

Perancangan Sistem Informasi Penjualan dan Pembelian Merchandise Darjofans Berbasis Website

Oleh:

Dikky Putra Darmawan

Yunianita Rahmawati

Progam Studi Informatika

Universitas Muhammadiyah Sidoarjo

Agustus, 2023



Pendahuluan

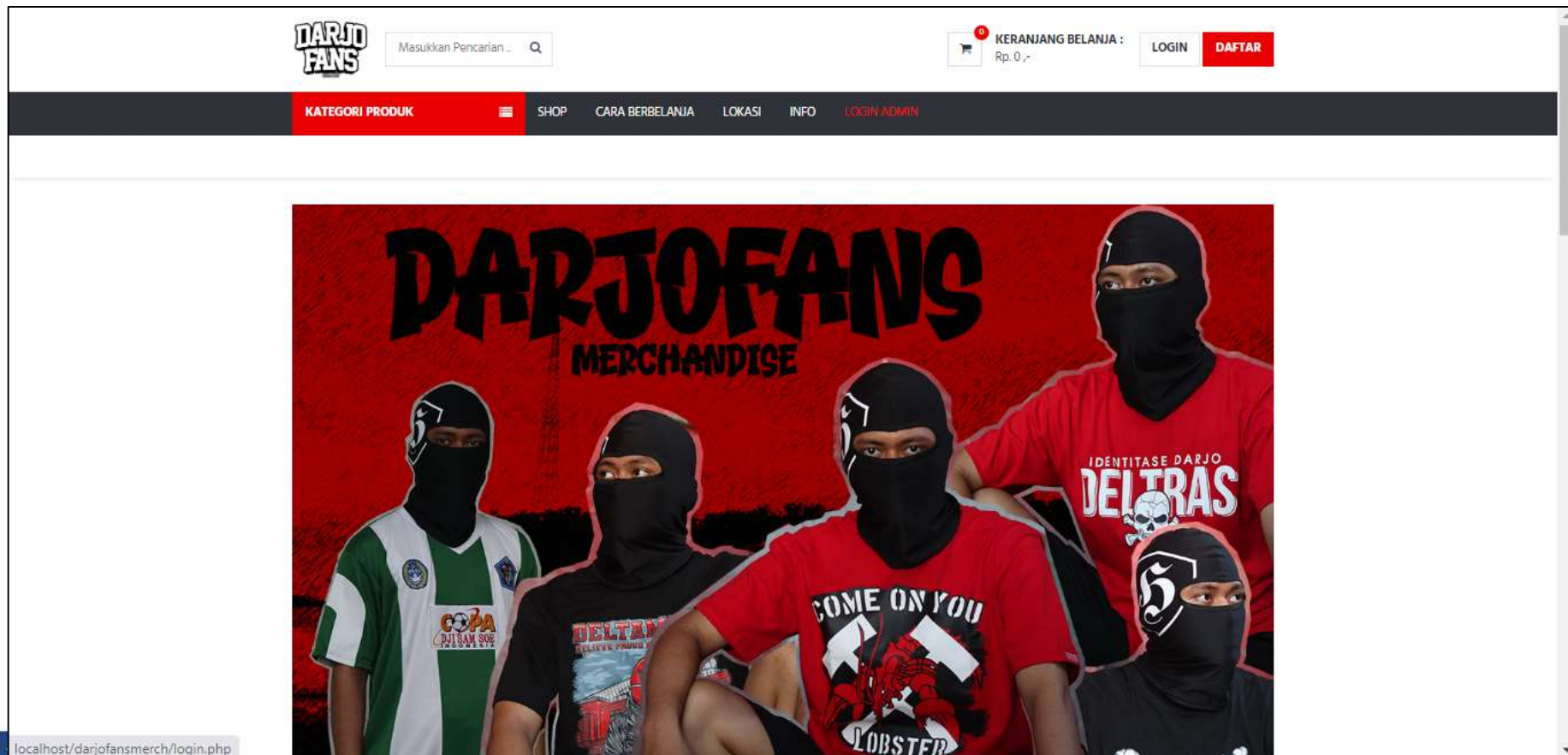
- Saat ini banyak toko yang mulai memanfaatkan teknologi informasi sebagai alat pemasaran dan penjualan untuk menghasilkan keuntungan baik secara langsung maupun tidak langsung.
- Dengan membuat dan mengoptimalkan situs web di bidang penjualan dapat digunakan melakukan transaksi pembelian barang atau jasa yang memungkinkan transaksi diselesaikan tepat waktu meskipun jaraknya jauh.
- Darjofans Merchandise toko atribut Deltras dan Deltamania. Penjualan Darjofans Merchandise ini masih konvensional sehingga pelanggan diharuskan datang ke toko untuk melakukan pembelian dan kurang luasnya jangkauan pemasaran yang di gunakan oleh Darjofans Merchandise. Sehingga, bisa dibilang kurang efektif dan efisien. Maka dari itu dibuatlah perancangan sistem informasi penjualan dan pembelian berbasis website yang dimana untuk memudahkan pelanggan agar pelanggan yang ingin membeli produk hanya membutuhkan akses internet saja tanpa harus ke toko yang dituju dan pelanggan dapat menerima informasi yang up to date dan penulis tertarik menerapkan sistem pembayaran dengan payment gateway menggunakan midtrans.

Pertanyaan Penelitian (Rumusan Masalah)

- Permasalahan utama yang diungsurung oleh peneliti studi ini adalah bagaimana merancang sistem informasi penjualan dan pembelian Merchandise Darjofans berbasis website?

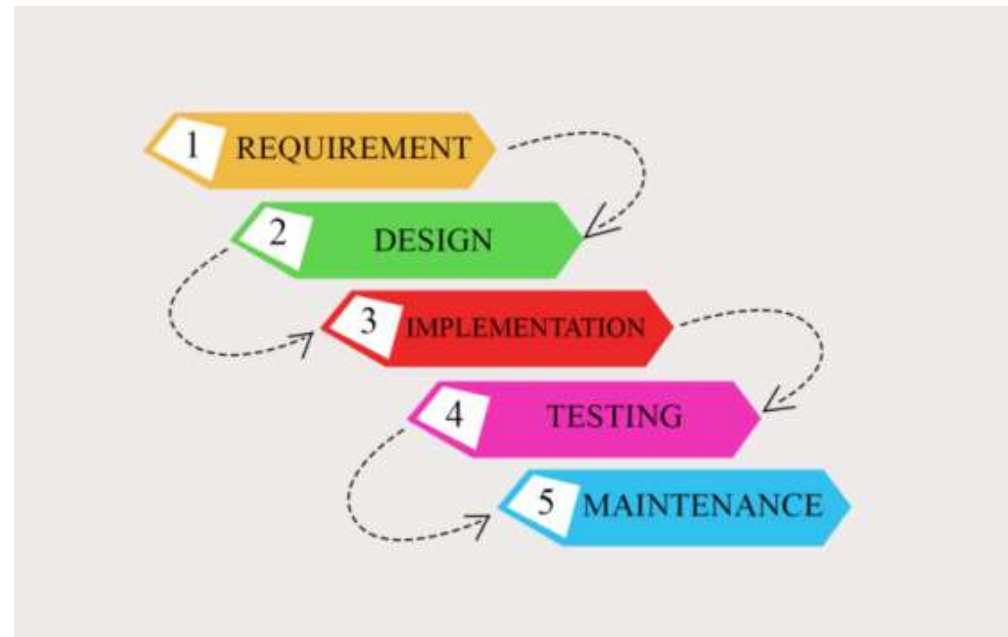
Hasil

Berisikan halaman seperti: halaman pencarian, keranjang belanja, login, daftar, kategori Produk, shop, cara berbelanja, lokasi, info dan menu login admin. Dan terdapat tampilan gambar yang tersaji di halaman utama website.



Metode

Metode yang digunakan pada penelitian ini ialah Metode Waterfall yang merupakan metode yang melakukan pengujian sistematis dengan memulai dari tingkat persyaratan sistem dan bergerak ke atas melalui fase analisis, desain, pengkodean, pengujian atau verifikasi, dan pemeliharaan.



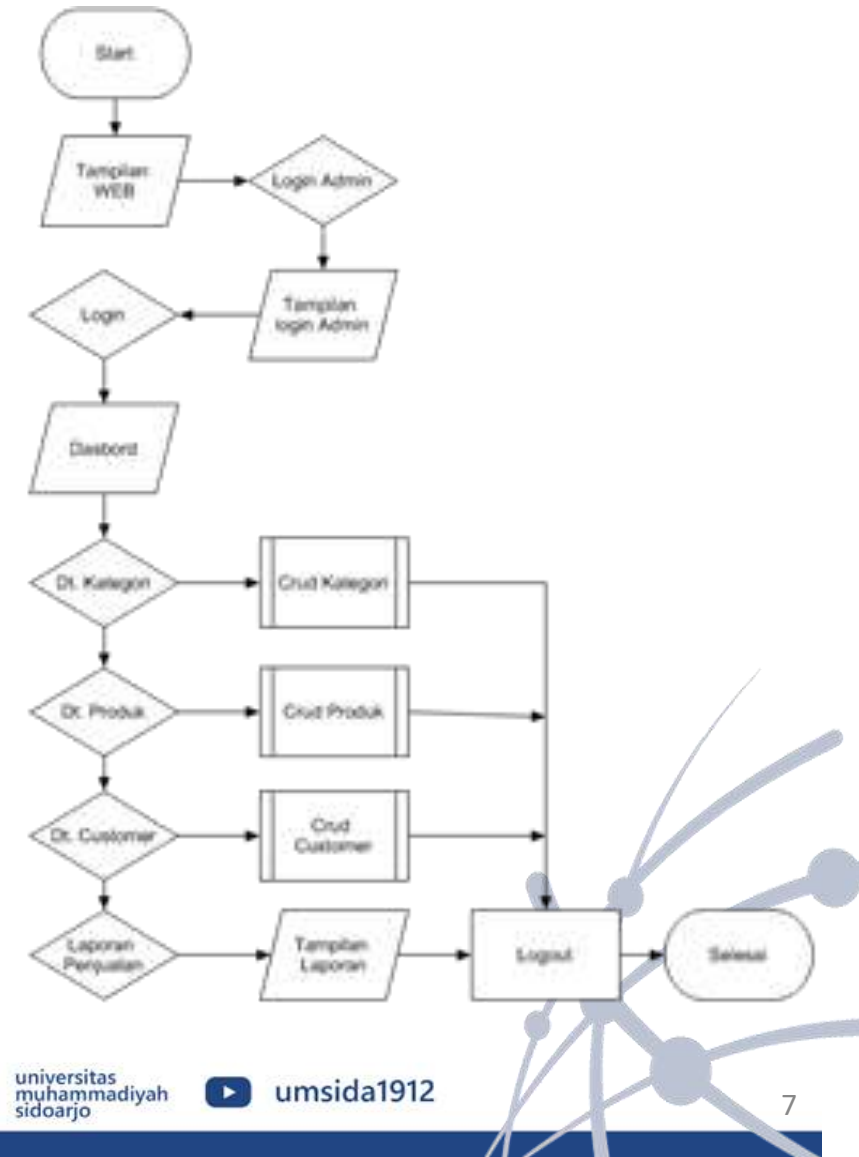
Pembahasan

Pada gambar di samping bahwa user masuk ke halaman utama web. Jika belum punya akun, user daftar terlebih dahulu agar mempunyai akun. Setelah punya akun user bisa login agar bisa masuk ke halaman utama atau dasbord. User bisa langsung ke tampilan produk dan memilih produk yang diinginkan. Jika tidak jadi beli user bisa kembali ke tampilan produk, jika jadi beli akan ada tampilan form pembelian untuk mengisi identitas diri dan checkout produk hingga akhirnya pembelian berhasil dilakukan.



Pembahasan

Pada gambar di samping administrator masuk ke halaman utama, lalu login ke login admin, lalu masuk ke dasbord admin dan akan terdapat halaman data kategori yang menampilkan beberapa jenis kategori produk yang sudah disesuaikan dengan produk dari Darjofans. lalu ada data produk untuk menambahkan beberapa produk kedalam form yang sudah disediakan dengan menginputkan nama produk, gambar produk, harga produk, deskripsi produk, jumlah produk, berat produk dan bisa melakukan edit dan hapus produk. Data customer yang sudah melakukan registrasi dan login dengan benar sehingga data pengguna bisa masuk pada halaman data customer. Laporan penjualan berisikan data yang akurat mengenai jumlah produk yang terjual dan juga sebagai pengukur kemajuan penjualan.



Temuan Penting Penelitian

1. Data yang diperoleh melalui observasi (pengamatan langsung), wawancara (wawancara dengan pemilik toko darjofans merch), dan studi kasus (pencarian data melalui buku dan artikel)
2. Data yang telah di dapatakan dilakukan pengujian menggunakan metode pengujian sistem blacbox testing dengan menggunakan metode waterfall.

Manfaat Penelitian

Ada beberapa manfaat yang bisa diperoleh dari temuan penelitian ini, beberapa di antaranya tercantum di bawah ini:

- Dapat menjadi alternatif bagi Darjofans dalam hal pemasaran produk tanpa harus berinteraksi dengan pelanggan.
- Memudahkan pelanggan untuk mengetahui produk yang dijual Darjofans dan membeli produk tersebut tanpa harus mengunjungi toko.
- Dengan hadirnya e-commerce, semuanya menjadi efisien, hemat waktu serta hemat biaya.

Referensi

- **REFERENSI**
- [1] M. Firhan, A. Farisi, and A. Purwanto, “Penerapan Metode CRM Pada Perancangan Sistem Informasi Penjualan Pakaian dan Aksesoris,” *J. Ris. Komputer*, vol. 9, no. 4, pp. 2407–389, 2022, doi: 10.30865/jurikom.v9i4.4647.
- [2] F. Purwaningtias, “E-COMMERCE PENJUALAN BERBASIS METODE OOAD (Studi Kasus : PT Musi Utama Bercahaya Palembang),” *J. Cendikia*, vol. XV, no. 9, pp. 1–5, 2018.
- [3] T. M. M. Puspitasari and D. Maulina, “Implementasi Payment Gateway Menggunakan Midtrans Pada Marketplace Travnesia.Com,” *Mob. Forensics*, vol. 1, no. 1, p. 22, 2019, doi: 10.12928/mf.v1i1.997.
- [4] Y. D. Wijaya and M. W. Astuti, “Sistem Informasi Penjualan Tiket Wisata Berbasis Web Menggunakan Metode Waterfall,” *Semin. Nas. Teknol. Inf. dan Komun.*, pp. 273–276, 2019.
- [5] S. Kasus, K. Digital, P. Negeri, and T. S. Jaya, “Penguujian Aplikasi dengan Metode Blackbox Testing Boundary Value Analisis,” vol. 03, no. 02, pp. 45–48, 2018.

