

INTISARI

Pertanian memiliki peran strategis dalam perekonomian Indonesia, menjadi penopang kegiatan ekonomi masyarakat. CV Ngaos Berkah Family, perusahaan yang bergerak di sektor pertanian menghadapi tantangan dalam manajemen transaksi yang masih bersifat manual. Maka dari itu diperlukan teknologi yang relevan dengan permasalahan tersebut yaitu Point Of Sales berbasis web dengan pendekatan Single Page Application menggunakan Framework Next.js, serta mengintegrasikan fitur gamifikasi untuk meningkatkan motivasi karyawan dan interaksi dengan petani. Pengujian sistem dilakukan dengan metode Black Box Equivalence Partitions, menunjukkan keberhasilan dalam semua skenario pengujian. Hasil evaluasi dengan kuesioner menunjukkan peningkatan dalam efisiensi manajemen transaksi, dari 43,11% menjadi 90,66%. Penerapan Fitur gamifikasi berhasil meningkatkan motivasi karyawan dari 64,8% menjadi 80%, dan memperoleh respons positif dari pelanggan, khususnya petani, dengan peningkatan dari 58,57% menjadi 79,42%. Melalui implementasi Point Of Sales berbasis web dengan fitur gamifikasi menggunakan Framework Next.js telah membawa perubahan positif dalam efisiensi operasional, motivasi karyawan, dan kepuasan pelanggan. Harapannya, perubahan ini dapat memberikan kontribusi positif dalam memperkuat daya saing CV Ngaos Berkah Family di sektor pertanian.

Kata kunci: Pertanian, Manajemen Transaksi, Point Of Sales, Motivasi, Gamifikasi

ABSTRACT

Agriculture has a strategic role in the Indonesian economy, supporting the economic activities of the community. CV Ngaos Berkah Family, a company engaged in the agricultural sector, faces challenges in transaction management which is still manual. Therefore, technology that is relevant to these problems is needed, namely web-based Point Of Sales with a Single Page Application approach using the Next.js Framework, and integrating gamification features to increase employee motivation and interaction with farmers. System testing was conducted using the Black Box Equivalence Partitions method, showing success in all test scenarios. Evaluation results with questionnaires showed an increase in transaction management efficiency, from 43.11% to 90.66%. The implementation of gamification features successfully increased employee motivation from 64.8% to 80%, and gained positive responses from customers, especially farmers, with an increase from 58.57% to 79.42%. Through the implementation of web-based Point Of Sales with gamification features using Next.js Framework has brought positive changes in operational efficiency, employee motivation, and customer satisfaction. Hopefully, these changes can make a positive contribution in strengthening the competitiveness of CV Ngaos Berkah Family in the agricultural sector.

Keywords: Agriculture, Transaction Management, Point Of Sales, Motivation, Gamification