

# Judul Artikel

Oleh:

Aziez Taufiqur Rizal,

Sumarno

Progam Studi Informatika

Universitas Muhammadiyah Sidoarjo

Agustus, 2024

# Pendahuluan

Dalam era persaingan dagang yang semakin ketat, dorongan untuk meningkatkan diri menjadi penting bagi pelaku usaha sejenis guna mempertahankan eksistensinya. Strategi penjualan melibatkan keputusan tentang pengeluaran, bauran penjualan, dan alokasi sumber daya dengan mempertimbangkan kondisi lingkungan dan persaingan yang diantisipasi. CV. PJ FOOD Sidoarjo sebagai salah satu perusahaan yang bergerak dalam bidang bumbu harus menghadapi persaingan yang cukup ketat dengan perusahaan bumbu lainnya. Agar CV. PJ FOOD Sidoarjo dapat bertahan dan berkembang dengan baik maka CV. PJ FOOD Sidoarjo harus dapat menciptakan kemampuan bersaing baik dalam hal jenis produk, harga, promosi, maupun pelayanan yang dituju sehingga dapat meningkatkan penjualan dan memenangkan persaingan.

# Pertanyaan Penelitian (Rumusan Masalah)

Permasalahan yang akan menjadi perhatian utama pada penelitian ini adalah Sistem Informasi Omset Penjualan Produk di CV PJ Food

# Metode

Dalam tahap penelitian ini, peneliti menerapkan metode Model Waterfall. Informasi dikumpulkan melalui teknik wawancara untuk memperoleh data mengenai sistem yang akan dikembangkan. Dengan menganalisis sistem yang telah dirancang sebelumnya, peneliti dapat mengidentifikasi fitur-fitur yang dibutuhkan agar sistem tersebut sesuai dengan kebutuhan. Masalah utama yang dihadapi adalah pengelola masih menggunakan sistem manual untuk mencatat pemesanan lapangan dan pencatatan pembayaran.

# Hasil dan Pembahasan

User membuat akun untuk melakukan pemesanan bumbu dapur yang diinginkan pada website Sistem Informasi Omset Penjualan Produk di CV PJ Food. Di halaman utama website tersebut pembeli akan diberikan berbagai informasi dari mulai pilihan bumbu yang tersedia, informasi mengenai inovasi olahan bumbu dapur, dan berbagai macam informasi terkait. Di halaman pemesanan pembeli ada pilihan untuk pembelian secara langsung melalui website atau Whatsapp.

# Manfaat Penelitian

- Bagi penulis :
  - Mengembangkan ilmu serta meningkatkan pengetahuan yang telah diperoleh selama kuliah di UMSIDA.
  - Mendapatkan pengalaman akademik dan non-akademik
- Bagi Universitas :
  - Menambah referensi khususnya yang berhubungan dengan sistem informasi penjualan .
  - Pedoman untuk penelitian lebih lanjut.
- Bagi Masyarakat :
  - Memberikan layanan penjualan tanpa harus datang secara langsung ke lokasi .
- Bagi pabrik cv. pj food :
  - Memberikan kemudahan dalam melayani pesanan di luar kota .
  - Meningkatkan pemasaran barang yang ada di cv. Pj food

# Referensi

- [1] N. Ayu, V. I. Wahyuni, and M. Lengkong, "Sistem Informasi Penjualan Obat Pada Apotek Al-Arrda Farma Kota Palopo," *Jurnal Teknologi Informasi dan Komunikasi*, vol. 2, no. 2, pp. 1–9, 2023.
- [2] R. Erlangga and A. Avorizano, "Perancangan Sistem Informasi Penjualan Berbasis Website Menggunakan Framework CodeIgniter," *Klik: Kajian Ilmiah Informatika dan Komputer*, vol. 4, no. 1, pp. 1–10, 2023. [Online]. Available: <https://doi.org/10.30865/klik.v4i1.973>.
- [3] Y. Evrilian and D. B. Santoso, "Rancang Bangun E-Commerce Penjualan Dan Pemesanan Cake pada Yandhi Bakery dengan Codeigniter," *Jurnal Sains Komputer & Informatika (J-SAKTI)*, vol. 7, no. 1, pp. 62–71, 2023.
- [4] A. S. L. Gaol, D. N. Lawude, M. E. D. Darmawan, and T. Indriyani, "Pembuatan Aplikasi Inventaris Penjualan Bumbu Rujak Berbasis Website dengan Metode Waterfall di UMKM Bumbu Rujak Cak Mimin," in *Prosiding Seminar Implementasi Teknologi Informasi Dan Komunikasi*, vol. 2, no. 1, pp. 87–96, 2023. [Online]. Available: <https://doi.org/10.31284/p.semtik.2023-1.3986>.
- [5] I. M. M. Jayendra Widayana, N. L. G. Pivin Suwirmayanti, R. Wulandari, N. K. Sukerti, and R. Hadi, "Sistem Informasi Pemesanan Sablon Pakaian Berbasis WEB Menggunakan Framework Codeigniter," *Journal Automation Computer Information System*, vol. 1, no. 2, pp. 89–99, 2021. [Online]. Available: <https://doi.org/10.47134/jacis.v1i2.23>.

- [6] S. N. Kayatun, N. Nurfitri, M. Ghani, A. R. Histiari, M. Masniar, and S. Hahury, "Peningkatan Penjualan Produk Melalui Digital Marketing di Kelurahan Malanu Distrik Sorong Utara," *MARTABE: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, vol. 6, no. 5, pp. 1832–1837, 2023.
- [7] H. Mansyur, D. Atmajaya, L. B. Ilmawan, P. Studi, S. Informasi, U. M. Indonesia, P. Studi, T. Informatika, and U. M. Indonesia, "Penerapan E-Business sebagai Sistem Pemasaran Digital," *Masyarakat Negeri Rokania*, vol. 1, no. April, pp. 42–47, 2020.
- [8] B. Mustahir, O. Kembuan, and S. Kumajas, "Aplikasi Penjualan di Toko Emas Surya Kencana Kota Bitung Menggunakan Framework Codeigniter," *Jointer - Journal of Informatics Engineering*, vol. 2, no. 02, pp. 29–38, 2021. [Online]. Available: <https://doi.org/10.53682/jointer.v2i02.42>.
- [9] T. L. Nabilia Nurusyifa and E. Supriyati, "E-Commerce Penjualan Oli pada King's Motor Kudus Menggunakan Framework Codeigniter dengan API Rajaongkir dan Midtrans," *Jurnal Informatika*, vol. 2, no. 1, pp. 69–80, 2023. [Online]. Available: <https://doi.org/10.55123/jumintal.v2i1.2369>.
- [10] K. D. Putri and D. Kurniadi, "E-Coffee, Aplikasi Pemasaran Kopi Lokal Sumatera Barat Berbasis Web," *Voteteknika (Vocational Teknik Elektronika Dan Informatika)*, vol. 8, no. 4, p. 94, 2020. [Online]. Available: <https://doi.org/10.24036/voteteknika.v8i4.110231>.



