

ANALISIS DAN PERANCANGAN APLIKASI PENJUALAN PADA UMKM KLASIK KEIK DI TANGERANG SELATAN

Oleh: Indhira Farrasdina¹ dan Marcello Singadji²

Program Studi Sistem Informasi^{1,2}
Universitas Pembangunan Jaya^{1,2}
E-Mail: Indhira.Farrasdina@student.upi.ac.id¹,
marcello.singadji@upj.ac.id²

Abstrak

Sistem penjualan berbasis website telah menjadi suatu kebutuhan pada sektor bisnis dalam membuat perubahan dan kemajuan serta sebagai salah satu aspek penting untuk menarik minat pelanggan sebagai jalur pemasaran yang luas. Penelitian ini membahas mengenai analisis dan perancangan sistem informasi penjualan berbasis web. UMKM Klasik Keik menjadi penelitian Penulis dalam menganalisa dan merancang sistem penjualan. UMKM Klasik Keik adalah sebuah bisnis kue dimana transaksi dijalankan dengan aplikasi tambahan yaitu Whatsapp dan Instagram dalam melakukan jual beli. Sistem penjualan yang telah dianalisis dari permasalahan yang ada kemudian dirancang dengan menggunakan diagram pendukung UML. Sistem penjualan ini juga dibangun menggunakan bahasa pemrograman PHP, JavaScript dan database Mysql. Hasil penelitian ini masih berbentuk prototype dimana sistem penjualan dapat menyediakan dan menjalankan kebutuhan UMKM Klasik Keik.

Kata Kunci: Sistem Penjualan, website, analisis, perancangan, UMKM.

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah atau UMKM merupakan aktivitas perekonomian yang mempunyai sebagian rasio, yaitu mikro, kecil, serta menengah. Upaya mikro ialah upaya yang dimiliki oleh perorangan ataupun tubuh upaya. Upaya kecil ialah upaya yang dimiliki oleh perorangan ataupun golongan. Upaya menengah ialah upaya yang jadi belahan upaya kecil ataupun upaya besar serta bukan ialah agen dari sesuatu industri pusat. Di masa yang serba digital semacam dikala ini, pemakaian teknologi digunakan dengan amat bagus.

Perkembangan teknologi sangat mempengaruhi setiap langkah kehidupan manusia dan cara kerjanya. Teknologi memberikan kepuasan tersendiri bagi manusia. Kepuasan yang lahir karena memberikan kemudahan dalam pekerjaan dan kehidupan sehari-hari. Perkembangan teknologi yang sangat pesat pun membawa perekonomian ke dampak yang lebih baik, terlebih lagi pada era digital saat ini yang membuat manusia sangat bergantung pada internet yang telah menjadi kebutuhan sehari-hari untuk memberikan kemudahan dan memberikan efisiensi waktu yang tidak dapat dipisahkan. Kemudahan tersebut tidak hanya dalam hal pekerjaan dan kehidupan sehari-hari saja, namun dalam hal berbisnis pun internet mempermudah pelaku bisnis untuk mengekspresikan apa yang mereka jalankan. Memperjualkan jasa maupun barang yang mereka punya dapat dengan mudah mereka lakukan di era digital ini dengan menggunakan internet. Website merupakan salah satu media yang dapat dilihat dengan menggunakan internet dan diakses melalui komputer maupun telepon selular. Website adalah media informasi yang menampung teks, gambar, animasi, suara, maupun video. Penggunaan website sebagai media promosi dan penjualan menjadi hal yang lumrah bagi pelaku bisnis. Jangkauan pasar yang luas memberikan peluang website bisnis dapat dikunjungi banyak orang.

Berbelanja internet ataupun berbelanja online bukan lagi tutur yang asing untuk warga Indonesia, terbebas dari apakah mereka memakai internet pada kehidupan tiap hari ataupun tidak. Online shop merupakan cara pembelian benda ataupun pelayanan dari pedagang benda ataupun pelayanan melewati internet, dimana pedagang serta konsumen tidak sempat berjumpa. Benda yang dijual ditawarkan melewati lukisan di web ataupun di gerai online. Sehabis itu konsumen bisa memilah produk yang di idamkan serta melaksanakan pembayaran pada pedagang melewati rekening bank tiap- tiap. Sehabis menyambut bisnis pembayaran, pedagang bertanggung jawab buat mengirimkan benda yang dipesan oleh konsumen ke tujuan misi.

UMKM kue rumahan Klasik Keik adalah salah satu bisnis kecil yang dikelola perorangan yang mejual berbagai macam bolu. Pada pemasaran awal penjualannya, UMKM Klasik Keik menggunakan teknik Word of Mouth atau dari mulut ke mulut. Namun, seiring berjalannya waktu, pemasaran beralih ke media sosial seperti status Whatsapp dan status Instagram, kemudian transaksi jual beli dilakukan secara personal chat melalui aplikasi tersebut. Tujuan pemasaran adalah untuk memuaskan konsumen baik secara individu (individual) maupun secara organisasional (kelompok). Pemasaran adalah kegiatan di mana individu atau kelompok menawarkan barang atau jasa dengan tujuan kepuasan konsumen dengan cara yang akan membuat mereka menjadi konsumen setia dan permanen melalui kegiatan yang berkaitan dengan produk, harga, promosi dan distribusi produk dan Tujuan yang diharapkan. (Erina Alimin, 2022, p. 2-3). Penjualan yang tidak stabil dan cenderung menurun sering dialami pada usaha ini. Pemasaran kue yang tidak beraturan seperti display foto dan harga menu yang berantakan dan tidak memuat informasi membuat pelanggan bingung dan harus melakukan personal message terhadap penjual untuk menanyakan harga dan detail informasi kue. Pencatatan transaksi yang masih menggunakan kertas catatan untuk mengetahui data sebelum memulai proses produksi ini memperhitungkan faktor non-teknis seperti kerusakan atau kehilangan notebook yang ada. Transaksi jual beli juga masih dilakukan menggunakan aplikasi tambahan Whatsapp dan Instagram juga memungkinkan terjadinya hilang data transaksi karena faktor teknis dari aplikasi tambahan tersebut maupun non teknis human error. Penjual juga kesulitan dalam mengatur isi chat pada aplikasi karena kemungkinan pelanggan melakukan chat lebih dari 1 kali sehingga transaksi tidak teratur dimana pelanggan yang lebih dahulu melakukan pemesanan menjadi terakhir dalam pendataan oleh penjual.

Penggunaan platform digital seperti Instagram sebagai media pemasaran dan penjualan memiliki kekurangan dalam beberapa hal. Salah satunya yaitu desain yang terbatas sehingga pemilik usaha tidak dapat mengubah halaman sesuka hati sesuai dengan karakter bisnis. Dengan menggunakan website, pemilik usaha bebas untuk melakukan branding pada produk nya. Pemilik website dapat memegang kendali penuh atas website nya. Salah satunya dalam hal desain, pemilik website dapat menggunakan desain sesuai keinginan sendiri. Jangkauan pasar yang luas memudahkan calon pembeli melihat konten pemasaran dan melakukan pembelian produk tanpa harus mengunduh platform tertentu. Pemilik usaha juga dapat memperkenalkan bisnis dengan lengkap melalui halaman yang ada pada website. Dengan adanya website diharapkan dapat mempermudah penjual dalam mengelola promosi dagangan dan penjualannya, serta mempermudah pelanggan melakukan transaksi pembelian.

IDENTIFIKASI MASALAH

Dari hasil latar belakang yang telah disampaikan sebelumnya di atas oleh penulis, maka diperoleh identifikasi masalah berikut ini:

1. Menu kue yang tidak beraturan menyulitkan pelanggan untuk mengetahui jenis kue, harga kue dan deskripsi kue yang dijual sehingga membuat pelanggan tersebut harus melakukan personal message kepada penjual untuk bertanya.
2. Transaksi jual beli masih menggunakan aplikasi Whatsapp dan Instagram yang dilakukan secara personal message dan memungkinkan pelanggan melakukan chat lebih dari satu kali dalam transaksi yang sama sehingga menyulitkan penjual dalam mengelola isi chat dan pendataan pesanan tidak teratur dan tidak terkelola dengan baik.
3. Data transaksi tidak tersimpan dengan baik.

RUMUSAN MASALAH

Bagaimana menganalisa dan merancang sebuah sistem berbasis web untuk melakukan transaksi jual beli dengan menampilkan informasi kue yang dijual dengan baik serta dapat mencatat informasi pembelian dengan baik dan benar?

TUJUAN PENELITIAN

Berikut tujuan dari penelitian pada aplikasi e-CIF (elektronik Customer Information File) diantaranya :

1. Untuk menghasilkan sistem penjualan berbasis web dengan menganalisis dan merancang sistem berdasarkan alur proses bisnis yang sudah ada.
2. Untuk memberikan kemudahan kepada penjual dalam mengelola informasi dan promosi produk.
3. Untuk memberikan kemudahan kepada pelanggan dalam melihat informasi produk.
4. Untuk memberikan kemudahan kepada penjual dan pelanggan dalam melakukan transaksi jual beli.

METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan yaitu metode kualitatif. Penelitian dengan metode kualitatif adalah proses mengumpulkan informasi tentang objek untuk menginterpretasikan fenomena yang terjadi. Penelitian kualitatif tidak menggunakan data statistik, melainkan melalui pengumpulan data, analisis, kemudian diinterpretasikan. Dengan metode ini, dapat membantu peneliti untuk menerapkannya pada aplikasi berbasis web sesuai kebutuhan.

PEMBAHASAN

Membangun aplikasi membutuhkan beberapa langkah, yaitu: analisis kebutuhan dan perancangan sistem. Analisis kebutuhan pada UMKM Klasik Keik di Tangerang Selatan dilakukan dengan cara wawancara untuk mengetahui kebutuhan pengguna.

a. Analisa Kebutuhan Pengguna

Wawancara dilakukan untuk mengetahui kebutuhan pengguna dan apa saja yang diperlukan dan harus ada dalam aplikasi. Pertanyaan dan hasil wawancara dapat dilihat pada Tabel 1 dan Tabel 2..

Tabel 1. Bentuk Pertanyaan Wawancara.

Narasumber	Pemilik UMKM Klasik Keik
Tujuan	Mengetahui kebutuhan pengguna untuk aplikasi pemasaran.
List Pertanyaan:	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Bagaimana proses pemasaran kue pada UMKM Klasik Keik selama ini? 2. Bagaimana produk tersebut dapat dilihat oleh <i>customer</i>? 3. Bagaimana proses transaksi jual beli yang dilakukan UMKM Klasik Keik selama ini? 4. Apakah UMKM Klasik Keik memiliki kendala dalam mengelola informasi produk jualan? 5. Apakah UMKM Klasik Keik memiliki kendala dalam melakukan transaksi penjualan? 6. Apakah UMKM Klasik Keik memiliki kendala dalam pendataan pesanan? 7. Apakah UMKM Klasik Keik membutuhkan sistem penjualan? 	

Tabel 2. Hasil Wawancara.

Narasumber	Pemilik UMKM Klasik Keik
Tujuan	Mengetahui kebutuhan pengguna untuk aplikasi pemasaran
<p>Hasil Wawancara:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pemasaran kue masih menggunakan media sosial seperti status Whatsapp dan status Instagram. 2. Pembeli harus mempunyai nomor telepon penjual agar dapat melihat produk pada aplikasi <i>Whatsapp</i> ataupun harus mengikuti akun <i>Instagram</i> penjual. 3. Proses transaksi yang Klasik Keik lakukan yaitu dengan cara melakukan <i>personal chat</i> antara pelanggan yang ingin membeli kue dan penjual. Setelah melakukan transaksi, pelanggan harus melakukan pembayaran dengan transfer melalui bank, kemudian pelanggan mengirim bukti transfer kepada penjual, lalu penjual akan langsung memproses kue yang dipesan. 4. Ya, kendala dalam mengelola informasi produk pada aplikasi <i>Whatsapp</i> dan <i>Instagram</i> seperti keterangan nama produk kue, harga dan detail produk kue sehingga banyak pelanggan yang melakukan <i>personal chat</i> kepada penjual. 5. Ya, pada transaksi penjualan yang telah dilakukan selama ini menyulitkan penjual, terlebih lagi dalam hal pendataan pesanan dikarenakan sulitnya mengelola isi <i>chat</i> karena banyak pelanggan yang melakukan <i>chat</i> lebih dari satu kali membuat <i>chat</i> yang ada tertumpuk dengan transaksi baru. 6. Ya, kendala dalam melakukan pendataan pesanan masih menggunakan catatan pada selembar kertas yang ditempel pada kulkas yang berpeluang sobek maupun hilang karena <i>human error</i>. 7. Ya, untuk mengurangi kesalahan dalam pendataan dan mempermudah transaksi antara penjual dan pelanggan, sehingga pembeli dan penjual merasa nyaman. 	

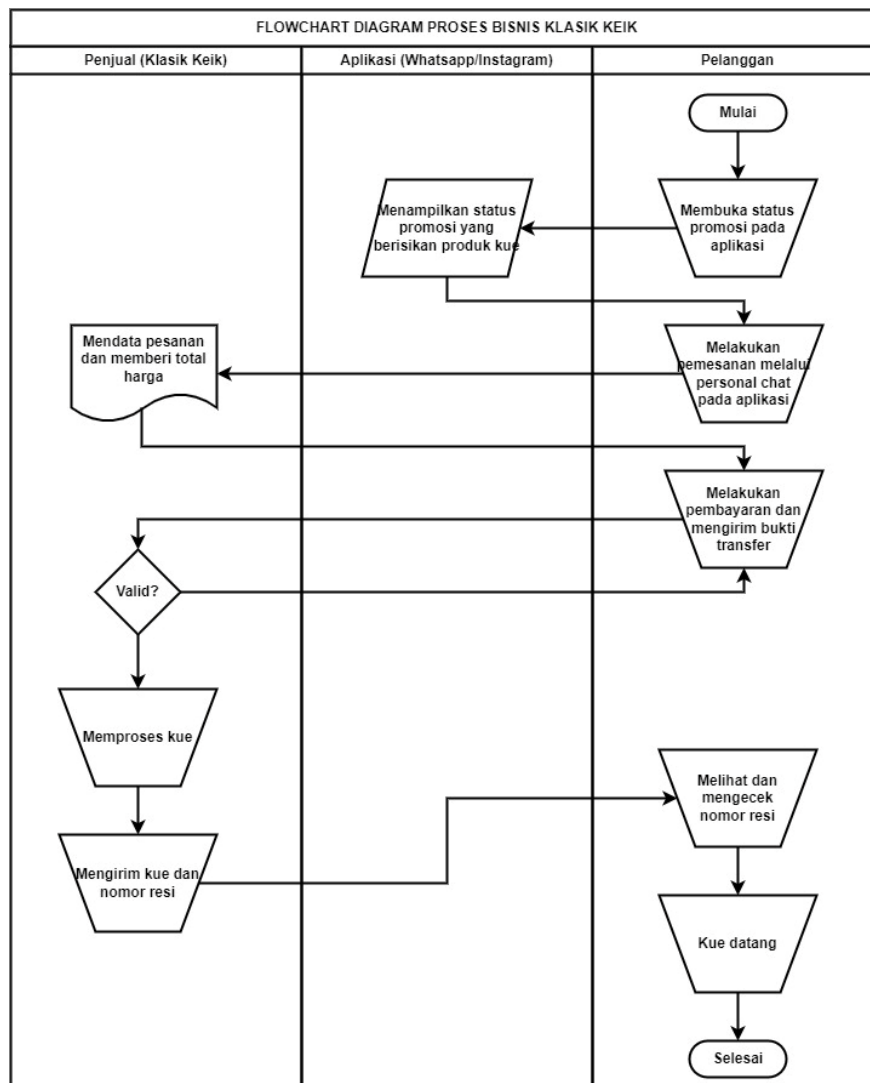
Berdasarkan hasil wawancara dapat digambarkan proses bisnis seperti pada Gambar 1.

Berdasarkan data-data hasil wawancara, analisis proses bisnis, dan analisis dokumen, kemudian dibuat elisitasi perancangan aplikasi seperti pada Tabel 3.

Tabel 3. Elisitasi Perancangan Aplikasi.

Analisa Kebutuhan User Tahap Final	
Functional	
1.	Menampilkan Produk Kue
2.	Menampilkan Promo Kue
3.	Menampilkan Kategori Kue
4.	Menampilkan Deskripsi Produk Kue
5.	Menampilkan Penilaian Produk
6.	Menampilkan Keranjang Belanja
7.	Menampilkan Notifikasi Transaksi
8.	Menampilkan Halaman Profil Pelanggan
9.	Mengedit Foto Pelanggan
10.	Mengedit Nama Pelanggan

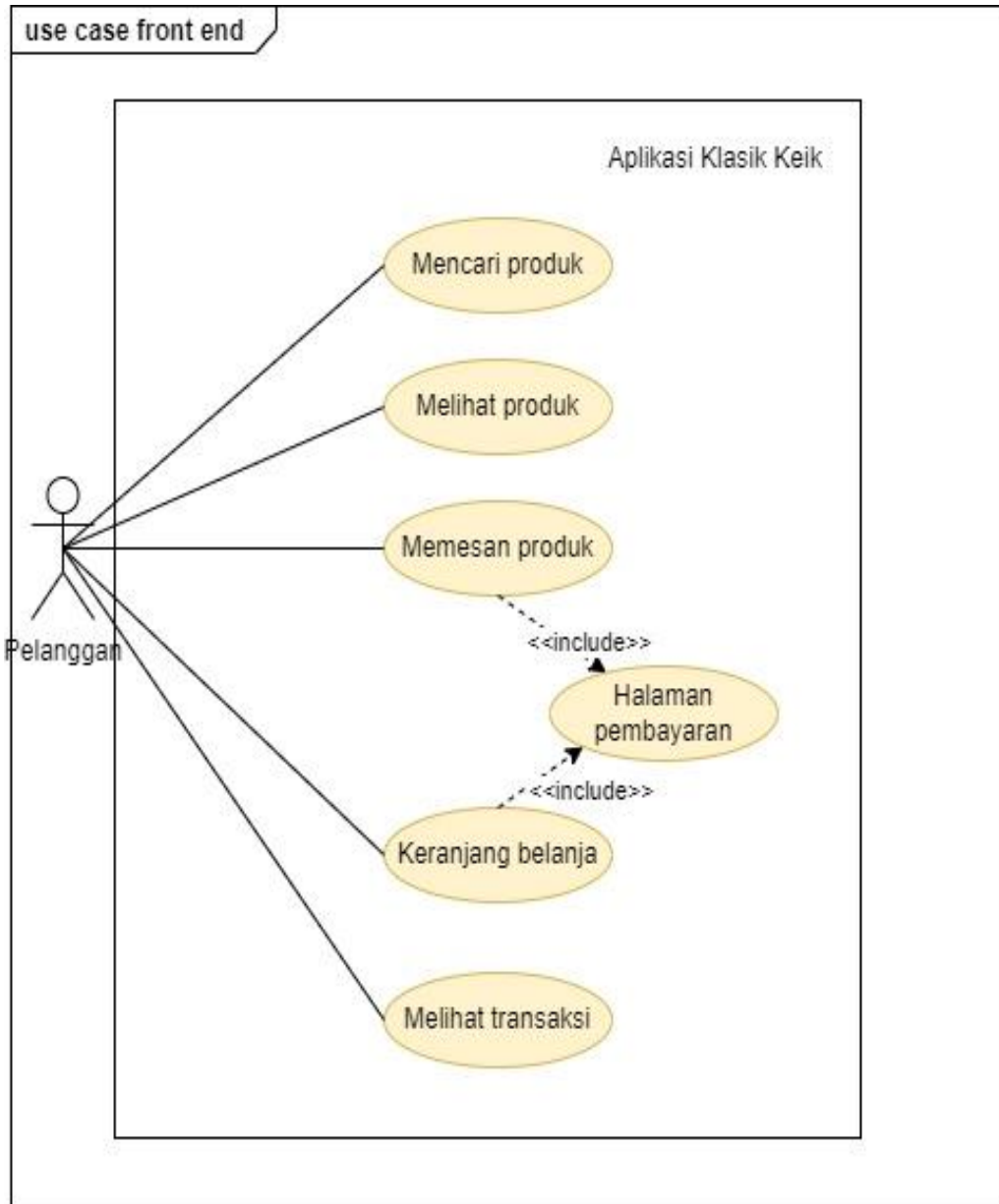
11.	Mengedit Nomor Telepon
12.	Mengubah Password
13.	Melakukan Pencarian Produk
14.	Menampilkan Dashboard Admin
15.	Mengelola Produk
16.	Mengelola Kategori Produk
17.	Mengelola Akun Pengguna
18.	Mengelola Banner
19.	Mengelola Diskon Produk
20.	Mengelola Transaksi
21.	Mengatur Header Website
22.	Mengatur Footer Website
23.	Mengatur Lokasi Pengiriman
24.	Mengatur Metode Pembayaran
Non-Functional	
1.	Tampilan Mudah Dipahami (User Friendly)
2.	Memiliki Tampilan yang Menarik



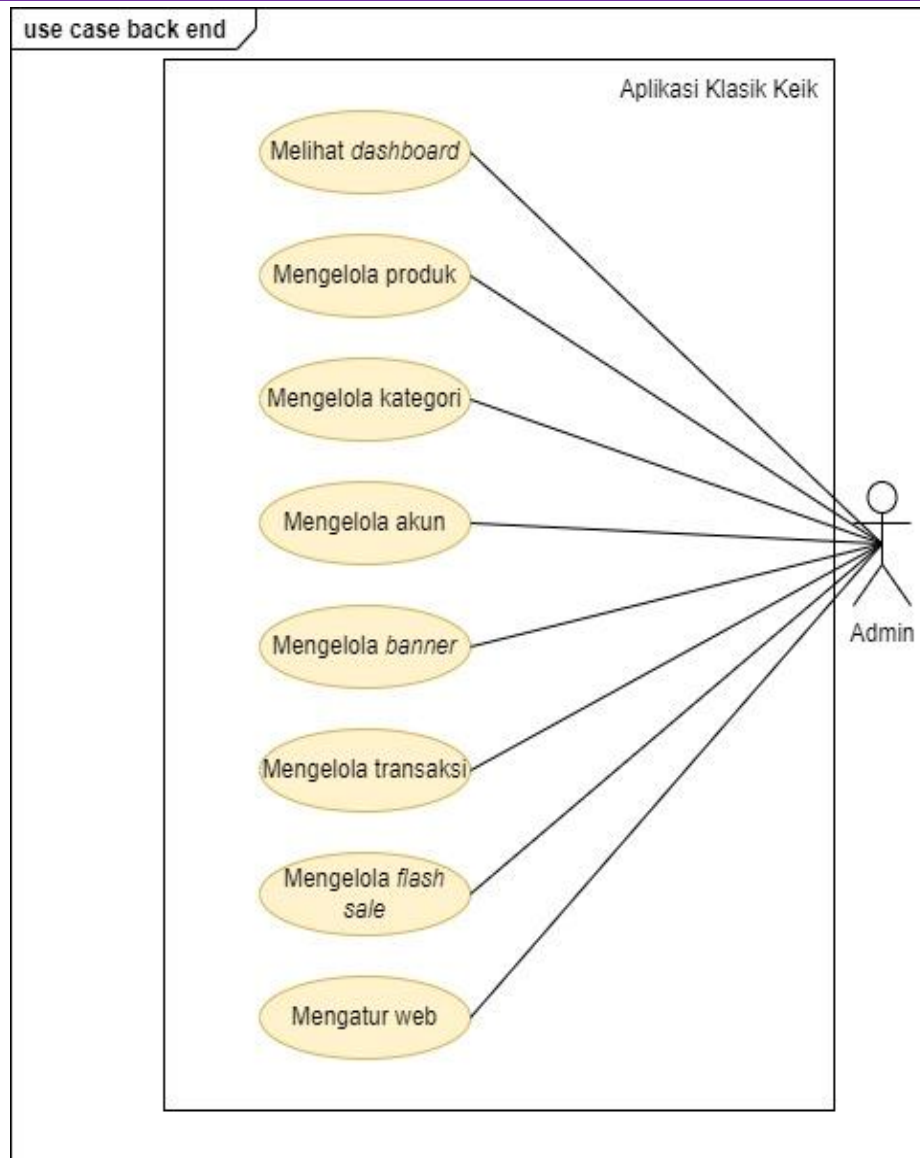
Gambar 1. Diaram Proses Bisnis pada UMKM Klasik Keik.

b. Perancangan Aplikasi

Elisitasi final dijadikan sebagai tahap awal dalam melakukan perancangan aplikasi. Hasil elisitasi final dianalisa untuk mendapatkan proses-proses apa saja yang harus dikembangkan. Proses-proses tersebut digambarkan dalam usecase diagram, usecase diagram memvisualisasikan interaksi antara pengguna dengan sistem.

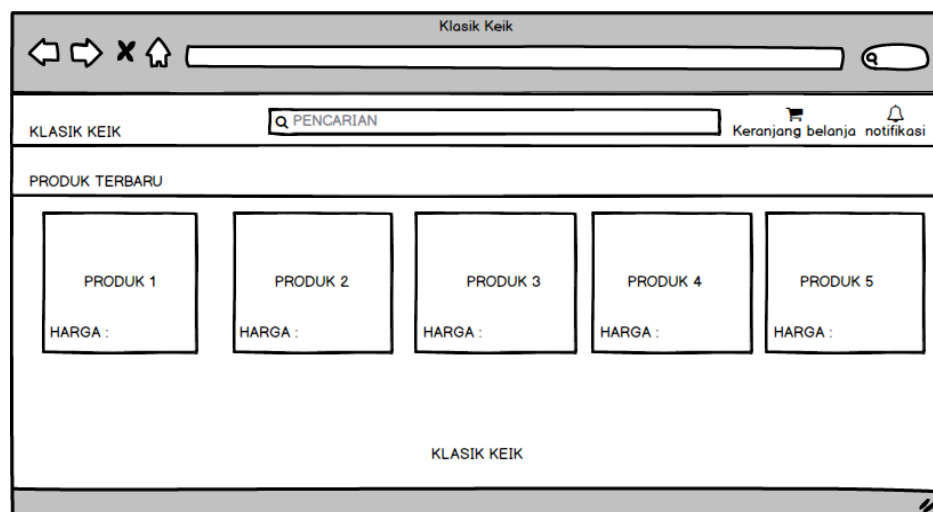


Gambar 2. UseCase Diagram Pelanggan.

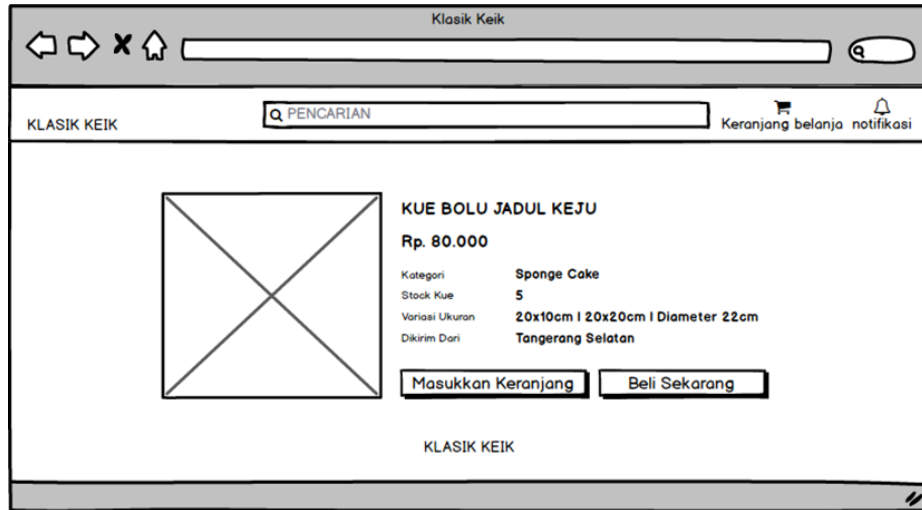


Gambar 3. UseCase Diagram Admin.

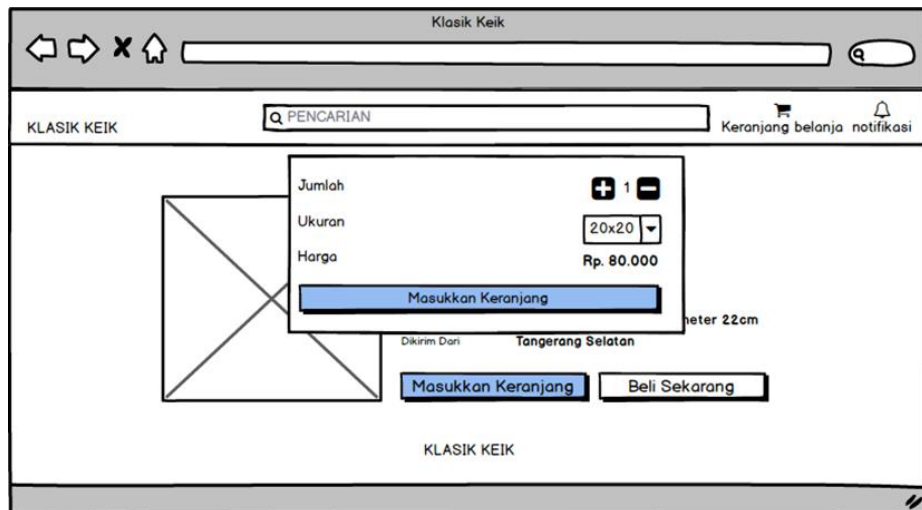
Rancangan Antar Muka Aplikasi



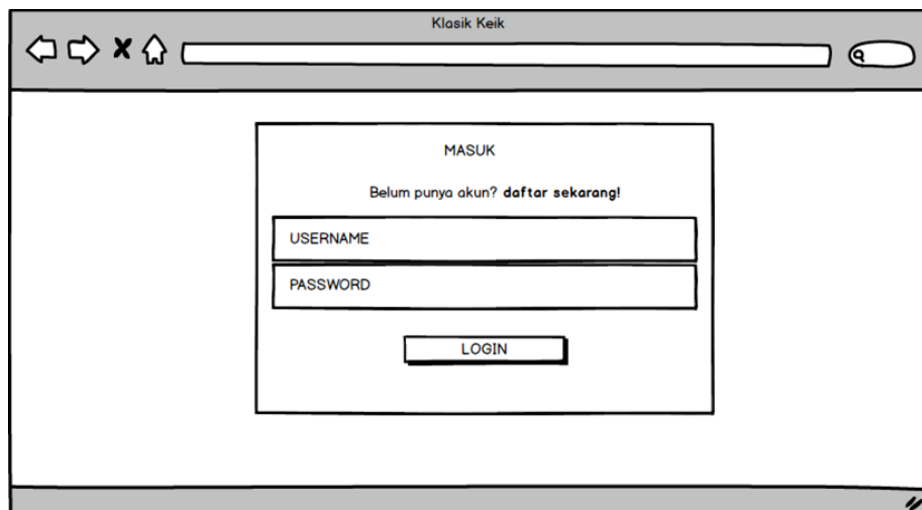
Gambar 4. Rancangan Antar Muka Utama Aplikasi.



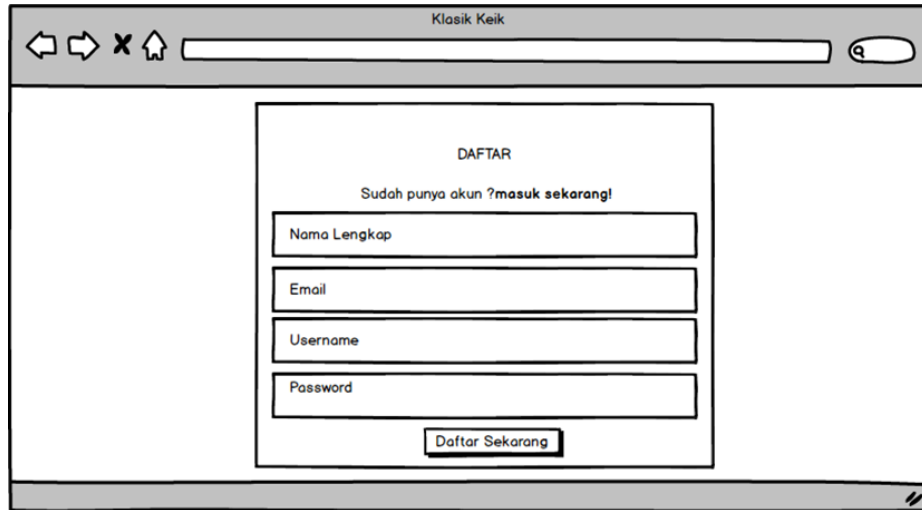
Gambar 5. Rancangan Antar Muka Detail Produk.



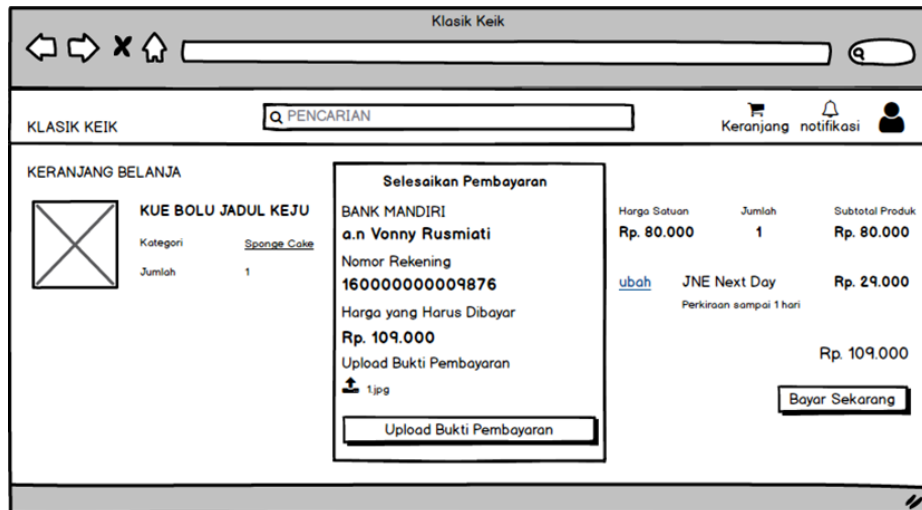
Gambar 6. Rancangan Antar Muka Pembelian.



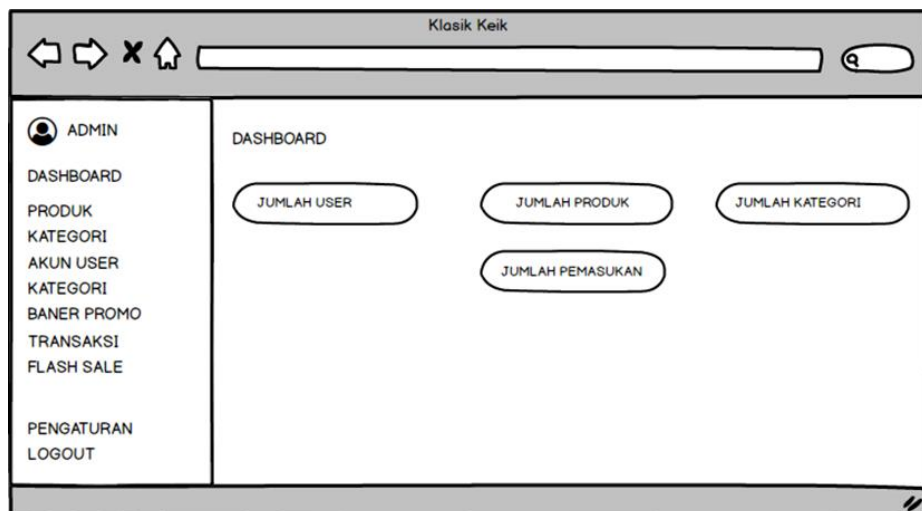
Gambar 7. Rancangan Antar Muka Login.



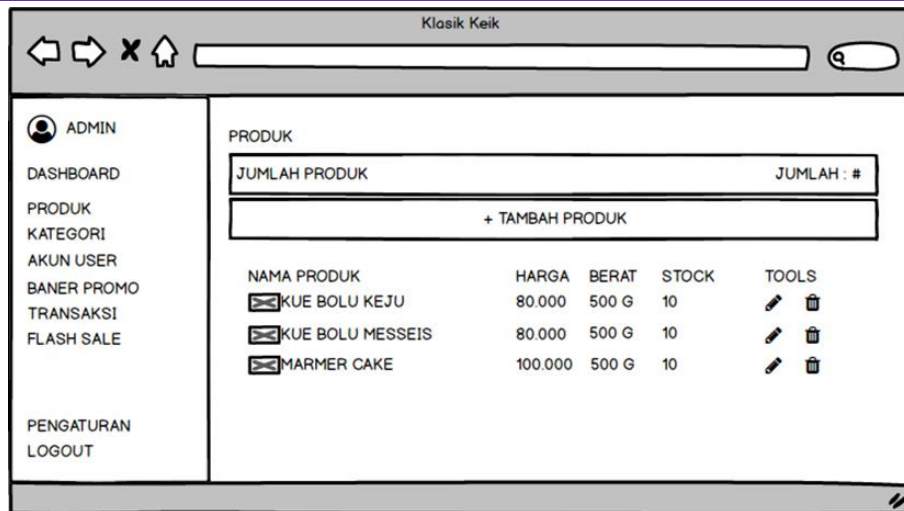
Gambar 8. Rancangan Antar Muka Registrasi Pelanggan.



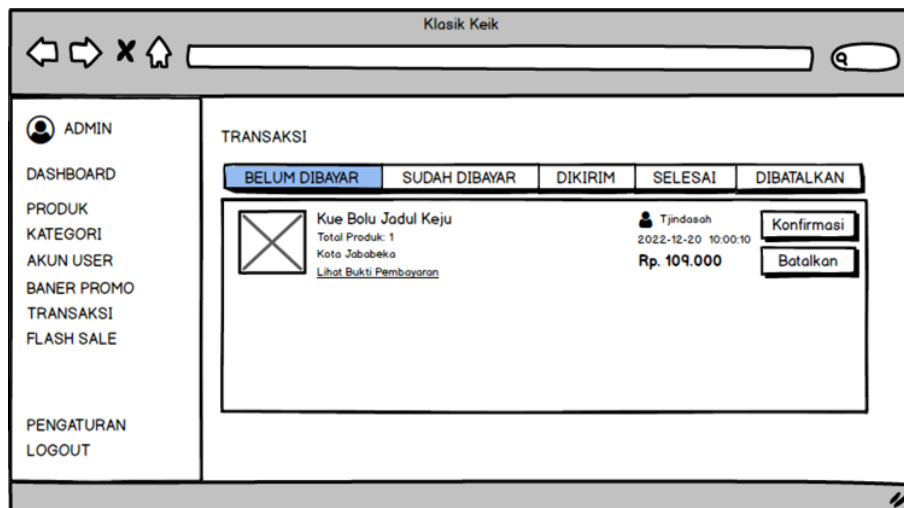
Gambar 9. Rancangan Antar Muka Keranjang Belanja.



Gambar 10. Rancangan Antar Muka Dashboard Admin.



Gambar 11. Rancangan Antar Muka Kelola Produk.



Gambar 12. Rancangan Antar Muka Data Transaksi.

KESIMPULAN

Penjualan berbasis web digunakan untuk melakukan transaksi jual beli antara penjual dan pelanggan. Sistem penjualan pada UMKM Klasik Keik dianalisis dan dirancang untuk memberikan kemudahan bagi penjual untuk mengelola promosi produk, mengelola transaksi jual beli dan mengelola data transaksi. Juga memberikan kemudahan kepada pelanggan melihat produk yang dijual dan melakukan transaksi pembelian. Perancangan sistem penjualan dilakukan dalam pengupayaan pemanfaatan teknologi dan memaksimalkannya sehingga memberikan kemudahan bagi para pengguna dalam melakukan transaksi jual beli.

Sistem penjualan pada UMKM Klasik Keik merupakan hasil dari analisis dan perancangan dimana permasalahan UMKM Klasik Keik ditemukan. Dengan adanya pemanfaatan teknologi menjadi sangat berguna bagi pengembangan bisnis UMKM Klasik Keik. Hasil dari analisis dan perancangan ini dapat memberikan hasil yang baik bagi pengelola UMKM Klasik Keik serta pelanggannya.

Sistem penjualan pada UMKM Klasik Keik yang telah dianalisis dan dirancang memberikan hasil sesuai dengan keinginan penjual, namun terdapat beberapa fungsi yang belum dikembangkan yaitu pembatalan pesanan yang dilakukan penjual maupun pelanggan. Modul pembatalan tersebut belum dapat berjalan sesuai keinginan penjual. Kemudian belum dikembangkannya sistem pembayaran secara Midtrans Payment Gateway pada sistem penjualan UMKM Klasik Keik yang divalidasi secara otomatis..

DAFTAR PUSTAKA

- Akbar, M. A., & Alam, S. N. (2020). E-COMMERCE Dasar Teori Dalam Bisnis Digital. Yayasan Kita Menulis.
- Alimin, E. (2022). Manajemen Pemasaran, Kajian Pengantar di Era Bisnis Modern. Lombok Barat: SEVAL.
- Anamarisa, D. R., & Mufarroha, F. A. (2020). DASAR PEMROGRAMAN WEB Teori dan Implementasi (HTML, CSS, Javascript, Bootstrap, Codelgniter). Malang: Media Nusa Creative.
- Anggraeni, E. Y., & Irviani, R. (2017). Pengantar Sistem Informasi. Yogyakarta: Penerbit Andi.
- Ashal, F. F., Fadli, M., & Fadhli, M. (2019). Tata Niaga Islami Berbasis Digital. Banda Aceh: BAPPEDA ACEH.
- Elgamar. (2020). BUKU AJAR KONSEP DASAR PEMROGRAMAN WEBSITE DENGAN PHP. Telukkuantan: CV. Multimedia Edukasi.
- Hasanah, F. N., & Untari, R. S. (2020). Rekayasa Perangkat Lunak (Pertama ed.). Siduarjo: Umsida Press.
- Hidayatullah, R. (2020). PEMROGRAMAN WEB PHP. Yogyakarta: START UP.
- Hutahaeen, J. (2014). Konsep Sistem Informasi. Yogyakarta: CV BUDI UTAMA.
- Iqbal, I., Witjaksono, R., & Kurniawan, M. (2015). PERANCANGAN APLIKASI PENJUALAN BERBASIS WEB DENGAN METODE PROTOTYPING PADA CV KHATULISTIWA. Jurnal Tugas Akhir | Fakultas Rekayasa industri, 1083-1097.
- Ismawati, D. E., Rachman, T., & Dalu, Z. C. (2021). Rancang Bangun Aplikasi E-Commerce Pada Toko Roti Adzidzah. Jurnal Teknik Informatika, 5, 102-107.
- Kristanto, A. (2018). Perancangan Sistem Informasi dan Aplikasinya (Edisi Revisi ed.). Yogyakarta: PENERBIT GAVA MEDIA.
- Kurniadi, N. T., & Arifin, E. (2020). PENGEMBANGAN SISTEM INFORMASI PENJUALAN BERBASIS WEB MENGGUNAKAN METODE PROTOTYPING PADA TOKO BAY STICKER. Jurnal Teknologi Pelita Bangsa, 129-136.
- Kusnandar, Afryanti, I., & Nursobah. (2021). Analisis Perancangan E-Commerce Tart & Cake Fafa Cheese Berbasis Web. Jurnal Ilmiah MATRIK, 23, 219-228.
- Munawar. (2018). Analisis Perancangan Sistem Berorientasi Objek dengan UML (Unified Modeling Language). Depok: INFORMATIKA.
- Musiafa, Z. (2019). Membangun Aplikasi Inventory Multi Store Dengan Visual Basic dan Mysql. Banjarmasin: Universitas Islam Kalimantan.
- Muslihudin, M., & Oktafianto. (2016). Analisis dan Perancangan Sistem Informasi Menggunakan Model Terstruktur dan UML. Yogyakarta: CV ANDI OFFSET.
- Permadi, A. H., Rifisani, A., Timur, A. J., Syakina, A., Wiguna, D. P., Nurwati, W. D., . . . Ibad, M. N. (2020). BISNIS UMKM DITENGAH PANDEMI: Kajian Komunikasi Pemasaran. Surabaya: Unitomo Press.
- Rachmadi, T. (2020). SISTEM BASIS DATA MySQL. Tiga Ebook.

- Santi, I. H. (2020). Analisa Perancangan Sistem. Pekalongan: PT. Nasya Expanding Management.
- Saputra, M. H., & Aprilian, L. V. (2020). Belajar Cepat Metode SAW. Bandung: Kreatif Industri Nusantara.
- Simamora, H. I. (2020). PERANCANGAN SISTEM INFORMASI PENJUALAN CV MITRA TANI MENGGUNAKAN METODE PROTOTYPE. JURTEKSI (Jurnal Teknologi dan Sistem Informasi), 173-178.