

by Borong Indonesia



Transformasi Bisnis Ritel: Strategi Mengoptimalkan Operasional & Margin dengan **Point of Sales**



Content

1 Pendahuluan

2 Pentingnya POS untuk Bisnis Ritel

- Pengertian dan Fungsi Sistem POS
- Jenis-Jenis Sistem POS
- Manfaat Sistem POS untuk Bisnis

3 Cara Memilih Sistem POS Terbaik untuk Toko

- Faktor yang Perlu Dipertimbangkan dalam Memilih POS
- Kriteria POS yang Sesuai dengan Kebutuhan Toko Ritel
- Cloud POS vs. POS Tradisional

4 Margin Laba yang Umum untuk Toko Ritel

- Jenis-Jenis Margin Laba
- Menentukan Margin Keuntungan Terbaik
- Mengapa Margin Begitu Rendah?
- Cara Meningkatkan Margin Keuntungan

5

Borong POS – Solusi Terbaik untuk Bisnis Ritel

- Mengenal Borong POS dan Keunggulannya
 - I. Jenis Usaha yang Didukung oleh Borong POS
 - II. Mengapa Borong POS Pilihan Tepat untuk Bisnis Ritel
- Fitur-Fitur Unggulan Borong POS
- Cara Borong POS Membantu Meningkatkan Margin

6

Kesimpulan

7

Referensi

Pendahuluan

Di dunia ritel yang semakin berkembang pesat, penggunaan teknologi menjadi kunci utama untuk meningkatkan efisiensi dan daya saing bisnis. Salah satu teknologi yang kini menjadi andalan banyak toko adalah sistem *point-of-sale* (POS). Menurut GO-Globe, 79% toko yang menggunakan sistem *Point of Sales* (POS) adalah usaha kecil dan menengah, sementara 21% sisanya adalah perusahaan besar.

Hal ini menunjukkan bahwa, meskipun perusahaan besar mengadopsi teknologi ini, toko kecil dan menengah semakin sadar akan pentingnya POS untuk mendukung operasi bisnis mereka. Apalagi sistem POS modern tidak hanya berfungsi sebagai alat untuk memproses transaksi penjualan, tetapi juga dapat mengoptimalkan berbagai aspek penting dalam bisnis ritel, seperti manajemen inventaris, laporan keuangan, dan pelayanan pelanggan.

Namun, tidak semua sistem POS diciptakan sama. Setiap bisnis memiliki kebutuhan yang berbeda, tergantung pada ukuran, jenis produk, dan target pelanggan. Oleh karena itu, memilih sistem POS yang tepat menjadi langkah krusial dalam membangun bisnis ritel yang sukses.

Buku panduan ini hadir untuk membantu Anda memahami teknologi POS dan memanfaatkannya secara maksimal dalam bisnis ritel Anda. Dengan memahami cara kerja sistem POS, serta mengetahui fitur-fitur yang dibutuhkan, Anda akan bisa mengoptimalkan operasional bisnis, meningkatkan margin keuntungan, dan efisiensi operasional toko Anda.



Pentingnya POS untuk Bisnis Ritel

Dalam dunia bisnis ritel yang semakin kompetitif, setiap pemilik toko harus mencari cara untuk meningkatkan efisiensi dan memaksimalkan potensi keuntungan. Salah satu cara yang efektif adalah dengan menggunakan sistem *Point of Sales* (POS).

Pada bab ini, kita akan membahas lebih lanjut tentang pengertian dan fungsi sistem POS, bagaimana POS dapat meningkatkan efisiensi operasional, serta pengaruh POS terhadap pengelolaan stok dan keuangan bisnis.

Pengertian dan Fungsi Sistem POS

Sistem *Point of Sales* (POS) adalah perangkat yang digunakan untuk memproses transaksi jual beli di toko atau bisnis ritel. Secara sederhana, POS merupakan alat yang digunakan untuk mencatat setiap penjualan, mengeluarkan struk, dan menerima pembayaran dari pelanggan. Namun, seiring berkembangnya teknologi, sistem POS modern telah berkembang jauh lebih canggih dan menjadi alat multifungsi.

6 Fungsi utama dari sistem POS meliputi:



Mencatat transaksi secara lengkap dan dapat melihat hasil penjualan dalam periode tertentu.



Mempermudah pengecekan persediaan barang secara otomatis.



Laporan penjualan dapat diakses *online* dan *real-time*.



Mengubah harga jual dengan mudah, misalnya kategori barang, tanpa mengubah satu per satu.



Mempercepat proses transaksi sambil menjaga kenyamanan dan keamanan untuk pelanggan.



Mendapatkan notifikasi stok hampir habis sehingga cepat untuk *restock*.

Dengan fungsi-fungsi ini, sistem POS tidak hanya membantu meningkatkan kelancaran transaksi penjualan, tetapi juga berperan penting dalam operasional bisnis secara keseluruhan.

Jenis-Jenis POS

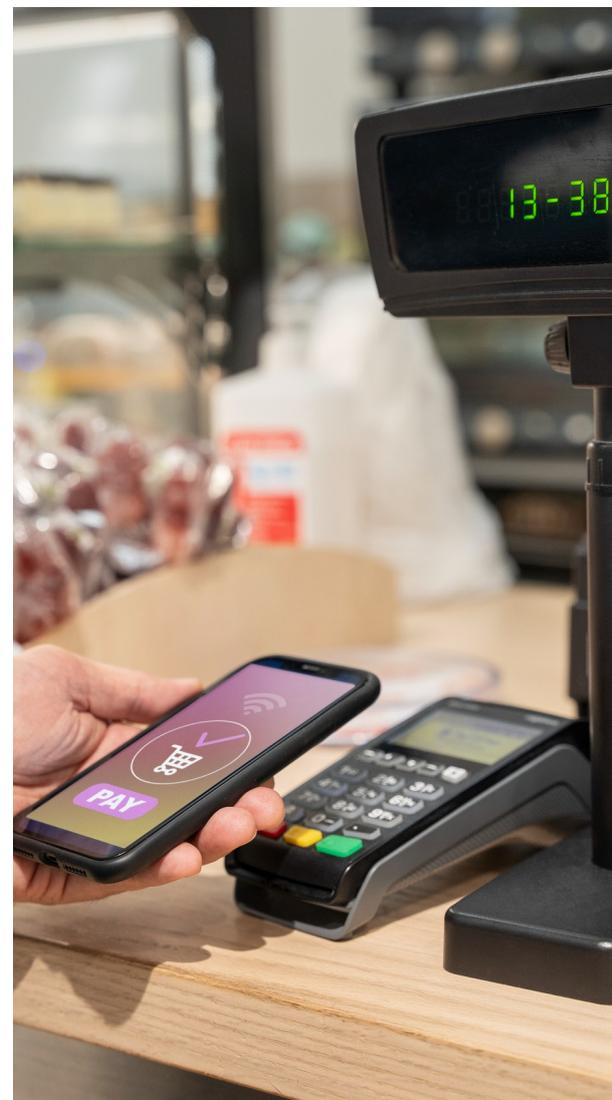
Teknologi POS terus berkembang, menyediakan berbagai pilihan yang bisa disesuaikan dengan kebutuhan bisnis tertentu. Berikut adalah beberapa jenis sistem POS yang sering digunakan:

1. POS Tradisional

Sistem POS tradisional umumnya berbentuk terminal kasir fisik yang terhubung dengan perangkat keras seperti printer tanda terima, laci uang, dan pembaca *barcode*. Sistem ini biasanya membutuhkan instalasi perangkat lunak khusus dan sering dipakai di supermarket, toko besar, serta restoran. **Keunggulannya** adalah keandalan dan fungsionalitas yang lengkap, meskipun memerlukan investasi awal yang cukup besar.

2. POS Mobile

Sistem POS *mobile* memungkinkan transaksi dilakukan menggunakan perangkat mobile, seperti tablet atau *smartphone*. Aplikasi POS *mobile* memberi fleksibilitas untuk berjalan di berbagai tempat, menjadikannya solusi yang tepat untuk bisnis yang membutuhkan mobilitas, seperti truk makanan atau penjualan lapangan. **Keuntungannya** adalah biaya awal yang rendah, portabilitas, dan kemudahan dalam penggunaannya.



3. POS Berbasis *Cloud*

POS berbasis *cloud* menyimpan data transaksi dan informasi pelanggan secara *online*, yang memungkinkan akses dari mana saja dengan koneksi internet. Sistem ini memudahkan pengelolaan stok, pelaporan penjualan, dan analisis data secara terpusat. **Keuntungan utama** dari sistem ini adalah pembaruan perangkat lunak otomatis, biaya operasional lebih rendah, dan keamanan data yang terjamin.

4. POS *Multichannel*

Sistem POS *multichannel* dirancang untuk bisnis yang beroperasi di berbagai saluran penjualan seperti toko fisik, *online*, dan media sosial. Sistem ini menyatukan pengelolaan inventaris, penjualan, dan data pelanggan dari berbagai saluran. **Keuntungannya** termasuk pengelolaan stok yang lebih efisien, pengalaman pelanggan yang konsisten, serta analisis penjualan yang lebih terintegrasi.

5. POS Khusus Industri

Beberapa sistem POS dibuat khusus untuk memenuhi kebutuhan industri tertentu. Misalnya, POS untuk restoran dilengkapi dengan fitur untuk mengelola pesanan, reservasi, dan pembagian tip, sedangkan POS untuk salon kecantikan memiliki fungsi penjadwalan dan manajemen pelanggan. **Kelebihannya** adalah fitur yang disesuaikan dengan kebutuhan operasional spesifik masing-masing industri.



Setiap jenis sistem POS memiliki keunggulan dan fitur yang berbeda, memberikan berbagai pilihan bagi bisnis untuk memilih solusi yang paling sesuai dengan kebutuhan, skala operasional, dan anggaran mereka.

Manfaat Sistem POS untuk Bisnis

Berdasarkan pada hasil riset **IOSR Journal of Business and Management**, sistem *Point of Sales* (POS) yang digunakan oleh *retailers* sangat efektif dari aspek kinerja, informasi yang dihasilkan, serta biaya. Selain itu, POS dapat dikendalikan di mana saja dan kapan saja dan mengurangi kesalahan *human error*. Singkatnya, POS dapat diterima karena layanan yang lebih cepat dalam memperoleh bukti transaksi dan laporan penjualan.

Berikut sejumlah manfaat dari sistem POS bagi pemilik bisnis dan pelanggan dalam berbagai cara, antara lain:

1. Peningkatan Layanan Pelanggan

Sistem POS dapat membantu bisnis memproses transaksi dengan lebih cepat dan akurat, yang dapat meningkatkan layanan pelanggan.

2. Manajemen Persediaan yang Lebih Baik

Sistem POS dapat membantu bisnis mengotomatiskan manajemen persediaan, yang dapat mengurangi kesalahan manual dan membantu bisnis mengelola jumlah stok dari satu layar.

3. Laporan Penjualan

Sistem POS dapat melacak penjualan, yang dapat membantu bisnis mengidentifikasi tren penjualan dan meningkatkan laba mereka.





4. Keamanan yang Lebih Baik

Sistem POS sering menggunakan enkripsi keamanan tingkat bank untuk melindungi data keuangan yang dapat meningkatkan kepercayaan pelanggan dan mengurangi risiko kebocoran data.

5. Manajemen Hubungan Pelanggan

Sistem POS dapat membantu bisnis mengelola hubungan pelanggan dengan melacak pembelian dan menawarkan program loyalitas.

6. Manajemen Karyawan

Sistem POS dapat membantu pemilik bisnis dan manajer melacak jam kerja dan kehadiran karyawan, serta membuat laporan tentang jam kerja karyawan.

7. Pilihan Pembayaran yang Lebih Luas

Sistem POS memungkinkan bisnis menawarkan berbagai opsi pembayaran, termasuk kartu debit/kredit, pembayaran *mobile*, dan dompet digital.

Cara Memilih Sistem POS Terbaik untuk Toko

Memilih sistem POS yang tepat bisa menjadi keputusan penting untuk memberikan kemudahan operasional dan pertumbuhan bisnis ritel Anda. Setiap toko memiliki kebutuhan yang berbeda, sehingga memahami faktor-faktor yang perlu dipertimbangkan dapat membantu Anda menemukan solusi POS yang paling sesuai.

Faktor yang Perlu Dipertimbangkan dalam Memilih POS

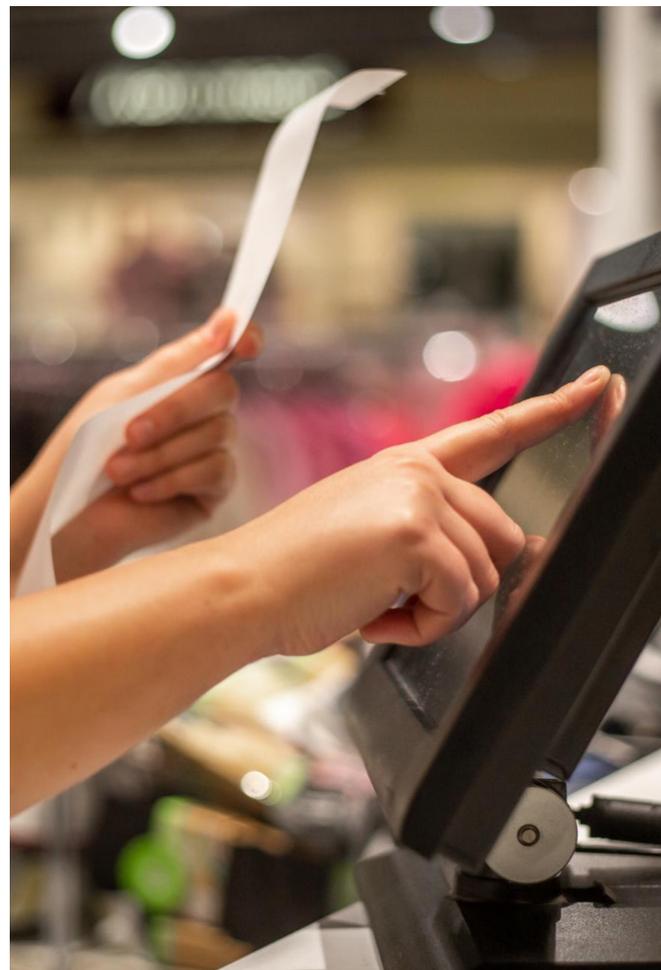
Memilih sistem POS bukan sekadar mencari perangkat untuk mencatat transaksi, namun juga tentang menemukan solusi yang bisa mempermudah seluruh proses manajemen toko. Berikut adalah beberapa faktor utama yang perlu dipertimbangkan:

1. Kemudahan Penggunaan

POS yang rumit akan menghambat proses pelatihan karyawan dan mengurangi produktivitas. Pastikan sistem yang dipilih mudah dipahami dan dioperasikan oleh seluruh staf.

2. Fitur yang Dibutuhkan

Tentukan fitur yang paling dibutuhkan oleh bisnis Anda, seperti manajemen stok, pelaporan penjualan, pengaturan diskon, atau integrasi dengan layanan lainnya seperti pembayaran digital. Pilih POS yang menawarkan fitur sesuai kebutuhan toko Anda.



3. Keamanan Data

Sistem POS menyimpan data penting tentang penjualan dan pelanggan. Pastikan sistem POS yang Anda pilih memiliki lapisan keamanan yang kuat untuk melindungi data dari risiko kebocoran atau serangan *cyber*.

4. Layanan *After Sales* dan Dukungan Teknis

Pilih vendor atau perusahaan *software* yang menawarkan dukungan teknis yang responsif dan berkualitas. Untuk memastikannya, Anda bisa mengajak diskusi atau konsultasi dengan tim *customer service* atau pihak yang bersangkutan. Anda juga bisa melihat hasil *review* atau *feedback* berupa testimoni dari klien-klien mereka untuk dijadikan bahan pertimbangan.

5. Anggaran (*Budget*)

Sistem POS tersedia dengan beragam harga, tergantung pada fitur dan skala kebutuhan toko Anda. Pertimbangkan anggaran dan pilih sistem yang memberikan nilai terbaik dengan fitur sesuai kebutuhan.

Kriteria POS yang Sesuai dengan Kebutuhan Toko Ritel

Tidak semua sistem POS memiliki spesifikasi yang sama, dan beberapa mungkin lebih cocok untuk jenis usaha tertentu. Berikut adalah beberapa kriteria yang dapat membantu Anda menyesuaikan pilihan POS dengan kebutuhan toko ritel Anda:



- 1. Fleksibilitas Integrasi:** Pastikan POS dapat terhubung dengan aplikasi atau perangkat lain yang sudah Anda gunakan, seperti *software* akuntansi, *e-commerce*, atau manajemen stok.
- 2. Kemampuan Multi-cabang:** Jika Anda memiliki lebih dari satu lokasi toko, pilih POS yang mendukung manajemen multi-cabang untuk memudahkan pengelolaan seluruh jaringan toko dari satu sistem.



- 3. Kemampuan Analitik dan Pelaporan:** Laporan yang mendalam mengenai penjualan, stok, dan tren konsumen sangat membantu dalam mengambil keputusan bisnis yang tepat. Pilih POS yang menyediakan analitik komprehensif.
- 4. Dukungan Multi-Metode Pembayaran:** POS yang mendukung berbagai metode pembayaran (tunai, kartu kredit/debit, *e-wallet*) dapat meningkatkan kenyamanan pelanggan dan mempercepat proses transaksi.
- 5. Kemudahan Akses Data *Real-time*:** Sistem POS yang memungkinkan akses data secara *real-time* membantu Anda memantau penjualan dan stok dengan lebih akurat, kapan pun dan dari mana pun.



Cloud POS vs. POS Tradisional

Seiring berkembangnya teknologi, sistem POS kini dilengkapi dengan fitur berbasis *cloud* yang terhubung dengan internet. Teknologi *cloud* ini memungkinkan penyimpanan data secara digital dan aman. *Cloud* memungkinkan pencadangan data dari hard disk komputer. Dengan koneksi internet, sistem POS berbasis *cloud* dapat diakses kapan saja dan dari mana saja, serta menawarkan perlindungan data yang kuat.

Menurut laporan dari **Hospitality Technology's 2018 POS Software Trends Report**, sebanyak 61% pemilik bisnis ingin beralih ke sistem POS berbasis *cloud*. Lalu, mana yang lebih baik antara POS tradisional dan POS berbasis *cloud*? Berikut perbandingannya:

1. Akses Data

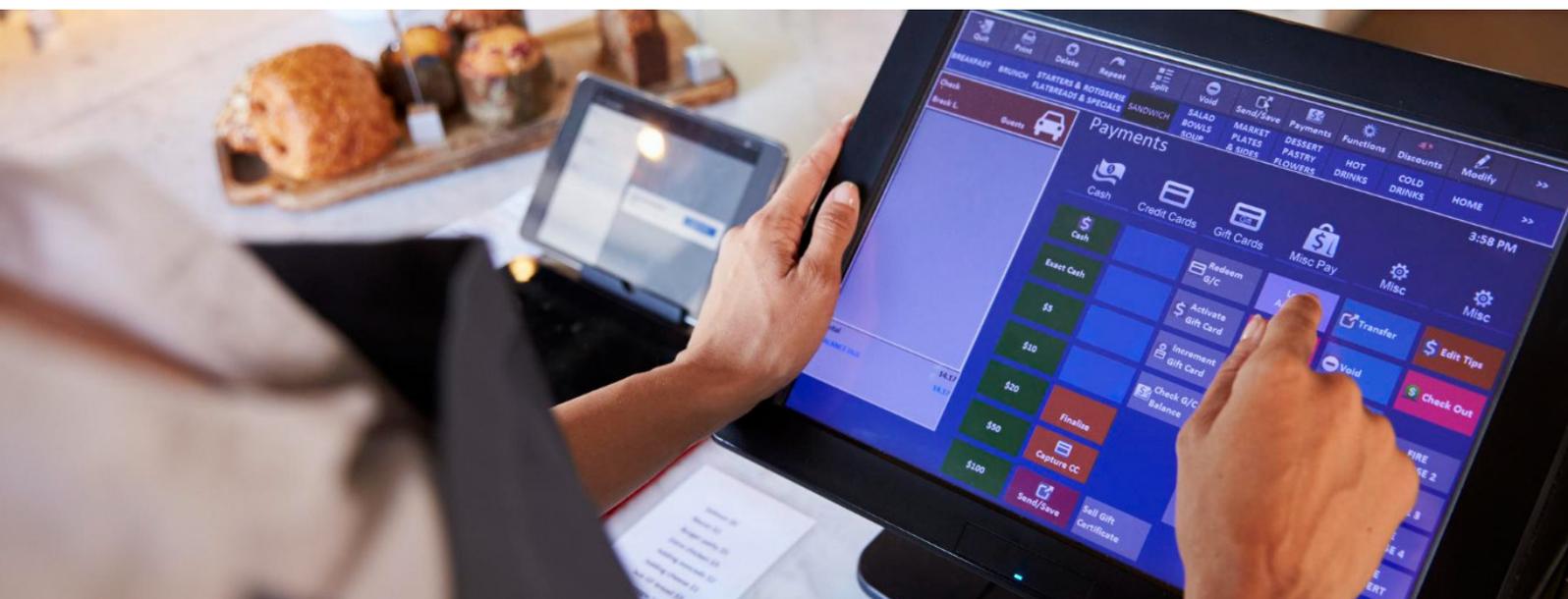
- **Tradisional:** Data hanya dapat diakses dari satu perangkat di tempat kerja, sehingga akses terbatas pada perangkat tertentu saja.
- **Cloud:** Dengan POS berbasis *cloud*, akses dapat dilakukan dari perangkat apa saja melalui aplikasi dengan login akun. Pemilik bisnis bisa memantau dan mengelola usaha dari mana saja tanpa perlu datang ke lokasi.

2. Risiko Kehilangan Data

- **Tradisional:** Karena data hanya disimpan di satu perangkat tanpa pencadangan, risiko kehilangan data sangat tinggi. Masalah pada sistem dapat menyebabkan data hilang.
- **Cloud:** Meskipun ada risiko, *cloud* POS memiliki fitur pencadangan berkala yang meminimalisir kehilangan data. Sistem *back up* memungkinkan pemulihan data dengan mudah bila terjadi kehilangan.

3. Biaya

- **Tradisional:** Instalasi sistem POS tradisional biasanya membutuhkan teknisi, sehingga biaya awal cukup tinggi. Selain itu, biaya pemeliharaan bulanan menjadi beban tambahan operasional.
- **Cloud:** POS berbasis *cloud* sering kali berbentuk aplikasi berlangganan yang dapat dibayar tahunan. Alat yang dibutuhkan tidak perlu mahal, asalkan kompatibel dengan aplikasi POS yang dipilih.



Margin Laba yang Umum untuk Toko Ritel

Semua pemilik toko tahu bahwa margin keuntungan adalah indikator penting dari profitabilitas dan kesehatan keuangan toko. Namun, ada satu pertanyaan yang sering ditanyakan oleh semua peritel setidaknya sekali: ***Berapa margin keuntungan tipikal untuk sebuah toko ritel?***

Menentukan margin keuntungan tipikal di ritel tidaklah mudah. Margin yang sama bisa saja rendah untuk satu industri. Namun, hal ini normal atau tinggi untuk industri lainnya. Margin laba (keuntungan) sangat bergantung pada industri, tahap bisnis, dan rencana masa depan peritel. Namun, margin keuntungan bersih di sektor ritel berkisar antara 0,5% hingga 9%.

Simak penjelasan selengkap di bab ini mengenai jenis-jenis margin dan faktor-faktor yang membuat margin keuntungan sehat. Terakhir, beberapa tips untuk meningkatkan margin keuntungan Anda.

Jenis-Jenis Margin Laba

Ada tiga jenis margin laba yang umum digunakan untuk mengukur seberapa efisien sebuah bisnis menghasilkan keuntungan dari pendapatan yang diterima. Berikut adalah jenis-jenis margin laba beserta rumusnya:

1. Margin Laba Kotor (***Gross Profit Margin***)

Margin laba kotor menunjukkan seberapa besar keuntungan yang diperoleh dari penjualan setelah dikurangi biaya barang yang terjual (COGS - *Cost of Goods Sold*). Ini mengukur efisiensi dalam produksi atau pengadaan barang.

Rumus Margin Laba Kotor:

$$\text{Margin Laba Kotor} = \left(\frac{\text{Pendapatan Bersih} - \text{Biaya Barang yang Terjual (COGS)}}{\text{Pendapatan Bersih}} \right) \times 100\%$$

Contoh: Jika sebuah toko menghasilkan pendapatan sebesar Rp 1.000.000 dan biaya barang yang terjual sebesar Rp 600.000, maka:

$$\text{Margin Laba Kotor} = \left(\frac{1.000.000 - 600.000}{1.000.000} \right) \times 100\% = 40\%$$

2. Margin Laba Bersih (*Net Profit Margin*)

Margin laba bersih menunjukkan persentase keuntungan yang dihasilkan setelah semua biaya, termasuk biaya operasional, sewa, pajak, dan biaya lainnya, dikurangi dari pendapatan.

Rumus Margin Laba Bersih:

$$\text{Margin Laba Bersih} = \left(\frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Pendapatan Bersih}} \right) \times 100\%$$

Contoh: Jika sebuah bisnis memiliki laba bersih sebesar Rp 200.000 dan pendapatan bersih sebesar Rp 1.000.000, maka:

$$\text{Margin Laba Bersih} = \left(\frac{200.000}{1.000.000} \right) \times 100\% = \mathbf{20\%}$$

3. Margin Laba Operasional (*Operating Profit Margin*)

Margin laba operasional mengukur efisiensi operasional bisnis dalam menghasilkan laba dari kegiatan sehari-hari, tanpa memperhitungkan biaya bunga dan pajak.

Rumus Margin Laba Operasional:

$$\text{Margin Laba Operasional} = \left(\frac{\text{Laba Operasional}}{\text{Pendapatan Bersih}} \right) \times 100\%$$

Contoh: Jika laba operasional bisnis adalah Rp150.000 dan pendapatan bersihnya adalah Rp 1.000.000, maka:

$$\text{Margin Laba Operasional} = \left(\frac{150.000}{1.000.000} \right) \times 100\% = \mathbf{15\%}$$

Ketiga jenis margin ini memberikan gambaran yang jelas tentang efisiensi dan profitabilitas bisnis dalam berbagai aspek operasionalnya.

Menentukan Margin Keuntungan Terbaik

Margin keuntungan sangat bervariasi tergantung pada jenis toko. Secara umum, margin keuntungan bruto sebesar 5% tergolong rendah di ritel, sementara 10% adalah margin rata-rata dan 20% dianggap margin yang baik. Rata-rata margin keuntungan bruto untuk bisnis ritel di seluruh dunia sekitar 50%. Ini bisa mencapai 60% hingga 65% di industri perhiasan dan kosmetik. Sementara itu, untuk minuman beralkohol bisa turun hingga 35%.

Namun, peritel memiliki margin keuntungan bersih yang lebih rendah dibandingkan sektor lainnya. Margin keuntungan bersih umumnya berkisar antara 0,5% hingga 9%. Peritel bahan bangunan dan distributor memiliki margin keuntungan bersih tertinggi. Toko *online*, toko bahan makanan, dan peritel makanan lainnya memiliki margin keuntungan bersih terendah. Rata-rata margin keuntungan bersih untuk toko ritel secara keseluruhan adalah 2,35%.

Margin keuntungan ideal tergantung pada jenis toko Anda. Beberapa toko tentu memiliki margin yang rendah, sementara toko lain mungkin memiliki margin yang lebih tinggi. Margin juga bergantung pada tahap bisnis. Jika bisnis Anda masih berada di tahap awal, margin cenderung lebih tinggi meskipun jumlah penjualan masih rendah. Seiring dengan pertumbuhan bisnis, biaya operasional meningkat dan margin keuntungan menurun.



Mengapa **Margin** Begitu Rendah?

Menaikkan harga cukup sulit bagi peritel karena harga di sektor ritel bisa sangat bervariasi. Konsumen sekarang bisa membeli barang secara *online* dan membandingkan harga yang sama dari berbagai toko. Ini membuat peritel harus menjaga harga tetap kompetitif, sehingga mereka kesulitan untuk menaikkan margin keuntungan mereka.

Selain itu, margin keuntungan yang rendah di ritel juga disebabkan oleh pengeluaran konsumen yang sering kali bersifat tidak wajib. Saat membeli barang, konsumen cenderung ingin menghemat uang dan sangat berhati-hati dalam memilih produk yang tidak terlalu penting.

Cara Meningkatkan Margin Keuntungan

Untuk meningkatkan margin keuntungan, tindakan perlu diambil pada manajemen inventaris, pengeluaran operasional, rentang produk, harga, dan volume penjualan.

1. Perbaiki Manajemen Inventaris

Stok berlebih dan stok mati mengurangi margin keuntungan. Itulah sebabnya Anda harus memperbaiki manajemen inventaris untuk meningkatkan margin keuntungan. Anda harus memastikan untuk memprediksi penjualan dengan lebih baik sehingga bisa memesan jumlah produk yang tepat dan meminimalkan kerugian. Salah satu cara untuk memperbaiki prediksi Anda adalah dengan mengumpulkan data tentang perilaku dan preferensi pelanggan, serta tren pasar. Dengan menganalisis data tersebut, Anda dapat membuat keputusan yang lebih baik dalam hal pemesanan produk dari pemasok.



Teknologi juga memungkinkan untuk meningkatkan manajemen inventaris. Dengan perangkat lunak *point of sales* atau manajemen inventaris, Anda dapat mengumpulkan data, mendapatkan gambaran umum inventaris secara *real-time*. Sistem POS juga membantu menghemat waktu dan uang, sehingga meningkatkan margin keuntungan Anda.

2. Kurangi Pengeluaran Operasional

Pengeluaran operasional dikurangkan dari pendapatan Anda, sehingga mengurangi margin keuntungan bersih Anda. Anda bisa mengevaluasi semua pengeluaran Anda (sewa, utilitas, pengeluaran karyawan, asuransi, dan biaya tetap lainnya). Dengan cara ini, Anda dapat melihat di mana Anda dapat memangkas tanpa merusak kualitas layanan atau kebahagiaan karyawan.

3. Analisis Kinerja dan Margin Keuntungan Seluruh Produk

Produk yang kurang laku atau memiliki margin keuntungan rendah mengurangi pendapatan Anda. Evaluasi akan memberitahu Anda produk mana yang menguntungkan. Setelah evaluasi kinerja produk ini, hilangkan produk yang memiliki margin rendah dan tidak laku. Cari juga produk yang paling sukses dan menguntungkan di industri Anda dan tambahkan ke lini produk Anda.



4. Berani Eksperimen dengan Harga

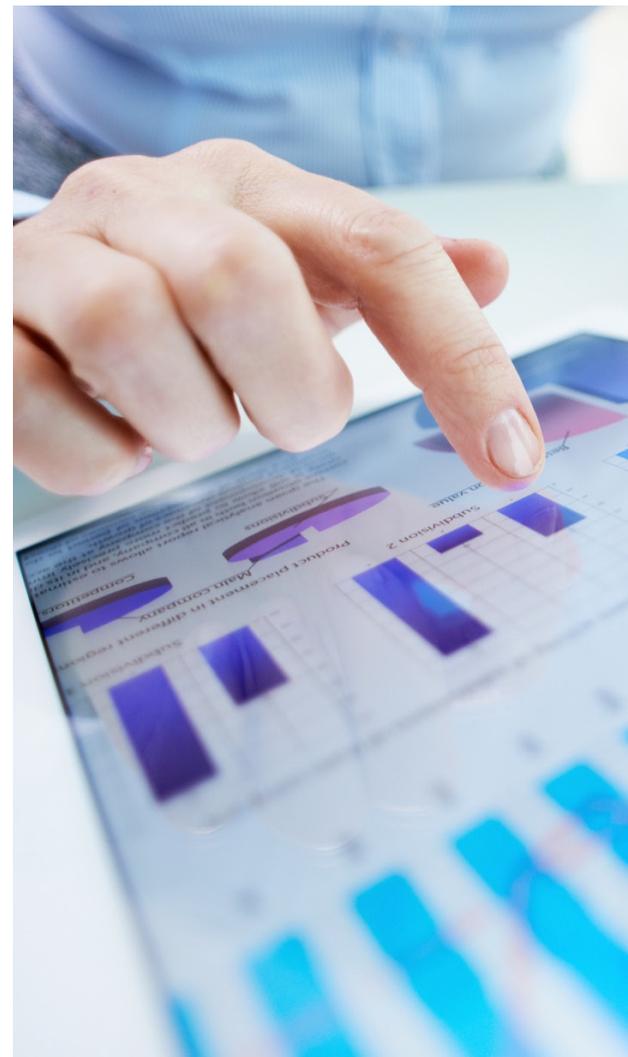
Harga adalah faktor terbesar yang mempengaruhi margin keuntungan Anda. Anda harus menemukan harga yang tepat. Harga tidak boleh terlalu tinggi sehingga orang berhenti membeli produk. Untuk memaksimalkan margin keuntungan Anda, harga juga tidak boleh terlalu rendah.

Harga harus sesuai dengan nilai yang dirasakan oleh pelanggan. Jika produk memiliki nilai yang tinggi di mata pelanggan, Anda bisa menjualnya dengan harga lebih tinggi. Jangan ragu untuk menguji berbagai rentang harga dan eksperimen dengan diskon. Ini akan membantu Anda menemukan keseimbangan yang sempurna untuk memaksimalkan keuntungan dan volume penjualan.

5. Tingkatkan Volume Penjualan

Jika margin keuntungan Anda rendah, Anda harus bekerja untuk meningkatkan volume penjualan. Beberapa perusahaan besar memiliki margin yang sangat rendah, tetapi jumlah penjualannya yang besar membuat mereka menghasilkan keuntungan yang sangat besar.

Misalnya, menurut Macrotrends, margin keuntungan bersih Walmart pada akhir Oktober 2023 hanya 2,55%. Namun, penjualannya sangat tinggi (\$638,79 miliar), sehingga mereka menghasilkan banyak uang setelah mengurangi biaya operasional dan biaya akuisisi produk dari *supplier*.



Borong POS – Solusi Terbaik untuk Bisnis Ritel

Di era digital yang semakin berkembang, penggunaan teknologi dalam bisnis ritel telah menjadi suatu kebutuhan yang tidak bisa diabaikan. Teknologi Point of Sales (POS) seperti Borong POS dirancang untuk menjawab kebutuhan ini dengan menawarkan solusi yang efisien dan terintegrasi.

Bab ini akan mengajak Anda untuk mengenal lebih dalam Borong POS, mulai dari fitur unggulannya, manfaatnya bagi pemilik bisnis, hingga mengapa platform ini menjadi pilihan tepat bagi pelaku bisnis ritel modern.

Mengenal Borong POS dan Keunggulannya

Borong POS adalah salah satu produk unggulan dari Borong yang berupa sistem point of sales yang dirancang khusus untuk memenuhi kebutuhan operasional bisnis ritel di era digital. Tujuan utama Borong POS adalah memberikan kemudahan bagi pemilik usaha dalam mengelola stok, memproses transaksi penjualan, serta menganalisis data penjualan yang berguna untuk pengambilan keputusan yang lebih tepat dan strategi bisnis yang lebih efektif.



Keunggulan utama Borong POS terletak pada kemampuannya untuk memberikan kemudahan dalam hal integrasi dengan sistem lain, seperti manajemen stok dan logistik. Selain itu, Borong POS juga memiliki dashboard analitik yang mumpun di mana mampu memberikan informasi yang berguna untuk pengambilan keputusan yang lebih tepat dalam bisnis ritel.

Jenis-Jenis Usaha yang Didukung oleh Borong POS

Borong POS tidak hanya cocok untuk usaha ritel besar, tetapi juga untuk berbagai jenis usaha lainnya, mulai dari warung kecil, toko kelontong, hingga minimarket atau supermarket. Berbagai bisnis yang membutuhkan sistem transaksi cepat dan manajemen stok yang terorganisir dapat memanfaatkan Borong POS.



Retail



Restoran



Apotek



Pet Shop



Laundry Shop



Services



Fashion Store



Fabric Store

Mengapa **Borong POS** Pilihan Tepat untuk Bisnis Ritel

Dalam bisnis ritel yang kompetitif, memilih sistem POS yang tepat adalah keputusan penting. Borong POS hadir sebagai solusi yang tepat karena dirancang untuk membantu pemilik bisnis mengatasi tantangan umum yang sering dihadapi, seperti pengelolaan stok yang rumit, laporan penjualan yang tidak terstruktur, dan proses transaksi yang memakan waktu.

Dengan Borong POS, Anda dapat mengoptimalkan setiap aspek operasional bisnis, mulai dari proses penjualan hingga pelaporan keuangan, semuanya dapat dilakukan dengan lebih efisien dan akurat. Sistem ini juga menawarkan dukungan pelanggan yang responsif dan mudah diakses, sehingga Anda dapat fokus pada pengembangan bisnis tanpa khawatir tentang masalah teknis.

Fitur-Fitur Unggulan **Borong POS**





Borong POS dilengkapi dengan berbagai fitur unggulan yang dapat meningkatkan produktivitas dan efisiensi bisnis ritel, di antaranya:

1. Manajemen Stok secara *Real-Time*

Borong POS memungkinkan Anda untuk memantau stok barang secara langsung. Setiap perubahan stok, baik itu penjualan atau pengiriman, akan tercatat secara otomatis, mengurangi kemungkinan kekurangan atau kelebihan stok yang bisa mengganggu kelancaran operasional.

2. Terintegrasi dengan *Logistik dan Payment Gateway*

Dengan integrasi ini, Borong POS memungkinkan proses pembayaran dan pengiriman barang yang lebih efisien. Transaksi pembayaran langsung terhubung dengan *payment gateway*, sementara informasi pengiriman barang dapat langsung dipantau melalui *web POS order*.

3. Manajemen *Pelanggan dan Karyawan*

Borong POS memudahkan Anda dalam mengelola data pelanggan dan karyawan. Anda dapat mengetahui pola pembelian pelanggan, memberikan promo yang sesuai, serta memonitor kinerja karyawan, semuanya dalam satu sistem yang terintegrasi.

4. Manajemen Outlet/Cabang

Jika bisnis Anda memiliki beberapa cabang atau outlet, Borong POS memungkinkan Anda untuk mengelola semuanya dengan mudah. Anda dapat memantau penjualan, stok, dan laporan keuangan dari setiap outlet secara terpusat, memberikan kontrol penuh terhadap bisnis Anda.

5. Kustomisasi Menu dan Domain Bisnis

Borong POS dapat disesuaikan dengan jenis usaha Anda. Menu atau tampilan yang ada di sistem dapat diubah sesuai dengan kebutuhan bisnis Anda, baik itu toko kelontong, warung, atau minimarket, memberikan pengalaman yang lebih personal dan efisien.

6. Laporan Penjualan dan Keuangan yang Akurat

Fitur laporan yang akurat memungkinkan Anda untuk melacak performa bisnis secara *real-time*. Dengan laporan yang detail, Anda dapat mengambil keputusan yang lebih tepat dan strategis dalam mengelola keuangan dan penjualan.

Selain keenam fitur-fitur ini, Anda dapat menikmati beragam fitur unggulan lainnya dengan menghubungi kami di www.borong.com/id.



6. Laporan Penjualan dan Keuangan yang **Akurat**

Fitur laporan yang akurat memungkinkan Anda untuk melacak performa bisnis secara *real-time*. Dengan laporan yang detail, Anda dapat mengambil keputusan yang lebih tepat dan strategis dalam mengelola keuangan dan penjualan.

Selain keenam fitur-fitur ini, Anda dapat menikmati beragam fitur unggulan lainnya dengan menghubungi kami di www.borong.com/id.

Cara **Borong POS** Membantu Meningkatkan Margin

Salah satu tantangan terbesar dalam bisnis ritel adalah menjaga margin keuntungan yang sehat. Borong POS membantu bisnis ritel meningkatkan margin dengan cara yang efektif. Dengan sistem manajemen stok yang akurat, Borong POS memastikan bahwa Anda dapat mengurangi biaya penyimpanan dan memastikan bahwa produk tersedia saat dibutuhkan.

Borong POS dapat menganalisis data penjualan dan biaya, membantu pemilik bisnis dalam menetapkan harga produk yang optimal. Dengan memahami harga pasar dan preferensi pelanggan, Anda dapat meningkatkan harga tanpa kehilangan pelanggan, yang berkontribusi pada peningkatan margin.

Kesimpulan

Sistem *Point of Sale* (POS) kini menjadi bagian penting dalam dunia bisnis ritel, membantu pemilik toko dalam mengelola transaksi, stok, dan laporan keuangan dengan lebih efisien. Penggunaan POS tidak hanya mempercepat proses penjualan, tetapi juga memberikan berbagai manfaat, seperti mengurangi kesalahan manusia dan meningkatkan kontrol atas operasional. Dengan berbagai jenis sistem POS yang ada, pemilik usaha perlu memilih yang paling sesuai dengan kebutuhan mereka, baik itu sistem POS tradisional atau berbasis *cloud*.

Untuk bisnis ritel, Borong POS menawarkan solusi unggulan dengan fitur-fitur yang dapat meningkatkan efisiensi operasional dan margin keuntungan. Borong POS memudahkan manajemen stok secara *real-time*, terintegrasi dengan sistem logistik dan *payment gateway*, serta memberikan laporan yang akurat, sehingga pemilik usaha dapat mengambil keputusan yang lebih cerdas. Fitur tambahan seperti manajemen pelanggan dan karyawan, serta kemampuan untuk mengelola outlet atau cabang, menjadikan Borong POS pilihan yang tepat bagi bisnis dari berbagai skala.

Dengan semua kemudahan yang ditawarkan, Borong POS membantu mengurangi pemborosan dan meningkatkan profitabilitas bisnis Anda. Jadi, jika Anda ingin meningkatkan kinerja bisnis ritel Anda, sekarang adalah saat yang tepat untuk beralih ke Borong POS dan merasakan langsung manfaatnya.



**Segera coba Borong POS dan
Maksimalkan Operasional Bisnis Anda**

Kunjungi www.borong.com/id/contact-us atau
hubungi kami di wa.me/62818267664 untuk info lebih lanjut

Referensi

Asrani, Hitesh, et.al. (2024). Point of Sale Systems. International Journal of Innovative Research in Computer Science & Technology (IJIRCST) ISSN: 2347-5552, Volume-12, Special Issue-1, March-2024 <https://doi.org/10.55524/CSISTW.2024.12.1.63>

Andarwati, M., Amrullah, F., Thamrin, E., & Muslikh, A.R. (2020). An Analysis of Point of Sales (POS) Information Systems in SMEs with The Black Box Testing and PIECES Method. IOSR Journal of Business and Management (IOSR-JBM).

Brex. What is a good profit margin? Industry averages and how to improve yours. <https://www.brex.com/journal/what-is-a-good-profit-margin>.

Forbes. (2018). What Is Cloud Point Of Sale, And How Is It Different From 'Traditional' POS? <https://www.forbes.com/sites/forbestechcouncil/2018/05/25/what-is-cloud-point-of-sale-and-how-is-it-different-from-traditional-pos/#25dad5201180>.

Investopedia. (2024). What Is Point of Sale (POS)? <https://www.investopedia.com/terms/p/point-of-sale.asp>.

Investopedia. (2024). What's a Good Profit Margin for a New Business? <https://www.investopedia.com/articles/personal-finance/093015/whats-good-profit-margin-new-business.asp>.

Macrotrends. 2024. Walmart Net Profit Margin 2010-2024 | WMT. <https://www.macrotrends.net/stocks/charts/WMT/walmart/net-profit-margin>.