

Product Sales Turnover Information System at CV PJ Food

Sistem Informasi Omset Penjualan Produk di CV PJ Food

Aziez Taufiqur Rizal¹⁾, Sumarno^{*.2)}

¹⁾Program Studi Informatika, Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, Indonesia

²⁾ Program Studi Informatika, Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, Indonesia

*Email Penulis Korespondensi: sumarno@umsida.ac.id

Abstract. *The Web-Based Spice Sales System at CV PJ Food is designed to streamline the management of spice product sales. This system enables administrators to efficiently manage product data, inventory, and sales transactions. Additionally, it offers features for customers to view a list of products, place orders, and read news related to the products. With a user-friendly interface, the system aims to enhance operational efficiency and customer satisfaction. The implementation of this web-based system provides flexible, real-time access from various devices, further improving overall business processes.*

Keywords - *web-based system; spice sales management; product data management.*

Abstrak. *Sistem Penjualan Bumbu Masak Dapur Berbasis Web di CV PJ Food ini dirancang untuk mempermudah pengelolaan penjualan produk bumbu masak. Sistem ini memungkinkan admin untuk mengelola data produk, stok, dan transaksi penjualan secara efektif. Selain itu, sistem ini menyediakan fitur bagi pelanggan untuk melihat daftar produk, melakukan pemesanan, dan membaca berita terkait produk. Dengan antarmuka yang user-friendly, sistem ini diharapkan dapat meningkatkan efisiensi operasional dan kepuasan pelanggan. Implementasi sistem berbasis web ini juga memungkinkan akses yang lebih fleksibel dan real-time dari berbagai perangkat.*

Kata Kunci – *system berbasis web; inomanajemen penjualan rempah rempah; efisiensi layanan .*

I. 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 menjadi satu-satunya usaha di bidang bumbu, maka perlu memiliki hubungan yang erat dengan usaha bumbu lainnya. Agar CV. PJ FOOD Sidoarjo sukses dan berkembang, harus mampu menunjukkan kinerja yang kuat dan konsisten dalam kategori produk, penetapan harga, pemasaran, dan operasional di dalam toko, di antara bidang-bidang lainnya, sehingga dapat meningkatkan penjualan dan margin keuntungan. Ada banyak bisnis yang menggunakan internet untuk keperluan bisnis, yang biasanya kita sebut sebagai e-commerce. Ini adalah salah satu keunggulan internet. Hingga akhir zaman ini (era digital), ada orang yang tidak bisa membaca atau memahami artikel e-commerce apa pun di berbagai sumber berita. Istilah Online Shopping. Berdasarkan latar belakang diatas, penulis membangun sistem infotmasi omset penjualan produk di cv pj food berbasis web.

II. METODE

A. Tahap Pengumpulan Data

Selama tahap pengumpulan data, penulis menggunakan dua strategi untuk mendukung penelitian dan memperoleh hasil yang optimal:

1. Observasi

Penulis melakukan observasi baik di laboratorium maupun di lapangan untuk mengidentifikasi masalah yang dihadapi oleh penyedia layanan smartphone dan memberikan solusinya.

2. Wawancara

Penulis berbicara dengan pemilik tempat servis serta personilnya untuk mendapatkan pemahaman yang lebih mendalam tentang masalah yang terjadi di cv pj food. Tujuannya adalah mengumpulkan informasi yang berguna untuk penelitian..

B. Metode Penelitian

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.

C. Rancangan

Pada tahap perancangan dan pembuatan web ini terdapat alur serta komponen-komponen yang akan dijelaskan sebagai berikut:

1. Alur Sistem

Berikut alur sistem pada aplikasi Sistem Penjualan Bumbu Masak Dapur di cv pj food secara umum

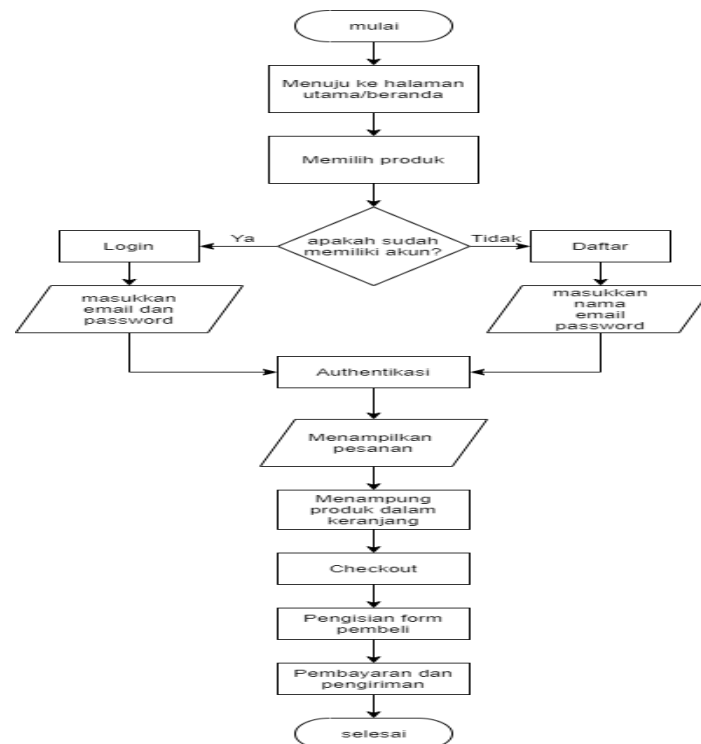


Gambar 2.1. Alur Sistem

pelanggan dapat membuka browser untuk menjalankan aplikasi ini. Kemudian pelanggan melakukan pemesanan produk bumbu masak yang ingin dipesan. Setelah itu pelanggan akan diarahkan ke whatsapp untuk melakukan proses transaksi dan verifikasi pembayaran. Setelah dibayar produk akan dikirim ke alamat pelanggan sesuai dengan yang telah diinformasikan di whatsapp.

2. Flowchart

Dalam penelitian ini adapun flowchart jalannya web yang akan dibuat sebagai berikut:



Gambar 2.2. Flowchart

Pada gambar 2.2 diatas menunjukkan alur untuk bagian pelanggan. Pertama user melakukan pemilihan produk. kemudian pelanggan di arahkan ke pembuatan akun apabila belum punya, apabila sudah memiliki akun pelanggan

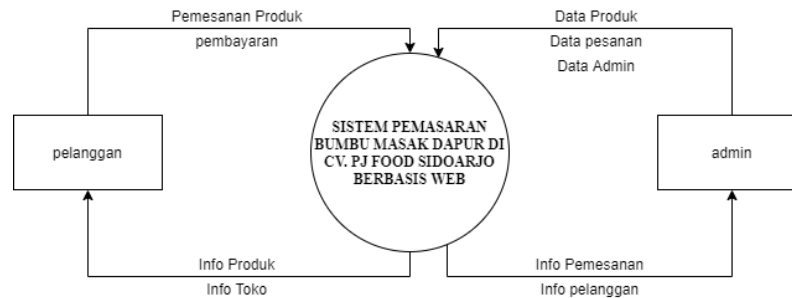
bisa langsung melakukan pemesanan serta mengisi form pengisian data. Kemudian pelanggan dapat mengirim bukti pembayaran melalui whatsapp admin.

3. Diagram Konteks

Diagram konteks merupakan penjelasan tentang jalannya suatu proses dari sistem penjualan bumbu masak dapur di cv pj food dimana informasi tersebut ditampilkan dalam diagram note-to-note dalam bentuk Diagram Konteks.

Berikut Diagram konteks dari sistem penjualan bumbu masak dapur.

:

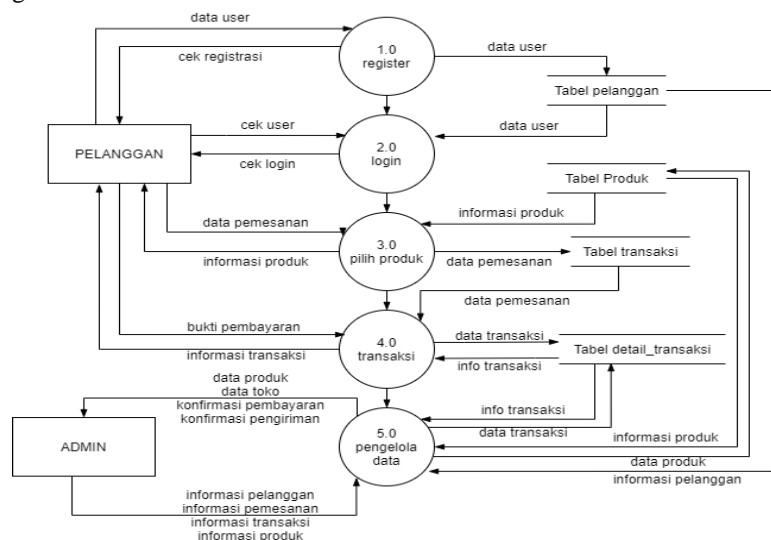


Gambar 2.3. Diagram Konteks

Gambar 2.3 di atas merupakan diagram konteks sistem. Pada gambar diatas dijelaskan bahwa pembeli atau pelanggan melakukan pemesanan produk bumbu masakan melalui Sistem aplikasi penjualan bumbu masak yang kemudian pelanggan dapat menghubungi admin untuk melanjutkan proses transaksi. System menyajikan informasi produk dan informasi toko kepada pelanggan. Admin atau pemilik toko dapat menginputkan atau memanipulasi data seperti data produk dan admin ke sistem agar dapat disajikan untuk pelanggan atau pembeli. Sistem dapat memberitahukan kepada admin bahwa ada pembeli yang sedang memesan sebuah produk.

4. DFD

Data Flow Diagram dari sistem informasi layanan perbaikan smartphone berbasis web yang akan dibangun dapat dilihat pada gambar 2.4. Gambar tersebut merinci proses aliran data yang dimasukkan oleh administrator dan dikelola oleh sistem. Basis pengolahan data atau database akan menyimpan data yang telah dikontrol, yang dapat diambil oleh admin sebagai informasi data keluaran. Login, mengelola produk, transaksi, dan laporan adalah empat fungsi pengolahan data yang tersedia untuk admin dalam sistem ini.



Gambar 2.4 DFD

5. Tabel Database

Detail tabel database merupakan sekumpulan data yang berisikan field, tipe data, dan keterangan dari table database pada perancangan sistem aplikasi penjualan bumbu masak dapur yang akan dibuat. Hal ini bertujuan agar data-data tersebut dapat termpan dengan baik seperti sebuah rak yang berisikan sekumpulan buku-buku yang tertata dengan baik. Berikut adalah tabel database yang akan dibuat:

No.	Nama Field	Tipe data	Keterangan
1	id_user	Integer(5)	Primary key
2	username	Varchar(50)	username
3	Password	Varchar(30)	Password
4	role	Varchar(50)	role
5	email	Varchar(50)	Email

Gambar 2.5 Tabel User

No.	Nama Field	Tipe data	Keterangan
1	id_produk	Integer(5)	Primary key
2	nama_produk	Varchar(50)	Nama produk
3	deskripsi_produk	Text	Deskripsi produk
4	Id_kategori	Integer(5)	Kategori produk
5	Harga	Integer	Harga produk
6	Berat	Integer	Berat produk
7	Gambar	Text	Gambar produk

Gambar 2.6 Tabel Produk

No.	Nama Field	Tipe data	Keterangan
1	id_detail	Integer(5)	Primary key
2	Id_transaksi	Varchar(50)	Nama pelanggan
3	Id_produk	Text	Foreign Key
4	Quantity	Integer(5)	Kuantitas

Gambar 2.7 Tabel Transaksi

No.	Nama Field	Tipe data	Keterangan
1	id_transaksi	Integer(5)	Primary key
2	id_user	Integer(5)	Foreign Key
3	id_kota	Integer(5)	Foreign Key
4	Invoice	Varchar(50)	Tanggal slide
5	No_resi	Varchar(50)	Nomor resi
6	Status	Integer(5)	Status transaksi
7	Bukti_bayar	Text	Bukti pembayaran
8	No_hp	Varchar(50)	Nomor hp
9	Alamat	Text	Alamat
10	Tanggal_order	date	Tanggal transaksi
11	Kode_pos	Integer(10)	Kode pos
12	Ekspedisi	Varchar(50)	Ekspedisi
13	Ongkir	Varchar(50)	Ongkos kirim
14	Total_bayar	Varchar(50)	Total Pembayaran

Gambar 2.8 Tabel Detail Transaksi

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Implementasi

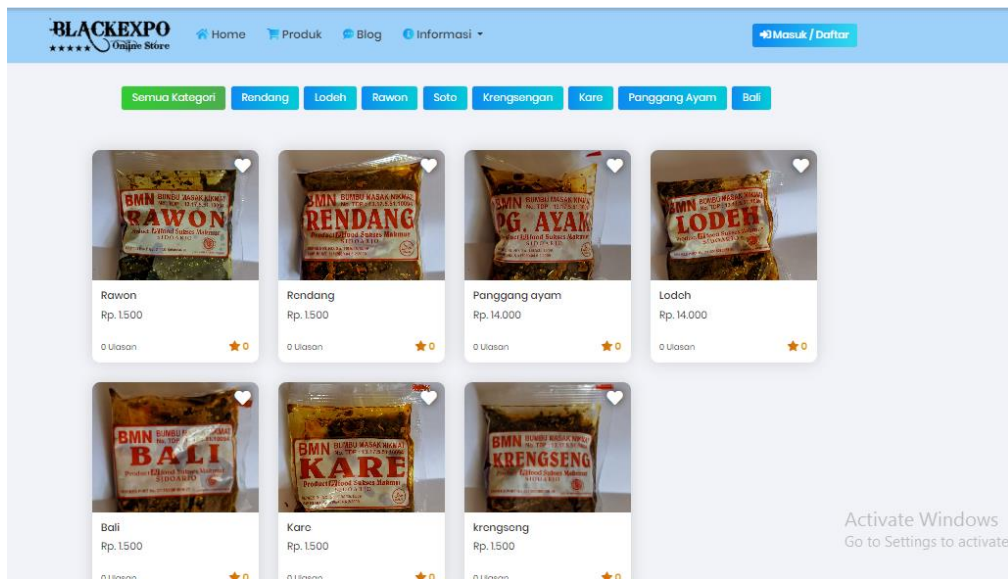
1. Halaman Dashboard



Gambar 3.1 tampilan dashboard.

Pada gambar 3.1 adalah tampilan dashboard yang menampilkan halaman utama website

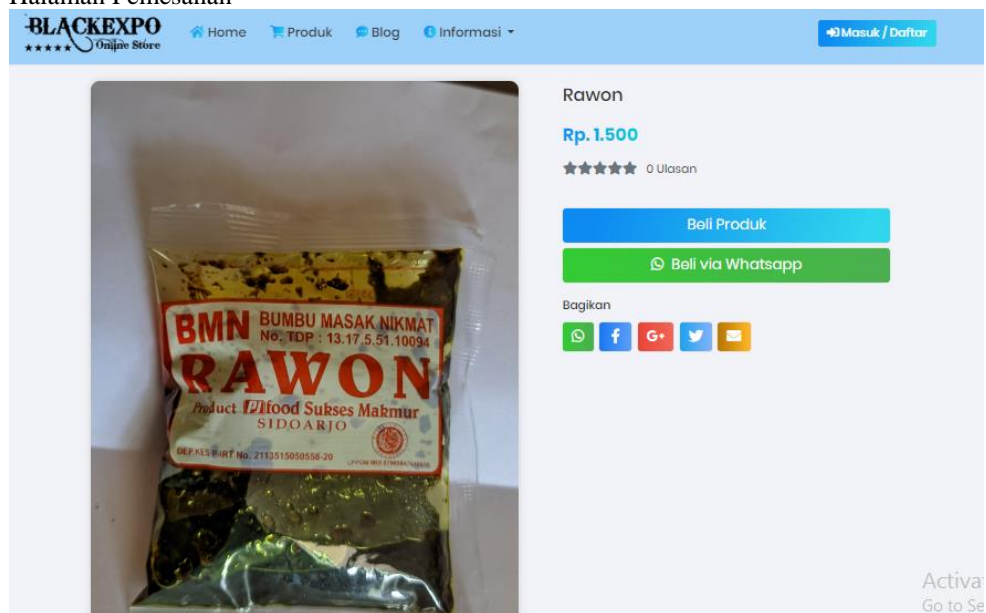
2. Halaman daftar produk



Gambar 3.2 Halamanan Data Satuan Barang

Pada gambar 3.2 adalah gambar yang menampilkan halaman produk yang dijual.

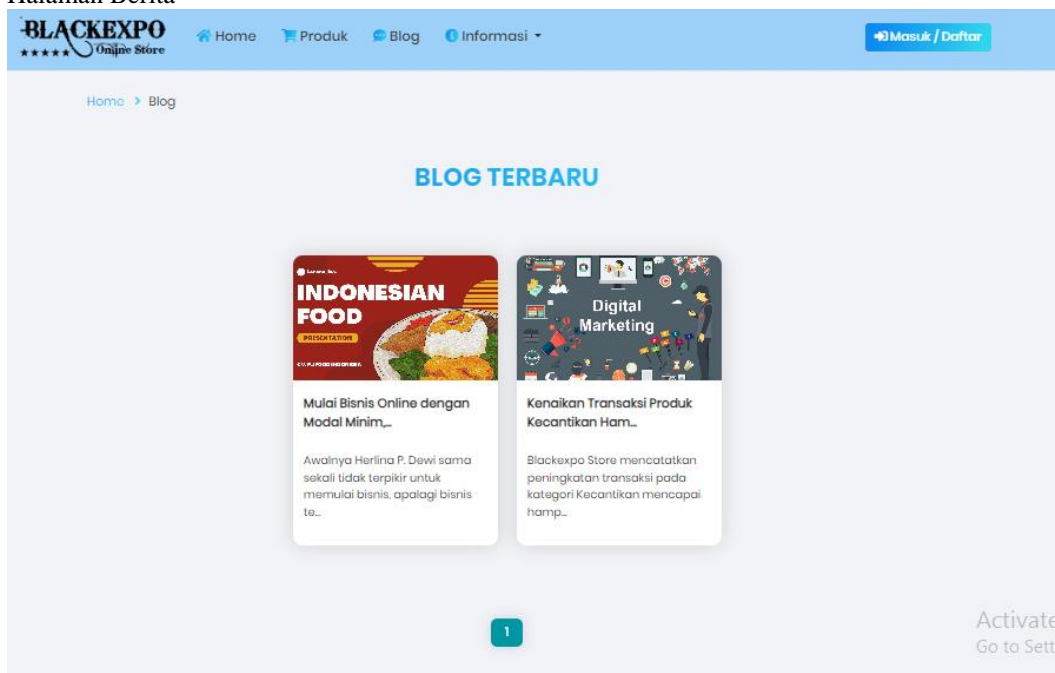
3. Halaman Pemesanan



Gambar 3.3 Halaman pemesana

Pada Gambar 3.3 adalah tampilan halaman pemesanan produk yang di jual.

4. Halaman Berita



Gambar 3.4 Halaman berita

Pada Gambar 3.4 adalah halaman berita yang menampilkan informasi mengenai produk baru, berita tentang makanan, dan peningkatan transaksi.

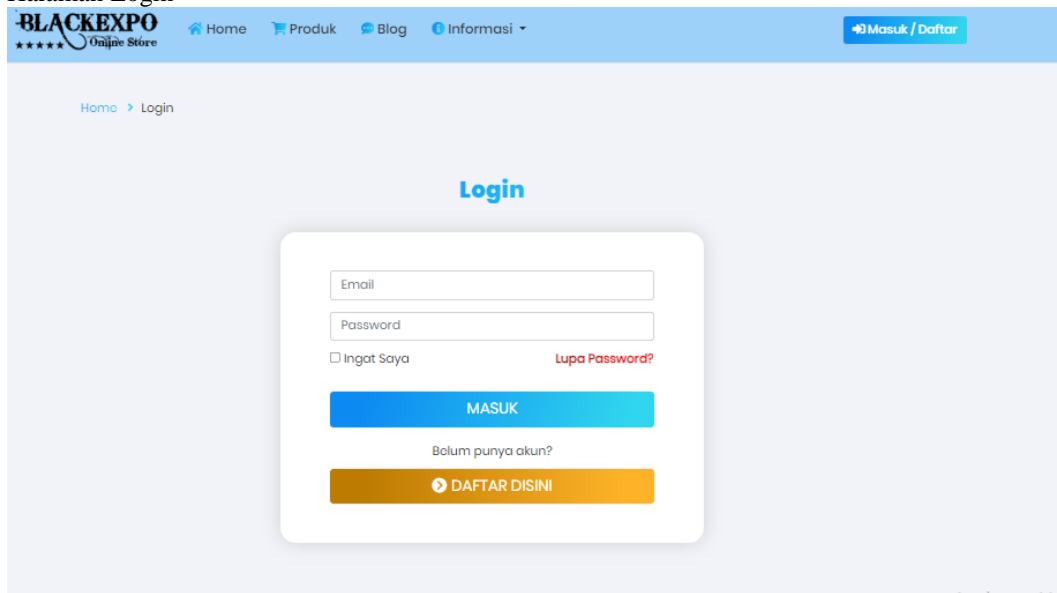
5. Halaman Informasi Toko



Gambar 3.5 Halaman informasi toko

Pada Gambar 3.5 menampilkan sebuah halaman yang menampilkan informasi toko penjualan bumbu dapur

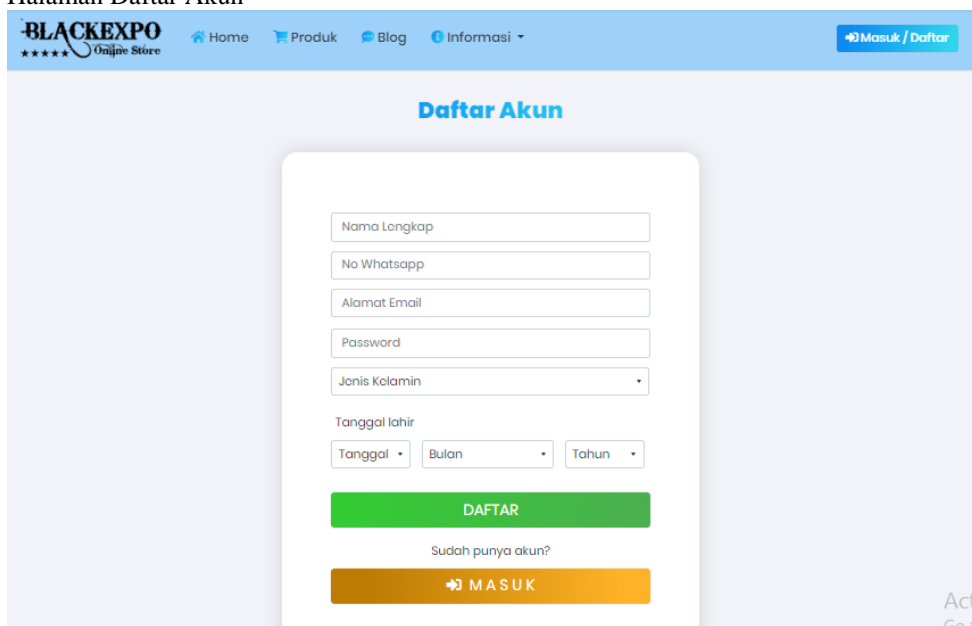
6. Halaman Login



Gambar 3.6 Halaman login

Pada Gambar 3.6 menampilkan sebuah halaman login yang dimana halaman ini di gunakan pembeli sebelum melakukan pemesanan.

7. Halaman Daftar Akun

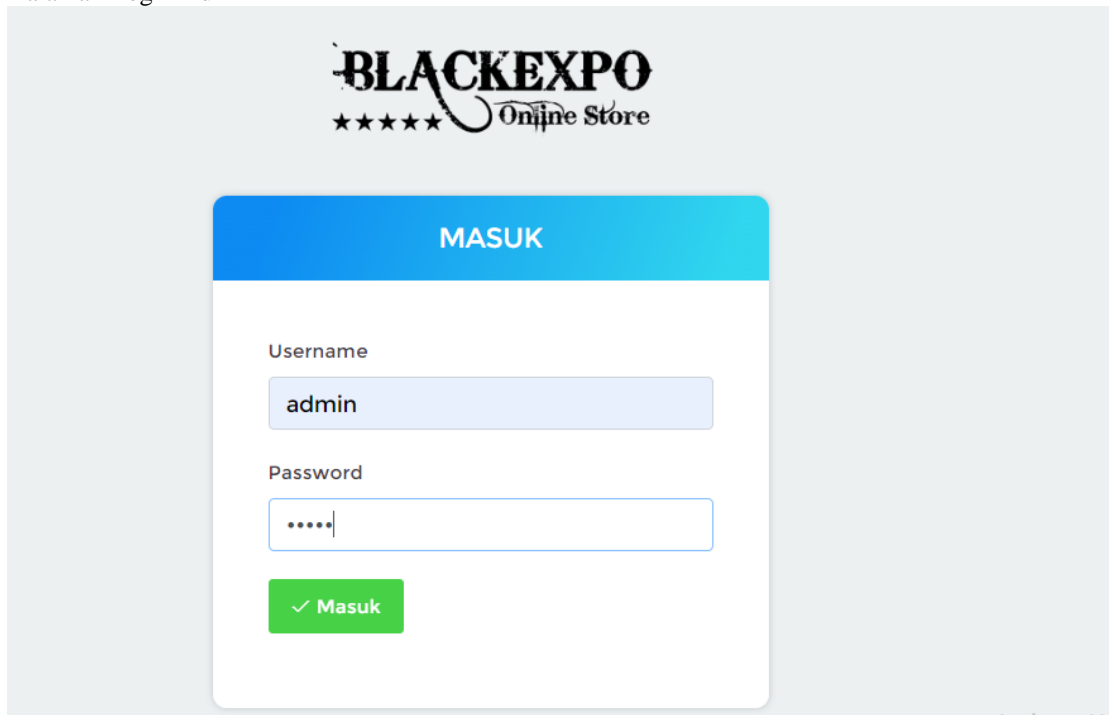


Gambar 3.7 Halaman daftar akun

Pada Gambar 3.7 menampilkan sebuah halaman yang digunakan untuk mendaftar akun pada website ini.

2.1 Website untuk Admin

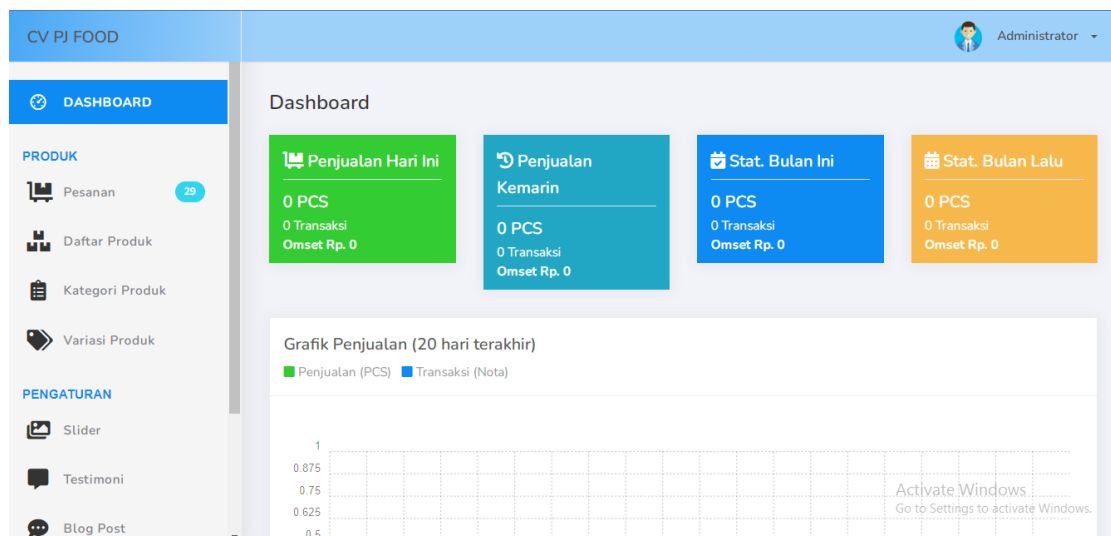
1. Halaman Login Admin



Gambar 3.8 Halaman login admin

Pada Gambar 3.8 gambar dari tampilan login admin untuk masuk kedalam website.

2. Halaman Dashboard admin



Gambar 3.9 Halaman Dashboard admin

Pada Gambar 3.9 menampilkan laporan penjualan hari ini, kemarin, stat bulan ini, bulan lalu, dan grafik penjualan.

Tanggal	No Transaksi	Nama Pembeli	Total Ongkir	Kurir	Aksi
03 Maret 2024 17:48	TRX20240303174829	ajjsss	12.000	COD COD	[Detail] [Kirim Pesanan] [Label]
03 Maret 2024 17:43	TRX20240303174309	ajjsss	12.000	COD COD	[Detail] [Kirim Pesanan] [Label]
03 Maret 2024 17:33	TRX20240303173328	ajjsss	12.000	COD COD	[Detail] [Kirim Pesanan] [Label]
04 Juni 2021 01:10	TRX20210604011024	Abdul Rahman	29.000	LION REGPACK	[Detail] [Resi] [Label]
29 Mei 2021 11:40	TRX20210529114004	Hendra	25.000	KURIR TOKO	[Detail] [Resi] [Label]

Gambar 3.10 Halaman pesanan

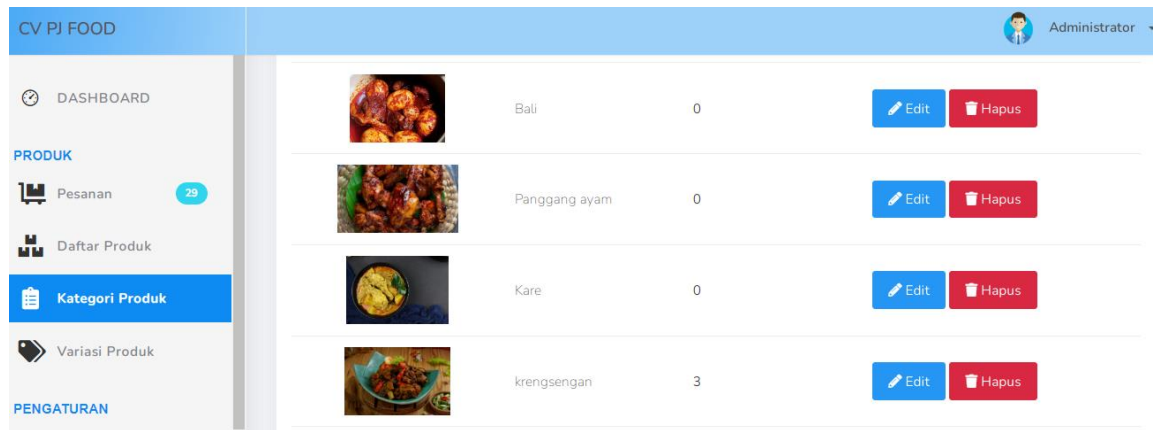
Pada Gambar 3.10 menampilkan transaksi yang belum dibayar, perlu dikirim, sedang di kirim, dan dibatalkan.

3. Halaman Daftar produk

Foto	Nama Produk	Detail Harga	Stok Produk	Aksi
	Rendang	Normal: IDR 1.500 Reseller: IDR 0 Agen: IDR 0 Agen Premium: IDR 0 Distributor: IDR 0	394	[Edit] [Delete]
	Soto	Normal: IDR 1.500 Reseller: IDR 0 Agen: IDR 0 Agen Premium: IDR 0 Distributor: IDR 0	0	[Edit] [Delete]
	Rawon	Normal: IDR 1.500 Reseller: IDR 0 Agen: IDR 0 Agen Premium: IDR 0	430	[Edit] [Delete]

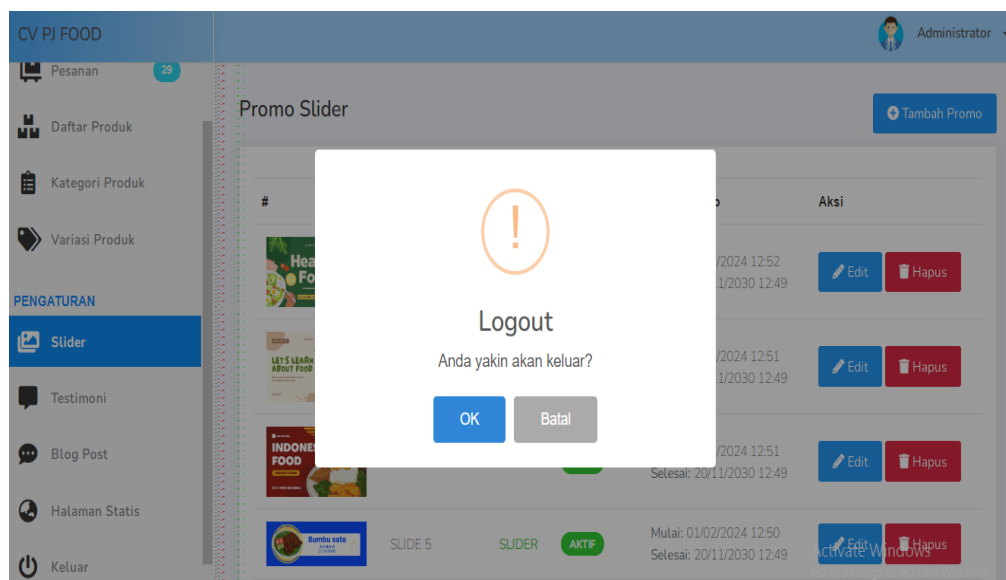
Gambar 3.11 Halaman Daftar produk

Pada Gambar 3.11 menampilkan detail produk dan melakukan update stock



Gambar 3.12 Halaman Tampilan produk
Pada Gambar 3.12 menampilkan sebuah halaman yang menampilkan kategori bumbu dapur.

4. Halaman logout



Gambar 3.13 halaman logout.
Pada Gambar 3.13 halaman logout menampilkan pilihan keluar dari halaman atau tetap berada di halaman ini.

B. Pengujian

1. Blackbox admin

No.	Skenario	Hasil yang Diharapkan	Hasil
1	Login dengan akun terdaftar	Landing ke halaman dashboard admin	Berhasil
2	Tambah data pesanan	Pesanan terinput	Berhasil
3	Tambah data produk	Produk terinput	Berhasil
4	Melihat daftar produk	Tampil data produk	Berhasil
5	Melihat history pesanan	Tampil data pesanan	Berhasil

2. Blackbox User

No.	Skenario	Hasil yang Diharapkan	Hasil
1	Masuk halaman utama	Tampil halaman utama	Berhasil
2	Pilih produk	Tampil produk terpilih	Berhasil

IV. SIMPULAN

Berdasarkan keseluruhan penelitian yang telah dilaksanakan, dapat disimpulkan bahwa Sistem Penjualan Bumbu Masak Dapur dirancang khusus untuk memfasilitasi pembelian dan pemesanan bumbu masak dapur oleh masyarakat. Sistem ini menyediakan media yang mempermudah proses pembelian bahan bumbu masak, dan dilengkapi dengan fitur API rajaongkir untuk menghitung biaya ongkir. Dengan adanya sistem ini, masyarakat dapat dengan mudah membeli bumbu masak dapur kapan saja dan di mana saja.

UCAPAN TERIMA KASIH

Dengan hasil penelitian yang berjudul Sistem Informasi Omset Penjualan Produk di CV PJ Food ini melibatkan banyak pihak, oleh karena itu penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada :

- 1) Dr. Hidayatullah, M.Si. Selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Sidoarjo
- 2) Iswanto, ST., M.MT. Selaku Dekan Fakultas Sains dan Teknologi
- 3) Ade Eviyanti, S.Kom., M.Kom. Selaku Ketua program studi Informatika Fakultas Sains dan Teknologi
- 4) Ir. Sumarno, MM.. Selaku Dosen Pembimbing

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>.

Conflict of Interest Statement:

The author declares that the research was conducted in the absence of any commercial or financial relationships that could be construed as a potential conflict of interest.