

Pengadaan Aplikasi POS (Point Of Sale) Pada Kedai Atau Kafe

PROPOSAL
diajukan guna memenuhi tugas 3
Mata kuliah Metodologi Penelitian
Program Studi Teknik Informatika



Disusun Oleh :
Muhamad Faisal Halim (19.240.0163)
Sulistiyo (19.240.0167)

Sekolah Tinggi Manajemen informatika dan Komputer
Widya Pratama Pekalongan
Jl. Patriot No. 25 Pekalongan Utara

PENGESAHAN PROPOSAL

JUDUL PROPOSAL : Pengadaan Aplikasi Point Of Sale Pada Kedai Atau Kafe

NAMA : - Muhamad Faisal Halim (19.240.0163)
- Sulistiyo (19.240.0167)

PROGRAM STUDI : TEKNIK INFORMATIKA

Proposal ini telah di setujui untuk diajukan memenuhi tugas 3 mata kuliah
METODOLOGI PENELITIAN.

Disetujui Oleh :

Penguji I

Penguji II

VICTORIANUS ARIES S ., M.Si

NPPY : 970925.7203325.017

M. ADIB AL KAROMI, M.KOM

A. JUDUL

Pengadaan aplikasi point of sale pada kedai atau kafe

B. LATAR BELAKANG

Pada era digital saat ini, sangat banyak peralatan elektronik yang digunakan untuk mempermudah aktifitas sehari-hari. Sebagai contoh, dalam melakukan pencatatan transaksi barang dulu seorang kasir mencatat manual dengan menggunakan buku sebagai media pencatatan dan kalkulator sebagai alat bantu hitung kegiatan transaksi tersebut.

Berdasarkan hal tersebut, maka mulailah ide baru, dengan mengkomputerisasi pencatatan transaksi dan manajemen stok barang sebagai alat mempermudah dan terobosan baru demi menjaga data penjualan maka dirancanglah sebuah sistem CRM yang terkomputerisasi.

Untuk membantu para pelaku bisnis manajemen hubungan antara pelanggan dan produk yang ditawarkan aplikasi Point Of Sale menjadi terobosan mas kini yang sudah banyak digunakan diberbagai jenis kalangan bisnis, mulai dari bisnis sandang, sampai ke kafe atau kedai.

Menurut Sugihartono, Satoto dan Widiyanto (2015:445), Point of Sale (POS) adalah aplikasi yang digunakan dalam membantu pengolahan data-data seperti data pembelian, penjualan eceran, transaksi hutang, transaksi retur pembelian, dan pelaporan transaksi yang dibutuhkan dalam pengambilan keputusan oleh para pebisnis.

Namun dalam beberapa hal karena keterbatasan dana dan alat penggunaanya masih banyak para pelaku bisnis yang masih menggunakan sarana manual dengan mencatat setiap transaksi dan manajemen stok. Mengingat bahwa memang penawaran dan harga jual aplikasi Point Of Sale (POS) memiliki harga yang bisa terbilang tinggi. Tapi pastinya memiliki banyak keunggulan seperti laporan penjualan, transaksi, dan stok yang cepat, terintegrasi langsung dengan kalkulator dan printer untuk mencetak bukti transaksi dan masih banyak lagi.

C. RUMUSAN MASALAH

Bagaimana cara merancang aplikasi Point Of Sale untuk kedai atau kafe yang mampu memberikan informasi keuangan dan stok barang secara baik dan informatif.

D. TUJUAN PENELITIAN

Adapun tujuan perancangan siste, penjualan yang memanfaatkan teknologi Point Of Sale berbasis web menggunakan baha pemrograman PHP san MySQL sebagai berikut :

- a) Untuk membuat program point of sale berbasis web
- b) Untuk membangun sistem agar dapat mempermudah dalam pengelolaan laporan data dan penjualan yang tercatat pada database MySQL

E. TUJUAN DAN MANFAAT

1. Tujuan

Adapun tujuan perancangan siste, penjualan yang memanfaatkan teknologi Point Of Sale berbasis web menggunakan baha pemrograman PHP san MySQL sebagai berikut :

- 1.1 Untuk membuat program point of sale berbasis web
- 1.2 Untuk membangun sistem agar dapat mempermudah dalam pengelolaan laporan data dan penjualan yang tercatat pada database MySQL

2. Manfaat

Manfaat dari aplikasi Point Of Sale yang dibangaun antara lain, yaitu :

- a) Proses transaksi penjualan dan pembelian akan berlangsung lebih cepat dan mudah.
- b) Mempermudah dalam mengusahakan up-sell atau cross-sell pada pelanggan.

- c) Terjaganya loyalitas pelanggan karena pelayanan yang baik dan terorganisir karena dukungan sistem aplikasi CRM yang tepat.
- d) Mempermudah manager dalam hal pelapora, seperti menyediakan laporan keuangan, transaksi, dan penjualan berdasarkan rentan waktu tertentu.

F. TINJAUAN PUSTAKA

1. Kajian Teori

a) Komputerisasi

Komputerisasi merupakan rangkaian kegiatan dengan menggunakan program yang ada dalam komputer untuk menggantikan kegiatan yang sebelumnya dilakukan secara manual, untuk mengubah data mentah menjadi informasi yang berguna.

Dilihat dari garis besarnya, komputerisasi adalah proses pengubahan sesuatu yang sebelumnya di lakukan secara manual menjadi menggunakan alat bantu didalam dan komputer itu sendiri, tidak hanya itu namun juga memerlukan aplikasi pendukung lain yang ada dan bisa digunakan didalam komputer.

b) CRM

Customer Relation Management atau CRM adalah sistem informasi yang menghandle aktivitas penjualan yang memadukan proses, manusia dan teknologi didalamnya.

Atau bisa disebut juga hubungan antara customer kepada barang dan bisnis yang kita tawarkan demi membuat pelayanan yang baik dan nyaman supaya kedepanya customer bisa menjadi pelanggan setia yang mempercayakan kebutuhan tertentu kepada kita.

Tujuan CRM adalah mengetahui perilaku pelanggan dalam membeli produk yang ditawarkan untuk selanjutnya memberikan layanan yang optimal dan terorganisir secara baik.

c) Point Of Sale

Point of sale (POS) adalah sebuah program komputer yang digunakan untuk membantu pencatatan transaksi, keuangan, dan ketersediaan barang untuk mewujudkan proses transaksi yang baik dan cepat demi kepuasan pelanggan. Serta menyediakan informasi dengan cepat terhadap manager untuk kemudian menentukan beberapa hal seperti teknik pemasaran, barang yang butuh restok atau ketersediaan barang, laporan keuangan berjangka waktu tertentu dll.

Jadi secara umum Point Of Sale adalah kasir yang dipadukan dengan sistem yang untuk mempermudah. Biasanya point of sale memerlukan 1 set komputer dan jaringan internet, namun dalam beberapa hal ada yang menggunakan smartphone, jadi bisa lebih menghemat budget. Selain membutuhkan komputer atau smartphone, biasanya aplikasi ini juga memerlukan printer thermal untuk mencetak bukti pembelian.

Point of sale sendiri pada kebanyakan kasus adalah aplikasi yang berbayar, dan biasanya juga memiliki harga yang bisa dibilang cukup tinggi, kisaran 2 – 8 jutaan, tergantung dari apasaja fitur dan keunggulan yang ditawarkan oleh sang pembuatnya.

2. Kajian Pustaka

- a) Menurut Budi Sitedjo (2002), komputerisasi adalah suatu kegiatan atau usaha untuk mengerjakan sesuatu pekerjaan yang biasanya dapat dikerjakan secara manual kemudian diubah

dengan menggunakan perangkat atau alat bantu yang dinamakan komputer.

- b) Menurut Nana Mulyana (2004:5), komputerisasi adalah suatu sistem elektronika yang bekerja secara otomatis untuk mengolah data secara cepat, tepat, dan akurat serta dapat menerima, menyimpan data, dan menghasilkan suatu informasi berdasarkan instruksi atau program yang telah diberikan.
- c) Konsep CRM tidak lepas dari konsep Relationship marketing. Menurut Tunggal konsep ini menyampaikan bahwa tujuan utama yang dibidik oleh semua strategi CRM adalah motif ekonomi, yaitu agar perusahaan mampu mengelola baseline konsumen untuk mengidentifikasi, memuaskan dan berhasil mempertahankan konsumen mereka yang paling menguntungkan dan konsumen pun menjadi loyal pada produk tersebut¹.
- d) Menurut Newell yang dikutip oleh Kartika Imasari, Customer Relationship Management (CRM) adalah sebuah modifikasi dan pembelajaran perilaku konsumen setiap waktu dari setiap interaksi, perlakuan terhadap pelanggan dan membangun kekuatan antara konsumen dan perusahaan.
- e) Point of Sales atau disebut POS secara sederhananya, dapat diartikan sebagai software yang mencatat transaksi penjualan. Sebelum sistem POS dikembangkan, orang-orang banyak yang menggunakan cash register, atau bahkan manual, dalam menjalankan usaha ritelnya. Tetapi fungsi-fungsi dari cash register ini sendiri sudah tidak memadai lagi, sehingga dikembangkanlah POS (Ginting, 2011).
- f) Menurut Sugihartono, Satoto dan Widiyanto (2015:445), Point of Sale (POS) adalah aplikasi yang digunakan dalam membantu pengolahan data-data seperti data pembelian, penjualan eceran, transaksi hutang, transaksi retur pembelian, dan pelaporan

¹ Widjaja Tunggal Amin, , Customer Relationship Management, Konsep dan Kasus, (Jakarta: Harvarindo,2006)

transaksi yang dibutuhkan dalam pengambilan keputusan oleh para pebisnis.

- g) Menurut Syarifudin dan Kosasi (2015:409-414), Point of Sale (POS) adalah sebuah software yang dirancang untuk membantu dalam pembuatan laporan penjualan.

G. METODOLOGI PENELITIAN

1. Pengumpulan data

Metode ini terbagi atas studi pustaka, yang dilakukan dengan cara mencari informasi mengenai CRM dan topik-topik yang berkaitan dengan ruang lingkup penulisan proposal ini, Untuk digunakan sebagai landasan teori untuk membantu menganalisis dan merancang proposal ini.

2. Pengamatan lapangan

Yang dilakukan dengan cara menggali informasi dengan cara mewawancarai beberapa kasir kedai kopi yang penulis kenal. Tapi sayangnya karena beberapa hal penulis tidak bisa mendatangi tempat secara langsung.

DAFTAR PUSTAKA

- A.R. Ginting, Imanuel. “*Rancangan & Implementasi Point of Sales (POS) Berbasis Web pada Distro Previous*”. Yogyakarta : STMIK AMIKOM Yogyakarta. 2011
- Budi Sutedjo Dharma Oetomo, S. Kom, MM. *Perencanaan dan Pengembangan Sistem Informasi*. 2002.
- Sugihartono, Satoto, Widiyanto. *Pembuatan Aplikasi Point of Sale Toko Cabang Perusahaan Torani Menggunakan Framework CodeIgniter*. 2015.
- Kartika Imasari, Op.Cit . vol. 10 No.3. 2011. h. 185.
- Nana Mulyana. Komputer. Gramedia Pustaka Utama: Jakarta. 2004.
- Syarifudin, G. & Kosasi, S. *Perancangan Aplikasi Point Of Sale Dalam Pemesanan Menu Restoran*. Jurnal Online STMIK AMIKOM Yogyakarta. 2015.
- Widjaja Tunggal Amin, , *Customer Relationship Management, Konsep dan Kasus*, (Jakarta: Harvarindo,2006).