

**PELATIHAN PENCATATAN PENJUALAN MELALUI PEMANFAATAN  
TEKNOLOGI INFORMASI BAGI RESELLER PT SERIKAT RAJA  
LOKAL (BEEME SKINCARE Ibu dan Anak)**

<sup>1</sup>\*Ivo Rolanda, <sup>2</sup>Mia Laksmiwati, <sup>3</sup>Anissa Amalia Mulya  
Universitas Budi Luhur, Indonesia  
Email : [\\*ivo.rolanda@budiluhur.ac.id](mailto:*ivo.rolanda@budiluhur.ac.id)

Manuskrip: April -2022; Ditinjau: April -2022; Diterima: Mei -2022;  
Online: Juli-2022; Diterbitkan: Juli-2022

**ABSTRAK**

Tujuan umum dari pengabdian masyarakat ini adalah untuk memberikan edukasi kepada para pelaku usaha, khususnya reseller Beeme tentang pentingnya pencatatan akuntansi, antara lain: untuk mengetahui kondisi finansial yang terjadi dalam sebuah perusahaan, memberikan informasi secara rinci mengenai keuntungan yang didapatkan, membantu untuk mencatat anggaran yang diperlukan sehingga dapat meningkatkan efisiensi modal yang digunakan, menentukan keputusan bisnis di masa mendatang. Metode yang diaplikasikan pada kegiatan pengabdian ini adalah dengan cara memberikan pembekalan materi atau konsep terlebih dahulu, kemudian di ikuti dengan praktek menggunakan aplikasi pencatatan penjualan (Aplikasi Qasir) dengan menggunakan materi-materi konsep yang telah dipresentasikan. Hasil pengabdian kepada masyarakat ini adalah banyaknya antusiasme dari para peserta mengenai pencatatan penjualan melalui pemanfaatan teknologi informasi yang diikuti dengan banyaknya pertanyaan dari peserta mengenai bagaimana cara menggunakan aplikasi pencatatan penjualan (Qasir), membuat laporan transaksi penjualan dan juga menganalisa laporan transaksi penjualan.

**Kata Kunci: Pencatatan, Penjualan, Teknologi Informasi, Qasir**

**PENDAHULUAN**

Kemajuan zaman dan teknologi sekarang ini membuat kita jauh lebih mudah melakukan sesuatu termasuk dalam menjalankan usaha. Zaman yang semakin maju dengan diikuti oleh perkembangan teknologi digital yang semakin pesat secara tidak langsung memberikan banyak perubahan yang terbilang signifikan dalam kehidupan. Kehadiran internet kini banyak dimanfaatkan oleh pemilik usaha untuk menunjang aktivitas operasional pekerjaan, mencari informasi, hingga menjadi salah satu cara untuk mengenalkan produk atau bisnis.

Dalam rangka meningkatkan pendapatan, ada berbagai cara yang dapat dilakukan khususnya ibu rumah tangga. Para ibu rumah tangga tersebut memanfaatkan waktu luang nya dengan produktif. Sekarang aktivitas tersebut dipermudah dengan cara pemanfaatan teknologi informasi. Para ibu rumah tangga

dapat menjalankan usaha sampingan yang secara umum, seharusnya tidak ada istilah gagal dalam bisnis ini karena memang sebatas hanya sebagai usaha sampingan atau penghasilan tambahan dengan turut memanfaatkan internet dengan menggunakan metode yang dikenal dengan digital marketing. Berbagai alasan memiliki usaha sampingan selain untuk menambah pendapatan, seperti dapat mencapai target keuangan, mengisi waktu luang dan memanfaatkan internet, ingin membuktikan kemampuan pribadi di depan pihak tertentu atau di hadapan keluarga besar, persiapan pensiun.

Model bisnis reseller adalah pilihan yang bagus untuk memulai menjalankan usaha sampingan. Sebagai seorang reseller, pada dasarnya bekerja sebagai perantara antara produsen dan pelanggan. Reseller tidak perlu repot membuat produk sendiri, cukup memilih yang sesuai dengan target pasar dan membelinya dari produsen dengan harga murah atau dengan kata lain modal yang dibutuhkan relatif kecil. Keuntungan lain sebagai reseller, karena fokus pada pemasaran produknya saja maka waktu yang dibutuhkan untuk menjadi reseller lebih fleksibel. Tidak harus memproduksi barang jualan, sehingga tidak perlu memikirkan stok, reseller hanya fokus pada penjualan. Beberapa perusahaan umumnya akan memberikan edukasi semacam pelatihan untuk meningkatkan skills atau kemampuan berjualan sebagai reseller dari produknya. Dalam perkembangannya dapat membangun toko online, sehingga dapat jangkauan pasar lebih luas tanpa biaya inventaris yang mahal, atau biaya pengiriman tinggi.

Salah satu produk yang saat ini sedang menjadi pembicaraan di kalangan ibu rumah tangga dan remaja putri, Beeme skincare ibu dan anak. Beeme adalah skincare untuk ibu dan bayi yang diformulasikan dari bahan turunan lebah yaitu lilin lebah, propolis, madu, dan lima bahan alami lainnya seperti vaseline, minyak zaitun, VCO, almond oil, dan essential sweet vanilla honey. Beeme 100% menggunakan bahan organik dan food grade yang aman untuk ibu hamil, menyusui bahkan bayi (tidak berbahaya apabila tertelan). Beeme diklaim mampu bersaing dengan beberapa produk kecantikan bertaraf International lainnya. Hal ini dibuktikan, sejak awal kemunculannya pada 31 Mei 2019, Beeme sudah menjadi incaran konsumen. "Awal produksi menggandeng produsen di Lampung, namun antusias permintaan penggunaannya begitu banyak akhirnya kami bersama pabrik di Jakarta untuk memproduksi Beeme sesuai standard BPOM. Untuk ke jenjang Internasional, kami memasarkan melalui media sosial endorsement serta didukung agen dan reseller di seluruh Indonesia," ungkap Sheyla Taradia Habib, selaku Founder dari Beeme. (www.dkonten.com, Selasa 8 Desember 2020). "Produk Beeme terjual kisaran delapan sampai 10.000 jar/bulan. Dengan banderol harga terjangkau, Beeme Nourishing Balm dan Honey Sunscreen hanya IDR 75 ribu. Sedangkan Beeme Natural soap 3 in 1 IDR 85 ribu," pungkasnya. Saat ini produk Beeme, skincare yang bermanfaat untuk menutrisi kulit tersebut sudah menjangkau seluruh Indonesia melalui para agen dan reseller, total sekitar 400 orang. Bahkan beberapa negara seperti Taiwan, Turki dan Swedia sudah memakai produk tersebut, karena dari sisi harga jauh lebih murah, dan kualitasnya tidak kalah bagus. (www.tribunlampung.com, Selasa 29 September 2020).

Berdasarkan potensi yang sangat menjanjikan ini, maka dipilih reseller produk Beeme sebagai subyek dalam kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat. Pada survai awal kepada para reseller Beeme, diperoleh gambaran sebagai berikut menunjukkan bahwa mayoritas reseller Beeme: 35,7 % melakukan pencatatan secara manual, bahkan 64,3 % belum pernah melakukan pencatatan transaksi penjualan. Hal tersebut akan berpotensi menimbulkan masalah di kemudian hari, seperti: pengeluaran yang dilakukan tidak sebanding dengan pemasukan yang didapatkan, tidak mengetahui berapa modal usaha yang sudah dikeluarkan, keuntungan yang sudah diperoleh, tidak diperoleh data persediaan produk dan lain lain.

Berdasarkan kondisi tersebut maka tema Pengabdian Kepada Masyarakat yang dilaksanakan adalah: Pelatihan Pencatatan Penjualan Melalui Pemanfaatan Teknologi Informasi bagi Reseller Beeme PT Serikat Raja Lokal (BEEME Skincare Ibu dan Anak). Tujuan dilaksanakannya kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat dengan tema tersebut adalah untuk memberikan edukasi kepada para pelaku usaha, khususnya reseller Beeme tentang pentingnya pencatatan akuntansi, antara lain: untuk mengetahui kondisi finansial yang terjadi dalam sebuah perusahaan, memberikan informasi secara rinci mengenai keuntungan yang didapatkan, membantu untuk mencatat anggaran yang diperlukan sehingga dapat meningkatkan efisiensi modal yang digunakan, menentukan keputusan bisnis di masa mendatang.

#### **METODE PELAKSANAAN KEGIATAN**

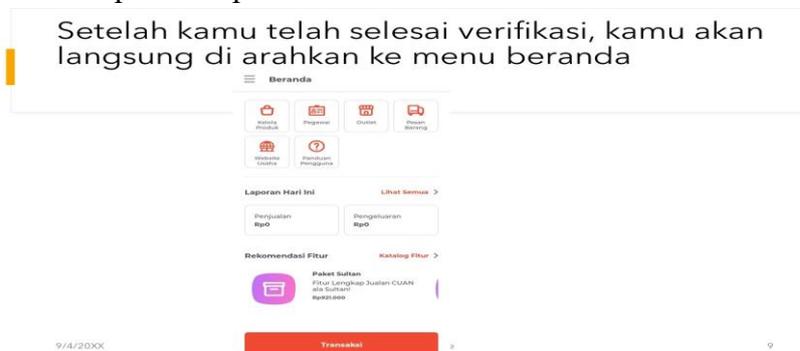
Untuk menjamin keefektifan kegiatan pengabdian pada masyarakat, maka kegiatan ini akan dibagi kedalam beberapa tahapan dengan metode yang berbeda-beda. Kegiatan pengabdian ini akan dibagi dengan beberapa tahapan terkait fitur transaksi Aplikasi Qasir yang dapat digunakan oleh *user* untuk melakukan kegiatan pencatatan jual beli produk/barang dagangan yang dimiliki (fungsi kasir digital). Berikut adalah beberapa petunjuk dalam penggunaan fitur transaksi dalam aplikasi Qasir.

1. Download aplikasi Qasir melalui Google Play Store
2. Pada halaman login, klik tombol “**Daftar Sekarang**” untuk mendaftarkan toko reseller
3. Setelah kamu klik tombol “**Daftar Sekarang**”, masukan data diri dan usaha reseller dan klik tombol “**Daftar**”
4. Setelah klik “**daftar**”, maka akan diminta untuk memasukan kode verifikasi yang dikirimkan ke nomor HP dan email (kalau email diisi).



Gambar 1. Daftar dan Login Aplikasi Qasir

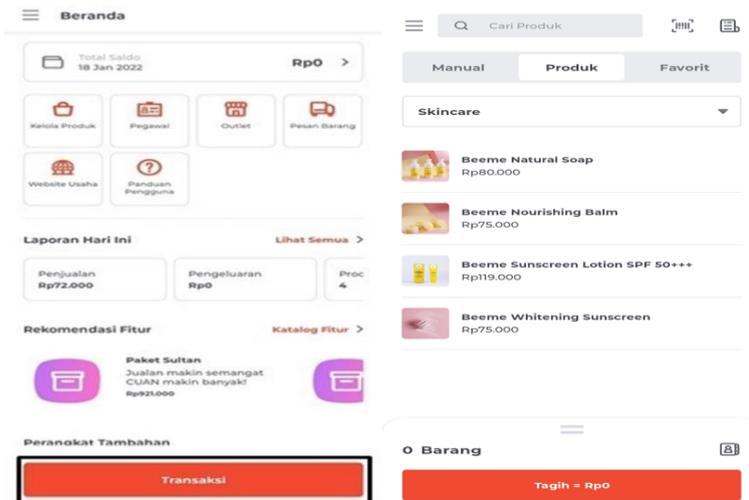
5. Setelah selesai verifikasi, akan langsung diarahkan ke menu beranda, akan muncul beberapa menu pilihan:



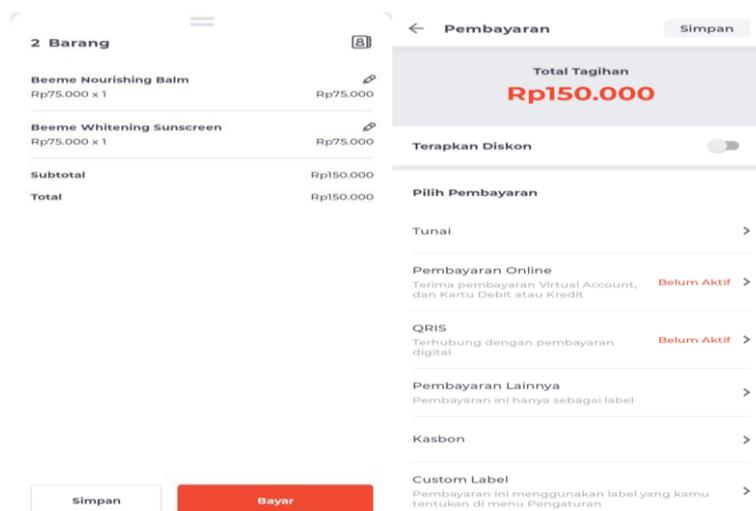
Gambar 2. Beranda Aplikasi Qasir

- a. Kelola Produk dan Inventori  
Setelah masuk ke menu Kelola Produk lalu pilih tombol “+” untuk menambah produk.
- b. Kelola Pegawai
  - 1) Untuk mengakses fitur Pegawai, kamu dapat mengakses nya dengan mengklik icon pegawai pada menu beranda
  - 2) Kemudian upload foto pegawai kamu, input nama pegawai dan detail pegawai lalu tekan pilih outlet untuk memilih tempat pegawai bekerja, lalu klik Simpan
  - 3) Setelah itu ke “**pengaturan**” keluar dan refresh data lalu login ulang dengan akun pegawai yang sudah dibuat
- c. Kelola Outlet
  - 1) Pertama, kamu dapat mengakses nya dengan mengklik simbol Outlet pada menu Beranda
  - 2) Setelah tampilan form ini muncul, silahkan isi data outlet kamu

- 3) Dalam mengelola outlet, Qasir juga memiliki fitur "**Pilih Pegawai**" yang bisa digunakan user untuk memilih pegawai yang akan ditempatkan pada outlet-outlet tertentu, lalu klik "**simpan**".
  - 4) Setelah itu ke "**pengaturan**" keluar dan refresh data lalu login ulang dengan outlet yang sudah dibuat.
- d. Transaksi Penjualan
- 1) Saat pertama kali user mengakses menu transaksi pilih Transaksi
  - 2) Pilih produk dan varian berikut jumlahnya, lalu tambahkan ke pesanan



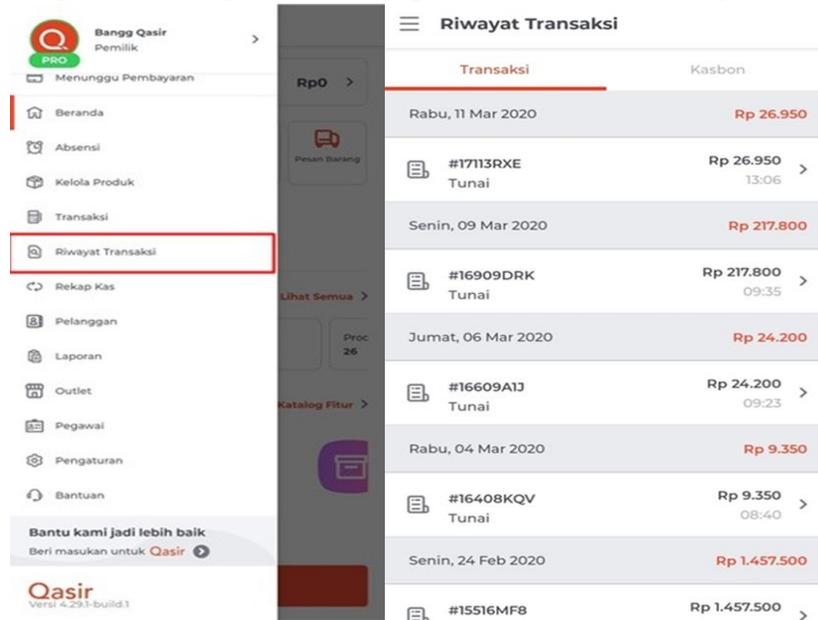
Gambar 3. Transaksi Produk



Gambar 4. Proses Transaksi Penjualan

- e. Riwayat Transaksi
- 1) Untuk mengakses fitur Riwayat Transaksi, kamu dapat mengaksesnya dengan mengklik menu Riwayat Transaksi pada menu *sidebar*

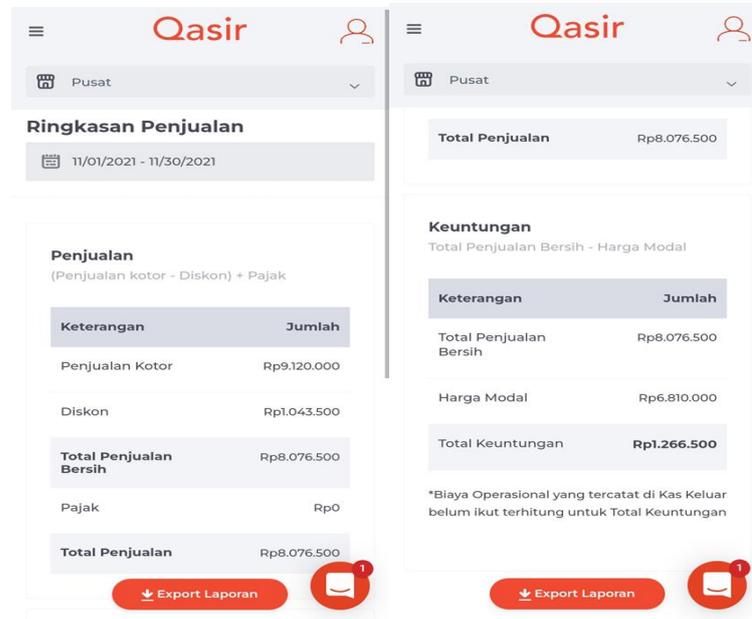
- 2) Setelah kamu mengklik Riwayat Transaksi, kamu akan diarahkan ke daftar Riwayat Transaksi apa saja yang pernah kamu lakukan di aplikasi Qasir
- 3) Rangkuman mengenai bisnis dapat dilihat dalam satu layar.



Gambar 5. Menu Riwayat Transaksi

f. Laporan Transaksi Penjualan

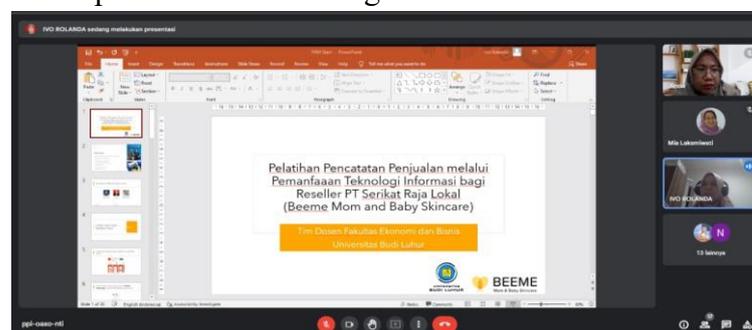




Gambar 6. Laporan Transaksi Penjualan

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelatihan penggunaan aplikasi Qasir dilaksanakan pada 25 Maret 2022 via Google Meet, dan telah berhasil dengan baik dalam mengedukasi peserta yaitu reseller PT Serikat Raja Lokal (Beeme Skincare Ibu dan Anak) tentang pencatatan penjualan melalui pemanfaatan teknologi informasi.



Gambar 7. Pelaksanaan Kegiatan Webinar Pelatihan Pencatatan Penjualan

Pelatihan meliputi ceramah pengenalan aplikasi Qasir, cara *install* aplikasi, cara mengaktifkan aplikasi dan praktik penggunaan. Untuk memudahkan pelatihan, selain pengenalan semua materi disampaikan dengan diskusi masalah dan praktik secara langsung dalam pembuatan laporan keuangan penjualan melalui aplikasi. Dari pelatihan ini dampak yang diharapkan muncul adalah memberikan kemampuan dan keterampilan kepada peserta dalam menggunakan aplikasi pembukuan ini sehingga mampu untuk membuat laporan keuangan yang pada akhirnya dapat memberikan akuntabilitas dan kredibilitas dalam pengelolaan

keuangan yang menghasilkan kepercayaan yang lebih baik kepada pihak-pihak yang terkait.

Setiap peserta memperoleh kesempatan untuk berdiskusi dan berinteraksi, sehingga kesulitan dalam memanfaatkan aplikasi dapat diatasi. Berdasarkan hasil survai setelah mengikuti pelatihan, semua para peserta menyatakan bahwa:

- a. Pelatihan ini sangat bermanfaat
- b. Aplikasi Qasir sangat mempermudah proses pencatatan transaksi
- c. Akan segera menggunakan Aplikasi Qasir

Menyarankan agar frekuensi pelatihan diperbanyak dan diperpanjang waktu pelatihannya.

## **KESIMPULAN**

Adanya pelatihan pencatatan transaksi penjualan berbasis teknologi informasi dengan aplikasi Qasir diharapkan memberikan manfaat sebagai berikut:

### **a. Melacak Pengeluaran dan Penerimaan**

Pencatatan setiap transaksi dilakukan agar setiap pengeluaran dan penerimaan bisa diketahui dengan jelas. Hal ini akan sangat membantu untuk mengontrol pembelian yang tidak terlalu penting, menentukan harga jual yang akan dibuat, dan menentukan pajak yang harus dibayar dan lain-lain.

### **b. Membantu Pembuatan Anggaran**

Dengan pencatatan dapat mengetahui pengeluaran yang benar-benar dibutuhkan, lebih mudah untuk mengantisipasi biaya yang tidak terduga, mengetahui potensi penerimaan yang akan datang.

### **c. Pembayaran Pajak**

Selain membantu penentuan berapa pajak yang akan dibayar, pencatatan juga akan mempermudah proses pembayarannya, karena dapat memberikan informasi keuangan yang lengkap pada waktu yang dibutuhkan.

### **d. Membantu Analisis**

Pencatatan transaksi usaha yang lengkap dan terperinci akan menjadi alat analisis bagi manajemen untuk menilai kinerja keuangan. Hasil ini selanjutnya dapat menjadi keputusan dalam hal perencanaan dan strategi perusahaan yang akan datang.

### **e. Kemudahan Pelaporan pada Investor**

Investor kerap kali meminta laporan kinerja perusahaan untuk mengukur nilai investasinya. Calon investor lebih cenderung berinvestasi dalam bisnis ketika pelaku usaha telah mengatur informasi keuangan secara teratur. Dengan adanya pembukuan, memungkinkan investor memiliki akses informasi terkini dan terlengkap yang dapat diakses dengan mudah serta cepat. Karena itu,

investor pun dapat membuat keputusan yang lebih baik. Tidak hanya pada investor saat ini tetapi juga investor di masa depan

#### DAFTAR PUSTAKA

- Dewi, R. V. K., Sunarsi, D., & Akbar, I. R. (2020). Dampak Penggunaan Teknologi Informasi dan Komunikasi Terhadap Minat Belajar Siswa di SMK Ganesa Satria Depok. *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, 6(4), 1001-1007.
- Dkonten. Beeme, Skin Care Alami dan Aman untuk Semua Jenis Kulit. Diakses pada Desember 8, 2020, dari <https://dkonten.com/blog/beeme-skincare-alami-dan-aman-untuk-semua-jenis-kulit/>
- Habibah, Margie, A. L., Pratiwi, A.P., Afridayani & Ridwan, M. (2021). Pelatihan akuntansi dan pengelolaan keuangan pada umkm ratengan. *Abdi Laksana: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(3), 430-437. doi: <http://dx.doi.org/10.32493/al-jpkm.v2i3.13481>
- Haryadi, R. N., Rojali, A., & Fauzan, M. (2021). Sosialisasi Penggunaan Online Shop berbasis Website di UMKM Cimanggis. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Madani (JPMM)*, 1(1), 10-16.
- Irawan, W. et al. (2022). Pelatihan penggunaan aplikasi otabiu dulamayo selatan kabupaten gorontalo. *Diseminasi: Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*, 4(1A), 96-102. doi: <https://doi.org/10.33830/diseminasiabdimas.v4i1A.2993>
- Linawati, Puspita, E., Winarko, S. P., & Sugeng. (2020). Pelatihan akuntansi dan pengelolaan keuangan bagi wirausaha baru kabupaten nganjuk. *Prosiding Seminar Nasional Abdimas Ma Chung*, vol(no), 203-211. Diakses dari <https://ocs.machung.ac.id/index.php/senam/article/view/25/24>
- Manesah, D., & Alfathoni, M. A. M. (2021). Pelatihan Pembuatan Media Video Promosi Penjualan Dodol Di Desa Lama Hamparan Perak. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Madani (JPMM)*, 1(2), 140-146.
- Rahayu, I. (2022, Januari 5). Bantuan Qasir. Diakses dari <https://bantuan.qasir.id/id/>
- Suharman, A., Ratnagung, C. G., Nizar, N. I., Ratnasih, P., & Fahmi, E. (2022). Penyuluhan motivasi finance preuner pada masa pandemi. *Jurnal Pengabdian Dharma Laksana Mengabdikan Untuk Negeri*, 4(2), 165-170. doi: <http://dx.doi.org/10.32493/j.pdl.v4i2.18229>
- Utarindasari, D., Purnama, A., & Prihatini, A. (2021). Pelatihan penyusunan laporan keuangan bagi pelaku umkm di keluarahan gandong. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Madani*, 1(1), 44-52. doi: <https://doi.org/10.51805/jpmm.v1i1.9>
- Yuwana, S. I. P., & Hasanah, H. (2021). Literasi Produk Bersertifikasi Halal Dalam Rangka Meningkatkan Penjualan Pada UMKM. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Madani (JPMM)*, 1(2), 104-112.