

PENERAPAN APLIKASI QASIR DALAM SISTEM PENJUALAN PD XXX

Henny Wirianata¹, Ignatius Flora De Mayo²

¹Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Tarumanagara
hennyw@fe.untar.ac.id

²Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Tarumanagara
ignatius.125190135@stu.untar.ac.id

ABSTRACT

PD XXX's sales activities have changed from only selling online to increasing sales through several department stores and Brand Outlets in shopping centers throughout Indonesia. The partner is a company that has not been established for a long time, so the partner needs a reliable sales system. The sales system that partners need is a computerized and cloud-based sales system so that it is easily accessible to owners without having to go to sales outlets. Untar team provides training and assistance on the use of the Qasir application as a sales system on PD XXX. The Qasir application has been widely used by MSMEs to record sales by point of sales (POS). The application Qasir on PD XXX is for the sales system at Brand Outlets in shopping centers in Jakarta. The Qasir application applied is the Qasir Pro version. During the training and assistance in implementing the Qasir Pro application, it can be concluded that the partner can understand and does not experience problems in using the application. Partners get benefits from implementing the Qasir Pro application, including that the owner can view and access sales reports in real time because the Qasir Pro application is a cloud-based application. Looking at the operational activities of PD XXX which are increasingly experiencing developments, it is hoped that the existence of a computerized and cloud-based sales system will make it easier for partners to supervise their sales transactions. This is also to facilitate the bookkeeping process for partners.

Keywords: Sales System, Qasir Pro Application, Point Of Sales

ABSTRAK

Kegiatan penjualan PD XXX mengalami perubahan dari yang hanya melakukan penjualan secara *online* kini bertambah penjualan melalui beberapa department store dan *Brand Outlet* di sejumlah pusat perbelanjaan di seluruh Indonesia. Pihak mitra merupakan perusahaan yang belum lama berdiri, maka pihak mitra memerlukan sistem penjualan yang dapat diandalkan. Sistem penjualan yang diinginkan pihak mitra adalah sistem penjualan yang terkomputerisasi dan berbasis *cloud* agar mudah diakses oleh pemilik tanpa harus mendatangi *outlet* penjualan. Tim PKM Untar memberikan pelatihan dan pendampingan tentang penggunaan aplikasi Qasir sebagai sistem penjualan pada PD XXX Aplikasi Qasir telah banyak digunakan oleh UMKM untuk melakukan pencatatan penjualan secara *point of sales* (POS). Penerapan aplikasi Qasir pada PD XXX adalah untuk sistem penjualan pada *Brand Outlet* di pusat perbelanjaan di Jakarta. Aplikasi Qasir yang diterapkan adalah versi Qasir Pro. Selama pelatihan dan pendampingan penerapan aplikasi Qasir Pro, dapat disimpulkan bahwa pihak mitra dapat memahami dan tidak mengalami kendala dalam menggunakan aplikasi tersebut. Pihak mitra mendapatkan sejumlah manfaat dari penerapan aplikasi Qasir Pro diantaranya adalah pemilik dapat melihat dan mengakses laporan penjualan secara *real time* karena aplikasi Qasir Pro merupakan aplikasi berbasis *cloud*. Melihat pada kegiatan operasional dari PD XXX yang semakin mengalami perkembangan, maka diharapkan dengan adanya sistem penjualan yang terkomputerisasi dan berbasis *cloud* akan memudahkan pihak mitra dalam melakukan pengawasan terhadap transaksi penjualannya. Hal ini juga untuk memudahkan proses pembukuan di pihak mitra.

Kata Kunci: Sistem Penjualan, Aplikasi Qasir Pro, Point Of Sales

1. PENDAHULUAN

Pencatatan transaksi penjualan oleh UMKM secara umum dilakukan secara manual atau menggunakan kasir tradisional. Pencatatan dilakukan dengan menggunakan kertas atau dibantu dengan mesin kasir. Namun, pencatatan secara manual memiliki beberapa permasalahan. Pihak UMKM harus melakukan pencatatan secara harian dan pihak pemilik seringkali tidak memiliki informasi *real-time* karena pencatatan secara manual membutuhkan waktu sehingga pemilik sulit untuk memantau perkembangan usahanya (Fauzi dan Rahmi, 2021).

Point of Sales (POS) adalah sistem penjualan terkomputerisasi dengan menggunakan perangkat lunak dan perangkat keras dan berfungsi tidak hanya untuk mencatat transaksi penjualan tetapi juga memberikan informasi lainnya, seperti informasi persediaan (www.jurnal.id). Pencatatan dan pengelolaan data perusahaan secara terkomputerisasi memberikan banyak keunggulan bagi perusahaan dimana perusahaan dapat mencatat transaksinya secara lebih cepat, lebih akurat, menghemat sarana dan prasarana dalam pengarsipan, sehingga data perusahaan dapat dengan mudah diakses tanpa batasan waktu dan ruang (Kartika, Afriani, dan Sihabudin, 2021). Perkembangan teknologi dan era revolusi industri 4.0 menuntut semua perusahaan beralih melakukan pencatatan secara terdigitalisasi dan berbasis *cloud*. Terutama saat kondisi pandemi Covid-19 sejak awal tahun 2020 yang mendorong semua jenis usaha beralih melakukan transaksi penjualan dan pembukuan secara *online* dan terdigitalisasi. Sistem penjualan terkomputerisasi dan berbasis *cloud* dapat menggunakan aplikasi kasir sebagai pengganti kasir tradisional. Dengan melakukan pencatatan transaksi penjualan dengan sistem POS yang dicatat berbasis *cloud* akan membantu pemilik UMKM melakukan kegiatan usaha secara *remote* tanpa harus hadir di lokasi penjualan (Fadli, 2020).

Fadli (2020) dalam penelitiannya menemukan bahwa ada sejumlah faktor yang mempengaruhi UMKM dalam memilih aplikasi kasir untuk transaksi penjualan dengan sistem POS berbasis *cloud*. Faktor-faktor yang mempengaruhi diantaranya adalah ekspektasi kinerja yaitu aplikasi POS memberikan manfaat dalam menjalankan dan meningkatkan usahanya, ekspektasi usaha dimana adanya kemudahan dalam menjalankan usaha dengan aplikasi POS, pengaruh sosial yaitu penggunaan aplikasi POS atas rekomendasi dan pengaruh lingkungan, dan motivasi hedonis yaitu adanya kenyamanan bagi UMKM dalam menggunakan aplikasi POS berbasis *cloud*. Sementara, faktor-faktor yang menyebabkan UMKM tidak tertarik menggunakan aplikasi POS adalah kondisi yang memfasilitasi sistem informasi POS berbasis *cloud* masih memiliki sejumlah kendala terutama apabila terjadi kerusakan sistem, nilai harga dari aplikasi POS yang tidak sebanding dengan masih banyaknya kendala yang ada, dan kurangnya minat karena memerlukan keterampilan dan belum terbiasa dalam menggunakan aplikasi POS berbasis *cloud*.

Sejumlah sistem penjualan POS berbasis *cloud* telah banyak digunakan oleh UMKM di Indonesia. Beberapa aplikasi yang ada diantaranya adalah Moka POS, Majoo, Pawoon POS, Olsera, Kasir Pintar, Qasir, dan MASPOINT (www.mas-software.com). Masing-masing aplikasi tersebut memiliki kelebihan dan kekurangan. Pihak UMKM dapat memilih aplikasi yang paling sesuai dengan kebutuhan mereka sehingga transaksi penjualan dapat dibukukan pada sistem POS secara *real-time*. PD XXX merupakan UMKM yang melakukan transaksi jual beli pakaian jadi, khususnya pakaian wanita dewasa. Berdasarkan transaksi penjualan yang dilakukan PD XXX, pihak mitra memiliki tiga tipe penjualan, yaitu: penjualan *online*, penjualan titipan melalui *department store*, dan penjualan di *Brand Outlet*. Penjualan PD XXX secara *online* dilakukan melalui salah satu platform belanja *online* di Indonesia, yaitu Shopee, melalui *Instagram*, dan *whatsapp*. Informasi penjualan melalui platform Shopee dapat diakses secara langsung oleh pihak mitra sesuai dengan transaksi dan komunikasi langsung dengan pelanggan. Hasil penjualan melalui platform Shopee akan diberikan kepada pihak mitra secara periodik dalam rentang waktu tertentu sesuai yang disepakati. Transaksi penjualan melalui *department store* memiliki sistem penjualan titipan. Pihak mitra secara berkala akan mendapatkan informasi penjualan dari *department store* terkait. Informasi tersebut yang dijadikan dasar pencatatan transaksi penjualan di buku perusahaan. Hasil penjualan melalui *department store* akan diterima setelah perusahaan melakukan penagihan/klaim kepada *department store* terkait.

Bagian akuntansi PD XXX membuat catatan penjualan secara manual dan akan mencocokkan catatan penjualan tersebut dengan informasi rekapitulasi barang terjual dan nilai transaksi melalui platform Shopee, *Instagram*, *whatsapp*, dan dari *department store*. Setelah itu baru dibukukan oleh bagian akuntansi pihak mitra. Pihak mitra, yaitu PD XXX sejak beroperasi pertama kali belum memiliki sistem penjualan yang terkomputerisasi. Saat ini, kegiatan operasional pihak mitra sudah berkembang tidak hanya dengan melakukan penjualan secara *online* dan *department store*, tetapi juga melakukan penjualan melalui *Brand Outlet*. Oleh karena itu, diperlukan sistem penjualan yang terkomputerisasi dan berbasis *cloud* agar pemilik dapat melakukan pengawasan transaksi penjualan secara *real time* dan dapat dilakukan kapanpun dan dimana saja tanpa harus mendatangi *outlet* tempat penjualan. Aplikasi Qasir dipilih sebagai sistem penjualan terkomputerisasi pada PD XXX karena sudah banyak digunakan oleh UMKM di Indonesia. Aplikasi Qasir pertama dikembangkan pada tahun 2015 dengan nama Etalastic. Namun, aplikasi tersebut mengalami kendala saat masuk ke pasar dan sistem dalam aplikasi tersebut dibangun kembali. Pada tahun 2017, aplikasi Qasir mulai dirilis dan diperkenalkan ke pasar (www.qasir.id). Saat ini, aplikasi Qasir merupakan salah satu aplikasi *point of sales* yang telah digunakan oleh 1 juta UMKM di Indonesia dan bahkan di beberapa negara Asia Tenggara (www.mediaindonesia.com).

Aplikasi Qasir termasuk salah satu aplikasi yang berkolaborasi dengan KemenKopUKM dalam mewujudkan Sistem Informasi Data Tunggal KUMKM (SIDT-KUMKM) (www.umkm.kompas.com). Beberapa kegiatan PKM terkait penerapan aplikasi Qasir pernah dilakukan oleh Ardiansyah, dkk. (2020) dan Kartika, dkk. (2021) dimana dari hasil kegiatan PKM tersebut disimpulkan bahwa aplikasi Qasir bermanfaat dan membantu UMKM dalam mencatat transaksi penjualannya secara terkomputerisasi dan berbasis *cloud*.

2. METODE PELAKSANAAN PKM

Dalam kegiatan PKM ini, maka metode yang digunakan Tim PKM Untar adalah kombinasi metode ceramah, tanya jawab, diskusi, pelatihan, serta demonstrasi dan eksperimen seperti yang diuraikan oleh Sudjana (2010). Metode ceramah digunakan dalam pelatihan dengan memberikan penjelasan-penjelasan tentang aplikasi Qasir kepada pihak mitra. Untuk metode diskusi dan tanya jawab dilakukan dengan memberikan kesempatan bagi peserta pelatihan untuk mendapatkan pemahaman yang lebih dalam atas penerapan aplikasi Qasir. Dengan metode diskusi dan tanya jawab maka pelatihan dapat dilakukan secara dua arah. Hal ini bertujuan agar Tim PKM Untar dapat menilai apakah pihak mitra dapat memahami materi pelatihan yang diberikan. Setelah itu, dilakukan demonstrasi dan eksperimen dimana pihak mitra mulai menerapkan aplikasi Qasir sebagai sistem penjualan POS berbasis *cloud* pada *Brand Outlet* milik pihak mitra.

Untuk memudahkan pihak mitra dalam menggunakan aplikasi Qasir, maka Tim PKM Untar mengikuti tahapan pengembangan sistem yang dikemukakan oleh Mc. Leod, Jr (dalam Ardana dan Lukman, 2016) yang meliputi perencanaan sistem, analisis sistem, perancangan sistem, implementasi sistem, dan penggunaan sistem. Dalam tahap perencanaan, analisis, dan perancangan sistem, Tim PKM Untar tidak mengembangkan sistem penjualan baru tetapi Tim PKM Untar melakukan analisis kebutuhan bersama pihak mitra terkait sistem penjualan yang sesuai. Berdasarkan diskusi awal yang telah dilakukan bersama mitra di bulan Agustus 2022 diputuskan untuk menggunakan aplikasi Qasir sebagai sistem penjualan POS berbasis *cloud* untuk pihak mitra. Tabel 1. menunjukkan permasalahan mitra dan solusi yang ditawarkan berdasarkan hasil diskusi dengan pihak mitra. Berikutnya, pada tahap implementasi sistem, Tim PKM Untar memberikan pelatihan kepada pihak mitra untuk menggunakan aplikasi Qasir.

Tahapan terakhir adalah penggunaan sistem dimana pihak mitra langsung menggunakan aplikasi Qasir untuk mencatat transaksi penjualan dengan sistem penjualan POS berbasis *cloud* pada *Brand Outlet* milik pihak mitra.

Tabel 1. Permasalahan Mitra dan Solusi yang Ditawarkan

No.	Permasalahan Mitra	Solusi yang Ditawarkan
1.	Transaksi penjualan di <i>Brand Outlet</i> ditangani langsung oleh pihak mitra sehingga dibutuhkan sistem penjualan yang terkomputerisasi dan berbasis <i>cloud</i> karena rencana pengembangan membuka <i>Brand Outlet</i> lebih dari satu di sejumlah pusat perbelanjaan.	Aplikasi Qasir adalah sistem penjualan POS berbasis <i>cloud</i> yang sesuai dengan kebutuhan pihak mitra karena aplikasi ini tidak hanya memberikan informasi laporan penjualan tetapi juga membantu pihak mitra dalam mengelola persediaan barang dagangnya.
2.	Laporan penjualan di <i>Brand Outlet</i> yang dibuat secara manual akan menyulitkan pemilik mendapatkan informasi secara <i>real-time</i> , karena laporan secara manual membutuhkan waktu dalam pengerjaannya.	Aplikasi Qasir akan membantu pemilik mendapatkan laporan penjualan secara <i>real-time</i> tanpa perlu mendatangi lokasi penjualan dan dapat diakses dimana saja tanpa dibatasi ruang dan waktu.
3.	Catatan penjualan secara manual memiliki peluang terjadi kesalahan seperti, terlewat dalam pencatatan atau terjadi salah catat oleh karena faktor <i>human error</i> .	Dengan aplikasi Qasir maka laporan penjualan dapat lebih diandalkan dan dapat meminimalkan kesalahan pada pencatatan.
4.	Sistem penjualan secara manual akan menghasilkan dokumen yang dibuat juga secara manual, seperti nota/struk bukti transaksi.	Aplikasi Qasir memungkinkan pihak mitra untuk mencetak bukti transaksi secara terkomputerisasi sehingga memudahkan penelusuran transaksi yang terjadi.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada tahap perencanaan, analisis, dan pengembangan sistem penjualan untuk PD XXX, Tim PKM Untar dan pihak mitra melakukan diskusi dan memilih aplikasi Qasir yang sesuai kebutuhan mitra. Aplikasi Qasir memiliki beberapa fitur dan perusahaan yang akan menerapkan aplikasi Qasir dapat memilih menggunakan aplikasi versi gratis (*free*) atau versi Pro (Qasir Pro). Qasir Pro merupakan sistem POS berbayar/berlangganan dengan sejumlah fitur-fitur tambahan. Qasir Pro diperuntukkan bagi perusahaan/UMKM yang memiliki usaha yang semakin berkembang dan memiliki kelebihan memberikan keleluasaan bagi perusahaan/UMKM mengatur usaha mereka (www.qasir.id).

Penerapan Qasir Pro telah mulai dilakukan PD XXX di bulan September 2022 pada *Brand Outlet* yang berada di pusat perbelanjaan di Jakarta. Selama penerapan aplikasi Qasir Pro, Tim PKM Untar memberikan pendampingan secara berkala. Pendampingan dalam memantau penerapan aplikasi Qasir telah dilakukan beberapa kali selama bulan September dan masih akan dilanjutkan pada bulan Oktober 2022.

Gambar 2 memperlihatkan tampilan Bernada (*dashboard*) pada Qasir Pro pihak mitra untuk salah satu *Brand Product* yang dijualnya. Adapun fitur-fitur pada Qasir Pro terdiri dari:

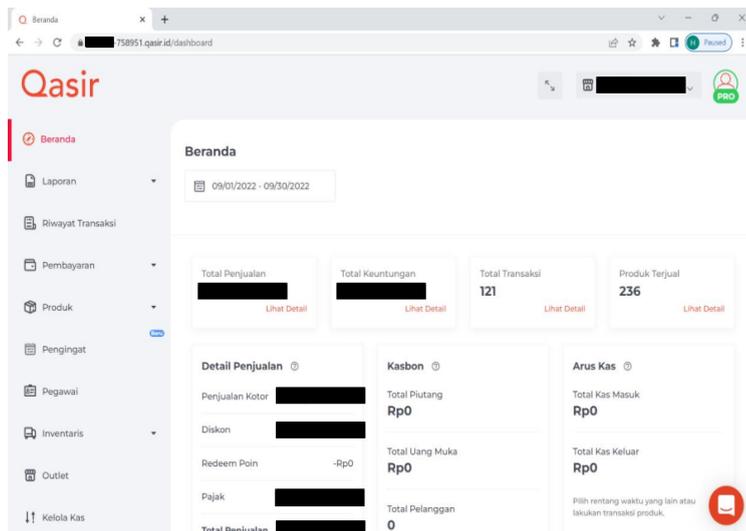
1. Beranda
2. Laporan, memiliki sub fitur: ringkasan penjualan, metode pembayaran, penjualan (per produk, per kategori, per merek), laporan (pajak, pelanggan, pegawai, absensi, diskon), dan opsi tambahan
3. Riwayat Transaksi, yaitu fitur untuk melihat transaksi yang telah terjadi

4. Pembayaran
5. Produk, memiliki sub fitur: katalog produk dan pajak
6. Pengingat
7. Pegawai
8. Inventaris, memiliki sub fitur: ringkasan, supplier, pembelian, pemindahan stok, penyesuaian stok, perputaran stok
9. *Outlet*
10. Kelola Kas
11. Pelanggan
12. *Website* Usaha

Gambar 1. Salah satu Brand Outlet PD XXX



Gambar 2. Tampilan Beranda (*Dashboard*) Pada Qasir Pro



Sumber: Qasir Pro PD XXX (2022)

- Adapun penerapan Qasir Pro di PD XXX yang telah dilakukan adalah sebagai berikut:
1. *Peng-input-an* database perusahaan
Database perusahaan yang diinput adalah informasi *Brand Outlet* milik perusahaan. Data dimasukkan dalam Qasir Pro pada fitur *Outlet* dengan informasi sebagai berikut:
 - a. Nama, yaitu nama *Brand Outlet*

- b. Telepon, yaitu nomor telepon masing-masing *Brand Outlet*
 - c. Alamat, yaitu alamat masing-masing *Brand Outlet*
 - d. Kelurahan, yaitu lokasi kelurahan sesuai alamat masing-masing *Brand Outlet*
- Data *Brand Outlet* dapat ditambah apabila pihak mitra nantinya membuka *Brand Outlet* baru.
2. Pengaturan hak akses
Pengaturan hak akses Qasir Pro dapat dilakukan pada fitur Pegawai. Adapun pengaturan yang dapat dilakukan adalah dengan memasukkan nama pegawai yang memiliki hak akses, hak akses yang dimiliki, dan nama *Brand Outlet* yang dapat diakses oleh pegawai tersebut.
 3. Peng-input-an persediaan barang dagang/produk
Pada tahapan ini, data produk yang akan dijual dimasukkan dalam Qasir Pro pada fitur Produk kemudian Katalog Produk. Data yang dimasukkan adalah:
 - a. Foto produk
 - b. Nama produk, dimana nama produk dapat dilengkapi dengan kode produk
 - c. Kategori barang yang dijual, misalnya *outer*, *croptop*, *shirt*, kulot, dan lain-lain
 - d. Harga jual, yaitu harga jual tiap produk
 - e. Stok, yaitu informasi jumlah produk tersedia untuk dijual
 - f. Merek, yaitu merek dagang produk yang dijual pihak perusahaan
 Data pada Katalog Produk dapat diubah, ditambah, atau dihapus. Tampilan Katalog Produk dapat dilihat pada Gambar 2.

Gambar 2. Tampilan Katalog Produk Untuk Salah Satu *Product Brand* Pada Qasir Pro

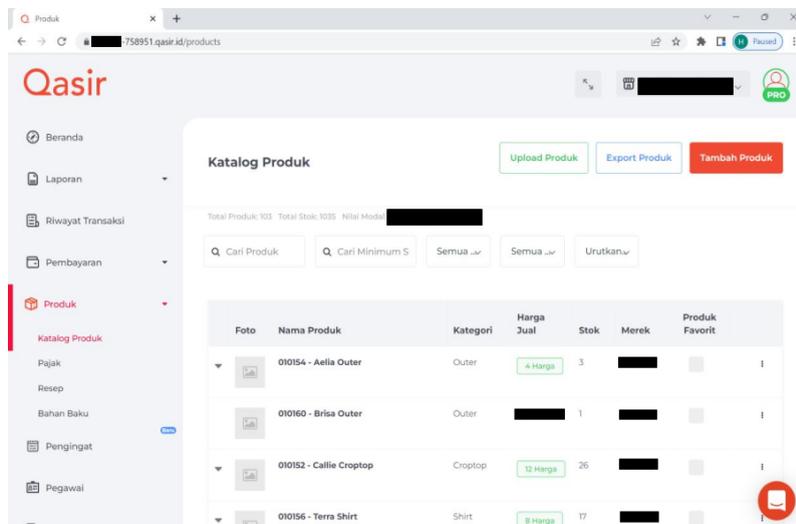


Foto	Nama Produk	Kategori	Harga Jual	Stok	Merek	Produk Favorit
	010154 - Aella Outer	Outer	4 Harga	3	██████	<input type="checkbox"/>
	010160 - Brisa Outer	Outer	██████	1	██████	<input type="checkbox"/>
	010152 - Callie Croptop	Croptop	12 Harga	26	██████	<input type="checkbox"/>
	010156 - Terra Shirt	Shirt	8 Harga	17	██████	<input type="checkbox"/>

Sumber: Qasir Pro PD XXX (2022)

4. Melihat riwayat transaksi yang berisi informasi transaksi yang telah terjadi
5. Melihat laporan penjualan,
Laporan penjualan dari Qasir Pro dapat diakses oleh pemilik perusahaan secara *real-time* dan tidak ada batasan waktu dan tempat. Pemilik perusahaan dapat melihat hasil penjualan per produk, per kategori, ataupun per merek. Pemilik juga dapat melihat hasil penjualan per *Brand Outlet*.

Selama pelatihan dan pendampingan penerapan aplikasi Qasir Pro, Tim PKM Untar menemukan bahwa tidak ada kendala bagi pihak mitra dalam menerapkan aplikasi tersebut. Kelebihan dari Qasir Pro adalah mudah untuk digunakan dan fitur-fitur dalam aplikasi tersebut dapat langsung

dibuka dan digunakan dengan pilihan-pilihan yang jelas. Selain itu, Qasir Pro memiliki kelebihan dengan adanya pilihan pembayaran secara online bagi pelanggan sehingga memudahkan pihak mitra dan pelanggan dalam melakukan transaksi tanpa harus melakukan pembayaran secara tunai. Pihak mitra tidak perlu membuat bukti transaksi secara manual karena aplikasi Qasir Pro memiliki fitur untuk mencetak bukti transaksi secara langsung yang terhubung dengan *printer*.

4. KESIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan PKM ini untuk membantu pihak mitra menerapkan aplikasi Qasir Pro sebagai sistem penjualan POS terkomputerisasi dan berbasis *cloud*. Berdasarkan kegiatan yang telah dilakukan dapat disimpulkan bahwa pihak mitra telah memahami cara-cara menerapkan Qasir Pro untuk mencatat transaksi penjualan pihak mitra. Pihak mitra pun tidak mengalami kendala dalam menggunakan aplikasi tersebut.

Penerapan aplikasi Qasir Pro merupakan sistem penjualan POS berbasis *cloud* yang sesuai dengan kebutuhan pihak mitra karena aplikasi ini tidak hanya memberikan informasi laporan penjualan tetapi juga membantu pihak mitra dalam mengelola persediaan barang dagangnya. Qasir Pro juga membantu pemilik mendapatkan laporan penjualan secara *real-time* tanpa perlu mendatangi lokasi penjualan dan dapat diakses dimana saja tanpa dibatasi ruang dan waktu. Dengan menggunakan sistem penjualan terkomputerisasi maka laporan penjualan dapat lebih diandalkan dan dapat meminimalkan kesalahan pada pencatatan.

Melihat pada kegiatan operasional dari PD XXX yang semakin mengalami perkembangan, maka diharapkan dengan adanya sistem penjualan yang terkomputerisasi dan berbasis *cloud* akan memudahkan pihak mitra dalam melakukan pengawasan terhadap transaksi penjualannya. Hal ini juga untuk memudahkan proses pembukuan di pihak mitra.

Pada kegiatan PKM berikutnya dapat dilakukan pendampingan dalam penyusunan sistem dan prosedur atas penerimaan dan pengeluaran kas pihak mitra. Dengan memiliki sistem dan prosedur yang dibakukan maka pihak mitra dapat meminimalkan penyalahgunaan aset milik perusahaan terutama kas yang didapatkan dari transaksi penjualan.

Ucapan Terima Kasih (*Acknowledgement*)

Tim PKM Untar menyampaikan terima kasih kepada Rektor, LPPM, dan FEB Untar atas dukungan sehingga kegiatan PKM terlaksana sesuai rencana. Terima kasih juga kepada pihak mitra yaitu PD XXX atas kerjasamanya dalam kegiatan PKM ini.

REFERENSI

- Ardana, I Cenik, Dan Hendro Lukman. (2016). *Sistem Informasi Akuntansi*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Ardiansyah, H., Amalia, R., Junianto, M. B. S., Sutrisna, E., dan Nardiono. (2020). Pelatihan Aplikasi Qasir Sebagai Penunjang Kegiatan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Pada Forum Masjid Depok Jaya, *Kommas: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, Volume 1 Nomor 1, hal. 109 – 113.
- Fadli, R. (2020). Aktor-Faktor Yang Memengaruhi Penggunaan Sistem Informasi Kasir *Point Of Sales* (Studi Kasus Terhadap Umkm Di Kota Malang), *Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB Universitas Brawijaya*, Volume 9 No. 1.

- Fauzi, M. F. dan Rahmi, A. N. (2021). Meningkatkan Transformasi Bisnis Dengan Pengelolaan Transaksi Penjualan Menggunakan Aplikasi Kasir Berbasis Android . *Seminar Hasil Pengabdian Masyarakat 2021 Universitas Amikom Yogyakarta, 27 November 2021*
- Kartika, R., Afriani, R. I., Dan Sihabudin S. (2021). Penerapan Aplikasi Qasir Dalam Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Perusahaan Dagang. *Indonesian Journal Of Economy, Business, Entrepreneurship And Finance*, Volume 1, No. 3, Desember 2021, Doi: <https://doi.org/10.53067/Ijebef>.
- Sudjana, Nana. (2010). *Dasar-Dasar Proses Belajar*, Bandung. Sinar Baru.
<https://www.jurnal.id/id/blog/mesin-kasir-vs-point-of-sale/>
<https://www.mas-software.com/blog/aplikasi-pos-terbaik>
www.qasir.id
<https://mediaindonesia.com/teknologi/491231/dukung-umkm-aplikasi-qasir-raih-sejuta-pengguna>
<https://umkm.kompas.com/read/2022/03/06/190000383/kolaborasi-dengan-qasir-teten-masduki-t-egaskan-pentingnya-data-akurat-umkm?page=all>