

Sistem Informasi Penjualan *Pre Order* di Wanoja Berbasis *Website*

Rohman Hendi Wibowo¹, Ifani Hariyanti²

^{1,2}Sistem Informasi, Fakultas Teknologi Informasi, Adhirajasa Reswara Sanjaya

e-mail: ¹rhendiw28@gmail.com, ²ifani@ars.ac.id

Abstrak

Teknologi adalah pengembangan perangkat dan perangkat lunak berdasarkan pengetahuan dari waktu ke waktu dan berdasarkan kebutuhan pengguna saat ini. Seiring berkembangnya teknologi, kami melakukan segala sesuatunya dengan tangan. Hot order berperan sebagai pengontrol persediaan sehingga dapat mengendalikan persediaan perusahaan. Sedangkan *pre-order* merupakan tata cara pembelian barang yang transaksinya dilakukan oleh penjual. *Pre-order* biasanya mensyaratkan produk yang ingin dipesan dan dibayar terlebih dahulu oleh pembeli. Wanoja merupakan salah satu perusahaan UMKM di industri fashion Islami. Sistem yang ada saat ini masih menggunakan sistem manual. Sistem antara penjual dan pembeli baru diterapkan menggunakan aplikasi WhatsApp. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk membuat sistem informasi *pre-order* online di Wanojas. Bentuk pengembangan sistem yang digunakan pada penelitian ini adalah air terjun (*waterfall*) yang mempunyai tahapan analisis, perancangan, pengkodean dan pengujian. Hasil penelitian kali ini berupa sistem informasi yang memudahkan pengelolaan arsip persuratan, sesuai dengan kebutuhan perangkat persuratan. Sistem ini juga membantu dalam koordinasi antara pengelola dan konsumen. Penyusunan laporan skripsi ini dapat menjadi pedoman bagi mahasiswa lain atau peneliti selanjutnya yang sedang membuat sistem informasi arsip surat terpadu. Hal ini kemudian menawarkan keuntungan untuk menambah body penelitian di Universitas Adhirajasa Reswara Sanjaya.

Kata kunci—Sistem informasi, *pre Order*, *website*, *waterfall*

Abstract

Technology is a development of hardware (hardware) and software (software) based on knowledge along with the times and based on current user needs. With the development of technology, we used to do things manually. Goods orders function as control of the supply of goods so that they can control the supply of goods in the company. While pre-order is a procedure for purchasing goods where the goods to be transacted from the seller. Pre-orders are usually goods that the buyer wants to be ordered and paid for in advance. Wanoja is one of the MSME companies engaged in Muslim fashion. The current system is still using a manual system. The system used between sellers and new buyers is carried out using the WhatsApp application. This study aims to create a pre-order sales information system at Wanoja based on a website. The system development mode used in this research is waterfall with the stages of analysis, design, coding and testing. The results of this study are in the form of an information system in accordance with the needs of the correspondence apparatus which makes it easy to manage mail archives. This system also helps coordinate between admin and consumers. Making this thesis report can be used as a direction for other students or future researchers who will create an integrated mail archive information system. Then provide benefits in adding a collection of studies at the University of Adhirajasa Reswara Sanjaya.

Keywords— *Information System, Pre Order, Website, Waterfall*

Corresponding Author:

Ifani Hariyanti,

Email: ifani@ars.ac.id

1. PENDAHULUAN

Peran teknologi dan informasi dalam kehidupan kerja dan kehidupan sehari-hari sangatlah penting. Seolah-olah teknologi sudah menjadi kebutuhan pokok kehidupan saat ini. Teknologi banyak digunakan untuk menyelesaikan permasalahan, misalnya dalam bidang pendidikan, manajemen dan pelayanan kesehatan[1]. Dengan teknologi, penyelesaian masalah dapat dilakukan lebih cepat dibandingkan dengan cara tradisional, misalnya suatu perusahaan memerlukan komputer untuk mencapai pengelolaan informasi yang baik dan terstruktur sehingga diperoleh informasi yang bermanfaat [2].

Teknologi adalah pengembangan perangkat keras dan perangkat lunak berdasarkan informasi segar dan berdasarkan kebutuhan pengguna saat ini, dimana segala sesuatunya dilakukan secara manual seiring dengan berkembangnya teknologi [3].

Setelah pesatnya perkembangan teknologi, sistem informasi dan ilmu pengetahuan, para pelaku usaha berusaha meningkatkan keterampilan dan keunggulannya dengan mengerahkan seluruh potensi yang ada. Untuk bertahan di dunia usaha, mereka harus inovatif dan kreatif dalam mengelola bisnisnya, dan diperlukan strategi khusus untuk memastikan pelanggan tidak bersaing dengan pesaingnya [4]. Selain teknologi, kita juga memerlukan suatu sistem untuk mengatur cara kerja teknologi tersebut.

Sistem mengacu pada sekelompok individu yang secara teratur bekerja sama dengan kegiatan dan tujuan yang diharapkan. Pada saat yang sama, pengetahuan merupakan hasil pengolahan data agar lebih berguna dan bermakna bagi pengguna, sehingga mengurangi keraguan ketika mengambil keputusan dalam keadaan tertentu. Oleh karena itu, secara umum sistem informasi ini dapat diartikan sebagai perangkat lunak yang membantu menganalisis dan mengelola data. Tujuan dari sistem informasi itu sendiri adalah untuk mengubah data mentah menjadi informasi yang dapat digunakan untuk mengambil keputusan organisasi. Selain itu, sistem informasi juga merupakan suatu komponen terintegrasi yang mengumpulkan, menyimpan, dan mengolah informasi, kemudian menghasilkan informasi, pengetahuan, dan produk digital [5].

Membangun hubungan pelanggan yang baik lebih penting daripada menetapkan tujuan penjualan. Jika hubungan bisnisnya baik, apapun yang ditawarkan perusahaan, pelanggan akan lebih memilih perusahaan yang kepuasannya mereka yakini, sehingga dengan berkembangnya teknologi informasi perlu diterapkan strategi yang lebih baik dengan mengadopsi produk teknologi komunikasi yang akan membantunya. Bisnis untuk meningkatkan peningkatan layanan pemasaran dan dukungan pelanggan [6].

Sistem penjualan adalah suatu sistem yang berisi sumber daya organisasi, prosedur, data dan alat pendukung berjalannya sistem penjualan, yang menghasilkan informasi yang berguna bagi manajemen dalam pengambilan keputusan [7]. Saat ini Order sudah sangat terkenal di bidang penjualan online. Pesanan adalah pesanan atau perintah pembelian suatu barang atau jasa [8].

Hot order berperan sebagai pengontrol inventaris sehingga dapat melacak inventaris perusahaan. Sedangkan *pre-order* adalah tata cara pembelian barang yang transaksinya dilakukan oleh penjual. *Pre-order* biasanya mensyaratkan produk yang ingin dipesan dan dibayar terlebih dahulu oleh pembeli. Kemudian, penjual memberikan perkiraan waktu pemesanan barangnya. Pemanfaatan website untuk memesan barang memudahkan konsumen dalam berbisnis karena tidak perlu lagi datang ke toko [9].

Penggunaan lain dari istilah *pre-order* adalah penjualan online. Misalnya penjual mempromosikan buku atau produk sepatu yang belum terbit. Pembeli dapat melakukan *pre-order*. Salah satu kelebihan sistem *pre-order* adalah pembeli lebih cepat menerima barang. Sistem *pre-order* juga memastikan pembeli menerima produk setelah dirilis. Keuntungan lain jika permintaan terhadap produknya tinggi, namun produksinya sedikit. *Pre-order* dapat meningkatkan loyalitas dan mengukur permintaan pelanggan terhadap suatu barang [10]. Salah satu perusahaan yang mempunyai permasalahan dan kendala dalam menjalankan usahanya berupa pemesanan barang adalah Wanoja.

Wanoja merupakan salah satu perusahaan UMKM di industri fashion Islami. Sistem yang ada saat ini masih menggunakan sistem manual. Sistem antara penjual dan pembeli baru diterapkan menggunakan aplikasi WhatsApp. Pembeli melihat produk diunggah ke Instagram, setelah itu pembeli melakukan pemesanan dengan menghubungi rekanan terdekat di kota pembeli. Setelah mitra menerima pesanan, ia mentransfer pesanan ke pemeliharaan melalui aplikasi Telegram, setelah itu pengelola memberikan panduan kepada mitra.

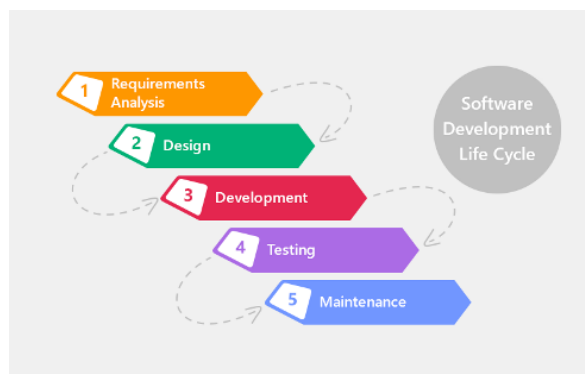
Semakin banyak pesanan maka semakin sulit bagi pengelola untuk menangani pesanan yang datang melalui Google Form atau WhatsApp. Pembatasan pemesanan di muka sering kali menimbulkan gangguan yang memengaruhi inventaris saat pengelola melakukan pemeriksaan inventaris secara berkala. Semua ini berdampak pada internal dan eksternal. Salah satu dampak internal yang umum terjadi adalah miskomunikasi antara pengelola sistem dan staf pengemasan, peningkatan pesanan menyulitkan pemrosesan pesanan yang masuk, sedangkan dampak eksternal yang umum terjadi adalah kekurangan barang pada saat pengiriman dan kehilangan barang. kepercayaan distributor.

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan, maka perlu dirancang dan dibangun suatu sistem informasi yang memperbaiki proses *pre-order* dengan menggunakan halaman web yang berfungsi sedemikian rupa sehingga memudahkan pengelola dalam mengumpulkan informasi pemesanan kembali. dapat memfasilitasi pelacakan pengiriman barang mitra secara real-time. Pada tugas akhir ini, perancangan sistem informasi “Sistem Informasi Penjualan *Pre-Order* Berbasis Web di Wanojas” diusulkan sebagai solusinya.

2. METODE PENELITIAN

2.1. Metode Waterfall

Model pengembangan sistem yang penulis gunakan adalah model air terjun, hal ini dikarenakan proses pengumpulan kebutuhan dilakukan secara intensif untuk menentukan kebutuhan perangkat lunak, memfokuskan perancangan perangkat lunak, menerjemahkan desain ke dalam perangkat lunak, menyajikan perangkat lunak secara logis dan fungsional, dan pastikan semua bagian telah diuji. Metode ini sering digunakan oleh analis sistem. Inti dari metode air terjun adalah sistem diproses secara berurutan [11].



Sumber: [11]

Gambar 1. Metode Pengembangan Sistem

Pada gambar di atas, pendekatan air terjun memberikan pendekatan aliran kehidupan sistem yang berurutan atau berurutan dalam susunan itu, yaitu :

1. Requirements Analysis

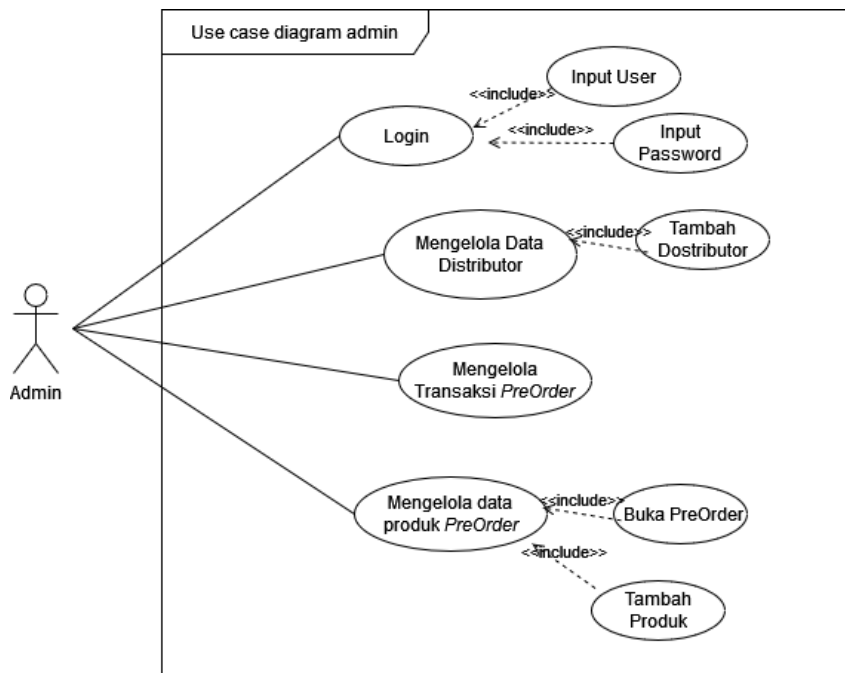
Tahap pengembangan sistem ini memerlukan komunikasi dari kantor Wanoja untuk perangkat lunak yang diharapkan. Data dianalisis untuk memberikan informasi yang dibutuhkan oleh lembaga

2. System Design
Perancangan perangkat lunak menggunakan pemodelan database dengan menggunakan diagram Unified Modeling Language, sebagaimana dijelaskan pada latar belakang teori.
3. Implementation
Pada langkah ini dibuat rancangan sistem baru dengan menggunakan PHP sebagai pemrograman dan MySQL untuk membuat database dan menghosting server database sebagai penghubungnya.
4. Testing
Pada tahap ini program diuji menggunakan Black Box dengan harapan model yang dibuat dapat bekerja sesuai keinginan atau kebutuhan.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1. Analisa

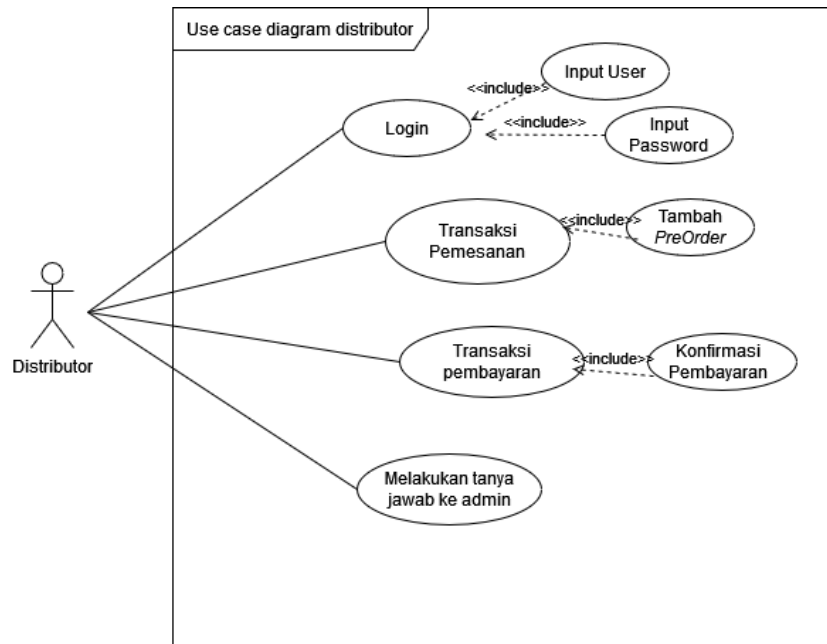
Dalam hal pembuatan diagram use case, administrator sistem pra-penjualan menjelaskan langkah-langkah pada Gambar 2 administrator sistem.



Gambar 2. Usecase Diagram Admin

Gambar 2 menunjukkan diagram kasus penggunaan sistem pengarsipan email yang diterapkan oleh administrator sistem. Admin dapat login, mengelola informasi distributor, mengelola event *pre-order*, mengelola produk *pre-order*.

Diagram *use case* antara *reseller* dan sistem penjualan *PreOrder* ditunjukkan pada Gambar 3.



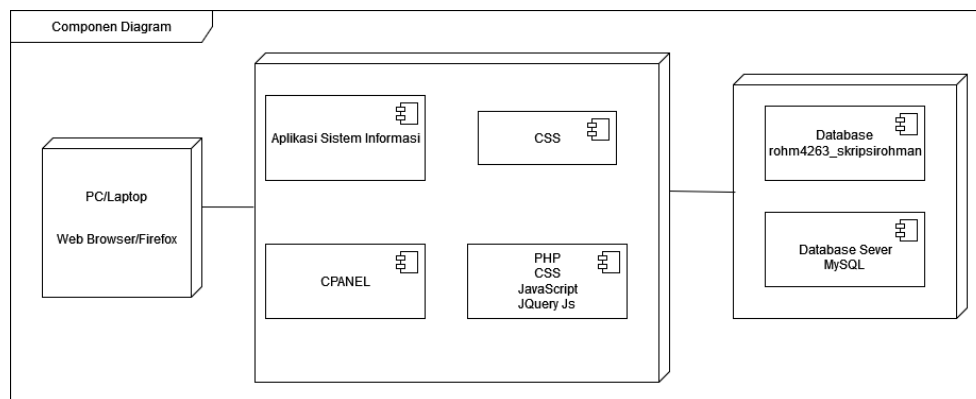
Gambar 3. Usecase Diagram Distributor

Gambar 3 menunjukkan diagram *use case* yang dibuat oleh administrator utama sistem pengarsipan email. Pengguna utama dapat *login*, melakukan transaksi email dan mengelola email.

3.2 Desain Diagram

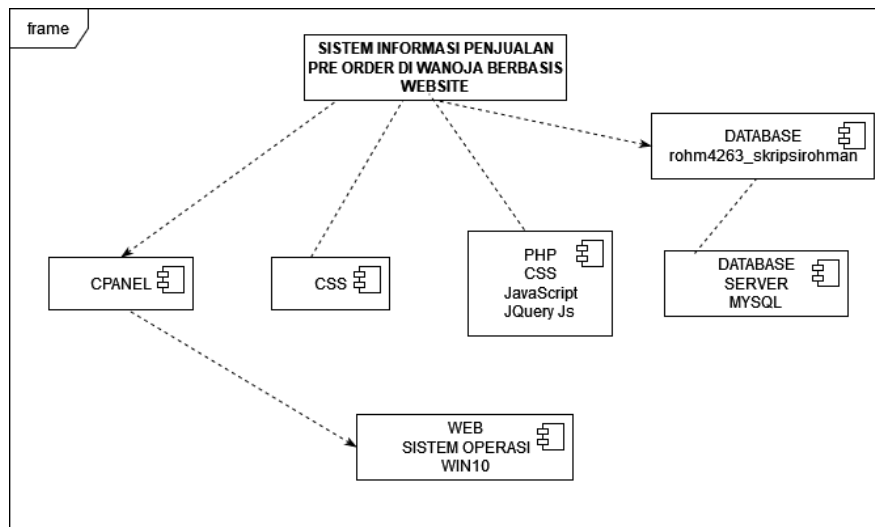
A. Componen Diagram

Diagram komponen adalah struktur diagram yang menunjukkan komponen-komponen suatu sistem. Selain itu, diagram komponen dapat membuat sistem menjadi lebih kecil.



Gambar 4. Componen Diagram Sistem Penjualan *PreOrder*

B. Deployment Diagram

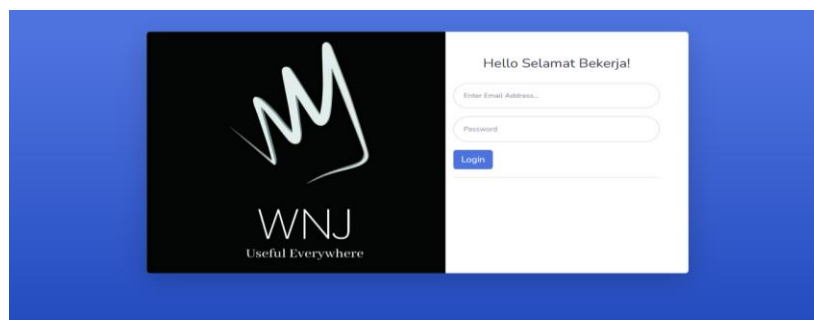


Gambar 5. Deployment Diagram *Penjualan Pre Order*

Diagram ini mewakili tata letak perangkat lunak yang berjalan pada perangkat keras yang digunakan untuk mengimplementasikan sistem informasi pra-penjualan.

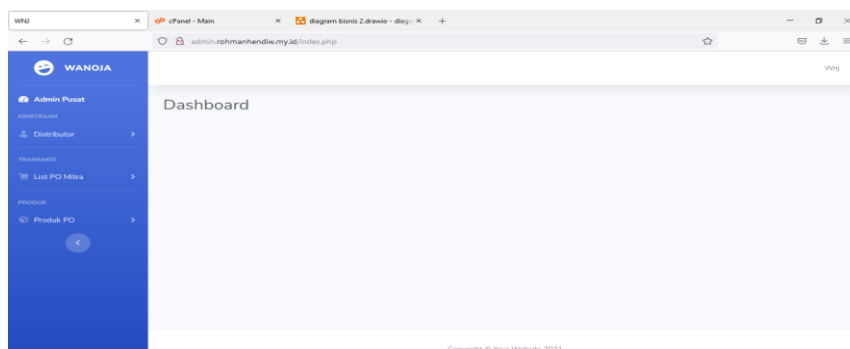
3.3 User Interface Aplikasi

A. Halaman *Login*



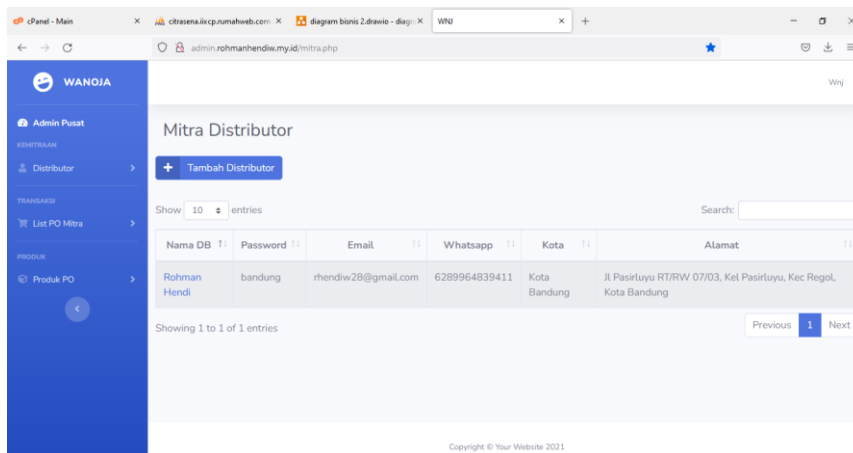
Gambar 6. *User Interface Login*

B. Halaman *Dashboard*



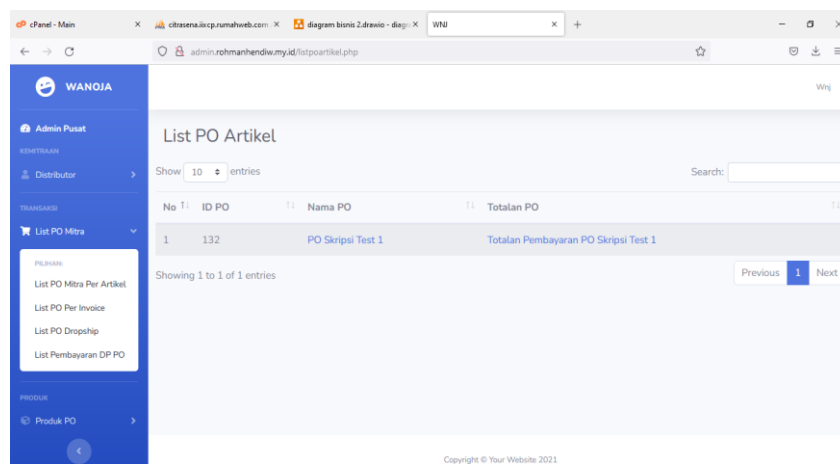
Gambar 7. *User Interface Dashboard*

C. Halaman Distributor



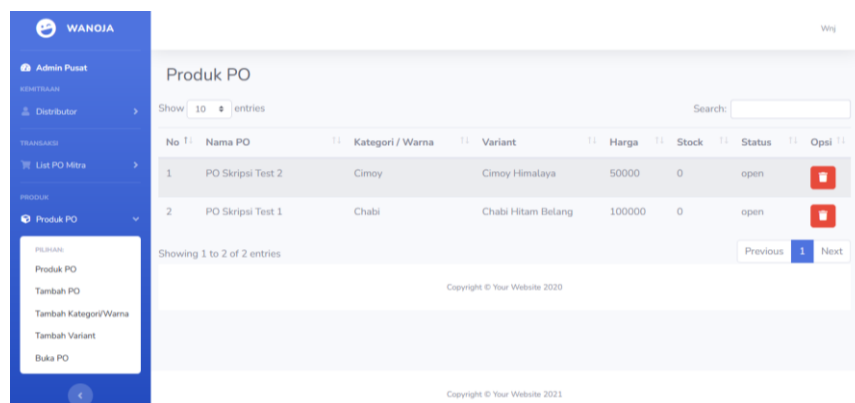
Gambar 8. User Interface Distributor

D. Halaman PO Mitra



Gambar 9. User Interface PO Mitra

E. Halaman Produk PO



Gambar 10. User Produk PO

4. KESIMPULAN

Dari proses perancangan hingga pengujian yang dilakukan pada sistem informasi *pre-order* untuk kepentingan perusahaan fashion islami yang beroperasi di Wanojal, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut: sistem informasi yang dibuat juga dapat memudahkan distributor dalam melakukan pemesanan melalui website yang diusulkan, dengan cara yang bersahabat. fungsi yang dapat digunakan pada handphone atau laptop, sistem informasi yang dibuat peneliti bekerja sesuai dengan kebutuhan, sehingga memudahkan administrator sistem dalam melakukan pemesanan, membantu meminimalisir kesalahan pengiriman dan produk terkirim ke reseller, karena hal ini Sistem informasi mempunyai fungsi invoice yang meliputi informasi pemesanan dan alamat pendistribusian

DAFTAR PUSTAKA

- [1] R. K. Chandra and M. I. Wahyuddin, "Sistem Informasi Penjualan Ayam Asap Pada iSmoked Berbasis Web Menggunakan Metode RAD," vol. 6, no. April, pp. 794–801, 2022, doi: 10.30865/mib.v6i2.3557.
- [2] B. Santoso, A. Sobri, L. Sunardi, and B. Santoso, "KEPADA SATPOLPP KOTA LUBUKLINGGAU," vol. 7, no. 1, pp. 68–78, 2022.
- [3] W. Lestari, F. Rafdhi, S. Informasi, T. Informatika, and M. A. Surat, "Jurnal Computer Science and Information Technology (CoSciTech)," vol. 1, no. 2, pp. 50–56, 2020.
- [4] R. Abdulloh, "7 in 1 Pemrograman Web untuk Pemula," 2018.
- [5] W. Prabowo and E. Komara, "Manajemen Sistem Informasi Pendaftaran Siswa Baru Pada SMA Pendawa Pebayaran Berbasis Website," vol. 1, no. 1, pp. 23–30, 2021.
- [6] D. S. Perbawa and G. S. Nurohim, "Pengujian Aplikasi Berbasis Website Dengan Black Box Testing Metode Boundary Value Analysis Dan Responsive Testing," vol. 12, no. 4, pp. 1–5, 2020.
- [7] M. Shi, "Software Functional Testing from the Perspective of Business Practice," vol. 3, no. 4, pp. 49–52, 2010.
- [8] A. Mubarak *et al.*, "Sistem Informasi Pelayanan Online di Mapolresta Bandung," *J. Abdimas BSI J. Pengabd. Kpd. Masy.*, vol. 1, no. 1, Feb. 2018, doi: 10.31294/JABDIMAS.V1I1.2847.
- [9] W. P. Widharta and S. Sugiharto, "Penyusunan Strategi Dan Sistem Penjualan Dalam Rangka Meningkatkan Penjualan Toko Damai," *Manaj. Pemasar. Petra*, vol. 2, no. 1, pp. 1–15, 2018.
- [10] R. Syabania and N. Rosmawani, "Perancangan Aplikasi Customer Relationship Management (Crm) Pada Penjualan Barang Pre-Order Berbasis Website," *Rekayasa Inf.*, vol. 10, no. 1, pp. 44–49, 2021.
- [11] I. Hariyanti and W. Wiguna, "Perbandingan Metode Weighted Product dengan Simple Additive Weighting untuk Evaluasi Kinerja Kasir," *J. Responsif Ris. Sains dan Inform.*, vol. 1, no. 1, pp. 33–45, 2019, [Online]. Available: <https://ejournal.ars.ac.id/index.php/jti/article/view/63>