

SISTEM INFORMASI PENJUALAN HERBAL TOKO GRIYA MUSLIM AGENCY BERBASIS WEB

Muhammad Hafidz Fathoni¹, Yahya Setiadi², Cahyo Setyono³, Tinuk Agustin⁴

Program Studi Informatika STMIK Amikom Surakarta

¹muh.hafidz@mhs.amikomsolo.ac.id, ²yahya.set@mhs.amikomsolo.ac.id,

³cahyo.set@mhs.amikomsolo.ac.id, ⁴agustin.amikom@gmail.com

Abstrak

Pada bisnis penjualan obat jaman sekarang melaju pesat untuk pemenuhan kebutuhan masyarakat, terlebih lagi masyarakat yang mencari alternative obat yaitu herbal. Sistem Informasi penjualan herbal sangat penting untuk bersaing dalam bisnis sekarang. Oleh karena itu, Penelitian ini bertujuan untuk merancang dan mengembangkan sistem informasi penjualan pada toko Griya Herbal Muslim Agency berbasis web untuk meningkatkan penjualan dan memudahkan pengolahan data penjualan agar lebih efektif dan efisien. Metode prototipepe digunakan untuk mencari kebutuhan dahulu dengan hasil yang didapati untuk penjualan offline yang kurang memungkinkan untuk bersaing di pasaran dan pengolahan data penjualan yang masih manual. Diharapkan dengan adanya website ini, penjualan dapat meningkat dan bersaing di pasaran serta meningkatkan kemudahan dalam mengelola data penjualan pada toko Herbal Muslim Agency.

Sejarah Artikel

Submitted: 1 Agustus 2024

Accepted: 8 Agustus 2024

Published: 9 Agustus 2024

Kata Kunci

*Sistem Informasi,
Website, Penjualan
Herbal*

PENDAHULUAN

Era masa kini yang sering disebut sebagai era informasi yang telah mengubah aktifitas manusia hingga ke bisnis. Seiring dengan perkembangan teknologi mampu membawa dampak pada perkembangan sektor penjualan yang semakin canggih. Hal ini dapat dilihat persaingan yang semakin ketat antar perusahaan dengan memanfaatkan teknologi untuk memenuhi kebutuhan masyarakat dan mencapai tujuan perusahaan[1].

Dalam berbisnis, E-commerce merupakan bentuk paling mudah digunakan karena transaksi yang dilakukan bisa dimanapun. Oleh karena itu diperlukan suatu strategi untuk mengolah data dalam penjualan produk bersaing dan mendapatkan keuntungan lebih sebanyak mungkin dari sebuah perusahaan[2].

Strategi yang paling dijumpai dalam penjualan adalah melalui website, keputusan untuk memilih sistem berbasis web adalah karena didasari web yang dapat membantu dalam menampilkan segala data seperti data gambar / foto, teks atau video dan hal tersebut membantu para pengusaha untuk memasarkan produknya. Terlebih lagi web dapat diakses oleh siapapun yang terhubung dengan internet[3].

Berdasarkan wawancara yang dilakukan dengan Bapak Muhammad Anwar selaku pemilik Toko Griya Herbal Muslim Agency yaitu sebuah usaha penjualan obat herbal. Toko tersebut menjalankan usahanya dengan offline dan pemesanan online via nomor telepon, sehingga membuat penjualan kurang luas dan kurang mudah untuk dijalankan dari proses transaksi hingga pencatatan laporan yang masih manual dari pemesanan via nomor telepon. Penjualan yang mengandalkan transaksi offline tidak mampu meraih keuntungan yang besar dan pencatatan penjualan manual yang dilakukan memungkinkan terjadinya kesalahan data dan dirasa kurang efisien dan efektif.

Dari uraian tersebut, peneliti merancang sistem informasi penjualan berbasis website pada toko Griya Herbal Muslim Agency, diharapkan dengan adanya sistem tersebut mampu

meningkatkan penjualan dan memudahkan dalam mengolah data-data penjualan agar lebih efektif dan efisien dalam pemesanan online, pencatatan laporan penjualan serta menyebar luaskan produk.

METODE PENELITIAN

Metode yang digunakan penelitian mencakup apa yang dibutuhkan dan bagaimana solusi untuk perusahaan sesuai apa adanya. Untuk mendukung hal tersebut. metode penelitian digunakan dari pengumpulan data dan metode pengembangan sistem.

Metode Pengumpulan Data

Dalam pengumpulan data ini, peneliti menggunakan metode wawancara dengan Bapak Muhammad Anwar selaku pemilik toko Griya Herbal Muslim Agency. Dari hasil wawancara, peneliti mengetahui bagaimana sistem penjualan pada toko tersebut, mulai dari pengolahan penjualan yang masih manual hingga terkomputerisasi dan penjualan secara offline yang kurang menguntungkan untuk bersaing di pasaran sekarang, sehingga membuat penjualan herbal dan pengolahan data penjualan dirasa kurang efektif dan efisien.

Metode Pengembangan Sistem

Metode yang digunakan dalam perencanaan adalah metode *Prototype*. Metode ini sangat cocok digunakan karena mudah untuk mencari kebutuhan dalam perancangan pengembangan sistem[1]. Proses ini akan ada tahap analisa dan rancangan sistem penjualan online yang diambil dari pengumpulan data wawancara dan berbagai dokumen studi pustaka.

a. Pengumpulan kebutuhan

Dari hasil data yang sudah diperoleh, toko Griya Herbal Muslim Agency belum mempunyai website untuk penjualan dan pencatatan data transaksi yang masih manual. Maka dari itu, penulis akan membuat rancangan website penjualan online untuk memudahkan toko tersebut dalam memperluas penjualan dan pengolahan data yang lebih mudah.

b. Rancangan sistem

Setelah Analisa dari kebutuhan maka penulis membuat website yang nantinya para pelanggan akan masuk pada halaman login, setelah pendaftaran akun berhasil akan masuk pada halaman berbagai produk yang ditampilkan. Dari situ pelanggan mampu mencari produk yang diinginkan melalui kategori, filter ataupun searching yang nantinya setelah terpilih produk yang diinginkan maka lanjut pada tahap pembelian di keranjang dengan metode pembayaran yang bisa diubah. Pelanggan hanya akan menunggu di rumah hingga kiriman produk sampai pada tangan pembeli.

c. Diagram Pembantu

Dalam pengembangan, peneliti membuat beberapa diagram pembantu untuk memudahkan penelitian contohnya adalah *Use Case Diagram* adalah ilustrasi untuk mengetahui interaksi hubungan pemeran dan sistem yang terjadi[3]. Lalu ada *Activity Diagram* (Diagram aktivitas) adalah diagram yang menggambarkan aliran fungsionalitas dari sistem. Pada tahap pemodelan sistem digunakan untuk menunjukkan aliran kerja sistem dan untuk menggambarkan aliran kejadian[3]. Didukung juga dengan diagram ERD.

d. Desain UI (User Interface)

Dalam pembuatan UI, penulis berusaha memperlihatkan pengalaman pengguna yang baik dengan tata letak dan warna yang simpel dan mudah dibaca.

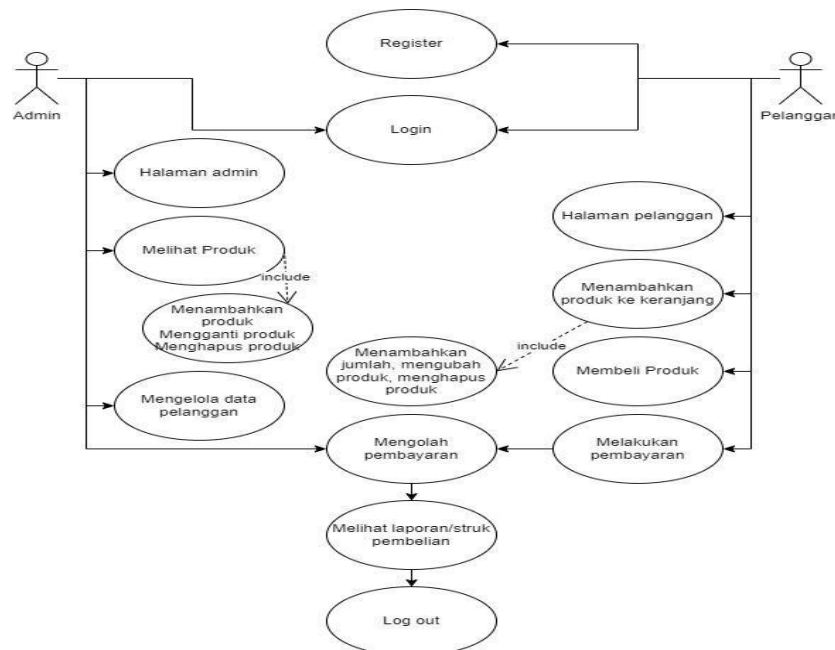
HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan pengumpulan data pada pengembangan sistem menggunakan prototype, penulis mengembangkan system berbasis web. Pada sistem berbasis website ini, terdapat 2 peran yaitu admin dan pelanggan yang mempunyai kebutuhan yang berbeda. Pihak admin akan mengolah segala data yang masuk dari aktifitas pelanggan dari pengolahan produk yang ditampilkan, proses transaksi dan data pelanggan hingga laporan transaksi.

a. Use Case Diagram

Pada sistem Admin dapat langsung login ke halaman admin dan bisa mengakses pengolahan data yang berupa melihat produk, termasuk menambahkan produk, mengganti produk dan menghapus produk serta mengelola data pelanggan. Saat terjadinya transaksi, admin mampu mengolah pembayaran, melihat laporan struk/pembelian, dan log out.

Sedangkan pelanggan akan registrasi akun terlebih dahulu jikalau belum mempunyai akun, lalu login untuk menuju halaman pelanggan. Pelanggan mampu melihat produk lalu menambahkan ke keranjang termasuk menambahkan jumlah, mengubah produk dan menghapus produk yang nantinya bisa membeli produk dan melakukan pembayaran yang akan diolah oleh admin lalu akan mendapatkan struk pembelian serta Pelanggan dapat log out sistem.

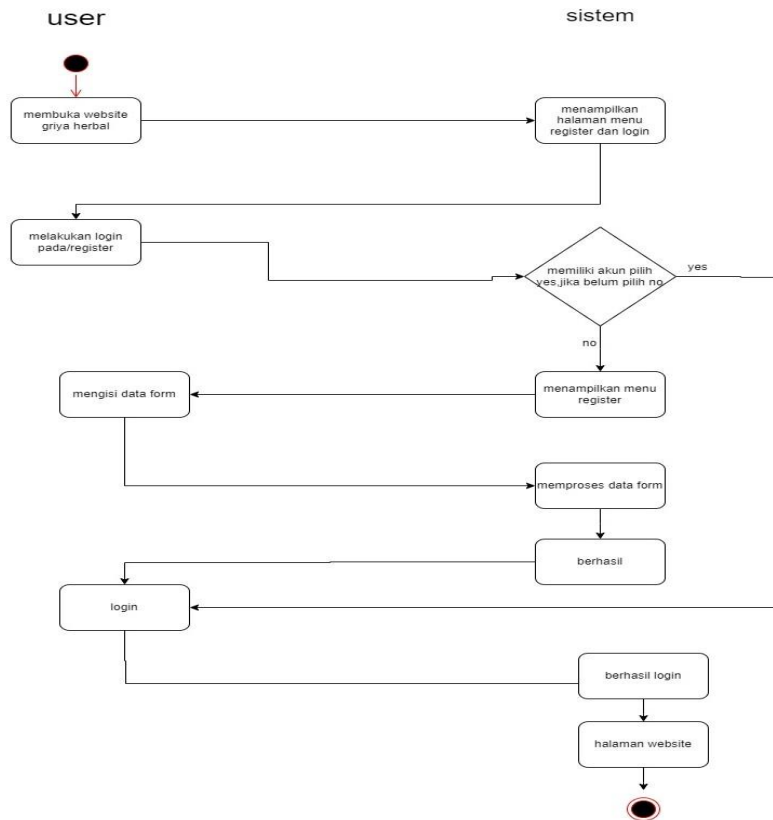


Gambar 1. Use Case Diagram

b. Activity Diagram

Pada langkah awal semua peran dari admin ataupun pelanggan akan masuk pada halaman login, apabila pelanggan belum memiliki akun maka bisa masuk ke register, lalu buat akun baru dan pelanggan harus mengisi form yang sudah di tampilkan. Setelah itu verifikasi selanjutnya sistem akan memproses hasil verifikasi dengan mengirimkan sebuah link melalui email/sms, sedangkan jika pelanggan sudah memiliki akun maka bisa langsung login dan berhasil masuk ke halaman website griya herbal.

diagram activity login

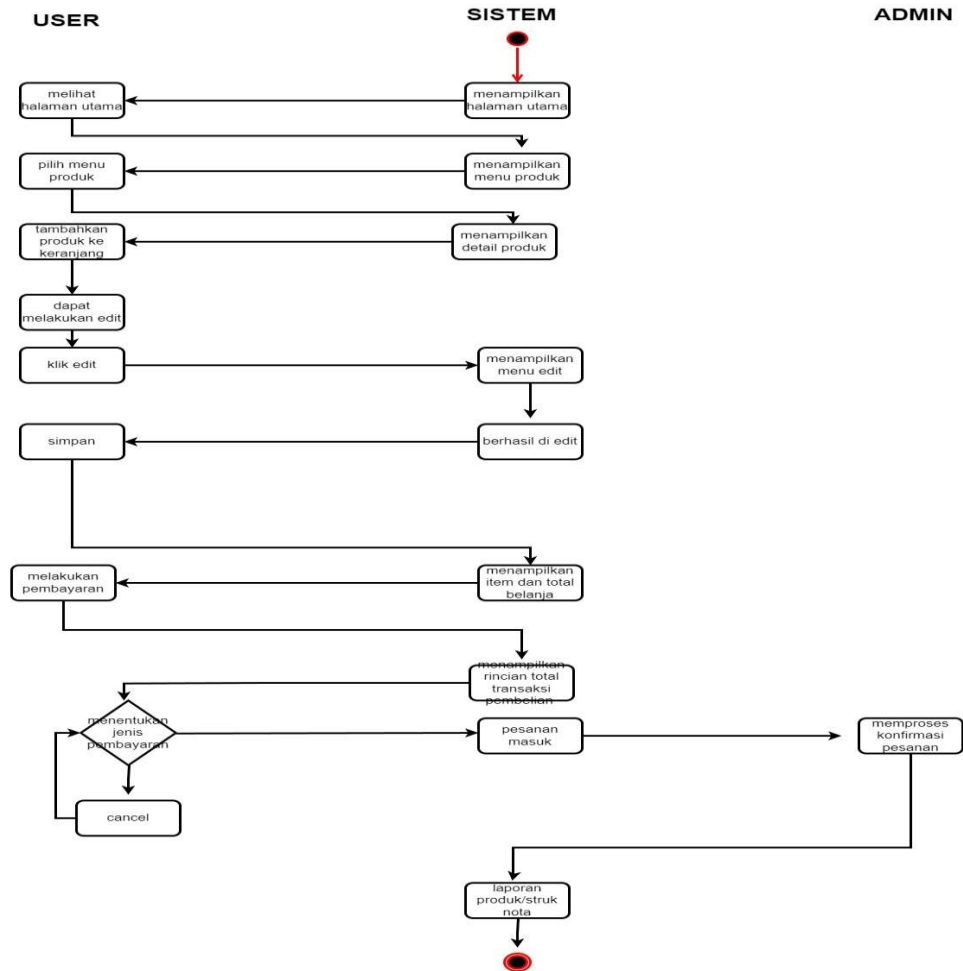


Gambar 2. Diagram Activity Login

Gambar 3. Diagram Activity Pembelian Produk yaitu setelah login berhasil, maka akan menuju halaman toko dimana admin dan pelanggan memiliki tampilan dengan fungsi yang berbeda. Pada halaman pelanggan bisa melihat produk dan setelah menentukan produk yang akan di beli, pelanggan bisa menambahkan produk tersebut di keranjang dengan berbagai keterangan input jumlah, mengganti produk, dan hapus produk.

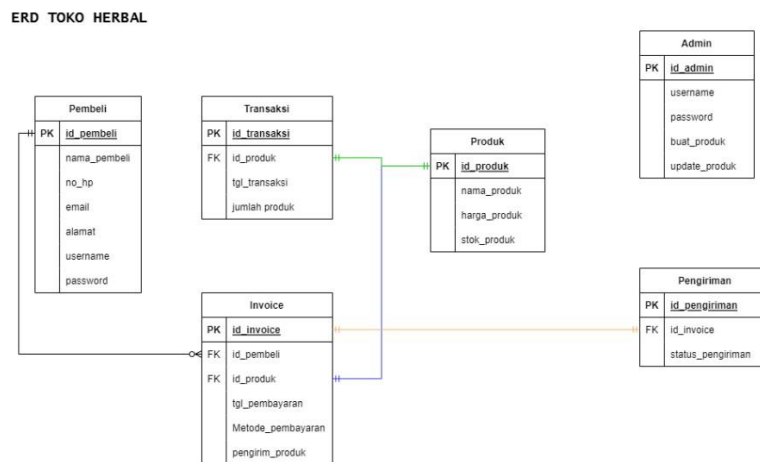
Selanjutnya sistem mengelola pembayaran lalu pelanggan melakukan pembayaran/payment. Apabila pelanggan ingin mengganti jenis payment bisa ke menu ganti jenis payment jika tidak sistem memproses pembayaran dan akan muncul laporan pembayaran berupanota/struk untuk memproses produk lalu barang di kirim dan selesai.

DIAGRAM PRODUK



Gambar 3. Diagram Activity Pembelian Produk

c. Diagram ERD



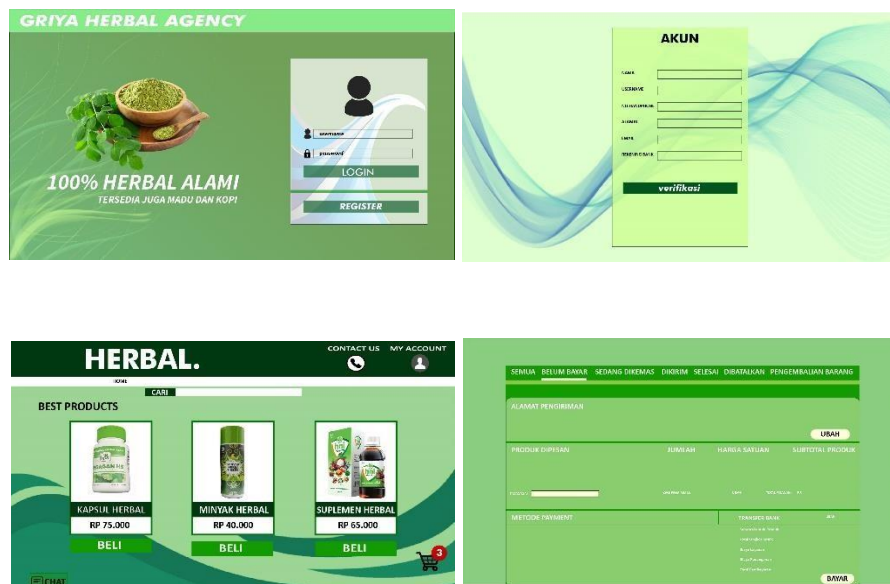
d. Gambar 4. Diagram ERD Toko Herbal

ERD ini memiliki entitas berupa Pembeli, Admin, Produk, Transaksi, Invoice, dan Pengiriman. Ada beberapa proses yang dimilikinya berikut :

Fungsi dari setiap tabel diantaranya tabel produk digunakan untuk membuat data produk masuk ke tabel transaksi, yang nantinya tabel transaksi akan menghasilkan invoice. Pada tabel invoice berhubungan dengan tabel pembeli dan setelah tabel invoice yaitu id_invoice akan berelasi dengan tabel pengiriman. Pada tabel admin tidak memiliki hubungan dengan entitas lainnya.

Tabel dalam database Toko Herbal, ada 6 entitas yaitu, pembeli, transaksi, produk, invoice, pengiriman, dan admin. Pembeli memiliki atribut hubungan PK id_pembeli seperti one to many dengan FK ke Invoice bersifat relasi, Transaksi memiliki atribut hubungan PK id_transaksi seperti one to one dengan FK ke Produk. Sementara hubungan PK id_produk ke Invoice seperti one to one. kemudian telah memproses pembayaran dari pembeli lakukan, terus Invoice hubungan PK id_invoice dengan KF id_invoice ke pengiriman. Dalam PK id_pengiriman berelasi dengan PK id_invoice dan tabel admin bersifat berdiri sendiri.

e. User Interface (UI)



Gambar 5. Tampilan UI

Gambar 5. Tampilan UI adalah tampilan *prototype* website Toko Griya Herbal Muslim Agency. Admin dan pelanggan harus login/register terlebih dahulu. Bila belum mempunyai akun, maka pelanggan akan register yang nantinya akan mengisi form pendaftaran akun. Setelah pembuatan akun, pelanggan akan masuk pada halaman utama yang berisi fitur searching ataupun beberapa katalog produk yang sudah dipajang dan dapat membeli produk dengan memasukkan kedalam keranjang yang nantinya akan masuk dalam nota pembayaran hingga proses pengiriman

KESIMPULAN

Penulis memberikan beberapa kesimpulan yang diambil dari tinjauan bab sebelumnya, pengumpulan data pada penelitian ini menggunakan metode wawancara langsung dengan narasumber, dari data tersebut maka perancangan sistem informasi penjualan pada toko Griya

Herbal Muslim Agency dibuat berbasis web dengan metode penelitian *prototype* yang fokus pada perancangan untuk mencari kebutuhan yang digunakan untuk membuat hasil jadi nya suatu saat nanti. Dengan rancangandesain yang sudah tertera, admin bisa mengatur produknya dan pelanggan mampu membeli produk lebih mudah daripada membelinya secara offline. Dengan adanya sistem ini, maka akan menjawab permasalahan untuk meningkatkan penjualan dan memudahkan manajemen untuk mengelola segala data penjualan yang ada agar tidak terjadi kesalahan waktu pencatatan data.

SARAN

Penelitian ini jauh dari kata sempurna, maka dari itu penulis berharap bisa lebih menambah ataupun memperbaiki kekurangan pada pengembangan sistem ini. Penambahan database akan sangat berguna dan penambahan fitur lain seperti filter akan sangat mempermudah pelanggan lagi. Diharapkan juga sistem ini digunakan dan dilanjutkan lagi untuk meningkatkan serta mempermudah penjualan pada usaha yang dijalankan.

DAFTAR PUSTAKA

- M. M. Rifa', "Pengembangan Prototype Sistem Informasi Penjualan Online(E- commerce) Pada PT. Tigaraksa Satria, Tbk," 2008.
- H. Purwanto and A. Sumbaryadi, "E-CRM BERBASIS WEB PADA SISTEM INFORMASI PENJUALAN FUTURE," *Maret*, vol. 14, no. 1, p. 15, 2018, [Online]. Available: www.bsi.ac.id
- S. Mulyati, A. Rahman, R. Hapipah, A. Bagus, A. Wahidar, and A. Saifudin, "Jurnal Teknologi Sistem Informasi dan Aplikasi Perancangan Sistem Informasi Penjualan Berbasis Web pada Toko Pakaian," vol. 6, no. 1, pp. 12–18, 2023, doi: 10.32493/jtsi.v6i1.22638.
- J. Saptia Kurnia and F. Risyda, "RANCANG BANGUN PENERAPAN MODEL PROTOTYPE DALAM PERANCANGAN SISTEM INFORMASI PENCATATAN PERSEDIAAN BARANG BERBASIS WEB."
- H. Siagian and E. Cahyono, "ANALISIS WEBSITE QUALITY, TRUST DANLOYALTY PELANGGAN ONLINE SHOP," *Jurnal Manajemen Pemasaran*, vol. 8, no. 2, Sep. 2014, doi: 10.9744/pemasaran.8.2.55-61.
- E. Damayanti, "Sistem Informasi Penjualan Obat Pertanian Berbasis Web pada Toko BUTANI Blora," *Walisono Journal of Information Technology*, vol. 1, no.2, p. 161, Dec. 2019, doi: 10.21580/wjit.2019.1.2.4520.
- R. Sabaruddin, M. Juniarti, and W. Nugraha, "Pengembangan Sistem InformasiPerusahaan Konveksi dan Sablon Berbasis Website Menggunakan Metode Waterfall," 2020. [Online]. Available: <https://ejournal.bsi.ac.id/ejurnal/index.php/justian>