

# PERANCANGAN SISTEM INFORMASI PENJUALAN PADA Skin of Mylife

Sri Rezeki Candra Nursari<sup>-1</sup>, Muhammad Aurellio Fadila<sup>-2</sup>

Program Studi Teknik Informatika

Fakultas Teknik Universitas Pancasila

[sri.rezeki.candra.n@univpancasila.ac.id](mailto:sri.rezeki.candra.n@univpancasila.ac.id)<sup>1</sup>, [4518210018@univpancasila.ac.id](mailto:4518210018@univpancasila.ac.id)<sup>2</sup>

**Abstract**—Perkembangan dalam dunia usaha pada saat ini sangat kompetitif. Hal ini dikarenakan dengan perkembangan teknologi dan informasi yang begitu pesat sebuah penjualan dapat menjamin keberlangsungan sebuah perusahaan tersebut, Internet pada saat ini menjadi kebutuhan wajib bagi masyarakat, apalagi dengan adanya revolusi industri kebutuhan internet sangat penting dan sangat dibutuhkan oleh masyarakat di semua kalangan. Dengan internet ini masyarakat lebih mudah untuk mencari produk-produk yang mereka butuhkan. Dalam persaingan di dunia bisnis kini hampir semua perusahaan menggunakan teknologi informasi dalam bisnisnya. Skin of MyLife ini merupakan sebuah merek perawatan kulit, saat ini dalam pengelolaannya proses bisnisnya masih secara manual dicatat pada buku besar mulai dari informasi stok produk sampai dengan laporan pendapatan dan sering mengalami kesalahan pencatatan pada proses jual, jumlah stok fisik dan arsip yang berbeda, terjadi kesalahan pada saat menanggapi keluhan pelanggan dan terhadap pengiriman. Penelitian menggunakan metode *waterfall* dengan perancangan berorientasi objek (UML) dalam membangun sistem. Sistem mengelola penjualan produk, pembuatan produk, stok produk, pengiriman dan komplain. Perancangan Penjualan Skin of MyLife memberikan kemudahan dalam mengelola data pada Skin of MyLife menjadi lebih tertata dan tersimpan dengan baik, memperluas pemasaran pada penjualan produk, dan mempermudah pelacakan posisi pengiriman barang.

**Kata Kunci** Penjualan, Pengiriman, Komplain, Waterfall

## I. PENDAHULUAN

Semakin besar sebuah perusahaan maka semakin besar tantangan yang akan muncul. Banyak perusahaan saat ini bangkrut karena perusahaan menjalankan bisnisnya masih dengan cara konvensional untuk memasarkan produk-produk mereka, ini menjadi sebuah tanda yang ada karena mereka tidak mau mengembangkan usaha mereka ke dunia digital.

Sistem informasi penjualan belakangan ini juga semakin banyak dilirik oleh orang karena kemudahan diakses dan memudahkan dalam menggunakan serta bertransaksi. Hal ini membuat para pemilik toko konvensional tergerak untuk membuat situs milik toko mereka sendiri agar bisa diakses dan memiliki kemudahan serta mengatur tentang tampilan.

Skin of MyLife ini merupakan sebuah merek perawatan kulit yang berasal dari Bogor. Skin of MyLife ini memiliki beberapa

produk dan kategori untuk dijual kepada para pelanggan. Saat ini pengelolaan produk dari Skin of MyLife masih secara manual yaitu dengan pencatatan secara manual melalui buku besar untuk laporan penjualan, stok produk dan laporan pendapatan, oleh sebab itu pencatatan yang masih dilakukan secara manual tersebut dapat menyebabkan kesalahan dalam pencatatan laporan penjualan, stok produk dan pendapatan serta dalam pengarsipan data.

Produk yang dibeli oleh para pelanggan sudah dibayar, pelanggan tidak dapat mengetahui status pesannya sudah sampai tahap mana terkecuali menanyakan langsung ke admin, hal ini dapat membuat pesan yang diperoleh oleh admin akhirnya menumpuk yang dapat menyebabkan kesalahan dan lama dalam menanggapi pelanggan yang lain.

Dikarenakan pesan yang menumpuk tersebut akhirnya sering terjadi kesalahan dalam memberikan nomor resi pengiriman kepada konsumen, sehingga konsumen harus memeriksa ulang ke situs pengiriman apakah produk yang dibeli sesuai yang dikirim atau tidak.

Ketika terjadi ketidaksesuaian antara barang yang dipesan oleh pelanggan dan yang tiba di alamat pelanggan, para pelanggan mengajukan komplain secara manual melalui pesan whatsapp, yang akan di catat komplain tersebut ke buku besar komplain, ketika sudah selesai pengecekan dan transaksi tersebut terverifikasi maka akan diretur sesuai dengan ketentuan yang diberlakukan oleh Skin of MyLife

## II. LANDASAN TEORI

### A. Penjualan

Penjualan merupakan sebuah aktivitas dari usaha yang aktif atau akan aktif yang memiliki tujuan untuk mendapatkan sebuah keuntungan berupa uang. Jadi maksud dan tujuan dari sebuah penjualan selain mendapatkan keuntungan berupa uang juga untuk mendapatkan kepercayaan dari para pelanggan.[1]

### B. Tipe Penjualan

Penjualan terbagi menjadi 2 tipe yaitu :

#### 1. Penjualan Offline

Penjualan *Offline* merupakan kegiatan bertemunya antara pelanggan dan penjual ditempat secara langsung,

serta melakukan transaksi secara fisik. [2]

2. Penjualan Online

Penjualan *Online* adalah sebuah transaksi yang dilakukan dengan menggunakan internet, untuk proses penjualan produk-produknya. Jadi Penjualan *Online* adalah sebuah aktivitas transaksi yang memanfaatkan internet untuk memasarkan produk kita ke jangkauan yang lebih luas lagi. [1]

C. Kelola Penjualan Online

Pengelolaan bisnis penjualan online diantaranya adalah :

1. E-Commerce

*E-commerce* merupakan bisnis proses jual beli barang atau jasa pada *World Wide Web Internet* atau dapat disimpulkan *E-commerce* merupakan cara baru untuk menjual, membeli barang atau jasa. [3]

2. Marketplace

*Marketplace* dapat di definisikan sebagai pasar tradisional dimana banyak orang berkumpul didalam satu tempat untuk melakukan jual beli secara online. Pada umumnya *marketplace* berperan sebagai perantara antara penjual dan pembeli dalam bentuk website yang bertujuan sebagai tempat pertemuan dan melakukan transaksi yang sah legal antara pihak penjual dan pembeli

3. Online shop

*Online Shop* adalah jenis pembelian dan penjualan non-komersial di internet. Kegiatan belanja online ini merupakan bentuk komunikasi baru yang tidak memerlukan interaksi tatap muka secara langsung, tetapi dapat dilakukan secara terpisah dari dan dengan seluruh dunia melalui media *computer* yang tersambung dengan *internet* [5]

III. PERANCANGAN SISTEM

Pada proses pengolahan data untuk perancangan perangkat lunak menggunakan metode waterfall dan tahapannya adalah sebagai berikut :

1. Analisis

Proses pengumpulan data yang dibutuhkan dari sistem informasi.

2. Desain

Proses desain dimulai dari arsitektur sistem, prosedur *source code* dan struktur data. Tahap ini sangat membantu analisis permasalahan yang akan muncul dalam pembuatan sistem.

3. Pembuatan Sistem

Pembuatan sistem dimulai dengan penulisan *source code* yang dibutuhkan agar sistem dapat terealisasi sesuai dengan desain yang telah dibuat

4. Pengujian

Tahap pengujian dilakukan untuk mengetahui sekaligus apakah fitur-fitur telah bisa digunakan sesuai dengan perancangan.

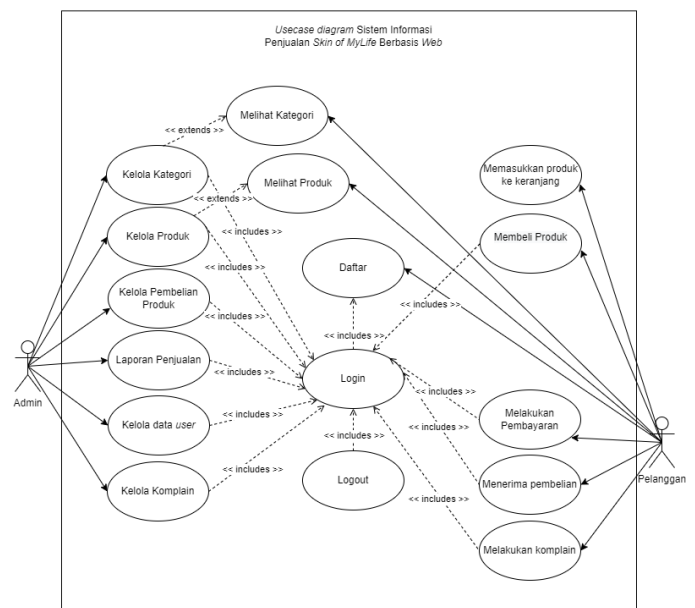
5. Perawatan

Tahap ini berupaya untuk memperbaiki, menjaga dan mengembangkan sistem yang telah dibuat nantinya

Perancangan penjualan ini, penulis menggunakan perancangan berorientasi obyek yaitu perancangan UML (*Unified Modelling Language*) [6][7]

A. Use Case Diagram

Pada gambar 1 terlihat bahwa terdapat dua aktor yang berperan sebagai admin dan pelanggan. Admin mengelola kategori, produk, pembelian produk, data user dan komplain, sedangkan pelanggan dapat melakukan pendaftaran, membeli produk, memasukkan produk ke keranjang, pembayaran dan komplain. Pelanggan dapat melihat seluruh produk yang ditawarkan.

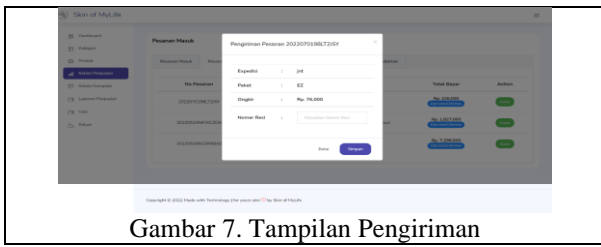


Gambar 1. Usecase Diagram

B. Class Diagram

Pada gambar 2 karena menggunakan framework CI, maka terdapat 2 bagian pada CI, yaitu CI\_Model dan CI\_Controller dan terdiri dari class user, kategori, produk, pelanggan, komplain, belanja, pesanan, raja ongkir dan laporan.

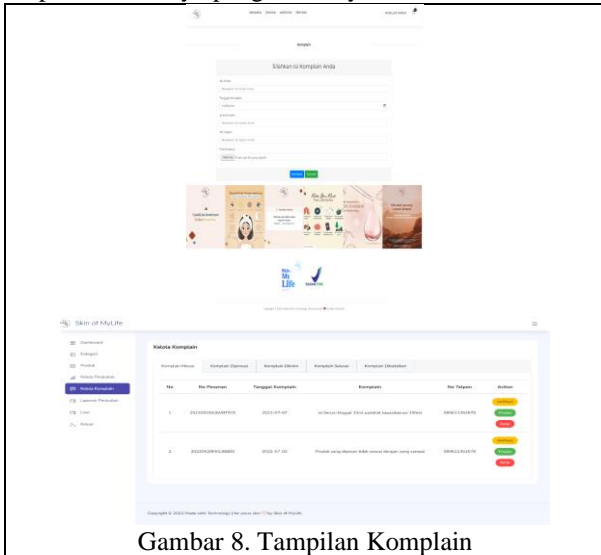




Gambar 7. Tampilan Pengiriman

**Keterangan:**

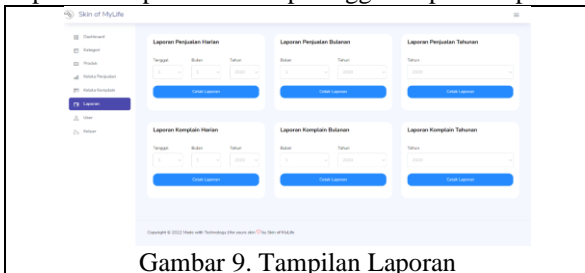
Pada proses pengiriman harus menentukan nama ekspedisi, nama paket dan biaya pengirimannya.



Gambar 8. Tampilan Komplain

**Keterangan:**

Merupakan tampilan diaman pelanggan dapat komplain.



Gambar 9. Tampilan Laporan

**Keterangan:**

Menampilkan laporan (penjualan harian, penjualan bulanan, penjualan tahunan) dan komplain (harian, bulanan, tahunan)

#### IV. KESIMPULAN

Hasil perancangan penjualan, penulis menyimpulkan sebagai berikut :

1. Pengelolaan data Produk, Kategori Produk, Pelanggan pada Skin of MyLife menjadi lebih tertata dan tersimpan dengan baik.
2. Proses pembelian produk, penjualan produk dan pembayaran dapat dilakukan di sistem yang dibangun.
3. Pengelolaan status pemesanan milik pelanggan dapat dilakukan didalam sistem yang dibangun.
4. Pengelolaan komplain dapat dilakukan didalam sistem yang dibangun

5. Pengelolaan Laporan Penjualan dan Laporan Komplain dapat dilakukan didalam sistem yang dibangun

#### REFERENSI

- [1] Agus Irawan, Mey Risa, Muhammad Ayyasy M., Adam Elyas S. *Perancangan Sistem Informasi Penjualan Pakaian pada CV NONNINTH INC Berbasis Online*. Vol. 3 Jurnal Positif, 2017.
- [2] Edi Haerullah, Sri Ismiyati. *Aplikasi E-commerce Penjualan Souvenir Pernikahan pada Toko "XYZ"*. Vol. 4 Jurnal Prosisko, 2017.
- [3] Bala Putra Dewa, Djoko Budiyanto Setohadi. *Analisis Dampak Faktor Customer Relationship Management dalam Melihat Tingkat Kepuasan dan Loyalitas pada Pelanggan Marketplace di Indonesia*. Vol. 14 Telematika, 2017.
- [4] Fitriani. *Pengaruh Persepsi Resiko terhadap Niat Pembelian Produk Fashion secara Online pada Mahasiswa Prodi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah GRESIK*. 2019.
- [5] Luthfia Rizky P. *Pengaruh Penjualan Online dan Offline terhadap tingkat Penjualan dalam Perspektif Etika Bisnis Islam*. UIN Raden Intan Lampung. 2019.
- [6] I. J. Michael Blaha, James Rumbaugh, *Object-Oriented Modeling and Design with UML*, 2nd editio. Prentice Hall, Upper Saddle River,N.J., 2005
- [7] J. Schmuller, *Sams Teach Yourself UML in 24 Hours*, 3rd Edition. 2004