

Perancangan Sistem Penjualan Barang di CV Gunung Emas

Dewa Made Marta Aditama*, I Gusti Agung Gede Putra Adhyatmika

^{1,2}Institut Bisnis dan Teknologi Indonesia, Bali, Indonesia

e-mail: *martaaditama86@gmail.com, jungtraaa@gmail.com

Abstrak

Proses penjualan pada CV. Gunung Emas masih dilakukan secara manual, yaitu pembeli harus datang langsung ke toko untuk melakukan proses pembelian. Selain itu, proses pembelian secara manual juga memakan waktu sehingga dapat terjadi keterlambatan dalam membutuhkan waktu lagi agar barang di kirim dan dapat terjadi kesalahan saat menyebutkan nama produk, jumlah, dan alamat yang di berikan. Berdasarkan latar belakang diatas, maka rumusan masalah pada penelitian adalah Bagaimana Merancang dan Membangun Sistem Penjualan pada CV. Gunung Emas, sedangkan tujuan penelitian yang ingin dicapai dalam proses penyusunan laporan adalah mampu merancang dan membangun sistem penjualan perusahaan. Hasil dari penelitian ini, yaitu menghasilkan sistem penjualan yang bertujuan untuk membantu pembeli dalam memilih dan memproses produk yang diinginkan.

Abstract

Sales process on CV. Gunung Emas is still done manually, that is, buyers have to come directly to the store to make the purchase process. In addition, the manual purchasing process is also time consuming, so there can be delays in needing more time for the goods to be sent and errors may occur when mentioning the product name, quantity, and address provided. Based on the above background, the formulation of the problem in this research is How to Design and Build a Sales System on CV. Gunung Emas, while the research objective to be achieved in the report preparation process is to be able to design and build a company sales system. The results of this study, namely to produce a sales system that aims to assist buyers in selecting and processing the desired product.

1. PENDAHULUAN

Di era globalisasi saat ini teknologi sangatlah pesat perkembangannya, memberikan banyak manfaat dikemajuan aspek sosial perdagangan [1]. Teknologi informasi terus berkembang seiring dengan kemampuan komputer memberi solusi bagi permasalahan diberbagai bidang [2]. Teknologi Informasi berbasis komputer mempunyai pengaruh yang cukup besar dalam masyarakat modern terutama bagi organisasi perusahaan. Sekarang ini perusahaan dihadapkan dalam lingkungan yang berubah-ubah dan sangat kompetitif. Untuk itu peran teknologi informasi sangatlah penting bagi perusahaan untuk membantu dalam perbaikan proses bisnis dan pengambilan keputusan [3]. Teknologi informasi terdiri dari berbagai komponen penting di dalamnya seperti software dan hardware. Kedua komponen ini sangat diperlukan untuk menunjang sistematika kerja suatu teknologi informasi itu sendiri [4]. Banyak sekali perusahaan yang sangat terbantu dengan adanya teknologi informasi menjadikan semua pekerjaan yang ada di perusahaan itu jadi lebih terbantu [5]. E-commerce merupakan salah satu dari perkembangan teknologi dan internet. E-commerce merupakan sebuah layanan internet yang dimanfaatkan untuk jual-beli secara online. Dengan e-commerce telah banyak merubah

dalam proses jual-beli. Jika dalam suatu jual-beli penjual dan pembeli bertemu, namun jika dengan e-commerce mereka tidak perlu bertemu, mereka berinteraksi dengan melalui internet maupun dengan komunikasi melalui telepon atau chating [6]. CV. Gunung Emas adalah perusahaan yang bergerak di bidang penjualan bahan bangunan dan alat rumah tangga.

CV. Gunung Emas merupakan toko yang sudah berdiri sejak lama dan belum terjamah oleh teknologi informasi. Jadi salah satu kendala yang dihadapi di saat era atau jaman ini adalah tentang persaingan di online karena terbatasnya pengetahuan tentang teknologi informasi menjadikan barang yang ada di toko tersebut agak susah di jual karena kurangnya yang tau tentang adanya produk ini atau itu di perusahaan CV. Gunung Emas ini sendiri [7]. Faktor – faktor penyebab terjadinya kalah persaingan antar perusahaan yang sama adalah diantaranya masyarakat luas kurang tau tentang adanya perusahaan tersebut, susahnya mencari barang. Itu semua merupakan faktor – faktor yang paling berpengaruh menjadikan perusahaan ini kalah bersaing di pasarnya. Sudah saatnya sekarang untuk selangkah lebih maju dan memanfaatkan kemajuan teknologi menggunakan teknologi informasi [8].

Oleh karena itu sistem yang dikembangkan adalah Business to Costumer dimana perusahaan menjual langsung kepada konsumen. Berdasarkan hal-hal tersebut maka aplikasi yang dirancang dapat mempermudah akses informasi mengenai produk yang ditawarkan perusahaan [9]. Disamping itu juga konsumen dapat dengan mudah melakukan persetujuan transaksi pemesanan secara online. Dan tidak lupa juga setelah perusahaan mempunyai aplikasi, maka menjadikan perusahaan tersebut gampang dikenal oleh masyarakat luas dan menjadi lebih praktis untuk melakukan pemesanan dan pembayaran barang yang akan dibeli [10].

System akan jauh lebih memudahkan pembelian dan pembayaran pada perusahaan ataupun konsumen sehingga konsumen dan perusahaan melakukan transaksi yang gampang dan pembelian barang secara gampang. Jadi system ini atau aplikasi ini sangatlah membantu secara positif kepada perusahaan ini [11].

2. METODE PENELITIAN

2.1 Pengertian Sistem

Sistem adalah seperangkat komponen yang saling berhubungan dan saling bekerja sama untuk mencapai beberapa tujuan. Selain itu pengertian yang lain sistem terdiri dari unsur-unsur dan masukan (input), pengolahan (processing), serta keluaran (output).

Dengan demikian, secara sederhana sistem dapat diartikan sebagai kumpulan atau himpunan dari unsur atau variabel-variabel yang terorganisasi, saling berinteraksi dan saling bergantung satu sama lain. Sistem di desain untuk memperbaiki atau meningkatkan pemrosesan informasi.

Setelah dirancang, sistem diperkenalkan dan diterapkan ke dalam organisasi penggunanya. Jika sistem yang diterapkan itu digunakan maka implementasi sistem dapat dikatakan berhasil. Sedangkan jika para pengguna menolak sistem yang diterapkan, maka sistem itu dapat digolongkan gagal [12].

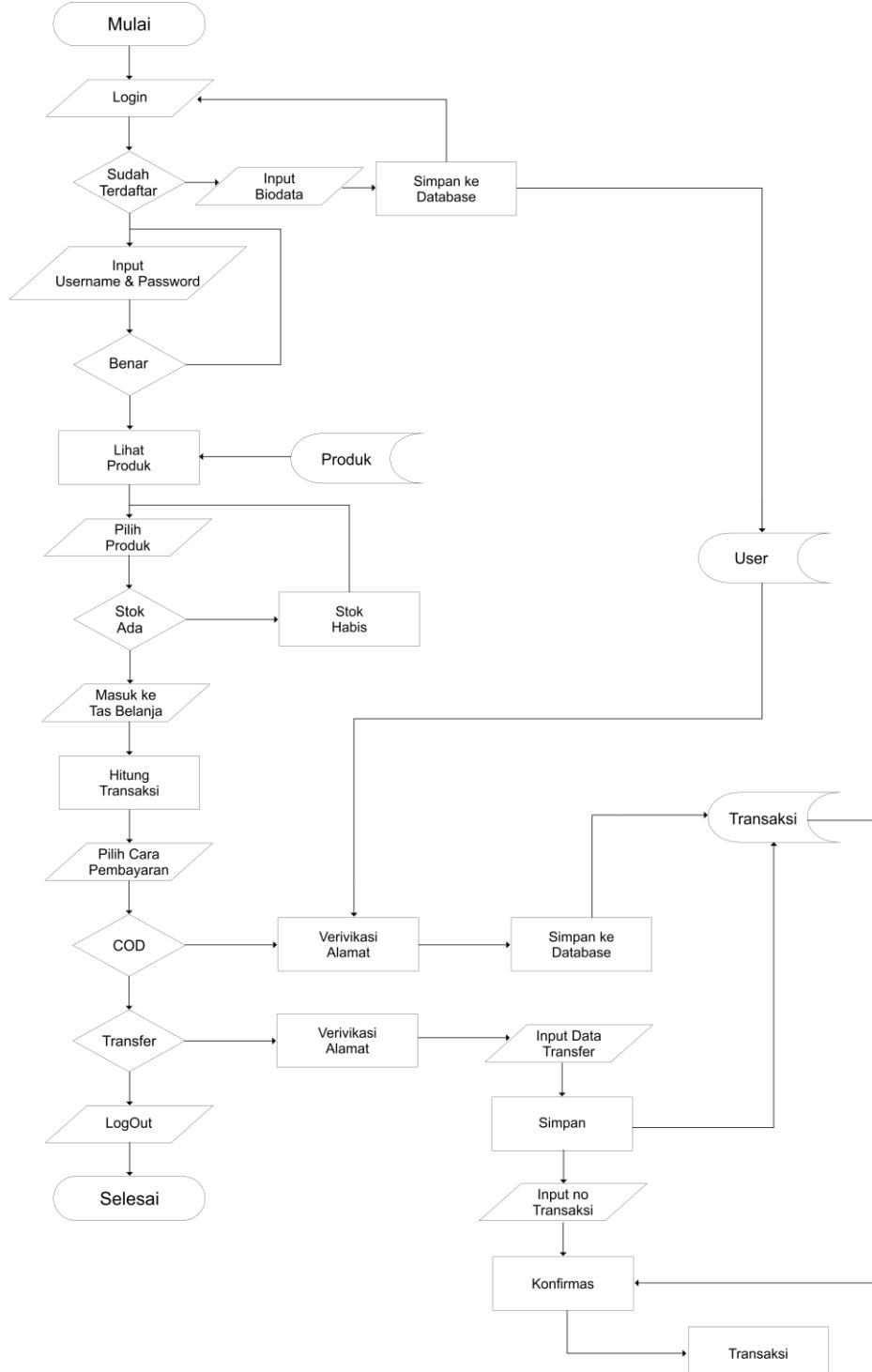
2.2 System Menggunakan Flowchart

Berikut merupakan pembahasan mengenai *flowchart* pada CV Gunung Emas

- 1) Diawali dengan pelanggan melakukan login. Jika pelanggan belum memiliki akun maka diarahkan untuk membuat akun.
- 2) Setelah login, pelanggan mencari produk yang diinginkan dan menambahkan produk ke keranjang dan mengatur jumlah produk yang ingin di pesan.
- 3) Setelah produk ke dalam keranjang, pelanggan masuk ke halaman *checkout* untuk mengisi alamat pengiriman dan memilih metode pembayaran.
- 4) Setelah mengisi alamat pengiriman dan memilih metode pembayaran, pelanggan melakukan konfirmasi pembayaran dan menunggu pengiriman produk.

2.2.1 System menggunakan flowchart

Berikut adalah aliran flowchart yang menjelaskan tentang alur sistem pada CV Gunung Emas



2.2 Event List

Event List adalah sebuah daftar kejadian yang akan dilakukan oleh sistem tersebut, mulai dari melakukan input, delete, edit dan lain-lain

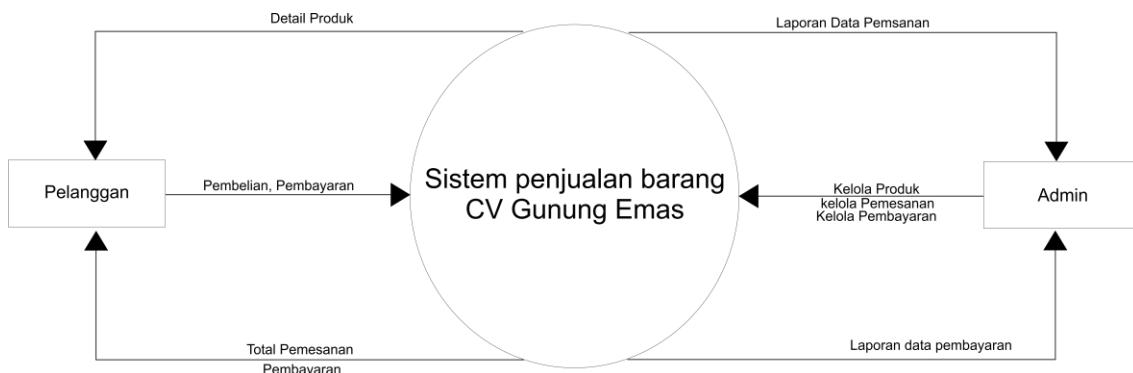
- 1) Login
- 2) Data Produk

- a. Tambah Produk
 - b. Ubah Produk
 - c. Hapus Produk
 - d. Cari Produk
- 3) Data Transaksi
- a. Tambah tambah penjualan
 - b. Edit penjualan
 - c. Hapus penjualan

2. 3 Context Diagram

Context diagram ini merupakan bagian gambaran umum mengenai suatu sistem yang terdapat di dalam suatu lingkup yang mampu menampilkan batasan-batasan dalam suatu sistem, adanya interaksi antara eksternal entity dengan suatu sistem dan informasi secara umum mengalir di antar setiap entity dan sistemnya. Pada sistem yang dirancang terdapat 2 aktor utama yang tercantum dalam context diagram, yaitu penjual sebagai admin dan pembeli sebagai pelanggan [13].

Sebagai administrator, penjual memiliki tugas yang cukup penting dalam alur dari sistem yang akan dijalankan, dimana pihak penjual adalah pemegang peran utama yakni sebagai pengelola utama sistem. Yang mana di dalam sistem ini terdapat 1 orang pengguna dengan sian alur kinerjanya(penjual). Yakni penjual sebagai pihak yang akan menggunakan sistem untuk mengelola proses penjualan berupa menerima pesanan dan memproses pesanan. Context Diagram dari “Sistem Penjualan Barang CV Gunung Emas” ini dapat dilihat pada gambar 2 berikut ini.

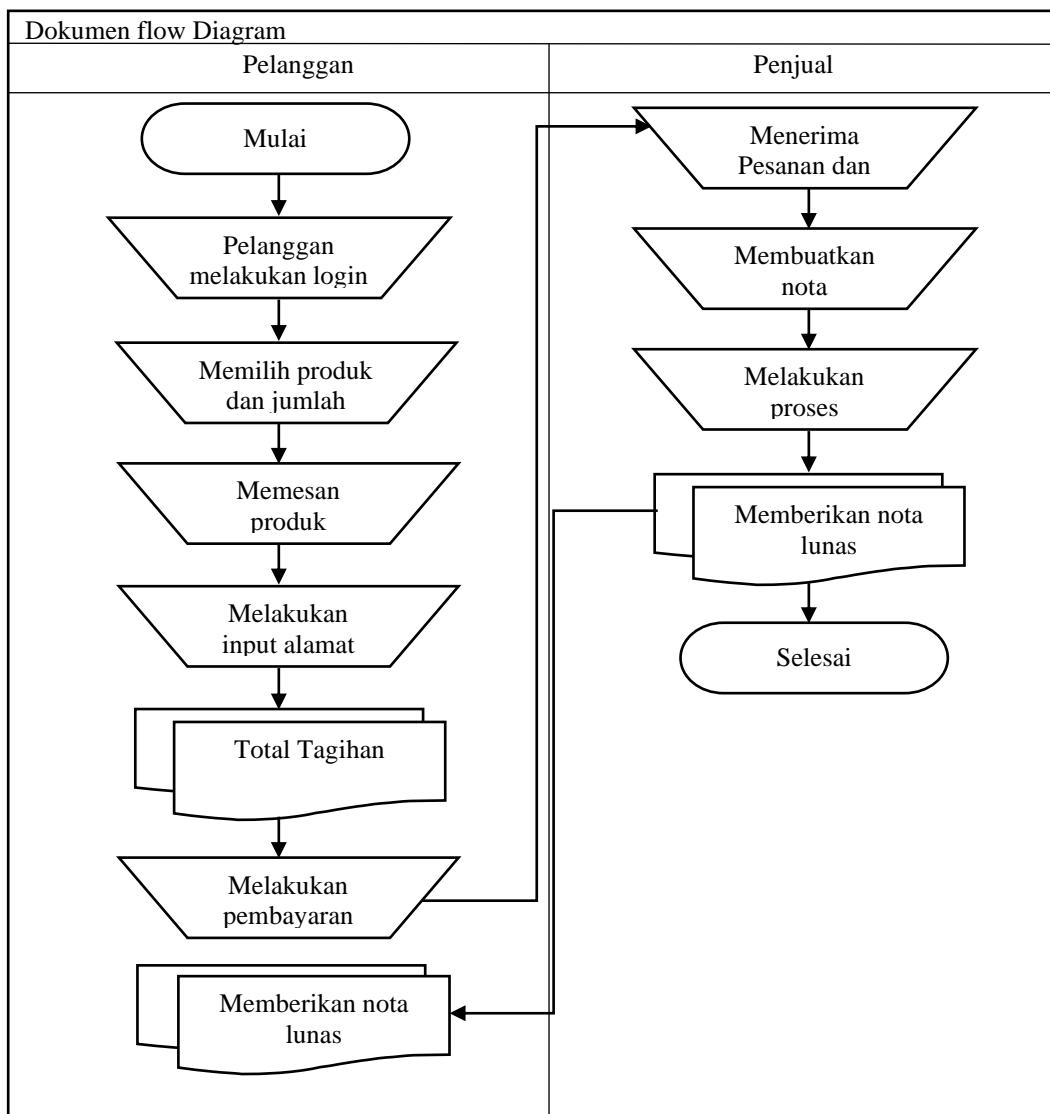


Gambar 2 Context Diagram CV Gunung Emas

2. 4 Data Flow Diagram

DFD adalah suatu model logika data atau proses yang dibuat untuk menggambarkan dari mana asal data dan ke mana tujuan data yang keluar dari sistem, di mana data tersimpan, proses apa yang menghasilkan data tersebut, dan interaksi antara data tersimpan dan proses yang dikenakan pada data tersebut. Penggambaran DFD diawali dengan diagram konteks (CD), Penggambaran DFD lebih terfokus pada aliran proses data dalam sistem yang membuat pengguna lebih memahami bagaimana data mengalir dalam sistem dan bagaimana data diproses dalam sistem [14]. Pada data flow diagram dalam sistem informasi ini terdapat 3 proses pengelolaan data yang antara lain, data pengguna, dapat produk, dan data transaksi.

Dalam kata lain, data flow diagram ini adalah proses penggambaran context diagram secara lebih spesifik dan mendetail terkait setiap sajian kinerja pada masing-masing aktor. Document Flow Diagram dari “Sistem Penjualan Barang CV Gunung Emas” ini dapat dilihat pada Gambar 3 berikut ini.

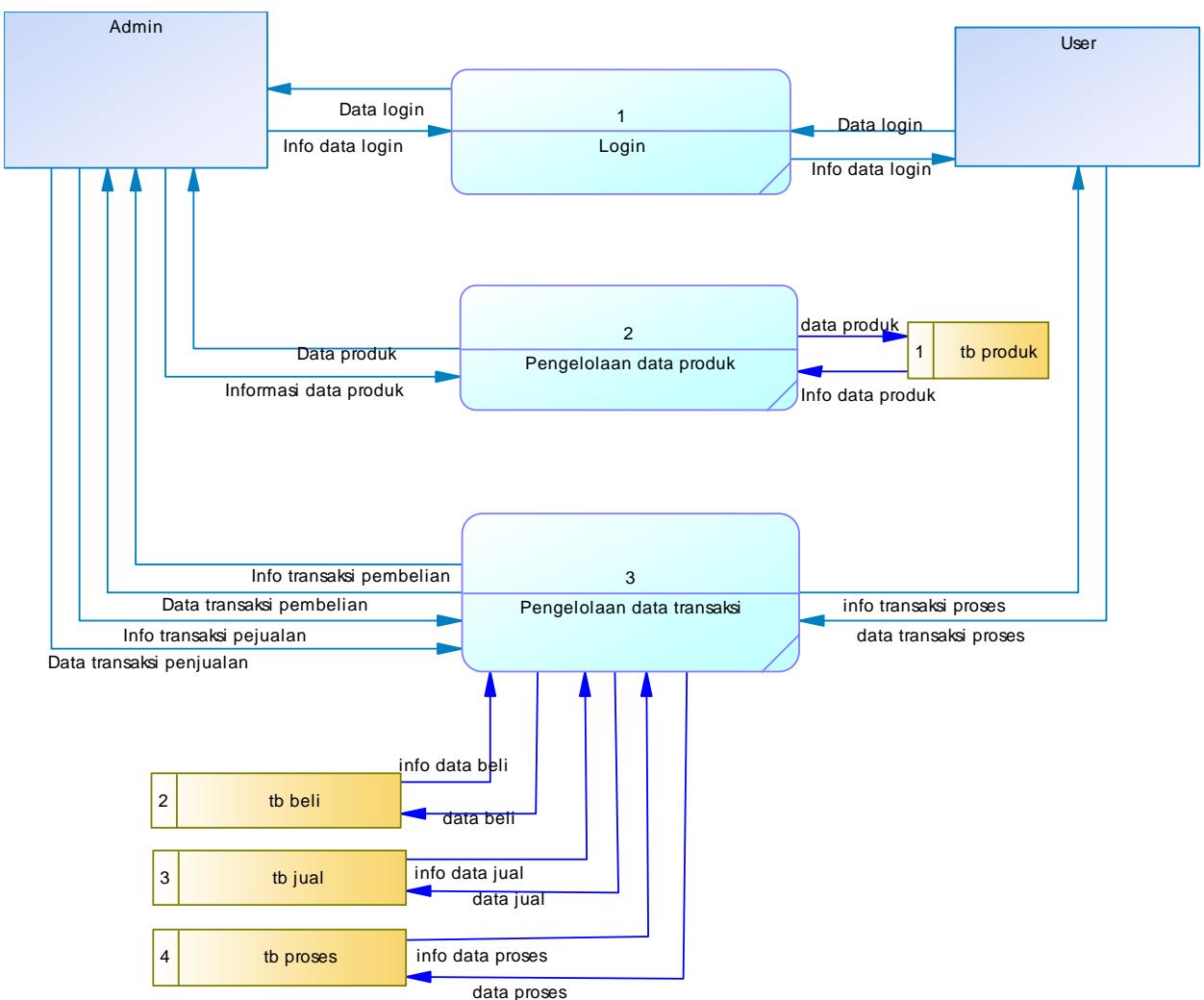


Gambar 3 Dokumen Flow Diagram

2.4.1 DFD Level 1

Berikut ini adalah DFD Level 1 dari CV Gunung Emas

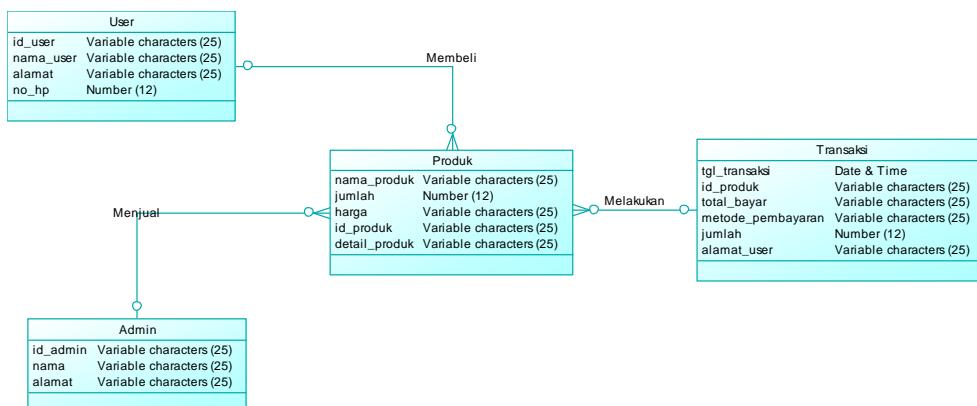
1. Proses 1 adalah proses login yang dimana pemebeli dan admin memasukan username dan password. Setelah memasukan username dan password, akan di proses oleh sistem dan menampilkan data login.
2. Proses 2 adalah proses pengelolaan data produk yang dimana admin melakukan input data produk yang kemudian di proses oleh sistem pengelolaan data produk dan kemudian sistem akan menampilkan tabel produk dan akan di teruskan ke admin. Setelah melakukan proses 2, selanjutnya akan dilanjutkan ke proses pengolahan data transaksi.
3. Proses 3 adalah proses pengelolaan data transaksi dimana user melakukan proses data transaksi yang kemudian admin dan user sama-sama mendapatkan info transaksi pembelian. Selanjutnya data transaksi tersebut diproses oleh sistem dan data transaksi pembelian diteruskan ke admin.



Gambar 4 DFD Level 1 CV Gunung Emas

2.5 ERD

ERD adalah pemodelan data atau sistem dalam database. Fungsi ERD adalah untuk memodelkan struktur dan hubungan antar data yang relatif kompleks. Keberadaan sistem Entity Relationship Diagram sangat penting untuk perusahaan dalam mengelola data yang dimilikinya [15].



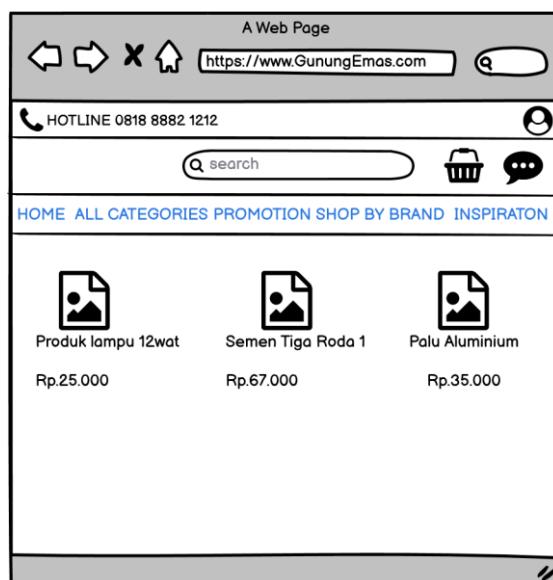
Gambar 5 ERD CV Gunung Emas

Berikut adalah alur dari ERD CV Gunung Emas,

1. Satu admin dapat menginput banyak produk
2. Satu pembeli dapat melakukan banyak pembelian
3. Satu pembeli dapat melakukan transaksi banyak produk dalam satu kali transaksi.

2.6 User Interface

Adpun perancangan user interface ini berfungsi untuk mempermudah pengguna dalam mengenal serta menggunakan sebuah sistem. Berikut ini adalah perancangan User Interface dari “Sistem Penjualan Barang CV Gunung Emas”.



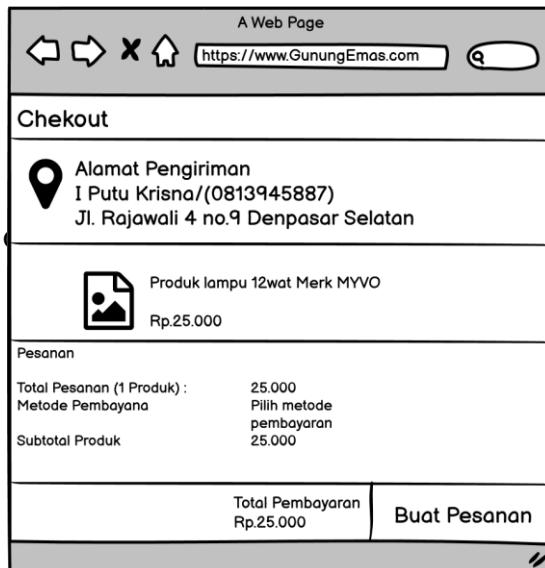
Gambar 6 Tampilan Halaman Stok Produk.

Pada gambar 6 di atas menjelaskan bahwa setelah user melakukan proses login, user akan ditujukan ke halaman produk dan akan memilih produk.



Gambar 7 Tampilan Detail Produk.

Pada gambar 7 di atas menjelaskan bahwa user akan ditujukan ke halaman detail produk dan dapat melakukan pembelian produk.



Gambar 8 Tampilan Halaman Checkout.

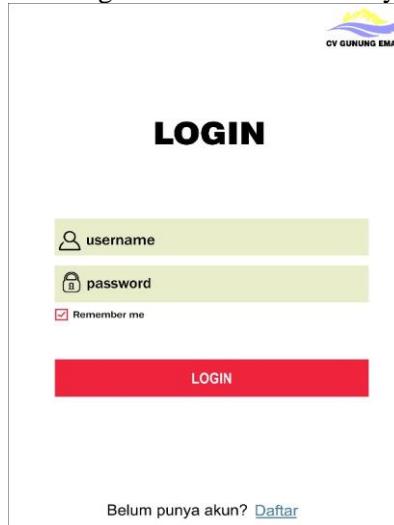
Pada gambar 8 di atas menjelaskan bahwa setelah user melihat detail produk user akan ditujukan ke halaman detail pemesanan dan siap untuk melakukan transaksi atau pembayaran

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada bagian ini penulis akan menyajikan hasil perancangan terkait UI/UX desain yang berfungsi sebagai sajian sarana pelengkap terkait proses perancangan sistem informasi dari “Sistem Penjualan Barang CV Gunung Emas.

3.1 Form Pengisian Data Login

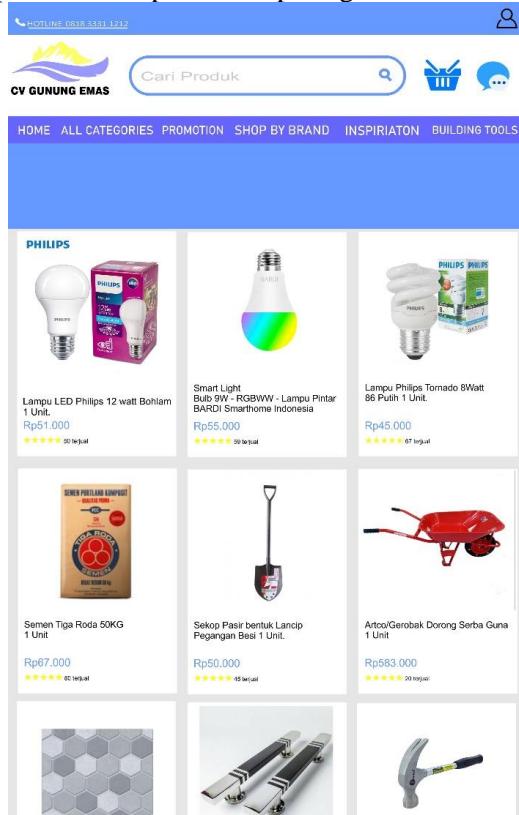
Halaman pengisian data login ini adalah halaman yang dapat digunakan oleh pihak user atau pembeli. Dimana, pada halaman ini pihak user mencantumkan username dan password, sehingga dapat digunakan untuk login ke halaman berikutnya.



Gambar 9. UI/UX Halaman Login CV Gunung Emas

3.2 Form Halaman Produk

Halaman produk ini merupakan halaman yang dapat digunakan user. Dimana pada halaman ini pihak user dapat melihat produk-produk yang tersedia dan katalog yang ada di website toko Gunung Emas. Halaman produk ini dapat dilihat pada gambar 7 berikut ini.



Gambar 10. UI/UX Halaman Produk CV Gunung Emas

3.3 Form Halaman Detail Produk

Halaman detail produk ini merupakan halaman yang dapat digunakan oleh user. Dimana pada halaman ini pihak user dapat melihat detail sebuah produk untuk agar user dapat mengerti spesifikasi dari produk tersebut. Selain itu juga user dapat melihat rating dari produk tersebut dan bisa menambahkan jumlah barang yang inginkan. Halaman produk ini dapat dilihat pada gambar 8 berikut ini.



Gambar 11. UI/UX Detail Produk CV Gunung Emas

3.4 Form Halaman Chekout

Halaman chekout ini merupakan halaman yang dapat digunakan oleh user. Dimana pada halaman ini pihak user dapat melakukan proses transaksi dan pembayaran, sebelum itu pihak user harus mengisi alamat dan metode pembayaran untuk melanjutkan proses transaksi

Gambar 12. UI/UX Halaman Chekout CV Gunung Emas

4. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pengamatan yang dilakukan di CV Gunung Emas terhadap sistem yang diusulkan, maka didapat kesimpulan bahwa proses perancangan sistem informasi penjualan ini dimulai dari pengumpulan data dengan metode observasi dan dokumentasi. Perancangan sistem informasi ini menggunakan *Sistem Flow*, *Data Flow Diagram* (DFD), *Context Diagram*, *Entity Relationship Diagram* (ERD). Sistem di rancang dan dibangun meliputi pengelolaan data pembeli, data produk, dan data penjualan. Pengujian yang dilakukan pada sistem ini menggunakan metode *Blackbox Testing* dimana dari pengujian tersebut menunjukan bahwa semua fitur yang ada pada sistem informasi penjualan pada CV Gunung Emas sudah berjalan dengan baik

5. SARAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, adapun saran untuk penelitian berikutnya. Sistem informasi penjualan yang telah dibuat diharapkan dapat ditingkatkan lagi sehingga laporan yang berkaitan dengan penjualan memiliki kualitas yang lebih baik lagi.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] S. Dwiyudha Nugraha, Hanggara, Ameliola, "PERKEMBANGAN MEDIA INFORMASI DAN TEKNOLOGI TERHADAP ANAK DALAM ERA Related papers," *Ethn. Glob.*, pp. 362–371, 2010.
- [2] K. B. Lan, "729-Article Text-2577-1-10-20190628," vol. 4, no. 1, 2019.
- [3] D. M. Elisabeth, "Kajian Terhadap Peranan Teknologi Informasi Dalam Perkembangan Audit Komputerisasi (Studi Kajian Teoritis)," *METHOMIKA J. Manaj. Inform. Komputerisasi Akunt.*, vol. 3, no. 1, p. 41, 2019.
- [4] E. Putri Primawanti and H. Ali, "Pengaruh Teknologi Informasi, Sistem Informasi Berbasis Web Dan Knowledge Management Terhadap Kinerja Karyawan (Literature Review Executive Support Sistem (Ess) for Business)," *J. Ekon. Manaj. Sist. Inf.*, vol. 3, no. 3, pp. 267–285, 2022, doi: 10.31933/jemsi.v3i3.818.
- [5] R. Saputra *et al.*, "Rancang Bangun Sistem Informasi Penjualan Tunai Berbasis Object Oriented Pada Pt . Primainti Agung Mandiri," *J. Idealis*, vol. 1, no. 2, pp. 87–93, 2018.
- [6] S. R. C. Nursari and Y. Emmanuel, "Perancangan Sistem Informasi Penjualan Online," *CCIT J.*, vol. 11, no. 1, pp. 102–114, 2018, doi: 10.33050/ccit.v11i1.563.
- [7] A. Info, "Strategi Komunikasi Bisnis Online Shop ' Shoppe ' Dalam Meningkatkan Penjualan," vol. 1, no. 2, pp. 45–53, 2020.
- [8] D. Ngelyaratan and D. Soediantono, "Customer Relationship Management (CRM) and Recommendation for Implementation in the Defense Industry : A Literature Review Customer Relationship Management (CRM) dan Usulan Penerapannya Pada Industri Pertahanan : A Literature Review," vol. 3, no. 3, pp. 17–34, 2022.
- [9] S. M. Widodo and J. Sutopo, "Metode Customer Satisfaction Index (CSI) Untuk Mengetahui Pola Kepuasan Pelanggan Pada E-commerce Model Business to Customer," *J. Inform. Upgris*, vol. 4, no. 1, pp. 38–45, 2018.
- [10] D. Adriansyah, M. E. Saputri, P. A. Bisnis, F. Komunikasi, and U. Telkom, "PENGARUH PROMOSI PENJUALAN TERHADAP KEPUASAN PELANGGAN MELALUI KEPUTUSAN PEMBELIAN SEBAGAI VARIABEL INTERVENING PADA PENGGUNA GO-FOOD DI," vol. 3, no. 3, pp. 123–128, 2020.
- [11] J. Teknologi, I. Jtsi, Y. Anggraini, D. Pasha, and A. Setiawan, "SISTEM INFORMASI PENJUALAN SEPEDA BERBASIS WEB MENGGUNAKAN FRAMEWORK CODEIGNITER (STUDI KASUS : ORBIT STATION)," vol. 1, no. 2, pp. 64–70, 2020.
- [12] H. Agustin, "Sistem Informasi Manajemen Menurut Prespektif Islam," *J. Tabarru' Islam. Bank. Financ.*, vol. 1, no. 1, pp. 63–70, 2018, doi: 10.25299/jtb.2018.vol1(1).2045.
- [13] I. P. Sari, S. T. Siska, and A. Budiman, "Perancangan Aplikasi Pelayanan Gangguan Tv Kabel Berbasis Web Dan Sms Gateway," vol. 1, no. 1, pp. 20–28, 2021.
- [14] M. Yusdistira, "Rancangan Sistem Informasi untuk Solusi Permasalahan Rumah Ibadah".
- [15] P. Cv and C. Jaya, "No Title," vol. 5, 2020.