

PENERAPAN APLIKASI POINT OF SALES UNTUK MENDUKUNG PROSES BISNIS PELAKU USAHA PERTANIAN PT. AGRO INDO RAYA DESA GLAGAHAGUNG

Eka Mistiko Rini¹, Dianni Yusuf², Masetya Mukti³

^{1,2} Sarjana Terapan Teknologi Rekayasa Perangkat Lunak,

³ Sarjana Terapan Manajemen Bisnis Pariwisata

Jurusan Teknik Informatika, Politeknik Negeri Banyuwangi

Email: ekamrini@poliwangi.ac.id¹

Abstract. *One of the business strategies that need to be implemented is to change the conventional system to be computerized. The goal is to make it easier to manage transactions, finances, and stock. PT. Agro Indo Raya is one of the business actors that focuses on selling plant seeds, namely porang, areca nut, sunflower, and organic liquid fertilizer. The business system that is run is cooperation in fulfilling the needs of plant seeds up to the purchase of crops (contract system), or only selling plant seeds (break sales). This business system is implemented so that farmers can continue to work even though they do not have much business capital, so they choose a contract system. Consumers who have been partners with PT. Agro Indo Raya are local farmers in the Banyuwangi Regency as well as farmers from outside the area. The problems that have been experienced by partners are the management of transactions, products and stock and finances. The solution offered through this service activity is the creation of a Point of Sale (POS) application to make it easier for PT. Agro Indo Raya in managing transaction, stock, and financial data to create technology-based business processes. The stages of service carried out are field observations to find out problems with partners, making POS applications, implementing applications for partners, mentoring and training on how POS applications work, evaluating and monitoring activities.*

Keywords: *point of sale, sale of plant seeds, computerized*

Abstrak Salah satu strategi bisnis yang perlu diterapkan, dengan mengubah sistem konvensional menjadi terkomputerisasi. Tujuannya adalah kemudahan pengelolaan transaksi, keuangan, stok dan laporan. PT. Agro Indo Raya adalah salah satu pelaku usaha yang fokus pada penjualan bibit tanaman yaitu porang, pinang, bunga matahari, dan pupuk cair organik. Sistem bisnis yang dijalankan adalah kerjasama dalam pemenuhan kebutuhan bibit tanaman sampai dengan pembelian hasil panen (sistem kontrak), atau hanya penjualan bibit tanaman saja (jual putus). Sistem bisnis ini dilakukan agar petani dapat terus bekerja walau modal usaha yang dimiliki tidak banyak sehingga memilih sistem kontrak. Konsumen yang selama ini telah menjadi mitra PT. Agro Indo Raya adalah petani lokal di wilayah Kabupaten Banyuwangi maupun petani dari luar daerah. Permasalahan yang selama ini dialami oleh mitra adalah pengelolaan transaksi, produk dan stok dan keuangan. Solusi yang ditawarkan melalui kegiatan pengabdian ini yaitu pembuatan aplikasi Point of Sale (POS) dalam mengelola data transaksi, stok dan keuangan dengan tujuan untuk memudahkan pegawai dalam melakukan pencatatan data penjualan serta manajer bisa melihat laporan penjualan secara *real-time*. Tahapan pengabdian yang dilakukan adalah observasi lapang untuk mengetahui permasalahan di mitra, pembuatan aplikasi POS, implementasi aplikasi ke mitra, pendampingan dan pelatihan cara kerja aplikasi POS, evaluasi dan monitoring kegiatan.

Kata Kunci: *point of sale, penjualan bibit tanaman, terkomputerisasi*

PENDAHULUAN

Administrasi sebagai keseluruhan proses kerja sama antara dua orang manusia atau lebih yang didasarkan atas rasionalitas tertentu untuk mencapai tujuan dan sasaran yang telah ditentukan sebelumnya (Siagian, 2016). Penjualan adalah bagian dari promosi dan promosi adalah salah satu bagian dari keseluruhan System pemasaran. Maka, administrasi penjualan merupakan proses

pencatatan data yang dilakukan untuk menunjang proses kegiatan penjualan untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan sebelumnya oleh perusahaan atau organisasi (Abdullah, 2016).

PT. Agro Indo Raya adalah salah satu pelaku usaha yang fokus pada penjualan bibit tanaman yaitu porang, pinang, bunga matahari, dan pupuk cair organik. Sistem bisnis yang dijalankan adalah kerjasama dalam pemenuhan kebutuhan bibit tanaman sampai dengan

pembelian hasil panen nantinya (sistem kontrak), atau hanya penjualan bibit tanaman saja (jual putus). Sistem bisnis ini dilakukan agar petani dapat terus bekerja walau modal usaha yang dimiliki tidak banyak sehingga memilih sistem kontrak. Konsumen yang selama ini telah menjadi mitra PT. Agro Indo Raya adalah petani lokal di wilayah Kabupaten Banyuwangi maupun petani dari luar daerah. Sebagai upaya dan inovasi dalam mengenalkan bisnis pertanian selain komoditas yang selama ini umum dibudidayakan. Tanaman porang adalah tanaman yang sedang banyak dikembangkan karena tingginya permintaan pasar baik lokal maupun ekspor. Berdasarkan data Badan Litbang Pertanian (2021), ekspor porang pada tahun 2020 mencapai 32.000-ton dengan nilai ekspor mencapai 1,42 triliun rupiah. Jumlah ini meningkat sebesar 160 persen dibandingkan ekspor pada tahun 2019 (Litbang, 2011). Tingginya permintaan ekspor biji bunga matahari dan pinang juga membuat tanaman ini banyak dikembangkan di Kabupaten Banyuwangi karena perawatan tanaman ini tidak begitu sulit.

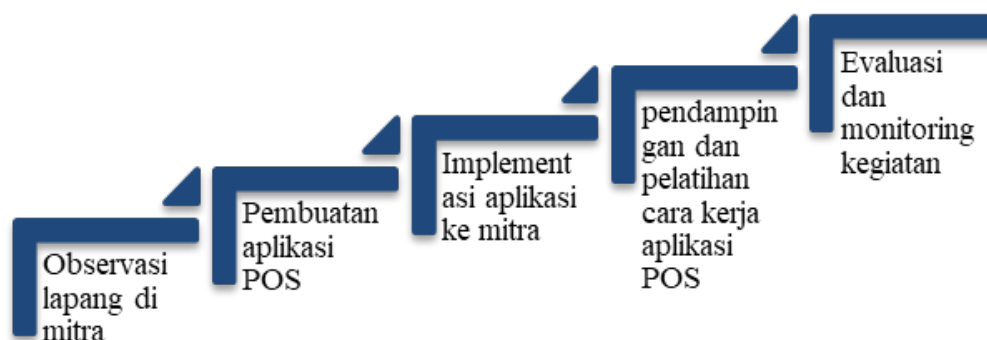
Pelayanan administrasi di PT. Agro Indo Raya masih menggunakan sistem konvensional sehingga membutuhkan waktu lama pada pendataan pelanggan, dikarenakan dalam proses tersebut masih menulis ulang, pendataan permintaan pelanggan masih dicatat pada lembaran kertas yang disimpan pada map. Untuk mendapatkan informasi data penjualan masih dalam bentuk arsip dan untuk pembuatan laporan penjualan harus mencari data-data laporan yang sudah dicatat harus di proses lagi menggunakan Microsoft excel dan word. Sehingga dapat menyebabkan redundansi dan hilangnya data transaksi penjualan

Aplikasi POS banyak dibutuhkan oleh pelaku usaha (Abdulloh, 2017). *Point of sale* (POS) adalah program khusus yang digunakan untuk mempermudah transaksi penjualan Perusahaan ritel dimana, mengintegrasikan transaksi penjualan dan pembelian, serta terintegrasi perhitungan keuangan, manajemen barang dan stok, berbagai macam fungsi lainnya. Manfaat dari point of sale (POS) adalah memberikan kemudahan pengelolaan atas semua transaksi yang terjadi, karena semua laporan transaksi tersedia dengan cepat, sehingga memudahkan perusahaan untuk melihat hasil penjualan dan mengambil keputusan kapan pun dibutuhkan. Dengan membuat aplikasi pos

Dengan demikian, implementasi aplikasi POS juga membantu pihak mitra dalam upaya meningkatkan mutu layanan kepada konsumen. Dengan manajemen data dan transaksi yang sudah direkap berbasis sistem akan meminimalisir adanya kesalahan perhitungan dan redundancy data yang bisa merugikan kedua belah pihak. Selain itu, penerapan Aplikasi POS pada mitra dapat membantu tugas-tugas pihak terkait yang berhubungan langsung dengan aplikasi POS ini (Silvester Dian Handy Permana, 2015) (Abdulloh, 2017)

METODE PELAKSANAAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat dengan mitra PT. Agro Indo Raya, berjalankan di Desa Glagahagung Kecamatan Purwoharjo Banyuwangi dan dilakukan selama 6 bulan dari bulan April 2022 sampai September 2022. Berikut tahapan program pengabdian yang dilakukan, dijelaskan pada Gambar 1 berikut.



Gambar 1. Tahapan Pelaksanaan Program

1. Observasi lapang di mitra

Pada tahapan ini Tim pelaksana melakukan observasi lapang ke PT. Agro Indo Raya selaku mitra pengabdian untuk mengetahui bagaimana situasi mitra secara langsung dan permasalahan yang dihadapi.

Untuk menggali permasalahan dilakukan wawancara kepada owner PT. Agro Indo Raya seputar proses bisnis perusahaan dan permasalahan yang dialami



Gambar 1. Observasi Lapang di PT. Agro Indo Raya

Dari informasi hasil wawancara Tim diperoleh *Data Requirement* yang akan digunakan sebagai bahan analisa untuk merumuskan aplikasi sesuai dengan data dan informasi yang diperoleh. Data yang diperoleh diantaranya data konsumen, tanaman bibit, sistem bisnis yang dijalankan dan laporan apa saja yang selama ini ada di PT. Agro Indo Raya.

dengan melakukan perancangan dan pembuatan aplikasi POS sesuai dengan kebutuhan. Aplikasi dibangun dengan menggunakan framework laravel dan database MySQL. Framework Laravel dipilih karena telah menggunakan konsep MVC sehingga lebih memudahkan programmer dalam membuat program (Abdulloh, 2017). Berikut adalah gambar rancangan Aplikasi POS yang akan diimplementasikan menjadi program. Output dari aplikasi yang dihasilkan adalah berupa invoice, serta laporan keuangan.

2. Pembuatan Aplikasi POS

Dari *Data Requirement* yang telah didapatkan, selanjutnya implementasi solusi



Gambar 3. Desain Aplikasi POS

3. Pengujian Aplikasi POS

Pengujian yang dilakukan terhadap aplikasi melibatkan mitra dengan tujuan pada saat implementasi aplikasi sesuai dengan kebutuhan mitra. Pengujian dilakukan untuk mengetahui apakah aplikasi dapat diakses oleh mitra dan telah berjalan secara fungsional

sebelum dilakukan implementasi kepada mitra. Pada tahap ini juga dibuat buku petunjuk penggunaan aplikasi sebagai panduan sehingga memudahkan mitra dalam mengoperasikan aplikasi.

4. Implementasi dan Pendampingan penggunaan Aplikasi POS

Implementasi aplikasi dilaksanakan dalam rangka agar aplikasi dapat digunakan langsung oleh mitra. Pada tahap implementasi ini juga dilakukan pendampingan dan pelatihan untuk menunjukkan cara kerja aplikasi kepada mitra. Pada saat yang sama akan dilakukan evaluasi penggunaan aplikasi dan menilai apakah mitra dapat merasakan manfaat langsung ketika setelah menggunakan aplikasi tersebut.

kecil dimana SDM yang tersedia, masih merangkap pekerjaan yang ada. Dengan adanya sistem yang disediakan ini, sangat membantu perusahaan dalam menjalankan proses bisnis dengan menghasilkan data yang lebih akurat. Dalam menjalankan sistem, penggunanya adalah seorang admin kantor dimana admin tersebut bertugas mengelola data jenis produk, detail produk, konsumen, pengelolaan keuangan dan mengelola transaksi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dari serangkaian tahapan pada program pengabdian ini, berikut hasil penerapan solusi yang telah dirumuskan. PT. Agro Indo Raya yang beralamatkan di Desa Glagahagung Kecamatan Purwoharjo masih tergolong perusahaan berskala

1. Mengelola data produk

Admin dapat melakukan pengelolaan data produk baik bibit maupun pupuk cair organik pada menu Data Bibit yang disajikan pada gambar 4. pengelolaan yang dapat dilakukan adalah, menambah data produk, mengubah dan menghapus data produk.

No	Kode	Nama Bibit	Harga Beli	Harga Jual	Satuan	Stok	Aksi
1	KB-001	Pinang hybrida	12000	15000	polybag	1100	[Edit] [Hapus]
2	KB-002	Porang	23000	35000	polybag	280	[Edit] [Hapus]
3	KB-003	Jambu Kristal	13500	16000	polybag	160	[Edit] [Hapus]
4	KB-004	Kapulaga	17000	20000	polybag	50	[Edit] [Hapus]
5	KB-005	Matahari	8000	10000	polybag	210	[Edit] [Hapus]

Gambar 4 Tampilan halaman kelola data produk

2. Mengelola data pelanggan

Aplikasi POS menyediakan fitur mengelola data pelanggan yang dapat diakses melalui menu data pelanggan, seperti disajikan pada gambar 5. pada fitur ini dapat

digunakan untuk menampilkan data pelanggan, mengubah serta menghapusnya. Selain itu juga disediakan fitur untuk melakukan pencarian data pelanggan

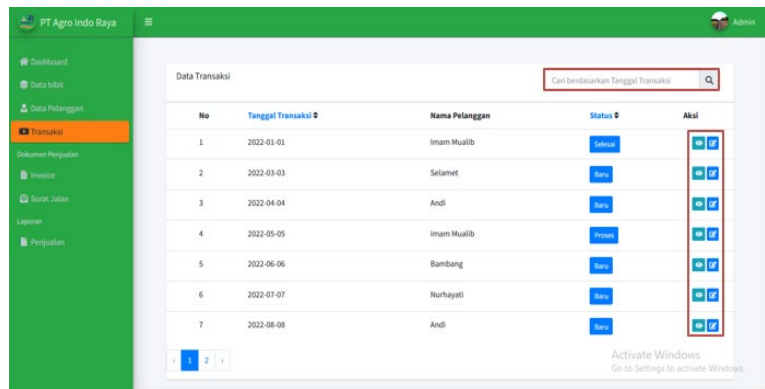
No	Nama Pelanggan	Alamat	Email	Telephone	Aksi
1	Imam Muallib	Tegaldelimo	-	089556900770	[Edit] [Hapus]
2	Sumantri	Srono	suman@gmail.com	08233198009	[Edit] [Hapus]
3	Selamet	Rogojampi	selamet@gmail.com	089779888007	[Edit] [Hapus]
4	Andi	Cluring	andi1@gmail.com	089667009558	[Edit] [Hapus]
5	Nurhayati	Cluring	nurhaya@gmail.com	089701908830	[Edit] [Hapus]

Gambar 5. Tampilan halaman data pelanggan

3. Mengelola transaksi

Data transaksi penjualan dapat dikelola dengan mengakses menu transaksi. pada fitur

ini, admin dapat melakukan tambah data transaksi, melihat data transaksi, mengubah ataupun melakukan pencarian data transaksi.

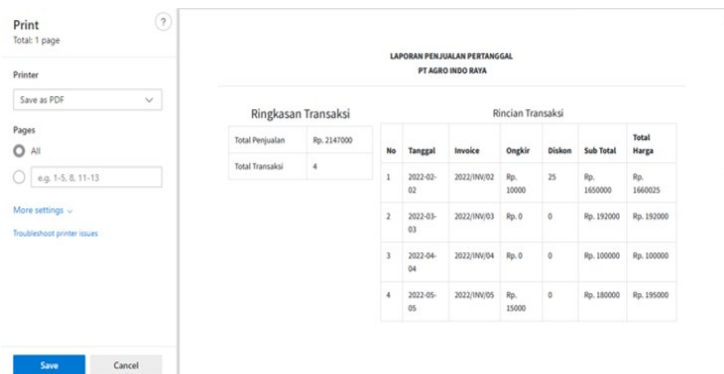


Gambar 5. Tampilan halaman transaksi

4. Fitur Laporan

Dari data yang telah dimasukkan pada fitur yang dijelaskan sebelumnya dapat di generate menjadi sebuah laporan. Laporan yang disediakan yakni, Laporan dari setiap transaksi penjualan dan dapat dilihat oleh

admin dan direktur. Laporan dibuat berdasarkan rentang waktu berdasarkan tanggal dari penjualan secara keseluruhan. Gambar 6, menyajikan gambar halaman Laporan transaksi



Gambar 6. Laporan Transaksi

5. Tahap implementasi Aplikasi kepada mitra

Aplikasi yang dihasilkan dan telah dijelaskn sebelumnya, telah di implementasikan dan dilakukan pendampingan dalam rangka penggunaan aplikasi oleh mitra. Mitra merasa sangat terbantu dan dapat merasakan perubahan

besar dalam melaksanakan proses bisnis yang selama ini dilakukan pencatatan transaksi secara konvensional. Setiap transaksi yang dicatat pada sistem, akan langsung dapat dilihat laporan secara langsung, dimanapun dan kapanpun berada.



Gambar 7. Implementasi Aplikasi POS kepada Mitra

Kemanfaatan implementasi aplikasi POS pada mitra telah di ukur melalui kuesioner yang diberikan untuk mengetahui tanggapan dari

mitra tentang Aplikasi POS yang digunakan apakah telah sesuai dengan kebutuhan. Berikut hasil kuesioner ditunjukkan pada tabel 1.

Tabel 1. Hasil Pengujian

Aspek	Skor Aktual	Skor Ideal	%Skor Aktual	Kriteria
<i>Functional Suitability</i>	178	200	89%	Sangat Baik
<i>Reliability</i>	64	75	85%	Sangat Baik
<i>Usability</i>	68	75	90%	Sangat Baik
<i>Performance Efficiency</i>	23	25	92%	Sangat Baik
Total	333	375	89%	Sangat Baik

Terdapat empat aspek kualitas perangkat lunak yang di ukur untuk mengetahui apakah aplikasi yang diterapkan sesuai kebutuhan dan memiliki kualitas berdasarkan standar ISO/IEC 25010:2011. Berdasarkan data tersebut, Aspek Functional, aspek Reliability, aspek Usability dan aspek Performance Efficiency mendapatkan kriteria sangat baik. Berdasarkan perhitungan dari keempat aspek tersebut mendapatkan skor aktual 89% dengan kriteria sangat baik. Dengan demikian mitra dapat menerima dan menggunakan dengan baik aplikasi POS yang diterapkan sebagai aplikasi yang digunakan untuk menjalankan proses bisnisnya.

SIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan di PT. Agro Indo Raya yang beralamatkan di Desa Glagahagung Kecamatan Purwoharjo kabupaten Banyuwangi Berdasarkan hasil observasi lapang yang dilakukan pihak mitra membutuhkan adanya dukungan teknologi dalam pengelolaan proses bisnis perusahaan sehingga dapat mengelola data perusahaan berupa repository secara digital yang dapat diakses dimanapun dan kapanpun dibutuhkan.

Adanya peranan teknologi yang mendukung para pelaku usaha dalam melakukan pengelolaan manajemen data perusahaan akan sangat membantu proses bisnisnya sehingga perusahaan mempunyai data yang valid mulai dari manajemen produk sampai manajemen transaksi dan pelaporan. Dengan berbekal data yang valid, direktur dapat membuat keputusan yang tepat terkait dengan pengembangan perusahaan kedepannya.

Pengembangan dari sisi aplikasi dapat ditambahkan fitur untuk dapatnya pelanggan mendapatkan harga grosir untuk pembelian dengan jumlah tertentu. Status dari pelanggan aktif dapat dipantau oleh perusahaan sehingga pengelolaan konsumen akan lebih fokus.

UCAPAN TERIMAKASIH

Ucapan terimakasih disampaikan kepada 1) Mitra Pengabdian Kepada Masyarakat atas partisipasinya dalam menerima penerapan teknologi yang telah dirancang, 2) Ketua PPPM Politeknik Negeri Banyuwangi, 3) Direktur dan jajaran Pimpinan Politeknik Negeri Banyuwangi atas pendanaan serta fasilitas yang disediakan sehingga program ini dapat berjalan dengan baik

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, T. d. (2016). *Manajemen Pemasaran*. Depok: PT Raja Grafindo Persada.
- Abdulloh, R. (2017). *Membuat Aplikasi Point of Sale dengan Laravel dan AJAX*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.
- Dinda Sekar Puspitarini, R. N. (2019). Pemanfaatan Media Sosial Sebagai Media Promosi (Studi Deskriptif pada Happy Go Lucky House). *Jurnal Common | Volume 3 Nomor 1*, 71-80.
- Gilang Pamungkas, H. Y. (2017). Rancang Bangun Aplikasi Android Pos (Point Of Sale) Kafe Untuk Kasir Portable Dan Bluetooth Printer. *Jurnal Sains dan Teknologi*, 199-208.
- ISO/IEC, 2. (2011). *Systems and software Quality Requirements and Evaluation (SQuaRE) — System and software quality models*. ISO.org.
- Pertanian, B. L. (n.d.). Balitbangtan Observasi Tanaman Porang. *Balitbangtan Observasi Tanaman Porang*, pp. <https://www.litbang.pertanian.go.id/info-teknologi/3859/>.
- Pradiani, T. (2017). Pengaruh Sistem Pemasaran Digital Marketing terhadap Peningkatan Volume Penjualan Hasil Industri Rumahan. *Ibeka Volume 11 Nomor 2*, 46 -53.
- Siagian, S. P. (2016). *Manajemen Sumber Daya Manusia. Cetakan ke-24*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Silvester Dian Handy Permana, F. (2015). Analisa Dan Perancangan Aplikasi Point Of Sale (POS) Untuk Mendukung Manajemen Hubungan Pelanggan. *Jurnal Teknologi Informasi dan Ilmu Komputer, [S.l.]*, v. 2, n. 1, p, 20-28.