

Pelatihan dan Implementasi Aplikasi P.O.S sebagai media pemasaran pada UMKM Toko Fruity Happy

Mohd Fawwaz Ramadhan¹

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

*e-mail: mohdfawwazramadhan26s@gmail.com¹

Abstrak

Toko Fruity Happy, sebagai Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) menghadapi tantangan dalam mengelola proses penjualan dan memperkuat strategi pemasaran. Untuk meningkatkan efisiensi operasional dan daya saing, dilakukan pelatihan dan implementasi aplikasi P.O.S (Point of Sale) sebagai media pemasaran. Pemilihan aplikasi P.O.S dilakukan dengan cermat, dengan mempertimbangkan kebutuhan spesifik Happy Fruity Store. Aplikasi tersebut disesuaikan dengan fitur-fitur yang mendukung jenis produk dan strategi pemasaran yang digunakan oleh UMKM tersebut. Efek positif terlihat pada peningkatan efisiensi operasional Toko Fruity Happy setelah penerapan P.O.S. Pelanggan merasakan pengalaman transaksi yang lebih lancar, dan UMKM dapat memanfaatkan data yang dihasilkan oleh aplikasi P.O.S untuk merancang strategi pemasaran yang lebih efektif. Dukungan dan pemeliharaan sistem terus berlanjut, dengan pelatihan lanjutan dan evaluasi berkala untuk memastikan karyawan tetap terampil dan aplikasi POS tetap relevan dengan perkembangan bisnis. Penelitian ini menyoroti peran positif pelatihan dan implementasi aplikasi P.O.S sebagai alat media pemasaran bagi UMKM seperti Toko Buah Happy. Langkah-langkah ini dapat berfungsi sebagai panduan bagi UMKM serupa yang ingin memanfaatkan teknologi untuk meningkatkan kinerja operasional dan daya saing mereka di pasar yang selalu berubah di kota Tembilahan.

Keyword : Aplikasi, Pelatihan, Implementasi P.O.S

Abstract

Toko Fruity Happy, as a Micro, Small and Medium Enterprise (MSME), faces challenges in managing sales processes and strengthening marketing strategies. To improve operational efficiency and competitiveness, training and implementation of P.O.S (Point of Sale) applications as marketing media were conducted. The selection of P.O.S applications was meticulously carried out, considering the specific needs of the Happy Fruity Store. The application is adapted to include features that support the types of products and marketing strategies used by these MSMEs. A positive effect was seen in the improvement of operational efficiency of Toko Fruity Happy after the implementation of P.O.S. Customers experience a smoother transaction experience, and MSMEs can utilize the data generated by the P.O.S application to design more effective marketing strategies. System support and maintenance is continuous, with follow-up training and periodic evaluations to ensure employees remain skilled and P.O.S applications remain relevant to business developments. This research highlights the positive role of training and implementation of the P.O.S application as a marketing media tool for MSMEs such as Toko Fruity Happy. These measures can serve as a guide for similar MSMEs looking to leverage technology to improve their operational performance and competitiveness in an ever-changing market in Tembilahan city.

Keyword : Application, Training, Implementation, P.O.S

1. PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memainkan peran penting dalam perekonomian global, termasuk Toko Fruity Happy, yang beroperasi awal tahun 2022. Fruity Happy menyediakan makanan dan minuman segar dan nikmat salah satu best seller mereka yaitu Salad Buah dan masih banyak hidangan yang lain nya yang tidak kalah enak nya. Toko Fruity Happy beralamat di jl. Soebrantas gg. Perwira dan jl. Skb, Tembilahan Riau, Fruity Happy memiliki

dua tempat. Target pasar Toko Fruity Happy yaitu Semua konsumen salah satu nya Mahasiswa siswa, dan pekerja kantor[1].

POS (Point of Sales) merupakan sistem aplikasi yang diterapkan pada bisnis minimarket atau pertokoan untuk menangani pengolahan data transaksi pembelian (purchases), transaksi penjualan eceran (retails), transaksi retur pembelian (purchase returns), dan laporan transaksi (reporting) yang secara umum dibutuhkan dalam pengambilan keputusan strategis oleh para pebisnis swalayan, organisasi, maupun perusahaan skala kecil dan menengah. Salah satu solusi yang telah terbukti efektif adalah aplikasi Point of Sale (P.O.S), yang tidak hanya membantu dalam manajemen transaksi tetapi juga dapat berfungsi sebagai media pemasaran yang efisien[2].

Dipilihnya aplikasi point of sales dikarenakan dapat memberikan pelayanan yang lebih baik kepada pelanggan dalam hal perhitungan harga dan jumlah barang yang dibeli menjadi lebih cepat, sehingga tidak lagi bergantung pada pencatatan manual serta memberikan informasi secara terperinci atas setiap transaksi yang terjadi, selain itu aplikasi point of sales memiliki keuntungan lainnya yaitu dapat dengan mudah melakukan pengolahan data secara digital dan cepat guna menghindari hilangnya data[3].

Dalam lingkup POS, sebuah mesin kasir tidak berdiri sendiri namun sudah termasuk di dalamnya software penunjang dan piranti lain. Sistem POS melakukan lebih dari sekedar transaksi jual beli, didalamnya juga bisa terintegrasi perhitungan akuntansi, manajemen barang dan stok.[4]

Manfaat dari sistem Point of Sales untuk sebuah organisasi salah satunya adalah untuk mengolah transaksi-transaksi, mengurangi biaya dan menghasilkan pendapatan sebagai salah satu produk atau pelayanan mereka. Perusahaan menggunakan sistem Point of Sale untuk mempertahankan persediaan pada tingkat paling rendah agar konsisten dengan jenis barang yang tersedia.[5]

2. METODE

Tempat Pengabdian

Lokasi pengabdian ini dilaksanakan di Toko Fruity Happy Tembilahan. Toko ini beralamat di Jalan Skb Tembilahan, Indragiri Hilir, Riau. Pengabdian ini dilaksanakan pada bulan Desember 2023.

Pada pengabdian ini menggunakan beberapa tahapan yaitu :

1. 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 Fruity Happy, 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 Fruity Happy. 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 2.1 Salah Satu Produk Toko Fruity Happy

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



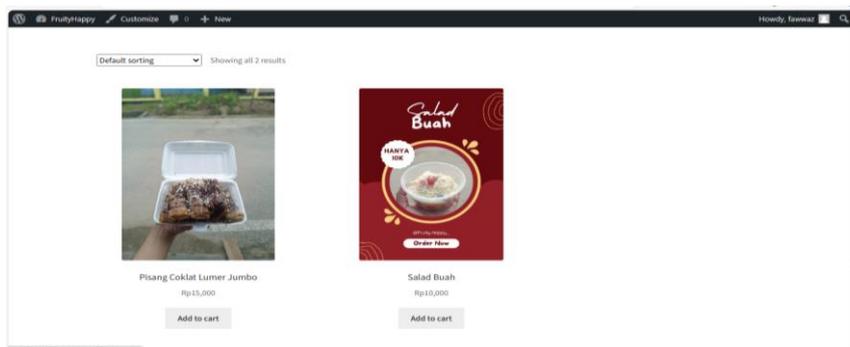
Gambar 2.2 Foto Bersama Pemilik.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Setelah semua tahapan selesai dikerjakan, maka didapatkan sebuah sistem informasi penjualan yang akan diimplementasikan di toko Fruity Happy.

Menu Dashboard

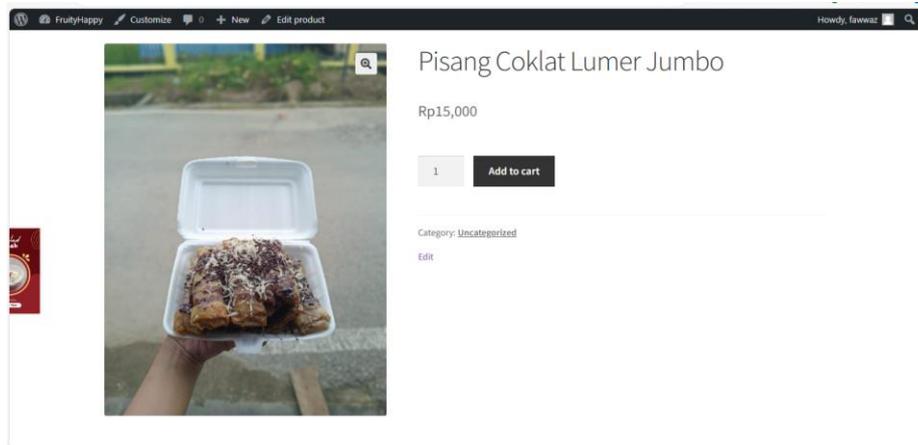
Dashboard merupakan halaman yang menampilkan kategori produk yang tersedia. Pengguna dapat mencari produk berdasarkan kategori produk yang tersedia



Gambar 3.1 Dashboard Menu

Detail Produk

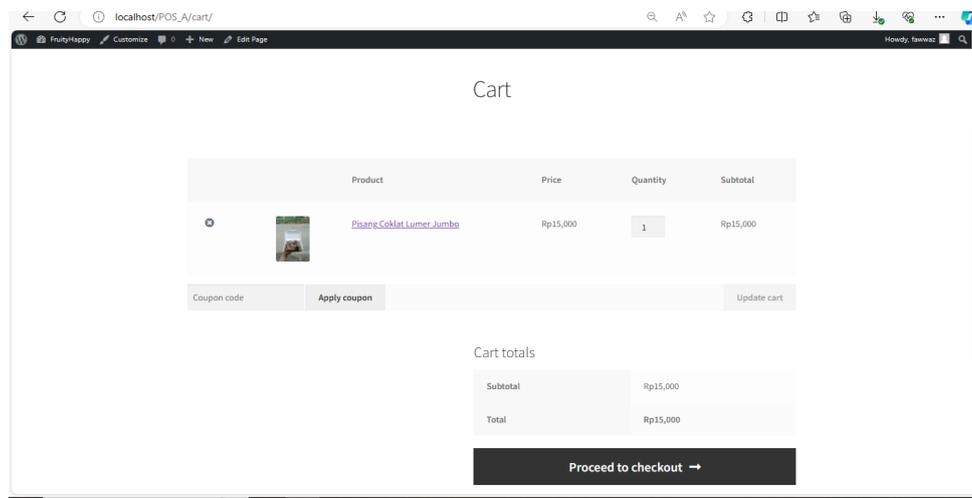
Detail produk adalah menu untuk menampilkan informasi deskripsi lebih detail dari produk yang dijual. Dari sini pengguna dapat langsung membeli produk tersebut dengan mengklik add to cart



Gambar 3.2 Detail Produk

Proses Pembelian

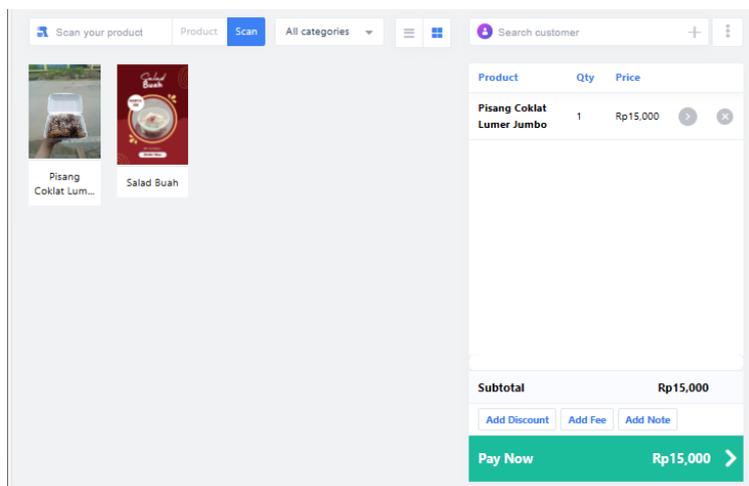
Proses Pembelian adalah untuk menampilkan produk yang akan di checkout dari customer dan menampilkan harga yang akan dibayar. Lalu proses pembayaran akan di lakukan.



Gambar 3.3 Proses Pembelian

Proses pembayaran

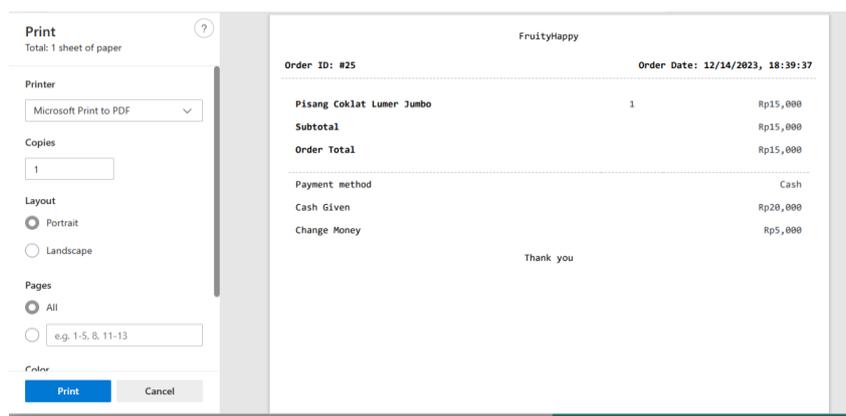
Proses Pembayaran merupakan dimana kasir melakukan transaksi pemesanan dari customer



Gambar 3.4 Proses Pembayaran

Hasil Struk Pemesanan

Hasil Struk Pemesanan menampilkan struk belanja dan bukti pembayaran telah berhasil.



Gambar 3.5 Hasil Struk Pemesanan

4. KESIMPULAN

Dipilihnya aplikasi point of sales dikarenakan dapat memberikan pelayanan yang lebih baik kepada pelanggan dalam hal perhitungan harga dan jumlah barang yang dibeli menjadi lebih cepat, sehingga tidak lagi bergantung pada pencatatan manual serta memberikan informasi secara terperinci atas setiap transaksi yang terjadi, selain itu aplikasi point of sales memiliki keuntungan lainnya yaitu dapat dengan mudah melakukan pengolahan data secara digital, dan akan makin di kembangkan proses Aplikasi P.O.S pada toko Fruity Happy.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] G. Pamungkas and H. Yuliansyah, "Rancang Bangun Aplikasi Android Pos (Point of Sale) Kafe Untuk Kasir Portable Dan Bluetooth Printer," *JST (Jurnal Sains dan Teknol.*, vol. 6, no. 1, pp. 199–208, 2017, doi: 10.23887/jstundiksha.v6i1.8828.
- [2] S. D. H. Permana and . F., "Analisa Dan Perancangan Aplikasi Point Of Sale (POS) Untuk Mendukung Manajemen Hubungan Pelanggan," *J. Teknol. Inf. dan Ilmu Komput.*, vol. 2, no. 1, p. 20, 2015, doi: 10.25126/jtiik.201521124.
- [3] S. K. Dirjen *et al.*, "Terakreditasi SINTA Peringkat 4 Pengembangan Aplikasi Point Of Sale Berbasis Android Menggunakan Metode Rapid Application Development," vol. 3, no. 1, pp. 211–218, 2018.
- [4] J. Sengka, C. Manorek, M. Rampala, and M. Gabriel, "Perancangan sistem informasi point of sales," *ResearchGate*, no. March, p. 19, 2022, [Online]. Available: <https://www.researchgate.net/publication/359402498%0APERANCANGAN>
- [5] Muhammad Galang Ramadhan, "Perancangan Sistem Informasi Pos (Point of Sales) Berbasis Web Dengan Menggunakan Framework Codeigniter Pada Pasar Swalayan," *Electrician*, vol. 14, no. 3, pp. 76–83, 2020, doi: 10.23960/elc.v14n3.2155.