

PELATIHAN DAN IMPLEMENTASI POS SEBAGAI MEDIA PEMASARAN PADA TOKO IWAN CELL TEMBILAHAN

Jamiya Ranika¹

¹Sistem Infomasi, Teknik dan Ilmu Komputer, Universitas Islam Indragiri Riau

Email: jamiyaranika@gmail.com¹

Abstrak

Toko Iwan Cell merupakan sebuah konter headphone di tembilahan . Namun, tantangan yang dihadapi adalah kurangnya promosi dan penjualan konvensional dengan interaksi langsung ke toko. Oleh karena itu, diperlukan oint Of Sales merupakan suatu sistem pendukung transaksi penjualan misalnya pada toko Iwan Cell dan dilengkapi dengan plugin pendukung. POS Pada perancangan dan pembangunan aplikasi ini menggunakan teknik pengambilan data dengan cara Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara, observasi, dokumentasi, data sekunder,data primer, dan studi literature agar mendapatkan data-data. Diharapkan konter Iwan Cell dapat meningkatkan visibilitas, memberikan informasi detail, serta menawarkan promosi secara efektif melalui platform online, mendukung pertumbuhan dan kemajuan bisnis.

Kata Kunci: *Toko Iwan Cell,Point of Sales (POS),Promosi online*

Abstract

Iwan Cell Shop is a headphone counter in Tembilahan. However, the challenge faced is the lack of conventional promotions and sales with direct interaction in stores. Therefore, Oint Of Sales is needed, a sales transaction support system, for example at the Iwan Cell shop and equipped with supporting plugins. POS In designing and building this application, data collection techniques were used by collecting data through interviews, observation, documentation, secondary data, primary data and literature studies in order to obtain the data. It is hoped that the Iwan Cell counter can increase visibility, provide detailed information, and offer promotions effectively through online platforms, supporting business growth and progress.

Keywords: *Iwan Cell Store, Point of Sales (POS), Online promotion*

1. PENDAHULUAN

Pengertian dari Point Of Sale (POS) yaitu merupakan kegiatan yang berorientasi pada penjualan serta sistem yang membantu proses transaksi. [1]

Menurut Kosasi (2014), Perancangan sistem aplikasi Point Of Sale (POS) dapat memberikan pelayanan yang lebih baik kepada konsumen, seperti dalam perhitungan harga dan jumlah barang yang dibeli dapat menjadi lebih cepat dan kuantitas barang tidak lagi bergantung kepada pencatatan manual [2]

Iwan Cell merupakan sebuah toko yang menjual aksesoris handphone. Proses jual beli yang awalnya menggunakan cara manual dengan menulis daftar barang yang di beli pada sebuah nota pembelian kemudian di hitung menggunakan kalkulator[3].

E-Commerce, sebagai suatu platform perdagangan elektronik, telah menjadi katalisator penting dalam dunia bisnis modem. Menyajikan cara yang efisien dan efektif untuk berbelanja, berjualan, serta bertukar informasi, E-Commerce mengubah paradigma tradisional menjadi suatu ekosistem digital yang dinamis. Dalam konteks ini, toko Iwan Cell yang terletak di Jl. Sultan Syarif Qasim, Kec. Tembilahan, kabupaten Indragiri Hilir, Riau 29214, menghadapi tantangan dalam meningkatkan visibilitas, promosi, dan jangkauan penjualannya. Beberapa masalah yang dihadapi oleh toko Iwan Cell meliputi kurangnya pemanfaatan data pelanggan untuk keperluan promosi produk terbaru, kesulitan mendapatkan brand awareness, dan terbatasnya cakupan promosi jasa E-Commerce pada area sekitar Tembilahan.

Solusi untuk permasalahan diatas adalah dengan membangun sebuah aplikasi point of sales (POS) yang dapat mencatat stok barang, transaksi pemesanan barang, transaksi pembelian barang, transaksi penjualan barang hingga laporan rugi laba, sehingga mempermudah karyawan

maupun owner dalam melakukan manajemen di dalam butik. Aplikasi yang dibangun nantinya akan berbasis web dikarenakan dapat dijalankan dengan mudah secara intranet dan berbasis client-server [4]

Point of sales sebuah sistem informasi yang dapat memungkinkan untuk transaksi, yang didalamnya dan termasuk juga penggunaan mesin kasir. Dalam lingkup Point Of Sales, sebuah mesin kasir tidak berdiri sendiri namun sudah termasuk di dalamnya fitur-fitur lainnya. Sistem Point of Sales dapat melakukan lebih dari sekedar transaksi jual dan beli, didalamnya namun juga bisa terintegrasi perhitungan akuntansi, manajemen barang dan stok, manajemen penggajian karyawan, melakukan perhitungan hutang piutang, dan berbagai macam fungsi dan fitur lainnya. Dengan adanya Point of sales dalam kebutuhan perusahaan ataupun toko yang akan memasarkan dan bertransaksi dengan produk atau barang yang dijual, dirasa akan menjadi lebih efektif dan efisien, karena terbantu dengan terotomatisasinya sistem dan mengurangi kesalahan informasi seperti pencatatan penjualan dan akuntansi perusahaan atau toko [5].

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka pembukuan yang rapi memiliki peran yang sangat penting dalam menjalankan bisnis. Dengan memiliki pencatatan keuangan yang rapi dan tertata, usaha dapat terhindar dari kerugian atau kepailitan. Selain itu dengan memiliki system informasi yang telah terintegrasi juga dapat membantu memberikan data dan mendukung dalam kegiatan pemasaran digital. Oleh karena itu, tim pengabdian kepada masyarakat menginisiasi program pengabdian kepada masyarakat dengan judul "Pelatihan dan Implementasi POS sebagai media pemasaran pada Toko Iwan Cell Tembilahan" [6].

2. METODE

Tempat Pengabdian

Lokasi pengabdian ini dilaksanakan di Toko Iwan Cell Tembilahan, Riau. Pengabdian ini dilaksanakan pada bulan Desember 2023.

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 Iwan Cell, 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 Iwan Cell. 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 Wawancara dengan pihak Toko Iwan Cell

2. Analisa, pada tahap Analisa kami menganalisa hal apa saja yang dibutuhkan.
3. Pengembangan, pada tahap pengembangan aplikasi akan di kembangkan berdasarkan Analisa yang telah di buat sebelumnya.
4. Pengujian dan implementasi, pada tahap ini saya melakukan testing aplikasi dan setelah lulus testing aplikasi akan di implementasikan di Toko Iwan Cell.



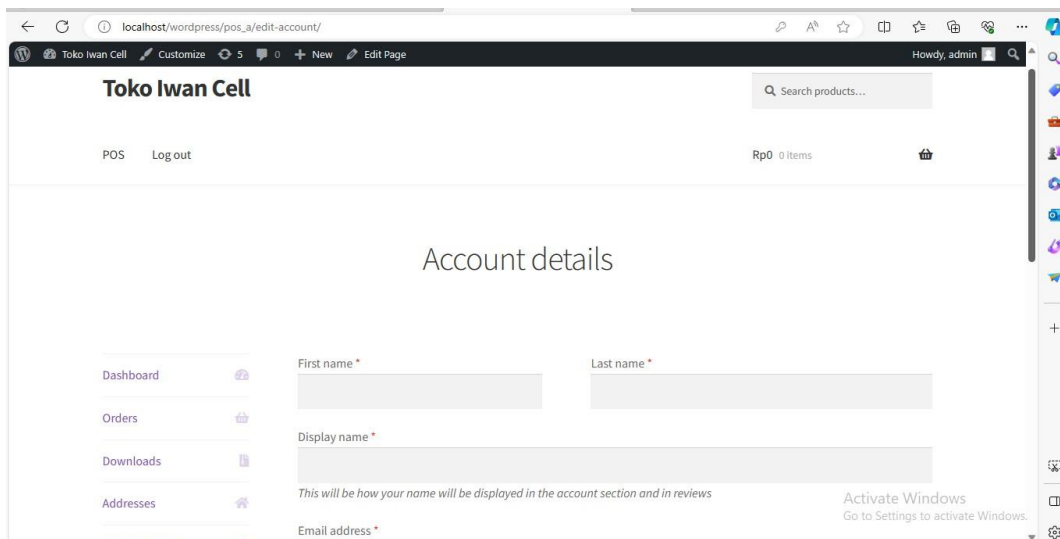
Gambar 2.2 Penyerahan APLikasi

2. HASIL DAN PEMBAHASAN

Setelah semua tahapan selesai di kerjakan, maka didapatkan sebuah sistem informasi yang akan di implementasikan di Toko Iwan Cell Ponsel.

Menu Dashboard

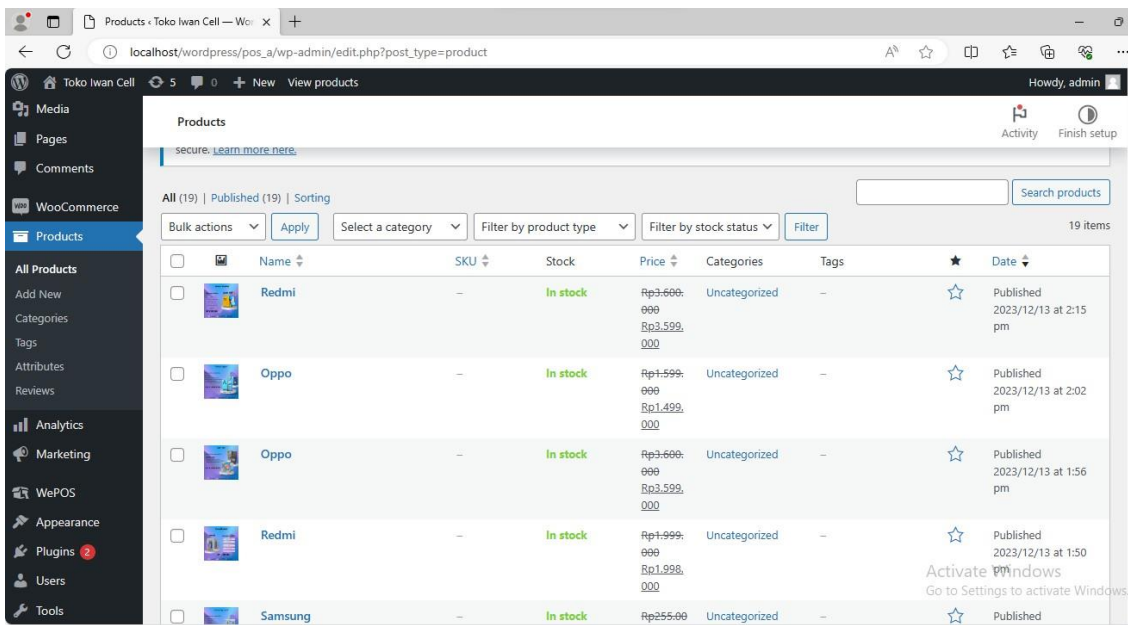
Menu produk merupakan halaman yang menampilkan untuk login pada halaman produk.



Gambar 3.1 Tampilan Menu Dashboard

Halaman Produk

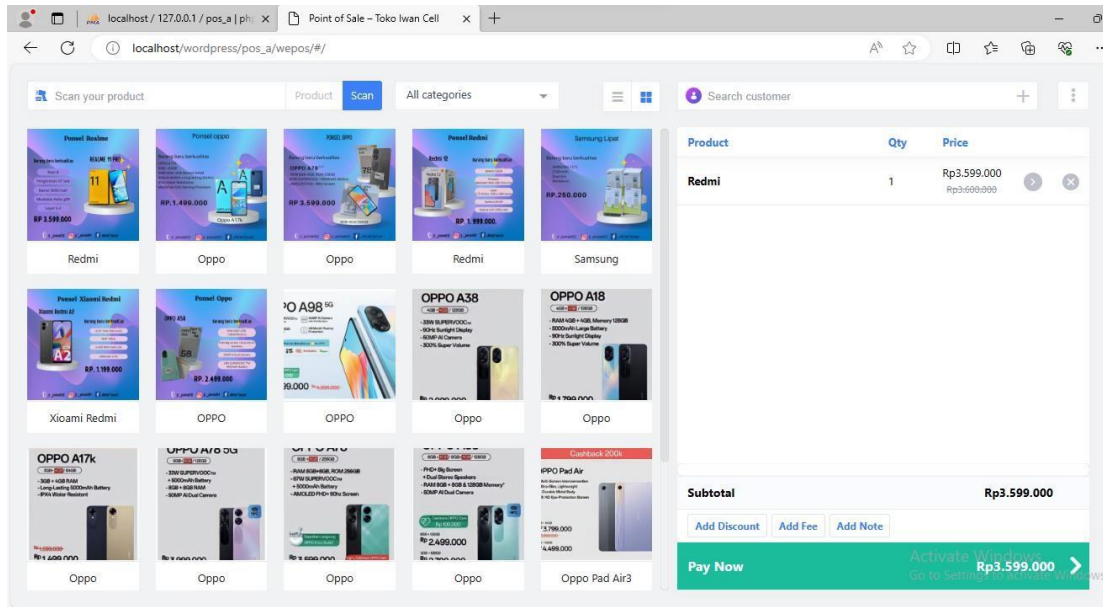
Halaman produk adalah menu untuk mengupload produk dan juga menentukan harga untuk produk yang perlu di upload, di halaman produk juga bias mengedit produk jika terjadi perubahan harga maupun design produk jika ingin di ubah ataupun ingin melihat jumlah stok produk yang ada pada toko, ini hasil dari yang sudah di masukkan.



Gambar 3.2 halaman produk

Tampilan WePOS

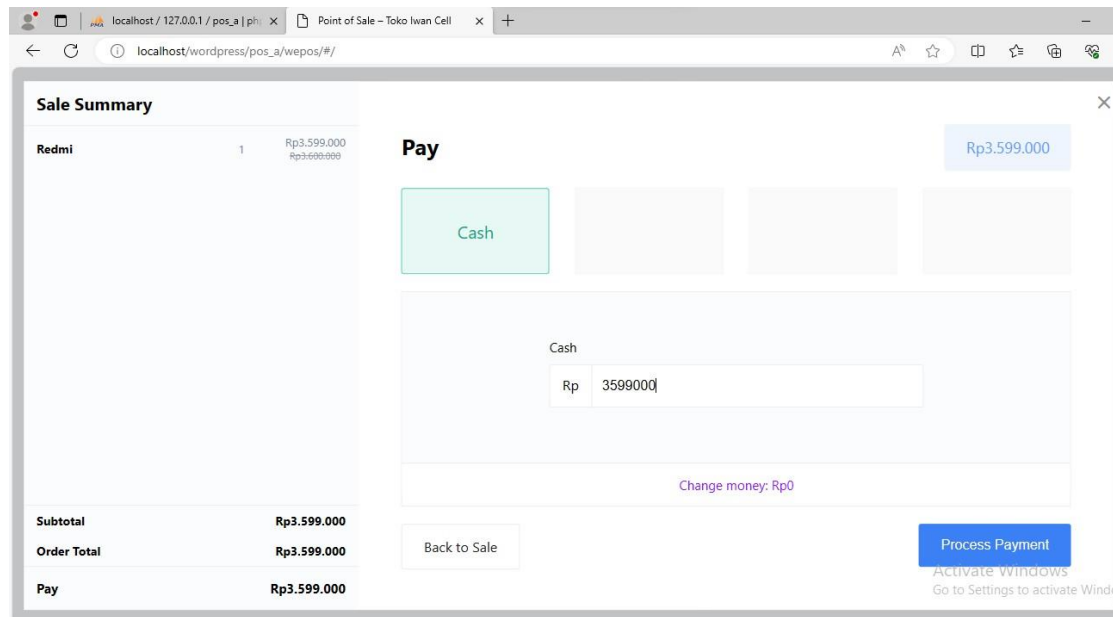
Tampilan WePOS ini adalah tampilan untuk list produk yang di inginkan konsumen agar bias mengetahui produk apa saja yang di inginkan konsumen.



Gambar 3.3 Halaman WePOS

Halaman Ringkasan Penjualan

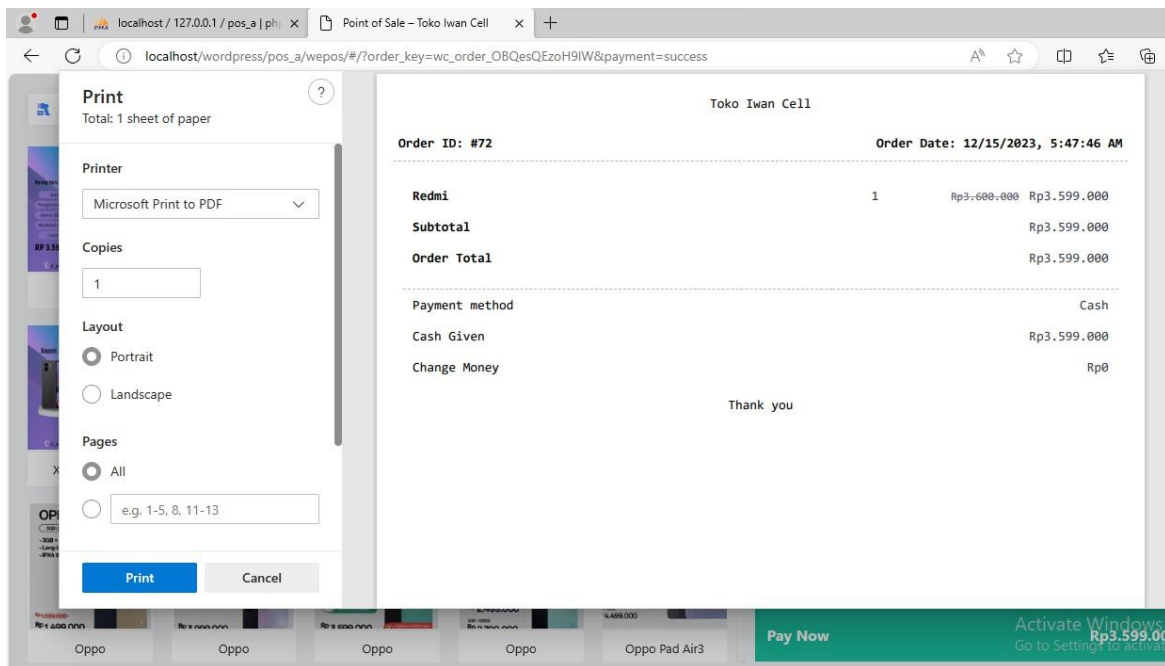
Menu ini adalah menu tempat untuk melakukan pembayaran dan juga untuk memberikan kembalian dari pembayaran yang dilakukan oleh konsumen.



Gambar 3.4 Halaman Ringkasan Penjualan

Struk Belanja

Struk belanja adalah alat bukti transaksi yang sudah dilakukan pembeli sehingga bisa mengetahui semua harga produk yang di beli tadi dan juga bisa mengetahui total semua barang yang sudah di input.



Gambar 3.5 Struk Belanja

3. KESIMPULAN

Penerapan Point of Sales (POS) pada Toko Iwan Cell di Tembilahan menjadi solusi efektif dalam mengatasi tantangan kurangnya promosi dan penjualan konvensional. Dengan menggunakan teknologi POS, toko dapat meningkatkan efisiensi operasional, mengoptimalkan manajemen stok, serta memberikan pengalaman berbelanja yang lebih baik. Pendekatan komprehensif dalam pengambilan data melalui wawancara, observasi, dan studi literatur memberikan dasar yang kokoh untuk merancang aplikasi POS berbasis web, yang diharapkan dapat mendukung pertumbuhan bisnis Toko Iwan Cell dengan meningkatkan visibilitas dan efektivitas promosi online.

Dengan implementasi POS, Toko Iwan Cell dapat memanfaatkan otomatisasi transaksi penjualan, integrasi dengan pemasaran digital, dan penyediaan informasi yang akurat untuk pengambilan keputusan. Program pelatihan dan implementasi POS sebagai bagian dari pengabdian kepada masyarakat diharapkan dapat memberikan dukungan nyata bagi pemilik toko dan karyawan, mengoptimalkan potensi bisnis, dan menjawab tuntutan era digital dalam industri perdagangan.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] F. Marisa and T. G. Yuarita, "Perancangan Aplikasi Point of Sales (Pos) Berbasis Web Menggunakan Metode Siklus Hidup Pengembangan Sistem," *J. Teknol. dan Manaj. Inform.*, vol. 3, no. 2, pp. 167–171, 2017, doi: 10.26905/jtmi.v3i2.1514.
- [2] A. A. Wansaga, H. F. Wowor, and A. M. Sambul, "Rancang Bangun Aplikasi Point of Seles (POS) untuk Toko Kecil," *J. Tek. Inform.*, pp. 1–8, 2021, [Online]. Available: <http://repo.unsrat.ac.id/3268/>
- [3] T. Bin Tahir, M. Rais, and M. Apriyadi HS, "Aplikasi Point OF Sales Menggunakan Framework Laravel," *JIKO (Jurnal Inform. dan Komputer)*, vol. 2, no. 2, pp. 55–59, 2019, doi: 10.33387/jiko.v2i2.1313.
- [4] M. S. Maulana, "Rancangan dan Implementasi Aplikasi Web Point of Sales pada Butik Anak ' Galery

- Freya ,” *J. Khatulistiwa Inform.*, vol. V, no. 1, pp. 30–35, 2017.
- [5] A. Fathurrozi, F. Masya, and Sugiyatno, “Implementasi Algoritma Apriori Untuk Prediksi Transaksi Penjualan Produk Pada Aplikasi Point Of Sales,” *Technomedia J.*, vol. 8, no. 2, pp. 70–81, 2023, doi: 10.33050/tmj.v8i2.2004.
- [6] O. P. Barus, J. J. Pangaribuan, Y. A. Pratama, A. Maulana, and F. Nadjar, “Peningkatan Kemampuan Pengelolaan Transaksi Melalui Implementasi Sistem Informasi POS Untuk Para Peternak Arjuna Farm, Deli Serdang,” *J. Pengabd. Kpd. Masy. Nusant.*, vol. 2, no. 2, pp. 110–118, 2022.