

Pelatihan dan Implementasi Aplikasi P.O.S sebagai media bisnis Buket Basyarah simpang gaung

ROCKY SAPUTRA¹

¹SistemInformasi, Fakultas Teknik dan Ilmu Komputer, Universitas Islam Indragiri

*e-mail: ramayantiramayanti29@gmail.com¹

Abstrak

Pelatihan dan implementasi aplikasi P.O.S (Point of Sale) dalam bisnis buket basyarah bertujuan untuk memperkenalkan sistem yang memudahkan proses penjualan, melacak inventaris, dan meningkatkan efisiensi operasional. Pelatihan akan fokus pada penggunaan aplikasi, manajemen inventaris, dan strategi pemasaran yang dapat diterapkan menggunakan aplikasi P.O.S untuk meningkatkan visibilitas dan penjualan buket bunga. Implementasi aplikasi P.O.S akan memungkinkan pemilik usaha untuk mengelola transaksi dengan lebih efisien, memperluas jangkauan pemasaran melalui analisis data pelanggan, serta meningkatkan pengalaman pelanggan melalui layanan yang lebih responsif dan personal.

Kata kunci: Proses Penjualan, Pengalaman, Strategi Pemasaran, Buket Basyarah,

Abstract

Training and implementation of the P.O.S (Point of Sale) application in the basyarah bouquet business aims to introduce a system that facilitates the sales process, tracks inventory, and increases operational efficiency. Training will focus on application usage, inventory management, and marketing strategies that can be implemented using the P.O.S application to increase the visibility and sales of flower bouquets. Implementing the P.O.S application will enable business owners to manage transactions more efficiently, expand marketing reach through customer data analysis, and improve customer experience through more responsive and personalized service.

Keywords: Sales Process, Experience, Marketing Strategy, Basyarah Bouquets,

1. PENDAHULUAN

Implementasi aplikasi P.O.S untuk pemasaran pada bisnis buket basyarah akan fokus pada kebutuhan akan sistem yang mempermudah proses penjualan dan mengelola inventaris. Sistem ini bertujuan untuk meningkatkan efisiensi operasional dan memperluas cakupan pemasaran. Di samping itu, akan disoroti pula pentingnya penggunaan aplikasi P.O.S dalam menerapkan strategi pemasaran yang tepat untuk meningkatkan visibilitas produk, memahami pola pembelian pelanggan, serta meningkatkan interaksi yang lebih personal dan responsif dengan pelanggan. Dengan pendahuluan yang kokoh, pelatihan dan implementasi ini diharapkan dapat memberikan fondasi yang kuat bagi bisnis buket bunga untuk berkembang dan bersaing di pasar yang semakin kompetitif. [1]

Dalam pelatihan ini, kami akan membahas beragam topik, termasuk tetapi tidak terbatas pada: **Pengenalan P.O.S:** Memahami fungsi dan manfaat utama dari sistem P.O.S dalam konteks bisnis Buket Anda. **Implementasi Aplikasi P.O.S:** Langkah-langkah praktis untuk menerapkan aplikasi P.O.S secara efektif dalam operasi sehari-hari. **Manajemen Inventaris:** Bagaimana mengintegrasikan inventaris Buket Anda ke dalam sistem P.O.S untuk pengelolaan yang lebih efisien. **Pelaporan dan Analisis:** Memahami bagaimana data yang dihasilkan oleh aplikasi P.O.S dapat digunakan untuk analisis bisnis yang lebih baik. **Keamanan dan Kepatuhan:** Menjaga keamanan data pelanggan dan mematuhi regulasi yang berlaku dalam penggunaan aplikasi P.O.S. Dengan pengetahuan yang Anda peroleh dari pelatihan ini, diharapkan Anda akan mampu mengoptimalkan operasi bisnis Buket Anda dengan lebih efisien, meningkatkan pengalaman pelanggan, serta membuat keputusan yang lebih baik berdasarkan analisis data yang akurat.

2. METODE

Tempat Pengabdian

Lokasi pengabdian ini dilaksanakan di toko Buket Basyarah simpang gaung. Toko ini beralamat di jalan Provinsi tiga skawan, Indragiri Hilir, Riau. Pengabdian ini dilaksanakan pada bulan November 2023.

Dalam pengabdian ini menggunakan beberapa tahapannya itu :

1. Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan untuk menyelesaikan pengabdian ini, antarlain : 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 Buket Basyarah, 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 Buket Basyarah. 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.[2]



Gambar 1 : Wawancara dengan Owner Buket

2. Analisa, Dalam tahap analisa kami menganalisa hal apa saja yang dibutuhkan
3. Pengembangan, Dalam tahap pengembangan aplikasi akan dikembang kan berdasar kan analisa yang telah dibuat sebelumnya
4. Pengujian dan implementasi, Dalam tahap ini kami melakukan testing aplikasi dan setelah lulus testing aplikasi akan di implementasikan di toko Buket Basyarah



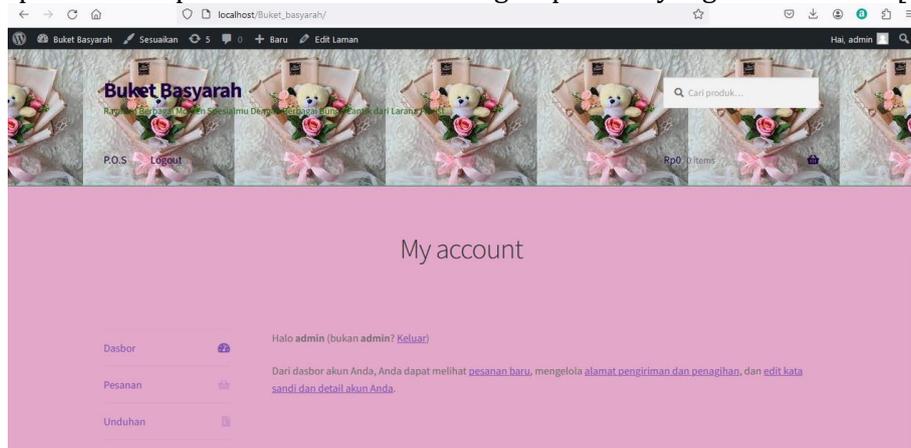
Gambar2Dokumentasidengan Owner Buket Basyarah

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Setelah semua tahapan telah selesai dikerjakan, maka di dapat lah sebuah sistem informasi penjualan yang akan di implementasikan pada Buket Basyarah

Menu Dashboard

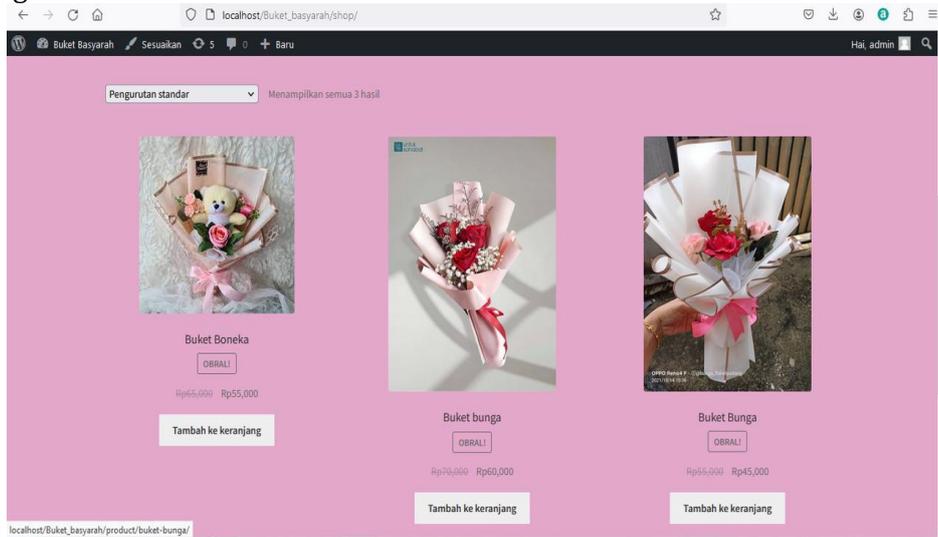
Dashboard merupakan halaman yang akan menampilkan kategori produk yang tersedia. Pengguna dapat mencari produk berdasarkan kategori produk yang telah tersedia[3]



Gambar 3 :Tampilan Dashboard

HalamanProduk

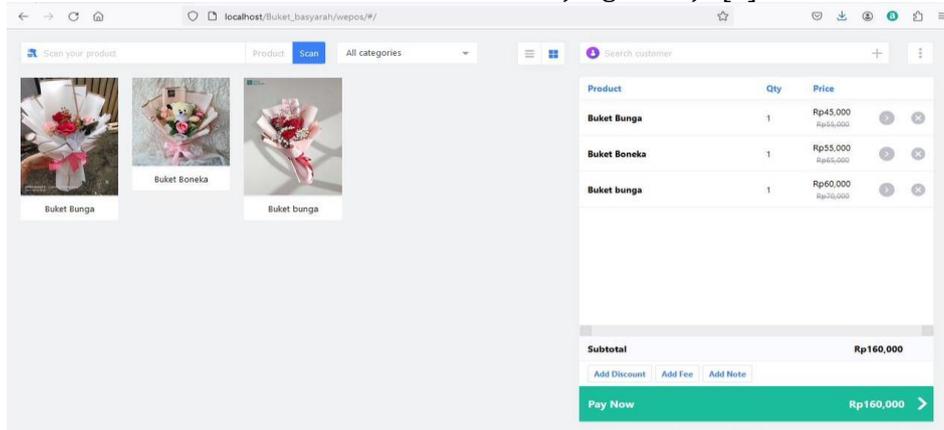
Halaman Produk pada Buket Basyarah simpang gaung merujuk pada bagian atau sejumlah halaman di situs web yang di dedikasikan untuk menampilkan informasi lengkap tentang produk-produk yang ditawarkan



Gambar 4 :HalamanProduk Buket Basyarah

Halaman Keranjang Belanja

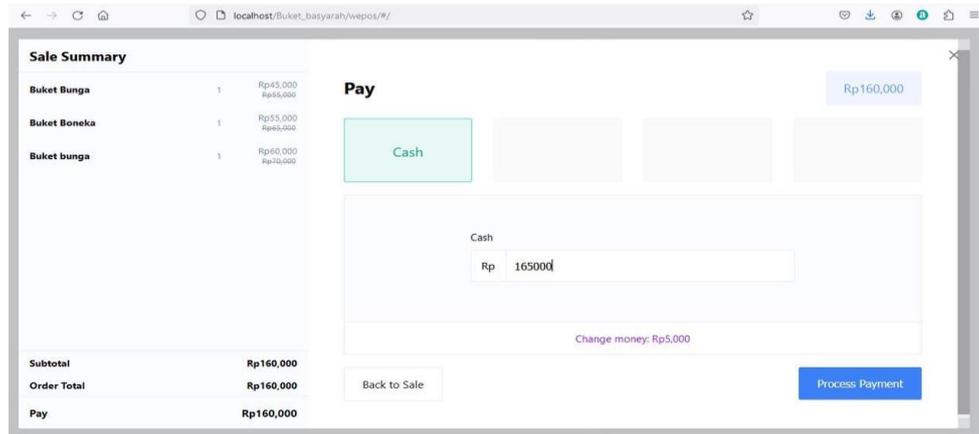
Halaman keranjang belanja ini merupakan halaman yang akan menampilkan barang/produk yang telah ditambah kan oleh customer kedalam keranjang belanja.[4]



Gambar 5 :Halaman Keranjang Belanja

Halaman Checkout

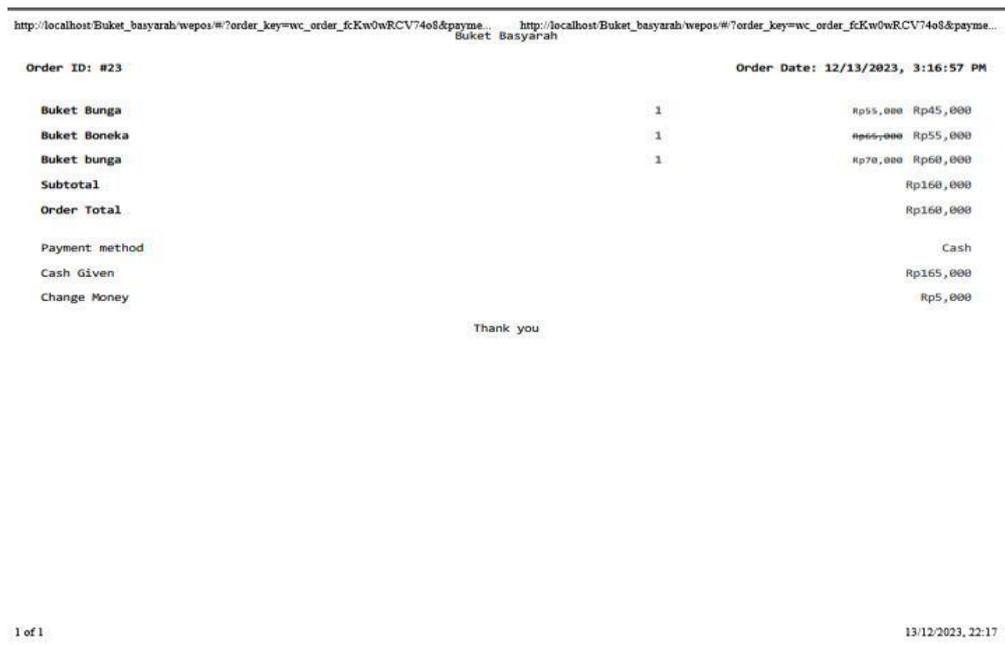
Halaman Checkout ini adalah halaman yang berisi kan tentang detail alamat pelanggan, metode pembayaran, beserta detail pesannya.



Gambar 6 :Halaman Checkout

Bukti pembayaran

Bukti pembayaran dari Toko Buket Basyarah merujuk pada dokumen atau rekam transaksi yang menunjukkan bahwa pembayaran telah dilakukan kepada Toko Buket Basyarah sebagai konfirmasi pembelian barang atau layanan.[5]



Gambar 7 : Bukti Pembayaran

4. KESIMPULAN

Tercapainya peningkatan efisiensi operasional, pengelolaan inventaris yang lebih baik, dan penggunaan strategi pemasaran yang tepat. Melalui aplikasi ini, bisnis dapat meningkatkan visibilitas produk, memahami pola pembelian pelanggan, serta menciptakan pengalaman pelanggan yang lebih responsif dan personal. Dengan demikian, bisnis buket bunga dapat secara signifikan memperluas jangkauan pemasaran dan meningkatkan loyalitas pelanggan, menciptakan fondasi yang kuat bagi pertumbuhan dan keberlanjutan bisnis di pasar yang dinamis.

REFERENSI

- [1] Z. Z. Ali, "Kuliah Pengabdian Masyarakat Dari Rumah Berbasis Moderasi Beragama," *Dedik. J. Pengabd. Masy.*, vol. 3, no. 2, p. 175, 2021, doi: 10.32332/d.v3i2.3197.
- [2] M. Jibril, M. Amin, E. Pirnanda, and ..., "Pelatihan dan Implementasi Website E-Commerce sebagai media pemasaran pada UMKM Toko Macro Distro di Tembilahan," *Trijoergi Vanza, Ariati Risma, Ulandari Putri, Pirnanda Eki, Darmawan, Amin Muhammad, Jibril Muhammad*, vol. 1, no. 1, pp. 3-7, 2022, doi: 10.56854/jphb.v1i1.38.
- [3] M. Jibril *et al.*, "Pelatihan Dan Implementasi Website E - Commerce Sebagai Media," vol. 1, pp. 86-91, 2023.
- [4] 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.
- [5] L. Hanim, E. Soponyono, and M. Maryanto, "Pengembangan UMKM Digital di Masa Pandemi Covid-19," *Pros. Semin. Nas. Penelit. dan Pengabd. Kpd. Masy.*, vol. 2, no. 1, pp. 30-39, 2022, doi: 10.24967/psn.v2i1.1452.