



SISTEM INFORMASI PENJUALAN ANEKA MAKANAN RINGAN BERBASIS WEBSITE DI PEKON SUKOHARJO 3 BARAT

Iis Mardeli, Sahrul Muanam, Muhamad Muslihudin

Prodi Manajeman, STIE Trisna Negara, OKU Timur, Sumatera Selatan

Prodi Sistem Informasi, FTIKOM, Institut Bakti Nusantara, Lampung

Jl. Mp Bangsa Raja No 27, Belitang, OKU Timur, Sumatera Selatan, Indonesia

Jalan Wisma Rini, No.09 Pringsewu, Lampung, Indonesia

Email: iismardeli@gmail.com, sahrulmuanam6@gmail.com, mmuslihudin@ibnus.ac.id

Abstrak

Seiring dengan kemajuan pesat teknologi informasi komputer, muncul berbagai inovasi dalam penyajian informasi untuk memenuhi kebutuhan penjualan, terutama di bidang usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Di Pekon Sukoharjo 3, terdapat sekitar 38 UMKM yang memainkan peran penting dalam perekonomian lokal, namun belum ada website yang menyediakan informasi mengenai penjualan aneka makanan ringan. Untuk mengatasi masalah tersebut, penelitian ini bertujuan untuk mengembangkan sistem penjualan berbasis website untuk UMKM makanan ringan di daerah tersebut. Metode yang digunakan adalah Waterfall, yang mencakup analisis kebutuhan, perancangan sistem, penulisan program, pengujian, implementasi, dan pemeliharaan. Sistem ini dirancang dengan diagram use case, class diagram, dan activity diagram. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem informasi penjualan ini dapat memantau ketersediaan barang dan mengelola informasi barang masuk serta keluar. Sistem ini tidak hanya mengatasi kendala dalam proses penjualan, tetapi juga dapat meningkatkan volume penjualan dan memperluas jangkauan pasar. Implementasi sistem berbasis website ini diharapkan dapat mengoptimalkan proses penjualan dan memberikan pengalaman berbelanja yang lebih memuaskan bagi konsumen.

Kata Kunci: website, Pekon Sukoharjo 3 Barat, sistem informasi, waterfall, use case, class diagram, activity diagram.

Abstract

With the rapid advancement of computer information technology, various innovations have emerged in information presentation to meet sales needs, especially in the micro, small, and medium enterprises (UMKM) sector. In Sukoharjo 3 village, there are around 38 UMKMs that play an important role in the local economy, but there is no website providing information about the sale of various snacks. To address this issue, this research aims to develop a web-based sales system for snack businesses in the area. The research uses the Waterfall method, which includes stages such as requirement analysis, system design, programming, testing, implementation, and maintenance. The system design involves use case diagrams, class diagrams, and activity diagrams. The results show that this sales information system can monitor the availability of goods and manage the incoming and outgoing goods information. This system not only addresses sales process issues but also helps increase sales volume and expand market reach. The

implementation of this web-based sales system is expected to optimize the sales process and provide a more satisfying shopping experience for consumers.

Keywords: website, Sukoharjo 3 village, information system, waterfall, use case, class diagram, activity diagram.

I. PENDAHULUAN

Saat ini, dengan kemajuan teknologi yang pesat, terutama di bidang teknologi informasi komputer, berbagai inovasi baru telah muncul dalam penyajian informasi guna memenuhi kebutuhan informasi dibidang penjualan. Manusia memerlukan teknologi informasi yang mampu mengolah data dengan akurat sehingga dapat menghasilkan informasi yang akurat pula.(Wijaya, Suparno, & Wibowo, 2022). Data yang diperoleh mengenai jumlah umkm yang ada di pekon sukoharjo 3 di tahun 2024, ditemukan sekitar 38 UMKM yang menjadi bagian penting dalam perekonomian dan perkembangan usaha di daerah tersebut. Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh (Puspita Sari, Pudjiarti, & Susanti, 2020), sistem informasi penjualan memiliki potensi untuk meningkatkan kepuasan pelanggan dan kinerja ekonomi penjualan. Melalui penerapan sistem informasi penjualan, perusahaan dapat mencapai peningkatan volume penjualan, sekaligus secara efektif mengurangi biaya yang terlibat dalam keseluruhan proses penjualan. Dengan demikian, dampak positif penerapan sistem penjualan tidak hanya dirasakan pada optimalisasi kepuasan pelanggan saja, namun juga mencakup aspek ekonomi terkait aktivitas informasi penjualan. Menurut (Petisi, 2023) Perancangan Sistem Informasi Penjualan Toko Ina Cakes Berbasis Web Proses implementasi telah berhasil dilaksanakan melalui penggunaan model prototype yang dikembangkan dengan menggunakan bahasa pemrograman PHP dan didukung dengan sistem manajemen database MySQL. Penilaian yang diberikan pada ketiga aspek memperoleh skor rata-rata sebesar 96%, dengan kategori penilaian sangat baik. Uji coba yang dilakukan terhadap responden juga menunjukkan bahwa sistem ini siap diterapkan. Pada pengujian dengan metode validator, eksperimen pada kelompok kecil memperoleh persentase skor sebesar 78% dengan kategori baik, sedangkan pada kelompok besar memperoleh persentase skor sebesar 84% dengan kategori sangat baik. Hal ini menandakan bahwa website penjualan yang dihasilkan sudah memenuhi standar penggunaan yang optimal. Kesimpulan dari hasil penelitian menyatakan bahwa aspek buku panduan memperoleh skor persentase sebesar 83% dengan kategori sangat baik, hal ini menegaskan bahwa sistem ini telah dirancang dengan sangat baik, termasuk pada desain buku panduan yang akan digunakan. Menurut (Fauzi & Wulandari, 2020), ditemukan bahwa implementasi sistem penjualan berbasis web memberikan kemudahan dan kecepatan akses bagi karyawan saat melakukan transaksi penjualan di kasir. Dengan adopsi teknologi terkomputerisasi dan berbasis web, risiko kesalahan dalam penginputan produk dapat diminimalkan. Melalui sistem ini, karyawan dapat dengan mudah mengakses informasi produk, menginput data penjualan, dan memproses transaksi secara efisien. Hal ini membantu dalam meningkatkan akurasi dan efektivitas proses penjualan, serta mengurangi potensi kesalahan yang mungkin terjadi saat penginputan data manual.

Menurut (Winarti, Ihsan, & Wulandari, 2020) dapat disimpulkan bahwa sistem ini mampu mempercepat proses pembuatan laporan penjualan. Hasil pengujian hipotesis menunjukkan bahwa hipotesis H1 diterima, yang mengindikasikan adanya perbedaan waktu yang signifikan dalam pembuatan laporan data transaksi sebelum dan setelah menggunakan Sistem Informasi Penjualan Tabung Oksigen pada Pan Gas Gombong Berbasis Website. Menurut (Melinda, Muslim Hidayat, & M Alif Muwafiq Baihaqy, 2021) implementasi sistem informasi penjualan memberikan efisiensi dalam pembayaran dan pelaporan penjualan. Dengan adanya sistem ini, pembayaran secara online

dapat dilakukan melalui web yang telah disediakan, sehingga prosesnya menjadi lebih efisien. Selain itu, data penjualan secara otomatis masuk ke dalam laporan, yang memudahkan proses pencatatan dan pelaporan penjualan. Oleh karena itu, pemanfaatan sistem informasi penjualan dapat meningkatkan efisiensi dalam aspek pembayaran dan pelaporan, sekaligus mengurangi potensi kesalahan yang mungkin timbul dalam prosesnya. Menurut hasil penelitian (Puspita Sari et al., 2020) kelebihannya peningkatan penjualan yang ada dapat tercapai, sekaligus mengurangi biaya dalam proses penjualan.

Kekurangannya dari penelitian tersebut Penting untuk melakukan proses backup data sebagai tindakan preventif terhadap potensi hilangnya informasi. Menurut (Petisi, 2023) Sistem informasi penjualan memberikan kelebihan yang dapat diterapkan dengan mudah dan efektif dalam menjalankan proses penjualan di UNIMUDA Campus Mart Store UNIMUDA Sorong Store. Kekurangannya sistem tersebut kurang menarik pada tampilannya. Menurut (Fauzi & Wulandari, 2020) kelebihannya pekon yang terkomputerisasi dan berbasis web, kesalahan dalam penginputan produk dapat dikurangi. Kekurangannya hanya berfokus pada pengimputan produk sedangkan untuk embeli kurang informasi. Menurut (Winarti et al., 2020) kelebihannya dapat disimpulkan bahwa sistem ini mampu mempercepat proses pembuatan laporan penjualan. Kekurangannya tampilan pada website kurang menarik untuk menarik pengunjung. Menurut (Melinda et al., 2021) Keunggulannya terletak pada kemampuan melakukan pembayaran secara online melalui platform web yang telah disiapkan, sehingga memperoleh peningkatan efisiensi dalam prosesnya. Kekurangannya tidak adanya keamanan data. Dan masalah yang ada di pekon Sukoharjo 3 barat yaitu belum adanya website mengenai penjualan aneka makanan dan sumber informasi yang kurang.

II. TINJAUAN PUSATAKA

Berdasarkan kelemahan penelitian diatas maka ingin membuat sistem penjualan berbasis website untuk penjualan aneka makanan di pekon Sukoharjo 3 Barat. Pembangunan sistem ini bertujuan untuk mengatasi permasalahan yang muncul pada proses penjualan. Diharapkan bahwa dengan adanya sistem yang terkomputerisasi, penjualan dapat mengalami peningkatan yang signifikan. Selain itu, sistem ini juga diharapkan dapat menyediakan informasi dengan lebih cepat dan akurat kepada pelanggan. Dengan implementasi sistem penjualan berbasis website ini, Pekon Sukoharjo 3 Barat diharapkan dapat mengoptimalkan proses penjualan dan memberikan pengalaman berbelanja yang lebih baik kepada pelanggan. Dari beberapa penelitian terdahulu memiliki kelebihan yang membantu pedagang dalam menjual luaskan barang dagangannya melalui online serta memudahkan laporan dalam penjualan. Dari beberapa kelemahan penelitian terdahulu yaitu Dalam sistem ini belum adanya keamanan data, Tidak adanya pengolahan barang keluar, Tidak dapat melihat informasi lebih jelas tentang tampilan penjualan, Tampilan website yang kurang menarik, Tidak hadiran sistem keamanan pada website dapat membahayakan keamanan admin dan pengguna dalam melakukan transaksi, maka penulis ingin membuat suatu sistem yang dapat memberikan kelebihan tentang penjualan berbasis website secara lengkap dan bukan hanya tentang laporan penjualan saja maka dibuatlah sistem penjualan yang dapat mengetahui ketersediaan barang dan informasi barang masuk maupun keluar yaitu sistem informasi penjualan makanan ringan di pekon sukoharjo 3 barat.

2.1. Konsep Sistem Informasi

(McLeod, 2004; Muhamad Muslihudin, Fauzi, 2021) Sistem informasi ialah suatu sistem yang berfungsi sebagai perantara dalam memenuhi kebutuhan transaksi sehari-hari dan mendukung

tugas operasional manajemen dengan sifat yang bersifat manajerial, seperti menyusun strategi bisnis. Tujuannya adalah untuk memberikan informasi yang dibutuhkan dalam bentuk laporan. (S Luckyardi, H Saputra, N Safitri, A Cahyaningrum, D Septiani, 2021) Sistem informasi merupakan suatu integrasi komponen-komponen yang saling berinteraksi dengan tujuan menjalankan suatu proses untuk mencapai tujuan tertentu. Proses umum yang dilakukan oleh sistem informasi antara lain pencatatan transaksi, pemeliharaan database, dan penyediaan laporan dan informasi yang diperlukan.(Santoso, Informasi, & Mandiri, 2023)

(Abdul Kadir, 2008; Kenneth C. Laudon, 2005) Sistem Informasi adalah suatu sistem yang menyajikan data dan mengelolanya untuk memberikan informasi yang mendukung kegiatan perencanaan, inisiasi, pengorganisasian, dan operasional perusahaan. Sistem ini memfasilitasi kerja sama antar departemen dalam mengendalikan proses pengambilan keputusan.

Menurut Stair (1992), Sistem Informasi Berbasis Komputer (CBIS) dalam suatu organisasi terdiri dari komponen-komponen berikut:

- a) Perangkat keras, meliputi komponen perangkat keras untuk kegiatan masukan data, pengolahan data, dan keluaran data.
- b) Perangkat Lunak, terdiri dari program dan instruksi yang diberikan kepada komputer.
- c) Basis Data, merupakan kumpulan data dan informasi yang terorganisir sehingga sistem informasi dapat mengaksesnya dengan mudah.
- d) Telekomunikasi, menyangkut komunikasi yang menghubungkan pengguna sistem dengan sistem informasi dalam suatu jaringan kerja yang efektif.
- e) Manusia, termasuk personel dalam sistem informasi seperti manajer, analis, pemrogram, dan operator yang bertanggung jawab atas pemeliharaan sistem.

Sebagai alat pengambilan keputusan, sistem informasi membuktikan kegunaannya dalam proses pengambilan keputusan dengan memberikan pemahaman mendalam mengenai dampak dan konsekuensi dari keputusan yang diambil, termasuk potensi manfaatnya bagi pihak-pihak terkait. Sebagai fasilitator penyedia data, peran sistem informasi sangat vital karena memandu penyediaan dan fasilitasi data yang mempunyai nilai signifikan bagi pengguna. Sebagai alat pengendalian data, sistem informasi berperan sebagai jembatan pengendalian data yang mengidentifikasi kesesuaian dan kesesuaian data sebelum beredar di masyarakat, dengan tetap memperhatikan dampak yang mungkin timbul dari data tersebut.(Kamil & Duhani, 2016)

2.3. E-Commerce

(Dumanska, Hrytsyna, Kharun, & Matviiets, 2021; Haryani, Tohari, Nurrahman, Ilmu, & Universitas, 2018; Hermawan, 2013; Ismai, 2020) *Electronic Commerce* mengacu pada sistem transaksi perdagangan elektronik yang terjadi melalui internet sebagai media komunikasi. Dalam tafsir lain, e-commerce dapat dijelaskan sebagai serangkaian kegiatan perdagangan yang memanfaatkan internet sebagai alat komunikasi. Pemanfaatan internet dalam konteks e-commerce mencakup berbagai tahapan, mulai dari produksi, pemasaran, penjualan, pembayaran, pengiriman, hingga pencatatan transaksi. Perlu dicatat bahwa keterlibatan e-niaga dapat mencakup seluruh atau sebagian rangkaian aktivitas perdagangan, bergantung pada jenis dan model bisnis yang diterapkan(Kanedi & Zulfiandry, 2023).

2.4. Digital Marketing

Digital marketing merupakan sebuah aktivitas pemasaran atau promosi suatu merek atau produk yang dilakukan melalui platform digital atau internet. (Witdyo pangestika, 2022)

Digital marketing adalah rangkaian strategi dan taktik pemasaran yang digunakan melalui platform digital atau internet guna mempromosikan, memasarkan, dan memperluas jangkauan suatu merek, produk, atau layanan.

Berikut adalah beberapa perangkat dalam digital marketing:

1. Situs web: Pusat online untuk bisnis Anda di mana Anda mempromosikan produk atau layanan, berbagi konten, dan berinteraksi dengan pengunjung.
2. Media sosial: Platform seperti Facebook, Twitter, Instagram, LinkedIn, dll., memungkinkan Anda berinteraksi dengan audiens, membagikan konten, dan mempromosikan produk atau layanan.
3. Pemasaran Email: Praktik pengiriman pesan elektronik kepada pelanggan atau calon pelanggan sebagai strategi untuk mempromosikan produk atau layanan, memberikan penawaran khusus, atau menyajikan konten bernilai tambah.
4. SEO (Search Engine Optimization) adalah strategi yang bertujuan untuk meningkatkan peringkat website pada hasil pencarian organik mesin pencari, seperti Google.
5. PPC (Pay-Per-Click): Model periklanan dimana pembayaran dilakukan setiap kali iklan yang Anda pasang diklik oleh pengguna.
6. Analisis Web: Alat seperti Google Analytics digunakan untuk melacak dan menganalisis data terkait lalu lintas situs web, perilaku pengguna, dan elemen lain di bidang pemasaran digital.

III. METODE PENELITIAN

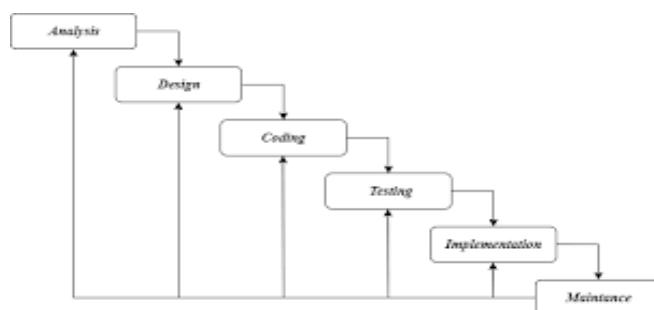
3.1. Metode Pengumpulan Data

Pengambilan data untuk rangkaian penelitian ini dilakukan dengan menggunakan pendekatan metode sebagai berikut:

- a. Wawancara melibatkan proses tanya jawab dengan penjual aneka makanan ringan di pekon sukoharjo 3 barat yang berkaitan dengan topik penelitian.
- b. Observasi dilakukan secara langsung di tempat penjualan aneka makanan ringan di Sukoharjo 3 Barat untuk mengidentifikasi masalah yang terjadi dalam penjualan kripik serta mendapatkan data yang relevan.
- c. Studi literatur melibatkan pengumpulan data melalui sumber-sumber arsip yang berkaitan dengan sejarah perusahaan dan referensi lainnya, seperti buku dan jurnal yang relevan dengan fokus penelitian.

3.2. Metode Pengembangan Sistem

Penelitian ini menerapkan metode rekayasa perangkat lunak dengan pendekatan waterfall.



Gambar 1. Model Waterfall

Metode air terjun memiliki serangkaian langkah utama sebagai berikut:

- a) Analisis Kebutuhan:

Langkah pertama ini melibatkan analisis mendalam terhadap sistem dengan mengumpulkan data melalui penelitian, wawancara, atau studi literatur. Fokusnya adalah untuk mengatasi permasalahan yang muncul akibat belum adanya website yang menjual berbagai jenis makanan dan kurangnya sumber informasi terkait.

b) Desain Sistem:

Pada tahap ini pengembang merancang sistem berdasarkan analisis sebelumnya dengan memanfaatkan konsep use case, diagram kelas, dan diagram aktivitas. Tujuan tahap ini adalah untuk menciptakan solusi efektif terhadap permasalahan yang telah diidentifikasi.

c) Penulisan Kode Program:

Tahapan ini melibatkan proses penulisan program atau kode yang menerjemahkan desain sistem ke dalam bahasa pemrograman yang dapat dipahami oleh komputer. Tugas ini dilakukan oleh seorang programmer untuk memenuhi kebutuhan pengguna.

d) Pengujian Program:

Tahap ini merupakan uji coba terhadap sistem yang baru dikembangkan untuk menguji kemampuan dan efektivitasnya. Dalam proses ini kelemahan dan kekurangan sistem diidentifikasi kemudian diperbaiki sehingga aplikasi dapat mencapai tingkat kualitas yang lebih baik dan optimal.

e) Implementasi dan Pemeliharaan Program:

Pada tahap ini perangkat lunak siap digunakan sesuai kebutuhan pengguna. Namun penerapan sistem ini harus diikuti dengan tahap pemeliharaan, yang bertujuan untuk memastikan sistem atau perangkat lunak tetap berfungsi secara maksimal dan dapat disesuaikan dengan perubahan kebutuhan yang mungkin timbul.

3.3. Metode Black Box Testing

Black Box Testing ialah teknik pengujian yang berorientasi pada eksekusi melalui penerapan data pengujian untuk mengevaluasi fungsionalitas perangkat lunak. Hasil pengujian diamati dengan menggunakan data pengujian, pengecekan fungsionalitas yang dihasilkan oleh perangkat lunak itu sendiri. Dalam pengujian black box, penilaian terutama difokuskan pada tampilan luar (antarmuka) dan fungsi yang dapat diakses, tanpa merinci proses internal. Pendekatan ini hanya mempertimbangkan proses input dan output perangkat lunak. Black Box Testing adalah metode pengujian perangkat lunak yang digunakan untuk menguji fungsionalitas perangkat lunak tanpa memeriksa struktur internal kode atau program secara detail. Pada tahap pengujian ini, pengujinya mempunyai pemahaman tentang fungsi-fungsi yang seharusnya dijalankan oleh program, namun tidak memiliki pengetahuan rinci tentang bagaimana program menjalankan tugasnya.

Black Box Testing adalah metode pengujian perangkat lunak yang berfokus pada eksekusi melalui penggunaan data pengujian untuk memeriksa fungsionalitas perangkat lunak tanpa memperhatikan detail struktur internal kode atau program. Dalam proses pengujian ini, evaluasi terutama berfokus pada tampilan luar (antarmuka) dan fungsi yang dapat diakses, dengan penekanan khusus pada proses masukan dan keluaran.

IV. PEMBAHASAN

4.1. Desain dan Implementasi Sistem

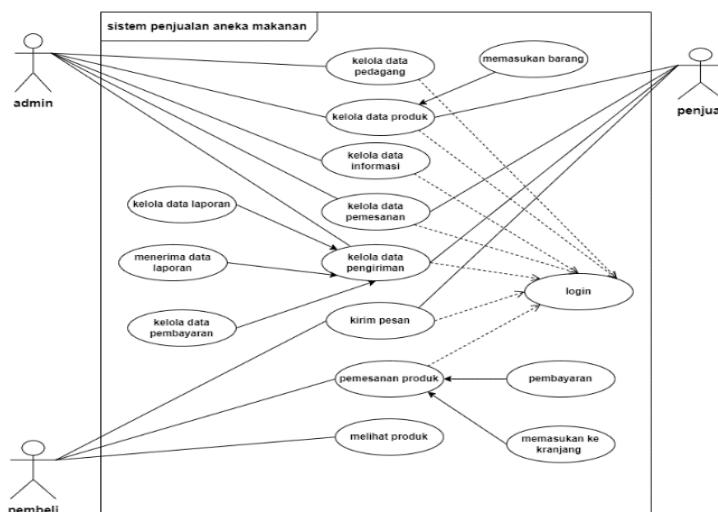
Sistem yang berhasil dikembangkan melalui serangkaian tahap tersebut dapat memberikan kenyamanan kepada masyarakat dalam mencari informasi tentang penjualan berbagai makanan ringan di pekon Sukoharjo 3 Barat, serta berperan dalam meningkatkan pendapatan. Desain sistem adalah sebuah metode yang digunakan untuk mengatasi masalah dengan dukungan dari analisis

sistem, yang menggabungkan komponen-komponen menjadi sistem yang terpadu. Keunggulan dari desain sistem adalah memberikan gambaran menyeluruh tentang rancangan konstruksi (blueprint), yang dapat menjadi panduan bagi pengembang aplikasi.

Use case yang telah dirancang untuk sistem informasi penjualan aneka kripik di pekon Sukoharjo 3 Barat. Diagram tersebut menggambarkan aktor-aktor yang terhubung ke dalam sistem serta menjelaskan fungsi dari setiap aktor. Terdapat tiga aktor yang terhubung ke dalam sistem tersebut.

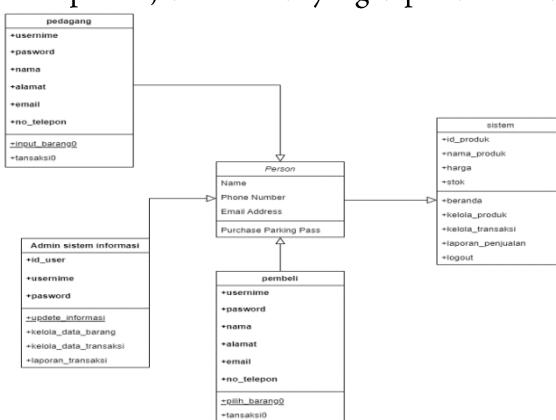
1. Admin berperan sebagai pelaku yang berkomunikasi melalui suatu sistem dengan konsumen dan bertanggung jawab dalam mengurus sistem online untuk penjualan.
2. Pembeli merupakan aktor yang terlibat dalam hampir semua tahapan karena mereka merupakan pihak utama dalam transaksi jual beli. Mereka berpartisipasi dalam proses login, pemesanan, pembayaran, pengiriman, dan penerimaan produk.
3. Pedagang adalah aktor yang juga terlibat dalam hampir semua tahapan karena penjual merupakan pihak dalam transaksi jual beli. Mereka berpartisipasi dalam proses login pemesanan, pengiriman, dan penerimaan produk, dan penginputan barang.

Diagram use case untuk pemodelan akan dibuat sebagai berikut:



Gambar 2. Use Case

Class Diagram adalah jenis representasi grafis dalam pemodelan perangkat lunak yang digunakan untuk menggambarkan struktur statis suatu sistem atau aplikasi secara detail. Pada diagram ini digambarkan dengan jelas kelas-kelas dalam sistem, hubungan antar kelas, atribut-atribut yang melekat pada setiap kelas, dan metode yang dapat diakses dari setiap kelas.

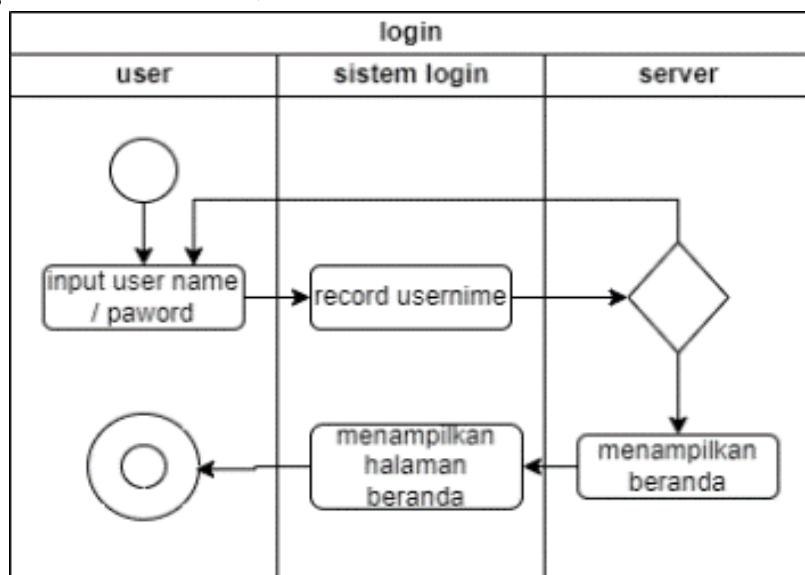


Gambar 3. Class diagram

Gambar diatas adalah class diagram dari penjualan aneka makanan ringan, yaitu ada admin yang dapat mengola semua informasi yang ada di website seperti menginputkan barang, menghapus, memberi pringata, cek barang mengelola data pembayaran. Untuk pedagang dapat menginputkan barang, mengatur pengiriman kelola data pemesanan dan pembayaran. Sedangkan pembeli dapat melihat barang, memesan barang, bemasukan barang ke keranjang, dan melakukan pembayaran. Jika ingin mengelola sistem, Untuk melakukan penambahan barang dan pembelian barang, Untuk mengakses sistem, pengguna diharuskan melalui proses login terlebih dahulu memasukkan nama pengguna dan kata sandi.

Activity diagram ialah jenis diagram yang digunakan untuk menggambarkan langkah-langkah atau aktivitas dalam suatu proses atau alur kerja. Diagram ini menggunakan simbol-simbol grafis seperti persegi dan garis panah untuk menghubungkan aktivitas-aktivitas tersebut. Tujuannya adalah untuk memberikan informasi yang jelas tentang alur kerja, urutan eksekusi, dan pengaruh keputusan pada proses secara keseluruhan. Aktivitas diagram digunakan dalam pemodelan proses bisnis dan pengembangan perangkat lunak untuk menganalisis, mendokumentasikan, dan merancang alur kerja.

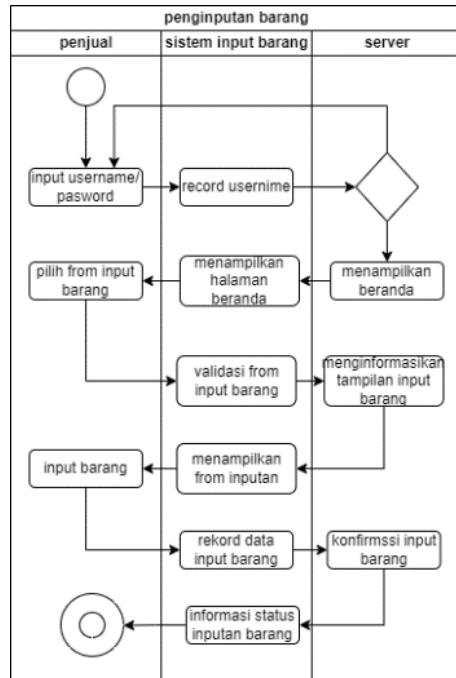
Proses login untuk administrator melibatkan pembukaan halaman login, dimana admin memasukkan nama pengguna dan kata sandi sebelum mengakses halaman admin. Sedangkan pedagang melakukan login dengan membuka halaman login, memasukkan username dan password, kemudian mengakses halaman beranda.



Gambar 4. Login

Prosesnya dimulai ketika pengguna membuka halaman login, diminta memasukkan nama pengguna dan kata sandi. Sistem memeriksa keabsahan data, memberikan akses jika benar, dan meminta pengguna memasukkannya kembali jika tidak valid. Setelah login berhasil, pengguna diarahkan ke halaman beranda.

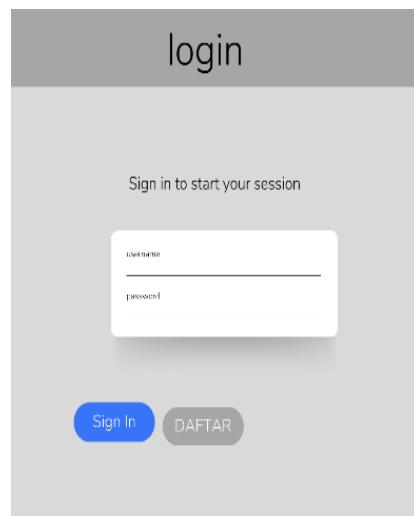
Pedagang melakukan login dan masuk ke halaman beranda kemudian memilih tombol input barang lalu memasukan foto barang yang akan di jual dan keterangan barang



Gambar 5. Input barang

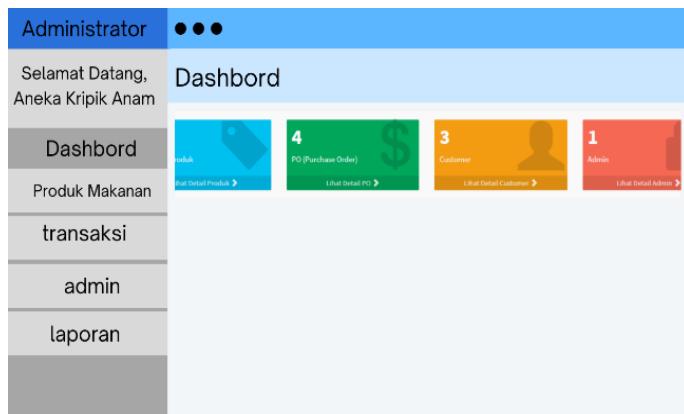
4.2. Desain Interface

Proses perancangan User Interface (UI) melibatkan upaya seorang desainer dalam menciptakan visualisasi pada perangkat lunak atau perangkat komputerisasi, dengan fokus pada aspek presentasi dan estetika. Tujuan utama seorang desainer UI adalah menciptakan antarmuka yang dapat digunakan dengan mudah dan memberikan kepuasan kepada pengguna. Di bawah ini adalah desain antarmuka yang diusulkan.



Gambar 6. Halaman Login yang diusulkan

Halaman login tersebut adalah halaman pertama ketika ingin memasuki website dan mengoprasikan dengan cara memasukan usernime/password terlebih dahulu



Gambar 7. Halaman Dashbord yang diusulkan

Halaman dashboard adalah halaman utama yang menunjukkan setiap menu-menu yang akan menjalankan web tersebut seterti melakukan pemesanan, memilih makanan, transaksi, memasukan keranjang dan lain lain.

4.3. Analisa Hasil Uji Sistem

Menurut pandangan Mustaqbal dan rekan (2015:34), Black Box Testing adalah suatu metode yang berorientasi pada spesifikasi fungsional perangkat lunak. Pendekatan ini mencakup pengujian kondisi masukan dan pengujian fungsional program secara keseluruhan. Black Box Testing digunakan dengan tujuan untuk memastikan berfungsinya program yang telah dikembangkan secara optimal. Fokus utama pengujian ini adalah untuk mencegah kemungkinan terjadinya kesalahan pada alur program. Dari hasil uji BlackBox disetiap menu dan proses dapat berjalan 100% seperti yang di di harapkan. Analisa hasil yang telah dilakukan melalui black box yakni sistem yang telah di uji menghasilkan sebuah sistem yang berhasil membuat pedagang dan pembeli termudahkan dan sangat membantu perekonomian yang menurun akibat kurangnya informasi.

Hasil analisa penelitian yang dilakukan, sistem penjualan aneka makanan ringan yang meningkatkan kepuasan pelanggan didukung oleh penelitian terdahulu seperti yang dikemukakan oleh Varissa Hikmatillah dkk (2022) Temuan penelitian ini berpotensi meningkatkan loyalitas dan kepuasan pelanggan, sekaligus memberikan dukungan bagi Toko Bunda Bakery dalam meningkatkan pengelolaan data. Hal ini diharapkan dapat mempermudah proses pengambilan keputusan guna meningkatkan kualitas dan kuantitas di Bunda Bakery. Ardi Fazar Fauzi dkk (2022) Keberhasilan Kafe Angkringan Bontot dalam memenuhi kepuasan pelanggan dipengaruhi oleh kualitas pelayanan yang tercermin dari ragam menu makanan dan minuman yang ditawarkan, serta kualitas pelayanan yang diberikan oleh kafe tersebut. Stefanie Quinevera dkk (2022) Integrasi sistem informasi penjualan dengan internet dapat meningkatkan kualitas pelayanan kepada konsumen sehingga unggul. Hasil analisa penelitian dari dampak positif dari implementasi system informasi penjualan terhadap kepuasan pelanggan di dukung oleh penelitian terdahulu seperti yang dikemukakan oleh Lailatus Sa'adah, Arti Kurniasari (2022) Penerima BPUM merasakan dampak positif pada aspek sosial ekonomi, seperti peningkatan volume penjualan, peningkatan pendapatan, dan peningkatan tenaga kerja. Lania Muhsarif Dewi Kemalasari (2022) Dari hasil penelitian terlihat bahwa pelatihan sebagai upaya sosialisasi penggunaan e-commerce di kalangan UMKM di Desa Sukamekar memberikan dampak positif. Para peserta mampu melaksanakan pelatihan dengan baik, sehingga berpotensi meningkatkan dan memperluas target pasarnya. Dengan demikian, peningkatan penjualan produk UMKM dapat terjadi sehingga berdampak pada omzet yang didapat. Oky Syahputra, flikry Ahmad Halomoan Siregar (2022) Kenyamanan bagi pengguna dan

pelanggan dapat diperoleh melalui penerapan sistem informasi akuntansi penjualan yang akan mempersingkat durasi transaksi. Perusahaan akan mendapatkan keuntungan dengan volume penjualan yang meningkat dan keuntungan, memungkinkan kesinambungan dan menyediakan sumber daya yang memadai untuk mencapai berbagai tujuan lainnya.

Hasil analisa penelitian untuk meningkatkan efisiensi penjualan di dukung oleh penelitian terdahulu seperti yang di kemukakan oleh Rahayuning Kusuma Hastuti, Senna Hendrian (2022) Penelitian ini menghasilkan sistem informasi penjualan berbasis desktop yang dikembangkan dengan menggunakan bahasa pemrograman Java, dengan penyimpanan data menggunakan database MySQL. Sistem ini dapat mengolah data dengan cepat, meningkatkan efisiensi waktu transaksi, dan memudahkan pembuatan laporan untuk menghasilkan informasi yang akurat. Mesri Silalahi, Saut Pintubipar Saragih (2022) Peningkatan efisiensi dan efektivitas dicapai melalui pengembangan website ayamsuperjovan.odoo.com yang memungkinkan proses transaksi penjualan berjalan cepat dan sederhana. Ricky Ardianto Halim, Diwahana Mutiara Candrasari Hermanto (2022) Temuan penelitian ini menunjukkan bahwa Sistem Informasi Penjualan Gas LPG dinilai mampu memberikan kontribusi positif dalam meningkatkan efisiensi pencatatan penjualan di Pangkalan Berkah Lestari Purwokerto. Hasil penelitian menyimpulkan bahwa sistem ini efektif dalam mendukung proses pembuatan laporan dengan tingkat kecepatan yang optimal.

V. KESIMPULAN

Merujuk pada hasil penelitian pada tahap sebelumnya, maka penulis dapat mengambil kesimpulan sistem informasi penjualan berbasis website yang digunakan untuk menjual berbagai jenis makanan ringan di pekon Sukoharjo 3 Barat telah terbukti berhasil mengatasi berbagai hambatan dalam proses penjualan dan secara nyata meningkatkan volume penjualan setelah Analisa hasil yang telah dilakukan melalui blackbox yakni sistem yang telah di uji menghasilkan sebuah sistem yang berhasil membuat pedagang dan pembeli termudahkan dan sangat membantu perekonomian yang menurun akibat kurangnya informasi. Dengan adanya sistem ini, tim penjualan dapat mengelola transaksi dengan lebih efisien, memantau stok barang, dan memproses pesanan dengan cepat dan akurat. Selain itu, pelanggan juga mendapatkan manfaat dari sistem ini dengan mendapatkan akses cepat dan akurat terhadap informasi tentang ketersediaan produk, harga, dan promosi terbaru. Pelanggan dapat dengan mudah menjelajahi katalog produk, memilih produk yang diinginkan, dan melakukan pembelian secara online dengan mudah. Selain itu, pelanggan juga dapat melacak status pesanan mereka dan menerima pemberitahuan tentang pengiriman barang.

Implementasi sistem penjualan berbasis website ini telah mengoptimalkan seluruh proses penjualan. Tim penjualan dapat fokus pada strategi pemasaran dan meningkatkan pengalaman pelanggan, sementara sistem secara otomatis mengelola tugas administratif seperti pembayaran, pengiriman, dan pengelolaan data pelanggan. Dengan sistem ini, pelanggan dapat menikmati pengalaman berbelanja yang lebih memuaskan karena mereka dapat dengan mudah mengakses informasi yang mereka butuhkan, melakukan pembelian dengan cepat, dan mendapatkan layanan yang responsif dan berkualitas dari tim penjualan. Dengan demikian, implementasi sistem penjualan berbasis website ini memberikan manfaat yang signifikan bagi perusahaan, meningkatkan efisiensi operasional, dan memperkuat kepuasan pelanggan.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Kadir, T. C. T. (2008). *Sistem Informasi Manajemen Pemahaman dan Aplikasi*.
Dumanska, I., Hrytsyna, L., Kharun, O., & Matviet, O. (2021). E-commerce and M-commerce as global trends of international trade caused by the covid-19 pandemic. *WSEAS Transactions on*

- Environment and Development*, 17, 386–397. <https://doi.org/10.37394/232015.2021.17.38>
- Fauzi, A., & Wulandari, D. (2020). Rancang Bangun Sistem Informasi Penjualan Obat Berbasis Website dengan Menggunakan Metode Waterfall. *Indonesian Journal on Software Engineering (IJSE)*, 6(1), 71–82. <https://doi.org/10.31294/ijse.v6i1.7911>
- Haryani, C. A., Tohari, H., Nurrahman, Y. A., Ilmu, F., & Universitas, K. (2018). Sentimen Analisis Kepuasan Pelanggan E-commerce Menggunakan Lexicon Classification dengan R, 8–9.
- Hermawan, C. A. dan D. (2013). *E-BUSINESS & E-COMMERCE*. (P. Christian, Ed.) (Edisi I). Yogyakarta: CV ANDI OFFSET (Penerbit Andi).
- Ismai. (2020). E-commerce dorong perekonomian Indonesia, selama pandemi covid 19 sebagai entrepreneur. *Jurnal Manajemen Dan Bisnis (Jumanis) Prodi Kewirausahaan*, 2(2), 111–124.
- Kamil, H., & Duhami, A. (2016). Pembangunan Sistem Informasi Pelayanan Jasa Laundry Berbasis Web Dengan Fitur Mobile Pada 21 Laundry Padang. In *Prosiding SEMNASTEK* (pp. 1–9).
- Kanedi, I., & Zulfiany, R. (2023). Perancangan Sistem Informasi Penjualan Toko Roti Me Time Berbasis Web. *Jurnal Media Infotama*, 19(1), 27–36.
- Kenneth C. Laudon, J. P. L. (2005). *Sistem Informasi Manajemen Mengelola Perusahaan Digital* (8th ed.). Yogyakarta: Andi Offset.
- McLeod, R. J. G. S. (2004). *Sistem Informasi Manajeman*.
- Melinda, Muslim Hidayat, & M Alif Muwafiq Baihaqy. (2021). Sistem Informasi Penjualan Berbasis Web Pada RM Sinar Minang. *SATESI: Jurnal Sains Teknologi Dan Sistem Informasi*, 1(1), 21–25. <https://doi.org/10.54259/satesi.v1i1.4>
- Muhammad Muslihudin, Fauzi, S. A. (2021). *Metode Desain & Analisis Sistem Informasi Membangun Aplikasi Dengan UML Dan Model Terstruktur*. Yogyakarta: Andi Offset.
- Petisi, J. (2023). Perancangan Sistem Informasi Penjualan Kue Kering Pada Ina Cakes Berbasis Website, 04(01), 11–21.
- Puspita Sari, E., Pudjiarti, E., & Susanti, H. (2020). Sistem Informasi Penjualan Pakaian Wanita Berbasis Web (E-Commerce) pada PT Bunitop Indonesia. *Jurnal Teknologi Informasi Mura*, 12(01), 1–13.
- S Luckyardi, H Saputra, N Safitri, A Cahyaningrum, D Septiani, R. H. (2021). Perancangan Sistem Informasi Penjualan Busana Muslim Berbasis Web Design. *Indonesian Journal on Information System*, 6(September 2021), 156–168.
- Santoso, T., Informasi, T., & Mandiri, U. N. (2023). Perancangan Sistem Informasi Penjualan Frozen Food Berbasis Web Pada Toko Mentari Store Jakarta Timur, 8, 43–52.
- Wijaya, Y. F., Suparno, A., & Wibowo, A. (2022). Perancangan Sistem Informasi Penjualan Tabung Oksigen Pada Toko Pan Gas Gombong Berbasis Website Oxygen Cylinder Sales Information System Design At the Gombong Pan Gas Shop Website Based. *Journal of Informatic and Computer Science Engineering*, 2(2), 126–134. <https://doi.org/10.34007/incoding.v2i2.314>
- Winarti, W., Ihsan, M., & Wulandari, N. (2020). Perancangan Sistem Informasi Penjualan Berbasis Web pada Toko Campus Mart Unimuda Sorong dengan PHP Dan MySql. *JURNAL PETISI (Pendidikan Teknologi Informasi)*, 1(1), 44–56. <https://doi.org/10.36232/jurnalpetisi.v1i1.390>
- Witdyapangestika. (2022). Digital Marketing : Pengertian dan Jenis Strategi Penerapan Bisnis.