
PELATIHAN PEMANFAATAN APLIKASI *POINT OF SALES* (POS) BAGI INDUSTRI BATIK MAHKOTA DAN ESTU MULYO LAWEYAN SURAKARTA

Yusuf Sulisty Nugroho *

Teknik Informatika

Universitas Muhammadiyah Surakarta

Yusuf.Nugroho@ums.ac.id

Fatah Yasin Al Irsyadi

Teknik Informatika

Universitas Muhammadiyah Surakarta

Fatah.Yasin@ums.ac.id

Endang Wahyu Pamungkas

Teknik Informatika

Universitas Muhammadiyah Surakarta

dadangewp@ums.ac.id

* *Corresponding author*

Naskah dikirim 2 Agustus 2021

Naskah direvisi 4 November 2021

Naskah diterima 30 Desember 2021

ABSTRAK

Produk batik dari industri di Kampoeng Batik Laweyan memiliki nilai ekonomi yang cukup tinggi. Hingga saat ini terdapat sekitar 70 Usaha Masyarakat Kecil dan Menengah (UMKM) yang bergerak di bidang produksi batik di kawasan Laweyan. Salah satu yang menjadi fokus dari Kampoeng Batik ini adalah melakukan proses digitalisasi dengan memanfaatkan teknologi informasi untuk terus meningkatkan daya saing produk batik Laweyan. Saat ini sebagian besar UKM di Laweyan masih mengelola bisnisnya secara manual sehingga implementasi proses bisnisnya masih kurang efektif. Pada pengabdian ini, telah digandeng 2 mitra yaitu Batik Mahkota Laweyan dan Estu Mulyo untuk melaksanakan pendampingan pemanfaatan aplikasi *point of sales* (BosToko). Program pengabdian dilaksanakan dalam 4 (empat) tahap, yaitu tahap analisis permasalahan dari mitra, tahap penyusunan modul tutorial pelatihan, tahap pelaksanaan kegiatan pelatihan aplikasi BosToko, dan tahap pendampingan. Evaluasi menggunakan kuesioner juga dilakukan untuk mengetahui peningkatan pengetahuan peserta terhadap aplikasi setelah pelatihan. Pelatihan aplikasi BosToko dapat dilaksanakan dengan lancar meskipun beberapa kali terkendala teknis yaitu aktivasi akun BosToko yang memerlukan waktu cukup lama. Berdasarkan hasil observasi menggunakan kuesioner dapat diketahui bahwa pengetahuan para peserta pelatihan mengalami peningkatan dan lebih mengetahui tentang aplikasi BosToko yang dapat memudahkan untuk mengelola transaksi penjualan produk-produk yang dimiliki.

KATA KUNCI: *point of sales*, BosToko, industri batik, Kampung Batik Laweyan

PENDAHULUAN

Analisis Situasi

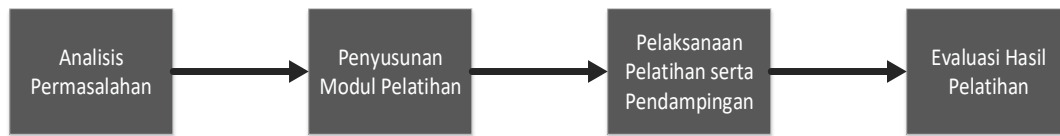
Saat ini, dunia telah memasuki era globalisasi yang didukung dengan kemajuan teknologi informasi yang sangat cepat. Masuknya internet sebagai pelengkap fasilitas yang ada pada komputer menambah semakin cepatnya arus globalisasi. Internet adalah sebuah alat penyebaran informasi secara global, sebuah mekanisme penyebaran informasi dan sebuah media untuk berkolaborasi dan berinteraksi antar individu dengan menggunakan komputer tanpa terhalangi batas geografis [1].

Penggunaan media internet untuk keperluan bisnis jual beli mulai dikenal beberapa tahun belakangan ini dan dengan cepat meluas dan dikenal oleh seluruh lapisan masyarakat. Kemunculan metode jual beli melalui internet ini, membawa implikasi atau dampak yang berbeda bagi kepentingan ekonomi. Kehadiran

teknologi komputer dan internet telah mendorong kepada tindakan efisiensi yang sesungguhnya [2].

Transaksi jual beli online juga semakin pesat perkembangannya di Indonesia. Bahkan sudah dimanfaatkan bukan hanya dalam skala besar, tapi juga *home industry* atau produksi rumahan yang mulai memanfaatkan media internet sebagai salah satu media untuk pemasaran barang ataupun jasa mereka. Hal ini dikarenakan mereka sudah dapat merasakan efisiensi dari penggunaan internet sebagai salah satu cara untuk memperkenalkan produk ke masyarakat tanpa harus menemui konsumen terlebih dahulu, bahkan dengan penggunaan internet jangkauan pasar dari produsen akan semakin luas [3].

Sementara itu, Kampoeng Batik Laweyan yang merupakan sebuah nama untuk klaster wisata, cagar budaya, sekaligus kawasan industri batik di Kelurahan Laweyan, Surakarta memiliki warisan yang cukup terkenal yaitu dalam hal kesenian batik dan hal ini memicu tingginya minat wisatawan untuk berkunjung ke sana. Produk batik dari industri ini masih menjanjikan



Gambar 1. Diagram Alur Penyelesaian Masalah

nilai ekonomi yang cukup tinggi. Sampai saat ini terdapat sekitar 70 Usaha Masyarakat Kecil dan Menengah (UMKM) yang bergerak di bidang produksi batik di kawasan Laweyan. Sehingga penataan serta perencanaan yang baik sangat diperlukan untuk tetap menjaga kelestarian serta meningkatkan daya saing dari kawasan Laweyan.

Kampoeng batik Laweyan merupakan satu-satunya wakil dari kota Surakarta yang sedang dalam proses pembentukan sebagai kampung UKM digital. Kampung UKM Digital merupakan salah satu program dari Telkom untuk memberdayakan UKM dalam pemanfaatan teknologi informasi secara komprehensif dan integratif dalam upaya mendukung proses bisnis yang berjalan. Kampoeng Laweyan sendiri telah mendapatkan serangkaian proses pelatihan berkaitan dengan realisasi kampoeng UKM digital ini. Pertama pada tanggal 3-4 September 2015 diadakan pelatihan relawan kampoeng UKM digital di Bandung. Kemudian dilanjutkan dengan pelatihan toko online JarvisStore dan BosToko Online pada tanggal 7-8 Oktober 2015 di Laweyan yang dilanjutkan dengan penyerahan bantuan perangkat komputer. Bantuan ini merupakan modal awal dalam pendirian *Broadband Learning Center* (BLC).

Pemanfaatan teknologi di kawasan Kampoeng Laweyan memang masih terbilang baru. Saat ini sebagian besar UKM di Laweyan masih manajemen bisnisnya secara manual. Khususnya untuk pemanfaatan aplikasi *Point of sales* (POS), saat ini sudah ada dua UKM yang memanfaatkan aplikasi *point of sales*, meski dalam implementasinya masih belum begitu efektif. Secara umum permasalahan-permasalahan ini disebabkan karena pihak UKM sendiri yang kurang familiar dengan teknologi informasi khususnya aplikasi-aplikasi yang dimanfaatkan. Sehingga manfaat yang didapatkan UKM dari aplikasi-aplikasi yang digunakan dirasa masih belum maksimal.

Di sisi lain, menurut Apriliyanti [4] dari berbagai analisis dapat diberikan hasil bahwa respon atau pandangan masyarakat terhadap batik tergolong sangat baik. Berdasarkan *wordcloud*, batik sangat lekat dengan *culture* atau kebudayaan Indonesia yang eksklusif dan unik. Sehingga hal ini sangat penting untuk dilakukan kegiatan pengabdian ini.

Berdasarkan hal tersebut, pada pengabdian kali ini tim pelaksana telah menggandeng 2 mitra yaitu Batik

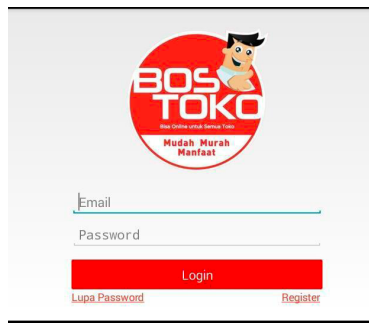
Mahkota Laweyan dan Estu Mulyo untuk melaksanakan pendampingan pemanfaatan aplikasi *point of sales*.

Permasalahan Mitra

Pemanfaatan teknologi informasi di Batik Mahkota dan Estu Mulyo Laweyan memang terbilang masih baru. Hal ini sejalan juga dengan proses perwujudan Kampoeng Laweyan sebagai kampoeng UKM digital dari kota Surakarta. Namun karena masih baru ini muncul beberapa permasalahan yang semuanya berakar pada ketidakfamiliaran masyarakat dengan teknologi informasi yang diimplementasikan. Salah satunya yaitu mengenai pemanfaatan aplikasi *point of sales*. Saat ini terdapat Batik Mahkota maupun Estu Mulyo yang sebenarnya telah berlangganan beberapa aplikasi *point of sales*. Meski sudah memiliki akun dan pernah diberikan pelatihan secara terpadu namun karena kurangnya panduan lebih lanjut menyebabkan pemanfaatan teknologi informasi ini dirasa kurang maksimal. Sehingga program pengabdian ini dilakukan untuk memecahkan permasalahan tersebut melalui sosialisasi dan pelatihan pemanfaatan aplikasi *point of sales* (BosToko).

Solusi yang Ditawarkan

Gambar 1 menunjukkan alur penyelesaian masalah pada kegiatan ini. Langkah pertama yang harus dilakukan adalah dengan melakukan analisis permasalahan yang sedang dihadapi. Dalam hal ini permasalahan yang dimaksud adalah kurang familiarnya Batik Mahkota dan Estu Mulyo di kawasan kampoeng Laweyan dengan pemanfaatan teknologi informasi dalam menunjang operasionalnya. Pada tahap analisis permasalahan ini akan dilakukan identifikasi kesulitan-kesulitan yang dihadapi oleh kedua mitra terkait teknologi informasi yang diimplementasikan. Teknologi informasi yang dimaksud adalah aplikasi *point of sales* (BosToko) untuk membantu operasional pendataan, seperti yang ditunjukkan pada Gambar 2. Metode yang digunakan dalam analisis permasalahan ini adalah dengan melakukan survei awal pada mitra terkait pemahaman terhadap aplikasi yang mereka gunakan.



(a) Halaman Login



(b) Halaman pengelolaan toko

Gambar 2. Tampilan aplikasi BosToko

Aplikasi BosToko merupakan salah satu aplikasi keluaran dari PT. Telkom yang ditujukan kepada UKM-UKM di seluruh Indonesia. Aplikasi ini memiliki 2 jenis lisensi, yaitu lisensi gratis dan lisensi berbayar. Sementara itu, pihak mitra pengabdian memilih untuk menggunakan aplikasi yang berlisensi berbayar karena banyak fitur dan kelebihan yang dimiliki dibandingkan dengan aplikasi yang berlisensi gratis.

Setelah didapatkan data tentang kesulitan-kesulitan yang dihadapi oleh pihak mitra, langkah selanjutnya adalah memulai untuk menyusun modul pelatihan. Modul pelatihan ini berisi tentang materi-materi yang memberikan penjelasan dan menjawab kesulitan-kesulitan yang dihadapi mitra tersebut. Modul ini nantinya diharapkan juga bisa menjadi panduan penggunaan aplikasi yang digunakan oleh pihak mitra untuk jangka panjang. Pada tahap ini akan disusun modul untuk pelatihan pemanfaatan aplikasi *point of sales* (BosToko).

Selanjutnya pada tahap yang ketiga akan dilakukan proses pelatihan serta pendampingan secara langsung di lapangan. Pelatihan ini akan dilaksanakan pada satu hari secara terpadu. Setelah kegiatan pelatihan akan dilaksanakan proses pendampingan secara personal dengan jangka waktu tertentu. Kedua kegiatan ini tentunya memanfaatkan modul yang telah disusun pada tahap sebelumnya. Dengan kegiatan pelatihan dan pendampingan ini diharapkan akan meningkatkan

kemampuan pihak mitra dalam menggunakan aplikasi-aplikasi terkait. Sehingga manfaat yang diberikan oleh teknologi informasi dalam membantu operasional kedua mitra akan lebih maksimal.

Kemudian pada tahap terakhir akan dilakukan evaluasi terhadap serangkaian solusi yang diberikan. Evaluasi dilakukan dengan membagikan form survei atau kuesioner untuk diisi oleh mitra yang mendapatkan serangkaian pelatihan. Dari proses observasi ini akan didapatkan kondisi terkini mengenai pemahaman mitra terhadap aplikasi yang digunakan. Hasil survei ini nantinya akan dibandingkan dengan hasil studi awal untuk melihat seberapa signifikan pengaruh pelatihan yang telah diberikan.

METODE PELAKSANAAN

Program pengabdian ini dilakukan dalam 3 tahap, yaitu pengumpulan data, persiapan, dan pelaksanaan pelatihan.

Pengumpulan Data

Proses pengumpulan data dilakukan dengan survei dan studi literatur. Pada metode survei, dilakukan wawancara dengan pihak UKM terkait kebutuhan-kebutuhan yang diperlukan dalam proses pelatihan. Sedangkan studi literatur melakukan penelusuran terhadap sumber pustaka serta menelaahnya untuk menggali teori-teori yang sedang berkembang dan untuk memperoleh orientasi yang ada dalam permasalahan.

Persiapan

Pada tahap ini timm pengabdian melakukan perencanaan atau konsep yang cocok untuk kegiatan pelatihan dan pendampingan. Ada 3 hal yang dilakukan yaitu:

- Aktivasi Akun BosToko, yaitu melakukan pendaftaran akun aplikasi BosToko yang memiliki lisensi berbayar.
- Penyusunan Modul. Setelah melakukan aktivasi akun BosToko, selanjutnya tim pengabdian merancang dan menyusun modul tutorial yang digunakan untuk pelatihan dan pendampingan.
- Penyusunan kuesioner yang dibuat sebagai media evaluasi terhadap pemahaman para peserta pelatihan. Kuesioner disusun ke dalam 5 pertanyaan dengan kemungkinan jawaban "Ya" dan "Tidak", seperti yang ditunjukkan pada Tabel 1.

Tabel 1 Daftar pertanyaan kuesioner bagi peserta

| No | Pertanyaan |
|----|---|
| 1 | Anda mengenal aplikasi <i>point of sales</i> |
| 2 | Anda mengetahui secara detil cara menjual produk secara online menggunakan aplikasi <i>point of sales</i> |
| 3 | Anda mengetahui secara detil cara membeli produk secara online menggunakan aplikasi <i>point of sales</i> |
| 4 | Anda akan memanfaatkan aplikasi <i>point of sales</i> untuk menjual produk secara online |
| 5 | Anda akan memanfaatkan aplikasi <i>point of sales</i> untuk membeli produk secara online |

Pelaksanaan Pelatihan

Pada tahap ini, kegiatan pelatihan diselenggarakan dengan mendatangkan perwakilan dari UKM Kampoeng Batik Laweyan. Proses pelatihan ini dijadwalkan berlangsung selama kurang lebih 3 jam dan dilaksanakan di Laboratorium Komputer Program Studi Informatika Universitas Muhammadiyah Surakarta. Aplikasi BosToko akan didemokan oleh tim pengabdian, sedangkan para peserta yang hadir diminta untuk ikut mempraktekkannya. Sebelum pelatihan dimulai, peserta diminta mengisi kuesioner untuk mengetahui tingkat pemahaman terhadap aplikasi *point of sales*. Kuesioner juga dibagikan setelah kegiatan pelatihan untuk mengetahui peningkatan pengetahuan para peserta terhadap aplikasi *point of sales*.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan Pengabdian

Kegiatan pengabdian ini dilaksanakan oleh 3 dosen dan didukung oleh 2 mahasiswa yang berasal dari Program Studi Informatika Universitas Muhammadiyah Surakarta. Komposisi tim yang demikian memungkinkan untuk menyelesaikan permasalahan yang dihadapi oleh mitra pengabdian. Anggota tim dari Program Studi Informatika mempunyai peran yang sangat penting dalam melakukan pelatihan pemanfaatan aplikasi *point of sales* (BosToko).

Secara umum, kegiatan ini dapat berjalan dengan baik. Hal ini ditunjukkan dengan keseriusan peserta saat mengikuti pelatihan mulai dari awal sampai akhir. Kendala utama yang ditemui saat pelatihan adalah adanya kesenjangan tingkat pengetahuan peserta terhadap teknologi informasi khususnya tentang penggunaan internet dan aplikasi, sehingga mengakibatkan adanya perbedaan daya tangkap dan pola pikir antar peserta.

Pelatihan aplikasi BosToko ini dilaksanakan pada tanggal 13 April 2017 jam 09.00 – 12.00 WIB dengan melibatkan peserta dari anggota komunitas kampoeng batik Laweyan, Surakarta. Peserta dari komunitas tersebut diundang untuk mengikuti kegiatan pelatihan yang dilaksanakan di laboratorium komputer program studi informatika UMS. Gambar 3 (a) menunjukkan 3 dosen anggota tim pengabdian yang sedang memberikan pengarahan kepada para peserta pelatihan. Sedangkan Gambar 3 (b) menggambarkan kondisi para peserta saat mengikuti pelatihan penggunaan aplikasi BosToko.



(a) 3 dosen anggota tim pengabdian sedang memberikan pengarahan



(b) Para peserta pelatihan aplikasi BosToko.

Gambar 3. Situasi pelaksanaan kegiatan pelatihan Aplikasi BosToko

Kegiatan pengabdian ini dilaksanakan untuk memberikan pelatihan dasar pemanfaatan aplikasi BosToko kepada 2 kelompok UKM saja yaitu dari Batik Mahkota dan Estu Mulyo Laweyan. Namun dikarenakan alasan fasilitas dan peralatan yang cukup memadai, maka hal ini justru lebih efektif dan efisien jika dapat menghadirkan peserta dari anggota UKM yang lain dalam satu komunitas Kampoeng Batik Laweyan. Sehingga anggota dari UKM yang lain juga diundang untuk mengikuti program pelatihan ini. Meskipun tim pelaksana program pengabdian telah mengundang

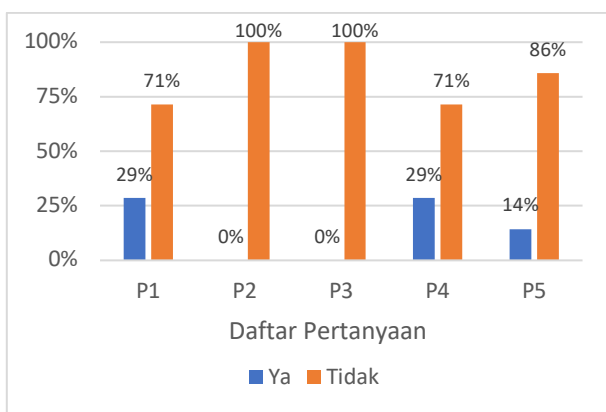
perwakilan semua UKM dalam komunitas, namun yang dapat mengikuti program pelatihan ini hanya sebanyak 7 orang saja yang merupakan perwakilan dari 6 UKM saja.

Pengabdian ini tidak hanya selesai pada saat pelatihan saja namun dilanjutkan dengan tahap pendampingan. Tim pelaksana membuka kesempatan bagi para peserta untuk berkonsultasi seputar kesulitan mereka dalam hal mengelola sistem informasi sebagai tindak lanjut dari pelatihan.

Evaluasi Kegiatan

Tahap evaluasi pengabdian dilakukan dengan menggunakan kuesioner yang dibagikan kepada peserta dalam 2 tahap, yaitu sebelum dan setelah pelatihan. Kuesioner yang disusun memiliki 5 pertanyaan yang masing-masing pertanyaan berisi tentang pengetahuan dan pemanfaatan peserta terhadap aplikasi BosToko. Pertanyaan yang diajukan dalam kuesioner sebelum pelatihan sama dengan pertanyaan-pertanyaan dalam kuesioner setelah pelatihan. Hal ini dilakukan untuk mengetahui peningkatan pemahaman peserta terhadap aplikasi *point of sales* secara umum.

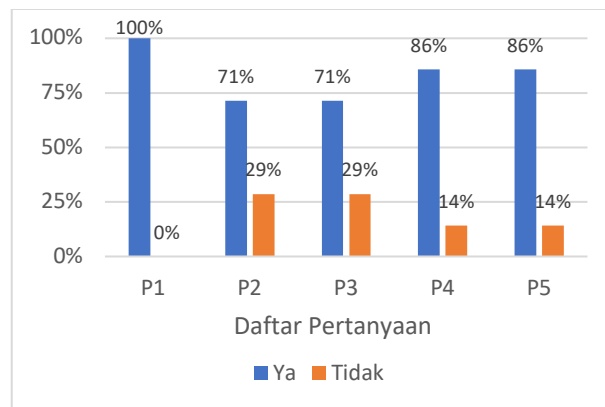
Gambar 4 menunjukkan persentase jumlah peserta sebelum pelatihan dalam mengetahui dan rencana untuk memanfaatkan aplikasi *point of sales*. Dari hasil kuesioner, dapat diketahui bahwa sebagian besar peserta pelatihan tidak memiliki rencana untuk memanfaatkan aplikasi tersebut. Hal ini dapat dipahami karena peserta belum memiliki pengetahuan tentang penggunaan aplikasi *point of sales*.



Gambar 4. Persentase peserta dalam menjawab kuesioner sebelum pelatihan

Gambar 5 memperlihatkan 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 tersebut dalam pengelolaan bisnisnya.



Gambar 5. Persentase peserta dalam menjawab kuesioner setelah pelatihan

Keberlanjutan

Program pengabdian kepada masyarakat dengan tema pelatihan pemanfaatan aplikasi *point of sales* ini dirasakan oleh peserta memiliki banyak manfaat. Oleh karena itu, kegiatan ini tidak berhenti sampai pada tahap pelatihan saja. Tim pelaksana pengabdian tetap memiliki komitmen untuk melanjutkan kegiatan ini terutama dalam hal melakukan pendampingan terkait penggunaan aplikasi BosToko. Hal ini diperlukan karena semua peserta yang hadir belum tentu memahami betul proses penggunaan aplikasi secara lebih dalam, atau barangkali ketika para peserta mengalami kesulitan pada saat mengimplementasikan di unit usahanya. Sehingga tim pelaksana kegiatan tetap akan mendampingi para peserta hingga bisa menggunakannya secara mandiri tanpa adanya bantuan sama sekali.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil pelaksanaan kegiatan program pengabdian ini maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

- Kegiatan pengabdian dapat berjalan dengan lancar meskipun mengalami beberapa kali penundaan akibat kendala teknis yaitu aktivasi akun BosToko yang memerlukan waktu cukup lama.
- Para peserta mengetahui tentang aplikasi *point of sales* dalam hal ini adalah BosToko.

- c. Aplikasi BosToko dapat memudahkan para peserta untuk mengelola transaksi penjualan produk-produk yang dimiliki.
- d. Pengetahuan peserta terhadap aplikasi BosToko mengalami peningkatan berdasarkan rekapitulasi hasil kuesioner.
- e. Tahap pendampingan tetap diperlukan untuk menjaga keberlanjutan pemanfaatan aplikasi BosToko.

Conference on Advanced Computer Science and Information System (ICACSIS), 2011.

- [4] A. Apriliyanti P, "Sentiment Analysis Dengan Naive Bayes Untuk Melihat Persepsi Masyarakat Terhadap Batik Pada Jejaring Sosial Twitter," in *Prosiding Seminar Nasional Matematika dan Pendidikan Matematika Universitas Muhammadiyah Surakarta*, 2015.

Saran

Beberapa hal yang dapat dilakukan sebagai usaha perbaikan kegiatan ini untuk masa selanjutnya adalah:

- a. Mengembangkan pengabdian ini kepada UKM-UKM yang lain.
- b. Membuat aplikasi *point of sales* mandiri untuk digunakan tanpa harus membayar lisensi.

PERSANTUNAN

Tim pengabdian mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

- a. Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat Universitas Muhammadiyah Surakarta
- b. Fakultas Komunikasi dan Informatika Universitas Muhammadiyah Surakarta
- c. Komunitas Kampoeng Batik Laweyan
- d. Batik Mahkota Laweyan
- e. Batik Estu Mulyo Laweyan
- f. Serta seluruh pihak yang telah membantu pelaksanaan pengabdian masyarakat.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] P. Ponniah, *Data Warehousing Fundamentals for IT Professionals*, Second Edition, New York: John Wiley & Sons, Inc., 2010.
- [2] M. Khan, X. Xu, W. Dou and S. Yu, "OSaaS: Online Shopping as a Service to Escalate E-Commerce in Developing Countries," in *2016 IEEE 18th International Conference on High Performance Computing and Communications; IEEE 14th International Conference on Smart City; IEEE 2nd International Conference on Data Science and Systems (HPCC/SmartCity/DSS)*, 2016.
- [3] N. Husin, "Internet user behavior analysis in online shopping in Indonesia," in *International*