



## **Sistem Informasi E-Catalogue Produk untuk Tim Sales pada PT. Inspirasi Bisnis Nusantara (HAUS!)**

**Nabila Innayah<sup>1</sup>, Farizi Ilham<sup>2</sup>, Reni Anggariani<sup>3</sup>, Zukhruf Gharrick Marius<sup>4\*</sup>**

<sup>1,2,3,4</sup>Teknik Informatika, Fakultas Ilmu Komputer, Universitas Pamulang, Tangerang Selatan, Indonesia  
Email: <sup>1</sup>[nabilainnayah15@gmail.com](mailto:nabilainnayah15@gmail.com), <sup>2</sup>[dosen02954@unpam.ac.id](mailto:dosen02954@unpam.ac.id), <sup>3</sup>[renianggariani8@gmail.com](mailto:renianggariani8@gmail.com),  
<sup>4</sup>[zukhrayy0@gmail.com](mailto:zukhrayy0@gmail.com)

**Abstrak**—Perkembangan teknologi informasi yang semakin pesat mendorong perusahaan untuk meningkatkan efektivitas dan efisiensi dalam kegiatan operasional, khususnya dalam bidang pemasaran produk. PT. Inspirasi Bisnis Nusantara (HAUS!) sebagai perusahaan yang bergerak di bidang minuman kekinian membutuhkan sistem yang mampu membantu tim sales dalam menyampaikan informasi produk secara cepat, akurat, dan menarik. Penelitian ini bertujuan untuk merancang dan membangun Sistem Informasi E-Catalogue Produk yang dapat digunakan oleh tim sales sebagai media digital dalam menampilkan informasi produk. Sistem ini dirancang untuk mempermudah akses data produk, meningkatkan kualitas penyampaian informasi, serta mendukung aktivitas pemasaran secara lebih modern dan efisien. Metode yang digunakan dalam pengembangan sistem ini meliputi tahap analisis kebutuhan, perancangan sistem, implementasi, dan pengujian. Hasil dari penelitian ini berupa sistem e-catalogue yang mampu menampilkan informasi produk secara lengkap, seperti nama produk, deskripsi, harga, dan gambar produk. Dengan adanya sistem ini, diharapkan dapat meningkatkan kinerja tim sales serta memberikan kemudahan dalam proses pemasaran produk di PT. Inspirasi Bisnis Nusantara (HAUS!).

**Kata Kunci:** Sistem Informasi; E-catalogue; Produk; Sales; Pemasaran

**Abstract**—The rapid development of information technology encourages companies to improve effectiveness and efficiency in operational activities, especially in product marketing. PT. Inspirasi Bisnis Nusantara (HAUS!), as a company engaged in the beverage industry, requires a system that can assist the sales team in delivering product information quickly, accurately, and attractively. This study aims to design and develop a Product E-Catalogue Information System that can be used by the sales team as a digital medium for presenting product information. This system is designed to facilitate access to product data, improve the quality of information delivery, and support more modern and efficient marketing activities. The method used in this system development includes requirement analysis, system design, implementation, and testing stages. The result of this study is an e-catalogue system capable of displaying complete product information, such as product name, description, price, and product images. With this system, it is expected to improve the performance of the sales team and provide convenience in the product marketing process at PT. Inspirasi Bisnis Nusantara (HAUS!).

**Keywords:** Information System; E-catalogue; Product; Sales; Marketing

### **1. PENDAHULUAN**

Perkembangan teknologi informasi pada era digital saat ini mengalami kemajuan yang sangat pesat dan memberikan dampak besar dalam berbagai bidang, termasuk dalam dunia bisnis dan pemasaran. Pemanfaatan teknologi informasi tidak hanya digunakan untuk mendukung kegiatan operasional perusahaan, tetapi juga sebagai sarana untuk meningkatkan efektivitas dan efisiensi dalam penyampaian informasi kepada pelanggan. Salah satu bentuk pemanfaatan teknologi informasi dalam bidang pemasaran adalah penggunaan sistem informasi katalog produk digital atau yang dikenal dengan E-Catalogue. E-Catalogue merupakan sistem yang digunakan untuk menampilkan informasi produk secara digital sehingga dapat diakses dengan mudah, cepat, dan akurat oleh pengguna.

PT. Inspirasi Bisnis Nusantara merupakan perusahaan yang bergerak di bidang Food and Beverage dengan brand HAUS! yang memiliki banyak cabang di berbagai daerah. Dalam kegiatan operasionalnya, perusahaan memiliki tim sales yang bertugas melakukan penawaran produk kepada pelanggan maupun calon mitra bisnis. Berdasarkan hasil observasi dan wawancara yang telah dilakukan, diketahui bahwa proses penyampaian informasi produk oleh tim sales masih menggunakan metode manual seperti katalog dalam bentuk file dokumen atau brosur. Hal ini menimbulkan beberapa kendala, diantaranya kesulitan dalam mencari informasi produk secara



**JRIIN : Jurnal Riset Informatika dan Inovasi**  
**Volume 4, No. 1 Tahun 2026**  
**ISSN 3025-0919 (media online)**  
**Hal 316-323**

cepat, keterbatasan dalam memperoleh informasi terbaru terkait harga dan promo, serta kurang efektifnya penyampaian informasi kepada pelanggan.

Selain itu, perubahan informasi produk seperti harga dan promo yang cukup sering terjadi menyebabkan tim sales harus melakukan konfirmasi terlebih dahulu kepada pihak kantor sebelum memberikan informasi kepada pelanggan. Hal ini tentunya menghambat proses penawaran produk dan dapat menurunkan tingkat efisiensi kerja tim sales. Berdasarkan permasalahan tersebut, diperlukan suatu sistem informasi yang dapat membantu tim sales dalam mengakses informasi produk secara cepat, akurat, dan terintegrasi. Oleh karena itu, pada kegiatan Kerja Praktek ini akan dirancang dan dibangun sebuah “Sistem Informasi E-Catalogue Produk untuk Tim Sales pada PT. Inspirasi Bisnis Nusantara (HAUS!) berbasis web.” Dengan adanya sistem ini diharapkan dapat membantu meningkatkan kinerja tim sales dalam menyampaikan informasi produk kepada pelanggan secara lebih efektif dan efisien.

## **2. METODE**

### **2.1 Metode Penelitian**

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini, yaitu : (1) Metode Observasi : Melakukan pengamatan langsung terhadap proses kerja tim sales dalam menyampaikan informasi produk kepada pelanggan (2) Metode Wawancara : Melakukan tanya jawab dengan pihak perusahaan untuk memperoleh informasi yang berkaitan dengan sistem yang sedang berjalan. (3) Studi Pustaka : Mengumpulkan data dan informasi dari buku, jurnal, dan sumber lain yang berkaitan dengan sistem informasi dan E-Catalogue.

### **2.2 Metode Pengembangan Sistem**

Pengembangan sistem menggunakan metode Waterfall yang bersifat sistematis dan sekuensial. Ini merupakan metode pengembangan sistem yang dilakukan secara bertahap dan berurutan. Metode ini terdiri dari beberapa tahapan, yaitu:

- Analisis Kebutuhan  
Mengidentifikasi kebutuhan sistem berdasarkan permasalahan yang ada.
- Perancangan Sistem  
Mendesain struktur sistem, database, serta tampilan antarmuka.
- Implementasi Sistem  
Melakukan proses coding atau pembuatan sistem.
- Pengujian Sistem  
Menguji sistem untuk memastikan tidak terdapat kesalahan.
- Pemeliharaan Sistem  
Melakukan perbaikan dan pengembangan sistem setelah digunakan. Metode ini dipilih karena memiliki tahapan yang jelas dan mudah diterapkan dalam pengembangan sistem informasi.

### **2.3 Teknologi yang Digunakan**

Sistem dikembangkan menggunakan PHP merupakan bahasa pemrograman yang digunakan untuk mengembangkan aplikasi berbasis web. PHP digunakan untuk membangun sistem serta menghubungkan aplikasi dengan database sehingga proses pengolahan data dapat dilakukan secara dinamis. MySQL merupakan sistem manajemen basis data (Database Management System) yang digunakan untuk menyimpan dan mengelola data pada sistem E-Catalogue. Data yang disimpan meliputi data produk, data pengguna, serta data draft order. XAMPP digunakan sebagai server lokal (localhost) untuk menjalankan aplikasi berbasis web selama proses pengembangan sistem. XAMPP menyediakan layanan Apache dan MySQL yang dibutuhkan dalam pembangunan aplikasi. Web browser digunakan untuk mengakses sistem seperti E-Catalogue. Browser yang dapat digunakan antara lain yaitu, Google Chrome atau Microsoft Edge.



### **3. HASIL DAN PEMBAHASAN**

#### **3.1 Analisis Situasi dan Kebutuhan Sistem**

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara yang dilakukan pada PT. Inspirasi Bisnis Nusantara ( Haus! ).diketahui bahwa proses penyampaian informasi produk kepada pelanggan oleh tim sales masih dilakukan secara manual. Tim sales menggunakan file dokumen, brosur produk, maupun informasi dari komunikasi internal perusahaan sebagai media untuk menawarkan produk kepada pelanggan atau calon mitra bisnis. Dalam proses operasionalnya, tim sales terlebih dahulu menerima informasi produk dari pihak kantor pusat atau bagian marketing. Informasi tersebut kemudian digunakan sebagai bahan penawaran kepada pelanggan saat melakukan kegiatan pemasaran di lapangan.

Namun sistem yang berjalan saat ini masih memiliki beberapa keterbatasan, terutama dalam proses penyampaian informasi produk yang cepat dan akurat. Tim sales sering mengalami kesulitan ketika harus mencari informasi produk tertentu seperti harga produk, kategori produk, promo, maupun produk terbaru. Selain itu, perubahan informasi produk seperti harga dan promo yang cukup sering terjadi menyebabkan informasi yang dimiliki oleh tim sales tidak selalu diperbarui secara langsung. Akibatnya, tim sales harus melakukan konfirmasi terlebih dahulu kepada pihak kantor sebelum memberikan informasi kepada pelanggan. Kondisi tersebut menyebabkan proses penawaran produk menjadi kurang efektif dan membutuhkan waktu lebih lama.

Saat ini perusahaan juga belum memiliki sistem katalog produk digital yang terintegrasi sehingga seluruh data produk masih disimpan dalam bentuk file dokumen biasa. Hal ini menyebabkan proses pencarian data menjadi kurang efisien, terutama ketika jumlah produk yang tersedia semakin banyak. Oleh karena itu diperlukan sebuah sistem informasi berbasis web yang dapat membantu tim sales dalam mengakses informasi produk secara cepat, mudah, dan terintegrasi melalui perangkat seperti smartphone maupun laptop.

#### **3.2 Fitur-Fitur Sistem**




Sistem yang akan dikembangkan memiliki beberapa fitur utama, yaitu :

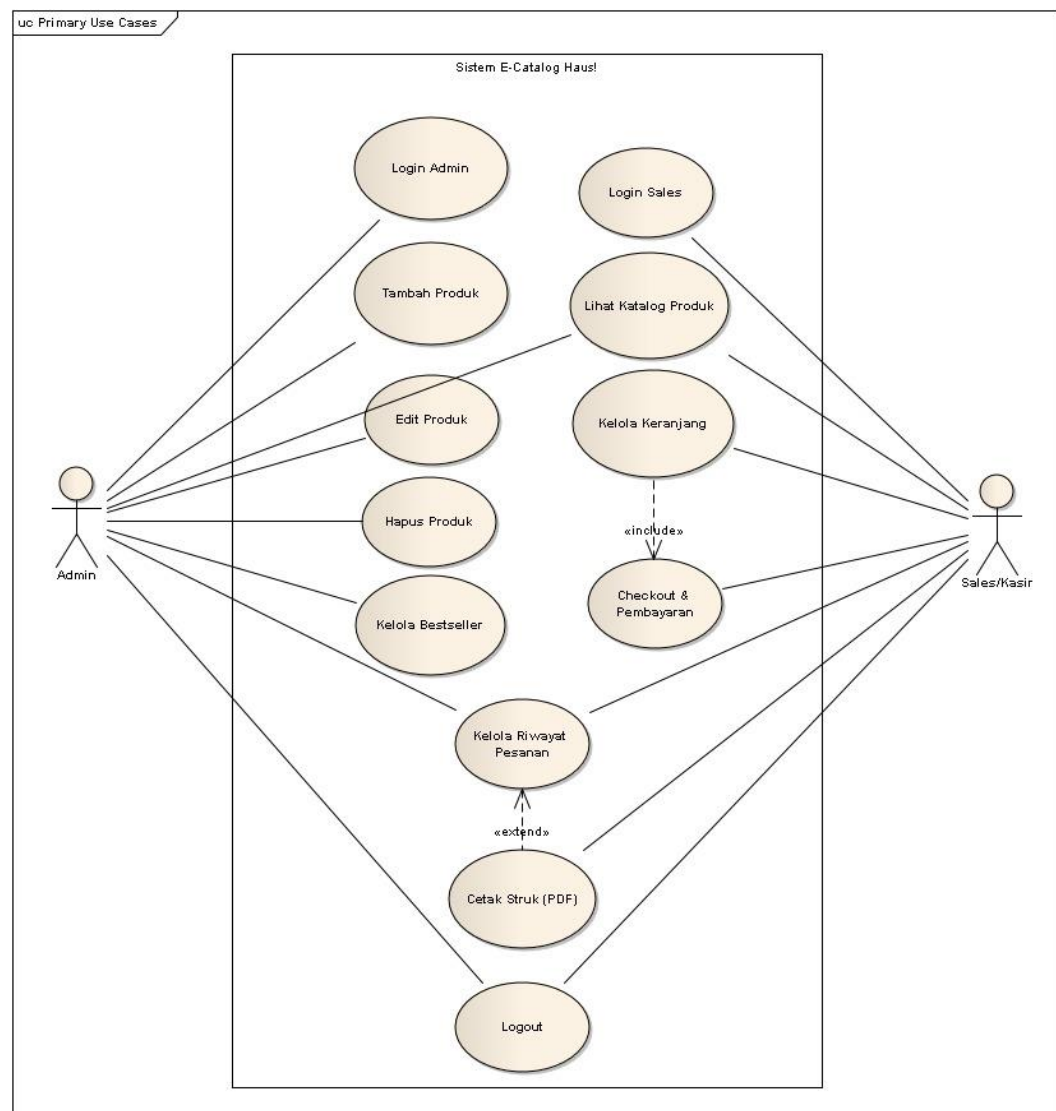
1. Login pengguna  
Fitur login digunakan untuk membatasi hak akses pengguna ke dalam sistem berdasarkan akun yang dimiliki.
2. Katalog produk  
Fitur katalog produk digunakan untuk menampilkan daftar produk yang tersedia lengkap dengan informasi produk.
3. Detail produk  
Fitur detail produk digunakan untuk menampilkan informasi lengkap mengenai produk seperti nama produk, harga, deskripsi, kategori, dan foto produk.
4. Pencarian produk  
Fitur pencarian produk digunakan untuk mempermudah tim sales dalam mencari produk tertentu berdasarkan nama produk atau kategori produk.
5. Manajemen data produk  
Fitur manajemen data produk digunakan oleh admin untuk menambah, mengubah, dan menghapus data produk pada sistem.
6. Pembuatan draft order  
Fitur draft order digunakan untuk membantu tim sales mencatat produk yang akan ditawarkan atau dipesan oleh pelanggan.  
Dan Fitur-fitur tersebut dirancang untuk membantu tim sales dalam mengakses informasi produk secara lebih cepat dan efisien.

#### **3.3 Perancangan Use Case Diagram**

Use Case Diagram digunakan untuk menggambarkan hubungan antara pengguna (aktor) dengan sistem yang akan dibangun. Pada sistem E-Catalogue ini terdapat dua aktor utama, yaitu Admin dan Sales. Admin memiliki hak akses untuk mengelola data produk, mengelola kategori produk, serta memperbarui informasi produk pada sistem. Sedangkan Sales memiliki hak akses untuk melihat katalog produk, mencari produk, melihat detail produk, dan membuat draft order.

**Tabel 1.** Simbol Use Case Diagram

Simbol	Keterangan
	<b>Actor</b> Mewakili peran orang, sistem yang lain, atau alat Ketika berkomunikasi dengan use case
	<b>Use Case</b> Deskripsi dari urutan aksi-aksi yang ditampilkan sistem yang menghasilkan suatu hasil yang terukur bagi suatu aktor
	<b>Association</b> Garis yang menghubungkan antara objek suatu dengan objek lainnya.



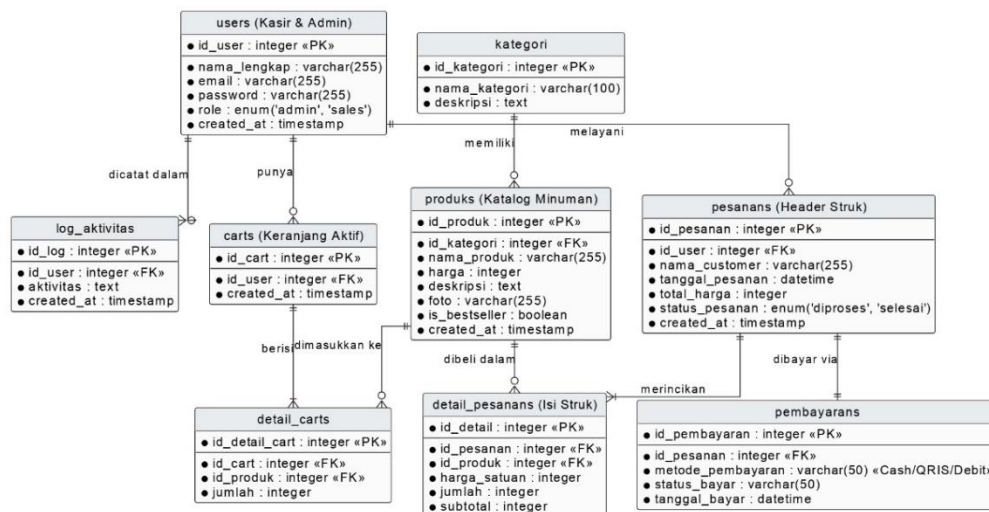
**Gambar 1.** Use Case Diagram

Berdasarkan Gambar 1 pada diagram ini menunjukkan proses kerja sistem mulai dari pengguna melakukan login hingga mengakses fitur-fitur yang tersedia pada sistem. Pada sistem ini terdapat dua pengguna utama, yaitu admin dan sales. Admin memiliki hak akses untuk mengelola data produk seperti menambah, mengubah, dan menghapus data produk. Sedangkan sales memiliki hak akses untuk melihat

### 3.4 Perancangan Database

Entity Relationship Diagram (ERD) digunakan untuk menggambarkan hubungan antar tabel pada database sistem. ERD membantu dalam proses perancangan database agar data yang disimpan pada sistem dapat saling terhubung dengan baik.

Pada sistem E-Catalogue ini terdapat beberapa tabel utama seperti tabel users, produk, kategori, orders, dan order\_detail.



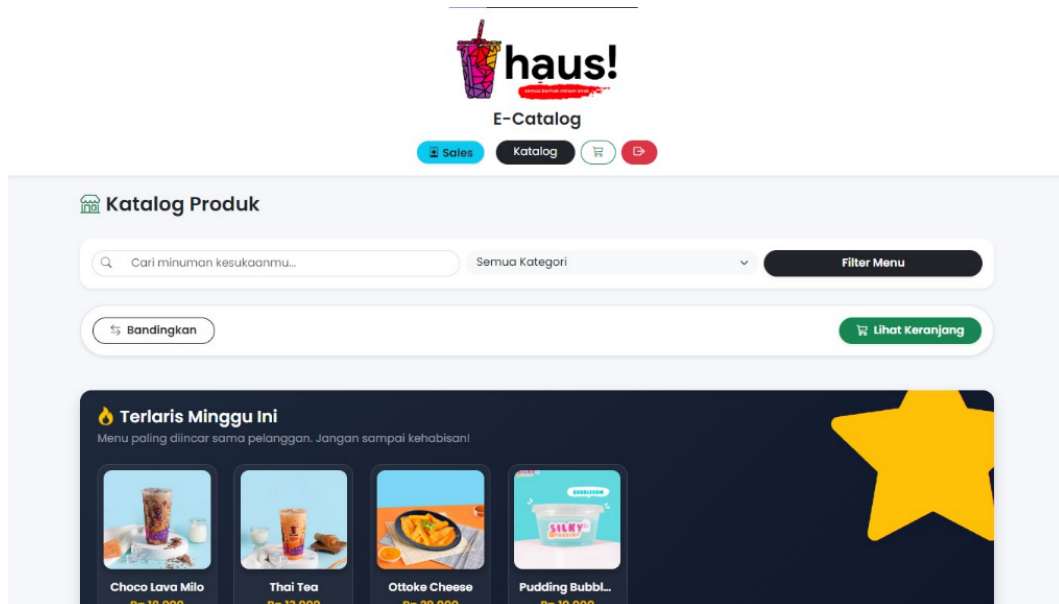
Gambar 2. Entity Relationship Diagram ( ERD )

### 3.5 Perancangan Layar ( UI )

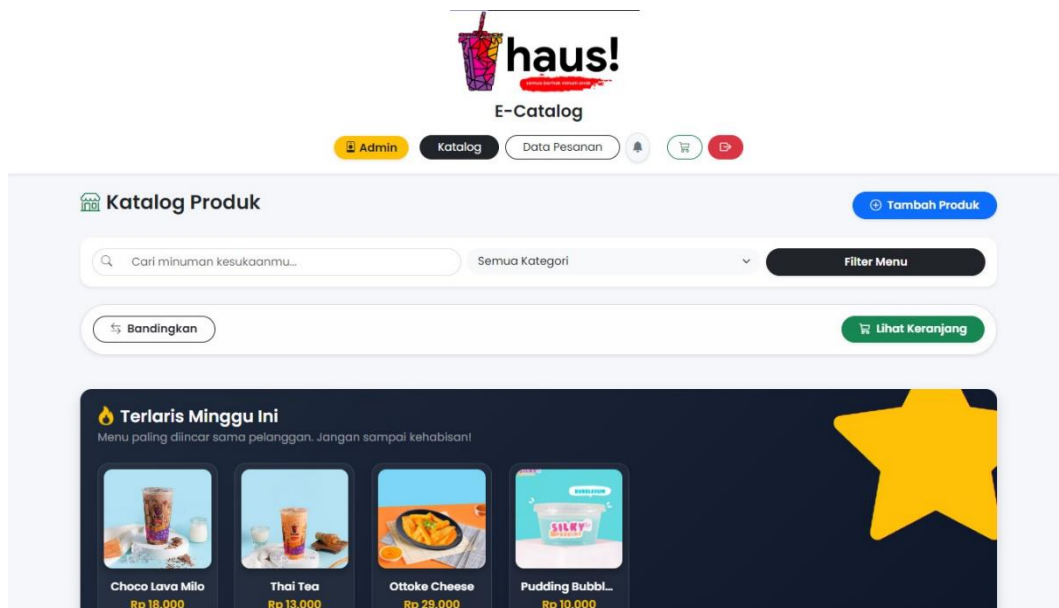
Perancangan layar adalah proses membuat rancangan tampilan antarmuka (interface) pada sistem atau aplikasi sebelum sistem dikembangkan menjadi aplikasi yang sebenarnya.

Perancangan layar bertujuan untuk menggambarkan bentuk tampilan halaman sistem agar pengguna dapat memahami bagaimana sistem akan digunakan. Adapun fungsi dari Perancangan layar yaitu :

- Memberikan gambaran tampilan sistem
- Mempermudah proses pengembangan aplikasi
- Membantu menentukan letak menu dan fitur
- Mempermudah pengguna dalam menggunakan sistem
- Menjadi acuan dalam pembuatan program



Gambar 3. Tampilan E-Catalog Tim Sales



Gambar 4. Tampilan E-Catalog Admin

Tampilan Katalog Produk merupakan halaman utama yang digunakan untuk menampilkan seluruh daftar produk yang tersedia kepada pelanggan. Pada halaman ini, pengguna dapat melihat berbagai informasi produk secara lengkap dan terstruktur sehingga memudahkan proses pencarian serta pemilihan produk yang ingin dibeli. Di bagian atas halaman terdapat fitur pencarian (search bar) yang memungkinkan pengguna mencari produk berdasarkan nama produk atau kata kunci tertentu. Selain itu, tersedia juga fitur kategori produk yang berfungsi untuk menyaring produk sesuai jenis atau kategori yang dipilih sehingga pengguna dapat menemukan produk dengan lebih cepat dan efisien.

Halaman ini juga menyediakan tombol Filter Menu yang digunakan untuk menampilkan produk berdasarkan kriteria tertentu. Di samping itu terdapat tombol Bandingkan yang memungkinkan pengguna membandingkan beberapa produk sekaligus, serta tombol Lihat Keranjang untuk melihat daftar produk yang telah dipilih sebelum melakukan proses pemesanan.



Pada bagian konten utama ditampilkan daftar produk dalam bentuk kartu (card) yang berisi informasi seperti:

- Gambar produk.
- Nama produk.
- Harga produk.
- Deskripsi singkat atau kategori produk.
- Status atau label khusus apabila produk termasuk produk unggulan atau terlaris.

Selain itu, terdapat bagian "Terlaris Minggu Ini" yang menampilkan produk-produk dengan tingkat penjualan tertinggi selama periode tertentu. Fitur ini membantu pelanggan mengetahui produk yang paling diminati dan direkomendasikan oleh sistem.

### 3.6 Pembahasan

Berdasarkan hasil perancangan sistem, sistem informasi E-Catalogue produk pada PT. Inspirasi Bisnis Nusantara ( Haus! ) dirancang untuk membantu tim sales dalam mengakses informasi produk secara cepat, akurat, dan terintegrasi. Berdasarkan Use Case Diagram, terdapat dua aktor utamanya yaitu Admin dan Sales. Admin bertugas untuk mengelola data produk dan kategori produk, sedangkan sales dapat melihat katalog produk, mencari produk, melihat produk, serta membuat draft order.

Perancangan database menggunakan Entity Relationship Diagram ( ERD ) yang terdiri dari Tabel User, E-Catalogue, Kategori, Produk, Pesanan, Detail Pesanan hubungan antar tabel tersebut memungkinkan pengelolaan data produk dan draft order dilakukan secara terstruktur dan efisien.

Dari sisi antarmuka ( UI ), sistem ini dirancang dengan tampilan yang sederhana dan mudah untuk digunakan. Halaman katalog produk menampilkan informasi produk berupa gambar, nama, harga, dan deskripsi singkat, serta dilengkapi fitur pencarian dan filter kategori untuk memudahkan pengguna menemukan produk yang dibutuhkan.

Dengan adanya sistem ini, proses penyampaian informasi produk menjadi lebih efektif, data produk lebih mudah diperbaharui serta membantu meningkatkan kinerja tim sales dalam kegiatan pemasaran produk di PT. Inspirasi Bisnis Nusantara ( Haus! )

### 3.7 Pengujian Sistem

Pengujian sistem dilakukan untuk memastikan bahwa seluruh fitur pada Sistem Informasi E-Catalogue Produk dapat berjalan sesuai dengan kebutuhan pengguna. Metode pengujian yang digunakan adalah Black Box Testing, yaitu pengujian yang berfokus pada fungsi-fungsi sistem tanpa melihat kode program yang digunakan.

Berdasarkan hasil pengujian yang telah dilakukan, sistem dapat berfungsi sesuai dengan kebutuhan yang telah ditentukan dan siap digunakan untuk mendukung kegiatan pemasaran produk pada PT. Inspirasi Bisnis Nusantara (HAUS!).

**Tabel 2** Pengujian Sistem

No	Fitur Sitem	Skenario Pengujian	Hasil
1	Login	Memasukkan username dan password yang benar	Berhasil
2	Login	Memasukkan username atau password yang salah	Berhasil menampilkan pesan kesalahan
3	Katalog Produk	Menampilkan daftar produk	Berhasil
4	Pencarian Produk	Mencari produk berdasarkan nama	Berhasil
5	Detail Produk	Menampilkan detail produk	Berhasil
6	Tambah Produk	Menambahkan data produk baru	Berhasil
7	Edit Produk	Mengubah data produk	Berhasil
8	Menghapus Produk	Menghapus data produk	Berhasil
9	Draft Produk	Menyimpan data produk	Berhasil



#### 4. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil kegiatan Kerja Praktek yang dilakukan pada PT. Inspirasi Bisnis Nusantara (HAUS!), dapat disimpulkan bahwa proses penyampaian informasi produk oleh tim sales masih memiliki beberapa kendala, seperti penggunaan katalog manual, keterlambatan pembaruan informasi produk, serta kesulitan dalam mencari data produk secara cepat ketika berada di lapangan.

Untuk mengatasi permasalahan tersebut, dirancang sebuah Sistem Informasi E-Catalogue Produk untuk Tim Sales berbasis web yang dapat membantu tim sales dalam mengakses informasi produk secara lebih cepat, efektif, dan efisien. Sistem ini menyediakan fitur seperti login pengguna, katalog produk, detail produk, pencarian produk, manajemen data produk, serta pembuatan draft order. Dengan adanya sistem E-Catalogue ini diharapkan proses penyampaian informasi produk kepada pelanggan dapat berjalan lebih baik, informasi produk menjadi lebih akurat dan selalu diperbarui, serta dapat meningkatkan efektivitas kerja tim sales dalam melakukan penawaran produk kepada pelanggan maupun calon mitra bisnis.

#### REFERENCES

- Apriana, V., & Nurhasanah, U. (2021). *Implementasi Metode Waterfall Pada Sistem Informasi Penjualan Berbasis Web*. Artikel Ilmiah Sistem Informasi Akuntansi, 1(2). DOI: <https://doi.org/10.31294/akasia.v1i2.585>
- Azizah, F. I. N., & Sudjana. (2021). *Perancangan Aplikasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Berbasis Web (Studi Kasus pada CV. Citra Mandiri)*. Indonesian Accounting Literacy Journal, 1(3). DOI: <https://doi.org/10.35313/ialj.v1i3.3173>
- Goutama, H., & Basri, A. (2022). *Analisis dan Perancangan Sistem Informasi Penjualan Pada PT Buana Merdeka Jaya Berbasis Web*. ALGOR, 4(1). DOI: <https://doi.org/10.31253/algov4i1.1529>
- Kusumo, A. T., Triantori, V., & Komarudin, I. (2021). *Rancang Bangun Sistem Informasi Penjualan Berbasis Web pada Smooth-Tee dengan Metode Waterfall*. Jurnal Sistem Informasi, 10(2). DOI: <https://doi.org/10.51998/jsi.v10i2.422>
- Nawangnugraeni, D.A. (2023). *Pengembangan Sistem Informasi Manajemen Penjualan Untuk Meningkatkan Pelayanan Pelanggan Berbasis Web*. JTIC (Jurnal Teknik Informatika Kaputama), 7(2), 249–259. DOI: <https://doi.org/10.59697/jtik.v7i2.18>
- Puteri, A.N., Sulehu, M., Yamansah (2024). Sistem informasi e-katalog terintegrasi QRCode berbasis website untuk pemasaran produk furniture. *Jurnal Minfo Polgan*, 13(1), 22–32. <https://doi.org/10.33395/jmp.v13i1.13462>
- Uztadhiyah, A. (2025). *Sistem Informasi Katalog Online Berbasis Web Sebagai Media Informasi Pada Toko Penjualan Bouquet*. Perkivi, 2(2). DOI: <https://doi.org/10.51903/perkivi.v2i2.60>
- Walayah, Apriliani, F., Muchlis, & Febriyanti, V. (2025). Pengembangan sistem informasi penjualan berbasis web. *Jurnal Sistem Informasi*, 14(2). <https://doi.org/10.51998/jsi.v14i02.643>
- Zahidi, I., & Mursyidin. (2025). Perancangan aplikasi e-katalog Genta Fiberglass di Aceh Selatan berbasis web. *Jurnal Sistem Informasi Triguna Dharma (JURSI TGD)*, 4(5). <https://doi.org/10.53513/jursi.v4i5.11696>