



## **Sistem Informasi Pembelian Pada Outlet Rokok Berbasis Web**

**Vinna Natasya Anugrah Megasari<sup>\*1</sup>, Jovita Jessycarissa Amelia Dewanti<sup>2</sup>, Alfiatu Rohmaniyah<sup>3</sup>**

Universitas Semarang<sup>1,2,3</sup>

G131210002@student.usm.ac.id<sup>1</sup>, G131210019@student.usm.ac.id<sup>2</sup>, G131210029@student.usm.ac.id<sup>3</sup>

---

### **Informasi Artikel**

Diterima :04-11-2023

Direview :07-11-2023

Diterbitkan :30-11-2023

---

### **Kata Kunci**

Sistem informasi,website

---

### **Abstrak**

Rokok merupakan tembakau yang dihasilkan dari campuran daun tembakau yang telah dikeringkan, dicincang dan diolah. Saat ini sudah banyak orang yang membuka gerai rokok, namun ada pula yang mungkin belum mengetahui cara menggunakan sistem web. Selama ini sistem penjualannya masih mengandalkan interaksi langsung dengan konsumen dan konsumen yang ingin membeli harus datang langsung ke toko. Kendala lainnya adalah pengelolaan data pesanan konsumen yang belum tertata rapi, serta proses penjualan yang masih memakan banyak waktu karena pengelolaan data masih dilakukan secara manual di buku catatan. Sebagai solusinya, dibangunlah sistem informasi penjualan rokok berbasis website. Tujuan dari penelitian yang dilakukan adalah membangun sistem informasi penjualan rokok untuk mempermudah proses penjualan produk. Hasil penelitian yang diperoleh sistem informasi penjualan ini adalah untuk memudahkan kinerja petugas dalam meningkatkan penjualan produk rokok kepada konsumen sekaligus memudahkan petugas dalam mengelola data produk dan mempermudah proses pencatatan barang secara komputerisasi. Uji kelayakan sistem informasi penjualan telah berhasil diuji dengan teknik kuisioner dan dikonversi berdasarkan kriteria kelayakan sistem. Beberapa hasil uji kelayakan sistem untuk fungsional admin memperoleh skor 100% atau layak dan fungsional konsumen memperoleh skor 100% atau layak.

---

## **1. PENDAHULUAN**

Melalui internet, para pembisnis dapat menjangkau secara luas konsumen baru untuk meningkatkan penjualan bisnis mereka. Penyebaran penggunaan internet secara luas, menjadikan internet banyak dimanfaatkan oleh masyarakat sekitar, kapan saja dan dimana saja selama masih terhubung ke suatu jaringan internet. Kesempatan yang didapat

konsumen baru melalui pemanfaatan internet akan sangat menjanjikan. Penggunaan teknologi dapat membantu dalam memberikan layanan yang baik bagi konsumen (Pranita, Zulfikar, & Gunawan, 2019). Di era globalisasi perusahaan telah memanfaatkan perkembangan Sistem Informasi untuk menjalankan bisnisnya agar perusahaan tersebut dapat mencapai tujuan dan strateginya. Sistem Informasi juga membantu perusahaan untuk memasuki pasar dan melakukan persaingan secara online. Dengan memanfaatkan perkembangan Sistem Informasi perusahaan melakukan perubahan sistem perdagangan, sistem pemasaran, cara transaksi, dan sistem pembayaran. Penjualan barang hasil produksi secara online mulai digemari oleh masyarakat, karena dirasa lebih praktis dan dapat menghemat waktu. Hal ini yang membuat jumlah outlet rokok meningkat pesat dan menyebabkan munculnya persaingan antara outlet rokok yang lain.

Rokok adalah sebuah barang defisit negara dan memiliki nilai jual yang tinggi. Rokok kretek dianggap unik oleh masyarakat Indonesia dan merupakan bagian dari warisan budaya negara. Tidak diragukan lagi, rokok memiliki manfaat sosial-budaya-ekonomi bagi masyarakat. Karena keistimewaan rokok bagi negara, industri rokok telah lama dikenal sebagai sumber pendapatan utama negara. Setiap toko rokok pasti akan menawarkan layanan terbaik dan produk berkualitas tinggi dengan harga yang kompetitif. Perusahaan harus memperbaiki produk mereka untuk meningkatkan kepuasan pelanggan, jumlah pelanggan, dan omset penjualan untuk mencapai strategi tersebut. Untuk mencapai tujuan ini, perusahaan harus mempertimbangkan untuk meningkatkan jumlah penjualan dan rating pelanggan.

Sehingga penelitian ini bertujuan untuk melakukan perencanaan demi membantu perusahaan dalam peningkatan pelayanan dan kualitas produk yang dijual, membangun sistem informasi penjualan rokok untuk mempermudah proses penjualan produk dengan menggunakan penjualan berbasis website.

## **2. METODOLOGI**

### **1. Metode Pengumpulan Data**

Data-data penelitian diperoleh dari data primer dan data sekunder dengan melakukan kegiatan berikut:

#### **1. Penelitian lapangan**

Penelitian lapangan dilakukan untuk memperoleh data primer di tempat objek penelitian secara langsung. Teknik pengumpulan datanya adalah dengan cara:

A. Pengamatan

B. Kuisisioner

## 2. Penelitian Kepustakaan

Penelitian kepustakaan dilakukan untuk memperoleh data sekunder dan landasan teoritis dengan membaca, mencatat, dan mempelajari beberapa sumber literatur yang berkaitan dengan topik penelitian yang sedang dilakukan, seperti *textbox*, dan buku-buku pelengkap atau referensi lainnya.

## 2. Metode Pengembangan Sistem

Pada penelitian ini digunakan *metode prototype* dalam membangun perangkat pada *websire* untuk meningkatkan dan memudahkan konsumen pada Outlet Rokok dalam bertransaksi. Menurut (Pressman, 2012), memiliki beberapa tahapan pengembangan sistem yang dimulai dari proses komunikasi dengan pengguna.

Tahapan pada metode *prototype* secara lengkap dapat dilihat pada Gambar 1.



**Gambar 1. Tahapan pada Metode *Prototype***

Pada Gambar 1 merupakan alur pengembangan sistem, berikut ini penjelasan dari tahapan – tahapan yang terdapat pada metode *prototype* :

- 1) Komunikasi awal dilakukan dengan melibatkan pemilik outlet. Pada tahap komunikasi awal digunakan untuk mendefinisikan sistem untuk menyediakan *prototype* awal kepada pemilik outlet rokok. Pertemuan dengan pemilik outlet rokok akan sering dilakukan setiap kali *prototype* yang baru selesai dikerjakan. Hal

ini akan terus dilakukann selama penyelesaian sistem *website* agar kebutuhan pengguna dapat secepat mungkin diidentifikasi. Setiap komunikasi dan penyajian *prototype* yang baru merupakan langkah penting untuk menyelesaikan sistem ini sesuai dengan kebutuhan pengguna.

- 2) Pada tahap perencanaan ini, akan disusun rencana awal bagi pemilik outlet rokok . *Prototype* awal ini masih belum lengkap, akan tetapi dari *prototype* awal ini dapat sebanyak mungkin ditemukan kebutuhan pengguna. Tahap iterasi selanjutnya pada tahap ini merupakan perencanaan singkat untuk menghasilkan *prototype* yang sesuai kebutuhan pengguna.
- 3) Pada tahap ini akan menyajikan pemodelan alur dan desain sistem *website* yang dibuat secara singkat. Fokus dari tahap pemodelan ini menyajikan gambaran alur dan perangkat lunak yang dapat dilihat oleh pemilik outlet rokok.
- 4) Pembentukan *prototype* awal akan dilakukan secara cepat yang dapat digunakan untuk memeberikan gambaran awal dari sistem *website*. *Prototype* awal pastinya belum memiliki fungsi yang sempurna dan belum lengkap fitur yang disediakan. *Prototype* pada iterasi selanjutnya akan semakin baik dan sesuai dengan kebutuhan dari si pemilik outlet rokok dan konsumennya.
- 5) Penyerahan *prototype* akan dilakukan untuk mendapat umpan balik dari pemilik outlet rokok. Evaluasi pada *prototype* akan terus dilakukan pada setiap iterasi dan selalu melibatkan pemilik outlet rokok.atau refrensi lainnya.

### 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

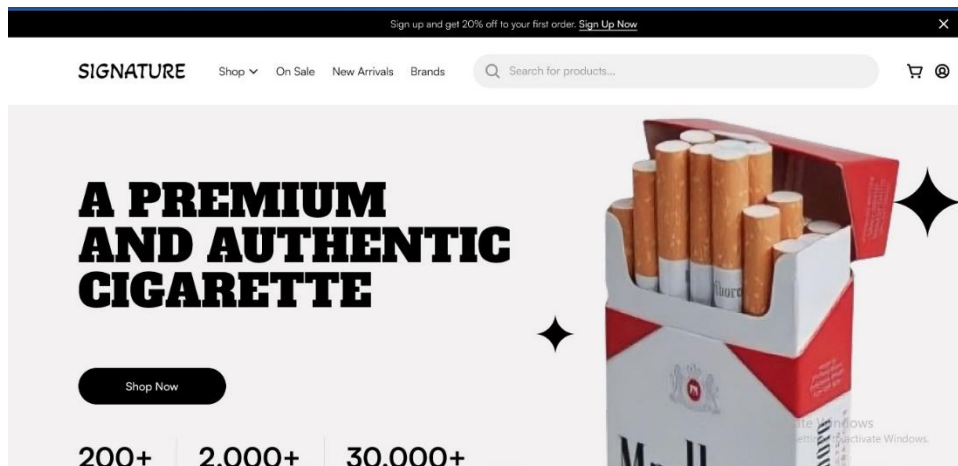
Komunikasi dapat dilakukan untuk mendapatkan gambaran atau alur sistem dalam mengembangkan dan membangun *E-Commerce* menjadi lebih baik. Diperlukannya komunikasi yang baik antara pemilik outlet rokok dan pembuat *E-Commerce*.

Dari hasil wawancara dengan pemilik outlet rokok dapat diketahui bahwa saat ini media pemasaran toko hanya menggunakan media sosial seperi *Instagram*, *Whatsapp*, dan *Facebook*. Untuk proses pemesanan, konsumen dapat menghubungi akun sosial media mereka disertakan dengan format pesanan yang telah ditentukan. Permasalahan yang terjadi adalah cukup sulitnya melakukan transaksi pembelian, dimana konsumen harus memesan sesuai format pemesanan yang datanya cukup banyak setiap kali membeli produk. Sedangkan bagi pemilik, sulitnya mencari informasi produk yang dibutuhkan , tidak adanya stok produk, sulit untuk mengumpulkan data konsumen yang telah membeli dan laporan pendapatan yang masih dicatat di buku besar lalu disimpan



## b. Implementasi Rancangan Antarmuka

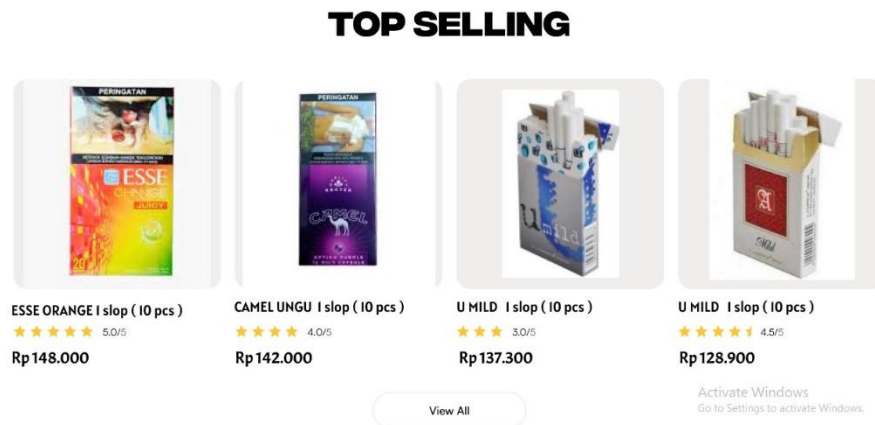
Pada tahap ini dilakukan implementasi sesuai dengan rancangan antarmuka yang telah direncanakan sebelumnya. Berikut ini sebagian implementasi yang dapat dilihat pada Gambar 4.



Gambar 4. Implementasi Rancangan Antarmuka Informasi Produk

Pada halaman detail produk, pembeli dapat melihat variasi produk yang tersedia di outlet rokok. Setiap item produk diberikan keterangan nama, harga, serta satuan dari item produk. Pembeli dapat memesan dan melihat detail dari produk dengan menekan item produk yang ingin di beli. Dapat dilihat pada gambar 5





**Gambar 5. Implementasi Rancangan Antarmuka Detail Produk**

Pada penelitian ini di implementasi semua rancangana antar muka yang telah disebutkan sebelumnya. Setiap rancangan memiliki penggunaan yang berbeda-beda yang telah disesuaikan dengan kebutuhan di outlet rokok.

### c. Pengujian Sistem E-Commerce

Pengujian yang dilakukan menggunakan kuisisioner kepada user. Pengujian ini dilakukan untuk mengetahui apakah tampilan, warna, menu dalam aplikasi sudah layak untuk di gunakan. Jadi dalam pengujian ini, kami membuat beberapa pertanyaan yang pantas untuk ditanyakan kepada para user. Berikut pertanyaan yang kami buat untuk para user :

NO	PERTANYAAN	STS	TS	S	SS
1	Apakah tampilan android mudah dikenali?				50%
2	Apakah tampilan warna pada aplikasi enak dilihat?			68,2%	
3	Apakah aplikasi tersebut mudah dibaca?			68,2%	
4	Apakah simbol-simbol gambar mudah dipahami?			54,5%	
5	Apakah spesifikasi produk yang ditawarkan sesuai dengan kebutuhan?			68,2%	
6	Apakah penggunaan tata letak fitur pada menu home sudah menarik?			63,6%	
7	Apakah aplikasi yang telah dibuat dapat mempermudah dan mempercepat user untuk mengakses segala informasi?			72,7%	
8	Apakah mudah mengakses informasi produk yang di tawarkan?			68,2%	

#### 4. KESIMPULAN

Dari penelitian ini dapat disimpulkan bahwa desain pengujian system *E-Commerce* ini telah di review oleh 10 user lebih, sampai akhirnya seluruh tampilan yang diuji telah sesuai dengan keinginan user. Hal ini dilakukan untuk memastikan bahwa seluruh desain telah berjalan dengan baik.

Pada penelitian ini, literasi yang dilakukan sampai system *E-Commerce* selesai dan sesuai dengan kebutuhan toko outlet rokok sebanyak 22 user yang berbeda. Hasil yang akan ditampilkan pada penelitian ini merupakan prototype literasi. Hasil pada sebagian proses pembuatan system *E-Commerce* ini ditampilkan secara singkat pada jurnal ini untuk mewakili apa yang telah dilakukan.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Fenando, F. (2020). Implementasi E-Commerce Berbasis Web pada Toko Denia Donuts Menggunakan Metode Prototype. *JUSIFO (Jurnal Sistem Informasi)*, 6(2), 66-77.
- Nugroho, F. E. (2016). Perancangan Sistem Informasi Penjualan Online Studi Kasus Tokoku. *Simetris: Jurnal Teknik Mesin, Elektro Dan Ilmu Komputer*, 7(2), 717-724.
- Purwanto, H., Sumbaryadi, A., & Sarmadi, S. (2018). E-Crm Berbasis Web Pada Sistem Informasi Penjualan Furniture. *Jurnal Pilar Nusa Mandiri*, 14(1), 15-20.
- Ermawati, E., Ichsan, N., & Wahyuni, T. (2018). Sistem Informasi Penjualan Furniture Berbasis Web. *Jurnal Interkom: Jurnal Publikasi Ilmiah Bidang Teknologi Informasi Dan Komunikasi*, 13(3), 41-47.
- Butsianto, S., & Arifin, E. N. (2020). Pengembangan Sistem Informasi Penjualan Berbasis Web Menggunakan Metode Prototyping Pada Toko Bay Sticker. *vol, 10*, 87-97.
- Widya, S., & Sembiring, F. (2023). Perancangan Sistem Informasi Penjualan Online Pada Keler Bouquet Dengan Metode Prototype. *Jurasik (Jurnal Riset Sistem Informasi dan Teknik Informatika)*, 8(1), 35-42.
- Nurmalasari, A., & Arisussandi, R. (2019). Rancang Bangun Sistem Informasi Akuntansi Laporan Laba Rugi Berbasis Web Pada PT. United Tractors Pontianak.
- Yani, A., Saputra, B., & Jurnal, R. T. (2018). Rancang Bangun Sistem Informasi Evaluasi Siswa Dan Kehadiran Guru Berbasis Web: Studi Kasus Di Smk Nusa Putra Kota Tangerang.
- Rahmawati, N., & Mulyono, H. (2016). Analisis Dan Perancangan Sistem Informasi Pemasaran Berbasis Web Pada Toko Billy. *Jurnal Manajemen Sistem Informasi*, 1(2), 104-116.
- Indera, R. (2015). Pengembangan sistem informasi penjualan alat kesehatan berbasis web pada Pt. Alfin Fanca Prima. *Positif: Jurnal Sistem dan Teknologi Informasi*, 1(1).