

IMPLEMENTASI DAN PELATIHAN APLIKASI P.O.S PADA TOKO ER PARFUM TEMBILAHAN

DILA RUSTI¹

¹Sistem Informasi,² Fakultas Teknik Dan Ilmu Komputer,³Universitas Islam Indragiri
e-mail: dilarusti30@gmail.com¹

Abstrak

pelatihan penggunaan Aplikasi Point of Sales (P.O.S) sebagai media penjualan bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) pada Toko ER Parfum di Tembilahan. Penggunaan teknologi P.O.S diharapkan dapat meningkatkan efisiensi operasional, akurasi transaksi, dan pengelolaan stok pada level usaha ini. Selanjutnya, dilakukan pelatihan kepada pemilik usaha dan karyawan untuk memastikan pemahaman mendalam terhadap fungsi dan manfaat aplikasi tersebut. Implementasi aplikasi P.O.S secara signifikan meningkatkan efisiensi proses penjualan dan manajemen stok di Toko ER Parfum. Pelatihan yang diberikan juga berkontribusi pada penguasaan keterampilan teknologi oleh pengguna. Selain itu, pemilik usaha dan karyawan melaporkan peningkatan dalam kecepatan layanan pelanggan dan akurasi transaksi.

Kata kunci: Penjualan, e-commerce, aplikasi

Abstract

Training on the use of the Point of Sales (P.O.S) Application as a sales medium for Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) at the ER Perfume Shop in Tembilahan. The use of P.O.S technology is expected to increase operational efficiency, transaction accuracy and stock management at this business level. Furthermore, training is carried out for business owners and employees to ensure in-depth understanding of the application's functions and benefits. Implementation of the P.O.S application significantly increases the efficiency of the sales process and stock management at the ER Perfume Shop. The training provided also contributes to the mastery of technology skills by users. Additionally, business owners and employees report improvements in customer service speed and transaction accuracy.

Keywords: Sales, e-commerce, application

1. PENDAHULUAN

Er parfum adalah toko yang menyediakan berbagai varian aroma parfum untuk pria dan Wanita seperti aigner man, Bulgari aqua, Bulgari ekstrim, jilo style, Salena gomes dan lainnya. Er parfum adalah salah satu bisnis parfum di Tembilahan yang beralamat di jl H. arief parit 10, Tembilahan Riau. Er parfum berdiri sejak tahun 2019 dan mempunyai 2 orang karyawan. Target Pasar er parfum yaitu kaum remaja seperti mahasiswa dan siswa. Peningkatan teknologi di era digital saat ini telah membuka peluang baru bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) untuk meningkatkan efisiensi operasional dan memperluas jangkauan bisnis mereka. Salah satu aspek yang krusial dalam perkembangan UMKM adalah pengelolaan penjualan, yang dapat ditingkatkan melalui penerapan Aplikasi Point of Sale (P.O.S).

Toko ER Parfum Tembilihan sebagai salah satu UMKM yang bergerak di bidang penjualan parfum menyadari pentingnya beradaptasi dengan kemajuan teknologi. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk menggali lebih dalam mengenai implementasi dan pelatihan penggunaan Aplikasi P.O.S sebagai media penjualan yang efektif bagi UMKM. Dalam konteks ini, implementasi Aplikasi P.O.S diharapkan dapat memberikan dampak positif terhadap efisiensi operasional Toko ER Parfum Tembilihan, meningkatkan pengalaman pelanggan, dan pada akhirnya, mengoptimalkan penjualan. Pelatihan penggunaan aplikasi ini juga menjadi faktor penting untuk memastikan penerapan teknologi baru berjalan lancar dan sesuai dengan kebutuhan toko.

Melalui kajian ini, diharapkan dapat ditemukan solusi-solusi inovatif untuk memaksimalkan potensi Aplikasi P.O.S sebagai alat yang mendukung pertumbuhan UMKM. Selain itu, penelitian ini juga memberikan kontribusi terhadap pemahaman lebih lanjut tentang tantangan dan manfaat implementasi teknologi dalam skala usaha yang lebih kecil. Dengan menggali lebih dalam implementasi dan pelatihan penggunaan Aplikasi P.O.S pada Toko ER Parfum Tembilihan, diharapkan dapat memberikan panduan bagi UMKM sejenis dalam mengadopsi teknologi sebagai bagian integral dari strategi bisnis mereka.

Berbagai pihak telah menyadari permasalahan-permasalahan yang umumnya dihadapi dalam meningkatkan keberhasilan UMKM, antara lain ketersediaan bahan baku, aspek permodalan, lemahnya pengetahuan pada berbagai aspek seperti aspek manajemen dan sumber daya manusia, serta lemahnya aspek pencatatan administrasi laporan keuangan yang tidak akurat sehingga sulit mengetahui laporan keuangan yang baik dan benar.

2. METODE

Tempat Pengabdian Lokasi pengabdian ini dilaksanakan di Toko er parfum Tembilihan. Toko ini beralamat di Jalan h. arief parit 10, Tembilihan, Indragiri Hilir, Riau. Pengabdian ini dilaksanakan pada bulan Desember 2022.

Pada pengabdian ini menggunakan beberapa tahapan yaitu :

1. Pengumpulan Data Metode pengumpulan data yang digunakan dalam menyelesaikan pengabdian ini, antara lain :

Pertama: Wawancara (Interview), merupakan suatu pengumpulan data yang dilakukan dengan cara tanya jawab atau dialog secara langsung dengan pihak-pihak yang terkait dengan pengabdian yang dilakukan. Dalam hal ini penulis melakukan tanya jawab kepada pemilik Toko er parfum, Kedua. Pengamatan (Observation), yaitu metode pengumpulan data dengan cara mengadakan tinjauan secara langsung ke objek yang diteliti. Untuk mendapatkan data yang bersifat nyata dan meyakinkan maka penulis melakukan pengamatan langsung pada Toko er parfum. Ketiga. Studi Pustaka. Untuk mendapatkan data-data yang bersifat teoritis maka penulis melakukan pengumpulan data dengan cara membaca dan mempelajari buku-buku, makalah atau pun referensi lain yang berhubungan dengan masalah yang dibahas.



Gambar. Wawancara dengan pihak toko er parfum

- 2.menganalisa pada tahap ini menganalisa apa saja yang di perlukan apa yang dibutuhkan.
- 3.implementasi pada tahap ini melakukan pengujian aplikasi yang telah dikembangkan pada toko er parfum setelah lulus testing aplikasi makan akan diimplementasikan ke toko er parfum tembilahan.
- 4.pengembangan pada tahap ini pengembangan aplikasi akan di Kembangan pada pengembangan Analisa sebelumnya



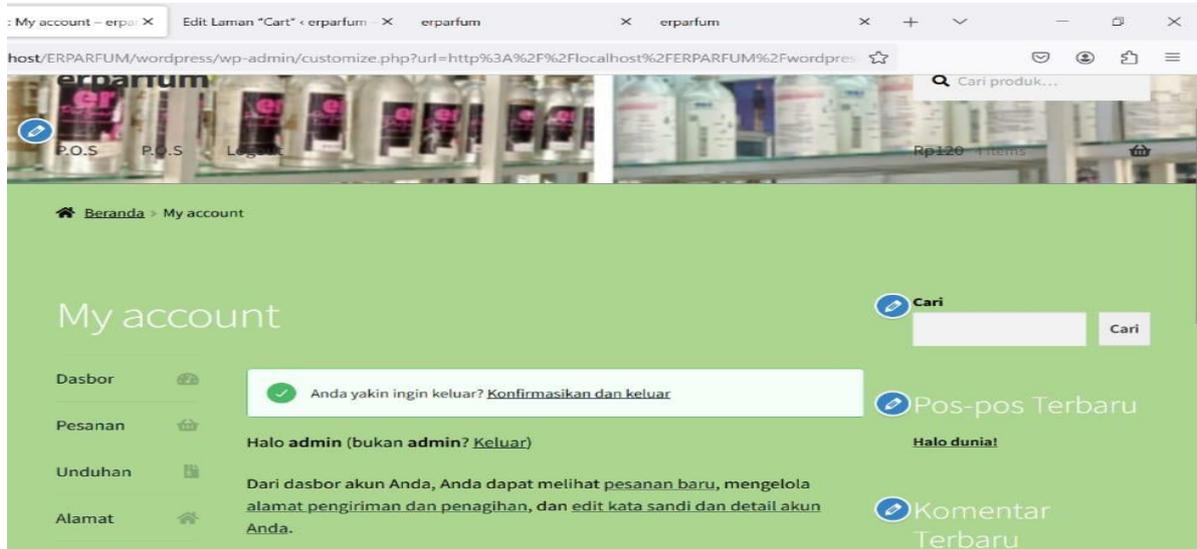
Gambar. Dokumentasi dengan pihak toko er parfum

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Setelah menyelesaikan pada tahapan ini, maka didapatkanlah sebuah sistem informasi penjualan yang akan diimplementasikan pada toko er parfum tembilahan.

Halaman Dashboard

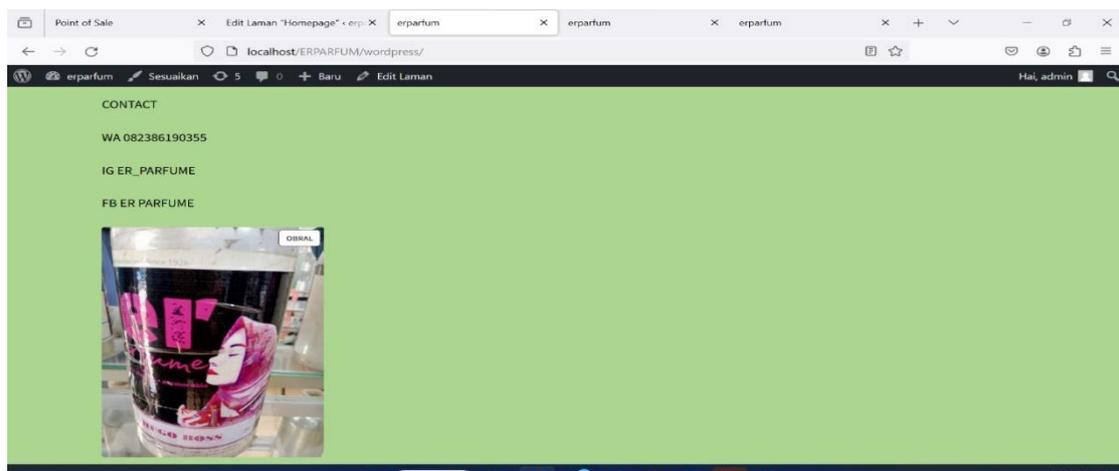
Dashboard merupakan halaman yang menampilkan kategori produk yang tersedia



Gambar. Tampilan Halaman Dashboard

Halaman Contact

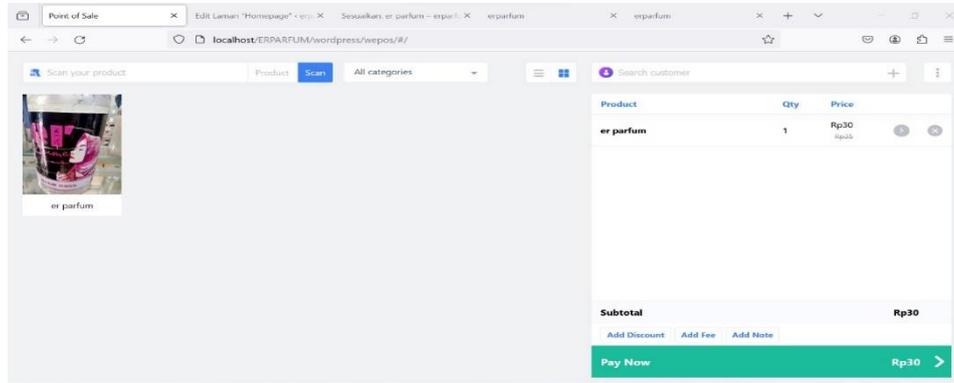
Halaman Contact adalah halaman yang biasanya di rancang untuk intraksi antara pembeli dan pemilik atau perusahaan, dan pada halaman contact berfungsi sebagai saluran komunikasi antara pengguna dan pemilik dan memberikan cara yang mudah bagi pembeli untuk mendapatkan dukungan dan memberikan umpan balik, pada halaman contact berisi nomor admin toko, instagram toko, dan facebook toko.



Gambar. Tampilan Halaman Contact

Halaman Keranjang

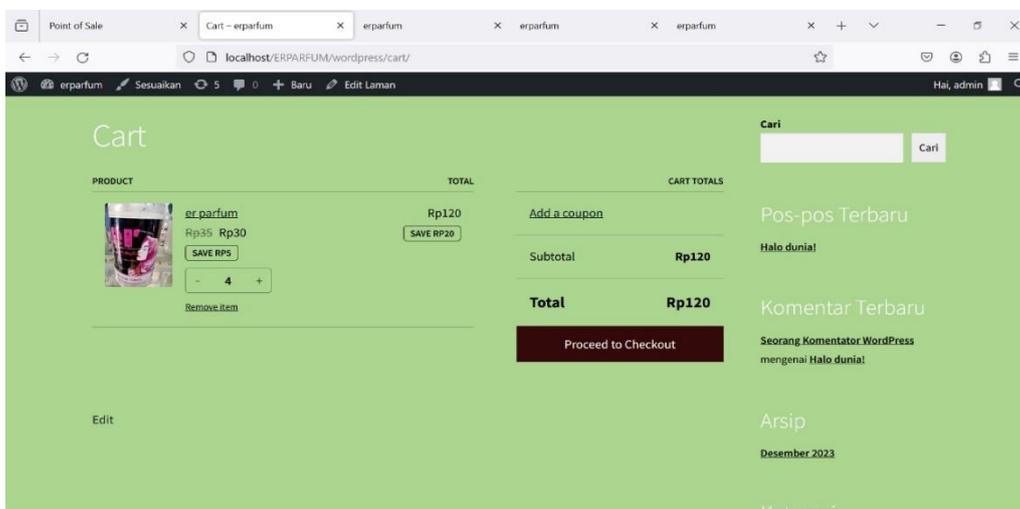
Halaman Keranjang belanja adalah bagian yang menampilkan ringkasan item atau produk yang telah di pilih oleh pengguna untuk di beli, Halaman Keranjang belanja dirancang untuk memberikan pengguna terhadap produk yang telah mereka pilih.



Gambar. Tampilan Halaman keranjang belanja

Halaman Checkout

Halaman checkout adalah merupakan tempat di mana pengguna dapat menyelesaikan pembelian mereka dengan mengkonfirmasi detail pesanan, alamat pengirim, dan metode pembayaran setelah mengkonfirmasi semua informasi ini pengguna biasanya akan melanjutkan pembayaran dan menyelesaikan transaksi mereka.



Gambar. Tampilan Halaman Checkout

4. KESIMPULAN

Berdasarkan pengabdian oleh toko er parfum tembilahan penulis dapat mengambil keputusan kesimpulan dari jurnal implementasi dan pelatihan pengguna aplikasi p.o.s. sebagai media penjualan untuk usaha kecil dan menengah umkm pada toko er parfum di tembilahan, jurnal tersebut memberikan gambaran positif yang terkait implementasi aplikasi p.o.s. dalam mendukung penjualan umkm di toko er parfum tembilahan dengan menunjukkan peningkatan efisien, memperbaiki pelayanan dan meningkatkan pemasaran.

DAFTAR PUSTAKA

- [1]Boba, 2023; Jibril et al., 2022; Laporan & Umkm, 2018; Primasari & Wibisono, 2022; Rachman & Cecep Muhamad Sidik Ramdani, 2016)Boba, P. U. (2023). *Perancangan Sistem Point Of Sales Multi Payment Berbasis Web Menggunakan Framework Laravel*. September, 357–369.
- [2]Jibril, M., Amin, M., Pirnanda, E., & ... (2022). Pelatihan dan Implementasi Website E-Commerce sebagai media pemasaran pada UMKM Toko Macro Distro di Tembilahan. *Jurnal ...*, 1(1), 3–7. <https://doi.org/10.56854/jphb.v1i1.38>
- [3]Laporan, P., & Umkm, K. (2018). *ANALISIS PENERAPAN APLIKASI KEUANGAN BERBASIS ANDROID Anita Ria Program Studi Pendidikan Ekonomi , FIPPS Universitas Indraprasta PGRI* Email : anitarianita@gmail.com. 10(3), 207–219.
- [4]Primasari, C. H., & Wibisono, Y. P. (2022). Implementasi dan pelatihan penggunaan point of sales pada UMKM Kotabaru Yogyakarta. *Masyarakat Berdaya Dan Inovasi*, 3(2), 103–108.
- [5]Rachman, A. N., & Cecep Muhamad Sidik Ramdani. (2016). *IbM PELATIHAN PEMANFAATAN E-COMMERCE SEBAGAI MEDIA PEMASARAN GLOBAL UNTUK PENINGKATAN PENJUALAN PRODUK KELOM GEULIS (Studi Kasus: UKM kelom geulis Tamansari Tasikmalaya)*. *Jurnal Siliwangi*, 2(1), 64–68. <http://jurnal.unsil.ac.id/index.php/jps/article/view/59>