

# Pelatihan dan Implementasi Aplikasi P.O.S sebagai media pemasaran pada UMKM Toko Nazwan Parfum di Tembilahan

Kamia Pertiwi<sup>1</sup>

<sup>1</sup>Sistem Informasi, Fakultas Teknik dan Ilmu Komputer, Universitas Islam Indragiri

\*e-mail: [kamiapertiwi@gmail.com](mailto:kamiapertiwi@gmail.com)<sup>1</sup>

## Abstrak

Penelitian ini ialah bertujuan untuk mengevaluasi efektivitas pelatihan dan implementasi Aplikasi Point of Sale (P.O.S) sebagai media pemasaran pada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Toko Nazwan Parfum di Tembilahan. Metode pelatihan diterapkan untuk memahamkan pemilik dan karyawan toko tentang penggunaan aplikasi P.O.S dan bagaimana mengintegrasikannya dalam strategi pemasaran. Selain itu, penelitian ini juga menilai dampak pelatihan dan implementasi aplikasi P.O.S terhadap efisiensi operasional dan peningkatan kinerja penjualan.

**Kata kunci:** Aplikasi P.O.S, UMKM, Media Pemasaran

## Abstract

This research aims to evaluate the effectiveness of training and implementation of the Point of Sale (P.O.S) application as a marketing tool in the Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) of Nazwan Perfume Store in Tembilahan. The training method is employed to familiarize the store owners and employees with the use of the P.O.S application and how to integrate it into marketing strategies. Additionally, this study assesses the impact of training and implementation of the P.O.S application on operational efficiency and sales performance.

**Keywords:** Point of Sale (P.O.S) Application, MSMEs, Marketing Media

## 1. PENDAHULUAN

Pada era globalisasi dan perkembangan teknologi informasi yang pesat, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di berbagai sektor bisnis dihadapkan pada tantangan untuk terus beradaptasi dan mengadopsi inovasi teknologi guna meningkatkan daya saing mereka. Salah satu sektor UMKM yang turut merasakan dampak positif dari transformasi digital adalah industri parfum. Toko Nazwan Parfum di Tembilahan, sebagai salah satu UMKM di bidang ini, menyadari pentingnya menggabungkan teknologi dalam strategi pemasaran mereka.[1]

Dalam konteks ini, Pelatihan dan Implementasi Aplikasi P.O.S (Point of Sale) dianggap sebagai langkah strategis untuk memodernisasi sistem penjualan dan mengoptimalkan pengelolaan bisnis di Toko Nazwan Parfum. Aplikasi P.O.S menjadi pilihan yang tepat karena mampu menyederhanakan proses transaksi, mengelola inventaris, dan memberikan informasi yang akurat terkait kinerja bisnis. Penelitian ini bertujuan untuk menyelidiki dampak pelatihan dan implementasi Aplikasi P.O.S sebagai media pemasaran terhadap efisiensi operasional dan perkembangan bisnis UMKM Toko Nazwan Parfum. Melalui pendekatan penelitian ini, diharapkan dapat ditemukan solusi inovatif untuk meningkatkan daya saing Toko Nazwan Parfum di pasar yang semakin kompetitif. Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan pemahaman yang lebih baik tentang integrasi teknologi dalam UMKM, khususnya dalam konteks aplikasi P.O.S sebagai alat pemasaran yang efektif. Dengan demikian, tulisan ini tidak hanya memberikan kontribusi pada literatur akademis, tetapi juga memberikan wawasan praktis yang dapat membantu UMKM sejenis dalam menghadapi era digital ini.[2]

## 2. METODE

### Tempat Pengabdian

Lokasi pengabdian ini dilaksanakan di toko Nazwan Parfum Tembilahan. Toko ini beralamat di jalan Grilya parit.6 Tembilhan, Indragiri Hilir, Riau. Pengabdian ini dilaksanakan pada bulan November 2023.[3]

Dalam pengabdian ini menggunakan beberapa tahapan yaitu :

#### 1. Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan untuk menyelesaikan pengabdian ini, antara lain : Pertama: Wawancara (Interview), adalah suatu pengumpulan data yang biasa dilakukan dengan cara tanya jawab atau bisa juga berdialog langsung dengan pihak-pihak yang terkait dengan pengabdian yang dilakukan. Dengan cara penulis melakukan tanya jawab kepada pemilik Toko Nazwan Parfum, Kedua. Pengamatan (Observation), merupakan metode pengumpulan data dengan cara mengadakan tinjauan secara langsung ke objek yang akan diteliti. Agar kita mendapat data yang bersifat nyata dan meyakinkan, maka penulis melakukan pengamatan langsung pada Toko Nazwan Parfum. Ketiga. Studi Pustaka. Guna mendapatkan data yang bersifat teoritis penulis perlu melakukan pengumpulan data dengan cara membaca dan mempelajari buku-buku, makalah, jurnal atau pun referensi lain yang berhubungan dengan masalah yang akan dibahas.



*Gambar. Wawancara dengan Owner Nazwan Parfum*

2. Analisa, Dalam tahap analisa kami menganalisa hal apa saja yang dibutuhkan
3. Pengembangan, Dalam tahap pengembangan aplikasi akan dikembangkan berdasarkan analisa yang telah dibuat sebelumnya
4. Pengujian dan implementasi, Dalam tahap ini kami melakukan testing aplikasi dan setelah lulus testing aplikasi akan diimplementasikan di toko Nazwan Parfum



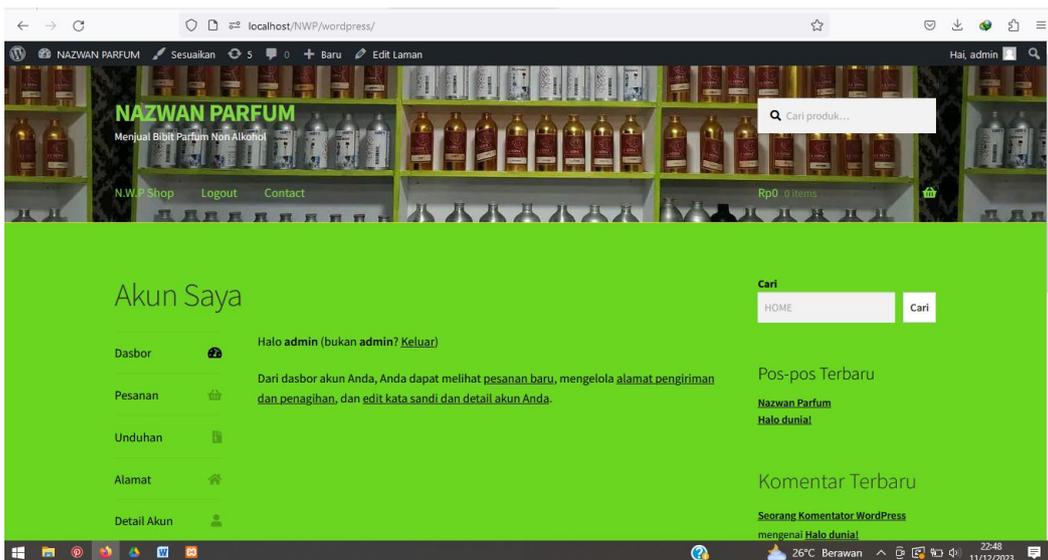
Gambar. Dokumentasi dengan Owner Nazwan Parfum

### 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Setelah semua tahapan telah selesai dikerjakan, maka didapatlah sebuah sistem informasi penjualan yang akan diimplementasikan pada toko Nazwan Parfum.

#### Menu Dashboard

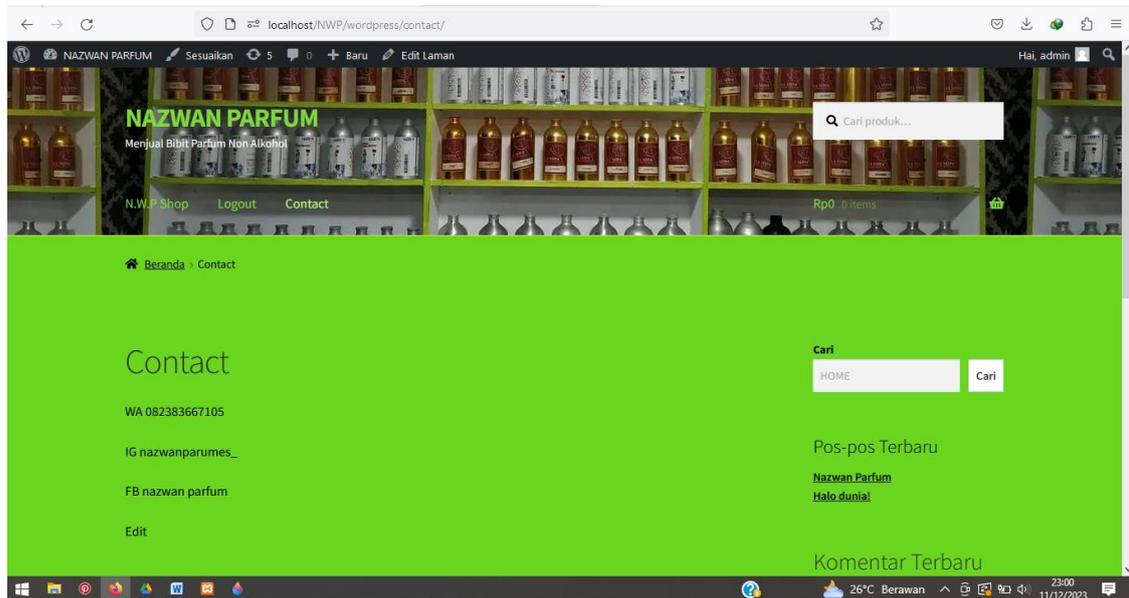
Dashboard merupakan halaman yang akan menampilkan kategori produk yang tersedia. Pengguna dapat mencari produk berdasarkan kategori produk yang telah tersedia[4]



Gambar. Tampilan Dasboard

### Halaman Contact

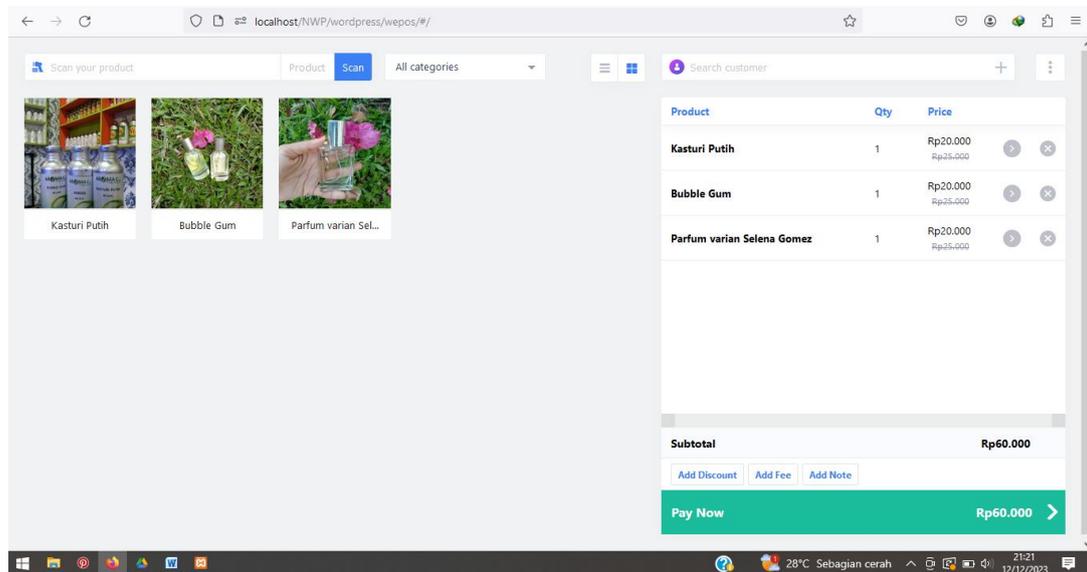
Halaman contact merupakan halaman yang berisikan tentang nomor admin took,instagram took dan facebook took.[5]



Gambar. Halaman Contact

### Halaman Keranjang Belanja

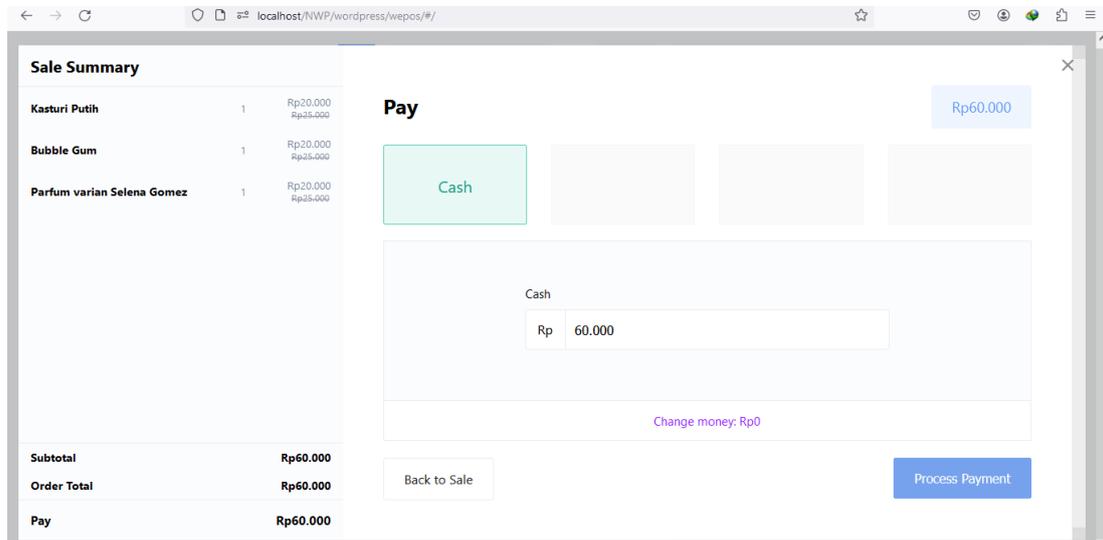
Halaman keranjang belanja ini merupakan halaman yang akan menampilkan barang/produk yang telah ditambah kan oleh customer kedalam keranjang belanja.[6]



Gambar. Halaman keranjang belanja

### Halaman Checkout

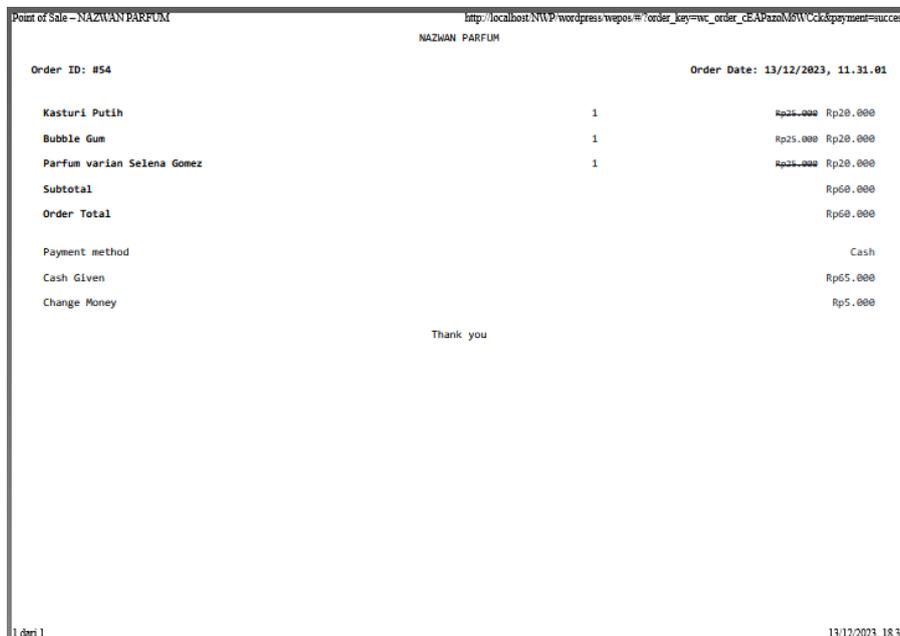
Halaman Checkout ini adalah halaman yang berisikan tentang detail alamat pelanggan, metode pembayaran, beserta detail pesannya.[7]



Gambar. Halaman Checkout

### Bukti pembayaran

Bukti pembayaran dari Toko Nazwan Parfum merujuk pada dokumen atau rekam transaksi yang menunjukkan bahwa pembayaran telah dilakukan kepada Toko Nazwan Parfum sebagai konfirmasi pembelian barang atau layanan.



Gambar. Bukti Pembayaran

#### 4. KESIMPULAN

Berdasarkan pengabdian yang telah dilakukan di toko Nazwan Parfum, penulis dapat mengambil kesimpulan dari jurnal ini bahwa pelatihan dan implementasi aplikasi P.O.S dapat membawa manfaat signifikan bagi UMKM, seperti Toko Nazwan Parfum di Tembilahan, dalam meningkatkan efisiensi operasional, memperbaiki layanan pelanggan, dan meningkatkan kinerja pemasaran.

#### DAFTAR PUSTAKA

- [1] M. Jibril, M. Amin, E. Pirnanda, and ..., "Pelatihan dan Implementasi Website E-Commerce sebagai media pemasaran pada UMKM Toko Macro Distro di Tembilahan," *J. ...*, vol. 1, no. 1, pp. 3–7, 2022, doi: 10.56854/jphb.v1i1.38.
- [2] 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.
- [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] M. Jibril *et al.*, "Pelatihan Dan Implementasi Website E - Commerce Sebagai Media," vol. 1, pp. 86–91, 2023.
- [5] R. Laksono and J. R. Gultom, "Penggunaan Digital Marketing Dan Poin of Sales (Pos) System Sebagai Strategi Pengembangan Usaha Pada Umkm Warung Tegal Kharisma Bahari Di Jakarta," *Mediastima*, vol. 28, no. 1, pp. 1–10, 2022, doi: 10.55122/mediastima.v28i1.383.
- [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] 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.