

## Pemberdayaan Teknologi Informasi untuk Kemajuan Restoran

Andi Asrihapsari<sup>1</sup>, Adnan Effendi<sup>2</sup>, Putri Nugrhaningsih<sup>3</sup>

<sup>1,2,3</sup>Sekolah Vokasi Universitas Sebelas Maret

Email: [andiasrihapsari@staff.uns.ac.id](mailto:andiasrihapsari@staff.uns.ac.id)

### Info Artikel

#### Sejarah Artikel:

Diterima 10 Januari 2020

Disetujui 28 Januari 2020

Dipublikasikan 28 Februari 2020

#### Keywords:

manajemen restoran, IT restoran, aplikasi kasir berbasis android, WiFi

### Abstrak

Pengabdian ini bertujuan untuk membantu restoran dalam upaya mengoptimalkan perkembangan teknologi informasi yang ada. Bantuan dilakukan dalam bentuk kegiatan pendampingan terhadap manajemen restoran dalam mengaplikasikan beberapa teknologi informasi sesuai kebutuhan mereka. Metode yang digunakan selama pendampingan ini adalah melalui lima tahap. Tahap pertama adalah *preparation*, yaitu tahap pengenalan usaha mitra, kemampuan mitra, dan kebutuhan mitra akan IT restoran. Tahap kedua adalah *development*, yaitu tahap membangun sistem kebijakan iptek yang sesuai dengan kebutuhan dan keinginan mitra. Tahap ketiga adalah *quality plan*, yaitu tahap membangun sistem evaluasi kebijakan iptek yang mana bisa mendeteksi kelemahan dari sistem tersebut. Tahap keempat *implementation*, yaitu tahap menerapkan sistem kebijakan iptek pada aktivitas di restoran. Tahap kelima adalah *evaluation*, yaitu tahap menerapkan sistem evaluasi kebijakan iptek. Berdasarkan hasil pengabdian, restoran mitra pengabdian telah berupaya meningkatkan kinerja restorannya dengan mengadopsi beberapa fasilitas IT, yaitu aplikasi kasir berbasis android dengan Loyverse dan *WiFi* dengan IndiHome. Pengabdian ini berusaha membantu melakukan pendampingan ke restoran agar dapat mengaplikasikan IT restoran tersebut dengan optimal. Dampak setelah pengabdian adalah pencatatan transaksi di restoran menjadi lebih mudah dan tertib dengan adanya aplikasi kasir berbasis android, restoran mulai mengandalkan fasilitas *WiFi* sebagai pendukung operasional manajemen yaitu untuk menjalankan aplikasi *WhatsApp* dan sosial media restoran, menjalankan aplikasi kasir serta menjadi salah satu daya tarik disetiap promo yang dilakukan restoran.

### PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi yang semakin pesat mengharuskan para pemilik usaha lebih kreatif dalam mengambil keputusan strategis untuk terus dapat bertahan dalam persaingan. Begitu juga yang terjadi pada usaha restoran. Berdasarkan Permen Pariwisata dan Ekonomi Kreatif RI No. 11 Tahun 2014 tentang Standar Usaha Restoran, usaha restoran merupakan usaha yang menyediakan jasa makanan dan minuman dilengkapi dengan peralatan dan perlengkapan untuk proses pembuatan, penyimpanan, dan penyajian di suatu tempat yang tetap (tidak berpindah-pindah) dengan tujuan memperoleh keuntungan dan/atau laba.

Perkembangan teknologi yang pesat berdampak juga pada usaha restoran, seperti

sistem pembayaran yang bergeser ke Alat Pembayaran Menggunakan Kartu (APMK), menyediakan fasilitas untuk memanjakan konsumen berupa *Free Hotspot*, transaksi order makanan yang bergeser ke *online* melalui aplikasi Go-Jek atau Grab, dan pemanfaatan media *online*. Untuk itu, agar usaha restoran dapat terus bersaing, mereka harus dapat mengikuti perkembangan teknologi yang terjadi pada bidangnya.

Semakin baik kualitas pelayanan yang diberikan kepada konsumen, maka akan semakin meningkat kepuasan konsumen (Saputra dan Wongsosudono, 2017; Putro et al., 2014; Negara et al., 2014; Mandasari dan Tama, 2011). Dalam menunjang kualitas pelayanan tersebut, restoran dapat menerapkan tiga hal, yaitu keefektifan

<sup>✉</sup> Corresponding author

Email : [andiasrihapsari@staff.uns.ac.id](mailto:andiasrihapsari@staff.uns.ac.id)

pramusaji, keramahan dan pengetahuan mengenai isi menu restoran (Hubeis dan Banuhapsari, 2001). Selain dengan cara tersebut, restoran juga dapat menggandeng IT untuk meningkatkan kinerjanya dalam proses pemesanan (*order*).

Ada beberapa strategi yang dapat diterapkan restoran terkait hal ini, pertama adalah pengadaan aplikasi pemesanan secara *online* melalui mobile browser. Langkahnya sangat mudah, *smartphone* terkoneksi dengan Wi-Fi kemudian

**Tabel 1.** Jumlah APMK Beredar

Periode	2013	2014	2015	2016	2017	2018
<b>K a r t u Kredit</b>	15.091.684	16.043.347	16.863.842	17.406.327	17.244.127	17.310.626
<b>K a r t u ATM</b>	6.292.164	7.189.917	7.330.388	8.361.351	8.815.007	9.032.596
<b>K a r t u ATM + Debet</b>	83.170.125	98.638.287	112.948.818	127.786.999	155.663.442	157.969.044

Sumber: <https://www.bi.go.id/id/statistik>

**Tabel 2.** Infrastruktur APMK

Periode	2013	2014	2015	2016	2017	2018
<b>Mesin ATM</b>	75.877	90.678	99.286	103.419	106.653	107.156
<b>Mesin EDC</b>	634.729	842.651	1.005.193	1.050.248	1.237.309	1.247.872
<b>Merchant</b>	343.215	462.327	567.554	602.460	698.482	722.380

Sumber: <https://www.bi.go.id/id/statistik>

**Tabel 3.** Transaksi Belanja menggunakan Kartu Debet

Periode		2015	2016	2017	2018
<b>Tunai</b>	<b>Volume</b>	2.900.306.606	3.250.580.959	3.459.513.980	3.852.909.229
	<b>Nominal</b>	2.100.785.443	2.353.443.247	2.528.879.411	2.837.543.682
<b>Belanja</b>	<b>Volume</b>	348.746.229	424.288.872	501.215.442	576.522.214
	<b>Nominal</b>	210.386.400	251.846.504	286.214.063	292.830.139
<b>Transfer In-trabank</b>	<b>Volume</b>	967.589.246	1.099.605.802	1.226.678.216	1.378.110.675
	<b>Nominal</b>	1.847.494.430	2.121.257.752	2.317.677.980	2.586.867.796
<b>Transfer Antarbank</b>	<b>Volume</b>	357.745.552	422.036.819	505.818.914	599.768.592
	<b>Nominal</b>	739.128.162	897.365.143	1.067.666.182	1.209.576.887
<b>Total</b>	<b>Volume</b>	4.574.387.633	5.196.512.452	5.693.226.552	6.511.698.645
	<b>Nominal</b>	4.897.794.435	5.623.912.646	6.200.437.636	6.979.651.794

Sumber: <https://www.bi.go.id/id/statistik>

buka browser untuk masuk ke aplikasi. Dengan aplikasi ini konsumen bisa langsung mengetahui total pembayaran tagihannya (Defriana dan Lestari, 2017). Kedua, proses pemesanan dapat juga dengan pemesanan makanan melalui internet dengan multi outlet (Supriyanto dan Kirana, 2008). Ketiga, menjadi partner transportasi *online* seperti Grab dan Go-Jek, yang mana merupakan perusahaan yang menyediakan layanan pemesanan menu ke banyak pilihan restoran berbasis *online* (Syahid, 2018 dan Panca, 2018).

Media *online* mempunyai peran yang sangat penting dalam usaha restoran. Melalui media ini, jarak yang jauh antara konsumen dengan penjual akan terasa sangat dekat dengan hanya bermodalkan *smartphone* dan internet. Salah satu peran dari media *online* adalah sebagai media promosi. Komunikasi dan pemasaran berhubungan sangat erat ketika semakin banyak perusahaan bersaing untuk mendapatkan perhatian konsumen (Aziz dan Ubaidillah, 2015). Media promosi berbasis website akan mempermudah proses promosi sehingga biaya promosi bisa lebih efisien, serta membantu menarik konsumen untuk datang ke restoran (Kusumawati, 2013).

Berdasarkan data di atas, terlihat bahwa perkembangan teknologi terjadi sangat cepat, salah satunya yang terjadi pada alat pembayaran Alat Pembayaran Menggunakan Kartu (APMK) mengalami perkembangan yang sangat pesat dari tahun ke tahun, baik dalam hal jumlah kartu yang beredar, infrastruktur, maupun penggunaannya untuk berbagai transaksi. Tetapi kondisi usaha restoran di lapangan memperlihatkan sebaliknya, para pengusaha UMKM baru sebagian kecil menggunakan IT (Wardoyo, et al., 2015). Apabila para pemilik usaha restoran tidak segera mengikuti perkembangan teknologi APMK dikhawatirkan usahanya tidak dapat mengikuti persaingan dikarenakan tertinggal dalam mengikuti perkembangan sistem pembayaran yang mulai bergeser dari tunai menjadi APMK

### Perumusan Masalah

Bagaimana memanfaatkan teknologi informasi restoran untuk pengembangan manajemen dan akuntansi dalam bisnis restoran di Keresidenan Surakarta?

### TUJUAN PENGABDIAN

Program pengabdian masyarakat ini dirancang untuk semakin memperkuat bisnis restoran di keresidenan Surakarta. Dukungan teknologi informasi akan menjadi pendongkrak performa dan inovasi usaha kecil menengah agar semakin berkembang. Tim pengabdian ingin membuka wawasan para pelaku bisnis restoran yang menjadi mitra pengabdian, bahwa internet dan telepon seluler yang biasa digunakan sehari-hari bisa memiliki manfaat lebih dalam mengembangkan usahanya. Kelak, bisnis yang diawali dari program pemberdayaan masyarakat ini dapat mengaplikasikan fintech dalam administrasi keuangan maupun pemasaran produk.

Tujuan khusus pengabdian ini adalah memperkenalkan teknologi tepat guna dalam mengembangkan bisnis usaha restoran, dengan cara berikut ini.

1. Memperkenalkan IT restoran kepada para owner restoran.
2. Melakukan pembinaan kepada manajemen restoran dalam menerapkan IT restoran
3. Melatih para karyawan restoran untuk lebih terbiasa dengan IT restoran.
4. Memperkenalkan metode pemasaran melalui media sosial.
5. Melakukan pembinaan administrasi, keuangan dan manajemen agar potensi bisnis restoran semakin berkembang.

### TINJAUAN PUSTAKA

Asriharsari (2012) dalam penelitiannya mengatakan bahwa adopsi *information technology fashion* berpengaruh positif terhadap kinerja keuangan perusahaan dan reputasi pe-

Gambar 1. Rerangka Pemikiran



rusahaan. Definisi *IT fashion* mengacu pada penelitian Wang (2010: 64), yaitu “*a transitory collective belief that an information technology is new, efficient, and at the forefront of practice.*” Wang (2010) mengakui delapan inovasi yang dianggap sebagai *IT fashion* antara tahun 1993 dan 2002, yaitu *application service provider, business process reengineering, customer relationship management, data warehouse, e-commerce, enterprise resource planning, groupware, dan knowledge management.* Staw dan Epstein (2000) menyatakan bahwa analisis longitudinal yang mengukur teknik manajemen populer antara tahun 1990-1992 menunjukkan bahwa tidak ada pengaruh yang signifikan antara teknik manajemen populer dengan perubahan kinerja perusahaan dari waktu ke waktu.

Berdasarkan survey yang pernah dilakukan pengabdian pada akhir tahun 2018, yaitu terkait dengan survei perkembangan information technology (IT) yang diterapkan pada usaha restoran di Solo, 50-90% usaha restoran di Solo telah menerapkan fasilitas IT restoran berupa: 1) fasilitas Wi-Fi, 2) fasilitas pembayaran non-tunai, 3) fasilitas IT terkait pembayaran pesanan, 4) fasilitas partner transportasi online, 5) fasilitas IT kasir, dan 6) fasilitas media online. Berdasarkan temuan tersebut, telah disusun desain kebijakan iptek (yang menyangkut keenam IT restoran di atas), untuk dapat diimplikasikan pada usaha restoran yang belum melakukan adopsi terhadap IT tersebut. Berdasarkan temuan penelitian dan desain kebijakan iptek tersebut, maka akan ditindaklanjuti dengan langkah berikutnya, yaitu pengajuan proposal pengabdian Program Pengabdian Mandiri untuk melakukan pendampingan terhadap para usaha restoran di Solo, yang belum sepenuhnya melakukan adopsi IT restoran. Para usaha restoran, khususnya di Keresidenan Surakarta, harus sesegera mungkin secara bertahap mulai melakukan adopsi IT restoran tersebut, agar dapat bersaing pada era digital ini. Era dimana pelayanan restoran berbasis digital, alat pembayaran berbasis digital, promosi restoran berbasis digital, dan manajemen restoran berbasis digital.

Pengabdian ini akan memperkuat perkembangan usaha restoran di keresidenan Surakarta. Pengabdian ini disusun untuk menyikapi dampak perubahan iklim usaha akan menjadi model kebijakan yang direkomendasikan kepada pihak terkait. Harapannya, dalam setiap perencanaan tata kelola restoran selalu dimasukkan perkembangan IT yang memiliki nilai ekonomi (*economical value*) sehingga dua nilai tambah dapat diperoleh dengan satu tinda-

kan. Bisnis yang telah ada akan mendapatkan hati dari setiap konsumennya yang juga mulai mengarah ke masyarakat yang *melek* dengan perkembangan IT. Sehingga dapat meningkatkan potensi ekonomi daerah dan memperkuat partisipasi masyarakat dalam menciptakan usaha yang sehat di Keresidenan Surakarta.

## METODE

Mitra dari pengabdian ini ada dua usaha restoran. Mitra pertama adalah satu restoran yang telah matang dalam hal IT restoran, sehingga banyak memberikan data dan pengetahuan mengenai penerapan IT restoran. Mitra kedua adalah satu restoran yang belum menerapkan IT restoran seperti mitra kedua, sehingga memerlukan pendampingan dalam pengabdian ini.

Metode yang akan digunakan dalam pengabdian ini terdiri dari beberapa tahap.

1. *preparation*, tahap pengenalan usaha mitra, kemampuan mitra, dan kebutuhan mitra akan IT restoran;
2. *development*, tahap membangun sistem kebijakan iptek yang sesuai dengan kebutuhan dan keinginan mitra;
3. *quality plan*, tahap membangun sistem evaluasi kebijakan iptek yang mana bisa mendeteksi kelemahan dari sistem tersebut;
4. *implementation*, tahap menerapkan sistem kebijakan iptek pada aktivitas di restoran;
5. *evaluation*, tahap menerapkan sistem evaluasi kebijakan iptek.

## HASIL, PEMBAHASAN, DAN DAMPAK

Sasaran utama dari pengabdian ini adalah tim pengabdian melakukan pendampingan terhadap mitra pengabdian (restoran) supaya dapat mengoptimalkan *information technology* restoran yang berkembang disekitar untuk mendukung peningkatan kinerja restoran dalam jangka panjang. Tahapan yang dijalankan dalam pengabdian ini adalah:

1. *preparation*
2. *development*
3. *quality plan*
4. *implementation*
5. *evaluation*

### *Preparation*

Tahap pertama adalah *preparation*, yaitu tahap pengenalan usaha mitra, kemampuan mitra, dan kebutuhan mitra akan IT restoran. Tahap ini diterapkan dalam kegiatan:

1. Melakukan pengamatan mengenai proses bisnis yang berjalan.
2. Memahami struktur dan pola organisasi.
3. Mengidentifikasi permasalahan yang diha-

dapi.

4. Melaksanakan *focus group discussion* antara tim pengabdian dengan kedua mitra untuk menentukan materi, format dan metode yang inovatif dalam menyelesaikan permasalahan yang ada.

Pengabdian ini berusaha membantu melakukan pendampingan ke mitra pengabdian agar dapat mengaplikasikan IT restoran tersebut dengan optimal dalam lingkup berikut ini.

1. Fasilitas Wi-Fi
2. Fasilitas pembayaran non tunai di kasir
3. Fasilitas IT terkait pembayaran pesanan partai besar
4. Fasilitas mitra transportasi *online*
5. Fasilitas IT kasir
6. Fasilitas media *online*.

Hasil analisis data tahapan *preparation* dari mitra pengabdian, yaitu informasi menyangkut IT restoran yang telah mereka terapkan dan yang perlu dikenalkan kepada mitra untuk dioptimalkan pemanfaatannya dapat dilihat pada tabel 4. Pada tabel 4 terlihat bahwa mitra kedua belum menerapkan IT restoran terkait:

1. Fasilitas Wi-Fi
2. Fasilitas IT kasir

#### **Development dan Quality Plan**

Tahap kedua adalah *development*, yaitu tahap membangun sistem kebijakan iptek yang sesuai dengan kebutuhan dan keinginan mitra. Tahap ketiga adalah *quality plan*, yaitu tahap membangun sistem evaluasi kebijakan iptek yang mana bisa mendeteksi kelemahan dari sistem tersebut. Berdasarkan

pada Tabel 4 di atas, mitra pengabdian kedua memerlukan pendampingan lebih intensif karena belum menerapkan IT restoran berupa:

1. Fasilitas Wi-Fi
2. Fasilitas IT kasir

Oleh karena itu, dalam membangun sistem IT restoran (*development*) dan sistem evaluasi IT restoran (*quality plan*) selama pengabdian fokus pada dua jenis IT restoran di atas. Untuk *quality plan* selama proses pengabdian, tim pengabdian lakukan dengan menempatkan empat pembantu pelaksana yang cukup terlatih mengenai IT restoran dengan rincian:

1. dua pembantu pelaksana selama enam bulan pengabdian membantu dalam proses registrasi, melengkapi administrasi, serta berhubungan langsung dengan provider IT restoran yang akan diadopsi oleh restoran, dan
2. dua pembantu pelaksana ditempatkan di restoran selama satu bulan untuk bekerja, mendampingi, dan mengevaluasi IT restoran yang diterapkan secara intensif.

Para pembantu pelaksana tersebut selalu koordinasi dan bekerjasama dengan manajemen restoran. Sehingga setelah masa pengabdian selesai, fungsi evaluasi kebijakan IT restoran akan sepenuhnya dikuasai dan dijalankan secara mandiri oleh manajemen restoran. Berikut ini penjelasan lebih lengkap mengenai bagaimana prosedur untuk membangun sistem IT restoran fasilitas Wi-Fi dan fasilitas IT kasir restoran.

#### **Fasilitas Wi-Fi**

Fasilitas Wi-Fi merupakan fasilitas yang menjadi daya tarik bagi restoran untuk me-

**Tabel 4.** Fasilitas IT Restoran yang Diterapkan oleh Mitra Pengabdian

No.	Fasilitas IT Restoran	Mitra Pertama	Mitra Kedua
1	Fasilitas Wi-Fi	IndiHome	<b>Belum</b>
2	Fasilitas pembayaran non-tunai di kasir	OVO GoPay	GoPay
3	Fasilitas IT terkait pesanan partai besar	WhatsApp Tunai/Transfer	WhatsApp Tunai/Transfer
4	Fasilitas mitra transportasi <i>online</i>	Gojek Grab	Gojek
5	Fasilitas IT kasir	Aplikasi Pawoon	<b>Belum (Manual)</b>
6	Fasilitas media <i>online</i> .	Instagram Facebook	Instagram

narik minat para pelanggan untuk berkunjung. Selain sebagai daya tarik pelanggan, fasilitas Wi-Fi juga bisa digunakan sebagai fasilitas pendukung operasional perusahaan yang bergantung pada koneksi internet. Pengadaan Wi-Fi yang digunakan oleh restoran menggunakan provider yang berbeda-beda, diantaranya:

- indihome,
- firstmedia,
- biznet,
- citranet,
- indosat ooredoo,
- oxygen, dan lain-lain.

Salah satu provider yang cukup dikenal oleh masyarakat yaitu Indihome. Indonesia Digital HOME IndiHome Indonesia Digital HOME (disingkat *IndiHOME*) adalah salah satu produk layanan dari *PT Telekomunikasi Indonesia* berupa paket layanan komunikasi dan data seperti:

- telepon rumah (*voice*),
- internet (*Internet on Fiber* atau *High Speed Internet*), dan
- layanan televisi interaktif (USee TV Cable, IP TV).

Karena penawaran inilah Telkom memberi label *IndiHOME* sebagai tiga layanan dalam satu paket (3-in-1) karena selain internet, pelanggan juga mendapatkan tayangan TV berbayar dan saluran telepon. Mekanisme pertama yang akan terjadi saat kita membuat keputusan untuk mengadakan fasilitas Wi-Fi restoran adalah Mekanisme Pendaftaran. Dalam pengadaan Wi-Fi, khususnya untuk provider Indihome dapat dilakukan dengan 2 cara yaitu:

- secara *offline* atau datang langsung ke plaza Telkom, atau
- secara *online* melalui website Indihome.
- Penjelasan lebih lanjutnya ada di bawah ini.

#### **Pengadaan fasilitas Wi-Fi dari Indihome secara offline**

Item yang perlu dipersiapkan selama melaksanakan mekanisme pendaftaran ini:

- Kartu identitas (KTP),
- Alamat email, dan
- Nomor Handphone.

Berikut ini rincian prosedur pengadaan fasilitas Wi-Fi Indihome secara *offline*:

- datang ke Plaza Telkom terdekat,
- selanjutnya akan arahan oleh satpam ke bagian *customer service*.
- pada bagian *customer service* akan dijelaskan mengenai jenis-jenis paket pemasangan dan langganan Wi-Fi yang cocok untuk restoran,

- setelah adanya kesepakatan maka akan diminta untuk mengisi Formulir yang berkaitan dengan identitas diri dan perjanjian berlangganan (formulir terdapat dibagian lampiran),
- selanjutnya ialah petugas Telkom akan mendatangi langsung restoran untuk dilakukan pemasangan Wi-Fi, dan
- setelah dilakukan pemasangan selanjutnya adalah pembayaran, pembayaran biasanya dilakukan satu bulan setelahnya (biaya pemasangan akan dibebankan untuk bulan pertama).

#### **Pengadaan fasilitas Wi-Fi dari Indihome secara online**

Item yang perlu dipersiapkan selama melaksanakan mekanisme pendaftaran ini:

- Alamat email
- Nomor Handphone
- Paket Wi-Fi yang diambil
- Share lokasi restoran  
Beberapa Foto, seperti:
  - Foto KTP
  - Foto selfie dengan KTP
  - Foto restoran

Berikut ini rincian prosedur pengadaan fasilitas Wi-Fi Indihome secara *online*:

- masuk ke mesin pencarian (seperti google, chrome atau browser yang lainnya), atau ketik website Indihome <https://my.indihome.co.id/subscribe>, kemudian hubungi nomor WhatsApp yang tertera (081328370707),
- setelah itu isikan data diri yang dibutuhkan, seperti:
  - Nama lengkap
  - Alamat email
  - Nomor Handphone
  - Paket Wi-Fi yang diambil
  - Share lokasi restoran
  - Foto KTP
  - Foto selfie dengan KTP
  - Foto restoran
- selanjutnya akan diproses oleh pihak Indihome dan menunggu konfirmasi, proses pemasangan 1-3 hari setelah data diri terverifikasi dari Indohome pusat (untuk informasi lebih lanjut bisa menghubungi 147),
- selanjutnya ialah petugas Telkom akan mendatangi langsung restoran untuk dilakukan pemasangan Wi-Fi, dan
- setelah dilakukan pemasangan selanjutnya adalah pembayaran, pembayaran biasanya dilakukan satu bulan setelahnya (biaya pemasangan akan dibebankan untuk bulan

pertama).

### Fasilitas IT Kasir

Fasilitas IT kasir bisa bermacam-macam jenisnya, seperti :

1. berupa mesin kasir
2. berupa aplikasi (software) yang *diinstall* di komputer
3. berupa aplikasi (software) yang *diinstall* di android
4. berupa aplikasi (software) yang *diinstall* di tablet
5. berupa aplikasi website

Seiring dengan perkembangan teknologi, proses pembayaran di kasir tidak hanya dilakukan dengan menggunakan komputer saja, tetapi dapat dengan android atau tablet yang lebih fleksibel dan mudah dibawa kemana saja. Aplikasi (software) yang digunakan dengan media tablet atau android diantaranya sebagai berikut:

1. aplikasi Loyverse
2. aplikasi Mokapos
3. aplikasi Pawoon
4. aplikasi Spots
5. aplikasi Omegasoft, dll.

Aplikasi Loyverse adalah sebuah aplikasi *point-of-sale* (POS) via *mobile*, nama ini merupakan singkatan dari *Loyalty Universe*. Loyverse menyediakan fitur yang sederhana namun kokoh untuk mengelola bisnis kecil hingga bisnis ritel menengah. Loyverse merupakan aplikasi yang mudah untuk dipelajari dan juga tentunya mudah untuk digunakan. Produk Loyverse tersedia di *handphone* berbasis Android dan iOS dalam 25 bahasa dan sudah digunakan di lebih dari 200 negara. Aplikasi ini juga telah menerima pengakuan dan penghargaan ting-

gi dari portal review perangkat lunak populer seperti *Capterra.com*, *FitSmallBusiness.com*, *FinancesOnline.com*, dan *SoftwareAdvice.com*. Produk dari Loyverse itu sendiri setidaknya terdapat empat aplikasi dan satu website yaitu:

1. Loyverse POS adalah sebuah aplikasi kasir.
2. Loyverse Dashboard adalah aplikasi yang dapat digunakan untuk memantau penjualan, item, dan stok bahan.
3. Loyverse KDS adalah aplikasi tampilan dapur yang terkoneksi dengan Loyverse POS dan berfungsi untuk menampilkan pesanan yang diinput oleh kasir.
4. Loyverse CDS adalah aplikasi yang terkoneksi dengan Loyverse POS dan berfungsi untuk menampilkan daftar rincian item yang dibeli pelanggan.
5. Loyverse *back office* adalah fasilitas dalam bentuk *website* yang dapat dimanfaatkan pengguna untuk mengatur usahanya secara lebih detail.

Di pengabdian ini tim pengabdian melakukan pendampingan mitra kedua mengenai IT kasir, sehingga menerapkan aplikasi Loyverse POS. Loyverse POS yaitu menjalankan transaksi pada kasir secara menyeluruh. Fitur-fitur yang digunakan seperti menambah *item*, mencetak nota, dan membuka atau menutup *shift* kasir berfungsi dalam pengelolaan kasir. Fungsi dari menu utama dari Loyverse POS (terletak di pojok kiri atas) dapat dilihat pada tabel 6.

Berikut ini beberapa prosedur penggunaan aplikasi Loyverse yang akan dibahas lebih lanjut:

1. Mengunduh, membuat akun dan login aplikasi Loyverse
2. Membuat kategori dan daftar menu

**Tabel 5.** Fungsi dari menu utama dari Loyverse POS

No	Menu	Kegunaan
1	Penjualan	Menginput pesanan pelanggan yang datang, menyimpan pesanan, mengubah pesanan, dan membuka pesanan pelanggan jika pelanggan ingin melakukan penjualan
2	Struk	Melihat riwayat struk yang dihasilkan. Selain itu pada menu ini jika ada struk yang salah cetak dapat dilakukan pengembalian dana
3	Shift	Berguna untuk manajemen kas, menginput pemasukan atau pengeluaran khusus atau mendesak, dan untuk melakukan buka tutup shift kerja pegawai kasir
4	Item	Mengelola item yang dijual, kategori dari item, dan diskon yang mungkin akan diterapkan
5	Pengaturan	Mengatur printer, tampilan pelanggan (Loyverse CDS), dan pemindai kode batang atau <i>barcode</i>
6	<i>Back office</i>	Mengelola keperluan bisnis secara lebih detail dan lengkap beserta beberapa fitur yang dapat membantu dalam mengelola bisnis
7	Aplikasi	Menunjukkan beberapa aplikasi lain dari Loyverse, pengguna juga bisa melakukan instalasi aplikasi lewat menu ini
8	Bantuan	Memberikan petunjuk atas kesulitan yang dialami oleh pengguna

3. Mengatur printer
4. Menambah fasilitas tampilan dapur (kasir-dapur)
5. Menginput penjualan (menggunakan daftar menu)
6. Memproses pembayaran  
Mencetak struk atau mengirim via email
7. Manajemen kas
8. Membuka dan menutup shift kasir
9. Mengatur dan melihat laporan back office
10. Menambah pelanggan tetap

Di bawah ini penjelasan lebih lanjut mengenai prosedur penggunaan aplikasi Loyverse tersebut.

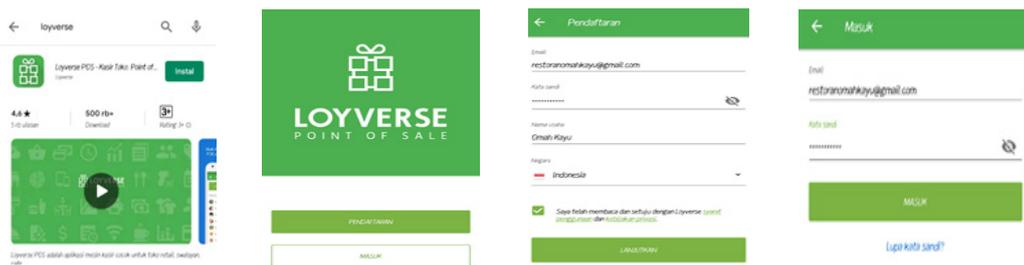
**Pengunduhan, membuat akun dan login aplikasi Loyverse**

- 1) Pengunduhan Aplikasi
  - a) Aplikasi ini dapat diunduh di playsotre atau di appstore
  - b) Masukkan kata kunci “loyverse pos” di kolom pencarian
  - c) Tap “install” untuk mengunduh aplikasi
  - d) Tunggu sampai unduhan selesai
- 2) Membuat Akun Loyverse
  - a) Buka aplikasi loyverse yang telah diunduh
  - b) Tap “pendaftaran” untuk melakukan pembuatan akun baru
  - c) Masukkan e-mail, kata sandi, nama usaha, dan negara
  - d) Centang kotak “syarat penggunaan dan kebijakan privasi”
  - e) Lalu tap “lanjutkan”
  - f) Konfirmasi pendaftaran akun baru akan dikirim ke e-mail yang didaftar

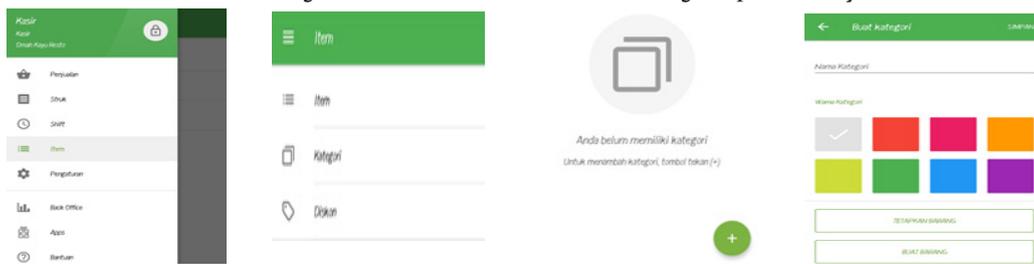
- 3) Login Di Aplikasi Loyverse
  - a) Setelah akun dikonfirmasi, maka akun tersebut dapat digunakan untuk login
  - b) Buka aplikasi loyverse
  - c) Tap “masuk” untuk login
  - d) Masukkan e-mail dan kata sandi
  - e) Tap “masuk” jika sudah memasukkan e-mail dan kata sandi

**Membuat kategori dan daftar menu**

- 1) Membuat Kategori
  - a) Tap tombol “menu” di pojok kiri atas
  - b) Tap “item”
  - c) Tap “kategori” untuk mengelola kategori
  - d) Tap ikon tambah (+) di bagian bawah untuk menambah kategori
  - e) Masukkan nama kategori dan tetapkan warna kategori
  - f) Tap “simpan” jika sudah selesai untuk menyimpan kategori yang sedang dibuat
- 2) Membuat Daftar Menu
  - a) Tap tombol “menu” di pojok kiri atas
  - b) Tap “item”
  - c) Tap “item” untuk mengelola daftar menu
  - d) Tap ikon tambah (+) di bagian bawah untuk menambah menu
  - e) Masukkan nama menu
  - f) Pilih kategori menu sesuai dengan kategorinya
  - g) Masukkan harga menu
  - h) Tetapkan warna dan bentuk atau gambar menu
  - i) Jika sudah tap “simpan” yang ada di pojok kanan atas



Gambar 2. Pengunduhan, membuat akun dan login aplikasi Loyverse



Gambar 3. Membuat Kategori



Gambar 4. Membuat Daftar Menu



Gambar 5. Mengatur Printer

### Mengatur printer

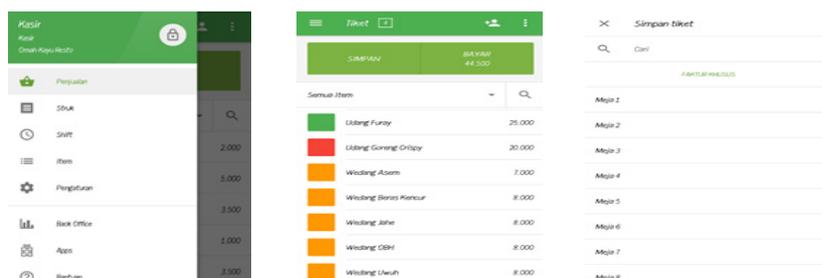
- Tap “menu” di pojok kiri atas
- Tap “pengaturan”
- Tap “printer” untuk mengelola printer
- Tap ikon tambah (+) untuk menambahkan printer
- Masukkan nama printer
- Model printer pilih “model lainnya”
- Antarmuka pilih “bluetooth”
- Tap “cari” untuk mencari printer yang ada di sekitar
- Tap “RPP02N”, itu adalah nama perangkat printer bluetooth
- Lebar kertas pilih “58 mm”
- Opsi “cetak struk” dan “print struk secara otomatis” dinyalakan
- Untuk mencoba koneksi dengan printer, tap “uji cetak”
- Jika pada tahap uji cetak printer merespon, maka penautan printer berhasil
- Tap “simpan” di pojok kanan atas untuk menyimpan printer baru

### Menambah fasilitas tampilan dapur (kasir-dapur)

- Tap “menu” di pojok kiri atas
- Tap “pengaturan”
- Tap “printer” untuk mengelola printer
- Tap ikon tambah (+) untuk menambahkan printer
- Masukkan nama “Kitchen”
- Model printer pilih “tampilan dapur”
- Masukkan IP Address sesuai dengan jaringan yang sama antara kasir dan kitchen
- Nyalakan opsi “cetak pesanan” dan “kitchen display”
- Tap “uji cetak” untuk mengetes koneksi dengan tampilan dapur
- Konfigurasi berhasil jika terdapat “Test Order” yang terlihat di perangkat kitchen
- Tap “simpan” untuk menyimpan tampilan dapur

### Menginput penjualan (menggunakan daftar menu)

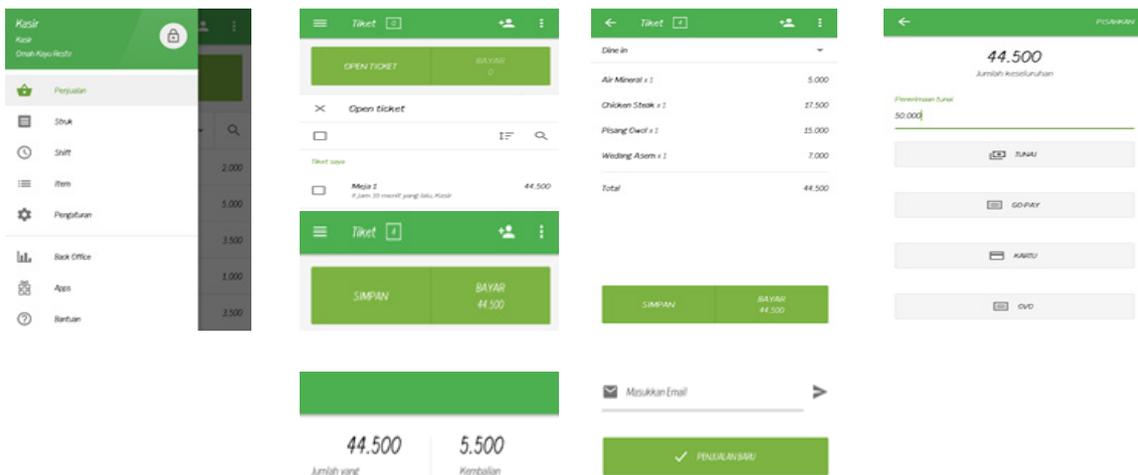
- Tap “menu” di pojok kiri atas
- Tap “penjualan” untuk menginput penjualan
- Cari menu makanan atau minuman dengan cara menggulirkan daftar menu dari



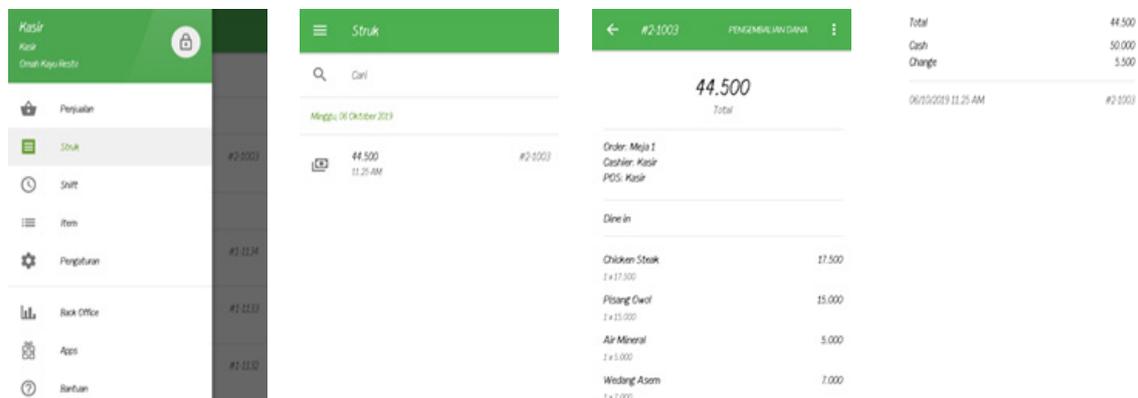
Gambar 6. Membuat Fasilitas Tampilan Dapur

- atas ke bawah sesuai dengan pesanan pelanggan
- d) Tap “simpan” untuk menyimpan pesanan pelanggan ke dalam tiket
  - e) Tentukan tempat duduk pelanggan atau tetapkan faktor khusus kepada pelanggan
  - Memproses pembayaran
    - a) Tap “menu” di pojok kiri atas
    - b) Tap “penjualan” untuk menginput penjualan
    - c) Tap “open tiket”
    - d) Pilih tiket pesanan yang akan dibayar oleh pelanggan
    - e) Tap “tiket” untuk melihat rincian pesanan
    - f) Cek pesanan pelanggan apakah sudah benar atau belum
    - g) Jika sudah benar tap “bayar”
    - h) Masukkan nominal uang tunai yang diterima dari pelanggan
    - i) Pilih metode pembayaran yang sudah ada
    - j) Tap “penjualan baru” jika transaksi sudah

- selesai
- Mencetak struk atau mengirim via email**
- a) Tap “menu” di pojok kiri atas
  - b) Tap “struk” untuk mengelola struk
  - c) Cari struk yang akan dikembalikan dana atau yang akan dicetak ulang
  - d) Jika ingin mengembalikan dana, tap “pengembalian dana” yang ada di bagian atas
  - e) Jika ingin mengirim struk via email, tap ikon “titik tiga” yang berada di pojok kanan atas
  - f) Tap “email struk” untuk mengirimkan struk via email
  - g) Masukkan email penerima
  - h) Tap “kirim” di pojok kanan atas untuk mengirimkan struk via email
- Manajemen kas**
- a) Untuk mencatat pemasukan atau pengeluaran uang untuk keperluan mendesak atau keperluan lain-lain, kasir dapat men-



Gambar 7. Proses Pembayaran



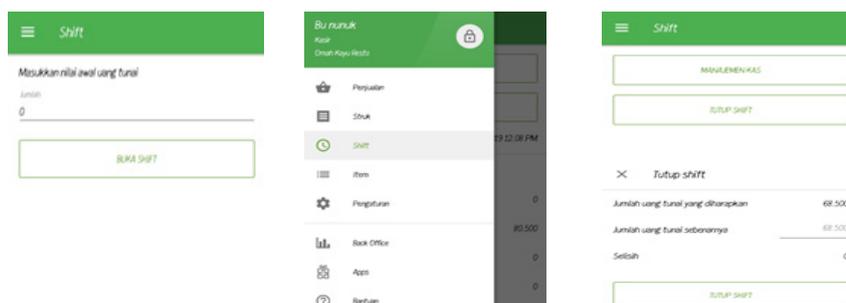
Gambar 8. Mencetak Struk Via Email

- catatnya pada menu “shift”
  - b) Tap ikon “meu” di pojok kiri atas
  - c) Tap “shift” untuk masuk ke dalam menu shift
  - d) Tap “manajemen kas” untuk mengelola pemasukan dan pengeluaran untuk keperluan mendesak atau keperluan lainnya
  - e) Masukkan nominal uang yang diterima atau yang akan dikeluarkan pada kolom “jumlah”
  - f) Masukkan keperluan pemasukan atau pengeluaran uang kas pada kolom “komentar”
  - g) Pilih “pemasukan” jika itu termasuk pemasukan untuk restoran dan pilih “pengeluaran” jika transaksi tersebut termasuk pengeluaran untuk restoran
- Manajemen kas**
- a) Untuk mencatat pemasukan atau pengeluaran uang untuk keperluan mendesak atau keperluan lain-lain, kasir dapat mencatatnya pada menu “shift”
  - b) Tap ikon “meu” di pojok kiri atas
  - c) Tap “shift” untuk masuk ke dalam menu shift
  - d) Tap “manajemen kas” untuk mengelola pemasukan dan pengeluaran untuk keperluan mendesak atau keperluan lainnya
  - e) Masukkan nominal uang yang diterima atau yang akan dikeluarkan pada kolom “jumlah”
  - f) Masukkan keperluan pemasukan atau pengeluaran uang kas pada kolom “ko-

- mentar”
  - g) Pilih “pemasukan” jika itu termasuk pemasukan untuk restoran dan pilih “pengeluaran” jika transaksi tersebut termasuk pengeluaran untuk restoran
- Membuka dan menutup shift kasir**
- 1) Cara Membuka Shift Kasir
    - a) Pada saat pegawai kasir melakukan penutupan shiftnya, maka pegawai kasir yang akan memulai shift harus membuka shiftnya terlebih dahulu
    - b) Tampilan di samping akan muncul ketika pegawai kasir shift sebelumnya telah menutup shiftnya
    - c) Pegawai shift kasir yang akan mengoperasikan kasir tinggal menghitung uang yang ada di laci
    - d) Kemudian masukkan nominal uang yang ada di laci kasir ke dalam kolom “nilai awal uang tunai”
    - e) Tap “buka shift” untuk melakukan pembukaan shift
  - 2) Cara Menutup Shift Kasir
    - a) Pengguna dapat menggunakan fasilitas buka dan tutup shift jika memiliki pegawai kasir lebih dari satu orang
    - b) Tap ikon “meu” di pojok kiri atas
    - c) Tap “shift” untuk masuk ke dalam menu shift
    - d) Tap “tutup shift” untuk memproses penutupan shift bagi pegawai kasir dan memproses pembukaan shift bagi pegawai kasir lainnya



Gambar 9. Manajemen Kas



Gambar 10. Membuka Menutup Shift Kasir

- e) Jumlah uang tunai yang diharapkan akan otomatis muncul sesuai dengan jumlah pemasukan kas pada shift pegawai kasir
- f) Hitung uang yang ada di laci kasir dan masukkan nominal uang tersebut di kolom “jumlah uang tunai yang sebenarnya”
- g) Selisih akan terhitung secara otomatis jika terdapat selisih antara “jumlah uang tunai yang diharapkan” dan “jumlah uang tunai yang sebenarnya”  
Menambah pelanggan tetap
- a) Untuk masuk ke back office yaitu dengan tap menu
- b) Tap menu “back office” untuk mengelola back office
- c) Pilih web browser yang akan digunakan, karena back office hanya dapat diakses menggunakan web browser
- d) Setelah masuk ke back office melalui web browser, tap “menu” di pojok kiri atas
- e) Tap “pelanggan” untuk mengelola daftar pelanggan tetap atau member
- f) Tap “tambah pelanggan” untuk menambah pelanggan tetap atau member restoran
- g) Lengkapi nama pelanggan, email pelanggan, nomor telepon pelanggan, dan catatan jika ada
- h) Tap “simpan” untuk menyimpan penambahan member baru

**Menambah Pelanggan Tetap**

- a) Untuk masuk ke back office yaitu dengan tap menu
- b) Tap menu “back office” untuk mengelola back office
- c) Pilih web browser yang akan digunakan, karena back office hanya dapat diakses menggunakan web browser
- d) Setelah masuk ke back office melalui web browser, tap “menu” di pojok kiri atas
- e) Tap “pelanggan” untuk mengelola daftar pelanggan tetap atau member
- f) Tap “tambah pelanggan” untuk menambah pelanggan tetap atau member resto-

- ran
- g) Lengkapi nama pelanggan, email pelanggan, nomor telepon pelanggan, dan catatan jika ada
- h) Tap “simpan” untuk menyimpan penambahan member baru.

**Implementation dan Evaluation**

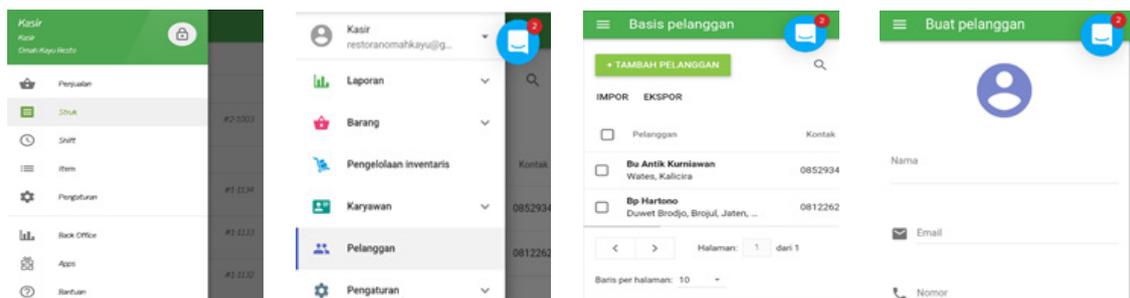
Tahap keempat *implementation*, yaitu tahap menerapkan sistem kebijakan iptek pada aktivitas di restoran. Tahap kelima adalah *evaluation*, yaitu tahap menerapkan sistem evaluasi kebijakan iptek. Pada tahap ini, manajemen restoran didampingi secara intensif oleh tim pengabdian selama satu bulan penuh secara langsung pada aktivitas di restoran. Selama menerapkan sistem tersebut manajemen mengalami beberapa kendala, dan langsung menerapkan evaluasi untuk mendapatkan solusi agar masalah tidak berkepanjangan. Kendala dan solusi terangkum seperti di bawah ini:

1. Kendala menerapkan fasilitas Wi-Fi Indihome. Pada proses pemasangan Wi-Fi restoran terkadang mengalami kendala berupa koneksi yang terputus-putus. Untuk mengatasi masalah tersebut, maka solusinya harus dilakukan setting ulang oleh pihak Indihome dengan cara menghubungi 147. Selama proses setting ulang, Wi-Fi harus dimatikan selama beberapa saat, kemudian apabila proses telah selesai, maka Wi-Fi dapat digunakan kembali dengan koneksi yang lancar.
2. Kendala menerapkan fasilitas IT Kasir Lyyverse. Kendala penerapan aplikasi ini secara umum bukan berasal dari aplikasinya melainkan berasal dari kondisi yang ada di lapangan. Beberapa kendala yang muncul beserta solusinya dapat dilihat pada tabel 7.

**Dampak**

Beberapa dampak yang ditimbulkan setelah pengabdian ini adalah:

1. restoran mulai mengandalkan fa-



Gambar 11. Menambah Pelanggan Tetap

**Tabel 6.** Kendala beserta solusi penerapan fasilitas IT Kasir Loyverse

No	Kendala	Solusi
a	Petugas kasir masih bingung dalam mengoperasikan aplikasi Loyverse POS	Mendampingi dan mengarahkan pegawai kasir agar dapat mengoperasikan aplikasi dengan benar
b	Bahan baku tidak dicatat secara menyeluruh	Tidak melakukan input HPP pada setiap menu restoran
c	Perangkat keras yang tersedia satu tablet, satu pinter <i>bluetooth</i> , dan satu printer ethernet	Memanfaatkan tablet untuk kasir, memanfaatkan printer <i>bluetooth</i> untuk keperluan dapur dan bar, memanfaatkan pinter ethernet untuk mencetak struk
d	Restoran belum ada koneksi internet	Pengadaan fasilitas Wi-Fi Indihome. Sebelum Wi-Fi Indihome aktif, solusinya adalah membuat hotspot Wi-Fi portable dari <i>smartphone</i> .

silitas *WiFi* sebagai pendukung operasional manajemen yaitu:

- untuk menjalankan aplikasi *WhatsApp* dan sosial media restoran, dan
- menjalankan aplikasi kasir serta menjadi salah satu daya tarik disetiap promo yang dilakukan restoran, serta

2. pencatatan transaksi di restoran menjadi lebih mudah dan tertib dengan adanya aplikasi kasir berbasis android.

[tar-dan-sistem-biaya-bagi-hasil-go-food.info](http://tar-dan-sistem-biaya-bagi-hasil-go-food.info)  
24november 2018 (02.30)

Syahid. 2018 . Cara Mendaftar Sebagai Mitra Grab Food. <http://majels.com/Cara-Mendaftar-Sebagai-Mitra-Grab-Food.html> . 24 november 2018 (03.10)

<https://my.indihome.co.id/subscribe>. diakses pada tanggal 29 November 2018 jam 18.00 WIB.

<https://www.langitamaravati.com/cara-daftar-pasang-indihome/>. diakses pada tanggal 29 November 2018 jam 17.00 WIB

<https://eform.klikbca.com/applycc/>. diakses pada tanggal 29 November 2018 jam 17.00 WIB.

<https://www.pawoon.com>.diakses pada tanggal 30 November 2018 jam 17.00 WIB.

[www.facebook.com/r.php](http://www.facebook.com/r.php).diakses pada tanggal 1 Desember 2018 jam 18.00 WIB.

<https://id.wikipedia.org/wiki/Gojek>. diakses pada tanggal 5 Agustus 2019 jam 17.00 WIB.

[https://id.wikipedia.org/wiki/Grab\\_\(aplikasi\)](https://id.wikipedia.org/wiki/Grab_(aplikasi)). diakses pada tanggal 5 Agustus jam 18.15 WIB.

<https://w/ww.gojek.com/gofood/partner-center>. diakses pada tanggal 5 Agustus jam 18.25 WIB.

<https://www.foliopos.com/harga>. Diakses pada tanggal 5 Agustus jam 20.25 WIB.

<https://softwaresid.wordpress.com/registrasi/cara-install/>. Diakses pada tanggal 6 Agustus jam 13.25 WIB.

<http://www.folarpos.co.id/blog/7-software-point-of-sale-resto-terbaik>. Diakses pada tanggal 6 Agustus jam 21.35 WIB.

<https://www.ovo.id/information>.diakses pada tanggal 04 Agustus 2019 jam 19.34 WIB.

<https://dailysocial.id/post/adrian-suherman-tentang-latar-belakang-dan-visi-bisnis-ovo>. diakses pada tanggal 04 Agustus 2019 jam 19.40 WIB.

<https://opikini.com/cara-top-up-ovo-lewat-atm-bca/>. diakses pada tanggal 05 Agustus 2019 jam 19.40 WIB.

<https://www.youtube.com/watch?v=YD5ZhE5eHjI>. diakses pada tanggal 05 Agustus 2019 jam 20.13 WIB.

<https://www.grid.id/read/041265557/3-cara-bayar-pakai-ovo-praktis-dan-banyak>

## SIMPULAN

Metode yang digunakan dalam pengabdian ini yaitu tahap pertama adalah *preparation*, yaitu tahap pengenalan usaha mitra, kemampuan mitra, dan kebutuhan mitra akan IT restoran. Tahap kedua adalah *development*, yaitu tahap membangun sistem kebijakan iptek yang sesuai dengan kebutuhan dan keinginan mitra. Tahap ketiga adalah *quality plan*, yaitu tahap membangun sistem evaluasi kebijakan iptek yang mana bisa mendeteksi kelemahan dari sistem tersebut. Tahap keempat *implementation*, yaitu tahap menerapkan sistem kebijakan iptek pada aktivitas di restoran. Tahap kelima adalah *evaluation*, yaitu tahap menerapkan sistem evaluasi kebijakan iptek. Berdasarkan hasil pengabdian, restoran mitra pengabdian telah berupaya meningkatkan kinerja restorannya dengan mengadopsi beberapa fasilitas IT tetapi belum optimal. Pengabdian ini berusaha membantu melakukan pendampingan ke restoran tersebut agar dapat mengaplikasikan IT restoran tersebut dengan optimal.

## DAFTAR PUSTAKA

- Miky .2018 . Mulai 1 April, Ini Tarif Baru Berlangganan Moka. <https://blog.mokapos.com/2018/02/28/mulai-1-april-ini-tarif-baru-berlangganan-moka> . 24 november 2018 (03.22)
- Panca, anang. 2018 .Cara Daftar dan Sistem Biaya Bagi Hasil Go-Food. <https://harga.web.id/cara-daf>

- [cash-backnya?page=all](#) . diakses pada tanggal 05 Agustus 2019 jam 20.24 WIB.
- [https://www.linkaja.id/business\\_solution](https://www.linkaja.id/business_solution). diakses pada tanggal 05 Agustus 2019 jam 20.28 WIB.
- <https://www.linkaja.id/cara-pakai>. diakses pada tanggal 05 Agustus 2019 jam 20.37 WIB.
- <https://www.cermati.com/e-money/linkaja>. diakses pada tanggal 05 Agustus 2019 jam 20.46 WIB.
- <https://www.cermati.com/artikel/kenalin-nih-linkaja-aplikasi-pembayaran-qr-code-jagoan-bumn>
- <https://www.linkaja.id/syarat-ketentuan>. diakses pada tanggal 05 Agustus 2019 jam 21.02 WIB.
- <https://www.indihome.co.id/paket>
- <https://www.gojek.com/go-food/bisnis#!/>. Diakses pada tanggal 25 Agustus 2019 jam 14.00 WIB.
- <https://food-merchant-help.grab.com/hc/id/articles/360026678971-keuntungan-menjadi-Partner-GrabFood>. Diakses pada tanggal 26 Agustus 2019 jam 15.00 WIB.
- <https://my-indihome.com/apa-itu-indihome-kelebihan-kekurangan/>. Diakses pada tanggal 28 Agustus 2019 jam 15.00 WIB.
- <https://nasional.tempo.co/read/1112079/8-cara-dapatkan-keuntungan-penuh-berlangganan-indihome/full&view=ok> Diakses pada tanggal 28 Agustus 2019 jam 15.09 WIB.