

# SISTEM INFORMASI PENJUALAN BERBASIS WEB PADA UMKM KAIN SASIRANGAN STUDI KASUS PADA TOKO ABG SASIRANGAN BANJARMASIN

Inayatul Ulya Ahyati<sup>(1)</sup>, Effan Najwaini<sup>(2)</sup>, Siti Erma Ainah<sup>(3)</sup>, Febri Bonavita Jerli<sup>(4)</sup>  
ulya16@poliban.ac.id<sup>(1)</sup>, effan@poliban.ac.id<sup>(2)</sup>, sitierma.ainah@gmail.com<sup>(3)</sup>,  
jejejerli@yahoo.com<sup>(4)</sup>

<sup>(1, 2)</sup> Program Studi Manajemen Informatika, Politeknik Negeri Banjarmasin

## ABSTRAK

UMKM kain sasirangan di kota Banjarmasin mengalami dampak yang cukup parah selama pandemi Covid-19 ini. UMKM kain sasirangan seperti toko ABG Sasirangan yang proses penjualannya masih konvensional (penjualan dilakukan di toko saja) menjadi sepi pengunjung pada saat diberlakukannya PSBB. Oleh karena itu pada masa pandemi ini pengrajin kain sasirangan mengalami penurunan omset penjualan dan permintaan kain sasirangan menurun drastis. Penelitian ini bertujuan untuk mengatasi masalah tersebut dengan mengembangkan Sistem Informasi Penjualan pada UMKM Kain Sasirangan Studi Kasus Pada Toko ABG Sasirangan Banjarmasin. Dengan adanya sistem informasi penjualan ini proses jual beli tetap dilakukan dengan cara berbelanja dari rumah, anjuran pemerintah untuk tetap dirumah dan membatasi interaksi sosial bisa tetap dipatuhi.

Penelitian ini menerapkan jenis penelitian terapan (applied research), jadi sistem informasi (SI) penjualan berbasis web diaplikasikan di Toko ABG Sasirangan Banjarmasin. SI penjualan ini mampu menangani proses penjualan secara daring. Pelanggan hanya perlu mengakses web toko ABG Sasirangan untuk bisa melihat-lihat barang dan membeli kain sasirangan tanpa harus datang secara langsung ke toko. Sistem informasi ini juga dapat menyediakan laporan stok barang dan laporan transaksi penjualan yang memudahkan pemilik toko untuk melakukan pendataan.

**Kata Kunci** : sistem informasi, sistem informasi penjualan, penjualan elektronik, kain sasirangan, web

## 1. PENDAHULUAN

Pandemi Covid-19 di Indonesia berawal dari diumumkannya kasus dua orang WNI positif Covid-19 oleh Presiden Jokowi pada tanggal 2 Maret 2020 (Putri, 2020). Sejak saat itu Covid-19 terus menyebar dan merenggut banyak nyawa diseluruh wilayah Indonesia. Hal ini mempengaruhi seluruh aspek kehidupan masyarakat. Salah satu sektor yang mengalami dampak parah dari pandemi ini adalah ekonomi dan bisnis. Pandemi ini tidak hanya mempengaruhi ekonomi perorangan, tetapi juga rumah tangga, perusahaan mikro, kecil, menengah maupun besar, bahkan mempengaruhi ekonomi negara mulai dari skala lokal, nasional, hingga global (Taufik & Ayuningtyas, 2020).

UMKM (Usaha Mikro Kecil Dan Menengah) merupakan salah satu sektor yang mengalami dampak cukup parah dari adanya pandemi ini (Rosita, 2020) tidak terkecuali UMKM kain sasirangan di kota Banjarmasin. Kain sasirangan merupakan kain adat suku Banjar Kalimantan Selatan. Selain digunakan untuk membuat produk fashion oleh

masyarakat lokal, kain ini biasanya dijadikan sebagai cinderamata oleh wisatawan yang berkunjung ke Banjarmasin. Proses penjualan UMKM kain sasirangan seperti toko ABG Sasirangan masih konvensional, sistem penjualan yang berlangsung saat ini yaitu konsumen harus mendatangi toko untuk melihat barang ataupun membeli kain sasirangan. Pada masa pandemi ini pengrajin kain sasirangan mengalami penurunan permintaan kain sasirangan dan omset penjualan juga menurun (Claudia & Sangen, 2021). Upaya pemerintah untuk mengurangi laju penyebaran Covid-19 seperti Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) serta kampanye Stay at home, bekerja ataupun sekolah dari rumah membuat toko ABG Sasirangan sepi pengunjung (Isnawati, 2020).

Berdasarkan latar belakang tersebut maka penelitian kali ini bertujuan untuk mengembangkan Sistem Informasi Penjualan UMKM Kain Sasirangan Studi Kasus Pada Toko ABG Sasirangan Banjarmasin. Adanya sistem informasi ini membuat proses penjualan tetap bisa dilakukan, konsumen bisa berbelanja dari

rumah dan protokol kesehatanpun tetap dipatuhi. Selain itu, konsumen tidak hanya terbatas dari Banjarmasin saja tetapi luar daerahpun bisa melakukan pembelian. Sistem informasi perdagangan elektronik ini merupakan salah satu cara UMKM untuk menjalankan usaha dan menjangkau konsumen lebih banyak lagi (Hardilawati, 2020).

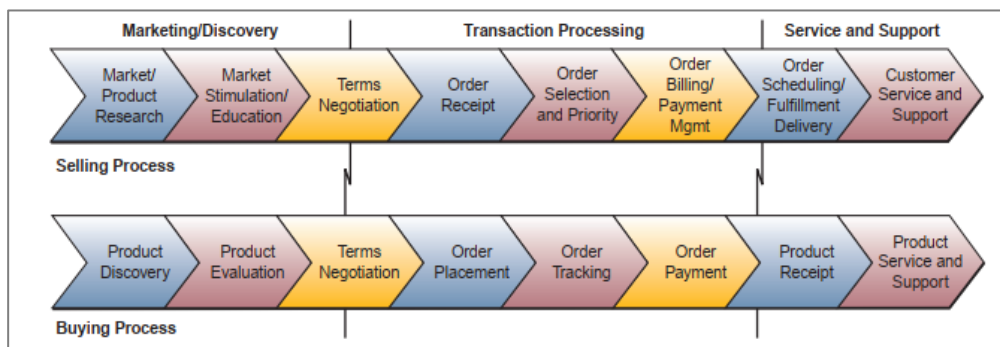
## 2. KAJIAN PUSTAKA

Sistem informasi (SI) merupakan kombinasi dari orang, perangkat keras, perangkat lunak, jaringan komunikasi, sumber daya data, dan kebijakan serta prosedur dalam menyimpan, mendapatkan kembali, mengubah dan menyebarkan informasi (Marakas & O'Brien, 2017). Sistem informasi memiliki peranan yang sangat penting dalam bisnis, salah satunya adalah untuk mendukung proses dan operasional bisnis. Dukungan data dari sistem informasi dapat membantu pelaku bisnis dalam mengambil keputusan, selain itu juga bisa meningkatkan fleksibilitas dan layanan bisnis yang lebih baik lagi kepada pelanggan.

Semakin meningkatnya perkembangan internet dan teknologi serta aplikasi lainnya mengubah banyak hal. Mulai dari operasional bisnis, cara kerja karyawan, hingga sistem

informasi dalam mendukung proses, pembuatan keputusan dan mendukung keunggulan kompetitif bisnis. Sebagian besar bisnis saat ini menggunakan teknologi internet untuk menerapkan web dalam proses bisnisnya dan mengembangkan aplikasi bisnis elektronik (e-business). Para pelaku usaha mengandalkan aplikasi bisnis elektronik salah satunya adalah untuk menerapkan sistem perdagangan elektronik baik dengan pelanggan dan pemasok. Sistem perdagangan elektronik (e-commerce) merupakan kegiatan membeli, menjual, memasarkan dan melayani produk, jasa dan informasi melalui berbagai macam jaringan komputer (O'Brien & Marakas, 2007). Proses perdagangan elektronik mencakup banyak hal, mulai dari pemasaran, penjualan, layanan pelanggan, keamanan transaksi, mekanisme pembayaran dan proses pengiriman.

Aktivitas perdagangan elektronik tidak jauh berbeda dari perdagangan konvensional. Perdagangan elektronik terdiri atas proses-proses bisnis yang mencakup pemasaran, pembelian, penjualan, serta pelayanan produk dan jasa. Gambar 1 menunjukkan ruang lingkup perdagangan elektronik.



Gambar 1. Ruang lingkup perdagangan elektronik (Marakas & O'Brien, 2017)

Dalam proses bisnis perdagangan elektronik terdapat 4 (empat) komponen penting yang harus dikelola dengan baik (Romindo, Muttaqin, Sapura, & dkk, 2019), yaitu:

1. Aliran produk (flow of goods)
2. Aliran informasi (flow of information)
3. Aliran uang (flow of money), dan
4. Aliran dokumen (flow of documents)

Sistem perdagangan elektronik memberi peran bagi pertumbuhan ekonomi Indonesia baik bagi pelaku bisnis, konsumen, maupun pemerintah (Ayu & Lahmi, 2020), antara lain yaitu:

1. Menjadi solusi bagi pelaku usaha offline untuk meningkatkan penjualan tanpa harus melanggar protokol kesehatan.

2. Pelaku usaha bisa memperluas pasar dan distribusi produknya sehingga bisa menarik lebih banyak calon pembeli.
3. Konsumen menjadi lebih aman dalam melakukan transaksi, hal ini disebabkan tanpa adanya kontak fisik dan protokol kesehatan tetap dijaga.
4. Transaksi secara online lebih efisien tanaga waktu dan transportasi.
5. Pertumbuhan ekonomi nasional semakin meningkatkan, hal ini karena sistem perdagangan elektronik merupakan salah satu pendorong utama ekonomi digital Indonesia.

### 3. METODE PENELITIAN

#### Jenis Penelitian

Penelitian ini menerapkan jenis penelitian terapan (Applied Research), penelitian ini bertujuan untuk memberikan solusi terhadap masalah yang dihadapi (Hedrick, Bickman, & Rog, 1993). Penelitian dilakukan secara langsung di lapangan, melihat proses bisnis yang sedang berjalan di Toko ABG Sasirangan untuk membangun sistem informasi penjualan yang sesuai. Selain itu hasil penelitian ini juga diterapkan pada toko tersebut. Tahapan penelitian terapan yang dilakukan adalah sebagai berikut:

1. Pengumpulan data
2. Analisa
3. Perancangan
4. Penerapan

#### Sumber Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Data Primer

Data-data diperoleh dari wawancara, observasi dan analisis dokumen dengan pihak ABG Sasirangan untuk mengetahui proses bisnis dan informasi yang diperlukan untuk mengembangkan sistem informasi penjualan.

2. Data Sekunder

Data sekunder bersumber dari buku, jurnal, tugas akhir dan referensi lainnya.

#### Teknik Pengumpulan Data

Teknik dalam pengumpulan data yang digunakan adalah:

1. Observasi

Mengamati secara langsung proses bisnis yang terjadi di Toko ABG Sasirangan. Hal ini bertujuan agar penulis bisa mengetahui alur proses sistem penjualan yang sedang berjalan.

2. Wawancara

Peneliti melakukan wawancara dengan pemilik ABG Sasirangan secara langsung untuk mengetahui lebih detail tentang sistem penjualan dan data-data yang diperlukan dalam pembuatan sistem informasi yang akan dibuat.

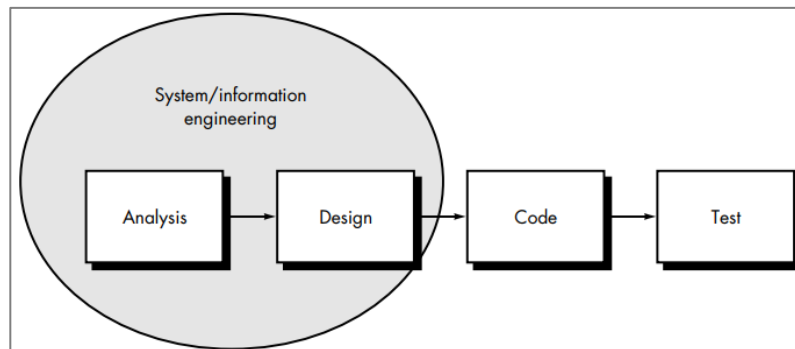
3. Analisis dokumen

Mengumpulkan dokumen, formulir transaksi, ataupun laporan-laporan yang terkait dengan proses bisnis di Toko ABG Sasirangan.

#### Metode Perancangan Sistem

Metode perancangan sistem untuk mengembangkan sistem informasi penjualan ini menggunakan metode Waterfall atau bisa juga disebut model sekuensial linear (Pressman, 2001), Gambar 2 menunjukkan tahapan metode waterfall dengan langkah-langkah sebagai berikut:

1. Analisis
2. Desain
3. Pengkodean (coding)
4. Uji Coba

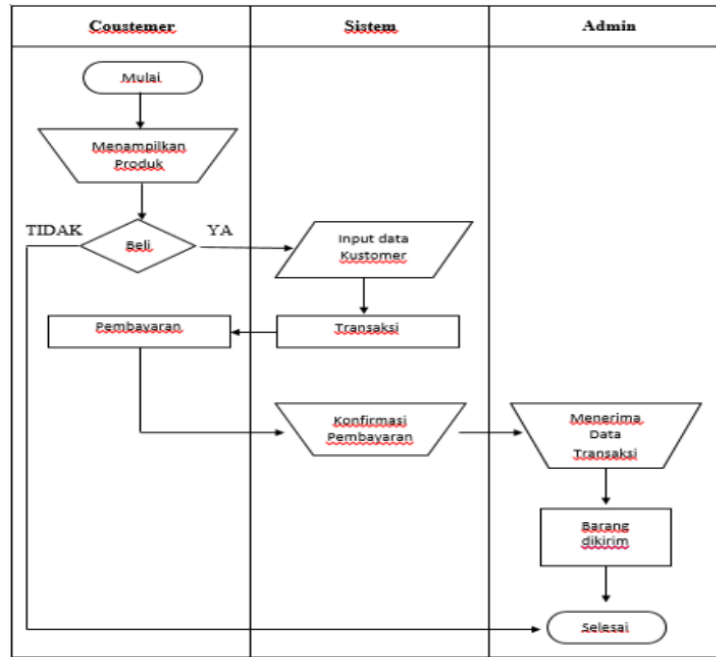


Gambar 2. Metode waterfall (Pressman, 2001)

### 4. HASIL DAN PEMBAHASAN

#### Analisa dan Desain Sistem

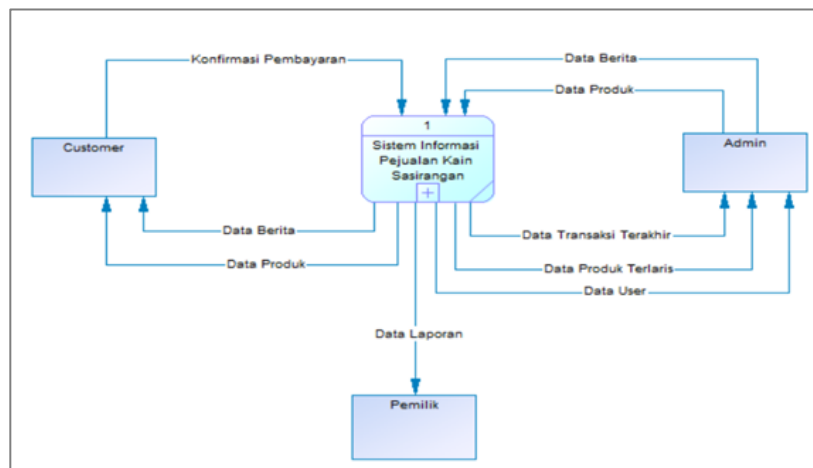
Rancangan alur proses sistem informasi penjualan berbasis web yang akan dikembangkan bisa dilihat pada Gambar 3.



Gambar 3. Flowchart sistem informasi penjualan berbasis web

Gambar 4 menunjukkan rancangan aliran data secara umum sistem informasi penjualan yang akan dikembangkan. Terdapat tiga pengguna yang menggunakan SI ini, yaitu: Customer, Admin dan Pemilik. Adapun hak akses untuk masing-masing pengguna adalah:

1. *Customer* : melihat barang/ produk, melihat berita/ informasi terbaru dari toko, dan bisa melakukan konfirmasi transaksi.
2. *Admin* : mengelola berita, me-ngelola data produk, mengelola data transaksi, mengelola data *customer*.
3. *Pemilik* : melihat data laporan penjualan



Gambar 4. Context Diagram sistem informasi penjualan berbasis web

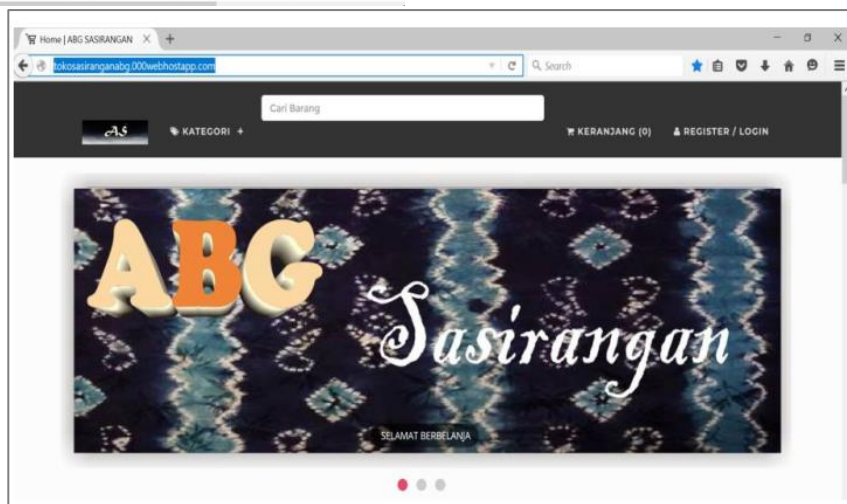
Struktur data SI Penjualan berbasis web terdiri dari 17 tabel yang saling berelasi, seperti ditunjukkan pada Gambar 5.



Gambar 5. ERD Sistem informasi penjualan berbasis web UMKM Kain Sasirangan

**Pengkodean dan Uji Coba**

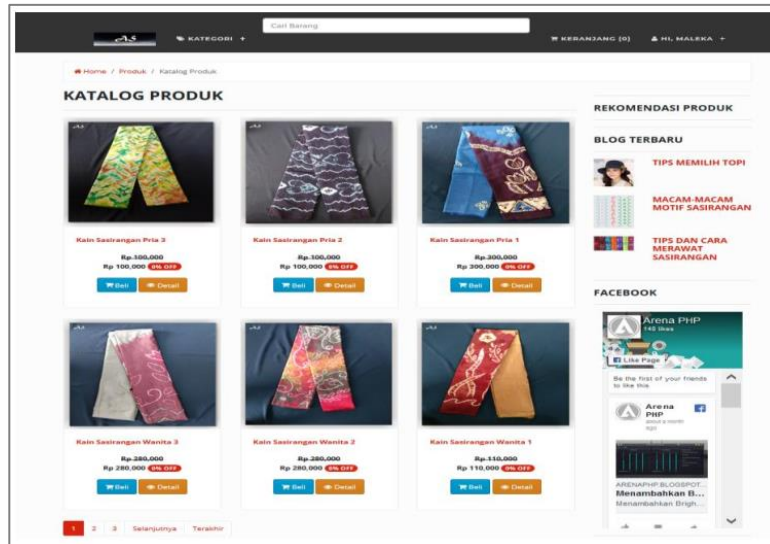
Sistem informasi ini dikembangkan dengan bahasa pemrograman PHP dan database dengan menggunakan MySQL. Tahap pengujian SI penjualan berbasis web ini menggunakan metode Black Box. Hasil pengujian menunjukkan bahwa segi fungsional tiap komponen program berjalan baik dan menghasilkan keluaran yang sesuai dengan kebutuhan sistem. Buka browser untuk bisa mengakses halaman utama SI penjualan berbasis web UMKM Kain Sasirangan. Gambar 6 menampilkan halaman utama SI.



Gambar 6. Halaman Utama SI Penjualan

Customer bisa melihat barang dan detail masing-masing barang pada pada halaman katalog, seperti yang terlihat pada gambar 7. Kategori barang terdiri dari 3 jenis yaitu: 1) Fashion Pria, 2) Fashion Wanita, dan 3) Aksesoris. Untuk memilih barang yang akan

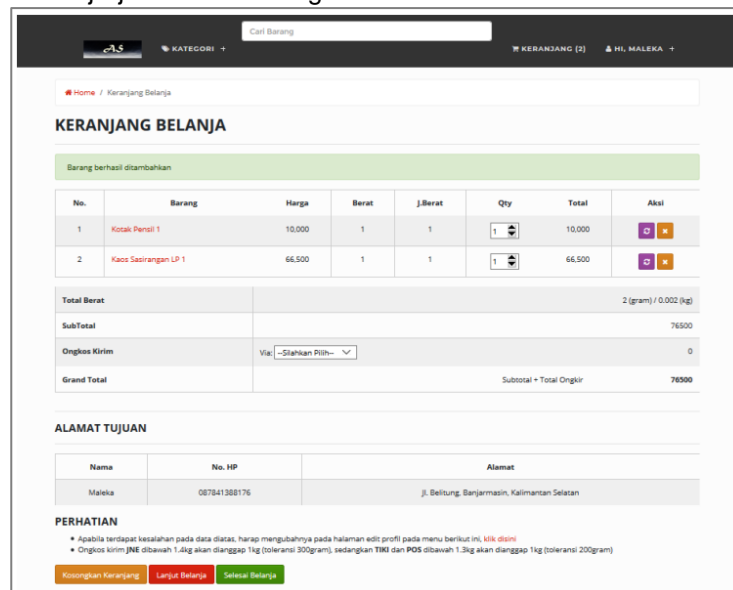
dibeli customer bisa menekan tombol **“Beli”**. Customer harus login terlebih dahulu untuk bisa memasukkan barang ke **keranjang belanja**, bagi yang belum memiliki akun bisa daftar terlebih dahulu dengan menekan tombol **Register**.



Gambar 7. Halaman katalog barang

Barang yang sudah dipilih untuk dibeli akan masuk kedalam keranjang belanja. Silahkan pilih jasa pengiriman yang diinginkan. Tekan tombol selesai belanja jika tidak ada lagi

barang yang dibeli, maka akan muncul jumlah pembayaran yang harus ditransfer customer, halaman keranjang belanja bisa dilihat pada gambar 8.

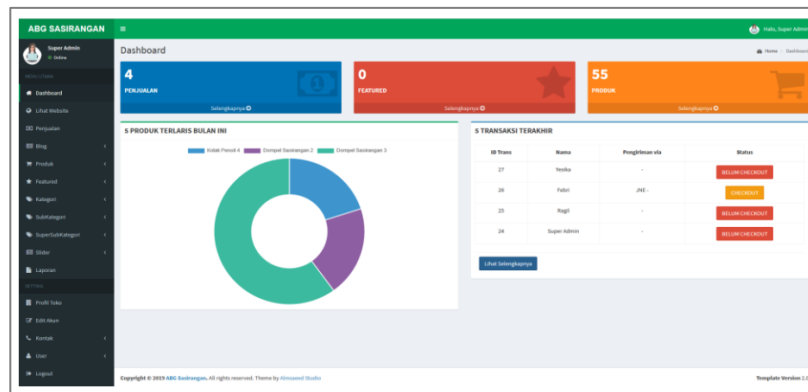


Gambar 8. Halaman keranjang belanja

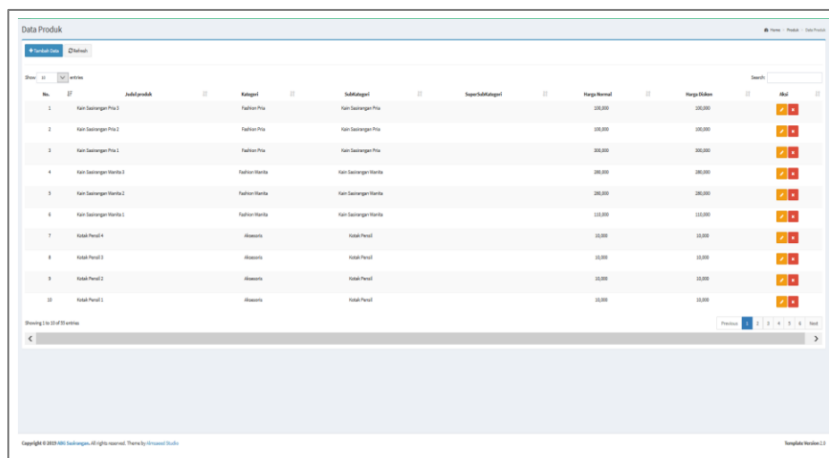
Pada Halaman Admin, pengguna (admin) bisa melihat status pesanan customer dan admin bisa langsung memproses pesanan yang statusnya sudah Checkout (menyeselesaikan transaksi dan melakukan pembayaran). Hak akses admin selain itu adalah mengelola data produk, mengelola data customer, mengelola berita, melihat hasil laporan penjualan, dan melihat produk terlaris perbulan. Fitur produk

terlaris akan membantu pemilik toko untuk mengetahui selera konsumen, dengan demikian pemilik toko bisa menyetok ulang barang yang paling diminati pelanggan. Gambar 9 menunjukkan halaman admin dan gambar 10 menunjukkan halaman kelola data barang oleh Admin.





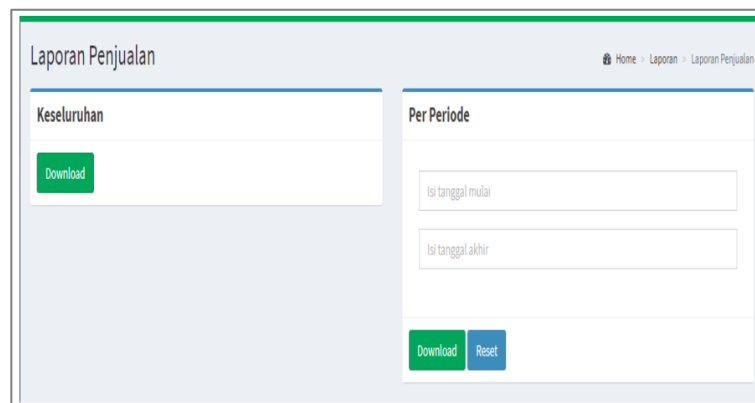
Gambar 9. Halaman utama Admin



Gambar 10. Halaman kelola data barang

Gambar 11 menunjukkan tampilan halaman untuk melihat laporan penjualan, Pemilik toko bisa melihat laporan penjualan berdasarkan rentang waktu yang diinginkan.

Laporan penjualan yang sudah di download akan tersimpan dalam file spreadsheet Microsoft Excel.



Gambar 11. Halaman laporan penjualan

## 5. PENUTUP Kesimpulan

Sistem penjualan yang ada pada Toko ABG Sasirangan masih konvensional, untuk membeli kain sasirangan pelanggan harus datang ke toko dan melakukan pembelian.

Dengan adanya sistem informasi penjualan berbasis web yang dikembangkan ini, toko ABG Sasirangan mampu menangani proses penjualan secara daring. Pelanggan hanya perlu mengakses web toko ABG Sasirangan untuk bisa melihat-lihat barang dan membeli kain sasirangan tanpa harus datang secara

langsung ke toko. Sistem informasi ini juga dapat menyediakan laporan stok barang dan laporan transaksi penjualan yang memudahkan pemilik toko untuk melakukan pendataan.

#### Saran-saran

Sistem informasi yang dikembangkan ini masih jauh dari sempurna, untuk pengembangan kedepannya, penulis berharap bisa bekerja sama dengan pihak ekspedisi sehingga bisa memberikan informasi pelacakan paket yang dikirimkan. Jadi pelanggan mengetahui dengan rinci posisi paketnya selama pengiriman.

#### 6. DAFTAR PUSTAKA

1. Ayu, S., & Lahmi, A. 2020. Peran e-commerce Terhadap Perekonomian Indonesia Selama Pandemi Covid-19. *Jurnal Kajian Manajemen Bisnis Vol. 9 (2)*, 120-122.
2. Claudia, M., & Sangen, M. (2021). Pengaruh Kompetensi SDM, Kompetensi Wirausaha, Motivasi Berwirausaha dan Niat Berwirausaha Terhadap Kinerja Usaha Kain Sasirangan di Kotamadya Banjarmasin. *JWM (Jurnal Wawasan Manajemen)*, 198.
3. Hardilawati, W. L. 2020. Strategi Bertahan UMKM di Tengah Pandemi Covid-19. *Jurnal Akuntansi & Ekonomika, Vol. 10 No. 1, Juni*, 92.
4. Hedrick, T. E., Bickman, L., & Rog, D. J. 1993. *Applied Research Design: A Practical Guide*. California: SAGE Publications, Inc.
5. Isnawati. 2020, Juli. Analisa Kebutuhan SI Penjualan ABG Sasirangan Banjarmasin. (S. E. Ainah, & B. F. Jerli, Interviewers)
6. Marakas, G. M., & O'Brien, J. A. 2017. *Pengantar Sistem Informasi*. Jakarta: Salemba Empat.
7. O'Brien, J. A., & Marakas, G. M. 2007. *Management Information System 10th Edition*. New York: McGraw-Hill/Irwin.
8. Pressman, R. S. 2001. *Software Engineering: A Practitioner's Approach 5th Edition*. New York: McGraw-Hill Higher Education.
9. Putri, P. G. 2020, Oktober 29. Menelusuri Klaster Pertama Penularan Covid-19 di Indonesia. Retrieved from Kompas: <https://www.kompas.com/sains/read/2020/10/23/090200623/menelusuri-klaster-pertama-penularan-covid-19-di-indonesia?page=all>
10. Romindo, Muttaqin, Sapura, D. H., & dkk. 2019. *E-Commerce: Implementasi, Strategi dan Inovasinya*. Medan: Yayasan Kita Menulis.
11. Rosita, R. 2020. Pengaruh Pandemi Covid-19 terhadap UMKM di Indonesia. *Jurnal Lentera Bisnis, Volume 9 No.2*, 109-120.
12. Taufik, & Ayuningtyas, E. 2020. Dampak Pandemi Covid-19 Terhadap Bisnis dan Eksistensi Platform Online. *Jurnal Pengembangan Wiraswasta, 22(01)*, 21-32.