



Perancangan Sistem Aplikasi Administrasi Penjualan Berbasis Web PT.Makmur Cipta Sejahtera

Leonard Viffo¹, Arivanza Yuke Pradikta², Muhammad Cahya Rifqi³, Endar Nirmala⁴

Program Studi Teknik Infromatika Fakultas Ilmu Komputer, Universitas Pamulang

e-mail : ¹leonardviffo00692@gmail.com, ²arivanzap@gmail.com, ³muhhammadcahyarifqi@gmail.com,

⁴dosen00216@unpam.ac.id

Abstrak : Perkembangan teknologi digital telah berkembang pesat tentunya dalam akspek penjualan, khususnya pada penjualan furniture berbasis website atau online, untuk beralih dari sistem manual ke system yang sudah terkomputerisasi agar bisa meningkatkan efektifitas operasional, mengurangi kesalahan manusia, dan mempercepat layanan pelanggan. PT Makmur Cipta Sejahtera, sebuah perusahaan Distributor Furniture berlokasi di Jakarta Barat, menyediakan berbagai macam kebutuhan rumah tangga seperti meja , kursi dan lain sebagainya. Dengan pengembangan sistem Aplikasi Administrasi Penjualan ini diharapkan bisa membantu perusahaan dalam mengelola produk-produk yang mereka yang ingin mereka jual dan agar tidak ada kesalahan-kesalahan terjadi kembali sehingga menimbulkan kepuasan pelanggan melalui sistem informasi yang terintegrasi.

Kata kunci: teknologi informasi, aplikasi administrasi penjualan, PT. Makmur Cipta Sejahtera

Abstract: The development of digital technology has certainly grown rapidly in the sales aspect, especially in website-based or online furniture sales, to switch from manual systems to computerized systems in order to increase operational effectiveness, reduce human errors, and speed up customer service. PT Makmur Cipta Sejahtera, a Furniture Distributor company located in West Jakarta, provides various kinds of household needs such as tables, chairs and so on. With the development of the Sales Administration Application system, it is hoped that it can help companies manage the products they want to sell and so that no errors occur again, resulting in customer satisfaction through an integrated information system.

Keywords: information technology, sales administration applications, PT. Makmur Cipta Sejahtera

1. PENDAHULUAN

PT. Makmur Cipta Sejahtera adalah perusahaan yang telah berdiri sejak tahun 2005 dan bergerak di bidang manufaktur serta distribusi produk furnitur rumah tangga. Salah satu produk unggulan dari PT. Makmur Cipta Sejahtera adalah brand bernama Porta, yang dikenal dengan desain inovatif, fungsionalitas, dan kualitas material yang baik. Produk-produk Porta mencakup berbagai macam perabotan rumah tangga seperti kursi, meja, lemari, dan lain sebagainya.

Namun, Selepas itu Porta sering mengalami beberapa kendala baik terhadap Karyawan maupun konsumen Seperti kurangnya informasi produk , mengenai stok maupun data pembelian dan penjualan barang. Sehingga masalah ini sering menyebabkan kesalahan pemahaman produk terutama untuk admin, yang berakibat kesalahan input barang dan kesulitan dalam memantau penjualan barang dari periode tertentu. Masalah yang terjadi terhadap pembeli biasanya, kesulitan memahami informasi produk, seperti ukuran , harga dan bentuk detail dari barang.

Oleh karena itu, perusahaan berencana untuk mengembangkan sebuah aplikasi berbasis web yang dapat menangani kendala tersebut. Aplikasi ini dirancang untuk memudahkan pembeli dalam mendapatkan informasi mengenai produk-produk Porta, seperti deskripsi produk, spesifikasi, harga, dan ketersediaan stok. Selain itu, aplikasi ini juga akan memberikan kemudahan bagi karyawan perusahaan dalam mengelola inventaris, melacak penjualan, dan memberikan pelayanan yang lebih baik kepada pelanggan.

Dengan adanya aplikasi ini, diharapkan PT. Makmur Cipta Sejahtera dapat meningkatkan kualitas layanan kepada pelanggan, meningkatkan efisiensi operasional perusahaan, serta memperluas jangkauan pasar melalui pemanfaatan teknologi informasi yang canggih.



JRIIN: Jurnal Riset Informatika dan Inovasi

Volume 2, No. 5 Oktober 2024

ISSN 3025-0919 (media online)

Hal 760-768

2. METODE PENELITIAN

2.1 Pengumpulan Data dan Pengembangan Data

Metode ini merupakan prosedur yang digunakan untuk mengumpulkan dan mengembangkan data dalam berbagai penelitian atau proyek. Metode ini bertujuan untuk memperoleh informasi yang akurat, sesuai yang diinginkan perusahaan.

Pada pengembangan dan pengumpulan data meliputi :

1. **Analisis Data Kebutuhan** : Menganalisa dan Observasi atau wawancara data apa saja yang diperlukan dalam perancangan, sehingga bisa menjadi gambaran pada proses pengerjaan.
2. **Perancangan Sistem** : Membuat rancangan data / skema berupa flowchart, use case dan database berdasarkan analisis data kebutuhan sebelumnya.
3. **Pengembangan Sistem Awal** : Membuat skema rancangan yang sebelumnya digambarkan dari hasil analisis dan observasi ataupun wawancara, meliputi fitur-fitur seperti tampilan halaman depan, dashboard, CRUD barang, laporan penjualan . apakah sudah sesuai yang diharapkan atau belum.
4. **Pengujian Sistem** : Perlu dilakukan pengujian system bersama pengguna untuk mengidentifikasi kekurangan terhadap system yang dirancang.
5. **Umpam Balik Pengembangan** : Proses ini dilakukan apabila ada system yang salah atau tidak sesuai dari yang diharapkan , maka akan dilakukan perbaikan system sampai sesuai dari persyaratan.
6. **Implementasi dan Evaluasi** : Implementasi system akan dilakukan langsung di lingkungan produksi dan Evaluasi system akan terus berjalan untuk memastikan system berjalan dengan baik.

2.2 Perancangan Sistem

Dalam perancangan system ini akan menjanjikan untuk mendeskripsikan gambaran bagaimana proses dalam perancangan aplikasi penjualan berbasis web ini dibuat.

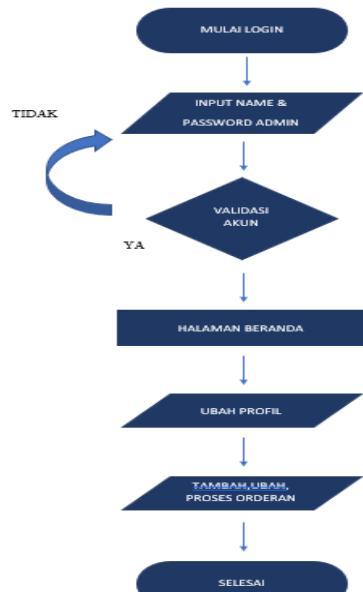
2.2.1 Rencana Sistem

Berdasarkan hasil dari riset selama program kerja praktik di PT. Makmur Cipta Sejahtera berlangsung, perusahaan sedang ada dalam fase kesalahan terhadap karyawan yang sering terjadi dalam menginput data barang dan penjualan barang maka dari itu, Kami memberikan usulan untuk membuat aplikasi administrasi untuk penjualan berbasis website. Selain system ini sangat berguna dalam pengelolaan barang yang ingin dijual. Dengan system ini memungkinkan untuk mengurangi tingkat kesalahan terhadap karyawan. Karena system ini meliputi fitur-fitur yang menampilkan data barang secara detail bahkan laporan barang yang bisa karyawan pakai apabila ada keinginan untuk mencari data penjualan dari periode tertentu. Dengan adanya system ini tentu diharapkan dapat meningkatkan kepuasan pelanggan, efisiensi operasional, reputasi dan pendapatan perusahaan.

2.2.2 Tahapan Pengembangan

a) Flowchart Administrasi

Pada Flowchart diatas dapat di simpulkan bahwa, jika user mengunjungi halaman login admin -> admin diharuskan validasi data yang sudah terdaftar pada Halaman Login administrasi -> jika data valid maka, user akan masuk kedalam dashboard, sehingga dapat melakukan beberapa hal , seperti , mengedit , menghapus, menambah dan jika tidak maka akan Kembali kedalam halaman login. Dan diharuskan daftar terlebih dahulu.



b) Flowchart User/Pembeli

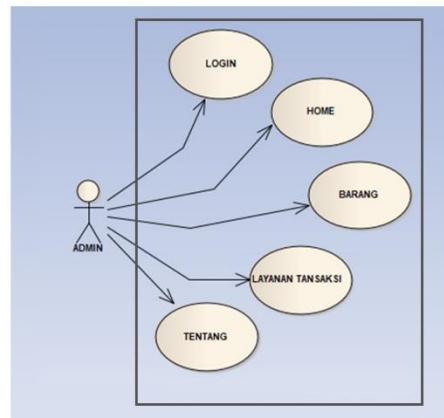


Pada Flowchart diatas dapat di simpulkan bahwa, jika user mengunjungi halaman User atau halaman beranda -> user akan melihat tampilan produk dan jika user ingin membeli , user akan klik logo whatsapp pada bagian di bawah sehingga user bisa menanyakan prihal barang apa yang ingin di beli.

c) Use Case Diagram

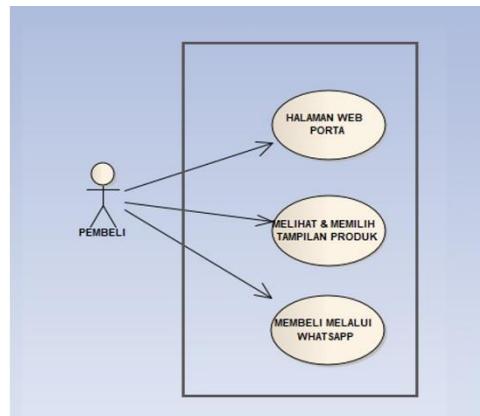
Pada usecase diagram ini akan mencakup 2 aktor utama yaitu : pembeli dan admin yang dimana masing masing aktor memiliki perananya masing masing pada sistem ini. Karena pada dasarnya yang kami buat itu ada 2 program yang pertama program website static untuk pembeli melihat beberapa barang yang didisplay untuk dijual. Dan website utama kami mengacu pada website administrasi untuk sistem pengolahan.

Usecase untuk administrasi :



Tugas Admin adalah Memonitoring, mengelola barang dan CRUD barang terbaru apa yang akan di pasarkan atau yang akan di jual. Jika ada pembeli yang infokan dari WhatsApp admin harus proses, sampai ke pengiriman.

Usecase Diagram Pembeli :



JRIIN: Jurnal Riset Informatika dan Inovasi

Volume 2, No. 5 Oktober 2024

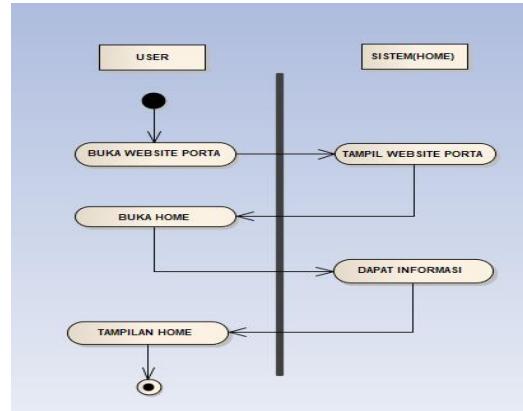
ISSN 3025-0919 (media online)

Hal 760-768

Pada halaman pembeli , pembeli hanya bisa mengunjungi , melihat dan memilih produk yang ingin di beli. Kemudian jika pembeli berminat, maka dia akan mengunjungi admin melalui WhatsApp.

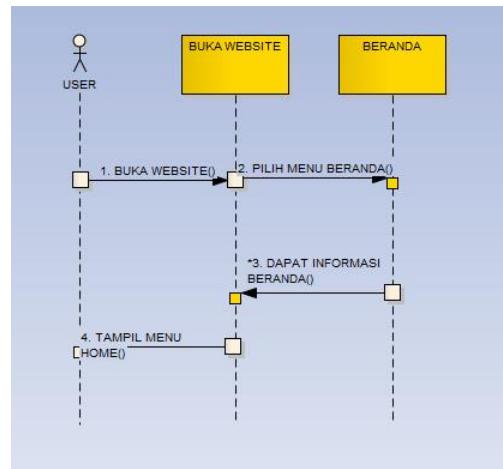
d) Activity Diagram

Aktifitas diagram pada perancangan ini ada 2 perspektif baik untuk pembeli dan maupun admin. Berikut penjelasanya :



user atau pembeli mengunjungi / request web , kemudian sistem akan menampilkan web porta. Kemudian akan diarahkan ke beranda web. Yang dimana terdapat informasi produk yang di jual oleh admin.

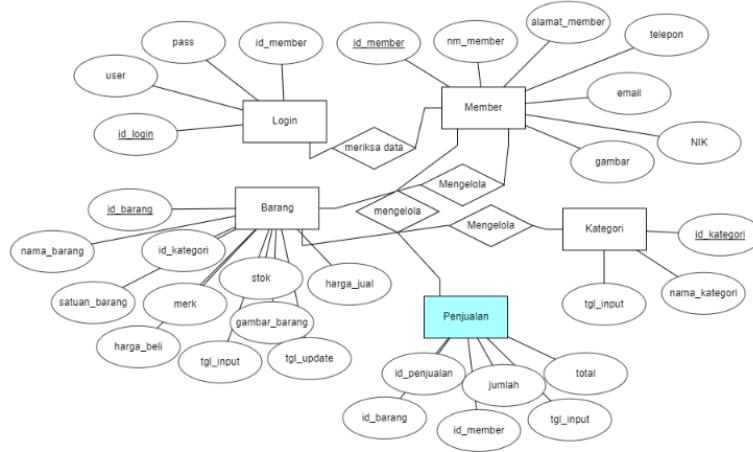
e) Sequence Diagram Home



Pada hasil gambar diatas dapat dijelaskan , Admin login : Jika user dan password benar maka akan masuk kehalaman home (admin bisa akses segala informasi produk) dan jika salah akan Kembali ke halaman login.

f) ERD (Entity Relationship Diagram)

Hubungan antar Entitas:



- Login** berfungsi untuk memeriksa data **Member**.
- Member** dapat hak untuk mengelola **Barang**, **Kategori** dan **Penjualan** .
- Barang** memiliki relasi dengan **Kategori** berdasarkan **id_kategori**.
- Penjualan** menghubungkan **Member** dengan **Barang**, mencatat transaksi penjualan yang dilakukan oleh member.

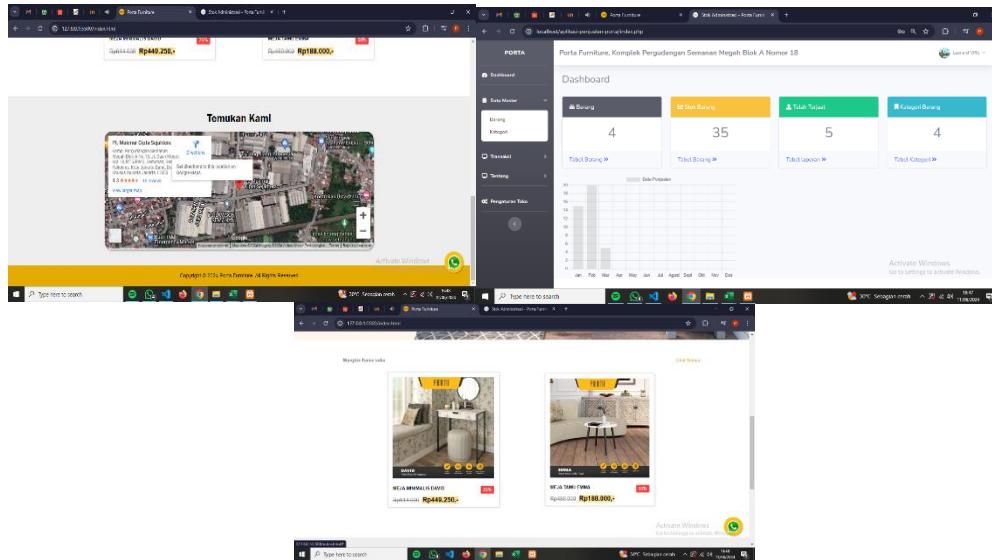
Diagram ini menggambarkan bagaimana data dari entitas-entitas yang berbeda dihubungkan satu sama lain dalam sistem manajemen penjualan, mulai dari login member, pengelolaan barang dan kategori, hingga pencatatan transaksi penjualan.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil dari system administrasi penjualan ini terbukti mempermudah dalam informasi , mengelola dan memonitoring penjualan sehingga meminimalisir kekurangan informasi atau kesalahan barang. Sebelum kehasil pembuktian data kalau system ini sesuai yang di harapkan berikut foto desain halaman yang telah dirancang.

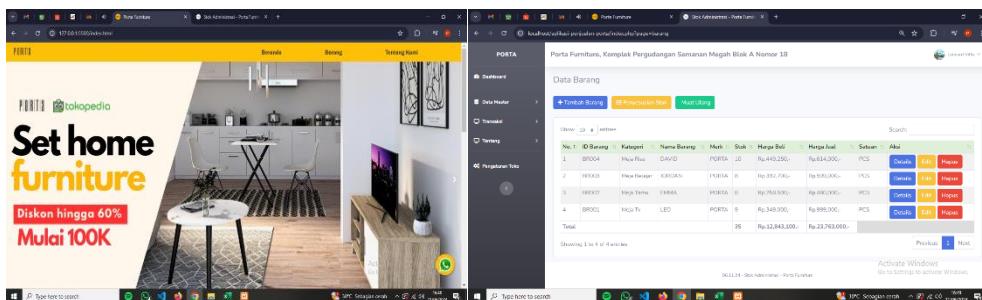
3.1 Perancangan Layar

3.1.1 Halaman Untuk User/Pembeli :



Gambar diatas akan terdapat pada halaman web user atau pembeli yang melihat jumbotron atau banner promosi apa yang sedang berlangsung. Halaman web ini terdiri dari beberapa section. Ada section barang unggulan , barang dan tentang toko Pada bagian bawah terlihat logo wa yang berfungsi apabila ada pembeli ingin menanyakan prihal barang maka akan hubungi admin melalui WhatsApp. Ada juga section yang menunjukan Map letak toko porta berada, tentunya bertujuan untuk menimbulkan kesan kepercayaan terhadap pembeli.

3.1.2 Halaman Untuk Administrasi :



Pada gambar diatas merupakan halaman untuk admin , dimana dihalaman tersebut admin dapat mengelola berbagai barang yang mereka ingin jual. Admin juga bisa melihat berbagai laporan penjualan yang ingin dicari dari periode tertentu.

3.2 Table Pengujian

Hasil dari pengujian sistem menggunakan pengujian Black Box Testing, semua kebutuhan fungsionalitas dari Aplikasi yang kami buat sudah sesuai dengan apa yang kami inginkan atau berjalan dengan lancar. Berikut data pengujinya :



JRIIN: Jurnal Riset Informatika dan Inovasi
Volume 2, No. 5 Oktober 2024
ISSN 3025-0919 (media online)
Hal 760-768

| No | Pengujian | Data input | Output yang di harapkan | Tampilan | Status |
|----|--|---|--|--|--------|
| 1 | Login user halaman admin yang sudah terdaftar pada database | Username : leo Password : leo | Jika berhasil akan masuk ke halaman dashboard admin |  | valid |
| 2 | Jika login user dengan data yang belum terdaftar pada database | Username : portauuser Password : portauuser123 | Maka, akan muncul pesan kesalahan dan tidak bisa masuk |  | valid |
| 3 | Admin dapat menambahkan barang baru | Admin menginput data barang dengan bernama NALA | Berhasil data barang ditambahkan |  | valid |
| 4 | Admin dapat mengedit data barang | Admin memasukan data perubahan | Berhasil data nama barang barang diubah |  | valid |
| 5 | Admin dapat menghapus data barang jika ada kesalahan | Admin cukup menekan tombol hapus | Lalu akan muncul perintah meyakinkan admin jika barang apa benar" ingin dihapus. Berhasil |  | valid |
| 6 | Halaman admin sudah lengkap dengan live search | Admin cukup mengetik nama barang | Berhasil , secara realtime menunjukkan barang yang dicari |  | valid |



4. KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 Kesimpulan

1. Pemanfaatan website menjadi alat yang lebih efektif dalam menyampaikan informasi tentang layanan dan produk , memperluas gambaran kepada pelanggan.
2. Kendala terkait kunjungan website juga dapat diatasi dengan implementasi web yang responsif dan mudah diakses, serta ketidakmampuan memanfaatkan website dapat diatas dengan dengan pelatihan karyawan dan upaya promosi online yang lebih aktif.
3. Pemanfaatan website secara efektif dapat memberikan dampak positif terhadap citra perusahaan dan meningkatkan kepercayaan pelanggan terhadap layanan yang disediakan

4.2 Saran

Adapun saran yang saya berikan terhadap PT. Makmur Cipta Sejahtera :

1. Lakukan pelatihan kepada karyawan terkait manajemen dan pemeliharaan website sehingga dapat dimanfaatkan secara optimal.
2. Lakukan pemantauan secara berkala terhadap performa website baik itu web terhadap user maupun admin, untuk menganalisis data penjualan dan pembelian.

DAFTAR PUSAKA

- Hasugian, P. S. (2018). *Perancangan Website Sebagai Media Promosi Dan Informasi*. Journal Of Informatic Pelita Nusantara, 3(1), 82–86.
- Rini Sopia dan Jimmy Febio. (2011). *MEMBANGUN APLIKASI LIBRARY MENGGUNAKAN HTML, PHP SCRIPT, DAN MYSQL DATABASE*. Rini Sopia dan Jimmy Febio. Processor, 6(2), 38–54.
- Trimarsiah, Y., & Arafat, M. (2017). *Analisis Dan Perancangan Website Sebagai Sarana*. Jurnal Ilmiah MATRIK, Vol. 19 No, 1–10.
- Arief, M. R. (2011). *Pemrograman Web Dinamis menggunakan PHP dan MySQL*. Yogyakarta: Penerbit ANDI.
- Raharjo, B. (2014). *Modul Pemrograman Web HTML, PHP, dan MySQL*. Bandung: Modula