

DIGITALISASI PROSES PENJUALAN MELALUI WEB BASED POINT OF SALE PADA WARUNG DEK GAM KUPHI

Adli Abdillah Nababan¹, Paska Marto Hasugian², Miftahul Jannah³,
Ade May Luky Harefa⁴

¹Universitas Prima Indonesia, Medan, Indonesia, ²Universitas Katolik Santo Thomas, Medan, Indonesia, ³Politeknik Negeri Medan, Medan, Indonesia. ⁴Institut Bisnis Dan Komputer Indonesia, Medan, Indonesia

Email : adliabdillahnababan@unprimdn.ac.id

Abstrak

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan efisiensi operasional dan akurasi pencatatan transaksi penjualan pada Warung Dek Gam Kuphi melalui penerapan sistem Point of Sale (POS) berbasis web. Warung tradisional pada umumnya masih melakukan pencatatan secara manual sehingga rentan terhadap kesalahan, kehilangan data, serta tidak mampu menyajikan laporan penjualan yang cepat dan akurat. Dalam kegiatan ini, tim pelaksana merancang dan mengimplementasikan sistem POS berbasis web yang dapat diakses melalui perangkat komputer maupun smartphone. Proses pelatihan dan pendampingan kepada mitra juga dilakukan secara langsung agar mitra memahami cara penggunaan sistem secara menyeluruh. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa mitra dapat dengan mudah mengoperasikan sistem tersebut dan merasa terbantu dalam pencatatan penjualan, pengelolaan stok barang, serta pelaporan keuangan harian. Kegiatan ini memberikan dampak positif dalam mendorong digitalisasi usaha mikro, khususnya di sektor perdagangan kecil. Ke depan, sistem ini dapat dikembangkan lebih lanjut dengan integrasi metode pembayaran digital dan fitur analisis penjualan untuk mendukung pengambilan keputusan bisnis yang lebih baik.

Kata Kunci: Digitalisasi, Penjualan, Point of Sale, UMKM

Abstract

This community service activity aims to improve operational efficiency and transaction recording accuracy at Warung Dek Gam Kuphi through the implementation of a web-based Point of Sale (POS) system. Traditional small shops often rely on manual recording methods, which are prone to errors, data loss, and are unable to provide fast and accurate sales reports. In this activity, the implementation team designed and implemented a web-based POS system that can be accessed via both computers and smartphones. Training and direct assistance were also provided to the partner to ensure a thorough understanding of how to use the system. The results showed that the partner was able to operate the system easily and found it helpful in recording sales, managing inventory, and generating daily financial reports. This activity has had a positive impact in promoting the digitalization of micro-enterprises, particularly in the small retail sector. In the future, the system can be further developed by integrating digital payment methods and sales analysis features to support better business decision-making.

Keywords: Digitalization, Sales, Point of Sale, MSMEs

Copyright © 2025 Multidisiplin Pengabdian Kepada Masyarakat All rights reserved is Licensed under a Creative Commons Attribution- NonCommercial 4.0 International License (CC BY-NC 4.0)

1. Pendahuluan

Perkembangan teknologi informasi dan komunikasi yang sangat pesat dalam dua dekade terakhir telah memberikan dampak signifikan terhadap berbagai sektor kehidupan, termasuk dunia usaha [1]. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) sebagai salah satu pilar penting dalam perekonomian nasional dihadapkan pada tantangan untuk dapat beradaptasi dengan era digital [2]. Digitalisasi menjadi sebuah kebutuhan mutlak agar UMKM tidak tertinggal dan mampu meningkatkan efisiensi operasional, memperluas pasar, serta meningkatkan kualitas layanan [3]. Salah satu aspek penting dalam operasional UMKM adalah proses pencatatan dan pengelolaan transaksi penjualan [4]. Sayangnya, masih banyak pelaku UMKM yang mengelola aktivitas penjualannya secara manual, menggunakan buku tulis atau nota kertas, yang berisiko terhadap kesalahan pencatatan, kehilangan data, dan kesulitan dalam menyusun laporan usaha.

*Digitalisasi Proses Penjualan Melalui Web Based Point Of Sale Pada Warung Dek Gam Kuphi-
Adli Abdillah Nababan et.al*

Warung Dek Gam Kuphi merupakan salah satu UMKM lokal yang bergerak di bidang kuliner khas Aceh dan telah beroperasi selama beberapa tahun. Warung ini cukup dikenal di kalangan masyarakat sekitar dan memiliki pelanggan tetap. Namun, proses penjualan dan pencatatan transaksi masih dilakukan secara konvensional. Pemilik warung mencatat transaksi di buku tulis tanpa adanya sistem yang terintegrasi untuk menghitung total penjualan harian, mengelola stok barang, atau menghasilkan laporan keuangan yang akurat. Hal ini tentunya menjadi kendala dalam pengambilan keputusan, evaluasi usaha, serta perencanaan pengembangan bisnis. Selain itu, di era serba digital seperti saat ini, pelanggan juga semakin terbiasa dengan sistem pembayaran modern dan pencatatan digital, sehingga UMKM seperti Warung Dek Gam Kuphi perlu melakukan adaptasi agar tetap relevan dan kompetitif.

Menanggapi permasalahan tersebut, tim pelaksana kegiatan pengabdian kepada masyarakat menawarkan solusi berupa implementasi sistem *Web Based Point of Sale* (POS) yang dirancang secara khusus sesuai dengan kebutuhan dan kapasitas Warung Dek Gam Kuphi. Sistem ini dikembangkan agar mudah diakses melalui perangkat komputer atau *smartphone*, tanpa harus melakukan instalasi perangkat lunak secara lokal. Dengan POS berbasis web, pemilik warung dapat mencatat penjualan secara otomatis, menghitung total pembelian, mengelola data produk dan stok, serta menghasilkan laporan transaksi harian, mingguan, atau bulanan secara *real time* [5]. Teknologi ini diharapkan tidak hanya meningkatkan efisiensi operasional tetapi juga memberikan kemudahan dalam pengawasan usaha, meskipun pemilik sedang tidak berada di lokasi [6].

Tujuan dari kegiatan ini adalah untuk membantu UMKM mitra dalam melakukan digitalisasi proses bisnis melalui penerapan teknologi informasi yang praktis dan aplikatif. Secara spesifik, kegiatan ini bertujuan untuk: (1) Mengidentifikasi kebutuhan dan permasalahan pencatatan penjualan pada Warung Dek Gam Kuphi; (2) Mendesain dan mengimplementasikan sistem POS berbasis web yang sesuai dengan karakteristik usaha; (3) Memberikan pelatihan dan pendampingan kepada pemilik dan karyawan warung agar mampu mengoperasikan sistem secara mandiri; serta (4) Mendorong peningkatan kesadaran digital dan kemampuan adaptasi teknologi pada pelaku UMKM. Dengan adanya kegiatan ini, diharapkan mitra dapat mengalami peningkatan dalam akurasi pencatatan transaksi, efisiensi waktu pelayanan, serta kemudahan dalam monitoring dan evaluasi bisnis.

Target capaian dari kegiatan ini meliputi pengembangan sistem yang sepenuhnya dapat digunakan oleh mitra, peningkatan keterampilan digital pelaku usaha, dan terbentuknya pola kerja baru yang lebih sistematis dan berbasis data. Meskipun kegiatan pengabdian ini dilaksanakan dalam waktu terbatas, namun keberlanjutan penggunaan sistem dan hasil dari kegiatan dapat terus dimanfaatkan oleh mitra dalam jangka panjang. Ke depannya, sistem POS ini juga dapat dikembangkan lebih lanjut dengan fitur tambahan seperti laporan keuangan otomatis, integrasi metode pembayaran digital, serta dashboard analitik sederhana. Oleh karena itu, kegiatan ini tidak hanya bersifat sementara, tetapi juga dapat menjadi fondasi awal transformasi digital yang berkelanjutan bagi UMKM seperti Warung Dek Gam Kuphi.

2. METODE

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini menggunakan pendekatan partisipatif dan aplikatif, di mana mitra (Warung Dek Gam Kuphi) dilibatkan secara aktif dalam setiap tahapan kegiatan, mulai dari identifikasi masalah hingga implementasi dan evaluasi solusi [7]. Metodologi yang diterapkan menggabungkan proses edukatif dengan penerapan

langsung teknologi informasi berbasis web, yang dirancang khusus untuk menjawab kebutuhan pencatatan dan pengelolaan transaksi penjualan pada mitra UMKM.

Tahapan kegiatan dilaksanakan dalam beberapa langkah sistematis.

1. Pertama, dilakukan observasi awal dan wawancara langsung dengan pemilik usaha untuk mengidentifikasi permasalahan utama dalam pencatatan transaksi penjualan dan manajemen stok barang. Data yang diperoleh dianalisis untuk merancang sistem *Point of Sale* (POS) berbasis web yang sesuai dengan skala dan karakteristik usaha. Perancangan sistem ini dilakukan menggunakan teknologi PHP dan MySQL sebagai basis pengembangan, dengan mempertimbangkan kemudahan penggunaan, fleksibilitas akses, serta efisiensi biaya pengadaan.
2. Tahap kedua adalah pengembangan dan uji coba sistem POS di lingkungan terbatas. Sistem yang telah dirancang kemudian diujicobakan secara langsung oleh tim pelaksana untuk memastikan bahwa seluruh fitur utama - seperti pencatatan penjualan, manajemen stok, dan pelaporan transaksi - berfungsi dengan baik. Pada tahap ini, dilakukan pula perbaikan (*refinement*) berdasarkan masukan awal dari mitra agar sistem benar-benar sesuai dengan kebutuhan lapangan.
3. Selanjutnya, dilakukan pelatihan dan pendampingan penggunaan sistem kepada pemilik dan staf Warung Dek Gam Kuphi. Materi pelatihan meliputi pengenalan antarmuka sistem, cara input data barang dan transaksi, pengelolaan stok, serta interpretasi laporan penjualan. Pedoman penggunaan sistem juga diberikan dalam bentuk manual atau panduan cetak agar mitra dapat melakukan operasional secara mandiri. Di tahap ini, disusun pula alur penggunaan sistem (prosedur operasional standar) sebagai inovasi prosedural untuk menggantikan metode pencatatan manual sebelumnya.
4. Tahap terakhir adalah evaluasi dan monitoring, dilakukan dengan mengevaluasi pemanfaatan sistem selama dua minggu operasional awal. Aspek yang dievaluasi meliputi kemudahan penggunaan, kecepatan transaksi, efektivitas pencatatan, dan tingkat kepuasan mitra. Dari hasil evaluasi ini, dapat diketahui sejauh mana sistem yang diterapkan memberikan manfaat nyata bagi mitra dan apakah perlu dilakukan pengembangan lanjutan.

3. HASIL DAN DISKUSI

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat dengan judul "Digitalisasi Proses Penjualan melalui Web Based Point of Sale pada Warung Dek Gam Kuphi" telah terlaksana secara menyeluruh melalui beberapa tahapan pelaksanaan yang sistematis. Proses dimulai dengan observasi dan pengumpulan data langsung di lokasi mitra. Tim pengabdian melakukan kunjungan dan wawancara kepada pemilik warung untuk mengidentifikasi permasalahan yang dihadapi. Hasil observasi menunjukkan bahwa proses pencatatan penjualan masih dilakukan secara manual menggunakan buku tulis, yang menimbulkan kendala dalam hal kecepatan pencatatan, pemantauan stok, dan penyusunan laporan harian.

Berdasarkan permasalahan tersebut, tim pengabdian merancang dan mengembangkan sebuah sistem Point of Sale (POS) berbasis web yang disesuaikan dengan kebutuhan mitra. Sistem dikembangkan menggunakan bahasa pemrograman PHP dan database MySQL, serta dapat diakses melalui perangkat komputer maupun smartphone. Fitur utama dari sistem ini meliputi pencatatan transaksi secara otomatis, pengelolaan data stok barang, dan pencetakan laporan penjualan harian hingga bulanan. Sistem juga dirancang dengan antarmuka yang sederhana agar mudah digunakan oleh mitra yang belum terbiasa dengan teknologi digital.

Setelah sistem berhasil dikembangkan dan diuji coba, tim melanjutkan kegiatan dengan pelatihan penggunaan sistem kepada pemilik warung. Pelatihan dilakukan secara

langsung di lokasi mitra dengan pendekatan yang interaktif dan praktis. Mitra diberikan penjelasan mengenai fungsi setiap fitur, cara menginput data barang, proses transaksi, hingga cara mencetak laporan penjualan. Tim juga menyediakan modul panduan penggunaan sistem agar mitra dapat mempelajari kembali secara mandiri. Selama pelatihan, mitra menunjukkan antusiasme dan mampu memahami alur penggunaan sistem dengan baik.



Gambar 1. Pelatihan Penggunaan Sistem POS Secara Langsung



Gambar 2. Foto Bersama Mitra Setelah Pelaksanaan Kegiatan Pelatihan

Seluruh kegiatan dokumentasi dilakukan dengan baik sebagai bagian dari pelaporan dan evaluasi kegiatan. Beberapa dokumentasi foto diambil untuk merekam momen-momen penting selama pelaksanaan kegiatan. Gambar 1 menampilkan pelatihan penggunaan sistem POS secara langsung oleh tim pengabdian kepada mitra. Sedangkan gambar 2 merupakan dokumentasi kebersamaan tim dan mitra setelah seluruh rangkaian kegiatan selesai

dilaksanakan. Seluruh gambar ditampilkan dengan kualitas tinggi dan caption yang menjelaskan konteks kegiatan.

Evaluasi penggunaan sistem dilakukan dua minggu setelah sistem digunakan secara aktif oleh mitra. Dari hasil evaluasi, diperoleh informasi bahwa sistem POS berbasis web sangat membantu mitra dalam mempercepat proses transaksi dan menyusun laporan secara otomatis. Pencatatan menjadi lebih rapi, pengelolaan stok lebih mudah, dan mitra tidak lagi bergantung pada pencatatan manual yang rawan kesalahan. Mitra menyatakan kepuasan terhadap hasil kegiatan pengabdian ini dan berkomitmen untuk terus menggunakan sistem ke depannya. Tim pengabdian juga memberikan dukungan pasca-kegiatan berupa layanan konsultasi teknis apabila mitra membutuhkan bantuan lebih lanjut.

4. KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian masyarakat yang telah dilaksanakan dalam bentuk digitalisasi proses penjualan melalui implementasi sistem *Point of Sale* (POS) berbasis web pada Warung Dek Gam Kuphi memberikan dampak positif yang signifikan bagi mitra. Sistem ini mempermudah pencatatan transaksi, pengelolaan stok barang, serta penyusunan laporan penjualan secara otomatis, sehingga meningkatkan efisiensi dan akurasi dalam operasional warung. Melalui pelatihan dan bimbingan yang diberikan, mitra mampu mengoperasikan sistem dengan baik serta menunjukkan antusiasme dalam menerapkan teknologi digital dalam kegiatan usahanya. Kedepannya, sistem ini dapat terus dikembangkan dengan menambah fitur-fitur seperti laporan grafik dan integrasi metode pembayaran digital. Selain itu, disarankan agar mitra secara rutin melakukan pembaruan data dan pencadangan sistem untuk menjaga keberlanjutan penggunaan teknologi ini secara optimal. Dengan demikian, kegiatan ini tidak hanya menyelesaikan permasalahan jangka pendek, tetapi juga menjadi solusi berkelanjutan dalam mendukung UMKM bertransformasi ke arah digital.

REFERENSI

- [1] A. A. Nababan, M. Jannah, and A. H. Nababan, "Sosialisasi Aplikasi Monitoring Bimbingan (MOBI) Skripsi dan Tugas Akhir Secara Online," *J. Pengabd. Kpd. Masy. Nusant.*, vol. 5, no. 1, pp. 941–950, 2024.
- [2] I. N. Setiawan, C. Tri Widiastuti, and Wahyu Puspitasari, "Analisis Strategi Pemasaran Produk Dalam Upaya Meningkatkan Laba Dan Penjualan," *J. Cakrawala Ilm.*, vol. 2, no. 7, pp. 2893–2904, 2023, doi: 10.53625/jcijurnalcakrawalailmiah.v2i7.5273.
- [3] M. Nuryanto, S. D. Mulyani, E. R. Nugraha, F. Jovanka, and E. E. Resi, "TRANSFORMASI DIGITAL–STRATEGI UMKM UNTUK BERDAPTASI DI ERA INDUSTRI 4.0 MELALUI PELATIHAN DAN PENDAMPINGAN," *J. Abdikaryasakti*, vol. 5, no. 1, pp. 25–42, 2025.
- [4] I. Irawan and A. Irawan, "Pembukuan Usaha Mewujudkan UMKM Naik Kelas (Kolaborasi UMKM Indonesia dan Malaysia)," *J. Pengabd. Masy. Akad.*, vol. 1, no. 3, pp. 14–22, 2022.
- [5] E. Wenardi, A. Wija, and D. Hajar, "Implementasi Sistem ERP ODOO untuk Optimalisasi Pencatatan Transaksi pada Ani Mart," *Median. Int. J. Creat. Bus. Technol.*, vol. 1, no. 1, pp. 40–56, 2025.
- [6] R. Laksono and J. R. Gultom, "Penggunaan Digital Marketing Dan Poin of Sales (Pos) System Sebagai Strategi Pengembangan Usaha Pada Umkm Warung Tegal Kharisma Bahari Di Jakarta," *Mediastima*, vol. 28, no. 1, pp. 1–10, 2022.
- [7] L. S. Napisah, C. Taufikurachman, and B. Harto, "Pemberdayaan Umkm Melalui Pendekatan Manajemen Keuangan Partisipatif Pada Umkm Sektor Kuliner Dan Fashion Di Bandung," *Community Dev. J. J. Pengabd. Masy.*, vol. 5, no. 4, pp. 6574–6581, 2024.