

# Rancang Bangun Sistem Informasi Penjualan Berbasis Web Pada UMKM ZXID Di Kota Batam

Arif Rahman Hakim

Universitas Nagoya Indonesia, Kota Batam

\*Arif.ibn06@gmail.com

---

## Abstract:

*The development of technology is currently growing, one of them is the online development, which is very fast, many companies have started to offer their spare parts online in order to make the most profit, so the competition between companies is growing "spare parts" services. Company. This is why UMKM ZXID needs to create a web marketing information system so that consumers can easily access spare parts information as they can order directly & pay for spare parts through the website. The method used is the SDLC waterfall model, which consists of needs analysis, design, software coding, testing, marketing, and maintenance. The result of this research is a web-based marketing information system that allows consumers to easily order products to order spare parts and saves employees time and money.*

**Keywords:** Information System, Waterfall, Sales.

## Abstrak:

Teknologi saat ini sedang berkembang, salah satunya adalah pengembangan online, yang sangat cepat, banyak perusahaan sudah mulai menawarkan suku cadang mereka secara online untuk dapat membuat seuntukan besar keuntungan, sehingga persaingan antar perusahaan semakin berkembang dengan layanan "suku cadang". Perusahaan. Inilah sebabnya mengapa UMKM ZXID perlu membuat *system* informasi pemasaran web sehingga konsumen dapat dengan mudah mengakses informasi suku cadang karena mereka dapat langsung memesan dan membayar suku cadang melalui situs web. Metode yang digunakan adalah model air terjun SDLC, yang terdiri dari analisis kebutuhan, desain, kode perangkat lunak, pengujian, pemasaran, dan pemeliharaan. Hasil dari penelitian ini adalah *system* pemasaran informasi berbasis situs yang memungkinkan konsumen untuk dengan mudah memesan produk untuk memesan suku cadang dan menghemat waktu dan uang karyawan.

**Kata kunci:** Sistem Informasi, Waterfall, Penjualan

---

## 1. Pendahuluan

Perkembangan teknologi saat ini semakin berkembang, salah satunya adalah perkembangan Daring yang pesat, sehingga semakin banyak pelanggan menggunakan Daring, berdasarkan hasil studi tahun 2017 oleh Asosiasi Penyedia Layanan Daring Indonesia (APJII). 54,68% dari total populasi adalah 262 juta pelanggan. Banyak perusahaan mulai menawarkan *Aneka tas* mereka secara daring untuk bisa memaksimalkan keuntungan, sehingga mempersulit perusahaan untuk bisa bersaing, baik untuk bisa *Aneka tas* maupun layanan.

*Web* adalah layanan di Daring yang menyediakan berbagai informasi yang berguna untuk pembacanya. Situs *web* ini juga digunakan sebagai alat untuk bisa menjual dan mempromosikan *Aneka tas*

kepada konsumen, karena halaman *web* bisa berisi gambar dan informasi lengkap tentang *Aneka tas*. Saat ini, kemajuan teknologi dan informasi memudahkan pelanggan untuk bisa mengakses daring dan melakukan berbagai kegiatan lain, seperti mencari informasi, melakukan pembelian dan pemasaran di Daring, sehingga pemasaran dan promosi melalui *Web* memiliki potensi yang signifikan.

Pemasaran *Aneka tas-Aneka tas* Daring berbasis *web* untuk bisa mempromosikan pekerjaan berbiaya rendah dan menghubungkan banyak pelanggan dari seluruh dunia. Pelanggan yang memiliki alamat Daring bisa berkomunikasi menggunakan komputer lain jaringan, kapan saja dan dimana saja. Koneksi global (koneksi global) melalui Daring, kemudahan akses ke bisnis dandunia pribadi, yang biasanya akan sulit.

Teknologi daring telah terbukti menjadi salah satu media informasi yang paling efektif dan efisien dalam menyebarkan informasi yang tersedia untuk siapa saja, kapan saja, dimana saja. Teknologi daring memiliki dampak besar pada bisnis atau bisnis. Hanya pembeli rumah atau ruang kantor dimasa depan yang bisa melihat *Aneka tas* dilayar komputer, mengakses informasi, memesan, dan membayar untuk bisa opsi yang ada. Calon pembeli bisa menghemat waktu dan uang karena mereka tidak perlu datang ke toko atau situs transaksi untuk bisa membuat keputusan cepat.

Penelitian dilaksanakan di UMKM ZXID Di Kota Batam yang berlokasi di Baloi Paradise Blok A Nomor 16, Kelurahan Baloi Indah, Kecamatan Lubuk Baja, Batam, Kepulauan Riau, Indonesia, Telepon: (0778) 7482623. Pada tahun 2017, ZXID hanya dimulai dari *dropshipper* yang dilakukan oleh Rick Maenddy. Barang yang diambil berupa tas, aksesoris, maupun sepatu. Barang diambil dari toko toko yang berada didaerah Nagoya Dropshipper dijalankan hampir selama 1 setengah tahun nya sebelum ZXID sanggup mengimpor barang sendiri dari China. Pada pertengahan tahun 2018, ZXID sudah melakukan impor barang sendiri dan berhenti melakukan dropshipper. Barang yang diimpor berupa tas yang beraneka ragam, seperti tas sekolah, tas anak-anak, dan tas stylish.

## 2. Kajian Pustaka

### 2.1 Informasi sistem

Sistem berkaitan bersama sebuah jaringan yang bekerja. Biasanya pada sistem terdapat beberapa tahap terkait bersama prosedur mengenai kegiatan yang dilakukan. Sistem meliputi tindakan yang berasal dari yang berasal dari beberapa orang untuk sebuah departemen yang sama bersama tujuan menjamin setiap kegiatan operasional yang dilakukan dapat mencapai sebuah tujuan atau sasaran (Harumy et al., 2018).

Selain itu, sistem juga merupakan kumpulan dari beberapa komponen dan saling berkaitan satu bersama yang lain, seperti kumpulan beberapa sub sistem yang secara bersamaan bergabung dan memiliki tujuan yang sama untuk dicapai (Fachlevi & Syafariani, 2017).

Sistem informasi merupakan bentuk dari teknologi yang berkaitan bersama informasi untuk membantu proses pengolahan khususnya untuk merubah data menjadi informasi yang dapat memberikan manfaat. Terdapat beberapa jenis terkait bersama teknologi dari sistem informasi tersebut, seperti sistem informasi yang dibangun untuk keperluan manajemen, kemudian sistem informasi untuk mendukung proses akuntansi,

dan sistem informasi yang berkaitan bersama hal absensi (Harumy et al., 2018).

*System* berkaitan bersama sebuah jaringan yang bekerja. Biasanya pada *system* terdapat beberapa tahap terkait bersama prosedur mengenai kegiatan yang dilakukan. *System* meliputi tindakan yang berasal dari yang berasal dari beberapa orang untuk sebuah departemen yang sama bersama tujuan menjamin setiap kegiatan operasional yang dilakukan dapat mencapai sebuah tujuan atau sasaran (Harumy et al., 2018).

Selain itu, *system* juga merupakan kumpulan dari beberapa komponen dan saling berkaitan satu bersama yang lain, seperti kumpulan beberapa sub *system* yang secara bersamaan bergabung dan memiliki tujuan yang sama untuk dicapai (Fachlevi & Syafariani, 2017).

*System* informasi merupakan bentuk dari teknologi yang berkaitan bersama informasi untuk membantu proses pengolahan khususnya untuk merubah data menjadi informasi yang dapat memberikan manfaat. Terdapat beberapa jenis terkait bersama teknologi dari *system* informasi tersebut, seperti *system* informasi yang dibangun untuk keperluan manajemen, kemudian *system* informasi untuk mendukung proses akuntansi, dan *system* informasi yang berkaitan bersama hal absensi (Harumy et al., 2018).

Menurut (Ferdika & Kuswara, 2017: 176), Pemasaran adalah tindakan yang dilakukan oleh penjual untuk bisa menjual aneka tas dengan harapan mereka akan membisa untung dari transaksi tersebut, dan pemasaran bisa diartikan sebagai pengalihan kepemilikan aneka tas dari para pihak. atau transfer. penjual ke pembeli.

Menurut (Anthony et al., 2017: 138), yang berarti menjual adalah pemasaran Aneka tas, yang merupakan tugas utama perusahaan, untuk bisa dilakukan secara berkelanjutan dan benar. Pemasaran juga merupakan salah satu langkah dalam memasarkan perusahaan sehingga perusahaan bisa memperoleh laba, yang pada gilirannya bisa menjaga perusahaan tetap bertahan.

### 2.2 Pemasaran

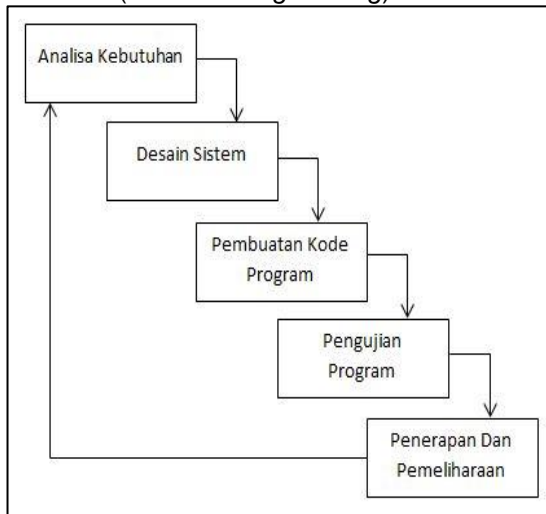
Menurut (Ferdika & Kuswara, 2017: 176), Pemasaran adalah tindakan yang dilakukan oleh penjual untuk bisa menjual *Aneka tas* atau jasa dengan harapan mereka akan membisa untung dari transaksi tersebut, dan pemasaran bisa diartikan sebagai pengalihan kepemilikan *Aneka tas* atau jasa dari para pihak. atau transfer. penjual ke pembeli.

a) Opini (Anthony et al., 2017: 138), yang berarti menjual adalah pemasaran

Aneka tas, yang merupakan tugas utama perusahaan, untuk bisa dilakukan secara berkelanjutan dan benar. Pemasaran juga merupakan salah satu langkah dalam memasarkan perusahaan sehingga perusahaan bisa memperoleh laba, yang pada gilirannya bisa menjaga perusahaan tetap bertahan.

**3. Metode penelitian**

Metode penelitian adalah kegiatan untuk memperoleh fakta-fakta atau prinsip-prinsip (baik kegiatan untuk penemuan, pengujian atau pengembangan) dari suatu pengetahuan dengan cara mengumpulkan, mencatat dan menganalisa data yang dikerjakan secara sistematis berdasarkan ilmu pengetahuan (metode ilmiah). Metode pengembangan sistem yang digunakan penulis dalam penelitian ini yaitu menggunakan model *waterfall* pengembangan atau rekayasa sistem informasi (*Software Engineering*).



**Gambar 1.** Kerangka Kerja Pengembangan Sistem Informasi (*Waterfall*)

- 1) Analisis permintaan. Langkah pertama adalah menganalisis persyaratan perangkat lunak dengan mengumpulkan tugas-tugas perangkat lunak yang dihadapi perusahaan dan persyaratan perangkat lunak bagi pengguna untuk bisa menyelesaikan masalah, sehingga program tersebut akan disesuaikan dengan kebutuhan pengguna.
- 2) Pengembangan sistem adalah langkah kedua dalam mengembangkan program yang mencakup struktur data, presentasi antarmuka, arsitektur perangkat lunak, dan prosedur pengkodean. Fase ini juga mengubah persyaratan perangkat lunak dalam fase analisis persyaratan dalam desain program sehingga bisa dilanjutkan dengan proses pengkodean program.

- 3) Dengan membuat kode program, pada tahap ketiga, penulis menyusun kode program untuk bisa menyediakan perangkat lunak desain.
- 4) Menguji program, setelah membuat program, langkah selanjutnya adalah menguji program secara logis dan fungsional untuk bisa memastikan semua bagian diuji.
- 5) Implementasi dan Layanan ditemukan atau harus beradaptasi dengan lingkungan baru. Implementasi dan layanan sering kali perlu beradaptasi dengan lingkungan baru karena berbagai alasan, seperti perkembangan teknologi, perubahan kebijakan, atau pergeseran preferensi pengguna.

**4. Hasil Dan Pembahasan**

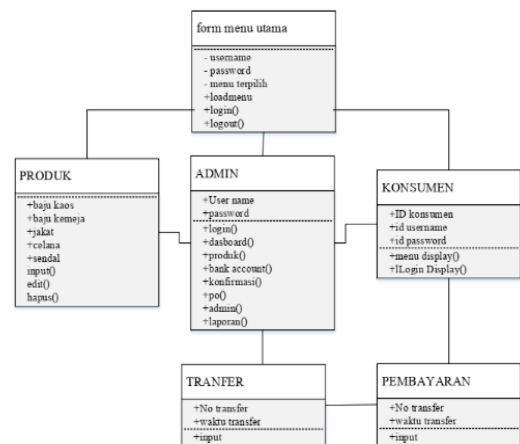
**Analisa System yang Baru**

Aliran *system information* yang baru diperlukan untuk bisa menggambarkan dan memperjelas *system information* yang akan dibuat, sehingga *system* yang baru bisa menyelesaikan masalah pada *system* lama. Penulis membuat aliran *system information* yang baru pada UMKM ZXID seperti gambar dibawah ini.

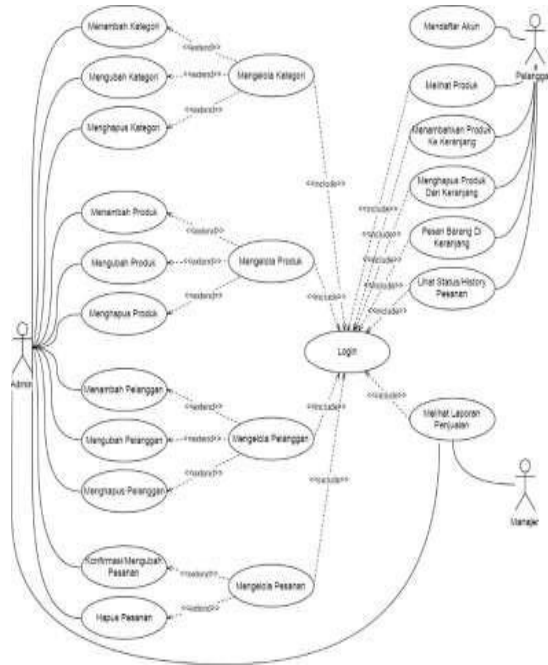
**UML**

*Usecase* diagram didesain untuk bisa menggambarkan fungsi-fungsi apa saja yang ada pada *system information* yang diusulkan untuk bisa UMKM ZXID dan siapa saja aktor yang memiliki hak akses untuk bisa menjalankan fungsi yang ada, berikut ini adalah *usecase* diagram untuk bisa *system* yang diusulkan.

**Class Diagram**

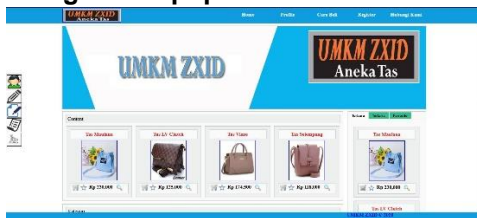


**Gambar 2.** Class Diagram System Informasi Penjualan



**Gambar 3.** Usecase System Informasi Penjualan

**Rancangan Protptipe Source code**



**Gambar 4.** Tampilan Menu Utama



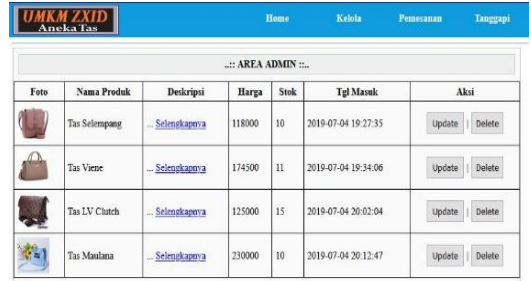
**Gambar 5.** Tampilan Login



**Gambar 6.** Tampilan-Halaman Administrator



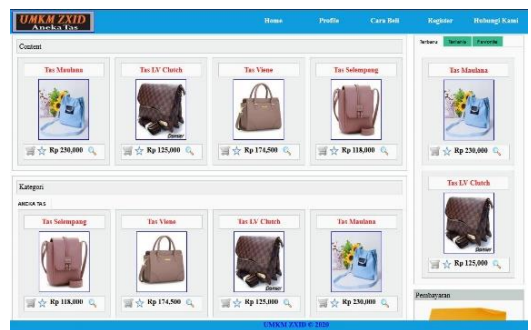
**Gambar 7.** Tampilan Halaman DataKategori Produk



**Gambar 8.** Tampilan Halaman Data Produk



**Gambar 9.** Tampilan Halaman Data Pelanggan

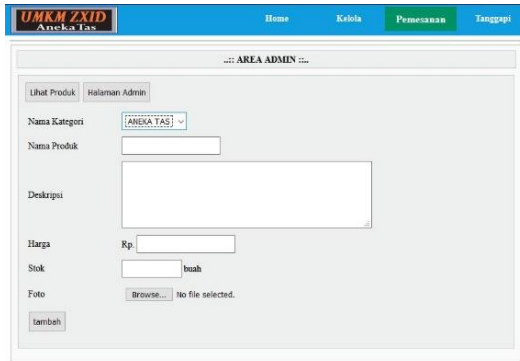


**Gambar 10.** Tampilan Halaman Produk



**Gambar 11.** Tampilan Halaman Tambah Kategori Produk





**Gambar 12.** Tampilan Halaman Tambah Produk



**Gambar 13.** Tampilan Halaman Pemesanan



**Gambar 14.** Cek Pemesanan Oleh Admin

### Analisis Produktivitas Segi Efisiensi

Dalam hal efisiensi dalam *system* baru, analisis, pelanggan tidak perlu mengunjungi perusahaan secara langsung atau menghubungi penjual untuk bisa meminta aneka tas dan *order*, pelanggan bisa segera melihat informasi *Aneka tas* melalui situs, memesan dan melakukan pembayaran.

### Segi Efektifitas

Menganalisis efektifitas *system* baru, karyawan UMKM ZXID, terutama pemasaran, tidak perlu melayani semua pelanggan yang ingin melakukan pemesanan, menghemat uang dan waktu, serta *system* baru untuk bisa berjualan secara daring melalui media daring. dengan menjual *Aneka tas*, yang secara otomatis meningkatkan keuntungan perusahaan.

## 5. Kesimpulan

Kesimpulan dari penelitian ini didasarkan pada analisis dan desain *system* informasi pemasaran *web* pada UMKM ZXID:

- System* informasi pemasaran ini telah berhasil dikembangkan sesuai dengan kebutuhan UMKM ZXID.
- System* informasi pemasaran yang dirancang telah berhasil diimplementasikan di UMKM ZXID.
- Melalui *system* informasi pemasaran ini, pelanggan merasa lebih mudah untuk bisa melihat daftar *Aneka tas*, memesan langsung dari Daring, dan menghemat biaya dan waktu staf.

## Daftar Pustaka

- Aris, Durakhman dan Arif. (2011). Aplikasi Penjualan Instrumen Musik Web (PT. Duta Karya Musikindo arta StudiKasus Akarta), Majalah *System* Informasi, Volume 4, No. 1, 2011, p1 - 7, p-ISSN 1979-0767:
- Djaelangkara. (2015). Adobe Dreamweaver CS4: Semarang: Forum Komputer:
- Fitrin. (2016). Komputer Desain *System* Informasi Penjualan Acccoris Penerapan Buku Komputer Mujahidin Berbasis Jaringan. Volume 4, no. 1 Januari - Juni 2016, ISSN: 2302-3295.
- Himawan, Saefullah & Santoso. (2014). Analisis dan penjualan *system* informasi penjualan online (e-commerce) pada Batik Selaras Batik Menggunakan analisis deskriptif, Jurnal Ilmiah Informasi, volume. 1, tidak. 1 Mei 2014, ISSN 2407-7658:
- Kosasi. (2016). Desain *System* Informasi Penjualan Web dalam Pemasaran Mobil Bekas, Jurnal Citec, Vol. 3, No. 1, November 2015 - Januari 2016, ISSN. 2354-5771:
- Kotler, P (2013). Manajemen Pemasaran: Jak akarta. Erlanga.
- Natalius, Hastati, Thomas & Widiyanto: (2014). *System* informasi penjualan internet diPT. Karya Tahta Mulia, Seminar Penelitian dan Pengembangan Ilmu Komputer (SPHP-ILKOM), ISSN. 2407-1102:
- Prabantini, E. (2015): Seri tutorial cepat: Adobe Dreamweaver CS4. Yogyakarta. Andidiimbangi.
- Pratama, E. (2014): *System* informasi implementasinya. Informasi Bandung Raning & Fitriyadi. (2014). *System* informasi penjualan kayu diUD Karya Bakti

Internet, JUTISI, Vol. 3, No. 3 Desember 2014 579 - 652, ISSN: 2089-3787:

- Sugara (2011): Pencarian produk berbasis web penjualan ditoko bagus, Teknologi Technology majalah informasi (TEKNOMATIKA), volume. 1 No. 2 Mei 2011
- Simamora, Henry. (2012). Manajemen Sumber Daya Manusia. STIE YKPN: Yogyakarta.
- Tukino. (2016). Pengembangan sistem informasi manajemen proyek berbasis web untuk mengakses dokumen perakitan PCB PT Surya Teknologi Batam, 2.
- Tukino, T. (2018). Perancangan Sistem Informasi Pelaporan Gangguan Dan Restitusi Pelanggan Internet Corporate Berbasis Web (Studi Kasus Di PT. Indosat Mega Media West Regional). JURNAL ILMIAH INFORMATIKA, 6(01), 1–10. <https://doi.org/10.33884/jif.v6i01.324>
- Tukino, T., Maulana, A., & Hakim, A. R. (2022). RANCANG BANGUN PEMASARAN PROPERTI BERBASIS NODE.JS FRAMEWORK. Computer Based Information System Journal, 10(1), 89–96. Retrieved from <https://ejournal.upbatam.ac.id/index.php/cbis/article/view/5530>