dilakukan secara kolaboratif bersama pemilik dan karyawan toko, sehingga akurasi data dapat terjaga dan sekaligus mengedukasi pengguna mengenai struktur database produk dalam sistem.

Fase ketiga adalah pelatihan dan pendampingan langsung, yang merupakan inti dari kegiatan pengabdian ini. Pelatihan dilakukan dalam format sesi tatap muka yang berlangsung selama dua hari untuk masing-masing toko. Materi pelatihan mencakup: (1) panduan penggunaan fitur transaksi penjualan dan pembayaran; (2) prosedur penerimaan dan pengeluaran stok melalui aplikasi; (3) cara membaca dan menginterpretasikan laporan penjualan harian, mingguan, dan bulanan; serta (4) penjelasan konseptual dan praktis mengenai metode penilaian persediaan FIFO dan Biaya Rata-Rata Tertimbang dalam konteks usaha retail. Metode pelatihan yang digunakan adalah demonstrasi langsung, di mana peserta diajak untuk langsung mempraktikkan setiap fitur aplikasi dengan data transaksi nyata dari usaha mereka sendiri.

Fase keempat adalah evaluasi dan tindak lanjut, yang dilaksanakan dua minggu setelah sesi pelatihan utama berakhir. Evaluasi dilakukan melalui kunjungan pemantauan untuk mengobservasi penggunaan sistem secara mandiri oleh pemilik dan karyawan toko, serta wawancara terstruktur untuk mengukur persepsi pengguna terhadap kemudahan penggunaan, manfaat yang dirasakan, dan kendala yang masih ditemui. Data evaluasi ini dianalisis secara deskriptif kualitatif untuk menarik kesimpulan mengenai efektivitas program pendampingan yang telah dilaksanakan. Kerangka evaluasi yang digunakan mengacu pada model *Technology Acceptance Model* (TAM) yang dikembangkan oleh (Davis, 1989a), dengan fokus pada dua dimensi utama, yaitu *perceived ease of use* (kemudahan penggunaan yang dipersepsikan) dan

perceived usefulness (kemanfaatan yang dipersepsikan)



Gambar 1. Alur Metode Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil kegiatan pengabdian masyarakat ini disajikan dalam dua bagian utama yaitu hasil pelaksanaan pendampingan implementasi Olsera POS dan hasil pemahaman serta penerapan metode penilaian persediaan oleh subjek dampingan.

Pada tahap observasi awal yang dilaksanakan di Toko Surya Cosmetic, ditemukan bahwa toko tersebut mengelola kurang lebih 350 produk kosmetik dan perawatan diri dengan frekuensi transaksi rata-rata 40 hingga 60 transaksi per hari. Seluruh pencatatan dilakukan secara manual menggunakan buku kas dan kertas nota, sementara pengecekan stok dilakukan secara fisik setiap akhir bulan. Kondisi ini sering mengakibatkan keterlambatan dalam mendeteksi produk yang habis, serta kesulitan dalam menghitung keuntungan harian dengan akurat. Sementara itu, Toko Kelontong Ahmad mengelola sekitar 500 produk barang kebutuhan sehari-hari dengan volume transaksi yang lebih tinggi mencapai 80 hingga 120 transaksi per hari. Permasalahan yang paling sering dikeluhkan oleh pemilik Toko Kelontong Ahmad adalah seringnya terjadi selisih antara catatan penjualan dan jumlah stok fisik yang diduga disebabkan oleh kesalahan pencatatan manual dan tidak adanya sistem kontrol stok yang memadai.

Setelah proses instalasi dan konfigurasi aplikasi Olsera POS berhasil dilakukan pelatihan penggunaan sistem dilaksanakan secara bertahap. Pada sesi pelatihan pertama di

Toko Surya Cosmetic, pemilik dan karyawan yang bertugas sebagai kasir berhasil memahami alur dasar transaksi penjualan dalam waktu sekitar empat jam praktik langsung. Tingkat kemudahan penggunaan antarmuka Olsera yang dirancang dengan prinsip *simplicity* terbukti mempercepat kurva pembelajaran pengguna yang belum terbiasa dengan sistem digital. Hasil serupa diperoleh di Toko Kelontong Ahmad, di mana pemilik toko dan seorang karyawan mampu mengoperasikan fitur dasar kasir pada hari pertama pelatihan.

Fitur laporan yang disediakan oleh Olsera POS mendapat respons yang sangat positif dari kedua pemilik usaha. Laporan penjualan harian yang tersaji secara otomatis dan dapat diakses melalui smartphone pemilik dinilai sangat membantu dalam memantau performa toko tanpa harus berada di lokasi secara langsung. Fitur ini relevan dengan temuan (Nugraha & Laksmi, 2025) yang menyatakan bahwa akses terhadap informasi bisnis secara *real-time* merupakan salah satu faktor kunci yang mendorong kepuasan pengguna sistem POS di kalangan pelaku UMKM. Selain itu, fitur notifikasi stok minimum yang dapat diatur sesuai batas ambang bawah setiap produk membantu pemilik Toko Surya Cosmetic dalam merencanakan pembelian ulang barang secara lebih proaktif dan terencana.

Dalam konteks penilaian persediaan, pemahaman subjek dampingan terhadap metode FIFO dan Biaya Rata-Rata Tertimbang mengalami peningkatan yang signifikan. Sebelum pendampingan, pemilik kedua toko mengaku tidak mengetahui konsep metode penilaian persediaan dan selama ini hanya mengestimasi nilai stok berdasarkan harga beli terakhir. Setelah menerima pelatihan yang memadukan penjelasan konseptual dengan simulasi perhitungan menggunakan data produk nyata dari toko masing-masing, kedua pemilik usaha mampu membedakan karakteristik dan implikasi finansial dari kedua metode tersebut. Bagi Toko Surya Cosmetic yang mengelola produk dengan tanggal kadaluarsa metode FIFO direkomendasikan sebagai pendekatan yang lebih sesuai karena memastikan produk yang masuk lebih awal akan dijual terlebih dahulu, sehingga meminimalkan risiko kerugian akibat produk kadaluarsa (Rahman & Novianty, 2022). Sementara itu, bagi Toko Kelontong Ahmad yang mengelola produk dengan fluktuasi harga yang lebih tinggi dan rotasi stok yang cepat metode Biaya Rata-Rata Tertimbang memberikan gambaran nilai persediaan yang lebih stabil dan representatif.

Evaluasi yang dilakukan dua minggu pasca pelatihan menunjukkan hasil yang memuaskan. Berdasarkan hasil wawancara dan observasi langsung, kedua toko telah menggunakan aplikasi Olsera POS secara konsisten untuk seluruh transaksi penjualan harian. Pemilik Toko Surya Cosmetic melaporkan bahwa waktu yang dibutuhkan untuk merekap penjualan harian berkurang dari rata-rata 45 menit menjadi kurang dari 10 menit karena laporan

telah tersedia secara otomatis di dalam aplikasi. Pemilik Toko Kelontong Ahmad melaporkan tidak adanya selisih stok yang berarti selama dua minggu pasca implementasi, yang merupakan perbaikan yang signifikan dibandingkan kondisi sebelumnya di mana selisih stok sering ditemukan saat pengecekan fisik bulanan. Hasil ini sejalan dengan penelitian (Ramadhani et al., 2025) yang menemukan bahwa implementasi sistem POS pada UMKM retail mampu mengurangi frekuensi kesalahan pencatatan dalam periode adaptasi.

Tabel 1. Perbandingan Kondisi Operasional Sebelum dan Sesudah Implementasi Olsera POS.

Aspek	Sebelum Implementasi	Setelah Implementasi
Pencatatan transaksi	Manual (buku kas & nota kertas)	Digital otomatis via Olsera POS
Waktu rekapitulasi harian	±45 menit	<10 menit
Akurasi data stok	Sering terjadi selisih	Akurat dan <i>real-time</i>
Laporan bisnis	Tidak tersedia / manual	Otomatis tersedia di aplikasi
Penilaian persediaan	Tidak ada metode baku	FIFO / Biaya Rata-Rata Tertimbang
Pemantauan jarak jauh	Tidak memungkinkan	Dapat dipantau via <i>smartphone</i>

4. DISKUSI

Temuan dari kegiatan pengabdian masyarakat ini memperkuat argumentasi teoritis bahwa adopsi teknologi digital pada UMKM retail merupakan investasi strategis yang memberikan dampak nyata terhadap efisiensi operasional. Keberhasilan implementasi Olsera POS di Toko Surya Cosmetic dan Toko Kelontong Ahmad mendemonstrasikan bahwa hambatan teknis dan psikologis dalam adopsi teknologi dapat diatasi melalui program pendampingan yang terstruktur, intensif, dan berorientasi pada kebutuhan spesifik pengguna. Hal ini konsisten dengan perspektif yang dikemukakan oleh (Rogers et al., 2014) dalam teori difusi inovasi, yang menekankan bahwa kecepatan adopsi sebuah inovasi sangat dipengaruhi oleh adanya dukungan dan bimbingan dari agen perubahan yang kompeten.

Dari perspektif *Technology Acceptance Model* (TAM), kedua dimensi utama penerimaan teknologi terbukti positif dalam konteks penelitian ini. Tingkat *perceived ease of use* yang tinggi tercermin dari kemampuan pengguna untuk mengoperasikan sistem secara mandiri hanya dalam dua hari pelatihan, sementara *perceived usefulness* terkonfirmasi melalui manfaat-manfaat konkret yang dirasakan oleh pemilik usaha, seperti efisiensi waktu rekapitulasi, akurasi data stok, dan kemudahan pemantauan performa bisnis. (Davis, 1989b) telah membuktikan bahwa kedua dimensi ini merupakan prediktor kuat terhadap intensi

penggunaan sistem teknologi informasi yang berkelanjutan. Oleh karena itu, tingginya persepsi positif pada kedua dimensi ini memberikan indikasi yang optimis mengenai keberlanjutan penggunaan Olsera POS oleh kedua mitra usaha setelah program pendampingan berakhir.

Pembahasan mengenai integrasi penilaian persediaan dalam program pendampingan ini merupakan aspek yang membedakan kegiatan ini dari program-program serupa yang umumnya hanya berfokus pada aspek teknologi semata. Akuntansi persediaan merupakan komponen yang sangat krusial dalam manajemen keuangan usaha retail, mengingat persediaan seringkali merupakan aset terbesar yang dimiliki oleh usaha jenis ini (Warren et al., 2017). Ketidakakuratan dalam penilaian persediaan dapat berdampak sistematis terhadap laporan keuangan, termasuk penyimpangan dalam perhitungan harga pokok penjualan laba kotor, dan nilai aset yang dilaporkan. Dengan mendampingi pelaku UMKM untuk memahami dan menerapkan metode penilaian persediaan yang tepat kegiatan ini berkontribusi pada peningkatan kualitas pengelolaan keuangan yang lebih fundamental dan berkelanjutan.

Penelitian-penelitian terdahulu telah mengkonfirmasi relevansi pendampingan teknologi POS dalam konteks UMKM Indonesia. (Nugraha & Laksmi, 2025) menemukan bahwa UMKM yang mengadopsi sistem POS berbasis cloud mengalami peningkatan pendapatan, yang sebagian besar disebabkan oleh optimalisasi manajemen stok dan pengurangan kehilangan produk. Senada dengan itu, (Susila & Almanfaluti, 2026) mengidentifikasi bahwa penggunaan fitur laporan analitik dalam aplikasi POS mendorong pemilik UMKM untuk membuat keputusan pembelian stok yang lebih cerdas dan berbasis data, sehingga mengurangi pemborosan modal kerja akibat penumpukan barang yang tidak laku. Temuan-temuan ini semakin memperkuat justifikasi ilmiah dari program pendampingan yang telah dilaksanakan.

Namun demikian, terdapat beberapa catatan kritis yang perlu diperhatikan sebagai refleksi terhadap keterbatasan kegiatan ini. Pertama, durasi pendampingan yang relatif singkat belum memungkinkan pengukuran dampak jangka panjang secara kuantitatif yang lebih komprehensif. Kedua, tantangan konektivitas internet yang kadang tidak stabil di lokasi Toko Kelontong Ahmad sempat menyebabkan gangguan minor dalam sinkronisasi data cloud, yang mengindikasikan perlunya pertimbangan infrastruktur digital dalam perencanaan program serupa di masa mendatang. Ketiga, keberlanjutan penggunaan sistem sangat bergantung pada motivasi dan komitmen pemilik usaha untuk terus meningkatkan literasi digital mereka, yang merupakan faktor eksternal yang sulit dikontrol oleh tim pendamping. Keterbatasan-keterbatasan ini sekaligus membuka peluang bagi penelitian dan kegiatan pengabdian lanjutan yang dapat dirancang dengan skala yang lebih luas, durasi yang lebih panjang, dan pendekatan

evaluasi yang lebih sistematis.

Implikasi dari kegiatan ini juga mencakup dimensi sosial-ekonomi yang lebih luas. Peningkatan efisiensi operasional pada UMKM retail tidak hanya berdampak pada profitabilitas usaha secara individual, tetapi juga berkontribusi pada peningkatan daya saing lokal dan pertumbuhan ekonomi komunitas. Sebagaimana dikemukakan oleh (Winata & Gaol, 2026), UMKM yang berhasil mengadopsi teknologi digital cenderung mampu memperluas jangkauan pasar, meningkatkan standar layanan pelanggan, dan pada akhirnya menciptakan lapangan kerja tambahan di lingkungan sekitarnya. Dengan demikian, program pendampingan seperti yang dilaksanakan di Tajem ini memiliki *multiplier effect* yang melampaui batas-batas operasional usaha itu sendiri dan berkontribusi pada ekosistem ekonomi lokal yang lebih sehat dan kompetitif.



Gambar 2. Pendampingan menggunakan aplikasi Olsera POS dan Penilaian Persediaan.



Gambar 3. Foto bersama pemilik warung kelontong Ahmad.

5. KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian masyarakat yang dilaksanakan di Toko Surya Cosmetic dan Toko Kelontong Ahmad di kawasan Tajem, Yogyakarta, ini telah berhasil mencapai tujuan-tujuan

yang ditetapkan. Pendampingan implementasi aplikasi Olsera POS secara terbukti meningkatkan efisiensi operasional kedua unit usaha tersebut, yang tercermin dalam percepatan proses transaksi, peningkatan akurasi pencatatan stok, dan ketersediaan laporan bisnis yang komprehensif secara *real-time*. Integrasi pelatihan penilaian persediaan dengan menggunakan metode FIFO dan Biaya Rata-Rata Tertimbang semakin memperkuat kapasitas manajerial pemilik usaha dalam mengelola aset persediaan secara lebih akurat dan efisien.

Keberhasilan program ini menunjukkan bahwa hambatan adopsi teknologi digital pada UMKM retail dapat diatasi melalui pendampingan yang dirancang dengan memperhatikan karakteristik spesifik pengguna, intensitas pelatihan yang memadai, dan pendekatan yang bersifat partisipatif. Model pendampingan yang dikembangkan dalam kegiatan ini berpotensi untuk direplikasi pada konteks UMKM serupa di wilayah Yogyakarta maupun daerah lainnya, dengan penyesuaian yang diperlukan berdasarkan karakteristik lokal masing-masing. Sebagai rekomendasi tindak lanjut, diperlukan program monitoring berkelanjutan pasca pendampingan, peningkatan infrastruktur digital di lokasi usaha, serta pengembangan komunitas belajar antar pelaku UMKM untuk saling berbagi pengalaman dalam pemanfaatan teknologi. Di samping itu, kolaborasi antara perguruan tinggi, pemerintah daerah, dan penyedia solusi teknologi perlu diperkuat untuk menciptakan ekosistem pendampingan UMKM yang lebih sistematis, berkelanjutan, dan berdampak luas bagi perekonomian daerah.

PENGAKUAN/ACKNOWLEDGEMENTS

Ucapan terima kasih disampaikan kepada pemilik Toko Surya Cosmetic dan Toko Kelontong Ahmad di kawasan Tajem, Maguwoharjo, Sleman, Yogyakarta, atas kesediaan dan antusiasme dalam mengikuti seluruh rangkaian program pendampingan ini. Apresiasi juga ditujukan kepada seluruh mahasiswa/i yang turut berkontribusi dalam pelaksanaan kegiatan di lapangan. Kegiatan ini tidak akan terwujud tanpa sinergi dan kepercayaan dari semua pihak yang terlibat.

DAFTAR REFERENSI

- Andy, F. A. M., & Widiono, S. (2024). Inovasi Teknologi dalam Manajemen Penjualan: Aplikasi Point of Sales Berbasis Web untuk UMKM. *Infomatek*, 26(2), 161–174. <https://doi.org/10.23969/infomatek.v26i2.19007>
- Davis, F. D. (1989a). Perceived usefulness, perceived ease of use, and user acceptance of information technology. *MIS Quarterly*, 13(3), 319–340.
- Davis, F. D. (1989b). Technology acceptance model: TAM. *Al-Sugri, MN, Al-Aufi, AS: Information Seeking Behavior and Technology Adoption*, 205(219), 5.

- Kemenkop UKM. (2022). *Data kementerian Koperasi dan UKM*.
- Leiwakabessy, P., Kurniawati, E., & Huko, R. (2020). Analisis Penerapan Metode Pencatatan Dan Penilaian Persediaan Barang Dagang Pada Koperasi Karyawan Swakarya Pt. Pln (Persero) Up3 Sorong. *Jurnal Pitris AKP*, 4(2), 72–82.
- Lestari, P. A. (2025). Benefits and Drawbacks of Financial Reporting Practices: A Case Study of UD Harapan Jaya in Pallangga Village. *Sinergi International Journal of Accounting and Taxation*, 3(2), 116–132. <https://doi.org/10.61194/ijat.v3i2.792>
- Mikkelsen, B. (2005). *Methods for development work and research: a new guide for practitioners*. Sage.
- Moh Angga Yunus, Dyah Inkud Daifatur Rahma, M. Yusuf Arohman, M. Zaky Priambada Anugrah, Achmad Fathoni, & Fawwaz Ali Akbar. (2025). Pengembangan Sistem Point of Sale berbasis Java (Studi Kasus: Toko Berkah Abadi). *Prosiding Seminar Nasional Informatika Bela Negara*, 5(1), 22–35. <https://doi.org/10.33005/santika.v5i1.589>
- Nugraha, K. B., & Laksmi, A. C. (2025). Effectivity Analysis of Cloud Computing-Based Point of Sales Applications as a Cash Receipts Information System for MSMEs in Pekanbaru. *Proceeding International Conference on Accounting and Finance*, 358–372.
- Rahman, A. A., & Novianty, N. (2022). Implementasi metode fifo pada sistem informasi persediaan barang dagang. *Jurnal Teknologi Informasi*, 2(1), 44–47.
- Ramadhani, I., Nindyasari, R., & Catur Murti, A. (2025). Design and Development of a Web-Based Point of Sale System for Small-Scale Retail Management. *Bit-Tech*, 8(1), 181–189. <https://doi.org/10.32877/bt.v8i1.2487>
- Rogers, E. M., Singhal, A., & Quinlan, M. M. (2014). Diffusion of innovations. In *An integrated approach to communication theory and research* (pp. 432–448). Routledge.
- Sularto, L., Wardoyo, W., & Yusnitasari, T. (2015). ADOPSI TEKNOLOGI INFORMASI UNTUK PENCATATAN TRANSAKSI PADA USAHA KECIL DAN MENENGAH RESTORAN DI WILAYAH JAKARTA, BOGOR, DEPOK, TANGERANG DAN BEKASI. *Prosiding PESAT (Psikologi, Ekonomi, Sastra, Arsitektur & Teknik Sipil)*, 6.
- 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.
- Warren, C. S., Reeve, J. M., & Duchac, J. E. (2017). *Corporate financial accounting*. Cengage Learning.
- Winata, D., & Gaol, L. (2026). *STUDI LITERATUR : PERAN UMKM DI ERA DIGITAL DALAM*. 4(3).