



Pendampingan Pengusaha Toko Oleh-Oleh Makanan dan Souvenir Khas Jepara

Purwo Adi Wibowo¹✉, Suharto², Setyo Utomo³

^{1,2,3}Universitas Islam Nahdlatul Ulama Jepara

✉[1purwoadiwibowo@gmail.com](mailto:purwoadiwibowo@gmail.com), [2suharto@unisnu.ac.id](mailto:suharto@unisnu.ac.id), [3setyoutomo@unisnu.ac.id](mailto:setyoutomo@unisnu.ac.id)

ARTICLE INFO

Article History:

Submitted: 27 Agu. 2025

Revised: 8 Des. 2025

Accepted: 30 Des. 2025

Published: 14 Jan. 2026

Kata Kunci:

Toko Oleh-Oleh, Kualitas Pelayanan, Sistem Informasi Toko

Keywords:

Souvenir Shop, Service Quality, Store Information System

Doi:

[10.35931/ak.v6i1.5596](https://doi.org/10.35931/ak.v6i1.5596)

ABSTRAK

Salah satu unsur penunjang untuk mendukung pengembangan objek dan peningkatan daya tarik wisata adalah keberadaan toko oleh-oleh, baik oleh-oleh makanan maupun souvenir khas Jepara. Tujuan dari kegiatan pengabdian ini adalah untuk meningkatkan pengetahuan dan kemampuan tentang pengelolaan administrasi, keuangan, dan pelayanan bagi kedua mitra. Kegiatan pendampingan menyasar dua mitra, yaitu toko oleh-oleh "Toko Tirah" dan "Toko Putra Jepara 2". Kedua mitra menghadapi permasalahan administrasi keuangan, lay out toko, dan kualitas pelayanan. Dengan strategi yang tepat, kedua mitra diharapkan dapat meningkatkan omzet dan berkembang lebih pesat di tengah persaingan yang ketat. Pengabdian dilakukan dengan metode pendekatan penyuluhan yang didasarkan pada analisis situasi dan penilaian kebutuhan mitra. Tahapan pengabdian dimulai dari koordinasi, program pembuatan sistem informasi toko, program peningkatan kualitas layanan, serta pemantauan dan evaluasi. Hasil pendampingan menunjukkan adanya sistem informasi toko yang terpadu, peralatan pendukung yang lebih memadai, dan penerapan Standar Operasional Prosedur (SOP). Setelah program pendampingan ini dilakukan, terdapat adanya perbaikan tata kelola usaha dan peningkatan omzet. Kepuasan pelanggan juga meningkat karena alur belanja dan layanan yang cepat.

ABSTRAK

One of the supporting elements for developing tourist attractions and increasing their appeal is the presence of souvenir shops, both food souvenirs and souvenirs unique to Jepara. The objective of this community service activity is to improve the knowledge and skills of both partners in administrative, financial, and service management. The mentoring program targets two partners: the souvenir shop "Toko Tirah" and "Toko Putra Jepara 2." Both partners face challenges in financial administration, store layout, and service quality. With the right strategies, both partners are expected to increase their revenue and grow more rapidly amid intense competition. The service was conducted using an advisory approach based on situation analysis and assessment of the partners' needs. The service stages began with coordination, the development of a store information system, a program to improve service quality, as well as monitoring and evaluation. The results of the assistance program showed the implementation of an integrated store information system, more adequate supporting equipment, and the application of Standard Operating Procedures (SOPs). After the assistance program was implemented, there was an improvement in business management and an increase in sales. Customer satisfaction also improved due to faster shopping processes and service.

PENDAHULUAN

Pengembangan pariwisata bertujuan untuk meningkatkan citra seni, budaya daerah dan pariwisata, sekaligus melestarikannya demi kelangsungan generasi berikutnya. Hasil yang diharapkan dari pengembangan tersebut adalah potensi kebudayaan dan pariwisata terinventarisasi dengan baik, dengan pengembangan yang bersifat dinamis untuk melestarikan nilai-nilai seni dan budaya serta warisan sejarah.¹ Dampak positif dari pengembangan pariwisata antara lain adalah terciptanya devisa bagi sektor ekonomi seperti pariwisata dalam negeri, serta terciptanya lapangan kerja dan kesempatan kerja bagi masyarakat sekitar yang berkecimpung di bidang pariwisata.²

Beberapa wilayah di Jepara yang dikembangkan sebagai kawasan wisata adalah Pantai Kartini di Kelurahan Bulu, Pulau Panjang di Kelurahan Ujungbatu, Benteng Portugis di Ujung Watu, Pantai Tirta Samudro di Desa Bandengan, dan Taman Wisata Nasional Karimunjawa. Potensi pariwisata di Kabupaten Jepara terus berkembang. Hal ini terlihat dari data wisatawan yang berkunjung ke Jepara yang *trend* nya meningkat setiap tahunnya, sebagaimana Tabel 1.

Tabel 1. Daftar Pengunjung Objek Wisata di Jepara 2022-2023

No	Objek wisata	2021	2022	2023
1.	Pantai Kartini	23.375	151.335	179.257
2.	Pantai Bandengan	28.014	231.356	274.221
3.	Pulau Panjang	3.957	25.080	27.938
4.	Museum Kartini	1.152	15.312	26.747
5.	KOP	4.842	32.877	24.631
6.	Pesta Lomban	-	2.150	15.747
7.	Pungkruk	4.857	12.881	15.488
8.	Benteng Portugis	6.375	46.666	40.838
9.	Goa Tritip	3.575	9.371	7.349
10.	Pulau Mandalika	65	328	1.463
	Jumlah	76.212	527.356	613.679

Sumber: Data Badan Pusat Statistik Kabupaten Jepara (BPS)³

Pada sektor ekonomi, yang memperoleh manfaat dari pengembangan wisata adalah pengusaha oleh-oleh. Mereka yang paling mendapatkan untung dari pengembangan pariwisata ini. Pusat wisata dipenuhi dengan *souvenir* yang dibawa pulang oleh pengunjung lokal ke daerah tersebut. Melihat topografi

¹ Rola Pola Anto dkk., “Manajemen Pengembangan Pariwisata pada Dinas Kepemudaan, Olahraga dan Pariwisata Kabupaten Konawe,” *Jurnal Inovasi Penelitian* 2, no. 10 (2022).

² Nasrullah Nasrullah dkk., *Perencanaan Destinasi Pariwisata* (Yayasan Kita Menulis, 2023).

³ Badan Pusat Statistik Kabupaten Jepara, “Banyaknya Pengunjung Objek Wisata (Orang) di Kabupaten Jepara,” <https://jeparakab.bps.go.id/>.

wilayah Jepara, maka setiap destinasi wisata mempunyai ciri khasnya masing-masing dan setiap destinasi wisata mempunyai jenis oleh-oleh yang berbeda-beda. Tempat ini tidak hanya menjadi tempat wisata dan toko *souvenir* saja, tetapi juga menjadi tempat yang memberikan pengaruh besar terhadap sumber pendapatan masyarakat setempat.⁴

Souvenir seperti kaos, batik, dan cinderamata lainnya terbukti menjadi sarana yang sangat efektif untuk mempromosikan destinasi wisata. Adanya cinderamata membuat wisatawan tertarik untuk berkunjung. Cinderamata adalah sesuatu yang dibawa pulang oleh wisatawan untuk *memory* yang berhubungan dengan benda tersebut. Cinderamata bisa berarti *souvenir*, tanda mata, oleh-oleh, kenang-kenangan, atau buah tangan.⁵ Ada tiga alasan para wisatawan membeli cinderamata: 1) produknya menarik, unik, dan merupakan ikon daerah tujuan wisata, 2) kualitas atau mutu, serta 3) *packaging*-nya bagus dan menarik.

Selama acara pariwisata dan pemerintahan, penjualan oleh-oleh menjadi sangat populer. Meskipun jumlah pengunjung tidak sebanyak saat acara berlangsung, tetapi masih ada kemungkinan wisatawan akan berkunjung di luar periode acara.⁶ Oleh-oleh mampu memberikan potensi sebagai sumber pendapatan yang menguntungkan. Toko pusat oleh-oleh merupakan suatu tempat yang mengoleksi berbagai macam produk, terutama produk khas suatu daerah, yang dapat dibawa pulang oleh wisatawan sebagai oleh-oleh setelah mengunjungi daerah tersebut.⁷ Toko oleh-oleh merupakan salah satu tempat yang selalu dicari oleh wisatawan di suatu daerah yang mereka kunjungi.⁸

Mitra pertama, toko oleh-oleh “Toko Tirah” yang beralamat di Troso, Pecangaan Jepara. “Toko Tirah” menjual aneka oleh-oleh khas Jepara seperti: kacang oven, sarang madu dan kerupuk tenggiri. Selain itu, toko tersebut juga menjual aneka olahan kacang, olahan ikan, bakpia, aneka *snack*, kerupuk, pakaian, dan kaos desain Jepara. “Toko Tirah” memiliki karyawan sebanyak 2 orang dan dibantu 2 siswa magang pada saat *weekday* dan memiliki tambahan 2 pegawai tidak tetap pada saat *weekend*. Ketika toko sepi pembeli, omzet yang diperoleh “Toko Tirah” berkisar 1-2 juta per hari dan saat toko ramai pembeli, omzet yang dihasilkan dapat mencapai 5-15 juta dalam sehari.

Mitra kedua adalah toko oleh-oleh “Toko Putra Jepara 2”. Toko ini merupakan milik Hj. Nuryanti yang didirikan sejak 2013. Alamat toko pusat di Ruko Jl. Raya Jepara - Kudus, Lebuawu, Pecangaan, Kabupaten Jepara, sedangkan cabangnya ada di Pantai Bandengan, Pantai Kartini, dan Troso (rumah pribadi). “Toko Putra Jepara 2” menjual aneka oleh-oleh khas Jepara baik berupa makanan maupun

⁴ Amik Herningsih dkk., “Aplikasi Panduan Wisata dan Toko Oleh-Oleh di Provinsi Lampung Menggunakan Google Street View dan Game Engine,” *Journal of Data Science and Information Systems* 1, no. 2 (2023).

⁵ Sri Fitriya, “The Analysis of the Development of Lake Kerinci Tourism Objects on the Economic Impact of the Community in Sanggaran Agung Village, Danau Kerinci District,” *TOFEDU: The Future of Education Journal* 4, no. 7 (2025).

⁶ Roy Alan Wattimena, “Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kepuasan Wisatawan terhadap Produk Oleh-Oleh Khas Ambon,” *Jurnal Administrasi Terapan* 1 (2022).

⁷ Erna Susanti dan Dimas Perdana Oskar, “Strategi Branding dalam Membangun Ekuitas Merek UMKM (Studi Kasus: Pusat Oleh-oleh Kota Padang),” *IKRAITH-EKONOMIKA* 1, no. 2 (2018).

⁸ Agus Sulastiyono, *Manajemen Penyelenggaraan Hotel* (Alfabeta, 2011).

souvenir. Untuk oleh-oleh makanan, barang dagangan juga disuplai dari luar Jepara. "Toko Putra Jepara 2" memiliki karyawan sebanyak 15 orang, yang dibagi di toko pusat dan cabang. Jam operasional toko mulai pukul 10.00 WIB s/d 19.00 WIB atau sampai jam operasional bus/pengunjung selesai. "Toko Putra Jepara 2" dikunjungi oleh 5-7 bus dalam sehari dengan omzet rata-rata Rp5.000.000,- hingga Rp10.000.000,-. Sedangkan pada musim liburan, toko ini umumnya dikunjungi hingga 30 bus dalam sehari dengan omzet yang dihasilkan mencapai 30-50 juta.

Beberapa persoalan yang dihadapi mitra berkaitan dengan aspek administrasi. Pada aspek administrasi keuangan, "Toko Tirah" memiliki mesin kasir, akan tetapi tidak dilengkapi dengan sistem yang memadai sehingga kasir hanya berfungsi seperti kalkulator, pelabelan harga dengan label tembak, dan tidak ada pencatatan penjualan. Pemilik toko sering menghadapi kendala dalam melakukan penghitungan persediaan barang dagang, penghitungan keuntungan setiap bulan yang menghabiskan waktu. Potensi kecurangan oleh pegawai juga kerap terjadi.

Pada "Toko Putra Jepara 2", tidak tersedia mesin kasir, tetapi hanya terdapat meja besar dengan kalkulator sederhana. Hal ini sangat menyulitkan pemilik saat bertransaksi, karena harus menghitung secara manual. Kondisi ini juga rawan terhadap pencurian uang, karena uang tidak tersimpan dengan baik. Ketika pemilik berhalangan hadir, maka akan dihadapkan pada kendala dalam bertransaksi dan rawan terhadap kecurangan pegawai. Pemilik dan manajer dari kedua mitra menginginkan adanya perbaikan pada aspek administrasi keuangan agar memudahkan dalam pemantauan kinerja keuangan.

Dari sisi tampilan fisik, penataan *layout* toko kurang bagus. Dari observasi tim pengabdi, pada saat toko ramai, banyak pengunjung yang berdesakan pada satu titik sehingga menyebabkan antrean yang terlalu panjang. Hal ini menyebabkan penurunan kepuasan konsumen. Peralatan rak yang digunakan juga belum terstandarisasi. Untuk memaksimalkan keamanan, pemilik merasa perlu ada CCTV untuk memantau aktivitas konsumen dan pegawai. Pada aspek ini, pemilik dan manajer menginginkan agar pada saat ramai, tidak terjadi antrean yang panjang dan lama, namun bisa dilayani secara cepat. Sedangkan pada saat toko sepi, pramuniaga tidak hanya duduk santai saja.

Pada aspek kualitas pelayanan, manajemen toko hanya dikelola sekadarnya. Hal ini karena ketiadaan pengalaman dari pemilik toko dan manajer. Manajer merupakan keponakan dari pemilik yang sebelumnya tidak memiliki pengalaman dalam mengelola usaha pertokoan. Pada saat jam kerja, pelayan toko tidak memakai baju seragam. Dalam memberikan pelayanan kepada konsumen, pramuniaga juga terkadang kurang responsif serta kurang bagus dalam berkomunikasi. Oleh karena sedikitnya pelamar, proses perekrutan dilakukan tanpa memperhatikan kemampuan pelamar. Hal ini disebabkan sulitnya memperoleh tenaga kerja, dengan alasan lebih banyak orang yang suka bekerja di pabrik garmen.

Tujuan dari kegiatan pengabdian ini adalah untuk meningkatkan pengetahuan dan kemampuan tentang pengelolaan administrasi, keuangan, dan pelayanan bagi kedua mitra. Dengan strategi yang tepat, Toko Tirah dan Toko Putra Jepara 2 diharapkan dapat meningkatkan omzet dan berkembang lebih pesat di tengah persaingan yang ketat.

METODE PENGABDIAN

Program pengabdian ini dilaksanakan sebagai media untuk menerapkan temuan karya dosen sekaligus meningkatkan kualitas layanan toko oleh-oleh untuk meningkatkan kepuasan pelanggan dan kinerja yang pada akhirnya akan berdampak pada jumlah kunjungan wisatawan. Metode pengabdian ini menggunakan pendekatan penyuluhan yang didasarkan pada analisis situasi dan penilaian kebutuhan di lokasi kerja sama.⁹ Kedua mitra akan berperan dalam proses analisis untuk perencanaan kegiatan dan penguatan internal organisasi.

Adapun tahapan pelaksanaan dari solusi yang ditawarkan, sebagai berikut:

- a. Koordinasi dan diskusi kelompok antara tim pengabdi dengan mitra.

Langkah pertama dalam tahap ini adalah melakukan analisis situasi dan penilaian kebutuhan, yang mencakup *survey* atau observasi langsung. Analisis ini menjadi dasar dalam merancang program pelatihan yang sesuai dengan karakteristik dan kebutuhan mitra. Program yang sudah disepakati disosialisasikan secara detail meliputi penjelasan tugas, tanggung jawab, dan kewajiban masing-masing pihak.

- b. Program pembuatan (*customisasi*) sistem informasi toko.

Pada tahap ini, tim pengabdi akan menganalisis kebutuhan mitra kemudian membuat sistem informasi toko yang sesuai. Setelah sistem selesai dibuat, akan dilakukan pelatihan menggunakan sistem informasi tersebut untuk diterapkan di toko mitra.

- c. Program peningkatan kualitas pelayanan.

Program ini dimulai dengan memperbarui peralatan rak etalase, meja kasir, label *barcode*, seragam kerja, dan pembuatan SOP sehingga dapat menambah kenyamanan pelanggan dan pelayanan yang diberikan lebih memuaskan.

- d. Pemantauan dan evaluasi.

Pemantauan dan evaluasi secara berkala dilakukan untuk mengecek pengaruh program terhadap peningkatan pengetahuan dan kemampuan di bidang administrasi, keuangan, serta kualitas pelayanan. Selain itu, pemantauan jangka panjang juga membantu menemukan hambatan yang mungkin muncul setelah program berjalan, sehingga bisa diberikan solusi yang tepat untuk meningkatkan hasil program. Evaluasi dilakukan di akhir sesi kegiatan. Untuk meningkatkan kemungkinan keberhasilan kegiatan pengabdian masyarakat ini, diperlukan kerja sama dari semua anggota tim pengabdian, mulai dari survei lokasi hingga koordinasi dengan pihak terkait agar kegiatan ini berjalan dengan baik.

⁹ Lady Lady dan Ng Thian Way, "Strategi Optimalisasi Digital Marketing pada UMKM Kinta Laundry," *Al Khidma: Jurnal Pengabdian Masyarakat* 5, no. 1 (2025).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian dilakukan selama 6 bulan mulai Juni 2023-November 2023. Langkah awal yang dilakukan oleh tim pengabdi adalah survei tentang kondisi dan kebutuhan mitra. Dari hasil survei tersebut, persoalan yang dihadapi mitra berkaitan dengan aspek administrasi. Dari permasalahan tersebut, tim pengabdi memberikan solusi yaitu program perbaikan administrasi dan peningkatan pelayanan. Dalam pelaksanaan program tersebut, tentunya membutuhkan persiapan dan perencanaan sehingga kegiatan dapat berjalan dengan baik.



Gambar 1. Kondisi Mitra

Pada Gambar 1 di atas memperlihatkan kondisi administrasi keuangan mitra tanpa mesin kasir yang terintegrasi dengan sistem. Kasir hanya menghitung dengan kalkulator sederhana dan tidak melakukan pencatatan penjualan. Kedua mitra juga sering menghadapi kendala dalam melakukan penghitungan persediaan barang dagang, penghitungan keuntungan setiap bulan, dan bahkan potensi kecurangan oleh pegawai. Dari permasalahan tersebut, dibutuhkan pengolahan data yang lebih cepat, tepat, dan akurat. Mengolah data dalam jumlah yang banyak membutuhkan alat khusus agar bisa dikelola dengan baik. Karena itu, komputer menjadi pilihan yang tepat dari berbagai aspek, seperti kecepatan, ketelitian, dan akurasinya. Dengan bantuan perangkat lunak yang mendukung, komputer dapat bekerja secara efisien.¹⁰ Oleh karena itu, tim pengabdi memberikan solusi untuk melakukan pembuatan (*customisasi*) sistem informasi toko.

Pengelolaan administrasi adalah suatu kewajiban yang harus dilakukan demi tercapainya sebuah tujuan dengan baik dan terstruktur.¹¹ Program pendampingan pertama untuk permasalahan administrasi mitra adalah pembuatan sistem informasi toko yang terpadu, dengan tujuan meningkatkan efisiensi kerja dan ketepatan data dalam mengelola toko. Sistem informasi adalah kumpulan subsistem yang lengkap,

¹⁰ Hisbikal Haqqi Muflihin dkk., “Perancangan Sistem Informasi Inventory pada Toko Rosadah,” *Bianglala Informatika* 8, no. 2 (2020), <https://doi.org/10.31294/bi.v8i2.8712>.

¹¹ Musyrapah Musyrapah dkk., “Pendampingan Tata Kelola Administarasi Personalia di SMK Karsa Mulia Kota Palangka Raya,” *Al Khidma: Jurnal Pengabdian Masyarakat* 2, no. 1 (2022).

teratur, dan terpadu secara logis, yang mampu mengubah data menjadi informasi melalui berbagai cara untuk meningkatkan produktivitas.¹² Langkah pertama adalah menganalisis kebutuhan dan merancang sistem agar sesuai dengan ciri khas toko mitra. Selanjutnya, tim pengabdi mengidentifikasi dan menyusun *database* produk secara rinci sebagai dasar informasi. Berdasarkan rancangan tersebut, dibuat *software* yang disesuaikan dengan kebutuhan mitra. Sistem yang telah selesai kemudian diterapkan di kedua mitra. Penerapan sistem informasi dilakukan agar dapat meningkatkan pelayanan kepada pelanggan, memudahkan dalam mendapatkan informasi, meminimalkan terjadinya kesalahan saat meng data, serta memperluas jangkauan pemasaran.¹³ Untuk memastikan sistem bisa digunakan dengan baik, dilakukan pelatihan bagi staf dan manajemen toko, serta diberikan bantuan secara berkala agar semua pihak bisa menggunakan sistem tersebut secara mandiri dan efektif.

Dari sisi tampilan fisik, penataan *layout* toko kurang bagus. Peralatan rak yang digunakan juga belum terstandarisasi. Pada saat toko ramai, banyak pengunjung yang berdesakan pada satu titik sehingga menyebabkan antrean yang terlalu panjang. Tujuan utama perencanaan dan pengelolaan *layout* toko adalah mengatur ruang kerja dan semua area komersial yang terkait dengan operasi layanan dengan cara yang paling menguntungkan, aman, dan nyaman untuk meningkatkan kenyamanan dan minat pelanggan.¹⁴ Penampilan toko ini mencakup desain dan tata letak toko dan staf, yang jika diatur dengan baik, membuat operasi layanan lebih efektif dan efisien.¹⁵ *Lay out* produk yang tepat serta seimbang dan variasi barang yang lengkap dapat memenuhi keinginan konsumen, sehingga berpengaruh pada minat mereka untuk membeli.¹⁶ Cara ini sangat efektif dalam mengenalkan produk baru, memberikan rasa nyaman saat berbelanja, dan membantu konsumen menemukan barang yang dicari.¹⁷ Menyediakan tata letak yang nyaman adalah salah satu cara yang digunakan perusahaan untuk meningkatkan loyalitas pelanggan.¹⁸

¹² Nia Kurniati, *Implementasi Pengaplikasian Point of Sales (POS) untuk Pengelolaan Sistem Informasi pada Toko Nurfalah Kabupaten Lombok Timur*, 1, no. 3 (2021).

¹³ Fajar Annas Susanto dkk., “Sistem Informasi Penjualan Pewangi Pakaian Berbasis Website di Toko Parfum Rika Utami Bangil,” *Remik* 6, no. 3 (2022), <https://doi.org/10.33395/remik.v6i3.11559>.

¹⁴ Latifa Nur Sholekhah dkk., “Perancangan Tata Letak Fasilitas Menggunakan Metode Blocplan ‘Studi Kasus Toko Oleh-Oleh Surabaya Honest,’” *Jurnal Ilmiah Teknik dan Manajemen Industri* 2, no. 2 (2022).

¹⁵ Pendi Rusman, “Penggunaan Metode Algoritma Blocplan Untuk Merancang Ulang Tata Letak pada Lantai Produksi di PT. Pilar Cakrawala,” *Industry Xplore* 7 (September 2022), <https://doi.org/10.36805/teknikindustri.v7i2.2767>.

¹⁶ Rumi Facey dkk., “Pengaruh Tata Letak Produk Terhadap Keputusan Pembelian pada Minimarket Alfamidi Depok Lima Desa Poka Kecamatan Kota Ambon,” *Jurnal Media Ekonomi (JURMEK)* 29, no. 2 (2024).

¹⁷ Emi Yuliana dkk., “Pengaruh Layout dan Harga terhadap Minat Beli Konsumen dimediasi Kualitas Produk pada Toko Serba 35 Ribu di Kecamatan Manggelewa,” *EKOMA: Jurnal Ekonomi, Manajemen, Akuntansi* 4, no. 4 (2025): 7200–7222.

¹⁸ Daniela Mariboto dkk., “Perancangan Ulang Tata Letak untuk Pengoptimisasian Ruang pada Toko Ritel RDSP Bogor,” *Jurnal Teknologi dan Manajemen Industri Terapan* 2, no. 2 (2023), <https://doi.org/10.55826/tmit.v2i2.161>.



Gambar 2. Pemberian Bantuan Meja Kasir

Dalam mengatasi permasalahan *lay out* toko, tim pengabdi memberikan bantuan rak etalase dan meja kasir untuk kedua mitra. Peralatan kasir menggunakan sistem *Point of Sales* (POS) yang terintegrasi, lengkap dengan *printer barcode* untuk mencetak label harga yang rapi dan profesional. Manfaat menggunakan sistem POS bagi sebuah toko salah satunya adalah mengelola transaksi, mengurangi biaya, serta meningkatkan pendapatan yang dihasilkan dari produk atau pelayanan mereka.¹⁹ Penggunaan label harga *barcode* mempercepat proses belanja dan mengurangi antrean, karena kasir bisa memindai barang dengan mudah, sekaligus mengelola stok barang secara langsung untuk memastikan produk yang disukai pelanggan selalu ada.

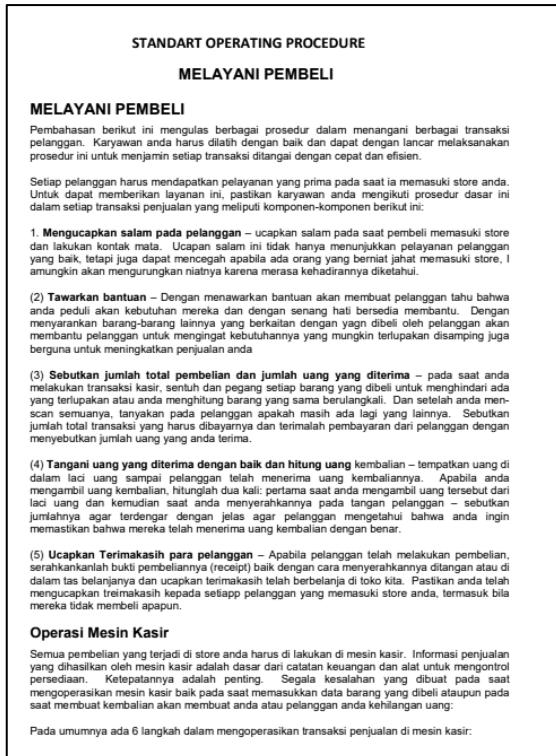


Gambar 3. Pemberian Bantuan Seragam Kerja

Tim pengabdi juga memberikan bantuan berupa seragam kerja. Umumnya seragam adalah bagian penting dalam membangun identitas merek dari sebuah perusahaan. Seragam bisa memberikan dampak

¹⁹ Muhammad Galang Ramadhan, “Perancangan Sistem Informasi POS (Point of Sales) Berbasis Web dengan Menggunakan Framework Codeigniter pada Pasar Swalayan,” *Electrician* 14, no. 3 (2020), <https://doi.org/10.23960/elc.v14n3.2155>.

positif bagi orang yang memakainya, seperti meningkatkan karisma, kepercayaan diri, dan kemampuan.²⁰ Selain itu, sebagai bentuk identitas dan kemudahan kerja, diperkenalkan seragam kerja baru dengan nuansa etnik modern, menciptakan kesan rapi, bersih, dan mudah dikenali, sekaligus membantu membangun citra merek yang lebih kuat dan memiliki karakter khas di mata para pembeli.



Gambar 4. Salah Satu Contoh SOP (SOP Melayani Pembeli)

Pada permasalahan kualitas pelayanan, perlu diterapkan SOP untuk menjaga operasional tetap teratur dan layanan tetap konsisten. Setiap perusahaan perlu memiliki SOP agar membantu karyawan dalam melakukan tugasnya dan juga memudahkan pemilik bisnis dalam mengambil keputusan serta merancang program perusahaan mereka.²¹ SOP adalah pedoman yang berisi langkah-langkah, prosedur, dan tahapan yang harus diikuti dalam sebuah perusahaan. SOP ini digunakan agar setiap keputusan, tindakan, atau penggunaan fasilitas pemrosesan dalam organisasi tersebut dapat berjalan dengan efektif, konsisten, standar, dan terstruktur.²² Penerapan SOP berlaku untuk semua jenis perusahaan, termasuk usaha pertokoan. Penyusunan SOP dimulai dengan menggali informasi di masing-masing mitra, melakukan

²⁰ Nela Widiastuti, "Seragam Kerja sebagai Corporate Identity dalam Meningkatkan Sikap Kerja Karyawan Radio Rase FM," *Jurnal RASI* 3, no. 1 (2021), <https://doi.org/10.52496/rasi.v3i1.121>.

²¹ Sri Suryani dkk., "Pembuatan Standard Operating Procedure (SOP) Pendaftaran, Perawatan dan Penataan, serta Alur Kerja pada Display Produk Umkm di Rumah Bumn Bandung," *Applied Business and Administration Journal* 2, no. 3 (2023), <https://doi.org/10.62201/abaj.v2i3.57>.

²² Dian Irma Aprianti dan Dea Athika Maharani, "Sosialisasi Standarisasi Mutu dan Pembuatan SOP (Standard Operating Procedure) pada XS Mart Samarinda," *Jurnal Dharmagama: Jurnal Pengabdian Masyarakat* 1, no. 1 (2023).

koordinasi, mengidentifikasi kebutuhan mitra, dan mengidentifikasi alur kerja yang ada di mitra. Setelah berdiskusi dengan kedua mitra, SOP yang dihasilkan adalah sebagai berikut:

1. SOP Melayani Pembeli
2. SOP Jam Operasi Toko
3. SOP Pembukaan dan Penutupan *Shift*
4. SOP - *Voiding A Transaction*
5. SOP Pembayaran *Supplier*
6. SOP Penerimaan Barang
7. SOP Penjualan
8. SOP Penjualan Manual
9. SOP Penanganan Hasil Penjualan
10. SOP Penempatan Barang
11. SOP - *Display Technique*

Dengan memantau secara cermat, tim pengabdi memastikan bahwa pendamping berjalan sesuai rencana serta mampu mengenali masalah yang mungkin muncul. Evaluasi perkembangan memberikan gambaran jelas tentang sejauh mana mitra telah mencapai perubahan dan meningkatkan kemampuannya dalam hal administrasi. Dengan memantau perkembangan, mengidentifikasi hambatan, serta memberikan masukan yang konstruktif, tim pengabdi dapat membantu mitra terus berkembang dan meningkatkan bisnis mereka. Selain itu, pendampingan terkait sistem informasi toko perlu terus dilakukan secara berkelanjutan hingga mitra mampu melakukannya secara mandiri.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil pemantauan dan evaluasi tim pengabdi, program “Pendampingan Pengusaha Toko Oleh-Oleh Makanan dan *Souvenir Khas Jepara*” dapat terlaksana dengan baik. Program pendampingan ini sangat bermanfaat bagi kedua mitra. Mitra program dapat menggunakan peralatan yang disediakan untuk mencatat transaksi pembelian dan penjualan dengan benar. Manfaat dari program pendampingan ini adalah: 1) Menyediakan sistem informasi yang cepat dan akurat untuk memenuhi kebutuhan pemilik dan pengelola dalam menentukan langkah strategis pengembangan usaha mitranya; 2) Kecepatan transaksi di kedua toko mitra terjamin sehingga dapat meningkatkan omzet, dan 3) Peningkatan layanan kepada pembeli yang bertransaksi. Mitra akan diberikan saran tentang penerapan program pendampingan ini untuk memastikan mereka tidak hanya menerapkan SOP dengan benar selama pendampingan tetapi juga terus meningkatkan proses yang diterapkan.

DAFTAR PUSTAKA

- Annas Susanto, Fajar, Teguh Herlambang, Maulana Bayu, dan Firman Yudianto. "Sistem Informasi Penjualan Pewangi Pakaian Berbasis Website di Toko Parfum Rika Utami Bangil." *Remik* 6, no. 3 (2022). <https://doi.org/10.33395/remik.v6i3.11559>.
- Anto, Rola Pola, Sitti Rahmatyah, Eviyanti Eviyanti, dan Risman Togala. "Manajemen Pengembangan Pariwisata pada Dinas Kepemudaan, Olahraga dan Pariwisata Kabupaten Konawe." *Jurnal Inovasi Penelitian* 2, no. 10 (2022).
- Aprianti, Dian Irma, dan Dea Athika Maharani. "Sosialisasi Standarisasi Mutu dan Pembuatan SOP (Standard Operating Procedure) pada XS Mart Samarinda." *Jurnal Dharmagama: Jurnal Pengabdian Masyarakat* 1, no. 1 (2023).
- Badan Pusat Statistik Kabupaten Jepara. "Banyaknya Pengunjung Objek Wisata (Orang) di Kabupaten Jepara." <https://jeparakab.bps.go.id/>.
- Facey, Rumi, Geradin Rehatta, dan Francisca R Sinay. "Pengaruh Tata Letak Produk Terhadap Keputusan Pembelian pada Minimarket Alfamidi Depok Lima Desa Poka Kecamatan Kota Ambon." *Jurnal Media Ekonomi (JURMEK)* 29, no. 2 (2024).
- Fitriya, Sri. "The Analysis of the Development of Lake Kerinci Tourism Objects on the Economic Impact of the Community in Sanggaran Agung Village, Danau Kerinci District." *TOFEDU: The Future of Education Journal* 4, no. 7 (2025).
- Herningsih, Amik, A Ferico Octaviansyah Pasaribu, dan Yuri Rahmanto. "Aplikasi Panduan Wisata dan Toko Oleh-Oleh di Provinsi Lampung Menggunakan Google Street View dan Game Engine." *Journal of Data Science and Information Systems* 1, no. 2 (2023).
- Kurniati, Nia, dan Nasruddin Nasruddin. "Implementasi Pengaplikasian Point of Sales (POS) untuk Pengelolaan Sistem Informasi pada Toko Nurfa'lah Kabupaten Lombok Timur." *Nusantara Hasana Journal* 1, no. 3 (2021).
- Lady, Lady, dan Ng Thian Way. "Strategi Optimalisasi Digital Marketing pada UMKM Kinta Laundry." *Al Khidma: Jurnal Pengabdian Masyarakat* 5, no. 1 (2025).
- Mariboto, Daniela, Syahrani Anisyah, Raihan Khalis Azhar, dkk. "Perancangan Ulang Tata Letak untuk Pengoptimalisasian Ruang pada Toko Ritel RDSP Bogor." *Jurnal Teknologi dan Manajemen Industri Terapan* 2, no. 2 (2023). <https://doi.org/10.55826/tmit.v2i2.161>.
- Muflihin, Hisbikal Haqqi, Harry Dhika, dan Santy Handayani. "Perancangan Sistem Informasi Inventory pada Toko Rosadah." *Bianglala Informatika* 8, no. 2 (2020). <https://doi.org/10.31294/bi.v8i2.8712>.
- Muhammad Galang Ramadhan. "Perancangan Sistem Informasi POS (Point of Sales) Berbasis Web dengan Menggunakan Framework Codeigniter pada Pasar Swalayan." *Electrician* 14, no. 3 (2020). <https://doi.org/10.23960/elc.v14n3.2155>.
- Musyrapah, Musyrapah, Khadijah Khadijah, Nurfitria Octavia, dan Aulia Afifa. "Pendampingan Tata Kelola Administarasi Personalia di SMK Karsa Mulia Kota Palangka Raya." *Al Khidma: Jurnal Pengabdian Masyarakat* 2, no. 1 (2022).
- Nasrullah, Nasrullah, Muji Listyo Widodo, Erni Yuniarti, dkk. *Perencanaan Destinasi Pariwisata.* Yayasan Kita Menulis, 2023.
- Rusman, Pendi. "Penggunaan Metode Algoritma Blocplan untuk Merancang Ulang Tata Letak pada Lantai Produksi di PT Pilar Cakrawala." *Industry Xplore* 7 (September 2022). <https://doi.org/10.36805/teknikindustri.v7i2.2767>.
- Sholekhah, Latifa Nur, Alif Rizki Rahardian, Diah Anisa Permata Sari, Dimas Qhoirul Huda, Rizal Qoiron, dan Evi Yuliawati. "Perancangan Tata Letak Fasilitas Menggunakan Metode Blocplan 'Studi Kasus Toko Oleh-Oleh Surabaya Honest.'" *Jurnal Ilmiah Teknik dan Manajemen Industri* 2, no. 2 (2022).
- Sulastiyono, Agus. *Manajemen Penyelenggaraan Hotel.* Alfabeta, 2011.

- Suryani, Sri, Sri Surjani Tjahjawati, dan Tangguh Dwi Pramono. "Pembuatan Standard Operating Procedure (SOP) Pendaftaran, Perawatan dan Penataan, serta Alur Kerja pada Display Produk UMKM di Rumah BUMN Bandung." *Applied Business and Administration Journal* 2, no. 3 (2023). <https://doi.org/10.62201/abaj.v2i3.57>.
- Susanti, Erna, dan Dimas Perdana Oskar. "Strategi Branding dalam Membangun Ekuitas Merek UMKM (Studi Kasus: Pusat Oleh-Oleh Kota Padang)." *IKRAITH-EKONOMIKA* 1, no. 2 (2018).
- Wattimena, Roy Alan. "Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kepuasan Wisatawan terhadap Produk Oleh-Oleh Khas Ambon." *Jurnal Administrasi Terapan* 1 (2022).
- Widiastuti, Nela. "Seragam Kerja sebagai Corporate Identity dalam Meningkatkan Sikap Kerja Karyawan Radio Rase FM." *Jurnal RASI* 3, no. 1 (2021). <https://doi.org/10.52496/rasi.v3i1.121>.
- Yuliana, Emi, Yeye Suhaety, dan Dian Urna Fasihat. "Pengaruh Layout dan Harga terhadap Minat Beli Konsumen dimediasi Kualitas Produk pada Toko Serba 35 Ribu di Kecamatan Manggelewa." *EKOma: Jurnal Ekonomi, Manajemen, Akuntansi* 4, no. 4 (2025).