

**SISTEM INFORMASI MANAJEMEN PENJUALAN PADA UMKM
MENGUNAKAN CODEIGNITER
(STUDI KASUS: UMKM CIE-CIE KOERAW)**

PROYEK AKHIR

Laporan akhir ini dibuat dan diajukan untuk memenuhi salah satu syarat kelulusan
Sarjana Terapan Politeknik Manufaktur Negeri Bangka Belitung



Disusun Oleh :

ADE SALIMA

NIRM: 1061901

**POLITEKNIK MANUFAKTUR NEGERI
BANGKA BELITUNG
TAHUN 2023**

LEMBAR PENGESAHAN

**SISTEM INFORMASI MANAJEMEN PENJUALAN PADA UMKM
MENGUNAKAN CODEIGNITER**

(STUDI KASUS: UMKM CIE-CIE KOERAW)

Oleh:

ADE SALIMA /1061901

Laporan akhir ini telah disetujui dan disahkan sebagai salah satu syarat kelulusan
Program Sarjana Terapan Politeknik Manufaktur Negeri Bangka Belitung

Menyetujui,

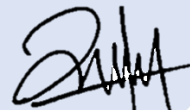
Pembimbing 1



Riki Afriansyah, M.T.

NIP. 199004042019031013

Pembimbing 2



Ahmat Josi, M.Kom.

NIP. 198908202019031015

Penguji 1



Irwan, M. Sc., Ph. D

NIP. 197604182014041001

Penguji 2



M. Setya Pratama, M.si

NIP. 199208212019031021

PERNYATAAN BUKAN PLAGIAT

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama Mahasiswa : Ade Salima

NIM : 1061901

Dengan Judul : Sistem Informasi Manajemen Penjualan Pada
UMKM Menggunakan Codeigniter

Menyatakan bahwa laporan akhir ini adalah hasil kerja kami sendiri dan bukan merupakan plagiat. Pernyataan ini kami buat dengan sebenarnya dan bila ternyata di kemudian hari ternyata melanggar pernyataan ini, kami bersedia menerima sanksi yang berlaku.

Sungailiat, 02 Desember 2022

Nama Mahasiswa

Tanda Tangan

Ade Salima



ABSTRAK

Cie-Cie Koeraw merupakan UMKM yang bergerak di bidang kuliner yaitu penjualan produk getas di Provinsi Kepulauan Bangka Belitung. UMKM ini mengalami kesulitan menyaingi usaha lain yang telah menggunakan e-commerce di dalam pemasaran. Untuk itu, diperlukan pengembangan terhadap sistem manajemen penjualan pada UMKM ini dengan menitikberatkan pada fitur penjualan dan manajemen untuk dapat mengelola transaksi jual beli serta pelaporan. Metode pengembangan yang dipergunakan untuk mengembangkan sistem yang dimaksud yaitu dengan metode Rapid Application Development (RAD). Metode ini terdiri dari 4 fase, yaitu perencanaan, desain, konstruksi, dan pelaksanaan pengujian. Adapun pengujian dilakukan dengan metode blackbox testing yang mendapatkan kesimpulan bahwa sistem dapat berjalan dengan baik. Selain itu, pengujian user acceptance testing juga dilakukan dengan menghasilkan persentase kepuasan sebesar 88% dari Admin, 96% dari pemilik, dan 89,5% dari customer..

Kata kunci: E-commerce, Manajemen penjualan, Codeigniter, Rapid application development.

ABSTRACT

Cie-Cie Koeraw is an UMKM engaged in the culinary field, namely the sale of brittle products in the Bangka Belitung Islands Province. This UMKM have difficulty competing with other businesses that have used e-commerce in marketing. For this reason, it is necessary to develop a sales management system for this UMKM with an emphasis on sales and management features to be able to manage buying and selling transactions and reporting. The development method used to develop the intended system is the Rapid Application Development (RAD) method. This method consists of 4 phases, namely planning, design, construction, and testing. The testing was carried out using the blackbox testing method which concluded that the system could run properly. In addition, user acceptance testing was also carried out by producing a satisfaction percentage of 88% from Admin, 96% from the owner, and 89,5% from the customers.

Keywords: E-commerce, Sales management, Codeigniter, Rapid application development.

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Allah SWT yang telah memberikan kuasa kepada penulis untuk menyelesaikan laporan tugas akhir ini, “Sistem Informasi Manajemen Penjualan UMKM Menggunakan CodeIgniter”, dan atas nikmat, ridho, dan petunjuk-Nya. Pembuatan Tugas Akhir ini merupakan salah satu syarat untuk menyelesaikan pendidikan D-IV pada Program Studi Teknologi Rekayasa Perangkat Lunak. Perkenankan penulis menggunakan waktu ini untuk menunjukkan rasa terima kasih dan hormat kepada banyak orang dan organisasi yang telah memberikan dorongan dan bantuan untuk menyelesaikan usaha akhir ini.

Oleh karena itu penulis ingin mengucapkan terima kasih atas doa, dukungan, bimbingan kepada:

1. Allah SWT yang telah memberikan kemudahan, melimpahkan rahmat dan hidayah.
2. Orang tua yang selalu memberikan motivasi, nasehat, cinta, perhatian, dan kasih sayang serta doa yang tentu takkan bisa penulis balas.
3. Bapak I Made Andik Setiawan, M.Eng., Ph.D selaku direktur Politeknik Manufaktur Negeri Bangka Belitung.
4. Bapak Riki Afriansyah, M.T. selaku dosen pembimbing I yang telah banyak meluangkan waktu, tenaga, nasehat, dan motivasi dalam memberikan pengarahan dan masukan sehingga penulis dapat menyelesaikan pengerjaan proyek akhir serta penyusunan laporannya.
5. Bapak Ahmat Josi, M.Kom selaku dosen pembimbing II yang telah banyak memberikan pengarahan, saran dan solusi sehingga memudahkan penulis dalam memecahkan permasalahan dalam pengerjaan proyek akhir.

Penulis meminta maaf jika ada kesalahan tata bahasa, tipografi, atau lainnya yang menyulitkan pembaca untuk memahami maksud laporan ini. Penulis menyadari

bahwa penyusunan Laporan Akhir ini masih banyak kekurangan dan jauh dari kata sempurna.

Agar laporan ini dapat diperbaiki dan dijadikan model bagi penelitian-penelitian lain, penulis mengharapkan masukan dan saran yang membangun. Penulis mengakhiri dengan ucapan terima kasih.

Sungailiat, 02 Desember 2022



Ade Salima



DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN	ii
PERNYATAAN BUKAN PLAGIAT	iii
ABSTRAK	iv
<i>ABSTRACT</i>	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xv
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang Masalah.....	1
1.2. Perumusan Masalah.....	2
1.3. Tujuan Proyek Akhir	2
BAB 2 DASAR TEORI	4
2.1. Tinjauan Pustaka	4
2.2. Sistem Informasi Manajemen.....	6
2.3. UMKM Cie-Cie Koeraw	8
2.4. E-Commerce.....	8
2.5. CodeIgniter (CI)	9
2.6. Rapid Application Development (RAD).....	9
2.7. Pengujian Sistem	11
2.7.1. Blackbox Testing	11

2.7.2.	User Acceptance Testing (UAT)	11
BAB 3	METODE PELAKSANAAN	13
3.1.	<i>Flowchart</i> Penelitian	13
3.2.	Perumusan Masalah.....	14
3.3.	Studi Literatur.....	14
3.4.	Metode Pengumpulan Data	14
3.4.1.	Observasi	14
3.4.2.	Wawancara.....	14
3.5.	Fase Perencanaan Syarat-syarat	15
3.5.1.	Analisa Kebutuhan Sistem.....	15
3.6.	Fase Desain Pengguna.....	17
3.7.	Fase Kontruksi.....	17
3.7.1.	Coding (Pengkodean)	17
3.8.	Fase Pelaksanaan	18
3.8.1.	Metode Black Box Testing	18
3.8.2.	Pengujian User Acceptance Testing (UAT)	18
BAB 4	PEMBAHASAN	19
4.1.	Analisis dan Rancangan Sistem	19
4.1.1.	Use Case Diagram.....	20
4.1.2.	Activity Diagram	22
4.1.3.	Rancangan Sistem.....	29
4.2.	Tampilan Antar Muka	33
4.2.1.	Halaman Login	33
4.2.2.	Halaman Registrasi	33
4.2.3.	Halaman Utama	34

4.2.4.	Halaman Daftar Produk	35
4.2.5.	Halaman Menu Kontak	35
4.2.6.	Halaman Menu Keranjang	36
4.2.7.	Halaman Profile Pembeli / Reseller	37
4.2.8.	Halaman Ganti Password Pembeli / Reseller	37
4.2.9.	Halaman Keranjang Belanja	37
4.2.10.	Halaman Checkout.....	38
4.2.11.	Halaman Pembayaran	39
4.2.12.	Halaman Menu Transaksi	40
4.2.13.	Halaman Chatting ke Admin	41
4.2.14.	Halaman Dashboard Admin.....	41
4.2.15.	Halaman Data Pelanggan.....	42
4.2.16.	Halaman Data Produk	43
4.2.17.	Halaman Data Produk Kadaluarsa	44
4.2.18.	Halaman Data Transaksi Masuk.....	44
4.2.19.	Halaman Data Pengeluaran Tetap.....	45
4.2.20.	Halaman Konfigurasi	46
4.2.21.	Halaman Menu Chatting Admin.....	47
4.2.22.	Halaman Ganti Password Admin.....	48
4.2.23.	Halaman Dashboard Pemilik	48
4.2.24.	Halaman Laporan Data Produk.....	49
4.2.25.	Halaman Laporan Transaksi	49
4.2.26.	Halaman Laporan Laba Rugi.....	50
4.2.27.	Halaman Ganti Password Pemilik	50
4.3.	Pengujian Sistem Dengan Metode Black Box.....	51

4.3.1.	Hasil Pengujian Black Box Pembeli.....	51
4.3.2.	Hasil Pengujian Black Box Admin.....	52
4.3.3.	Hasil Pengujian Black Box Pemilik	53
4.4.	Pengujian User Acceptance Testing (UAT)	54
4.4.1.	Perhitungan <i>User Acceptance Testing</i> dari Admin.....	54
4.4.2.	Perhitungan <i>User Acceptance Testing</i> dari Pemilik	55
4.4.3.	Perhitungan <i>User Acceptance Testing</i> Dari Customer	56
BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN.....		59
5.1.	Kesimpulan.....	59
5.2.	Saran	59
DAFTAR PUSTAKA		61
LAMPIRAN.....		64

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Penelitian Sebelumnya	4
Tabel 2.2 Kriteria Skor	11
Tabel 2.3 Kriteria Skor	12
Tabel 4.1 Use Case Diagram	21
Tabel 4.2 Blackbox Testing User Pembeli	51
Tabel 4.3 Blackbox Testing User Admin	52
Tabel 4.4 Blackbox Testing User Pemilik	53
Tabel 4.5 Analisis Jawaban Kuesioner Pada Admin	54
Tabel 4.5 Analisis Jawaban Kuesioner Pada Pemilik	55
Tabel 4.5 Analisis Jawaban Kuesioner Pada Customer	56

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Metode <i>Rapid Application Development</i> (RAD)	10
Gambar 3.1 Flowchart.....	13
Gambar 4.1 Use Case Diagram.....	20
Gambar 4.2 Activity Diagram Admin.....	23
Gambar 4.4 Activity Diagram Reseller.....	27
Gambar 4.5 Activity Diagram Pemilik	28
Gambar 4.6 Rancangan Halaman Utama	29
Gambar 4.7 Rancangan Halaman Login	29
Gambar 4.8 Rancangan Halaman Registrasi.....	30
Gambar 4.9 Rancangan Halaman Keranjang Belanja.....	30
Gambar 4.10 Rancangan Halaman Checkout	31
Gambar 4.11 Rancangan Halaman Transaksi	31
Gambar 4.12 Rancangan Halaman Admin.....	32
Gambar 4.14 Halaman Menu Login.....	33
Gambar 4.15 Halaman Registrasi	33
Gambar 4.16 Halaman Utama 1	34
Gambar 4.17 Halaman Utama 2.....	34
Gambar 4.18 Halaman Daftar Produk.....	35
Gambar 4.19 Halaman Menu Kontak	35
Gambar 4.20 Halaman Menu Keranjang Pembeli	36
Gambar 4.21 Halaman Profile Pembeli	37
Gambar 4.22 Halaman Ganti Password	37
Gambar 4.23 Halaman Keranjang Belanja.....	38
Gambar 4.24 Halaman Checkout 1	38
Gambar 4.25 Halaman Checkout 2	39
Gambar 4.26 Halaman Transaksi 1	39
Gambar 4.27 Halaman Transaksi 2	40
Gambar 4.28 Halaman Transaksi 3	40

Gambar 4.29 Halaman Chatting.....	41
Gambar 4.30 Halaman Dashboard Admin.....	41
Gambar 4.31 Halaman Data Pelanggan 1	42
Gambar 4.32 Halaman Data Pelanggan	42
Gambar 4.33 Halaman Data Produk 1	43
Gambar 4.34 Halaman Data Produk 2	43
Gambar 4.35 Halaman Data Produk Kadaluarsa 1	44
Gambar 4.36 Halaman Data Produk Kadaluarsa 2	44
Gambar 4.37 Halaman Data Transaksi Masuk 1	45
Gambar 4.38 Halaman Data Produk Kadaluarsa 2	45
Gambar 4.39 Halaman Data Pengeluaran Tetap 1	46
Gambar 4.40 Halaman Data Pengeluaran Tetap 2	46
Gambar 4.41 Halaman Konfigurasi	47
Gambar 4.42 Halaman Konfigurasi	47
Gambar 4.43 Halaman Ganti Password Admin.....	48
Gambar 4.44 Halaman Dashboard Pemilik.....	48
Gambar 4.45 Halaman Laporan Data Produk 1	49
Gambar 4.46 Halaman Laporan Data Produk 2.....	49
Gambar 4.47 Halaman Laporan Transaksi 1.....	49
Gambar 4.48 Halaman Laporan Transaksi 2.....	50
Gambar 4.49 Halaman Laba Rugi.....	50
Gambar 4.50 Halaman Ganti Password Pemilik.....	50
Gambar 4.52 Jawaban Kuesioner Pada Admin.....	55
Gambar 4.52 Jawaban Kuesioner Pada Pemilik	56
Gambar 4.52 Jawaban Kuesioner Pada Customer	57
Gambar 4.52 Hasil Pengolahan Data	57

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1: Daftar Riwayat Hidup Penulis.....	64
Lampiran 2: Dokumentasi Observasi.....	65
Lampiran 3: Dokumentasi Wawancara.....	66
Lampiran 4: Dokumentasi Bukti Pencatatan.....	67
Lampiran 5: Dokumentasi Bukti Transaksi	68
Lampiran 6: Pertanyaan Kuesioner.....	69
Lampiran 7: Kuesioner Penelitian Kepuasan Pengguna Pada Admin	70
Lampiran 8: Kuesioner Penelitian Kepuasan Pengguna Pada Pemilik	71
Lampiran 9: Kuesioner Penelitian Kepuasan Pengguna Pada Customer.....	72
Lampiran 10: Pengujian Blackbox oleh Pembeli.....	78
Lampiran 11: Pengujian Blackbox oleh Admin.....	79
Lampiran 12: Pengujian Blackbox oleh Pemilik	80

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Selain teknologi, perkembangan pesat juga ditunjukkan di bidang kuliner, salah satunya yaitu makanan khas daerah. Makanan khas daerah sederhananya merupakan makanan yang sering dikonsumsi di suatu daerah yang memiliki cita rasa sesuai dengan selera penduduk setempat [1]. Adapun Cie-Cie Koeraw merupakan salah satu UMKM di Provinsi Kepulauan Bangka Belitung yang bergerak di bidang penjualan produk getas khas Bangka Belitung, tepatnya desa Karau, kecamatan Koba, kabupaten Bangka Tengah.

UMKM ini, yang selanjutnya disebut dengan Cie-Cie *Store*, masih tertinggal di dalam pemasaran produk. Ini dikarenakan pemasaran yang dilakukan masih dengan cara menawarkan produk secara konvensional dan pelanggan yang dimiliki hanya dari orang-orang terdekat saja. Selain itu, kurangnya lokasi penjualan yang strategis sendiri juga menjadi kendala bagi Cie-Cie *Store* dalam memasarkan produk sehingga mengakibatkan kurangnya minat dari konsumen.

Sementara itu, temuan studi yang dilakukan oleh Google, menyatakan bahwa *E-commerce* telah berkembang pesat di Indonesia yaitu meningkat sebesar 500% dalam 4 tahun terakhir dan melampaui US\$ 27 miliar atau sebanding dengan Rp. 391 triliun dalam transaksi di tahun 2018[2]. *E-commerce* ini sendiri mengacu pada praktik pemasaran dan penjualan barang berbasis website dan akun media sosial yang dibuat khusus untuk tujuan ini [3].

Melihat persaingan dalam dunia *E-commerce* tersebut, Cie-Cie *Store* sendiri tentunya kalah bersaing dengan toko lain yang sudah menjual produknya melalui e-commerce yang tergolong lebih efektif. Dengan e-commerce, konsumen akan lebih memilih langkah ini dikarenakan akses informasi dan transaksi yang mudah dan sederhana. Tentunya inovasi ini akan mampu membawa manfaat bagi toko dan

pelanggan. Pelanggan mendapatkan keuntungan karena dapat mengakses kapan saja dan dari lokasi mana saja, melihat katalog barang yang tersedia atau produk terbaru, dan menyelesaikan transaksi dengan mudah. Selain itu, klien akan merasa lebih mudah untuk memvalidasi dan memeriksa dana yang dikirimkan, memungkinkan proses cepat atau pengiriman permintaan barang serta dilengkapi fitur untuk mempermudah pengaturan dan riwayat masukan dan pengeluaran penghasilan toko.

Melihat potensi pengembangan bisnis tersebut, *Cie-Cie Store* merasa perlu melakukan perubahan terhadap sistem pemasaran yang telah ada dikarenakan *Cie-Cie Store* membutuhkan cara pemasaran dan periklanan yang lebih efektif yang dapat mencakup produk yang lebih luas, lebih cepat dan lebih aman serta dapat mengelola data jaringan, produk dan layanan dengan baik serta pengeluaran dan pemasukan penghasilan lebih tersusun. Maka dari penjelasan penulis diatas, pada saat menyusun proposal ini penulis menentukan judulnya ialah “Sistem Informasi Manajemen Penjualan Pada UMKM Berbasis Codeigniter (Studi Kasus : UMKM Cie-Cie Koeraw)”.

1.2. Perumusan Masalah

Melihat dari latar belakang di atas, penulis merumuskan permasalahan yang diangkat dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Bagaimana merancang dan membangun sistem informasi manajemen penjualan bagi UMKM Cie-Cie Koeraw berbasis Codeigniter?
2. Bagaimana tingkat kepuasan pengguna terhadap sistem yang telah dikembangkan?

1.3. Tujuan Proyek Akhir

1. Merancang dan membangun sistem informasi manajemen penjualan bagi UMKM Cie-Cie Koeraw berbasis Codeigniter.
2. Membuat sistem informasi manajemen penjualan pada UMKM Cie-Cie Koeraw yang terkomputerisasi.

3. Membantu pihak UMKM dalam manajemen produk, transaksi, serta laporan penjualan dan keuangan secara terkomputerisasi.



BAB 2 DASAR TEORI

2.1. Tinjauan Pustaka

Tinjauan Pustaka ini peneliti melakukan perbandingan dengan penelitian-penelitian sebelumnya yang memiliki kemiripan dengan judul dari peneliti. Berikut merupakan hasil penelitian-penelitian yang telah dilakukan sebelumnya

Tabel 2.1 Penelitian Sebelumnya

No	Judul	Hasil
1	Rancang Bangun Sistem Informasi Penjualan Online (<i>E-Commerce</i>) pada Toko Cindyah Collection dengan Metode Rapid Application Development [4].	Penelitian ini bertujuan untuk membangun sebuah sistem informasi penjualan di Cindyah <i>Collection</i> dan untuk membantu manajemen perusahaan dalam menyediakan penjualan. Hasil penelitian menunjukkan sistem informasi penjualan yang digunakan untuk melakukan transaksi penjual, pembelian dan pencatatan laporan penjualan yang lebih terkomputerisasi, efisien dan akurat. Jadi sistem informasi penjualan berbasis web ini dapat dijadikan sebagai media penjualan oleh Cindyah <i>Collection</i> dan sistem informasi penjualan web ini dapat menyimpan data dan memproses penjualan pada Cindyah <i>Collection</i> , selain itu dapat juga melaporkan hasil penjualan tanpa perlu menghitung dengan <i>Microsoft Excel</i> .

<p>2 Rancang Bangun <i>E-commerce</i> Batik Tulis Berbasis Website Dengan <i>Metod Rapid Application Development</i> [5].</p>	<p>Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana menciptakan sebuah aplikasi berbasis web yang dapat menyampaikan informasi, promosi dan penjualan secara efektif serta efisien. Hasil penelitian menunjukkan perancangan Website pada Rumah Batik Borobudur dengan menggunakan <i>software</i> seperti <i>Adobe Dreamweaver CS5</i>, <i>XAMPP</i>, <i>Adobe Photoshop CS6</i>, serta menggunakan bahasa pemrograman seperti <i>HTML</i>, <i>PHP</i>, <i>CSS</i>, <i>Bootstrap</i>, <i>Jquery</i>, dan <i>Java Script</i> dinilai mampu menjadikan pembeli dapat melihat dan membeli produknya tanpa harus datang langsung ke toko. Jadi dengan adanya website Rumah Batik Desa Borobudur ini, mampu memberikan informasi tentang detail produk, promosi serta perluasan jangkauan pemasaran dan pembeli tidak harus datang ke tempat.</p>
<p>3 Penerapan Metode Rapid Application Development Dalam Membangun Website <i>E-Commerce</i> [6]</p>	<p>Tujuan penelitian adalah untuk mengetahui cara menangani pemborosan biaya promosi dan ketidakakuratan data laporan keuangan oleh Pusat Oleh-oleh Christine Hakim. Hasil penelitian menunjukkan metode <i>Rapid Application Development</i> (RAD) menghasilkan sistem penjualan <i>E-Commerce</i> yang akan membantu sistem penjualan berjalan, serta adanya pembukuan laporan yang jelas kepada pimpinan. Jadi metode <i>Rapid Application Development</i> dapat menciptakan sebuah sistem kerja baru sehingga dapat memudahkan pihak Toko Christine Hakim Padang dalam melakukan proses penjualan dan perluasan pasar secara efektif dan efisien serta dapat melakukan proses input, output dan laporan.</p>
<p>4 Implementasi <i>E-Comemrce</i> Untuk Meningkatkan Omset Penjualan Pada 3Dz Collection [7]</p>	<p>Penelitian ini bertujuan untuk menghasilkan sebuah website penjualan yang dapat membantu pemilik 3Dz <i>Collection</i> untuk bersaing dengan para competitor serta dapat membantu dalam meningkatkan omset penjualan pada 3Dz <i>Collection</i>. Hasil penelitian menunjukkan perlunya merancang sistem <i>e-commerce</i> menggunakan metode</p>

Rapid Application Development (RAD). Bahasa pemrograman yang digunakan adalah *PHP* dan database *MySQL*. Alat pemodelan sistem adalah Unified Modelling System (UML) yang meliputi diagram Use Case, Activity, Sequence, dan Class Diagram. Jadi metode RAD dapat menjadi solusi yang dibutuhkan oleh *3Dz Collection* dalam meningkatkan penjualan sehingga akan memberikan kontribusi berupa peningkatan omset penjualan dan persaingan dengan kompetitor juga semakin baik.

Berdasarkan hasil perbandingan jurnal-jurnal di atas dapat disimpulkan bahwa, peneliti berupaya mengembangkan sistem dengan metode RAD guna meningkatkan jumlah penjualan serta mengatasi permasalahan dalam pelaporan manajemen keuangan yang masih menggunakan sistem manual. Penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti tidak jauh berbeda dengan penelitian sebelumnya yaitu untuk membangun sebuah media informasi berbasis web, dimana website akan dibuat dengan menggunakan bahasa pemrograman php dengan framework codeigniter. Untuk membedakan dengan penelitian sebelumnya, peneliti mengembangkan penelitian ini dengan menambahkan sistem dengan perancangan pemodelan UML dengan bahasa pemrograman PHP (framework codeigner) yang belum ada di penelitian sebelumnya. Dalam penelitian ini penulis menggunakan framework Codeigniter yaitu aplikasi open source berupa framework PHP, menggunakan model UML (Unified Modelling Language) untuk pembangunan aplikasi web secara visual yang digunakan sebagai sarana perancangan sistem berorientasi objek yang dinamis. CodeIgniter memiliki desain dan struktur file yang sederhana didukung dengan dokumentasi yang lengkap, membuat framework ini lebih mudah untuk dipelajari

2.2. Sistem Informasi Manajemen

Secara bahasa, sistem informasi berasal dari 2 kata yaitu sistem dan informasi. Sistem dapat didefinisikan sebagai sekumpulan bagian yang terhubung dalam satu kesatuan dan bekerja sama agar menggapai berbagai tujuan. Di samping itu,

interpretasi lain dari komponen sistem meliputi masukan (input), pemrosesan (processing), dan keluaran (output). Sistem dapat dilihat hanya sebagai kelompok atau kumpulan variabel atau elemen yang terorganisir, terlibat dalam komunikasi satu sama lain, dan tergantung antarsatu dengan yang lain. Tujuan sistem adalah agar meningkatkan ataupun menambah pemrosesan informasi [8].

Adapun informasi dapat didefinisikan sebagai data yang telah diproses ataupun diubah menjadi bentuk yang sangat penting bagi penerima dan bernilai asli atau dipahami dalam konteks tindakan atau pilihan saat ini atau yang akan datang disebut sebagai informasi. Sederhananya, informasi adalah “kumpulan data maupun fakta yang diolah ataupun diorganisasikan menggunakan metode khusus alhasil memiliki arti bagi penerimanya [9].

Disimpulkan dari 2 pengertian tersebut, sistem informasi dapat didefinisikan sebagai suatu sistem yang terdiri dari kumpulan komponen sistem, terutama perangkat lunak, perangkat keras, dan perangkat otak, yang mengubah informasi menjadi keluaran yang berguna untuk mencapai beberapa tujuan dalam suatu perusahaan [10]. Untuk itu, syarat sebuah produk untuk dapat dikatakan sebagai sistem informasi adalah apabila produk tersebut memiliki seluruh komponen sistem berupa masukan dan keluaran, serta melakukan pemrosesan terhadap informasi untuk mencapai tujuan tertentu.

Berbeda dengan sistem informasi, sistem informasi manajemen ataupun SIM merupakan sistem yang dirancang sebagai bagian atas pengendalian internal bisnis dan melibatkan akuntansi manajemen yang mempergunakan orang, dokumen, mekanisme, teknologi, dalam menuntaskan permasalahan bisnis, termasuk biaya produk, pelayanan, dan bisnis strategis. Sistem informasi jelas berbeda seperti sistem informasi manajemen sebab sistem informasi manajemen ini dipakai guna melaksanakan analisis suatu sistem dan merupakan bahasa standar untuk menulis blue print software [11]. Untuk itu, sebuah sistem informasi untuk dapat dikatakan sebagai sistem informasi manajemen harus dapat melakukan manajemen, dalam hal ini yaitu melakukan pengelolaan, pengorganisasian, pengaturan, hingga

pengendalian terhadap informasi dan variable lain yang diperlukan untuk mencapai tujuan tertentu.

2.3. UMKM Cie-Cie Koeraw

Cie-Cie Koeraw merupakan sebuah usaha yang bergerak pada bidang kuliner, makanan ringan dari olahan hasil laut. Berdiri pada tanggal 12 Desember 2016 dan mulai berproduksi pada awal tahun 2017. Dengan modal awal yang bisa dibilang minim, berkat keyakinan dan kerja keras yang dilakukan pendiri dalam membangun usaha, usaha ini mampu berdiri hingga saat ini. Saat ini, Cie-Cie Koeraw telah memiliki 20 orang karyawan yang terdiri dari masyarakat sekitar lokasi usaha.

Persaingan usaha di era ini bisa dibilang sangat ketat. Mulai dari perusahaan baru dengan produk yang sama, para pemain lama, hingga produk nasional yang mudah dijangkau seiring dengan kemajuan teknologi. Oleh karena itu, UMKM ini terus berinovasi dalam varian produk, mempertahankan kualitas, dan juga melebarkan sayap pemasaran dengan memanfaatkan teknologi terkini.

Meskipun pemesanan produk Cie-Cie Koeraw telah dapat dipesan secara online melalui instagram, UMKM ini masih tertinggal di dalam pemasaran produk dibandingkan dengan usaha lain yang telah memasarkan melalui e-commerce. Selain itu, kurangnya lokasi penjualan yang strategis sendiri juga menjadi kendala bagi Cie-Cie Store dalam memasarkan produk sehingga mengakibatkan kurangnya minat dari konsumen. Untuk itu, diperlukan inovasi lebih lanjut di dalam meningkatkan daya saing UMKM ini.

2.4. E-Commerce

E-commerce pada dasarnya merupakan pasar digital yang dapat diakses dengan menggunakan komputer. Adapun definisi lain menyatakan bahwa e-commerce ini sendiri mengacu pada praktik pemasaran dan penjualan barang berbasis website dan akun media sosial yang dibuat khusus untuk tujuan ini [12]. Penggunaan e-commerce dimulai dengan mendukung pelanggan dalam membuat keputusan dan diakhiri dengan bisnis yang menggunakannya untuk menjalankan operasi

perusahaan mereka dan memberikan informasi kepada konsumen melalui komputer [13].

Adapun temuan studi yang dilakukan oleh Google menyatakan bahwa perkembangan pesat E-commerce di Indonesia telah ditunjukkan dengan peningkatan sebesar 500% dalam 4 tahun terakhir. Sementara itu, dalam publikasinya pada laporan SEA 2018, transaksi dengan penggunaan e-commerce telah melampaui US\$ 27 miliar atau sebanding dengan Rp. 391 triliun di tahun 2018 [2].

Dilihat dari temuan tersebut, e-commerce terbukti dalam meningkatkan penjualan pada usaha-usaha yang mempergunakannya. Selain itu, penggunaan e-commerce juga terbukti menambah keuntungan serta memudahkan promosi produk untuk dapat diketahui khalayak umum sehingga usaha yang menggunakannya mudah untuk mendapatkan pelanggan.

2.5. CodeIgniter (CI)

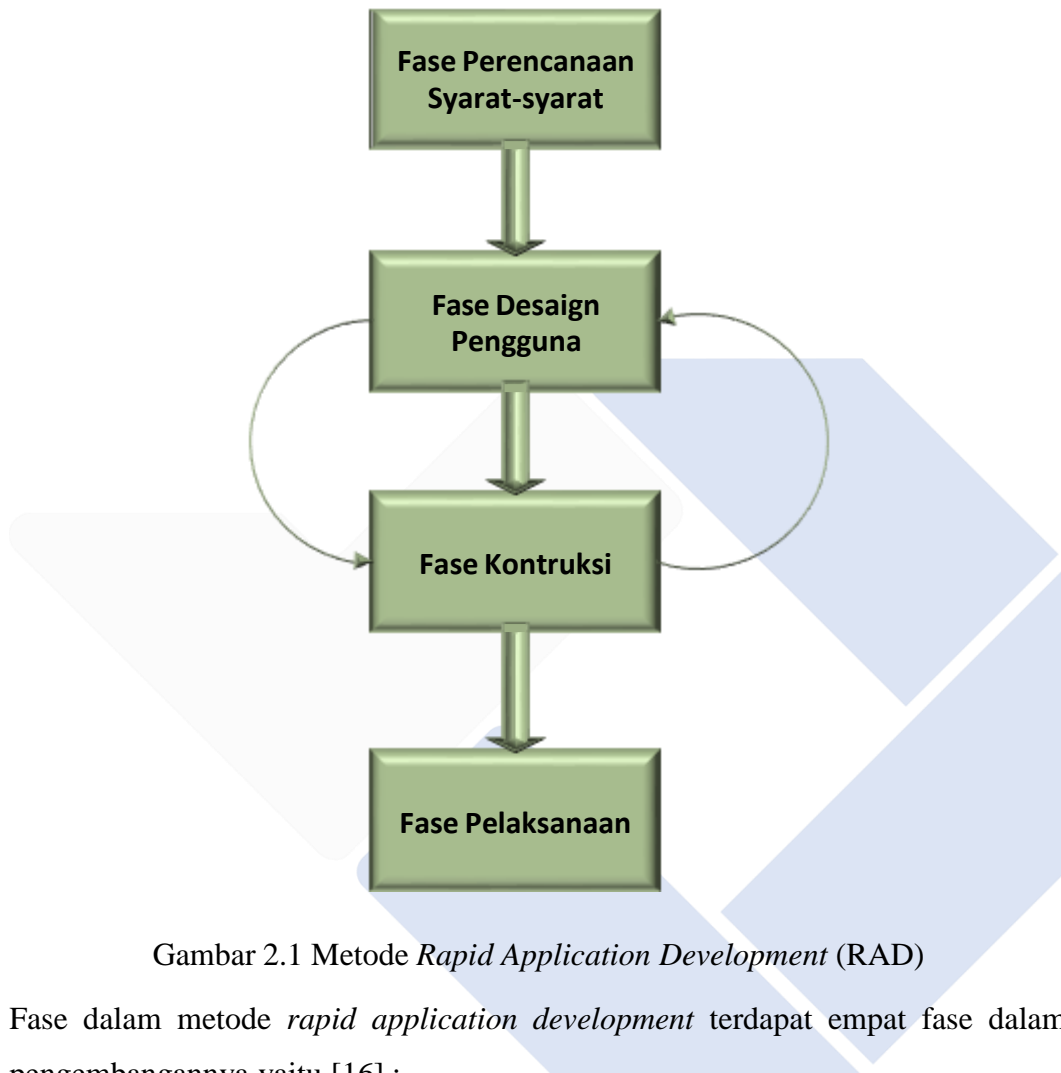
CodeIgniter ialah kerangka dalam mengembangkan aplikasi PHP didasarkan atas desain terstruktur. Codeigniter menerapkan konsep MVC yaitu teknik kerangka kerja pengembangan yang menggunakan aturan untuk memisahkan setiap struktur, dilihat dari segi alasan, tampilan, dan operasi yang tidak diragukan lagi yang kita sebut sebagai model, tampilan, dan pengontrol [14].

Penggunaan Codeigniter di dalam pengembangan terbukti membuat pengembangan proyek menjadi lebih sederhana dan efektif. Selain itu, dengan adanya tools seperti helper dan library di dalam codeigniter, penggunaan framework ini terbukti membuat pengerjaan proyek tidak perlu dimulai dari awal.

2.6. Rapid Application Development (RAD)

Metode Rapid Application Development (RAD) merupakan Metode yang dapat memberi pembatasan dalam sistem supaya tidak ada perubahan, selain itu RAD juga membuat masa pengembangan menjadi lebih cepat dan mudah untuk

melakukan perubahan pada sistem dan hasil yang diperoleh secara bertahap menyesuaikan dengan permintaan dari mitra [15].



Gambar 2.1 Metode *Rapid Application Development* (RAD)

Fase dalam metode *rapid application development* terdapat empat fase dalam pengembangannya yaitu [16] :

1. Fase perencanaan, fase ini merupakan tahapan dari perencanaan dari sebuah sistem serta menganalisa kebutuhan apa saja yang dbuthkan pada sistem yang dikembangkan.
2. Fase desain, pada fase ini tahapan dalam merancang atau desain sebuah sistem dan output yang dihasilkan sesuai dengan permintaan pihak mitra.
3. Fase kontruksi, fase ini merupakan tahapan pemrograman (coding) sistem yang dibuat.

4. Fase pelaksanaan merupakan tahapan dari pengujian dari sebuah sistem dan pengenalan terhadap sistem.

2.7. Pengujian Sistem

2.7.1. Blackbox Testing

Black box testing merupakan pengujian yang dilakukan hanya dengan mengamati hasil dari sistem dengan pengujian yang berfokus memeriksa fungsionalitas dari perangkat lunak [17]. Dalam melakukan *black box* testing ini sering untuk menemukan [18]:

1. Fungsi yang salah dan bisa jadi menghilang
2. Kesalahan pada saat mengakses basis data serta struktur
3. Kesalahan pada interface
4. Kesalahan pada saat performance
5. Kesalahan yang insialisasi dan terminasi

2.7.2. User Acceptance Testing (UAT)

Pengujian user acceptance testing (UAT) merupakan salah satu pengujian yang bisa mencegah agar tidak terjadinya kegagalan dalam sebuah sistem yang sedang kita buat [19]. Tujuan daripada user acceptance test ini supaya dapat membuktikan bahwa user nantinya akan menjalankan sistem yang tepat. Berikut pada tabel dibawah merupakan implementasi dari kriteria skor [20]:

Tabel 2.2 Kriteria Skor

Jawaban	Bobot
Sangat Setuju	5
Setuju	4
Ragu-ragu	3
Kurang Setuju	2
Sangat Tidak Setuju	1

Dari nilai tabel di atas, hasil kuesioner dapat dianalisa dengan menggunakan rumus:

$$P = \frac{f}{n} \times 100\%$$

Keterangan:

P = Presentase

f = Frekuensi Jawaban

n = Jumlah responden

Adapun interpretasi presentase jawaban ditunjukkan dengan tabel berikut:

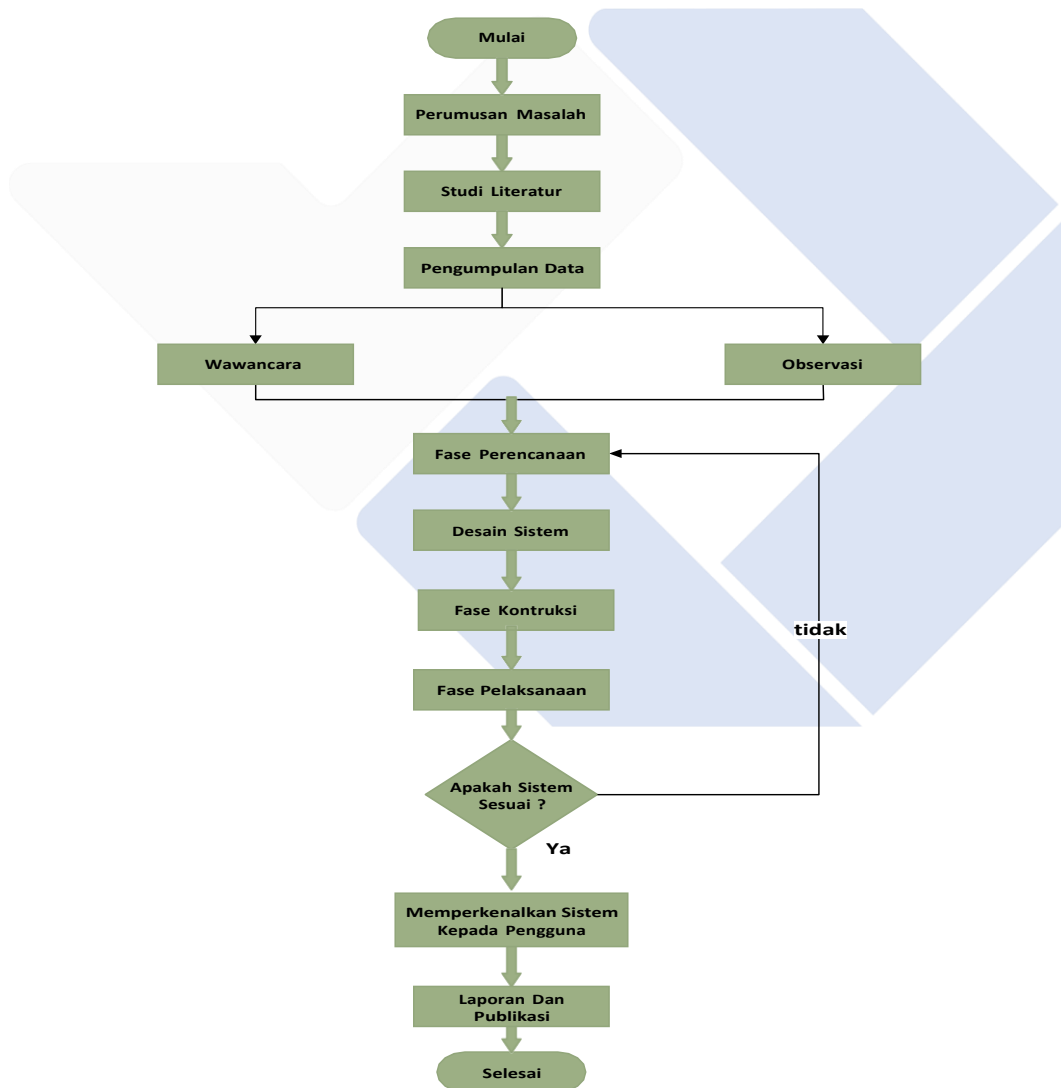
Tabel 2.3 Kriteria Skor

Interval Presentase	Nilai	Kualifikasi
0% - 20%	1	Sangat Tidak Setuju
21% - 40%	2	Tidak Setuju
41% - 60%	3	Ragu-ragu
61% - 80%	4	Setuju
81% - 100%	5	Sangat Setuju

BAB 3 METODE PELAKSANAAN

3.1. *Flowchart Penelitian*

Berikut merupakan rancangan diagram alir atau alur dari penelitian dengan judul “Sistem informasi manajemen penjualan pada UMKM menggunakan codeigniter pada UMKM Cie Cie Koeraw” ini.



Gambar 3.1 Flowchart

3.2. Perumusan Masalah

Pada perumusan masalah, sebelumnya peneliti telah menjabarkannya inti dari seluruh permasalahan pada bagian BAB 1, sehingga peneliti mengangkat judul ini untuk dikembangkan.

3.3. Studi Literatur

Metode dalam tahapan ini dilaksanakan untuk mempelajari serta mengeksplorasi teori yang terkait sebelumnya yang dapat membantu sebuah pemecahan dan penyelesaian permasalahan riset. Dan studi pustaka ini dilaksanakan menggunakan membaca serta mempelajari beragam buku, artikel, jurnal yang searah terhadap topik yang ingin diulas pada perancangan laporan. Tidak hanya itu, menghimpun data dari berbagai laman internet yang berkaitan terhadap laporan ini.

3.4. Metode Pengumpulan Data

Dalam langkah berikut, pengumpulan informasi dilakukan menggunakan dengan tiga cara antara lain:

3.4.1. Observasi

Pada tahap pengamatan ini, untuk mendapatkan sebuah data primer yang dibutuhkan guna mendesain dan mengonstruksikan suatu sistem maka peneliti melakukan pengamatan secara langsung kegiatan bisnis yang berjalan Cie Cie Koeraw yang terletak di Jalan Baru Desa Kurau Barat Bangka Tengah Kepulauan Bangka Belitung. Observasi ini dilakukan agar dapat mengetahui garis besar perusahaan dan pada observasi ini didapatkan proses bisnis yang lagi berlangsung terutama dalam sistem penjualan serta manajemen penjualannya.

3.4.2. Wawancara

Kegiatan wawancara dilakukan dengan berdiskusi dan menyelenggarakan sistem bertanya jawab dengan cara langsung bersama pihak mitra yaitu pengelola toko Cie Cie Koeraw yang terletak di Jalan Baru Desa Kurau Barat Bangka Tengah Kepulauan Bangka Belitung. Wawancara ini dilakukan agar mendapatkan sebuah

data informasi serta kebutuhan user mengenai kendala- kendala apa saja yang terjadi sehingga perlu dilakukan rancang bangun sistem informasi pada Cie Cie Koeraw

3.5. Fase Perencanaan Syarat-syarat

Tahap ini sebagai langkah awal untuk mengembangkan sistem ini, yang mana pada tahap ini melakukan pengidentifikasian permasalahan serta ident mengumpulkan data yang telah saya peroleh dari pihak mitra yang bersangkutan serta pada tahap ini juga memutuskan fungsi apa saja yang digunakan pada sisem ini yang tujuannya guna mengidenifikasikan maksud ataupun tujuan akhir dari sistem dan kebutuhan informasi yang diterapkan. Dalam langkah berikut saya melibatkan pihak mitra dari pemilik dari Umkm Cie Cie Koeraw dalam mengidentifikasi kebutuhan apa saja untuk pengembangan sistem informasi manajemen penjualan ini.

3.5.1. Analisa Kebutuhan Sistem

Setelah melakukan tahap pengamatan serta interview kepada pihak mitra dari pemilik UMKM Cie Cie Koeraw, selanjutnya memutuskan fungsi apa saja yang harus difiturkan dalam sistem serta menentukan hardware, software dan brainware yang dipergunakan untuk mengembangkan sistem, yaitu:

3.5.1.1. Analisa User

Berdasarkan dari sistem informasi manajemen penjualan pada UMKM yang dibuat ini, user yang akan menggunakan sistem ini merupakan Admin toko dari Cie Cie Koeraw, pemilik dari Cie Cie Koeraw, serta pembeli/reseller dari Cie Cie Koeraw.

3.5.1.2. Analisa Kebutuhan Fungsional

1. Sistem dapat menampilkan produk penjualan, stok serta harga produk penjualan dari umkm
2. Sistem menyediakan fitur login
3. Sistem dapat melakukan transaksi penjualan
4. Sistem bisa melaksanakan input, hapus dan edit data
5. Sistem bisa melaksanakan diskusi antara admin dan pembeli

6. Sistem bisa mengamati laporan penjualan pada umkm
7. Sistem bisa melakukan pencatatan laporan penjualan dan laporan keuangan

3.5.1.3. Analisa Kebutuhan *Non Fungsional*

Pada tahap pengamatan ini, untuk mendapatkan sebuah data primer yang dibutuhkan guna mendesain dan mengonstruksikan suatu sistem maka peneliti melakukan pengamatan secara langsung kegiatan bisnis yang berjalan Cie Cie Koeraw yang terletak di Jalan Baru Desa Kurau Barat Bangka Tengah Kepulauan Bangka Belitung. Observasi ini dilakukan agar dapat mengetahui garis besar perusahaan dan pada observasi ini didapatkan proses bisnis yang lagi berlangsung terutama dalam sistem penjualan serta manajemen penjualannya.

1. Analisis Kebutuhan Keras (Hardware)
 - Personal Computer (PC)
 - Prosesor intel core i3-6006U CPU 2.30GHz,
 - Ram 8 GB)
 - Mouse
 - Printer
 - Keyword
2. Analisis Kebutuhan Perangkat Lunak (Software)
 - Sistem operasi Windows 10
 - Google chrome
 - Visual studio code
 - Xampp
3. Analisi Kebutuhan Brainware

Untuk pengguna pada sistem ini merupakan dari admin toko Cie Cie sendiri yang akan bertugas mengelola seluruh data yang terdapat pada sistem tersebut mulai dari menambahkan, menghapus serta menampilkan produk pada sistem.

3.6. Fase Desain Pengguna

Fase ini disebut desain sistem, dan sangat penting bagi pengguna untuk mengambil peran aktif dalam proses jika mereka ingin melihat hasil akhirnya (karena pada tahap ini proses desain dan proses perbaikan desain diulang) jika masih ada perbedaan desain dengan kebutuhan pengguna yang telah diidentifikasi pada tahap sebelumnya. Setelah fase ini, spesifikasi perangkat lunak akan dihasilkan, termasuk struktur sistem secara keseluruhan, struktur data, dan sebagainya. Dalam perancangan sistem informasi ini peneliti menggunakan usecase, activity diagram dan rancangan website.

3.7. Fase Kontruksi

Dalam tahapan fase kontruksi ini merupakan tahapan pengkodean sistem yang dimana sebelumnya desain untuk sistem telah diciptakan dan perancangan sistem yang sudah diciptakan dan disepakati antara pengguna dan dan peneliti, selanjutnya peneliti perlu melaksanakan pengembangan serta integrasi dengan bagian lain dengan tetap mempertimbangkan umpan balik dari pengguna maupun dari pihak mitra UMKM Cie Cie yang bersangkutan. Jika proses berjalan lancar dan telah sesuai dengan kesepakatan dari mitra dari UMKM Cie Cie maka proses dapat dilanjutkan ke tahap selanjutnya, sementara bila pengembangan aplikasi belum merespons keperluan berarti programmer akan balik kepada tahapan merancang sistem. Dalam pengkodean ini peneliti menggunakan tahapan codingan sebagai berikut :

3.7.1. Coding (Pengkodean)

Pada proses tahap codingan sistem informasi manajemen penjualan pada umkm menggunakan codeigniter ini peneliti menggunakan bahasa pemograman PHP dengan framework codeigniter dan MySQL bagi database serta mempergunakan PHPMyadmin untuk mengelola database.

3.8. Fase Pelaksanaan

Kemudian tahap terakhir peneliti dalam mengembangkan sistem ini yaitu uji coba dan pengenalan terhadap sistem. Tahapan ini ialah tahapan dimana sebelum sistem diimplementasikan, dilaksanakan proses uji program terlebih dahulu guna mendeteksi berbagai kekeliruan yang ada pada sistem yang dikembangkan. Pada tahap ini sudah menjadi kebiasaan untuk memberikan feedback terhadap sistem yang telah dibuat dan mendapatkan persetujuan atas sistem tersebut. Peneliti melakukan pengujian ini guna memastikan kualitas serta kekurangan dari sistem yang telah dibuat serta tujuan lain dari pengujian untuk melihat apakah sistem informasi manajemen penjualan pada umkm menggunakan codeigniter ini layak atau tidak untuk digunakan. Dan untuk pengujian yang digunakan peneliti pada sistem informasi manajemen penjualan pada umkm ini yaitu metode black-box testing dan user acceptance test (UAT).

3.8.1. Metode Black Box Testing

Untuk pengujian peneliti menggunakan metode black box, dan pada tahap metode pengujian black box ini dilakukan dengan beberapa responden. Metode ini digunakan peneliti bertujuan untuk mendeteksi jika ada suatu permasalahan seperti, kekeliruan fungsi dari sistem, kekeliruan pada interface, kekeliruan pada struktur data, kekeliruan pada fungsi serta kekeliruan deklarasi dan terminasi.

3.8.2. Pengujian *User Acceptance Testing* (UAT)

Pengujian dilakukan dengan pengujian user Acceptance test. Pada tahap Pengujian ini peneliti melakukan pengujian dengan menyebarkan kuesioner menggunakan google form.

BAB 4

PEMBAHASAN

4.1. Analisis dan Rancangan Sistem

Dalam pengembangan, langkah pertama yang dilakukan yaitu melakukan analisis dan merancang sistem. Analisis dilakukan dalam rangka mencari tahu bagaimana sistem yang akan dibuat, apa saja yang fungsionalitas yang harus dimiliki, dan bagaimana harapan pengguna terhadap sistem. Hal ini dilakukan dengan melakukan pengamatan serta interview secara langsung ke pemilik dari Cie-Cie Koeraw itu sendiri.

Adapun hasil analisis menyatakan bahwa terdapat 3 macam aktor dalam sistem, dan fungsionalitas yang bisa mereka lakukan sebagai berikut:

A. Admin

- Bisa melakukan pengelolaan data produk
- Bisa melakukan pengelolaan data transaksi
- Bisa melakukan pengelolaan data pengguna
- Bisa melakukan pengelolaan data pengeluaran
- Bisa melakukan pengelolaan data konfigurasi website
- Bisa melaksanakan konsultasi atau chatting kepada pembeli/reseller

B. Pemilik

- Dapat melihat laporan jumlah stok produk tersedia dan produk habis
- Dapat melihat laporan laba rugi
- Dapat melihat laporan transaksi
- Dapat mencetak laporan laba rugi
- Dapat mencetak laporan transaksi
- Dapat mencetak laporan produk yang tersedia dan produk habis

C. Pembeli / Reseller

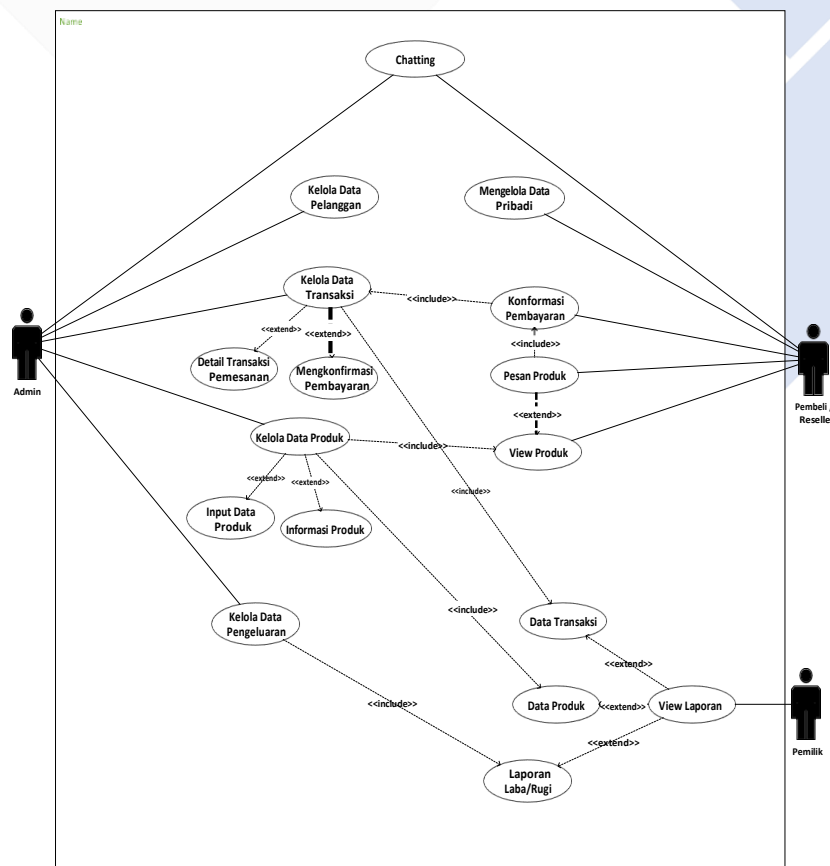
- Dapat melihat produk

- Dapat melakukan transaksi
- Dapat mengkonfirmasi pembayaran
- Dapat mengubah username dan password pengguna
- Dapat melihat dan merubah profile pengguna
- Dapat melakukan konsultasi atau chatting kepada admin

Setelah analisis dilakukan, akan dibuat rancangan sistem yang diperlukan sebagai gambaran dalam pembuatan sistem. Proses perancangan sistem yang dilakukan meliputi perancangan dari *UseCase*, *Activity Diagram*, *Flowchart* serta *Entity Relationship diagram*. Perancangan tersebut telah sesuai dari permintaan dari pihak mitra yang bersangkutan. Berikut rancangan yang dimaksud:

4.1.1. Use Case Diagram

Berikut ini merupakan desain diagram use case dari sistem informasi manajemen penjualan pada UMKM menggunakan codeigniter pada UMKM Cie Cie Koeraw.



Gambar 4.1 Use Case Diagram

Diagram use case diatas merupakan bagaimana tindakan-tindakan yang dilakukan dari masing-masing aktor sistem dilakukan.

Tabel 4.1 *Use Case Diagram*

No	Aktor	Deskripsi
1	Admin	Admin dapat melakukan login terlebih dahulu sebelum masuk ke sistem, kemudian admin dapat mengelola data pelanggan dengan menambahkan, mengedit serta menghapus pelanggan. Admin dapat mengelola data pengeluaran dengan menambahkan beban pengeluaran, menghapus serta mengedit data dari pengeluaran. Selanjutnya admin dapat mengelola data produk admin dapat menambahkan produk pada sistem, menghapus produk dan mengedit data produk pada sistem. Kemudian admin dapat mengelola data transaksi yang masuk, admin dapat melihat informasi transaksi yang masuk, menambahkan data transaksi, menghapus data transaksi serta admin dapat mengkonfirmasi transaksi penjualan yang masuk. Selanjutnya admin dapat bernegosiasi atau berkomunikasi dengan customer melalui fitur <i>chatting</i> .
2	Pemilik	Pemilik dapat melihat serta mencetak laporan produk stok yang tersdia dan stok produk yang habis. Pemilik dapat melihat dan mencetak laporan transaksi masuk, laporan transaksi yang batal dan laporan transaksi pending. serta pemilik dapat melihat serta mencetak laporan laba rugi.
3	Customer	Customer atau pelanggan terdiri dari 2 jenis, yaitu pembeli pada umumnya dan <i>reseller</i> . Kedua jenis customer ini memiliki fungsi yang sama, bedanya

terletak pada harga yang didapatkan di dalam melakukan pembelian dimana *reseller* mendapat potongan harga karena ia berperan sebagai penjual kembali. *Customer*, dalam hal ini yaitu pembeli umum dan *reseller*, dapat melakukan login jika telah mempunyai akun dan apabila belum *customer* dapat melakukan registrasi pada sistem. *customer* dapat mengelola data pribadi seperti mengedit profile serta mengganti password pengguna. Kemudian *customer* dapat dapat melihat produk, *customer* dapat melihat informasi produk seperti melihat stok, dan deskripsi dari produk. Selanjutnya *customer* dapat melakukan transaksi pembelian atau memesan sebuah produk. Dan *customer* dapat mengkonfirmasi pembayaran yang telah atau mengupload bukti pembayaran pada saat telah selesai melakukan transaksi. Serta *customer* dapat berkomunikasi dengan admin lewat fitur *chatting* untuk bernegosiasi.

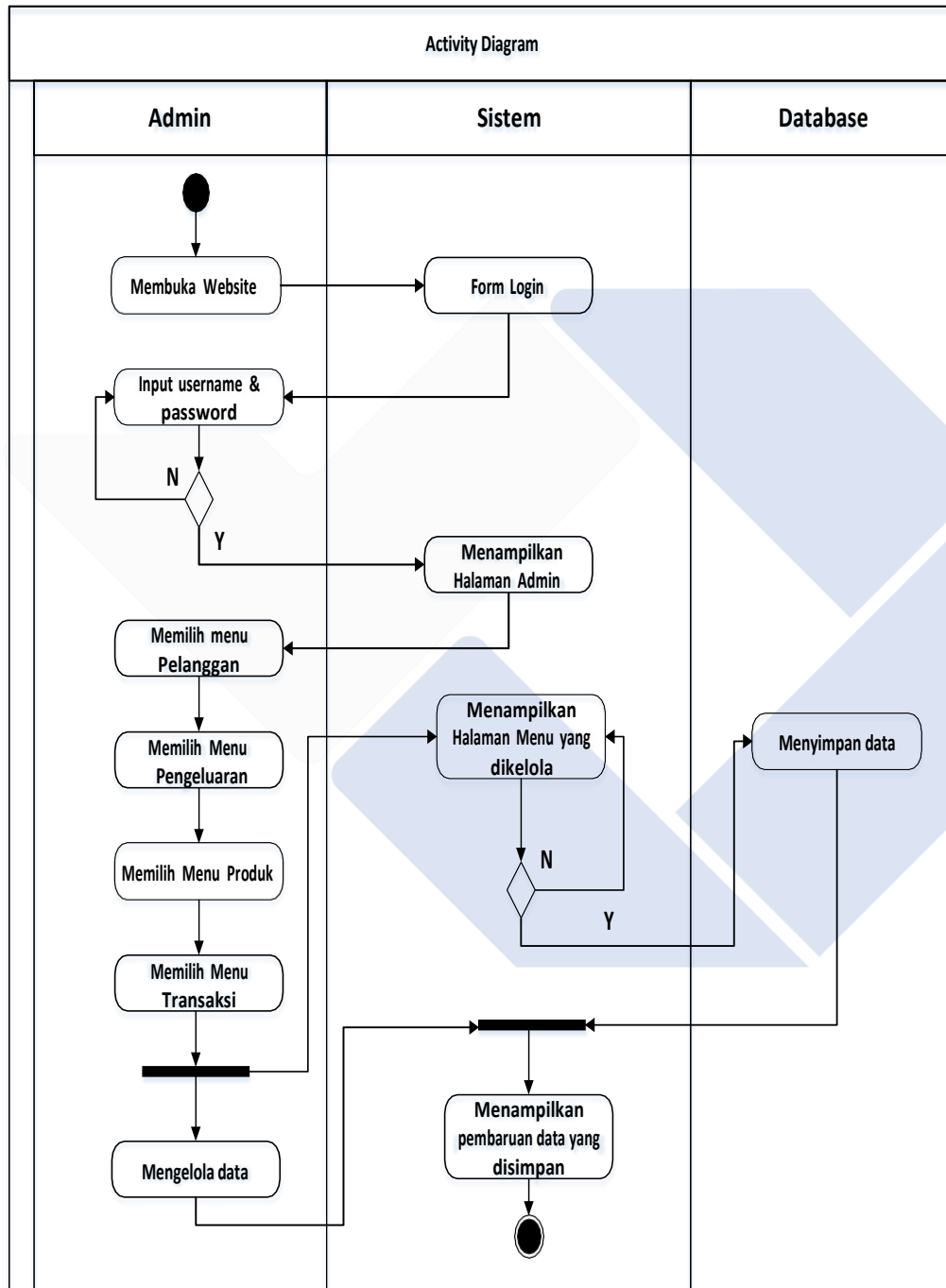
4.1.2. Activity Diagram

Berikut merupakan tahapan rancang bangun Sistem Informasi Manajemen Penjualan Pada UMKM Cie Cie Koeraw.

4.1.2.1. Activity Diagram Admin

Gambar dibawah menjelaskan alur antara admin, sistem dan database. Pada saat membuka website, sistem akan menampilkan form login untuk pengguna kemudian admin diminta untuk menginput username dan password pengguna supaya bisa masuk kehalaman admin. Setelah admin selesai menginput username dan password sistem akan merekam dan melakukan sebuah validasi. Apabila inputan benar maka admin akan memasuki ke laman admin lalu admin dapat menentukan menu yang ingin dikelola jika admin telah selesai mengelola data pada sistem manakala data

telah benar dan valid maka sistem akan merekam dan melakukan penyimpanan data kedalam database dan selanjutnya data yang telah disimpan maka akan berubah dan update.



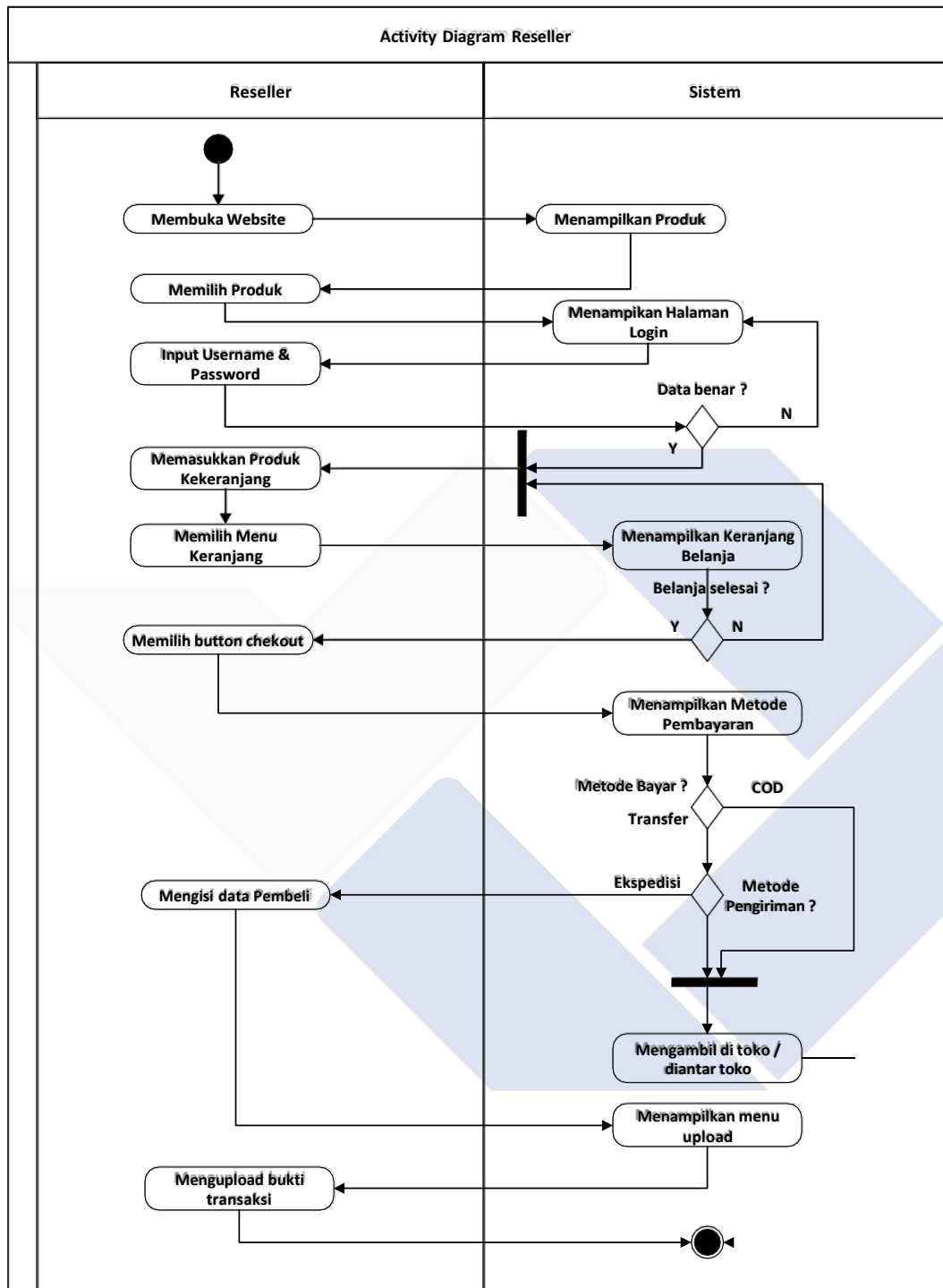
Gambar 4.2 Activity Diagram Admin

4.1.2.2. Activity Diagram Pembeli

Gambar dibawah merupakan alur antara pembeli dan sistem Pada saat pembeli membuka website, sistem akan menampilkan halaman utama pada website dan pada saat pembeli akan memilih produk, sistem akan menayangkan halaman login terlebih dahulu sebelum melakukan transaksi, selanjutnya pembeli diarahkan untuk memasukkan username dan password jika pembeli telah mempunyai akun. Dan apabila pembeli belum mempunyai akun maka pembeli registrasi terlebih dahulu atau membuat akun, kemudian Setelah pembeli selesai menginput username dan password sistem akan merekam dan melakukan sebuah validasi. Apabila inputan benar maka pembeli akan masuk kehalaman utama pada sistem dan pembeli dapat melakukan transaksi dan memasukkan produk yang dipilih ke dalam keranjang belanja. Kemudian pembeli memilih fitur keranjang dan sistem menampilkan menu keranjang belanja yang telah dimasukkan sebelumnya, kemudian sistem melakukan validasi apakah pembeli telah selesai belanja atau belum, jika belum selesai maka sistem akan mengarahkan ke menu produk kembali dan dapat memilih serta menambahkan kembali produk kekeranjang belanja. Jika pembeli telah selesai maka pembeli dapat memilih button chekout, Selanjutnya sistem menampilkan metode pembayaran dan memiliki dua kondisi yaitu transaksi dan cod apabila pembeli memilih metode pembayaran dengan metode pembayaran dengan transaksi maka sistem akan menampilkan menu metode pengiriman yaitu ekspedisi atau mengambil ditoko, jika pembeli memilih metode pengiriman dengan ekspedisi maka sistem akan menampilkan menu alamat tujuan pengiriman dari pembeli dan memilih ekspedisi pengiriman , selanjutnya pembeli menekan tombol button dan setelah selesai sistem akan menampilkan menu untuk mengupload bukti pembayaran di fitur transaksi, selanjutnya pembeli mengupload bukti pembayaran dan transaksi selesai. Dan apabila pembeli memilih metode pembayaran cod maka sistem akan menampilkan metode pengiriman yaitu mengambil ditoko dan transaksi selesai.

4.1.2.3. Activity Diagram Reseller

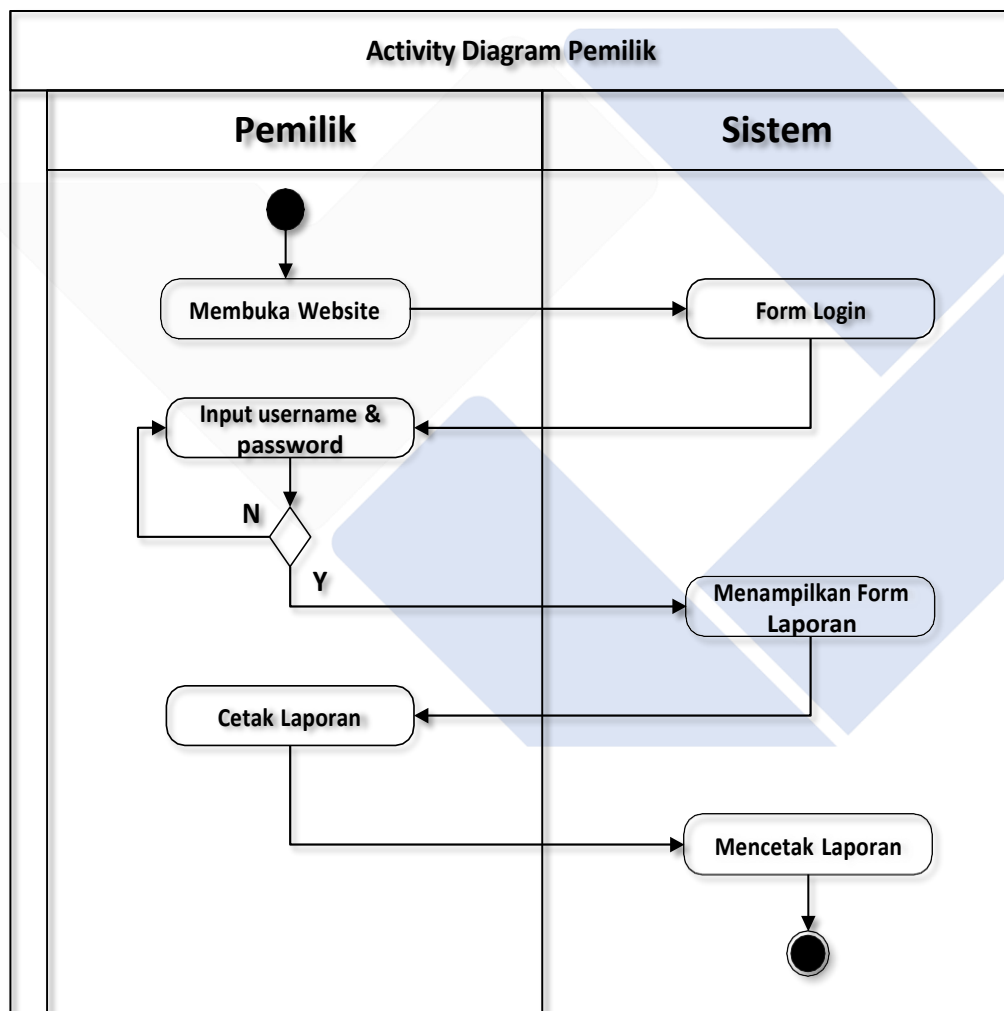
Gambar dibawah merupakan alur antara reseller dan sistem Pada saat reseller membuka website, sistem akan menampilkan halaman utama pada website dan pada saat pembeli akan memilih produk, sistem akan menayangkan halaman login terlebih dahulu sebelum melakukan transaksi, selanjutnya reseller diarahkan untuk memasukkan username. Kemudian Setelah reseller selesai menginput username dan password sistem akan merekam dan melakukan sebuah validasi. Apabila inputan benar maka reseller akan masuk kehalaman utama pada sistem dan reseller dapat melukan transaksi dan memasukkan produk yang dipilih ke dalam keranjang belanja. Kemudian reseller memilih fitur keranjang dan sistem menampilkan menu keranjang belanja yang telah dimasukkan sebelumnya, kemudian sistem melakukan validasi apakah reseller telah selesai belanja atau belum, jika belum selesai maka sistem akan mengarahkan ke menu produk kembali dan dapat memilih serta menambahkan kembali produk kekeranjang belanja. Jika reseller telah selesai maka pembeli dapat memilih button chekout, Selanjutnya sistem menampilkan metode pembayaran dan memiliki dua kondisi yaitu transaksi dan cod apabila reseller memilih metode pembayaran dengan metode pembayaran dengan transaksi maka sistem akan menampilkan menu metode pengiriman yaitu ekspedisi atau mengambil ditoko, jika reseller memilih metode pengiriman dengan ekspedisi maka sistem akan menampilkan menu alamat tujuan pengiriman dari reseller dan memilih ekspedisi pengiriman , selanjutnya reseller menekan tombol button dan setelah selesai sistem akan menampilkan menu untuk mengupload bukti pembayaran di fitur transaksi, selanjutnya reseller mengupload bukti pembayaran dan transaksi selesai. Dan apabila reseller memilih metode pembayaran cod maka sistem akan menampilkan metode pengiriman yaitu mengambil ditoko dan transaksi selesai.



Gambar 4.4 Activity Diagram Reseller

4.1.2.4. Activity Diagram Pemilik

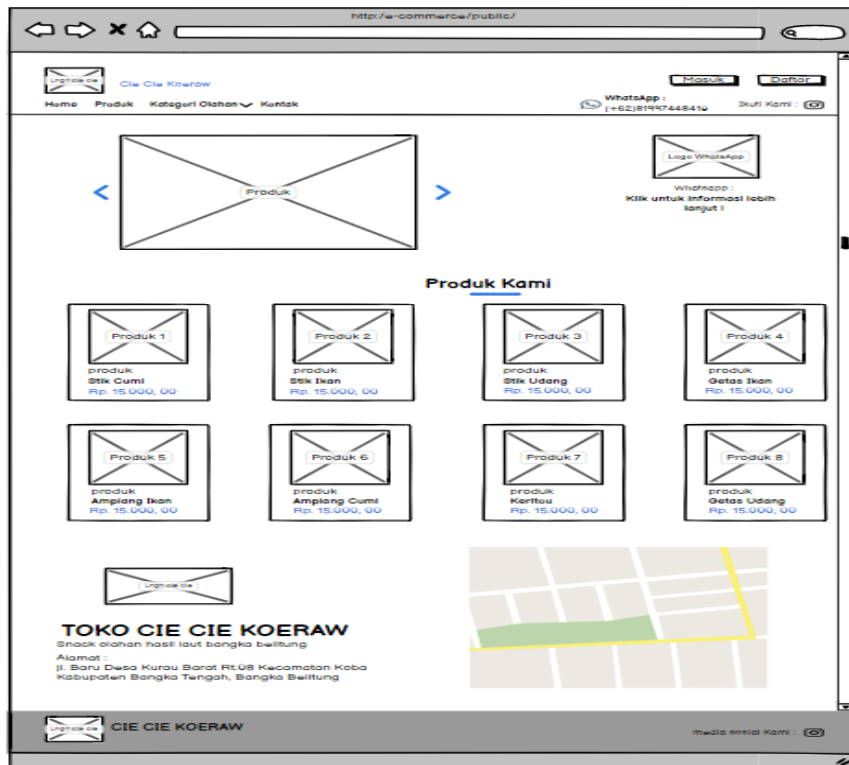
Gambar dibawah menjelaskan alur antara pemilik, dan sistem. Pada saat membuka website, sistem akan menampilkan form login untuk pengguna kemudian pemilik diminta untuk menginput username dan password pengguna supaya bisa masuk kehalaman pemilik. Setelah pemilik selesai menginput username dan password sistem akan merekam dan melakukan sebuah validasi. Apabila inputan benar maka pemilik akan masuk kehalaman admin untuk mengecek, melihat serta mencetak laporan produk, transaksi dan laba rugi.



Gambar 4.5 Activity Diagram Pemilik

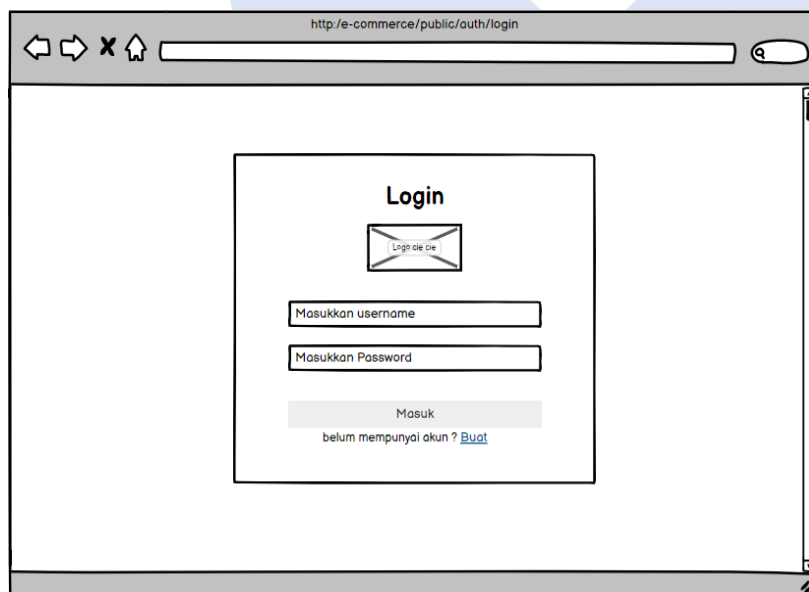
4.1.3. Rancangan Sistem

4.1.3.1. Rancangan Halaman Utama Pembeli



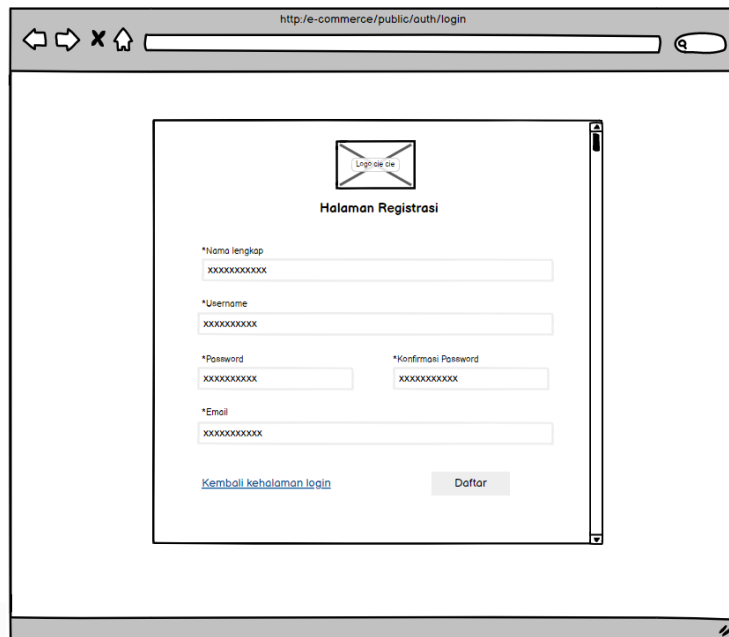
Gambar 4.6 Rancangan Halaman Utama

4.1.3.2. Rancangan Halaman Login



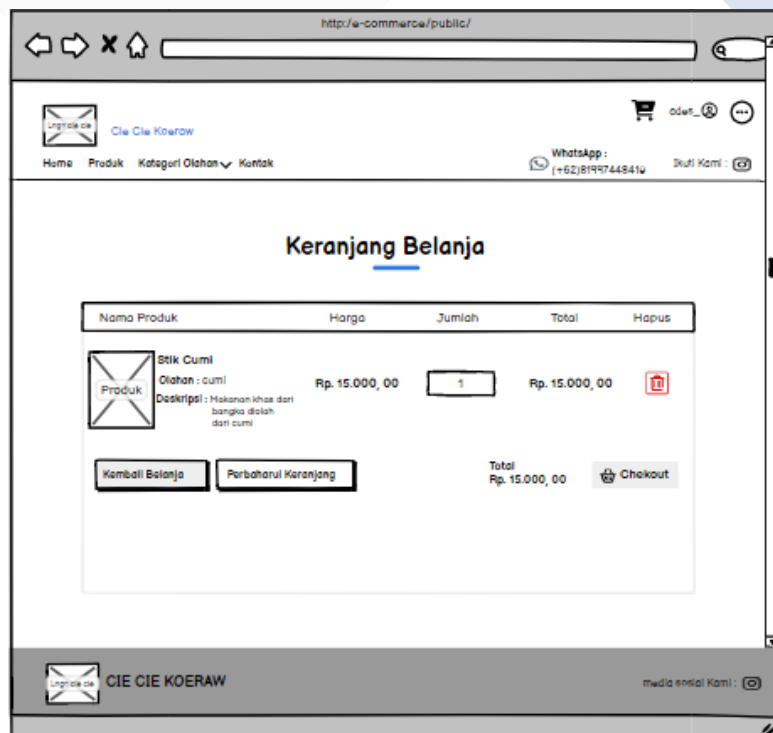
Gambar 4.7 Rancangan Halaman Login

4.1.3.3. Rancangan Halaman Registrasi



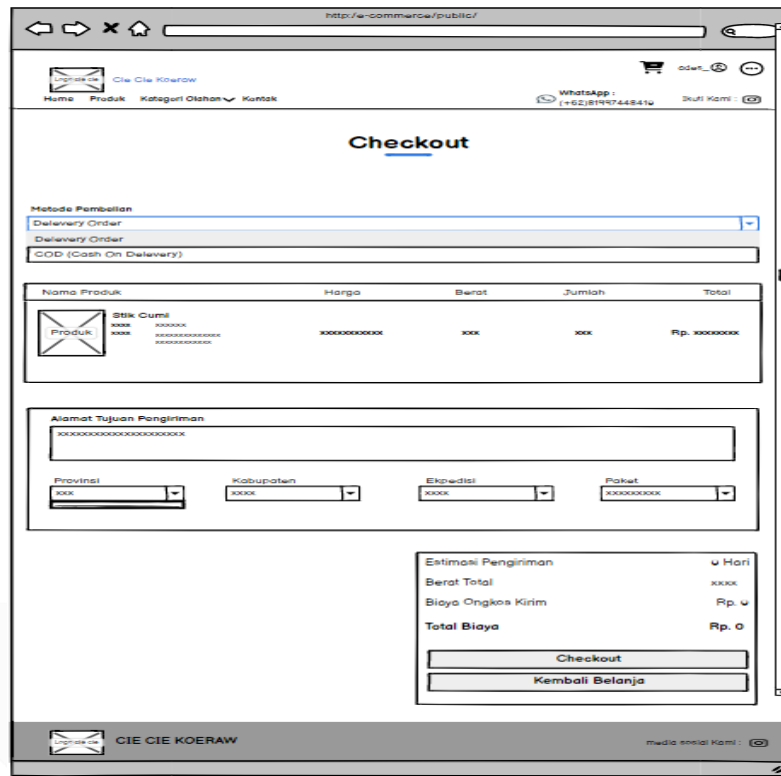
Gambar 4.8 Rancangan Halaman Registrasi

4.1.3.4. Rancangan Halaman Keranjang Belanja



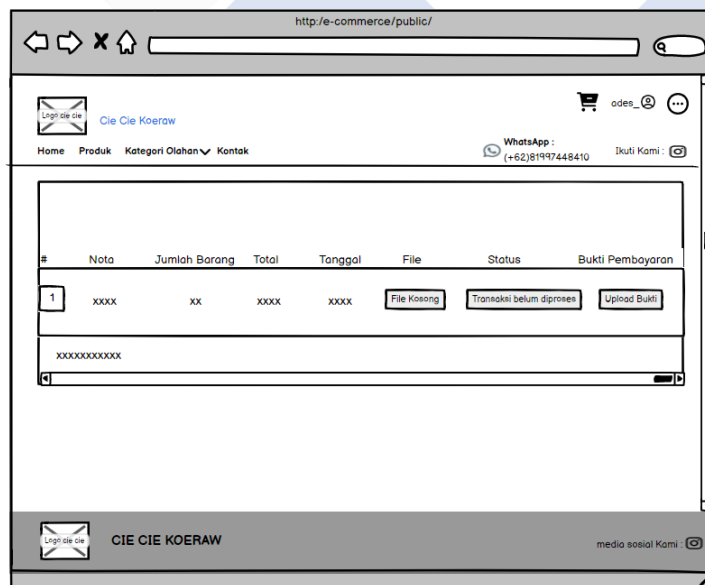
Gambar 4.9 Rancangan Halaman Keranjang Belanja

4.1.3.5. Rancangan Halaman Checkout



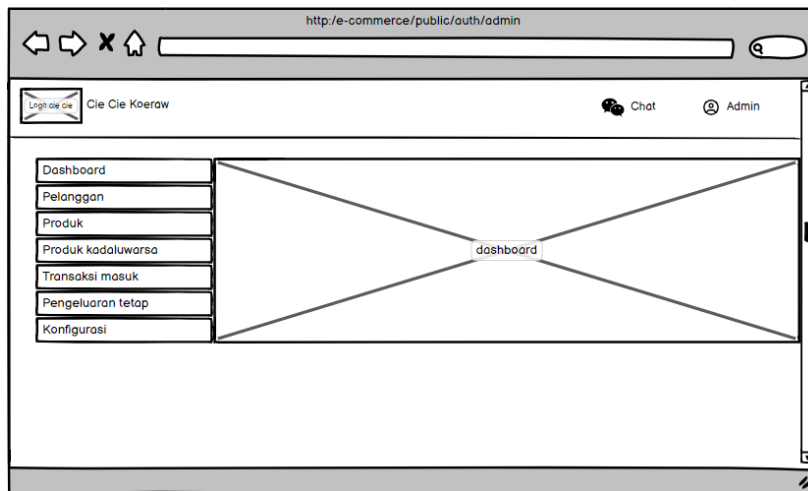
Gambar 4.10 Rancangan Halaman Checkout

4.1.3.6. Rancangan Halaman Transaksi



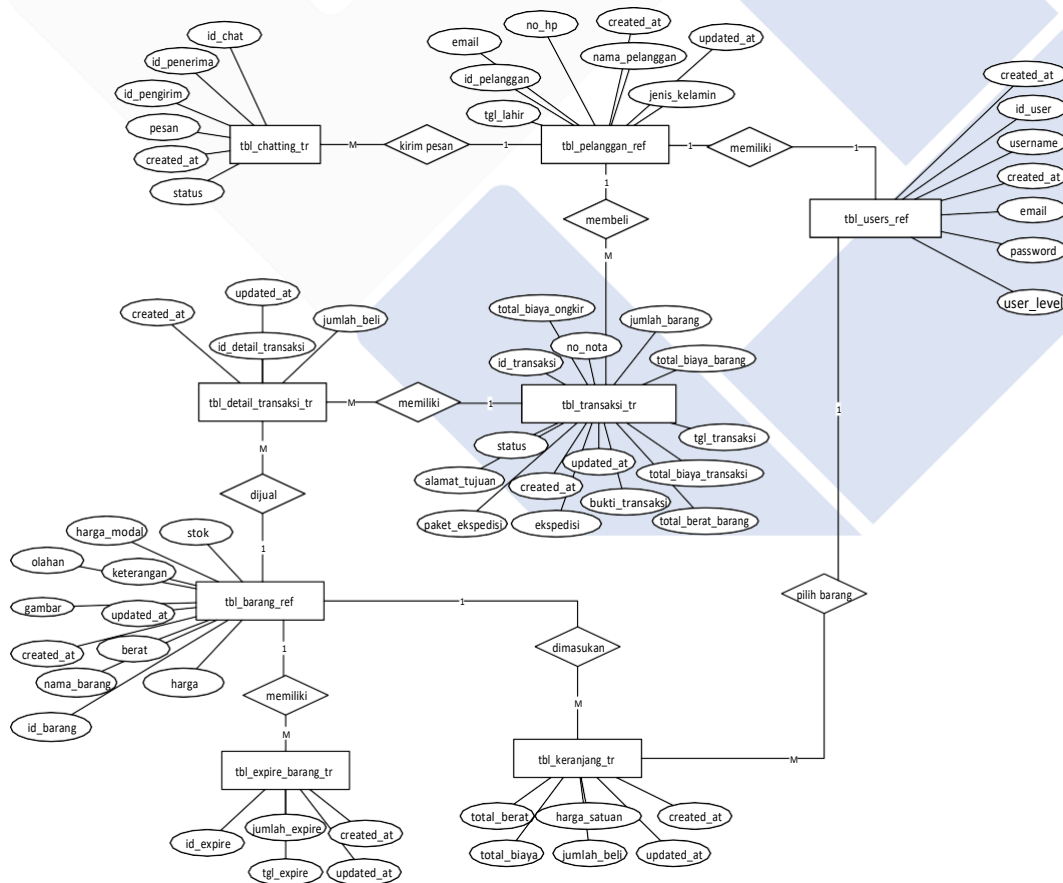
Gambar 4.11 Rancangan Halaman Transaksi

4.1.3.7. Rancangan Halaman Admin



Gambar 4.12 Rancangan Halaman Admin

4.1.3.8. ERD (Entity Relationship Diagram)



Gambar 4.13 ERD (Entity Relationship Diagram)

4.2. Tampilan Antar Muka

4.2.1. Halaman Login

Berikut merupakan gambar dari halaman login, halaman login ini dapat mengakses menu ke menu admin, pemilik dan menu pembeli/reseller.



Login

Cie-Cie
KOERAW

Masukkan Username

Masukkan Password

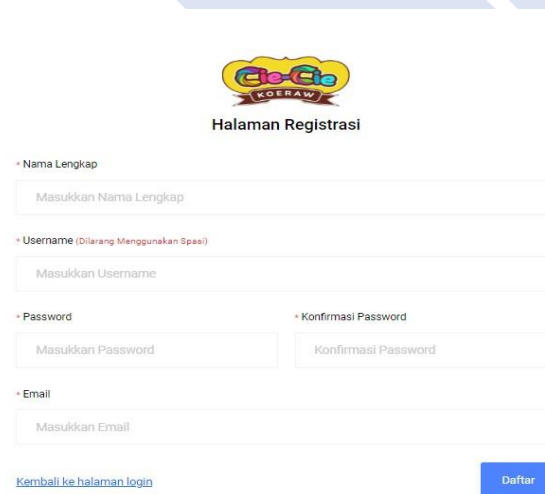
Masuk

Belum mempunyai akun? [Buat](#)

Gambar 4.14 Halaman Menu Login

4.2.2. Halaman Registrasi

Halaman registrasi aktif ketika pengguna belum mempunyai akun untuk login ke halaman pengguna, dengan melakukan register pengguna dapat melakukan banyak aksi dari menu sebelumnya seperti menu pembelian, menu chat dan menu pengecekan barang.



Cie-Cie
KOERAW

Halaman Registrasi

* Nama Lengkap

Masukkan Nama Lengkap

* Username (Dilarang Menggunakan Spasi)

Masukkan Username

* Password

Masukkan Password

* Konfirmasi Password

Konfirmasi Password

* Email

Masukkan Email

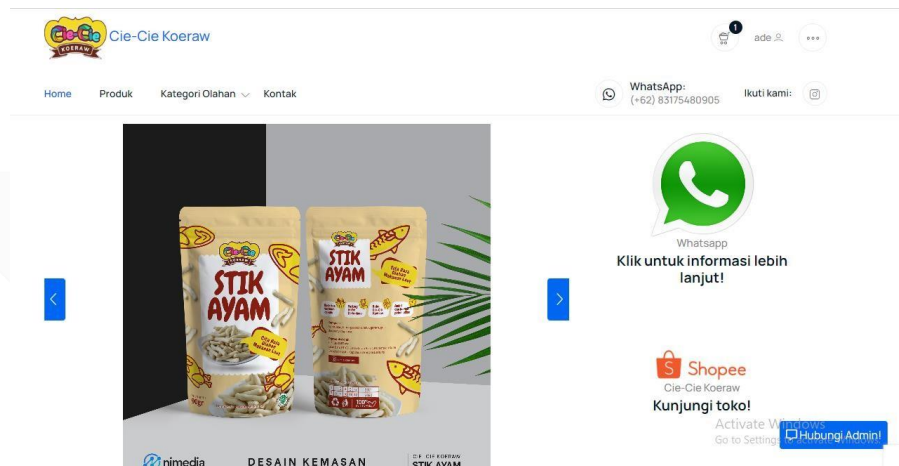
[Kembali ke halaman login](#)

Daftar

Gambar 4.15 Halaman Registrasi

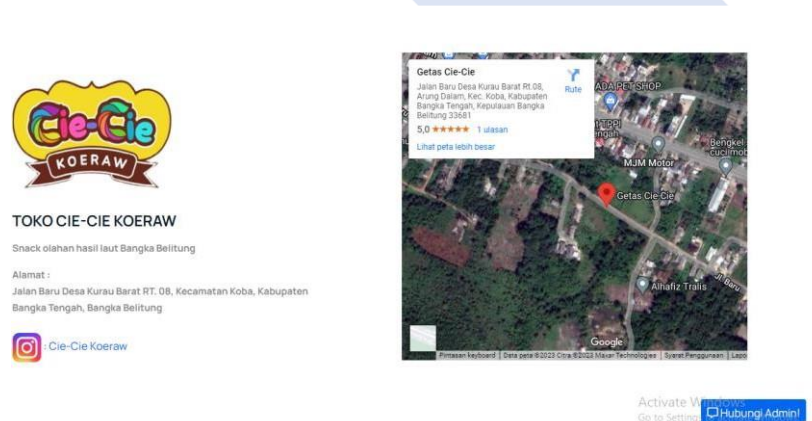
4.2.3. Halaman Utama

Halaman utama Pembeli ketika telah melakukan login dan dihalaman utama memiliki berbagai macam fitur-fitur didalamnya. Pada halaman ini, disediakan fitur atau link ke e-commerce seperti shopee dan juga instagram. Ini ditujukan agar bagi pengguna yang ingin membeli lewat media lain dapat mengakses melalui sistem ini dan menggunakan media yang diinginkan di dalam bertransaksi. Akan tetapi, reseller tetap diharuskan menggunakan sistem ini dalam bertransaksi jika menginginkan potongan harga.



Gambar 4.16 Halaman Utama 1

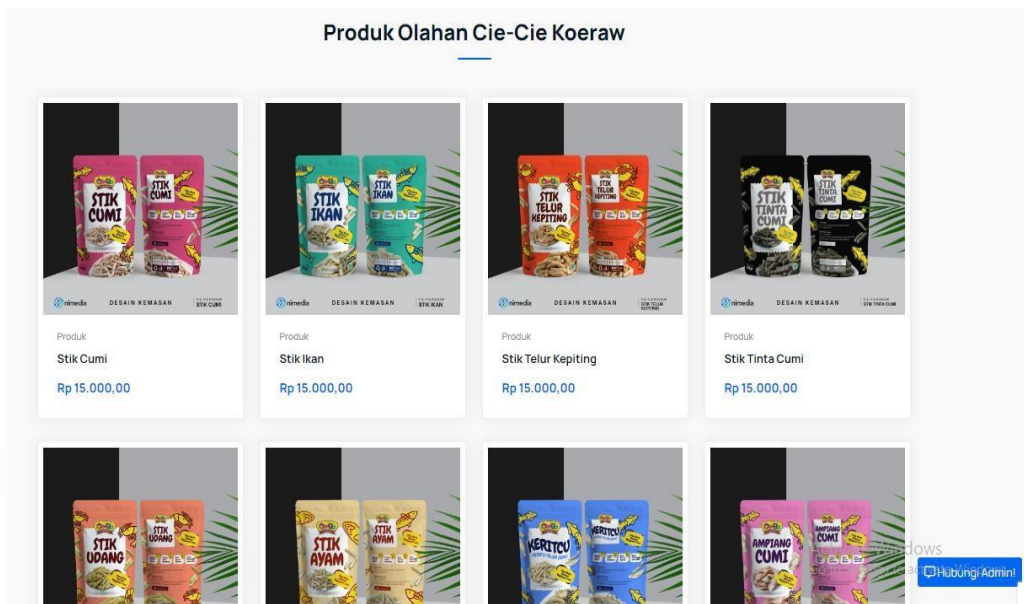
Selain penyediaan link tersebut, pada halaman utama juga menyediakan peta lokasi usaha dan alamat lengkap. Ini ditujukan agar pengunjung yang ingin berkunjung ke Cie-Cie Store secara langsung dapat menggunakan peta dan alamat tersebut.



Gambar 4.17 Halaman Utama 2

4.2.4. Halaman Daftar Produk

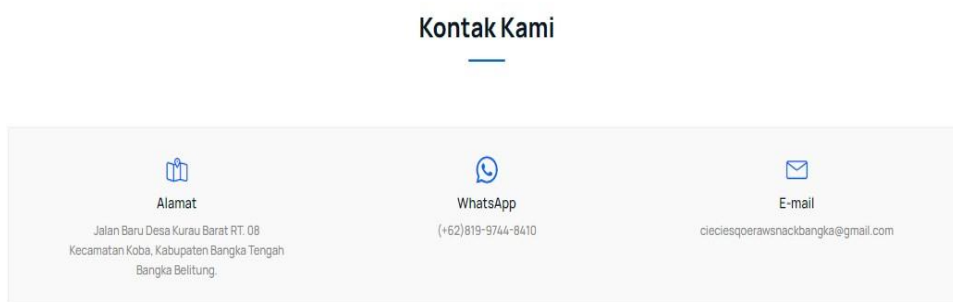
Berikut merupakan gambar dari halaman daftar menu-menu produk yang terdapat pada halaman utama:



Gambar 4.18 Halaman Daftar Produk

4.2.5. Halaman Menu Kontak

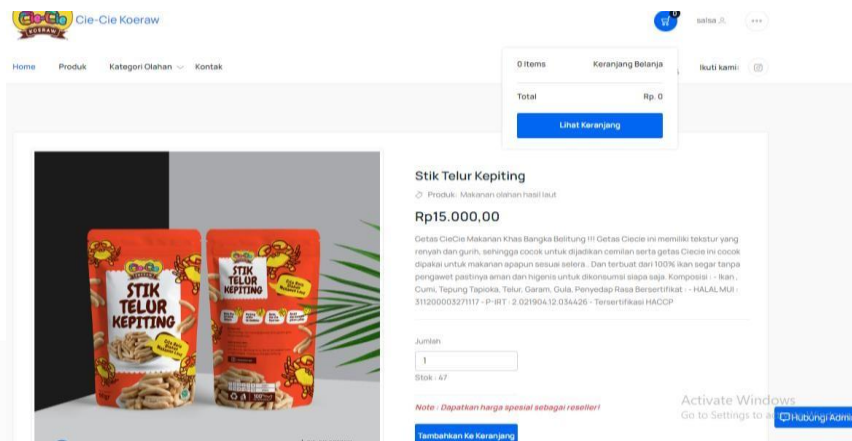
Gambar dibawah merupakan halaman menu kontak yang terdapat informasi tentang sosial media dan kontak pada penjual itu sendiri



Gambar 4.19 Halaman Menu Kontak

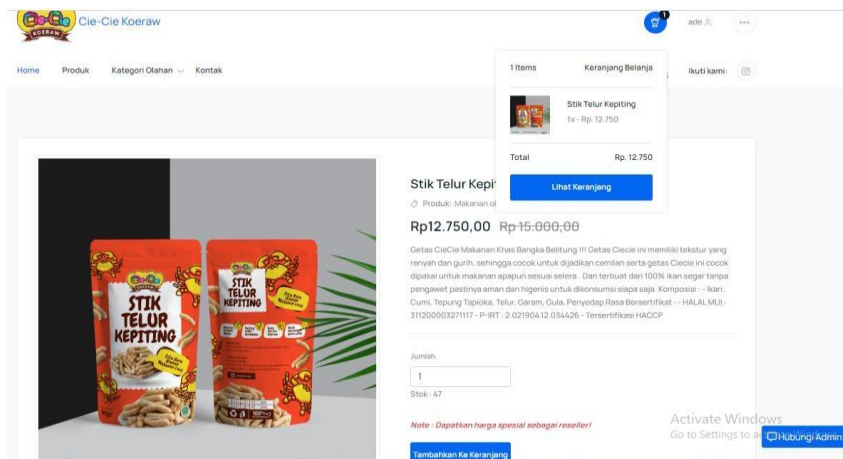
4.2.6. Halaman Menu Keranjang

Berikut merupakan gambar dari halaman menu keranjang belanja dimana menu keranjang ini merupakan fitur yang bertujuan untuk pembeli bisa meletakkan pesanan ke keranjang terlebih dahulu sebelum melakukan transaksi. Dan menu keranjang ini terdapat dipojok atas sebelah kanan pada halaman utama.



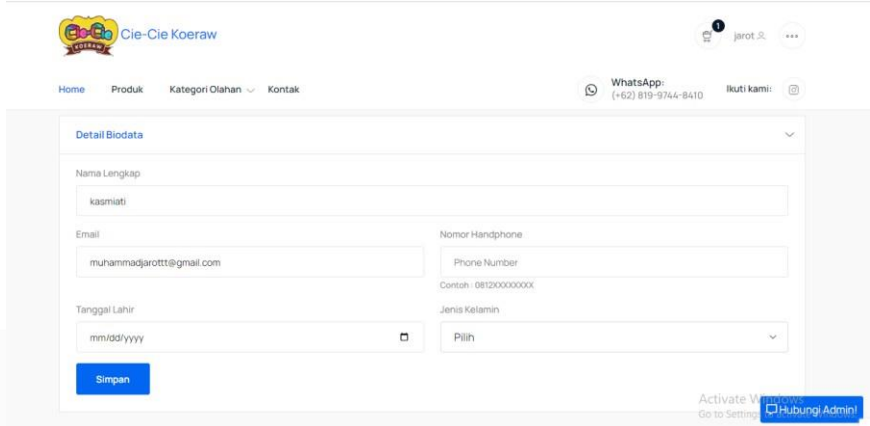
Gambar 4.20 Halaman Menu Keranjang Pembeli

Gambar di bawah halaman menu keranjang belanja untuk reseller dimana menu keranjang ini merupakan fitur yang bertujuan untuk reseller bisa meletakkan pesanan ke keranjang terlebih dahulu sebelum melakukan transaksi. Dan menu keranjang ini terdapat dipojok atas sebelah kanan pada halaman utama. Dan untuk reseller memiliki perbedaan harga dengan pelanggan biasanya karena reseller mendapat potongan harga 15% dari pihak toko.



4.2.7. Halaman Profile Pembeli / Reseller

Gambar dibawah merupakan menu profile dari calon pembeli/reseller yang telah melakukan registrasi terlebih dahulu, dan dimenu profile ini terdapat sebuah biodata diri baik pembeli/reseller, dan dibiodata ini dapat mengubah atau memperbaharui data diri masing-masing.

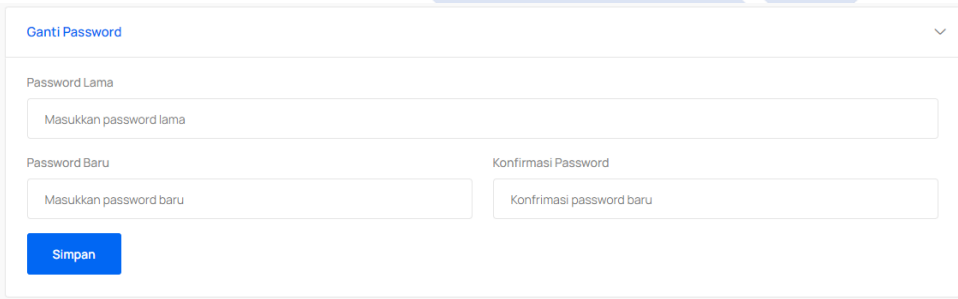


The screenshot shows the 'Detail Biodata' form in the Cie-Cie Koeraw application. The form includes the following fields: 'Nama Lengkap' with the value 'kasmati', 'Email' with 'muhammadjarottt@gmail.com', 'Nomor Handphone' with '081200000000', 'Tanggal Lahir' with 'mm/dd/yyyy', and 'Jenis Kelamin' with a dropdown menu set to 'Pilih'. A blue 'Simpan' button is located at the bottom left of the form. At the top right, there are links for WhatsApp (+62) 819-9744-8410, Instagram, and a 'Hubungi Admin!' button. The application header includes the logo 'Cie-Cie Koeraw' and navigation links for Home, Produk, Kategori Olahan, and Kontak.

Gambar 4.21 Halaman Profile Pembeli

4.2.8. Halaman Ganti Password Pembeli / Reseller

Berikut merupakan tampilan dari halaman ganti password, fitur ini untuk pembeli/reseller untuk mengubah username atau password mereka masing-masing. Dan fitur ini terletak pada pojok atas sebelah kanan pada menu halaman utama setelah melakukan login.



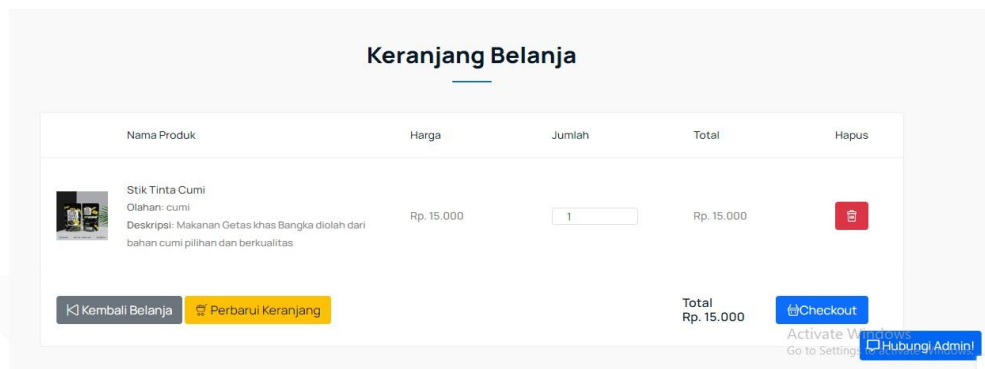
The screenshot shows the 'Ganti Password' form. It includes three input fields: 'Password Lama' with the placeholder 'Masukkan password lama', 'Password Baru' with 'Masukkan password baru', and 'Konfirmasi Password' with 'Konfirmasi password baru'. A blue 'Simpan' button is positioned at the bottom left of the form.

Gambar 4.22 Halaman Ganti Password

4.2.9. Halaman Keranjang Belanja

Pada tampilan berikut merupakan halaman keranjang belanja, dimenu keranjang belanja ini merupakan proses sebelum melakukan transaksi, jadi sebelum

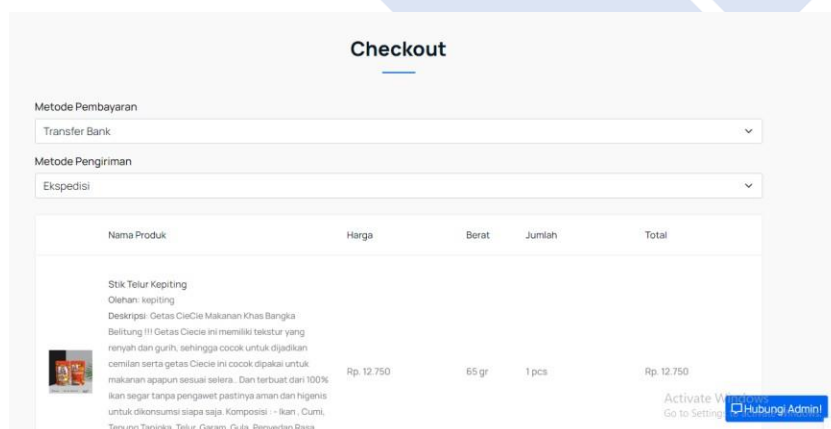
dilanjutkan kehalaman checkout pembeli diarahkan untuk kekanjang belanja untuk melihat pesanan telah sesuai atau ingin kembali menambah, dan apabila pembeli ingin melakukan pembelian produk lagi maka pembeli menekan fitur “kembali belanja” dan setelah selesai maka segera klik fitur “perbaharui keranjang” serta ada fitur untuk menghapus pesanan jika ingin mrngurangi pembelian produkselanjutnya keranjang belanja akan menotal otomatis belanjaan dan setelah itu tekan fitur “checkout” untuk kehalaman transaksi berikutnya.



Gambar 4.23 Halaman Keranjang Belanja

4.2.10. Halaman Checkout

Selanjutnya tampilan checkout, pada tampilan dibawah terdapat sebuah pilihan untuk “metode pembayaran” dan “metode pengiriman” pembeli akan memilih proses transaksi yang diinginkan seperti pembeli memilih “transfer bank” atau “cash on delivery”.



Gambar 4.24 Halaman Checkout 1

Selanjutnya pada halaman kedua jika pembeli memilih “transfer bank” maka pada tampilan checkout ada beberapa menu yang wajib diisi oleh pembeli seperti memilih ekspedisi pengiriman, pada alamat tujuan pembeli telah otomatis setelah itu sistem akan menotal otomatis harga produk serta biaya pengiriman kelokasi setelah itu jika telah selesai pembeli menekan fitur “checkout” jika ingin menyelesaikan transaksi dan apabila belum maka pembeli menekan fitur “kembali belanja”

The screenshot displays a checkout interface. At the top, it shows recipient information: '1. Nama Penerima : Ade Salima', 'No Hp : 081997448410', 'Provinsi : Bali', 'Kabupaten : Denpasar', and 'Alamat : jalan baru gianyar 30'. Below this is a 'Ganti Alamat' button. There are two dropdown menus for 'Ekspedisi' and 'Paket', both currently set to '-- Pilih --'. To the right, a summary table provides shipping details:

Estimasi Pengiriman	0 hari
Berat Total	65 gr
Biaya Ongkos Kirim	Rp. 0
Total Biaya	Rp. 0

At the bottom right, there are buttons for 'Checkout', 'Hubungi Admin!', and 'Kembali ke halaman sebelumnya'.

Gambar 4.25 Halaman Checkout 2

4.2.11. Halaman Pembayaran

Pada halaman transaksi ini menampilkan beberapa nomor rekening untuk melakukan pembayaran dan setelah melakukan pembayaran untuk bukti pembayaran akan dupload dimenu transaksi.

The screenshot shows a transaction success confirmation page for 'Toko Cie-cie Koeraw'. It features the store's logo and the message 'Transaksi Berhasil!!'. Below this, a table lists three bank accounts for payment:

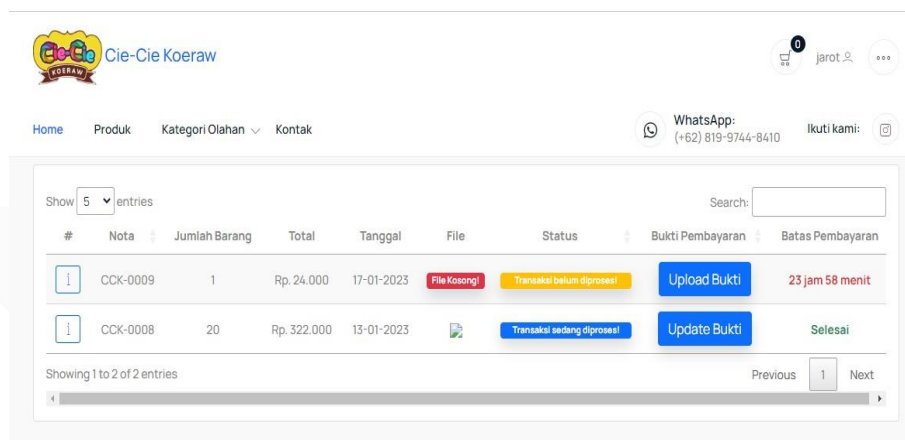
1. BRI : Ade Salima No Rekening : 006301078790504
2. Mandiri : Kasmiafi No Rekening : 1690002807375
3. BCA : Muhammad Jarot No Rekening : 12345

A note at the bottom states: '*Silahkan transfer sebelum 24jam dan harap konfirmasi!'. A 'Selesai' button is located at the bottom right.

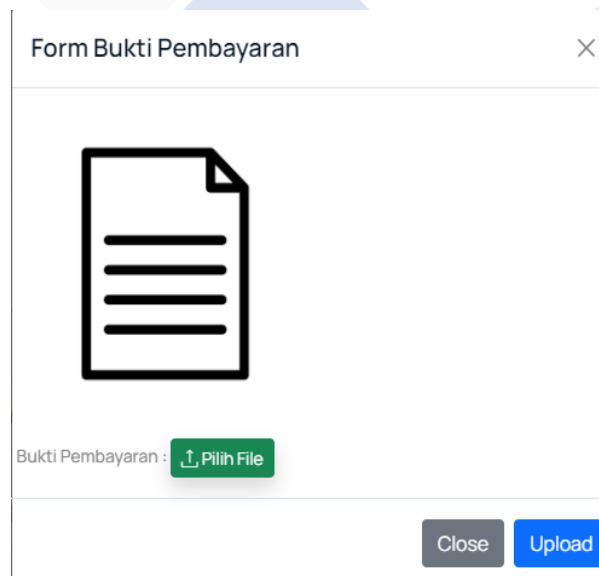
Gambar 4.26 Halaman Transaksi 1

4.2.12. Halaman Menu Transaksi

Selanjutnya tampilan menu transaksi, menu transaksi ini dapat kita akses melalui fitur yang berada dipojok atas sebelah kanan pada sistem. Didalam menu transaksi terdapat sebuah fitur untuk mengupload bukti pembayaran yang telah kita lakukan, setelah melakukan upload bukti pembayaran maka status transaksi yang sebelumnya berstatus “transaksi dalam proses” dan setelah admin toko telah mengkonfirmasi pesanan maka status pesanan akan berubah menjadi “transaksi sedang diproses”.



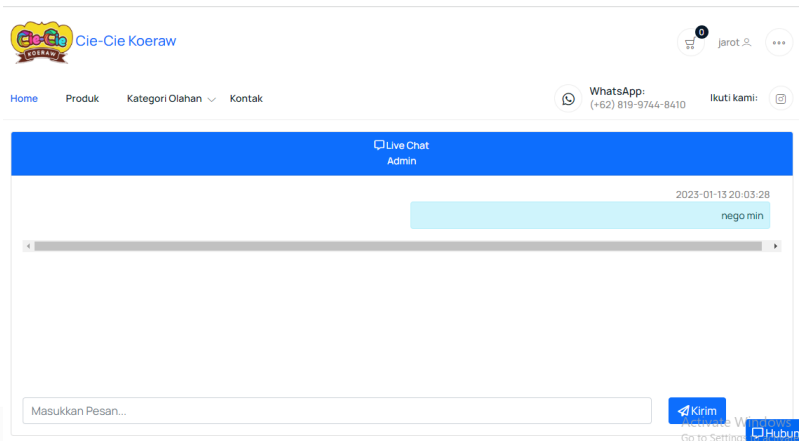
Gambar 4.27 Halaman Transaksi 2



Gambar 4.28 Halaman Transaksi 3

4.2.13. Halaman Chatting ke Admin

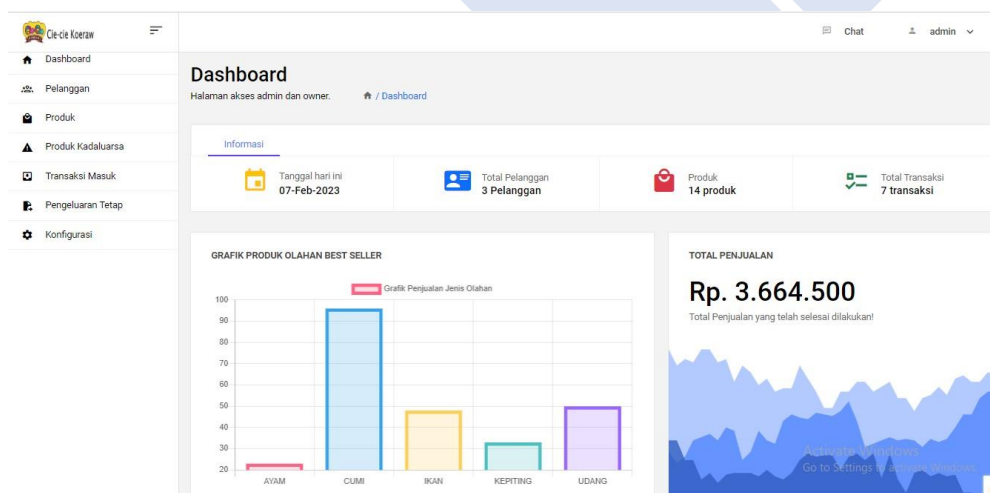
Tampilan fitur chatting ini merupakan jalur komunikasi antara pembeli dan admin yang dapat dipergunakan pengguna untuk menanyakan informasi seputaran transaksi penjualan.



Gambar 4.29 Halaman Chatting

4.2.14. Halaman Dashboard Admin

Selanjutnya kehalaman bagian Admin, didalam tampilan dashboard admin ini terdapat beberapa tampilan yaitu kita bisa melihat tanggal untuk hari ini, bisa melihat total pelanggan yang terdaftar kemudian terdapat fitur produk yang menampilkan jumlah produk yang dijual pada sistem dan terdapat total transaksi yang telah melakukan transaksi, adanya grafik untuk melihat olahan produk yang terlaris serta adanya tampilan untuk melihat total penjualan keseluruhan.



Gambar 4.30 Halaman Dashboard Admin

4.2.15. Halaman Data Pelanggan

Selanjutnya pada halaman admin, terdapat menu data pelanggan pada tampilan ini admin dapat melihat data-data pelanggan dan reseller yang terdaftar dan juga admin dapat menghapus, mengedit serta menambahkan pelanggan dan reseller kemudian untuk reseller sendiri tidak dapat untuk mengisi registrasi langsung terdaftar jadi reseller, tapi admin lah yang berhak menentukan dan menambahkan reseller.

No	Nama Pelanggan	Username	Level	Email	Aksi
1	Gerry Fauzi Prastyawan	gerry	Pelanggan	gerryyyy@mail.com	
2	kasmidi	jarot	Pelanggan	muhammadjarott@gmail.com	
3	mariska	mariska	Reseller	mariska@gmail.com	

Gambar 4.31 Halaman Data Pelanggan 1

Form Tambah

Nama Lengkap

Email

No Telepon

Contoh : 0812XXXXXXX

Tanggal Lahir

Jenis_Kelamin

Username

Password

Status Pelanggan

Tutup Simpan

Gambar 4.32 Halaman Data Pelanggan

4.2.16. Halaman Data Produk

Selanjutnya dihalaman admin terdapat menu data produk, data produk merupakan menu untuk admin mengedit, menghapus dan menambahkan produk.

Gambar	Nama Produk	Harga	Stok	Berat	Produk Olahan	Aksi
	Stik Cumi	15000	30	65	cumi	
	Stik Ikan	15000	50	65	ikan	
	Stik Telur Kepiting	15000	12	65	kepiting	
	Stik Tinta Cumi	15000	9	65	cumi	
	Stik Urdang	15000	50	65	urdang	

Gambar 4.33 Halaman Data Produk 1

Form Tambah

Gambar: Choose File No file chosen * File : Maks.(4Mb) Ekstensi(jpg/jpeg/png/gif)

Nama Produk:

Harga: Harga Modal:

Stok: Berat (gram): Produk Olahan:

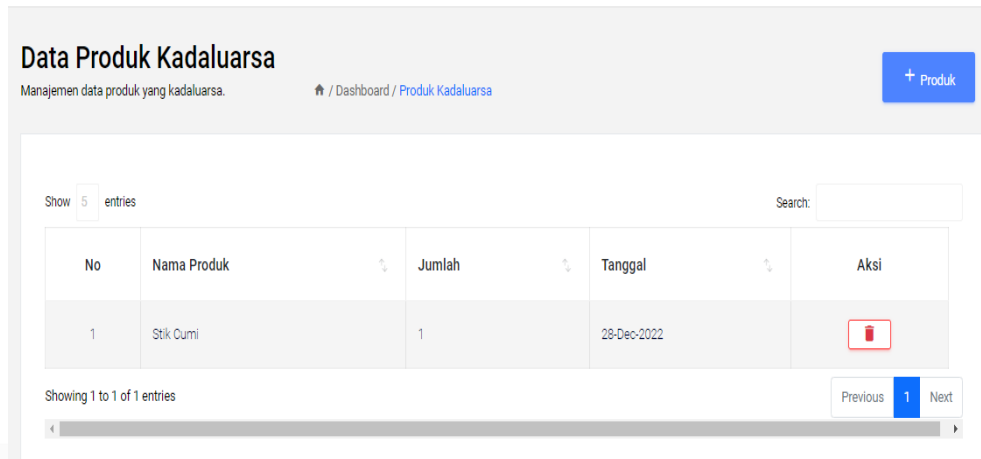
Keterangan Produk:

Tutup Simpan

Gambar 4.34 Halaman Data Produk 2

4.2.17. Halaman Data Produk Kadaluarsa

Selanjutnya dihalaman admin terdapat menu data produk, data produk merupakan menu untuk admin mengedit, menghapus dan menambahkan produk.



Gambar 4.35 Halaman Data Produk Kadaluarsa 1

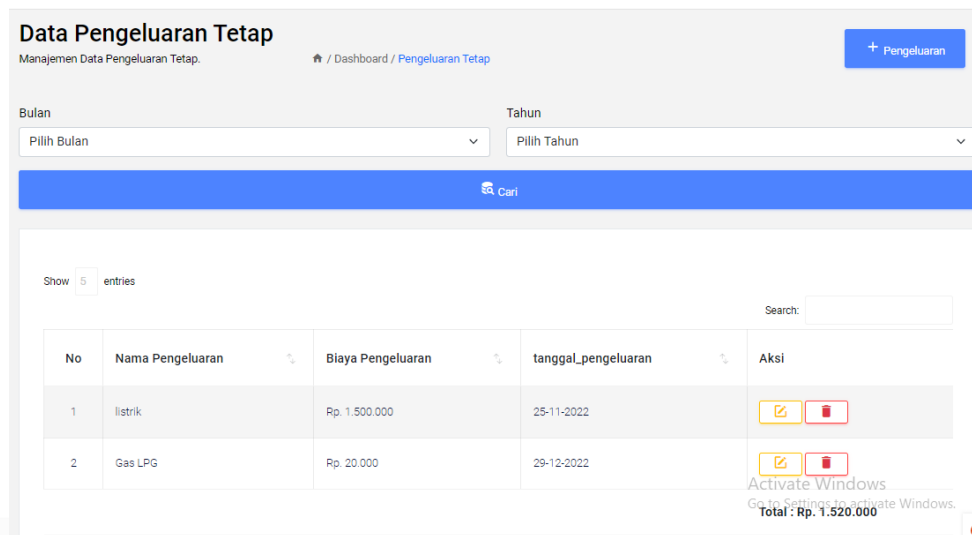
The screenshot shows a modal window titled "Form Tambah". It contains three main input fields: "Nama Produk" with a dropdown menu showing "-- Pilih --", "Jumlah Barang Kadaluarsa" with an input field containing "1", and "Tanggal Kadaluarsa" with a calendar icon and the date "01/17/2023". At the bottom right, there are two buttons: "Tutup" (grey) and "Simpan" (blue).

Gambar 4.36 Halaman Data Produk Kadaluarsa 2

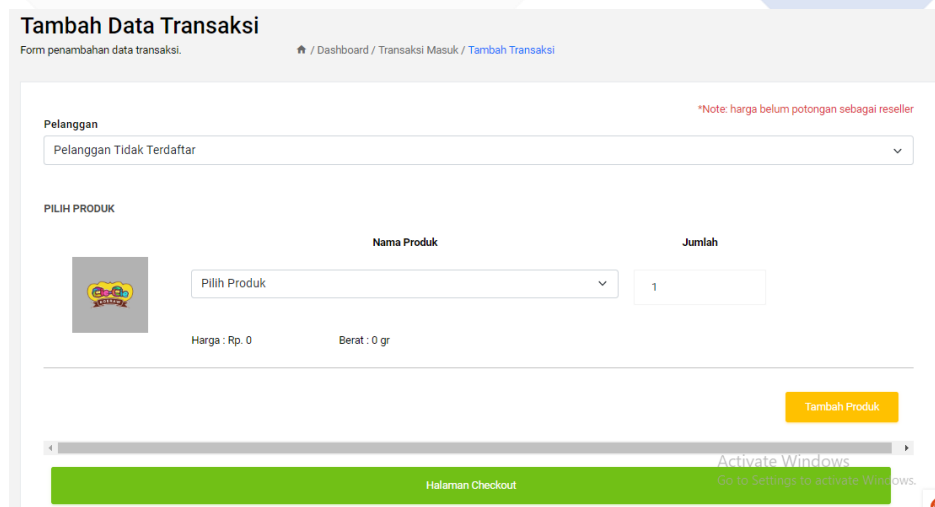
4.2.18. Halaman Data Transaksi Masuk

Pada halaman admin selanjutnya terdapat menu data transaksi masuk, pada halaman ini admin dapat menghapus, mengedit serta menambahkan data transaksi yang masuk dipembelian offline atau pembalian langsung ditoko, dan didalam data transaksi masuk ini terdapat fitur yang harus admin klik pada saat pembeli telah mengirim bukti pembayaran admin dapat mengubah status pesanan atau

mengkonfirmasi pesanan pembeli selain itu memiliki fitur untuk mengubah biaya dari transaksi dari proses negosiasi antara pembeli dan admin.



Gambar 4.37 Halaman Data Transaksi Masuk 1

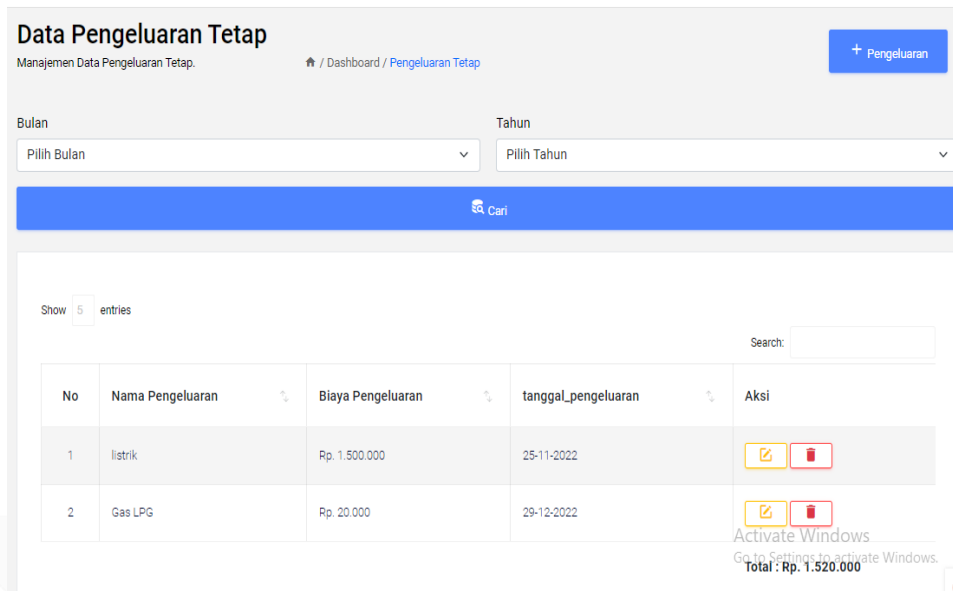


Gambar 4.38 Halaman Data Produk Kadaluarsa 2

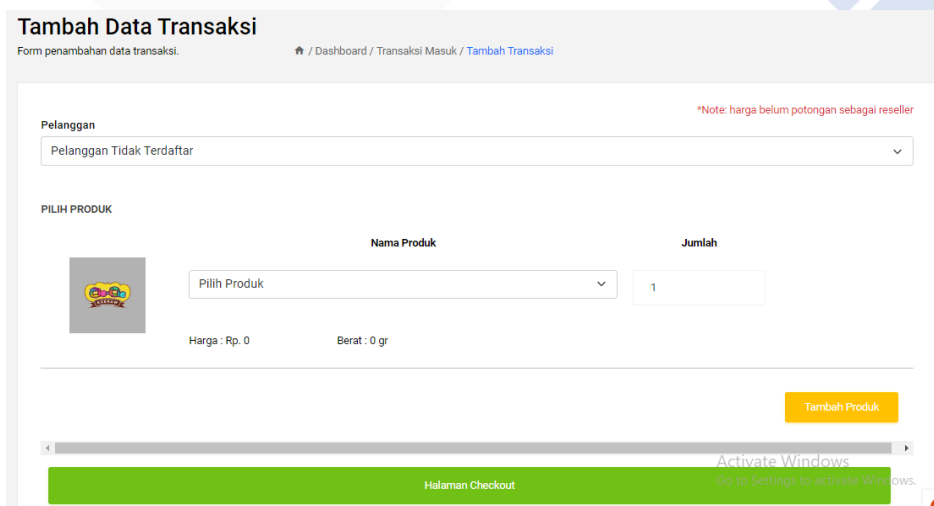
4.2.19. Halaman Data Pengeluaran Tetap

Selanjutnya pada halaman admin terdapat menu pengeluaran tetap, pada menu ini admin dapat mengedit, menghapus dan menambahkan pengeleluaran yang telah dilakukan oleh Cie Cie Koeraw, selanjtunya didalam menu ini admin dapat melihat

pengeluaran tetap dan untuk pengeluaran dapat kita lihat untuk masa perbulan. Jadi kita bisa melihat pengeluaran apa saja yang telah dikeluarkan oleh mitra.



Gambar 4.39 Halaman Data Pengeluaran Tetap 1



Gambar 4.40 Halaman Data Pengeluaran Tetap 2

4.2.20. Halaman Konfigurasi

Berikut dihalaman admin terdapat menu konfigurasi, menu konfigurasi ini merupakan fitur yang menampilkan informasi alamat Cie Cie Koeraw, serta

terdapat informasi untuk rekening pembayaran, dan pada menu admin juga bisa mengedit, menghapus dan memperbaharui informasi.

Konfigurasi Website. / Dashboard / Konfigurasi

Alamat Toko
Toko Getas Cie-cie, Jalan Baru Desa Kurau Barat RT.08, Kecamatan Koba

Provinsi
Bangka Belitung

Kabupaten
Bangka Tengah

Rekening BRI
Ade Salima
006301078790504

Rekening Mandiri
Kasmiati
1690002807375

Rekening BCA
Muhammad Jarot
12345

Activate Windows
Go to Settings to activate Windows.
Perbarui

Gambar 4.41 Halaman Konfigurasi

4.2.21. Halaman Menu Chatting Admin

Pada halaman admin berikutnya terdapat Tampilan fitur chatting ini merupakan jalur komunikasi antara pembeli dan admin yang dapat dipergunakan pengguna untuk menanyakan informasi seputaran transaksi penjualan.

Nama Pelanggan

ade salima
Reseller

Gerry Fauzi Prastyawan
Pelanggan

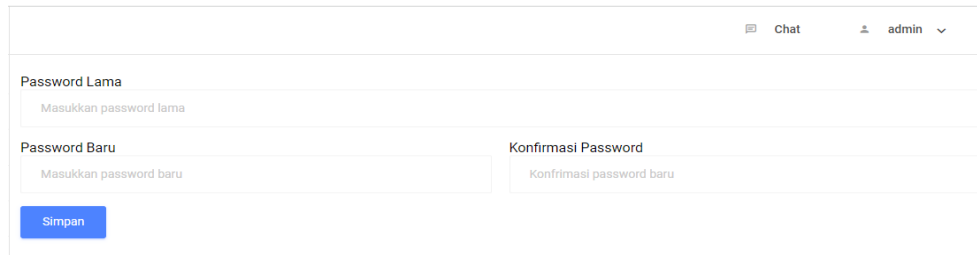
salsabila
Pelanggan

Live Chat

Gambar 4.42 Halaman Konfigurasi

4.2.22. Halaman Ganti Password Admin

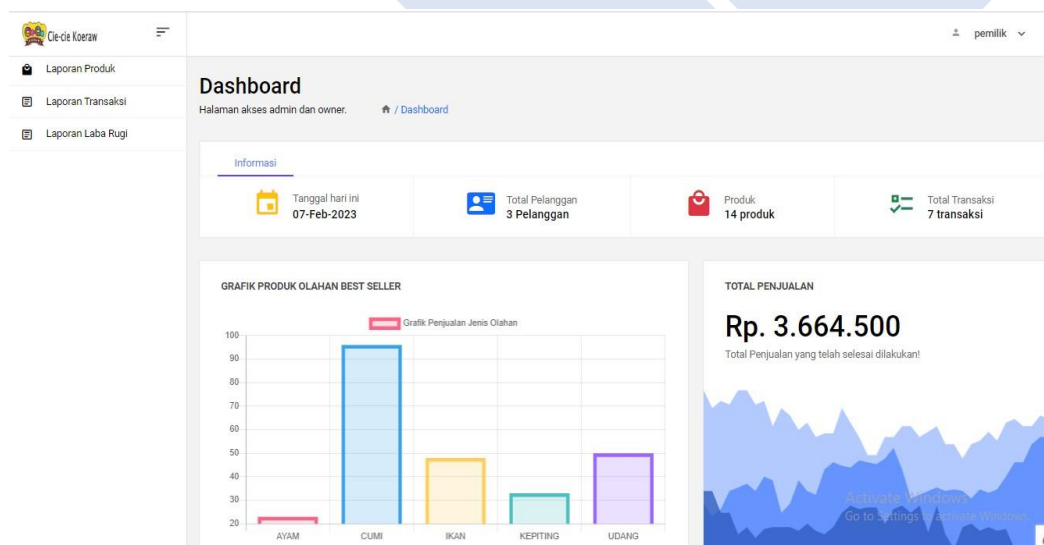
Berikut merupakan halaman admin, tampilan dari halaman ganti password, fitur ini untuk admin mengubah username atau password. Dan fitur ini terletak pada pojok atas sebelah kanan pada menu halaman utama setelah melakukan login.



Gambar 4.43 Halaman Ganti Password Admin

4.2.23. Halaman Dashboard Pemilik

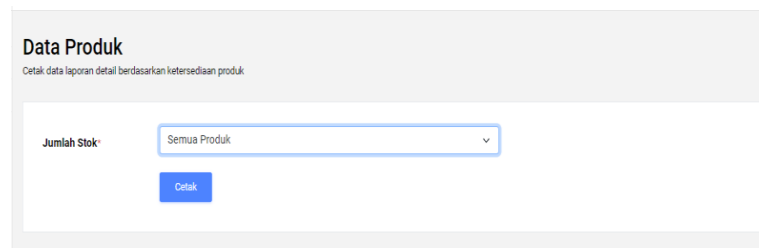
Selanjutnya kehalaman bagian pemilik, didalam tampilan dashboard pemilik ini sama dengan tampilan dashboard admin yang terdapat beberapa tampilan yaitu kita bisa melihat tanggal untuk hari ini, bisa melihat total pelanggan yang terdaftar kemudian terdapat fitur produk yang menampilkan jumlah produk yang dijual pada sistem dan terdapat total transaksi yang telah melakukan transaksi, adanya grafik untuk melihat olahan produk yang terlaris serta adanya tampilan untuk melihat total penjualan keseluruhan.



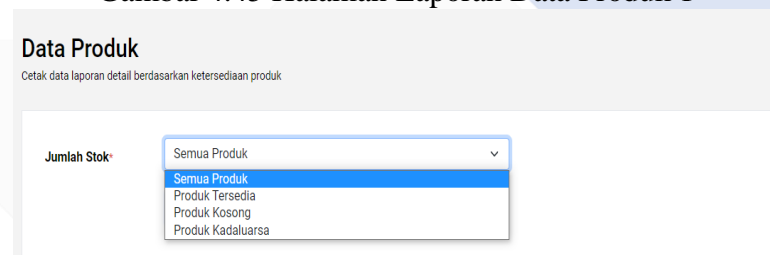
Gambar 4.44 Halaman Dashboard Pemilik

4.2.24. Halaman Laporan Data Produk

Selanjutnya kehalaman bagian pemilik terdapat menu laporan produk dimana pada menu ini sistem akan menampilkan serta langsung mencetak data produk dari semua data produk, produk data tersedia dan produk yang habis stok. Dimana laporan ini hanya bisa diakses oleh pemilik dari Cie Cie Koeraw.



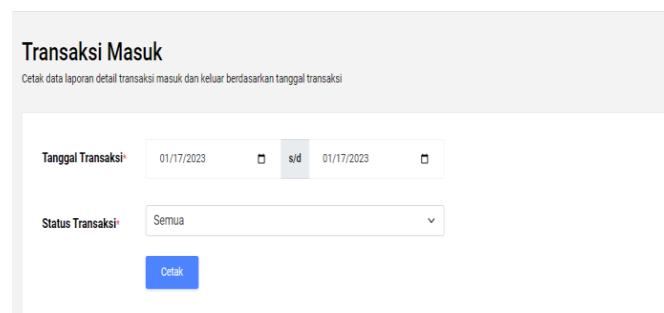
Gambar 4.45 Halaman Laporan Data Produk 1



Gambar 4.46 Halaman Laporan Data Produk 2

4.2.25. Halaman Laporan Transaksi

Pada halaman pemilik ini terdapat laporan transaksi dimana pada menu ini sistem akan menampilkan serta langsung mencetak data transaksi dari semua data transaksi, data transaksi yang telah selesai, transaksi yang gagal serta transaksi yang masih pending. Dimana laporan ini hanya bisa diakses oleh pemilik dari Cie Cie Koeraw.



Gambar 4.47 Halaman Laporan Transaksi 1

Gambar 4.48 Halaman Laporan Transaksi 2

4.2.26. Halaman Laporan Laba Rugi

Pada halaman pemilik ini terdapat laporan laba rugi dimana pada menu ini sistem akan menampilkan serta langsung mencetak data transaksi dari semua data transaksi serta terdapat sebuah grafik untuk melihat laba rugi dari Cie Cie Koeraw. Dimana laporan ini hanya bisa diakses oleh pemilik dari Cie Cie Koeraw.

Gambar 4.49 Halaman Laba Rugi

4.2.27. Halaman Ganti Password Pemilik

Berikut merupakan halaman pemilik, tampilan dari halaman ganti password, fitur ini untuk admin mengubah username atau password. Dan fitur ini terletak pada pojok atas sebelah kanan pada menu halaman utama setelah melakukan login.

Gambar 4.50 Halaman Ganti Password Pemilik

4.3. Pengujian Sistem Dengan Metode Black Box

Black Box Testing yang telah dilakukan pada Sistem Informasi Manajemen Penjualan Pada UMKM Cie Cie Koeraw.

4.3.1. Hasil Pengujian Black Box Pembeli

Tabel dibawah merupakan tabel hasil pengujian dengan menggunakan metode black box pada user pembeli.

Tabel 4.2 Blackbox Testing User Pembeli

No.	Fitur	Deskripsi	Hasil Pengujian
1.	Registrasi	Pembeli dapat melakukan pengisian <i>form</i> pembuatan akun dengan mengklik button daftar	Berhasil
2.	Login	Pembeli dapat menginput username dan password sesuai dengan yang telah terdaftar	Berhasil
3.	Produk	Pembeli dapat melihat dan memilih produk yang diinginkan	Berhasil
4.	Keranjang	Pembeli dapat menambahkan beberapa produk kekeranjang.	Berhasil
5.	Chekout	Pembeli dapat melakukan transaksi dengan langsung mengklik button chekout.	Berhasil
6.	Pembayaran	Pembeli dapat melakukan pembayaran dengan dua metode yaitu <i>cash on delivery</i> dan <i>delevery order</i>	Berhasil
7.	Chatting/ Negosiasi	Pembeli dan admin dapat berkomunikasi untuk melakukan negosiasi	Berhasil

4.3.2. Hasil Pengujian Black Box Admin

Tabel dibawah merupakan tabel hasil pengujian dengan menggunakan metode black box pada Admin.

Tabel 4.3 Blackbox Testing User Admin

No.	Fitur	Deskripsi	Hasil Pengujian
1.	Login	Admin dapat menginput username dan password	Berhasil
2.	Dashboard	Admin dapat melihat informasi tanggal hari ini, total pelanggan, jumlah produk, total transaksi, total penjualan serta admin dapat melihat grafik olahan bestseller	Berhasil
3.	Pelanggan	Admin dapat menambah pelanggan, edit, dan hapus.	Berhasil
3.	Produk	Admin dapat menambahkan produk, menghapus produk, mengedit	Berhasil
4.	Produk Kadaluarsa	Admin dapat menambah dan menghapus data produk yang sudah kadaluarsa dengan mengisi <i>form</i> tambah.	Berhasil
5.	Transaksi Masuk	Admin dapat mengubah biaya dan menghapus data transaksi.	Berhasil
6.	Pengeluaran Tetap	Admin dapat menambah, edit, hapus data pengeluaran tetap.	Berhasil
7.	Konfigurasi	Admin dapat mengatur alamat toko, provinsi dan rekening pada <i>form</i> yang ada dengan menekan <i>button</i> perbarui	Berhasil

- | | | | |
|----|----------------------|---|----------|
| 8. | Chatting / Negosiasi | Admin dan pembeli dapat berkomunikasi untuk melakukan negosiasi | Berhasil |
|----|----------------------|---|----------|
-

4.3.3. Hasil Pengujian Black Box Pemilik

Tabel dibawah merupakan tabel hasil pengujian dengan menggunakan metode black box pada user pemilik.

Tabel 4.4 Blackbox Testing User Pemilik

No.	Fitur	Deskripsi	Hasil Pengujian
1.	Login	Pemilik dapat menginput username dan password	Berhasil
2.	Dashboard	Admin dapat melihat informasi tanggal hari ini, total pelanggan, jumlah produk, total transaksi, total penjualan serta admin dapat melihat grafik olahan bestseller	Berhasil
3.	Laporan Produk	Pemilik dapat melihat, mencetak laporan jumlah stok produk yang tersedia dan jumlah stok produk yang habis	Berhasil
4.	Laporan Transaksi	Pemilik dapat melihat, mencetak laporan transaksi selesai, transaksi pending, transaksi batal	Berhasil
5.	Laporan Laba Rugi	Pemilik dapat melihat, mencetak laporan laba rugi serta pemilik dapat melihat grafik laba rugi	Berhasil

4.4. Pengujian User Acceptance Testing (UAT)

Pengujian user acceptance testing ini dilakukan dengan cara meminta responden untuk menggunakan sistem informasi manajemen penjualan ini dan mengisi beberapa pertanyaan yang berhubungan dengan sistem ini dalam bentuk kuesioner. Kuesioner tersebut disebar menggunakan *google form* kepada user pembeli, sementara untuk admin dan pemilik, kuesioner diisi secara langsung pada kertas kuesioner yang telah disediakan. Pengujian ini melibatkan 30 responden yang dimana satu orang sebagai admin dari toko Cie cie dan satu orang lagi sebagai pemilik dari UMKM Cie cie itu sendiri serta 28 orang sebagai customer.

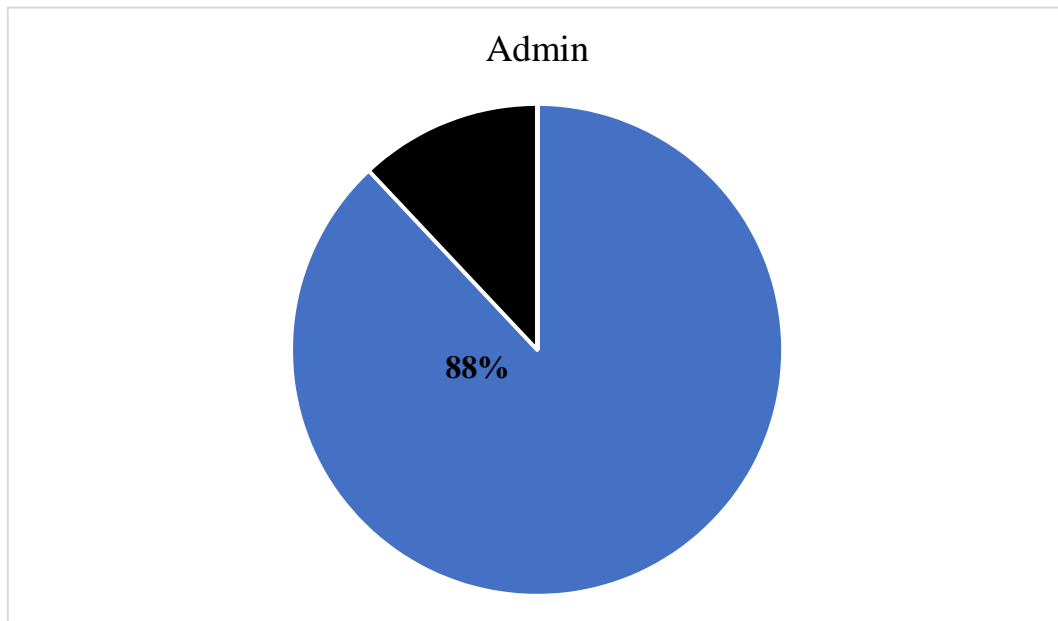
4.4.1. Perhitungan User Acceptance Testing dari Admin

Dari 1 orang penguji sebagai Admin, didapatkan respon dengan analisis sebagai berikut:

Tabel 4.5 Analisis Jawaban Kuesioner Pada Admin

Katagori Jawaban	Frekuensi Jawaban	Dari Admin Skor	Total Skor
Sangat Setuju	5	$5 \times 5 = 25$	44
Setuju	4	$4 \times 4 = 16$	
Ragu-Ragu	1	$1 \times 3 = 3$	
Tidak Setuju	0	0	
Sangat Tidak Setuju	0	0	
Presentase (P)	$\frac{f}{n} \times 100\% = \frac{44}{50} \times 100\% = 88\%$		

Adapun berikut diagram persebaran jawaban yang diberikan:



Gambar 4.51 Jawaban Kuesioner Pada Admin

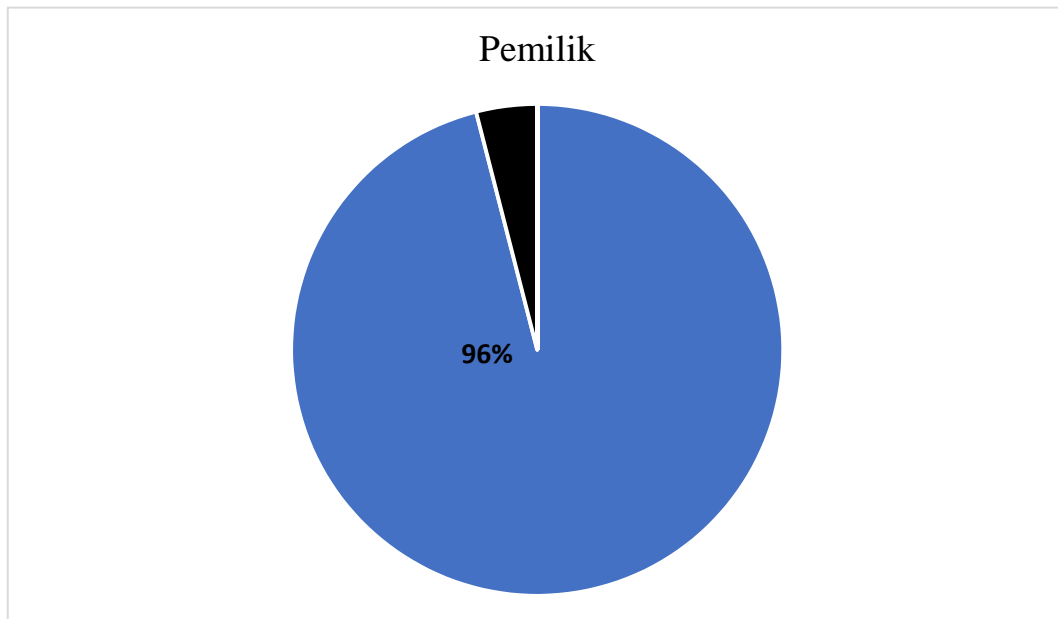
4.4.2. Perhitungan *User Acceptance Testing* dari Pemilik

Dari pengujian oleh pemilik, didapatkan respon dengan analisis sebagai berikut:

Tabel 4.6 Analisis Jawaban Kuesioner Pada Pemilik

Kategori Jawaban	Frekuensi Jawaban	Dari Admin Skor	Total Skor
Sangat Setuju	8	$8 \times 5 = 40$	48
Setuju	2	$2 \times 4 = 8$	
Ragu-Ragu	0	0	
Tidak Setuju	0	0	
Sangat Tidak Setuju	0	0	
Presentase (P)	$\frac{f}{n} \times 100\% = \frac{48}{50} \times 100\% = 96\%$		

Adapun berikut diagram persebaran jawaban yang diberikan:



Gambar 4.52 Jawaban Kuesioner Pada Pemilik

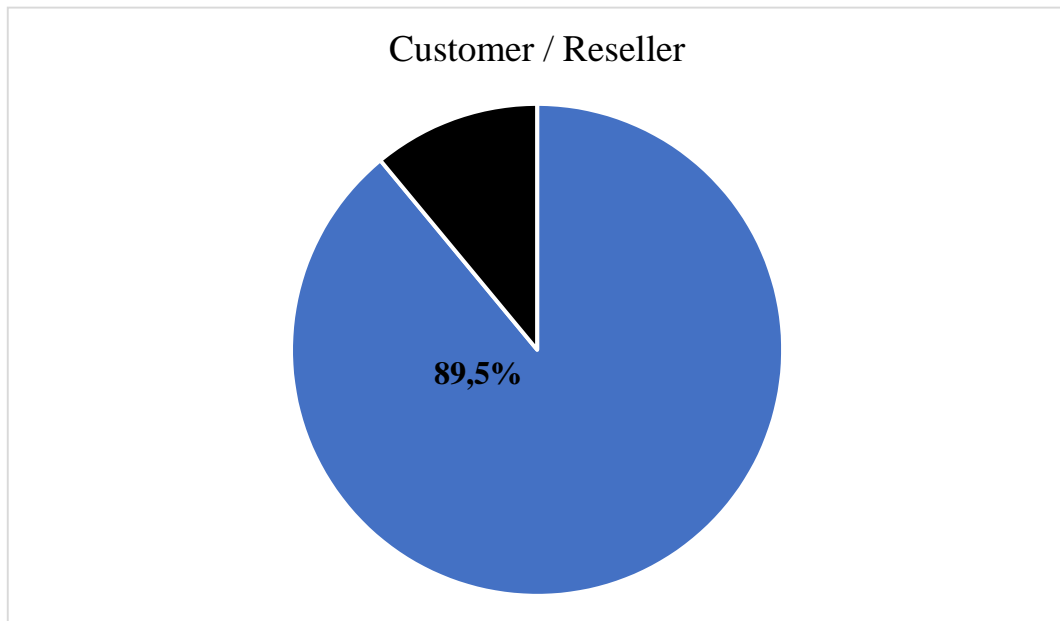
4.4.3. Perhitungan *User Acceptance Testing* Dari Customer

Dari 28 orang penguji sebagai Customer, didapatkan respon dengan analisis sebagai berikut:

Tabel 4.7 Analisis Jawaban Kuesioner Pada Customer

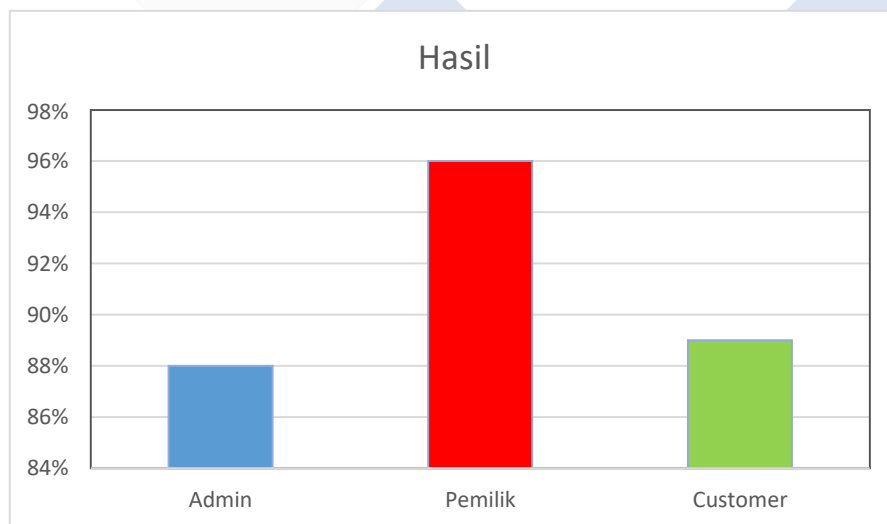
Kategori Jawaban	Frekuensi Jawaban	Dari Admin Skor	Total Skor
Sangat Setuju	141	141 x 5 = 705	
Setuju	131	131 x 4 = 524	
Ragu-Ragu	8	8 x 3 = 24	1253
Tidak Setuju	0	0	
Sangat Tidak Setuju	0	0	
Presentase (P)	$\frac{f}{n} \times 100\% = \frac{1253}{1400} \times 100\% = 89,5\%$		

Adapun berikut diagram persebaran jawaban yang diberikan:



Gambar 4.53 Jawaban Kuesioner Pada Customer

Dari hasil akhir pengolahan 3 jenis penguji diatas, kemudian disajikan dalam bentuk grafik sebagai berikut ini :



Gambar 4.54 Hasil Pengolahan Data

Dari hasil pengujian pengguna user dapat diambil kesimpulan yaitu dari 10 pertanyaan dan 30 responden, maka presentase dari total skor admin sebesar 88%, dan untuk presentase dari pemilik 96%, serta presentase pengujian dari customer adalah 89,5%. Sehingga Sistem Informasi Penjualan Pada UMKM Menggunakan Codeigniter ini dapat digunakan sesuai kebutuhan.



BAB 5

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Dari penelitian yang dilakukan, sistem informasi manajemen penjualan pada UMKM Cie-Cie Koeraw berhasil dikembangkan dengan baik menggunakan metode RAD yang mempermudah perubahan terhadap sistem menyesuaikan dengan permintaan pengguna. Dari hasil pengujian yang dilakukan, dalam hal ini yaitu blackbox testing, diketahui bahwa fitur yang dibuat pada sistem yang dimaksud berjalan dengan baik dan tidak ada kesalahan yang berarti. Adapun dari *user acceptance testing* yang dilakukan, diketahui bahwa admin memiliki kepuasan 88% atau diinterpretasikan sebagai 'Sangat Setuju', pemilik memiliki kepuasan 96% yang juga diinterpretasikan sebagai 'Sangat Setuju', dan customer memiliki kepuasan 89,5% yang juga diinterpretasikan 'Sangat Setuju'. Sehingga disimpulkan bahwa sistem memiliki tingkat kepuasan rata-rata sebesar 91,167% yang artinya sangat baik.

5.2. Saran

Dari hasil pembuatan website Sistem Informasi Manajemen Penjualan Pada Umkm Menggunakan Codeigniter (Umkm Cie Cie Koeraw), berikut ini ada beberapa saran yang mungkin dapat mempertimbangkan upaya meingkatkan promosi dan penjualan serta untuk meningkatkan kualitas sistem dimasa yang akan datang.

1. Pengembangan berikutnya diharapkan bisa bekerja sama dengan pihak bank agar adanya fitur virtual account yang bertujuan agar pembeli tidak perlu mengkonfirmasi pembayaran.
2. Diharapkan pengembangan selanjutya bisa bekerjasama dengan pihak ekspedisi agar harga ongkir lebih tepat.

3. Pengembang juga diharapkan bisa menerapkan sistem alamat otomatis didalam website supaya pembeli tidak memakan waktu lama untuk mengisi alamat pengiriman.



DAFTAR PUSTAKA

- [1] H. Magdalena, “Strategi Memanfaatkan E-Commerce Dalam Memasarkan Makanan Khas Bangka (Studi Kasus : Aneka Citra Snack) The Strategy of Exploiting E-Commerce in The Marketing Of Bangka Peculiar Food (Case Study : Aneka Citra Snack),” *Cogito Smart*, vol. 3, no. 2, pp. 286–298, 2017.
- [2] T. Valentina Yunita, F. Goenawan, Lady Joanne Tjahyana Prodi Ilmu Komunikasi, and U. Kristen Petra Surabaya, “Analisa Perilaku Pengunjung Situs E-Commerce PT Mekar Intan Global (Fifth Bloom Diamonds) melalui Web Analytics,” *Publication.Petra.Ac.Id*, no. 2016, 2021, [Online]. Available:<http://publication.petra.ac.id/index.php/ilmukomunikasi/article/view/11407>
- [3] P. Penelitian, B. Keahlian, D. Ri, J. G. Subroto, and S. Jakarta, “STRATEGI PENINGKATAN USAHA MIKRO, KECIL, DAN MENENGAH (UMKM) DI INDONESIA Strategy of Enhancement on the Small and Medium-Sized Enterprises (SMES) in Indonesia Sony Hendra Permana,” *Aspirasi*, vol. 8, no. 1, pp. 93–103, 2017, [Online]. Available: <http://news.detik.com/>
- [4] A. Suriyana and L. Junaedi, “Rancang Bangun Sistem Informasi Penjualan Online (E-Commerce) pada Toko Cindyah Collection dengan Metode Rapid Application Development,” vol. 2, no. 2, pp. 1–9, 2018.
- [5] W. E. Susanto and S. M. Arifah, “Rancang Bangun E-Commerce Batik Tulis Berbasis Website Dengan Metode Rapid Application Development,” *Biaglala Inform.*, vol. 7, no. 1, pp. 56–62, 2019, [Online]. Available: <https://ejournal.bsi.ac.id/ejurnal/index.php/Biaglala/article/view/6188>
- [6] V. No and J. Hal, “No Title,” vol. 2, no. 1, pp. 37–45, 2022.
- [7] U. Kasma, “Implementasi E-Commerce Untuk Meningkatkan Omset Penjualan Pada 3Dz Collection,” pp. 843–848, 2018.

- [8] H. Agustin, "Sistem Informasi Manajemen Menurut Prespektif Islam," *J. Tabarru' Islam. Bank. Financ.*, vol. 1, no. 1, pp. 63–70, 2018, doi: 10.25299/jtb.2018.vol1(1).2045.
- [9] J. J. Koko Mukti Wibowo, Indra Kanedi, "Sistem Informasi Geografis (Sig) Menentukan Lokasi Pertambangan Batu Bara Di Provinsi Bengkulu Berbasis Website," *J. Media Infotama*, vol. 11, no. 1, pp. 223–260, 2021.
- [10] H. W. S. Vianingsih D. A, "Analisis Pengendalian Sistem Informasi Akuntansi Piutang Tak Tertagih dan Dampaknya Terhadap Laporan Keuangan pada Bank Sumut KCP Perbaungan," *J. Inov. Penelit.*, vol. 2, no. 10, pp. 3247–3252, 2022.
- [11] S. Hariyanto, "Sistem Informasi Manajemen," *Sist. Inf. Manaj.*, vol. 9, no. 1, pp. 80–85, 2018, [Online]. Available: <https://jurnal-unita.org/index.php/publiciana/article/viewFile/75/69>
- [12] S. M. Maulana, H. Susilo, and Riyadi, "Implementasi E-Commerce Sebagai Media Penjualan Online," *J. Adm. Bisnis*, vol. 29, no. 1, pp. 1–9, 2015.
- [13] M. Tabrani and I. Rezqy Aghniya, "Implementasi Metode Waterfall Pada Program Simpan Pinjam Koperasi Subur Jaya Mandiri Subang," *J. Interkom J. Publ. Ilm. Bid. Teknol. Inf. dan Komun.*, vol. 14, no. 1, pp. 44–53, 2020, doi: 10.35969/interkom.v14i1.65.
- [14] A. Alip, S. Kosasi, I. D. A. E. Yuliani, G. Syarifudin, and D. David, "Implementasi Arsitektur Model View Controller Pada Website Toko Online," *J. Bumigora Inf. Technol.*, vol. 3, no. 2, pp. 135–150, 2022, doi: 10.30812/bite.v3i2.1566.
- [15] J. Speed and S. P. Engineering, "Journal Speed – Sentra Penelitian Engineering dan Edukasi – Volume 10 No 3 - 2018," vol. 10, no. 3, pp. 49–54, 2018.

- [16] D. A. Afriansyah, D. Setiawati, and ..., "Membangun Website E-commerce di Toko Sean Shoes Menggunakan Metode Rapid Application Development," *JITU J. Inform. ...*, vol. 6, no. 1, pp. 1–8, 2022, [Online]. Available: <https://www.ejournal.uby.ac.id/index.php/jitu/article/view/634>
- [17] F. Exacta, "DOI: 10.30998/faktorexacta.v11i2.2510," vol. 11, no. 2, pp. 186–195, 2018, doi: 10.30998/faktorexacta.v11i2.2510.
- [18] M. S. Mustaqbal, R. F. Firdaus, and H. Rahmadi, "(Studi Kasus : Aplikasi Prediksi Kelulusan SNMPTN)," vol. I, no. 3, pp. 31–36, 2015.
- [19] I. K. Suabdinegara, G. Agung, A. Putri, and I. M. S. Raharja, "Reengineering Proses Bisnis Toko Oleh-Oleh Menggunakan Enterprise Resource Planning Odoo 13 dengan User Acceptance Test sebagai Metode Pengujian Sistem," vol. 5, pp. 1488–1497, 2021, doi: 10.30865/mib.v5i4.3271.
- [20] B. Priyatna, A. L. Hananto, and M. Nova, "Application of UAT (User Acceptance Test) Evaluation Model in Minggon E-Meeting Software Development," vol. 2, no. 3, pp. 110–117, 2020.

LAMPIRAN

Lampiran 1: Daftar Riwayat Hidup Penulis

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

1. Data Pribadi

Nama lengkap : Ade Salima
Tempat & tanggal lahir : Bangka Tengah, 25 Maret 2001
Alamat rumah : Jl. Baru, Ds. Kurau Barat, Kec. Koba, Kab. Bangka Tengah, Prov. Kepulauan Bangka Belitung
Hp : +62 819 9744 8410
Jenis kelamin : Perempuan
Agama : Islam



2. Riwayat Pendidikan

SD Negeri 14 Koba	2007 - 2013
SMP Negeri 1 Namang	2013 - 2016
SMA Negeri 1 Koba	2016 - 2019
Politeknik Manufaktur Negeri Bangka Belitung	2019 - sekarang

3. Pendidikan Non-Formal

-

Sungailiat, 02 Desember 2022

Ade Salima

Lampiran 2: Dokumentasi Observasi



Lampiran 3: Dokumentasi Wawancara



Lampiran 6: Pertanyaan Kuesioner

No	Pertanyaan	Skala Penelitian				
		1	2	3	4	5
1.	Apakah sistem informasi manajemen penjualan berbasis website ini membantu penjualan barang menjadi lebih cepat dan efektif ?					
2.	Apakah sistem informasi manajemen penjualan berbasis website ini sesuai dengan kebutuhan pada toko Cie Cie ?					
3.	Apakah sistem informasi manajemen penjualan berbasis website ini mudah untuk dipergunakan oleh pengguna (user) ?					
4.	Apakah sistem informasi manajemen penjualan berbasis website ini tidak membutuhkan pelatihan yang lama untuk dipahami cara kerja penggunaannya ?					
5.	Apakah sistem informasi manajemen penjualan berbasis website ini menarik?					
6.	Apakah sistem informasi manajemen penjualan berbasis website ini berguna untuk pengguna (user) ?					
7.	Apakah sistem informasi manajemen penjualan berbasis website ini mempunyai kemampuan dan fungsi sesuai yang diharapkan ?					
8.	Apakah pengguna menu dan fitur pada wesite ini mudah untuk digunakan ?					
9.	Apakah sistem informasi manajemen penjualan berbasis website ini sudah cukup baik ?					
10.	Secara keseluruhan apakah pengguna sistem informasi manajemen penjualan berbasis website ini memuaskan ?					

Lampiran 7: Kuesioner Penelitian Kepuasan Pengguna Pada Admin

Nama Responden : *MUR FADILLAH*

1. Sangat Tidak Setuju / STS (1)
2. Tidak Setuju / TS (2)
3. Ragu-Ragu / RR (3)
4. Setuju / S (4)
5. Sangat Setuju / SS (5)

No.	Pertanyaan	Skala Penelitian				
		1	2	3	4	5
1.	Apakah sistem informasi manajemen penjualan berbasis website ini membantu penjualan barang menjadi lebih cepat dan efektif ?				✓	
2.	Apakah sistem informasi manajemen penjualan berbasis website ini sesuai dengan kebutuhan pada toko Cie Cie ?					✓
3.	Apakah sistem informasi manajemen penjualan berbasis website ini mudah untuk dipergunakan oleh pengguna (user) ?				✓	
4.	Apakah sistem informasi manajemen penjualan berbasis website ini tidak membutuhkan pelatihan yang lama untuk dipahami cara kerja penggunaanya ?			✓		
5.	Apakah sistem informasi manajemen penjualan berbasis website ini menarik?					✓
6.	Apakah sistem informasi manajemen penjualan berbasis website ini berguna untuk pengguna (user) ?				✓	
7.	Apakah sistem informasi manajemen penjualan berbasis website ini mempunyai kemampuan dan fungsi sesuai yang diharapkan ?					✓
8.	Apakah pengguna menu dan fitur pada website ini mudah untuk digunakan ?				✓	
9.	Apakah sistem informasi manajemen penjualan berbasis website ini sudah cukup baik ?					✓
10.	Secara keseluruhan apakah pengguna sistem informasi manajemen penjualan berbasis website ini memuaskan ?					✓

Lampiran 8: Kuesioner Penelitian Kepuasan Pengguna Pada Pemilik

Nama Responden : *Kasmita*

1. Sangat Tidak Setuju / STS (1)
2. Tidak Setuju / TS (2)
3. Ragu-Ragu / RR (3)
4. Setuju / S (4)
5. Sangat Setuju / SS (5)

No.	Pertanyaan	Skala Penelitian				
		1	2	3	4	5
1.	Apakah sistem informasi manajemen penjualan berbasis website ini membantu penjualan barang menjadi lebih cepat dan efektif ?					✓
2.	Apakah sistem informasi manajemen penjualan berbasis website ini sesuai dengan kebutuhan pada toko Cie Cie ?					✓
3.	Apakah sistem informasi manajemen penjualan berbasis website ini mudah untuk dipergunakan oleh pengguna (user) ?					✓
4.	Apakah sistem informasi manajemen penjualan berbasis website ini tidak membutuhkan pelatihan yang lama untuk dipahami cara kerja penggunaannya ?					✓
5.	Apakah sistem informasi manajemen penjualan berbasis website ini menarik?				✓	
6.	Apakah sistem informasi manajemen penjualan berbasis website ini berguna untuk pengguna (user) ?					✓
7.	Apakah sistem informasi manajemen penjualan berbasis website ini mempunyai kemampuan dan fungsi sesuai yang diharapkan ?					✓
8.	Apakah pengguna menu dan fitur pada website ini mudah untuk digunakan ?					✓
9.	Apakah sistem informasi manajemen penjualan berbasis website ini sudah cukup baik ?				✓	
10.	Secara keseluruhan apakah pengguna sistem informasi manajemen penjualan berbasis website ini memuaskan ?					✓

Lampiran 9: Kuesioner Penelitian Kepuasan Pengguna Pada Customer

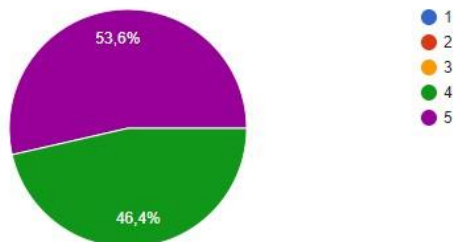
1. Hasil Jawaban Responden Pertanyaan No.1

Untuk pertanyaan no 1 mendapatkan hasil pengujian:

- 53,6% atau 15 responden menjawab sangat setuju
- 46,4% atau 13 responden menjawab setuju

1. Apakah sistem informasi manajemen penjualan berbasis website ini membantu penjualan barang menjadi lebih cepat dan efektif ?

28 jawaban



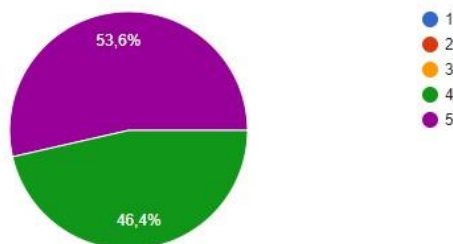
2. Hasil Jawaban Responden Pertanyaan No.2

Untuk pertanyaan no 2mendapatkan hasil pengujian:

- 53,6% atau 15 responden menjawab sangat setuju
- 46,4% atau 13 responden menjawab setuju

2. Apakah sistem informasi manajemen penjualan berbasis website ini sesuai dengan kebutuhan pada toko Cie Cie ?

28 jawaban



3. Hasil Jawaban Responden Pertanyaan No.3

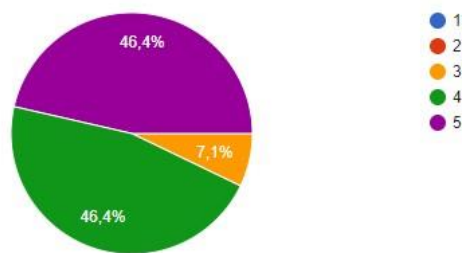
Untuk pertanyaan no 3 mendapatkan hasil pengujian:

- 46,4% atau 13 responden menjawab sangat setuju

- 46,4% atau 13 responden menjawab setuju
- 7,1% atau 2 responden menjawab ragu-ragu

3. Apakah sistem informasi manajemen penjualan berbasis website ini mudah untuk dipergunakan oleh pengguna (user) ?

28 jawaban



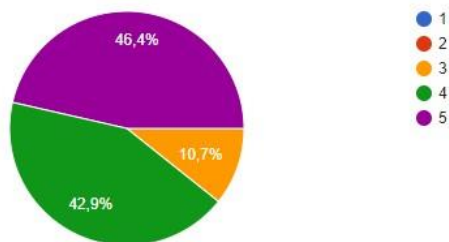
4. Hasil Jawaban Responden Pertanyaan No.4

Untuk pertanyaan no 4 mendapatkan hasil pengujian:

- 46,4% atau 13 responden menjawab sangat setuju
- 42,9% atau 12 responden menjawab setuju
- 10,7% atau 3 responden menjawab ragu-ragu

4. Apakah sistem informasi manajemen penjualan berbasis website ini tidak membutuhkan pelatihan yang lama untuk dipahami cara kerja penggunaannya ?

28 jawaban



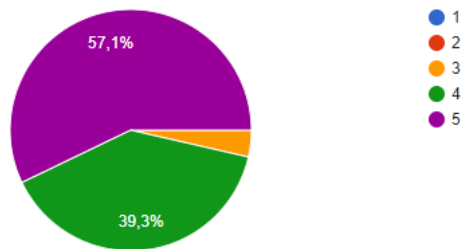
5. Hasil Jawaban Responden Pertanyaan No 5

Untuk pertanyaan no 5 mendapatkan hasil pengujian:

- 57,1% atau 16 responden menjawab sangat setuju
- 39,3% atau 11 responden menjawab setuju
- 3,6% atau 1 responden menjawab ragu-ragu

5. Apakah sistem informasi manajemen penjualan berbasis website ini menarik?

28 jawaban



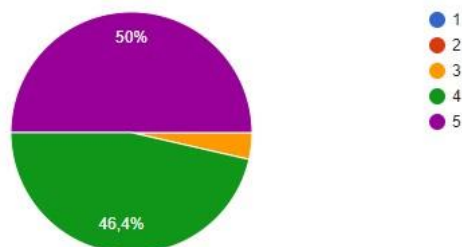
6. Hasil Jawaban Responden Pertanyaan No 6

Untuk pertanyaan no 6 mendapatkan hasil pengujian:

- 50% atau 14 responden menjawab sangat setuju
- 46,4% atau 13 responden menjawab setuju
- 3,6% atau 1 responden menjawab ragu-ragu

6. Apakah sistem informasi manajemen penjualan berbasis website ini berguna untuk pengguna (user) ?

28 jawaban



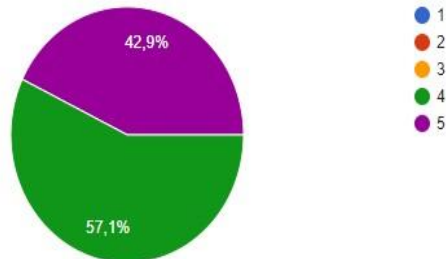
7. Hasil Jawaban Responden Pertanyaan No 7

Untuk pertanyaan no 7 mendapatkan hasil pengujian:

- 42,9% atau 12 responden menjawab sangat setuju
- 57,1% atau 16 responden menjawab setuju

7. Apakah sistem informasi manajemen penjualan berbasis website ini mempunyai kemampuan dan fungsi sesuai yang diharapkan ?

28 jawaban



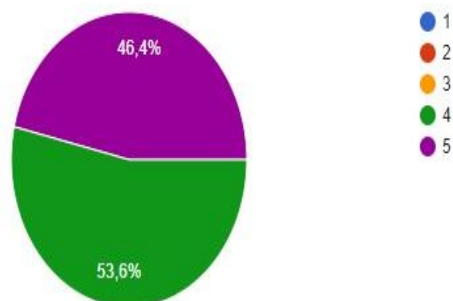
8. Hasil Jawaban Responden Pertanyaan No 8

Untuk pertanyaan no 8 mendapatkan hasil pengujian:

- 46,4% atau 13 responden menjawab sangat setuju
- 53,6% atau 15 responden menjawab setuju

8. Apakah pengguna menu dan fitur pada wesite ini mudah untuk digunakan ?

28 jawaban



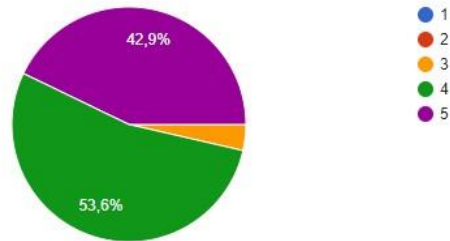
9. Hasil Jawaban Responden Pertanyaan No 9

Untuk pertanyaan no 9 mendapatkan hasil pengujian:

- 42,9% atau 12 responden menjawab sangat setuju
- 53,6% atau 15 responden menjawab setuju
- 3,6% atau 1 responden menjawab ragu-ragu

9. Apakah sistem informasi manajemen penjualan berbasis website ini sudah cukup baik ?

28 jawaban



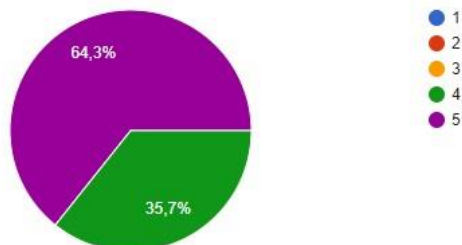
10. Hasil Jawaban Responden Pertanyaan No 10

Untuk pertanyaan no 10 mendapatkan hasil pengujian:

- 63,3% atau 18 responden menjawab sangat setuju
- 35,7% atau 10 responden menjawab setuju

10. Secara keseluruhan apakah pengguna sistem informasi manajemen penjualan berbasis website ini memuaskan ?

28 jawaban



Nama Responden	Email Aktif	Q 1	Q 2	Q 3	Q 4	Q 5	Q 6	Q 7	Q 8	Q 9	Q 10
rijal rizki ramadhan	rijalrizki0@gmail.com	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5
Sonya	sonyabangka122@gmail.com	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
adistra dava candragani	adistradava12@gmail.com	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Jarot	muhammadjarotjarot@gmail.com	4	5	4	3	4	5	4	4	3	5
Ali	alifah1198@gmail.com	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
Gerry Fauzi Prastyawan	gerryfauzi2@gmail.com	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4
sabina	sabinadarwis8@gmail.com	5	5	5	4	5	4	4	4	4	4
Kiromal katibin	Kiromalkatibin1@gmail.com	5	5	4	3	5	5	4	4	4	5
Eka Rahmoyanti	ekarahmoyanti193@gmail.com	4	4	4	4	5	4	4	4	4	5
putta	putrasanjaya1706@gmail.com	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Masni sitompul	masnisitompuldr@gmail.com	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
ASEP	sepryan.abdiel@gmail.com	5	5	4	5	5	4	4	5	4	4
Zaldy	Zaldyindag@gmail.com	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
Adenan	nailasalsabilasabilis20033@gmail.com	4	4	4	5	5	5	4	5	4	5
Muhammad eji pratama	ejipratama108@gmail.com	5	5	5	4	5	5	4	5	5	5
hira putri sartika	hiraputrisartika250@gmail.com	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Can	sanderacan18@gmail.com	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
ari alamsyah	arialamsyah049@gmail.com	5	5	3	5	3	5	5	4	5	5
ADY PUTRA	adhiyaputra89@gmail.com	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
haryusdin jaya putra	haryusdinjayaputra07@gmail.com	4	4	3	3	4	3	4	5	4	5
Nurwindo	nurwindo503@gmail.com	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
M alfat yuda p	Alfatsevers@gmail.com	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
Dwi Fadliah	dwifadliah025@gmail.com	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
M. Revi Rizki	m.revri@students.sman1batang.sch.id	4	4	4	5	4	4	5	4	5	5
OKTA DARMAWAN	atkodermasone@gmail.com	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
Martin	martinpkp614@gmail.com	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
huda	hudasr12131@gmail.com	4	4	5	4	5	4	4	4	4	4
Dwi Pebriyanti	dwipebriyanti712@gmail.com	5	4	5	4	4	4	5	4	4	5

Lampiran 10: Pengujian Blackbox oleh Pembeli

Tabel Blackbox Testing User Pembeli

No.	Fitur	Deskripsi	Hasil Pengujian
1.	Registrasi	Pembeli dapat melakukan pengisian <i>form</i> pembuatan akun dengan mengklik button daftar	✓
2.	Login	Pembeli dapat menginput username dan password sesuai dengan yang telah terdaftar	✓
3.	Produk	Pembeli dapat melihat dan memilih produk yang diinginkan	✓
4.	Keranjang	Pembeli dapat menambahkan beberapa produk kekeranjang.	✓
5.	Chekout	Pembeli dapat melakukan transaksi dengan langsung mengklik button chekout.	✓
6.	Pembayaran	Pembeli dapat melakukan pembayaran dengan dua metode yaitu <i>cash on delevary</i> dan <i>delevary order</i>	✓
7.	Chatting/ Negosiasi	Pembeli dan admin dapat berkomunikasi untuk melakukan negosiasi	

Lampiran 11: Pengujian Blackbox oleh Admin

Tabel Blackbox Testing Admin

No.	Fitur	Deskripsi	Hasil Pengujian
1.	Login	Admin dapat menginput username dan password	✓
2.	Dashboard	Admin dapat melihat informasi tanggal hari ini, total pelanggan, jumlah produk, total transaksi, total penjualan serta admin dapat melihat grafik olahan bestseller	✓
3.	Pelanggan	Admin dapat menambah pelanggan, edit, dan hapus.	✓
3.	Produk	Admin dapat menambahkan produk, menghapus produk, mengedit	✓
4.	Produk Kadaluarsa	Admin dapat menambah dan menghapus data produk yang sudah kadaluarsa dengan mengisi <i>form</i> tambah.	✓
5.	Transaksi Masuk	Admin dapat mengubah biaya dan menghapus data transaksi.	✓
6.	Pengeluaran Tetap	Admin dapat menambah, edit, hapus data pengeluaran tetap.	✓
7.	Konfigurasi	Admin dapat mengatur alamat toko, provinsi dan rekening pada <i>form</i> yang ada dengan menekan <i>button</i> perbaruai	✓
8.	Chatting / Negosiasi	Admin dan pembeli dapat berkomunikasi untuk melakukan negosiasi	✓

Lampiran 12: Pengujian Blackbox oleh Pemilik

Tabel Blackbox Testing *Pemilik*

No.	Fitur	Deskripsi	Hasil Pengujian
1.	Login	Pemilik dapat menginput username dan password	✓
2.	Dashboard	Admin dapat melihat informasi tanggal hari ini, total pelanggan, jumlah produk, total transaksi, total penjualan serta admin dapat melihat grafik olahan bestseller	✓
3.	Laporan Produk	Pemilik dapat melihat, mencetak laporan jumlah stok produk yang tersedia dan jumlah stok produk yang habis	✓
4.	Laporan Transaksi	Pemilik dapat melihat, mencetak laporan transaksi selesai, transaksi pending, transaksi batal	✓
5.	Laporan Laba Rugi	Pemilik dapat melihat, mencetak laporan laba rugi serta pemilik dapat melihat grafik laba rugi	✓