

# Pelatihan dan Implementasi P.O.S. sebagai media pemasaran pada UMKM Olahan Keripik KriussOut Tembilahan

Nurnaila Maharani<sup>1</sup>,

<sup>1</sup>Sistem Informasi, Fakultas Teknik dan Ilmu Komputer, Universitas Islam Indragiri

\*e-mail: nailamaharani863@gmail.com<sup>1</sup>

## Abstrak

*Olahan keripik KriussOut merupakan bagian dari usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) yang mengkhususkan diri dalam produksi dan penjualan keripik dengan merek KriussOut dan bertempat di Tembilahan, menghadapi tantangan dalam manajemen penjualan secara manual. Meskipun menawarkan beragam varian rasa keripik yang unik dan berkualitas, UMKM ini mengalami keterbatasan dalam akses pasar. Oleh karena itu, dalam rangka meningkatkan visibilitas dan memperluas jangkauan pemasaran, UMKM Olahan keripik KriussOut memutuskan untuk mengimplementasi Aplikasi Point of Sale (P.O.S.) sebagai solusi untuk meningkatkan efisiensi operasional dan pemasaran khususnya dalam mendata penjualan, mengelola stok, dan mempermudah proses transaksi. Dengan membuat aplikasi P.O.S. berbasis web ini diharapkan dapat meningkatkan penjualan pada UMKM Olahan keripik KriussOut.*

**Kata kunci:** UMKM, Aplikasi, Point of Sale (P.O.S.)

## Abstract

*KriussOut snack products are part of a micro, small, and medium-sized enterprise (MSME) specializing in the production and sale of snacks under the KriussOut brand, located in Tembilahan. facing challenges in manual sales management. Despite offering a variety of unique and high-quality snack flavors, this MSME experiences limitations in market access. Therefore, to enhance visibility and expand marketing reach, the KriussOut Snack MSME decided to implement the Point of Sale (P.O.S.) application as a solution to improve operational efficiency and marketing, particularly in recording sales, managing inventory, and facilitating transaction processes. By creating this web-based P.O.S. application, it is expected to boost sales for the KriussOut Snack MSME.*

**Keywords:** MSME, Application, Point of Sale (P.O.S.)

## 1. PENDAHULUAN

Saat ini, dunia telah memasuki era globalisasi yang didukung dengan kemajuan teknologi informasi yang sangat cepat. Masuknya internet sebagai pelengkap fasilitas yang ada pada komputer menambah semakin cepatnya arus globalisasi. Internet adalah sebuah alat penyebaran informasi secara global, sebuah mekanisme penyebaran informasi dan sebuah media untuk berkolaborasi dan berinteraksi antar individu dengan menggunakan komputer tanpa terhalangi batas geografis[1]. Banyaknya usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) yang mengadopsi aplikasi berbasis komputer sebagai bagian dari operasional bisnis mereka menunjukkan bahwa perkembangan teknologi informasi juga telah merambah sektor UMKM. Penerapan teknologi informasi di UMKM dapat membantu mempermudah serta mempercepat sistem operasional, terutama dalam proses pemesanan produk atau layanan, sehingga lebih mudah, efektif, dan efisien. [2]

Usaha olahan keripik KriussOut ini terpilih sebagai fokus penelitian karena mengalami kendala dalam pengelolaan data dan proses transaksi yang masih mengandalkan sistem manual. Untuk mengatasi permasalahan tersebut, Usaha olahan keripik KriussOut berencana mengimplementasikan aplikasi point of sales guna meningkatkan efisiensi operasional dan memperbaiki pengelolaan transaksi di dalam bisnis keripik mereka[3].

Olahan keripik KriussOut adalah usaha olahan keripik yang spesialisasi dalam menyediakan berbagai varian keripik dengan cita rasa unik. Terletak di Jalan Jl. Rahmad Gg. Buana I, Tembilahan Barat, Kec. Tembilahan Hulu, Kabupaten Indragiri Hilir, Riau, Keripik Enak Tembilahan tidak hanya menawarkan keripik dengan rasa lezat, tetapi juga terdapat berbagai pilihan rasa dan paket hemat bagi pelanggan setia[4]. KriussOut merupakan sebuah usaha yang berfokus pada olahan keripik dengan merk dagang KriussOut. Berdiri sejak tahun 2023, KriussOut memiliki target pasar yang luas, mencakup konsumen yang mencari alternatif camilan sehat dan inovatif. Saat ini, Meskipun KriussOut telah berusaha memanfaatkan keberadaan online dengan memiliki situs web resmi dan memanfaatkan media sosial, namun penerapan strategi digital masih terbatas. KriussOut belum sepenuhnya memanfaatkan potensi pemasaran digital dan e-commerce untuk meningkatkan visibilitas produk dan penjualan. Hal ini dapat menghambat pertumbuhan bisnis dan daya saing di era digital ini[5].

Pengertian dari Point Of Sale (POS) yaitu merupakan kegiatan yang berorientasi pada penjualan serta sistem yang membantu proses transaksi. Aplikasi POS ini dapat membantu menaikkan pendapatan usaha KriussOut karena dapat menaikkan ruang lingkup penjualan produk dan mempermudah menggunakan meningkatkan kecepatan proses usaha yg sedang berjalan[6]. Dari hasil pengamatan dan wawancara yang di lakukan disana ternyata usaha Olahan Keripik KriussOut masih melayani transaksi dengan cara manual yang mana cara ini kurang efisien untuk layanannya saat ini. Oleh sebab itu penelitian ini di harapkan dapat membantu usaha Olahan Keripik KriussOut menjadi lebih baik dari segi layanan dan juga lebih efisien dengan menggunakan sistem Point Of Sale (POS) untuk transaksi yang berjalan di sana.

#### A. IDENTIFIKASI MASALAH

Berdasarkan latar belakang yang telah disusun di atas, maka dapat ditarik beberapa permasalahan yang timbul, antara lain:

b).Pengolahan data penjualan masih dilakukan secara manual.

#### B. TUJUAN PEMBAHASAN

Tujuan dari penelitian ini adalah:

1.Merancang sebuah website untuk usaha Olahan Keripik KriussOut, menyimpannya dan menjualnya ke konsumen pada website Olahan Keripik KriussOut.

2.Merancang sebuah website untuk mempermudah konsumen dapat melakukan transaksi pembelian produk di usaha Olahan Keripik KriussOut.

## 2. METODE

### Tempat Pengabdian

Lokasi pengabdian ini dilaksanakan di Rumah Usaha Olahan Keripik KriussOut 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 Usaha Olahan Keripik KriussOut, 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 Usaha Olahan Keripik KriussOut. 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 Usaha Olahan Keripik KriussOut*

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 Usaha Olahan Keripik KriussOut.



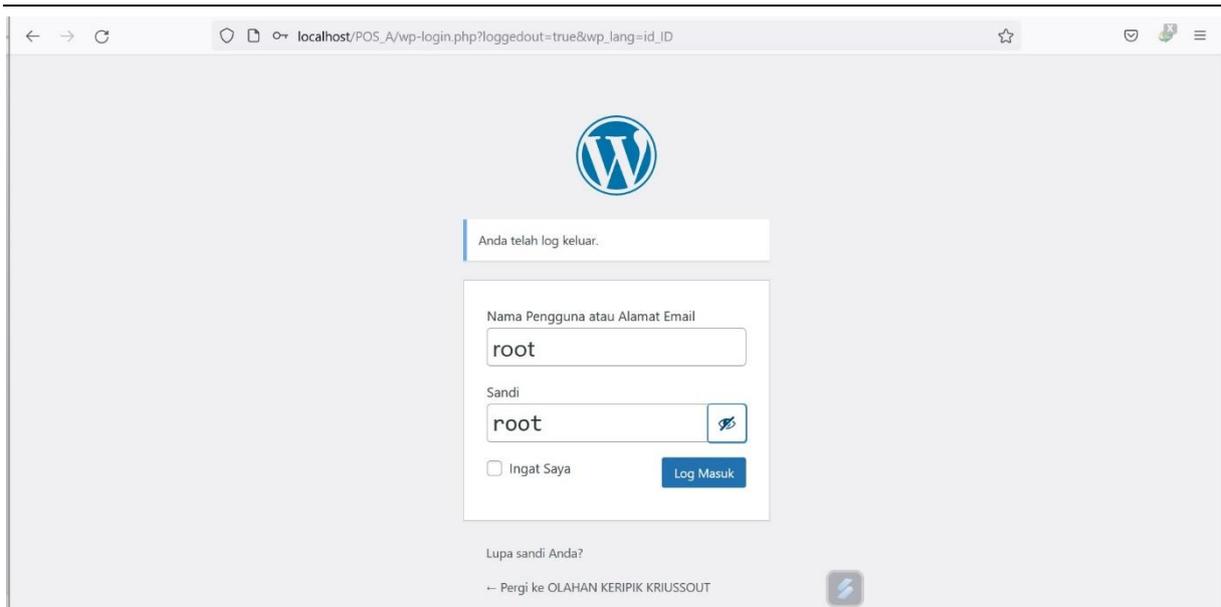
*Gambar 2.2 penyerahan aplikasi*

### **3. HASIL DAN PEMBAHASAN**

Penggunaan aplikasi kasir yaitu P.O.S pada toko buku cempaka akan tergambar sebagai berikut:

- Halaman Login

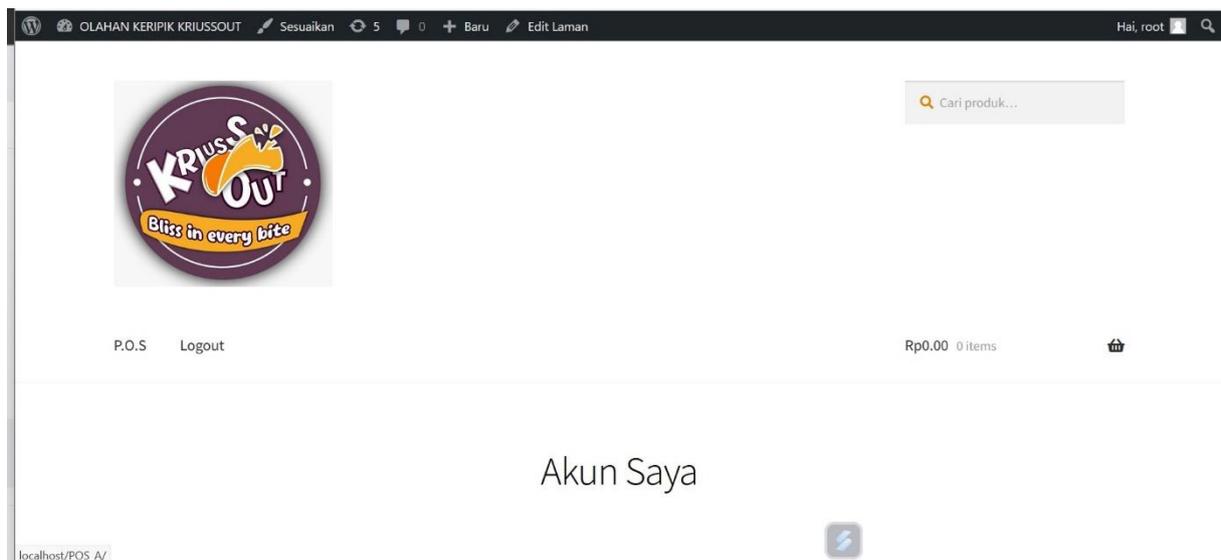
Halaman login merupakan salah satu fitur keamanan yang sudah sangat umum digunakan oleh sebuah aplikasi dan website di bawah ini adalah tampilan halaman login untuk aplikasi P.O.S



Gambar 3.1 Tampilan Dashboard

- Halaman Informasi Akun

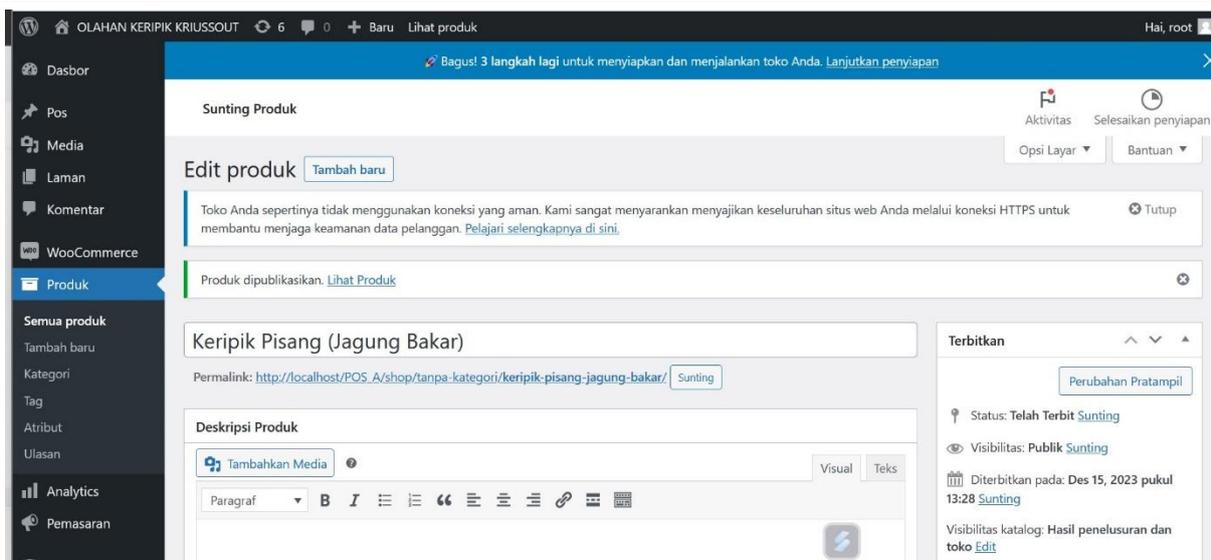
Setelah login berhasil maka tampilan yang muncul akan seperti ini



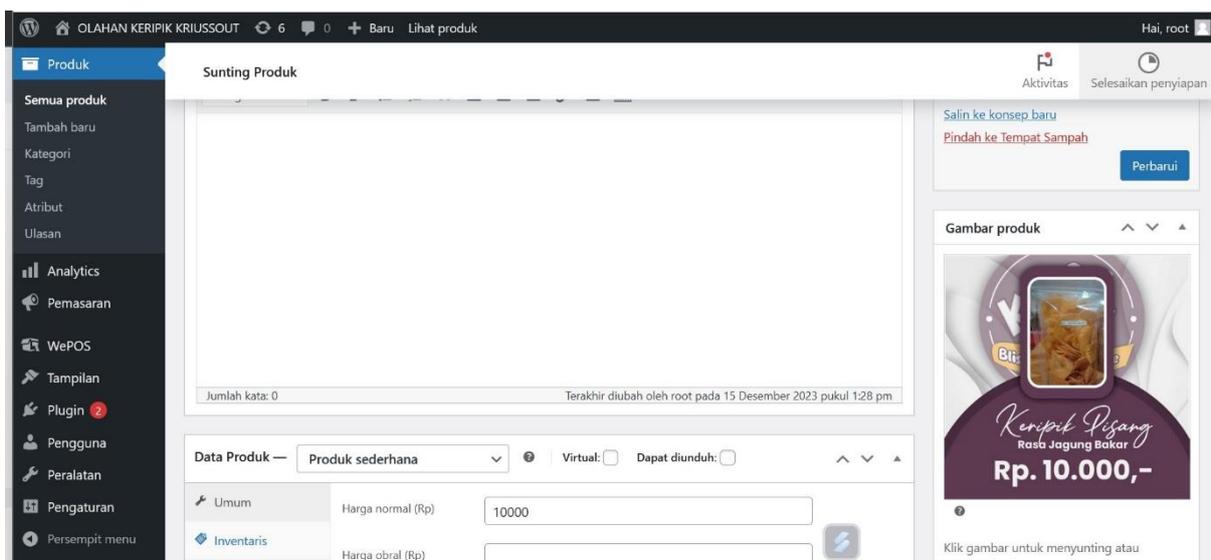
Gambar 3.1 Tampilan Menu Dashboard

- Halaman Produk

Dalam sistem penjualan pasti ada sebuah produk. Produk merupakan sesuatu yang ditawarkan oleh sebuah toko untuk di perjual belikan dan harus di Tambahkan ke aplikasi dan dbawah merupakan tampilan menu penambahan produk

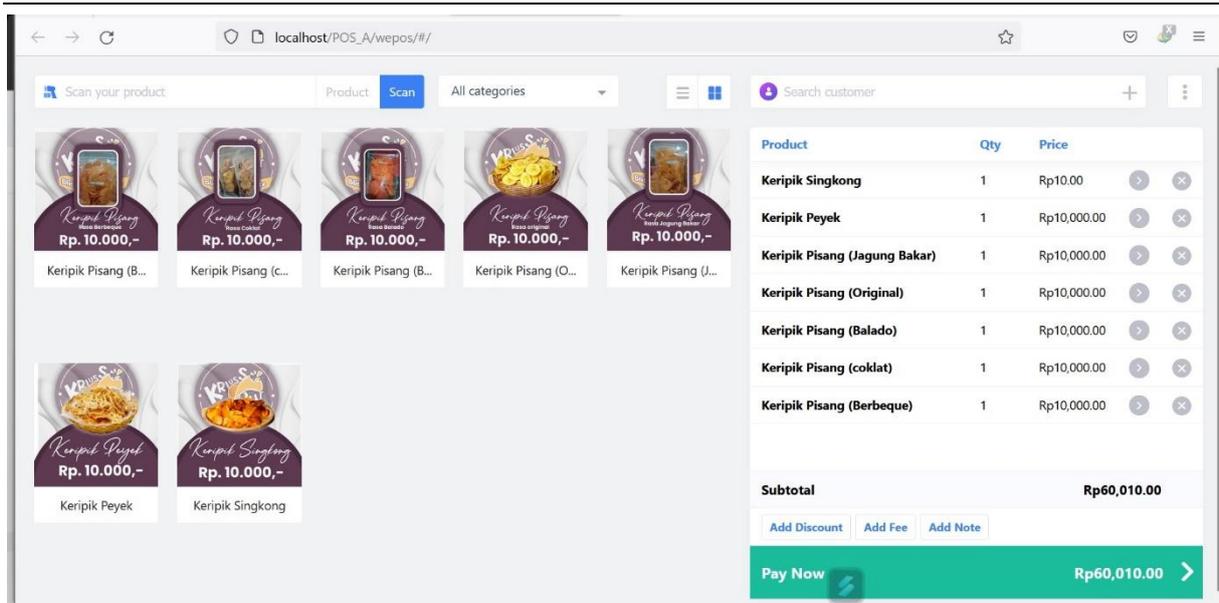


Gambar 3.2 Tampilan Penambahan Produk



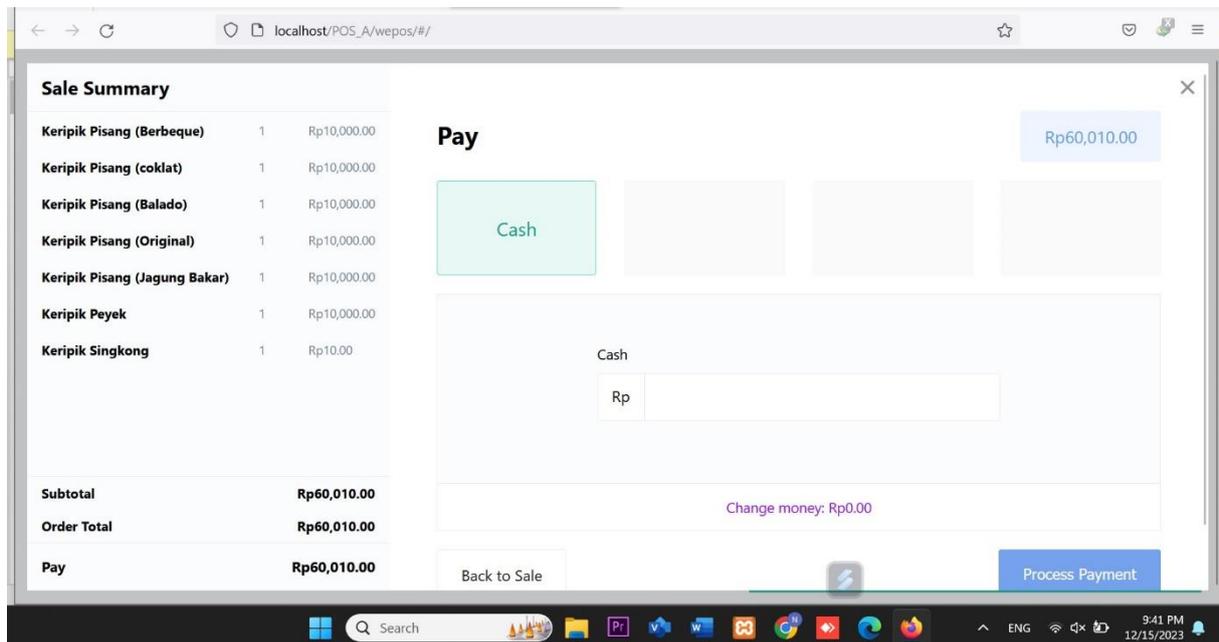
Gambar 3.3 Tampilan Penambahan Gambar Produk dan Harga

- Tampilan WePOS  
Di bawah ini menampilkan list produk yang sebelumnya kita tambahkan dan di sinilah proses kemudahan transaksi berjalan



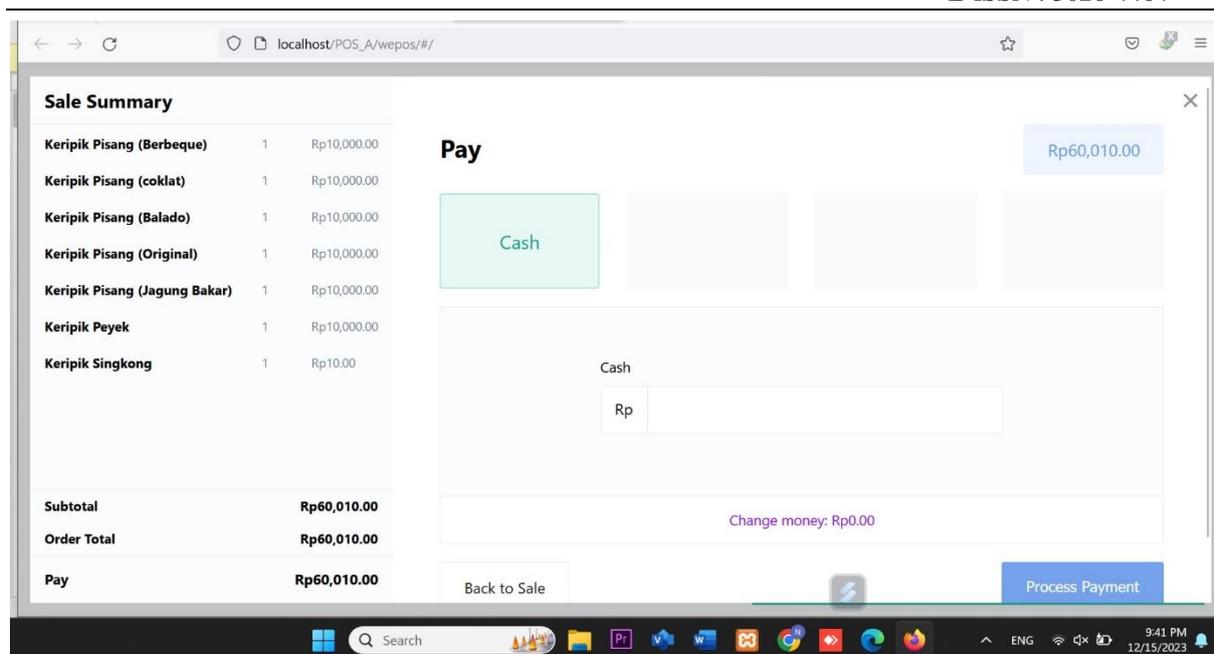
Gambar 3.4 Tampilan List Produk

- Halaman Ringkasan Penjualan  
Setelah sang pembeli memperlihatkan produk yang mereka beli maka sang kasir akan melakukan input harga dan juga nominal uang yang diterima dan penyesuaian kembalian yang muncul di aplikasi



Gambar 3.5 Halaman Ringkasan Penjualan

- Struk Belanja  
Seperti yang diketahui bukti belanja atau struk biasanya diminta oleh sang pembeli, saat ini masih banyak toko yang belum menyediakan struk belanja sebagai bukti transaksi untuk pembeli, di bawah ini adalah bentuk struk dari aplikasi POS



Gambar 3.6 Print Struk Belanja

#### 4. KESIMPULAN

Penerapan aplikasi Point of Sales (POS) membawa dampak positif pada Usaha Olahan KriussOut. Penggunaan POS meningkatkan efisiensi operasional dengan mempercepat proses transaksi dan mengurangi kesalahan input data. Manajemen inventaris menjadi lebih akurat, mencegah kekurangan atau kelebihan stok yang merugikan. Selain itu, POS memberikan analisis penjualan real-time, memungkinkan pengambilan keputusan strategis yang lebih baik.

Selain manfaat operasional, pengalaman pelanggan juga ditingkatkan melalui pembelian yang lebih cepat dan informatif. Keseluruhan, implementasi aplikasi POS membantu KriussOut tetap kompetitif dalam era digital, mengoptimalkan pengalaman pelanggan, dan mendukung pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan.

#### DAFTAR PUSTAKA

- [1] P. G. S. C. Nugraha, "Rancang Bangun Sistem Informasi Software Point of Sale (Pos) Dengan Metode Waterfall Berbasis Web," *JST (Jurnal Sains dan Teknol.*, vol. 10, no. 1, pp. 92–103, 2021, doi: 10.23887/jst-undiksha.v10i1.29748.
- [2] 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.
- [3] A. S. Ambarriani, B. Y. Sakti Hermawan, and S. A. P. P. Gunaasih, "Ahli dalam Mengelola UMKM melalui Aplikasi Point of Sales," *J. Atma Inovasia*, vol. 3, no. 5, pp. 403–409, 2023, doi: 10.24002/jai.v3i5.7717.
- [4] G. Syarifudin and S. Kosasi, "Perancangan Aplikasi Point of Sale dalam Pemesanan Menu Restoran," *Semin. Nas. Teknol. Inf. dan Multimed.*, vol. 1, no. 2, p. 409, 2015, [Online]. Available: [https://www.researchgate.net/publication/269107473\\_What\\_is\\_governance/link/548173090cf22525dcb61443/download%0Ahttp://www.econ.upf.edu/~reynal/Civilwars\\_12December2010.pdf%0Ahttps://think-asia.org/handle/11540/8282%0Ahttps://www.jstor.org/stable/41857625](https://www.researchgate.net/publication/269107473_What_is_governance/link/548173090cf22525dcb61443/download%0Ahttp://www.econ.upf.edu/~reynal/Civilwars_12December2010.pdf%0Ahttps://think-asia.org/handle/11540/8282%0Ahttps://www.jstor.org/stable/41857625)
- [5] E. M. Rini, D. Yusuf, and M. Mukti, "Penerapan Aplikasi Point of Sales Untuk Mendukung Proses Bisnis Pelaku Usaha Pertanian Pt. Agro Indo Raya Desa Glagahagung," *J. Terap. Abdimas*, vol. 8, no. 2, p. 172, 2023, doi: 10.25273/jta.v8i2.14442.

- [6] 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.