

Perencanaan dan Implementasi Sistem Informasi Manajemen Penjualan Berbasis CMS WordPress (Studi Kasus di CV Nugarada Abadi)

Shinta Aprillia¹ dan Sholihati Amalia²

^{1,2}Program Studi DIII Administrasi Bisnis, Jurusan Administrasi Niaga, Politeknik Negeri Bandung

Email: Shinta.aprillia.abs19@polban.ac.id, liasuwardi@gmail.com

Abstrack

Sistem informasi manajemen penjualan atau biasa disingkat SIM merupakan fungsi penting yang diperlukan di dalam sebuah situs perusahaan, terkhusus apabila situs akan dijadikan media penjualan dan promosi. Berdasarkan identifikasi masalah di CV Nugarada Abadi, salah satu permasalahan di perusahaan ialah situs resmi yang belum dilengkapi dengan SIM penjualan. Maka dari itu pemilik berencana untuk menjadikan situs resmi perusahaan sebagai sarana transaksi jual beli. Berbasis CMS WordPress situs awalnya dibuat hanya untuk persyaratan proyek pengadaan lelang saja, namun kini seiring berkembangnya teknologi banyak dari kompetitor yang sudah menggunakan situs perusahaan sebagai sarana transaksi jual beli. SIM penjualan dibuat sesuai dengan kebutuhan perusahaan yakni meliputi proses pengolahan barang, pemesanan, pembayaran, dan pengiriman. Metode Black Box dan kuesioner digunakan untuk mengevaluasi baik dari segi SIM penjualan maupun dari segi user. Hasil dari implementasi proyek ini memudahkan pekerjaan pimpinan dalam memantau riwayat penjualan, pekerjaan bagian penjualan karena seluruh data sudah tersimpan di basis data, dan menguntungkan perusahaan karena bisa menambah pemasukan dengan bertransaksi di situs CV Nugarada Abadi.

Keywords : CMS WordPress, CV Nugarada Abadi, Metode Black Box, SIM Penjualan , Situs

Abstract

Sales management information system or commonly abbreviated as sales MIS is an important function needed on a site company. Based on the identification of problems in CV Nugarada Abadi, one of the problems at the company is the official website which is not equipped with a sales MIS. Therefore, the owner plans to make the company's official website a means of buying and selling transactions. Based on the WordPress CMS, the site was originally created only for the requirements of an auction procurement project, but now with the development of technology, many competitors are already using the company's website as a means of buying and selling transactions. The sales MIS is made according to the company's needs which includes the processing of goods, ordering, payment, and delivery. Black Box method and questionnaires are used to evaluate both in terms of sales MIS and in terms of users. The results of the implementation of this project facilitate the work of the CEO in monitoring sales history, the work of the sales department because all data is stored in the database, and benefits the company because it can increase revenue by transacting on the CV Nugarada Abadi website.

Keywords : Black Box Method, CMS WordPress, CV Nugarada Abadi, Sales MIS, Website

PENDAHULUAN

Di era serba digital sekarang ini, perkembangan teknologi sudah sangat pesat. Salah satu indikatornya adalah digitalisasi yang sudah mulai diaplikasikan pada ranah bisnis, terkhususnya, penjualan. Proses jual beli pada awalnya merupakan transaksi yang hanya bisa dilakukan dengan bertemu di tempat-tempat tertentu dan *face-to-face*, berkat perkembangan teknologi kini jual beli bisa dilakukan di rumah masing-masing dengan hanya menggunakan gadget.

Perdagangan elektronik atau yang kerap disebut *E-Commerce* menurut kozinets et al., (2010) mengutip dalam Jurnal Klasifikasi Jenis-Jenis Bisnis *E-commerce* (Pradana, 2015) di Indonesia adalah proses pembelian, penjualan, mentransfer atau bertukar produk, jasa atau informasi melalui jaringan komputer melalui internet. Kehadiran *e-commerce* tidak hanya menciptakan liberalisasi pasar ekspor-impor dan ikut andil dalam perubahan pola konsumsi dan gaya hidup masyarakat, namun menciptakan peluang baru bagi individu-individu untuk menjadi *entrepreneur* yang diharapkan akan membuka lapangan kerja yang lebih luas..

Pengguna *e-commerce* di Indonesia tergolong dalam kategori tinggi dan diprediksi akan terus meningkat dimana hal tersebut selaras dengan laporan Statistika memuat informasi pengguna *e-commerce* di Indonesia diprediksi bertambah sampai 189, 6 juta pengguna pada 2024. Semenjak 2017, telah terdapat 70, 8 juta pengguna *e-commerce* serta jumlahnya masing-masing tahun bertambah. Pada 2018, menggapai 87, 5 juta pengguna *e-commerce* di Indonesia. Sedangkan pada 2020, menggapai 129, 9 juta pengguna *e-commerce*. Pada 2021, diprediksi menggapai 148, 9 juta pengguna, sebaliknya pada 2022 menggapai 166, 1 juta pengguna serta 2023 menggapai 180, 6 juta pengguna. Prediksi angka jika dibentuk menjadi grafik batang akan nampak seperti gambar 1.



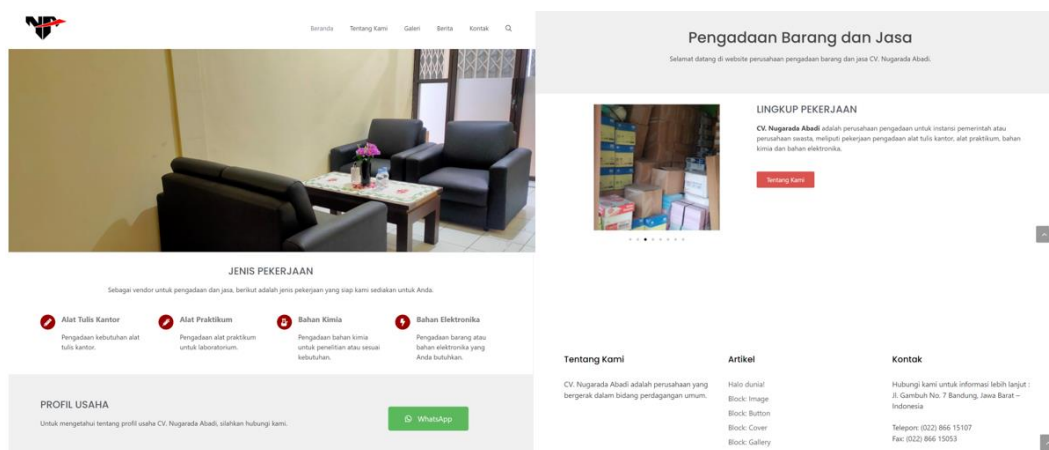
Gambar 1 Data Prediksi Angka pengguna E-Commerce di Indonesia 2024

Sumber : data.tempo.co (diakses pada 25 Februari 2022, 23:12)

Berdasarkan data di atas, dapat diprediksi keinginan masyarakat Indonesia untuk melakukan transaksi jual beli secara elektronik yang cukup tinggi, secara paralel mengharuskan para pengusaha membuka usaha mereka menjadi serba elektronik/online. *Website* dilengkapi dengan SIM penjualan atau lebih akrab dengan Platform *E-Commerce* adalah salah satu media

yang sedang banyak digunakan oleh para pengusaha untuk menjual dan mempromosikan produk dan jasa perusahaannya.

Salah satu perusahaan yang berencana untuk membuat platform *e-commerce* menggunakan *website* sebagai media penjualan dan promosi produknya adalah CV Nugarada Abadi, berlokasi di Komplek Puri Cipageran Indah I Blok F No 12, Kota Cimahi, Jawa Barat, perusahaan yang bergerak dibidang pengadaan untuk instansi pemerintah atau perusahaan swasta, meliputi pekerjaan pengadaan alat tulis kantor, alat praktikum, bahan kimia dan bahan elektronika.



Gambar 2 Kondisi Terkini Website CV Nugarada Abadi

Sumber : nugarada.com (diakses pada 26 Februari 2022, 9:44)

Kerap kali di lihat bahwa *website* perusahaan tidak berfungsi dengan baik mengakibatkan CV Nugarada Abadi kalah bersaing dengan kompetitor yang sudah menggunakan *website* perusahaan sebagai media promosi dan penjualan, harapannya bisa memberikan informasi kepada pelanggan terkait produk yang ada di CV Nugarada Abadi. Menurut (Meyliana, 2010) konsumen kerap kali sulit mengakses bermacam data tentang produk, data harga terkini, media promosi terbatas serta cenderung tidak fleksibel, hambatan personalisasi, serta bayaran operasional yang terus menjadi bertambah.

Didukung oleh objektif memperluas pangsa pasar dengan tujuan untuk meraih keuntungan lebih kompetitif, pemilik ingin menjadikan *website* perusahaan sebagai media transaksi jual beli dengan menciptakan sistem informasi manajemen penjualan pada *website* perusahaan.

Kegunaan dari sistem informasi manajemen ini tidak terbatas pada manajemen jumlah benda yang masuk ataupun keluar namun pula tercantum membuat laporan penjualan setiap hari serta bulanan, mengakumulasikan profit serta melaksanakan transaksi dengan pemesanan yang dicoba secara daring.

Diharapkan dengan dibuatnya proyek “Perancangan dan Implementasi Sistem Informasi Manajemen Penjualan Berbasis CMS WordPress (Studi Kasus di CV Nugarada Abadi)” dapat memudahkan pelanggan dalam membeli serta memilah produk, memudahkan

karyawan dalam melayani pelanggan serta membuat laporan penjualan, serta memudahkan *owner* dalam mengecek laporan penjualan.

KAJIAN LITERATUR

Pengertian Sistem

Suatu sistem yang dibuat oleh manusia yang terdiri dari beberapa komponen dalam organisasi untuk mencapai tujuan yaitu menyajikan suatu informasi. Sistem di dalam organisasi yang dipertemukan kebutuhan pengolahan transaksi, mendukung operasi, bersifat manajerial, dan kegiatan strategi dari suatu organisasi dan menyediakan pihak luar tertentu dengan beberapa laporan yang diperlukan (Cahyono et al., 2015)

Menurut Fatansyah (2015:11) mengutip dalam Jurnal Perancangan Sistem Informasi Manajemen Surat (Simar) Pada Dinas Perindustrian Dan Energi Sumber Daya Mineral Kabupaten Sukabumi (Indayani, 2020) bahwa sistem adalah sebuah tatanan (keterpaduan) yang terdiri atas sejumlah komponen fungsional (dengan satuan fungsi dan tugas khusus) yang saling berhubungan dan secara bersama-sama bertujuan untuk memenuhi suatu proses tertentu.

Dari beberapa pengertian sistem di atas, maka bisa disimpulkan bahwa sistem merupakan sekumpulan elemen, komponen fungsional dalam organisasi yang saling berhubungan dan secara bersama-sama bertujuan untuk mencapai tujuan yang diharapkan.

Pengertian Informasi

Informasi merupakan hal fundamental yang sangat diperlukan oleh suatu kegiatan dalam pengambilan suatu keputusan agar tidak terjadi kesalahan. Menurut (Anggraeni & Irviani, 2017) menjelaskan bahwa “informasi adalah sekumpulan data atau fakta yang diorganisasi atau diolah dengan cara tertentu sehingga mempunyai arti bagi penerima”.

Mengambil pengertian dari (Trimahardhika & Sutinah, 2017) “Informasi merupakan suatu data yang telah diolah, diklasifikasikan dan diinterpretasikan serta digunakan untuk proses pengambilan keputusan”.

Informasi dapat disimpulkan selaku sekumpulan pesan ataupun informasi ataupun kenyataan yang sudah diproses serta diolah sedemikian rupa sehingga menciptakan suatu yang dapat dipercaya serta membagikan khasiat untuk penerimanya.

Pengertian Manajemen

Menurut Handoko (2012:8) manajemen adalah proses perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengawasan usaha-usaha para anggota organisasi dan pengguna sumber daya-sumber daya organisasi lainnya agar mencapai tujuan organisasi yang sudah ditetapkan.

Menurut Siswanto (2012:1) mengatakan bahwa manajemen adalah seni dan ilmu dalam perencanaan, pengorganisasian, permotivasi, dan pengendalian terhadap orang dan mekanisme kerja untuk mencapai tujuan.

Dari pendapat-pendapat di atas maka bisa disimpulkan bahwa manajemen adalah segala sesuatu yang dilakukan untuk mengatur dan mengelola berbagai sumber untuk mencapai tujuan yang diinginkan secara efektif dan efisien.

Pengertian Penjualan

Penjualan memiliki arti yang berbeda dengan menjual. Penjualan bisa diartikan sebagai kegiatan yang terdiri dari transaksi penjualan jasa, baik kredit maupun tunai” (Rozaana, 2014).

Adapun pengertian penjualan menurut (Riandy et al., 2012) mengemukakan penjualan adalah suatu usaha yang terpadu yang bertujuan untuk mengembangkan rencana-rencana yang diarahkan untuk pemuasan dan kebutuhan serta keinginan pembeli yang menghasilkan laba penjualan.

Dari beberapa pendapat ahli di atas dapat disimpulkan bahwa penjualan adalah kegiatan bisnis terpadu yang bertujuan mengajak orang lain untuk membeli barang jasa yang ditawarkan guna menghasilkan laba.

Pengertian Sistem Informasi Manajemen Penjualan

Sistem informasi manajemen menurut (Harihayati & Widiyanti, 2017) adalah sekumpulan sub- sistem yang silih berhubungan, berkumpul, bersama-sama serta membentuk satu kesatuan, silih berhubungan serta bekerjasama antara bagian satu dengan yang lain dengan cara-cara tertentu buat melaksanakan guna pengolahan informasi, menerima masukan, berbentuk informasi/ kenyataan, setelah itu mencernanya, serta menciptakan keluaran berbentuk data selaku bawah untuk pengambilan keputusan yang bermanfaat serta memiliki nilai nyata.

Menurut ahli (Hartono, 2013) mengutip dari buku Sistem Informasi Manajemen Berbasis Komputer bahwa “Sistem informasi adalah seperangkat komponen yang saling berhubungan, yang bekerja untuk mengumpulkan dan menyimpan data serta mengolahnya menjadi informasi untuk digunakan”.

Berdasarkan dua pengertian di atas, maka bisa disimpulkan bahwa sistem informasi manajemen ialah suatu sistem yang saling berhubungan membentuk satu kesatuan yang berfungsi untuk menyediakan data yang mana akan diolah menjadi sebuah informasi yang diperlukan oleh *user*.

Pengertian WooCommerce

Plugin *e-commerce* sumber terbuka yang dirancang untuk pedagang online kecil hingga besar yang menggunakan wordpress. WooCommerce terkenal di kalangannya karena banyak sekali fitur yang menguntungkan bagi para pengguna, walaupun banyak dari fitur ekstensi yang berbayar (WooCommerce, 2022).

Pengertian Metode Black Box

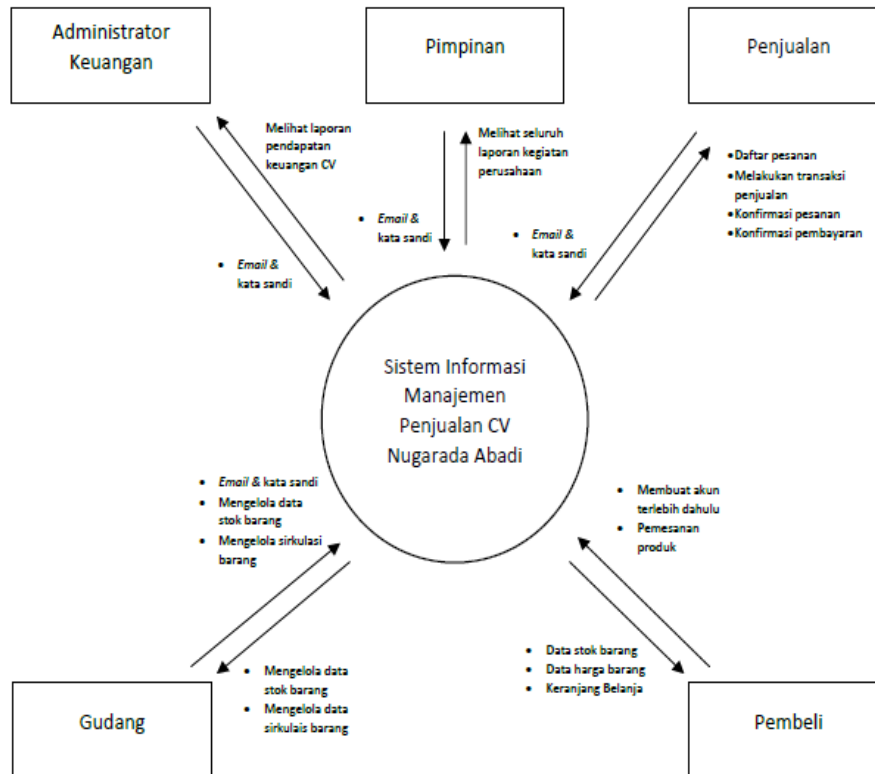
Metode black box ialah suatu tata cara yang biasa digunakan buat menguji suatu program dengan tidak wajib mencermati tiap rincian dari program yang hendak diuji. Di dalam uji black box ini cuma mengecek nilai dari masukan masing– masing serta tidak terdapat suatu langkah ataupun upaya buat mencari kode program yang digunakan buat output (Shaleh et al., 2021).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Rancangan Proyek

Diagram Konteks

Diagram konteks adalah sebuah bagan yang secara umum menggambarkan aliran data dari dan ke dalam sistem informasi yang saling berinteraksi. Berikut diagram konteks untuk sistem informasi manajemen penjualan di situs CV Nugarada Abadi.

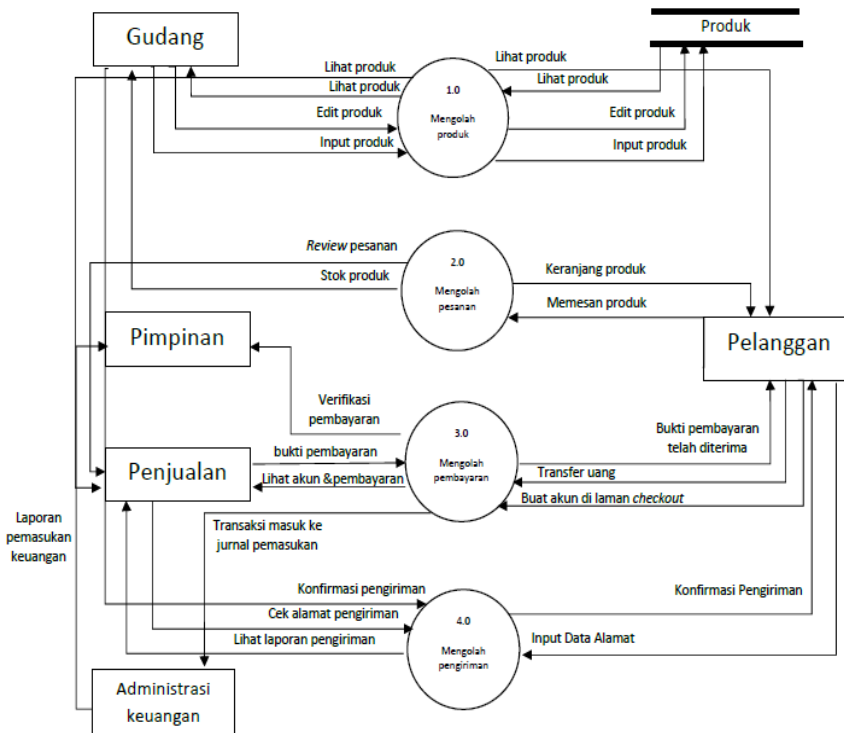


Gambar 3 Diagram Konteks SIM Penjualan

Dari diagram diatas dapat dilihat bahwa terdapat lima pengguna SIM, yakni pimpinan, administrator keuangan, bagian penjualan, bagian gudang, dan konsumen. Untuk melihat gambaran secara lebih mendetail mengenai sistem informasi manajemen penjualan bisa dilihat di perancangan DFD dibawah

Data Flow Diagram Lv. 1

Data Flow Diagram Level 1 atau di singkat dengan DFD Lv 1 adalah tahapan tingkat lanjut dimana semua proses yang ada di diagram konteks akan dirinci sehingga lebih menjelaskan keseluruhan proses.

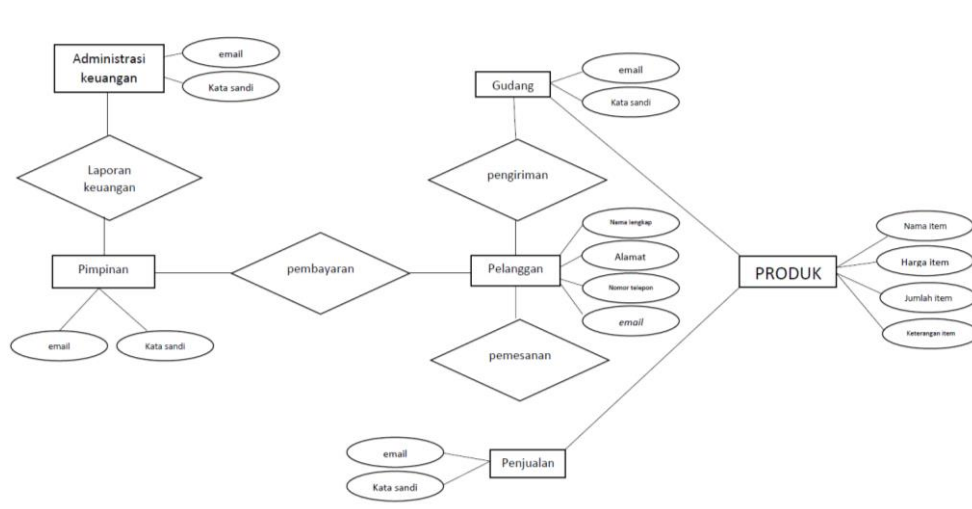


Gambar 4 DFD Lv.1 SIM Penjualan

Pada gambar 4 dapat terlihat lebih rinci alur data pada SIM Penjualan dimulai dari pengolahan produk sampai dengan pengolahan proses pengiriman produk.

Entity Relationship Diagram

Berikut adalah Entity Relationship Diagram (ERD) yang digunakan untuk pemodelan basis data sistem informasi manajemen penjualan situs CV Nugarada Abadi.



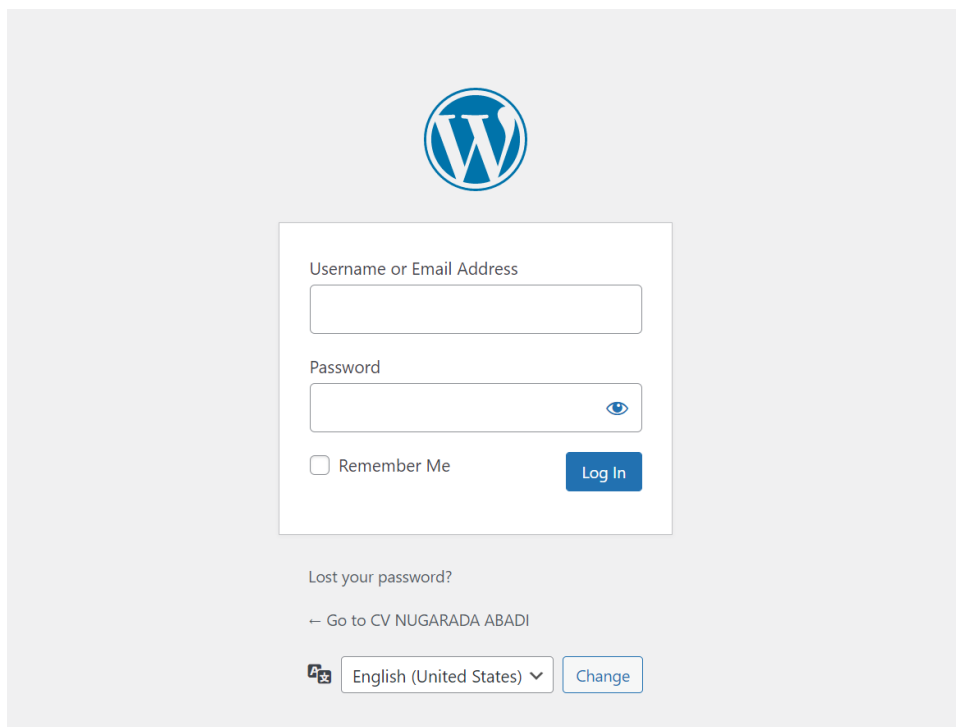
Gambar 5 ERD SIM Penjualan CV Nugarada Abadi

Hasil Proyek

Sesuai dengan apa yang dirancang di DFD maka hasil dari sistem terbagi menjadi beberapa bagian yakni halaman *login*, *dashboard*, daftar produk, daftar pesanan, daftar pelanggan, halaman laporan.

Halaman *Login*

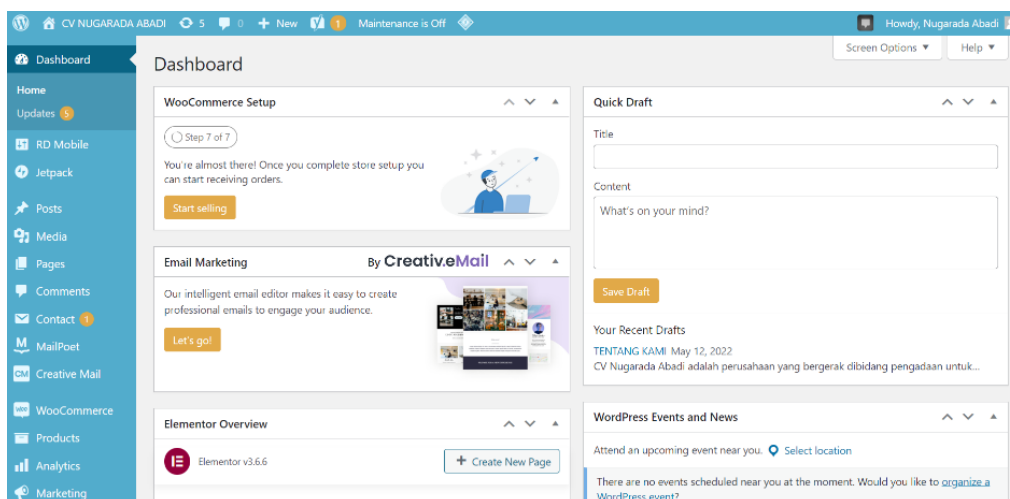
Halaman *login user* di buat sama rata untuk setiap penggunanya. Pengguna hanya perlu memasukan *email* dan *password* yang nanti akan didistribusikan lalu ketika sudah masuk ke sistem akan langsung secara otomatis dialihkan sesuai dengan kebutuhan *user*.



Gambar 6 Laman *Login*

Halaman *Dashboard*

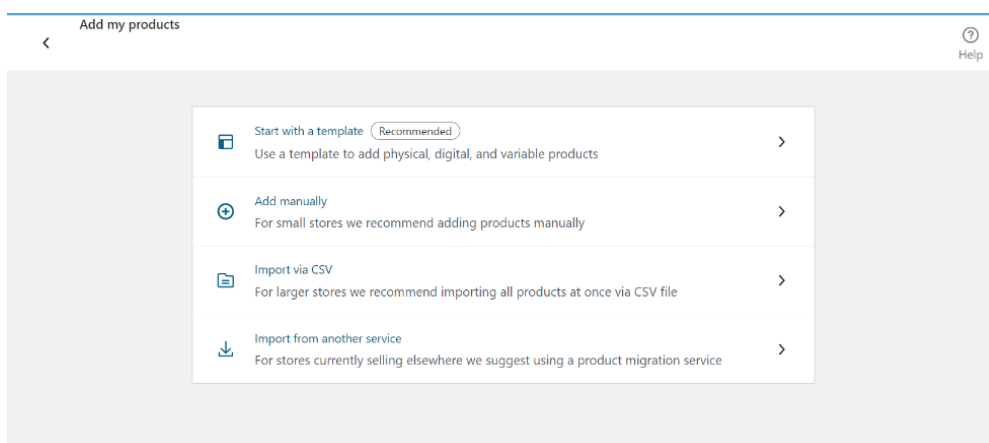
Berikut yang ditunjukkan oleh gambar di bawah merupakan *dashboard* administrator atau *dashboard* utama yang mana akan diatur untuk bisa mengakses seluruh informasi dan data yang ada didalam *website*.



Gambar 7 Dashboard

Halaman Daftar Produk

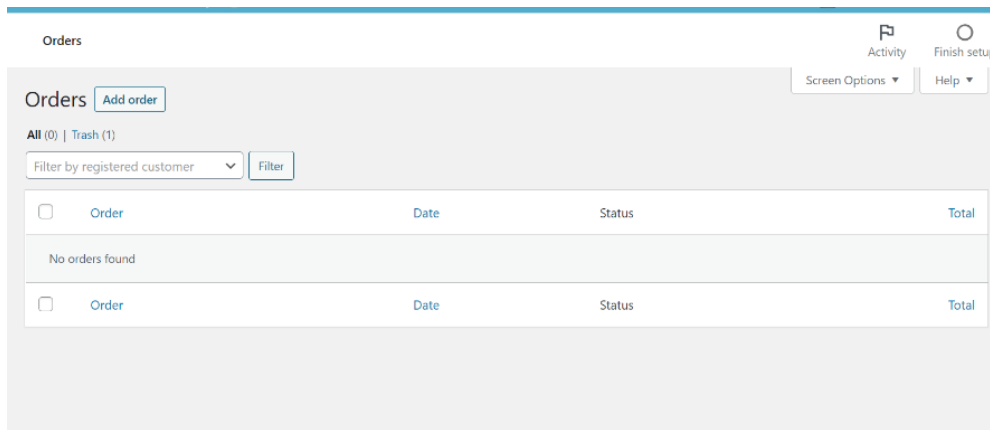
Laman berikut di khususkan untuk karyawan bagian gudang dan penjualan. Di sistem disediakan beberapa opsi seperti, dapat memasukan secara manual atau bisa menggunakan *based on* Ms. Excel atau file berformat .CSV.



Gambar 8 Daftar Produk Baru

Halaman Daftar Pesanan

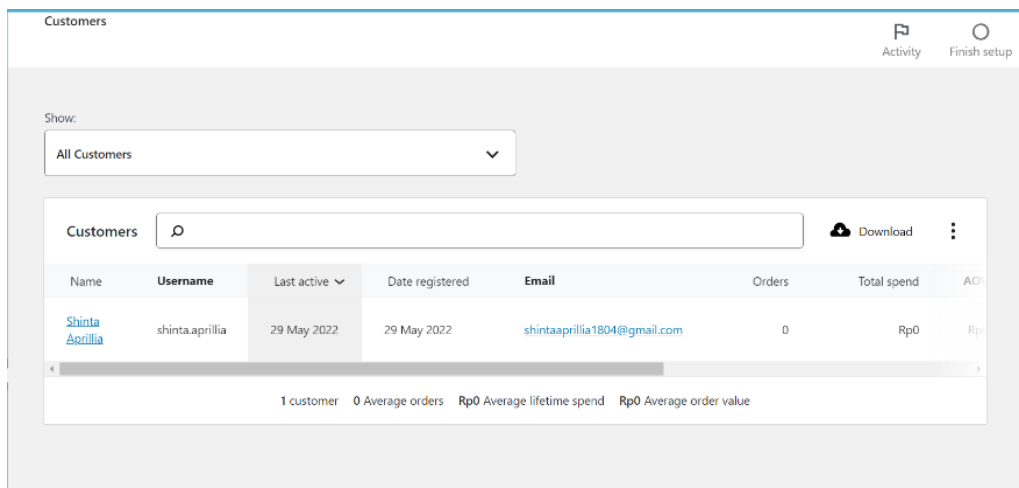
Daftar pesanan dibuat khusus untuk memudahkan pekerjaan karyawan bagian penjualan, karena di dalamnya memuat beberapa informasi penting seperti nomor telepon dan alamat dari pembeli yang digunakan untuk mengkonfirmasi pesanan, pembayaran, dan pengiriman yang akan dilakukan oleh bagian penjualan melalui *Whatsapp Business* CV Nugarada Abadi.



Gambar 9 Daftar Pesanan

Halaman Daftar Pelanggan

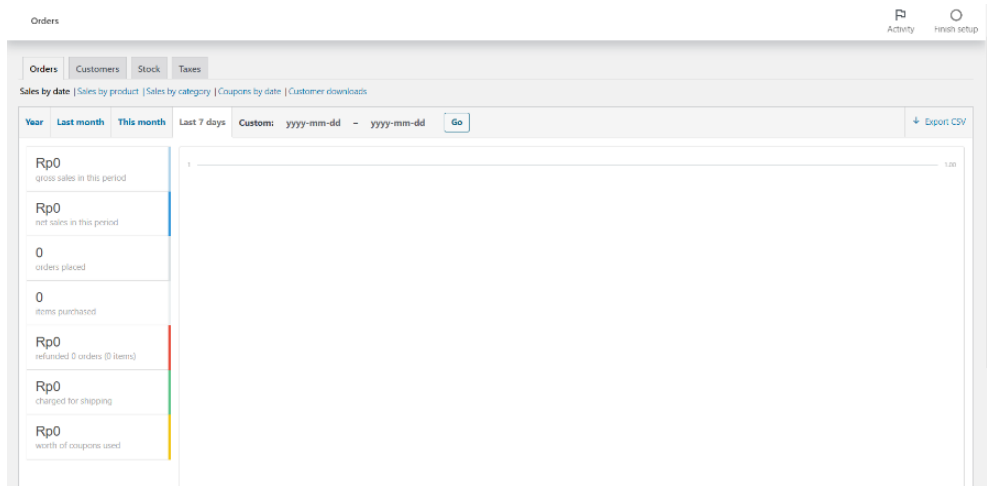
Bisa dilihat pada gambar di bawah, halaman daftar pelanggan memuat beberapa informasi penting dan bersifat pribadi milik pelanggan yang mana hanya bisa diakses oleh bagian penjualan dan pimpinan.



Gambar 10 Daftar Pelanggan

Halaman Laporan

Halaman Laporan keseluruhan yang hanya bisa diakses oleh pimpinan, terbagi menjadi empat laporan yakni pesanan, pelanggan, stok barang, dan pajak atau pemasukan.



Gambar 11 Laporan Penjualan

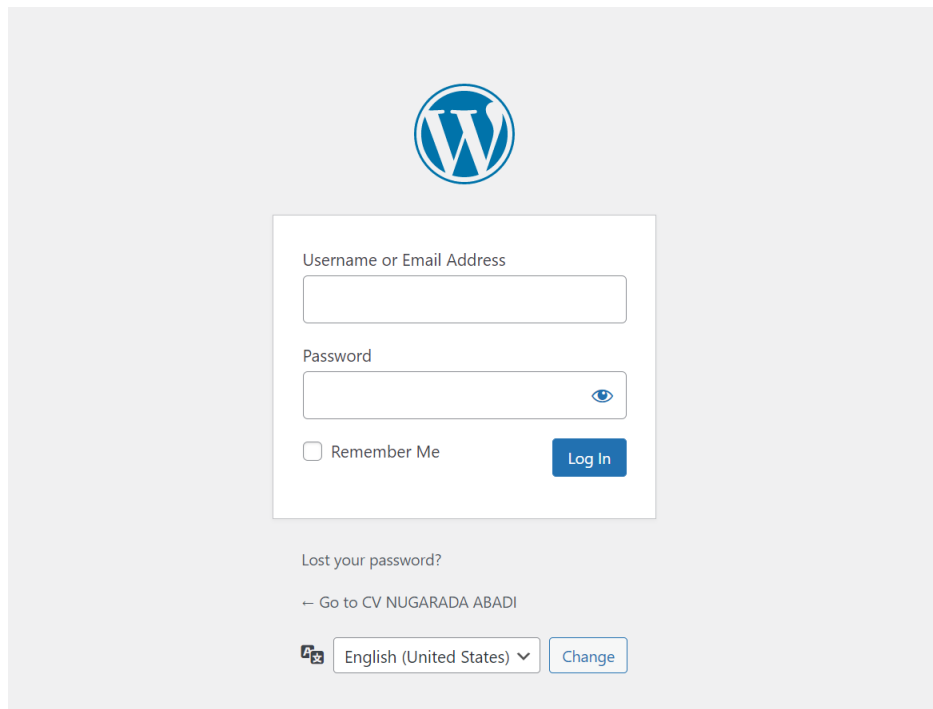
Pembahasan

Analisis *Black Box*

Pengujian perangkat lunak harus dilakukan untuk memastikan perangkat lunak atau sistem yang telah/sedang dibangun mampu bekerja dengan fungsionalitas yang diharapkan. Pengujian sistem sendiri memiliki tujuan agar dapat mengetahui apakah sistem yang sudah dibangun telah sesuai seperti tujuan awal dari pembuatan dan telah layak untuk digunakan.

***Login* Karyawan**

Analisis fungsi pada sistem yang diterapkan pada *website* CV Nugarada Abadi yang pertama adalah pada formulir *login*, penjelasan lebih rinci sebagai berikut.



Gambar 12 Formulir *Login*

Pada gambar 11 Formulir *login* terdapat dua kolom yang wajib diisi dengan surel dan kata sandi yang nanti akan Administrator berikan kepada masing-masing *user*. Maka hasil dari pengujian untuk formulir *login* akan dijelaskan pada tabel 1 di bawah.

Tabel 1 Hasil Pengujian Formulir *Login*

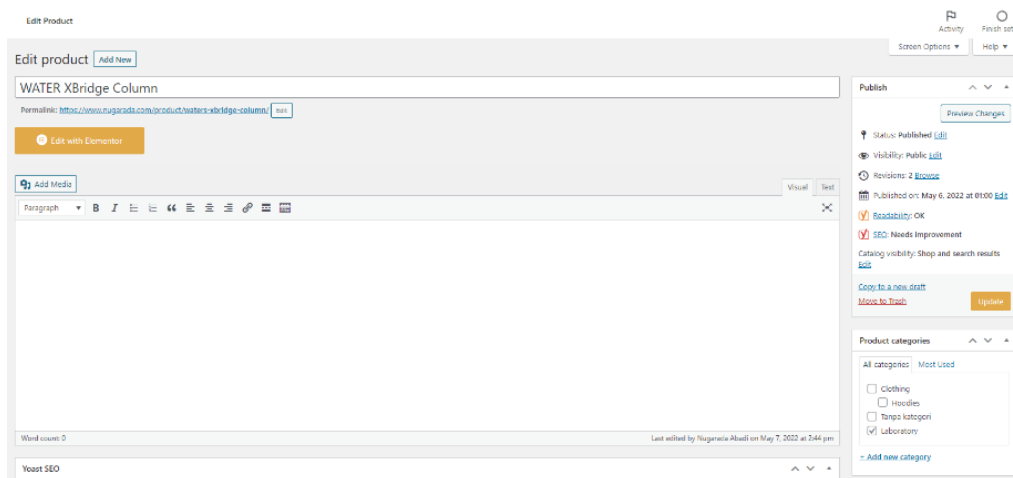
ID	Penjelasan Pengujian	Hasil yang Diinginkan	Hasil Pengujian	Kesimpulan
FA01	Memasukan <i>username or Email Address</i> dengan “Nugarada@gmail.com” dan Password diisi dengan “12344567” dengan syarat data yang dimasukkan adalah data yang sudah terdaftar pada <i>database</i> , kemudian tekan tombol <i>Login</i>	Login akan dapat dilakukan dan sistem akan mengarahkan pada halaman <i>dashboard</i> .	Langsung mengarahkan pada halaman <i>dashboard</i> .	Sesuai
FA02	Memasukan <i>username or Email</i>	<i>Login</i> yang dilakukan akan	Sistem akan menampilkan	Sesuai

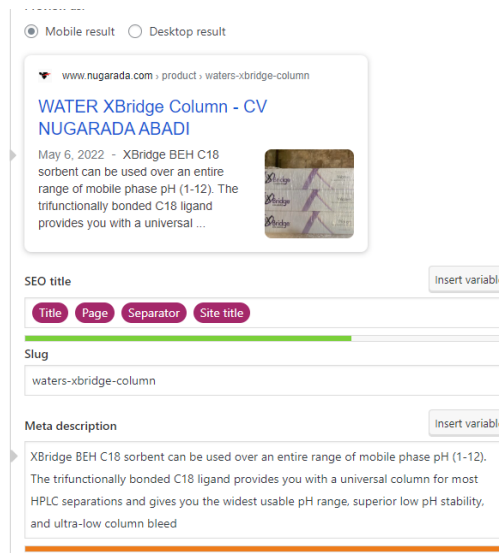
ID	Penjelasan Pengujian	Hasil yang Diinginkan	Hasil Pengujian	Kesimpulan
	<i>Address</i> dengan “Nugarada” dan Password diisi dengan “Nugarada” kemudian tekan <i>Enter</i> atau tekan tombol <i>Login</i>	ditolak dan akan tetap di halaman <i>login</i>	<i>pop-up</i> pesan “ <i>Password</i> atau <i>Username</i> yang dimasukan salah” dan akan tetap di halaman <i>login</i> .	

Total pengujian untuk formulir *login* yakni dua kali pengujian dan semua fungsi atau formulir yang telah diuji tidak ditemukan adanya *error* atau kesalahan.

Tambah Produk

Analisa selanjutnya yakni fungsi tambah produk, penjelasan lebih rinci sebagai berikut.





Gambar 13 Formulir Produk Baru

Pada gambar 12 Formulir tambah produk terdapat beberapa kolom yang wajib diisi untuk bisa mewakili produk yang nantinya akan tercatat oleh sistem dan bisa dipajang di halaman belanja situs CV Nugarada Abadi. Maka hasil dari pengujian untuk formulir tambah produk akan dijelaskan pada tabel 2 di bawah.

Tabel 2 Hasil Pengujian Formulir Tambah Produk

Id	Penjelasan Pengujian	Hasil yang Diinginkan	Hasil Pengujian	Kesimpulan
TP01	Mengisi seluruh kolom yang diperlukan untuk mewakili produk, seperti “nama produk”, “gambar”, “harga”, “keterangan”, “berat”, “warna”, “kategori”, “tag”, dan “jumlah barang”	Produk baru berhasil di <i>input</i> ke <i>database</i> dan bisa dipajang di halaman belanja.	Produk terpajang di halaman belanja	Sesuai
TP02	Tidak mengisi seluruh kolom yang diperlukan untuk mewakili produk, seperti “nama produk”, “gambar”, “harga”,	Produk baru berhasil di <i>input</i> ke <i>database</i> dan bisa dipajang	Produk terpajang di halaman belanja	Sesuai

Id	Penjelasan Pengujian	Hasil yang Diinginkan	Hasil Pengujian	Kesimpulan
	“keterangan”, “berat”, “warna”, “kategori”, “tag”, dan “jumlah barang”	di halaman belanja.		
TP03	Tidak mengisi kolom “nama produk”, namun seluruh mengisi kolom “gambar”, “harga”, “keterangan”, “berat”, “warna”, “kategori”, “tag”, dan “jumlah barang”	Produk baru gagal di <i>input</i> ke dalam <i>database</i> dan akan tetap berada di halaman buat produk baru.	Gagal untuk di <i>input</i> ke dalam <i>database</i> dan tetap di halaman buat produk baru	Sesuai

Total pengujian untuk formulir produk baru yakni tiga kali pengujian dan semua fungsi atau formulir yang telah diuji tidak ditemukan adanya *error* atau kesalahan.

Tambah Pembuatan Akun dan Pemesanan

Analisa terakhir yakni fungsi pembuatan akun dan pemesanan yang akan tersimpan di dalam basis data situs CV Nugarada Abadi, penjelasan lebih rinci sebagai berikut.

Gambar 14 Formulir Buat Akun dan Pemesanan

Pada gambar 13 Formulir buat akun dan pemesanan terdapat beberapa kolom yang wajib diisi untuk bisa melanjutkan ke tahap pemesanan dan pembayaran. Maka hasil dari pengujian untuk formulir buat akun dan pemesanan akan dijelaskan pada tabel 3 di bawah.

Tabel 3 Hasil Pengujian Formulir Buat Akun dan Pemesanan

Id	Penjelasan Pengujian	Hasil yang Diinginkan	Hasil Pengujian	Kesimpulan
BAP01	Mengisi seluruh kolom yang wajib diisi, kolom dengan tanda “opsional” tidak wajib untuk diisi.	Pesanan akan tercatat di sistem dan bisa dilanjutkan ke tahap pembayaran	Pesanan sudah tercatat di sistem.	Sesuai
BAP02	Mengisi seluruh kolom formulir pembuatan akun tidak terkecuali kolom “opsional”	Pesanan akan tercatat di sistem dan bisa dilanjutkan ke tahap pembayaran	Pesanan sudah tercatat di sistem.	Sesuai

Total pengujian untuk formulir buat akun dan pemesanan yakni dua kali pengujian dan semua fungsi atau formulir yang telah diuji tidak ditemukan adanya *error* atau kesalahan.

Kesimpulan dari seluruh analisa sistem informasi manajemen penjualan CV Nugarada Abadi sebanyak tujuh kali dengan tiga formulir yang diujikan tidak ditemukan adanya kesalahan pada sistem.

KESIMPULAN

Berdasarkan permasalahan yang terjadi pada *website* CV Nugarada Abadi yang mana tampilan *website* masih sangat sederhana dan belum di lengkapi dengan SIM penjualan maka diberikan solusi “Perancangan dan Implementasi SIM Penjualan Berbasis CMS Wordpress (Studi Kasus CV Nugarada Abadi)” yakni pembaharuan dari *website* dan perancangan sistem informasi manajemen penjualan dibuat yang kemudian dilakukan pembaharuan dan perancangan, baik dari segi tampilan maupun alur, pembaharuan dan perancangan ini juga dibuat berdasarkan teori yang ada. Pembaharuan tampilan *website* menggunakan *plugin* elementor yang sangat membantu dalam pembaharuan desain dari situs yang sebelumnya sangat sederhana dengan desain utama sesuai dengan permintaan *owner*. Sedangkan untuk perancangan SIM penjualan menggunakan diagram konteks, DFD, dan ERD yang sebelumnya belum tersedia di *website*, maka sekarang telah tersedia dan sesuai dengan teori dan dilakukan sedikit modifikasi untuk menyesuaikan kebutuhan perusahaan CV Nugarada Abadi. Dengan

adanya SIM penjualan ini akan memberikan kemudahan bagi pimpinan untuk memantau perkembangan penjualan, bagian penjualan untuk melakukan pencatatan transaksi, dan juga sebagai media promosi.

DAFTAR PUSTAKA

- Anggraeni, E. Y., & Irviani, R. (2017). *Pengantar Sistem Informasi* (1st ed.). ANDI.
- Cahyono, M. D., Satoto, K. I., & Kridalukmana, R. (2015). Sistem Informasi Manajemen Pemesanan Dan Penjualan Pada UNDIP Distro. *Jurnal Teknologi Dan Sistem Komputer*, 3(3), 370. <https://doi.org/10.14710/jtsiskom.3.3.2015.370-378>
- Harihayati, T., & Widiyanti, U. D. (2017). *Seminar Nasional Teknologi Informasi dan Multimedia 2017 MODEL SISTEM INFORMASI MANAJEMEN KEPEGAWAIAN DI PT.XYZ. 1*, 133–138.
- Hartono, B. (2013). *Sistem Informasi Manajemen Berbasis Komputer* (1st ed.). Rineka Cipta.
- Indayani, T. (2020). Tugas Akhir Tugas Akhir. *Jurnal Ekonomi Volume 18, Nomor 1 Maret201*, 2(1), 41–49.
- Meyliana. (2010). Analisa Strategi E-Marketing dan Implementasinya (Studi Kasus : Perusahaan Retail Garment). *UPN Veteran Yogyakarta*, E120–E131.
- Pradana, M. (2015). Klasifikasi Jenis-Jenis Bisnis E-Commerce. *Jurnal Neo-Bis*, 9(2), 32–40.
- Riandy, Huliyah, K., & Subiyakto, A. (2012). Rancang Bangun Sistem Informasi Penjualan Barang (Studi Kasus: U.D Cendana Depok Townsquare). *Jurnal Sistem Informasi*, 4(1), 1–6. https://www.bertelsmann-stiftung.de/fileadmin/files/BSt/Publikationen/GrauePublikationen/MT_Globalization_Report_2018.pdf[http://eprints.lse.ac.uk/43447/1/India_globalisation%2C society and inequalities%28lsero%29.pdf](http://eprints.lse.ac.uk/43447/1/India_globalisation%2C_society_and_inequalities%28lsero%29.pdf)<https://www.quora.com/What-is-the>
- Rozaana, N. (2014). EVALUASI SISTEM DAN PROSEDUR AKUNTANSI PENJUALAN DAN PENERIMAAN KAS DALAM UPAYA Mendukung Pengendalian Intern (Studi pada PT. Industri Marmer Indonesia Tulungagung). *Jurnal Administrasi Bisnis SI Universitas Brawijaya*, 14(1), 84276.
- Shaleh, I. A., Yogi, J. P., Pirdaus, P., Syawal, R., & Saifudin, A. (2021). Pengujian Black Box pada Sistem Informasi Penjualan Buku Berbasis Web dengan Teknik Equivalent Partitions. *Jurnal Teknologi Sistem Informasi Dan Aplikasi*, 4(1), 38. <https://doi.org/10.32493/jtsi.v4i1.8960>
- Trimahardhika, R., & Sutinah, E. (2017). Pengguna Metode Rapid Application Development Daam Perancangan Sistem Informasi Perpustakaan. *Jurnal Informatika*, 4 No. 2(2), 249. <http://ejournal.bsi.ac.id/ejournal/index.php/ji/article/view/2226>
- WooCommerce. (2022). *WooCommerce*. <https://woocommerce.com/>