STRATEGI TRANSFORMASI PEMBUKUAN MANUAL KE DIGITAL PADA UMKM: ANALISIS SWOT STUDI KASUS TOKO SEPATU KEYSA DI BUKIT LAMA

Safira Meilani[1], Hadi Jauhari[2], Heni Yuvita[3]

[1,2,3]*Politeknik Negeri Sriwijaya*
E-mail : safirameylani00@gmail.com[1], ha.di@polsri.ac.id[2], heni.yuvita@polsri.ac.id[3]

ABSTRACT

This study aims to analyze the transformation of manual bookkeeping into digital bookkeeping to improve the performance of Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) at Toko Sepatu Keysa in Bukit Lama. The research employed a qualitative method with a case study approach through in-depth interviews, observations, and documentation. The research informants consisted of the business owner and employees selected using a purposive sampling technique. The analysis was conducted on financial, marketing, operational, and human resource aspects and was supported by SWOT analysis through the preparation of the Internal Factors Analysis Summary (IFAS) and External Factors Analysis Summary (EFAS) matrices. The results of the study indicate that Toko Sepatu Keysa has strengths in product diversity, business experience, and the utilization of digital media for marketing purposes. However, the business still faces several weaknesses, including the use of a manual bookkeeping system, unstructured transaction recording, and the absence of a clear separation between business and personal finances. From the external perspective, the development of digital technology and the availability of bookkeeping applications provide opportunities that can be utilized, while business competition and rapid technological advancements pose potential threats. The SWOT analysis reveals that the business is positioned in Quadrant I (aggressive strategy), indicating that the transformation from manual to digital bookkeeping through the implementation of a Point of Sale (POS) application is an appropriate strategy to enhance transaction recording efficiency, financial management, and the quality of business decision-making. This transformation is expected to improve MSME performance and support business sustainability in the digital era.

Keywords : *SWOT Analysis, Digital Bookkeeping, MSMEs, Point of Sale (POS), MSME Performance.*

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis transformasi pembukuan manual ke digital untuk meningkatkan kinerja UMKM pada Toko Sepatu Keysa di Bukit Lama. Metode yang digunakan adalah kualitatif dengan pendekatan studi kasus melalui wawancara mendalam, observasi, dan dokumentasi. Informan penelitian terdiri dari pemilik usaha dan karyawan yang dipilih menggunakan teknik *purposive sampling*. Analisis dilakukan pada aspek keuangan, pemasaran, operasional, dan sumber daya manusia serta didukung oleh analisis SWOT melalui penyusunan matriks *Internal Factors Analysis Summary (IFAS) dan External Factors Analysis Summary (EFAS).* Hasil penelitian menunjukkan bahwa Toko Sepatu Keysa memiliki kekuatan pada keberagaman produk, pengalaman usaha, dan pemanfaatan media digital dalam pemasaran. Namun, usaha ini masih memiliki kelemahan berupa sistem pembukuan yang dilakukan secara manual, pencatatan transaksi yang belum terstruktur, serta belum adanya pemisahan antara keuangan usaha dan keuangan pribadi. Dari sisi eksternal, perkembangan teknologi digital dan ketersediaan aplikasi pembukuan menjadi peluang yang dapat dimanfaatkan, sedangkan persaingan usaha dan perkembangan teknologi yang semakin cepat menjadi ancaman bagi usaha. Analisis SWOT menunjukkan bahwa usaha berada pada Kuadran I *(strategi agresif)*, sehingga transformasi pembukuan manual ke digital melalui penerapan aplikasi *Point of Sale (POS)* menjadi strategi yang tepat untuk meningkatkan efektivitas pencatatan transaksi, pengelolaan keuangan, dan kualitas pengambilan keputusan usaha. Transformasi tersebut diharapkan mampu meningkatkan kinerja UMKM serta mendukung keberlanjutan usaha di era digital.

Kata Kunci : *Analisis SWOT, Digitalisasi Pembukuan, UMKM, Point of Sale (POS), Kinerja UMKM.*

PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi informasi dan komunikasi dalam era ekonomi digital telah mendorong terjadinya perubahan struktural dalam berbagai aspek aktivitas bisnis, termasuk pada sistem pengelolaan dan pencatatan keuangan. Transformasi digital tidak lagi terbatas pada perusahaan berskala besar, melainkan telah menjadi kebutuhan adaptif bagi usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) agar mampu bertahan dan bersaing dalam lingkungan bisnis yang semakin dinamis.

Dalam konteks nasional, digitalisasi UMKM merupakan bagian integral dari agenda pembangunan ekonomi Indonesia. UMKM memiliki kontribusi yang sangat besar terhadap perekonomian nasional, yakni lebih dari 61% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) serta menyerap sekitar 97% tenaga kerja di Indonesia (Kementerian Koperasi dan UKM, 2024). Kendati demikian, peran strategis tersebut belum sepenuhnya diimbangi dengan tata kelola keuangan yang memadai. Temuan empiris juga menunjukkan bahwa pelaku UMKM di berbagai sektor masih bergantung pada pencatatan manual atau tidak memiliki sistem pembukuan yang terstruktur. Hal ini berdampak langsung pada lemahnya pengelolaan arus kas dan ketidakakuratan perhitungan laba usaha (Wijayanti dkk., 2025).

Digitalisasi sistem akuntansi hadir sebagai solusi strategis untuk mengatasi berbagai keterbatasan metode konvensional tersebut. Pemanfaatan teknologi informasi dalam bidang akuntansi terbukti mampu mempercepat proses penyusunan laporan keuangan, meningkatkan efisiensi penyajian informasi, serta membantu pelaku usaha mengatasi permasalahan teknis dalam pengelolaan data keuangan (Aryanto dkk., 2023). Dalam konteks implementasi aplikasi kasir digital (Point of Sale/POS), beberapa penelitian menunjukkan bahwa penggunaan aplikasi kasir berbasis digital mampu membantu UMKM dalam mencatat transaksi penjualan secara otomatis, mengelola persediaan secara real-time, serta menghasilkan laporan penjualan harian dan bulanan secara sistematis. Berdasarkan kondisi tersebut, diperlukan pendekatan analitis yang komprehensif untuk merumuskan strategi transformasi pembukuan yang sesuai dengan karakteristik UMKM, khususnya pada industri sepatu. Analisis SWOT dipilih sebagai pendekatan yang relevan karena mampu mengidentifikasi secara sistematis kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang bersumber dari faktor internal maupun eksternal usaha. Pendekatan ini tidak hanya berfokus pada aspek teknologi, tetapi juga mempertimbangkan kesiapan organisasi, kompetensi sumber daya manusia, serta dinamika lingkungan bisnis yang dihadapi UMKM sepatu secara spesifik (Anjarwati dkk., 2023; Cahyadi dkk., 2024).

Dalam kegiatan kewirausahaan, pelaku usaha tidak hanya dituntut untuk mampu menghasilkan produk atau melakukan penjualan, tetapi juga harus mampu mengelola usaha secara menyeluruh. Pada UMKM Toko Keysa ini, jika dilihat dari aspek operasional Toko Sepatu Keysa merupakan usaha yang bergerak di bidang perdagangan sepatu sehingga tidak melakukan proses produksi secara langsung. Aktivitas operasional usaha lebih difokuskan pada kegiatan pembelian sepatu dari pemasok, pemeriksaan kualitas barang, pengelolaan persediaan, penataan produk di toko, serta pengemasan dan pengiriman pesanan yang berasal dari penjualan melalui live streaming. Produk sepatu yang dijual memiliki variasi model dan merek yang cukup beragam. Harga yang ditawarkan juga bervariasi, dimulai dari sekitar Rp150.000 hingga harga yang lebih tinggi tergantung pada merek dan kualitas sepatu tersebut. Variasi produk dan harga ini memberikan pilihan yang lebih bagi konsumen sesuai dengan kebutuhan dan kemampuan daya beli mereka.

Jika dilihat dari aspek pasar dan pemasaran, Toko Sepatu Keysa telah menerapkan dua jalur penjualan, yaitu melalui store secara langsung dan melalui kegiatan live streaming. Melalui penjualan di store, konsumen dapat datang langsung untuk melihat, mencoba, dan membeli produk sepatu yang tersedia. Keberadaan toko fisik memberikan tingkat kepercayaan yang lebih tinggi kepada konsumen karena mereka dapat menilai kualitas produk secara langsung sebelum melakukan pembelian. Selain itu, lokasi toko yang mudah dijangkau juga mendukung kelancaran aktivitas penjualan serta membantu mempertahankan konsumen lokal. Di sisi lain, Toko Sepatu Keysa juga memanfaatkan live streaming sebagai salah satu strategi pemasaran digital.

Dapat dilihat dari segi aspek keuangan, Toko Sepatu Keysa menunjukkan bahwa usaha masih mampu memperoleh laba dalam beberapa tahun terakhir. Berdasarkan data yang diperoleh, laba bersih usaha pada tahun 2023 tercatat sebesar Rp 844.740.000, kemudian mengalami penurunan menjadi Rp 686.340.000 pada tahun 2024, dan kembali menurun menjadi Rp 326.340.000 pada tahun 2025. Meskipun terjadi fluktuasi, usaha ini masih mampu menghasilkan keuntungan sehingga menunjukkan bahwa kegiatan usaha tetap dapat berjalan dan mampu menutup biaya operasional. Namun demikian, sistem pencatatan keuangan yang diterapkan masih dilakukan secara manual, baik untuk penjualan yang terjadi di store maupun hasil penjualan melalui *live streaming*. Kondisi tersebut berpotensi menimbulkan ketidaktepatan dalam pencatatan transaksi serta menyulitkan pemilik usaha dalam memantau kondisi keuangan secara menyeluruh. Kondisi tersebut dapat dilihat pada Tabel 1.1 yang menampilkan data keuangan pada Toko Keysa, yaitu sebagai berikut.

Tabel 1. Data Keuangan UMKM Keysa

Nama	Tahun	Laba Bersih (Rupiah).
Toko Sepatu Keysa	2023	Rp. 844.740.000
	2024	Rp. 686.340.000
	2025	Rp. 326.340.000

Sumber: Toko Sepatu Keysa (2026).

Sementara itu, dari aspek manajemen dan organisasi, pengelolaan usaha Toko Sepatu Keysa masih bersifat sederhana sebagaimana karakteristik umum pada usaha mikro dan kecil. Pemilik usaha, yaitu Ibu Dewi Efriyanti, terlibat secara langsung dalam berbagai aktivitas usaha, mulai dari pembelian produk dari pemasok, pengelolaan toko, pelaksanaan *live streaming*, pelayanan konsumen, hingga pencatatan keuangan. Struktur organisasi yang sederhana membuat koordinasi kegiatan usaha dapat berjalan secara langsung. Berdasarkan kondisi tersebut, dapat dilihat bahwa Toko Sepatu Keysa memiliki potensi usaha yang cukup baik dari sisi pasar, operasional, dan keberlanjutan usaha.

Penelitian ini dilaksanakan di Toko Sepatu Keysa di Bukit Lama. Berdasarkan observasi awal yang dilakukan oleh penulis, diketahui bahwa usaha tersebut masih menerapkan sistem pembukuan manual dalam mencatat transaksi keuangan sehari-hari. pencatatan keuangan yang dilakukan masih terbatas pada pemasukan dan pengeluaran. Pencatatan belum disusun secara terstruktur serta belum menghasilkan laporan keuangan yang lengkap, seperti laporan laba rugi, neraca, maupun laporan arus kas. Kondisi ini menunjukkan bahwa sistem pembukuan yang diterapkan belum optimal. Oleh karena itu, Toko Sepatu Keysa dinilai relevan untuk dijadikan sebagai studi kasus dalam penelitian mengenai transformasi pembukuan manual ke sistem digital pada UMKM sepatu.

Selain itu, penelitian ini penting untuk dilakukan karena Toko Sepatu Keysa masih menerapkan sistem pencatatan keuangan secara manual, yang dapat menyebabkan kesalahan pencatatan, keterbatasan informasi keuangan, yang berpotensi menimbulkan kesalahan pencatatan, keterbatasan informasi keuangan, serta kesulitan dalam mengontrol dan mengevaluasi kinerja usaha. Berdasarkan hasil wawancara awal dengan pemilik toko sepatu keysa, Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi transformasi pembukuan manual ke digital pada UMKM sepatu melalui pendekatan analisis SWOT guna mengidentifikasi faktor-faktor kunci yang mempengaruhi keberhasilan implementasi sistem akuntansi digital. Penerapan sistem pembukuan yang tepat diharapkan mampu meningkatkan kualitas perencanaan, pengendalian, dan pengambilan keputusan usaha, sehingga memberikan nilai tambah yang signifikan bagi keberlanjutan UMKM (Syahrenny dkk., 2022). Sehingga penelitian ini berjudul "Analisis SWOT Transformasi Pembukuan Manual ke Digital Untuk Meningkatkan Kinerja UMKM Sepatu (Studi Kasus pada Toko Sepatu Keysa di Bukit Lama)".

Kajian Teoritis

Pembukuan Keuangan pada UMKM

Pembukuan merupakan fondasi utama dalam sistem akuntansi suatu entitas bisnis. Warren dkk. (2018) dalam Accounting menjelaskan bahwa akuntansi adalah sistem informasi yang menyediakan laporan kepada pihak internal dan eksternal untuk pengambilan keputusan ekonomi. Dalam sistem tersebut, pembukuan menjadi tahap awal yang menentukan kualitas laporan keuangan. Dalam konteks UMKM, pembukuan sering kali belum dilakukan secara optimal. Banyak pelaku usaha masih mencampur keuangan pribadi dengan keuangan usaha. Kementerian Keuangan Republik Indonesia (2023), menyatakan bahwa pembukuan membantu UMKM mengetahui laba-rugi, mengontrol arus kas, serta menjadi dasar evaluasi usaha.

Kinerja UMKM

Kinerja Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan gambaran mengenai tingkat keberhasilan suatu usaha dalam mencapai tujuan bisnis yang telah ditetapkan. Kinerja usaha mencerminkan kemampuan organisasi dalam mengelola sumber daya yang dimiliki secara efektif dan efisien sehingga mampu menghasilkan output yang optimal. Menurut Suharyono (2020). Menurut Sutrisno (2020), kinerja UMKM mencerminkan kemampuan usaha dalam mengelola sumber daya secara optimal untuk mencapai tujuan finansial dan keberlanjutan usaha. Dengan demikian, peningkatan kinerja UMKM sangat dipengaruhi oleh kualitas pengelolaan keuangan dan sistem pembukuan yang digunakan.

Pengertian Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (UMKM)

Berdasarkan Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 mengenai UMKM, terdapat berbagai kreteria yang dipergunakan untuk mendefinisikan pengertian dan kreterian Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (Litnus, 2024). Definisi-definisi UMKM tersebut adalah:

1. Usaha Mikro adalah usaha Kriteria Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang.
2. Usaha Kecil Pengertian kecil dalam suatu usaha selalu relatif hubungannya dengan usaha menengah dan usaha besar. Definisi usaha kecil untuk setiap negara tidak sama tergantung kepada tingkat pertumbuhan ekonomi dan kesejahteraan suatu negara.
3. Usaha menegah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung imaupun tidak langsung

dengan usaha kecil atau besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam undang-undang ini.

Analisis SWOT

Analisis SWOT merupakan salah satu alat analisis strategis yang digunakan untuk mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi suatu organisasi atau usaha. Analisis ini terdiri dari empat komponen utama yaitu kekuatan *(strengths)*, kelemahan *(weaknesses)*, peluang *(opportunities)*, dan ancaman *(threats)*. Melalui analisis ini, pelaku usaha dapat memahami kondisi usaha secara menyeluruh sehingga dapat merumuskan strategi yang tepat untuk meningkatkan daya saing dan kinerja usaha (Sihite dkk., 2025).

Menurut Rangkuti (2018), analisis SWOT dapat digunakan untuk mengevaluasi kondisi internal usaha seperti sumber daya manusia, kemampuan manajerial, dan sistem operasional, serta menganalisis faktor eksternal berupa peluang pasar, perkembangan teknologi, dan tingkat persaingan bisnis. Dengan memahami faktor-faktor tersebut, pelaku UMKM dapat menentukan strategi yang tepat untuk memanfaatkan kekuatan dan peluang yang dimiliki serta meminimalkan kelemahan dan ancaman yang dihadapi.

METODE

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan studi kasus yang dilakukan pada UMKM Sepatu Keysa, sebuah usaha yang didirikan oleh Ibu Dewi Efriyanti pada tahun 2018 dan berlokasi di Jalan PDAM Bukit Lama Lorong Hiba 1 No. 815, Kelurahan Bukit Lama, Kecamatan Ilir Barat I, Kota Palembang, Sumatera Selatan. Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara mendalam, observasi, dan dokumentasi. Informan penelitian terdiri dari pemilik usaha dan karyawan yang dipilih menggunakan teknik *purposive sampling* yaitu Ibu Dewi Efriyanti selaku pemilik sekaligus pengelola UMKM Sepatu Keysa dan serta karyawan yang bekerja di Toko Sepatu Keysa dan terlibat secara langsung dalam kegiatan operasional usaha, khususnya pada aspek pembukuan dan pengelolaan keuangan usaha.. Analisis dilakukan pada aspek keuangan, pemasaran, operasional, dan sumber daya manusia serta didukung oleh analisis SWOT melalui penyusunan matriks *Internal Factors Analysis Summary (IFAS) dan External Factors Analysis Summary (EFAS).*

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Analisis SWOT Toko Sepatu Kesya

Hasil Wawancara

Penulis juga melakukan wawancara dengan karyawan Toko Sepatu Kesya untuk mendapatkan gambaran menyeluruh mengenai kesiapan sumber daya usaha dalam menghadapi perkembangan digital.

Tabel 1. Hasil Wawancara dengan Karyawab Toko Sepatu Kesya

Pertanyaan	Jawaban Informan	Kesimpulan
Apa tugas Anda dalam kegiatan operasional usaha?	Tugas saya di Toko Keysa sebagai admin video dan pencatatan transaksi saat kegiatan live streaming berlangsung. Ketika terdapat	Informan bertugas sebagai admin video dan pencatatan transaksi saat live streaming, dengan tanggung jawab

Pertanyaan	Jawaban Informan	Kesimpulan
	pelanggan yang melakukan pembelian, saya bertanggung jawab mencatat transaksi penjualan, barang yang keluar, serta memastikan data transaksi sesuai dengan pembelian konsumen.	mencatat transaksi penjualan dan barang keluar.
Apakah Anda terlibat dalam pencatatan keuangan atau pembukuan?	Saya terlibat dalam proses pencatatan keuangan, khususnya mencatat transaksi pemasukan, barang keluar, serta hasil penjualan selama kegiatan live streaming berlangsung. Namun, pengawasan dan pengecekan akhir tetap dilakukan oleh owner.	Informan terlibat dalam pencatatan transaksi keuangan, sedangkan pengawasan akhir dilakukan langsung oleh owner.
Bagaimana proses pencatatan keuangan yang dilakukan saat ini?	Proses pencatatan keuangan masih menggunakan sistem manual, yaitu mencatat pemasukan, pengeluaran, transaksi penjualan, dan stok barang secara tertulis.	Sistem pencatatan keuangan masih dilakukan secara manual dengan pencatatan transaksi dan stok secara tertulis.
Apa kendala yang Anda rasakan dalam sistem pembukuan saat ini?	Kendala yang sering dialami yaitu pencatatan manual membutuhkan ketelitian lebih tinggi. Selain itu, buku pencatatan berisiko tercecer, rusak, atau sulit ditemukan ketika diperlukan kembali.	Kendala pembukuan manual yaitu risiko kehilangan dokumen, kerusakan catatan, serta membutuhkan waktu lebih lama dalam pencarian data.
Menurut Anda, apa kelebihan dan kekurangan sistem yang digunakan sekarang?	Sistem manual masih dapat digunakan untuk pencatatan sehari-hari, tetapi memiliki kekurangan karena lebih rentan terjadi kesalahan, terutama ketika transaksi sedang ramai. Terkadang terdapat transaksi yang harus diperiksa kembali agar sesuai dengan data penjualan dan uang masuk.	Sistem pembukuan manual masih dapat berjalan, tetapi memiliki kelemahan berupa risiko kesalahan pencatatan dan ketidaksesuaian data saat transaksi meningkat.
Apakah Anda pernah menggunakan atau mengetahui pembukuan digital?	Saat ini Toko Keysa belum menerapkan pembukuan digital. Namun, saya mengetahui bahwa owner memiliki rencana untuk menggunakan sistem digital karena dapat membantu pencatatan transaksi, stok, dan laporan usaha menjadi lebih mudah.	Pembukuan digital belum diterapkan, tetapi terdapat rencana penggunaan sistem digital untuk meningkatkan efektivitas pengelolaan usaha.

Pertanyaan	Jawaban Informan	Kesimpulan
Apakah Anda siap jika usaha menggunakan sistem pembukuan digital?	Saya merasa siap apabila usaha menerapkan sistem digital karena dapat membantu pekerjaan menjadi lebih mudah dan teratur. Namun, saya masih membutuhkan arahan dan pelatihan agar dapat memahami cara penggunaannya dengan baik.	Informan siap menggunakan sistem digital, tetapi membutuhkan pelatihan dan pendampingan dalam proses adaptasi.
Menurut Anda, apa yang perlu disiapkan untuk menggunakan sistem digital?	Menurut saya, yang perlu dipersiapkan adalah kemampuan beradaptasi, pemahaman penggunaan aplikasi, serta arahan agar karyawan dapat menggunakan sistem tersebut dengan benar.	Penerapan sistem digital membutuhkan kesiapan sumber daya manusia dan kemampuan adaptasi karyawan.
Apakah penggunaan teknologi akan membantu pekerjaan Anda?	Menurut saya, penggunaan teknologi akan sangat membantu pekerjaan, terutama dalam pencatatan transaksi, pengelolaan stok, dan penyusunan laporan agar lebih sistematis, cepat, dan mengurangi kesalahan dibandingkan pencatatan manual.	Teknologi digital dinilai dapat membantu meningkatkan efektivitas pencatatan transaksi, stok, dan laporan keuangan.

Sumber: Data diolah penulis (2026)

Identifikasi Faktor Internal dan Eksternal

Berdasarkan hasil wawancara dan analisis kondisi usaha yang telah dikemukakan sebelumnya, berikut adalah faktor-faktor yang mempengaruhi keberlangsungan usaha Toko Sepatu Kesya, yang dapat berasal dari internal ataupun eksternal organisasi, Faktor-faktor internal akan disajikan dalam Matriks IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*), terdiri dari *strength* (kekuatan) dan *weakness* (kelemahan), kemudian faktor eksternal akan ditampilkan dalam Matriks EFAS (*External Factor Analysis Summary*), yang terdiri dari *opportunity* (peluang), dan *treath* (ancaman).

Matriks IFAS (Internal Factor Analysis Summary)

Matriks IFAS digunakan untuk mengetahui sejauh mana peranan faktor-faktor internal yang ada dalam perusahaan. Matriks IFAS menggambarkan kondisi internal perusahaan, yang terdiri dari kekuatan dan kelemahan, yang dihitung dengan rating dan bobot.

Tabel 2. Matriks IFAS

	Uraian	Bobot	Rating	Skor
	***Strength* (Kekuatan)**			
1	Memiliki variasi produk yang beragam	0,12	4	0,48
	Melakukan pengecekan kualitas produk sebelum pembelian dari supplier	0,10	4	0,4
	Jaringan pemasaran luas melalui reseller dari berbagai daerah	0,12	4	0,48

	Strategi pemasaran melalui live streaming dan media digital	0,10	4	0,4
	Pemilik terlibat langsung dalam pengawasan keuangan dan operasional usaha	0,08	4	0,32
	SUBTOTAL	**0,52**		**2,08**
	***Weakness* (Kelemahan)**			
2	Sistem pembukuan masih dilakukan dengan manual	0,15	3	0,45
	Pencatatan stok belum menggunakan sistem digital	0,12	3	0,36
	Risiko kesalahan pencatatan transaksi dan stok	0,08	3	0,24
	Data produk dan administrasi belum terstruktur	0,07	3	0,21
	Karyawan belum terbiasa menggunakan sistem digital	0,06	3	0,18
	SUBTOTAL	**0,48**		**1,44**
	TOTAL	**1,0**		**3,52**

Sumber: data diolah penulis, (2026)

Jumlah bobot untuk kekuatan ialah sebesar (0,52), lebih besar dari kelemahan yaitu (0,48), sedangkan total nilai kekuatan dan kelemahan ialah (3,52). Hal ini menunjukkan bahwa strategi perusahaan efektif dalam memafaatkan kekuatan yang ada, dan meminimumkan kelemahan internalnya

Matriks EFAS (External Factor Analysis Summary)

Matriks EFAS digunakan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh faktor eksternal perusahaan, yaitu peluang serta ancamannya. Berikut adalah bobot dan rating dari masing-masing factor.

Tabel 3. Matriks EFAS

	Uraian	**Bobot**	**Rating**	**Skor**
3	***Opportunity* (Peluang)**			
	Perkembangan teknologi digital untuk mendukung pembukuan usaha	0,15	4	0,48
	Penggunaan aplikasi digital dapat meningkatkan akurasi pencatatan	0,10	4	0,36
	Perluasan pasar melalui media sosial dan live streaming	0,12	4	0,24
	Meningkatnya peluang pasar reseller online	0,10	4	0,27
	Digitalisasi membantu pengelolaan stok dan laporan keuangan	0,08	3	0,24
	SUBTOTAL	**0,58**		**1,89**
4	***Threat* (Ancaman)**			

Persaingan usaha yang ketat	0,15	3	0,45
Persaingan harga antar penjual online/live streaming	0,12	3	0,36
Perubahan tren produk yang cepat	0,08	3	0,24
Keterbatasan kemampuan SDM dalam mengikuti teknologi	0,05	2	0,1
Biaya awal penerapan sistem digital	0,05	2	0,1
SUBTOTAL	**0,42**		**1,25**
TOTAL	**1,0**		**3,14**

Sumber: data diolah penulis, (2026)

Jumlah bobot untuk peluang sebesar (0,58), sedangkan ancaman sebesar (0,42), yang mana peluang memiliki bobot yang lebih besar daripada ancaman. Berarti, strategi perusahaan cukup efektif dalam memanfaatkan peluang dan meminimalkan ancaman. Merujuk pada hasil analisis IFAS dan EFAS, diketahui bahwa Toko Sepatu Kesya mempunyai kondisi internal yang cukup kuat, dengan nilai IFAS sebesar 3,52 dan EFAS sebesar 3,14. Berdasarkan perhitungan tersebut, diperoleh nilai koordinat (x) sebesar (0, 32) dan (y) ialah (0,32).

$$x = \frac{total\ strength - total\ weakness}{2} = \frac{2{,}08 - 1{,}44}{2} = 0{,}32$$

$$y = \frac{total\ opportunity - total\ threats}{2} = \frac{1{,}89 - 1{,}25}{2} = 0{,}32$$



Gambar 1. Diagram Kuadran SWOT

Sumber: data diolah penulis, (2026)

Berdasarkan gambar di atas, diketahui bahwa posisi usaha berada pada Kuadran I. Posisi ini menunjukkan bahwa Toko Sepatu Kesya mempunyai kekautan internal yang bisa digunakan untuk menangkap peluang eksternal secara optimal. Strategi yang dapat digunakan ialah strategi agresif (*growth strategy*), dengan memanfaatkan kekuatan yang dimiliki untuk mendukung penerapan sistem pembukuan digital guna meningkatkan efisiensi dan akurasi pengelolaan keuangan.

Strategi Pendekatan Berdasarkan Matriks SWOT

Setelah dilakukan perhitungan pada matriks IFAS dan EFAS, berikut adalah strategi pendekatan berdasarkan matriks SWOT.

Tabel 4. Matriks SWOT

	***Strength* (Kekuatan)**	***Weakness* (Kelemahan)**
***Internal Factor Analysis Summary* (IFAS)**	1. Memiliki variasi produk yang beragam seperti Adidas, Nike, Puma, dan merek lainnya dengan berbagai model dan ukuran.. 2. Pemilik melakukan pengecekan kualitas produk sebelum pembelian dari supplier untuk memastikan kondisi barang sesuai standar. 3. Memiliki jaringan reseller dan pelanggan tetap dari berbagai daerah. 4. Pemasaran sudah memanfaatkan live streaming dan media sosial seperti TikTok. 5. Pemilik terlibat langsung dalam pengawasan operasional dan pengelolaan keuangan usaha.	1. Sistem pembukuan masih menggunakan pencatatan manual. 2. Pencatatan stok barang masih dilakukan secara manual sehingga pemantauan persediaan belum maksimal. 3. Masih terdapat risiko kesalahan pencatatan transaksi akibat kelalaian admin. 4. Pengelolaan data produk dan administrasi usaha belum sepenuhnya terstruktur. 5. Karyawan masih membutuhkan peningkatan kemampuan dalam penggunaan teknologi digital.
***External Factor Analysis Summary* (EFAS)**		
***Opportunity* (Peluang)**	***Strength – Opportunity***	***Weakness – Opportunity***
1. Perkembangan teknologi digital memberikan peluang penerapan pembukuan digital dalam pengelolaan usaha. 2. Perkembangan media sosial membuka peluang memperluas pemasaran produk. 3. Meningkatnya peluang pasar	1. Memanfaatkan variasi produk dan jaringan reseller untuk memperluas pasar melalui media digital dan live streaming. 2. Mempertahankan kualitas produk untuk meningkatkan kepercayaan pelanggan dan reseller. 3. Mengoptimalkan penggunaan media sosial sebagai sarana promosi	1. Menerapkan sistem pembukuan digital untuk menggantikan pencatatan manual agar transaksi lebih akurat. 2. Menggunakan sistem digital dalam pengelolaan stok agar mempermudah pemantauan barang masuk dan keluar. 3. Memberikan pelatihan kepada karyawan terkait penggunaan teknologi digital.

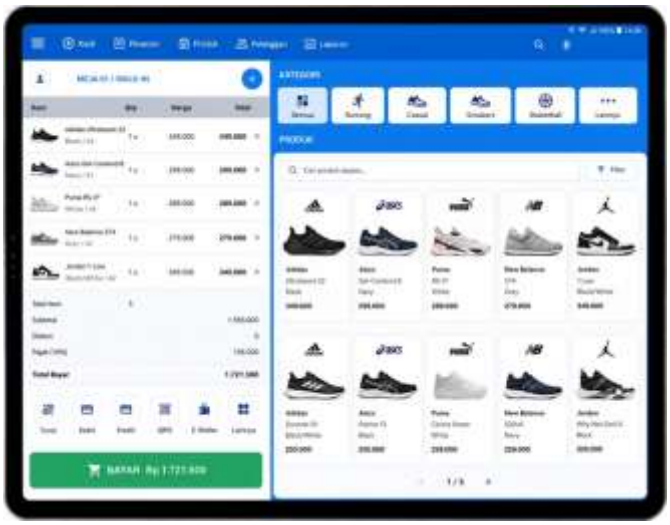
reseller online dari berbagai daerah. 4. Aplikasi digital dapat membantu pengelolaan stok, transaksi, dan laporan keuangan.	dan meningkatkan penjualan. 4. Memanfaatkan teknologi digital untuk mendukung pengelolaan transaksi dan keuangan usaha..	4. Memperbaiki sistem administrasi agar data usaha lebih terstruktur.
***Threats* (Ancaman)**	***Strength – Threats***	***Weakness – Threats***
1. Persaingan usaha sepatu semakin meningkat terutama pada platform online. 2. Persaingan harga antar toko yang menjual produk serupa. 3. Perubahan tren model sepatu yang cepat mengikuti permintaan pasar. 4. Perkembangan teknologi menuntut kemampuan SDM untuk beradaptasi.	1. Memanfaatkan kualitas produk dan variasi produk untuk menghadapi persaingan usaha. 2. Mempertahankan hubungan dengan reseller dan pelanggan tetap agar penjualan tetap stabil. 3. Mengembangkan strategi pemasaran kreatif melalui live streaming untuk meningkatkan daya saing. 4. Menyesuaikan produk dengan perkembangan tren pasar.	1. Melakukan transformasi pembukuan digital secara bertahap untuk mengurangi kesalahan pencatatan. 2. Meningkatkan kemampuan karyawan melalui pelatihan penggunaan sistem digital. 3. Melakukan evaluasi stok secara rutin agar sesuai dengan kebutuhan pasar. 4. Membuat sistem administrasi yang lebih efektif untuk menghadapi persaingan usaha.

Sumber: Data diolah penulis, (2026)

Berdasarkan matriks SWOT di atas, dapat dilihat bahwa strategi yang dihasilkan ialah kombinasi antara faktor internal dan eksternal yang dimiliki Toko Sepatu Kesya. Strategi SO (*Strength – Opportunity*) memanfaatkan kekuatan internal untuk menangkap peluang eksternal, misalnya dengan memanfaatkan jaringan pemasaran yang luas serta kesiapan sumber daya dalam mendukung penerapan sistem pembukuan digital. Strategi ini ialah strategi utma karena didukung oleh kondisi usaha yang berada pada Kuadran I.

Merekomendasikan Pembukuan Digital Aplikasi Kasir

Berdasarkan hasil analisis SWOT (IFAS dan EFAS), UMKM Toko Sepatu Kesya berada pada Kuadran I. Artinya, UMKM Toko Sepatu Kesya mempunyai kekuatan dan peluang untuk mengimplementasikan pembukuan digital. Selama ini, sistem pembukuan yang digunakan masih dilakukan secara manual, sehingga berpotensi menyebabkan beberapa kendala, seperti adanya kesalahan pencatatan, data yang tidak sinkron, proses pencatatan yang tidak efisien, serta risiko kehilangan data transaksi. Aplikasi yang dirumuskan untuk Toko Sepatu Kesya adalah aplikasi kasir. Pemilihan strategi kasir bersumber dari *weakness* dan *threaths*. Strategi ini dipilih agar Toko Sepatu Kesya dapat mengimplementasikan pembukuan digital secara bertahap, serta mengurangi adanyapotensi kesalahan serta penipuan transaksi, dan memnimimalisir hilangnya data penjualan.



Gambar 2. Visualisasi Rancangan Aplikasi Kasir
Sumber: Dokumentasi Pribadi, 2026

Berdasarkan Gambar 3.2, tampilan dan fitur-fitur yang tersedia sesuai dengan kebutuhan Toko Sepatu Kesya. Pada aplikasi tersebut terdapat banyak fitur yang dapat dimanfaatkan, misalnya pada fitur kasir. Admin dapat memasukkan jumlah barang yang dibeli pelanggan, harga produk, dan total pembayaran secara otomatis. Fitur ini membantu mempercepat proses transaksi jual beli dan mengurangi potensi kesalahan pencatatan ataupun perhitungan.

Selain membantu pencatatan transaksi dan perhitungan, aplikasi kasir ini juga dapat mempermudah pemilik usaha melakukan monitoring terhadap stok barang, jumah penjualan, dan laporan pendapatan. Terdapat fitur laporan yang dapat digunakan pemilik usaha untuk melihat hasil penjualan, transaksi harian, jumlah dan merk barang yang terjual, serta total pendapatan. Dengan adanya fitur ini, pemilik usaha tetap dapat terlibat langsung dalam setiap kegiatan yang ada di toko.

Fitur metode pembayaran digital juga menjadi salah satu pendukung dalam proses operasional Toko Sepatu Kesya. Berdasarkan hasil wawancara, pemilik usaha menyebutkan bahwa adanya risiko penipuan menggunakan bukti transfer palsu. Dengan penggunaan fitur metode pembayaran, seperti tunai, debit, QRIS, dan *e-wallet*, proses pembayaran menjadi lebih mudah dan dapat membantu mengurangi risiko penipuan karena pencatatan transaksi akan dilakukan secara otomatis di dalam sistem.

Merujuk pada hasil di atas, penggunaan aplikasi kasir digital dinilai dapat membantu kegiatan operasional Toko Sepatu Kesya untuk meningkatkan efektivitas pengelolaan usaha, khususnya pada pembukuan serta pencatatan transaksi. Implementasi aplikasi kasir digital dapat menjadi strategi yang tepat untuk mendukung transformasi pembukuan manual ke sistem digital pada Toko Sepatu Kesya.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian mengenai "Analisis SWOT Transformasi Pembukuan Manual ke Digital untuk Meningkatkan Kinerja UMKM Sepatu (Studi Kasus pada Toko Sepatu Keysa di Bukit Lama)", maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Toko Sepatu Keysa merupakan UMKM yang bergerak di bidang perdagangan sepatu dengan sistem penjualan secara offline melalui store dan online melalui live streaming. Dari aspek operasional dan pemasaran, usaha memiliki potensi yang cukup baik karena memiliki variasi produk yang beragam serta mampu memanfaatkan media digital sebagai sarana pemasaran. Namun, dari aspek keuangan, sistem pembukuan yang diterapkan masih dilakukan secara manual sehingga pencatatan transaksi belum tersusun secara sistematis dan belum menghasilkan laporan keuangan yang lengkap.
2. Hasil analisis SWOT menunjukkan bahwa Toko Sepatu Keysa memiliki beberapa kekuatan, seperti lokasi usaha yang strategis, memiliki pelanggan tetap, variasi produk yang beragam, serta pemanfaatan live streaming dalam pemasaran produk. Selain itu, usaha masih mampu memperoleh keuntungan dan memiliki peluang yang cukup besar dalam pengembangan usaha melalui pemanfaatan teknologi digital. Adapun kelemahan yang dimiliki yaitu sistem pembukuan masih manual, pencatatan transaksi belum terstruktur, belum adanya pemisahan antara keuangan usaha dan pribadi, serta keterbatasan kemampuan dalam penggunaan teknologi digital.
3. Faktor eksternal menunjukkan bahwa perkembangan teknologi digital dan meningkatnya penggunaan aplikasi pembukuan digital serta aplikasi kasir (*Point of Sale/POS*) menjadi peluang bagi Toko Sepatu Keysa dalam melakukan transformasi pembukuan digital. Namun demikian, usaha juga menghadapi ancaman berupa persaingan usaha yang semakin ketat dan perkembangan teknologi yang terus berubah sehingga pelaku usaha dituntut untuk mampu beradaptasi dengan perkembangan tersebut.
4. Berdasarkan hasil analisis SWOT, posisi Toko Sepatu Keysa berada pada kuadran I (strategi agresif), yang menunjukkan bahwa usaha memiliki kekuatan internal dan peluang eksternal yang cukup besar. Oleh karena itu, strategi yang tepat diterapkan adalah memanfaatkan kekuatan usaha untuk mendukung transformasi pembukuan dari sistem manual ke digital melalui penggunaan aplikasi kasir *(Point of Sale/POS).* Penerapan pembukuan digital diharapkan mampu meningkatkan efektivitas pencatatan transaksi, mempermudah pengelolaan stok dan arus kas, serta membantu pemilik usaha dalam melakukan pengambilan keputusan secara lebih cepat, tepat, dan terstruktur sehingga dapat meningkatkan kinerja UMKM Toko Sepatu Keysa.

DAFTAR PUSTAKA

Anjarwati, S., Zaena, R. R., Fitrianingsih, D., & Sulistiana, I. (2023). Pengaruh Digitalisasi Akuntansi terhadap Efisiensi dan Pengurangan Biaya pada Perusahaan Wirausaha UMKM di Kota Bandung. *Jurnal Aktiva Riset Akuntansi Dan Keuangan*, *5*(1), 43. https://doi.org/10.52005/aktiva.v5i1.181

Aryanto, A., Hanum, N., & Syaefudin, R. (2023). Faktor Teknologi, Organisasi, dan Lingkungan pada Penerapan Akuntansi Digital serta Dampaknya Terhadap Kinerja UMKM. *Owner*, *7*(1), 632. https://doi.org/10.33395/owner.v7i1.1224

Cahyadi, R. U., Aulia, T. Z., Rusgowanto, F. H., Hijriah, A., Marismiati, Afifi, Z., Adhani, I., & Merosea, N. (2024). PENGENALAN DIGITALISASI AKUNTANSI SEDERHANA DALAM UPAYA MENINGKATKAN DAYA SAING DAN AKSES PASAR BAGI PELAKU UMKM DI DESA PAGEDANGAN. *Where Theory, Practice, Experience & Talent Meet*, *3*(1), 19. https://doi.org/10.58890/tpet.v3i1.186

Fadlurrahman, et al. (2022). Analisis SWOT dan framework implementasi strategi pengembangan UMKM. Retrieved from https://scholar.google.com/scholar?q=Analisis+SWOT+framework+implementasi+strategi+UMKM+2022

Fahmi, Irham. (2017). *Manajemen Strategic Teori dan Aplikasi*. Bandung: Alfabeta

Fauzi, Fitriya Abdul Basyith Dencik, Diah Isnaini Asiati, 2019. *Meteologi Penelitian untuk Manajemen dan Akuntansi.* Jakarta : Selemba Empat

Fitriya, S., & Emelinda. (2024). The SWOT analysis-based MSME management model.

Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian Republik Indonesia. (2024). *Digitalisasi UMKM untuk mendorong pertumbuhan ekonomi nasional*. https://www.ekon.go.id

Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia. (2024). *Perkembangan data UMKM tahun 2024*. https://www.kemenkopukm.go.id

Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing management* (15th ed.). Pearson.

Krisdiartiwi, M. (2022). *Pengantar Akuntansi untuk UMKM*.

Kurniawan, R., Tarantang, J., Akbar, W., Hakim, S., Sukmana, E. T., & Hafizi, R. (2022). Literasi Pemanfaatan Aplikasi Keuangan Digital Bukukas Pada Umkm Di Kota Sampit, Kalimantan Tengah. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Formosa*, *1*(1), 35. https://doi.org/10.55927/jpmf.v1i1.342

Ridwan, A. G., Tandian, D., Aini, H., & Sany, R. A. (2024). *Digitalisasi pembukuan sederhana berbasis aplikasi "Catatan Keuangan" untuk merencanakan laba di Gerai Lengkong Tangerang Selatan.Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat: Kreasi Mahasiswa Manajemen*, 4(4), 355–361. https://doi.org/10.32493/kmm.v4i4.46771

Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta

Sugiyono. (2019). *Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.

Suharyono. (2020). *Manajemen Kinerja UMKM*. Jakarta: Rajawali Pers.

Suryantara, A. B., & Ridhawati, R. (2023). Pentagonal Resistensi: Faktor Penyebab Rendahnya Implementasi Akuntansi Pada UMKM. *JPEK (Jurnal Pendidikan Ekonomi Dan Kewirausahaan)*, *7*(2). https://doi.org/10.29408/jpek.v7i2.19831

Syahrenny, N., Widiarma, I., & Fitria, A. (2022). PENYUSUNAN SISTEM AKUNTANSI PERSEDIAAN DAN TEKNIK PERENCANAAN STRATEGI BISNIS UNTUK UMKM. *JMM (Jurnal Masyarakat Mandiri)*, *6*(5). https://doi.org/10.31764/jmm.v6i5.10255

Wijayanti, S., Qomaruddin, Q., & Arifin, M. (2025). Penyusunan Pembukuan Keuangan melalui Digitalisasi Pembukuan Keuangan Batik Djanoer. *E-Dimas Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, *16*(3), 642. https://doi.org/10.26877/e-dimas.v16i3.24902

Wijayati. (2023). *Buku Pintar Analisis SWOT*.