



Penerapan Aplikasi *Point of Sales* pada UMKM Forum Ecoprint Purbalingga

Novian Adi Prasetyo¹, Arief Rais Bahtiar², Atik Febriani³, Wahyu Andi Saputra⁴

^{1,4}Program Studi Teknik Informatika, Fakultas Informatika

²Program Studi Rekayasa Perangkat Lunak, Fakultas Informatika

³Program Studi Teknik Industri, Fakultas Rekayasa Industri dan Desain

^{1,2,3,4}Institut Teknologi Telkom Purwokerto

^{1,2,3,4}Jl. DI Panjaitan No.128, Kec. Purwokerto Selatan., Kabupaten Banyumas, Indonesia 53147

*Email korespondensi: ariefbahtiar@ittelkom-pwt.ac.id

No hp: +62 81904504977

DOI:

10.22437/jkam.v7i1.21453

ABSTRAK

Histori Artikel:

Diajukan:

10/11/2022

Diterima:

28/06/2023

Diterbitkan:

29/06/2023

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) adalah usaha yang dijalankan oleh perorangan, rumah tangga, atau badan usaha kecil. Klasifikasi UMKM biasanya dilakukan dengan batasan omzet per tahun, jumlah kekayaan atau aset, dan jumlah karyawan. Dalam hal pengelolaan keuangan, tidak sedikit keuangan usaha mikro yang terintegrasi dengan keuangan pribadi para perintis. Artinya, usaha mikro belum menerapkan sistem yang profesional. Seiring berjalannya waktu, hal ini menjadi bom waktu bagi UMKM, sehingga perhitungan stok barang dan transaksi barang tidak dapat terpantau dengan baik. Melihat permasalahan yang umumnya dialami oleh UMKM, kegiatan pengabdian masyarakat ini akan mengimplementasikan penelitian yang telah dilakukan penulis yaitu dengan menerapkan aplikasi *Point of sales* pada UMKM. Implementasi awal telah diujikan pada mitra UMKM di Purbalingga yaitu Alima Makmur, unit usaha yang bergerak di bidang penjualan cat. Guna mengetahui lebih dalam manfaat yang didapat dari implementasi ini maka dilakukan kepada UMKM lain yaitu Forum ecoprint Purbalingga. Adapun hasilnya 4 dari 5 mitra UMKM Forum ecoprint telah berhasil dalam kemandirian penggunaan aplikasi *point of sales*.

Kata kunci: UMKM, *Point of sales*, Aplikasi, Purbalingga, Ecoprint

ABSTRACT

Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) are businesses run by individuals, households, or small business entities. The classification of MSMEs is usually carried out with limits on turnover per year, the amount of wealth or assets, and the number of employees. In terms of financial management, not a few micro-enterprise finances are integrated with the personal finances of the pioneers. This means that micro-enterprises have not implemented a professional system. Over time, this has become a ticking time bomb for MSMEs, so that the calculation of stock of goods and transactions of goods cannot be monitored properly. Seeing the problems that are generally experienced by MSMEs, this community service activity will implement the research that has been done by the author, namely by applying Point of sales applications to MSMEs. The initial implementation has been tested on MSME partners in Purbalingga, namely Alima Makmur, a business unit engaged in the sale of paint. In order to find out more about the benefits obtained from this implementation, it is carried out to other MSMEs, namely the Purbalingga ecoprint Forum. As for the results, 4 out of 5 MSME partners of the Ecoprint Forum have succeeded in being independent in the use of point of sales applications.

Keywords: MSME; Point of Sale; Application, Purbalingga; Ecoprint

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) artinya sebagai bisnis yang dijalankan individu, rumah tangga, atau badan usaha ukuran kecil. Penggolongan UMKM lazimnya dilakukan dengan batasan omzet per tahun, jumlah kekayaan atau aset, serta jumlah karyawan (Sholicha & Oktafia, 2021). Maksimal omzet dari usaha mikro yakni sebesar Rp 300 juta dengan jumlah aset bisnis Rp 50 juta (di luar tanah dan bangunan). Dari pengelolaan keuangannya, tak sedikit keuangan usaha mikro menyatu dengan keuangan pribadi perintisnya. Artinya, usaha mikro belum menerapkan sistem profesional (Suyadi et al., 2018). Tidak adanya sebuah sistem yang profesional akan menimbulkan masalah yang besar pada nantinya, seperti transaksi penjualan semakin berjalannya waktu data akan terkumpul semakin banyak juga. Sehingga diperlukan sebuah sistem informasi penjualan yang mampu menangani data tersebut (Derman, S.T, M.T, Harmini, ST., 2018).

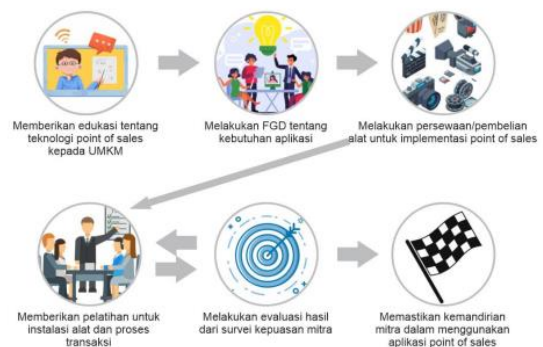
Aplikasi *Point of sales* (POS) merupakan sebuah sistem yang mampu melakukan transaksi penjualan, stok dan laporan laba rugi. Namun dengan perkembangan kebutuhan masyarakat aplikasi POS secara umum kurang mencukupi kebutuhan transaksi yang dilakukan oleh UMKM (Murdiani, Yudhana, and Sunardi 2020). Beberapa transaksi yang berkembang saat ini adalah proses penjualan online (Ika Purnama et al. 2021), proses penjualan *Cash on Delivery* (COD) (Fuadi and Diniyanto 2022), proses jasa kurir (Ristriana Pattisnaini and Khoirun Nisa 2019), proses gudang virtual (Ristriana Pattisnaini and Khoirun Nisa 2019), proses integrasi transaksi antara penjualan *offline* dan *online*.

Saat ini telah banyak layanan yang memberikan jasa untuk transaksi-transaksi tersebut, namun layanan tersebut masih terpecah-pecah tanpa adanya sistem yang menyatukan data dalam satu kesatuan (Linarti and Hadi 2018). Disisi lain layanan tersebut tidak menerapkan sistem yang terbuka (*Open Source*), sehingga data dari setiap UMKM

merasakan kekawatiran jika sebuah sistem yang tidak *open source* mereka akan kesulitan ketika membutuhkan data secara keseluruhan (Arsa and Nugraha 2020).

UMKM merupakan unit usaha dengan modal yang kecil, awal berdirinya usaha dimulai dengan transaksi yang tidaklah terlalu banyak (Inderawati et al. 2021). Sehingga unit usaha tersebut rata-rata tidak melakukan pencatatan transaksi secara sistematis. Seiring dengan berjalannya waktu hal tersebut menjadi bom waktu tersendiri bagi UMKM, sehingga perhitungan stok barang dan transaksi barang sudah tidak dapat terpantau dengan baik. Tujuan dari kegiatan ini adalah untuk mengetahui apakah aplikasi *point of sales* sudah sesuai yang diharapkan oleh mitra UMKM. Selain itu untuk membantu mitra UMKM dalam pembukuan dan transaksi penjualan.

METODE



Gambar 1. Metode Penerapan Aplikasi *Point of sales*

Untuk mendapatkan hasil lengkap penerapan aplikasi *Point of sales* pada UMKM maka perlu dilakukan beberapa tahapan yang meliputi : memberikan edukasi tentang teknologi *Point of sales* kepada UMKM, Melakukan *Forum Discussion Group* (FGD) tentang kebutuhan aplikasi, melakukan penawaran alat untuk implementasi *Point of sales*, memberikan pelatihan untuk instalasi alat dan proses transaksi, melakukan evaluasi hasil dan survei kepuasan mitra, dan memastikan kemandirian mitra dalam menggunakan

aplikasi *Point of sales* seperti yang tampil di Gambar 1.

Memberikan edukasi tentang teknologi *Point of sales* kepada UMKM

Bagian ini akan dilakukan kegiatan seminar dengan peserta dari mitra UMKM, kegiatan seminar ini bertujuan untuk memberikan edukasi berupa wawasan dasar dalam teknologi *Point of sales*.

Melakukan Forum Discussion Group (FGD) tentang kebutuhan aplikasi

Bagian ini akan dilakukan diskusi dua arah bersama pengelola Mitra UMKM untuk membuat skenario transaksi yang akan dilakukan oleh mitra, hal ini perlu dilakukan agar mitra dapat menyesuaikan kondisi yang dilaksanakan menggunakan *Point of sales*.

Melakukan penawaran alat untuk implementasi *Point of sales*

Bagian ini akan dilakukan persiapan alat dan bahan-bahan yang dibutuhkan untuk melaksanakan implementasi *Point of sales*. Adapun alat yang ditawarkan untuk mendukung aplikasi ini adalah printer thermal dan aplikasi *point of sales*.

Meberikan pelatihan untuk instalasi alat dan proses transaksi

Bagian ini akan dilakukan pelatihan terhadap mitra sampai ke tahap uji coba *Point of sales*, tahap pelatihan akan dibagi menjadi 3 sesi yaitu,

Pelatihan 1 : Pengenalan alat dan Software

Pelatihan 2 : Input data barang dan stok

Pelatihan 3 : Transaksi Kasir dan e-katalog

Melakukan evaluasi hasil dan survei kepuasan mitra

Bagian ini akan dilakukan survei setelah Pelatihan *Point of sales* berhasil implementasikan, survei ini bertujuan untuk melihat tingkat kepuasan mitra dalam melaksanakan transaksi menggunakan *Point of sales* (Prasetyo & Gustalika, 2023). Jika mitra masih merasa belum puas maka akan dilakukan pelatihan kembali.

Memastikan kemandirian mitra dalam menggunakan aplikasi *Point of sales*

Tahap ini akan dilakukan monitoring terhadap mitra UMKM apakah secara mandiri sudah dapat menggunakan aplikasi *Point of sales* dengan pengamatan e-katalog masing-masing mitra.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan metode yang telah dibuat dalam penerapan aplikasi *Point of sales* maka didapat hasil sebagai berikut.

Memberikan edukasi tentang teknologi *Point of sales* kepada UMKM

Pada tanggal 3 agustus 2022 telah dilakukan kegiatan sosialisasi dan penjangkaran mitra UMKM di Kabupaten Purbalingga. Adapun mitra UMKM yang mengikuti kegiatan ini dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Daftar Mitra UMKM

No	Nama Mitra UMKM
A	Mbabar Godhong Ecoprint
B	Keenan id
C	Risca Ecoprint
D	Ritifa Ecoprint
E	Ilva Ecoprint
F	Bude Al Ecoprint
G	Ran Dho Ayu
H	UMIQUNIQ

Melakukan Forum Discussion Group (FGD) tentang kebutuhan aplikasi

Selain sosialisasi pada kegiatan ini digunakan untuk sharring session untuk mengetahui apa saja kebutuhan yang kurang dari aplikasi *point of sales* yang telah disampaikan dari sisi mitra UMKM. Adapun kebutuhan aplikasi yang diharapkan mitra UMKM adalah aplikasi *point of sales* yang berupa aplikasi mobile yang dapat diakses di smartphone karena alasan fleksibilitasnya. Aplikasi ini sebelumnya berbasis website desktop jadi mitra harus menyediakan laptop untuk proses input data dan pengolahannya. Terlihat mitra UMKM sangat antusias mengikuti kegiatan sosialisasi ini seperti pada Gambar 2.



Gambar 2. Sosialisasi dan FGD

Melakukan penawaran alat untuk implementasi *Point of sales*

Setelah mengetahui apa kebutuhan mitra UMKM yang butuhkan pada aplikasi *point of sales* versi awal selanjutnya mitra yang hadir dalam kegiatan sosialisasi di tawarkan pelatihan dan implementasi langsung pada UMKM masing-masing dengan mengisi form survey. Adapun daftar pertanyaan dalam form dapat di lihat di Tabel 2.

Tabel 2. Daftar Pertanyaan

No	Pertanyaan
1	Jumlah produk
2	Jumlah stok digudang?
3	Jumlah penjualan perhari?
4	Apakah memiliki karyawan khusus untuk kasir?
5	Apakah memiliki karyawan khusus untuk pergudangan?
6	Apakah memiliki koneksi internet?
7	Apakah memiliki Laptop/Komputer/Tablet?

Adapun hasil dari form yang telah terkumpul dapat dilihat pada Tabel 3. Angka 1-7 pada kolom sebelah kiri merupakan pertanyaan dan huruf A-H pada baris pertama adalah nama mitra UMKM.

Tabel 3. Hasil Survey

	A	B	C	D	E	F	G	H
1	25-49	25-49	25-49	25-49	0-24	0-24	0-24	0-24
2	21-50	0-20	0-20	0-20	51-100	21-50	0-20	21-50
3	0-24	0-24	0-24	0-24	0-24	0-24	0-24	0-24
4	Tdk	Tdk	Tdk	Tdk	Tdk	Tdk	Tdk	Tdk
5	Tdk	Tdk	Tdk	Tdk	Tdk	Tdk	Tdk	Tdk

	A	B	C	D	E	F	G	H
6	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya	Tdk	Ya
7	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya

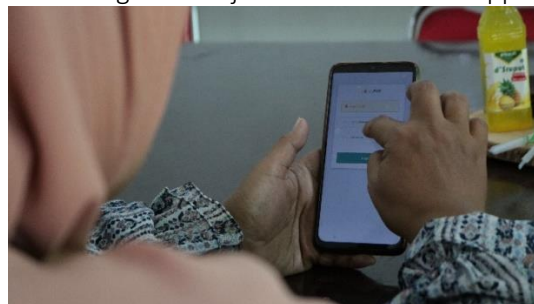
Meberikan pelatihan untuk instalasi alat dan proses transaksi

Pada bulan oktober 2022 ini mulai dilaksanakan pelatihan implementasi aplikasi *point of sales* sebagai tindak lanjut kegiatan sosialisasi dan *Forum Discussion Group* yang di laksanakan pada awal agustus 2022. Untuk peserta pelatihan dari 8 mitra UMKM yang bersedia untuk pendampingan lebih lanjut menjadi 5 mitra yang dapat di lihat pada Tabel 4.

Tabel 4. Mitra UMKM yang Berkenan Penerapan

No	Nama Mitra UMKM
A	Mbabar Godhong Ecoprint
B	Keenan id
C	Ilva Ecoprint
D	Ran Dho Ayu
F	UMIQUNIQ

Pelatihan ini diadakan dalam 3 sesi yaitu Pengenalan alat dan software terbaru hasil pengembangan dari FGD, input data dan stok barang, serta transaksi kasir dan e-katalog. Pada sesi awal Pelatihan 1 dan 2 ini dilakukan di hari yang sama dimana mitra UMKM yang terpilih dikenalkan alat-alat penunjang dan software *point of sales* yang sudah dikembangkan menjadi berbasis mobile apps.



Gambar 3. Mitra akan Login ke Aplikasi

Setelah di jelaskan selanjutnya mitra diminta langsung praktek dengan masuk ke domain aplikasi *point of sales* yang telah di created dengan akun yang telah di siapkan. Mitra

diarahkan mengakses aplikasi *point of sales* menggunakan google chrome. Setelah mitra sudah berhasil masuk dengan akun masing-masing, mitra di ajarkan cara membuat aplikasi *point of sales* yang diakses via google chrome tersebut akan diajarkan agar aplikasi tersebut menjadi aplikasi yang terinstall di smartphone dengan menggunakan teknologi PCA. Materi selanjutnya adalah praktek input data produk dan stok langsung dengan smartphone masing-masing seperti yang terlihat pada Gambar 4. Mitra diminta untuk mengisikan produk terlebih dahulu jika sudah baru input stok barang seperti pada Gambar 5.



Gambar 4. Mitra UMKM akan menginput data

Melanjutkan pelatihan 1 dan 3, pelatihan terakhir ini focus pada cara menggunakan transaksi kasir dan penyebaran e-katalog. Mitra diarahkan melakukan transaksi penjualan produk seperti sistem kasir via smartphonenya sampai dengan mencetak nota penjualan dengan printer ternal serta kirim ke whatsapp.



Gambar 5. Mitra UMKM mencoba membuat transaksi

Melakukan evaluasi hasil dan survei kepuasan mitra

Setelah menyelesaikan pelatihan di akhir acara diberikan survey kepuasan mitra. Hasilnya mitra sangat senang dan terbantu adanya

aplikasi *point of sales* yang telah di implementasikan pada usahanya.

Memastikan kemandirian mitra dalam menggunakan aplikasi *Point of sales*



Gambar 6. Tampilan e-katalog

Tahap ini akan dilakukan monitoring terhadap mitra UMKM. Salah satu temuan mitra yang di monitoring adalah mbabar godhong dengan alamat e-katalognya di <https://mbabargodhong-ecoprint.tukupos.com/store>. Dari hasil pengamatan kepada 5 mitra UMKM yang telah menyelesaikan pelatihan terdapat 4 mitra yang masih menjalankan aplikasinya berdasarkan jumlah produk dan stok yang bertambah pada e-katalog tokonya jika dibanding saat pelatihan yang hanya menggunakan data sampling.

Tabel 5. Hasil Monitoring Kemandirian

No	Nama Mitra UMKM	Hasil Monitoring
A	Mbabar Godhong Ecoprint	Berprogres
B	Keenan id	Berprogres
C	Ilva Ecoprint	Belum Berprogres
D	Ran Dho Ayu	Berprogres
F	UMIQUINIQ	Berprogres

Berdasarkan hasil diatas maka dapat disimpulkan bahwa penerapan aplikasi *point of sales* ini sangat membantu UMKM dalam pembukuan financial dan stok barang dengan cara yang mudah dan fleksibel.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil penerapan aplikasi *point of sales* pada UMKM Forum Ecoprint Purbalingga menunjukkan bahwa mitra sangat puas dan antusias dalam mengikuti sosialisasi sampai dengan pelatihan. Terdapat 4 mitra yang terus memanfaatkan aplikasi ini berdasarkan

pengamatan e-katalog di tokonya masing-masing setelah pelatihan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih ditujukan kepada LPPM Institut Teknologi Telkom Purwokerto yang telah mendanai pengabdian masyarakat ini dengan nomor kontrak IT Tel2480-b/LPPM-000/Ka. LPPM/IV/2022 atas nama Novian Adi Prasetyo. Ucapan terima kasih juga ditujukan kepada Hamidatun Nisa, Muhammad Atsal Rizandri, Fauza Ibrahim Farid, Yasid Al Mubarak Mahasiswa Rekayasa Perangkat Lunak Institut Teknologi Telkom Purwokerto yang membantu pelaksanaan pengabdian masyarakat.

DAFTAR PUSTAKA

- Arsa, Daniel, and Hafiz Nugraha. 2020. "Analisis Tingkat Kesadaran Penggunaan Free/Open Source Software (FOSS) Pada Lembaga Pendidikan Indonesia." *JUSS (Jurnal Sains Dan Sistem Informasi)* 3(1):26–31.
- Derman, S.T, M.T, Harmini, ST., M. En. 2018. "Model Sistem Informasi Monitoring Perkuliahan Fakultas Teknik Universitas Semarang Berbasis Web." *ELEKTRIKAL* 10(2):42–50.
- Fuadi, M. Z. R. H., and A. Diniyanto. 2022. "Evaluasi Sistem Cash On Delivery : Demi Meningkatkan Kepastian Hukum Dalam Perkembangan Transaksi Elektronik Di Indonesia Evaluation Of Cash On Delivery System For Improving Legal Certainty In The Development Of The Electronic Transactions In Indonesia." *IPMHI Law Journal* 2(2):251–64.
- Ika Purnama, Nadia, Linzzy Pratamu Putri, Rahmad Bahagia, and JI Kapten Mukhtar Basri No. 2021. "Analisis E-Commerce Dalam Membantu Penjualan UMKM Di Tengah Pandemi." *Ekonomikawan: Jurnal Ilmu Ekonomi Dan Studi Pembangunan* 21(2):194–200.
- Inderawati, Maria Magdalena Wahyuni, Endang Sulistyarningsih, Benedictus Elnath Aldi, Adji Pratikto, Efendi, Teresia Angelia Kusumahadi, Yanuar Nanok, Irenius Dwinanto Bimo, and Engelbertha E. Silalahi. 2021. "Penyusunan Modul Rencana Keberlangsungan Bisnis Bagi UMKM Indonesia Untuk Merespon Dampak Pandemi Covid-19." *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat* 27(3):238–46.
- Prasetyo, N. A., & Gustalika, M. A. (2023). Sosialisasi Literasi Digital dan Pelatihan Google Form Bagi Guru SDN Kertaharja 02 untuk Meningkatkan Wawasan Teknologi Digital. *IJCOSIN: Indonesian Journal of Community Service and Innovation*, 3(1), 16–22.
- Linarti, Utaminingsih, and Feby Zarratina Hadi. 2018. "Analisis Kinerja Layanan Kasir Pada Sistem Antrian G(t)/G(t)/S: Studi Kasus Supermarket 'XYZ' Yogyakarta." *JISI: Jurnal Integrasi Sistem Industri* 5(1):19–25.
- Murdiani, Deni, Anton Yudhana, and Sunardi Sunardi. 2020. "Implementasi Agile Method Dalam Pengembangan Jurnal Elektronik Di Lembaga Penelitian Non Pemerintahan (NGO)." *Jurnal Teknologi Informasi Dan Ilmu Komputer* 7(4):709–18.
- Ristriana Pattisinai, Amanda, and Muniatun Khoirun Nisa. 2019. "Proses Distribusi Dan Strategi Optimasi Pengiriman Paket Dan Dokumen Dalam Negeri Pada Kantor Pos Besar Surabaya Utara 60000." *Jurnal Manajemen Aset Infrastruktur & Fasilitas* 3(1):37–49.
- Sholicha, Nikmatus, and Renny Oktafia. 2021. "Strategi Pemasaran Dalam Upaya Peningkatan Omset Penjualan UMKM Desa Sumber Kembar, Kecamatan Pacet, Kabupaten Mojokerto." *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam* 7(2):1156–65.
- Suyadi, Syahdanur, and Susie Suryani. 2018. "Analisis Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Di Kabupaten Bengkalis-Riau." *Jurnal Ekonomi KIAT* 29(1, Juni):1–10.