

Implementasi dan Pelatihan Aplikasi P.O.S di Warung JM Drink Tembilahan

Ervina Kartika Sari¹, Novisca Indriani², Nurul Hidayah³

¹²³Sistem Informasi, Falkutas Teknik dan Ilmu Komputer, Universitas Islam Indragiri

e-mail: ervinakartikasari75@gmail.com¹, indrianinovisca@gmail.com², hidayahnurul46a@gmail.com³

Abstrak

Penelitian ini merupakan bagian dari upaya pengabdian kepada masyarakat yang bertujuan untuk menerapkan dan melatih penggunaan aplikasi Point of Sale (P.O.S) di Warung JM Drink. Warung ini adalah sebuah usaha kecil yang menjual berbagai jenis jus buah segar, yang terletak di Jl. Sungai Beringin, Tembilahan. Dalam operasionalnya, Warung JM Drink menghadapi berbagai tantangan dalam mengelola transaksi dan kegiatan bisnis secara efisien. Oleh karena itu, penerapan sistem P.O.S diharapkan dapat mempermudah proses transaksi, pengelolaan inventaris, serta pemantauan keuangan secara lebih terstruktur.

Pengembangan sistem P.O.S dilakukan dengan pendekatan model waterfall yang meliputi tahap analisis kebutuhan, perancangan, implementasi, dan pengujian sistem. Selama penelitian ini, metode observasi, wawancara, dan analisis data digunakan untuk mengevaluasi dampak dari penerapan sistem tersebut. Hasilnya menunjukkan peningkatan yang signifikan dalam efisiensi operasional warung, terutama dalam pengelolaan stok bahan baku dan percepatan proses transaksi. Selain itu, pelatihan yang diberikan kepada pemilik warung bertujuan untuk meningkatkan keterampilan mereka dalam mengoperasikan sistem P.O.S. Dengan demikian, penelitian ini menyimpulkan bahwa penerapan teknologi P.O.S dapat menjadi solusi yang efektif bagi usaha kecil seperti warung minuman, dalam meningkatkan produktivitas dan daya saing, khususnya melalui pendekatan pengabdian masyarakat.

Kata kunci: Penelitian, pengabdian masyarakat, P.O.S, Pelatihan

Abstract

This research is part of a community service effort aimed at implementing and training the use of a Point of Sale (P.O.S) application at JM Drink Shop. This small business specializes in selling a variety of fresh fruit juices and is located on Jl. Sungai Beringin, Tembilahan. In its operations, JM Drink Shop faces various challenges in managing transactions and business activities efficiently. Therefore, the implementation of a P.O.S system is expected to streamline transaction processes, inventory management, and financial monitoring in a more structured manner.

The development of the P.O.S system was carried out using the waterfall model, which includes the stages of needs analysis, system design, implementation, and testing. During this study, observation, interviews, and data analysis methods were employed to evaluate the impact of the system's implementation. The results showed significant improvements in the shop's operational efficiency, particularly in managing raw material stock and speeding up transaction processes. Additionally, training provided to the shop owner aimed to enhance their skills in operating the P.O.S system. Thus, this study concludes that adopting P.O.S technology can be an effective solution for small beverage businesses to improve productivity and competitiveness, especially through a community service approach.

Keywords: Research, Community service, P.O.S, Training

1. PENDAHULUAN

Aplikasi Point of Sale (P.O.S) merupakan perangkat lunak yang dirancang untuk mempermudah pengelolaan transaksi penjualan di berbagai jenis usaha, seperti toko, restoran, atau bisnis ritel lainnya. Sistem ini berfungsi untuk mencatat transaksi, memantau stok barang, mengelola pembayaran, serta menyusun laporan keuangan terkait penjualan. [6] Seiring dengan kemajuan teknologi, aplikasi Point of Sale (P.O.S) menjadi pilihan utama bagi banyak usaha dalam mengelola transaksi dan operasional bisnis secara lebih efisien. Sistem P.O.S memungkinkan proses transaksi dilakukan dengan cepat dan akurat, serta mempermudah pengelolaan inventaris, pemantauan keuangan, dan laporan penjualan secara real-time. Salah satu keuntungan utama dari

penerapan P.O.S adalah kemampuannya untuk memberikan kemudahan dalam interaksi antara penjual dan pembeli, baik dalam usaha kecil maupun besar. Untuk mengembangkan sistem P.O.S yang efektif, berbagai perangkat lunak dengan fitur lengkap kini tersedia untuk mendukung kelancaran operasional. Banyak sistem P.O.S modern, seperti Square, Toast, atau Lightspeed, menawarkan berbagai fitur tambahan yang membantu usaha dalam mengoptimalkan manajemen stok, pembayaran, dan analisis data penjualan. Penggunaan perangkat lunak P.O.S yang tepat sangat penting bagi pemilik usaha, karena dapat meningkatkan efisiensi kerja dan memberikan informasi yang akurat, sehingga mempermudah pengambilan keputusan dan meningkatkan daya saing usaha. [1]

Warung JM Drink, yang menjual berbagai jus buah segar di Jl. Sungai Beringin, Tembilahan, menghadapi tantangan dalam mengelola operasional secara efisien karena masih menggunakan pencatatan manual. Hal ini sering menyebabkan kesalahan dalam pencatatan transaksi dan pengelolaan stok. Untuk mengatasi permasalahan tersebut, aplikasi P.O.S dihadirkan sebagai solusi untuk mendigitalisasi proses transaksi, pencatatan stok bahan baku, dan laporan keuangan. Aplikasi ini menyediakan fitur pencatatan penjualan otomatis, pengelolaan stok, dan laporan keuangan mingguan serta bulanan yang terperinci. Dengan antarmuka yang sederhana, aplikasi ini memudahkan pemilik warung dalam mengelola usahanya tanpa bergantung pada perhitungan manual. [2]

Dengan menggunakan aplikasi P.O.S, proses penjualan menjadi lebih praktis, dan pengelolaan inventaris dapat dilakukan dengan lebih terorganisir. Selain itu, aplikasi ini sering dilengkapi fitur tambahan, seperti manajemen pelanggan, analisis data penjualan, dan kemampuan integrasi dengan sistem akuntansi, sehingga dapat membantu meningkatkan efisiensi operasional bisnis secara keseluruhan. [6]

Batasan Masalah

1. Penelitian ini hanya berfokus pada penerapan aplikasi Point of Sale (P.O.S) di Warung JM Drink untuk mengelola transaksi penjualan, stok bahan baku, dan laporan keuangan.
2. Penelitian terbatas pada penggantian sistem pencatatan manual dengan sistem digital berbasis aplikasi P.O.S guna meningkatkan efisiensi operasional.
3. Penelitian mencakup pelatihan penggunaan aplikasi P.O.S kepada pemilik dan staf Warung JM Drink untuk mendukung pengelolaan usaha yang lebih terstruktur.

Tujuan Penelitian

1. Menganalisis efektivitas aplikasi P.O.S dalam mengelola transaksi penjualan, stok bahan baku, dan laporan keuangan di Warung JM Drink.
2. Menilai peningkatan efisiensi operasional setelah implementasi aplikasi P.O.S, termasuk dalam pengelolaan stok dan pemantauan keuangan.
3. Memberikan pelatihan bagi pemilik dan staf Warung JM Drink untuk mengoptimalkan penggunaan aplikasi P.O.S.
4. Memberikan rekomendasi kepada usaha kecil lainnya untuk mengimplementasikan teknologi P.O.S guna meningkatkan produktivitas dan daya saing.

Point of Sale (P.O.S) merujuk pada sistem atau teknologi yang digunakan untuk melakukan transaksi antara penjual dan pembeli. Lebih dari sekadar lokasi transaksi, P.O.S mencakup perangkat teknologi yang memproses pembayaran dan menghasilkan bukti transaksi secara otomatis. Sistem ini sering kali melibatkan perangkat seperti mesin kasir, yang mempermudah proses transaksi dan membantu dalam pencatatan keuangan serta pengelolaan inventaris dengan lebih efisien. [3]

2. METODE

Tempat Pengabdian

Lokasi Pengabdian ini dilaksanakan di JM drink Tembilahan, Riau. Pengabdian ini dilaksanakan pada bulan Desember 2024

Pada pengabdian ini menggunakan beberapa tahapan yaitu:

1. Tempat pengabdian

Lokasi pengabdian ini dilaksanakan di JM drink Sungai Beringin Tembilahan.

2. Pengumpulan data

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

a. Observasi

Metode observasi dilakukan dengan menggunakan format pengamatan sebagai instrumen utama, yang mencakup item terkait kejadian, perilaku, atau proses yang diamati. Pengamat berperan penting dalam mencermati detail kejadian secara langsung.

Penelitian ini menggunakan observasi partisipatif dengan objek utama Warung JM Drink di Jl. Sungai Beringin, Tembilahan, dan objek pendukung berupa informasi relevan seperti pengelolaan usaha dan media pendukung. Pengamatan meliputi operasional warung, pengelolaan bahan baku, serta penerapan teknologi P.O.S untuk menilai efektivitas dan dampaknya pada bisnis. [4]



Gambar 1 Kondisi pada warung JM drink

b. Wawancara

Wawancara adalah metode pengumpulan data melalui percakapan terstruktur antara peneliti dan narasumber. Dalam penelitian ini, wawancara dilakukan dengan pemilik dan staf Warung JM Drink di Jl. Sungai Beringin, Tembilahan, menggunakan daftar pertanyaan yang telah disiapkan. Tujuannya adalah menggali informasi tentang pengelolaan bisnis dan penerapan teknologi P.O.S untuk meningkatkan efisiensi operasional. [4]



Gambar 2 Wawancara dengan pemilik warung JM drink

c. Pembuatan aplikasi POS

Desain aplikasi P.O.S yang dirancang akan dikembangkan menjadi sebuah program yang terintegrasi. Hasil akhir dari aplikasi ini berupa fitur untuk menghasilkan invoice secara otomatis, yang berfungsi sebagai bukti transaksi bagi pelanggan. [5]

d. Implementasi dan pendampingan penggunaan aplikasi POS

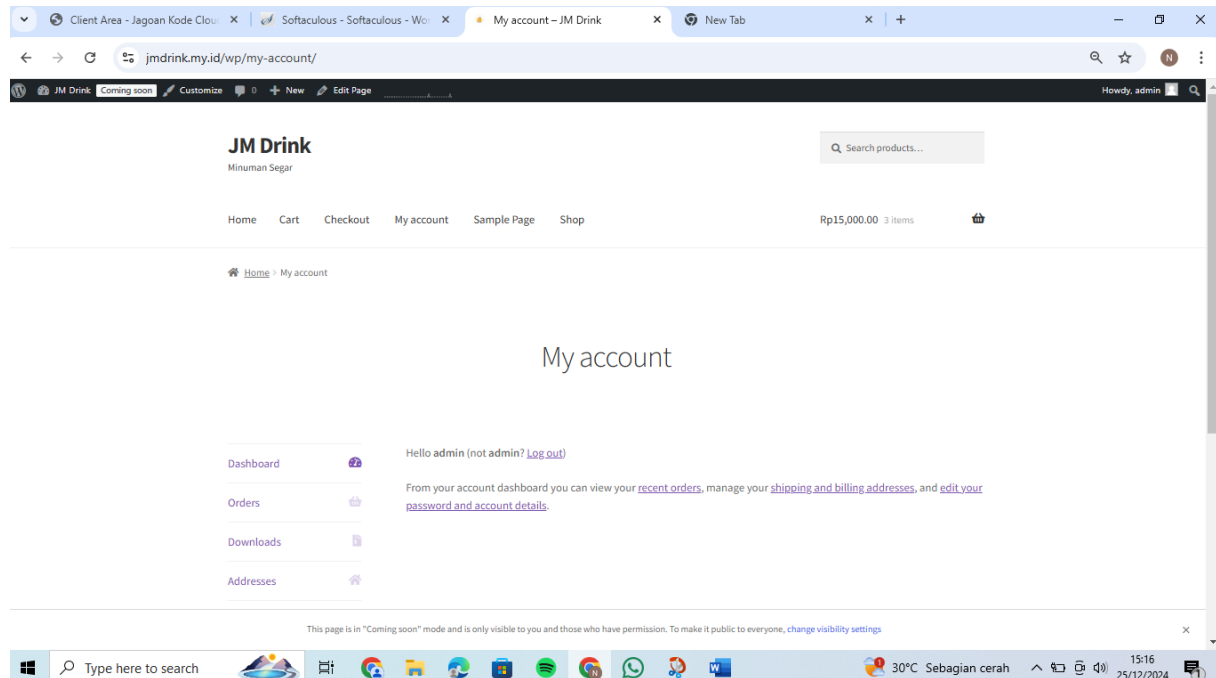
Pelaksanaan aplikasi dilakukan untuk memastikan bahwa aplikasi dapat digunakan secara langsung oleh mitra. Pada tahap ini, dilakukan juga sesi pendampingan dan pelatihan untuk memperkenalkan cara kerja aplikasi kepada mitra. Selain itu, proses implementasi ini disertai evaluasi penggunaan aplikasi guna menilai sejauh mana mitra dapat merasakan manfaat dan kemudahan yang ditawarkan setelah aplikasi mulai diterapkan. [5]

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Setelah seluruh tahapan selesai dilaksanakan, dihasilkanlah sebuah sistem informasi penjualan yang siap diimplementasikan di Warung JM Drink.

Menu Dashboard

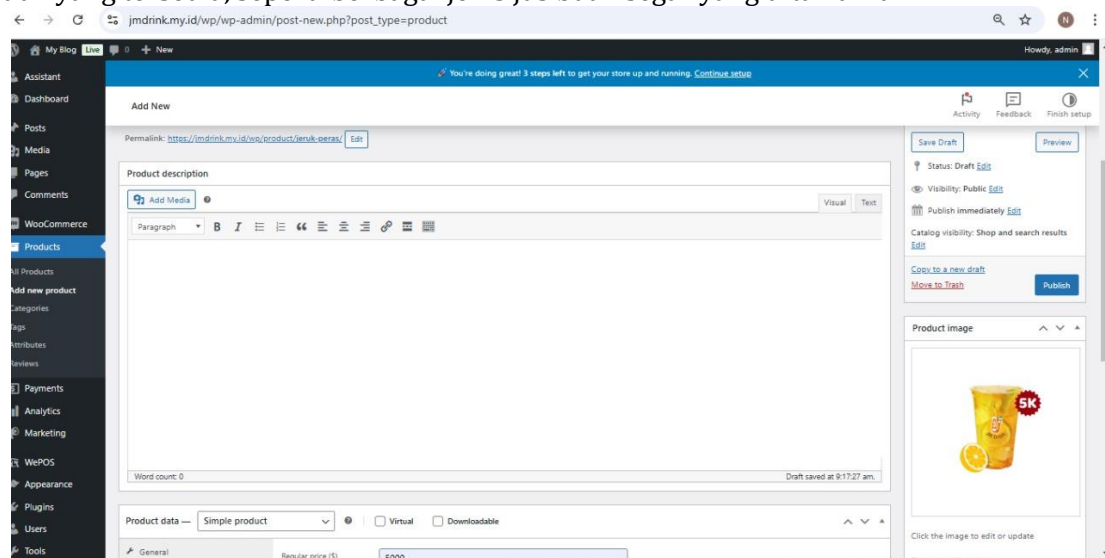
Dashboard ini akan menampilkan kategori produk yang tersedia di warung. Pengguna dapat dengan mudah mencari produk berdasarkan kategori yang telah disediakan. [7]



Gambar 3 Tampilan Dashbord

Halaman Produk

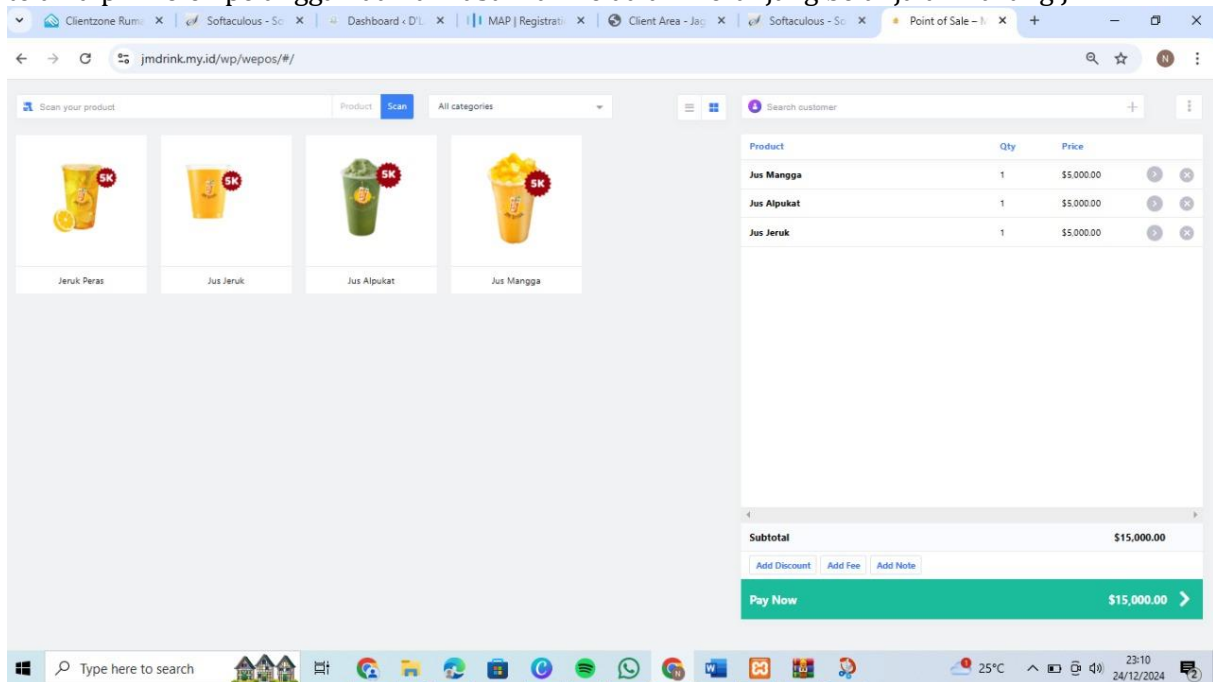
Halaman Produk di Warung JM Drink Tembilahan merujuk pada bagian atau sejumlah halaman dalam sistem yang didedikasikan untuk menampilkan informasi lengkap mengenai produk-produk yang tersedia, seperti berbagai jenis jus buah segar yang ditawarkan.



Gambar 4 Halaman Produk JM drink

Halaman Keranjang Belanja

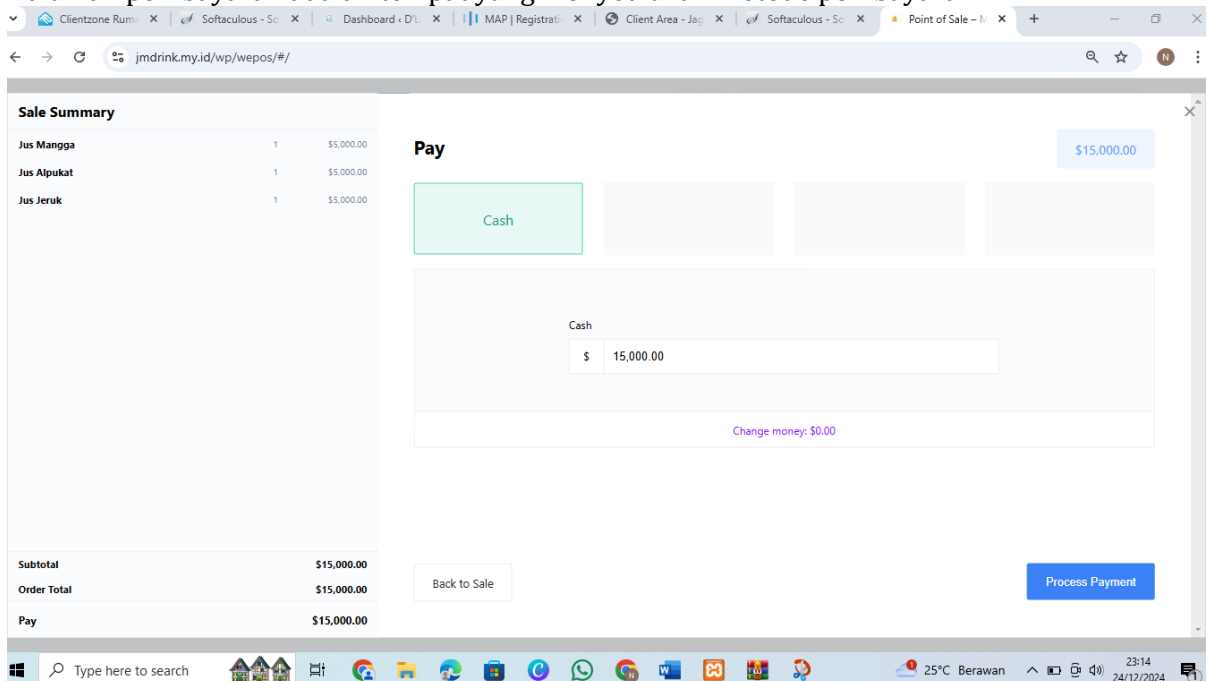
Halaman keranjang belanja ini adalah halaman yang menampilkan barang atau produk yang telah dipilih oleh pelanggan dan dimasukkan ke dalam keranjang belanja di Warung JM Drink.



Gambar 5 keranjang Belanja

Halaman Pembayaran

Halaman pembayaran adalah tempat yang menyediakan metode pembayaran



Gambar 6 Halaman Pembayaran

Struk Belanja

Struk Belanja dari Warung JM Drink merujuk pada dokumen atau rekaman transaksi yang menunjukkan bahwa pembayaran telah dilakukan kepada Warung JM Drink sebagai konfirmasi atas pembelian barang atau layanan.

Item	Cost	Qty	Total
 Jus Mangga	\$5,000.00	x 1	\$5,000.00
 Jus Alpukat	\$5,000.00	x 1	\$5,000.00
 Jus Jenuk	\$5,000.00	x 1	\$5,000.00
Items Subtotal:			\$15,000.00
Order Total:			\$15,000.00
Paid:			\$15,000.00
December 24, 2024 via Cash			

Gambar 7 Bukti Pembayaran

4. KESIMPULAN

Penelitian ini berhasil mengimplementasikan sistem aplikasi Point of Sale (P.O.S) di Warung JM Drink, yang bertujuan untuk meningkatkan efisiensi operasional dan pengelolaan bisnis. Melalui penerapan teknologi ini, proses transaksi, pengelolaan stok bahan baku, dan pembuatan laporan keuangan dapat dilakukan secara lebih terstruktur dan akurat. Penggunaan aplikasi P.O.S memungkinkan pemilik dan staf warung untuk mengelola usaha dengan lebih efisien, mengurangi kesalahan pencatatan manual, serta mempercepat proses transaksi.

Pelatihan yang diberikan kepada pemilik dan staf warung juga terbukti efektif dalam meningkatkan keterampilan mereka dalam menggunakan aplikasi P.O.S, sehingga mampu memaksimalkan potensi teknologi dalam operasional bisnis sehari-hari. Hasil observasi dan wawancara menunjukkan bahwa penggunaan sistem ini memberikan dampak positif, terutama dalam hal pengelolaan inventaris dan keuangan yang lebih transparan dan terpantau secara real-time.

Secara keseluruhan, penerapan aplikasi P.O.S di Warung JM Drink memberikan kontribusi signifikan terhadap peningkatan produktivitas, efisiensi, dan daya saing usaha kecil. Penelitian ini juga memberikan rekomendasi kepada usaha kecil lainnya untuk mempertimbangkan penerapan teknologi P.O.S guna mendukung kelancaran operasional dan meningkatkan kualitas layanan kepada pelanggan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah memberikan dukungan dan kontribusinya dalam penelitian ini. Terutama kepada pemilik dan staf Warung JM Drink, yang telah memberikan kesempatan serta kerjasama yang baik selama proses implementasi aplikasi Point of Sale (P.O.S). Terima kasih juga kepada seluruh pihak yang telah berpartisipasi dalam pelatihan dan pengumpulan data, sehingga penelitian ini dapat terlaksana dengan lancar.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] A. U. Hamdani, F. T. Informasi, U. B. Luhur, B. M. Canvas, and B. M. Canvas, "IMPLEMENTASI E-COMMERCE BERBASIS CMS PADA TOKO IMPLEMENTATION OF CMS-BASED E-COMMERCE AT AKMAL," vol. 3, no. September, pp. 1788–1797, 2024.
- [2] U. I. Indragiri, "Pelatihan Dan Implementasi P . O . S . Sebagai Media Penjualan Pada," vol. 2, no. 8, pp. 286–292, 2024.
- [3] E. Pradana, "Implementasi WePos sebagai media penjualan pada Mie Aceh bunda naya," *J. Pengabdi*.

- Masy.*, vol. 2, no. 1, pp. 22–28, 2024.
- [4] V. Wiratna Sujarweni, “Metodologi Penelitian,” *PT. Rineka Cipta, Cet.XII)an Prakt. (Jakarta PT. Rineka Cipta, Cet.XII)*, p. 107, 2014.
- [5] 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>
- [6] S. Salina, S. Informasi, and U. I. Indragiri, “Implementasi dan Pelatihan Aplikasi P . O . S,” vol. 2, no. 4, pp. 164–170, 2024.
- [7] A. Rahmadina, “Pelatihan dan Implementasi Aplikasi POS sebagai media pemasaran pada UMKM Dapoer Suryani Tembilahan,” *ABDIMAS J. Pengabdi. Masy.*, vol. 2, no. 5, pp. 203–208, 2024, [Online]. Available: <https://jurnal.nawansa.com/index.php/abdimas/article/view/53>