

Implementasi point of sales Toko Merry

Fikri Nuralamsyah

sistem informasi, Fakultas Teknik & Ilmu Komputer, Universitas Islam Indragiri

*e-mail: merrystore88@gmail.com¹

Abstrak

Penelitian ini membahas tentang Perancangan Aplikasi Point Of Sales pada Toko Cahaya Purnama Soppeng. Penelitian ini bertujuan mengimplementasikan Perancangan Aplikasi Point Of Sales pada Toko Merry. Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian Kualitatif. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah Observasi, Wawancara dan Studi Pustaka serta metode pengembangan sistem menggunakan siklus hidup pengembangan sistem dengan model waterfall. Berdasarkan hasil analisis dan implementasi Aplikasi Point Of Sales pada Toko MerryS dengan Metode Siklus Hidup Pengembangan Sistem dapat memudahkan pihak toko dalam mengelola transaksi penjualan seperti pendataan barang, pendataan transaksi penjualan, dan pembuatan laporan..

Kata kunci: POS Toko Merry E-commers

Abstract

This research discusses the design of the Point of Sales Application at Cahaya Purnama Soppeng Store. This research aims to implement Point Of Sales Application Design at Merry Stores. The type of research used is qualitative research. The data collection techniques used in this research are observation, interviews and literature study and the system development method uses the system development life cycle with the waterfall model. Based on the results of the analysis and implementation of the Point of Sales Application at the MerryS Store using the System Development Life Cycle Method, it can make it easier for stores to manage sales transactions such as goods data collection, sales transaction data collection, and making reports.

Keywords: POS Merry Store E-commers

1. PENDAHULUAN

Seiring dengan perkembangan teknologi dan tuntutan pasar yang semakin kompetitif, peran sistem Point of Sales (POS) menjadi sangat vital dalam mendukung efisiensi dan efektivitas operasional bisnis, terutama pada skala usaha ritel. Toko Merry sebagai entitas bisnis yang bergerak di sektor ritel juga tidak terlepas dari tantangan ini. Oleh karena itu, implementasi sistem POS menjadi suatu langkah strategis untuk meningkatkan kinerja operasional dan memenuhi kebutuhan pelanggan dengan lebih baik

Toko Merry, sebagai bagian dari industri ritel, menghadapi berbagai dinamika pasar dan perubahan perilaku konsumen. Dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat, diperlukan suatu solusi teknologi yang mampu memberikan kecepatan, ketepatan, dan akurasi dalam proses transaksi bisnis. Dengan memahami dinamika tersebut, implementasi sistem Point of Sales diharapkan dapat menjadi solusi terintegrasi yang mampu meningkatkan produktivitas dan memberikan pengalaman belanja yang lebih baik bagi pelanggan.

Dalam konteks implementasi sistem POS di Toko Merry, beberapa permasalahan mendasar muncul, antara lain:

- Bagaimana efisiensi operasional dapat ditingkatkan melalui penggunaan sistem POS?
- Apa saja kendala yang mungkin dihadapi selama proses implementasi?
- Bagaimana sistem ini dapat disesuaikan dengan kebutuhan khusus dan skala bisnis Toko.

Dengan merumuskan masalah ini, diharapkan dapat ditemukan solusi yang tepat dan relevan untuk meningkatkan kinerja operasional toko secara keseluruhan[1]

Perkembangan dunia bisnis yang semakin pesat dan persaingan usaha yang kian ketat mendorong perusahaan untuk selalu berusaha meningkatkan kualitas produk dan pelayanan kepada konsumen, agar bisa tetap bertahan bahkan dapat memenangkan persaingan usaha[2]

Pemilik membutuhkan sebuah aplikasi yang dapat membantu pekerjaan di toko project salfa, seperti pendataan barang, pemesanan barang atau jasa, penjualan barang berbasis point of sale serta pencatatan pengeluaran yang berkaitan dengan operasional dan modal sehingga setiap bulan dapat dilaporkan pendapatan kotor, pendapatan bersih serta jumlah pengeluaran[3]

Promosi merupakan salah satu strategi pemasaran dimana pada aktivitasnya berusaha membujuk, mempengaruhi, dan memberikan informasi agar bersedia membeli, menerima dan setia kepada produk dan jasa yang diberikan. Adanya personal selling merupakan komunikasi dengan menggunakan tatap muka sedangkan bauran promosi yang lain lebih bersifat massal dan non individu. Personal selling merupakan cara yang tepat untuk diterapkan oleh perusahaan mengingat personal selling menggunakan komunikasi langsung yang memungkinkan adanya komunikasi dua arah antara tenaga penjual dengan calon konsumen sehingga penjual harus aktif mendatangi calon konsumen untuk menawarkan produk[4].

METODE

Dalam merealisasikan implementasi sistem Point of Sales (POS) di Toko Merry, diperlukan suatu metode yang terstruktur dan terukur. Berikut adalah langkah-langkah yang akan diambil untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan:

1. Inventarisasi Kebutuhan Spesifik Toko Merry
2. Analisis Ketersediaan Sumber Daya
3. Pemilihan Sistem POS yang Sesuai
4. Penyusunan Rencana Implementasi
5. Pelatihan Karyawan

2. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Implementasi:

1. Peningkatan Efisiensi Operasional.
2. Akurasi dan Kecepatan Transaksi.
3. Peningkatan Pelayanan Pelanggan.
4. Integrasi yang Sukses dengan Infrastruktur yang Ada.
5. Peningkatan Pengelolaan Stok.

Pembahasan:

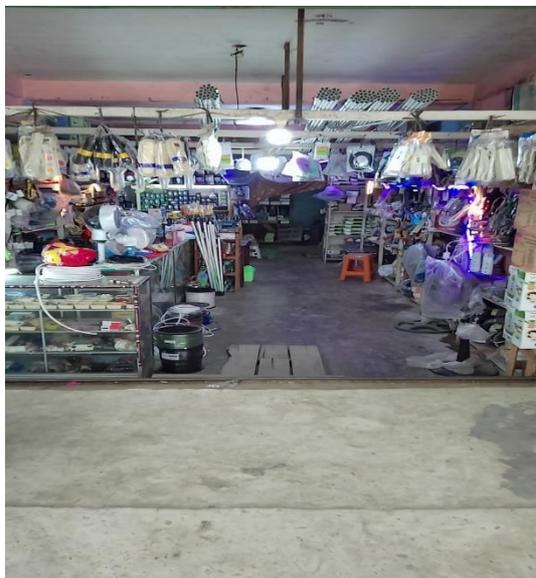
1. Tantangan dan Hambatan yang Diatasi.
2. Dampak pada Produktivitas Karyawan.
3. Manfaat Finansial yang Terukur.
4. Umpan Balik Pelanggan.
5. Pemeliharaan dan Perbaikan Berkelanjutan.

Dengan kesuksesan implementasi sistem POS di Toko Merry, dapat disimpulkan bahwa langkah-langkah yang diambil telah memberikan dampak positif secara keseluruhan, meningkatkan efisiensi operasional dan memberikan nilai tambah signifikan pada pengalaman pelanggan. Perencanaan yang matang dan keterlibatan aktif semua pihak terbukti kunci dalam mencapai hasil yang memuaskan.

Tabel dan Gambar

Gambar di bawah ini adalah keadaan lokasi Toko merry yang beralamat jl.abdul manaf.

Gambar 1. Dalam Toko merry



Gambar 2. Depan Toko merry



4. KESIMPULAN

Dengan kesimpulan ini, dapat disimpulkan bahwa implementasi POS di Toko Merry tidak hanya memenuhi tujuan yang ditetapkan tetapi juga membawa dampak positif secara menyeluruh. Kesuksesan implementasi ini mencerminkan kolaborasi yang baik antar tim, kesungguhan manajemen dalam menghadapi perubahan, dan adaptabilitas organisasi dalam mengintegrasikan teknologi baru untuk meningkatkan kinerja bisnis.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] J. Jean and V. Sengka, "PERANCANGAN SISTEM INFORMASI POINT OF SALES." [Online]. Available: <https://www.researchgate.net/publication/359402498>
- [2] S. Suprianto, M. Fadlan, and D. Prayogi, "PERANCANGAN APLIKASI POINT OF SALE BERBASIS WEB PADA TOKO PROJECT SALFA TARAKAN," *Sebatik*, vol. 25, no. 2, pp. 624–631, Dec. 2021, doi: 10.46984/sebatik.v25i2.1519.
- [3] S. Suprianto, M. Fadlan, and D. Prayogi, "PERANCANGAN APLIKASI POINT OF SALE BERBASIS WEB PADA TOKO PROJECT SALFA TARAKAN," *Sebatik*, vol. 25, no. 2, pp. 624–631, Dec. 2021, doi: 10.46984/sebatik.v25i2.1519.
- [4] M. Fareza, D. Achmad, F. Dh, and E. Yulianto, "PENERAPAN PERSONAL SELLING (PENJUALAN PRIBADI) UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN (Studi pada PT Adira Quantum Multifinance Point of Sales (POS) Dieng Computer Square Malang)," 2014.