

Pelatihan dan Pendampingan Penggunaan Aplikasi *Point of Sales* Berbasis *Mobile* pada UMKM di Provinsi Sulawesi Utara

Bernad Jumadi Dehotman Sitompul¹, Nancy Jeane Tuturoong², Pujo Hari Saputro³

^{1,2,3}Program Studi Teknik Informatika, Fakultas Teknik, Universitas Sam Ratulangi, Manado, Indonesia

Corresponding Email: bernadjdsitompul@unsrat.ac.id¹

Abstrak. Petshop Blue Jiro merupakan salah satu dari Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang berada di Maumbi, Kecamatan Kalawat, Kabupaten Minahasa Utara, Provinsi Sulawesi Utara. Petshop Blue Jiro sendiri merupakan salah satu UMKM yang bergerak di bidang usaha penjualan pakan dan perlengkapan hewan peliharaan. Permasalahan yang terjadi pada Petshop Blue Jiro sendiri adalah belum mempunyai sistem terkomputerisasi dalam operasionalnya, terutama dalam pencatatan transaksi serta monitoring stok barang. Untuk menangani sekaligus solusi permasalahan yang dihadapi oleh mitra UMKM, maka diusulkan kegiatan pelatihan untuk penggunaan aplikasi *Point of Sales* (POS) berbasis *mobile*. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat kali ini adalah yang pertama: merancang dan membangun aplikasi *Point of Sales* (POS) dan yang kedua adalah memberikan pelatihan kepada karyawan yang ada di Petshop Blue Jiro untuk dapat menggunakan aplikasi *Point of Sales* tersebut. Dengan pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini dapat membantu Petshop Blue Jiro dalam mengatasi berbagai permasalahan yang ada sebelumnya.

Kata kunci: *Point of Sales*, *Mobile*, UMKM, Sulawesi Utara

1. PENDAHULUAN

Pada era modern ini, perkembangan Teknologi Informasi dan Komunikasi (TIK) sudah banyak dimanfaatkan dalam Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang ada di Indonesia [1]. Saat ini UMKM merupakan bentuk bisnis yang paling dominan di Indonesia. Dalam konteks pembangunan ekonomi di Indonesia, UMKM memainkan peranan yang vital [2]. UMKM sangat penting karena kelompok usaha tersebut menyerap paling banyak tenaga kerja dan dapat meningkatkan taraf hidup masyarakat [3]. UMKM sebagai unit usaha masyarakat harus mampu berinovasi dan menjawab tantangan zaman. Inovasi yang dilakukan perlu diimbangi oleh penguasaan aspek teknologi yang memadai guna meningkatkan pelayanan dalam proses bisnis. Namun di beberapa UMKM masih banyak menggunakan metode konvensional dalam proses transaksi [4]. Hal ini mengakibatkan kesulitan bagi unit usaha dalam menghitung total item terjual perhari, perbulan bahkan pertahun. Selain itu rentan terjadi kesalahan dalam perhitungan pelaporan yang akan berpengaruh ke pencatatan untuk mempersiapkan stok persediaan barang [5],[6]. Salah satu UMKM yang masih menerapkan metode konvensional adalah Petshop Blue Jiro.

Petshop Blue Jiro sendiri merupakan salah satu UMKM yang bergerak di bidang usaha penjualan pakan dan perlengkapan hewan peliharaan dan terletak di Desa Maumbi, Kabupaten Minahasa Utara, Provinsi Sulawesi Utara. Saat ini, pencatatan transaksi penjualan yang ada di mitra, tersimpan dalam bentuk catatan kertas dan nota pembayaran, tentunya secara fisik mudah rusak dan mudah hilang. Kemudian dalam mengelola stok barang, mitra masih melakukan pencatatan manual sehingga sangat rentan terjadi kesalahan perhitungan ketersediaan barang. Integrasi antara transaksi penjualan dengan data stok barang juga tidak ada, sehingga sering terjadi keterlambatan penambahan stok produk. Oleh karena itu, perlu satu sistem terkomputerisasi untuk dapat mengatasi masalah tersebut sehingga transaksi dan stok persediaan barang dapat terintegrasi dengan data transaksi penjualan serta dapat di *monitoring* [7].

Untuk menangani permasalahan yang dihadapi mitra, maka tim pengabdian mengusulkan kegiatan pelatihan penggunaan aplikasi *Point of Sales* (POS) berbasis *mobile*. Solusi penggunaan aplikasi *Point of Sales* ini dipilih oleh tim pengabdian, karena berdasarkan analisis situasi dan observasi yang telah dilakukan. Sehingga diperoleh rumusan masalahnya yaitu mitra mengalami kendala pada proses transaksi yang masih menggunakan kertas. Kemudian mitra juga mengalami kendala dalam monitoring stok persediaan barang. Sehingga berakibat konsumen sering datang ke toko tetapi tidak memperoleh produk yang ingin dibeli karena produk tersebut tidak tersedia atau habis.

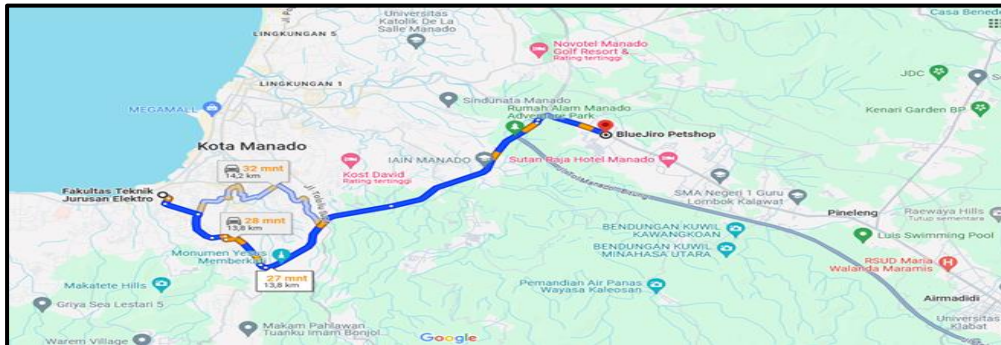
Secara sederhana, *Point of Sales* (POS) merupakan sistem informasi yang berfungsi untuk membantu proses transaksi penjualan khususnya pada perusahaan retail seperti di supermarket, restoran, atau kafe[8]. Dengan menerapkan *Point of Sales* (POS) berbasis *mobile* akan mempersingkat waktu para pemilik usaha dalam bekerja seperti menyimpan harga barang, mencatat transaksi penjualan dan pembelian, serta dapat menghasilkan laporan

keuangan secara lengkap [9]. Fungsi lain yang tidak kalah pentingnya adalah monitoring stok persediaan barang, mengetahui profit, serta melihat laporan penjualan perhari, perbulan bahkan pertahun [10]. Diharapkan dengan adanya solusi tersebut, tidak hanya dapat membantu mitra dalam transaksi penjualan dan monitoring stok barang tetapi juga bermanfaat dalam efisiensi waktu pelayanan kepada *customer*. Kemudahan yang lainnya adalah aplikasi *Point of Sales (POS)* berbasis *mobile* ini dapat secara praktis diakses dan digunakan melalui perangkat *smartphone* [11], [12].

Pelatihan ini bertujuan untuk meningkatkan keterampilan penggunaan teknologi karyawan yang ada di mitra yaitu Petshop Blue Jiro dalam melakukan transaksi penjualan dan memeriksa stok persediaan barang melalui aplikasi *Point of Sales*. Sehingga dapat memudahkan dalam proses bisnis dan meningkatkan pelayanan mitra kepada konsumen. Program Kegiatan Masyarakat dilaksanakan dalam beberapa tahap, yaitu tahap analisis permasalahan dari mitra, tahap perancangan aplikasi *Point of Sales*, tahap penyusunan modul tutorial pelatihan, tahap pelaksanaan kegiatan pelatihan dan pendampingan penggunaan aplikasi *Point of Sales*, serta tahap evaluasi kegiatan yang dilakukan untuk mengetahui seberapa jauh peningkatan pengetahuan mitra terhadap penggunaan aplikasi *Point of Sales*.



Gambar 1. Kondisi dan Situasi Toko Petshop Blue Jiro



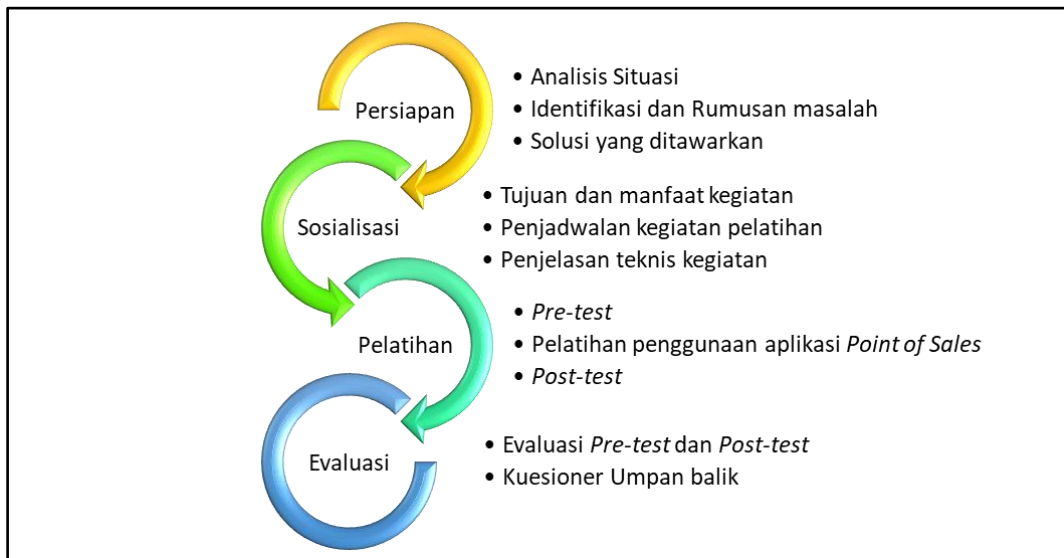
Gambar 2. Peta Lokasi Mitra Petshop Blue Jiro

2. METODOLOGI

Metode yang akan digunakan pada pelaksanaan kegiatan pengabdian ini yaitu metode *Technical Assistance* dalam bentuk *training and workshop* sebagai solusi yang ditawarkan kepada mitra [13], [14], [15]. Pelatihan dilakukan untuk memperkenalkan dan memberi pemahaman kepada mitra tentang penggunaan aplikasi *Point of Sales*.

2.1 Alur Pelaksanaan Kegiatan

Kegiatan pengabdian masyarakat yang dilakukan, memiliki tahap pelaksanaan. Tahapan pelaksanaan pengabdian merupakan alur kegiatan yang dilakukan untuk menyelesaikan permasalahan yang ada pada mitra Petshop Blue Jiro. Sehingga kegiatan pengabdian ini dapat berjalan dengan terstruktur dan sistematis. Tahap pelaksanaan dari kegiatan pengabdian ini dapat dilihat pada pada Gambar 3.



Gambar 3. Alur Pelaksanaan Kegiatan

2.2 Tahap Persiapan

Pada tahapan persiapan, tim pengabdian melakukan analisis situasi mitra di Petshop Blue Jiro. Tim Pengabdian melakukan wawancara dengan pemilik Petshop Blue Jiro dan para karyawan. Setelah mendapatkan hasil analisis situasi mitra, tim pengabdian mengidentifikasi permasalahan, merumuskan permasalahan, dan memberikan solusi terhadap permasalahan yang dihadapi mitra.

Tabel 1. Rumusan Masalah dan Solusi yang Ditawarkan

No.	Permasalahan Mitra	Solusi yang ditawarkan	Indikator Capaian
1	Transaksi penjualan masih sistem konvensional yaitu menggunakan nota yang ditulis pada kertas	Peralihan ke transaksi secara digital melalui pelatihan penggunaan aplikasi <i>Point of Sales</i> berbasis <i>mobile</i> .	1. Pengetahuan mitra bertambah.
2	Untuk memeriksa ketersediaan stok barang mitra masih harus melihat ke gudang langsung	Melalui pelatihan penggunaan aplikasi <i>Point of Sales</i> berbasis <i>mobile</i> , mitra tidak perlu lagi memeriksa ketersediaan barang ke gudang, karena stok barang dapat dipantau melalui aplikasi <i>Point of Sales</i> . Produk yang masih banyak sampai dengan produk yang akan habis dapat dipantau mitra. Sehingga mitra dapat dengan segera menyediakan produk yang akan habis dengan lebih cepat.	2. Mutu pelayanan mitra bertambah

Berdasarkan permasalahan dan solusi yang ditawarkan pada Tabel 1, maka pada tahap ini tim pengabdian telah mempersiapkan materi pelatihan, aplikasi *Point of Sales* yang akan digunakan, laptop, proyektor, dan perangkat pendukung lainnya. Untuk menjawab indikator capaian, tim pengabdian juga mempersiapkan kuesioner berupa *pre-test* dan *post-test*.

2.3 Tahap Sosialisasi

Pada tahap kegiatan sosialisasi ini dilakukan diskusi dan pembahasan pelaksanaan teknis kegiatan dan kesepakatan penyusunan tanggal pelaksanaan kegiatan pelatihan. Persiapan alat bantu dan lokasi yang digunakan untuk kegiatan pelatihan. Selain itu, pada tahap ini tim pengabdian juga menyiapkan materi pelatihan, dan merancang *pre-test* dan *post-test* sebagai instrumen untuk evaluasi peserta pelatihan.

2.4 Tahap Pelatihan

Kegiatan pelatihan dilaksanakan secara *offline* atau tatap muka di Petshop Blue Jiro. Pelaksanaan pelatihan diikuti oleh seluruh karyawan Petshop Blue Jiro Maumbi yang berjumlah 10 orang. Sebelum memulai kegiatan pelatihan, tim pengabdian memberikan kuesioner berupa *pre-test* kepada peserta. Kemudian setelah selesai pelaksanaan *pre-test*, tim pengabdian menyampaikan materi pelatihan kepada peserta. Selanjutnya setelah tahap pelatihan selesai, tim pengabdian kembali memberikan kuesioner yaitu *post-test*.

Tabel 2. Kuesioner *Pre-test* dan *Post test*

No.	Pertanyaan	Pilihan Jawaban
1.	Apakah sebelumnya anda sudah mengenal aplikasi <i>Point of Sales</i> ?	<input type="checkbox"/> Ya, <input type="checkbox"/> Tidak
2.	Apakah anda mengetahui secara detil cara <i>login</i> atau registrasi untuk mengakses aplikasi <i>Point of Sales</i> ?	<input type="checkbox"/> Ya, <input type="checkbox"/> Tidak
3.	Apakah anda mengetahui secara detil cara melakukan transaksi penjualan produk secara <i>online</i> menggunakan aplikasi <i>Point of Sales</i> ?	<input type="checkbox"/> Ya, <input type="checkbox"/> Tidak
4.	Apakah anda mengetahui secara detil cara menghapus, mengedit, dan menambah produk secara <i>online</i> menggunakan aplikasi <i>Point of Sales</i> ?	<input type="checkbox"/> Ya, <input type="checkbox"/> Tidak
5.	Apakah anda mengetahui secara detil cara melihat produk yang tersedia atau melihat stok produk yang menipis menggunakan aplikasi <i>Point of Sales</i> ?	<input type="checkbox"/> Ya, <input type="checkbox"/> Tidak
6.	Apakah anda mengetahui secara detil cara mencetak nota transaksi melalui aplikasi <i>Point of Sales</i> ?	<input type="checkbox"/> Ya, <input type="checkbox"/> Tidak
7.	Apakah anda mengetahui secara detil fungsi dari setiap fitur yang ada pada aplikasi <i>Point of Sales</i> ?	<input type="checkbox"/> Ya, <input type="checkbox"/> Tidak
8.	Apakah anda mengetahui secara detil cara melihat kuantiti dari setiap produk menggunakan aplikasi <i>Point of Sales</i> ?	<input type="checkbox"/> Ya, <input type="checkbox"/> Tidak
9.	Apakah anda mengetahui secara detil membuat dan mencetak laporan pemasukan dan pengeluaran dengan menggunakan aplikasi <i>Point of Sales</i> ?	<input type="checkbox"/> Ya, <input type="checkbox"/> Tidak
10.	Berdasarkan pengetahuan anda, apakah anda akan memanfaatkan aplikasi <i>Point of Sales</i> ini untuk transaksi penjualan produk Petshop Blue Jiro?	<input type="checkbox"/> Ya, <input type="checkbox"/> Tidak

2.5 Tahap Evaluasi

Pada tahap ini tim pengabdian melakukan kegiatan evaluasi dan refleksi terkait kegiatan pelatihan yang telah dilakukan. Evaluasi hasil *pre-test* dan *post-test* yang dibuat sebagai instrumen terhadap tingkat pemahaman para peserta pelatihan. Pada tahap akhir ini, tim pengabdian akan membuat laporan kegiatan, melakukan publikasi baik pada jurnal, media massa, maupun media elektronik berupa video kegiatan yang akan diunggah ke channel *youtube*. Kegiatan pengabdian ini tidak hanya selesai pada kegiatan pelatihan saja, namun dilanjutkan dengan tahap pendampingan sebagai tindak lanjut dari pelatihan. Pada tahap ini, peserta dapat berkonsultasi seputar kesulitan mereka dalam hal mengelola penjualan dan stok produk menggunakan aplikasi *Point of Sales*.

3. HASIL DAN DISKUSI

Hasil dari setiap kegiatan merupakan indikator keberhasilan dari pelaksanaan kegiatan Program Kemitraan Masyarakat (PKM) yang telah dilaksanakan. Hasil yang sudah dicapai dalam kegiatan PKM ini meliputi: hasil pelaksanaan kegiatan sosialisasi, hasil pelaksanaan kegiatan pelatihan, dan hasil evaluasi kegiatan pelatihan.

3.1 Hasil Pelaksanaan Sosialisasi

Hasil kegiatan sosialisasi adalah hasil diskusi tim pengabdian kepada mitra mengenai tujuan dan manfaat kegiatan pelatihan serta penentuan waktu pelatihan dan teknis pelaksanaannya. Hasil pelaksanaan kegiatan sosialisasi dapat dilihat pada Gambar 5.



Gambar 5. Pelaksanaan Kegiatan Sosialisasi

3.2 Hasil Pelaksanaan Pelatihan

Kegiatan pelatihan dilaksanakan secara *offline* atau tatap muka di Petshop Blue jiro. Kegiatan diawali dengan doa bersama dan sesi pembukaan yang disampaikan oleh tim pengabdian dan pimpinan mitra. Setelah acara pembukaan selesai, dilanjutkan dengan kegiatan pelatihan penggunaan aplikasi *Point of Sales*. Sebelum kegiatan pelatihan, tim pengabdian memberikan *pre-test* kepada peserta melalui tautan *google form*. Setelah *pre-test* selesai, tim pengabdian memberikan pelatihan dasar dari fitur aplikasi *Point of Sales*, yaitu proses *login* dan registrasi akun, proses transaksi, *update* dan monitoring stok barang dan cetak nota penjualan barang. Setelah pelatihan selesai, tim pengabdian kembali memberikan *post-test* kepada peserta melalui tautan *google form*. Soal *post-test* merupakan soal yang sama dengan *pre-test* yang diberikan di awal kegiatan pelatihan. Hal ini dilakukan sebagai evaluasi untuk melihat peningkatan kemampuan pengetahuan peserta terhadap aplikasi *Point of Sales*. Dokumentasi hasil kegiatan pelatihan dapat dilihat pada Gambar 6.



Gambar 6. Pelaksanaan kegiatan pelatihan

3.4.1 Hasil Pre-Test

Sebelum penyampaian materi pelatihan, peserta wajib mengikuti *pre-test* yang diberikan oleh tim pengabdian melalui tautan *google form*. Semua peserta mengikuti *pre-test* melalui perangkat *smartphone* dari masing-masing peserta dengan durasi 15 menit. Hasil dari *pre-test* dari peserta pelatihan penggunaan aplikasi *Point of Sales* dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3. Hasil *Pre-test* Peserta Pelatihan

No.	Pertanyaan	Jawaban Peserta
1.	Apakah sebelum pelatihan ini, anda sudah mengenal aplikasi <i>Point of Sales</i> ?	Jawaban Ya = 1 orang Jawaban Tidak = 9 orang
2.	Apakah anda mengetahui secara detil cara <i>login</i> atau registrasi	Jawaban Ya = 1 orang Jawaban Tidak = 9 orang

	untuk mengakses aplikasi <i>Point of Sales</i> ?	
3.	Apakah anda mengetahui secara detil cara melakukan transaksi penjualan produk secara <i>online</i> menggunakan aplikasi <i>Point of Sales</i> ?	Jawaban Ya = 0 orang Jawaban Tidak = 10 orang
4.	Apakah anda mengetahui secara detil cara menghapus, mengedit, dan menambah produk secara <i>online</i> menggunakan aplikasi <i>Point of Sales</i> ?	Jawaban Ya = 0 orang Jawaban Tidak = 10 orang
5.	Apakah anda mengetahui secara detil cara melihat produk yang tersedia atau melihat stok produk yang menipis menggunakan aplikasi <i>Point of Sales</i> ?	Jawaban Ya = 0 orang Jawaban Tidak = 10 orang
6.	Apakah anda mengetahui secara detil cara mencetak nota transaksi melalui aplikasi <i>Point of Sales</i> ?	Jawaban Ya = 0 orang Jawaban Tidak = 10 orang
7.	Apakah anda mengetahui secara detil fungsi dari setiap fitur yang ada pada aplikasi <i>Point of Sales</i> ?	Jawaban Ya = 0 orang Jawaban Tidak = 10 orang
8.	Apakah anda mengetahui secara detil cara melihat kuantiti dari setiap produk menggunakan aplikasi <i>Point of Sales</i> ?	Jawaban Ya = 0 orang Jawaban Tidak = 10 orang
9.	Apakah anda mengetahui secara detil membuat dan mencetak laporan pemasukan dan pengeluaran dengan menggunakan aplikasi <i>Point of Sales</i> ?	Jawaban Ya = 0 orang Jawaban Tidak = 10 orang
10.	Berdasarkan pengetahuan anda, apakah anda akan memanfaatkan aplikasi <i>Point of Sales</i> ini untuk transaksi penjualan produk Petshop Blue Jiro?	Jawaban Ya = 0 orang Jawaban Tidak = 10 orang

3.4.2 Hasil *Post-Test*

Setelah pelatihan penggunaan aplikasi *Point of Sales* selesai, peserta kembali wajib mengikuti *post-test* melalui tautan *google form* yang diberikan oleh tim pengabdian. *Post-test* ini menjadi kuesioner terakhir dari kegiatan pelatihan penggunaan aplikasi *Point of Sales*. Semua peserta mengikuti dan menyelesaikan *post-test* dengan durasi yang sama dengan *pre-test* yaitu 15 menit. Selanjutnya hasil *post-test* ini nantinya dikomparasi dengan hasil *pre-test*. Hasil perbandingan kedua kuesioner tersebut menjadi indikator penilaian yang dilakukan tim pengabdian untuk menyatakan berhasil atau tidaknya kegiatan pelatihan penggunaan aplikasi *Point of Sales* ini. Hasil dari *post-test* dari peserta pelatihan penggunaan aplikasi *Point of Sales* dapat dilihat pada Tabel 4.

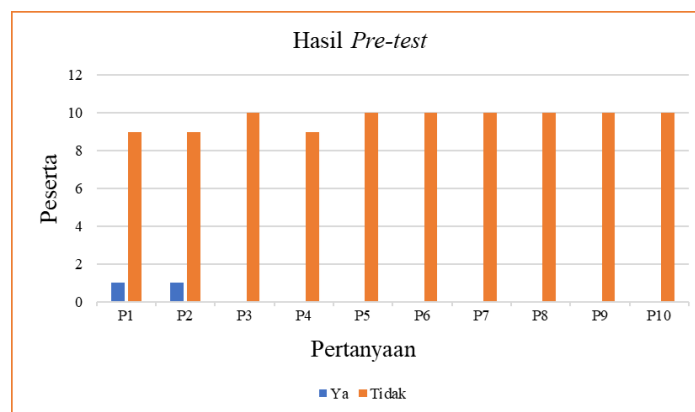
Tabel 4. Hasil *Post-test* Peserta Pelatihan

No.	Pertanyaan	Jawaban Peserta
1.	Apakah sebelum pelatihan ini, anda sudah mengenal aplikasi <i>Point of Sales</i> ?	Jawaban Ya = 10 orang Jawaban Tidak = 0 orang
2.	Apakah anda mengetahui secara detil cara <i>login</i> atau registrasi untuk mengakses aplikasi <i>Point of Sales</i> ?	Jawaban Ya = 10 orang Jawaban Tidak = 0 orang

3. Anda mengetahui secara detil cara melakukan transaksi penjualan produk secara <i>online</i> menggunakan aplikasi <i>Point of Sales</i> ?	Jawaban Ya = 10 orang Jawaban Tidak = 0 orang
4. Apakah anda mengetahui secara detil cara menghapus, mengedit, dan menambah produk secara <i>online</i> menggunakan aplikasi <i>Point of Sales</i> ?	Jawaban Ya = 9 orang Jawaban Tidak = 1 orang
5. Apakah anda mengetahui secara detil cara melihat produk yang tersedia atau melihat stok produk yang menipis menggunakan aplikasi <i>Point of Sales</i> ?	Jawaban Ya = 10 orang Jawaban Tidak = 0 orang
6. Apakah anda mengetahui secara detil cara mencetak nota transaksi melalui aplikasi <i>Point of Sales</i> ?	Jawaban Ya = 10 orang Jawaban Tidak = 0 orang
7. Apakah anda mengetahui secara detil fungsi dari setiap fitur yang ada pada aplikasi <i>Point of Sales</i> ?	Jawaban Ya = 10 orang Jawaban Tidak = 0 orang
8. Apakah anda mengetahui secara detil cara melihat kuantiti dari setiap produk menggunakan aplikasi <i>Point of Sales</i> ?	Jawaban Ya = 10 orang Jawaban Tidak = 0 orang
9. Apakah anda mengetahui secara detil membuat dan mencetak laporan pemasukan dan pengeluaran dengan menggunakan aplikasi <i>Point of Sales</i> ?	Jawaban Ya = 10 orang Jawaban Tidak = 0 orang
10. Berdasarkan pengetahuan anda, apakah anda akan memanfaatkan aplikasi <i>Point of Sales</i> ini untuk transaksi penjualan produk Petshop Blue Jiro?	Jawaban Ya = 10 orang Jawaban Tidak = 0 orang

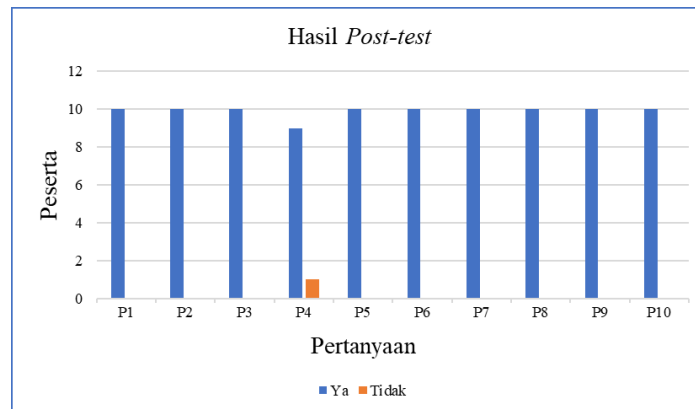
3.3 Hasil Evaluasi Kegiatan Pelatihan

Tahap evaluasi pengabdian dilakukan dengan menggunakan kuesioner yang dibagikan kepada peserta dalam 2 tahap, yaitu *pre-test* yang diberikan sebelum pelatihan dan *post-test* yang diberikan setelah pelatihan. Kuesioner yang disusun memiliki 10 pertanyaan yang masing-masing pertanyaan berisi tentang pengetahuan dan penggunaan peserta terhadap aplikasi *Point of Sales*. Pertanyaan yang diajukan dalam *pre-test* pada saat sebelum pelatihan sama dengan pertanyaan-pertanyaan dalam *post-test* pada saat setelah pelatihan. Hal ini dilakukan untuk mengetahui peningkatan pemahaman peserta terhadap aplikasi *Point of Sales* secara umum.



Gambar 7. Grafik Hasil Pre-Test

Pada Gambar 7 ditunjukkan persentase jumlah peserta sebelum pelatihan dalam mengetahui aplikasi *Point of Sales* dan rencana untuk memanfaatkan aplikasi *Point of Sales*. Dari hasil kuesioner, dapat diketahui bahwa sebagian besar peserta pelatihan tidak memiliki rencana untuk memanfaatkan penggunaan aplikasi tersebut pada saat bekerja di mitra Petshop Blue Jiro. Hal ini dapat dipahami karena peserta belum memiliki pengetahuan tentang penggunaan aplikasi *Point of Sales*.



Gambar 8. Grafik Hasil *Post-Test*

Pada Gambar 8., terlihat persentase peserta dalam memahami dan rencana pemanfaatan aplikasi *Point of Sales* setelah pelatihan. Dapat diketahui bahwa terjadi peningkatan pengetahuan peserta terhadap aplikasi *Point of Sales*. Hasil pelatihan juga menunjukkan bahwa sebagian besar peserta memiliki rencana untuk memanfaatkan aplikasi *Point of Sales* dalam proses transaksi, pengelolaan produk, dan pembuatan laporan keuangan.

4. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil pelaksanaan kegiatan program pengabdian ini maka dapat ditarik kesimpulan yaitu aplikasi *Point of Sales* dapat memudahkan para peserta untuk mengelola transaksi penjualan produk-produk yang dimiliki. Pengetahuan peserta terhadap aplikasi *Point of Sales* mengalami peningkatan berdasarkan rekapitulasi hasil kuesioner. Pemanfaatan aplikasi *Point of Sales* dapat membantu Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam meningkatkan proses bisnis seperti otomatisasi perhitungan transaksi, pelaporan, dan manajemen data barang dan stok barang. Pada saat berlangsungnya kegiatan pelatihan, seluruh peserta dari mitra sangat berperan aktif dan berdiskusi dengan tim pengabdian untuk bagaimana dapat mengoptimalkan penggunaan aplikasi *Point of Sales* ini. Tahap pendampingan tetap diperlukan dan beberapa hal yang dapat dilakukan sebagai usaha perbaikan kegiatan ini untuk masa selanjutnya adalah dengan mengembangkan kegiatan pelatihan dengan penggunaan aplikasi *Point of Sales* berbasis *cloud*. Kemudian membuat aplikasi *Point of Sales* mandiri untuk digunakan dalam transaksi penjualan tanpa harus membayar lisensi.

Ucapan Terima Kasih

Tim pengabdian mengucapkan terimakasih kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat Universitas Sam Ratulangi yang memberikan dukungan moril dan materil sehingga kegiatan Program Kemitraan Masyarakat ini dapat terlaksana dengan baik. Ucapan terimakasih juga disampaikan kepada Sekolah Dasar Negeri 62 Manado atas partisipasi dan penyediaan sarana dan prasarana yang diperlukan pada kegiatan pengabdian ini.

Referensi

- [1] R. T. Simanungkalit, A. Triayudi, and Benrahman, "The Implementation of E-Commerce for Frozen Food Products in Providing Recommendations Using Item-Based Collaborative Filtering Method," *SaNa: Journal of Blockchain, NFTs and Metaverse Technology*, vol. 2, no. 2, pp. 131–137, Sep. 2024, doi: 10.58905/sana.v2i2.262.
- [2] J. J. Pangaribuan, O. P. Barus, Y. A. Pratama, F. Nadjar, and A. Maulana, "Analisa dan Perancangan Sistem Informasi Point of Sales untuk UMKM Studi Kasus: Arjuna Farm," *Journal Information System Development (ISD)*, vol. 7, no. 2, p. 52, Jul. 2022, doi: 10.19166/isd.v7i2.560.
- [3] R. Y. Pratama, "Perancangan Aplikasi Point Of Sales (POS) Berbasis Android (Studi Kasus: Warkop Vape Salatiga)," *JATISI (Jurnal Teknik Informatika dan Sistem Informasi)*, vol. 8, no. 4, pp. 1923–1938, Dec. 2021, doi: 10.35957/jatisi.v8i4.1218.
- [4] A. Fathurrozi, F. Masya, and Sugiyatno, "Implementasi Algoritma Apriori Untuk Prediksi Transaksi Penjualan Produk Pada Aplikasi Point Of Sales," *Technomedia Journal*, vol. 8, no. 2, pp. 70–81, Apr. 2023, doi: 10.33050/tmj.v8i2.2004.

- [5] S. Ramadi, Y. Yanto, and A. T. W, “Perancangan Aplikasi Point Of Sales (Pos) di Café Rehat dan Singgah Berbasis Android,” *Jurnal Riset dan Aplikasi Mahasiswa Informatika (JRAMI)*, vol. 4, no. 01, pp. 105–111, Jan. 2023, doi: 10.30998/jrami.v4i01.5017.
- [6] A. Fathurrozi, F. Masya, and Sugiyatno, “Implementasi Algoritma Apriori Untuk Prediksi Transaksi Penjualan Produk Pada Aplikasi Point Of Sales,” *Technomedia Journal*, vol. 8, no. 2, pp. 70–81, Apr. 2023, doi: 10.33050/tmj.v8i2.2004.
- [7] A. Sanjaya, W. P. Mustika, and B. Rifai, “Analisa Design UI/UX Point of Sales Berbasis Web Pada Raja Samudra Popok Menggunakan Metode Design Thinking,” *Jurnal Manajemen Informatika Jayakarta*, vol. 4, no. 2, p. 238, Apr. 2024, doi: 10.52362/jmijayakarta.v4i2.1061.
- [8] B. M. Sidhunata *et al.*, “Point of Sales (POS) System Design using Design Thinking Framework for Motorcycle Workshop,” *Journal of Information Systems and Informatics*, vol. 5, no. 3, pp. 874–886, Aug. 2023, doi: 10.51519/journalisi.v5i3.515.
- [9] M. Rifki Maulana, N. Rahaningsih, and D. Pratama, “Analisis Usability Aplikasi Point of Sales (POS) Berbasis Web Menggunakan Metode System Usability Scale,” *JATI (Jurnal Mahasiswa Teknik Informatika)*, vol. 7, no. 1, pp. 387–394, Mar. 2023, doi: 10.36040/jati.v7i1.6100.
- [10] A. P. Kusuma, F. M. Al-Anshary, and T. N. Adi, “Perancangan Aplikasi Point of Sales Berbasis Website Pada Fitur Manajemen Pemesanan Untuk Kantin Universitas Telkom Menggunakan Metode Scrum,” *JUPI (Jurnal Ilmiah Penelitian dan Pembelajaran Informatika)*, vol. 9, no. 2, pp. 639–653, May 2024, doi: 10.29100/jupi.v9i2.4692.
- [11] V. Kirana and A. Fatmawati, “Sistem Informasi Point of Sales Berbasis Website Pada Toko Alasombo Teknik,” *JUPI (Jurnal Ilmiah Penelitian dan Pembelajaran Informatika)*, vol. 8, no. 3, pp. 781–791, Aug. 2023, doi: 10.29100/jupi.v8i3.3905.
- [12] Muhajir Arman and Rahmat Maberur, “Perancangan Aplikasi Point Of Sales Pada Toko Cahaya Purnama Soppeng,” *Jurnal Ilmiah Sistem Informasi dan Teknik Informatika (JISTI)*, vol. 5, no. 1, pp. 43–50, Apr. 2022, doi: 10.57093/jisti.v5i1.108.
- [13] H. J. Gotham, M. Paris, and M. A. Hoge, “Learning Collaboratives: a Strategy for Quality Improvement and Implementation in Behavioral Health,” *J. Behav. Health Serv. Res.*, vol. 50, no. 2, pp. 263–278, Apr. 2023, doi: 10.1007/s11414-022-09826-z.
- [14] V. C. Scott, Z. Jillani, A. Malpert, J. Kolodny-Goetz, and A. Wandersman, “A scoping review of the evaluation and effectiveness of technical assistance,” *Implement. Sci. Commun.*, vol. 3, no. 1, p. 70, Dec. 2022, doi: 10.1186/s43058-022-00314-1.
- [15] A. Wandersman and L. M. Scheier, “Strengthening the Science and Practice of Implementation Support: Evaluating the Effectiveness of Training and Technical Assistance Centers,” *Eval. Health Prof.*, vol. 47, no. 2, pp. 143–153, Jun. 2024, doi: 10.1177/01632787241248768.