

Implementasi dan pelatihan penggunaan point of sales pada UMKM Kotabaru Yogyakarta

Clara Hetty Primasari¹, Yohanes Priadi Wibisono²

^{1,2}Program Studi Sistem Informasi, Universitas Atma Jaya Yogyakarta

E-mail: clara.hetty@uajy.ac.id

Received: 11 Mei 2022; Revision: 13 Agustus 2022; Accepted: 10 Oktober 2022

Abstrak

Abstrak Sebelum adanya penerapan teknologi informasi dalam usaha khususnya pada bagian transaksi, pencatatan dilakukan secara manual. Proses ini memiliki banyak kelemahan, antara lain kerusakan, proses pencatatan, pengubahan, dan pencarian data yang memakan waktu yang lebih, serta rawan terjadi kesalahan. Sebagai jawaban dari permasalahan tersebut, telah hadir sistem kasir untuk pencatatan transaksi yang sering disebut Point of Sale (POS). Point of Sale (POS) merupakan salah satu bentuk penggabungan hardware dan software yang membentuk sistem untuk memudahkan transaksi. Saat ini, berdasarkan keterangan dari pengurus UMKM Kotabaru Yogyakarta, masih banyak UMKM di lingkungan Paroki Kotabaru Yogyakarta yang menggantungkan pencatatan transaksinya dengan cara manual. Untuk itu, Pengabdian Pada Masyarakat (PPM) kali ini menyasar anggota UMKM pada UMKM Kotabaru Yogyakarta untuk mengajak para pelaku UMKM tersebut untuk mulai menggunakan POS. Pada PPM ini telah dilakukan sosialisasi kegunaan POS, skrining UMKM yang eligible untuk menggunakan POS, pendaftaran UMKM pada sistem POS, pelatihan penggunaan dan implementasi POS. UMKM yang layak mengikuti implementasi POS ini sebanyak 2 UMKM yang terdiri dari UMKM penjualan alat outdoor dan rental peralatan. UMKM tersebut berpartisipasi secara aktif dalam kegiatan Pengabdian dan seluruh kegiatan pengabdian dapat dilaksanakan dengan baik dan menunjang tujuan dari Tim Pendampingan UMKM Kotabaru.

Kata Kunci POS; Point of Sales; sistem kasir; UMKM

Abstract

Prior to the application of information technology in business, especially in the transaction, administration was done manually. This process has many weaknesses such as damage, the the process of recording, converting, and searching for data that takes more time, and is prone to errors. As an answer to these problems, there has been a cashier system for recording transactions which is often called Point of Sale (POS). Point of Sale (POS) is a form of hardware and software that forms a system to facilitate transactions. Currently, in UMKM Kotabaru, there are still many Micro, Small, Medium Enterprise (MSME) that depend on recording their transactions manually. For this reason, this community Service was targeting MSME members at UMKM Kotabaru to invite these MSMEs to start using POS. In this community service, socialization, screening, training, and implementation of POS have been carried out. There are 2 MSMEs that are eligible to participate in the implementation of this POS, consisting of MSMEs selling outdoor equipment and equipment rental. These MSMEs participate actively in Community Service activities and all activities can be carried out properly and support the objectives of the Kotabaru MSME Assistance Team itself.

Keywords: POS; Point of Sales; cashier system; MSMEs



This is an open access article under the [CC-BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license.



PENDAHULUAN

Dengan adanya perkembangan teknologi informasi, banyak hal dan proses dalam dunia usaha yang bisa didukung. Kemajuan ini membuat berbagai proses yang awalnya manual, kini bisa terotomatisasi sehingga prosesnya menjadi lebih efektif dan efisien. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, 2002, efektif artinya ada efeknya (akibatnya, pengaruhnya, kesannya); dapat membawa hasil; berhasil guna

(tentang usaha, tindakan). efisiensi berarti ketepatan cara (usaha, kerja) dalam menjalankan sesuatu (dengan tidak membuang waktu, tenaga, biaya); kedayagunaan; ketepatangunaan; kesangkilan; dan kemampuan menjalankan tugas dengan baik dan tepat (dengan tidak membuang waktu, tenaga, biaya) (*Kamus Besar Bahasa Indonesia*, 2002).

Salah satu proses yang vital dalam dunia usaha adalah transaksi. Dalam transaksi, terjadi pertukaran barang dan jasa antara pembeli dan penjual. Transaksi yang terjadi dalam usaha sebaiknya selalu dicatat. Berdasarkan ilmu akuntansi, terdapat lima fungsi pencatatan transaksi, antara lain: fungsi historis, pencatatan, analisis, instruksi, dan informatif (Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan, 2018). Fungsi Historis adalah pencatatan transaksi berdasarkan waktu terjadinya transaksi. Dengan pencatatan ini diharapkan pemilik usaha dapat melihat kronologi transaksi yang terjadi dalam usahanya dari waktu ke waktu. Fungsi Pencatatan menggunakan jurnal untuk mencatat setiap transaksi dalam perusahaan. Fungsi Analisis berarti setiap transaksi dicatat untuk memperkirakan jumlah debit dan kredit. Fungsi instruksi berarti catatan dalam jurnal merupakan perintah untuk mendebet dan mengkredit sesuai catatan jurnal. Terakhir, fungsi informatif artinya catatan transaksi memberikan penjelasan tentang bukti-bukti transaksi.

Sebelum adanya penerapan teknologi informasi dalam usaha khususnya pada bagian transaksi, pencatatan dengan bukulah yang paling berperan. Setiap barang yang keluar dan uang yang masuk hanya dituliskan dalam buku, kemudian direkap di penghujung hari. Proses ini memiliki banyak kelemahan, antara lain yang pertama media pencatatan tersebut rawan rusak. Buku bisa sobek, basah, terbakar, hilang dan lain-lain. Kedua, proses pencatatan secara manual tersebut memakan waktu yang lebih lama karena ditulis dengan tangan. Ketiga, karena diinput/ditulis oleh manusia, rawan terjadi kesalahan dalam proses pencatatan. Keempat, jika suatu saat ingin mencari detail transaksi tertentu, harus membuka halaman satu persatu dan melihat satu persatu catatan transaksi yang ada, sehingga membutuhkan waktu yang lama. Kelima, jika ada koreksi dalam pencatatan, proses perubahannya membutuhkan usaha lebih, karena antara harus menghapus dengan tipe-ex atau mencoretnya. Coretan ini juga bisa menimbulkan interpretasi yang salah terhadap data jika terlalu besar atau mengganggu penulisan data pembetulanannya.

Sebagai jawaban dari permasalahan tersebut, telah hadir sistem kasir untuk pencatatan transaksi yang sering disebut Point of Sale (POS). Point of Sale (POS) merupakan salah satu bentuk penggabungan hardware dan software yang membentuk sistem untuk memudahkan transaksi dengan pelanggan, mencatat persediaan barang, mengetahui laporan penjualan dan keuntungan per hari, mingguan, bulanan bahkan tahunan (Yuhelmi, Trianita, & Dharma, 2019). Sistem Point of sale (POS) biasanya merupakan perangkat komputer yang dihubungkan dengan barcode scanner dan perangkat printer, di mana pada komputer tersebut telah terpasang software khusus untuk POS (Lestariningsati, 2018). POS awalnya adalah mesin kasir yang merupakan sejenis mesin kalkulator dengan laci kas dan bukti pembelian, kuitansi atau faktur (Utami, 2010). Namun seiring dengan perkembangan dan kemajuan teknologi, fungsi mesin kasir tidak dapat memenuhi kebutuhan bisnis yang membutuhkan laporan laba rugi yang detail, stok barang, dan kebutuhan lainnya. Oleh karena itu, penggunaan POS makin marak digunakan. Penggunaannya tidak terbatas pada usaha skala besar namun juga pada usaha kecil.

Hal ini sejalan dengan tren Era Revolusi Industri 4.0 yang menuntut semua institusi yang ingin memiliki keunggulan kompetitif dalam rangka memenangkan kompetisi dan merebut pasar, sebaiknya tidak hanya menggunakan teknologi dalam usahanya tetapi juga harus memastikan keselarasan penggunaan teknologi dengan kebutuhan institusi (Hariwibowo, Hetty Primasari, & Hananto, 2021; Hudha, Hakim, Aji, Tasi, & Sundaygara, 2018; Primasari, 2020). Salah satu penerapan teknologi pada bidang usaha adalah dengan penggunaan situs web yang bisa digunakan untuk keperluan apapun sesuai dengan kebutuhan UMKM yang akhirnya dapat memberi dukungan dan nilai tambah untuk UMKM tersebut (Pradipta Irianto, Herlina, & Primasari, 2021).

Menurut Undang-undang Nomor 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), 2008, Usaha Mikro adalah usaha produktif milik perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro. Saat ini, berdasarkan keterangan dari pengurus UMKM Kotabaru Yogyakarta, masih banyak UMKM di lingkungan Paroki Kotabaru Yogyakarta yang menggantungkan pencatatan transaksinya dengan cara manual. Sesuai dengan kelemahan-kelemahan pencatatan transaksi secara manual yang telah dijabarkan pada bagian sebelumnya, tentunya ini cepat atau lambat akan berdampak buruk pada proses bisnis UMKM.

Untuk itu, Pengabdian Pada Masyarakat (PPM) kali ini menyasar anggota UMKM pada UMKM Kotabaru Yogyakarta untuk mengajak para pelaku UMKM tersebut untuk mulai menggunakan POS. PPM ini merupakan kelanjutan dari Kegiatan Pembuatan Katalog Fisik dan Digital, Social Media Marketing (Primasari, Clara Hetty; Wibisono, Yohanes Priadi; Padawangi, 2020), dan Video Marketing (Primasari & Wibisono, 2021) pada UMKM Kotabaru. Pada PPM ini akan dilakukan sosialisasi kegunaan POS, skrining UMKM yang eligible untuk menggunakan POS, pendaftaran UMKM pada sistem POS, pelatihan penggunaan dan implementasi POS. Diharapkan dengan partisipasi umat dan pelaku UMKM, seluruh kegiatan PPM dapat dilaksanakan dengan baik dan menunjang tujuan dari Tim Pendampingan UMKM Kotabaru sendiri.

METODE

Pendekatan yang digunakan sebagai solusi untuk mengatasi permasalahan-permasalahan yang telah disebutkan pada bagian pendahuluan berupa pengenalan dan sosialisasi, implementasi serta pelatihan penggunaan POS.

Perkenalan, Sosialisasi, dan Pendaftaran Peserta

Materi pengenalan dan sosialisasi Point of Sales meliputi:

- Definisi Point of Sales
- Latar belakang pentingnya penggunaan Point of Sales
- Manfaat penggunaan Point of Sales
- Bagaimana cara memakai Point of Sales
- Skrining Awal Pengguna Point of Sales

Peran mitra di sini adalah sebagai peserta pengenalan dan sosialisasi serta penyedia data yang dibutuhkan. Peserta sosialisasi ini adalah Pelaku UMKM di wilayah Paroki St. Antonius Kotabaru. Karena kondisi pandemic ini maka sosialisasi akan dilaksanakan secara online melalui zoom. Setelah sosialisasi, tim pengabdian membuka pendaftaran untuk anggota UMKM yang berminat mengimplementasikan POS dalam usahanya.

Kunjungan UMKM

Berikutnya Tim Pengabdian akan melakukan kunjungan pada tiap UMKM untuk melakukan pengumpulan data dan survey UMKM. Survey dilakukan untuk melakukan skrining awal apakah usaha mereka layak dan memungkinkan untuk implementasi POS. Kriteria usaha yang dapat mengimplementasikan POS adalah yang memiliki infrastruktur laptop atau PC dengan Operating System Windows 7 ke atas dan memiliki koneksi internet. Survey akan dilakukan dengan mengikuti protocol kesehatan COVID-19.

Implementasi dan Pelatihan POS

Pelaku UMKM yang lolos skrining akan dibuatkan akun untuk mengakses POS usaha mereka masing-masing. Berikutnya pelaku UMKM akan diberikan pelatihan untuk menggunakan POS sesuai dengan kebutuhan usaha masing-masing.

Tabel 1. Tahapan dan Luaran Kegiatan

No.	Kegiatan	Luaran
Tahap Persiapan		
1	Mempersiapkan rencana pengabdian	Dokumen rencana pengabdian
2	Mempersiapkan materi untuk pengenalan, sosialisasi, dan pendaftaran Peserta	Materi pengenalan dan sosialisasi awal
Tahap Pelaksanaan		
3	Perkenalan, Sosialisasi, dan Pendaftaran Peserta	List Pendaftar
4	Kunjungan UMKM	Data UMKM
5	Implementasi dan Pelatihan POS	Manual Book penggunaan POS
Tahap Pelaporan		
6	Penyusunan laporan akhir	Laporan PPM final
7	Membuat artikel untuk publikasi	Artikel Publikasi

Tahapan dan Luaran Kegiatan

Pelaksanaan kegiatan Pengabdian Masyarakat ini dibagi kedalam 3 tahap yaitu tahap Persiapan, tahap Pelaksanaan dan tahap Pelaporan. Rincian kegiatan dan luarannya dapat dilihat pada Tabel 1

HASIL DAN PEMBAHASAN

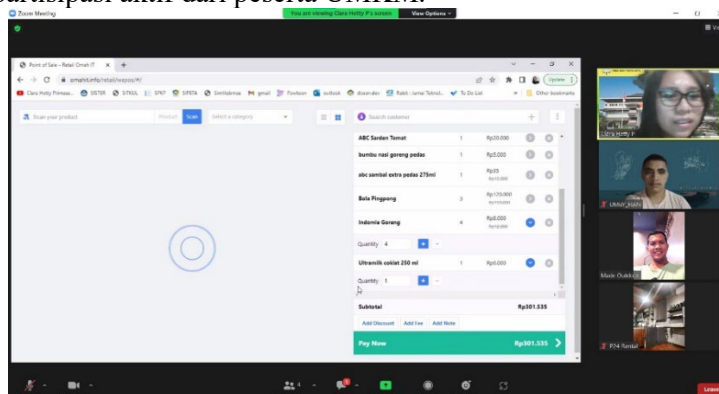
Kegiatan pengenalan dan sosialisasi Point of Sale dilaksanakan secara daring melalui aplikasi Zoom. Acara ini dihadiri oleh 24 umat Paroki St. Antonius Kotabaru. Pada acara ini dicatat umat yang berminat untuk berpartisipasi dalam implementasi POS dan sekaligus dilakukan skrining awal apakah usaha mereka layak dan memungkinkan untuk implementasi POS. Skrining yang awalnya direncanakan dengan cara kunjungan secara langsung, dilakukan sekaligus saat pengenalan karena pada bulan Januari 2022 pada saat dilakukannya kegiatan pengenalan tersebut, sedang merebak varian virus Corona Omicron dan Yogyakarta naik ke PPKM level 4. Dokumentasi kegiatan dapat dilihat pada Gambar 1.



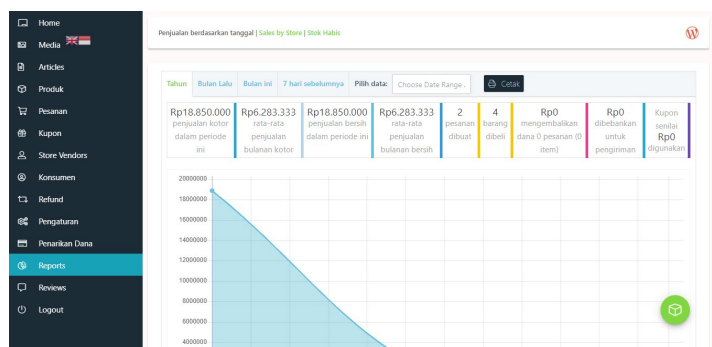
Gambar 1. Dokumentasi Kegiatan Pengenalan dan Sosialisasi

Dari hasil skrining dengan kriteria yang sudah ditetapkan dan dituliskan pada bagian metode, terjaring 2 UMKM yang layak untuk diimplementasikan POS yaitu UMKM penjualan alat outdoor dan persewaan alat-alat.

Berikutnya diadakan implementasi dan pelatihan penggunaan POS melalui zoom pada 20 Februari 2022. Dokumentasi kegiatan dapat dilihat pada Gambar 2. Pelatihan berjalan selama 3 jam dengan lancar dan diikuti dengan partisipasi aktif dari peserta UMKM.



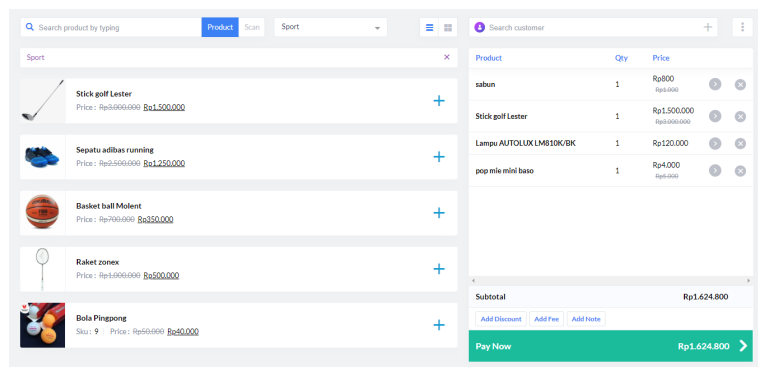
Gambar 2. Dokumentasi Implementasi dan Pelatihan Penggunaan POS



Gambar 3. Tampilan POS untuk Pengguna Manajer Toko

Point of Sales yang diimplementasikan pada Kegiatan Pengabdian Pada Masyarakat ini dapat diakses oleh tiga jenis pengguna, yaitu Manajer Toko, Kasir, dan Bagian Gudang. Gambar 3 menunjukkan contoh Tampilan POS untuk Manajer Toko. Pengguna Manajer Toko dapat melakukan pengelolaan produk, pesanan, kupon, konsumen, refund, penarikan dana, dan membuat laporan.

Gambar 4 menunjukkan contoh Tampilan POS untuk Pengguna Kasir. Kasir dapat melakukan input barang-barang yang dibeli oleh konsumen dan memandu konsumen untuk membayar sesuai pesanan mereka.



Gambar 4. Tampilan POS untuk Pengguna Kasir

Gambar 5 merupakan Tampilan POS untuk Pengguna Bagian Gudang. Pengguna Bagian Gudang dapat melakukan pengelolaan stok barang, Purchase Order, Supplier, dan Log Inventori.

Product Name	SKU	Supplier	Supplier SKU	Regular Price	Sale Price	Purchase Price	Gross Profit	Current Stock	Out of Stock Threshold
sabun	-	-	-	Rp1.000	Rp800	Rp1.000.000	-99900%	-	-
Baju Tidur	A2	PT Suka Laku	-	Rp25.000	Rp20.000	Rp15.000	40%	50	-
OPPO V17 Pro 8/128 G...	-	-	-	Rp4.700.000	-	-	-	-	-
Vivo V20 Pro 8/128 G...	-	-	-	Rp4.800.000	-	-	-	-	-
Realme 7 Pro 8/128 G...	-	-	-	Rp4.550.000	-	-	-	-	-
Xiaomi POCO X3 4/64	-	-	-	Rp3.099.000	-	-	-	-	-
Stick golf Lester	-	-	-	Rp3.000.000	Rp1.500.000	-	-	-	-
Sepatu adidas running...	-	-	-	Rp2.500.000	Rp1.250.000	-	-	-	-

Gambar 5. Tampilan POS untuk Pengguna Bagian Gudang

SIMPULAN

Dengan adanya perkembangan teknologi informasi, banyak hal dan proses dalam dunia usaha yang bisa didukung. Kemajuan ini membuat berbagai proses yang awalnya manual, kini bisa terotomatisasi sehingga prosesnya menjadi lebih efektif dan efisien. Salah satu proses yang vital dalam dunia usaha adalah transaksi. Dalam transaksi, terjadi pertukaran barang dan jasa antara pembeli dan penjual. Transaksi yang terjadi dalam usaha sebaiknya selalu dicatat. Sebelum adanya penerapan teknologi informasi dalam usaha khususnya pada bagian transaksi, pencatatan secara manual dengan bukulah yang paling berperan. Proses ini memiliki banyak kelemahan, antara lain kerusakan, proses pencatatan, pengubahan, dan pencarian data yang memakan waktu yang lebih, serta rawan terjadi kesalahan dalam proses pencatatan. Sebagai jawaban dari permasalahan tersebut, telah hadir sistem kasir untuk pencatatan transaksi yang sering disebut Point of Sale (POS). Point of Sale (POS) merupakan salah satu bentuk penggabungan hardware dan software yang membentuk sistem untuk memudahkan transaksi dengan pelanggan, mencatat persediaan barang, mengetahui laporan penjualan dan keuntungan per hari, mingguan, bulanan bahkan tahunan.

Saat ini, berdasarkan keterangan dari pengurus UMKM Kotabaru Yogyakarta, masih banyak UMKM di lingkungan Paroki Kotabaru Yogyakarta yang menggantungkan pencatatan transaksinya

dengan cara manual. Untuk itu, Pengabdian Pada Masyarakat (PPM) kali ini menyasar anggota UMKM pada UMKM Kotabaru Yogyakarta untuk mengajak para pelaku UMKM tersebut untuk mulai menggunakan POS. Pada PPM ini telah dilakukan pengenalan dan sosialisasi POS, skrining, dan implementasi dan pelatihan POS. UMKM yang layak mengikuti implementasi POS ini sebanyak 2 UMKM yang terdiri dari UMKM penjualan alat outdoor dan rental peralatan. UMKM tersebut berpartisipasi secara aktif dalam kegiatan Pengabdian dan seluruh kegiatan PPM dapat dilaksanakan dengan baik dan menunjang tujuan dari Tim Pendampingan UMKM Kotabaru sendiri.

Ke depannya, PPM ini bisa dilanjutkan dengan kegiatan pemantauan dan evaluasi pemakaian POS oleh UMKM. UMKM peserta dipantau dalam jangka waktu tertentu setelah implementasi awal dan dari pemantau tersebut akan diakomodasi jika ada masukan, keluhan, dan pertanyaan seputar pemakaian POS. Tim PPM akan menjawab dan membantu menyelesaikan permasalahan yang dihadapi UMKM terkait implementasi POS.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terimakasih kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat Universitas Atma Jaya Yogyakarta, mitra PPM, dan pihak-pihak lain yang membantu terlaksananya PPM ini dengan baik.

DAFTAR PUSTAKA

- Hariwibowo, I. N., Hetty Primasari, C., & Hananto, C. (2021). Evaluasi Kematangan Sistem Informasi Untuk Keselarasan Bisnis pada Perusahaan Manufaktur. *Jurnal Teknik Informatika Dan Sistem Informasi*, 7(2), 404–415. <https://doi.org/10.28932/jutisi.v7i2.3665>
- Hudha, M. N., Hakim, A. R., Aji, S. D., Tasi, M. I., & Sundaygara, C. (2018). *Scientific Performance E-Rubric-Assisted Problem-based Learning for Improving Learning Effectiveness*. (January). *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. (2002).
- Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan. (2018). *Jurnal Umum*. 01–15.
- Lestariningsati, S. I. (2018). Mobile point of sale design and implementation. *IOP Conference Series: Materials Science and Engineering*, 407(1). <https://doi.org/10.1088/1757-899X/407/1/012094>
- Pradipta Irianto, A. B., Herlina, H., & Primasari, C. H. (2021). Pemberdayaan Organisasi Nirlaba dalam Memanfaatkan Website Media Sosial dan Promosi Potensi Ekonomi Desa Sebagai. *MATAPPA : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(2), 276–281.
- Primasari, Clara Hetty; Wibisono, Yohanes Priadi; Padawangi, T. Q. (2020). SOCIAL MEDIA MARKETING SEBAGAI SARANA PENINGKATAN KUALITAS PEMASARAN KOMUNITAS UMKM PAROKI ST. ANTONIUS KOTABARU YOGYAKARTA. *IKRA-ITH ABDIMAS*, 3(3). <https://doi.org/10.37817/ikra-ithabdimas.v3i3>
- Primasari, C. H. (2020). Maturity of Strategic Alignment of Business and IT in IT Education and Consultation Institutions. *Jurnal RESTI (Rekayasa Sistem Dan Teknologi Informasi)*, 4(1), 10–16. <https://doi.org/10.29207/resti.v4i1.1279>
- Primasari, C. H., & Wibisono, Y. P. (2021). Video Iklan Sebagai Sarana Peningkatan Impresi Publik Terhadap Produk Komunitas UMKM Kotabaru Yogyakarta. *Abdi: Jurnal Pengabdian Dan Pemberdayaan Masyarakat*, 3(2), 127–134. <https://doi.org/10.24036/abdi.v3i2.111>
- Utami, C. W. (2010). *MANAJEMEN RITEL* (2nd ed.). Yogyakarta: Salemba Empat.
- Yuhelmi, Y., Trianita, M., & Dharma, S. (2019). The Extension of TAM Model in the Use of Point of Sale (Pos) in Minimarkets in Padang, Indonesia. *KnE Social Sciences*, 3(14), 83. <https://doi.org/10.18502/kss.v3i14.4300>