

PENGEMBANGAN SISTEM PADA CAFE PERCAYA KOPI

Nopita Sirait*¹, Suryanto², Anggriyani leumara³, Giofany monik Luhukay⁴, Fensya penina Tosil⁵, Sisilia Soatomole⁶, Thamara Felecia Latukarlutu⁷

¹⁻⁷ Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pattimura, Indonesia

*e-mail: nopitasiraitnopi@gmail.com¹,

suryaanto774@gmail.com², leumaraanggriani@gmail.com³, giofanyluhukay@gmail.com⁴,
tessatosil@gmail.com⁵, sisiliasoatomole5@gmail.com⁶, thamarafelecia3@gmail.com⁷

Abstrak

Café percaya kopi telah menggunakan sistem yaitu iSeller, namun ada beberapa kekurangan pada sistem manajemen yang mengakibatkan aktivitas operasional kurang berjalan secara maksimal. Pada kesempatan ini kami ingin melakukan pengembangan pada sistem manajemen café percaya kopi, dengan pengembangan pada subsistem penggajian, subsistem pelayanan, dan subsistem inventoris. Metode yang kami gunakan yaitu pendekatan deskriptif kualitatif dengan pengumpulan data melalui wawancara mendalam dan observasi langsung di Cafe Percaya Kopi dan menggunakan metode System Development Life Cycle (SDLC). Kami harap pengembangan ini bisa memaksimalkan operasional kinerja café percaya kopi.

Kata kunci : *Pengembangan Sistem Manajemen, Café Percaya Kopi, Sistem iSeller, UMKM, Subsistem penggajian, Subsistem pelayanan, Subsistem inventoris.*

Abstract

Café believes coffee has used the iSeller system, but there are some shortcomings to the management system resulting in less running operational activities. On this occasion we would like to develop a coffee trust café management system, with developments in payroll subsystems, service subsystems, and inventory subsystems. The method we use is a qualitative descriptive approach by collecting data through in-depth interviews and direct observations at Cafe Trust Coffee and using the System Development Life Cycle (SDLC) method. We hope this development can maximize the operational performance of coffee-trust cafés.

Keywords: *Management System Development, Coffee Trust Café, iSeller System, MSMEs, Pay Subsystem, Service Subsystem, Inventory Subsystem.*

1. PENDAHULUAN

Kemajuan dan perkembangan dalam industri mengharuskan semua pelaku usaha, termasuk UMKM, untuk terus beradaptasi menghadapi berbagai tantangan demi menjaga keberlangsungan usaha mereka dari waktu ke waktu (Ghoni et al. , 2024). Dalam era di mana teknologi berkembang dengan sangat pesat, sangat penting bagi UMKM untuk mendapatkan pelatihan dan sosialisasi. Hal ini bertujuan agar mereka dapat berinovasi dan berkontribusi dalam memajukan perekonomian nasional (Rohida, 2018).

Para pelaku UMKM perlu meningkatkan kompetensi mereka dalam bidang teknologi agar dapat memanfaatkan digital marketing sebagai strategi pemasaran yang efektif (Sya'bania et al. , 2022). Media sosial berperan penting dalam

membantu UMKM memasarkan produk mereka kepada konsumen (Syahputro, 2020). Aplikasi seperti WhatsApp dan platform jaringan lainnya memungkinkan interaksi langsung antara penjual dan pembeli (Fransisca dan Erdiansyah, 2020).

Seiring dengan pesatnya perkembangan teknologi, penguatan dan pemberdayaan UMKM menjadi sangat penting agar mereka dapat berkembang lebih baik dan turut mendukung kestabilan perekonomian nasional. Pemberdayaan UMKM adalah langkah strategis untuk meningkatkan produktivitas serta memajukan dan mengembangkan sektor UMKM itu sendiri (Andryan et al. , 2023).

Café Percaya Kopi merupakan salah satu usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) yang bergerak di bidang industri kuliner, khususnya penyediaan kopi dan makanan ringan. Cafe ini baru dibangun pada 1 tahun yang lalu namun memiliki pangsa pasar yang cukup luas karena cara penjualannya berupa kopi yang siap saji dan penjualan biji kopi mentah.

Sebagai salah satu UMKM yang terus berkembang, manajemen operasional yang efisien menjadi kunci utama dalam menjaga kelangsungan dan peningkatan kualitas layanan. Untuk mendukung hal tersebut, Café Percaya Kopi telah mengimplementasikan sistem manajemen berbasis teknologi, yaitu iSeller. Sistem ini bertujuan untuk mempermudah berbagai proses operasional, mulai dari transaksi penjualan hingga pengelolaan stok. Meskipun, sistem iSeller telah diterapkan, terdapat beberapa kekurangan yang mempengaruhi efektivitas dan efisiensi operasional café. Oleh karena itu, pengembangan sistem ini kami lakukan bertujuan untuk memberikan kontribusi signifikan terhadap peningkatan efisiensi operasional, serta meningkatkan kualitas layanan dan kinerja manajerial Café Percaya Kopi secara keseluruhan.

1. Analisis situasi dan permasalahan
 - a. Subsistem Penggajian
 - b. Subsistem Pelayanan
 - c. Subsistem inventoris
2. Solusi
 - a. Cafe Percaya Kopi memang sudah menggunakan aplikasi iSeller akan tetap metode penggajian masih menggunakan sistem manual. Oleh karena itu, kami ingin menciptakan penggajian yang transparan dengan menggunakan aplikasi iSeller yang akan memperlihatkan rincian gaji karyawan dengan jelas dengan begitu akan meningkatkan kepercayaan karyawan dan mengurangi konflik internal yang mungkin akan terjadi.

- b. Dengan aplikasi iSeller kami ingin meningkatkan pelayanan Cafe Percaya Kopi dengan menerapkan sistem member. Jadi untuk konsumen yang jadi langganan akan diketahui dari data member setiap konsumen yang beli dan jika memungkinkan memberikan rewards 1x setahun kepada konsumen yang paling sering berkunjung. Dengan begitu akan menumbuhkan minat konsumen untuk terus berkunjung ke Cafe Percaya Kopi.
- c. Cafe Percaya Kopi memang sudah menggunakan fitur POS (Point Of Sale) sebagai sistem kasirnya jadi yang diketahui bahan baku yang keluar saja, tetapi untuk barang atau bahan baku yang ada di gudang penyimpanan mereka masih melakukan pengecekan secara manual, dari barang yang baru masuk hingga yang akan kadaluarsa. Oleh karena itu kami ingin agar cafe memanfaatkan fitur yang ada untuk pengecekan inventaris agar menurunkan risiko barang kadaluarsa yang tidak diketahui dan kehilangan.

2. METODE

Kami menggunakan metode wawancara dimana melakukan wawancara dengan manajer cafe tersebut. Untuk mendapat permasalahan apa yang dihadapi dan bagaimana beliau menghadapi permasalahan tersebut. Wawancara ini juga bertujuan untuk memahami kebutuhan apa yang diperlukan. Dan menggunakan Metode System Development Life Cycle (SDLC) dimana kami melakukan survey dan mempelajari, menganalisis sistem informasi yang sedang digunakan oleh café percaya kopi, serta memilih solusi atau pemecahan masalah dalam penggunaan system.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

UMKM Cafe Percaya Kopi merupakan usaha yang bergerak dibidang kuliner, terutama yaitu minuman (lebih tepatnya kopi). Cafe ini baru berjalan sekitar 1 tahun yang bertempat di Jl.Dr.J. Leimena, Poka, Kec.Tlk.Ambon, Kota Ambon, Maluku (lebih tepatnya didepan DIPER). Walaupun masih terbilang baru Cafe Percaya Kopi sudah terbilang cukup ramai dan terbilang sudah upgread karena mereka sudah menggunakan salah satu aplikasi sistem akuntansi yaitu iSeller. Akan tetapi setelah melakukan wawancara dan survei langsung ke Cafe, ternyata mereka belum menggunakan aplikasi iSeller dengan maksimal. Oleh karena itu kami disini melakukan penelitian untuk membantu Cafe Percaya Kopi agar dapat memaksimalkan penggunaan aplikasi iSeller dengan lebih baik.

Berdasarkan hasil survei dan wawancara dengan manajer cafe, permasalahan yang dihadapi Cafe Percaya Kopi yaitu :

- a. Sistem penggajian yang masih manual.
Dengan sistem manual akan menciptakan beberapa resiko internal yang mungkin akan terjadi antara owner dengan karyawan , atau karyawan dengan karyawan karena tidak adanya transparansi.
- b. Pelayanan yang masih monoton (yang di maksud ialah pelayanan yang masih hanya dalam cakupan cafe yaitu pelayanan ketika mengantar makanan,dll).
- c. Pencatatan bahan baku yang masih menggunakan sistem pengecekan manual.

Hal ini rentan akan menciptakan adanya kesalahan dalam pengecekan, baik karena salah hitung atau pun tanggal kadaluarsa yang terlupakan, dan juga tidak luput dari kehilangan barang atau bahan baku.

Permasalahan yang di hadapi tersebut, karena Cafe Percaya Kopi kurang memaksimalkan dalam penggunaan aplikasi iSeller. Oleh karena itu, kami disini untuk membantu cafe dalam pemaksimalan penggunaan aplikasi iSeller, agar lebih membantu proses produksi Cafe Percaya Kopi menjadi lebih baik,efisien dan terstruktur.

3.1. Tujuan Pelaksanaan, Hasil, dan Penerapan Kepada Masyarakat

Kegiatan ini bertujuan untuk membantu Cafe Percaya Kopi dalam pengelolaan bisnis nya dengan menerapkan aplikasi iSeller. Secara spesifik bertujuan :

- a. Memberikan data penggajian yang transparan dan lebih detail dan rapi.
- b. Meningkatkan pelayanan dengan melakukan sistem member.
- c. Membantu mengelola bahan baku agar lebih tertata dan efisien
- d. Efisiensi Waktu dan Operasional: Dengan fitur yang lengkap dan terintegrasi, iSeller membantu bisnis dalam menghemat waktu dan tenaga dalam mengelola operasional sehari-hari.

Berikut adalah dokumentasi dengan manajer Cafe Percaya Kopi selama proses survei dan wawancara :

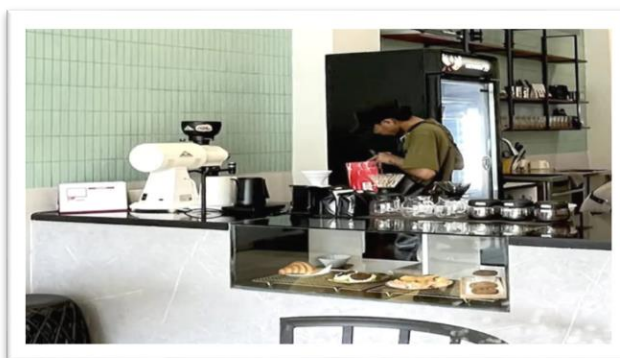


(a)

Gambar 1. (a) Foto dengan manajer Cafe Percaya Kopi



(a)



(b)

Gambar 2. (a) dan (b) *Suasana Cafe Percaya Kopi*

Kegiatan pengabdian ini telah berhasil kami terapkan kepada Cafe Percaya Kopi dengan menjelaskan cara penggunaan aplikasi iSeller. Salah satu contoh dalam pembuatan member konsumen mereka harus meminta data konsumen berupa nama dan no.hp sebagai data identitas mereka dimember.

Namun, karena masih tahap awal Cafe Percaya Kopi masih menggunakan fiturnya satu per satu dengan perlahan-lahan.

4. KESIMPULAN

Dengan adanya pengembangan subsistem ini kami harap dapat menambah efisiensi, efektifitas dan transparansi pada setiap kegiatan oprasional café percaya kopi. Dengan adanya sistem yang baik maka akan meningkatkan probabilitas laba yang akan di dapatkan café percaya kopi. Ada juga beberapa saran yang untuk Cafe Percaya Kopi yaitu : Cafe Percaya Kopi dapat b meningkatkan SDM melalui pelatihan karyawan dan juga cafe dapat mengikuti event-event besar yang di selenggarakan, selain dapat meningkatkan jangkauan pasar yang luas, dengan mengikuti event akan menjadi tambahan pengalaman kepada karyawan Cafe Percaya Kopi.

DAFTAR PUSTAKA

- Ajuputrawan. (2024). Evaluasi Kinerja Usaha Dagang Rezeki Sejuk melalui Pengimplementasian Aplikasi CEA, Hal 443-448
- Andryan, D., Sanusi, I., & Winarno, A. (2023). Digitalisasi Marketing Untuk Meningkatkan Kinerja UMKM Omah Dawet Ireng Di Kawasan Kampoeng Heritage Kajoetangan Kota Malang. Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Nusantara, 4(4), 4773–4781.
- Fransisca, C., & Erdiansyah, R. (2020). Media Sosial dan Perilaku Konsumtif. Prologia, 4(2), 435. <https://doi.org/10.24912/pr.v4i2.6997>
- Ghoni, I. A., Sirojuddin, N. M., & Winarno, A. (2024). Optimalisasi Social Media Dan Service Excellent Untuk Peningkatan Penjualan Pada Produk Kebab BMN Pasuruan. BERNAS: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat, 5(1), 647–652.
- Prof. Azhar Susanto. (2017). Sistem Informasi Manajemen Konsep dan Pengembangan Secara Terpadu, Hal 131-135.

- Rohida, L. (2018). Pengaruh Era Revolusi Industri 4.0 terhadap Kompetensi Sumber Daya Manusia. Jurnal Manajemen Dan Bisnis Indonesia. <https://doi.org/10.31843/jmbi.v6i1.187>
- Sya'bania, A., Zain, M. A. A., Winarno, A., & Hermawan, A. (2022). Strategi Pengembangan Umkm Dengan Pemanfaatan Digital Marketing Di Era Modernisasi (Studi Pada Umkm Lamingo97). Jurnal Pemantik, 1(2), 134–143.
- Syahputro, E. N. (2020). Melejitkan pemasaranUMKM melalui media sosial. Caremedia Communication.