

Implementasi Aplikasi P.O.S untuk Optimalisasi Pengelolaan Usaha pada warung jede banana

Nur ilham ade putra ramadhan¹, Muhammad Jibril²

^{1,2}Sistem Informasi, Fakultas Teknik dan Ilmu Komputer, Universitas Islam Indragiri

*e-mail: Nurilhamade3@gmail.com1, jibril.unisi@gmail.com2

Abstrak

Penerapan teknologi informasi, khususnya aplikasi Point of Sale (P.O.S), menjadi solusi efektif dalam meningkatkan efisiensi dan akurasi pengelolaan transaksi pada usaha kuliner. Warung Jede Banana, sebuah usaha yang bergerak di bidang makanan ringan dengan produk utama pisang goreng, menghadapi tantangan dalam mengelola transaksi penjualan, inventaris barang, serta laporan keuangan yang manual. Penelitian ini bertujuan untuk mengimplementasikan aplikasi P.O.S guna mengoptimalkan pengelolaan usaha di Warung Jede Banana. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah pelatihan langsung kepada pemilik dan karyawan warung mengenai penggunaan aplikasi P.O.S, diikuti dengan penerapan dalam kegiatan operasional sehari-hari. Hasil penelitian menunjukkan adanya peningkatan signifikan dalam kecepatan transaksi, pengelolaan stok bahan baku, serta akurasi pencatatan laporan keuangan. Selain itu, aplikasi P.O.S mempermudah pemantauan penjualan secara real-time, yang membantu pemilik warung dalam mengambil keputusan yang lebih cepat dan tepat. Dengan implementasi aplikasi P.O.S, Warung Jede Banana dapat meningkatkan efisiensi operasional, mengurangi kesalahan manusia, serta memperbaiki pengalaman pelanggan. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan bagi pelaku usaha kuliner lainnya untuk memanfaatkan teknologi P.O.S dalam pengelolaan usaha mereka.

Kata kunci: aplikasi P.O.S, pengelolaan usaha, Warung Jede Banana, transaksi, pengelolaan stok.

Abstract

The application of information technology, especially the Point of Sale (P.O.S) application, is an effective solution in improving the efficiency and accuracy of transaction management in culinary businesses. Warung Jede Banana, a business engaged in snacks with the main product of fried bananas, faced challenges in managing sales transactions, inventory of goods, and manual financial reports. This research aims to implement the P.O.S. application to optimize business management in Warung Jede Banana. The method used in this study is direct training to stall owners and employees regarding the use of the P.O.S application, followed by application in daily operational activities. The results of the study showed a significant increase in transaction speed, raw material stock management, and accuracy in recording financial statements. In addition, the P.O.S. application makes it easy to monitor sales in real-time, which helps stall owners in making faster and more accurate decisions. With the implementation of the P.O.S application, Warung Jede Banana can improve operational efficiency, reduce human error, and improve customer experience. This research is expected to provide insights for other culinary business actors to utilize P.O.S. technology in their business management.

Keywords: P.O.S application, business management, Warung Jede Banana, transactions, stock management.

1. PENDAHULUAN

Di era digital saat ini, perkembangan teknologi dan internet telah mengubah berbagai aspek kehidupan, termasuk dalam dunia bisnis. Salah satu perubahan signifikan yang terjadi adalah cara perusahaan berinteraksi dengan konsumen dan memasarkan produk mereka. Media sosial menjadi salah satu platform yang paling efektif untuk membangun hubungan dengan pelanggan dan meningkatkan brand awareness. Bisnis yang cerdas memanfaatkan media sosial untuk mencapai audiens yang lebih luas dan memaksimalkan potensi mereka dalam dunia digital.

Dalam era digital yang semakin berkembang, teknologi informasi dan komunikasi (TIK) telah menjadi faktor penting dalam mendukung efisiensi operasional dan pengelolaan usaha. Salah satu implementasi TIK yang semakin banyak digunakan oleh pelaku usaha adalah aplikasi Point of Sale (P.O.S). Aplikasi P.O.S dapat mempermudah proses transaksi, pencatatan, serta pengelolaan data yang terkait dengan kegiatan jual beli, sehingga memudahkan pemilik usaha dalam memonitor kinerja dan kebutuhan usaha mereka. [1]

Warung Jede Banana, sebuah usaha kecil yang bergerak dalam penjualan berbagai produk olahan pisang, merupakan contoh usaha yang dapat memanfaatkan aplikasi P.O.S untuk

meningkatkan efisiensi dalam pengelolaan transaksi dan operasional sehari-hari. Sebagai usaha yang berkembang, pengelolaan keuangan dan stok barang menjadi hal yang sangat penting untuk menjaga kelancaran operasional. Tanpa sistem yang terintegrasi, pemilik usaha sering kali mengalami kesulitan dalam memantau penjualan, stok barang, dan laporan keuangan yang akurat.

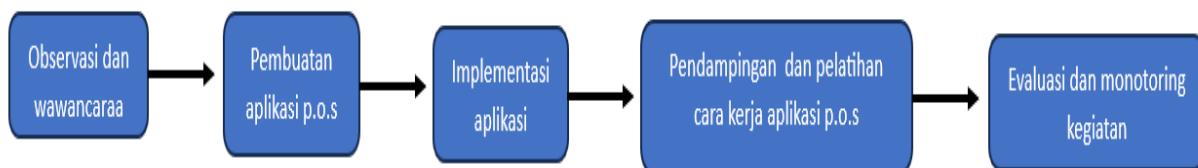
Penerapan aplikasi P.O.S di Warung Jede Banana bertujuan untuk mengoptimalkan proses pengelolaan usaha, mulai dari pencatatan transaksi, manajemen inventaris, hingga pembuatan laporan keuangan secara real-time. Dengan sistem yang lebih terorganisir, pemilik warung dapat mengurangi potensi kesalahan dalam pencatatan manual dan lebih fokus pada pengembangan usaha.[2]

Melalui penelitian ini, akan dibahas bagaimana implementasi aplikasi P.O.S dapat memberikan dampak positif bagi Warung Jede Banana dalam hal efisiensi pengelolaan usaha, serta tantangan yang dihadapi selama proses implementasi. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran yang jelas mengenai manfaat teknologi dalam meningkatkan kinerja usaha kecil dan menengah (UKM), khususnya dalam konteks pengelolaan usaha makanan.

Salah satu contoh bisnis yang berhasil dalam memanfaatkan media sosial untuk meningkatkan popularitas adalah jede banana. Jede banana, yang awalnya mungkin dikenal dalam lingkup lokal, kini telah meraih perhatian yang lebih besar di kalangan masyarakat berkat strategi pemasaran digital yang efektif, terutama melalui penggunaan media sosial. Dengan memanfaatkan platform seperti Instagram, TikTok, dan Facebook, Champ Suhat telah berhasil menarik perhatian konsumen muda, meningkatkan penjualan, dan memperluas jangkauan pasar mereka.

Analisis keberhasilan bisnis Champ Suhat di era digital ini bertujuan untuk mengeksplorasi peran media sosial dalam mendukung pertumbuhan dan popularitas merek tersebut. Penelitian ini akan mengkaji strategi pemasaran digital yang digunakan oleh Champ Suhat, bagaimana mereka membangun engagement dengan audiens mereka, serta dampak yang ditimbulkan oleh keberadaan mereka di media sosial terhadap perkembangan bisnis. Dengan demikian, analisis ini diharapkan dapat memberikan wawasan tentang bagaimana bisnis dapat memanfaatkan media sosial untuk meraih kesuksesan di era digital.[3]

2. METODE



Gambar 1. Metode pengabdian

a Observasi

Warung Jede Banana merupakan usaha makanan yang mengkhususkan diri dalam berbagai produk olahan pisang. Tujuan utama pengamatan terhadap kegiatan operasional warung ini adalah untuk mendapatkan wawasan tentang proses bisnis hariannya dan menemukan kemungkinan peningkatan melalui teknologi, termasuk aplikasi Point of Sale (P.O.S). Pengamatan ini juga menekankan praktik manajemen, layanan pelanggan, dan sifat

interaksi dengan pelanggan.



Gambar 2. Observasi warung jede banana

b Wawancara

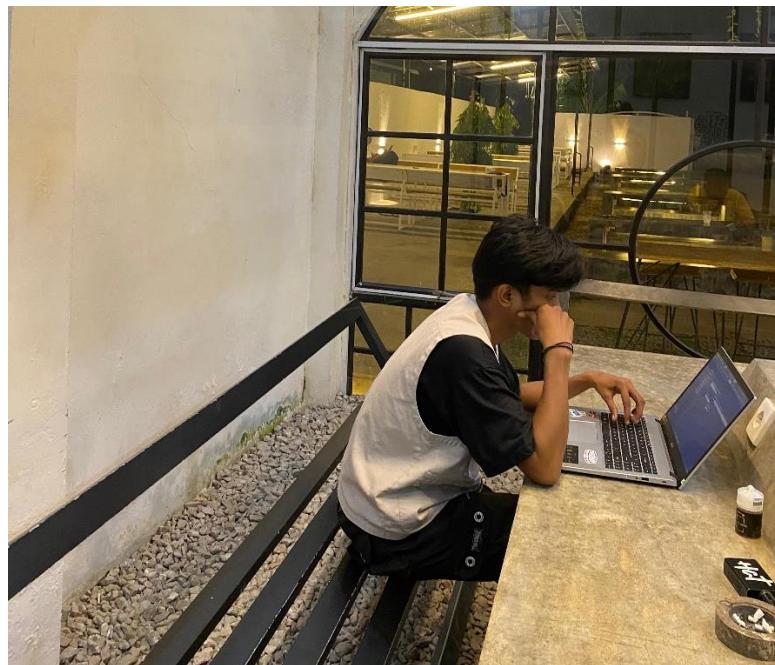
Wawancara (interview) secara umum adalah suatu percakapan antara dua atau lebih orang yang dilakukan oleh pewawancara dan narasumber.[4] Untuk memberikan perspektif yang lebih luas tentang implementasi aplikasi Point of Sale (P.O.S) di Warung Jede Banana, wawancara dengan beberapa ahli di bidang teknologi informasi, manajemen usaha kecil, dan pengelolaan keuangan dilakukan. Wawancara ini bertujuan untuk mengetahui pandangan mereka mengenai manfaat teknologi dalam pengelolaan usaha kuliner, khususnya pada usaha kecil seperti Warung Jede Banana. Menurut *KBBI*, wawancara adalah tanya jawab dengan seseorang yang diperlukan untuk dimintai keterangan atau pendapatnya mengenai suatu hal.[5]



Gambar 3. proses wawancara bersama owner jede banana

c Pembuatan aplikasi p.o.s

Pembuatan aplikasi Point of Sale (P.O.S) untuk usaha seperti Warung Jede Banana bertujuan untuk meningkatkan efisiensi operasional, memudahkan pengelolaan transaksi, stok, dan keuangan, serta memberikan laporan yang lebih akurat.



Gambar 4. Pembuatan aplikasi p.o.s jede banana

d Implementasi dan pendampingan pengguna aplikasi p.o.s

Implementasi dan pendampingan pengguna aplikasi P.O.S (Point of Sale) sangat penting untuk memastikan bahwa aplikasi dapat digunakan dengan efektif dan efisien oleh pemilik dan staf usaha. Selain itu, pendampingan pengguna membantu mengatasi hambatan yang mungkin terjadi pada saat awal penerapan sistem, seperti kesulitan teknis atau ketidaktahuan dalam mengoperasikan fitur-fitur aplikasi.



Gambar 5. Pelatihan penggunaan aplikasi p.o.s pada warung jede banana

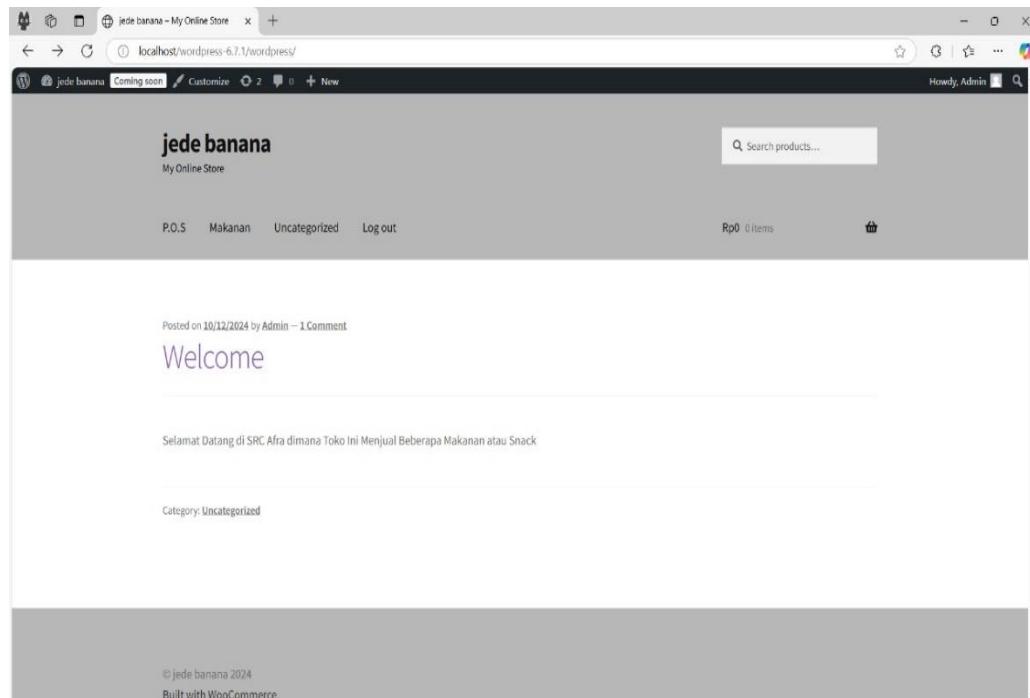
3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Dari serangkaian tahapan pada program pengabdian ini, berikut hasil penerapan solusi yang telah dirumuskan. Warung jede Banana yang beralamatkan di Tembilahan masih tergolong UMKM berskala kecil dimana SDM yang tersedia, masih merangkap pekerjaan yang ada.

Pembahasan ini merangkum hasil pengamatan dan evaluasi penerapan aplikasi Point of Sale (P.O.S) pada Warung Jede Banana, yang bertujuan untuk mengoptimalkan pengelolaan usaha, meningkatkan efisiensi operasional, serta mendukung pengambilan keputusan yang lebih baik. Berdasarkan penerapan aplikasi P.O.S.

a. Menu dashboard

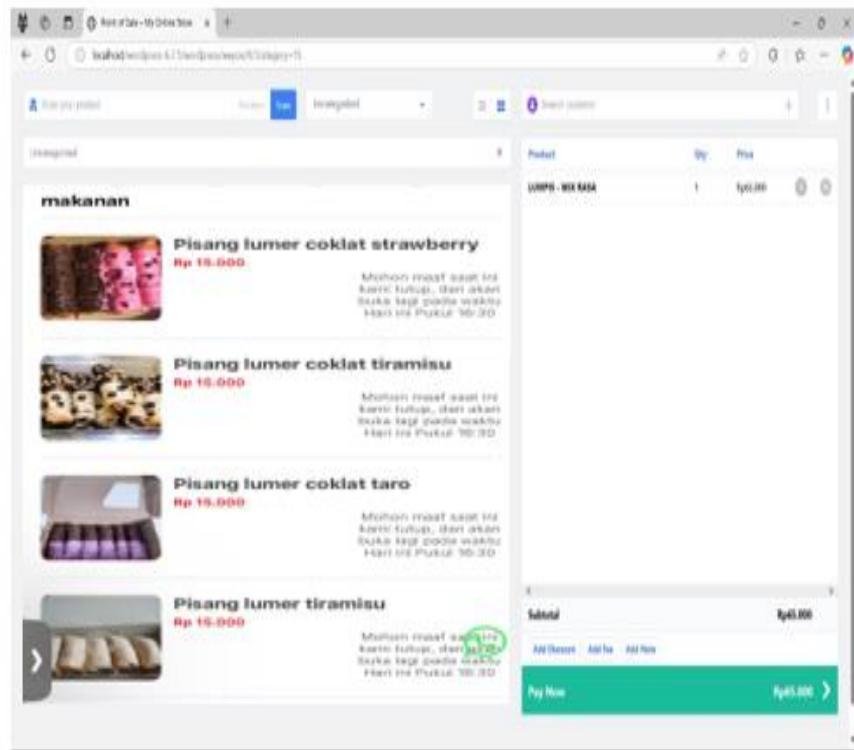
Dalam studi kasus ini, menu pertama yang disajikan menampilkan aplikasi POS di warung jede banana.



Gambar 6. Dashboard

b. Tampilan kasir

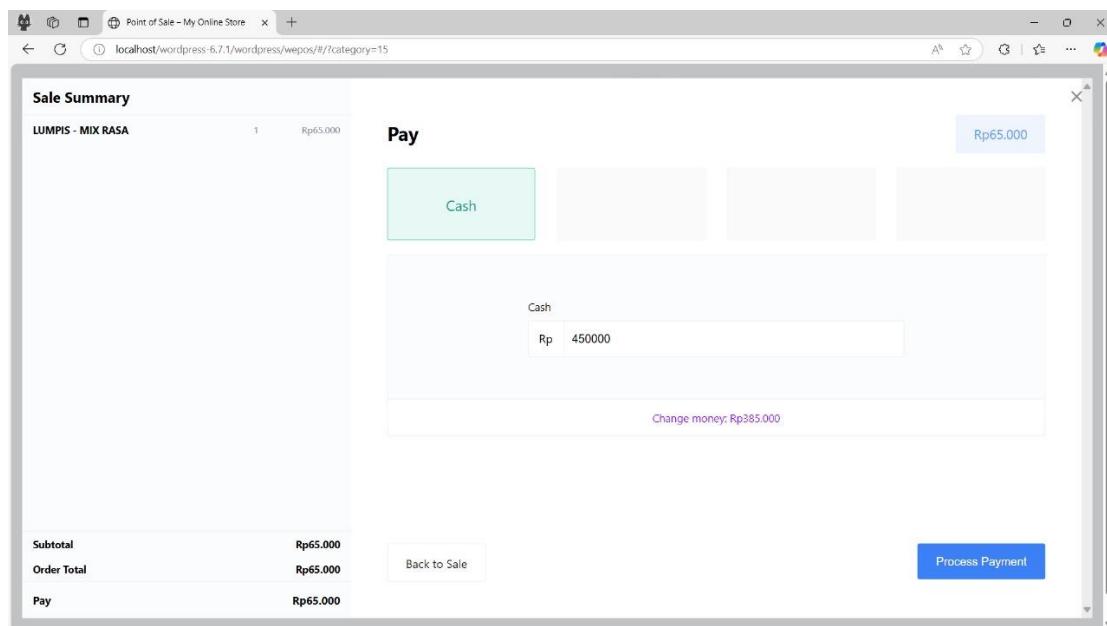
Tampilan ini dirancang untuk membantu kasir dalam menghitung barang-barang yang dipilih oleh pelanggan di warung jede banana.



Gambar 7. Tampilan kasir jede banana

c. Tampilan pembayaran

Menu ini digunakan untuk menghitung total pengeluaran pelanggan yang berbelanja di warung Jede banana.



Gambar 8. Tampilan jede banana

4. KESIMPULAN

Kesimpulan dari implementasi aplikasi Point of Sale (P.O.S) untuk optimalisasi pengelolaan usaha pada Warung Jede Banana dapat dirangkum dalam beberapa poin utama:

1. **Peningkatan Efisiensi Operasional:** Dengan menggunakan aplikasi P.O.S, Warung Jede Banana dapat mempercepat proses transaksi dan mengurangi kesalahan dalam perhitungan harga. Aplikasi ini memungkinkan kasir untuk lebih cepat dalam memproses pesanan pelanggan, sehingga mengurangi waktu tunggu dan meningkatkan kepuasan pelanggan.
2. **Pengelolaan Stok yang Lebih Baik:** Aplikasi P.O.S membantu dalam pengelolaan stok secara otomatis. Setiap transaksi yang terjadi akan tercatat dalam sistem, memungkinkan pemilik usaha untuk memantau ketersediaan bahan baku dan produk yang ada. Ini juga mempermudah dalam melakukan pengecekan inventaris secara real-time dan membantu dalam perencanaan pengadaan barang.
3. **Laporan Keuangan yang Terstruktur:** Aplikasi P.O.S menyediakan laporan keuangan yang dapat diakses secara mudah dan cepat. Dengan adanya laporan penjualan, pengeluaran, serta laba rugi yang terperinci, pemilik usaha dapat menganalisis performa usaha secara lebih akurat dan mengambil keputusan yang lebih tepat.
4. **Analisis Penjualan dan Perilaku Pelanggan:** Aplikasi P.O.S memungkinkan pemilik warung untuk menganalisis data penjualan dan perilaku pelanggan, seperti produk yang paling laris dan waktu-waktu tertentu yang ramai pengunjung. Informasi ini dapat digunakan untuk strategi pemasaran yang lebih efektif, seperti promosi atau pengaturan jam operasional.
5. **Kemudahan dalam Pengelolaan Karyawan:** Dengan fitur manajemen karyawan pada aplikasi P.O.S, pemilik warung dapat memantau jam kerja karyawan dan menghitung gaji berdasarkan jam kerja yang tercatat. Ini membantu dalam meminimalkan kesalahan administrasi terkait penggajian.
6. **Peningkatan Kepuasan Pelanggan:** Aplikasi P.O.S memungkinkan pemrosesan transaksi yang cepat dan akurat, yang pada akhirnya meningkatkan pengalaman pelanggan. Kepuasan pelanggan pun dapat tercapai melalui pelayanan yang lebih cepat dan transaksi yang lebih transparan.

Secara keseluruhan, implementasi aplikasi P.O.S pada Warung Jede Banana membawa banyak manfaat, terutama dalam hal efisiensi operasional, pengelolaan stok, laporan keuangan, dan peningkatan layanan pelanggan. Dengan demikian, aplikasi ini dapat berperan penting dalam pengelolaan usaha yang lebih optimal dan berkelanjutan.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Bangun, C. S., & Purnama, S. (2022). Optimalisasi Pemanfaatan Digital Marketing untuk UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah). *ADI Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(2), 89–98. <https://doi.org/10.34306/adimas.v3i2.826>
- [2] Calvin, Kurnaedi, J., Lim, J., Ardiansyah, R., & Sentoso, A. (2023). Analisis Pemasaran Digital Pada UMKM Lims Nasi Lemak. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Nusantara (JPkMN)*, 4(2), 1192–1197.
- [3] Chakti, A. G. R., & Saleh, N. (2020). Pengaruh Inovasi Produk, Orientasi Kewirausahaan dan Kemampuan Mengindera Pasar Terhadap Omzet Penjualan Online Pada USaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Di Kabupaten Polewali Mandar. *Clavia: Journal of Law*, 18(1), 67–74.
- [4] Sulistiawati, L., Guasmin, G., & Raheni, C. (2022). Strategi Pemasaran Melalui Word Of Mouth (WOM) terhadap Penjualan Daging Sapi Usaha Dagang Pak Kasman Desa Kotapulu Kecamatan Dolo. *Jurnal Kolaboratif Sains*, 5(7), 441–449.
- [5] Wibowo, S. H., S. W., Permana, A. A., Sembiring, S., Wahidin, A. J., Nugroho, J. W., Rahajeng, E., Kurnaedi, D., Bau, R. T. R. . I. A., Yuniansyah, & Rivanthio, T. R. (2023). Teknologi Digital Di Era Modern. PT Global Eksekutif Teknologi.
- [6] Adriansyah, D., & Saputri, M. E. (2020). Pengaruh Promosi Penjualan Terhadap Kepuasan Pelanggan Melalui Keputusan Pembelian sebagai Variabel Intervening pada Pengguna Go-Food di Kota Bandung. *Journal of Entrepreneurship, Management, and Industry (JEMI)*, 3(3), 123–128. <https://e-resources.perpusnas.go.id:2119/id/publications/423320/pengaruh-promosi-penjualan-terhadap-kepuasan-pelanggan-melalui-keputusan-pembeli>
- [7] Ahmadi, F., & Hudrasyah, H. (2022). Factors influencing product purchase intention in TikTok live streaming shopping. *International Journal of Accounting, Finance and Business (IJAFB)*, 7(43), 571–586. <https://doi.org/10.55573/IJAFB.074342>
- [8] Amara, S. H. D., & Zamzamy, A. (2023). Motivasi Konsumen Remaja Surabaya dalam Menggunakan Tiktok Live Video Shopping. *Dawatuna: Journal of Communication and Islamic Broadcasting*, 3(2), 901–914. <https://doi.org/10.47467/dawatuna.v4i2.3650>
- [9] Anggraeny, A. D., Yudhari, I. D. A. S., & Arisena, G. M. K. (2022). Pengaruh Strategi Promosi Melalui Media Sosial Instagram Terhadap Keputusan Pembelian Produk Minyak Oles Bokashi. *Jurnal Hexagro*, 6(2), 83–97. <https://doi.org/10.36423/hexagro.v6i2.923>
- [10] Arikunto. (2018). Metode Penelitian.
- [11] Dahlan, T. A. (2017). Metode Wawancara dalam Penelitian Ekonomi. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 20(1), 1-10.