

Penerapan Aplikasi iReap untuk Manajemen Usaha Retail pada koperasi Konsumen Waluyo Sejati

Gunawan Budi Sulistyo¹, Nani Purwati^{*2}, Sri Kiswati³

^{1,2,3} Sistem Informasi, Universitas Bina Sarana Informatika, Indonesia

e-mail: ¹gunawan.gnw@bsi.ac.id, ^{*2}nani.npi@bsi.ac.id, ³sri.srk@bsi.ac.id

Abstrak

Koperasi Konsumen Waluyo Sejati merupakan koperasi yang bergerak dibidang perdagangan retail dan grosir. Koperasi yang berasaskan dari anggota, serta untuk anggota ini memiliki kendala dibidang manajemen stok barang, manajemen transaksi barang dan pelaporan barang yang selama ini menggunakan sistem manual dan terdapat kerentanan salah catat. Pada pengabdian masyarakat ini, bertujuan memberikan solusi atas permasalahan yang dihadapi oleh mitra dan pengurusnya. Tim pelaksana pengabdian memberikan solusi dengan memanfaatkan aplikasi Ireap untuk manajemen stok barang, transaksi dan sistem pelaporannya. Tahapan metode pengabdian meliputi pendekatan terhadap mitra, partisipasi mitra, dan evaluasi kegiatan. Pada kegiatan pengabdian ini juga melibatkan narasumber dari Dinas Koperasi kabupaten Kebumen untuk memberikan pembekalan mengenai teori manajemen koperasi yang bergerak dibidang perdagangan. Hasil dari pengabdian masyarakat ini, kemampuan mitra dibidang manajemen keuangan, manajemen stok barang, manajemen transaksi serta manajemen pelaporan keuangan koperasi konsumen Waluyo sejati meningkat dengan rata-rata 80%. Pengabdian masyarakat ini merupakan kegiatan pengabdian dengan pendanaan oleh Direktorat Akademik Pendidikan Tinggi Vokasi sebagai pemberi dana.

Kata kunci: iReap Pos, Koperasi, Pengabdian, Pelatihan, Retail

1. PENDAHULUAN

Koperasi konsumen adalah jenis koperasi yang didirikan oleh sekelompok individu dengan tujuan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi mereka [1]. Dalam koperasi konsumen, anggota memiliki hak untuk berpartisipasi dalam pengambilan keputusan melalui mekanisme demokratis, seperti memberikan suara dalam pemilihan pengurus atau dalam menentukan kebijakan koperasi [2]. Tujuan utama dari koperasi konsumen adalah untuk memberikan manfaat kepada anggotanya dalam bentuk produk atau layanan berkualitas dengan harga yang terjangkau, dengan mengutamakan prinsip-prinsip ekonomi dan kebersamaan [3]. Dalam koperasi konsumen, para anggota biasanya adalah konsumen yang menggunakan produk atau layanan yang disediakan oleh koperasi itu sendiri [4]. Saat ini, keberadaan koperasi masih menjadi solusi penting bagi kebutuhan masyarakat.

Koperasi Konsumen Waluyo Sejati memiliki jumlah anggota sekitar 256 dengan jumlah pengurus 12 orang. Kompetensi pengurus sangat dibutuhkan untuk membantu menunjang keberlangsungan usaha pada koperasi tersebut. Salah satu permasalahan pokok yang dimiliki oleh pengurus adalah kurang terampilnya dalam memanfaatkan teknologi untuk menunjang usahanya. Di era serba disruptif seperti sekarang, kebutuhan teknologi sudah menjadi kebutuhan pokok terutama bagi para pelaku usaha [5]. Pentingnya akan kebutuhan teknologi, sejalan dengan perlunya pengabdian masyarakat dibidang pelatihan pemanfaatan teknologi.

Pengabdian Masyarakat mengenai penerapan teknologi Informasi bagi para pelaku usaha dengan berbagai tema terbukti mampu memberikan solusi pada mitra, diantaranya pengabdian yang dilakukan oleh [6] dengan memberikan pelatihan e-commerce untuk UMKM. Pengabdian selanjutnya dilakukan oleh [7] juga memberikan pelatihan pelaporan manajemen keuangan bagi kelompok usaha. Pelatihan yang diberikan oleh [8], [9] dan [10] juga menerapkan teknologi serta sistem Informasi untuk membantu memberikan solusi bagi kelompok usaha. Penerapan teknologi Informasi juga telah dilakukan dalam kegiatan pengabdian masyarakat oleh [11] dengan menerapkan digital marketing serta [12] mengimplementasikan aplikasi berbasis website untuk kelompok tani. Dari beberapa pengabdian tersebut dapat disimpulkan bahwa betapa penting dan bergunanya teknologi untuk menunjang kegiatan usaha.

Pengabdian Masyarakat kali ini, tim pengabdi memberikan solusi dengan memanfaatkan Aplikasi Ireap untuk sistem manajemen usaha dan pelaporan pada Koperasi Konsumen Waluyo Sejati. Aplikasi Ireap merupakan aplikasi tool berbasis android yang sangat mudah diterapkan. Pengabdian dan penelitian sebelumnya yang telah berhasil menerapkan aplikasi Ireap yaitu oleh [13] dan [14]. Dengan memberikan pelatihan dan pendampingan memanfaatkan aplikasi Ireap diharapkan pengurus Koperasi Konsumen Waluyo Sejati memiliki ketrampilan manajemen usaha lebih baik. Sistem pelaporan menjadi lebih tertata dan akurat.

2. METODE

Metode pengabdian Masyarakat ini terdiri dari 3 tahapan yaitu tahap pendekatan mitra, tahap partisipasi mitra, dan tahap evaluasi. Pada Gambar 1 berikut ini merupakan gambaran tahapan metode pengabdian Masyarakat.



Gambar 1 Metode Pelaksanaan

- 1) Tahap Pendekatan terhadap mitra
Pada tahap ini tim pengabdi mulai melakukan survei terhadap mitra guna mencari permasalahan-permasalahan yang dihadapi oleh mitra. Pada tahap ini juga akan diperoleh pemetaan solusi atas permasalahan yang dihadapi oleh mitra.
- 2) Tahap Partisipasi Mitra
Pada tahap partisipasi mitra, kegiatan pelatihan mulai diberikan dengan melibatkan mitra secara intensif dan aktif.
- 3) Tahap Evaluasi
Pada tahap evaluasi akan diberi kuis untuk mengetahui seberapa peningkatan mitra terhadap pelatihan yang sudah diberikan.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian Masyarakat ini dilaksanakan pada tanggal 21 April 2024 di desa Pejengkolan, Kebumen, Jawa Tengah. Kegiatan ini dihadiri oleh tim pengabdi yang merupakan dosen Universitas Bina Sarana Informatika serta mengundang dinas Koperasi kabupaten Kebumen dan pemerintah desa setempat. Kegiatan pengabdian dimulai dari pukul 09.00 sampai dengan selesai dengan total peserta dan panitia pengabdian sebanyak 45 peserta. Beberapa tahapan yang dilalui dalam proses pengabdian Masyarakat ini diantaranya.

3.1 Tahap Pendekatan Mitra

Pada tahap ini tim pengabdian melakukan survei dan pendekatan terhadap mitra. Tim pengabdian memperoleh pemetaan permasalahan yang dihadapi oleh mitra melalui tahap ini. Setelah melakukan wawancara dan diskusi dengan mitra diperoleh pemetaan permasalahan mitra sebagai berikut.

Tabel 1 Pemetaan Permasalahan Mitra

Permasalahan	Solusi yang diharapkan
Pencatatan stok barang masuk dan keluar melalui metode manual yang mengakibatkan sering tidak sinkron antara pengurus satu dengan yang lainnya	Membutuhkan aplikasi untuk merekap stok masuk dan keluar yang efisien dan dapat diakses secara cepat dan akurat.
Pada kegiatan transaksi penjualan masih dicatat dengan cara manual yang mengakibatkan seringnya perbedaan pencatatan pada tahap akhir pelaporan	Membutuhkan aplikasi yang membantu proses transaksi penjualan yang langsung terkoneksi dengan sistem stok keluar sehingga keakuratan data selalu aman.
Sistem rekap pelaporan yang masih manual mengakibatkan perlunya waktu yang lebih lama dan rumit dalam pencocokan pelaporan antar pengurus	Membutuhkan aplikasi yang mampu membantu memudahkan pelaporan penjualan dan pendapatan secara cepat dan efisien.

Bedasarkan pemetaan pada Tabel 1 diatas maka tim pengabdian memberikan solusi dengan memberikan pelatihan dan penerapan aplikasi Ireap. Fitur-fitur yang dimiliki oleh aplikasi ini mampu memberikasn solusi dari smua permasalahan diatas.

3.2 Tahap Partisipasi Mitra

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat (Pengelola dan anggota Koperasi Konsumen Mitra Waluyo Sejati) dilakukan dalam beberapa tahapan, yaitu:

3.2.1 Penyampaian tentang strategi pengelolaan Koperasi Konsumen oleh Narasumber.

Pelatihan yang diberikan oleh narasumber meliputi dasar hukum dari Koperasi Konsumen dan strateginya agar bisa berkembang. Tujuan dari pelatihan ini adalah untuk meningkatkan pengetahuan, meningkatkan keterampilan manajerial, meningkatkan kinerja Koperasi serta penguatan jaringan. Narasumber menyampaikan tentang peran strategis koperasi dibidang kesejahteraan masyarakat dengan meningkatkan pendapatan melalui pengembangan usaha bersama.



Gambar 1 Penyampaian Materi dari Narasumber

3.2.2 *Penyampaian kondisi dan permasalahan tantangan yang dihadapi mitra oleh ketua.*

Ketua Mitra pada kesempatan ini diberikan kesempatan untuk menyampaikan baik itu kepada narasumber maupun Tim pengabdian tentang bagaimana kondisi sebelum saat ini dan harapan kedepan. Pada kesempatan ini Ketua Koperasi menyampaikan beberapa permasalahan yang menjadikan kendala dalam mengelola usaha di koperasi konsumen. Namun beliau yakin bahwa dengan menggandeng dari pemerintah dan perguruan tinggi, koperasi ini akan menemukan jawaban dan solusinya untuk bagaimana agar bisa berkembang dengan baik.

3.2.3 *Pelatihan penggunaan aplikasi Point of Sales dalam hal ini iReap.*

Kegiatan inti dari pengabdian kepada masyarakat tahap pertama ini adalah pelatihan penggunaan iReap POS bagi pengelola koperasi bertujuan untuk memberikan pemahaman cara mengelola stok barang, transaksi penjualan, pembelian, dan pelaporan keuangan, mencatat transaksi penjualan dengan cepat dan akurat. Pelatihan ini dimulai dengan mempersiapkan akun dan perangkat yang akan dipergunakan. Selanjutnya memindah catatan daftar harga beli dan jual barang serta menghitung stok yang tersedia.



Gambar 2 Sosialisasi aplikasi iReap

3.2.4 *Pendampingan praktek/ penerapan aplikasi iReap.*

Pelatihan ini akan diawali dengan pengenalan dasar-dasar pengelolaan stok barang serta pencatatan kedalam aplikasi.



Gambar 3 Foto bersama Tim pelaksana dengan pengurus Koperasi

Setelah mendengar dan memperhatikan penyampaian materi dari Narasumber yang merupakan perwakilan dari Dinas Koperasi, Usaha Mikro, Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Kebumen, yang mana kegiatan ini bertujuan untuk menambah wawasan tentang strategi pengembangan konsumen agar mendapatkan dukungan dan perhatian penuh dari pemerintah. Hasil dari kegiatan ini menunjukkan bahwa 80% peserta belum memahami peluang baru yang terbuka untuk mengoptimalkan usaha koperasi konsumen. Hal ini tentu saja wajar dikarenakan pelatihan dilaksanakan di Desa sehingga baru ada beberapa orang saja yang sudah mengetahui tentang koperasi konsumen.

Acara berikutnya adalah penyampaian program koperasi beserta persalahannya yang disampaikan oleh ketua Koperasi Bp. Sudarman. Pada kesempatan ini beliau memohon petunjuk kepada Narasumber tentang bagaimana agar bisa mendapatkan perhatian dan dukungan dari Pemerintah dengan tanpa ada unsur politik. Hal ini bertujuan agar koperasi lebih leluasa dan tidak terikat kepada partai maupun ormas. Koperasi berkeinginan dapat mengembangkan usahanya dengan bebas tanpa adanya intervensi dari pihak manapun.

Kegiatan inti dari pengabdian masyarakat ini adalah memberikan pelatihan aplikasi iReap, yang mana saat ini koperasi tengah mengembangkan usaha perdagangan/ retail. Koperasi saat ini menyediakan barang-barang kebutuhan rumah tangga serta sembako. Pelatihan ini diawali dengan presentasi penjelasan tentang aplikasi iReap mulai dari instalasi, registrasi, input data barang, data sales, data pelanggan dan data karyawan. Kemudian dijelaskan bagaimana cara untuk menangani transaksi penjualan maupun pembelian ke Suplier.

3.3 Tahap Evaluasi

Pada pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini terdapat beberapa faktor yang berpengaruh terhadap kegiatan ini, diantaranya:

1. Faktor Pendukung
 - a. Dukungan yang penuh dari pihak mitra yaitu Koperasi Konsumen Mitra Waluyo Sejati, yang didukung oleh Dinas Koperasi, Usaha Mikro, Perindustrian dan Perdagangan serta Kepala Desa.
 - b. Partisipasi dan antusias yang tinggi dari para peserta, hal ini menjadikan kegiatan pelatihan dapat berjalan dengan baik.
2. Faktor Penghambat pada saat pertama pelatihan, jaringan internet di wilayah tersebut kurang stabil sehingga peserta yang saat itu belum mengunduh dan menginstal aplikasi menjadi terhambat.

Hasil evaluasi menggunakan kuisioner dengan metode pre test dan post test diperoleh kesimpulan seperti pada Tabel 2 berikut ini.

Tabel 2 Hasil Evaluasi Pengabdian Masyarakat

No.	Indikator Penilaian	Prosentase	
		Pre Test	Pos Test
1	Kecepatan dan keakuratan dalam manajemen stok barang masuk dan barang keluar	25%	90%
2	Kecepatan dan keakuratan dalam mengelola data transaksi penjualan	15%	95%
3	Kecepatan dan keakuratan dalam sistem pelaporan pendapatan dan keuangan	10%	85%

4. KESIMPULAN

Pengenalan dan pelatihan implementasi aplikasi iReap pada usaha retail Koperasi Konsumen mendapat perhatian dari Dinas Pemerintah Kabupaten Kebumen serta Pemerintah Desa Pejengkolan. Selama pelatihan peserta terlihat antusias dan bersemangat untuk dapat menguasai atau menerima ilmu yang disampaikan. Mitra merasa pelatihan ini sangat bermanfaat karena dapat meningkatkan efektifitas dalam mengelola usaha retail mulai dari manajemen barang hingga laporan keuangannya. Rata-rata Pengetahuan peserta naik menjadi 90% setelah mengikuti pelatihan ini.

5. SARAN

Kegiatan pengabdian ini meskipun aplikasi iReap ini bisa dioperasikan dalam mode offline, namun untuk instalasi dan registrasi akun membutuhkan jaringan internet. Untuk itu kami menyarankan agar mitra mempertimbangkan untuk mengganti langganan dengan provider yang baru atau dengan meningkatkan *bandwidth* nya.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Direktorat Akademik Pendidikan Tinggi Vokasi sebagai pemberi dana, dan kepada Dinas Koperasi, Usaha Mikro, Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Kebumen yang telah mengirimkan narasumber, serta kepada Kepala Desa Pejengkolan yang telah memberikan izin penggunaan tempat dan sambutannya. Tidak lupa kami juga mengucapkan terimakasih kepada semua rekan Tim pelaksana dan juga mitra/ pengurus dan anggota atas perhatian dan kerjasamanya.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] N. M. I. Priandani, N. M. R. Juniariani, and N. P. S. Mariyatni, "Pengaruh Ukuran koperasi, jenis koperasi serta pengalaman kepengurusan manajemen terhadap kualitas sistem pengendalian intern pada koperasi di kabupaten tabanan," *J. Apl. Akunt.*, vol. 3, no. 1, pp. 141–178, 2018.
- [2] A. L. Salsabila and I. Fahrurroji, "Hidrolisis Pada Sintesis Gula Berbasis Pati Jagung," *Edufortech*, vol. 6, no. 1, pp. 32–38, 2021.
- [3] P. Ariwibowo and L. A. Alhamidi, "Pkm Meningkatkan Produktivitas dan Manajemen Pemasaran Pada Koperasi Konsumen Bina Amanah Nirwana Sejahterah," *Abdimas Dewantara*, vol. 4, no. 2, pp. 24–37, 2021, [Online]. Available: <https://jurnal.ustjogja.ac.id/index.php/abdimasdewantara/article/view/10471>
- [4] R. Aji Basuki, "Analisis Penerapan Prinsip-Prinsip Koperasi Dalam Undang-Undang Koperasi (Studi Undang-Undang No. 25 Tahun 1992 dan Undang-Undang No.17 Tahun 2012)," *J. Pembaharuan Huk.*, vol. II, no. 1, pp. 138–147, 2015.
- [5] N. Purwati, S. Kiswati, L. A. Safitri, G. B. Sulisty, and K. Atabi, "Implementasi Sistem Informasi Portal Berita Koperasi Konsumen Waluyo Sejati Berbasis Web," vol. 7, no. 1, pp. 90–96, 2024.
- [6] E. A. Creation, "Penyuluhan dan Pelatihan Pemanfaatan E-Commerce di Desa Cikakak Kecamatan Banjarharjo," vol. 2, no. 1, pp. 59–64, 2021.
- [7] L. G. K. Dewi, M. D. B. Penindra, N. P. S. H. Mimba, and A. A. N. A. Kresnandra, "Pemberdayaan Kelompok Wanita Mertha Jati Melalui Pelatihan Manajemen Dan Pelaporan Keuangan Berbasis Teknologi," vol. 6, pp. 10–16, 2022.
- [8] N. P. Ari, N. N. Suli, S. E. Hindu, P. Mataram, N. Gde, and P. Mataram, "INGKE MELALUI PELATIHAN PE-," 2022.

- [9] N. Fitrah *et al.*, “Pemberdayaan masyarakat melalui pemetaan swadaya dengan pemanfaatan teknologi informasi dalam tata kelola potensi desa,” vol. 5, pp. 337–344, 2021.
- [10] R. Kreatif, B. U. M. N. Purbalingga, E. Saraswati, R. Rizqiyah, and I. Randikaparsa, “PERANAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI TERHADAP PERKEMBANGAN USAHA MIKRO , KECIL , DAN MENENGAH,” vol. 04, 2021.
- [11] C. Empowerment, “Enhancing marketing strategy knowledge of Pejengkolan Village farmer group through digital marketing,” vol. 9, no. 5, pp. 834–841, 2024.
- [12] K. Tani, “IMPLEMENTASI WEBSITE E-COMMERCE TANIBAHAGIA . WEB . ID,” vol. 8, no. 3, pp. 2–5, 2024.
- [13] S. Retailer, E. Kandang, and B. City, “SISTEM INFORMASI PENJUALAN BERBASIS ANDROID BAGI UKM RETAILER DI KELURAHAN KANDANG LIMUN ANDROID BASED OF SALES INFORMATION SYSTEM FOR SMALL,” vol. 2017, pp. 61–72, 2018.
- [14] J. A. Sutantio and A. R. Wirawan, “APLIKASI iREAP DALAM MENDUKUNG INTERNAL CONTROL PADA SIKLUS PENDAPATAN TOKO RETAIL AKSESORIS PONSEL ‘ X ’ DI SURABAYA,” vol. 7, no. 2, pp. 578–589, 2019.