

Ahli dalam Mengelola UMKM melalui Aplikasi Point of Sales

Anastasia Susty Ambarriani, Bernadus Yenaldy Sakti Hermawan, Sang Ayu Putu Piastini Gunaasih*

Universitas Atma Jaya Yogyakarta, Jl. Babarsari No.44, Janti, Caturtunggal, Kec. Depok, Kabupaten Sleman, DI. Yogyakarta 55281

*Email: sang.ayu@uajy.ac.id

Received 03 Agustus 2023; Revised 05 September 2023; Accepted for Publication 06 September 2023; Published 28 September 2023

Abstract — *The purposes of this service activity are to improve financial information through the Point of Sales application, determine costs, and promote Rosaline Bolu and Cookies Tiwul partners. Rosaline Tiwul Bolu and Cookies is a micro business that sells Tiwul-based typical Jogja souvenirs such as cakes and cookies located on Jl. L. Adisucipto No. 7, Kec. Depok, Sleman Regency. The method used in this activity is divided into several stages: planning, implementation, process evaluation, and making a point of sales preparation module. Partners are expected to be able to independently enter data into the Soda Pos point of sales application. Furthermore, it is hoped that it can assist the practice of selling on marketplaces such as Shopee to expand the market share of the cookie's products.*

Keywords — *Soda Pos, Tiwul cake, accounting software, Point of Sales*

Abstrak— Pelaksanaan pengabdian ini bertujuan untuk meningkatkan informasi keuangan melalui aplikasi *Point of Sales*, menentukan biaya, dan mempromosikan mitra Rosaline Bolu dan Cookies Tiwul. Rosaline Bolu dan Cookies Tiwul merupakan usaha mikro yang menjual produk oleh-oleh khas Jogja berbahan dasar Tiwul seperti bolu dan cookies yang berlokasi di Jl. L. Adisucipto No.7, Kec. Depok, Kabupaten Sleman. Metode pengabdian dibagi menjadi beberapa tahapan yaitu tahap perencanaan, pelaksanaan, evaluasi proses, dan pembuatan modul penyusunan *point of sales*. Setelah pengabdian selesai, mitra diharapkan dapat secara mandiri memasukan data ke aplikasi *point of sales* Soda Pos. Pada akhir pengabdian ini diharapkan dapat mendampingi praktik berjualan di *marketplace* seperti Shopee sehingga memperluas pangsa pasar dari produk *bolu dan cookies* yang diproduksi.

Kata Kunci — *Soda Pos, Bolu Tiwul, Software Akuntansi, Point of Sales*

I. PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) berperan sebagai pilar utama dalam proses peningkatan pendapatan, pertumbuhan ekonomi, serta mewujudkan stabilitas perekonomian Indonesia. Sampai saat ini lebih dari 65 juta UMKM yang terdaftar pada data Kementerian Koperasi dan UKM. Oleh karena itu, kontribusinya terhadap produk domestik bruto (PDB) Indonesia mencapai 62%. Proses bisnis UMKM ini sangat didukung dengan adanya perkembangan teknologi informasi. Hal ini juga didukung oleh perkembangan internet yang semakin masif [1].

UMKM mampu mendorong terciptanya pertumbuhan dan lapangan pekerjaan. Selain itu UMKM juga mudah beradaptasi terhadap permintaan pasar yang sering surut tergantung kondisi politik, sosial, hukum, dan bencana alam [2]. Namun, pada umumnya, UMKM masih menerapkan akuntansi sederhana tanpa melihat standar yang baik dan benar [2]. Jika tidak menerapkan Akuntansi secara benar,

cepat atau lambat akan menciptakan masalah, apalagi tidak ada penerapan akuntansi sama sekali. Sehingga, melalui penerapan akuntansi berbasis internet yang baik diharapkan UMKM dapat mengetahui perkembangan dan kesehatan usahanya. Masuknya internet sebagai pelengkap ilmu akuntansi mendorong pekerjaan menjadi lebih efisien [3]. Internet juga diperlukan untuk meningkatkan daya saing dan memperluas jangkauan pasar dari produsen ke konsumen [4]

Upaya Universitas Atma Jaya Yogyakarta dalam mendukung UMKM dengan melibatkan dosen dan mahasiswa melalui skema pengabdian masyarakat. Mekanisme ini dinilai sangat efektif karena didukung oleh kompetensi yang tersedia pada fakultas atau program studi yang dilibatkan. Langkah kongkrit tersebut sudah dilakukan oleh tim pengabdian Fakultas Bisnis dan Ekonomika (FBE) Universitas Atma Jaya Yogyakarta (UJY) dengan mitra Rosaline Bolu dan Cookies Tiwul yang berlokasi di Jl. L. Adisucipto No.7, Kec. Depok, Kabupaten Sleman. Rosaline Bolu dan Cookies Tiwul memproduksi dan menjual Cookies dan Bolu Tiwul yang sangat enak. Makanan yang terkenal “ndeso” bisa naik kelas berkat olahan Siska Wulan. Disinilah muncul kreativitas pemilik yang memiliki tujuan membuat makanan sehat. Selain itu bahan-bahan yang digunakan juga premium dan sehat. Tepung galek berkualitas serta menggunakan pemanis gula semut organik. Semua produk yang diproduksi tidak menggunakan bahan pengawet apapun. Sehingga, untuk varian bolu hanya bertahan dua hari pada suhu ruangan dan lima hari di lemari pendingin. Selain itu ada varian cookies yang bisa bertahan enam bulan. Dibuat dengan beberapa rasa, di antaranya: Cookies Tiwul Jahe, Cookies Tiwul Keju, Cookies Tiwul Coklat, dan Cookies Tiwul Kayumanis. Seperti yang terlihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Varian cookies Rosaline

Hampir tiap bulan, Rosaline Bolu dan Cookies Tiwul mengikuti expo/pameran UMKM baik di mall, universitas, maupun di acara seminar-seminar besar yang didatangi banyak wisatawan domestik. Saat pameran yang ramai ini pencatatan masih manual di nota kertas. Dalam proses wawancara dengan pemilik diperoleh informasi bahwa, pelanggan yang memesan via WA juga dihitung manual,

sehingga beberapa kali terjadi kesalahan hitung, bahkan sering terjadi kurang bayar oleh pelanggan.

Hasil diskusi kelompok bersama mitra didapatkan bahwa metode pencatatan keuangan Rosaline hanya mencatat pengeluaran dan pemasukan secara global, belum terperinci, seperti yang terlihat pada Gambar 2. Informasi lainnya yang diperoleh adalah daftar aset yang dimiliki belum terinventaris dengan baik. Permasalahan lainnya adalah sulit mendapatkan permodalan untuk mengembangkan usahanya. Hal ini disebabkan laporan keuangan tidak memadai sesuai standar sebagai syarat pembiayaan oleh bank. Oleh sebab itu, pada aktivitas pengabdian yang dilakukan oleh tim pengabdian FBE UAJY, pendampingan penggunaan aplikasi *point of sales* (POS) untuk bisa melakukan pencatatan penjualan dan biaya, serta bisa langsung membagikan via WA (*share*) dan cetak (*print*) nota penjualan ke pelanggan. Melalui layanan yang disediakan POS, transaksi jual beli akan tercatat dengan mudah dan praktis dari HP seperti mesin kasir di swalayan besar.

Tgl	Lokasi	Item	Harga	Total
6-2-23	Santi	2 bolu ori	40.000	80.000
8-2-23	Toko	2 cookies coklat	35.000	70.000
9-2-23	Santi	2 cookies asagr	30.000	60.000
	Bazar	250 bolu mini	3.000	750.000
10-2-23	Toko	1 Bolu keju	45.000	
		3 Bolu Ori	120.000	
		2 Bolu Capuchino	45.000	210.000
12-2-23	Toko	2 Bolu keju	45.000	90.000
	Bimo	4 cookies keju 250	37.500	150.000
18-2-23	Dr. Tara	2 bolu keju	45.000	90.000
	Mb Vina	1 bolu keju	45.000	45.000
15-2-23	Mb. Mimi	60 bolu mini	3.000	180.000
17-2-23	Johnson 3	90 cookies keju	45.000	4.050.000
		90 cookies (asagr)	45.000	4.050.000
			9.825.000	
			dipindahkan →	

Gambar 2. Proses pencatatan kas keluar Rosaline Bolu dan Cookies Tiwul.

Rumusan Masalah

Berdasarkan alasan dan permasalahan mendasar di atas, maka dapat dirumuskan permasalahan Apakah laporan keuangan sederhana bisa disediakan dengan aplikasi POS pada Rosaline Bolu dan Cookies Tiwul?

Manfaat

Penyusunan laporan keuangan dan biaya menggunakan aplikasi *point of sales* adalah sebuah program yang bermanfaat dalam pencatatan penjualan dan biaya usaha retail baik mikro, kecil, dan menengah. Seperti halnya aplikasi kasir di supermarket, aplikasi *point of sales* sangat murah dan sederhana bisa langsung terhubung dengan *smartphone*, ataupun tablet, serta printer portabel untuk mencetak nota.

Dengan aplikasi ini, diharapkan lebih mudah dalam mengambil keputusan karena setiap transaksi akan tercatat terperinci dan detail. Manfaat lainnya bisa mengetahui ketersediaan/stok produk dan bahan baku. Terakhir yang paling penting adalah bisa menyajikan laporan keuangan secara *realtime* serta mengubah data secara cepat.

Metode Pengabdian

Dari latar belakang permasalahan yang dihadapi Rosaline Bolu dan Cookies Tiwul, beberapa luaran yang ingin dicapai diantaranya, menghitung biaya yang akurat untuk dimasukkan ke aplikasi *point of sales*. Setelah itu, input harga jual, persediaan, dan biaya di aplikasi *point of sales* (POS). Serta membuat akun promosi di market place Shopee. Tahapan pengabdian ini dapat dijabarkan sebagai berikut,

Tahap Perencanaan

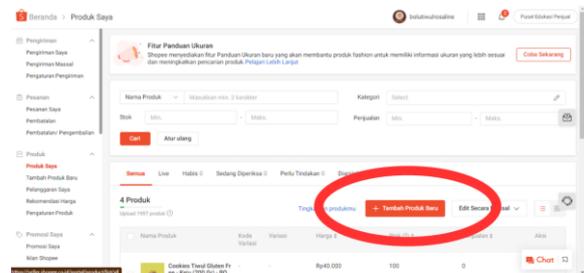
1. Focus group discussion (FGD).

Pada tahap perencanaan ini, Tim Pengabdian beserta Mitra menganalisa dan melakukan identifikasi biaya berdasarkan klasifikasinya variabel atau tetap untuk menghitung harga pokok produk. Perhitungan ini nantinya akan masuk ke aplikasi *point of sales* untuk semua jenis produk yang diproduksi oleh mitra. Melalui perhitungan ini, tim pengabdian menemukan bahwa mitra tidak menghitung BOP secara akurat seperti depresiasi aset serta biaya tukang masak kue.

2. Promosi.

Setelah menghitung biaya, mahasiswa yang terlibat dalam PKM ini membantu membuat akun penjual di *marketplace* Shopee seperti yang terlihat pada Gambar 3.

1 Klik Tambah Produk Baru



Gambar 3. Akun penjual di shopee.

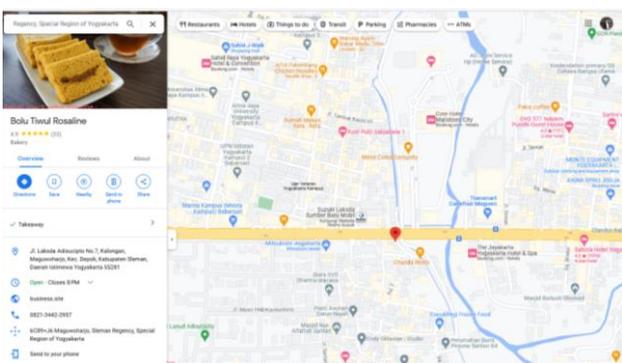
3. Modul pendampingan.

Membuat buku panduan bagaimana menggunakan POS untuk mencatat penjualan serta laporan laba kotor dan Shopee sebagai media promosi.

Tahap Pelaksanaan

Pada tahap pelaksanaan, langkah-langkah yang dilakukan selama penyusunan laporan keuangan di POS adalah sebagai berikut:

1. Memberikan pengetahuan mendasar mengenai pentingnya memisahkan keuangan pribadi dan usaha mitra. Ketika memulai usaha Rosaline menggunakan modal pribadi yang dimiliki. Menurut Rosaline masih sangat sulit memisahkan keuangan pribadi dan perusahaan. Sehingga mitra tidak bisa melihat seberapa menguntungkan usahanya. Pada kasus ini, Rosaline sering menggunakan dana usaha untuk kebutuhan pribadi sehingga usaha cukup sulit berkembang.
2. Memberikan pelatihan dan pendampingan klasifikasi biaya dan mengkalkulasi biaya memproduksi satu produk. Biaya tersebut terdiri dari biaya bahan baku, tenaga kerja langsung dan BOP baik tetap maupun variabel.
3. Setelah paham dan mampu menghitung biaya produksi, pendampingan berfokus pada input penjualan, biaya, dan pelanggan/*reseller* di POS. Pada sesi ini, mitra diharapkan bisa memposting biaya/unit yang sudah dihitung ke aplikasi POS.
4. Tahap keempat adalah instalasi *print portable* pencetak nota penjualan. Mitra tidak perlu lagi menulis manual nota/kuitansi di kertas. Langkah selanjutnya mendampingi mitra mencetak nota penjualan secara fisik dan non fisik dengan mengirim WA ke pelanggan.
5. Tahap kelima untuk membantu promosi, tim pengabdian (mahasiswa) menggambarkan label/stiker untuk ditempel di toples produk dan memindahkan map yang lebih akurat (titik lokasi di google map) seperti yang terlihat pada Gambar 4.



Gambar 4. Lokasi Rosaline Bolu dan Cookies Tiwul

Tahap Evaluasi

Langkah terakhir adalah *monitoring* dan evaluasi terhadap pendampingan yang baru saja dilakukan, untuk menggali informasi lebih lanjut apakah yang sudah dilakukan bisa

mempermudah Rosaline meningkatkan kemampuan menggunakan POS, mencetak laporan biaya dan laporan laba kotor di aplikasi POS. Pendampingan ini dianggap berhasil jika isian di POS Rosaline sudah tepat dan sesuai jumlahnya. Selain itu, Rosaline juga mampu mencetak nota penjualan. Pada kegiatan ini masih terdapat beberapa pertanyaan dari mitra serta membutuhkan beberapa kali pengulangan input transaksi di POS oleh tim pengabdian. Diskusi tersebut dilakukan dengan harapan mitra dapat mandiri untuk selanjutnya. Aktivitas diskusi tersebut dapat dilihat pada Gambar 5.



Gambar 5. Aktivitas evaluasi terhadap penggunaan POS oleh mitra.

Pembuatan dokumentasi dan laporan akhir

Modul atau panduan penggunaan POS dan *marketplace* menjadi laporan akhir yang dibuat. Dokumentasi dan artikel ini dibuat sebagai wujud tanggungjawab kepada mitra selaku pemohon dan LPPM UAJY selaku pemberi dana.

Lokasi dan Waktu Kegiatan

Pengabdian ini berlokasi di Jl. L. Adisucipto No.7, Kec. Depok, Kabupaten Sleman 55281. Pada gambar 5. Dapat dilihat lokasi mitra. Kegiatan ini dilakukan selama enam bulan mulai bulan Februari sampai Juli tahun 2023.

II. HASIL DAN PEMBAHASAN

Rosaline Bolu dan Cookies Tiwul merupakan UMKM bergerak dibidang kuliner khas Jogja yaitu Cookies dan Bolu. Lokasi mitra berada tiga kilometer dari Universitas Atma Jaya Yogyakarta seperti yang ditunjukkan di *google map* pada Gambar 4. Cookies dan Bolu berbahan dasar tepung tiwul merupakan produk hasil olahannya telah ditunjukkan pada Gambar 1.

Seperti halnya kasir di mini market ternama seperti Indomaret dan Alfamart, prinsip kerja POS yang digunakan pada pengabdian ini hampir sama dengan kasir di minimarket [5]. Menurut [6] POS terdiri dari perangkat keras (PC/gadget, *receipt printer*, terminal pembayaran, *barcode scanner*, *cash drawer*), dan perangkat lunak (pembelian, manajemen pelanggan, manajemen stok, pelaporan, standar keamanan transaksi, dan proses retur). POS yang dipilih adalah Soda POS. Hal ini dikarenakan Soda Pos merupakan aplikasi yang dikembangkan di Yogyakarta, sehingga memudahkan UMKM untuk bertanya langsung, dan didatangi langsung

dengan fasilitas layanan purna jual oleh tim Soda. Kunjungan langsung oleh tim Soda dapat dilihat pada Gambar 6.



Gambar 6. Marketing Soda POS memberikan post sales service.

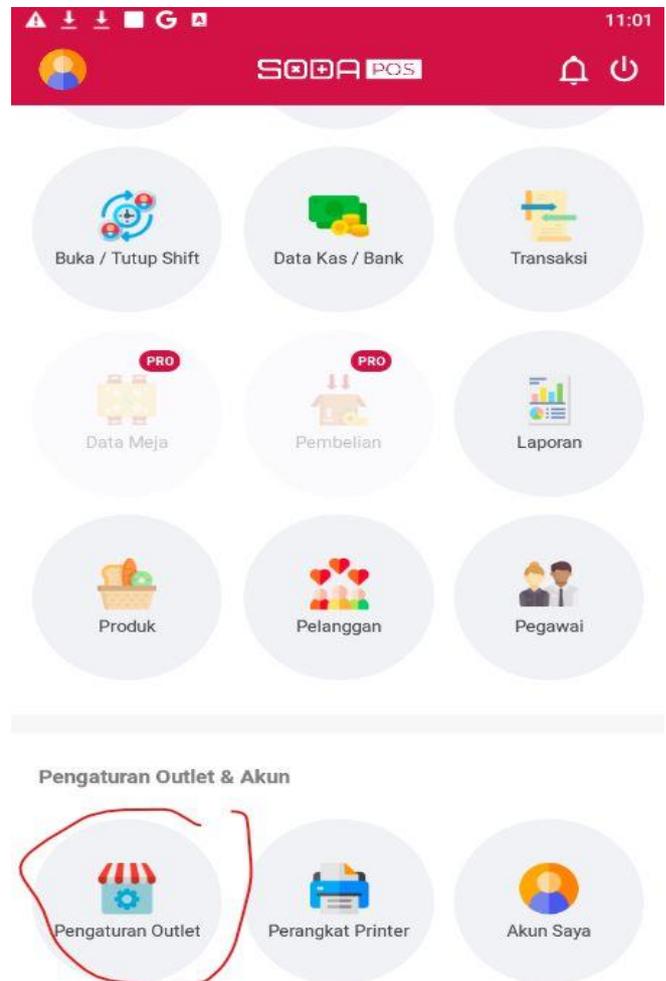
Secara umum fitur/ tampilan aplikasi POS ditunjukkan pada Gambar 7. Ada beberapa proses yang perlu dilakukan saat menggunakan aplikasi POS.

1. Login. Login pada aplikasi POS berdasarkan peran (*Role*). Terdapat tiga peran yaitu admin, pemilik, dan kasir. Peran ini akan dikendalikan oleh admin sebagai tim pengabdi.
2. Transaksi. Proses transaksi sesuai peran misalnya transaksi penjualan, pembelian bahan baku, maupun pembayaran.
3. Tambah Produk. Admin bisa menggunakan fitur tambah dan hapus produk untuk menambah produk atau varian produk.

Setelah mitra mengetahui fitur-fitur pada POS, langkah selanjutnya mendaftarkan dan melakukan pengaturan pada aplikasi POS, dengan langkah-langkah sebagai berikut

1. Mengunduh, menginstal, dan *log in* masuk ke aplikasi di HP. Pada tahap ini tim pengabdi masuk dan mengkonfigurasi toko dengan memasukkan detail bisnis seperti nama toko, alamat, dan lainnya.
2. Mengatur *hardware*. Pada pengaturan ini tim pengabdi mengatur HP ke printer kasir. Jika usahanya lebih besar dan kompleks maka dibutuhkan laci kas, pemindai barcode, dan terminal pembayaran misalnya.
3. Buat akun pengguna (*role*). Anggota pada sistem POS ini dibuat dengan nama admin, pemilik dan kasir.
4. Input produk yang akan dijual. Produk diinput secara manual dikarenakan katalog/jenis produknya sedikit. Jika variannya banyak, bisa menginput produk secara masal. Pada tahap ini, data yang diinput sebagai berikut: nama produk, SKU, harga penawaran, harga eceran, varian produk (ukuran dan rasa), deskripsi produk, diskon, kuantitas.
5. Atur cara pembayaran. Pembayaran disesuaikan bisa transfer, cash, ataupun QRIS.

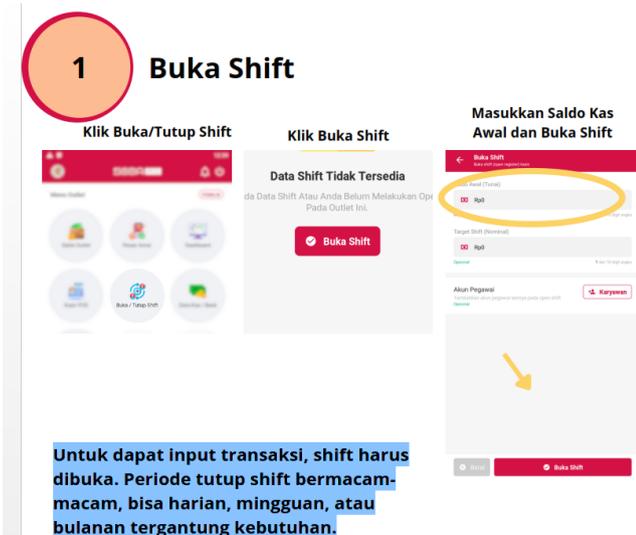
6. Jika ada transaksi, siap input produk terjual, dan nota akan bisa di cetak melalui mesin print portable yang terhubung dengan HP.



Gambar 7. Tampilan SODA POS pengaturan role.

Tampilan aplikasi Soda Pos saat terjadi transaksi

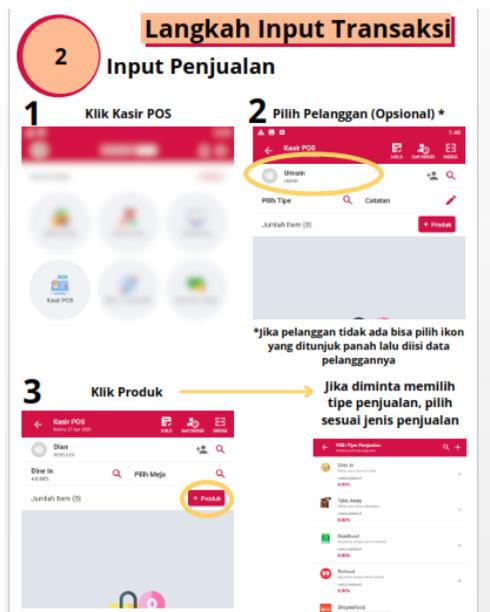
Untuk dapat input transaksi, *shift* harus dibuka. Periode tutup *shift* bermacam-macam, bisa harian, mingguan, atau bulanan tergantung kebutuhan seperti terlihat pada Gambar 8.



Gambar 8. Tampilan daftbuka shift Soda POS

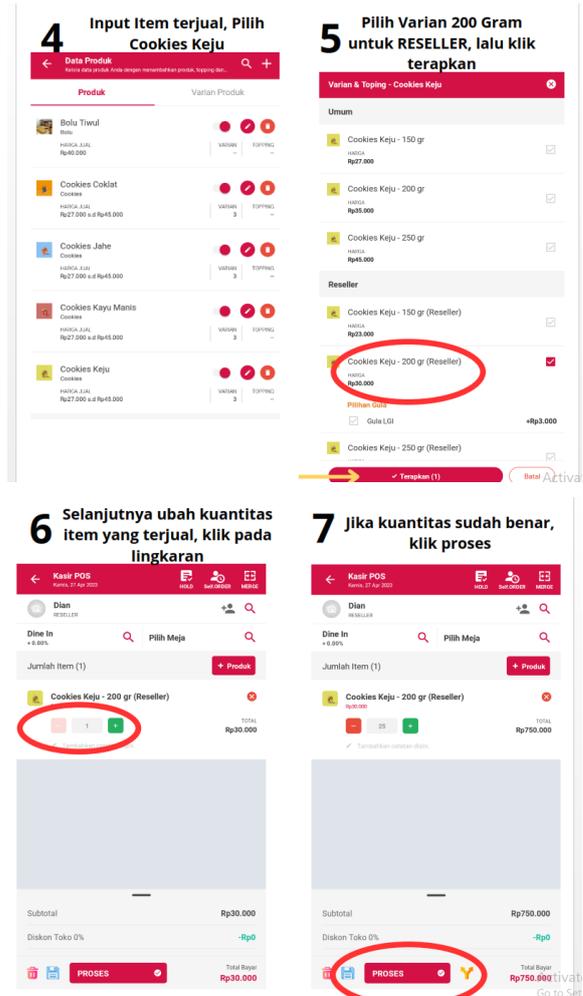
Tahapan selanjutnya selama proses transaksi adalah:

1. Input transaksi penjualan. Klik kasir → pelanggan → Produk. Tampilannya akan muncul seperti terlihat pada Gambar 9.



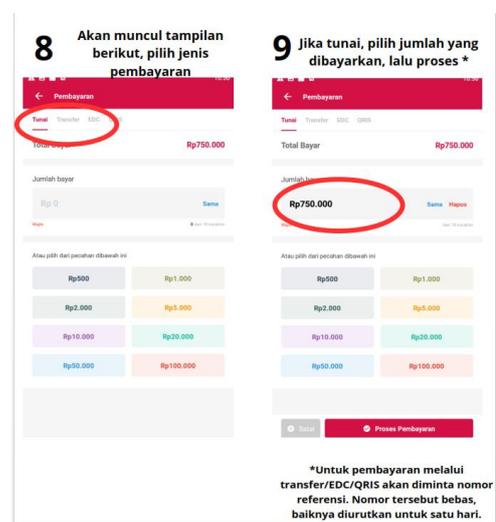
Gambar 9. Input transaksi penjualan.

2. Contoh kasus: Contoh Kasus: Mbak Malini adalah seorang RESELLER yang membeli 25 cookies tiwul varian keju ukuran 200gram secara tunai. Maka, contoh input transaksinya adalah seperti terlihat pada Gambar 10.



Gambar 10. Kasus transaksi penjualan

3. Pembayaran. Setelah transaksi terinput lanjutkan dengan pembayaran seperti yang terlihat pada Gambar 11.
4. Setelah pembayaran, nota bisa dicetak. Hasil cetak nota seperti yang terlihat pada Gambar 12.



10 Terakhir adalah konfirmasi, klik pada lingkaran, lalu transaksi sudah selesai



Gambar 11. Kasus transaksi penjualan



Gambar 12. nota penjualan yang dicetak dengan printer merk Soda POS.

Tampilan laba kotor dan laporan penjualan dan biaya per produk masing-masing dapat dilihat pada Gambar 13 dan 14. Dari tampilan laba kotor dapat dilihat bahwa POS berbasis *mobile* ini mampu membantu UMKM melakukan pencatatan transaksi *realtime* dan lebih efisien. Selain itu, [7], [8], [9] dan [10] kompetensi mitra mengalami peningkatan dan mampu mengatasi permasalahan yang telah dipaparkan di atas.

Laporan Penjualan Per Produk

Tanggal Ekspor : 25 Juli 2023 11:42:52
 Tanggal : 01 Mei 2023 Sampai 31 Mei 2023
 Semua Kategori
 Semua Produk

No	Nama Produk	Kode Produk	Kategori Produk	Produk Qty	Total Harga Beli (Rp)	Total Harga Beli Topping (Rp)	Total Harga Jual (Rp)	Total Harga Jual Topping (Rp)	Total Harga Bersih (Rp)	Total Harga Bersih Topping (Rp)	Total Diskon (Rp)	Total Bruto (Rp)	Total Netto (Rp)
1	Manisan 1	PHD-0008	Manisan	1	100.000	0	100.000	0	0	0	0	100.000	100.000
2	Manisan 2	PHD-0009	Manisan	1	100.000	0	100.000	0	0	0	0	100.000	100.000
3	Coklat Kaku - 250 gr (Manisan)	V-0001	Coklat	30	818.180	3.800	1.007.000	3.800	0	0	0	1.010.800	1.010.800
4	Coklat Kaku - 250 gr (Manisan)	V-0004	Coklat	110	2.727.270	0	4.950.000	0	0	0	0	4.950.000	4.950.000
5	Coklat Kaku - 250 gr (Manisan)	V-0005	Coklat	40	940.770	0	1.380.000	0	0	0	0	1.380.000	1.380.000
6	Coklat Kaku - 250 gr (Manisan)	V-0007	Coklat	20	510.270	24.800	870.000	24.800	0	0	0	894.800	894.800
7	Coklat Kaku - 150 gr (Manisan)	V-0004	Coklat	147	2.360.570	3.800	3.381.000	3.800	0	0	0	3.384.800	3.384.800
8	Coklat Kaku - 150 gr (Manisan)	V-0004	Coklat	4	60.180	0	108.000	0	0	0	0	108.000	108.000
9	Coklat Kaku-Ribena 250 gram	V-0012	Coklat	80	2.000.000	0	4.185.000	0	0	0	0	4.185.000	4.185.000
10	Coklat Kaku-Ribena 250 gram	V-0003	Coklat	3	60.000	0	112.000	0	0	0	0	112.000	112.000
11	Coklat Kaku-Ribena 250 gram	V-0011	Coklat	7	120.000	0	240.000	0	0	0	0	240.000	240.000
12	Coklat Kaku-Ribena 250 gram	V-0002	Coklat	11	180.000	0	300.000	0	0	0	0	300.000	300.000
13	Coklat Kaku-Ribena 150 gram	V-0001	Coklat	1	14.000	0	20.000	0	0	0	0	20.000	20.000
14	Coklat Jalar - 250 gr (Manisan)	V-0006	Coklat	3	68.000	0	100.000	0	0	0	0	100.000	100.000
15	Coklat Jalar - 250 gr (Manisan)	V-0000	Coklat	2	40.000	0	70.000	0	0	0	0	70.000	70.000
16	Coklat Jalar - 250 gr (Manisan)	V-0005	Coklat	0	0,00	0	170.000	0	0	0	0	170.000	170.000

Gambar 13. Tampilan laba kotor

Laporan Laba Rugi

Tanggal Ekspor : 29 Juli 2023 22:56:37

Outlet : Rosaline

Periode : Mei 2023

Pendapatan			24.046.500
-Penjualan			
	-Kasir (POS)		24.046.500
	-Transaksi Manual (Input Manual)		
	-Pesan Antar		
-Service			
-Biaya Lainnya			
-Pembulatan			
-Kas Masuk (tidak termasuk kas kasir)			
Beban Biaya/Pengeluaran			15.491.838
-HPP			
	-Produk		15.241.838
	-Topping		250.000
-Potongan Penjualan			
	Diskon Toko		
	Diskon Nominal (Promo)		
	Diskon Produk (Promo)		
-Kas Keluar (tidak termasuk kas kasir)			
-Pembelian			
Total Pendapatan Sebelum Pajak			8.554.662
Pajak (PPN)			
LABA RUGI			8.554.662

Gambar 14. Tampilan laporan penjualan dan biaya per produk.

III. KESIMPULAN

Dari pembahasan di atas, maka Tim pengabdian dapat menarik kesimpulan bahwa dengan Soda POS, pelaku UMKM (Rosaline) dapat menyediakan laporan keuangan sederhana dan memudahkan dalam pencatatan transaksi penjualan dengan biaya yang murah. Hal ini bisa dilihat dari gambar 14 bahwa laporan laba kotor mampu disajikan dengan real time tiap minggu, bulan, tahun, tergantung kebutuhan.

UCAPAN TERIMAKASIH

Terima kasih sebesar-besarnya tim pengabdian ucapkan kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian pada Masyarakat Universitas Atma Jaya Yogyakarta atas kontribusi hibah yang diberikan selama proses pengabdian ini serta Rosaline semoga usahanya semakin dikenal ke seluruh Indonesia.

Daftar Pustaka

- [1] Clara Hetty Primasari dan Wibisono, "Implementasi dan pelatihan penggunaan point of sales pada UMKM Kotabaru Yogyakarta," vol. 3, no. 2, pp. 103–108, 2022.
- [2] Fitriani Saragih dan and Surikayanti, "Analisis Penerapan Akuntansi Dan Kesesuaiannya Dengan Standar," *Akuntansi*, vol. 3, no. c, pp. 1–15, 2015.
- [3] W. D. and S. Y. M. Khan, X. Xu, "2016 IEEE 18th International Conference on High Performance Computing and Communications; IEEE 14th International Conference on Smart City; IEEE 2nd International Conference on Data Science and Systems (HPCC/SmartCity/DSS), Sydney, NSW, Australia," no. 14th, pp. 1402–1409, 2016.
- [4] Y. S. Nugroho, F. Y. Al Irsyadi, and E. W. Pamungkas, "Pelatihan Pemanfaatan Aplikasi Point Of Sales (POS) Bagi Industri Batik Mahkota dan Estu Mulyo Laweyan Surakarta," *Abdi Teknayasa*, vol. 2, no. 2, pp. 57–62, 2021, doi: 10.23917/abditeknayasa.v2i2.365.
- [5] Seprida Hanum Harahap, "Pemanfaatan Aplikasi Point Of Sales Berbasis Web Pada Mini Market Di Kecamatan Panyabungan Kabupaten Mandailing Natal," *Semin. Soc. Sci. Eng. Hum.*, 2020, doi: 10.29259/jscs.v3i1.88.
- [6] F. Marisa and T. G. Yuarita, "Perancangan Aplikasi Point of Sales (Pos) Berbasis Web Menggunakan Metode Siklus Hidup Pengembangan Sistem," *J. Teknol. dan Manaj. Inform.*, vol. 3, no. 2, pp. 167–171, 2017, doi: 10.26905/jtmi.v3i2.1514.
- [7] H. Khotmi and R. Amrul, "Penerapan Aplikasi Accurate dalam Penyusunan Laporan Keuangan UKM," *J. stieamm*, vol. 14, no. 1, pp. 61–70, 2017, [Online]. Available: <http://journal.stieamm.ac.id/index.php/valid/article/view/33/22>.
- [8] A. Listya *et al.*, "Pelatihan dan Pendampingan Penggunaan Aplikasi Sistem Informasi Akuntansi Koperasi Karyawan PT. PUSRI Palembang," *Sricommerce J. Sriwij. Community Serv.*, vol. 3, no. 1, pp. 73–80, 2022, doi: 10.29259/jscs.v3i1.88.
- [9] R. Fadli, "Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Penggunaan Sistem Informasi Kasir Point Of Sales," *J. Ilm. Mhs. FEB*, vol. 9, no. 1, pp. 1–16, 2021.
- [10] R. Pratomo, "Perancangan Sistem Aplikasi Inventory dan Penjualan Distro Sixteen Merch Berbasis Java," *J. Ris. dan Apl. Mhs. Inform.*, vol. 1, no. 01, pp. 95–102, 2020, doi: 10.30998/jrami.v1i01.211.