

Perancangan dan Penerapan Aplikasi Sistem Informasi Pemasaran Pada Toko Faga di Kabupaten Jember

Desaign and Implementation of Marketing Information System Applications at Faga Store in Jember Regency

Ardhitya Alam Wiguna^{1*}, Aditya Nizar Al Ardi¹, Dinu Saadillah², Aditya Wahyu Pratama³

¹ Department of Business, Politeknik Negeri Jember

² Department of Management Agribusiness, Politeknik Negeri Jember

² Department of Technique, Politeknik Negeri Jember

* ardhitya@polije.ac.id

ABSTRAK

Retail merupakan unit usaha yang menjual berbagai macam barang yang dibutuhkan oleh masyarakat. Barang tersebut merupakan barang-barang kebutuhan primer, tersier dan skunder. Barang yang diperjual belikan dalam industry retail sangatlah banyak dan beragam. Maka dari pada itu untuk memudahkan dan mengetahui jumlah barang yang tersedia diperlukan sistem infomasi pemasaran. Sistem informasi pemasaran merupakan jaringan kerja dari prosedur-prosedur yang saling berhubungan, berkumpul bersama-sama untuk melakukan kegiatan atau menyelesaikan suatu sasaran tertentu. Suatu sistem mempunyai tujuan dan sasaran yang tepat, karena hal ini akan sangat menentukan dalam mendefinisikan masukkan yang dibutuhkan sistem dan juga luaran yang dihasilkan. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat telah dilakukan pada UMKM Toko Faga menghasilkan luaran yang didapatkan yaitu : (1) Mengetahui laporan penjualan dari setiap jenis barang yang dijual, (2) laporan ketersediaan barang dagangan dan (3) Laporan arus kas sederhana. Dengan menggunakan sistem infomasi pemasaran yang telah didapatkan oleh UMKM Toko Faga maka UMKM Toko Faga dapat menggunakan sistem informasi untuk mengolah transaksi-transaksi, mengurangi biaya dan menghasilkan pendapatan sebagai salah satu produk atau pelayanan. Kemudian UMKM Toko Faga juga dapat menggunakan sistem informasi tersebut untuk mempertahankan persediaan pada tingkat paling rendah agar konsistensi dengan jenis barang yang tersedia.

Kata kunci — Retail, Sistem Informasi Pemasaran, UMKM Toko Faga,

ABSTRACT

Retail is a business unit that sells various kinds of goods needed by the public. These goods are primary, tertiary and secondary needs. The goods bought and sold in the retail industry are numerous and varied. Therefore, to make it easier and to know the number of goods available, a marketing information system is needed. A marketing information system is a network of interconnected procedures, gathered together to carry out activities or complete a particular target. A system has precise goals and objectives, because this will be very decisive in defining the input needed by the system and also the output produced. Community service activities have been carried out at Toko Faga MSMEs resulting in the outcomes obtained, namely: (1) Knowing sales reports for each type of goods sold, (2) reports on merchandise availability and (3) Simple cash flow reports. By using the marketing information system that has been obtained by Toko Faga MSMEs, Toko Faga MSMEs can use the information system to process transactions, reduce costs and generate income as a product or service. Then Toko Faga MSMEs can also use this information system to maintain inventory at the lowest level to ensure consistency with the types of goods available.

Keywords — Retail, Marketing Information System, faga Shop MSMEs

1. Pendahuluan

Manajemen merupakan suatu kombinasi antara ilmu pengetahuan dan seni^[1]. Dalam berbagai hal, manajemen merupakan suatu konsep yang akan mempermudah pekerjaan yang sedang dilakukan oleh perorangan ataupun badan usaha. Dengan menggunakan fungsi-fungsi manajemen diharapkan seseorang ataupun badan usaha dapat menjalankan roda bisnisnya dengan baik. Dengan menjalankan roda bisnis dengan baik diharapkan dapat memberikan value baik terhadap perusahaan.

Retail mempunyai peranan yang sangat besar dalam perekonomian nasional. Pada sector penyerapan tenaga kerja retail mempunyai peranan kontribusi yang sangat besar. Menurut Badan Pusat Statistik (BPS) Pada Tahun 2021, retail mampu berkontribusi 15,25 persen terhadap PDB dan menyerap tenaga besar sebesar 22,4 juta atau 31,81 persen dari tenaga kerja non pertanian^[2]. Salah satu toko ritel di Kelurahan Kranjingan Kecamatan Summersari yang memiliki potensi untuk dikembangkan adalah Toko Faga. Toko Faga terletak di kelurahan Krajingan Kecamatan Summersari Kabupaten Jember. Pemilik dari Toko Faga adalah Bapak Gunawan yang mana sudah menjalankan usaha dimulai dari tahun 2000 hingga saat ini. Usaha yang dijalankan oleh Bapak Gunawan sudah lebih dari 23 tahun, yang mana beliau merintis usahanya dengan cara berjualan keliling menjual produk-produk makanan atau minuman dari toko ke toko hingga usahanya berkembang menjadi toko ritel hingga saat ini. Pengalaman di bidang ritel bisa dibidang cukup tangguh dalam menghadapi pesaing dan competitor lainnya di bidang ritel.



Gambar1. Aktifitas Kegiatan pada Toko Faga

Toko Faga merupakan toko ritel yang menjual kebutuhan rumah tangga antara lain yaitu: bahan kebutuhan pokok (beras, minyak, gula, telur), air mineral, gas elpiji, mie instan, bumbu-bumbu instan masakan, aneka snack, es krim, aneka minuman, dan kebutuhan rumah tangga selain makanan dan minuman seperti: detergent, sabun, pasta gigi, dan kebutuhan rumah tangga lainnya. Toko Faga ini cukup ramai pembeli, dan terkadang juga menjadi rujukan bagi masyarakat atau warga sekitar untuk berbelanja dalam pembelian eceran ataupun grosir. Berdasarkan hasil wawancara dengan pembeli, didapatkan informasi bahwa Toko Faga menawarkan harga yang lebih murah dari toko retail lainnya, dan produk yang ditawarkan lebih banyak jenisnya, variasi, dan jumlahnya, sehingga konsumen dapat membeli sesuai dengan kebutuhan dan anggaran yang dimiliki, serta pemilik toko juga ramah dalam melayani pembeli dan menjaga hubungan baik dengan konsumen.

Sistem penjualan di Toko Faga, yaitu sistem penjualan eceran dan sistem penjualan grosir untuk produk-produk tertentu seperti: air mineral dan aneka snack, serta jam operasional Toko Faga buka mulai pukul 06.00 s/d 23.00 WIB. Data perkiraan penjualan barang dagangan pada Toko Faga untuk penjualan dengan sistem grosir ditunjukkan pada Tabel dibawah ini .

Tabel 1. Data Penjualan Dengan Sistem Grosir

No	Produk	Kapasitas	Satuan	Keterangan
1.	Aqua	1500	Galon	Per Bulan
2.	Fit	60	Galon	Per Bulan
3.	Ampo	100	Galon	Per Bulan
4.	Cleo	200	Galon	Per Bulan
5.	Al Qodiri	600	Dus	Per Bulan
6.	Teh Javana	100	Slop	Per Bulan
7.	Isoplus	100	Slop	Per Bulan

Sumber : Data Primer, 2023

Permasalahan yang dihadapi oleh Toko Faga dalam menjalankan usahanya salah satunya adalah manajemen stock. Toko Faga belum menerapkan manajemen stock, mitra belum melakukan manajemen pencatatan stock barang dagangan secara teratur dan kontinyu,

mitra mengetahui jumlah stock barang dagangannya hanya berdasarkan daya ingat dan perkiraan saja. sehingga belum ada pencatatan tertulis untuk stock barang dagangan, dan tidak diketahui jumlah riil persediaan barang dagangannya, terkadang terdapat stock barang yang kosong sehingga pembeli merasa kecewa, karena pembeli tidak mendapatkan barang yang dibutuhkan. Selain sistem penjualan eceran, Toko Faga juga menjual dengan sistem grosir, sehingga membutuhkan manajemen pencatatan stock yang teratur dan kontinyu untuk mengetahui persediaan barang dagangannya[3]. Dengan mengetahui jumlah persediaan barang dagangan dapat memberikan informasi kepada pelanggan jumlah barang yang tersedia, serta persediaan barang dagangan dapat terkontrol.



Gambar 2 Aktivitas Jual Beli Pada Toko Faga

Permasalahan lainnya Toko Faga yaitu Penempatan/tata letak (*lay out*) barang dagangan yang kurang tertata dengan rapi sesuai dengan segmentasi barang, letak produk makanan dan minuman masih tercampur menjadi satu dengan produk non makanan dan minuman, sehingga kadang kala penjual masih kesulitan dalam mencari barang yang diinginkan oleh konsumen. Tata letak barang dagangan pada Toko Faga ditunjukkan pada Gambar 3 di bawah ini.



Gambar 3 Tata Letak Barang Dagangan pada Toko Faga

Permasalahan Toko Faga lainnya adalah belum menerapkan manajemen keuangan yaitu belum menerapkan manajemen pencatatan transaksi keuangan, belum memiliki fasilitas

transaksi keuangan yang modern, belum melakukan pembuatan laporan keuangan sederhana, serta belum melakukan perhitungan analisis usahanya, sehingga pemilik usaha belum mengetahui secara riil jumlah omset dan laba usaha yang didapatkan dalam hitungan periode waktu tertentu. Dalam menjalankan kegiatan bisnisnya selama ini mitra hanya menggunakan kalkulator untuk menghitung dan tidak melakukan pencatatan transaksi keuangan. Selain itu mitra juga belum memiliki fasilitas keuangan modern. Dimana ketika menerima uang dari hasil transaksi kemudian uang tersebut di taruh di suatu kotak tanpa adanya pengamanan.



Gambar 4. Kondisi Gudang Pada Toko Faga

Permasalahan lainnya adalah penerapan manajemen pemasaran dimana mitra belum mengenal sistem digitalisasi untuk memudahkan proses distribusi barang ke pelanggan sehingga terkadang sampai menghambat jadwal armada pengiriman dan menghambat jalur distribusi barang[4]. Selain itu pengaturan harga, skema bonus dan promo. Hal ini dikarenakan mitra masih belum menghitung penetapan harga yang akan diperjual belikan kepada konsumen. Selain itu mitra masih belum memiliki catatan mengenai pelanggan-pelanggan potensial yang akan mendapatkan potongan penjualan. Selama ini pemberian potongan penjualan hanya berdasarkan pada kedekatan antara pembeli dan mitra.

Berdasarkan analisis situasi dan permasalahan-permasalahan yang telah diuraikan diatas tersebut, maka program pengabdian masyarakat yang akan dijalankan oleh tim pengabdian adalah Pendampingan penerapan manajemen usaha yang meliputi manajemen produksi, manajemen keuangan dan

manajemen pemasaran serta penerapan teknologi digital pada usaha penjualan Toko Faga.

Perbandingan keadaan usaha mitra sebelum dan setelah penerapan iptek (ilmu pengetahuan dan teknologi) dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ditunjukkan pada Tabel 1. dibawah ini

Tabel 2. Perbandingan Keadaan Mitra Sebelum dan Setelah Kegiatan Program Pengabdian Masyarakat

No.	Keadaan Mitra Saat ini (Permasalahan Mitra)	Keadaan Mitra setelah Program Pengabdian
Manajemen Produksi (Manajemen Stock dan Tata Letak Produk)		
1	Mitra belum menerapkan manajemen stock.	Mitra dapat menerapkan manajemen stock,
2	Mitra belum menerapkan tata letak (<i>lay out</i>) barang dagangan	Mitra dapat menerapkan manajemen tata letak barang dagangan,
Manajemen Keuangan		
1.	Mitra belum menerapkan manajemen pencatatan transaksi keuangan, belum melakukan penyusunan laporan keuangan sederhana, serta belum melakukan perhitungan analisis usahanya.	Mitra dapat menerapkan pencatatan transaksi keuangan, melakukan penyusunan laporan keuangan sederhana sesuai standar akuntansi keuangan (SAK) usaha mikro, serta melakukan perhitungan analisis usaha.
2	Mitra belum memiliki fasilitas transaksi keuangan yang modern	Mitra memiliki fasilitas transaksi keuangan modern dengan tujuan mempermudah proses transaksi dan mempermudah pencatatan transaksi keuangan.
Manajemen Pemasaran		
1	Mitra belum mengenal sistem digitalisasi untuk mempermudah proses distribusi barang ke pelanggan.	Mitra dapat menerapkan sistem pemasaran digital,
2	Mitra belum mengenal sistem pengaturan harga, skema bonus dan promo.	Dengan mengenal sistem pengaturan harga, skema bonus dan promo dapat meningkatkan nilai kepada pelanggan dimana hanya pelanggan-pelanggan potensial yang

No.	Keadaan Mitra Saat ini (Permasalahan Mitra)	Keadaan Mitra setelah Program Pengabdian
		mendapatkan potongan harga.
Outcome		
1	Mitra belum memahami tentang menerapkan manajemen produksi	Peningkatan pengetahuan dan keterampilan dalam penerapan manajemen produksi, manajemen keuangan dan manajemen pemasaran pada usahanya
Dampak Ekonomi		
1.	Pendapatan dari hasil penjualan produk sebesar Rp. 6.000.000/Bulan	Peningkatan pendapatan dari Rp. 6.000.000 naik menjadi Rp. 7.200.000 (terdapat kenaikan 20%)

1.1 Permasalahan Mitra

Berdasarkan analisis situasi yang telah diuraikan diatas, maka permasalahan pada mitra program pengabdian dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Mitra belum menerapkan manajemen stock, mitra belum melakukan manajemen pencatatan stock barang dagangan secara teratur dan kontinyu, sehingga informasi mengenai *real time* barang dagangan tidak dapat dilakukan.
2. Mitra belum menerapkan tata letak (*layout*) barang dagangan sesuai dengan segmentasi produk.
3. Mitra belum menerapkan manajemen keuangan yaitu belum menerapkan manajemen pencatatan transaksi keuangan, belum memiliki fasilitas transaksi keuangan yang modern.
4. Mitra masih belum memiliki catatan mengenai pelanggan-pelanggan potensial yang akan mendapatkan potongan penjualan.

2. Target dan Luaran

Target dari pelaksanaan program pengabdian kepada Masyarakat adalah sebagai berikut :



Tabel 3. Target Pelaksanaan Program Pengabdian Kepada Masyarakat

No.	Bidang Pengembangan	Target yang diharapkan ke Mitra
1.	Manajemen Produksi	<ol style="list-style-type: none"> Mitra dapat menerapkan penerapan manajemen stock sehingga pencatatan stock barang secara teratur dan kontinyu sehingga dapat memberikan informasi secara <i>real time</i>^[5]. Mitra dapat menerapkan tata letak (<i>layout</i>) barang dagangan sesuai dengan segmentasi produk sehingga dapat memberikan kemudahan untuk memberikan kenyamanan bagi konsumen ketika berbelanja
2.	Manajemen Pemasaran	<ol style="list-style-type: none"> Penggunaan dari sistem e-digital elektronik untuk memudahkan sistem distribusi barang ke pelanggan sehingga jadwal armada pengiriman menghambat distribusi barang^[4]. Memiliki data mengenai pelanggan-pelanggan potensial yang akan mendapatkan potongan penjualan^[6].

Luaran dari pelaksanaan program pengabdian kepada masyarakat ini adalah sebagai berikut :

- Mengikuti Seminar Nasional hasil Pengabdian Kepada Masyarakat yang akan dilaksanakan di Politeknik Negeri Jember 2023.
- Melakukan publikasi hasil program Pengabdian Kepada Masyarakat pada media massa online RRI dengan tahun terbit 2023.

(<https://rri.co.id/jember/umkm/372525/polije-turut-ambil-bagian-penguatan-sistem-market-umkm-berbasis-digital>).

- Hak Kekayaan Intelektual berupa Hak Cipta artikel atau video kegiatan yang dipublikasikan dengan status *Granded* tahun 2023.
- Mitra menerapkan Manajemen Pencatatan Transaksi Keuangan, Perhitungan Analisis Usaha dan Penyusunan Laporan Keuangan Usaha^[7].
- Mitra menerapkan inovasi teknologi digital e-elektronik^[6].

3. Metodologi

Metodologi yang dilakukan untuk memberikan solusi kepada mitra adalah sebagai berikut :

3.1 Langkah-Langkah Solusi dari Permasalahan Mitra

1. Melakukan Survei Pendahuluan dan Pada Program Pengabdian

Tim pelaksanaan program pengabdian masyarakat melakukan survei pendahuluan pada mitra pengabdian sebelum melakukan pelaksanaan kegiatan program pengabdian. Metode kegiatan yang dilakukan pada tahapan ini adalah metode observasi, survey langsung dan wawancara yang dilakukan pada mitra program pengabdian. Tahapan ini dilakukan untuk mengumpulkan informasi dan melakukan identifikasi karakteristik serta permasalahan dari mitra.

2. Melakukan Koordinasi dengan Mitra Program Pengabdian

Tahapan koordinasi dengan mitra ini dilakukan dengan tujuan untuk merencanakan pelaksanaan program pengabdian dan mempersiapkan kebutuhan dalam pelaksanaan program pengabdian masyarakat. Metode yang dilakukan dalam tahapan koordinasi dengan mitra adalah metode diskusi untuk merencanakan tahapan pelaksanaan penyuluhan dan mempersiapkan kebutuhan dalam pelaksanaan program pengabdian masyarakat tersebut, yang meliputi: koordinasi tentang waktu pelaksanaan program penyuluhan, teknik dan metode pelaksanaan kegiatan penyuluhan (sosialisasi, pelatihan dan pendampingan)

program pengabdian; koordinasi sarana dan prasarana/ alat dan bahan yang dibutuhkan dalam pelaksanaan program pengabdian, jadwal pelaksanaan kegiatan penyuluhan program pengabdian kepada masyarakat.

3. Pelaksanaan Uji Coba Alat Multimedia

Pada tahapan ini tim mitra program pengabdian melakukan uji coba alat Multimedia yang mana alat ini terdiri dari kumpulan komponen-komponen hardware dan beberapa komponen di luar komputer untuk di integrasikan dalam satu sistem yang terintegrasi sehingga memudahkan keluar validitas data-data dan dapat langsung dibaca sehingga dapat sehingga informasi mengenai *real time* barang dagangan yang tersedia. Selain itu juga memberikan informasi kondisi perputaran uang yang didapatkan dari hari-ke hari.

4. Pelaksaaan Penyuluhan (Sosialisasi, Pelatihan dan Perdampingan) Program Pengabdian masyrakat Pada Mitra

a. Pengenalan Penggunaan Alat Multimedia
Pengenalan alat multimedia ini dilakukan pada pertengahan bulan Agustus 2023 dimana tim PKM mulai mendistribusikan Alat kepada mitra. Pada mulanya mitra merasa sangat keberatan dalam pengenalan alat-alat multimedia yang akan di jadikan sebagai mesin untuk membantu mitra dalam kegiatan perdagangan yang selama ini dilakukan oleh mitra.

b. Pendampingan Alat Multimedia

Alat multimedia merupakan suatu alat yang dipergunakan oleh mitra untuk kegiatan aktivitas perdagangan yang selama ini dilakukan. Alat ini membantu mita yang selama ini mengalami permasalahan mengenai kondisi stok pada barang dagangan. Permasalahan dalam perhitungan laba rugi dalam aktivitas pedagangan yang selama ini belum pernah diketahui oleh pemilik toko Faga berapa laba yang di dapatkan dalam suatu periode tertentu. Penggunaan teknologi ini juga membantu mitra untuk memberikan bukti transaksi setiap kali konsumen membeli dari Toko Faga. Kegiatan pendampingan ini mulai

dilakukan pada akhir bulan Agustus 2023 hingga pada september 2023.

c. Penggunaan Alat Multimedia

Mitra dari Politeknik Negeri Jember mulai menggunakan peralatan yang diberikan oleh TIM Pengabdian Kepada Masyarakat. Mulai dari penggunaan alat-alat multimedia, alat- alat pendukung sehingga dapat memberikan berbagai informasi-informasi yang selama ini tidak pernah digunakan oleh mitra dalam melakukan transaksi perdagangan. Penggunaan alat ini merupakan sebuah kebutuhan yang sudah dilaksanakan dalam rangka menghadapi persaingan. Arus likuditas harus terus terjaga agar perputaran keuangan Perusahaan tidak terganggu. Kepuasan konsumen juga harus selalu dijaga agar konsumen selalu membeli di tempat itu tanpa adanya kekecewaan karena barang yang dicari oleh konsumen tidak ada.

Penggunaan alat mutimedia ini mulai dilakukan oleh mitra pada awal bulan September 2023 dimana pada awal penggunaan mitra sangat kesulitan dalam proses penggunaan alat tersebut. Keluar masuknya barang dagangan semua dapat terdeteksi dari sistem yang dibuat selama ini, dan mitra juga dapat mengetahui jumlah pendapatan (omset) pada hari itu juga (*real time*).

3.2 Metode Pendekatan yang Ditawarkan untuk Menyelesaikan Persoalan Mitra yang Telah Disepakati Bersama

Pendekatan yang ditawarkan untuk menyelesaikan persoalan mitra yang telah disepakati bersama antara tim pelaksanaan pengabdian masyarakat dengan mitra adalah sebagai berikut :

a. Tim Pengusul Pelaksanaan Program Pengabdian Kepada Masyarakat

1) Pengusul pelaksanaan program kegiatan pengabdian kepada masyarakat melakukan kegiatan paket inovasi teknologi yaitu menyiapkan alat-alat dan bahan yang akan dipakai selama proses kegiatan program pengabdian kepada masyarakat berjalan.



- 2) Pengusul pelaksanaan program kemitraan kepada masyarakat menghibahkan peralatan kepada mitra.
- 3) Melakukan pendampingan penggunaan dari alat-alat yang diperlukan selama proses kegiatan berlangsung.

b. Pihak Mitra

- 1) Pihak mitra menyediakan saran dan prasana selama proses kegiatan pengabdian kepada masyarakat berlangsung.
- 2) Mitra berkewajiban menyebarluaskan keberhasilan program.

Mitra memberikan data-data sebagai unsur pendukung pada pelaksanaan sebagai bahan penulisan laporan, jurnal dan publikasi pada media cetak.

4. Pembahasan

Toko Faga merupakan sebuah toko retail yang berada di Kelurahan Kranjingan Kecamatan Sumbersari Kabupaten Jember yang menyediakan berbagai macam aneka kebutuhan pokok dan perlengkapan kebutuhan lainnya yang dibutuhkan oleh Masyarakat sekitar. Barang yang diperjual belikan sangatlah beraneka ragam seperti kebutuhan sembako, buku, peralatan sekolah, air mineral dan sebagainya. Karena banyaknya barang yang ada di dalam toko dan tersimpan didalam Gudang dan perlu penanganan dengan barang khususnya inventory dapat diatasi dengan baik. Masalah inventory ini meliputi proses penjualan, pembelian, retur, pembuatan laporan-laporan dan masih banyak yang lainnya. Mengingat pentingnya masalah inventory, perlu diadakan suatu sistem informasi berbasis computer yang sistematis, terarah, dan lengkap yang tentunya bisa di pakai untuk membantu dalam mengambil sebuah keputusan yang dibutuhkan^[8].

Dengan adanya komputerisasi yang berupa program inventory stok barang diharapkan adanya laporan yang informatif, yaitu :

1. Mengetahui secara jelas dan lengkap persediaan barang yang ada di Gudang.
2. Memeriksa semua data yang ada dalam stok barang secara tepat dan cepat.
3. Dapat melihat secara terperinci data penjualan yang dilakukan setiap hari, bulan dan tahun.

4. Pencarian dan pembacaan Kembali data-data yang jumlahnya sangat banyak akan terasa cepat.
5. Mengurangi kesalahan-kesalahan yang dapat dilakukan secara manual. Misalnya dalam perhitungan jumlah persediaan barang.

4.1 Perakitan Alat Multimedia

Perakitan alat multi media ini dipergunakan untuk memudahkan mitra dalam menggunakan sistem informasi pemasaran. Sistem informasi pemasaran ini terdiri dari beberapa komponen yaitu Monitor yang terkoneksi dengan Cashing, ada keyboard, mouse dan beberapa komponen penting lainnya. Cashing itu di dalamnya berisikan beberapa komponen penting yang saling terhubung, yaitu motherboard, CPU, Hardish/ SSD, Ram dan beberapa komponen pendukung lain. Selain itu tim pengabdian kepada Masyarakat politeknik negeri jember juga memberikan seperangkat alat penyimpan uang (cash drawer) yang mana terdiri dari 4 buah tempat untuk menyimpan uang logam dan 4 buah tempat untuk menyimpan uang kertas. Fungsi dari cash drawer ini memberikan kemudahan dalam menyimpan uang dan memberikan kemudahan dalam memberikan kembalian uang kepada kosumen. Selama ini mitra tempat penyimpanan uangnya masih dalam satu kotak plastik yang mana kotak tersebut masih bercampurnya uang antara uang logam dan uang kertas sehingga kadang ketika ada kembalian uang kepada konsumen mitra terlihat sangat kesulitan dalam proses pembayaran untuk pengembalian uang Kembali dari konsumen.



Gambar 5. Komponen Alat Multimedia

Alat pendukung multimedia yang lain adalah barcode yang mana barcode ini dapat mengidentifikasi jenis barang-barang yang dimiliki oleh mitra sehingga dapat diketahui berapa unit jumlah barang tertentu yang dimiliki. Selama ini mitra selalu kehabisan jumlah barang dagangan dan tidak memiliki stok, sehingga dengan bantuan alat multimedia yang didukung oleh alat penanda barcode barang-barang dapat diketahui jumlah per setiap itemnya. Selain itu jika barang dalam mitra stoknya dalam jumlah tertentu, maka alat ini akan memberikan informasi kepada mitra untuk segera menambah jumlah persediaan barang dagangan yang dirasa perlu untuk memperbanyak jumlah stok barang tersebut.

Alat printer adalah alat pendukung multimedia yang digunakan oleh mitra sebagai pengganti dari penulisan nota secara konvensional. Pada waktu sistem informasi pemasaran sebelum datangnya tim pengabdian kepada Masyarakat mitra tidak melakukan pemberian tanda bukti pembayaran (nota) kepada konsumen yang telah membeli barang. Alat printer ini akan mencetak berapa jumlah nilai rupiah yang dibeli oleh konsumen dan dapat memberikan jumlah uang Kembali jika uang yang diberikan oleh konsumen lebih banyak dari jumlah total barang yang sudah dibelanjakan sehingga mitra tidak kesulitan dalam menghitung jumlah uang pengembalian kepada konsumen.



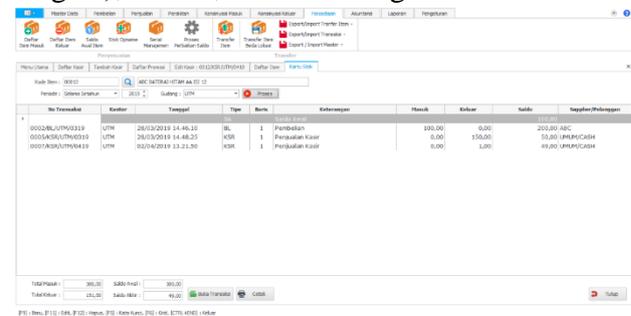
Gambar 6. Sesi Diskusi Dengan Pemilik Toko Faga

Dengan pemberian alat multimedia yang diberikan oleh tim Pengabdian Kepada Masyarakat Politeknik Negeri Jember kepada mitra dirasakan banyak sekali perubahan yang didapatkan oleh mitra, dimana diantaranya adalah

1. Penerapan Sistem Manajemen Persediaan

Selama ini mitra masih kesulitan dalam mengatur sistem arus keluar dan masuk barang dagangan. Mitra tidak menyadari bahwa sistem manajemen persediaan merupakan komponen penunjang dalam sistem pemasaran. Tanpanya adanya stok yang dimiliki, maka dapat membuat konsumen kecewa karena barang yang dicari selama ini untuk dibeli tidak ada. Hal ini dapat mengurangi tingkat kepuasan konsumen. Manajemen stok dapat diatasi berkat kehadiran dari Tim Pengabdian Kepada Masyarakat Politeknik Negeri Jember dengan memberikan beberapa penjelasan tentang manajemen stok yang dimiliki oleh mitra. Tim Pengabdian Kepada Masyarakat Politeknik Negeri Jember juga memberikan penjelasan tentang sistem FIFO dan LIFO kepada mitra. Sistem FIFO (First In First Out) adalah barang yang ada di Gudang merupakan barang yang pertama masuk, maka barang tersebut keluar pertama. Sistem ini biasanya digunakan untuk barang-barang yang cepat laku seperti sembako, bahan kebutuhan mandi, cuci pakaian dll.

Sistem LIFO (Last In First Out) dimana sistem ini merupakan sebuah pengolahan barang yang mana barang terakhir yang masuk dalam Gudang merupakan barang pertama yang keluar dari tempat penyimpanan barang. Sistem ini banyak dipakai untuk barang-barang yang keluarannya sangat lambat dalam toko tersebut, misalnya alat-alat olahraga (raket, kok (bola bulu tangkis), sandal, aneke benang dll.



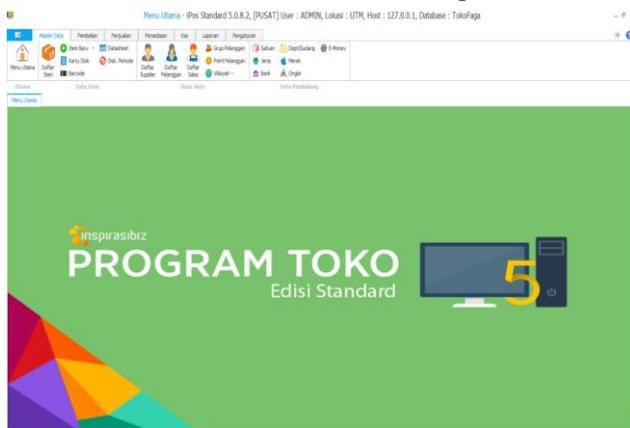
Gambar 7. Aplikasi Manajemen Stok

2. Perhitungan Arus KAS

Perhitungan arus kas merupakan sebuah hal yang terpenting bagi sistem akuntansi. Mengingat arus perputaran kas merupakan suatu hal yang sangat komprehensif dalam kegiatan sistem perdagangan yang dilakukan selama ini. Dengan mengetahui jumlah pendapatan selama ini, maka akan dapat dilakukan proses perencanaan terkait aktivitas investasi yang akan dilakukan untuk mengembangkan usaha

4.2 Penerapan Aplikasi Sistem Informasi Pemasaran

Penerapan sistem informasi pemasaran menggunakan aplikasi program Toko iPos 5.0 (Desktop). Penggunaan program ini terdapat program penjualan, pembelian dan akuntansi untuk UMKM. Fitur-fiturnya terdiri dari pembelian, penjualan, konsinyasi barang, stok control, kas mapai akuntansi untuk mendapatkan laporan laba-rugi dan neraca. Program Toko iPos 5.0 (Desktop) ini menggunakan sistem Database Post SQL dengan kemampuan sangat baik pada jaringan computer local, dapat digunakan untuk *Client Server*, atau *Standalone computer*.



Gambar 8. Aplikasi Program Toko

Aplikasi program toko ini dapat diakses melalui android dengan menginstal aplikasi iPos 5 dari Playstone. Aplikasi ini dapat digunakan untuk mencatat penjualan dan melihat laporan tertentu. Aplikasi ini dapat disambungkan dengan iPos 5 melalui koneksi Wifi. Kebutuhan Hardware untuk Program Toko iPos 5.0 yaitu :

- Komputer dengan Prosesor Pentium Dual Core
- Memory Komputer minimal 4 Gb atau lebih
- Mini Printer untuk kasir
- Scanner Barcode

- UPS pada computer server yang digunakan untuk menghindari computer mati secara tiba-tiba akibat listrik padam dan UPS juga berfungsi untuk menghindari kerusakan pada Database.

5. Kesimpulan

Kesimpulan dari kegiatan pengabdian kepada Masyarakat yang dilakukan pada Toko Faga adalah sebagai berikut :

- Teknologi informasi telah berkembang dengan sangat pesatnya, baik dari segi hardware dan software yang pesat mengakibatkan computer menjadi sangat fleksibel dan mudah digunakan (*user friendly*) di berbagai bidang dengan biaya yang semakin efisien dan efektif dalam mencapai tujuan.
- Dengan adanya sistem informasi berbasis computer yang sistematis, terarah dan lengkap yang tentunya bisa dipakai untuk membantu dalam mengambil sebuah keputusan yang dibutuhkan.

Penggunaan dari teknologi informasi yang terbangun dari sebuah software yang digunakan dapat memberikan berbagai informasi yang dibutuhkan. Seperti pendataan daftar barang, data supplier, laporan penjualan, laporan pembelian, laporan harian, laporan bulan, laporan stok dan lain sebagainya.

6. Ucapan Terima Kasih

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Pusat Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat (P3M) Politeknik Negeri Jember yang telah memberikan bantuan dalam hal pendanaan sehingga proses pelaksanaan dari kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat dapat berjalan dengan lancar seperti yang sudah diharapkan.

7. Daftar Pustaka

- A. A. Wiguna, R. Putra, and L. E. Widyatami, "Marketing strategy of sumardi farm's goat milk business in senduro district Lumajang regency," *IOP Conf. Ser. Earth Environ. Sci.*, vol. 672, no. 1, pp. 0–8, 2021, doi: 10.1088/1755-1315/672/1/012028.
- D. Murdaningsih, "Peran Ritel dalam Perekonomian Nasional Makin Besar," *Republika*, Jakarta, 2022.



- [3] A. S. Andini, A. A. Wiguna, R. A. Djamali, and F. E. A. Pratama, "Implementasi Pengendalian Persediaan Bahan Baku Menggunakan Metode Economic Order Quantity (EOQ) pada Perusahaan Sohun di Kota Madiun," *J. Manaj. Agribisnis dan Agroindustri*, vol. 2, no. 2, pp. 67–75, 2022, doi: 10.25047/jmaa.v2i2.49.
- [4] A. A. Wiguna and L. C. Wiyono, "Penggunaan Teknologi Terapan Pada Umkm Tempe Di Desa Kemuninglor Kecamatan Arjasa Kabupaten Jember," *Semin. Nas. Has. Pengabd. Kpd. Masy. Penelit. Pranata Lab Pendidik. Tahun 2020*, pp. 23–28, 2020.
- [5] Fendi Nurcahyono, "Pembangunan Aplikasi Penjualan Dan Stok Barang Pada Toko Nuansa Elektronik Pacitan," *Sentra Penelit. Eng. dan Edukasi*, vol. 4, no. 3, pp. 15–19, 2012.
- [6] A. Ismawari, B. Sitepu¹, D. Yani, and H. Tanjung², "Rancang Bangun Aplikasi Pemesanan dan Penjualan Berbasis Web dan Android pada Toko YT. Wall Interior," *J. FTIK*, vol. 1, no. 1, pp. 816–828, 2020, [Online]. Available: <http://e-journal.potensi-utama.ac.id/ojs/index.php/FTIK/article/view/927>.
- [7] L. E. Widyatami and A. A. Wiguna, "Peningkatan Nilai Tambah Potensi Buah Kenitu melalui Diversifikasi Pengolahan dan Analisis Usaha Buah Kenitu di Kecamatan Sumberbaru Kabupaten Jember," pp. 51–56, 2017.
- [8] A. Kristanto, *Perancangan Sistem Informasi dan Aplikasinya*. Yogyakarta: Gava Media, 2022.