

Sistem Informasi Penjualan Berbasis Web pada UD Kayu Nugroho

Rifqi Nugroho H^{1*}, Hanifah Permatasari²

^{1,2} Sistem Informasi

Universitas Duta Bangsa Surakarta

¹rifqinugnug@gmail.com, ²hanifah_permatasari@udb.ac.id

Abstrak— Website merupakan kumpulan halaman dalam suatu domain yang memuat tentang berbagai informasi agar dapat dibaca dan dilihat oleh pengguna internet. Dengan adanya website, banyak informasi yang dapat disebar luaskan agar sampai pada pengguna informasi. Dalam perkembangan teknologi saat ini, penyampaian informasi yang cepat dan tepat sangat dibutuhkan. Perusahaan lebih mudah menyebarluaskan informasi yang mereka jual kepada masyarakat luas. Dengan adanya internet, perusahaan lebih mudah untuk menyebar luaskan informasi sehingga masyarakat lebih mudah untuk menerimanya. Dengan adanya teknologi internet saat ini sangat memudahkan didalam bidang promosi. Pelanggan dapat mengakses informasi selama 24 jam penuh dan mudah dengan cara mengunjungi halaman web yang dikenal dengan istilah website. Website dibuat dengan tujuan agar mempermudah para pelanggan untuk melihat-lihat jenis dan tipe yang ada dengan keterangan yang sangat jelas. Dan juga, memudahkan pelanggan untuk memesan kusen tanpa harus datang langsung ke perusahaan untuk memesan. Seperti kusen yang sangat dibutuhkan dan banyak dicari oleh masyarakat untuk melengkapi bangunan atau rumah mereka.

Kata kunci— Sistem Informasi Penjualan, Website, Promosi, Kayu Kusen

Abstract— Website is a collection of pages in a domain that contains various information so that it can be read and viewed by internet users. With the website, a lot of information can be disseminated to reach information users. In today's technological developments, the delivery of information quickly and precisely is needed. It is easier for companies to disseminate the information they sell to the wider community. With the internet, it is easier for companies to disseminate information so that it is easier for people to receive it. With the internet technology today is very easy in the field of promotion. Customers can access information 24 hours a day and easily by visiting a web page known as a website. The website was created with the aim of making it easier for customers to see the types and types that exist with very clear information. And also, making it easier for customers to order frames without having to come directly to the company to order. Such as frames that are needed and much sought after by the community to complement their buildings or houses.

Keywords— Sales Information System, Website, Promotion, Wood Frame

I. PENDAHULUAN

Kayu adalah bagian batang atau cabang serta ranting tumbuhan yang mengeras karena lignifikasi (pengayuan). Kayu bisa juga disebut sebagai bahan yang didapatkan dari tumbuh-tumbuhan alam dan termasuk vegetasi hutan, dimana maksud dari tumbuh-tumbuhan disini adalah pohon-pohonan. r dapat perbedaan pengertian antara pohon dan tanaman dimana tanaman tidak diharapkan hasil berupa kayu sedangkan pohon dari hutan yang diharapkan adalah kayunya [1].

Informasi adalah data yang telah diproses sedemikian rupa, sehingga memiliki arti yang lebih bermanfaat bagi penggunanya [2].

UD. Kayu Nugroho merupakan perusahaan lokal yang bergerak di bidang industri kayu. Adapun jenis kayu yang dipasok antara lain Sengon Laut, Kayu

Jati Putih, Kayu Jati Merah, dsb. Selain itu UD. Kayu Nugroho memasok kayu berbentuk Balken dan Log. Berdasarkan wawancara dengan pemilik yaitu Bapak Iman Mentarjo mengenai bagaimana proses jual beli kayu yang berjalan, terdapat beberapa kekurangan yakni dalam proses tawar menawar kayu karena dari pihak UD. Kayu Nugroho bertemu langsung dengan makelar di tempat atau lahan yang sudah dijanjikan. Pihak makelar tiba di lokasi langsung tanpa tahu pohon tersebut sesuai atau tidak yang dapat dilihat dari segi ukuran pohon, jumlah pohon, luas tanah, kondisi pohon dan kondisi lahan tanah untuk proses saw mill. Proses pembelian kayu bisa memakan waktu 2 minggu hingga 1 bulan dari awal proses hingga penebangan kayu. Sehingga tidak jarang UD. Kayu Nugroho mengalami kegagalan dalam jual beli kayu dikarenakan spesifikasi kayu tidak sesuai dengan harapan pembeli. Sehingga dalam penelitian

ini terdapat 2 masalah yang menjadi fokus utama, yakni: (1) Penjualan dan pembelian rentan terhadap pembatalan karena biasa bertemu langsung dengan makelar atau pemilik lahan dan survey langsung tanpa tahu kayu tersebut sesuai dengan keinginan atau tidak dan lokasi saw mill tidak memungkinkan untuk melakukan penebangan dan (2) Proses penjualan dan pembelian belum berbentuk website atau online, sehingga menghambat waktu untuk proses selanjutnya seperti penebangan kayu dan pengiriman kayu.

Oleh karena itu, pada kesempatan kali ini penulis memiliki ide untuk membuat sebuah sistem penjualan yang berbasis website sebagai media promosi agar dapat diakses oleh semua kalangan tanpa adanya batasan waktu. Sehingga para calon konsumen mendapatkan pelayanan informasi yang dibutuhkan. Hal ini pula yang melatar belakangi judul penulis, yakni “Perancangan sistem informasi penjualan berbasis web pada UD Kayu Nugroho”.

II. METODOLOGI PENELITIAN

A. Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah: (1) Wawancara Metode ini dilakukan dengan cara tanya jawab secara langsung terhadap pihak-pihak yang bersangkutan mengenai berbagai data dan informasi yang dibutuhkan untuk mendapatkan gambaran umum perusahaan tersebut dan masalah-masalah yang dihadapi yang berkaitan dengan sistem pelayanan jasa yang diberikan. (2) Metode Observasi ini dilakukan dengan cara datang langsung dan mengamati UD Kayu Nugroho untuk mengetahui proses bisnis yang berjalan serta segala kegiatan operasional yang ada di perusahaan tersebut berikut kekurangan pada sistem berjalan (3) Studi Pustaka dilakukan dengan membaca mengumpulkan informasi dan teori-teori pendukung dari berbagai sumber tertulis yang bermanfaat bagi penulisan penelitian.

B. Metode Pengembangan Sistem

Metode pengembangan sistemnya menggunakan metode waterfall. Metode waterfall merupakan metode yang menyediakan alur hidup perangkat lunak secara terurut dimulai dari analisa kebutuhan perangkat lunak berdasarkan observasi dan identifikasi masalah pada objek penelitian. Desain berdasarkan perancangan struktur data, arsitektur perangkat lunak dan rancangan antar muka. Melakukan pembuatan kode program yang bertujuan agar sistem berfungsi sebagaimana yang diharapkan. Pengujian dilakukan untuk mengurangi kesalahan dan memastikan bahwa hasil sudah sesuai dengan yang diinginkan secara keseluruhan, dan yang terakhir pendukung, dimana program harus beradaptasi ketika sudah dikirimkan ke user.

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Pengumpulan Kebutuhan



. Gambar 1. Workflow sistem penjualan yang berjalan

Workflow proses penjualan pada UD Kayu Nugroho dengan sistem yang berjalan adalah sebagai berikut.

1. Konsumen mendapatkan data barang serta nomor yang bisa dihubungi sesuai dengan yang tertera pada keterangan produk.
2. Konsumen menghubungi penjual mengenai produk yang dijual, dan memesan produk dengan memberikan jumlah serta identitas produk.
3. Penjual mengkonfirmasi ketersediaan produk yang dipesan serta menanyakan jasa kurir apa yang diinginkan.
4. Konsumen mengkonfirmasi jasa kurir yang diinginkan beserta mengirimkan bukti pembayaran.
5. Penjual mengkonfirmasi pembayaran serta memberikan review ulang atas data pesanan yang diberikan dan memberikan no.resi dari pemesanan setelah barang dikirimkan oleh penjual.

B. Analisis Kelemahan Sistem

Metode yang digunakan dalam pelaksanaan analisis kelemahan sistem adalah dengan menggunakan metode SWOT yaitu Strength, Weakness, Opportunity, Threat.

1. Kekuatan (Strenghts) Kekuatan merupakan sumber daya/ kapabilitas yang dikendalikan oleh perusahaan atau tersedia bagi suatu perusahaan yang membuat perusahaan relatif lebih unggul dibanding dengan pesaingnya dalam memenuhi kebutuhan pelanggan yang dilayaninya. Kekuatan muncul dari sumber daya dan kompetensi yang tersedia bagi perusahaan. Kekuatan aspek pemasaran yang dimiliki oleh UD Kayu Nugroho yaitu dapat merespon dengan cepat permintaan maupun berbagai pesanan pelanggan. Usaha ini juga memiliki modal yang lebih dari cukup untuk menerima pesanan yang banyak.
2. Kelemahan (Weakness) Kelemahan merupakan keterbatasan/ kekurangan dalam satu atau lebih sumber daya/ kapabilitas suatu perusahaan relatif terhadap pesaingnya, yang menjadi hambatan dalam memenuhi kebutuhan pelanggan secara efektif. Dalam praktek keterbatasan dan kelemahan – kelemahan tersebut bisa terlihat pada sarana dan prasarana yang dimiliki atau tidak dimiliki, kemampuan manajerial yang rendah, keterampilan pemasaran yang tidak sesuai dengan tuntutan pasar, produk yang tidak atau kurang diminati oleh konsumen atau calon pengguna dan tingkat perolehan keuntungan yang kurang memadai. Kelemahan di UD Kayu Nugroho ini adalah tidak memiliki stok barang sehingga tidak ada yang di pajang di lokasi penjualan dan untuk proses pemesanan bisa memakan waktu yang lama karena tergantung tukang dalam mencari kayu dan proses pengolahannya yang lama.
3. Peluang (Opportunities) Peluang merupakan situasi utama yang menguntungkan dalam lingkungan suatu perusahaan. Kecenderungan utama merupakan salah satu sumber peluang. Identifikasi atas segmen pasar yang sebelumnya terlewatkan, perubahan dalam kondisi persaingan/ regulasi, perubahan teknologi, dan membaiknya hubungan dengan pembeli/

pemasok dapat menjadi peluang bagi perusahaan.

4. Ancaman (Threats) Ancaman merupakan situasi utama yang tidak menguntungkan dalam lingkungan suatu perusahaan. Ancaman juga penghalang utama bagi perusahaan dalam mencapai posisi saat ini atau yang diinginkan. Masuknya pesaing baru, pertumbuhan pasar yang lamban, meningkatnya kekuatan tawar menawar dari pembeli/ pemasok utama, perubahan teknologi, dan direvisinya atau pembaharuan peraturan, dapat menjadi penghalang bagi keberhasilan perusahaan.¹ Hambatan dalam UD Kayu Nugroho yaitu tempat usahanya yang

C. Analisis Kebutuhan Fungsional

Hak akses Admin

1. Admin dapat melakukan login pada system
2. Admin dapat mengolah data admin/customer
3. Admin dapat mengolah data produk
4. Admin dapat mengolah data pemesanan
5. Admin dapat mengolah data laporan

Hak akses Pelanggan

1. Pelanggan dapat melakukan login customer
2. Pelanggan dapat melihat info, kategori produk
3. Pelanggan dapat membuat pesanan
4. Pelanggan dapat mengolah data detail pesanan

D. Analisis Kebutuhan Non Fungsional

Perangkat keras yang digunakan dalam pembuatan program ini adalah:

1. Laptop
2. Processor Intel
3. Memory 4 GB
4. Hardisk 1TB
5. Mouse, Keyboard, dan Monitor

Perangkat lunak merupakan software yang dibutuhkan dalam perancangan sistem penilaian

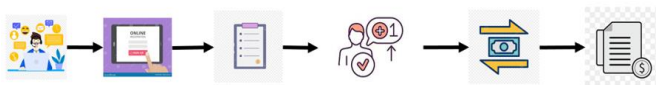
mahasiswa magang berbasis web, Perangkat lunak yang dibutuhkan dalam pembuatan sistem ini adalah:

1. Sistem Operasi Windows 10
2. Web Browser
3. Web Server/Hosting
4. XAMPP untuk database dan server

E. Membuat Prototype



Gambar 2 Workflow sistem admin penjualan yang dikembangkan

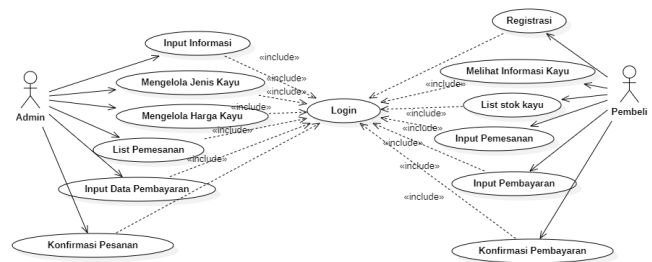


Gambar 3 Workflow sistem pembeli yang dikembangkan

Workflow proses penjualan pada UD Kayu Nugroho dengan sistem baru yang akan dikembangkan diawali dengan admin yang melakukan login untuk dapat masuk ke sistem dan admin yang melakukan pengimputan data jenis kayu, input harga kayu dan informasi tentang kayu, melakukan update data mengenai jenis kayu dan harga kayu. Admin dapat bertransaksi dengan data pemesanan yang dilakukan pembeli, melihat data pembayaran serta mengkonfirmasi pembayaran.

Untuk pembeli juga melakukan registrasi dan login untuk masuk ke sistem. Melihat informasi dan ketersediaan kayu, menemukan kayu yang diinginkan, melakukan pemesanan dan pembelian, melakukan pembayaran dan menunggu konfirmasi dari penjual yang akan dilakukan oleh admin. Semua transaksi akan dibuatkan laporan.

Berikut adalah diagram use case dari web penjualan UD Kayu Nugroho :



Gambar 4 Use Case Diagram

Adapun untuk table aktor casenya adalah sebagai berikut.

Tabel 1. Aktor Use Case

No	Aktor	Deskripsi
1	Pembeli	Merupakan aktor atau user akhir dari aplikasi.
2	Admin	Merupakan aktor yang berperan mengelola data informasi dalam database server serta semua aktivitas website yaitu operator.

Adapun identifikasi use case pembeli sebagai berikut.

Tabel 2. Identifikasi Use Case Pembeli

No	Use Case	Deskripsi
1	Register	Fungsional untuk melakukan registrasi jika akan melakukan pemesanan.
2	Login	Fungsional untuk dapat masuk ke sistem dalam melakukan pemesanan.
3	Melihat Informasi	Fungsional untuk melihat semua informasi yang diberikan.
4	Melihat List Stok	Fungsional untuk melihat semua stok yang tersedia
5	Melakukan Transaksi	Fungsional untuk melakukan pemesanan dari setiap produk yang dijual.
6	Melihat Konfirmasi Pesanan	Fungsional untuk melihat data-data produk yang dipesan serta mengetahui berapa yang harus dibayar.

Tabel 3. Identifikasi Use Case Admin

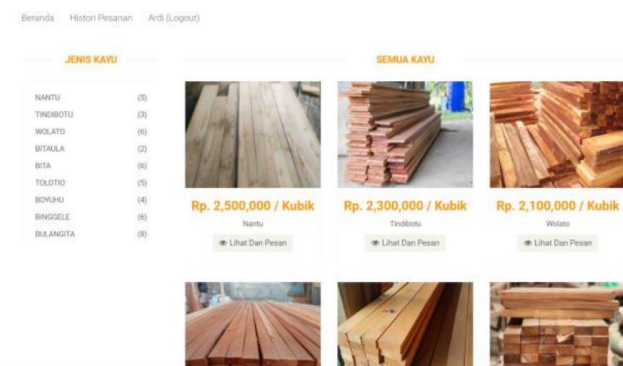
No	Use Case	Deskripsi
1	Login	Fungsional untuk dapat masuk ke system
2	Input Data	Fungsional untuk mengelola data-data produk
3	Update Data	Fungsional untuk mengupdate data-data produk
4	Transaksi	Fungsional untuk mengelola data pemesanan

F. Tampilan Design GUI

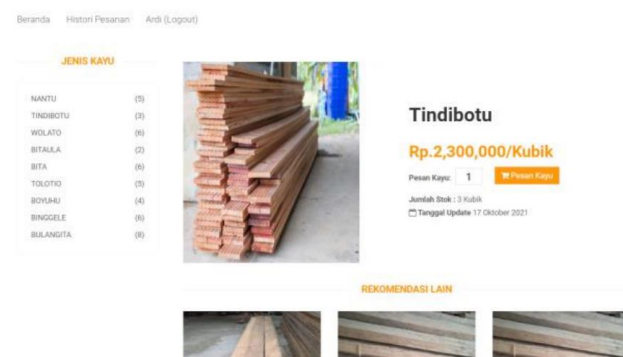
GUI (Graphical User Interface) adalah sebuah antarmuka pengguna menggunakan metode interaksi pada piranti elektronik dengan cara grafis antara user dan komputer. Tampilan sistem yang dirancang digunakan untuk mengoptimalkan kemudahan user. Berikut diantara contoh tampilan halaman data kayu dari admin dan tampilan jenis kayu dan tampilan pemesanan kayu dari pelanggan.

No	Nama Barang	Harga	Stok	Tanggal Update	Foto	Aksi
1	Nantu	Rp. 2,500,000 / Kubik	5	17 Oktober 2021		
2	Tindibotu	Rp. 2,300,000 / Kubik	3	17 Oktober 2021		
3	Wolato	Rp. 2,100,000 / Kubik	6	17 Oktober 2021		
4	Bitala	Rp. 2,100,000 / Kubik	2	17 Oktober 2021		

Gambar 5 Halaman Input Data



Gambar 6 Halaman Data dan Jenis Kayu



Gambar 7 Halaman Pesan Kayu

IV. KESIMPULAN

Website dibuat agar dapat mempermudah informasi. Dengan mengubah sistem yang sebelumnya manual menjadi sistem yang terkomputerisasi. Pelanggan juga mendapat kemudahan memilih barang yang diinginkan. Sehingga proses transaksi dapat berjalan lancar.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih penulis berikan kepada :

1. Bapak Iman Mentarjo selaku komisaris UD. Kayu Nugroho
2. Universitas Duta Bangsa Surakarta

REFERENSI

- [1] Danasasmita, E. K. (2018). Struktur Kayu I. Bandung: Universitas Pendidikan Indonesia.
- [2] Andrianof, H. (2018). Rancang Bangun Sistem Informasi Promosi Dan Penjualan Pada Toko Ruminansia Berbasis Web. Jurnal PTI. https://core.ac.uk/download/pdf/22958685_4.pdf
- [3] I. Perić, P. Grošelj, A. Sujová, M. Kalem, K. Greger, and J. Kropivšek, "Analysis of implementation of integrated information systems in Croatian wood processing industry," *Drv. Ind.*, vol. 70, no. 2, pp. 129–139, 2019, doi: 10.5552/drvind.2019.1911.
- [4] A. F. Raning and H. Fitriyadi, "Sistem Informasi Penjualan Kayu Pada UD Karya Bakti Berbasis Web," *Jutisi*, vol. 3, no. 3, pp. 617–624, 2014.

