

Perancangan Website Sebagai Informasi Penjualan Sodium Cyclamat pada PT.WIHADIL

Rano Kurniawan*¹, Trie Mayhera², Asti Rahmasari³, Dicky Ramadhan⁴, Danny Ickhsan⁵.
Universitas Raharja; Jl. Jenderal Sudirman No.40, RT.002/RW.006, Cikokol, Kec. Tangerang, Kota
Tangerang, Banten 15117

^{1,2,3,4,5}Sistem Informasi, Universitas Raharja, Tangerang

e-mail: ¹rano@raharja.info, ²trie.mayhera@raharja.info², ³asti.rahmasari@raharja.info³,
⁴dicky.ramadhan@raharja.info⁴, ⁵danny.ickhsan@raharja.info⁵.

ABSTRAK

Dalam menjual suatu barang kepada pelanggan pada saat ini dibutuhkan beberapa cara yang dapat membuat perusahaan bersaing dengan para kompetitor. Salah satu cara yang digunakan pada saat ini dengan menggunakan jejaring internet atau penjualan secara online. Penjualan online dapat dipercaya untuk meningkatkan hasil penjualan seiring dengan tingginya minat masyarakat dalam melakukan belanja melalui internet. PT. Wihadil saat ini belum menggunakan media online sehingga penjualan barang masih dilakukan dengan manual dan belum efisien bagi perusahaan, dengan menggunakan media online merupakan salah satu cara untuk meningkatkan penjualan perusahaan dengan bertujuan agar proses transaksi cepat, kegiatan-kegiatan penjualan lebih terintegrasi dan dapat meningkatkan kinerja serta volume penjualan perusahaan. Untuk menyelesaikan masalah yang dihadapi maka diperlukan sebuah sistem informasi untuk meningkatkan hasil penjualan yang bersifat terkomputerisasi agar memenuhi kebutuhan perusahaan. Metode yang digunakan dalam analisis ini adalah metode observasi, metode wawancara, dan studi pustaka. Dalam analisa sistem laporan ini menggunakan metode PIECES (Performance, Information, Economy, Control, Efficiency, and Service). Metode perancangan sistem menggunakan metode analisa berorientasi objek dengan Unified Modelling Language (UML). Adapun tujuan analisis ini yakni untuk mengetahui proses penjualan yang sedang berjalan saat ini, dan juga kendala atau permasalahan pada PT. Wihadil. Dengan menerapkan sistem informasi penjualan secara online maka perusahaan dapat merebut peluang pasar, transaksi dapat dilakukan dengan efisien, data-data penjualan terintegrasi dengan baik serta dapat meningkatkan layanan terhadap pelanggan.

Kata kunci— Analisis, Sistem Informasi, Penjualan, Online, PIECES, UML

ABSTRACT

In sales transaction, there are many methods that the company needs to compete with other competitors. Nowadays, many company use internet network or online sales to improve their sales. Online sales can improve company's sales along with high public interest in online shopping. With using online media, transaction process will be improved, integrated and increased the company's performance. PT. Wihadil not yet using online media in business activity. This make sales was done manually and not efficient. Solution for this problem is a computerized information system. The analysis using observation method, interview method, and literature review. The system analysis report using PIECES method (Performance, Information, Economy, Control, Efficiency, and Service). The design system using object-oriented analysis method with Unified Modelling Language (UML). The purpose of the analysis is to discover sales proces and problems in PT. Wihadil. With applying online sales information system, the company can raise market opportunity, can have efficient transaction and well-integrated data sales, and can improve the service for.

Keywords— Analysis, Information System, Sales, Online, PIECES, UML

1. PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi informasi yang berbasis komputer saat ini berkembang dengan pesat, sehingga komputer sudah merupakan suatu sarana yang banyak digunakan di instansi pemerintah atau

perusahaan swasta dan juga sampai ke rumah-rumah. Adanya teknologi informasi saat ini memudahkan semua pekerjaan dibandingkan pada era sebelum mengenal teknologi, untuk mewujudkan informasi yang tepat bagi perusahaan diperlukan sistem informasi yang handal guna menunjang operasional perusahaan. Setiap proses pekerjaan yang masih bersifat manual yang dilakukan didalam perusahaan dapat digantikan melalui komputerisasi karena penyediaan informasi yang lebih canggih serta dapat mendukung proses pengambilan keputusan yang dilakukan oleh manajemen.

Perusahaan merupakan tempat dimana terjadinya kegiatan produksi sebuah barang atau jasa. Didalam sebuah perusahaan terjadi berkumpul semua factor produksi. Mulai dari tenaga kerja, modal, sumber daya alam, dan kewirausahaan. Dengan menerapkan teknologi, perusahaan dapat melakukan proses penyimpanan data dengan mudah dan cepat. Karena tingkat kecepatan dan penyimpanan pada komputer lebih aman dan rapih. Sehingga mudah jika ingin menemukan data yang diinginkan.

PT. Wihadil merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang industri. Produk-produk yang biasanya di jual merupakan produk sodium cyclamat (pemanis buatan) yang berbentuk seperti Kristal halus/bubuk halus. Saat ini penjualan barang pada PT. Wihadil mengalami kendala dimana pada saat melakukan pencatatan pembelian barang tidak akurat dan masih berbentuk manual dan belum terkomputerisasi.

Kelemahan yang dihadapi PT. Wihadil masih kurang efektif dan efisien mengenai sistem penjualan yang berjalan secara manual dan belum terkomputerisasi. Selain itu banyaknya pemakaian kertas dalam setiap proses pendaftaran *customer* baru sehingga memakan banyak biaya pengeluaran untuk setiap proses pendaftaran *customer* baru.

2.TELAAH LITERATUR DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS

Junaidi, Tatu Nurbaiti dan Tri Agustini (2020), mengatakan “Website adalah sekumpulan halaman informasi melalui jalur internet yang dapat di akses diseluruh dunia selama terkoneksi dengan jaringan internet. Website merupakan media informasi yang terdiri dari teks, gambar, suara, animasi sehingga menarik untuk dikunjungi”.

Mara Destiningrum (2017), menyatakan “Website dapat diartikan sebagai kumpulan halaman yang menampilkan informasi data teks, data gambar, data animasi, suara, video dan atau gabungan dari semuanya, baik yang bersifat statis maupun dinamis yang membentuk satu rangkaian bangunan yang saling terkait, dimana masing-masing dihubungkan dengan jaringan-jaringan halaman”.

Imam Samsudin dan Muhamad Muslihudin (2018), mengatakan “Website adalah suatu aplikasi yang berisi dokumen multimedia berupa teks, gambar, video, suara, animasi yang di dalamnya menggunakan protocol HTTP (Hypertext Transfer Protocol) dan untuk mengakses menggunakan software yang disebut browser”.

Berdasarkan pendapat diatas, maka Website merupakan kumpulan media yang dapat menampilkan berbagai informasi teks, gambar, video, suara, animasi yang dapat di akses diseluruh dunia melalui jaringan internet.

Yunaeti Anggraeni dan Rita Irviani (2017), mengatakan “Sistem Informasi adalah suatu sistem dalam suatu oragnisasi yang mempertemukan kebutuhan pengolahn transaksi harian yang mendukung operasi oragnisasi yang bersifat manajerial dengan kegiatan strategi dari suatu organisasi untuk dapat menyediakan kepada pihak luar tertentu dengan informasi yang diperlukan untuk pengambilan keputusan”.

Stair dan Reynolds (2018), mengatakan Sistem Informasi (SI) adalah kumpulan elemen atau komponen yang saling berhubungan yang mengumpulkan (masukan), memanipulasi (proses), menyimpan, dan menyebarkan (keluaran) data dan informasi serta menyediakan reaksi korekstif (mekanisme timbal balik) untuk memenuhi suatu tujuan tertentu”.

Sri Rezeki Candra Nursari dan Yossela Immanuel (2017), berpendapat bahwa sistem informasi dapat “didefinisikan bahwa teknologi informasi untuk membantu operasi dan manajemen yang dibutuhkan dalam menyampaikan tujuan organisasi”.

Berdasarkan pendapat-pendapat tersebut dapat disimpulakn bahwa sistem informasi adalah sekumpulan sekumpulan sistem atau komponen yang terdiri dari pengumpulan, pemasukan, pemrosesan data, penyimpanan, pengolahan, pengendalian dan pelaporan yang saling terhubung sehingga mencapai suatu tujuan yaitu memberikan informasi bagi pemgambil keputusan dan untuk mengendalikan organisasi.

Menurut Mulyadi (2016) “Penjualan merupakan kegiatan yang dilakukan oleh penjual dalam menjual barang dan jasa dengan impian akan mendapatkan laba dari terdapatnya transaksi-transaksi tersebut”.

Ir. FI. Titik Wijayanti, MM (2017), berpendapat bahwa “suatu sistem kegiatan bisnis yang dirancang untuk merencanakan, menentukan harga, promosi dan mendistribusikan barang yang dapat memuaskan keinginan

dan mencapai target pasar dan sesuai dengan tujuan bisnis perusahaan”.

Sedangkan Irmansyah (2016), mengatakan “bahwa salah satu aktivitas terpenting dalam perusahaan adalah aktivitas penjualan, dimana penjualan adalah kegiatan utama suatu perusahaan. Tujuan utama perusahaan adalah tingkat penjualan yang besar dan laba yang besar serta pengembalian investasi yang sudah ditanamkan”.

Berdasarkan pendapat-pendapat tersebut maka dapat disimpulkan bahwa penjualan adalah persetujuan kedua belah pihak antara penjual dan pembeli, dimana penjual menawarkan suatu produk dengan harapan pembeli dapat memberikan sejumlah uang sebagai alat tukar produk tersebut, sebesar harga jual yang disepakati.

3. METODE PENELITIAN

Objek penelitian dilakukan di PT. Wihadil, salah satu perusahaan yang berdomisili di Tangerang tepatnya di Jl. Dipati Unus No. 29. PT. Wihadil merupakan Perusahaan yang bergerak dalam bidang *Chemical Industri* yang artinya bergerak dalam industri kimia yang menjual produk Pemanis Buatan (*Sodium Cyclamate*). Metode penelitian menggunakan analisa terhadap masalah yang ada dengan cara mengamati sumber dan pengolahan data serta mengumpulkan data dari bagian-bagian yang berhubungan dengan sistem informasi penjualan produk. Sumber data diperoleh dari wawancara langsung dengan pihak terkait yaitu divisi bagian penjualan pada PT. Wihadil. Peneliti juga mengumpulkan informasi dan data dari berbagai sumber seperti mempelajari beberapa buku yang berhubungan dengan teori yang dibahas dalam laporan ini, melalui sumber-sumber dari kepustakaan dan internet.

Pada metode analisa sistem informasi ini, menggunakan analisa PIECES (*Performance, Information, Economic, Control, Eficiency, dan Service*), karena analisa PIECES adalah metode analisis sebagai dasar untuk memperoleh pokok-pokok permasalahan yang lebih spesifik. Menurut Yuli Asbar (2017), Analisis PIECES (*Performance, Information, Economy, Control, Eficiency, Services*) merupakan teknik untuk mengidentifikasi dan memecahkan permasalahan yang terjadi”. Analisis PIECES mengidentifikasikan masalah utama dari suatu sistem serta memberikan solusi dari permasalahan tersebut. Analisis PIECES terdiri dari:

1. **Performance (Kinerja atau Keandalan)**
Masalah kinerja terjadi ketika tugas-tugas bisnis yang dijalankan tidak mencapai sasaran. Kinerja diukur dengan jumlah produksi dan waktu tanggap. Kinerja pun dapat diukur berdasarkan volume pekerjaan, pangsa pasar yang diraih, atau citra perusahaan.
2. **Information (Informasi)**
Informasi merupakan komoditas krusial bagi pengguna akhir. Evaluasi terhadap kemampuan sistem informasi dalam menghasilkan informasi yang bermanfaat perlu dilakukan untuk menyikapi peluang dan menangani masalah yang muncul. Kurangnya informasi yang relevan dalam mengambil keputusan merupakan situasi yang membutuhkan peningkatan informasi.
3. **Economy (Ekonomi)**
Ekonomi merupakan motivasi paling umum bagi suatu proyek. Pijakan dasar bagi kebanyakan manajer yaitu biaya atau rupiah. Persoalan ekonomis dan peluang berkaitan dengan masalah biaya.
4. **Control (Kontrol atau Keamanan)**
Kontrol dipasang untuk meningkatkan kinerja sistem, mencegah atau mendeteksi kesalahan sistem, menjamin keamanan data, informasi dan persyaratan.
5. **Efficiency (Efisiensi)**
Efisiensi menyangkut bagaimana menghasilkan output sebnayak-banyaknya dengan input yang sekecil mungkin.
6. **Services (Pelayanan)**
Kualitas pelayanan sistem dikatakan buruk apabila sistem tidak menghasilkan produk yang akurat, sistem tidak menghasilkan produk yang konsisten, sistem tidak mudah digunakan dan sistem tidak fleksibel.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

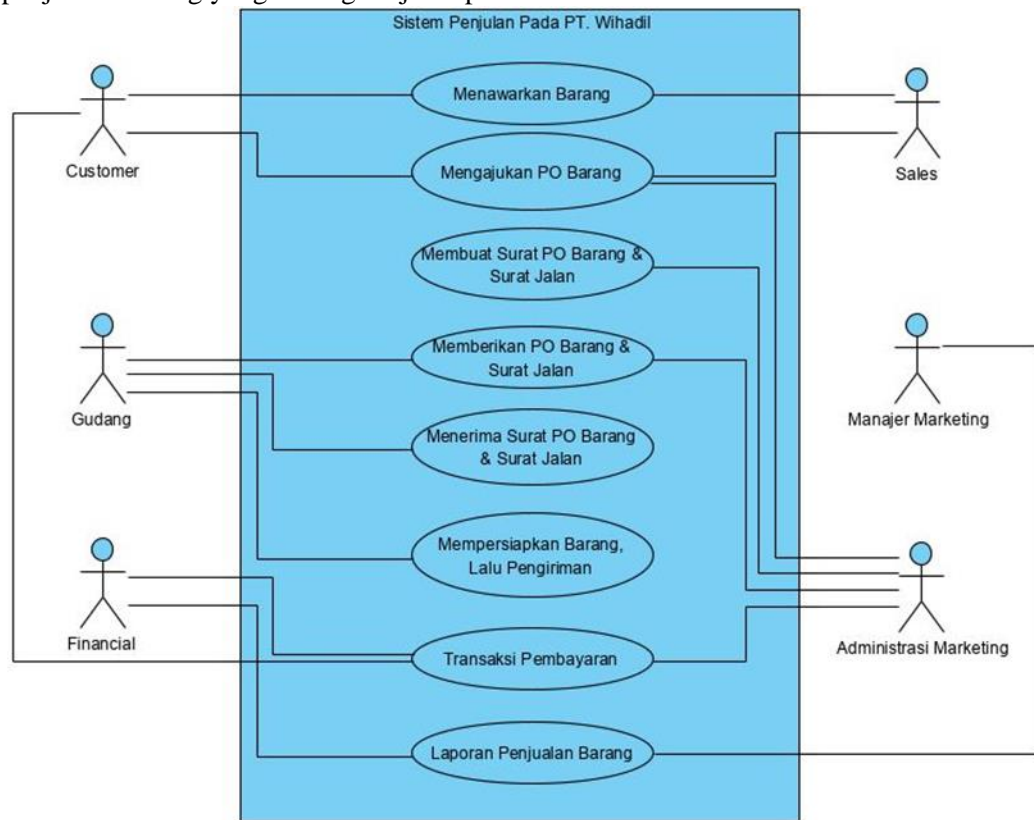
4.1. Prosedur yang berjalan

Berdasarkan hasil pengamatan, mekanisme dari system penjualan barang yang ada pada PT. Wihadil saat ini yaitu:

1. Sales dan Calon Customer mengadakan penawaran harga, jumlah barang yang di ambil minimum, cara

pembayaran, dan kalau sudah deal maka PO berjalan. Akan tetapi kalau belum sesuai pembicaraan lanjut ke bagian manajer marketing

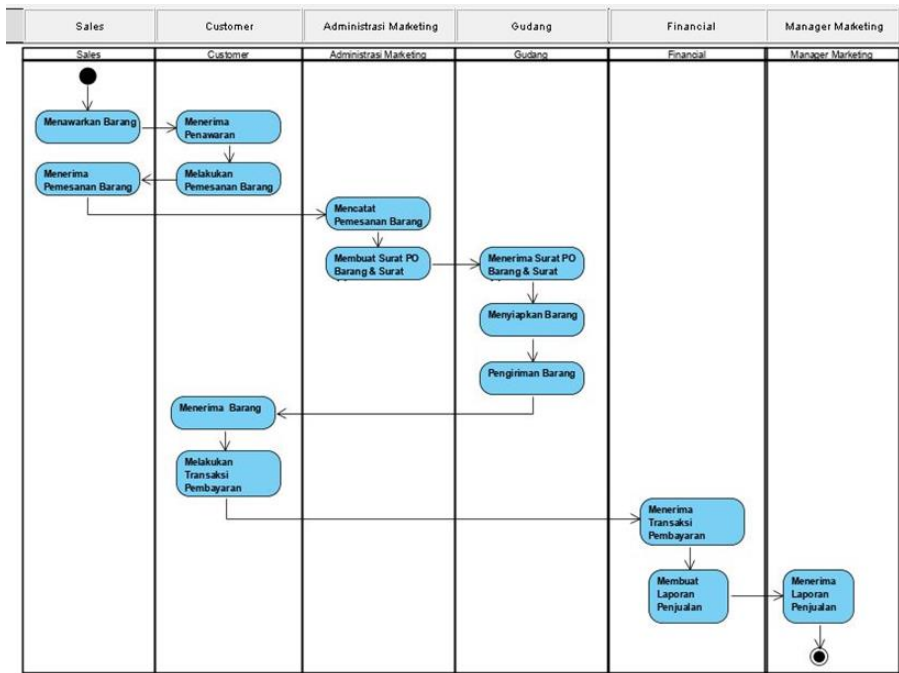
2. Sales mengajukan PO barang ke bagian administrasi marketing
3. Administrasi marketing membuat surat PO dan surat jalan pengiriman barang kemudian menandatangani ke sales, manager marketing, dan direksi. Serta membuat faktur penjualan.
4. Administrasi marketing memberikan PO barang dan surat jalan ke bagian gudang.
5. Bagian gudang menerima surat PO dan surat pengiriman jalan barang lalu mempersiapkan barang.
6. Setelah mempersiapkan barang, barang dikirim dengan membawa surat jalan pengiriman barang ke bagian pengiriman barang/kendaraan.
7. Kemudian faktur di berikan ke bagian penagihan dan bagian penagihan memonitoring barang sudah sampai atau belum, jika barang sudah tiba maka dilakukan transaksi pembayaran.
8. Setelah melakukan pembayaran maka financial membuat laporan hasil penjualan dan di berikan kepada manager marketing. Diagram berikut menjelaskan proses yang terkait dengan actor dan sistemnya. Interaksi tersebut dapat digambarkan dengan *use case diagram*. Berikut ini adalah *use case diagram* proses system penjualan barang yang sedang berjalan pada PT. Wihadil.



Gambar 1. Use Case Diagram Sistem penjualan barang pada PT. Wihadil

Berdasarkan gambar 1. Use Case Diagram Sistem Penjualan Barang Pada PT. Wihadil diatas terdapat:

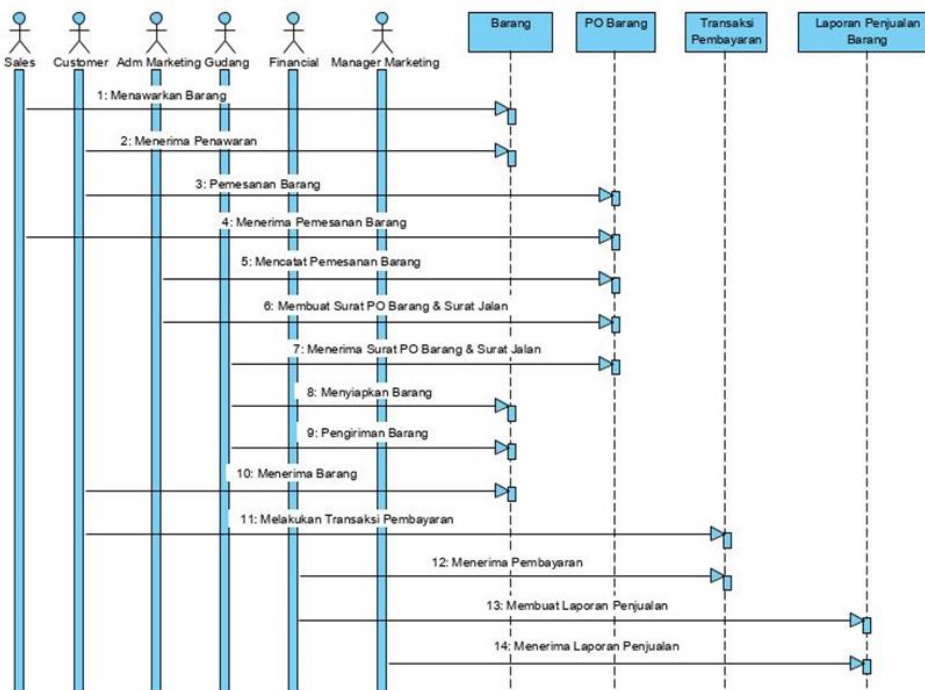
- a. Terdiri 1 system yang mencakup seluruh kegiatan yang berjalan pada sistem penjualan barang.
- b. Terdiri 6 actor yang melakukan kegiatan, yaitu: Manager Marketing, Customer, Sales, Gudang, Administrasi Marketing dan Financial.
- c. Terdiri 8 use case, yang biasa di lakukan oleh actor.



Gambar 2. Activity Diagram Sistem penjualan barang pada PT. Wihadil

Berdasarkan gambar 2. Activity Diagram Sistem Penjualan Barang Pada PT. Wihadil diatas terdapat:

- Terdiri 1 *Initial Node*, objek yang diawali.
- Terdiri 14 *Action State*, dari sistem yang mencerminkan eksekusi dari suatu aksi.
- Terdiri 6 *Vertical Swimlane*, yaitu Manajer Marketing, Customer, Sales, Administrasi Marketing, Gudang dan Financial.
- Terdiri 1 *Final Node*, yang merupakan akhir kegiatan.



Gambar 3. Sequence Diagram

- a. Terdiri 6 *actor*, yang melakukan kegiatan, yaitu Manajer Marketing, Customer, Sales, Administrasi Marketing, Gudang dan Financial
- b. Terdiri 4 *life line*, yaitu Barang, PO Barang, Transaksi Pembayaran, Laporan penjualan.
- c. Terdiri 14 *Messages*, yang merupakan spesifikasi urutan kegiatan sistem Penjualan Barang.

3.1. Hasil Analisa Sistem

a. Metode Analisa *PIECES*

Analisa *PIECES* adalah sebuah metode yang diperuntukan untuk menilai sistem yang berjalan dengan fokus analisisnya berdasarkan *Performance, Information, Economic, Control, Efficiency, dan Service*. Tujuan diterapkannya analisis terhadap suatu sistem adalah untuk mengetahui alasan mengapa sistem tersebut diperlukan sehingga fungsi yang terdapat di dalam sistem tersebut bekerja secara optimal. Metode analisa yang digunakan penulis adalah menggunakan metode *PIECES* yaitu:

Tabel 1. Hasil Analisa

No	Keterangan	Hasil Analisa
1	Performance (kinerja)	Sistem yang berjalan saat ini masih menggunakan sistem manual. Sehingga mempersulit kinerja karyawan dalam pencatatan dan memperlambat proses pembuatan laporan Data penjualan.
2	Information (informasi)	sales yang mencatat kejadian tiap transaksi penjualan secara <i>periodic</i> ke dalam buku laporan penjualan secara manual. Karena proses yang manual tersebut, sehingga akan mempersulitperekapan laporan data penjualan.
3	Economy (biaya)	Sistem yang berjalan saat ini dalam jangka panjang akan membutuhkan biaya dalam pembelian buku dan alat tulis.
4	Control (pengawasan)	Proses pembuatan laporan penjualan sering terjadi kesalahan, sehingga berpotensi kecurangan dalam pembuatan laporan penjualan.
5	Efficiency (efisien)	Dalam pembuatan laporan penjualan yang masih menggunakan buku dan memindahkan kembali ke dalam excel sehingga membutuhkan waktu yang lebih lama dan menjadi tidak efektif.
6	Service (pelayanan)	Seringnya terjadi keterlambatan pencatatan dalam pembuatan laporan penjualan dikarenakan sistem yang masih bersifat manual.

Sumber : Data hasil analisa pada Laporan penjualan barang pada PT. Wihadil 2021

4. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisa penelitian yang sudah diuraikan sebelumnya serta, berdasarkan hasil pengamatan mengenai Evaluasi Sistem Laporan penjualan barang PadaPT. Wihadil, dapat diambil kesimpulan bahwa. Proses Laporan Penjualan Barang pada PT. Wihadil sudah berjalan namun masih perlu dikembangkan dengan sistem yang lebih terkomputerisasi sehingga lebih cepat, efektif dan efisien. Sistem laporan penjualan barang yang berjalan saat ini kurang efektif, sales melakukan proses pencatatan, perhitungan, pengesahan, pertanggungjawaban dan pengeluaran dari bukti-bukti transaksi atau kejadian transaksi dilakukan saat akan membuat laporan penjualan barang dan mencatat setiap kejadian transaksi/kejadian penjualan barang secara periodik ke dalam buku laporan data penjualan secara konvensional. Sehingga mempersulit kinerja sales dalam mencari dokumen-dokumen tertulis yang sangat banyak dan membutuhkan proses pembuatan laporan penjualan yang cukup lama. Sistem yang berjalan pada PT. Wihadil masih semi komputerisasi, oleh karenanya peneliti mengusulkan sistem yang dapat digunakan oleh PT. Wihadil dalam proses pembuatan laporan keuangan yaitu menggunakan metode analisis *PIECES*.

Sistem yang diusulkan diharapkan dapat mempermudah dalam proses permohonan administrasi dan laporan menjadi lebih efektif, efisien, cepat dan data lebih akurat.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Asbar, Yuli, dan Mochamad Ari Saptari. 2017. “Analisa Dalam Mengukur Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Konsumen Menggunakan Metode PIECES”. *Jurnal Visioner & Strategis* Vol. 6 Nomor 2, September 2017: 39-47 Universitas Malikussaleh.
- [2] Dewi, indah Kusuma, Veza Okta, Nuraini. 2018:30. Analisa Dan Implementasi Sistem Informasi Penjualan Berbasis Web Pada UKM Tiara Cakery Batam. *Jurnal Responsive Teknik Informatika*. Vol. 2. No. 2.
- [3] Irmansyah. 2016. Sistem Informasi Penjualan Barang Tekstil. *Jurnal Sistem Informasi* Volume V. pp. 76-81.
- [4] Junaidi, dkk. 2020. SISTEM MONITORING TRANSAKSI BERBASIS WEB PADA MNC PLAY MEDIA. *Jurnal SENSI*, 6(2), 204-218.
- [5] Nursari, Sri Rezeki Candra, Immanuel Yossela. 2017. Perancangan Sistem Informasi Penjualan Online. *Jurnal TAM (Technology Acceptance Model)*. Volume 8, No. 2.
- [6] Sudiati, Edy Listiarini, Didik Purwanto. 2017. Analisa dan Rancang Bangun Customer Relationship Management Pada BKAD Kecamatan Margorejo Kabupaten Pati. *Journal Speed*. Vol. 9. No. 3.
- [7] Yuliana, Khozin, Saryani, dan Nur Azizah. 2019. Perancangan Rekapitulasi Pengiriman Barang Berbasis Web. Tangerang, *Jurnal Sisfotek Global* Vol.9 No.1.
- [8] Rahayu, Sri, Ai Ratna Sari, dan Tri Sendra Saputra. 2018. “Analisa Sistem Informasi Pengelolaan Keuangan Pada Upt Dinas Pendidikan Kecamatan Neglasari Kota Tangerang”. *Jurnal SENSI* Vol. 4 No. 1 - Februari 2018 ISSN: 2461-1409. Tangerang: Perguruan Tinggi Raharja.
- [9] Azizah, Nur, Lina Yuliana dan Elsa Juliana. 2017. Rancang Bangun Sistem Informasi Penggajian Karyawan Harian Lepas Pada PT Flex Indonesia. *Jurnal SENSI* Vol.3 No.1 - Februari 2017 ISSN : 2461-1409.