

# IMPLEMENTASI DAN PELATIHAN APLIKASI P.O.S UNTUK OPTIMALISASI PENGELOLAAN USAHA PADA TOKO PUNK CHAOS PARFUM

Meida Syika<sup>1</sup>, Nazwa Anya Fauty<sup>2</sup>

<sup>1,2</sup>Sistem Informasi, Fakultas Teknik dan Ilmu Komputer, Universitas Islam Indragiri  
e-mail: meidasyika@gmail.com<sup>1</sup>, nazwaanysa0111@gmail.com<sup>2</sup>

## Abstrak

Toko Punk Chaos Parfum menghadapi tantangan dalam pengelolaan penjualan dan inventori yang masih dilakukan secara manual, menyebabkan efisiensi dan akurasi data terganggu. Penelitian ini bertujuan untuk mengimplementasikan dan melatih penggunaan aplikasi Point of Sale (P.O.S) guna meningkatkan efisiensi operasional dan akurasi data. Metode yang digunakan mencakup analisis kebutuhan sistem, pengembangan perangkat lunak, serta pelatihan intensif bagi pemilik toko. Hasil implementasi menunjukkan bahwa aplikasi P.O.S mampu mengoptimalkan proses penjualan, mempercepat waktu transaksi, serta memberikan laporan penjualan yang terstruktur. Pelatihan yang dilakukan juga meningkatkan pemahaman dan keterampilan pengguna dalam mengoperasikan aplikasi. Penelitian ini menyimpulkan bahwa penerapan aplikasi P.O.S memberikan dampak positif pada pengelolaan operasional toko secara keseluruhan. Dengan adopsi aplikasi ini, toko mampu mengurangi kesalahan pencatatan manual serta meningkatkan kecepatan pelayanan kepada pelanggan. Penelitian ini memberikan kontribusi pada penerapan teknologi informasi di sektor UMKM, khususnya dalam mengatasi tantangan operasional dengan solusi berbasis teknologi. Hasilnya dapat dijadikan referensi bagi pelaku usaha kecil lainnya yang ingin mengadopsi sistem serupa untuk meningkatkan daya saing dan efisiensi operasional.

**Kata kunci:** P.O.S, Implementasi, Pelatihan, Aplikasi.

## Abstract

*Punk Chaos Parfum Store faces challenges in managing sales and inventory, which are still conducted manually, leading to inefficiencies and inaccuracies in data management. This study aims to implement and train the use of a Point of Sale (P.O.S) application to improve operational efficiency and data accuracy. The methodology includes system requirements analysis, development of software application, and intensive training for the store owner. The implementation results demonstrate that the P.O.S application can optimize sales processes, speed up transaction times, and provide structured sales reports. The training also enhances users' understanding and skills in operating the application. This study concludes that the adoption of the P.O.S application positively impacts the overall operational management of the store. With this application, the store can reduce manual recording errors and improve the speed of customer service. This research contributes to the application of information technology in the SME sector, particularly in addressing operational challenges through technology-based solutions. The findings can serve as a reference for other small businesses looking to adopt similar systems to enhance their competitiveness and operational efficiency.*

**Keywords:** P.O.S, Implementation, Training, Application.

## 1. PENDAHULUAN

Pertumbuhan dunia bisnis yang semakin cepat serta persaingan usaha yang semakin intensif mendorong perusahaan untuk terus berupaya meningkatkan kualitas produk dan layanan kepada konsumen. Upaya ini bertujuan agar perusahaan dapat bertahan dan unggul dalam persaingan. Kepuasan konsumen, terutama dalam pemenuhan kebutuhan dan layanan penjualan, menjadi indikator utama keberhasilan dalam dunia bisnis.[1]

Point of Sale (P.O.S) merupakan sistem yang berfokus pada aktivitas penjualan dan dirancang untuk mendukung kelancaran proses transaksi. Sistem P.O.S terdiri dari perangkat keras, seperti terminal atau komputer, printer struk, laci kas, terminal pembayaran, dan pemindai kode batang (*barcode scanner*), serta perangkat lunak, seperti manajemen inventaris, pelaporan, pembelian, pengelolaan pelanggan, standar keamanan transaksi, dan pengelolaan

pengembalian barang. Kedua komponen tersebut saling mendukung untuk memfasilitasi setiap tahapan dalam proses transaksi. Dalam dunia bisnis, P.O.S memiliki peranan yang sangat penting karena berfungsi sebagai terminal pembayaran yang menghubungkan pembeli dan penjual. Pembayaran tersebut menjadi indikator utama bagi pelaku usaha untuk menilai tingkat pendapatan yang diperoleh.[2]

Toko Punk Chaos Parfum yang berlokasi di Jalan Datuk Bandar, Tembilahan ini berdiri pada tahun 2016. Usaha ini bermula dari ketertarikan pemiliknya terhadap bisnis parfum setelah menjalin hubungan pertemanan dengan salah satu penjual parfum. Dengan modal awal sebesar Rp. 10 juta, toko ini memulai operasinya secara sederhana. Nama "Punk Chaos" sendiri diambil dari nama grup band pemilik usaha sebagai salah satu pendiri komunitas punk di Tembilahan. Seiring berjalannya waktu, toko ini berhasil berkembang, dan kini telah bertahan hampir sembilan tahun sebagai salah satu usaha kecil menengah (UMKM) yang melayani masyarakat setempat. Toko Punk Chaos Parfum menawarkan berbagai varian parfum untuk kebutuhan individu, dengan beragam pilihan aroma dan ukuran sesuai preferensi pelanggan. Selain parfum pribadi, toko ini juga menyediakan parfum laundry dengan banyak varian yang diminati oleh pelaku usaha laundry dan rumah tangga. Keanekaragaman produk ini menjadi salah satu keunggulan toko dalam memenuhi kebutuhan pelanggan dari berbagai segmen.

Namun, meskipun mengalami perkembangan signifikan, toko ini masih menghadapi tantangan dalam pengelolaan operasional, terutama dalam manajemen penjualan dan inventori yang masih dilakukan secara manual.[3] Proses manual ini tidak hanya memakan waktu tetapi juga rentan terhadap kesalahan pencatatan, yang pada akhirnya dapat memengaruhi efisiensi dan akurasi data. Dalam konteks persaingan bisnis yang semakin kompetitif, adopsi teknologi informasi menjadi salah satu solusi strategis untuk meningkatkan daya saing dan efisiensi operasional.[4]

Pemanfaatan teknologi informasi, seperti aplikasi Point of Sale (P.O.S) telah menjadi langkah strategis dalam meningkatkan efisiensi dan akurasi pengelolaan usaha, khususnya di sektor usaha kecil dan menengah.[5] Penelitian ini memaparkan pengalaman implementasi dan pelatihan aplikasi P.O.S di Toko Punk Chaos Parfum sebagai bagian dari upaya pengembangan sistem operasional yang modern. Fokus penelitian mencakup proses implementasi, dampak yang dihasilkan terhadap operasional toko, kesimpulan atas penerapan teknologi ini, serta penghargaan kepada pihak-pihak yang berkontribusi. Selain itu, penelitian ini dilengkapi dengan daftar pustaka yang menjadi landasan teoretis dan referensi dalam pelaksanaannya.[6]

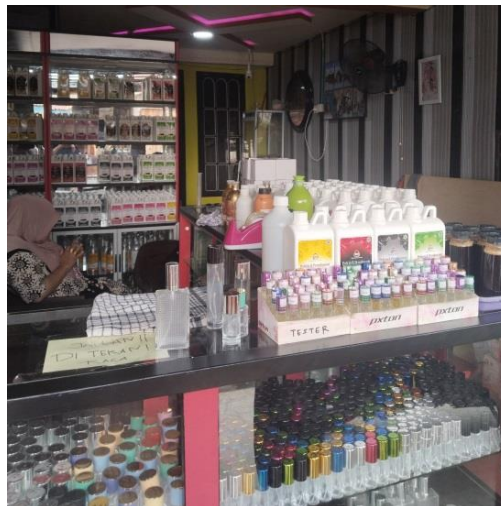
## 2. METODE

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif dengan metode pengembangan perangkat lunak berbasis aplikasi Point of Sale (P.O.S) yang diterapkan pada Toko Punk Chaos Parfum. Proses penelitian melibatkan beberapa tahapan utama, yaitu analisis kebutuhan sistem, desain dan implementasi aplikasi, pelatihan pengguna, serta evaluasi sistem. Pengumpulan data yang diperlukan dalam penelitian dilakukan dengan beberapa teknik, yaitu:

### a. Observasi

Observasi digunakan dalam penelitian ini untuk memperoleh pemahaman langsung mengenai proses operasional dan tantangan yang dihadapi oleh Toko Punk Chaos Parfum. Observasi dilakukan secara langsung di lokasi toko untuk mengamati alur kerja, termasuk proses transaksi penjualan, manajemen inventaris, dan pencatatan keuangan. Pendekatan ini memungkinkan peneliti untuk mengidentifikasi permasalahan yang muncul, seperti keterlambatan pencatatan, kesalahan perhitungan, serta keterbatasan pengelolaan data yang dilakukan secara manual. Selama proses observasi, peneliti mencatat kebutuhan sistem yang relevan dan potensi area yang dapat ditingkatkan melalui penerapan teknologi Point of Sale (P.O.S).[7] Hasil dari observasi ini menjadi dasar dalam

merancang spesifikasi aplikasi POS yang sesuai dengan kebutuhan operasional toko.



**Gambar 2.1** Kondisi Toko Punk Chaos Parfum

b. Wawancara

Wawancara digunakan dalam penelitian ini untuk menggali informasi mendalam mengenai kebutuhan dan tantangan operasional yang dihadapi oleh Toko Punk Chaos Parfum. Wawancara dilakukan secara semi-terstruktur dengan pemilik toko, yang memiliki peran utama dalam pengelolaan bisnis sehari-hari. Metode ini dipilih agar peneliti dapat mengajukan pertanyaan utama yang terarah sambil tetap memberikan fleksibilitas bagi narasumber untuk menjelaskan aspek-aspek penting yang relevan secara rinci. Topik yang dibahas mencakup proses pencatatan penjualan, manajemen inventaris, tantangan dalam pengelolaan data secara manual, serta harapan terhadap penerapan aplikasi Point of Sale (P.O.S). Informasi yang diperoleh melalui wawancara ini menjadi dasar penting dalam perancangan fitur aplikasi yang sesuai dengan kebutuhan.[8]



**Gambar 2.2** Wawancara Bersama Pemilik Toko Punk Chaos Parfum

c. Pembuatan Aplikasi P.O.S

Tahap pembuatan aplikasi Point of Sale (P.O.S) dalam penelitian ini bertujuan untuk merancang dan mengimplementasikan sistem yang dapat mendukung pengelolaan operasional di Toko Punk Chaos Parfum.[9] Pada tahap analisis kebutuhan, data yang diperoleh melalui observasi dan wawancara digunakan untuk menentukan spesifikasi fitur

utama aplikasi, seperti manajemen inventaris, pencatatan penjualan, dan pembuatan laporan transaksi. Fokus utama adalah memastikan bahwa aplikasi mampu menghasilkan *output* berupa invoice sebagai bukti transaksi pelanggan. Invoice yang dihasilkan akan memuat informasi penting, seperti nama barang, jumlah barang, harga satuan, total harga, tanggal transaksi, serta identitas toko.



**Gambar 2.3** Penginputan Data Produk Toko Punk Chaos Parfum

d. Implementasi dan Pendampingan Penggunaan Aplikasi P.O.S

Aplikasi yang dihasilkan tidak hanya mendukung efisiensi operasional, tetapi juga memberikan nilai tambah berupa profesionalitas dalam pelayanan, karena pelanggan mendapatkan bukti transaksi yang terstruktur dan informatif. Setelah aplikasi selesai diimplementasikan, tahap pelatihan dilaksanakan dengan memberikan panduan dan simulasi penggunaan aplikasi kepada pemilik toko. Pelatihan ini bertujuan untuk memastikan pengguna memahami dan dapat mengoperasikan aplikasi secara mandiri.



**Gambar 2.4** Pelatihan Penggunaan P.O.S pada Toko Punk Chaos Parfum

### 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Toko Punk Chaos Parfum yang berlokasi di Jalan Datuk Bandar, Tembilahan merupakan UMKM berskala kecil dengan sumber daya manusia yang terbatas, di mana satu individu sering kali merangkap berbagai tugas operasional. Dengan adanya sistem Point of Sale (P.O.S) yang diterapkan, toko ini kini memiliki alat bantu yang secara signifikan meningkatkan efisiensi dan

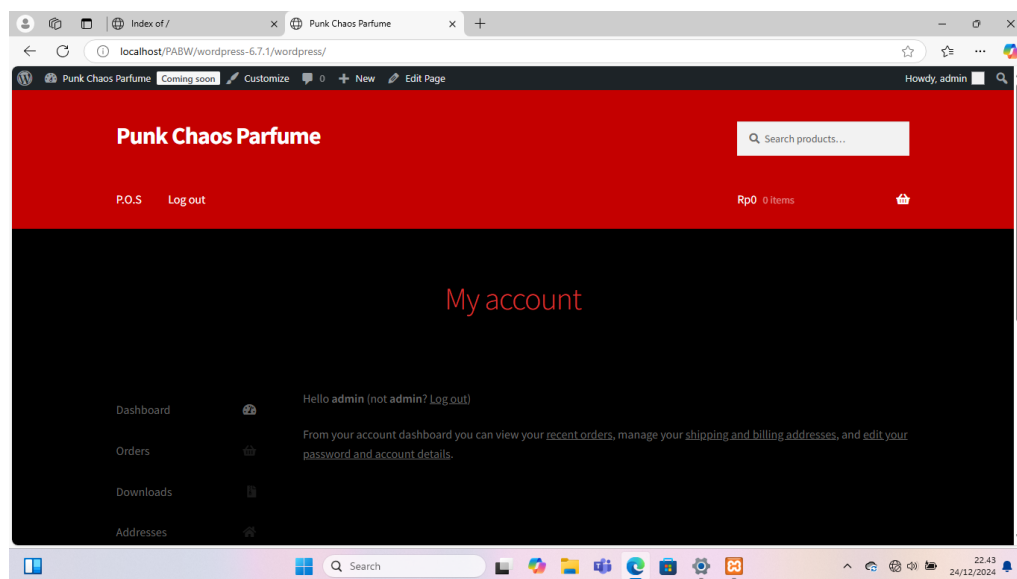
akurasi dalam pengelolaan bisnis. Sistem P.O.S yang diimplementasikan memungkinkan pemilik toko atau staf kasir untuk mengelola berbagai aspek penting dalam operasional toko. Hal ini mencakup pengelolaan data produk, seperti jenis dan detail parfum yang dijual, baik untuk keperluan individu maupun parfum laundry. Selain itu, sistem ini juga memfasilitasi pencatatan data pelanggan, pengelolaan transaksi penjualan, dan penyusunan laporan keuangan secara otomatis.

Dengan fitur yang dirancang untuk kemudahan penggunaan, sistem ini membantu mengurangi beban kerja manual dan meminimalkan risiko kesalahan dalam pencatatan. Proses transaksi kini lebih cepat, dan pelanggan mendapatkan bukti transaksi berupa invoice yang informatif. Dampaknya, tidak hanya efisiensi yang meningkat, tetapi juga profesionalitas layanan toko, sehingga mampu memberikan pengalaman berbelanja yang lebih baik bagi pelanggan. Solusi ini diharapkan dapat menjadi fondasi bagi pengembangan lebih lanjut dalam mendukung digitalisasi UMKM.[10]

Menu utama pada aplikasi P.O.S yang telah dirancang pada Toko Punk Chaos Parfum diantaranya sebagai berikut.

a. Menu Dashboard

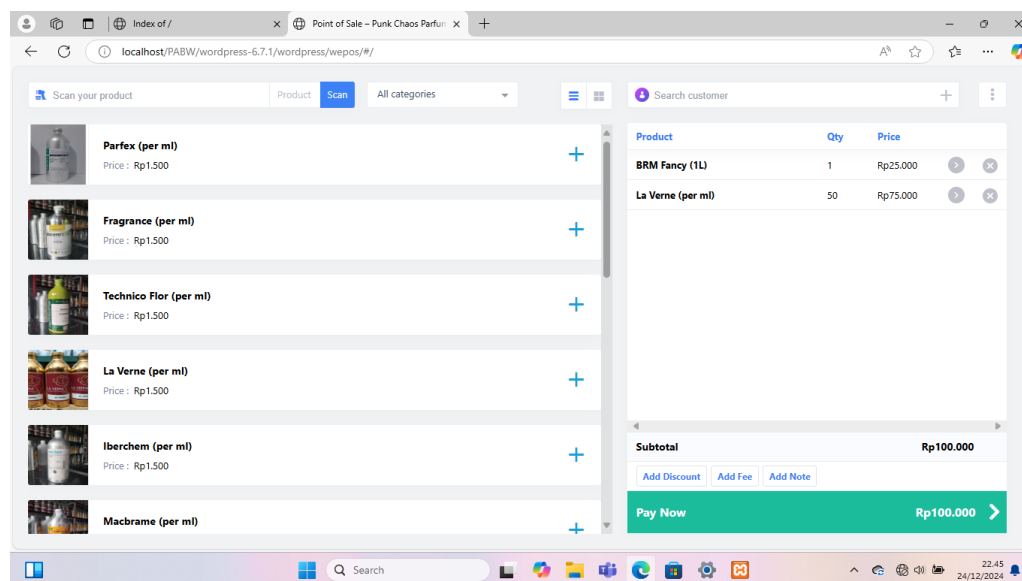
Dashboard aplikasi P.O.S pada Toko Punk Chaos Parfum berfungsi sebagai pusat kontrol utama untuk mengelola operasional bisnis secara efisien. Dashboard ini menyediakan berbagai menu penting, seperti pengelolaan pesanan, informasi akun, pengaturan alamat, dan akses ke data transaksi. Selain itu, terdapat fitur pencarian produk, keranjang belanja, serta pengaturan akun pengguna yang dirancang untuk mempermudah navigasi dan penggunaan. Dengan antarmuka yang sederhana namun fungsional, dashboard ini mendukung kelancaran operasional dan pengelolaan toko secara terintegrasi.



**Gambar 3.1** Menu Dashboard

b. Tampilan Kasir

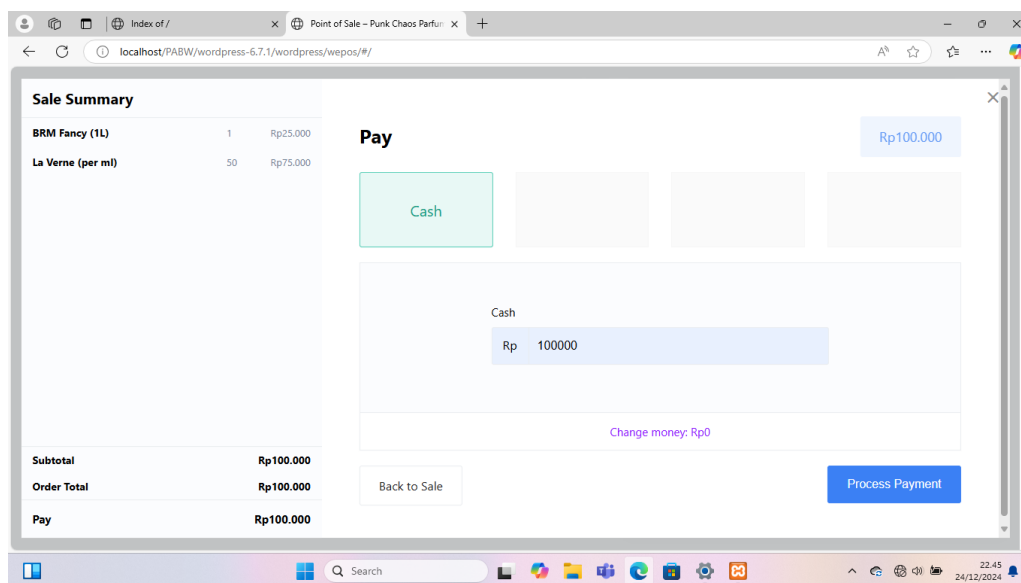
Tampilan kasir pada aplikasi P.O.S di Toko Punk Chaos Parfum dirancang untuk memenuhi kebutuhan transaksi penjualan parfum secara efisien, dengan mempertimbangkan estetika dan fungsionalitas. Menu ini membantu kasir dalam proses menghitung barang yang ingin dibeli oleh pelanggan pada Toko Punk Chaos Parfum.



**Gambar 3.2** Tampilan Kasir

#### c. Tampilan Pembayaran

Tampilan pembayaran pada aplikasi P.O.S di Toko Punk Chaos Parfum dirancang untuk memudahkan kasir dalam menyelesaikan transaksi. Total belanja pelanggan Toko Punk Chaos Parfum akan dihitung pada menu ini.

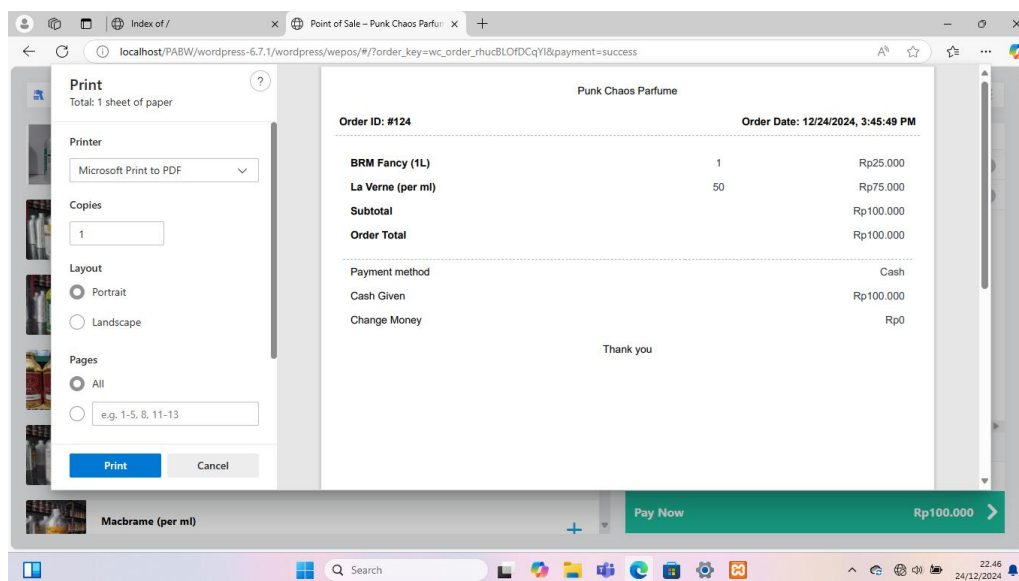


**Gambar 3.3** Tampilan Pembayaran

#### d. Struk Pembayaran

Struk pembayaran diterima oleh pelanggan sebagai bukti sah bahwa transaksi telah diselesaikan. Struk ini berfungsi sebagai rekaman transaksi yang memuat informasi penting mengenai produk yang dibeli oleh pelanggan. Struk pembayaran pada aplikasi P.O.S di Toko Punk Chaos Parfum dapat disimpan baik secara digital maupun dicetak (*print out*). Kedua pilihan ini memberikan fleksibilitas kepada pelanggan dan toko dalam hal penyimpanan dan penggunaan struk.





**Gambar 3.4** Struk Pembayaran

#### 4. KESIMPULAN

Penerapan aplikasi Point of Sale (P.O.S) di Toko Punk Chaos Parfum telah memberikan dampak positif yang signifikan dalam pengelolaan operasional toko. Hasil implementasi menunjukkan peningkatan efisiensi dalam proses transaksi, pengelolaan inventaris, dan penyusunan laporan keuangan. Meskipun terdapat beberapa tantangan selama proses penerapan, seperti adaptasi pengguna terhadap teknologi baru, manfaat yang dirasakan jauh lebih besar dibandingkan hambatan tersebut. Temuan ini menegaskan pentingnya adopsi teknologi informasi di sektor usaha kecil sebagai langkah strategis untuk meningkatkan kinerja dan daya saing usaha di era digital. Namun, terdapat beberapa kekurangan yang perlu diperhatikan, seperti keterbatasan aplikasi dalam menangani situasi kompleks tertentu, serta kebutuhan akan pemeliharaan rutin untuk memastikan aplikasi tetap berjalan optimal. Dengan pengembangan ini, aplikasi P.O.S diharapkan dapat memberikan dampak yang lebih besar, tidak hanya pada efisiensi operasional, tetapi juga pada pertumbuhan bisnis secara keseluruhan. Implementasi ini juga diharapkan dapat menjadi inspirasi bagi pelaku usaha kecil lainnya untuk mengambil langkah serupa dalam mendukung transformasi digital dan efisiensi operasional.

#### UCAPAN TERIMA KASIH

Penelitian ini tidak akan terlaksana tanpa dukungan dan kontribusi dari berbagai pihak. Kami mengucapkan terima kasih kepada pemilik Toko Punk Chaos Parfum atas kesempatan dan kepercayaan yang diberikan untuk melakukan implementasi aplikasi Point of Sale (P.O.S) di lingkungan usaha mereka. Komitmen dan partisipasi aktif selama proses wawancara, observasi, pelatihan, hingga evaluasi sangat membantu dalam keberhasilan penelitian ini. Ucapan terima kasih yang mendalam kami sampaikan kepada institusi pendidikan yang menaungi penelitian ini. Kami juga berterima kasih kepada para penulis dan peneliti sebelumnya, yang hasil karyanya menjadi referensi penting dalam menyusun kerangka penelitian ini. Semoga hasil penelitian ini dapat memberikan kontribusi nyata dalam pengembangan teknologi informasi di sektor UMKM, khususnya dalam mendukung transformasi digital untuk meningkatkan daya saing dan efisiensi operasional.

**DAFTAR PUSTAKA**

- [1] M. Jibril, S. Abdul Azis, M. Zulkifli, and N. Nur, "Pelatihan Dan Implementasi Website E-Commerce Sebagai Media," *J. Pengabdi. Masy.*, vol. 1, no. 2, pp. 86–91, 2023.
- [2] S. Dian, H. Permana, F. Telematika, U. Trilogi, and U. M. Language, "ANALISA DAN PERANCANGAN APLIKASI POINT OF SALE ( POS ) UNTUK Mendukung Manajemen Hubungan Pelanggan," vol. 2, no. 1, pp. 20–28, 2015.
- [3] Aliffianti Safiria Ayu Ditta and A. Dea Candrani, "Pelatihan Pembukuan Sederhana dan Implementasi Point of Sales Pada UMKM Kota Madiun," *Soc. J. Pengabdi. dan Pemberdaya. Masy.*, vol. 4, no. 1, pp. 36–46, 2023, doi: 10.37802/society.v4i1.366.
- [4] Y. Priyo Atmojo, I. B. Suradarma, and I. M. Saka Winaya, "Pelatihan Pemanfaatan Aplikasi Point of Sale Berbasis Mobile Pencatatan Transaksi Penjualan UKM Tunjung Mekar," *WIDYABHAKTI Jurnal Ilm. Pop.*, vol. 2, no. 3, pp. 33–40, 2020, doi: 10.30864/widyabhakti.v2i3.195.
- [5] A. Kurniawan, N. W. Karyanto, S. T. Informatika, F. Teknik, U. Wijaya, and K. Surabaya, "Sistem informasi point of sale (pos) pada rumah makan berkah illahi 1,2," vol. 3, no. 2, pp. 27–34, 2017.
- [6] 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.
- [7] N. R. Arumsari, N. Lailiyah, and T. Rahayu, "Peran Digital Marketing dalam Upaya Pengembangan UMKM Berbasis Teknologi di Kelurahan Plamongsari Semarang," *SEMAR (Jurnal Ilmu Pengetahuan, Teknol. dan Seni bagi Masyarakat)*, vol. 11, no. 1, p. 92, 2022, doi: 10.20961/semar.v11i1.57610.
- [8] M. Jibril, M. Amin, E. Pirnanda, P. Ulandari, and R. Asriati, "Jurnal Pengabdian Harapan Bangsa Pelatihan dan Implementasi Website E-Commerce sebagai media pemasaran pada UMKM Toko Macro Distro di Tembilahan Jurnal Pengabdian Harapan Bangsa," vol. 1, no. 1, pp. 3–7, 2023, doi: 10.56854/jphb.v1i1.38.
- [9] M. Arman, R. Maberur, C. Purnama, and P. O. Sales, "PERANCANGAN APLIKASI POINT OF SALES PADA," vol. 5, no. April, pp. 43–50, 2022.
- [10] R. F. Algiffari, L. A. Putri, A. Mujayanah, A. F. Abdillah, and P. Rosyani, "TIN : Terapan Informatika Nusantara Pengaruh Implementasi Aplikasi Kewirausahaan Terhadap Produktivitas Usaha Mikro , Kecil dan Menengah ( UMKM ) TIN : Terapan Informatika Nusantara," vol. 4, no. 6, pp. 313–319, 2023, doi: 10.47065/tin.v4i6.4535.