

IMPLEMENTASI DAN PELATIHAN APLIKASI P.O.S PADA FRESH AROMATIC TEMBILAHAN

Cici nurmalayuni¹

¹Sistem Informasi, Fakultas Teknik dan Ilmu Komputer, Universitas Islam Indragiri

*e-mail: cicinurmalayuni@gmail.com¹

Abstrak

Aplikasi Point of Sales (POS) merupakan sebuah perangkat lunak yang dirancang untuk mencatat transaksi penjualan pada Toko Usaha fresharomatic untuk membantu kegiatan operasional dan mempercepat proses pelayanan pada toko sehingga pelayanan terhadap pembeli dapat ditingkatkan. Kurangnya efisiensi dalam pengolahan data yang diperoleh yang menyebabkan kerugian, belum adanya proses transaksi yang dapat mengelola secara rinci, sering terjadi kesalahan saat melakukan pengelolaan data maka sistem informasi ini sangat dibutuhkan untuk Toko Usaha fresharomatic. Oleh karena itu sistem Point of Sales (POS) yang berbasis web dapat memudahkan sistem perekapan data penjualan dan dalam hal ini dapat memicu perkembangan teknologi karena pada saat ini sistem yang digunakan masih sistem manual. Tujuan Penelitian ini adalah untuk membuat sebuah aplikasi yang dapat membantu pencatatan transaksi berdasarkan pembelian. Metode penelitian yang dipakai adalah metode Extreme Programming dimana tahapannya dimulai dari perencanaan atau planning, perancangan, dan implementasi atau coding. Teknik pengumpulan data yang digunakan yaitu wawancara, observasi, dan studi dokumentasi yang dilakukan untuk mengetahui kebutuhan dari aplikasi Point of Sales (POS). Penelitian ini berharap mempermudah dalam pengolahan informasi data dan dalam penggunaan transaksi penjualan bagi Toko Usaha fresharomatic.

Kata kunci: Penjualan, e-commerce, aplikasi

Abstract

The Point of Sales (POS) application is software designed to record sales transactions at Fresharomatic Business Stores to assist operational activities and speed up the service process at the store so that service to buyers can be improved. The lack of efficiency in processing the data obtained has resulted in losses. There is a transaction process that can be managed in detail. Errors often occur when managing data, so this information system is really needed for the Fresharomatic Business Store. Therefore, a web-based Point of Sales (POS) system can facilitate the sales data recording system and in this case can trigger technological developments because currently the system used is still a manual system. The aim of this research is to create an application that can help record transactions based on purchases. The research method used is the Extreme Programming method where the stages start from planning, designing, and implementation or coding. The data collection techniques used were interviews, observation and documentation studies carried out to determine the needs of the Point of Sales (POS) application. This research hopes to make it easier to process data information and use sales transactions for Fresharomatic Business Stores.

Keywords: Sales, e-commerce, applications

1. PENDAHULUAN

fresharomatic adalah toko yang menyediakan berbagai varian aroma parfum pria dan wanita seperti Taylor Swift, CK One, Lovely, Bacarat, Roman Wish dan lainnya. Fresharomatic adalah salah satu toko parfum yang beralamat di Jalan Baharudin Yusuf Tembilihan Kota Riau. Fresharomatic berdiri sejak tanggal 7 April 2022. Target pasar fresharomatic yaitu kaum remaja 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. Salah satu aspek yang krusial dalam perkembangan UMKM adalah pengelolaan penjualan, yang dapat ditingkatkan melalui penerapan Aplikasi Point of Sale (P.O.S).

fresharomatic merupakan 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 fresharomatic, meningkatkan pengalaman pelanggan, dan pada akhirnya, mengoptimalkan penjualan.

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 fresharomatic diharapkan dapat memberikan panduan bagi UMKM sejenis dalam mengadopsi teknologi sebagai bagian integral dari strategi bisnis.

2. METODE

Pengabdian ini dilaksanakan di Toko parfum fresharomatic jalan baharudin yusuf tembilahan kota, Indragiri Hilir, Riau. Pengabdian ini dilakukan pada bulan Desember 2022.

Pada pengabdian ini menggunakan beberapa tahapan yaitu:

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

1. 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 parfume fresharomatic.



Gambar wawancara pemilik usaha

2. 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 secara langsung di toko fresharomatic.

3. 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.

Setelah pengumpulan data selesai, tim pengabdian dapat melanjutkan ke tahap analisis. Tim akan menganalisis data yang telah dikumpulkan untuk menentukan hal-hal apa saja yang dibutuhkan dalam pengabdian.

Setelah analisis, tim dapat melanjutkan ke tahap pengembangan. Aplikasi atau solusi yang diperlukan dalam pengabdian akan dikembangkan berdasarkan analisis yang telah dilakukan sebelumnya.

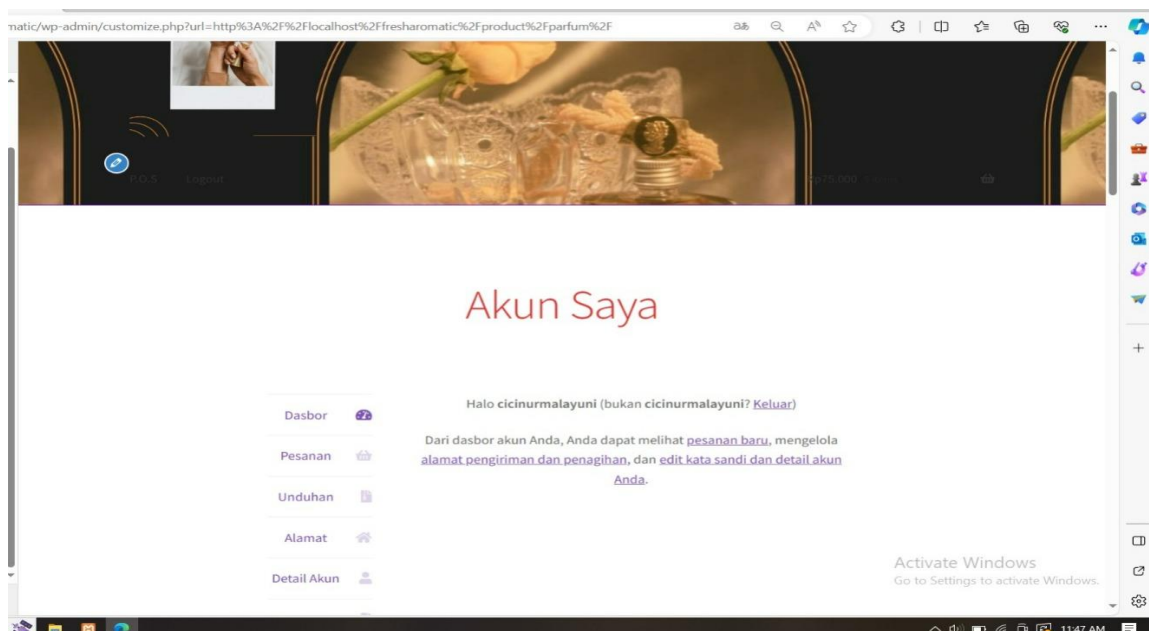
Setelah pengembangan selesai, selanjutnya adalah pengujian dan implementasi. Tim pengabdian akan melakukan pengujian aplikasi yang telah dikembangkan dan setelah lulus pengujian, aplikasi akan diimplementasi.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Setelah menyelesaikan semua tahapan, kami berhasil mengembangkan sebuah sistem informasi penjualan yang akan diimplementasikan di toko fresharomatic jalan baharudin yusuf tembilahan kota.

Halaman Utama

Pada halaman ini, para pembeli akan menemukan daftar produk yang tersedia di toko parfume fresharomatic tembilahan kota, serta informasi tentang penjualan dan promosi produk. Halaman dashboard merupakan halaman utama dari website, seperti yang ditunjukkan pada gambar di bawah ini.



Gambar Tampilan Halaman Utama

Daftar barang Produk

Halaman daftar barang produk ini menampilkan berbagai macam varian parfum. Di toko parfum fresharomatic menawarkan beragam macam varian parfum yang dapat dipesan oleh konsumen. Pada gambar di bawah ini, terlihat sistem penjualan dan promosi produk yang menarik perhatian konsumen.

Toko parfum fresharomatic menyediakan berbagai macam varian aroma parfum dengan pilihan yang lengkap. Dari varian yang soft dan segar untuk pria dan wanita. Setiap produk memiliki keterangan yang jelas, seperti ukuran botol hingga varian botol yang menarik para konsumen.

Detail produk

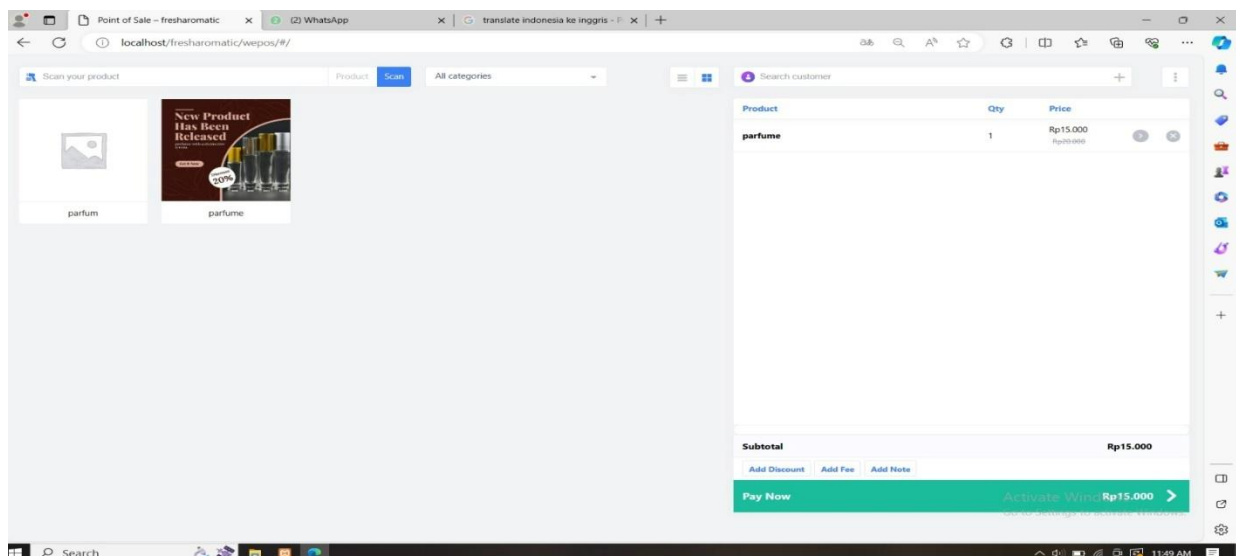
Di halaman ini, pengguna dapat menemukan deskripsi produk yang lebih detail, termasuk spesifikasi produk, ukuran, bahan, warna, dan fitur-fitur lainnya. Selain itu, pengguna juga dapat melihat gambar-gambar produk yang jelas untuk mendapatkan pemahaman yang lebih baik tentang produk tersebut.

Selain menyajikan informasi, halaman detail produk juga memberikan kemudahan bagi pengguna untuk melakukan pembelian produk. Pengguna dapat langsung menambahkan produk ke keranjang belanja dengan mengklik tombol "Tambah ke Keranjang" dan menyimpan produk ke dalam daftar list.

Dengan adanya halaman detail produk, pengguna dapat memperoleh informasi yang lengkap sebelum memutuskan untuk membeli. Hal ini membantu pengguna membuat keputusan yang tepat dan memenuhi kebutuhan mereka.

Halaman keranjang

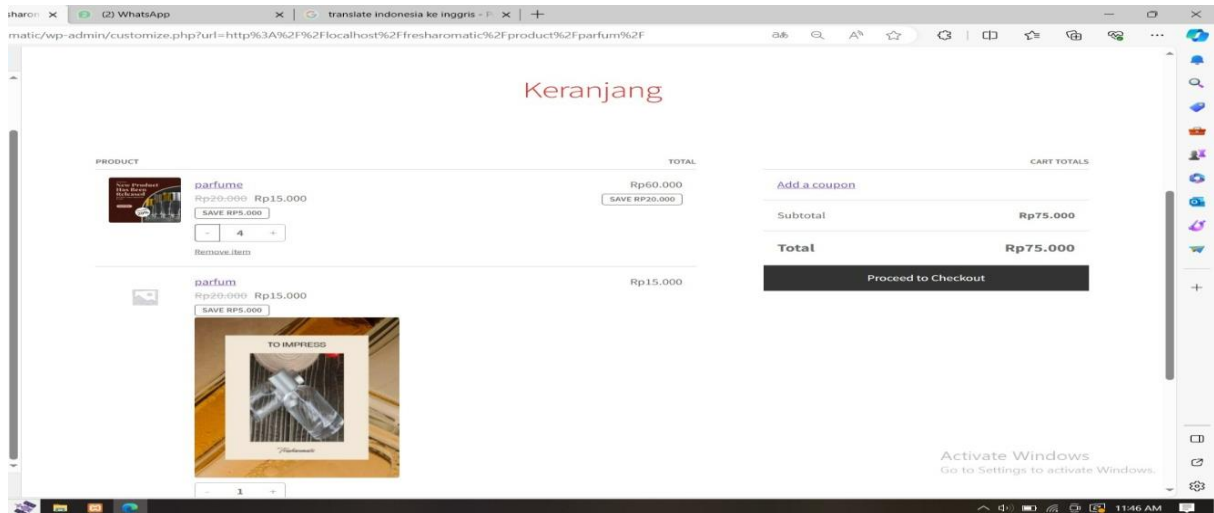
Halaman keranjang belanja ini merupakan halaman yang akan menampilkan barang/produk yang telah ditambahkan oleh konsumen ke dalam keranjang belanja untuk di check out.



Gambar halaman keranjang

Halaman checkout

Halaman Checkout merupakan halaman yang sangat penting dalam sistem penjualan dan promosi produk di Toko parfum fresharomatic jl baharudin yusuf Tembilahan kota. Pada halaman ini, pengguna akan diminta untuk memasukkan informasi detail kontak, serta memilih opsi pembayaran yang diinginkan.



Gambar halaman checkout

Kesimpulan

kesimpulan yang dapat di ambil dari penulis Pelatihan implementasi penggunaan aplikasi P.O.S sebagai media penjualan bertujuan untuk meningkatkan efisiensi dan akurasi proses penjualan. Dengan melibatkan karyawan dalam pelatihan, perusahaan dapat memastikan pemahaman yang baik tentang fungsi aplikasi P.O.S, meminimalkan kesalahan transaksi, dan meningkatkan layanan pelanggan. Selain itu, pelatihan ini juga dapat membantu dalam mempercepat proses pembukuan dan pemantauan stok, memberikan dampak positif terhadap produktivitas dan profitabilitas perusahaan parfum bertujuan untuk meningkatkan efisiensi operasional, memastikan akurasi transaksi penjualan, dan memberikan pengalaman pelanggan yang lebih baik. Dengan karyawan yang terampil dalam menggunakan aplikasi ini, perusahaan dapat mengoptimalkan manajemen stok parfum, mempercepat proses check-out, dan meningkatkan pelacakan penjualan. Selain itu, implementasi P.O.S dalam penjualan parfum dapat membantu perusahaan untuk lebih responsif terhadap tren pasar dan memahami preferensi pelanggan, berkontribusi pada pertumbuhan bisnis dan kepuasan pelanggan yang lebih tinggi.

fresharomatic adalah toko yang menyediakan berbagai varian aroma parfum pria dan wanita seperti tailor swift, ck one, lovely, baccarat, roman wish dan lainnya.

DAFTAR PUSTAKA

- [1]Jibril et al., 2022; Kasus Pada et al., 2007; Primasari & Wibisono, 2022; Rachman & Cecep Muhamad Sidik Ramdani, 2016; Zaitunnisaa & Arifin, 2021)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>
- [2]Kasus Pada, S., Buku, T., Jalan, G., Sudirman, J., Skripsi, Y., Untuk, D., Salah, M., Syarat, S., Gelar, M., Program, S. E., Oleh, S. A., Aji, T., & Pangastuti, S. (2007). *Evaluasi Sistem Point-of-Sale*.
- [3]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.
- [4]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>
- [5]Zaitunnisaa, L., & Arifin, R. W. (2021). Sistem Informasi Point Of Sales Berbasis Web Pada Toko Usaha Mandiri. *INFORMATION SYSTEM FOR EDUCATORS AND PROFESSIONALS: Journal of Information System*, 5(2), 141. <https://doi.org/10.51211/isbi.v5i2.1553>