

Implementasi WePos sebagai media penjualan pada Mie Aceh bunda naya

Ega Pradana¹

¹Sistem Informasi, Fakultas Teknik dan Ilmu Komputer, Universitas Islam Indragiri

e-mail: egapradana822@gmail.com¹

Abstrak

Penelitian ini menyelidiki dampak pelatihan dan penerapan website e-commerce sebagai alat pemasaran pada Mie Aceh Bunda Naya. Melibatkan pemilik usaha dan staf, pelatihan ini bertujuan untuk meningkatkan pemahaman mereka terhadap strategi pemasaran e-commerce. Implementasi website e-commerce berhasil meningkatkan visibilitas online Mie Aceh Bunda Naya, menarik perhatian konsumen, dan menghasilkan peningkatan penjualan. Analisis data menunjukkan bahwa adopsi e-commerce sebagai media pemasaran mampu membawa manfaat signifikan dalam memperluas pangsa pasar dan meningkatkan daya saing bisnis kuliner di era digital. Temuan ini memberikan wawasan berharga bagi pelaku usaha makanan dalam mengoptimalkan potensi pemasaran online untuk meningkatkan kinerja bisnis mereka.

Kata kunci: Aplikasi, Point of sales, sales,

Abstract

This research investigates the impact of training and implementing an e-commerce website as a marketing tool for Mie Aceh Bunda Naya. Involving business owners and staff, the training aims to enhance their understanding of e-commerce marketing strategies. The implementation of the e-commerce website successfully increased the online visibility of Mie Aceh Bunda Naya, attracted consumer attention, and resulted in increased sales. Data analysis indicates that the adoption of e-commerce as a marketing medium brings significant benefits in expanding market share and enhancing the competitiveness of culinary businesses in the digital era. These findings offer valuable insights for food business practitioners to optimize online marketing potential and improve their business performance.

Keywords: Application Point of sales, sales,

1. PENDAHULUAN

Mie Aceh Bunda Naya merupakan salah satu warung makan yang telah dikenal luas di kota ini. Dalam era digitalisasi yang terus berkembang, keberadaan bisnis di dunia maya menjadi suatu keharusan untuk memperluas jangkauan pemasaran. Oleh karena itu, penelitian ini fokus pada pelatihan dan implementasi website e-commerce sebagai media pemasaran bagi Mie Aceh Bunda Naya. Dengan adanya website e-commerce, diharapkan warung makan ini dapat menjangkau pelanggan potensial secara lebih luas, meningkatkan visibilitas merek, serta meningkatkan efisiensi dalam pengelolaan pesanan dan inventaris.

Penggunaan komputer sebagai alat kasir telah memudahkan proses transaksi, menggantikan metode manual di mana pembeliannya dicatat secara manual pada nota pembelian, kemudian dihitung menggunakan kalkulator.[1] Perkembangan teknologi informasi dan komunikasi memberikan dampak signifikan terhadap perubahan perilaku konsumen, di mana banyak dari mereka beralih ke pembelian secara online. Oleh karena itu, peningkatan kemampuan teknologi e-commerce menjadi suatu kebutuhan untuk memastikan bisnis tetap bersaing. Dalam konteks ini, pelatihan menjadi kunci utama untuk memastikan bahwa pemilik dan karyawan Mie Aceh Bunda Naya memiliki pemahaman yang cukup mengenai pengelolaan dan pemanfaatan website e-commerce secara optimal.

Penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi dampak pelatihan dan implementasi website e-commerce terhadap performa pemasaran Mie Aceh Bunda Naya. Melalui pemahaman yang lebih baik tentang potensi dan tantangan dalam mengadopsi platform e-commerce, diharapkan warung makan ini dapat meningkatkan daya saingnya di pasar kuliner lokal dan memberikan kontribusi positif terhadap pertumbuhan bisnis mereka. Dengan memperkuat kehadiran digitalnya, Mie Aceh Bunda Naya diharapkan dapat menghadapi tantangan pasar dengan lebih baik dan meraih peluang baru dalam dunia bisnis kuliner yang semakin kompetitif.

A. IDENTIFIKASI MASALAH

Berdasarkan latar belakang yang disusun diatas, maka terdapat beberapa masalah yang timbul, antara lain:

a) Pemesanan masih dilakukan secara manual atau tanpa teknologi

A. TUJUAN PEMBAHASAN

Tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Merancang sebuah Aplikasi Point Of Sales untuk mempermudah pelanggan untuk bertransaksi

Perkembangan cepat dalam ranah bisnis dan intensitas persaingan yang semakin tinggi mendorong perusahaan untuk terus berupaya meningkatkan mutu produk serta layanan yang diberikan kepada konsumen.[2]

Point of Sales (POS) merujuk pada tempat fisik di mana transaksi dengan pelanggan terjadi, namun, lebih spesifik daripada sekadar lokasi penjualan barang. Biasanya, POS mencakup teknologi yang digunakan untuk menyelesaikan transaksi, sering kali melibatkan mesin kasir standar. Mesin ini tidak hanya menyediakan opsi pembayaran kepada pelanggan, tetapi juga secara otomatis menghasilkan bukti transaksi untuk keperluan catatan.[3]

2. METODE

Tempat Pengabdian

Lokasi pengabdian ini dilaksanakan di rumahqueeh Tembilahan, Riau. Pengabdian ini dilaksanakan pada bulan Desember 2023.

Pada pengabdian ini menggunakan beberapa tahapan yaitu :

1. Tempat Pengabdian

Lokasi Pengabdian ini dilaksanakan di Pondok Mie Aceh Bunda Naya

1. Pengumpulan Data

Untuk Metode Pengumpulan data, kami melakukan Wawancara dengan Pemilik Umkm Pondok Mie Aceh Bunda Naya



Gambar 2.1 wawancara dengan Pemilik usaha

2. Analisa

Untuk tahap ini kami melakukan analisa apa saja yang dibutuhkan oleh pemilik umkm tersebut

3. Perancangan

Setelah mengetahui hal apa yang dibutuhkan oleh pemilik umkm, maka tugas penulis adalah merancang aplikasi yang dibutuhkan

4. Pengujian

Sebelum mengimplementasikan Aplikasi yang telah dirancang, maka perlu untuk Melakukan Testing (Pengujian) dengan tujuan agar aplikasi berjalan sesuai dengan yang diinginkan

5. Implementasi

Mengimplementasikan Aplikasi yang telah dirancang dan diuji kepada Pelaku Usaha umkm agar dapat memudahkan penjualan



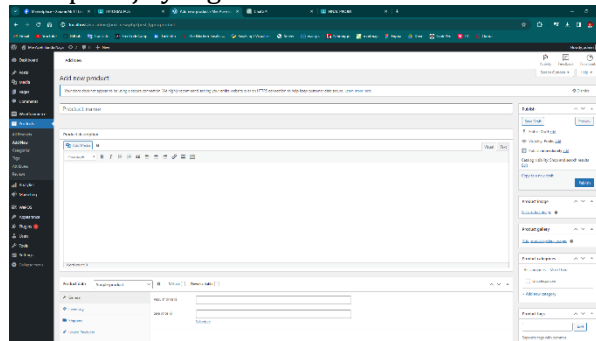
Gambar 2.2 wawancara dengan Pemilik usaha

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Jika Pada semua tahapan didalam metode telah lengkap, maka yang kita mempunyai informasi yang akan kita implementasikan kedalam aplikasi POS didalam wordpress. Berikut adalah tampilan wordpress untuk memasukkan produk

Tampilan Wordpress

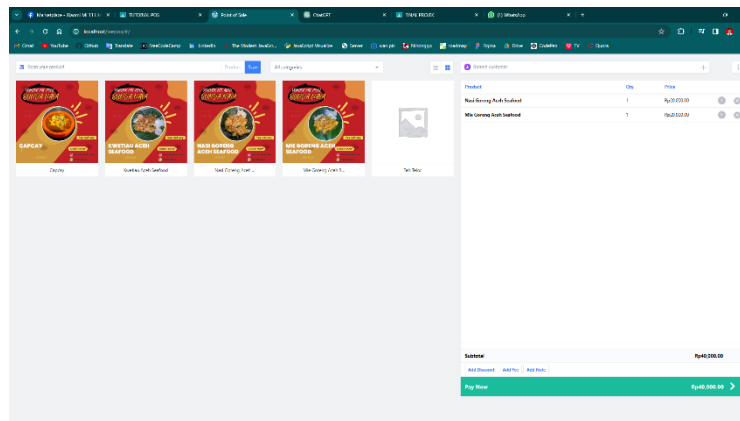
Berikut ini adalah tampilan untuk list produk yang telah dimasukkan, agar konsumen dapat mengetahui produk apa saja yang tersedia.



Gambar 3.1 Halaman Produk

Tampilan wePOS

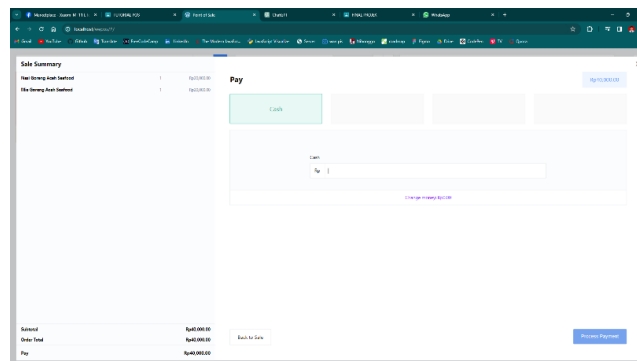
Berikut ini adalah tampilan untuk list produk yang telah dimasukkan, agar konsumen dapat mengetahui produk apa saja yang tersedia.



Gambar 3.2 Halaman WePOS

Halaman Pembayaran

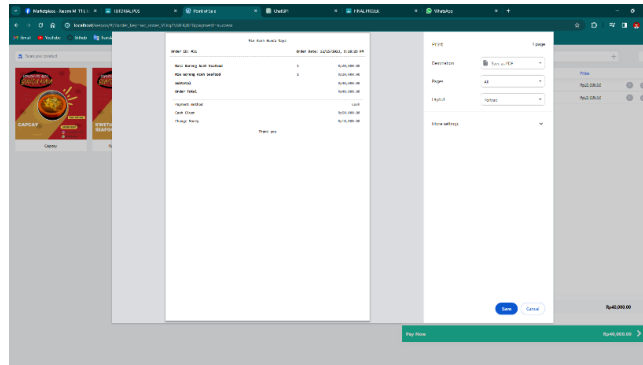
Menu ini adalah tempat untuk melakukan pembayaran yang akan menyediakan berbagai jenis jenis pembayaran .



Gambar 3.3 Halaman Pembayaran

Struk Belanja

Struk Belanja adalah alat bukti transaksi oleh pembeli sehingga pembeli bisa mengetahui semua harga dan total barang yang sudah di input



Gambar 3.4 Halaman Struk

4. KESIMPULAN

Penelitian ini menggambarkan pentingnya penerapan aplikasi Point of Sale (POS) dalam meningkatkan efisiensi dan kinerja operasional pada berbagai jenis bisnis. Dari hasil penelitian, dapat disimpulkan bahwa implementasi POS memberikan dampak positif terhadap manajemen penjualan, inventaris, dan pelacakan transaksi bisnis. Aplikasi POS tidak hanya mempercepat proses checkout, tetapi juga memberikan informasi real-time yang berguna untuk pengambilan keputusan strategis.

Selain itu, penggunaan aplikasi POS mempermudah pemantauan stok barang, mengurangi risiko kesalahan manusia dalam pencatatan, dan meningkatkan akurasi laporan keuangan. Hal ini membantu pemilik bisnis untuk merencanakan stok dengan lebih baik, menghindari kekurangan atau kelebihan persediaan, serta meningkatkan kepuasan pelanggan melalui layanan yang lebih cepat dan terorganisir.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] A. Suwanto, A. Gunanta, and R. Arief, "Analisa Dan Perancangan Aplikasi Point Of Sale (POS)," *Prosiding Seminar Implementasi Teknologi Informasi dan Komunikasi*, vol. 1, no. 1, 2022, doi: 10.31284/p.semtik.2022-1.2463.
- [2] S. Dian Handy Permana, "ANALISA DAN PERANCANGAN APLIKASI POINT OF SALE (POS) UNTUK Mendukung Manajemen Hubungan Pelanggan," 2015.
- [3] H. Thomas Herman, S. Rostianingsih, and A. Setiawan, "Pembuatan Aplikasi Point of Sales untuk Rumah Makan Dapur Rinjani."