

## IMPLEMENTASI POIN OF SALE PADA WEBSITE JASA PRINT ID DI KOTA TEMBILAHAN

**Agung Pratama Wiranata**

Program Studi Sistem Informasi, Fakultas Teknik dan Ilmu Komputer

Universitas Islam Indragiri

Email: [agung212wi@gmail.com](mailto:agung212wi@gmail.com)

### **Abstrak**

Jasa print, sebagai layanan yang menyediakan kemampuan pencetakan berbagai dokumen dan materi visual, memainkan peran krusial dalam mendukung kebutuhan cetak masyarakat modern. Dalam era digitalisasi yang terus berkembang, transformasi bisnis menjadi suatu keharusan untuk menjawab tuntutan pasar. Salah satu langkah penting dalam hal ini adalah mengadopsi teknologi Point of Sale (POS) ke dalam operasional bisnis. Penelitian ini membahas implementasi sistem POS pada website penyedia jasa print ID di Kota Tembilahan. Metode penelitian yang digunakan adalah studi kasus dengan fokus pada kebutuhan khusus bisnis cetak ID di kota tersebut. Sistem POS yang diintegrasikan pada website ini dirancang untuk meningkatkan efisiensi, meningkatkan pengelolaan stok, dan memberikan pengalaman pelanggan yang lebih baik. Dalam pengembangan sistem, pertama-tama dilakukan analisis kebutuhan bisnis dengan melibatkan pemilik bisnis dan pengguna akhir. Kemudian, dilakukan desain sistem yang mempertimbangkan fitur-fitur khusus seperti manajemen inventaris, pemrosesan pembayaran, dan pelacakan pesanan. Implementasi dilakukan dengan menggunakan teknologi web terkini dan menyesuaikan dengan kebutuhan lokal. Hasil implementasi ini diharapkan dapat meningkatkan efisiensi operasional jasa print ID di Kota Tembilahan, mengurangi kesalahan dalam manajemen inventaris, dan meningkatkan kepuasan pelanggan melalui pengalaman berbelanja yang lebih lancar. Diharapkan pula bahwa penelitian ini dapat memberikan kontribusi terhadap pemahaman dan penerapan sistem POS pada skala bisnis kecil dan menengah di sektor jasa.

**Kata Kunci:** : Point of Sale, Website, Jasa Print ID, Kota Tembilahan, Sistem Informasi, Efisiensi Bisnis.

### **Abstract**

*Jasa print, sebagai layanan yang menyediakan kemampuan pencetakan berbagai dokumen dan materi visual, memainkan peran krusial dalam mendukung kebutuhan cetak masyarakat modern. Dalam era digitalisasi yang terus berkembang, transformasi bisnis menjadi suatu keharusan untuk menjawab kebutuhan pasar. Salah satu langkah penting dalam hal ini adalah mengadopsi teknologi Point of Sale (POS) ke dalam operasional bisnis. Penelitian ini membahas implementasi sistem POS pada website penyedia jasa print ID di Kota Tembilahan. Metode penelitian yang digunakan adalah studi kasus dengan fokus pada kebutuhan khusus bisnis cetak ID di kota tersebut. Sistem POS yang terintegrasi pada website ini dirancang untuk meningkatkan efisiensi, meningkatkan pengelolaan stok, dan memberikan pengalaman pelanggan yang lebih baik. Dalam pengembangan sistem, pertama-tama dilakukan analisis kebutuhan bisnis dengan melibatkan pemilik bisnis dan pengguna akhir. Kemudian dilakukan desain sistem yang mempertimbangkan fitur-fitur khusus seperti manajemen inventaris, penyimpanan pembayaran, dan pelacakan pesanan. Implementasi dilakukan dengan menggunakan teknologi web terkini dan menyesuaikan dengan kebutuhan lokal. Hasil implementasi ini diharapkan dapat meningkatkan efisiensi operasional jasa print ID di Kota Tembilahan, mengurangi kesalahan dalam manajemen inventaris, dan meningkatkan kepuasan pelanggan melalui pengalaman berbelanja yang lebih lancar. Diharapkan pula bahwa penelitian ini dapat memberikan kontribusi terhadap pemahaman dan penerapan sistem POS pada skala bisnis kecil dan menengah di sektor jasa.*

**Keywords:** *Point of Sale, Website, ID Printing Services, Tembilahan City, Information Systems, Business Efficiency.*

## 1. PENDAHULUAN

Jasa Print Id adalah toko yang melayani cetak sebuah dokumen, makalah, proposal, dokumen, skripsi dan lain sejenisnya. menjual beberapa perlengkapan untuk ngeprint, Jasa Print Id merupakan salah satu jasa cetak yang ada di tembilahan yang beralamat di Jln. Mandala Gg. Akasia Target pasar dari Jasa Print Id ini yaitu kaum remaja seperti mahasiswa dan siswa. Perumusan masalah terfokus pada rendahnya adopsi teknologi di kalangan jasa cetak, yang membatasi potensi pertumbuhan mereka. Oleh karena itu, tujuan kegiatan ini adalah mengimplementasikan sistem POS untuk meningkatkan efisiensi transaksi penjualan dan manajemen inventaris di Jasa Print Id.

Sistem ini dibuat menggunakan metode waterfall sebagai pengalokasian data, sistem ini berupa informasi mengenai jual beli print, fotocopy, serta perlengkapan tulis kantor dan bahasa pemrograman yang dipakai adalah ASP[1].

Printing adalah proses mencetak dokumen dari soft printing ke bentuk cetak dengan menggunakan media kertas. Tujuan pencetakan biasanya digunakan sebagai bukti laporan, tugas, karangan, atau surat yang digunakan untuk tujuan tertentu. Print online ialah sesuatu wujud penawaran jasa yang berperan buat mencetak dokumen secara online, dimana pelanggan mengirimkan file ataupun dokumen kepada pegawai yang nantinya dokumen tersebut hendak dicetak sesuai dengan kemauan pelanggan, sehingga pelanggan tidak butuh mengantre buat mencetak dokumen cuma tinggal datang saja ke toko buat mengambil pesanan yang telah dicetak[2].

Likert Scale merupakan suatu psychometric scale umum yang dipakai dalam kuesioner, dan paling sering dipakai dalam riset berbentuk survey. Ketika menjawab question pada skala Likert, narasumber dapat memilih tingkat jawabannya dari sebuah tanya dengan mengisi satu dari beberapa jawaban yang tersedia[3].

Usaha mikro memiliki kesulitan dalam mengadopsi aplikasi POS yang sudah ada. Salah satu kesulitannya yaitu untuk membayar biaya langganan pada aplikasi tersebut. Karena usaha mikro memiliki keterbatasan seperti modal usaha, sumber daya manusia yang sedikit dan volume transaksi yang masih kecil[4].

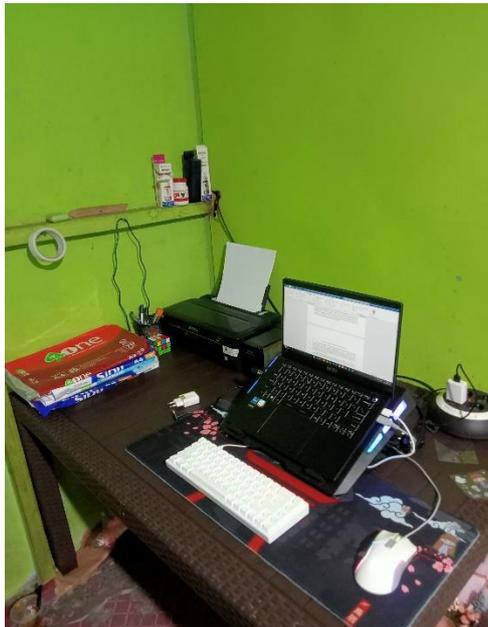
## 2. METODE

Lokasi pengabdian ini dilaksanakan di Toko Jasa Print Id Tembilahan. Toko ini beralamat di Jln. Mandala Gg. akasia , Tembilahan, Indragiri Hilir, Riau. Pengabdian ini dilaksanakan pada bulan Desember 2023.

Pada tahap awal pengabdian ini, dilakukan pengumpulan data melalui beberapa metode. Pertama, melalui wawancara dengan pemilik Jasa Print Id, di mana penulis melakukan tanya jawab langsung untuk mendapatkan wawasan mendalam terkait operasional dan kebutuhan toko. Kedua, metode pengumpulan data melalui pengamatan langsung di Toko Jasa Print Id, memungkinkan penulis untuk merasakan dan mencatat aspek-aspek praktis yang mungkin tidak terungkap melalui wawancara. Selanjutnya, studi pustaka digunakan untuk mendapatkan data teoritis yang mendukung analisis dan pengembangan selanjutnya. Penulis membaca buku-buku, makalah, dan referensi terkait untuk memperoleh pemahaman mendalam tentang isu-isu yang terkait dengan pengembangan aplikasi Point of Sale (POS). Tahap analisis berfokus pada evaluasi

data yang telah terkumpul. Penulis menganalisis kebutuhan yang diidentifikasi selama pengumpulan data untuk membentuk dasar pengembangan aplikasi. Hal ini melibatkan pemahaman mendalam tentang proses operasional Toko Jasa Print Id. Pada tahap pengembangan, aplikasi POS dikembangkan berdasarkan hasil analisis sebelumnya. Fitur-fitur yang dirancang secara khusus untuk memenuhi kebutuhan toko di implementasikan dalam aplikasi.

Setelah pengembangan selesai, tahap pengujian aplikasi dilakukan secara menyeluruh. Hasil testing yang sukses akan diikuti oleh implementasi aplikasi di Toko Jasa Print Id. Proses ini melibatkan pelatihan untuk pemilik toko agar dapat mengoperasikan aplikasi dengan lancar. Secara keseluruhan, pendekatan ini bertujuan untuk menciptakan solusi aplikasi POS yang sesuai dengan kebutuhan unik dan kondisi toko.



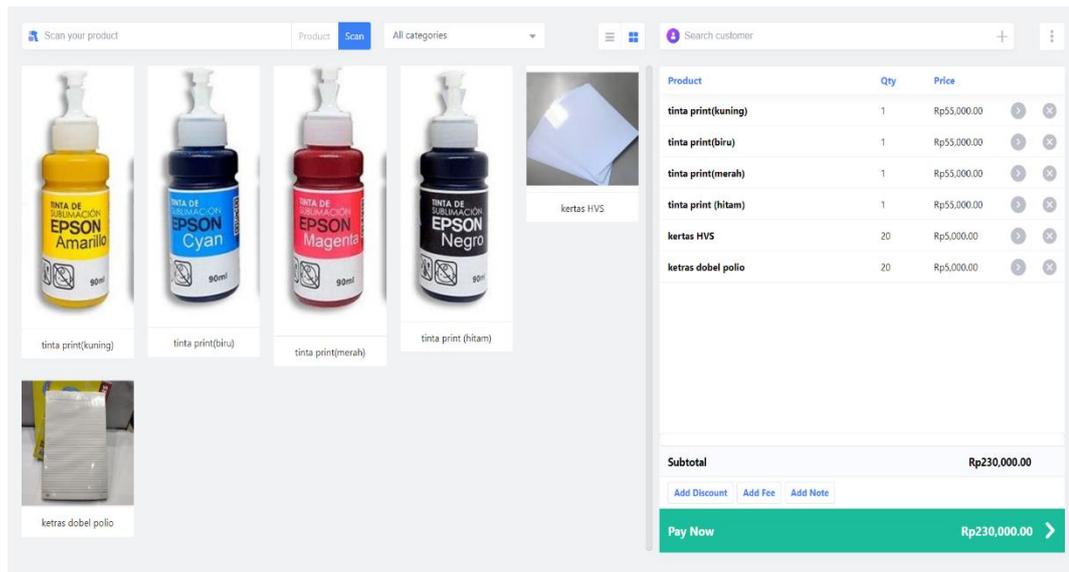
*Gambar 2.2 kondisi toko Jasa Print Id*

### **3. HASIL DAN PEMBAHASAN**

Sistem Point of Sale (POS) yang diimplementasikan pada Jasa Print Id mencakup sejumlah jasa yang dirancang untuk memudahkan proses transaksi dan manajemen toko. Berikut adalah penjelasan mengenai beberapa menu utama yang ada pada sistem POS ini :

1. Menu Point of Sale(POS)

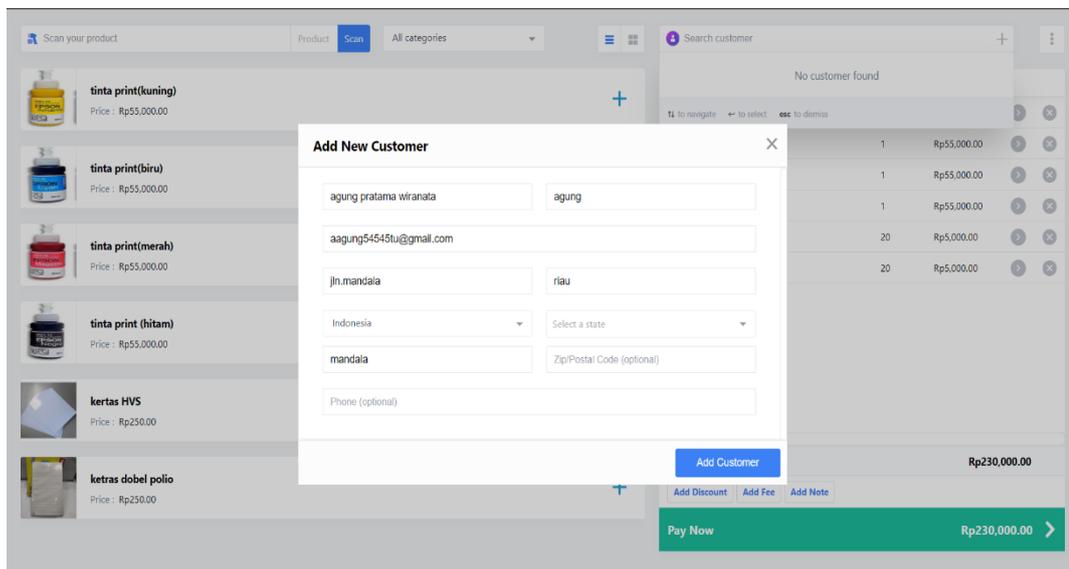
Menu ini memungkinkan pengguna untuk melakukan transaksi penjualan. Di dalamnya terdapat fitur pencarian produk, pemilihan jumlah barang, dan pilihan pembayaran. Setiap transaksi akan dicatat secara otomatis, menyederhanakan proses pencatatan penjualan harian.



Gambar 3.1 Menu POS

2. Menu Add Customer

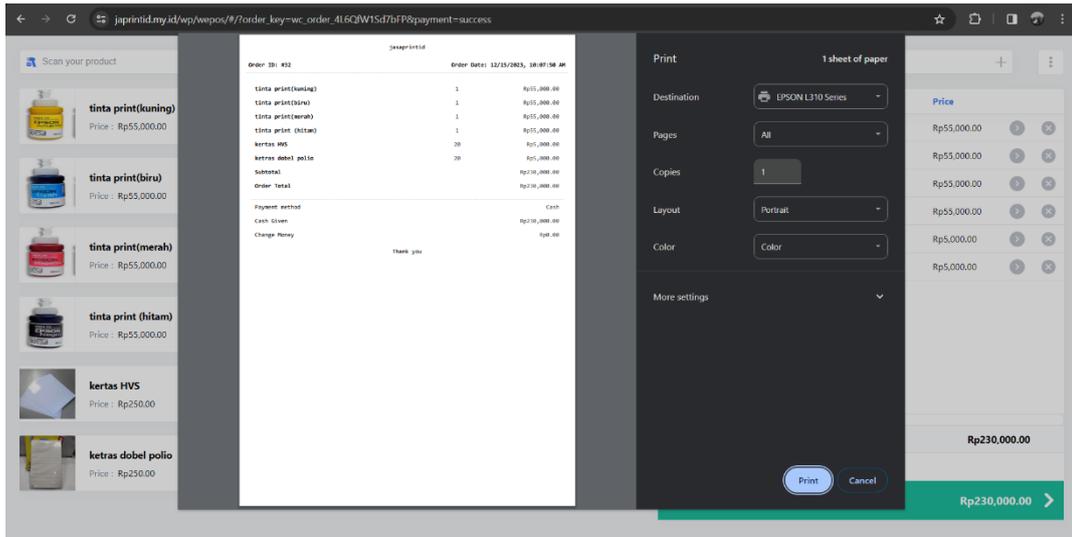
Menu "Add Customer" dalam sistem Point of Sale (POS) mengacu pada opsi untuk menambahkan informasi pelanggan ke dalam sistem saat melakukan transaksi penjualan. Penambahan informasi pelanggan ini berguna untuk melacak riwayat pembelian, memberikan diskon khusus, dan membangun hubungan pelanggan yang lebih baik.



Gambar 3.2 menu add customer

3. Menu Print Receipt

Menu "Print Receipt" pada sistem Point of Sale (POS) merujuk pada opsi untuk mencetak bukti transaksi atau struk pembelian setelah pelanggan menyelesaikan pembelian.



Gambar 3.3 menu print receipt

**4. KESIMPULAN**

Secara keseluruhan, implementasi sistem Point of Sale (POS) pada Poci Nayla, yang dapat diwakili oleh studi kasus WooCommerce POS dan WEPOS, membuktikan menjadi langkah strategis dalam meningkatkan efisiensi operasional dan manajemen toko Jasa Print Id. Melalui metode pengumpulan data seperti wawancara, pengamatan langsung, dan studi pustaka, pemahaman mendalam tentang kebutuhan dan dinamika Jasa Print Id terungkap.

Fitur-fitur pada kedua sistem POS tersebut memberikan solusi yang komprehensif, mulai dari menu Point of Sale sampai print receipt. Integrasi dengan WooCommerce pada kedua platform memungkinkan sinkronisasi data secara real-time dengan toko online, menciptakan konsistensi inventaris dan informasi pelanggan.

Proses analisis dan pengembangan aplikasi POS melibatkan evaluasi kebutuhan spesifik Jasa Print Id, menghasilkan solusi yang sesuai dengan lingkungan percetakan dan karakteristik pelanggan, khususnya kalangan remaja. Fitur pencarian cepat, manajemen stok yang efisien, dan kemampuan pelaporan menjadi kunci kesuksesan implementasi.

**UCAPAN TERIMA KASIH**

Penulis mengucapkan mohon maaf atas segala kekurangan jurnal ini dan mengucapkan terima kasih atas segala bantuan dari semua pihak atas data dan informasi yang diperoleh untuk pembuatan jurnal ini. Dalam perjalanan menyelesaikan jurnal ini, saya merasa sangat beruntung dapat memperoleh bimbingan dari seorang pendidik yang berdedikasi sepertimu. Pandangan dan arahan yang Anda berikan tidak hanya memandu saya dalam menjalankan penelitian ini, tetapi juga membuka wawasan baru yang sangat berharga. Setiap pertemuan dan diskusi bersama Anda memberikan inspirasi dan motivasi tambahan bagi saya. Saya sangat menghargai keramahan dan kesabaran Anda dalam menjawab setiap pertanyaan dan memberikan umpan balik konstruktif yang membantu perbaikan jurnal ini. Proses belajar saya tidak hanya terfokus pada materi akademis, tetapi juga berkembang dalam hal keterampilan penelitian dan analisis berkat bimbingan Anda. Saya merasa lebih percaya diri dan siap menghadapi tantangan di masa

depan berkat dukungan dan bimbingan yang telah Anda berikan. Terima kasih atas dedikasi dan komitmen Anda dalam membimbing para mahasiswa. Saya berharap bahwa kedepannya, kami dapat terus belajar dari pengalaman dan pengetahuan Anda yang luas. Sekali lagi, terima kasih banyak atas segala bimbingan dan dorongan Anda. Semoga kita dapat bertemu kembali dalam konteks akademis yang lain.

#### DAFTAR PUSTAKA

- [1] 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.
- [2] M. Z. Afifi and D. Hidayatullah, "Perancangan Layanan Print Online Berbasis Website," 2022. [Online]. Available: <http://jurnal.mdp.ac.id>
- [3] 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.
- [4] M. A. Sumarto, "Analisis dan Perancangan Aplikasi Point of Sale (POS) untuk Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dengan Metode Rapid Application Development (RAD)," *Jurnal Studi Komunikasi dan Media*, vol. 27, no. 1, pp. 17–34, Jun. 2023, doi: 10.17933/jskm.2023.5115.