

Sistem Informasi Penjualan Kawat Las Berbasis Web pada Toko Cahaya Metalindo

Rizki Maldini¹, Rahmat Tullah², Detin Sofia³

^{1,2,3}Institut Teknologi dan Bisnis Bina Sarana Global, Tangerang, Indonesia

Email: ¹rizkimaldini00@gmail.com, ²bimbingan.global@gmail.com, ³detinsofia@global.ac.id

Abstrak - Sistem informasi memberikan kemajuan untuk melakukan inovasi baru dengan mengandalkan kemudahan-kemudahan oleh teknologi informasi, seperti komputer adalah teknologi yang membantu manusia untuk mempermudah pekerjaan dan diharapkan dapat membuat peningkatan sistem informasi. Perancangan Sistem Informasi penjualan pada Toko Cahaya Metalindo. Sistem penjualan yang berjalan saat ini masih manual dari proses pencatatan data dan proses pencatatan transaksi masih menggunakan kertas, dengan mengkonsumsi banyak kertas dikhawatirkan dapat hilang atau rusak dan laporan tidak akurat kepada *owner*, Masih terdapat kesulitan dalam proses penyajian barang ke *customer*, pembuatan nota, *update* barang yang baru yang belum efektif sehingga memperlama proses transaksi. Serta pengelolaan data penjualan yang belum terorganisir dengan baik. Penelitian ini menggunakan metode analisis dan perancangan serta metode pengumpulan data menggunakan observasi, *interview* dan *research*. Untuk aplikasi dibangun menggunakan bahasa pemrograman PHP, menggunakan *database* MySQL, *Adobe Dreamweaver* sebagai *tools*, *Visual Paradigm 8.0*. Hasil dari kegiatan ini mendukung kegiatan transaksi penjualan, serta pelaporan dan rekap hasil cetak. Sistem informasi ini menggunakan penyimpanan di dalam *database*, agar *customer*, *admin* dapat mengelola dan melihat informasi penjualan pada Toko Cahaya Metalindo secara akurat dan lengkap.

Kata Kunci – Sistem, Informasi, Penjualan, Cahaya Metalindo.

Abstract - Information systems provide progress to make new innovations by relying on the conveniences of information technology, such as computers are technologies that help humans to make work easier and are expected to improve information systems. Sales Information System Design at Cahaya Metalindo Store. The current sales system is still manual from the data recording process and the transaction recording process still uses paper, by consuming a lot of paper it can be lost or damaged and inaccurate reports to the owner, There are still difficulties in the process of presenting goods to customers, making notes, updating goods a new one that is

not yet effective so that it prolongs the transaction process. As well as the management of sales data that has not been well organized. This research uses analysis and design methods and data collection methods using observation, interviews and research. For applications built using the PHP programming language, using a MySQL database, Adobe Dreamweaver as a tool, Visual Paradigm 8.0. The results of this activity support sales transaction activities, as well as reporting and recap of printouts. This information system uses storage in the database, so that customers, admins can manage and view sales information at the Cahaya Metalindo Store accurately and completely

Keywords – System, Information, Sales, Cahaya Metalindo Store.

I. PENDAHULUAN

Pesatnya perkembangan teknologi informasi dan komunikasi[1] serta internet telah merambah berbagai bidang kehidupan termasuk bidang bisnis dan perdagangan. Kemampuan web/internet yang bisa mengirimkan berbagai bentuk data seperti teks, grafik, gambar, suara, animasi, atau bahkan video, maka banyak kalangan bisnis yang memanfaatkan teknologi ini dengan membuat *website* untuk mempromosikan usahanya[2]. Perkembangan *internet* menyebabkan setiap individu memiliki hak dan kemampuan untuk berinteraksi dengan individu lain.

Salah satu penerapan ICT dan *internet* dalam bidang bisnis dan perdagangan adalah *electronic commerce (e-commerce)*[3]. *E-commerce* dapat didefinisikan sebagai aplikasi dan penerapan dari elektronik bisnis (*e-business*)[4] yang berkaitan dengan transaksi komersial. Manfaat dan keuntungan menggunakan *e-commerce* adalah untuk media promosi dalam rangka untuk meningkatkan volume penjualan, baik untuk penjualan *online* maupun konvensional. Melalui *e-commerce* seluruh sektor bisnis dapat memiliki peluang yang sama agar dapat bersaing dan berhasil berbisnis di dunia maya[5].

Pada era sekarang, globalisasi pasar telah mempengaruhi perilaku perdagangan yang selalu berusaha untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Globalisasi pasar menuntut adanya peningkatan daya saing antar pelaku bisnis[6], menuntut para

pelaku bisnis untuk meningkatkan, mendesain ulang dan memodifikasi strategi bersaingnya. Begitu juga Usaha Kecil Menengah (UKM) yang juga dituntut untuk dapat mengikuti perkembangan pasar agar dapat bertahan dan meningkatkan penjualan.

Usaha Kecil Menengah (UKM)[7] adalah kelompok usaha terbesar di Indonesia bahkan mungkin di dunia. Pada tahun 2001, UKM memberikan andil 99% dalam jumlah badan usaha dan 99,6% dalam penyerapan tenaga kerja. Banyaknya UKM ini tentu disebabkan karena produk-produk[8] dari UKM sangat diminati bahkan dibutuhkan oleh masyarakat. Namun demikian tidak semua produk-produk dari UKM dikenal luas oleh masyarakat. Hal ini disebabkan karena promosi yang dilakukan oleh UKM kalah gencar dengan promosi dari industri yang lebih besar[9]. Penyebab utama dari hal ini adalah minimnya anggaran promosi dari UKM.

Pada era globalisasi ini proses penjualan dan pemasaran produk lebih mudah menggunakan media online. *E-commerce* merupakan alternatif pemasaran[10] produk UKM yang berfungsi untuk meningkatkan penjualan pada UKM. UKM bisa lebih maju disaat penjualan dan pemasaran meningkat lebih pesat dibandingkan biasanya. Seluruh orang yang berada di dalam lingkup UKM akan menjadi sejahtera disaat produksi[11] UKM bisa menembus pasar dunia.

Toko Cahaya Metalindo merupakan sebuah usaha yang menawarkan berbagai macam tipe kawat las, ada 14 macam tipe kawat las yang di jual oleh Toko Cahaya Metalindo. Dalam sebulan penjualan kawat las ini bisa laku terjual hingga 1 ton dari berbagai tipe yang di jual[12]. Selama kegiatan jual beli dari Toko ini adalah masih dilakukan secara konvensional yang artinya kegiatan pemasaran dan penjualan secara manual[13]. Hal ini menjadi masalah apabila penjual ingin melakukan perubahan data, maka admin harus memperbarui satu-persatu dan mempromosikannya kembali sehingga akan menyebabkan pengeluaran dana lebih untuk kegiatan tersebut.

Proses penjualan yang konvensional[14] ini menjadi masalah bagi calon konsumen yang akan membeli barang di Toko Cahaya Metalindo, dikarenakan adanya penumpukan *chat* yang masuk pada admin untuk memesan atau sekedar menanyakan seputar ketersediaan barang[15] sehingga menyebabkan beberapa pesan tidak direspon dengan cepat. Toko Cahaya Metalindo ingin memudahkan pembeli dengan menyediakan sebuah sistem yang mudah diakses oleh semua kalangan.

Dengan adanya *website* ini diharapkan dapat membantu para customer[9] dalam memesan kawat las, dan dapat membantu admin dalam membuat laporan transaksi, serta meningkatkan penjualan pada toko Cahaya Metalindo.

II. METODE PENELITIAN

A. Metode Pengumpulan Data

Dalam penelitian proses penjualan pada Toko Cahaya Metalindo, peneliti mengumpulkan data menggunakan beberapa metode antara lain:

1. Metode Observasi
Peneliti mengamati secara keseluruhan tentang proses penjualan pada Toko Cahaya Metalindo yang masih bersifat manual untuk memahami prosedur yang sedang berjalan.
2. Metode *Interview*
Peneliti menanyakan secara langsung tentang proses penjualan pada Toko Cahaya Metalindo itu sendiri kepada pihak-pihak yang terlibat dalam proses tersebut.
3. Metode *Research*
Peneliti mempelajari buku-buku dan jurnal yang berhubungan dengan proses penjualan agar menambah wawasan dalam membangun sistem

B. Metode Analisis dan Perancangan

1. Metode Analisa
 - a. Analisis Masalah: tahapan ini dilakukannya untuk mengetahui masalah yang sedang terjadi pada sistem yang berjalan saat ini.
 - b. Analisis Kebutuhan: tahapan ini yang dilakukan untuk mengetahui suatu kebutuhan perangkat keras dan perangkat lunak yang akan digunakan.
 - c. Analisis Kelayakan: pada tahap ini dijelaskan apakah sistem tersebut layak atau tidak untuk digunakan.
 - d. Analisis Sistem Berjalan: tahapan ini dilakukan untuk menentukan alur sistem yang berjalan sekarang dan digambarkan dengan menggunakan *flowchart*.
 - e. Analisis Sistem Usulan: pada tahap ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana proses atau sistem yang baru bekerja.
2. Metode Perancangan
visual paradigm for UML 8.0 Enterprise Edition digunakan untuk membuat dan menggambarkan beberapa diagram seperti Use case diagram, Activity diagram, Sequence diagram, dan Class diagram[16]

C. Masalah Yang dihadapi

Permasalahan yang ada dalam penjualan di Toko Cahaya Metalindo saat ini adalah:

1. Sistem penjualan di Toko Cahaya Metalindo masih bersifat manual, sejak proses pengecekan stok,

pengelolaan transaksi pelanggan dan pembuatan nota serta laporan masih belum baik.

2. Dalam proses pencatatan transaksi penjualan masih menggunakan pencatatan manual dengan menggunakan *form* yang ada dan belum menggunakan sistem komputer maupun menggunakan program aplikasi.
3. Proses transaksi pembayaran belum bisa secara *online*.
4. Penyimpanan data transaksi penjualan masih kurang terjamin keamanannya.

D. Alternatif Pemecahan Masalah

Pemecahan masalah yang penulis gunakan dalam menyelesaikan masalah yang ada adalah sebagai berikut:

1. Diperlukan suatu sistem yang mencakup seluruh kegiatan transaksi dan pelayanan *customer* yang bisa memesan produk dari mana saja sehingga tidak ada lagi yang dilakukan dengan proses manual.
2. Sistem penjualan di Toko Cahaya Metalindo yang masih manual diganti dengan sistem informasi penjualan yang berbasis *web* sehingga diharapkan mampu menanggulangi masalah yang ada sehingga mampu mempercepat pekerjaan dan mempercepat dalam pembuatan laporan secara lebih baik.

E. User Requirement (Elisitasi)

Tabel 1 Draft Final Elisitasi

Functional	
Analisa Kebutuhan	
No	Keterangan
1	Proses login dan logout
2	Proses riset password
3	Proses Register
4	Proses pemesanan barang
5	Proses Pembelian
6	Proses pengiriman
7	Kelola data user
8	Kelola data customer
9	Kelola data produk
10	Kelola data supplier
11	Kelola data jasa pengiriman
12	Kelola data pengiriman
13	Kelola data kota
14	Kelola data kategori
15	Laporan stok barang
16	Laporan pengiriman
17	Laporan transaksi
18	Export laporan ke excel
19	Button detail disetiap produk
20	Informasi katalog
21	Proses search pada semua laporan
22	Upload bukti pengiriman

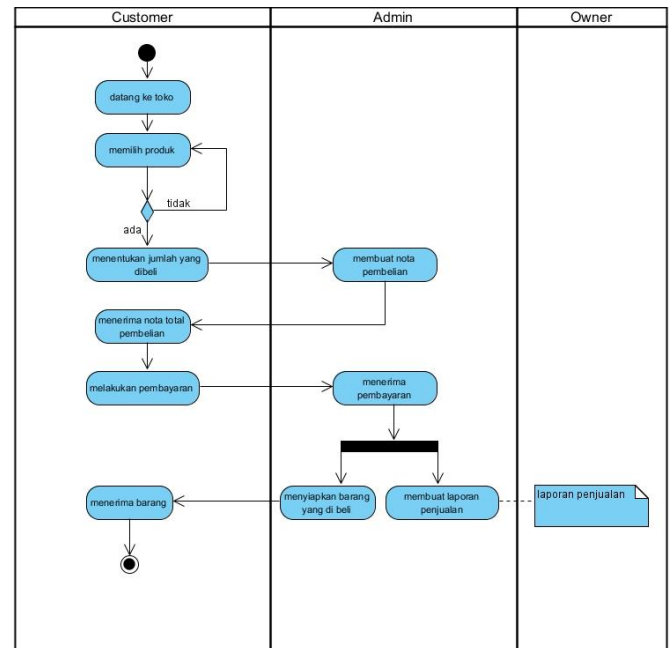
23 Upload bukti transfer

Non Functional

Saya ingin sistem dapat :

- 1 Menampilkan sisem yang friendly
- 3 Desain yang elegan
- 5 Sistem berbasis web

F. Analisa sistem berjalan



Gambar 1 Sistem berjalan toko aira baby shop

Dari gambar 1 *activity diagram* sistem berjalan di atas dapat diuraikan sebagai berikut :

1. *Customer* datang ke Toko Cahaya Metalindo.
2. *Customer* memilih produk.
3. Jika produk ada maka *customer* menentukan jumlah yang akan di beli, jika tidak ada *customer* memilih barang lain.
4. Kemudian *admin* membuat nota pembelian.
5. *Customer* menerima nota total pembelian.
6. *Customer* melakukan pembayaran
7. *Admin* menerima pembayaran.
8. Kemudian *admin* menyediakan barang yang telah dibayarkan dan membuat laporan penjualan.
9. *Customer* menerima barang yang telah dibayar.
10. *Owner* mendapatkan laporan penjualan.

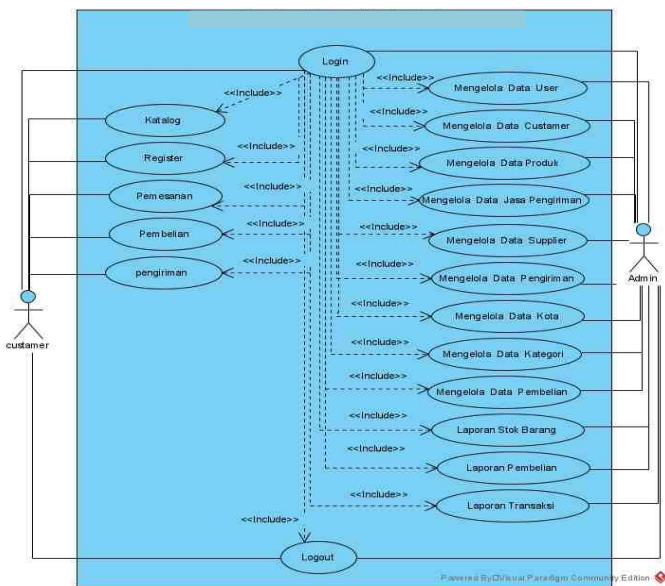
III HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Usulan Prosedur yang Baru

Berdasarkan hasil penelitian dan analisa yang dilakukan terhadap sistem yang berjalan di penjualan Toko Cahaya Metalindo masih bersifat manual menunjukkan bahwa terdapat beberapa masalah dan kendala yang terjadi seperti pengelolaan data. Oleh karena itu dibutuhkan suatu sistem yang dapat memperbaiki semua kendala-kendala yang terjadi di penjualan pada Toko Cahaya Metalindo. Pada dasarnya sistem yang baru ini merupakan proses. Adapun prosedur rancangan yang diusulkan yaitu perancangan sistem informasi penjualan berbasis *web*. Dan perancangan sistem yang diusulkan ini dibuat dengan menggunakan UML (*Unified Modeling Language*) diagram.

1. Diagram Rancangan Sistem

Use case diagram, yaitu menggambarkan fungsional yang diharapkan dari sistem yang dibangun. Sebuah *use case* mempresentasikan interaksi antara *actor* dan sistem.



Gambar 2. Use Case Diagram yang Diusulkan

Berdasarkan gambar 2 *Use Case Diagram* yang diusulkan, terdapat beberapa komponen sebagai berikut :

1. 1 sistem yang mencakup seluruh proses sistem informasi penjualan Toko Cahaya Metalindo.
2. 2 Actor yang melakukan kegiatan, antara lain Admin dan Customer.
3. 19 Use Case yang biasa dilakukan aktor tersebut.

Tabel 2 Deskripsi Aktor Use Case

No	Aktor	Deskripsi
1	Admin	Aktor yang mempunyai akses dalam pengelolaan mengelola data user, data produk, data jasa pengiriman, data kota, data kategori, laporan stok barang, laporan pengiriman, laporan transaksi..
2	Customer	Aktor yang hanya melihat hak akses informasi katalog, registrasi, pemesanan, pembelian, dan informasi pengiriman.

B. Rancangan Tampilan

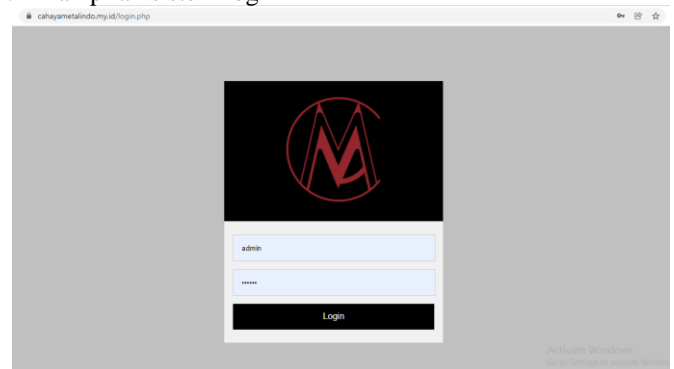
1. Tampilan sistem halaman utama



Gambar 3. Tampilan sistem halaman utama

Berdasarkan gambar 3 tampilan halaman utama tampilan awal ketika masuk ke localhost/Sistem_Informasi_Cahayame/. customer bisa melihat katalog. Customer bisa melakukan register, admin dan customer bisa melakukan login.

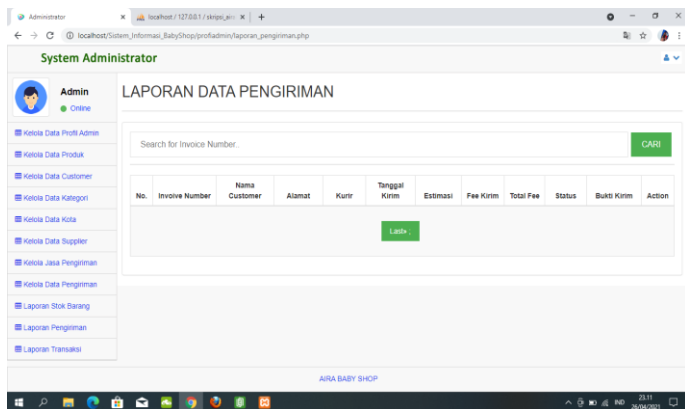
2. Tampilan sistem login



Gambar 4. Tampilan sistem login

Berdasarkan gambar 4. *login* bisa dilakukan oleh admin dan *customer* harus memasukan *Username* dan *Password* terlebih dahulu di halaman *login*, sehingga akan muncul *massage box* yang memberi tahu jika *login* berhasil atau gagal.

3. Tampilan sistem laporan transaksi



Gambar 4 Tampilan sistem laporan pengiriman

Berdasarkan gambar 4.46 halaman laporan pengiriman adalah admin dapat melakukan aksi untuk melihat detail data pembelian

VI. KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Dari penelitian sistem penjualan pada Toko Cahaya Metalindo, Kesimpulan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Sistem penjualan pada Toko Cahaya Metalindo yang berjalan saat ini masih manual seperti pencatatan data dan pencatatan transaksi menggunakan kertas, sehingga dalam pengolahan data dan penyampaian laporannya tidak akurat..
2. kendala-kendala yang terjadi seperti penyajian barang ke *customer*, pembuatan nota, *update* barang yang baru sehingga memperlama proses transaksi. dan sering terjadi ketidaksamaan barang dan jumlahnya.
3. Usulan perancangan sistem informasi penjualan pada *aira baby shop* berbasis *web* dengan menggunakan bahasa pemrograman PHP dan *database* MySQL sebagai penyimpan datanya, untuk mendukung kegiatan penjualan pada toko *aira baby shop* pembuatan pelaporan transaksi penjualan. Agar *user* dapat melakukan transaksi secara *online*.

B. Saran

Setelah dilakukan penelitian maka untuk mengembangkan terdapat beberapa hal saran sebagai berikut:

1. Diperlukan perbaikan dimenu pembelian karena transaksi yang sama tidak akan membuat transaksi baru malah menjumlahkan transaksi yang sudah ada.
2. Diperlukan pelatihan kepada *user* terkait sistem yang baru sehingga *user* mampu memahami cara kerja sistem dengan baik.
3. Diperlukan tambahan pemberitahuan *verifikasi* pembayaran.
4. Diperlukan *back-up* data untuk menjaga ketika kehilangan data akibat virus

V. DAFTAR PUSTAKA

- [1] Dedi, Triono, and W. Muhajiroh, "Perancangan Sistem E-Commerce Batik Sopiyan Hadi Berbasis Web," *Sisfotek Glob.*, vol. 7, no. 1, pp. 124–129, 2017, [Online]. Available: <https://journal.stmikglobal.ac.id/index.php/sisfotek/article/view/140/144>.
- [2] D. Yadewani and R. Wijaya, "Pengaruh e-Commerce Terhadap Minat Berwirausaha," *J. RESTI (Rekayasa Sist. dan Teknol. Informasi)*, vol. 1, no. 1, pp. 64–69, 2017, doi: 10.29207/resti.v1i1.6.
- [3] J. Zhang, M. X. Cai, T. Lu, X. H. Sun, and J. L. Jia, "Lumbar spinal stenosis treated with polyetheretherketone pedicle screw fixation combined with interbody fusion: A follow-up assessment focusing on bone fusion rate," *Chinese J. Tissue Eng. Res.*, vol. 20, no. 12, pp. 1684–1689, 2016, doi: 10.3969/j.issn.2095-4344.2016.12.002.
- [4] S. M. Mustofa, "Impementasi E-Commerce Toko Prayoga Sport Berbasis Content Management System (CMS) Joomla Modules VirtueMart," *Impementasi E-Commerce Toko Pray. Sport Berbas. Content Manag. Syst. Joomla Modul. VirtueMart*, vol. 7, no. 2, 2018, [Online]. Available: <https://journal.stmikglobal.ac.id/index.php/sisfotek/article/view/155>.
- [5] I. Sidharta and B. Suzanto, "Pengaruh Store Atmosphere, Inovasi Produk Dan Customer Experience Terhadap Kepuasan Pelanggan Cafe Warunk Upnormal Di Banjarmasin Kalimantan Selatan," *J. Bissmart*, vol. 1, no. 1, pp. 1–23, 2020, [Online]. Available: <http://jurnalmahasiswa.stiesia.ac.id/index.php/jirm/article/download/1753/1763>.
- [6] A. D. Putra and A. D. Putra, "Rancang Bangun

- Aplikasi E-Commerce Untuk Usaha Penjualan Helm,” *J. Inform. dan Rekayasa Perangkat Lunak*, vol. 1, no. 1, pp. 17–24, 2020, doi: 10.33365/jatika.v1i1.145.
- [7] P. L. T. Irawan, Kestrilia Rega Prilianti, and Melany, “Pemberdayaan Usaha Kecil Menengah (UKM) Melalui Implementasi E-Commerce di Kelurahan Tlogomas,” *J. SOLMA*, vol. 9, no. 1, pp. 33–44, 2020, doi: 10.29405/solma.v9i1.4347.
- [8] J. S. D. Raharjo, M. I. Dzulhaq, and R. Hartono, “Sistem Informasi Promosi Penjualan Kendaraan Motor Berbasis Web di CV Dian Motor Cabang Kronjo – Tangerang,” *J. Sisfotek Glob.*, vol. 8, no. 1, pp. 105–109, 2018.
- [9] S. Laming, “Tren E-Commerce Pada Era Pandemi COVID-19,” *Jurnal Penelitian Humano*, vol. 11, no. 2, pp. 55–63, 2020.
- [10] M. Pradana, “Klasifikasi Jenis-Jenis Bisnis E-Commerce,” *Klasifikasi Jenis-Jenis Bisnis E-Commerce Di Indones.*, vol. 9, no. 2, pp. 32–40, 2015.
- [11] S. Handayani, “Perancangan Sistem Informasi Penjualan Berbasis E-Commerce Studi KaHandayani, S. (2018). Perancangan Sistem Informasi Penjualan Berbasis E-Commerce Studi Kasus Toko Kun Jakarta. *ILKOM Jurnal Ilmiah*, 10(2), 182–189. <https://doi.org/10.33096/ilkom.v10i2.310>,” *Ilk. J. Ilm.*, vol. 10, no. 2, pp. 182–189, 2018.
- [12] S. Fatonah, A. Yulandari, and F. W. Wibowo, “A Review of E-Payment System in E-Commerce,” *J. Phys. Conf. Ser.*, vol. 1140, no. 1, 2018, doi: 10.1088/1742-6596/1140/1/012033.
- [13] Alwendi, “Penerapan E-Commerce Dalam Meningkatkan,” *Manaj. Bisnis*, vol. 17, no. 3, pp. 317–325, 2020, [Online]. Available: <http://journal.undiknas.ac.id/index.php/magister-manajemen/>.
- [14] M. Syarif and W. Nugraha, “Pemodelan Diagram UML Sistem Pembayaran Tunai Pada Transaksi E-Commerce,” *J. Tek. Inform. Kaputama*, vol. 4, no. 1, p. 70 halaman, 2020, [Online]. Available: <http://jurnal.kaputama.ac.id/index.php/JTIK/article/view/240>.
- [15] A. P. Kusuma and K. A. Prasetya, “Perancangan Dan Implementasi E-Commerce Untuk Penjualan Baju Online Berbasis Android,” *Antivirus J. Ilm. Tek. Inform.*, vol. 11, no. 1, pp. 1–11, 2017, doi: 10.35457/antivirus.v11i1.194.
- [16] M. K. Hidayat and R. C. P. Ningrum, “Sistem Informasi Penjualan Online Pada Toko Yusuf Bekasi,” *Sist. Inf. Penjualan Online Pada Toko Yusuf Bekasi*, vol. 2, no. 2, pp. 24–30, 2015.