



Research Article

Analisis Pencatatan Penjualan Pada UMKM Frozen Food di Magersari Kota Mojokerto

Ida Masitoh¹, Fitria Ningsih²

1. Program Studi S1 Manajemen, STIE Al-Anwar Mojokerto, Indonesia
2. Program Studi S1 Manajemen, STIE Al-Anwar Mojokerto, Indonesia

Correspondent: idamasitoh597@gmail.com 



Copyright © 2026 by Authors, Published by Altamkin: Jurnal Ekonomi Berbasis Pemberdayaan Masyarakat. This is an open access article under the CC BY License <https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>

Received : Jan 15, 2026
Accepted : July 13, 2026

Revised : Feb, 2026
Available online : July 15, 2026

How to Cite: Masitoh, I., & Ningsih, F. (2026). Analisis Pencatatan Penjualan Pada UMKM Frozen Food di Magersari Kota Mojokerto. *ALTAMKIN: Jurnal Ekonomi Berbasis Pemberdayaan Masyarakat*, 2(2), 213-224. <https://doi.org/10.61166/altamkin.v2i2.47>

Abstrak.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis proses pencatatan penjualan, efektivitas sistem yang diterapkan, serta kontribusinya terhadap pengelolaan pada UMKM Frozen Food Magersari. Metode yang digunakan adalah kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Pengumpulan data dilakukan melalui observasi, wawancara langsung dengan pemilik usaha, serta penggunaan data sekunder berupa laporan penjualan periode 1 Juni sampai 7 Juni 2026. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penggunaan aplikasi iPOS sangat membantu operasional usaha karena pencatatan transaksi, pembaruan stok barang, dan pembuatan laporan dapat dilakukan secara otomatis, cepat, dan akurat. Selama periode satu minggu, usaha ini mencatat 100 transaksi dengan total pendapatan Rp3.007.000, di mana metode pembayaran tunai masih mendominasi dibandingkan penggunaan QRIS. Kesimpulannya, sistem pencatatan terkomputerisasi yang diterapkan telah berjalan efektif dan sesuai dengan teori sistem informasi akuntansi, meskipun memiliki risiko ketergantungan pada perangkat keras dan listrik yang memerlukan pencadangan data secara berkala.

Kata Kunci: Sistem Informasi Akuntansi, Pencatatan Penjualan, UMKM, Frozen Food

PENDAHULUAN

Sistem informasi akuntansi (SIA) merupakan pilar krusial dalam menopang keberlangsungan operasional dan keberlanjutan strategis suatu entitas bisnis di era modern. Sebagai sebuah instrumen manajerial, SIA memainkan fungsi fundamental dalam mengidentifikasi, mengumpulkan, mengukur, serta mengomunikasikan informasi ekonomi guna mendukung pengambilan keputusan yang tepat dan akurat (Romney & Steinbart, 2018). Efektivitas pengelolaan transaksi keuangan sangat bergantung pada keandalan sistem yang diterapkan, mengingat setiap data transaksi merepresentasikan aktivitas ekonomi riil dari entitas tersebut (Hall, 2019). Tanpa adanya sistem yang terstruktur dengan baik, perusahaan akan mengalami kesulitan dalam melakukan pelacakan arus kas, memitigasi risiko finansial, serta menyusun proyeksi pertumbuhan di masa mendatang (Susanto, 2017).

Keberadaan SIA tidak sekadar berfungsi sebagai media pencatatan historis, melainkan bertransformasi menjadi alat kendali internal yang dinamis. Melalui proses pengolahan data mentah menjadi laporan keuangan yang terstruktur, manajemen dapat mengevaluasi kinerja operasional secara berkala dan merumuskan kebijakan taktis yang berbasis data (Krismiaji, 2015). Sistem akuntansi yang dirancang secara sistematis mampu mengintegrasikan berbagai siklus transaksi, mulai dari siklus pendapatan, pengeluaran, hingga konversi, menjadi satu kesatuan informasi yang kohesif (Sujarweni, 2022). Ketepatan waktu (*timeliness*) dan keakuratan (*accuracy*) arus informasi keuangan ini pada akhirnya akan meminimalkan asimetri informasi dan meningkatkan kualitas keputusan manajerial secara signifikan (Mulyadi, 2016).

Fenomena pentingnya tata kelola keuangan yang sistematis ini kini tidak lagi menjadi domain eksklusif korporasi skala besar, melainkan telah merambah secara masif ke sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Dalam lanskap perekonomian nasional, UMKM diakui secara luas sebagai tulang punggung pertumbuhan ekonomi makro serta penggerak utama inklusi finansial, khususnya di negara-negara berkembang (Bahasoan, Indayani, & Azis, 2025). Kontribusi UMKM terhadap penciptaan lapangan kerja dan pengentasan kemiskinan menjadikannya sektor yang sangat vital bagi stabilitas ekonomi nasional (Alviani & Munawaroh, 2025). Kendati memiliki peran yang strategis, kelangsungan hidup UMKM sering kali dihadapkan pada tantangan klasik berupa keterbatasan modal, tata kelola yang bersifat informal, serta kurangnya manajemen administratif yang profesional (Syaiyudin & Awwalin, 2023).

Ketidakmampuan mengelola administrasi keuangan secara teratur sering kali menjadi faktor utama kegagalan usaha pada fase awal pertumbuhannya. Untuk mengatasi kelemahan administratif tersebut, standardisasi pencatatan keuangan menjadi sebuah kebutuhan mendesak yang harus diadopsi oleh pelaku UMKM.

Melalui pengimplementasian Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro, Kecil, dan Menengah (SAK EMKM), para pelaku usaha diarahkan untuk dapat menyusun laporan keuangan yang sederhana namun tetap memenuhi kaidah akuntansi universal (Ikatan Akuntan Indonesia, 2016). Pemahaman mendalam mengenai prinsip-prinsip akuntansi dasar akan membantu UMKM dalam memisahkan kekayaan pribadi pemilik dengan aset usaha, yang merupakan fondasi utama manajemen keuangan yang sehat (Kasmir, 2019).

Laporan keuangan yang disusun secara konsisten tidak hanya berfungsi sebagai alat evaluasi internal, tetapi juga menjadi instrumen krusial dalam membangun kredibilitas usaha di mata pihak eksternal, seperti lembaga perbankan dan investor (Rudianto, 2018). Pencatatan yang kredibel ini menjadi jembatan bagi UMKM untuk mengakses pembiayaan formal guna melakukan ekspansi usaha (Nirwana dkk., 2023). Digitalisasi sistem akuntansi terbukti mampu menekan tingkat kesalahan manusia (*human error*), mempercepat pemrosesan data transaksi dalam jumlah besar, serta menyediakan data secara *real-time* bagi para pelaku usaha (Laudon & Laudon, 2020). Penggunaan teknologi dalam administrasi bisnis juga memberikan kontribusi signifikan terhadap peningkatan produktivitas serta penguatan daya saing UMKM dalam menghadapi persaingan pasar yang semakin ketat (Arifin, Winarno, & Badrudin, 2025).

Upaya adopsi teknologi ini tidak lagi dipandang sebagai opsi tambahan, melainkan sebuah kebutuhan mutlak bagi ketahanan ekonomi pelaku usaha mikro di era digital (Murtiningsih & Caroline, 2024). Melalui integrasi teknologi informasi, efisiensi waktu operasional dapat dipangkas secara drastis, sehingga waktu yang ada dapat dialokasikan untuk pengembangan strategi bisnis yang lebih luas (Rahayu, Rahmadhanti, & Widodo, 2020). Salah satu subsektor UMKM yang mengalami akselerasi pertumbuhan yang sangat signifikan sebagai dampak dari perubahan gaya hidup masyarakat modern adalah industri makanan beku (*frozen food*). Pergeseran perilaku konsumen yang kini lebih memprioritaskan kepraktisan, kecepatan penyajian, serta ketahanan penyimpanan produk tanpa mengesampingkan aspek higienitas telah mendorong permintaan pasar terhadap *frozen food* melonjak tajam (Kusnandi, Syaipudin, & Luthfi, 2024).

Dinamika pasar yang sangat dinamis ini menuntut pelaku usaha *frozen food* untuk menerapkan strategi pemasaran dan saluran distribusi yang responsif serta adaptif (Kotler & Keller, 2016). Selain itu, persaingan bisnis retail yang kompetitif mengharuskan adanya perumusan bauran pemasaran (*marketing mix*) yang inovatif guna menjangkau segmen pasar potensial secara luas dan efektif (Syaipudin, Luthfi, & Nikmah, 2026). Peningkatan volume transaksi penjualan harian dalam bisnis *frozen food* ini menuntut adanya pengelolaan persediaan dan pencatatan kas yang sangat presisi guna menghindari terjadinya selisih stok maupun kebocoran keuangan.

Menariknya, gelombang pertumbuhan bisnis di sektor makanan praktis ini sebagian besar dipelopori oleh para wirausahawan muda yang memiliki literasi teknologi lebih baik dan tingkat adaptabilitas yang tinggi terhadap perubahan pasar. Kontribusi wirausahawan muda dalam membangun ekonomi kreatif di tingkat lokal terbukti mampu menstimulasi perputaran roda ekonomi kemasyarakatan secara berkelanjutan (Syaipudin, 2023). Dengan pemanfaatan inovasi digital, para pelaku usaha muda ini mampu merancang strategi pengembangan usaha yang berbasis pada potensi lokal namun berdaya saing global (Indah, Alfarizi, & Wahjono, 2025). Optimalisasi promosi interaktif melalui berbagai platform media sosial modern pun dilakukan untuk mengerek angka penjualan produk secara eksponensial (Syaipudin & Awwalin, 2022). Karakteristik kepemimpinan muda yang dinamis dan berani mengambil risiko ini menjadi modal penting dalam mengintegrasikan teknologi modern ke dalam tata kelola operasional UMKM yang selama ini identik dengan metode konvensional.

Karakteristik kewirausahaan muda yang dinamis tersebut tecermin secara nyata pada profil UMKM Frozen Food di Magersari, yang dimiliki dan dikelola secara mandiri oleh Yasmin, seorang wirausahawati muda berusia 28 tahun. Dalam mengoperasikan usahanya, Yasmin dibantu oleh dua orang karyawan yang bertugas menangani pelayanan langsung serta pengelolaan harian toko. Berperan sebagai jembatan antara produsen utama atau tengkulak dengan konsumen akhir, usaha ini mendistribusikan produk *frozen food* baik dalam kemasan pabrikan utuh maupun eceran per unit guna menjangkau berbagai segmentasi konsumen lokal secara inklusif. Di bawah kepemimpinan Yasmin yang representatif terhadap generasi pelaku usaha adaptif, UMKM ini berupaya meninggalkan pola manajemen tradisional yang serba manual demi menata struktur operasional yang lebih profesional.

Komitmen modernisasi operasional pada UMKM Frozen Food Magersari tersebut direalisasikan secara konkret melalui implementasi aplikasi kasir terkomputerisasi iPOS guna menangani administrasi stok barang serta sirkulasi transaksi penjualan harian. Langkah transisi dari sistem pencatatan konvensional ke platform digital iPOS ini dirancang untuk memastikan akurasi data sediaan barang dagangan di gudang serta meminimalkan risiko ketidaksesuaian nominal kas akhir (Kania & Irawan, 2021). Keberadaan data penjualan yang tersistem secara rapi ini merupakan bahan baku utama bagi penyusunan laporan keuangan yang komprehensif, mulai dari neraca hingga laporan laba rugi, guna mengukur profitabilitas usaha secara objektif (Kasmir, 2016).

Melalui penyusunan data keuangan yang terstruktur ini, manajemen dapat mendeteksi tren penjualan, mengestimasi kebutuhan belanja persediaan berikutnya, serta mengevaluasi rasio keuangan secara berkala (Hery, 2017). Analisis mendalam terhadap proses pencatatan berbasis sistem komputerisasi ini pada akhirnya menjadi

sangat krusial dalam memetakan sejauh mana efektivitas teknologi informasi tersebut mampu menopang keputusan taktis pemilik usaha (Syaipudin, 2025). Berdasarkan latar belakang di atas, diharapkan penelitian ini dapat menghasilkan sebuah formula tata kelola keuangan yang kokoh bagi UMKM Frozen Food Magersari agar mampu mempertahankan eksistensinya dan terus tumbuh secara berkelanjutan di tengah persaingan industri ritel yang semakin kompetitif.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menerapkan metode penelitian kualitatif dengan pendekatan studi kasus guna memperoleh pemahaman secara mendalam, rinci, dan kontekstual mengenai proses pencatatan penjualan pada UMKM Frozen Food di Magersari. Pendekatan ini dipilih karena peneliti ingin mengkaji fenomena kontemporer dalam situasi kehidupan nyata secara holistik, khususnya terkait efektivitas implementasi sistem informasi akuntansi berbasis aplikasi iPOS (Sugiyono, 2022). Pengumpulan data primer dalam penelitian lapangan ini dilakukan secara langsung melalui observasi partisipatif dan wawancara mendalam (*in-depth interview*) bersama pemilik usaha, Yasmin (28 tahun), beserta dua orang karyawannya. Melalui observasi, peneliti dapat mengamati secara riil alur operasional usaha mulai dari penerimaan pasokan barang dari tengkulak, pengelolaan serta penataan stok di gudang, mekanisme pelayanan transaksi konsumen, hingga proses input data penjualan ke dalam sistem komputerisasi.

Teknik pengumpulan data lapangan yang sistematis ini sangat krusial untuk menangkap realitas objektif serta dinamika internal yang terjadi di dalam ekosistem UMKM tersebut (Syaipudin, 2025). Guna melengkapi basis analisis, penelitian ini juga mengintegrasikan data sekunder berupa laporan penjualan otentik yang diekstraksi langsung dari sistem iPOS selama periode 1 Juni sampai 7 Juni 2026. Data sekunder tersebut mencakup volume transaksi harian, kuantitas item produk yang terjual, preferensi metode pembayaran pelanggan, serta akumulasi total pendapatan usaha dalam kurun waktu satu minggu. Hasil wawancara mendalam mengonfirmasi bahwa integrasi aplikasi iPOS telah mempermudah pelacakan mutasi stok secara otomatis, meskipun stabilitas omzet harian masih sangat dipengaruhi oleh faktor eksternal seperti fluktuasi cuaca, kontinuitas pasokan barang, serta lonjakan permintaan musiman pada momentum hari raya dan malam tahun baru.

Seluruh data yang telah dihimpun kemudian direduksi dan dianalisis secara deskriptif kualitatif dengan cara mengelompokkan data, menyajikannya ke dalam matriks tabel ringkasan, dan menginterpretasikannya secara kritis berdasarkan landasan teori sistem informasi akuntansi serta standarisasi pencatatan keuangan usaha mikro (Sugiyono, 2022). Pendekatan analitis yang terstruktur ini berfungsi

untuk menguji validitas sistem pencatatan digital dalam mendukung keberlanjutan operasional bisnis retail modern (Syaipudin, 2025).

HASIL DAN PEMBAHASAN

UMKM Frozen Food Magersari merupakan unit usaha retail yang bergerak dalam sektor perdagangan makanan beku di wilayah Magersari. Usaha ini didirikan dan dikelola secara mandiri oleh Yasmin, seorang wirausahawati berusia 28 tahun, dengan didukung oleh dua orang karyawan operasional. Sebagai bagian dari rantai distribusi, UMKM ini memperoleh pasokan produk makanan beku dari tengkulak atau distributor utama untuk kemudian dipasarkan kembali kepada konsumen akhir. Guna memperluas jangkauan pasar, penjualan produk dilakukan secara fleksibel, baik dalam satuan eceran per buah maupun dalam bentuk kemasan utuh pabrikan. Dalam aktivitas harian, seluruh pencatatan sirkulasi barang dan kas di toko ini telah ditunjang oleh penggunaan perangkat komputer yang terintegrasi dengan aplikasi kasir iPOS.

Implementasi sistem komputerisasi iPOS di UMKM Frozen Food Magersari memegang peranan sentral dalam mengomparasikan seluruh data transaksi harian. Melalui sistem ini, kasir menginput jenis dan jumlah barang yang dibeli konsumen, lalu sistem memproses perhitungan harga otomatis serta mengurangi saldo persediaan di gudang secara riil. Selama periode pengamatan satu minggu, yaitu mulai tanggal 1 Juni hingga 7 Juni 2026, sistem mencatat dinamika volume penjualan harian yang berfluktuasi. Rekapitulasi data transaksi, kuantitas item terjual, metode pembayaran, serta total pendapatan harian yang dihasilkan oleh aplikasi iPOS disajikan secara terperinci pada tabel berikut:

Tabel 1. Rekapitulasi data transaksi

Hari / Tanggal	Total Transaksi	Total Item Terjun (Unit)	Pendapatan Tunai (Rp)	Pendapatan QRIS (Rp)	Total Harian (Rp)
Senin, 01 Juni 2026	16	30	418.500	-	418.500
Selasa, 02 Juni 2026	10	14	224.000	37.000	261.000
Rabu, 03 Juni 2026	20	31	458.500	-	458.500
Kamis, 04 Juni 2026	14	21	328.500	-	328.500
Jumat, 05 Juni 2026	11	19	240.500	-	240.500
Sabtu, 06 Juni 2026	9	25	429.500	-	429.500
Minggu, 07 Juni 2026	20	47	617.500	253.000	870.500

Total Seminggu	100	187	2.717.000	290.000	3.007.000
----------------	-----	-----	-----------	---------	-----------

Sumber: Data Penjualan UMKM Frozen Food Magersari, Juni 2026.

Berdasarkan sajian data keuangan di atas, rekapitulasi data transaksi penjualan pada UMKM Frozen Food Magersari selama kurun waktu satu minggu, terhitung sejak Senin, 01 Juni 2026 hingga Minggu, 07 Juni 2026. Maksud utama dari penyajian tabel ini adalah untuk memetakan secara visual dan sistematis seluruh aktivitas transaksi harian yang terekam secara otomatis oleh aplikasi kasir iPOS. Melalui visualisasi data ini, pemilik usaha dapat mengidentifikasi pola penjualan, fluktuasi omzet harian, serta volume perputaran barang dagangan secara praktis. Selain itu, tabel ini berfungsi sebagai instrumen transparansi finansial untuk memisahkan dan membandingkan perolehan pendapatan berdasarkan dua metode pembayaran yang disediakan, yaitu transaksi tunai dan transaksi digital berbasis QRIS.

Secara lebih terperinci, isi tabel menunjukkan bahwa dalam periode satu minggu pengamatan, UMKM Frozen Food Magersari berhasil membukukan total 100 transaksi penjualan dengan akumulasi produk yang terjual mencapai 187 unit barang. Tingkat kunjungan pelanggan dan transaksi harian bergerak dinamis setiap harinya, di mana volume transaksi tertinggi terkonsentrasi pada hari Rabu dan Minggu dengan masing-masing mencatatkan sebanyak 20 transaksi. Di sisi lain, hari Sabtu menjadi hari dengan aktivitas transaksi paling rendah karena hanya mencatatkan 9 kali pelayanan penjualan, disusul oleh hari Selasa dengan 10 transaksi dan hari Jumat dengan 11 transaksi. Meskipun jumlah transaksinya fluktuatif, sirkulasi barang dagangan tetap berjalan aktif tanpa ada hari kosong penjualan.

Aspek finansial, bahwa akumulasi pendapatan bruto yang dihasilkan oleh usaha ini selama seminggu mencapai Rp3.007.000. Hari Minggu, 07 Juni 2026 tampil sebagai penyumbang pendapatan terbesar bagi toko dengan total omzet harian menyentuh Rp870.500, yang didorong oleh tingginya volume barang terjual sebanyak 47 unit. Fenomena menarik terlihat pada hari Sabtu, di mana meskipun kuantitas transaksinya merupakan yang terendah (9 transaksi), total pendapatan harian yang dikantongi justru cukup besar yaitu mencapai Rp429.500 dengan total produk terjual sebanyak 25 unit. Hal ini menandakan bahwa nilai rata-rata belanja konsumen per transaksi pada hari Sabtu jauh lebih tinggi dibandingkan dengan hari-hari kerja biasa (*weekdays*).

Berdasarkan metode pembayaran yang digunakan oleh para pelanggan, pembayaran secara tunai atau konvensional masih mendominasi mutlak dengan total penerimaan sebesar Rp2.717.000 selama seminggu. Sementara itu, aliran kas masuk yang bersumber dari kanal digital QRIS baru terkumpul sebesar Rp290.000, yang

hanya tercatat pada dua hari kerja saja, yaitu hari Selasa sebesar Rp37.000 dan hari Minggu sebesar Rp253.000. Data ini mengindikasikan bahwa mayoritas konsumen lokal di kawasan Magersari masih sangat bergantung pada penggunaan uang kartal untuk berbelanja kebutuhan makanan beku harian, meskipun akses pembayaran non-tunai telah disediakan dan mulai dimanfaatkan pada momen-momen tertentu saat volume belanja meningkat.

Ditinjau dari perspektif manajemen, penerapan aplikasi iPOS pada UMKM Frozen Food Magersari secara konseptual telah memenuhi fungsi-fungsi mendasar dari sebuah sistem informasi akuntansi. Proses pengolahan data transaksi yang tersistematisasi ini sejalan dengan teori yang menyatakan bahwa sistem informasi akuntansi dirancang untuk mengumpulkan, mencatat, menyimpan, serta mengolah data keuangan guna menghasilkan luaran informasi yang bernilai bagi pengambilan keputusan manajerial (Romney & Steinbart, 2018). Dengan beralihnya sistem pencatatan dari model manual menuju digital, Yasmin selaku pemilik usaha dapat mengeliminasi potensi kehilangan dokumen transaksi fisik dan mengoptimalkan pengawasan sediaan barang dagangan (Sujarweni, 2022). Dengan demikian, keberadaan sistem akuntansi terkomputerisasi ini bertindak sebagai infrastruktur krusial dalam memperkuat akuntabilitas operasional UMKM (Krismiaji, 2015).

Fluktuasi penjualan harian yang ditunjukkan pada hasil penelitian menggambarkan adanya interaksi kuat antara dinamika pasar dengan perilaku belanja konsumen retail. Lonjakan volume transaksi yang terjadi pada akhir pekan (*weekend*), khususnya hari Minggu dengan pendapatan sebesar Rp870.500, membuktikan bahwa keputusan pembelian konsumen sangat dipengaruhi oleh faktor waktu, situasi keluarga, serta persiapan kebutuhan stok rumah tangga (Kotler & Keller, 2016). Fenomena tingginya nilai per transaksi pada hari Sabtu meskipun jumlah transaksi rendah menunjukkan adanya kecenderungan konsumen untuk melakukan pembelian dalam volume besar (*bulk buying*) guna menghemat waktu belanja harian (Kusnandi dkk., 2024). Analisis terhadap perilaku pasar ini sangat berguna bagi pelaku usaha dalam merancang strategi pengelolaan persediaan cadangan (*safety stock*) guna mengantisipasi lonjakan permintaan musiman (Rudianto, 2018).

Dominasi metode pembayaran tunai yang mencapai Rp2.717.000 menunjukkan bahwa meskipun digitalisasi keuangan terus didorong, karakteristik pasar tradisional dan semi-modern di tingkat lokal masih sangat lekat dengan penggunaan uang fisik. Kendati demikian, integrasi sistem pembayaran digital QRIS sebesar Rp290.000 membuktikan adanya inisiatif adaptif dari pelaku usaha dalam memfasilitasi inklusi keuangan digital dan mempercepat siklus transaksi di kasir (Bahasoan dkk., 2025). Pemanfaatan QRIS ini memberikan kemudahan opsi bertransaksi bagi konsumen, meminimalkan risiko beredarnya uang palsu, serta

menyederhanakan proses rekonsiliasi kas harian karena uang langsung masuk ke rekening bank milik entitas usaha (Alviani & Munawaroh, 2025). Fleksibilitas metode pembayaran ganda ini terbukti mampu meningkatkan daya saing toko retail di era modern (Syaipudin dkk., 2026).

Secara teknis, arsitektur pencatatan kasir pada UMKM Frozen Food Magersari telah membentuk satu kesatuan siklus pemrosesan data akuntansi yang terdiri atas komponen input, proses, dan output. Input data dimulai dari entri kode barang saat transaksi, diproses secara otomatis oleh komputasi iPOS dalam kalkulasi harga dan pengurangan stok, serta diakhiri dengan output berupa visualisasi laporan penjualan real-time (Laudon & Laudon, 2020). Berfungsinya ketiga komponen ini secara simultan memberikan jaminan keandalan data dan ketepatan waktu pelaporan keuangan bagi pihak manajemen (Mulyadi, 2016). Menurut teori pengendalian internal, sistem akuntansi berbasis komputer yang terstruktur seperti ini mampu meminimalkan risiko kecurangan (*fraud*) karyawan serta mengamankan aset perusahaan dari kebocoran finansial secara sistematis (Hall, 2019).

Meskipun memberikan lompatan efisiensi yang signifikan, penerapan sistem informasi akuntansi berbasis iPOS ini masih memiliki beberapa celah kelemahan operasional yang patut diwaspadai. Ketergantungan penuh terhadap suplai arus listrik dan stabilitas perangkat keras komputer menjadi titik rentan yang dapat melumpuhkan seluruh aktivitas kasir apabila terjadi kendala teknis mendadak (Susanto, 2017). Untuk memitigasi risiko kehilangan basis data (*database*) akibat kerusakan sistem, pelaku usaha diwajibkan untuk melakukan pencadangan data (*backup*) secara berkala baik di media penyimpanan eksternal maupun berbasis komputasi awan (Syaipudin, 2025). Selain itu, penguatan kapasitas sumber daya manusia (SDM) bagi karyawan kasir dalam mengoperasikan fitur-fitur iPOS secara maksimal mutlak diperlukan demi menjaga stabilitas kinerja operasional (Indah dkk., 2025).

Perbandingan antara landasan teoretis dengan fakta di lapangan menunjukkan bahwa UMKM Frozen Food Magersari berada pada jalur transisi digital yang tepat dan relevan dengan perkembangan zaman. Sistem pencatatan yang dijalankan terbukti jauh lebih unggul dalam aspek akurasi, efisiensi waktu, dan kerapian administratif dibandingkan dengan mayoritas usaha mikro sejenis yang masih mengandalkan pembukuan konvensional (Rahayu dkk., 2020). Keberhasilan Yasmin dalam memodernisasi tata kelola usahanya menegaskan bahwa literasi teknologi dan keberanian mengadopsi inovasi digital merupakan modal utama bagi wirausahawan muda untuk mendorong produktivitas usaha (Syaipudin, 2023). Pencapaian ini diharapkan dapat menginspirasi pelaku UMKM lainnya untuk segera melakukan transformasi digital demi membangun ketahanan ekonomi usaha yang berkelanjutan di era kompetisi global (Arifin dkk., 2025).

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian, bahwa penerapan sistem informasi akuntansi berbasis aplikasi iPOS pada UMKM Frozen Food Magersari telah berjalan secara efektif dan berhasil memodernisasi tata kelola administrasi keuangan usaha dari sistem manual menjadi terkomputerisasi. Integrasi sistem ini terbukti mampu mengoptimalkan efisiensi operasional harian melalui otomatisasi pencatatan transaksi, penyajian data penjualan yang akurat secara *real-time*, serta mempermudah pengawasan mutasi persediaan barang dagangan demi meminimalkan risiko selisih kas. Meskipun fluktuasi pendapatan mingguan yang mencapai total Rp3.007.000 dari 100 transaksi masih sangat dipengaruhi oleh perilaku konsumen musiman dan dominasi metode pembayaran tunai, inisiatif digitalisasi yang dijalankan oleh Yasmin selaku wirausahawati muda merupakan langkah strategis yang sangat relevan dalam memperkuat pengendalian internal dan membangun kredibilitas usaha guna menjaga keberlanjutan bisnis di era kompetisi retail modern.

REFERENSI

- Alviani, N. A., & Munawaroh, M. (2025). Transformasi digital pada UMKM dalam meningkatkan daya saing pasar. *Master Manajemen*, 3(1), 134-140.
- Arifin, A., Winarno, U., & Badrudin, A. (2025). Inovasi teknologi guna meningkatkan produktivitas dan daya saing UMKM dalam rangka ketahanan ekonomi. *Jurnal Manajemen Dan Kewirausahaan*, 17(2), 145-158.
- Bahasoan, A. N., Indayani, B., & Azis, M. S. (2025). Transformasi digital pada UMKM: Penggerak pertumbuhan ekonomi dan inklusi di negara berkembang. *Jurnal Indragiri Penelitian Multidisiplin*, 5(1), 9-19.
- Hall, J. A. (2019). *Accounting Information Systems* (10th ed.). Boston: Cengage Learning.
- Hery. (2017). *Teori akuntansi*. Jakarta: Grasindo.
- Ikatan Akuntan Indonesia. (2016). *Standar akuntansi keuangan entitas mikro kecil dan menengah (SAK EMKM)*. Jakarta: Ikatan Akuntan Indonesia.
- Indah, C. L., Alfarizi, R., & Wahjono, S. I. (2025). Strategi pengembangan sumber daya manusia dalam meningkatkan ekonomi lokal di UMKM Surabaya. *Jurnal Ekonomi, Manajemen, Bisnis, dan Sosial (EMBISS)*, 5(2), 130-136.
- Kania, S., & Irawan, A. (2021). Penyusunan laporan keuangan UMKM menggunakan Excel for Accounting. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan*, 8(1), 39-48.
- Kasmir. (2016). *Analisis laporan keuangan*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Kasmir. (2019). *Pengantar manajemen keuangan*. Jakarta: Prenadamedia Group.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing management* (15th ed.). New Jersey: Pearson Education.

- Krismiaji. (2015). *Sistem informasi akuntansi* (Edisi Keempat). Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Kusnandi, W., Syaipudin, L., & Luthfi, A. (2024). Strategi penjualan dan pemasaran dalam bisnis dagang retail di Toko Agung Jaya Kunir Wonodadi Blitar. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Modern dan Tradisional*, 1(1), 1-13.
- Laudon, K. C., & Laudon, J. P. (2020). *Management information systems: Managing the digital firm* (16th ed.). New York: Pearson.
- Mulyadi. (2016). *Sistem akuntansi* (Edisi Keempat). Jakarta: Salemba Empat.
- Murtiningsih, D., & Caroline, R. T. M. (2024). Digitalisasi UMKM. *Jurnal Kreativitas Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM)*, 7(3), 1387-1400.
- Nirwana, M., dkk. (2023). Analisis penerapan akuntansi pada usaha mikro kecil menengah (UMKM) pengolahan gula aren. *Jurnal Akuntansi Malikussaleh*, 2(2), 305-315.
- Purnama, C., & Subroto, W. T. (2016). Competition intensity, uncertainty environmental on the use of information technology and its impact on business performance small and medium enterprises. *International Review of Management and Marketing*, 6(4), 984-992.
- Purnama, C., Rahmah, Z. Z., Fatmah, D., Rahmah, M., Hasani, S., Rahmah, Y., & Kareem, N. A. (2024). Evaluasi Dampak Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Terhadap Pertumbuhan Dan Pengembangan UMKM Di Indonesia. *Manajemen: Jurnal Ekonomi*, 6(2), 308-318.
- Rahayu, R., Rahmadhanti, R., & Widodo, T. (2020). Analisis manfaat penerapan akuntansi pada usaha kecil menengah. *Jurnal Kajian Akuntansi*, 4(2), 110-122.
- Romney, M. B., & Steinbart, P. J. (2018). *Accounting information systems* (14th ed.). Harlow: Pearson Education.
- Rudianto. (2018). *Akuntansi manajemen*. Jakarta: Erlangga.
- Sugiyono. (2022). *Metode penelitian kualitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Sujarweni, V. W. (2022). *Sistem akuntansi*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Susanto, A. (2017). *Sistem informasi akuntansi*. Bandung: Lingga Jaya.
- Syaipudin, L. (2023). Contribution of young entrepreneurs in building the creative economy of village communities. *IQTISHADUNA: Jurnal Ilmiah Ekonomi Kita*, 12(1), 80-98.
- Syaipudin, L. (2025). *Pengantar penelitian lapangan sederhana berbasis jurnalistik (Kualitatif, kuantitatif, R&D dan studi kepustakaan)*. Mojokerto: Dawarmiyata Press LPPM STIE Al-Anwar.
- Syaipudin, L. (2025). Basic content analysis journalism training for Islamic communication and broadcasting students at UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta. *ENGAGEMENT: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 4(3), 190-197.

- Syaipudin, L., & Awwalin, I. (2022). Strategi promosi melalui pemanfaatan media sosial Instagram dalam meningkatkan penjualan pada home industry Baso Aci Mahira Lamongan. *Sanskara Manajemen Dan Bisnis*, 1(01), 31-42.
- Syaipudin, L., & Awwalin, I. N. (2023). Analysis traditional market revitalization for economic improvement of Kras Market Kediri. *MAR-Ekonomi: Jurnal Manajemen, Akuntansi Dan Rumpun Ilmu Ekonomi*, 1(2), 32-41.
- Syaipudin, L., Luthfi, A., & Nikmah, M. A. (2026). Transformasi konsep marketing mix di era digital untuk menjangkau generasi Z. *Almawarid: Journal of Management and Business Sciences*, 2(1), 168-174.