



Penerapan Digitalisasi pada Usaha UMKM Toko Sembako melalui Metode Participatory Action Research (PAR)

Sugi Asadi^{1*}, Ferdian²

¹Program Studi Desain Komunikasi Visual, FSD, Unifersitas Bumigora, Mataram, Indonesia

²Program Studi Ekonomi Syariah, Agama, Muhamadyah, Mataram, Indonesia

sugimani@gmail.com, ferdian87@gmail.com

Article History:

Received:

Revised:

Accepted:

Keywords: *UMKM, digitalisasi, toko sembako, Participatory Action Research*

Abstract: *Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu sektor penting dalam mendukung perekonomian masyarakat. Namun, sebagian besar UMKM, khususnya toko sembako, masih menghadapi kendala dalam sistem pencatatan transaksi yang dilakukan secara manual. Hal ini berdampak pada ketidakefisienan, rawan kesalahan pencatatan, dan sulitnya mengelola arus kas maupun stok barang. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk membantu pemilik Toko Sembako Pak Salikin di Kecamatan Gerung, Lombok Barat, dalam menerapkan digitalisasi melalui sistem kasir digital sederhana. Metode yang digunakan adalah Participatory Action Research (PAR), yang melibatkan pemilik usaha secara langsung dalam tahapan identifikasi masalah, perencanaan, pelatihan, implementasi, dan evaluasi. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa penggunaan aplikasi kasir digital (Point of Sale/PoS) dan manajemen stok berbasis Excel dapat meningkatkan efisiensi pencatatan, mempercepat pelayanan, serta memperbaiki pengelolaan keuangan. Pemilik toko juga memperoleh keterampilan baru dalam memanfaatkan teknologi digital secara praktis. Kesimpulannya, digitalisasi pada UMKM toko sembako tidak hanya meningkatkan efektivitas operasional, tetapi juga memperkuat daya saing usaha di tengah era transformasi digital.*

© 2022 SWARNA: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu sektor penting dalam menopang perekonomian masyarakat, terutama dalam memenuhi kebutuhan pokok sehari-hari. Salah satu bentuk usaha UMKM yang masih eksis hingga saat ini adalah toko sembako. Toko sembako menjual berbagai kebutuhan dasar masyarakat, mulai dari sembilan bahan pokok hingga produk harian lainnya yang berkaitan dengan konsumsi rumah tangga (Sudarnaya, Nurjiasih, Mahandika, & Guritna 2022). Meskipun kini masyarakat juga dapat memperoleh bahan pokok melalui ritel modern, toko sembako tetap memiliki posisi strategis karena dianggap lebih terjangkau, mudah diakses, serta memiliki kedekatan sosial dengan konsumen (Putri, Agatha, dan Amelia, 2022). Salah satu contoh nyata adalah Toko Sembako Pak Salikin yang berdiri sejak tahun 2010 di Aik Ampat, Kecamatan Gerung, Lombok Barat. Toko ini berkembang dari skala eceran

menjadi grosiran dengan produk yang lengkap dan harga terjangkau, namun menghadapi kendala dalam pemanfaatan teknologi digital, khususnya pada sistem pencatatan transaksi penjualan yang masih dilakukan secara manual.

Permasalahan manualisasi dalam pembuatan nota penjualan menyebabkan proses transaksi kurang efisien, berpotensi menimbulkan kesalahan pencatatan, serta menyulitkan pemilik usaha dalam melakukan rekapitulasi data penjualan. Padahal, di era digitalisasi saat ini, pemanfaatan teknologi informasi menjadi hal yang sangat penting untuk meningkatkan daya saing UMKM (Primasatya dan Anubhakti 2018). Digitalisasi dapat dipahami sebagai transformasi dari sistem analog ke sistem digital untuk meningkatkan efektivitas dan efisiensi operasional. Melalui penerapan teknologi digital, UMKM dapat menyimpan data transaksi secara sistematis, mempercepat pelayanan, serta melakukan analisis penjualan untuk mendukung pengambilan keputusan bisnis (Kaffah & Toon, 2025). Dengan demikian, urgensi kegiatan pengabdian ini terletak pada kebutuhan UMKM untuk beradaptasi dengan perkembangan teknologi, agar tidak tertinggal dari pesaing sekaligus sejalan dengan kebijakan pemerintah yang mendorong transformasi digital UMKM.

Tujuan dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah untuk membantu pemilik Toko Sembako Pak Salikin dalam mengatasi permasalahan pencatatan manual dengan menerapkan sistem nota penjualan berbasis digital. Rencana pemecahan masalah dilakukan melalui penerapan aplikasi pencatatan nota sederhana, pelatihan penggunaan aplikasi, pendampingan implementasi, serta evaluasi efektivitas penggunaan sistem digital tersebut. Dengan pendekatan Participatory Action Research (PAR), pemilik toko dilibatkan secara aktif dalam setiap tahapan mulai dari identifikasi masalah, perencanaan, pelaksanaan, hingga evaluasi sehingga tercipta transfer pengetahuan yang berkelanjutan.

Beberapa penelitian terdahulu menunjukkan bahwa penerapan digitalisasi pada UMKM terbukti mampu meningkatkan efisiensi, memperluas jaringan pemasaran, serta memperkuat daya saing usaha di tengah kompetisi bisnis modern. Hal ini memberikan rasionalisasi akademik bahwa digitalisasi nota penjualan akan memberikan dampak positif terhadap operasional UMKM. Berdasarkan tinjauan pustaka tersebut, hipotesis kegiatan ini adalah bahwa penerapan digitalisasi melalui aplikasi pencatatan nota dengan pendekatan PAR dapat meningkatkan efisiensi transaksi, memperkuat pengelolaan data, dan mendorong daya saing UMKM Toko Sembako Pak Salikin.

METODE PELAKSANAAN

Metode Participatory Action Research (PAR)

Metode yang digunakan dalam kegiatan pengabdian ini adalah Participatory Action Research (PAR). PAR merupakan pendekatan penelitian tindakan partisipatif yang melibatkan khalayak sasaran secara langsung dalam setiap tahapan kegiatan, mulai dari identifikasi masalah, perencanaan, pelaksanaan, hingga evaluasi (Junaedi 2017). Metode ini dipilih karena sesuai untuk menciptakan solusi praktis yang bersifat aplikatif dan berkelanjutan, serta mendorong adanya transformasi sosial melalui pemberdayaan masyarakat atau pelaku usaha.

Dalam konteks pengabdian ini, penerapan PAR bertujuan untuk mengatasi kendala yang dihadapi UMKM Toko Sembako dalam hal pencatatan transaksi manual serta memanfaatkan peluang digitalisasi sebagai upaya peningkatan efisiensi, akurasi, dan daya saing. Kegiatan pengabdian dilaksanakan selama dua minggu dengan melibatkan pemilik Toko Sembako Pak Salikin secara aktif agar terjadi transfer pengetahuan yang berkesinambungan (Junaedi 2017) dan (Gurudin, 2023).

Khalayak Sasaran

Khalayak sasaran utama adalah pemilik Toko Sembako Pak Salikin beserta anggota keluarga atau karyawan yang terlibat dalam operasional usaha. Responden dipilih secara purposive karena sesuai dengan tujuan pengabdian, yaitu memberikan solusi langsung terhadap permasalahan yang dihadapi UMKM dalam hal pencatatan transaksi (Junaedi 2017).

Bahan dan Alat yang Digunakan

Bahan dan alat yang digunakan dalam kegiatan ini meliputi: Perangkat komputer/laptop sebagai media utama pengoperasian aplikasi pencatatan nota digital. Smartphone android untuk mendukung aksesibilitas digital secara mobile. Printer untuk mencetak nota sebagai bukti transaksi bagi konsumen. Aplikasi pencatatan nota digital i Point of Sales berbasis offline/online). Kertas nota dan cap toko sebagai dokumen sah transaksi jual beli.

Rancangan Kegiatan

Tahapan pelaksanaan kegiatan pengabdian dengan pendekatan PAR dirancang sebagai berikut:

1. Pengenalan Teknologi Digital; Memberikan pemahaman kepada pemilik toko tentang pentingnya digitalisasi, khususnya dalam transaksi pembayaran dan pencatatan penjualan.
2. Pelatihan Penggunaan Aplikasi Nota Digital
Memberikan pelatihan praktis kepada pemilik toko dalam menginput harga satuan, jumlah barang, dan total transaksi agar pencatatan lebih cepat dan akurat.
3. Implementasi Nota Digital dalam Transaksi
Mendorong penggunaan nota digital sebagai bukti pembayaran sah antara penjual dan pembeli.
4. Pendampingan dalam Penggunaan Sistem
Memberikan pendampingan dalam penggunaan aplikasi untuk transaksi harian termasuk saat terjadi retur barang, sehingga nota dapat digunakan sebagai dokumen sah pertukaran.
5. Pencatatan dan Evaluasi Transaksi Harian
Melakukan pencatatan seluruh transaksi secara digital untuk meminimalkan risiko kehilangan data, sekaligus mengevaluasi efektivitas sistem digitalisasi.

Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data dilakukan melalui beberapa teknik: Observasi langsung terhadap proses transaksi di Toko Sembako. Wawancara dengan pemilik toko untuk menggali kebutuhan, kendala, serta persepsi terhadap penerapan digitalisasi. Dokumentasi berupa pencatatan transaksi manual dan hasil implementasi digitalisasi (Junaedi 2017) dan (Gurudin, 2023).

Teknik Analisis Data

Data dianalisis secara deskriptif kualitatif untuk menggambarkan kondisi awal sebelum penerapan digitalisasi, proses implementasi, serta perubahan yang terjadi setelah penggunaan aplikasi nota digital. Selain itu, analisis dilakukan dengan membandingkan efisiensi waktu pencatatan, akurasi data transaksi, serta kepuasan pemilik toko terhadap sistem yang digunakan (Junaedi 2017) dan (Gurudin, 2023).

HASIL DAN PEMBAHASAN

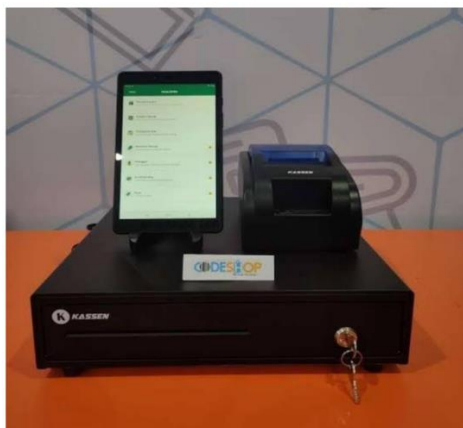
Pelaksanaan kegiatan pengabdian dilakukan melalui beberapa tahapan berbasis metode *Participatory Action Research (PAR)*, yaitu:

1. **Identifikasi Permasalahan** Dari hasil observasi dan diskusi dengan pemilik UMKM toko sembako, ditemukan beberapa kendala utama: pencatatan transaksi masih manual, kesulitan dalam mengatur stok barang, dan minimnya pemanfaatan media digital untuk pemasaran.
2. **Pelatihan Digitalisasi** Tim pengabdian memberikan pelatihan penggunaan aplikasi kasir digital sederhana (Point of Sale/PoS), manajemen stok berbasis Excel, serta strategi pemasaran melalui WhatsApp Business dan media sosial.
3. **Implementasi dan Pendampingan** UMKM mitra mulai menerapkan aplikasi PoS untuk pencatatan transaksi harian. Selain itu, dilakukan pendampingan intensif selama 1 bulan untuk memastikan penerapan berjalan efektif.

Tabel 1 berikut menunjukkan perbandingan kondisi sebelum dan sesudah penerapan digitalisasi:

Aspek Usaha	Sebelum Digitalisasi	Sesudah Digitalisasi
Pencatatan transaksi	Manual (buku tulis)	Aplikasi PoS otomatis
Pengelolaan stok	Tidak terkontrol	Tercatat rapi di Excel
Strategi pemasaran	Hanya offline	Online + WhatsApp Bisnis
Efisiensi waktu layanan	Lama	Lebih cepat

Sumber: hasil analisis data



Gambar 1 : Sistem Kasir Digital (Offline)



Gambar 2: Pelatihan Penggunaan Sistem Kasir Digital

Gambar diatas menunjukkan tampilan sistem kasir digital berbasis aplikasi Point of Sale (PoS) yang digunakan secara offline. Aplikasi ini berfungsi untuk mencatat transaksi penjualan secara otomatis, menghitung total belanja, serta mencetak nota digital. Dengan penerapan sistem ini, proses pencatatan transaksi menjadi lebih cepat, akurat, dan terorganisir dibandingkan pencatatan manual di buku tulis.

Gambar di atas mendokumentasikan kegiatan pelatihan yang diberikan kepada pemilik Toko Sembako Pak Salikin. Tim pengabdian memberikan pendampingan langsung mengenai cara mengoperasikan aplikasi PoS, mulai dari input data harga barang, pengelolaan stok, hingga pencetakan nota transaksi. Pelatihan dilakukan secara interaktif sehingga pemilik toko dapat mencoba langsung penggunaan sistem digital pada perangkat komputer maupun smartphone. proses pendampingan implementasi sistem kasir digital dalam transaksi sehari-hari di toko. Tim pengabdian membantu pemilik toko dalam mengoperasikan aplikasi saat melayani konsumen, sekaligus memberikan solusi teknis ketika terjadi kendala. Dokumentasi ini menunjukkan keterlibatan aktif pemilik usaha dalam menerapkan digitalisasi secara nyata pada kegiatan operasional.

Pembahasan

Hasil kegiatan menunjukkan bahwa penerapan digitalisasi mampu meningkatkan efisiensi dan efektivitas operasional UMKM toko sembako. Hal ini sejalan dengan penelitian (Sudarnaya, Nurjiasih, Mahandika, & Guritna 2022) dan (Gurudin, 2023). yang menyatakan bahwa digitalisasi berperan penting dalam meningkatkan daya saing UMKM di era transformasi digital.

Selain itu, metode *Participatory Action Research (PAR)* terbukti efektif karena melibatkan pemilik usaha secara langsung dalam seluruh proses, mulai dari identifikasi masalah hingga implementasi solusi. Hal ini memperkuat temuan dari (Sudarnaya, Nurjiasih, Mahandika, & Guritna 2022) dan (Gurudin, 2023). bahwa partisipasi aktif pelaku usaha meningkatkan keberlanjutan program pengabdian.

Implikasi dari kegiatan ini adalah meningkatnya kemampuan adaptasi UMKM terhadap perkembangan teknologi, sehingga mampu bertahan di tengah persaingan pasar. Namun, tantangan utama adalah keberlanjutan pemanfaatan aplikasi digital, yang membutuhkan pendampingan jangka panjang serta motivasi internal dari pemilik usaha.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang berfokus pada penerapan digitalisasi terhadap UMKM Toko Sembako Pak Salikin melalui pendekatan *Participatory Action Research (PAR)* telah memberikan dampak positif yang signifikan. Penerapan aplikasi pencatatan transaksi berbasis digital mampu meningkatkan efisiensi pencatatan penjualan, meminimalisasi kesalahan input data, mempercepat pelayanan, serta memperkuat pengelolaan stok barang. Selain itu, strategi pemasaran berbasis digital melalui media sosial dan WhatsApp Business turut membuka peluang perluasan jaringan konsumen.

Metode *PAR* terbukti efektif karena melibatkan pemilik toko secara aktif pada setiap tahapan, mulai dari identifikasi masalah, pelatihan, hingga implementasi. Keterlibatan ini tidak hanya meningkatkan pemahaman, tetapi juga mendorong keberlanjutan penggunaan teknologi digital dalam operasional usaha.

Dengan demikian, digitalisasi pada UMKM sembako dapat menjadi strategi adaptif dalam menghadapi persaingan pasar yang semakin ketat di era transformasi digital. Namun, diperlukan upaya pendampingan berkelanjutan dan penguatan motivasi internal pelaku usaha agar pemanfaatan teknologi dapat terus berjalan secara konsisten dan memberikan manfaat jangka panjang.

DAFTAR PUSTAKA

Gurudin, P. S. R. (2023). Strategi pemasaran syariah dalam meningkatkan minat beli konsumen di era digital: Studi kasus pada Toko Kanaiya Mart Kabupaten Wakatobi. *Sanjana: Jurnal Perbankan Syariah dan Ekonomi Syariah*, 1(1), 45–56.

- Junaedi, F. (2017). Participatory action research, metode riset untuk analisis sosial partisipatif. *Komunikator*, 9(2), 68–77.
- Kaffah, A. J. I., & Toon, F. (2025). Digitalisasi terhadap efektivitas transaksi UMKM di Indonesia: Perspektif ekonomi Islam. *Hamfara: Journal of Islamic Economic Studies*, 1(1), 25–36.
- Primasatya, D., & Anubhakti, D. (2018). Sistem informasi penjualan barang menggunakan object oriented pada CV. Mumtaz Berkah Truss. *Jurnal Idealis*, 1(2), 181–190.
- Putri, Y. M., Agatha, R., & Amelia, R. N. (2021). Strategi bertahannya warung kelontong dalam gempuran market modern. *Jurnal Sosial Humaniora dan Pendidikan*. Retrieved from.
- Sudarnaya, K., Nurjiasih, L. Y., Mahandika, M. B., & Guritna, K. D. (2022). Analisis UMKM Toko Sembako JANS77. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(1), 1–10.