



## PERANCANGAN SISTEM INFORMASI PENJUALAN BERBASIS WEB PADA HI GADGET STORE

**Cristianto, S.SI.<sup>1)</sup>, Riki, S.T., M.M.<sup>2)</sup>**

<sup>1</sup>email:cristiantoh13@gmail.com

Program Studi Sistem Informasi, STMIC GICI

<sup>2</sup>email:riki.yasril@gmail.com

Program Studi Sistem Informasi, STMIC GICI

### **ABSTRACT**

*Hi Gadget Store is an electronics store that provides gadgets which requires an expansion on sales and promotion of its products for customer inside and outside Batam. Hi Gadget Store is still using Banner for its promotion and the recording transaction are still manual so it is likely to make a mistake and a data loss. At the time, the way of purchase at Hi Gadget Store are the customer directly came into the store to see and ordering products that are provided by the store. By developing a web-based sales information system on the Hi Gadget Store, it would help the store and the customer on making transactions and helps the store to promote the store's products over the internet. The system is using DFD (Data Flow Diagram) for the method development and CMS (Content Management Software) called Opencart for the web-based system. The results of web-based sales information system research could be implemented and be a good use for the store on promoting its product and easily making transactions to the customers.*

*Keywords: E-Commerce, Online Shop, Business to Customer, Sales.*

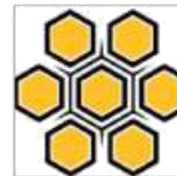
### **PENDAHULUAN**

Perkembangan teknologi informasi dan telekomunikasi begitu pesat. Dalam era serba morden seperti saat ini, penggunaan komputer sebagai salah satu alat teknologi informasi sangat dibutuhkan keberadaannya hampir di setiap aspek kehidupan. Sistem informasi dan teknologi komputer berkembang sangat pesat sejalan dengan besarnya kebutuhan terhadap informasi. Dengan adanya perkembangan teknologi ini, semakin banyak media telekomunikasi yang dimanfaatkan untuk kegiatan pemasaran, dan bahkan diantaranya dapat memfasilitasi komunikasi secara dua arah. Salah satu bentuk teknologi informasi yang sering dimanfaatkan sebagai media pemasaran saat ini adalah internet. Dari data laman *Internet Live Stats* mencatat pengguna internet di dunia mencapai 3,48 miliar atau 40 persen dari total populasi dan saat ini Indonesia

menempati peringkat ke-4 sebagai Negara dengan pengguna internet terbanyak di Asia ([www.liputan6.com](http://www.liputan6.com)).

Salah satu bisnis yang menjadi *trend* baru dimasyarakat sekarang ini adalah dalam bidang belanja *online* (*online shopping*) sehingga memunculkan bentuk model toko-toko *virtual*, salah satu bentuk usaha dari para pebisnis *online* adalah memberikan fasilitas dan pelayanan yang memuaskan terhadap pelanggan, untuk mewujudkan hal tersebut dibutuhkan kualitas pelayanan yang baik.

*Hi Gadget Store* merupakan toko yang menyediakan berbagai macam kebutuhan elektronik khususnya kamera. Umumnya, *Hi Gadget Store* lebih mengutamakan kebutuhan untuk para remaja hingga dewasa. Akan tetapi saat ini sistem di *Hi Gadget Store* ini masih tradisional, seperti promosi barang masih



menggunakan *banner* dan tidak adanya penjualan jarak jauh yang bisa mempermudah perusahaan dalam memperluas wilayah pemasaran. *Hi Gadget Store* merupakan toko yang menerapkan model bisnis B2C (*Business to Customer*), akan tetapi belum menggunakan sistem penjualan berbasis *web* atau *e-commerce*. Konsumen harus datang sendiri ke lokasi dan pembayaran dilakukan secara tunai. Hal ini tentu menyulitkan para calon konsumen dari dalam dan luar kota, dikarenakan harus mengeluarkan biaya untuk mengunjungi *Hi Gadget Store*. Sehingga calon konsumen membutuhkan layanan pembelian dan pembayaran secara *online* dan transfer melalui rekening. Melalui pemanfaatan sistem informasi website ini, diharapkan mampu meningkatkan kebutuhan akan data dan informasi kepada calon konsumen *Hi Gadget Store*, dimana calon konsumen dapat melakukan pertukaran data dan informasi hingga transaksi tentang segala produk yang ada pada *Hi Gadget Store*.

## METODE PENELITIAN

Perdagangan sebenarnya merupakan kegiatan yang dilakukan manusia sejak awal peradabannya. Sejarah dalam perkembangan manusia, cara dan sarana yang digunakan untuk berdagang senantiasa berubah. Bentuk perdagangan terbaru yang kita memudahkan penggunaannya adalah *e-commerce*.

Menurut Barkattullah dalam Apriyanto, (2011 : 9), Istilah *e-commerce* merupakan suatu konsep yang muncul yang menjelaskan proses dari pembelian, penjualan dan pertukaran produk, servis dan informasi melalui jaringan *computer*, termasuk internet. *E-commerce* merupakan cara dalam melakukan bisnis secara elektronik, melalui jaringan internet.

Tata Sutabri (2014 : 8) menegaskan *E-commerce* adalah penyebaran, pembelian, penjualan, pemasaran barang dan jasa melalui sistem elektronik seperti internet atau televisi, WWW. Atau jaringan *computer* lainnya. *E-commerce* dapat melibatkan transfer dana elektronik, pertukaran data elektronik, sistem

manajemen inventori otomatis, dan sistem pengumpulan data otomatis.

### Jenis-jenis transaksi *E-commerce*

Jenis-jenis transaksi *e-commerce* menurut Yakub (2012) antara lain.

#### 1. *Business To Business (B2B)*

*Business To Business (B2B)* menggambarkan transaksi dilakukan baik penjual maupun pembeli adalah organisasi atau perusahaan.

#### 2. *Collaborative commerce – c - commerce (CC)*

*Collaborative commerce (CC)*, transaksi yang dilakukan para mitra bisnis berkolaborasi secara elektronik

#### 3. *Business To Consumers (B2C)*

*Business To Consumer (B2C)*, transaksi dilakukan perusahaan dan pembeli adalah perorangan.

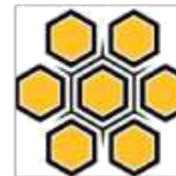
#### 4. *Consumers To Consumers (C2C)*

*Consumer To Consumer (C2C)*, transaksi yang dilakukan seseorang menjual produk atau jasa ke orang lain.

#### 5. *Consumers To Business (C2B)*

*Consumers To Business (C2B)*, transaksi yang dilakukan pelanggan memberitahukan kebutuhan atas produk atau jasa, para pemasok bersaing untuk menyediakannya kepada pelanggan..

Sebelum melakukan pembuatan sistem *e-commerce* terlebih dahulu melakukan analisis sistem kemudian melakukan tahapan perancangan sistem. Perancangan sistem merupakan tahap selanjutnya setelah analisis sistem. Setelah mendapatkan gambaran yang jelas apa yang dikerjakan pada tahap analisis sistem, maka dilanjutkan dengan memikirkan dan membentuk sistem tersebut. Menurut Sutabri (2012:3), “ Sistem dapat diartikan sebagai kumpulan atau himpunan dari unsur, komponen, atau *variable*, yang terorganisasi, saling berinteraksi saling tergantung satu sama lain. Dari definisi diatas dapat diketahui bahwa



tujuan dari perancangan sistem adalah untuk memenuhi kebutuhan pemakai sistem dan juga untuk memberikan gambaran yang jelas dan rancang bangun.

Konsep Analisis SWOT (*Strengths, Weakness, Opportunities, Threats*)

Metode analisis dalam penelitian menggunakan metode analisis SWOT (*Strengths, Weakness, Opportunity, Threats*). Analisis SWOT adalah Suatu metode yang digunakan untuk melihat kondisi perusahaan, baik secara internal maupun eksternal yang kemudian dijadikan indikator untuk mengetahui kekuatan, kelemahan dan peluang ancaman bangkrut sebuah perusahaan, sehingga dapat membantu manajer dalam mengamni suatu keputusan

Menurut Rangkuti (2011:64), SWOT adalah dengan menggabungkan berbagai indicator yang terdapat dalam kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman.

Tipe-tipe Strategi SWOT

Menurut Rangkuti (2011:64), “Matriks *Threats – Opportunities – Weakness – Strengths* (TOWS) merupakan penggabungan berbagai indikator untuk membantu manajer mengembangkan yang terdapat empat tipe strategi: kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman. Model penggabungannya menggunakan TOWS Matriks. Namun tidak semua rencana strategi yang disusun dari TOWS Matriks ini digunakan seluruhnya. Strategi yang di pilih adalah strategi yang dapat memecahkan isu strategi perusahaan”.

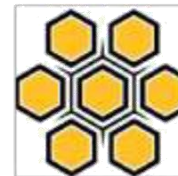
1. S-O Strategi adalah strategi yang disusun dengan cara menggunakan semua kekuatan untuk merebut peluang.
2. W-O Strategi adalah strategi yang disusun dengan cara meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang yang ada.
3. S-T Strategi adalah strategi yang disusun dengan menggunakan semua kekuatan untuk mengatasi ancaman.

4. W-T Strategi adalah strategi yang disusun dengan cara meminimalkan kelemahan untuk menghindari ancaman.

Metode Analisis Perancangan Sistem Informasi menggunakan SDLC (*System Development Life Cycle*). Menurut Simarmata (2010:39), SDLC mengacu pada model dan proses yang digunakan untuk mengembangkan sistem perangkat lunak dan menguraikan proses, yaitu pengembang menerima perpindahan dari permasalahan ke solusi.

Nugroho (2010:2) menegaskan pengembangan/rekayasa sistem informasi (system development) dan/atau perangkat lunak (software engineering) dapat berarti menyusun sistem/perangkat lunak yang benar-benar baru atau yang lebih sering terjadi menyempurnakan yang sebelumnya.

1. Tahap awal yaitu perencanaan (*planning*) adalah menyangkut studi tentang kebutuhan pengguna (*user's specification*), studi-studi kelayakan (*feasibility study*) baik secara teknik maupun secara teknologi serta penjadwalan suatu proyek sistem informasi atau perangkat lunak. pada tahap ini pula, sesuai dengan kakas (*tool*) yang penulis gunakan yaitu *DFD*.
2. Tahap kedua, adalah tahap analisis (*analysis*), yaitu tahap dimana kita berusaha mengenai segenap permasalahan yang muncul pada pengguna dengan mendekomposisi dan merealisasikan use case diagram lebih lanjut, mengenai komponen – komponen sistem atau perangkat lunak, objek – objek, hubungan antar objek dan sebagainya.
3. Tahap ketiga, adalah tahap perencanaan (*design*) dimana penulis mencoba mencarisolusi dari permasalahan yang didapat dari tahap analisis.
4. Tahap keempat, adalah tahap implementasi dimana penulis mengimplementasikan perencanaan sistem ke situasi nyata yaitu dengan pemilihan perangkat keras dan penyusunan perangkat lunak aplikasi (pengkodean/*coding*).



5. Tahap kelima, adalah pengujian (*testing*), yang dapat digunakan untuk menentukan apakah sistem atau perangkat lunak yang dibuat sudah sesuai dengan kebutuhan pengguna atau belum, jika belum, proses selanjutnya adalah bersifat iteratif, yaitu kembali ketahap-tahap sebelumnya. Dan tujuan dari pengujian itu sendiri adalah untuk menghilangkan atau meminimalisasi cacat program (*defect*) sehingga sistem yang dikembangkan benar-benar akan membantu para pengguna saat mereka melakukan aktivitas-aktivitasnya.
6. Tahap keenam, adalah tahap pemeliharaan (*maintenance*) atau perawatan dimana pada tahap ini mulai dimulainya proses pengoprasian sistem dan jika diperlukan melakukan perbaikan – perbaikan kecil. Kemudian jika waktu penggunaan sistem habis, maka akan masuk lagi pada tahap perencanaan.

*Data Flow Diagram* (DFD) adalah sebuah teknik grafis yang menggambarkan desain informasi yang diaplikasikan pada saat data bergerak dari input menjadi output. *Data flow diagram* dapat digunakan untuk meyajikan sebuah sistem atau perangkat lunak pada setiap tingkat abstraksi. *Data flow diagram* memberikan suatu mekanisme bagi pemodelan fungsional dan pemodelan aliran informasi (Hanif Al Fatta, 2009 : 32).

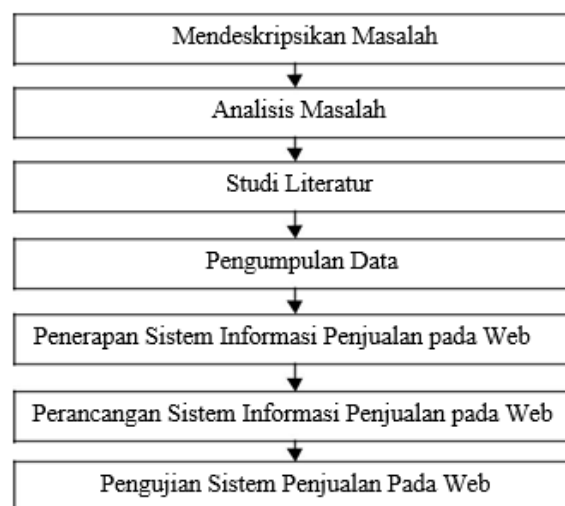
Dengan kata lain, *data flow diagram* adalah alat pembuatan model yang memberikan penekanan hanya pada fungsi sistem. *Data flow diagram* ini merupakan alat perancangan sistem yang berorientasi pada alur data dengan konsep dekomposisi dapat digunakan untuk penggambaran analisis maupun rancangan sistem yang mudah dikomunikasikan oleh profesional sistem kepada pemakai maupun pembuat program. (Adelia, 2011 : 117).

### Metode *Testing*

Metode penelitian menggunakan metode Pengujian Blackbox sehingga testing dapat diketahui apakah sistem sesuai dengan apa yang diharapkan oleh *stakeholder*.

Menurut Pressman (2005:459), Pengujian *black-box* disebut juga pengujian *behavioral* (perilaku), berfokus pada persyaratan fungsional perangkat lunak. Artinya, pengujian *black-box* memungkinkan perekrasan perangkat lunak untuk memperoleh rangkaian kondisi *input* yang sepenuhnya akan menjalankan semua kebutuhan fungsional untuk suatu program.

Adapun kerangka kerja dalam penelitian ini adalah rincian terhadap setiap masing-masing kerangka kerja yang telah disusun agar penelitian yang dilakukan dapat secara terstruktur dan jelas. Adapun kerangka kerja penelitian ini dapat digambarkan seperti gambar di bawah ini.



Gambar 2.1 Kerangka Kerja

#### 1. Mendeskripsikan masalah

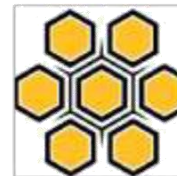
Mendeskripsikan masalah adalah melakukan perumusan masalah yang telah diidentifikasi dari suatu sistem. Merumuskan masalah sangat diperlukan dalam suatu penelitian agar penelitian tersebut menghasilkan kesimpulan yang terkonsep dan jelas. Dalam penelitian ini rumusan masalah yang dilakukan tentang merancang dan membangun sebuah sistem penjualan yang berguna untuk toko melakukan transaksi diluar toko.

#### 2. Analisis Masalah

Pada tahap ini dilakukan untuk menganalisis masalah pada sistem yang sedang berjalan

<https://ejournal.giciku.ac.id/>

STMIC GICI



untuk dapat memahami masalah yang telah ditentukan. Dengan demikian, diharapkan dapat dipahami dengan baik.

### 3. Studi Literatur

Pada tahap ini dilakukan pencarian landasan-landasan teori yang diperoleh dari berbagai buku dan juga internet untuk melengkapi perbendaharaan konsep dan teori, sehingga memiliki landasan dan keilmuan yang baik dan sesuai.

### 4. Pengumpulan Data

Pada tahap ini dilakukan proses pengumpulan data yang bersifat kualitatif. Berhubungan dengan tujuan penelitian ini adalah membantu dan mempermudah proses penjualan barang maka data yang dibutuhkan adalah kualitatif. Oleh karena itu teknik pengumpulan data yang digunakan berupa wawancara dan observasi untuk melakukan pengamatan dan analisis.

### 5. Penerapan Sistem Informasi Penjualan Pada *Website*

Pada tahap ini merupakan penerapan sistem penjualan yang akan digunakan pada toko tersebut. Dalam penerapan ini membuat fitur-fitur sistem dengan prosedur-prosedur dan tahapan-tahapan yang menarik sesuai kebutuhan pengguna.

### 6. Perancangan Sistem Informasi Penjualan Pada *Website*

Merancang sebuah sistem yang akan digunakan oleh pengguna dengan bahasa pemrograman sehingga program dapat di jalankan atau di gunakan pada komputer saat *user* menggunakannya. Dengan program yang telah di rancang atau di bangun mampu memungkinkan pelanggan untuk membeli barang tanpa harus datang ke toko.

### 7. Pengujian Sistem Informasi Penjualan Pada *Website*

Pengujian sistem penjualan merupakan pengujian hasil dari program yang telah dibangun dengan menggunakan pemograman CMS. Dengan harapan program yang dibangun

dapat menyelesaikan permasalahan yang ada pada rumusan masalah serta menghasilkan tujuan yang ingin dicapai.

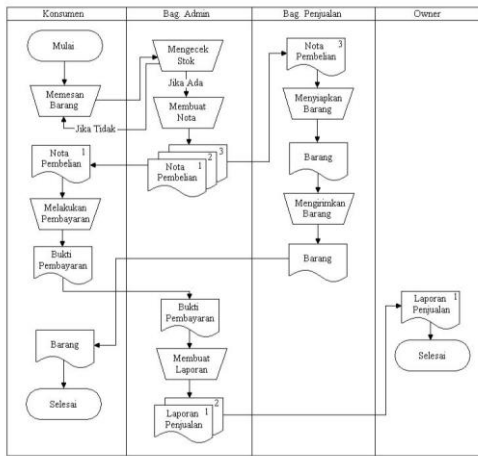
## HASIL DAN PEMBAHASAN

Aliran sistem informasi yang berjalan bertujuan untuk mengetahui bagaimana terjadinya proses kegiatan dalam operasional dan juga untuk mengetahui masalah-masalah yang ada serta kelemahan-kelemahan pada sistem yang sedang berjalan sekarang ini. Jika pada sistem yang sedang berjalan terdapat kekurangan maka dapat disempurnakan dengan menggunakan sistem yang baru.

Adapun kegiatannya adalah sebagai berikut :

1. Konsumen memilih barang yang diinginkan.
2. Admin akan memeriksa ketersediaan stok produk. Jika produk yang diinginkan tidak tersedia maka akan diberitahukan lagi kepada konsumen.
3. Jika stok produk tersedia, maka admin akan memberitahukan total yang akan dibayar konsumen.
4. Konsumen melakukan pembayaran kepada admin *Hi Gadget Store* secara tunai. Apabila konsumen melakukan pembayaran via transfer *bank*, maka konsumen perlu mengkonfirmasi pembayarannya kepada admin *Hi Gadget Store*.
5. Admin akan memeriksa rekening apakah pembayaran telah sesuai. Setelah itu admin melakukan pembuatan barang pesanan dan secara mengirim barang tersebut ke konsumen.
6. Admin melakukan update status transaksi penjualan dan stok barang ke dalam *Ms. Excel*.

Aliran sistem informasi *Hi Gadget Store* yang sedang berjalan pada saat ini dapat dilihat pada gambar berikut.



Gambar 4.1 Aliran Sistem Informasi yang sedang berjalan

### Analisis Sistem yang Diusulkan

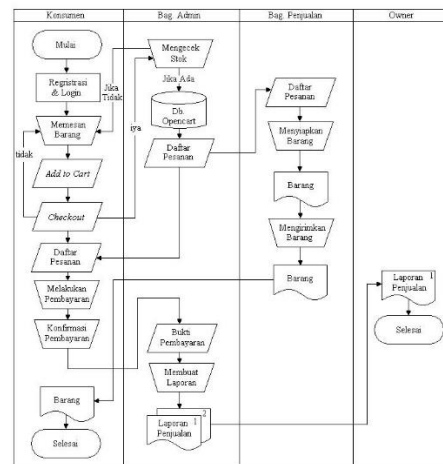
Sistem yang diusulkan diharapkan dapat memberikan gambaran yang jelas dalam pembuatan sistem informasi yang dapat membantu proses penjualan dan memperluas konsumen *Hi Gadget Store*. Analisis sistem yang diusulkan digambarkan dalam diagram konteks dan DFD yang dapat menjelaskan proses aliran data sehingga menghasilkan informasi yang diinginkan.

Adapun rencana kegiatannya adalah sebagai berikut :

1. Konsumen melakukan *login* sebelum melakukan pembelian. Konsumen yang belum memiliki akun diharuskan untuk melakukan registrasi (pendaftaran) terlebih dahulu sebelum memesan barang.
2. Konsumen memilih produk yang sudah ada dan akan masuk ke keranjang belanja konsumen.
3. Konsumen mengisi *form* alamat pengiriman produk, metode pengiriman serta memilih metode pembayaran.
4. Konsumen mendapatkan rincian pesanan produk.
5. Sistem secara otomatis mengirimkan *invoice* ke halaman *order history*.

6. Admin akan mengecek data pesanan konsumen.
7. Admin akan merubah status pesanan menjadi *complete* apabila konsumen sudah menerima pesanan tersebut.

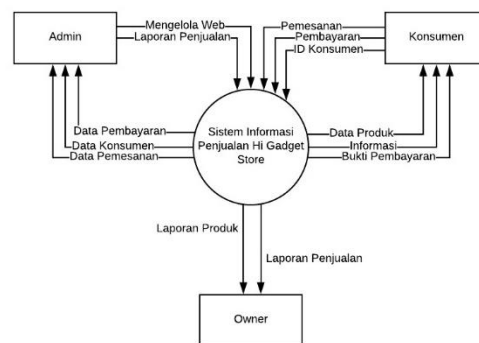
Aliran sistem informasi *Hi Gadget Store* yang diusulkan dapat dilihat pada gambar di bawah ini



Gambar 4.2 Aliran Sistem Informasi yang dibutuhkan

### Diagram Konteks

Adapun diagram konteks yang pada *Hi Gadget Store* yang digambarkan sebagai berikut



Gambar 4.3 Diagram Konteks

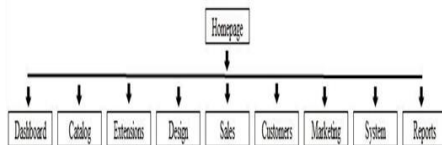
### Struktur Menu

Perancangan menu digunakan untuk memudahkan penelusuran serta alur

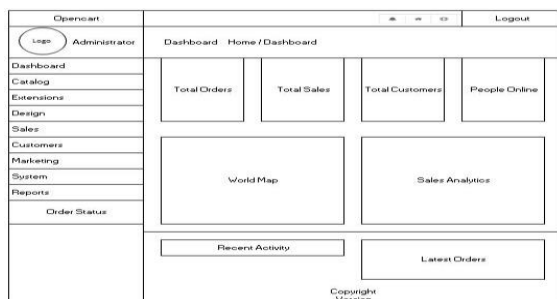


program ketika kita menjalankan program yang kita buat. Struktur menu akan dibagi menjadi 2 yaitu struktur menu *user* dan struktur menu admin.

Berikut adalah bentuk struktur menu *interface* admin.



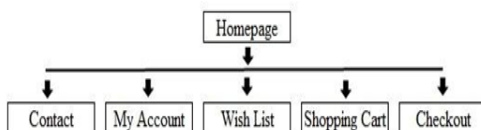
Gambar 4.4 Struktur Menu Admin



Gambar 4.5 Tampilan Halaman Utama Administrator

### Struktur Menu User

Berikut adalah bentuk struktur menu *interface* user.



Gambar 4.6 Struktur Menu User



Gambar 4.7 Tampilan Halaman Utama User

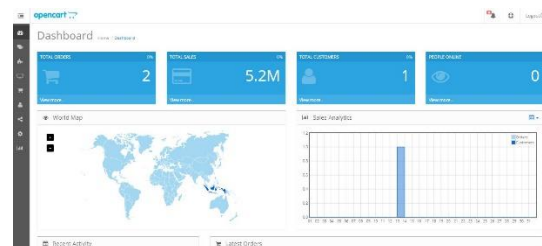
### Implementasi

Tahap implementasi sistem merupakan proses yang dilakukan setelah tahap perancangan sistem selesai dilaksanakan. Tujuan yang dicapai pada tahap ini adalah dapat dioperasikannya hasil perancangan sistem yang telah dibuat. Pada tahapan ini dijelaskan mengenai sistem yang dirancang dan bagaimana cara penggunaannya.

Halaman ini berisi mengenai *file* yang dapat diakses oleh Admin, mengenai pengolahan data master seperti data kategori produk, data produk, data pelanggan, kemudian untuk pengolahan data transaksi seperti data pemesanan masuk dan laporan penjualan.

### Halaman Utama Admin

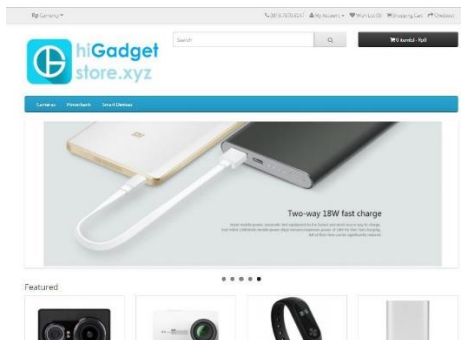
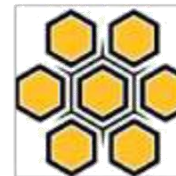
Halaman ini merupakan tampilan utama untuk admin ketika telah sukses melakukan *login*. Halaman utama admin dapat dilihat pada gambar berikut ini:



Gambar 4.8 Implementasi Halaman Utama Admin

### Halaman Utama Konsumen

Halaman ini merupakan tampilan utama *user* publik ketika membuka aplikasi *E-Commerce Hi Gadget Store*. Halaman utama *user* dapat dilihat pada gambar berikut ini :



Gambar 4.9 Implementasi Halaman Utama User

### Metode Analisis Sistem

Metode analisis sistem yang digunakan adalah metode analisis SWOT, yaitu gabungan indikator yang dimulai dengan pemantauan perubahan lingkungan baik eksternal maupun internal sehingga dapat memahami keadaan perusahaan yang kondusif. Untuk mendukung proses analisis, maka terlebih dahulu akan dilakukan identifikasi variabel 7p untuk mengetahui lebih jelas strategi yang akan dibahas dan kemudian akan dilanjutkan dengan analisis SWOT, yaitu sebagai berikut.

Variabel dan Indikator	
Variabel	Indikator
1. <i>Product</i> (produk)	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Salah satu informasi penjualan toko Hi Gadget Store</li> <li>b. Memudahkan konsumen mendapatkan informasi barang-barang keluaran terbaru</li> <li>c. Ketersediaan untuk melihat persediaan stok</li> <li>d. Informasi produk yang akurat</li> <li>e. Memiliki barang yang berkualitas</li> </ul>

2. <i>Price</i> (biaya)	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Persaingan Harga jual yang ketat</li> <li>b. Tidak ada sistem yang terkomputerisasi karena pencatatan sebelumnya masih manual</li> <li>c. Tidak ada penyimpanan laporan transaksi yang aman</li> </ul>
3. <i>Place</i> (lokasi)	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Lokasi toko berada di pusat kota yang strategis</li> </ul>
4. <i>Promotion</i> (promosi)	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Informasi produk baru mudah diperoleh</li> <li>b. Program promosi yang masih sangat sederhana</li> </ul>
5. <i>People</i> (orang)	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Karyawan yang sopan dan ramah terhadap konsumen</li> <li>b. Kebutuhan konsumen bertambah</li> </ul>
6. <i>Physical Evidence</i> (bukti fisik)	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Mempunyai pengalaman dalam kanal distribusi penjualan</li> </ul>
7. <i>Process</i> (proses)	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Cepatnya menanggapi pesanan dari konsumen</li> <li>b. Sistem pemesanan lebih mudah</li> </ul>

Tabel 4.1 Variabel *Mix*





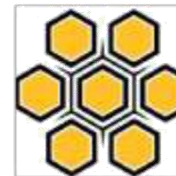
Faktor Internal	<i>Strength (Kekuatan)</i>	<i>Weakness (Kelemahan)</i>
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Salah satu informasi penjualan Toko Hi Gadget Store</li> <li>2. Memudahkan konsumen untuk mendapatkan informasi yang <i>update</i> mengenai keluaran barang terbaru</li> <li>3. Kondisi barang yang baik</li> <li>4. Informasi produk yang akurat</li> <li>5. Sistem pemesanan yang lebih mudah</li> <li>6. Sudah berpengalaman di bidang distribusi barang</li> <li>7. Memiliki barang yang sangat berkualitas</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kurangnya sistem terkomputerisasi</li> <li>2. Pencatatan barang dan pemantauan stok masih manual</li> <li>3. Persaingan yang semakin ketat</li> <li>4. Program promosi masih sangat sederhana menggunakan banner</li> <li>5. Proses rekapitulasi masih belum akurat</li> </ol>
Faktor Eksternal		
<i>Opportunity (Peluang)</i>	Strategi SO	Strategi WO
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Dapat menyediakan tempat dalam penyimpanan <i>database</i> penjualan</li> <li>2. Permintaan barang semakin meningkat sesuai kebutuhan</li> <li>3. Menggantinya sistem yang lama menggunakan sistem terkomputerisasi dan lebih maju lagi dengan program yang dibuat</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memanfaatkan sistem terkomputerisasi dalam pencatatan <i>database</i></li> <li>2. Meningkatkan kualitas barang yang lebih baik lagi</li> <li>3. Lebih mengutamakan internet untuk media informasi yang lebih canggih dan <i>update</i></li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Lebih mengembangkan cara promosi yang lebih efektif</li> <li>2. Memberikan diskon kepada konsumen</li> <li>3. Penetapan harga jual yang bersaing</li> </ol>
<i>Thread (Ancaman)</i>	Strategi ST	Strategi WT
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Persaingan harga jual dan bisnis yang semakin ketat dan tidak sehat</li> <li>2. Pesaing baru semakin banyak bermunculan</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menjaga silaturahmi yang baik dengan rekan bisnis</li> <li>2. Menjaga kualitas barang</li> <li>3. Memberikan pelayanan yang lebih baik, sopan, cepat, dan rapih demi kenyamanan <i>customer</i> dalam berbelanja</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memperbaiki kekurangan agar bisa mengatasi pesaing baru</li> <li>2. Menerapkan cara metode dalam mempromosikan barang yang lebih efisien</li> <li>3. Menjaga kelengkapan barang dan membuat sistem <i>monitoring</i></li> </ol>

Tabel 4.2 Analisis SWOT




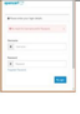


### Testing

Untuk tahap pengujian penulis menggunakan metode *Black Box testing*, Metode *Black Box testing* merupakan pengujian program yang mengutamakan pengujian

terhadap kebutuhan fungsi dari suatu program. Tujuan dari metode *Black Box testing* untuk menemukan kesalahan fungsi pada program. Pengujian dengan menggunakan metode *Black Box testing* dilakukan hanya mengamati hasil eksekusi melalui data uji dan memeriksa fungsional dari *software* dan



fungsionalitasnya tanpa mengetahui yang terjadi dalam proses *detail*, melainkan hanya mengetahui *input* dan *output*.

No	Skenario	Test Case	Hasil Yang Diharapkan	Hasil Pengujian	Kesimpulan
1	Mengosongkan <i>username</i> dan <i>password</i> lalu langsung klik tombol <i>login</i> .		Sistem akan menolak hasil <i>login</i> dan tetap menampilkan halaman <i>login</i> .		Valid
2	Tidak mengisi salah satu <i>field</i> baik <i>username</i> maupun <i>password</i> .		Sistem akan menampilkan pesan "No match for Username and/or Password".		Valid
3	Mengisi <i>username</i> dan <i>password</i> dengan benar.		Sistem akan menerima <i>login</i> dan masuk ke halaman <i>dashboard</i> .		Valid

Tabel 4.3 Pengujian *Black Box Testing*

## KESIMPULAN

Berdasarkan hasil yang diperoleh dari pembahasan aplikasi *e-commerce* pada *Hi Gadget Store*, maka dapat diambil beberapa kesimpulan sebagai berikut.

1. Dengan adanya aplikasi sistem informasi penjualan di *Hi Gadget Store*, sistem pemasaran dapat dilakukan secara digital dengan mempublikasinya di aplikasi *e-commerce* yang telah dirancang.
2. Dengan rancangan sistem yang baru, sistem pemesanan dan sistem penjualan barang menjadi lebih mudah dan informatif sehingga mempercepat dan memudahkan konsumen untuk melakukan transaksi tanpa harus datang ke toko.
3. Hasil pengujian dengan adanya aplikasi sistem informasi penjualan di *Hi Gadget Store*, konsumen dapat melakukan transaksi jarak jauh dengan

menggunakan *transfer* via rekening tanpa harus datang ke toko.

Berikut adalah beberapa saran untuk pengembangan lebih lanjut sistem informasi penjualan pada *Hi Gadget Store*.

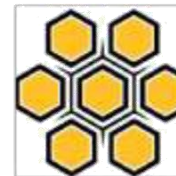
1. Sebaiknya karyawan yang berkaitan dengan sistem ini dapat diberikan pelatihan sebelum menggunakan sistem sehingga dapat mengoperasikannya dengan baik dan lancar
2. Untuk menghindari aktifitas *hacking*, hendaknya rutin melakukan proses *update security*.
3. Diharapkan adanya pengembangan lebih lanjut dari sistem informasi yang dirancang, sehingga menjadi sistem informasi yang terpadu untuk menanggulangi dan mengolah data yang lebih besar dimasa yang akan datang.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Peneliti mengucapkan terima kasih kepada berbagai pihak yang telah membantu dalam menyelesaikan penulisan ini. Terima kasih kepada Toko *Hi Gadget Store* yang telah meluangkan waktunya untuk peneliti melakukan penelitian ini dan telah bersedia di wawancarai dan terakhir terima kasih kepada TIM LPPM Sekolah Tinggi Manajemen Informatika dan Komputer GICI.

## DAFTAR PUSTAKA

- Al Fatta, Hanif. Analisis dan Perancangan Sistem Informasi untuk Aplikasi Bisnis. Yogyakarta: Andi Yogyakarta, 2007
- Anhar. 2010. *Panduan Menguasai PHP & MySQL Secara Otodidak*. Jakarta: Mediakita.
- Barkatullah, Abdul Halim, dan Teguh Prasetyo, Bisms E-Commerce Studi Sistem Keamanan dan Hukum di Indonesia, Yogyakarta: Pustaka Setia, 2006.



- Darmawan, Deni 2012. *Pendidikan Teknologi Informasi dan Komunikasi*. Bandung:PT Remaja Rosdakarya
- Ginting, Elizaandayni. 2013. *Aplikasi Penjualan Berbasis Web (E-Commerce) Menggunakan Joomla Pada Mutiara Fashion*. Bandung:Universitas Widyatama.
- Henderi, Maimunah, dan Randy Andrian. 2011. *Desain Aplikasi E-learning Sebagai Media Pembelajaran Artificial Informatics*. Tangerang: Jurnal CCIT. Vol. 4, No.3-Mei 2011.
- Indrajit, 2001, *Analisis dan Perancangan Sistem Berorientasi Object*. Bandung, Informatika
- Krisianto, Andy.2014. *Jago Wordpress*. Jakarta:Elx Media Komputindo
- Kotler, Philip. 1999. [Kotler on Marketing: How to Create, Win, and Dominate Markets](#). New York, NY: Free Press.
- Kurniawan, Helmidan Iwan Fitrianto Rahmad. 2011. *Perancangan Sistem Pakar Untuk Mendeteksi Penyakit Pada Tanaman Cabe Dengan Metode CertaintyFactor*. jurnal CCIT .Tangerang: Perguruan Tinggi Raharja. Vol. 5 No. 2, Oktober 2011.
- Mahdiana, Deni. 2011. *Analisa dan Rancangan Sistem Informasi Pengadaan Barang dengan Metodologi Berorientasi Obyek Studi Kasus PT. Liga Indonesia*. Jakarta:Fakultas Teknologi Informasi Universitas Budi Luhur
- Masria. 2012. *Perakitan Komputer*. Jakarta: Lentera Printing.
- Murad. Dina Fitria, Kusniawati. Nia, Asyanto. Agus 2013. *Aplikasi Intelligence Website Untuk Penunjang Laporan PAUD Pada Himpaudi Kota Tangerang*. Jurnal CCIT. Tangerang: Perguruan Tinggi Raharja.Vol. 7, No. 1, September 2013
- Pressman, Roger S. 2002 *Rekayasa Perangkat Lunak Pendekatan Praktisi (Buku 1)*.Edisi 2. Andi : Yogyakarta.
- Rangkuti, Freddy. 2011. “SWOT Balanced Scorecard: Teknik Menyusun Strategis Korporat yang Efektif plus cara mengelola kinerja dan risiko”.Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama
- Rahardja,Untung, Hidayati dan Mia Novalia. 2011. *Peningkatan Kinerja Distributed Database Melalui Metode DMQ Base Level*. Jurnal CCIT. Tangerang: Perguruan Tinggi Raharja. Vol. 4, No. 3, Mei 2011.
- Sibero,Alexander F.K, 2011, *Kitab Suci Web Programing*. Yogyakarta:MediaKom.
- Simarmata,Janner. 2010. *Rekayasa Perangkat Lunak*.Yogyakarta: Andi.
- Sutabri, Tata. 2012. *Konsep Sistem Informasi*. Yogyakarta: Andi Offset
- Taufiq, Rohmat. 2013. *Sistem Informasi Manajemen*. Yogyakarta: Graha Ilmu
- Tekno. 2016. 7 Fakta Menakutkan Tentang Internet. [www.liputan6.com](http://www.liputan6.com) diakses 05 April 2017.
- Yakub. 2012. *Pengantar Sistem Informasi*. Yogyakarta: Graha Ilmu
- Yuliastrie. Nenden Dewi, Junaidi, Tiara. Khanna.2013. *Sistem Pakar Monitoring Inventory Control Untuk Menghitung Harga Jual Efektif Dalam Meningkatkan Keuntungan*.Yogyakarta: Universitas Ahmad Dahlan
- Zohrahayati. 2013. “Perancangan Sistem Informasi Penjualan Pada Butik Luwes Fashion Kecamatan Tulakan.”.Surakarta:Universitas Fakultas Teknik Informatika. Universitas Gajah Mada.