

E-COMMERCE WEB DEVELOPMENT AND TRAINING AT AMRAN COLLECTION SHOP TEMBILAHAN

¹Dwi Yuli Prasetyo, ²Asniati Bindas, ³Roslina, ⁴Muh. Rasyid Ridha,
⁵Muhammad Amin, ⁶Usman, ⁷Ranti Melasari

^{1,4,6}Program Studi Sistem Informasi, Fakultas Teknik dan Ilmu Komputer Universitas Islam Indragiri

^{2,5}Program Studi Teknik Industri, Fakultas Teknik dan Ilmu Komputer Universitas Islam Indragiri

^{3,7}Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indragiri

Email: dwiyuliprasetyo2@gmail.com, asniatibindas@gmail.com, r.rosliana@gmail.com,
rasyid4sky@gmail.com, usmanovsky13411@gmail.com

ABSTRAK

Perkembangan teknologi dan kreativitas masyarakat saat ini, khususnya di bidang bisnis online, terbukti dengan maraknya retailer online yang menggunakan media internet sebagai sarana promosi dan bahkan menggunakan media internet untuk pemasaran dan penjualan atau e-Commerce. Sangat penting untuk selalu mengikuti perkembangan dan tren pasar saat memilih rencana bisnis. Bisnis yang ingin tumbuh secara signifikan dapat mempertimbangkan untuk menerapkan model bisnis e-Commerce. Oleh karena itu, e-Commerce merupakan sistem yang harus dikembangkan oleh bisnis, terutama yang bergerak di bidang pemasaran atau jasa. Bisnis pakaian jadi Amran Collection tidak memiliki struktur yang jelas, mulai dari tidak adanya sistem untuk mencatat data perusahaan hingga promosi produknya yang masih sangat bergantung pada pelanggan yang datang ke toko. Mengingat konteks di atas, penulis berharap untuk mempelajari lebih lanjut tentang Amran Collection untuk mengembangkan toko online yang akan memfasilitasi upaya pemasaran dan penjualan toko.

Keywords: e-commerce, bisnis, toko, online

ABSTRACT

The development of technology and the creativity of today's society, especially in the field of online business, is evident in the rise of online retailers who use internet media as a means of promotion and even use internet media for marketing and sales or e-Commerce. It is very important to keep abreast of market developments and trends when choosing a business plan. Businesses that want to grow significantly may consider implementing an e-Commerce business model. Therefore, e-Commerce is a system that must be developed by businesses, especially those engaged in marketing or services. Amran Collection's apparel business lacks a clear structure, from the absence of a system to record company data to the promotion of its products which still relies heavily on customers coming to the store. Given the above context, the author hopes to learn more about Amran Collection to develop an online store that will facilitate the store's marketing and sales efforts.

Keywords: e-commerce, business, shop, online

1 PENDAHULUAN

Semakin meningkatnya perkembangan teknologi yang ada pada saat ini dan kreatifitas masyarakat khususnya dalam bidang bisnis online seperti bermunculan toko online yang menggunakan media internet sebagai media promosi bahkan tidak jarang juga yang telah menggunakannya sebagai media pemasaran/ penjualan atau yang dikenal dengan e-Commerce. ECommerce adalah pembelian penjualan dan pemasaran barang serta jasa melalui sistem elektronik. Seperti radio, televisi, jaringan komputer atau internet, juga dapat didefinisikan

sebagai suatu cara berbelanja atau berdagang dengan online atau *direct selling* yang memanfaatkan fasilitas internet dimana terdapat website yang menyediakan layanan *get and delivery* [1].

Dalam memilih model bisnis, penting sekali untuk terus menganalisa trend terbaru dan bergerak mengikuti perkembangan pasar. Bisnis dengan model e-Commerce merupakan pilihan yang baik bagi para perusahaan yang ingin melakukan ekspansi secara masif. Untuk itu e-Commerce merupakan sistem yang perlu dibangun oleh perusahaan khususnya perusahaan yang bergerak di bidang pemasaran atau jasa. Sementara jika perusahaan masih menggunakan cara tradisional tentunya akan sangat bergantung pada lokasi yang dapat memberikan perbedaan besar dari sisi visibilitas dan penjualan [2]. Namun dalam bisnis e-Commerce, anda dapat mengatur sendiri etalase toko melalui nama domain dan menjual produk-produk secara global. Oleh karena itu, kebutuhan utama dalam perancangan e-Commerce adalah merupakan sarana penting untuk menyebarkan informasi mengenai beragam keunikan produk dan memperluas area pangsa pasar dengan sasaran untuk meraih keuntungan dan daya saing yang lebih kompetitif dan bersifat global. Dengan e-Commerce didefinisikan sebagai proses pembelian dan penjualan antara dua belah pihak di dalam suatu perusahaan dengan adanya pertukaran barang, jasa atau informasi melalui media internet [3].

Sistem adalah jaringan proses kerja yang saling terkait dan berkumpul guna untuk mencapai sebuah tujuan serta melakukan suatu kegiatan. Menurut Siddik (2019) mengemukakan bahwa Sistem adalah dua atau lebih komponen yang saling berhubungan dan berintraksi membentuk kesatuan kelompok sehingga menghasilkan satu tujuan [4]. Informasi merupakan sebuah data yang dikelola menjadi sesuatu yang lebih bernilai tinggi bagi penerima guna untuk membantu membuat sebuah pengambilan keputusan. Informasi yang dibutuhkan oleh manejer dapat dibagi menjadi kategori yaitu: informasi penyejuk (*comfort information*), peringatan (*warning*), indikator kunci (*key indicator*), informasi situasional (*situational information*), *gossip* (*gossip*), informasi eksternal (*external information*) [5]. Pengertian sistem informasi adalah sebuah hubungan dari data dan metode dan menggunakan hardware serta software dalam menyampaikan sebuah informasi yang bermanfaat [6]. [7] Penjualan adalah suatu aktifitas perusahaan yang utama dalam memperoleh pendapatan baik untuk perusahaan besar maupun perusahaan kecil, penjualan merupakan sasaran akhir dari kegiatan pemasaran karena pada bagian ini ada penetapan harga, diadakan perundingan dan perjanjian. Menurut Arafat, dkk (2021), Penjualan adalah pendapatan yang berasal dari penjualan produk perusahaan, disajikan setelah potongan penjualan dan retur penjualan.

Salah satu proses yang sangat membutuhkan adanya implementasi sebuah sistem informasi yang terkomputerisasi adalah penjualan. Sistem informasi penjualan merupakan hal yang penting karena penjualan memegang peranan kunci yang sangat menentukan dalam menjamin kelangsungan kegiatan operasional perusahaan. Volume penjualan yang tinggi akan meningkatkan pendapatan dan volume penjualan yang rendah akan mengakibatkan suatu perusahaan pailit. Selain itu penjualan berhubungan langsung dengan persediaan. Persediaan terkontrol sangat mempengaruhi perkembangan perusahaan. Kurangnya pengendalian atas persediaan mengakibatkan kerugian yang cukup besar dan dapat mempengaruhi kelangsungan kegiatan operasional perusahaan [8].

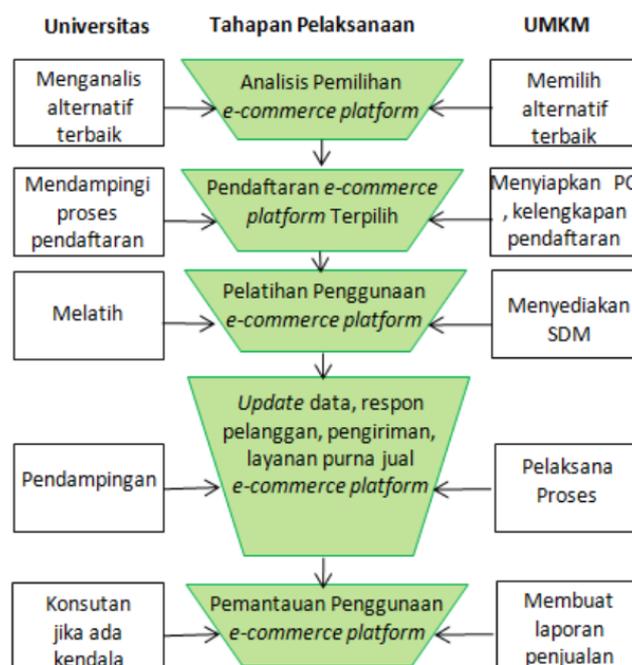
Banyak perusahaan yang masih melakukan pengolahan data secara manual, termasuk di Toko Amran Collection Tembilaan. Pengelolaan data penjualan dilakukan secara manual dengan menggunakan buku penjualan harian sehingga mengakibatkan barang yang terjual juga sering tidak terkurangkan persediaannya dikarenakan sering tidak terkonfirmasinya penjualan kepada pemegang buku persediaan yang juga masih bersifat manual. Yang mengakibatkan sering terjadinya selisih antara persediaan fisik dengan persediaan tercatat. Sehingga informasi mengenai persediaan barang menjadi tidak tepat dan tidak akurat. Kontrol persediaan yang bersifat manual juga mengakibatkan sering terlambatnya dalam pemesanan barang sehingga apabila barang dibutuhkan, konsumen harus menunggu lama, sehingga tidak jarang pelanggan membatalkan pesanan mereka, sehingga berpengaruh terhadap pendapatan perusahaan. Kontrol persediaan

barang yang bersifat manual juga mengakibatkan sering dilakukan pemesanan ganda, sehingga sering terjadi penumpukan persediaan.

2 METODE PELAKSANAAN

Platform e-commerce dipilih sebagai solusi karena manajemen UMKM dapat dengan mudah memahaminya, dapat diimplementasikan dengan biaya rendah, dan tidak menuntut komitmen keuangan yang signifikan. Saat ini, pelanggan juga lebih memilih menggunakan situs e-commerce. Menurut survei Katadata Insight Center tahun 2018 terhadap 508 pengguna e-commerce Indonesia, pelanggan lebih suka berbelanja di situs e-commerce seperti Tokopedia, Shopee, dan lainnya karena banyaknya diskon, gratis ongkos kirim, flashsale, dan proses pembayaran yang aman [9]. Berikut ini akan dijelaskan waktu dan tempat pelaksanaan, sumber daya yang dibutuhkan dan tahapan pelaksanaannya.

1. Waktu dan Tempat Pelaksanaan. Toko Amran Collection di Tembilahan dan Universitas Islam Indragiri menjadi lokasi pelaksanaan kegiatan. Sekelompok dosen FTIK UNISI memimpin kegiatan ini, dengan beberapa mahasiswa sebagai pelaksana. Kegiatan ini dilaksanakan pada bulan Juli dan Agustus 2023, dan hingga bulan September di tahun yang sama, hasil implementasi dilacak dan didokumentasikan.
2. Sumber Daya yang Dibutuhkan. Sejumlah lokasi fisik serta partisipasi personel Toko Amran Collection diperlukan untuk melaksanakan tugas ini. Persyaratan fisik untuk berpartisipasi dalam platform e-Commerce termasuk laptop atau komputer pribadi dengan koneksi internet, dokumentasi persyaratan umum (seperti foto, kartu identitas, dan nomor rekening pemilik), dan materi yang akan diunggah di platform (seperti deskripsi produk, harga, dan deskripsi singkat tentang UMKM). Agar kegiatan ini dapat terus berlanjut bahkan setelah program pengabdian masyarakat selesai, dibutuhkan tenaga kerja dari UMKM yang memiliki pengetahuan tentang administrasi platform e-Commerce. Personil administrasi Toko Amran Collection Tembilahan akan mendapatkan pelatihan dan dukungan yang ekstensif dari tim PKM FTIK UNISI. Toko Amran Collection Tembilahan juga secara mandiri telah mempersiapkan fasilitas fisik.
3. Tahapan Pelaksanaan. Adapun tahapan pelaksanaan kegiatan dapat dilihat pada gambar 2 berikut ini:



Gambar 1. Tahapan Pelaksanaan

Tim PKM FTIK UNISI melakukan riset pasar terhadap platform e-commerce pada tahap pertama dengan mengumpulkan data jumlah pengunjung, pengguna aktif, dan unduhan masing-masing platform dari app dan play store. Tim PKM FTIK UNISI juga mendiskusikan keuntungan dan kerugian dari setiap tindakan yang mungkin dilakukan. Analisis ini mengarah pada identifikasi lima opsi teratas, yang pada akhirnya akan digunakan oleh Toko Amran Collection Tembilahan. Juli 2023 adalah tanggal penyelesaian fase ini.

Tim PKM FTIK UNISI memberitahukan fasilitas dan peralatan yang perlu disiapkan untuk langkah selanjutnya. Untuk menampung dana hasil penjualan dari platform e-Commerce, Toko Amran Collection Tembilahan akan mempersiapkan cara-cara pelaksanaan promosi di platform tersebut untuk barang-barang seperti komputer, notebook, dan handphone, serta dokumentasi perlengkapan lainnya seperti materi yang perlu diunggah berupa foto produk dan deskripsi singkat, KTP, foto, dan nomor rekening. Setelah semuanya siap, UMKM dan tim PKM FTIK UNISI melakukan registrasi hingga masing-masing platform e-Commerce siap digunakan. Bulan Agustus 2023 adalah bulan penyelesaian untuk tahap ini.

Tim PKM FTIK UNISI membantu pemanfaatan platform e-Commerce pada tahap ketiga dan keempat. Aplikasi ini mengacu pada proses pemeliharaan inventaris, pengembangan rencana pemasaran, mengelola pemrosesan pesanan melalui pengiriman produk, dan memberikan dukungan purna jual dengan menanggapi pertanyaan dan keluhan klien. Tahap ini telah diselesaikan pada tahun 2023 sepanjang bulan Agustus dan September.

Fase berikutnya adalah mengawasi seberapa baik penjualan setiap platform internet. UMKM yang mengalami masalah dengan platform online juga bisa mendapatkan saran dari Tim PKM FTIK UNISI. Setiap bulan, UMKM meninjau data penjualan melalui platform e-Commerce untuk menilai keberhasilan penjualan di semua platform. Prosedur pemantauan akan berlanjut hingga September 2023.

3 HASIL DAN PEMBAHASAN

Dengan dibantu oleh anggota lainnya, penulis melakukan kegiatan dalam pengabdian ini yang ditujukan kepada staf Toko Amran Collection Tembilahan. Memberikan ceramah tentang teknologi internet, belajar bagaimana memasarkan produk kemasan, produk berkualitas tinggi, dan layanan pelanggan; memberikan pemahaman tentang teknologi internet dalam konteks e-Commerce; menginspirasi masyarakat produktif di Desa Pamulihan untuk memulai bisnis mereka sendiri; memperluas pengetahuan tentang cara menggunakan teknologi internet untuk strategi pemasaran yang efektif; dan menawarkan ide-ide orisinal dan kreatif untuk memaksimalkan potensi desa, terutama yang berkaitan dengan pengembangan barang olahan dari hasil perkebunan dan pertanian. Memberikan arahan dan pelatihan langsung kepada seluruh peserta tentang cara menggunakan dan memanfaatkan e-Commerce untuk memperluas jangkauan pemasaran produk mereka. Rincian kegiatan pengabdian diawali dengan melakukan:

1. Kegiatan Pengabdian

Dilakukan melalui wawancara dengan Bapak Andi Amirullah, pemilik Toko Amran Collection Tembilahan, pada tanggal 1 Juli 2023. Selama percakapan, isu-isu yang berkaitan dengan pemasaran dibahas, bersama dengan saran dan taktik untuk meningkatkan penjualan online di Toko Amran Collection Tembilahan. Pada tanggal 5 Agustus 2023, kegiatan pengabdian lebih lanjut diselesaikan. Para mahasiswa dan tim PKM FTIK UNISI mendatangi tempat usaha Bapak Andi Amirullah. Prinsip-prinsip dan metode pemasaran online yang akan diterapkan dijelaskan oleh tim PKM FTIK UNISI dan mahasiswa.

2. Pendampingan dan Penggalan Informasi

Membantu dalam proses meneliti dan mengklasifikasikan produk sesuai dengan jenisnya. mengambil gambar produk untuk meningkatkan tampilannya di halaman penjualan web dan akun. Pelanggan sebagian besar peduli dengan tampilan produk karena mereka hanya dapat melihat foto produk.

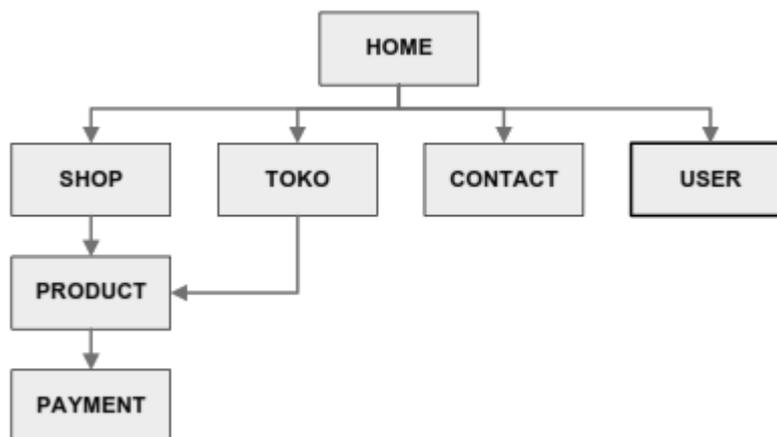
3. Pembuatan media pemasaran online.

Langkah pertama dalam mengembangkan pemasaran online dan e-Commerce sebagai data yang akan diimplementasikan adalah proses identifikasi masalah. Toko Amran Collection Tembilian membutuhkan e-Commerce yang berbasis internet untuk meningkatkan pemasaran produk. Untuk memudahkan Toko Amran Collection Tembilian dalam memposting foto produk, mengelola pesanan, menangani pembayaran, dan membuat laporan keuangan, maka dibuatlah sebuah e-Commerce dengan tampilan dan menu e-Commerce. Diharapkan dengan adanya e-Commerce ini dapat meningkatkan pesanan, sehingga dapat meningkatkan pendapatan penjualan Toko Amran Collection Tembilian.



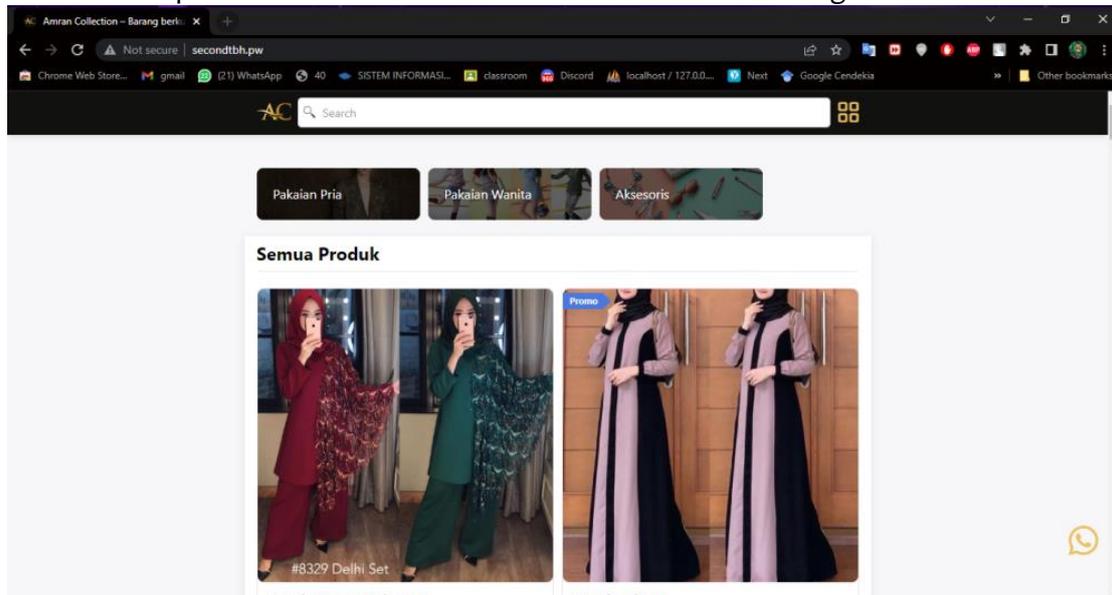
Gambar 2. Kegiatan Pendampingan dan Penggalian Informasi PKM di Toko Amran Collection Tembilian

PKM yang telah diselesaikan menghasilkan sebuah aplikasi e-Commerce yang dapat dikunjungi oleh konsumen di <https://secondtbh.pw/>. Sebuah buku panduan pengguna juga telah dibuat, yang dapat digunakan untuk mempermudah penggunaan website. Seperti yang ditunjukkan pada Gambar 2, aplikasi e-Commerce yang telah selesai dibuat terdiri dari menu-menu:



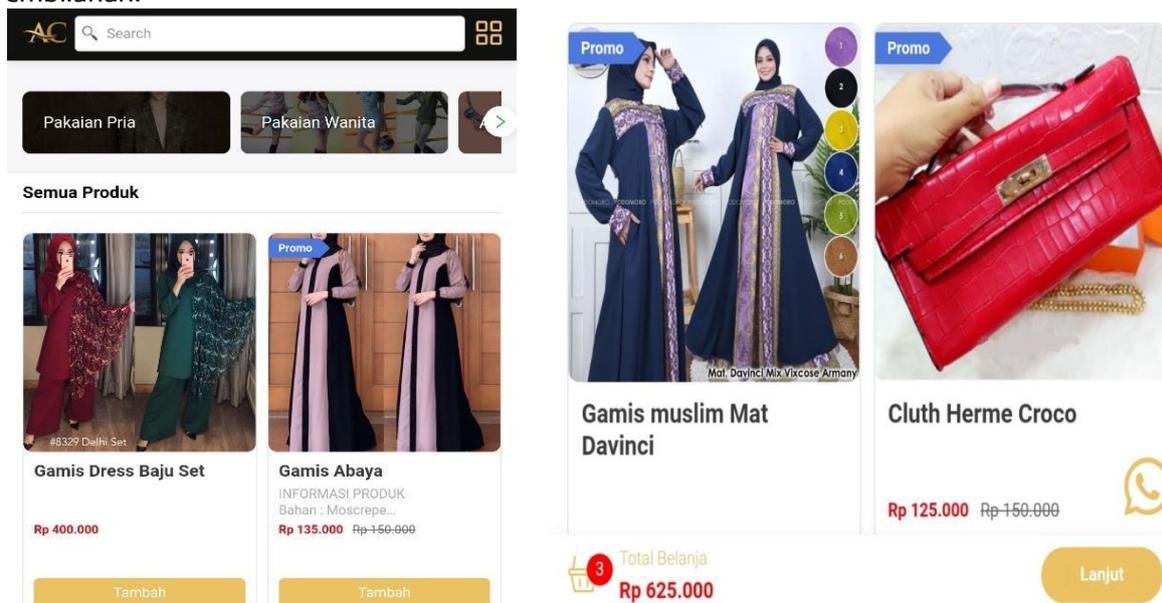
Gambar 3. Hierarki Menu

Implementasi merupakan proses menterjemahkan rancangan (*design*) yang telah dibuat menjadi program aplikasi yang dapat digunakan oleh user. Pada tahap ini penulis mengimplementasikan hasil rancangan perangkat lunak yang telah di ubah menjadi sebuah output yaitu berupa aplikasi sistem e-Commerce. Implementasi program perancangan ecommerce berbasis website pada Toko Amran Collection Tembilahan adalah sebagai berikut :



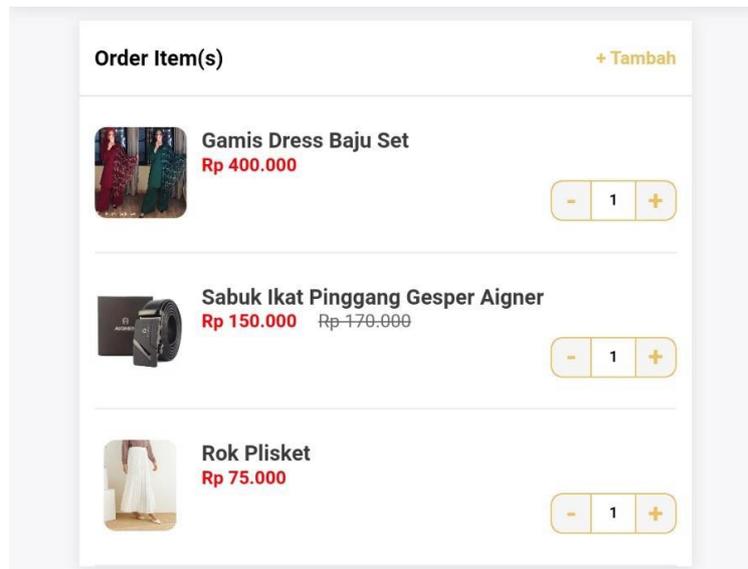
Gambar 4. Halaman Utama

Pada Gambar Halaman Utama diatas pembeli akan melihat list atau tampilan menu berbagai produk yang tersedia pada sistem penjualan dan promosi produk pada toko Toko Amran Collection Tembilahan.



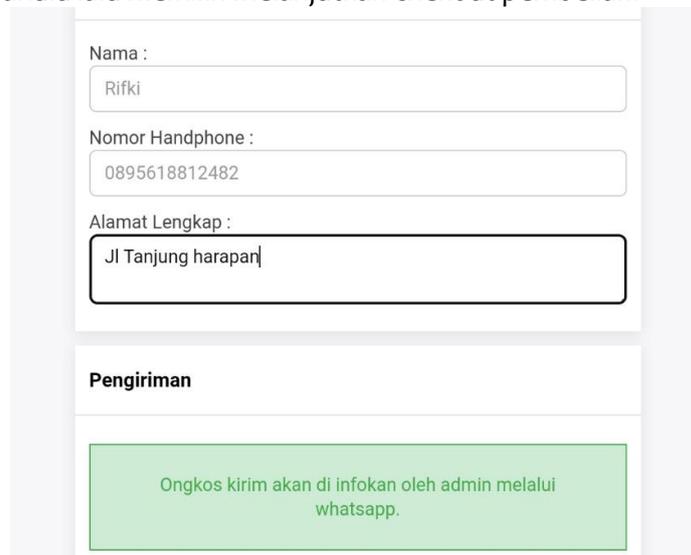
Gambar 5. Halaman Order Produk

Halaman proses order barang ini menampilkan list produk yang berisi nama makanan beserta harganya serta jumlah makanan hewan peliharaan yang dipesan seperti yang terlihat dalam sistem penjualan dan promosi produk pada Toko Amran Collection yang ditawarkan penjual kepada konsumen untuk dapat di pesan oleh konsumen.



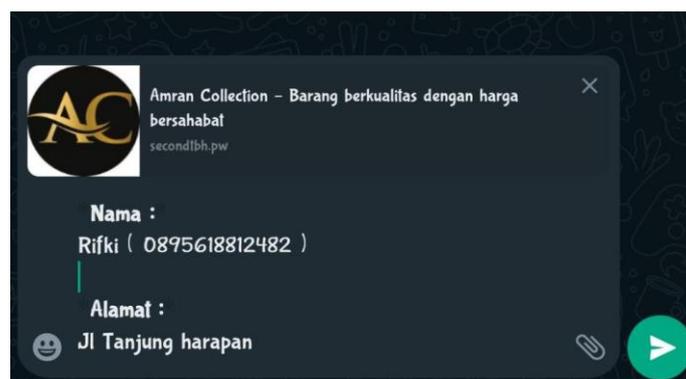
Gambar 6. Halaman Keranjang Produk

Pada halaman ini pembeli memilih produk yang akan dibeli dan dapat memasukannya kedalam keranjang terlebih dahulu lalu memilih melanjutkan checkout pembelian.



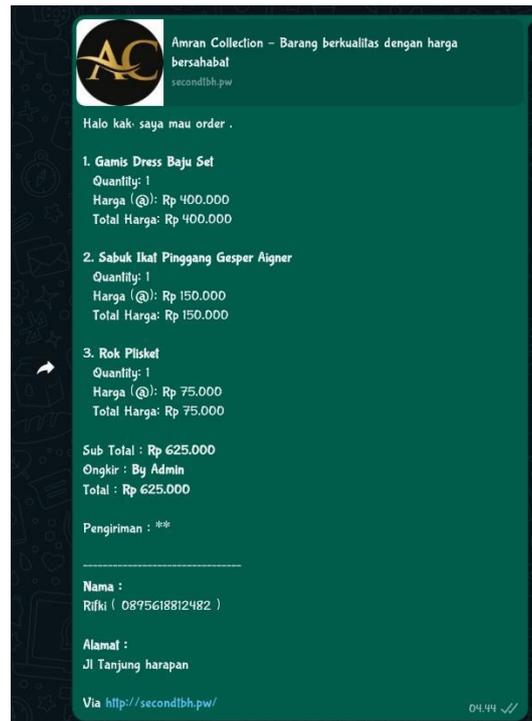
Gambar 7. Halaman Pemesanan

Halaman dari sistem penjualan dan promosi produk pada Toko Amran Collection ini berisi informasi detail pemesan barang seperti nama customer, nomor handphone dan alamat lengkap customer, hal ini diperlukan untuk proses transaksi pengiriman produk.



Gambar 8. Checkout Produk di Whatsapp

Setelah selesai mengisi detail data pemesan produk maka halaman dari sistem penjualan dan promosi produk pada Toko Amran Collection Tembilahan akan terhubung ke Whatsapp customer pada saat diCheckout produk.



Gambar 9. Proses Transaksi Di Whatsapp

Halaman ini menampilkan detail pembelian yang sudah terhubung ke aplikasi WhatsApp sehingga pembeli dan penjual bisa terhubung langsung dengan mudah dan cepat, pembeli bisa melakukan proses pembayaran yang di atur oleh admin melalui COD atau melalui transfer Bank melalui ebanking, pembeli bisa melihat rincian pembelian makanan kucing yang sudah dipesan beserta harga dan jumlah barang yang dipesan.

4 KESIMPULAN DAN SARAN

Saat ini terjadi perubahan perilaku konsumen. Karena sejumlah manfaat, seperti kenyamanan dan keamanan belanja online serta berbagai insentif memikat yang ditawarkan setiap platform, beberapa pelanggan telah beralih menggunakan platform e-commerce. Ketersediaan platform e-Commerce juga sangat menguntungkan bagi para penjual. Penjual dapat melakukan transaksi yang aman dan menjalankan promosi yang murah. Toko Amran Collection Tembilahan belum melihat banyak ekspansi di pasar karena hanya mengandalkan penjualan offline ke bisnis lain di Tembilahan dan daerah sekitarnya. Oleh karena itu, pemasaran melalui berbagai platform e-Commerce Indonesia digunakan sebagai tambahan dari langkah-langkah yang telah dilakukan untuk meningkatkan ekspansi pasar, terutama di luar Tembilahan.

Situs web Amran Collection memiliki potensi terbesar untuk menggunakan platform e-Commerce, sesuai dengan hasil riset pasar yang dilakukan oleh tim PKM FTIK UNISI. Melalui platform web e-Commerce, UMKM mendapatkan pendampingan pemasaran agar dapat menggunakan internet untuk bertransaksi secara mandiri. Hasil yang diperoleh menunjukkan bahwa Toko Amran Collection Tembilahan telah secara efektif menembus pasar internet. Penjualan yang signifikan telah dilakukan melalui situs web e-Commerce Toko Amran Collection Tembilahan pada semester kedua tahun 2023. Jumlahnya dalam lima bulan pertama tahun 2023 terus meningkat dengan cepat. Hal ini menunjukkan bahwa penjualan e-commerce adalah cara yang sangat efektif untuk meningkatkan penjualan UMKM secara keseluruhan, terutama setelah pandemi COVID-19 ketika konsumen lebih cenderung melakukan bisnis dari rumah mereka

daripada dari berbagai lokasi ritel. Dalam jangka panjang, hal ini akan membuat Toko Amran Collection Tembilahan menjadi lebih kompetitif.

Tim PKM FTIK UNISI tidak menemui kesulitan dalam memberikan pelatihan atau pendampingan secara umum, meskipun terkadang sumber daya manusia yang bertugas mengawasi penjualan di platform e-Commerce teralihkan oleh kewajiban lain karena sumber daya manusia yang langka. Untuk memanfaatkan platform ini secara maksimal di masa mendatang, UMKM perlu menginvestasikan lebih banyak waktu dan konsentrasi. Agar staf yang dialokasikan dapat menanggapi pertanyaan klien dengan memuaskan dan memastikan tingkat kepuasan pelanggan yang tinggi, kompetensi komunikasi juga harus dikembangkan. Untuk mencegah barang yang tidak terjual karena persediaan (stok) yang tidak tersedia, persediaan barang yang dijual melalui saluran pemasaran online juga harus dipisahkan dari saluran pemasaran offline. Menilai keberhasilan penjualan situs web platform e-Commerce secara berkala juga diperlukan. Jika ada platform yang tidak menguntungkan, UMKM harus memilih platform e-Commerce dengan volume penjualan yang besar agar dapat lebih berkonsentrasi.

REFERENSI

- [1] A. F. Shiam, D. Syamsianto, M. Pramudia, Y. Ananda, And T. Desyani, "Analisa Dan Perancangan Sistem Informasi Kasir Pada Maxx Coffee," *Jtsia*, Vol. 4, No. 2, P. 124, Apr. 2021, Doi: 10.32493/Jtsi.V4i2.10854.
- [2] A. Jamal And L. Yulianto, "Rancang Bangun Sistem Informasi Aplikasi Kasir Menggunakan Barcode Reader Pada Toko Dan Jasa Widodo Computer Ngadirojo Kabupaten Pacitan," Vol. 5, No. 3, 2013.
- [3] usman Usman and M. R. Ridho, "Penerapan Teknologi Informasi (Software Sketchup) Pada Masyarakat Pemuda Kelurahan Sungai Beringin", *JKA* , vol. 2, no. 2, pp. 1-8, Dec. 2021.
- [4] E. Septiani And N. I. Sari, "Analisis Multimodal Video Promosi Aplikasi Kasir Pintar," *Pujangga*, Vol. 8, No. 1, P. 100, Jun. 2022, Doi: 10.47313/Pujangga.V8i1.1634.
- [5] M. Siddik And A. Sirait, "Pengembangan Sistem Informasi Administrasi Akademik Dengan Rancangan Modul Program Menggunakan Bahasa Pemrograman Berorientasi Objek," *Joisie*, Vol. 2, No. 1, P. 51, Jan. 2019, Doi: 10.35145/Joisie.V2i1.251.
- [6] M. P. Wardani, "Aplikasi Sistem Pengupahan Gaji Pokok Karyawan Pada Ptpn Vii Distrik Bungamayang," Vol. 2, 2022.
- [7] Prasetyo, D. Y., Bindas, A., Rasyid Ridha, M., Amin, M., & Thaher DS, S. (2023). E-Commerce Website Development Training At Azzam Cellphone Shop In Tembilahan To Increase Sales. *LANDMARK : (Jurnal Pengabdian Masyarakat)*, 1(2), 65-76. Retrieved from <https://ejournal.unisi.ac.id/index.php/landmark/article/view/2688>
- [8] N. E. Purwanto, D. Setyowati, And I. Suraya, "Membangun Aplikasi Kasir Online Yang Terintegrasi Dengan Smartphone," *Jurnal Teknologi*, Vol. 10, 2017.
- [9] A. Saputra, C. F. I. Safitri, F. Fitriyani, Y. Gulo, And T. Desyani, "Pengembangan Aplikasi Kasir Menggunakan Model Waterfall," *Jtsia*, Vol. 4, No. 2, P. 86, Apr. 2021, Doi: 10.32493/Jtsi.V4i2.10167.
- [10] M. Rasyid Ridha, Usman, and N. Sawitri, "Pelatihan Android Aplikasi Pemetaan Sistem Penyediaan Air Minum (Spam) Perumda Tirta Indragiri", *JKA* , vol. 3, no. 1, pp. 14-24, Jul. 2022.
- [11] A. F. R. Arafat, F. Rizkiansah, And P. Rosyani, "Penerapan Aplikasi Kasir Berbasis Android Pada Umkm 'Nangkringan' Bintaro Pesanggrahan," Vol. 2, 2021.
- [12] G. Pamungkas And H. Yuliansyah, "Rancang Bangun Aplikasi Kasir Portable Android Pos (Point Of Sale) Yang Terintegrasi Dengan Printer Di Kafe Kantin S15 Yogyakarta," vol. 05, 2017.