

ELECTRONIC POINT OF SALES SEBAGAI SOLUSI PERTUMBUHAN USAHA

I.Kurniawan¹, L.N. Nafidah², dan N. Ali³

ABSTRAK

Badan Usaha Nisa' Darul Ulum yang disingkat BUNDA merupakan suatu usaha yang didirikan oleh para Ibu Nyai pengasuh Pondok Pesantren Darul Ulum Peterongan Jombang. Usaha yang didirikan ini berharap dapat memenuhi kebutuhan pokok santri dan 12 unit pendidikan di lingkungan pesantren. Pelambatan terjadi disebabkan manajemen masih belum tertata dengan baik, pencatatan masih konvensional, dan metode pembayaran yang beragam. Program Pengabdian Kepada Masyarakat dari STIE PGRI Dewantara Jombang menawarkan pendampingan disertai pelatihan yang dibutuhkan untuk mengeliminasi masalah BUNDA. Melalui pelatihan manajemen dan penerapan rancangan sistem *Electronic Point Of Sales (e-pos)* sebuah rancangan sistem informasi yang dapat dipergunakan untuk usaha ritel skala kecil seperti BUNDA. Hasil yang diperoleh dari pendampingan pelatihan terhadap mitra BUNDA terdapat keakuratan data dan tercapainya reliabilitas laporan transaksi perdagangan secara signifikan.

Kata kunci : electronic point of sales, BUNDA, manajemen ritel.

ABSTRACT

Badan Usaha Nisa' Darul Ulum, abbreviated as BUNDA, is a business established by the mothers of the caregivers of Darul Ulum Peterongan Jombang Islamic Boarding School. This established business hopes to meet the basic needs of students and 12 educational units in the pesantren environment. The slowdown occurs because management is still not well organized, recording is still conventional, and payment methods vary. The Community Service Program from STIE PGRI Dewantara Jombang offers assistance along with the training needed to eliminate BUNDA's problems. Through management training and the application of the Electronic Point of Sales (e-pos) system design, an information system design can be used for small-scale retail businesses such as BUNDA. The results obtained from the training assistance to BUNDA partners are data accuracy and the achievement of trade transaction report reliability significantly.

Keywords: *Electronic point of sales; BUNDA; retail management*

1. PENDAHULUAN

^{1&3} Program Studi Manajemen STIE PGRI Dewantara, Jl. Prof.M. Yamin 77 Pandanwangi Diwek Jombang , 61471 Jombang Indonesia.

² Program Studi Akuntansi STIE PGRI Dewantara, Jl. Prof. M. Yamin 77 Pandanwangi Diwek Jombang, 61471 Jombang Indonesia.

Pondok Pesantren Darul Ulum terletak di Desa Rejoso, Kecamatan Peterongan, Kabupaten Jombang merupakan salah satu pesantren tua di Jombang dengan memiliki santri sekitar 15.000 memberikan dampak eksternalitas yang signifikan bagi pertumbuhan ekonomi lokal. Adanya 12 unit pendidikan dari mulai tingkat dasar sampai menengah pertama hingga menengah atas, baik di bawah Kementerian Pendidikan Nasional maupun Kementerian Agama. Potensi yang sangat besar dalam melayani kebutuhan santri dan siswa sekolah, maka perkumpulan ibu-ibu pengasuh atau Ibu *Nyai* mendirikan badan usaha yang disebut dengan BUNDA (Badan Usaha Nisa' Darul Ulum). Berdiri sejak tahun 2019, BUNDA melayani segala kebutuhan yang diperlukan oleh santri, siswa dan masyarakat sekitar dengan menyediakan berbagai kebutuhan pokok sehari-hari.

Lambatnya pertumbuhan usaha BUNDA dipengaruhi oleh beberapa faktor diantaranya pengelolaan kurang profesional. Sementara bisnis adalah bisnis yang berorientasi pada profit, semua aktivitas harus mencapai efektif dan efisien. Perangkat di dalam mendukung aktivitas masih konvensional, bersifat manual sehingga rentan dengan terjadinya missing data dan sebagainya. Problem yang sering dialami oleh UMKM adalah kurang profesional dalam mengelola usaha, seringkali melakukan suatu aktivitas karena adanya kondisi yang mendesak (*by accident*). Artinya, para pelaku UMKM belum memiliki desain perencanaan yang baik dapat menterjemahkan visi yang dibangun pada saat usaha tersebut didirikan. Secara umum UMKM lebih dikaitkan perannya sebagai usaha yang dapat mengatasi pengangguran (Sulistiyastuti, 2004), padahal UMKM memiliki multiplier efek yang cukup signifikan dalam meningkatkan daya beli masyarakat (Aliyah, 2022).

Problem kedua adalah masih tercampurnya pengelolaan keuangan antara keuangan usaha dengan keuangan pribadi, kondisi ini yang membuat organisasi bisnis rentan untuk jatuh, sehingga diperlukan pemisahan. Problem ketiga, adalah rendahnya penguasaan teknologi informasi yang berkaitan dengan usaha tersebut, padahal saat ini keberadaan teknologi informasi dapat menjadi pendorong dan penggerak pertumbuhan bisnis suatu perusahaan. Tetapi berdasarkan laporan yang dilakukan oleh INDEF dari hasil penelitiannya tahun 2024 saat ini UMKM di Indonesia 50% telah menggunakan bisnis digital (INDEF, 2024). Problem keempat, adalah rendahnya sumberdaya manusia yang dimiliki, rendah diartikan sebagai kurang memiliki kompetensi bidang yang ditempatkan sangat rendah tingkat pendidikan. Usaha BUNDA merupakan usaha ritel yang tradisional secara karakteristik ritel tradisional antara lain barang dagangan kurang lengkap, harga dapat ditawar, pembeli dapat berkomunikasi langsung dengan pemilik, tempat kurang nyaman dan belum tersentuh teknologi dalam pembayaran (Chaniago, 2021). Ilustrasi kondisi awal mitra BUNDA seperti gambar dibawah ini,



Gambar 1.1 Kondisi Awal BUNDA

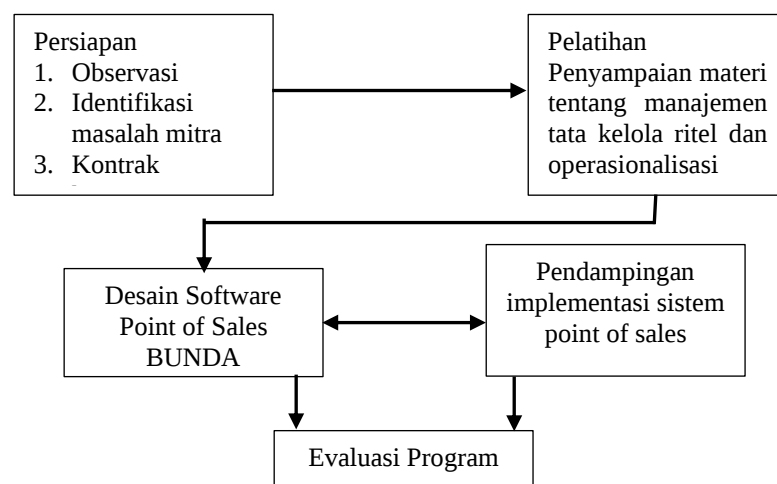
Berdasarkan hasil identifikasi problem BUNDA dapat dikerucutkan menjadi dua problem utama, yaitu aspek manajemen usaha dan *missing data* diakibatkan karena pencatatan transaksi masih manual atau konvensional. Program pengabdian masyarakat yang dilaksanakan oleh tim pelaksana

dari STIE PGRI Dewantara melakukan pemetaan analisis kebutuhan Mitra dengan memberikan solusi dengan melakukan pelatihan dan pendampingan pada Mitra untuk meningkatkan pertumbuhan usaha.

2. METODE PELAKSANAAN

Pelaksanaan pengabdian dilakukan dengan memberikan pelatihan dan pendampingan manajemen ritel, yang mengutamakan pada aspek sirkulasi barang dagangan yang dikelola, mengatur display barang, mengidentifikasi *first in first out* untuk barang yang memiliki kadaluwarsa. Pendampingan sering diartikan sebagai pembinaan, pengarahan dan pengajaran (Ramadhanty et al., 2020), pendampingan ini merupakan program yang dilakukan untuk pemberdayaan mitra dalam bidang ekonomi (Sugiana et al., 2020). Pelaksanaan berikutnya adalah merancang sistem informasi ritel yang diberi nama *electronic point of sales* BUNDA (*e-pos* BUNDA). Digitalisasi pada bisnis ritel sangat diperlukan karena zaman telah berubah dan perilaku konsumen dapat dipengaruhi oleh faktor tersebut (Shantilawati et al., 2024) dan pembeli saat ini semakin mandiri dalam membuat keputusan pembeliannya berdasarkan hasil pencariannya (Vincentius et al., 2022). Transformasi digital tidak sekedar membahas teknologi baru, tetapi kemudahan menyusun model bisnis dalam rangka menyesuaikan kebutuhan pelanggan juga menjadi perhatian (Angeline, et.al., 2022). Adanya *e-pos* BUNDA diharapkan tidak terjadi lagi *missing* data transaksi baik pembelian maupun penjualan, jumlah stok barang yang ada digudang serta jumlah barang yang *ready*. Media digital dapat memberi manfaat sekaligus mampu mendukung peningkatan usaha (Kurniawan & Permana, 2024).

Tim sebelumnya telah menerjemahkan apa saja kebutuhan dalam proses operasional usaha BUNDA, baik tata kelola atau manajemen, proses pembelian barang, penjualan bahkan pada jenis pembayaran yang dilakukan oleh pelanggan. Dengan Mengacu pada berbagai macam jenis pembayaran maka tim juga telah menambahkan menu-menu seperti pembayaran bertempo (hutang), pembayaran sebagian (mencicil) dan pembayaran lunas. Bahkan tim telah menambahkan di menu untuk produk-produk yang memiliki waktu kadaluwarsa (*expired date*), dengan memberikan notifikasi pada sistem, termasuk barang favorit yang paling banyak diorder pelanggan. Tahapan dalam program pengabdian ini dimulai dari tahapan persiapan dan identifikasi masalah, pelatihan tata kelola, pendampingan *sistem e-pos*. pelaksanaan dan evaluasi, dapat digambarkan seperti dalam gambar di bawah ini,



Gambar 2.1 Tahapan Metode Pelaksanaan Program



Gambar 2.2 Pelaksanaan Pelatihan dan Pendampingan *e-pos* BUNDA

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

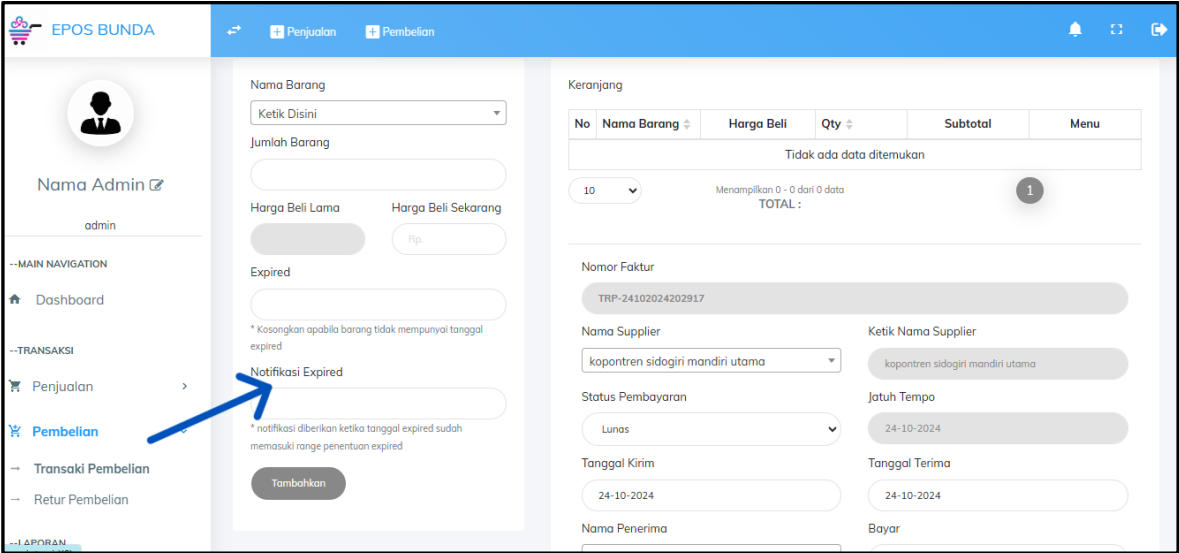
Berdasarkan hasil pelatihan dan pendampingan yang dilakukan oleh tim pelaksana program pengabdian kepada masyarakat, bahwa penerima program dalam hal ini pengelola BUNDA telah memahami kerangka kerja sistem yang dibangun oleh tim. Kerangka kerja dimaksud adalah langkah-langkah dalam menjalankan sistem *electronic point of sales* sesuai hasil dari identifikasi kebutuhan dalam operasionalisasi usaha BUNDA.

Metode yang digunakan dalam program pengabdian masyarakat pada Mitra BUNDA ini adalah pendampingan dan pelatihan sistem *electronic point of sales* (e-pos BUNDA) sebagai penerapan teknologi digital untuk menjamin keakuratan data transaksi BUNDA. Pelatihan dan pendampingan diikuti oleh pengelola BUNDA agar satu sama lain saling memahami langkah-langkah sistem yang dibangun, dengan tidak menutup kemungkinan terdapat hal-hal yang belum terancang di sistem.

Hasil perancangan sistem dapat memberikan kemudahan dan ketepatan proses pengelolaan usaha BUNDA, sementara untuk operasionalisasi sistem mudah penggunaannya. Mudahnya penggunaan akan mempercepat proses adaptasi pengelola dalam menjalankan sistem tersebut. Penerapan sistem *point of sales* ini memberikan jaminan keakuratan data transaksi usaha BUNDA, dimana selama ini mengalami banyak kelemahan. Sistem yang dibangun ini berbasis website telah sesuai dengan kebutuhan usaha BUNDA untuk saat ini, karena secara skala perusahaan masih dikategorikan mikro kecil. Di samping itu pemanfaatan media internet juga mampu meningkatkan penjualan dan mempermudah proses transaksi (Sumadi, 2021). Harapan tim pendamping agar mitra mampu secara cepat beradaptasi dengan adanya sistem ini, sehingga kemandirian mitra dapat tercapai karena program ini juga berupaya meningkatkan kemampuan dan kemandirian yang merupakan konsep pemberdayaan masyarakat (Harini et al., 2023).

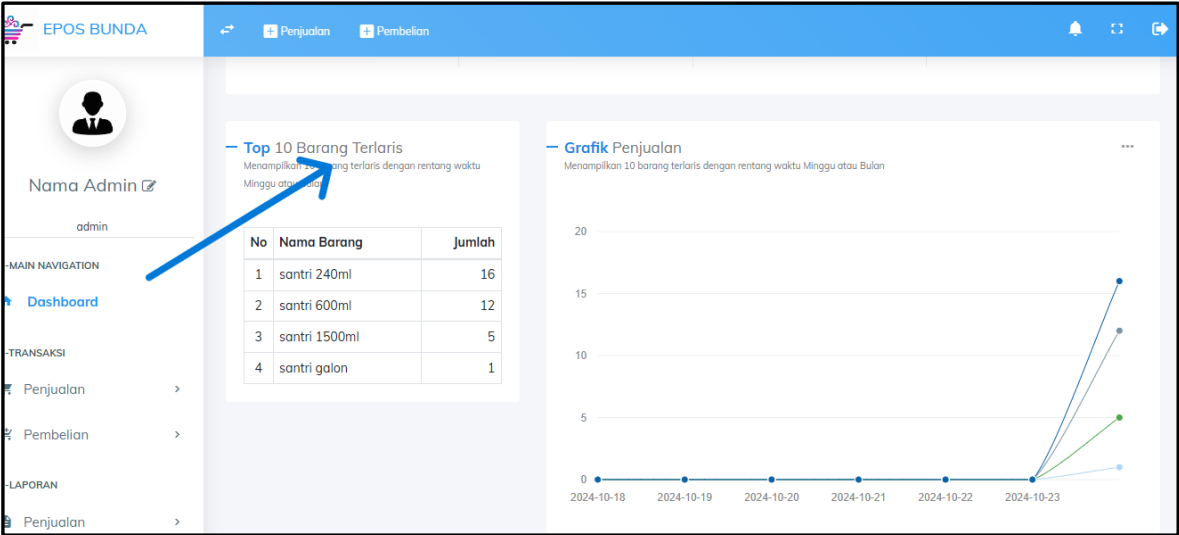
Sesuai dengan hasil analisis kebutuhan mitra BUNDA bahwa yang dibutuhkan adalah ketepatan dalam proses menjalankan usaha sehingga dibutuhkan model yang *reliabel* dalam menunjang aktivitas usaha BUNDA. Produk yang dihasilkan dalam program ini adalah sebuah rancangan sistem berdasarkan analisis kebutuhan Mitra, jadi tidak bersifat paket sistem yang telah beredar dipasar saat ini.

Produk rancangan sistem ini merupakan hasil Inovasi yang dikembangkan berdasarkan kebutuhan melalui penambahan menu-menu tambahan untuk memberikan notifikasi kepada pengelola. Contohnya adalah 1) menambahkan peringatan tentang batas waktu barang tertentu yang mendekati masa kadaluwarsa, 2) menambahkan menu untuk jenis pembayaran bagi pelanggan BUNDA dengan berbagai model pembayaran tunai, bayar separuh, atau hutang serta diskon / potongan harga.



Gambar 3.1 Menu Notifikasi Kadaluwarsa

Seperti gambar 3.1 di atas dapat dilihat bahwa notifikasi untuk barang kadaluwarsa dapat dicantumkan dalam menu di sistem, ini sangat berguna bagi pengelola BUNDA sebagai peringatan adanya produk yang akan memasuki masa kadaluwarsa.



Gambar 3.2 Menu Notifikasi Barang Terlaris

Gambar di atas dapat memudahkan pengelola sebagai informasi untuk keperluan belanja barang pada produk terlaris dapat dinaikkan secara kuantitasnya. Hal ini juga dapat mempermudah dalam penataan sirkulasi barang pada gudang penyimpanan.

Digitalisasi dalam proses bisnis atau usaha yang dirancang oleh tim pelaksana merupakan penerapan teknologi yang relevan untuk keberlanjutan usaha BUNDA. Perspektif dalam kemudahan penggunaan sistem *point of sales* dirasakan pengelola sangatlah mudah, ini dapat mempercepat proses transaksi atau aktivitas-aktivitas lainnya. Nilai positif lain selain penggunaan yang mudah adalah kebermanfaatan sistem untuk mitra BUNDA, hal ini dipandang sebagai manfaat yang besar dalam membantu tata kelola usaha (manajemen) yang baik sehingga dapat tercapai efektifitas dan efisiensi.

4. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil pelatihan dan pendampingan yang dilakukan oleh tim program pengabdian kepada masyarakat pemula ini dapat tercapai sesuai harapan. Pelatihan manajemen ritel kecil dilakukan sebagai bentuk mengeleminasi masalah dalam tata kelola ritel BUNDA. Sementara itu pendampingan menggunakan *electronic point of sales* (e-pos) dilakukan untuk memastikan kemampuan BUNDA dapat mengoperasionalkan sistem tersebut, mengingat sistem tersebut sangat besar dalam mencapai keakuratan data.

UCAPAN TERIMA KASIH

Kegiatan ini didanai oleh DRTPM Kemristek Dikti tahun 2024 Batch 2.

DAFTAR PUSTAKA

- Aliyah, A. H. (2022). Peran Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) untuk Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat. *WELFARE Jurnal Ilmu Ekonomi*, 3(1), 64–72. <https://doi.org/10.37058/wlfr.v3i1.4719>
- Angeline, Allister, D., Gunawan, L. L., & Prianto, Y. (2022). Pengembangan Umkm Digital Sebagai Upaya Ketahanan Bisnis Pasca Pandemi Covid-19. *Prosiding Serina IV*, 1, 85–92.
- Chaniago, H. (2021). Manajemen Ritel. In *Academia Publication* (Vol. 188, Issue 14,5 x 20,5 cm).
- Harini, N., Suhariyanto, D., Indriyani, I., Novaria, N., Santoso, A., & Yuniarti, E. (2023). Pendampingan Pemberdayaan Masyarakat dalam Meningkatkan Perekonomian Desa. *Amalee: Indonesian Journal of Community Research and Engagement*, 4(2), 363–375. <https://doi.org/10.37680/amalee.v4i2.2834>
- INDEF. (2024). Peran Platform Digital Terhadap Pengembangan Umkm Di Indonesia. *Report*, 10–40.
- Kurniawan, I., & Permana, W. P. (2024). Mengoptimalkan Media Sosial Untuk Meningkatkan Branding Melalui Sosialisasi Digital Marketing Bagi Remaja di Desa Jatimlerek 1 . Latar Belakang tertentu dan memiliki budaya bersama . (John J . Macionis , 1997). Kehidupan dalam taraf bermasyarakat itu pa. *Proceeding SNEB*, 49–56.
- Ramadhanty, S., Sebastian, D., Muttaqien, M. K., & Alfarisi, U. (2020). Pemberdayaan Masyarakat Melalui Pendampingan Pembuatan Masker Kain Flanel di Pondok Pinang Jakarta Selatan. *Prosiding Seminar Nasional Pengabdian Masyarakat LPPM UMJ*, 1–8.
- Shantilawati, I., Zebua, S., & Tarmizi, R. (2024). Penggunaan Digital Marketing Dalam Meningkatkan Penjualan Bisnis Retail. *Jmari*, 5(1), 30–37. <https://doi.org/10.33050/jmari.v5i1.3130>
- Sugiana, F. S., Ardiwinata, J. S., & Pramudia, J. R. (2020). Peran Pendamping Dalam Meningkatkan Kemandirian Wirausaha Melalui Pemanfaatan Program Dana Desa. *Indonesian Journal of Adult and Community Education*, 2(2), 45–55. <https://doi.org/10.17509/ijace.v2i2.30880>
- Sulistiyastuti, D. R. (2004). Dinamika usaha kecil dan menengah (UKM) analisis konsentrasi regional ukm di Indonesia 1999-2001. *Jurnal Ekoonomi Pembangunan*, 9(2), 143–164.
- Sumadi. (2021). Proceeding Seminar Nasional & Call For Papers Surakarta. *Prosiding Seminar Nasional & Call for Paper ITB AAS, Desember*, 119–127.
- Vincentius, A. K., Sahabuddin, Z. A., & Hutasoit, P. S. J. . (2022). Strategi Digital Marketing Pada Usaha Mikro Dan. *Jurnal Cafetaria*, 3(1), 24–35.