

Pelatihan dan Implementasi Aplikasi P.O.S Pada Gayo Fotocopy

Muhammad Rizkan¹

¹Sistem Informasi, Fakultas Teknik dan Ilmu Komputer, Universitas Islam Indragiri

*e-mail: mrizkan855@gmail.com¹

Abstrak

Gayo fotocopy adalah sebuah usaha yang berfokus pada layanan dan penjualan alat tulis kantor. Selain itu, Gayo fotocopy juga menunjukkan inovasi dengan menawarkan layanan pembayaran pulsa semua operator, token listrik, dan pembayaran BPJS Kesehatan. Namun pada saat ini, pada Gayo Fotocopy masih melakukan penjualan produk secara langsung dan melakukan proses pengkasiran masih mengandalkan metode pembukuan konvensional yang dimana memiliki kelemahan seperti ketidakefisienan dalam pemrosesan data dan ketidakakuratan laporan keuangan. Oleh karena itu, diperlukan penggunaan POS untuk mengoptimalkan proses pemasaran dan pengkasiran agar lebih efisien dalam pemrosesan data dan menyediakan laporan keuangan yang lebih akurat.

Kata kunci: Aplikasi, POS, Pengkasiran

Abstract

Gayo Photocopy is a business that focuses on services and the sale of office supplies. Additionally, Gayo Photocopy showcases innovation by providing services for topping up mobile credit for all operators, purchasing electricity tokens, and making payments for BPJS Health. However, at present, Gayo Photocopy still conducts direct product sales and relies on conventional accounting methods for billing. This approach has drawbacks, such as inefficiencies in data processing and inaccuracies in financial reporting. Therefore, the use of a Point of Sale (POS) system is necessary to optimize marketing and billing processes, making them more efficient in data processing and providing more accurate financial reports.

Keywords: Application, Point of Sale (POS), Billing

1. PENDAHULUAN

Di era digital seperti saat ini, beberapa pemilik usaha masih menggunakan penulisan transaksi dengan cara manual dan tidak efektif. Hal ini membuat karyawan sering mengalami kesalahan dalam menghitung jumlah yang harus dibayar dan banyak waktu yang dibutuhkan untuk penulisan laporan yang tepat dan akurat.[1]

Efektifitas dan efisiensi dari proses transaksi adalah keinginan para pembeli, bahkan menjadi hal yang penting dalam berbisnis. Dengan proses transaksi barang pada aplikasi yang akan dirancang ini akan membantu toko yang memiliki ruang kecil dan pembeli yang banyak. Apabila menggunakan cara yang manual, admin kasir harus menulis dikertas nota lalu dihitung menggunakan kalkulator, terkadang admin kasir juga harus membuka buku daftar harga dikarenakan belum hafal harga setiap barang. Jika toko pada kondisi ramai pembeli, maka admin kasir kerepotan yang mengakibatkan antrian panjang menjadi berkurangnya kualitas pelayanan.[2]

Sistem yang sudah terkomputerisasi akan lebih efektif dan efisien dibandingkan dengan sistem yang lama atau sistem manual. Dalam hal penginputan data pada sistem yang sudah terkomputerisasi akan lebih cepat dibandingkan dengan cara manual, datanyapun tersimpan rapi dalam sebuah database sehingga meminimalisir penggunaan kertas dengan jumlah data yang dapat tersimpan jauh lebih banyak. Ketika melakukan pencarian dataupun dapat lebih cepat dan akurat.[3]

Gayo Fotocopy merupakan sebuah usaha yang berfokus pada layanan dan penjualan alat tulis kantor. Gayo Fotocopy beralamat di jalan Provinsi parit 1, Tembilan Riau. Target Pasar Gayo Fotocopy yaitu untuk seluruh kalangan yang ingin menerima jasa fotocopy, print, membeli peralatan alat tulis kantor, pulsa, token listrik, dan menjual berbagai produk lainnya.

POS (Point of Sales) merupakan sistem aplikasi yang diterapkan pada bisnis minimarket atau pertokoan untuk menangani pengolahan data transaksi pembelian (purchases), transaksi penjualan eceran (retails), transaksi retur pembelian (purchase returns), dan laporan transaksi (reporting) yang secara umum dibutuhkan dalam pengambilan keputusan strategis oleh para pebisnis swalayan, organisasi, maupun perusahaan skala kecil dan menengah.[4]

Usaha Gayo Fotocopy menghadapi sejumlah tantangan yang signifikan akibat penggunaan metode manual dalam pemrosesan data dan penyusunan laporan keuangan. Masalah utama yang dihadapi oleh bisnis ini melibatkan pemasaran produk dan ketidakefisienan dalam proses pengkasiran, menimbulkan potensi kesalahan yang dapat mempengaruhi akurasi laporan keuangan. Proses manual yang masih dominan menyebabkan waktu dan tenaga yang signifikan terbuang, dengan risiko tinggi terjadinya kesalahan pencatatan dan pengelolaan data.

Seluruh masalah ini secara keseluruhan menciptakan lingkungan yang kurang efisien dan rentan terhadap ketidakakuratan, sehingga menuntut adopsi solusi modern, seperti penggunaan aplikasi Point of Sale (POS), untuk mengoptimalkan proses pemasaran produk dan pengkasiran, meningkatkan akurasi laporan keuangan, dan mendukung pertumbuhan bisnis secara berkelanjutan.

2. METODE

Lokasi pengabdian ini akan dilaksanakan di Gayo Fotocopy yang beralamat di Jl. Provinsi Parit 1 Tembilahan. Untuk metode pengumpulan data, tim pengabdian dapat menggunakan beberapa metode sebagai berikut:

a. Pengumpulan Data

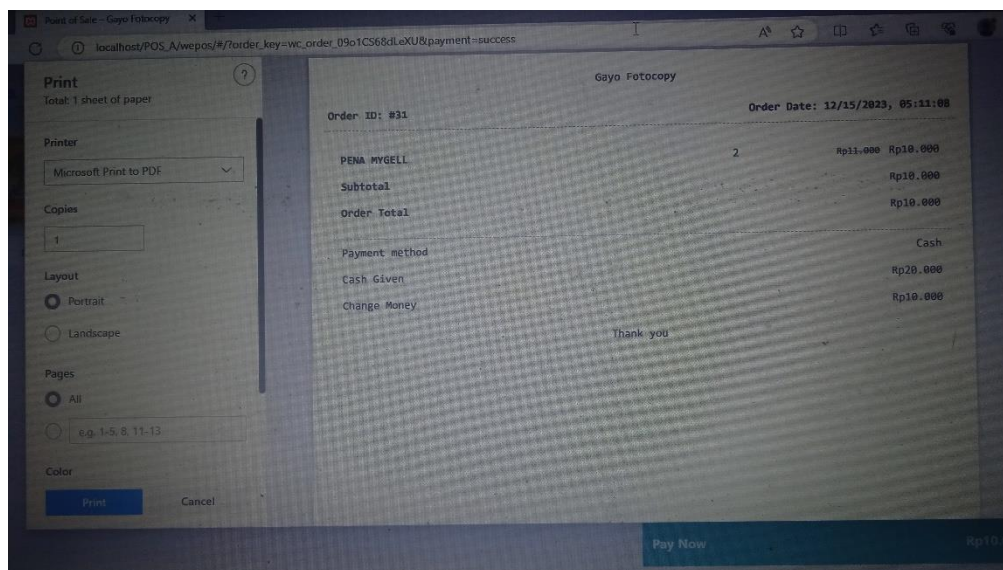
Pertama, wawancara (Interview): Tim pengabdian melakukan wawancara dengan pemilik Gayo Fotocopy untuk mendapatkan informasi yang relevan terkait dengan pengabdian yang sedang dijalankan. Wawancara ini akan dilakukan dengan menggunakan pertanyaan terstruktur dan terbuka sesuai dengan kebutuhan penelitian. Kedua, pengamatan (Observation): Melalui metode pengamatan langsung ke Gayo Fotocopy, tim pengabdian dapat mengumpulkan data secara nyata dan meyakinkan mengenai objek yang diteliti. Ketiga, studi pustaka: Tim pengabdian dapat melakukan studi pustaka dengan membaca dan mempelajari buku-buku, makalah, atau referensi lain yang berkaitan dengan masalah yang dibahas dalam pengabdian.



Gambar 2.1 Wawancara dengan pihak Gayo Fotocopy

- b. Analisis, pada tahap ini, tim pengabdian akan menganalisis data yang telah dikumpulkan untuk menentukan hal-hal apa saja yang dibutuhkan dalam pengabdian
- c. Pengembangan, pada tahap ini, aplikasi atau solusi yang diperlukan dalam pengabdian akan dikembangkan berdasarkan analisis yang telah dilakukan sebelumnya.

- d. Pengujian dan Implementasi, Tim pengabdian akan melakukan pengujian aplikasi yang telah dikembangkan dan setelah lulus pengujian, aplikasi akan diimplementasikan di Gayo Fotocopy.

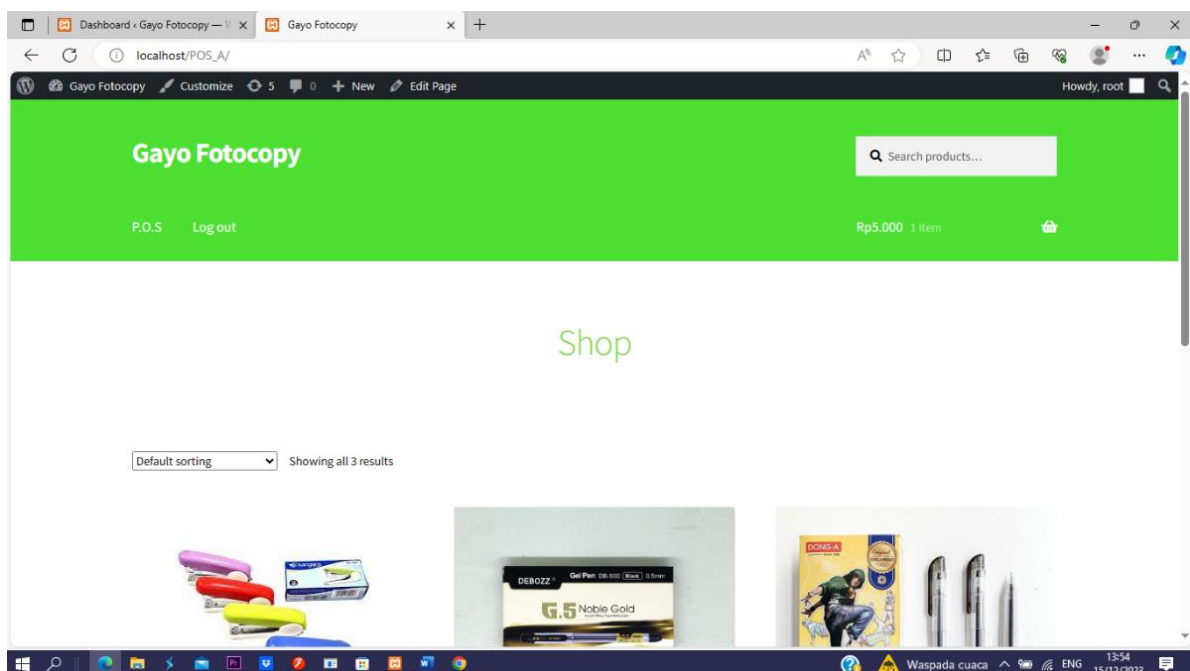


3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Setelah menyelesaikan semua tahapan, maka didapatkan sebuah sistem informasi penjualan yang akan diimplementasikan di Gayo Fotocopy.

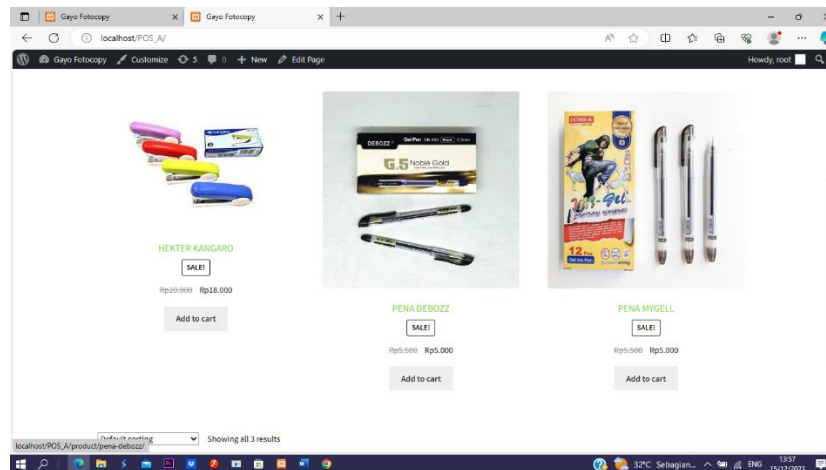
Halaman Utama

Pada halaman ini adalah tampilan depan dari toko kita. Para pembeli akan menemukan daftar produk yang tersedia di Gayo Fotocopy, serta informasi tentang penjualan dan promosi produk. Halaman dashboard merupakan halaman utama dari website, seperti yang ditunjukkan pada gambar di bawah ini.



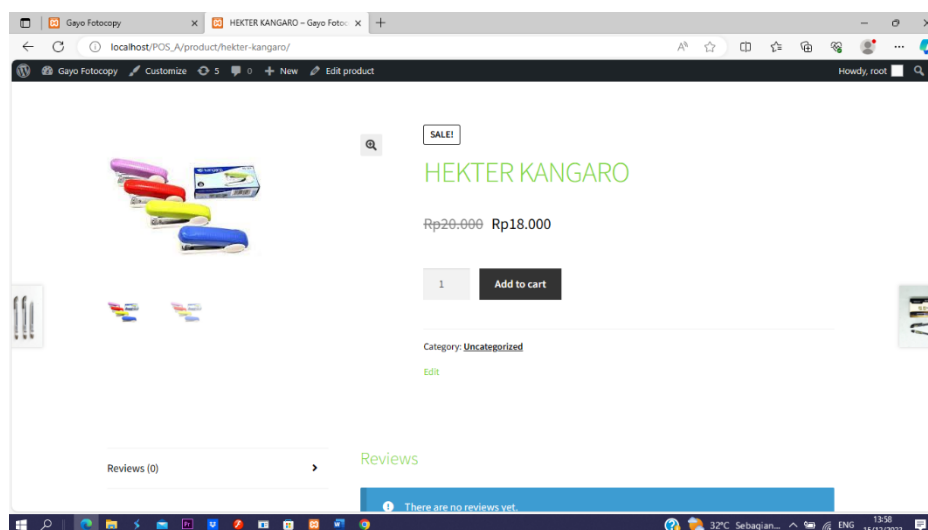
Daftar Produk

Pada halaman daftar produk ini, menampilkan berbagai macam produk untuk yang dijual beserta harga yang tertera. Di sini, penjual dari Gayo Fotocopy menawarkan berbagai produk. Pada gambar di bawah ini, terlihat sistem penjualan dan promosi produk yang menarik perhatian konsumen.



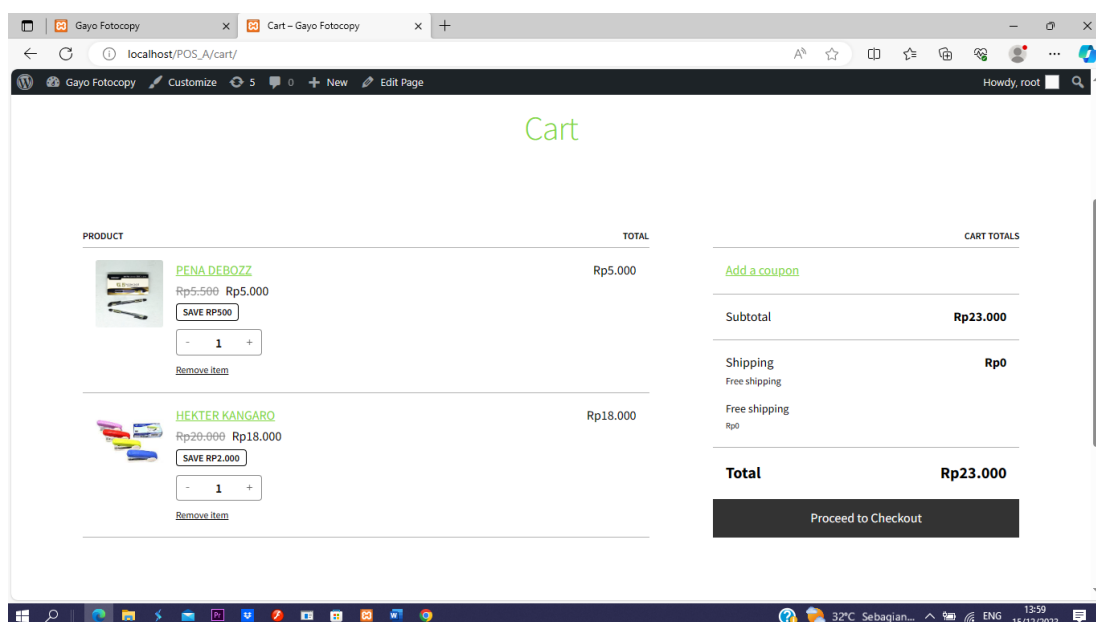
Detail Produk

Di halaman ini, Pengguna dapat menemukan deskripsi produk yang lebih rinci. Pengguna juga dapat melihat gambar produk untuk pemahaman yang lebih baik. Selain informasi, halaman detail produk memungkinkan Pengguna menambahkan produk ke keranjang belanja dengan tombol "Chart List" atau menyimpan produk ke dalam daftar dengan tombol "Tambah ke Daftar."



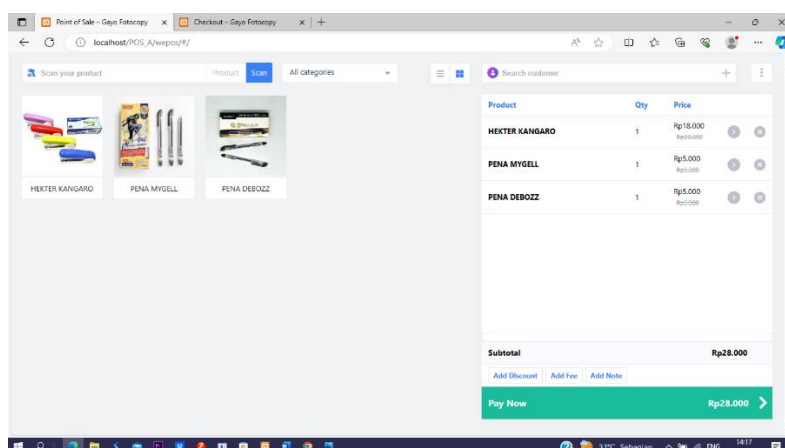
Cart List

Halaman Cart List menampilkan daftar semua produk yang akan dibeli oleh pengguna. Di sini, pengguna dapat mengedit jumlah produk, menghapus produk yang tidak akan dibeli, dan melakukan proses checkout untuk mengirimkan pesanan.



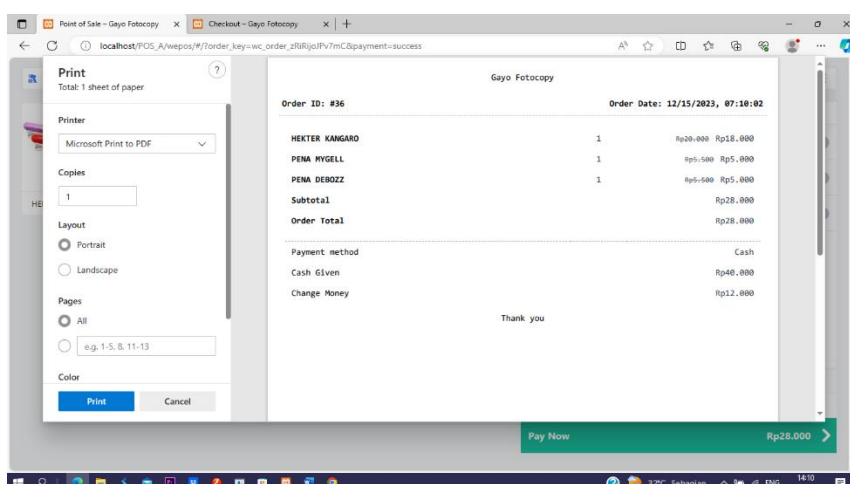
Proses Pembayaran

Pada halaman ini, Kasir melakukan proses transaksi pemesanan dari costumer



Hasil Struk Pemesanan

Pada halaman ini merupakan hasil struk pemesanan yang menampilkan struk belanja dan bukti pembayaran telah berhasil



4. KESIMPULAN

Gayo Fotocopy, yang fokus pada layanan dan penjualan alat tulis kantor, menghadapi tantangan dalam penjualan langsung produk dan penggunaan metode pembukuan konvensional untuk proses pengkasiran. Metode manual ini mengakibatkan ketidakefisienan dalam pemrosesan data dan ketidakakuratan laporan keuangan. Untuk mengatasi masalah ini, maka dilakukan adanya pengajaran dan implementasi aplikasi POS guna mengoptimalkan proses pemasaran dan pengkasiran. Aplikasi ini diharapkan dapat memasarkan produk dan meningkatkan efisiensi dalam pemrosesan data dan memberikan laporan keuangan yang lebih akurat.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Diodora Yessayabella and Yohanna Adys, "Implementasi Sistem Informasi Manajemen Kasir Berbasis Aplikasi Moka Pos (Point of Sales) Pada Kafe X Tahun 2022," *Jamanta J. Mhs. Akunt. Unita*, vol. 1, no. 2, pp. 54–71, 2022, doi: 10.36563/jamanta_unita.v1i2.476.
- [2] D. E. Cahyono and A. Jayanti, "Implementasi Aplikasi Kasir Berbasis Web pada Toko Ghafya Fruits Shop," *J. Ekon. dan Tek. Inform.*, vol. 10, no. 1, pp. 32–40, 2022.
- [3] S.- Bakhri, F. Hanif, and A. Haidir, "Rancang Bangun Aplikasi Kasir Penjualan Susu Berbasis Web Pada Alomgada Kids Jakarta," *IJCIT (Indonesian J. Comput. Inf. Technol.*, vol. 5, no. 1, pp. 47–54, 2020, doi: 10.31294/ijcit.v5i1.6397.
- [4] D. Wahyudi, "Point of Sales Berbasis Web Dalam Mendukung Program Pkh (Studi Kasus : Toko Menikwati)," *J. Indones. Manaj. Inform. dan Komun.*, vol. 4, no. 3, pp. 1389–1406, 2023, [Online]. Available: <https://doi.org/10.35870/jimik.v4i3.341>