ARTIKEL

SISTEM INFORMASI PENJUALAN BERBASIS WEB PADA COKELAT MEREK IBUKE (STUDI KASUS : CV. FRENZY, KOTA KEDIRI)

Oleh:

AYU WINDARI

NPM: 13.1.03.03.0070

Dibimbing oleh :

1. **ERNA DANIATI, M.KOM**
2. **ARIE NUGROHO, S.KOM, M.KOM**

PROGRAM STUDI SISTEM INFORMASI

FAKULTAS TEKNIK

UNIVERSITAS NUSANTARA PGRI KEDIRI

TAHUN 2017

SURAT PERNYATAAN
ARTIKEL SKRIPSI TAHUN 2017

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama Lengkap	: Ayu Windari
NPM	: 13.1.03.03.0070
Telepun/HP	: 0822 3000 1020
Alamat Surel (Email)	: ayuwindari8@gmail.com
Judul Artikel	: SISTEM INFORMASI PENJUALAN BERBASIS WEB PADA COKELAT MEREK IBUKE (STUDI KASUS : CV. FRENZY, KEDIRI)
Fakultas – Program Studi	: Teknik – Sistem Informasi
Nama Perguruan Tinggi	: Universitas Nusantara PGRI Kediri
Alamat Perguruan Tinggi	: Kampus II, Mojoroto Gang 1 No. 6 Kediri 64112

Dengan ini menyatakan bahwa :

a. artikel yang saya tulis merupakan karya saya pribadi (bersama tim penulis**)** dan bebas plagiarisme;

b. artikel telah diteliti dan disetujui untuk diterbitkan oleh Dosen Pembimbing I dan II.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya. Apabila di kemudian hari ditemukan ketidaksesuaian data dengan pernyataan ini dan atau ada tuntutan dari pihak lain, saya bersedia bertanggungjawab dan diproses sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Mengetahui		Kediri, 14 Agustus 2016
Pembimbing I	Pembimbing II	Penulis,
ERNA DANIATI, M.KOM NIDN. 0723058501	ARIE NUGROHO, S.KOM.,MM NIDN. 0712108103	AYU WINDARI NPM. 13.1.03.03.0070

SISTEM INFORMASI PENJUALAN BERBASIS WEB PADA COKELAT MEREK IBUKE (STUDI KASUS : CV. FRENZY, KOTA KEDIRI)

Ayu WIndari
NPM 13.1.03.03.0070
Fakultas Teknik – Prodi Sistem Informasi
Ayuwindari8@gmail.com
Erna Daniati, M.Kom dan Arie Nugroho, S.Kom, MM
UNIVERSITAS NUSANTARA PGRI KEDIRI

ABSTRAK

CV Frenzy merupakan perusahaan rumahan yang memproduksi olahan cokelat dengan merek *Ibuke*. Cokelat *Ibuke* merupakan salah satu produk olahan kuliner Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Kota Kediri. . Sistem penjualan yang selama ini digunakan oleh CV Frenzy adalah memakai sistem penjualan tunai secara manual sehingga kinerjanya belum efektif dikarenakan terjadi penumpukan arsip yang tidak teratur.

Permasalahan penelitian ini adalah (1) Cokelat sebagai produk dari UMKM Kediri merupakan suatu hal yang baru, mengingat cokelat bukanlah makanan asli dari Kediri. Hal ini tentu saja akan menjadi kendala bagi perusahaan produsen Cokelat *Ibuke* yaitu CV Frenzy apabila tidak diiringi dengan strategi yang efektif di bidang pemasaran. (2) Kurangnya penerapan strategi pemasaran yang efektif pada produk CV Frenzy yaitu Cokelat *Ibuke* untuk mengusai persaingan pasar dan mencapai tujuan perusahaan sehingga nantinya dapan menjadi produk pangan unggulan Kediri. (3) Kurangnya memanfaatkan kesempatan untuk menjual produk secara online. (4) Proses penjualan yang dilakukan CV Frenzy sepenuhnya diatur pemilik yang mempunyai karyawan untuk memasarkan hasil desain, konsumen yang tertarik untuk membeli harus mendatangi langsung ke alamat tersebut, selain itu jarak tempuh konsumen ke tempat distributor jauh, sehingga enggan untuk datang langsung.

Penelitian ini menggunakan sistem penjualan berbasis *web* yaitu sistem serta prosedur yang mengorganisasi formulir, catatan, laporan dan transaksi yang berhubungan dengan kegiatan penjualan perusahaan yang berasal dari transaksi penjualan tunai atau transaksi lain yang dapat menambah kas perusahaan dengan menggunakan suatu media agar dapat menyediakan informasi yang dibutuhkan manajemen.

Kesimpulan hasil penelitian ini adalah (1) Aplikasi berbasis *web* dapat menjadi alternatif sebagian besar masyarakat yang ingin mencari barang ataupun informasi dengan mudah tanpa menghabiskan banyak waktu, tenaga dan biaya. (2) Pada perancangan *web e-commerce* ini merupakan sarana untuk mendapatkan informasi produk serta cara pemesanan produk Cokelat *Ibuke* secara *online* yang bisa diakses oleh siapa saja.

Berdasarkan simpulan hasil penelitian ini, diharapkan dapat (1) Memberikan kemudahan bagi konsumen untuk mendapatkan informasi mengenai produk dengan cepat dan efisien. (2) Mempermudah konsumen dalam melakukan transaksi pembelian, karena transaksi dilakukan secara *online*. (3) Meningkatkan kemampuan bersaing seiring dengan perkembangan teknologi informasi yang semakin maju dalam dunia bisnis.

KATA KUNCI : Sistem Informasi Penjualan, *Web*.

I. LATAR BELAKANG

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran penting dalam perkekonomian di Indonesia. Pertumbuhan dan perkembangan ekonomi menyebabkan persaingan UMKM semakin ketat yang mendorong para produsen harus selalu memikirkan strategi-strategi untuk dapat melangsungkan bisnis mereka. Prediksi minat konsumen akan sangat penting bagi pengusaha UMKM, karena dengan adanya minat konsumen produsen dapat mengambil suatu keputusan serta strategi yang tepat bagi konsumennya.

Kunci keberhasilan pengusaha UMKM dalam menghadapi persaingan adalah dengan memberikan inovasi produk terbaik sehingga akan menambah nilai pengusaha UMKM di mata konsumen, seperti pengusaha cokelat yang secara bersamaan menghasilkan berbagai macam produk pangan olahan cokelat yang berkualitas. Pengusaha cokelat dituntut untuk selalu menghasilkan produk baru yang inovatif dan kreatif dan mempunyai kualitas terbaik mengingat kebutuhan konsumen semakin berkembang dan selera konsumen yang selalu berubah-ubah.

Seiring dengan perkembangan jaman dan berkembangnya industri kreatif, ragam produk pangan olahan semakin banyak bermunculan, salah satunya berbentuk cokelat, yaitu Cokelat *Ibuke* yang akan dibahas dalam penelitian ini. Cokelat sebagai produk dari UMKM Kediri merupakan suatu hal yang baru, mengingat cokelat bukanlah makanan asli dari Kediri. Produk cokelat menjadi produk kuliner yang terkesan modern dibanding makanan khas Kediri yang lain yang sudah terlebih dahulu menguasai pangsa pasar, seperti tahu takwa, stik tahu, gethuk pisang atau sate bekicot yang merupakan makanan tradisional. Sebagai produk yang terbilang cukup baru, diperlukan strategi pemasaran yang efektif dalam menghadapi persaingan bisnis pengusaha UMKM tersebut.

Sarana *internet* adalah salah satu media informasi yang efektif dan efisien dalam penyampaian informasi yang dapat pula diakses oleh setiap orang, dimana saja dan kapan saja. Media *internet* sangat berpengaruh dalam dunia bisnis dan perdagangan. Selain itu teknologi *internet* sudah tidak asing lagi bagi beberapa pengusaha dan pelaku bisnis. Saat ini para pengusaha sudah banyak yang sudah memanfaatkan media *internet* sebagai sarana penginformasian produk yang dijual serta perbaikan pelayanan konsumen, hal tersebut dilakukan semata – mata untuk meningkatkan omset penjualan mereka, mengingat dunia maya tidak mengenal batasan ruang dan waktu.

CV Frenzy merupakan perusahaan yang sedang dalam proses pengembangan pasar, dimana masih banyak UKM yang belum menggunakan sistem penjualan melalui internet atau *E-Commerce*. Sistem penjualan yang selama ini digunakan oleh CV Frenzy adalah memakai sistem penjualan tunai secara manual sehingga kinerjanya belum efektif dikarenakan terjadi penumpukan arsip yang tidak teratur.

Pada sisi lain konsumen mengalami kesulitan untuk memperoleh informasi mengenai jenis barang, gambar, ketersediaan, deskripsi produk, dan informasi harga produk merupakan salah satu kendala yang dihadapi selama penggunaan sistem konvensional. Untuk melihat informasi mengenai produk yang dibutuhkan, konsumen harus datang ke toko untuk mengetahui informasi secara mendetail. Ini menyebabkan banyak waktu terbuang yang dibutuhkan konsumen untuk memperoleh informasi. Selain itu untuk melakukan pembelian, konsumen juga dipersulit dengan tidak adanya sistem yang mempermudah konsumen untuk melakukan pembelian selain dengan datang langsung ke toko. Kendala seperti ini akan berdampak pada berkurangnya niat konsumen untuk melakukan transaksi.

Berdasarkan masalah yang dihadapi oleh CV Frenzy tersebut maka dibutuhkan kehadiran sebuah *website*. Hal ini sangat penting karena keberadaan suatu *website* dapat membantu penyampaian informasi produk dan harga secara detail kepada konsumen. Selain itu melalui *website* akan dapat mengakses informasi yang dibutuhkan kapan saja dan dimana saja. Suatu *website* akan menjelaskan bagaimana proses perusahaan dalam melakukan kegiatannya sehingga dapat ditampilkan waktu pemesanan dan waktu yang dibutuhkan untuk mengirimkan pesanan hingga sampai kepada pelanggan yang memesannya.

Penelitian ini dikembangkan dari beberapa referensi yang mempunyai keterkaitan dengan obyek penelitian. Penggunaan referensi ini ditujukan untuk memberikan batasan – batasan terhadap sistem yang nantinya akan dikembangkan lebih lanjut. Referensi pertama dari jurnal Lemilta Cakty Pratama, Okky Alphase dan Nyimas Artina (2013) dengan judul "Sistem Informasi Penjualan Berbasis *Web* pada CV Permata ", masalah yang dihadapi penyusun pada penelitian ini adalah kurangnya efisien dalam menangani masalah seperti melakukan promosi perusahaan, melakukan penjualan dan pelayanan jasa bagi para pelanggan dan rekan kerjanya. Sehingga perusahaan mengalami kerugian dan pendapatan perusahaan menurun. Hasil dalam

penelitian ini pelanggan dapat memanfaatkan *web* sebagai media alternatif untuk melakukan transaksi penjualan, dan dapat berinteraksi dan berkomunikasi saat melakukan transaksi melalui *website* serta mempermudah para pelanggan dalam mendapatkan informasi produk dan berita mengenai perusahaan. Referensi kedua dari jurnal Rulia Puji Hastanti, Indah Uly Wardati dan Bambang Eka Purnama (2011) dengan judul "Sistem Penjualan Berbasis *Web* pada Tata Distro Kabupaten Pacitan", masalah yang dihadapi penyusun dalam penelitian ini adalah pada sistem penjualan perusahaan yang masih memiliki banyak kelemahan, kebanyakan terjadi kesalahan pada pencatatan, dan pencarian data yang sulit karena setiap dilakukan mencari data penjual harus mencari pada buku besar. Tidak ada informasi khusus yang menginformasikan tentang jumlah stok barang sehingga tidak jarang ketika stok sudah habis pemilik toko baru mengetahui ketika terjadi proses transaksi sehingga mengecewakan pelanggan. Hasil dalam penelitian ini penyusun merancang sebuah media promosi dan penjualan online berbasis website, perancangan dan pembuatan ini dimaksudkan untuk memudahkan pengelolaan, penjualan dan promosi, juga mempermudah pembeli. Referensi ketiga dari Ditya Banu Handita, Umar, dan Umi Fadlillah (2012) dengan judul "Sistem Informasi Penjualan Berbasis *Web* pada USANTEX" masalah yang dihadapi penyusun dalam penelitian ini adalah USANTEX masih menggunakan cara manual dalam menjalankan proses bisnisnya. Cara tersebut menyebabkan sistem yang sedang berjalan tidak seefektif dan seefisien yang diharapkan serta pelanggan pelanggan yang di daerah tidak dapat dijangkau dengan baik oleh perusahaan. Hasil dalam penelitian ini penyusun merancang program aplikasi pemasaran dan penjualan yang berbentuk *website* yang digunakan untuk pemasaran dan proses penjualan secara *online*.

Dari referensi dan masalah yang ada maka penyusun berusaha untuk membuat sebuah sistem yang dapat membantu CV Frenzy dalam pennjualan dan pemasaran Cokelat *Ibuke*. Sehingga pelanggan akan dapat memperkirakan kapan harus memesan dan kapan pesanannya akan dikirimkan. Tidak hanya itu saja, keberadaan suatu *website* akan dapat memperluas jangkauan pemasaran perusahaan, maka diperlukan sebuah program aplikasi yang mendukung dalam proses pemasaran dan pemesanan produk pada CV Frenzy untuk dijadikan bahan penulisan penelitian dengan judul : "SISTEM INFORMASI PENJUALAN BERBASIS *WEB* PADA COKELAT

MEREK *IBUKE* (STUDI KASUS : CV. FRENZY, KOTA KEDIRI)". Dengan adanya sistem tersebut diharapkan dapat memberikan kemudahan dalam memperoleh informasi yang dibutuhkan.

II. METODE

A. Sudi Pustaka

Studi pustaka dengan membaca literature sejenis yang berkaitan dengan topic penelitian baik dari buku maupun *internet*.

B. Observasi

Pengumpulan data serta informasi dengan cara melakukan peninjauan dan pengamatan langsung kegiatan yang berlangsung di instansi

C. Wawancara

Pengumpulan data dengan cara melakukan wawancara langsung dengan instansi bersangkutan

III. HASIL DAN KESIMPULAN

A. Hasil

- Dapat memperluas jaringan pemasaran dan meningkatkan daya minat konsumen di distributor Cokelat *Ibuke*.
- Menghasilkan aplikasi *e-commerce* distributor Cokelat *Ibuke* yang dapat dimanfatkan konsumen dalam melakukan pemesanan cokelat melalui internet.

B. Kesimpulan

- Sistem informasi penjualan berbasis *web* ini dapat dijadikan sebagai media penjualan Cokelat *Ibuke* pada CV Frenzy. Karena *web* dapat menjadi alternatif sebagian besar masyarakat yang ingin mencari barang ataupun informasi dengan mudah tanpa menghabiskan banyak waktu, tenaga dan biaya.
- Pada perancangan *web e-commerce* ini merupakan sarana untuk membantu CV Frenzy dalam proses penyimpanan data pemesanan Cokelat *Ibuke* oleh konsumen.

IV. DAFTAR PUSTAKA

Febrianto, E. 2014. *Anallisis dan Perancangan Sistem Informasi Promosi dan Penjualan Berbasis Web pada Cokelat Berry Purwokerto.* Yogyakarta

Handita, B.D., Umar & Fadlillah, U. 2012. *Sistem Informasi Penjualan Berbasis Web pada USANTEX.* Surakarta.

Hastanti, P.R., Wardati, U.I. & Purnama, E. B. 2011. *Sistem Penjualan Berbasis Web (E-Commerce) pada Tata Distro Kabupaten Pacitan.* Surakarta

Hidayat, A. 2010. *Analisis dan Perancangan Website Coklat Cafeshop*

Sebagai Media Promosi dan Informasi dengan Metode Berorientasi Objek. Yogyakarta

Mukaromah, S. 2015. *Perancangan Aplikasi E-Commerce (Studi Kasus: Distributor Coklat Bandung*. *Jurnal Computech & Bisnis.*

Nore, N. V. 2013. *Perancangan Sistem Informasi Penjualan dan Pemesanan Produk Berbasis Web (Studi Kasus di CV. Richness Development Bandung)*. Bandung

Pratama, C.L., Alphase, O. & Artina, N. 2013. *Sistem Informasi Penjualan Berbasis Web pada CV Permata*. Palembang

Quranniati, L. 2015. *Perancangan dan Pembuatan Website E-Commerce untuk Sistem Penjualan Pada Toko Bezain.*

Susanto, A., Heru S. & Riyadi. *Penggunaan Web Sebagai Salah Satu Pendukung Strategi Pemasaran Produk oleh Perusahaan Kusuma Agro Industri Batu*.

Widiati S.I. 2012. *Analisis dan Perancangan Website E-Commerce pada Ichi Coklat Yogyakarta*. Yogyakarta.

Pebriyanto, 2011. *Sistem Informasi Penjualan Berbasis Web dengan Metodologi RAD (Studi Kasus : PT. Simtex Mechatronik Indojaya).*