

IMPLEMENTASI DAN PELATIHAN APLIKASI P.O.S UNTUK OPTIMALISASI PENGELOLAAN USAHA PADA WARUNG NAURA

Adinda Hafshah Khinah¹, Aisilla Fatiha Virginia², Artika Novyanti³, Dian Novitasari⁴,
Fitria Dinanta⁵, Rusmiza Susita⁶, Septa septiani fhonna⁷, Siti Nabila⁸, Zakiatu Wardah⁹
¹²³Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Islam Indragiri
e-mail: ndahfsh03@gmail.com¹, aisillafatihavirginia@gmail.com², artikaaa237@gmail.com³,
diannvtsri@gmail.com⁴, fitriadnnta@gmail.com⁵, rusmizasusita50@gmail.com⁶,
opponabila00@gmail.com⁷, fhonnasepta3@gmail.com⁸, zakiatuwardah505@gmail.com⁹

Abstrak

Penelitian ini bertujuan menganalisis implementasi dan efektivitas pelatihan aplikasi Point of Sale (P.O.S) dalam pengelolaan usaha di Warung Naura. Studi kualitatif dengan pendekatan studi kasus ini menemukan bahwa penggunaan aplikasi P.O.S meningkatkan efisiensi pencatatan transaksi, meminimalkan kesalahan manusia, dan mendukung analisis data penjualan. Pelatihan yang efektif turut berkontribusi pada peningkatan produktivitas dan pengelolaan inventaris secara signifikan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa adopsi teknologi melalui pelatihan yang terarah dapat menjadi solusi optimal bagi usaha kecil untuk meningkatkan daya saing dan pengelolaan operasional mereka.

Kata kunci: Penelitian, P.O.S, pengelolaan usaha, pelatihan.

Abstract

This study aims to analyze the implementation and effectiveness of Point of Sale (P.O.S) application training in managing the business operations of Warung Naura. Using a qualitative research method with a case study approach, the study found that the use of the P.O.S application improves transaction recording efficiency, minimizes human errors, and supports sales data analysis. Effective training significantly contributes to increased productivity and improved inventory management. The findings indicate that adopting technology through targeted training can be an optimal solution for small businesses to enhance their competitiveness and operational management.

Keywords: Research, P.O.S, business management, training

1. PENDAHULUAN

Di era digital yang terus berkembang, penerapan teknologi informasi menjadi elemen penting dalam mendukung keberhasilan usaha kecil dan menengah (UKM). Usaha Masyarakat Kecil Menengah (UMKM) salah satu usaha yang diharapkan bisa meningkatkan kualitas hidup masyarakat[1]. Salah satu tantangan yang sering dihadapi oleh pemilik usaha kecil, seperti Warung Naura, adalah pengelolaan operasional yang kurang optimal, termasuk pencatatan penjualan, manajemen stok, dan pelaporan keuangan. Keterbatasan dalam penggunaan teknologi menyebabkan potensi pengembangan usaha tidak dapat dimaksimalkan secara optimal. Penggunaan teknologi informasi seperti aplikasi Point of Sale (P.O.S) telah menjadi solusi penting dalam mengoptimalkan pengelolaan usaha, terutama dalam konteks warung makan dan usaha kecil lainnya[2].

Warung Naura merupakan salah satu UKM yang memiliki potensi besar untuk berkembang, mengingat lokasinya yang strategis dan basis pelanggan yang loyal. Namun, kendala dalam manajemen usaha, seperti proses pencatatan manual dan kurangnya transparansi dalam laporan keuangan, menjadi penghambat utama untuk meningkatkan efisiensi dan produktivitas.

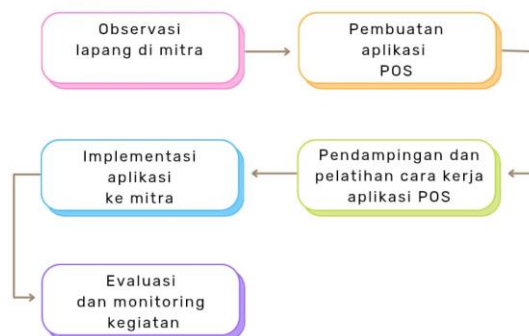
Kondisi ini menunjukkan adanya kebutuhan akan solusi berbasis teknologi yang sederhana, terjangkau, dan dapat diimplementasikan dengan mudah[3].

Melalui kegiatan implementasi dan pelatihan aplikasi Point of Sale (POS), diharapkan Warung Naura mampu meningkatkan efisiensi pengelolaan usahanya. Aplikasi POS dapat membantu pemilik usaha dalam mencatat transaksi secara otomatis, mengelola inventaris, dan menghasilkan laporan keuangan yang lebih akurat. Tujuan dari kegiatan ini adalah untuk meningkatkan pemahaman dan keterampilan pemilik usaha dalam memanfaatkan teknologi guna mendukung keberlanjutan dan perkembangan bisnisnya.

Pelaksanaan kegiatan ini didukung oleh kajian literatur yang relevan, yang menyoroti pentingnya digitalisasi dalam meningkatkan efisiensi usaha kecil. Kajian ini menegaskan bahwa adopsi teknologi POS secara signifikan dapat mengurangi waktu pengelolaan manual hingga 40% dan meningkatkan akurasi pencatatan keuangan. Dengan pendekatan yang terstruktur dan berbasis kebutuhan, diharapkan pelatihan ini mampu memberikan dampak positif bagi Warung Naura dan menjadi contoh implementasi teknologi bagi UKM lainnya

2. METODE

Pengumpulan data yang diperlukan dalam penelitian dilakukan dengan beberapa cara yaitu:



Gambar 1 Tahapan Pelaksana

a. Observasi

Metode penelitian yang dilakukan secara sistematis dan terencana, dengan menggunakan alat indra, terutama mata, untuk mengamati kejadian atau aktivitas yang berlangsung secara langsung. Observasi ini bertujuan untuk memahami dinamika yang terjadi di Warung Naura sebagai salah satu tempat usaha kecil di lingkungan sekitar.



Gambar 2 Kondisi pada Warung Naura

b. Wawancara

Menurut Lexy J. Moleong, wawancara adalah suatu percakapan yang memiliki tujuan tertentu. Dalam hal ini, pewawancara dan narasumber dapat berhadapan langsung (face to face) atau melalui media jarak jauh untuk mendapatkan data yang relevan dengan penelitian atau evaluasi Warung Naura.

Wawancara menjadi salah satu metode pengumpulan data yang penting untuk memahami berbagai aspek terkait Warung Naura, seperti kepuasan pelanggan, menu favorit, atau tantangan yang dihadapi dalam pengelolaan warung. Proses ini dilakukan melalui tanya jawab atau dialog langsung dengan pihak-pihak yang terlibat, baik itu pemilik, karyawan, maupun pelanggan.

Dengan wawancara yang terarah, diharapkan dapat diperoleh data yang mendalam untuk menjelaskan permasalahan atau mengembangkan potensi Warung Naura ke arah yang lebih baik.



Gambar 3 Wawancara Bersama Ibu Fitri

c. Pembuatan Aplikasi POS

Rancangan aplikasi POS menjadi program. Output dari aplikasi yang dihasilkan adalah berupa invoice.



Gambar 4 Penginputan Data Barang

d. Implementasi dan pendampingan penggunaan aplikasi POS

Implementasi aplikasi dilaksanakan dalam rangka agar aplikasi dapat digunakan langsung oleh Warung Naura sebagai mitra. Pada tahap implementasi ini juga dilakukan pendampingan dan pelatihan untuk menunjukkan cara kerja aplikasi kepada pihak Warung Naura. Pada saat yang sama, akan dilakukan evaluasi penggunaan aplikasi untuk menilai apakah Warung Naura dapat merasakan manfaat langsung setelah menggunakan aplikasi tersebut dalam operasional sehari-hari.



Gambar 5 Pelatihan Penggunaan POS pada Warung Naura

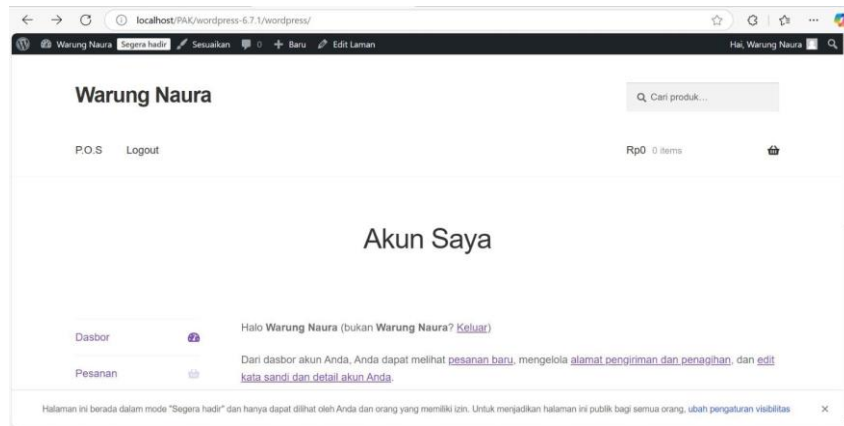
3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Dari serangkaian tahapan pada program pengabdian ini, berikut adalah hasil penerapan solusi yang telah dirumuskan. Warung Naura, yang berlokasi di Jalan Sederhana, Tembilihan, merupakan UMKM berskala kecil yang dikelola dengan sumber daya manusia yang masih merangkap berbagai tanggung jawab operasional.

Dengan adanya sistem yang diperkenalkan, Warung Naura kini mampu menjalankan proses bisnis dengan lebih efisien, menghasilkan data yang akurat, dan mempermudah pengelolaan berbagai aspek usaha. Sistem ini dikelola oleh seorang kasir yang bertugas mengatur data produk, rincian produk, pengelolaan konsumen, keuangan, serta mencatat transaksi secara sistematis.

a. Menu Dashboard

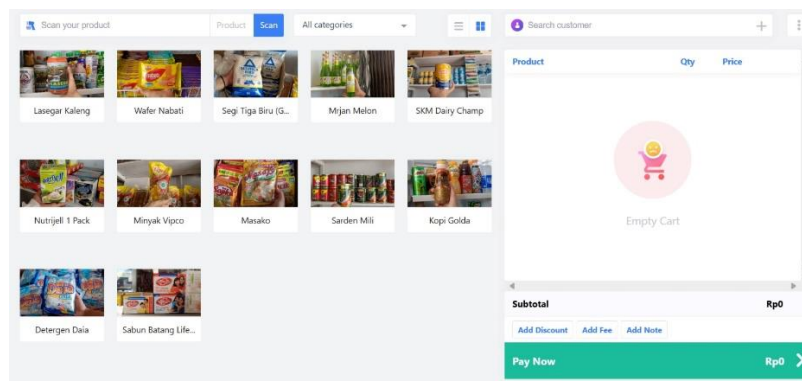
Menu awal untuk menampilkan tampilan aplikasi POS pada warung Naura pada studi kasus ini.



Gambar 6 Dashboard

b. Tampilan Kasir

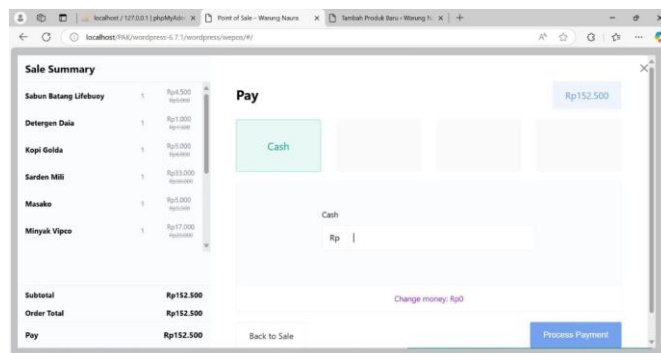
Disini ditampilkan tampilan untuk membantu kasir dalam proses menghitung barang yang telah dipilih pelanggan pada Warung Naura.



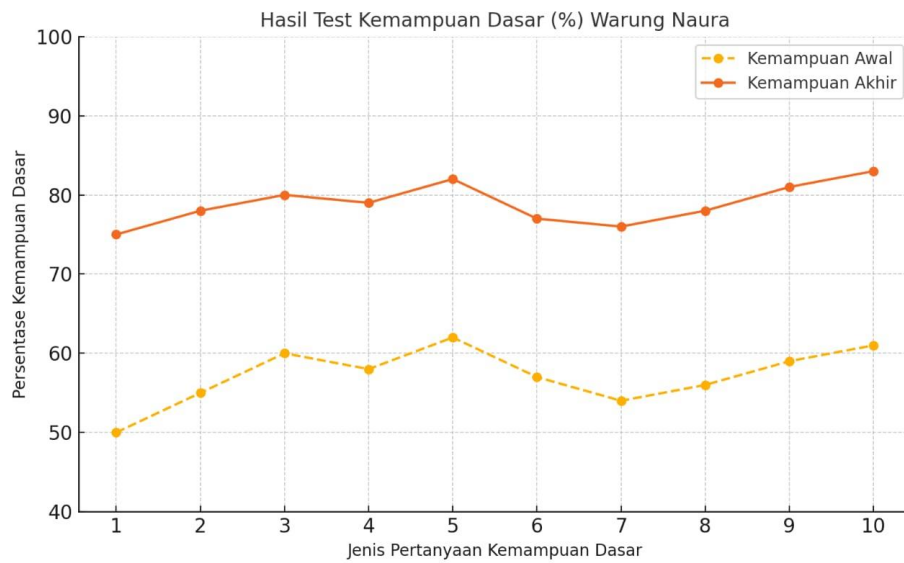
Gambar 7 Tampilan kasir

c. Tampilan Pembayaran

Pada menu ini digunakan untuk menghitung total belanja pelanggan yang berbelanja pada Warung Naura.



Gambar 8 Tampilan Pembayaran



Gambar 9 Hasil test kemampuan dasar (%) peserta pelatihan penggunaan POS yang diuji pada awal dan akhir kegiatan pengabdian.



Gambar 10 Dokumentasi Kegiatan PKM Bersama mahasiswa

4. KESIMPULAN

Implementasi aplikasi point of sale (p.o.s) di warung naura telah memberikan dampak signifikan terhadap efisiensi operasional usaha kecil. hasil penelitian menunjukkan bahwa aplikasi ini membantu mencatat transaksi secara otomatis, mengelola inventaris, dan menghasilkan laporan keuangan yang lebih akurat. pelatihan yang efektif juga meningkatkan produktivitas dan kemampuan manajemen pemilik usaha. penerapan teknologi berbasis kebutuhan seperti ini menjadi solusi optimal untuk meningkatkan daya saing umkm dalam menghadapi tantangan era digital.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah mendukung pelaksanaan pengabdian ini, terutama kepada tim pelaksana, pihak warung naura sebagai mitra yang telah mengizinkan tempatnya digunakan untuk kegiatan ini, apresiasi juga diberikan kepada para peserta pelatihan yang berperan aktif dalam menyukseskan kegiatan ini.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] F. Marisa, D. E. Subakti, N. Anastasya, R. Muktiyanto, and J. Angga, "Pemberdayaan Umkm Melalui Peningkatan," vol. 6, pp. 135–142, 2023.
- [2] K. Azhar, "Implementasi Dan Pelatihan Aplikasi Pos Untuk Optimalisasi Pengelolaan Usaha Pada Warung Bang Amat: Sebuah Studi Kasus," *ABDIMAS J. Pengabdi. Masy.*, vol. 2, no. 5, pp. 272–278, 2024, [Online]. Available: <https://jurnal.nawansa.com/index.php/abdimas/article/view/50>
- [3] M. A. Manan and A. Samosir, "Pemanfaatan Aplikasi Point Of Sale (POS) dalam Manajemen Resiko bagi UMKM Pekon Sumber Mulyo," vol. 2, no. 4, pp. 675–680, 2024.
- [4] M. A. Sumarto, "Analisis dan Perancangan Aplikasi Point of Sale (POS) untuk Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dengan Metode Rapid Application Development (RAD)," *J. Stud. Komun. dan Media*, vol. 27, no. 1, pp. 17–34, 2023, doi: 10.17933/jskm.2023.5115.
- [5] C. H. Primasari and Y. P. Wibisono, "Implementasi dan pelatihan penggunaan point of sales pada UMKM Kotabaru Yogyakarta," *Masy. Berdaya dan Inov.*, vol. 3, no. 2, pp. 103–108, 2022.
- [6] E. Magdalena Sipayung, C. Fiarni, and Wawan, "Evaluasi Penggunaan Aplikasi Point of Sale Menggunakan Technology Acceptance Model pada UMKM," *J. Nas. Tek. Elektro dan Teknol. Inf.*, vol. 9, no. 1, pp. 18–24, 2020, doi: 10.22146/jnteti.v9i1.116.
- [7] H. Aprillia, "Peningkatan Kapasitas Umkm Kuliner Melalui Pelatihan Digital Marketing," *Jabn*, vol. 2, no. 2, pp. 62–71, 2021, doi: 10.33005/jabn.v2i2.76.
- [8] E. M. Rini, D. Yusuf, and M. Mukti, "Penerapan Aplikasi Point of Sales Untuk Mendukung Proses Bisnis Pelaku Usaha Pertanian Pt. Agro Indo Raya Desa Glagahagung," *J. Terap. Abdimas*, vol. 8, no. 2, p. 172, 2023, doi: 10.25273/jta.v8i2.14442.
- [9] A. Febrian, N. Husna, A. A. Na'im, and Q. J. Adrian, "Pelatihan Pengelolaan Keuangan Usaha Kecil Menengah Berbasis POS Pada Usaha Pengrajin Batik," *Pros. Konf. Nas. Pengabdi. Kpd. Masy. dan Corp. Soc. Responsib.*, vol. 6, no. April, pp. 1–6, 2023, doi: 10.37695/pkmcsr.v6i0.1977.
- [10] I. D. Prayudha, M. A. Irwansyah, and H. Anra, "Rancang Bangun Aplikasi Point of Sale (POS App) Berbasis Progressive Web App untuk Usaha Mikro Kecil dan Menengah," *JUSTIN (Jurnal Sist. dan Teknol. Informasi)*, vol. 12, no. 2, pp. 330–337, 2024, doi: 10.26418/justin.v12i2.76824.
- [11] A. Y. Chandra, A. I. Fadli, I. Pratama, and P. T. Prasetyaningrum, "Optimalisasi Aplikasi Point of Sales (POS) untuk Meningkatkan Proses Bisnis pada Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Warung Inyong (Nyong Group)," *J. Abdi Masy. Indones.*, vol. 2, no. 6, pp. 1875–1882, 2022, doi: 10.54082/jamsi.556.

-
- [12] A. Rahmadina, "Pelatihan dan Implementasi Aplikasi POS sebagai media pemasaran pada UMKM Dapoer Suryani Tembilahan," *ABDIMAS J. Pengabd. Masy.*, vol. 2, no. 5, pp. 203–208, 2024, [Online]. Available: <https://jurnal.nawansa.com/index.php/abdimas/article/view/53>
- [13] Y. Yerizal, "Meningkatkan Kapasitas Pemasaran Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah Melalui Pelatihan E-Commerce," *J. Pengabd. Sos.*, vol. 1, no. 10, pp. 1638–1647, 2024.
- [14] Aliffianti Safiria Ayu Ditta and A. Dea Candrani, "Pelatihan Pembukuan Sederhana dan Implementasi Point of Sales Pada UMKM Kota Madiun," *Soc. J. Pengabd. dan Pemberdaya. Masy.*, vol. 4, no. 1, pp. 36–46, 2023, doi: 10.37802/society.v4i1.366.