

SISTEM INFORMASI DONATUR JUMAT BERKAH BERBASIS WEB PADA LAZ HARFA LEBAK

Nana Sofiana¹ , Zubeida Meilany²

¹Bisnis Digital, Politeknik Piksi Input Serang, Jalan Raya Cilegon-Serang KM.08, Kramatwatu,
Kecamatan Kramatwatu, Serang, Banten 42161.

²Bisnis Digital, Politeknik Piksi Input Serang, Jalan Raya Cilegon-Serang KM.08, Kramatwatu,
Kecamatan Kramatwatu, Serang, Banten 42161.

e-mail: ¹nana@piksiinputserang.ac.id , ²[zubed @piksiinputserang.ac.id](mailto:zubed@piksiinputserang.ac.id)

Abstract

This study develops a web-based sales information system for Daker MSMEs (Dawet Keren) to overcome challenges such as limited market access, limited capital, and lack of digital knowledge. This system aims to improve operational efficiency, monitor sales in real-time, and facilitate ordering and printing sales reports. The results of this study are expected to help Daker MSMEs manage sales data more effectively and increase competitiveness in the digital era. This study develops a web-based sales information system for Daker MSMEs in Cilegon with a qualitative approach. The methods used include interviews and case studies to understand sales strategies and challenges faced. The data collected include sales volume, revenue, customer demographics, and operational efficiency. This information system, which uses PHP, CodeIgniter, and MySQL technology, is designed to facilitate online ordering and improve operational efficiency. The results of this study are expected to overcome the challenges faced by Daker MSMEs, improve sales performance, and support business growth and success..

Keyword: Sales Information System, Market Access, Operational Efficiency, Research Method, UMKM Daker, Technology and Improving Sales Performance

PENDAHULUAN

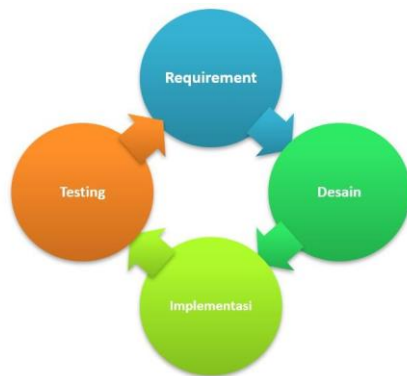
Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memainkan peran penting dalam perekonomian Indonesia, menyumbang signifikan terhadap produk domestik bruto (PDB) dan menciptakan lapangan kerja bagi banyak orang. Namun, meskipun peranannya yang krusial, UMKM menghadapi berbagai tantangan dalam hal penjualan produk mereka.

Pertama, banyak UMKM mengalami kesulitan dalam mengakses pasar yang lebih luas. Keterbatasan jaringan distribusi dan minimnya akses ke platform digital membuat produk-produk UMKM kurang dikenal oleh konsumen potensial. Selain itu, persaingan dengan perusahaan besar yang memiliki sumber daya lebih besar dan jaringan pemasaran yang kuat menambah tantangan yang dihadapi oleh UMKM.

Keterbatasan modal juga menjadi salah satu kendala utama. Modal yang terbatas menghambat UMKM dalam meningkatkan kapasitas produksi, melakukan inovasi produk, serta menjalankan strategi pemasaran yang lebih efektif dan luas. Di sisi lain, kurangnya pengetahuan dan keterampilan manajerial serta pemasaran digital di kalangan pelaku UMKM mengakibatkan kurangnya efisiensi dan daya saing.

Kualitas produk yang tidak konsisten juga menjadi masalah yang sering ditemui. Beberapa UMKM kurang memperhatikan standar kualitas, yang berdampak negatif pada kepuasan pelanggan dan loyalitas mereka. Selain itu, adopsi teknologi dan digitalisasi yang belum optimal menyebabkan UMKM ketinggalan dalam memanfaatkan peluang di era digital.

METODE PENELITIAN



Gambar 1. Tahap Penelitian.

Pada tahapan penelitian ini diawali dengan *requirement*, pada *requirement* melakukan Analisa kebutuhan untuk sistem, dilanjut tahap kedua yaitu desain, dengan membuat desain *database* dan desain *form*. Tahap ketiga yaitu implementasi dengan membuat program sesuai dengan desain dan diimplementasikan dengan penerapan program menggunakan PHP sebagai *backend*, tahap keempat yaitu dengan *testing* melakukan pengujian dari hasil implementasi sesuai *model form* dan kebutuhan.

1. *Requirement*

Dalam usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM), peran setiap individu dalam organisasi dapat bervariasi tergantung pada struktur dan ukuran usaha tersebut. Namun, secara umum, terdapat peran yang lazim ditemui dalam UMKM beserta tugas, wewenang, dan tanggung jawabnya, seperti berikut :

a. Pemilik/Pengusaha:

- 1) Tugas: Bertanggung jawab atas manajemen keseluruhan usaha, termasuk perencanaan strategis, pengambilan keputusan, dan pengaturan sumber daya.
- 2) Wewenang: Memiliki wewenang penuh dalam membuat keputusan strategis dan operasional untuk memastikan pertumbuhan dan keberlanjutan usaha.
- 3) Tanggung Jawab: Menjamin kelangsungan operasional usaha, kepatuhan terhadap peraturan, dan keberlanjutan keuangan.

b. Karyawan/Staf:

- 1) Tugas: Melaksanakan tugas yang ditugaskan sesuai dengan spesifikasi pekerjaan, seperti produksi barang, penjualan, administrasi, atau layanan pelanggan.
- 2) Wewenang: Bertanggung jawab untuk melaksanakan tugas sesuai dengan prosedur yang ditetapkan oleh manajemen atau atasan.
- 3) Tanggung Jawab: Memberikan kontribusi maksimal untuk mencapai tujuan perusahaan, termasuk kualitas pekerjaan dan kerjasama dalam tim.

c. Pemasaran dan Penjualan:

- 1) Tugas: Mengembangkan strategi pemasaran, menarik pelanggan, dan meningkatkan penjualan produk atau layanan.
- 2) Wewenang: Membuat keputusan terkait promosi, harga, dan distribusi produk atau layanan.
- 3) Tanggung Jawab: Menciptakan kesadaran merek, mengelola kampanye pemasaran, dan mencapai target penjualan.

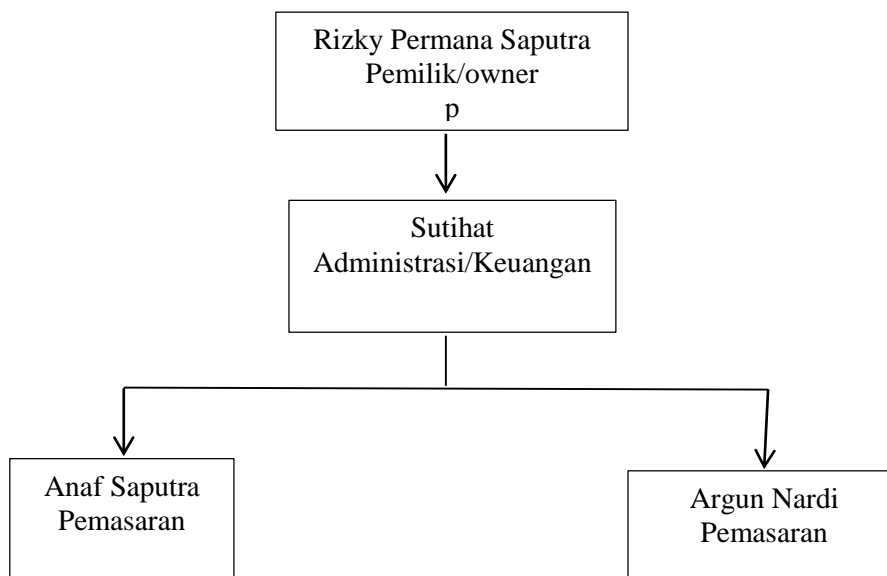
d. Keuangan dan Administrasi:

- 1) Tugas: Mengelola keuangan perusahaan, termasuk pengeluaran, pemasukan, dan pelaporan keuangan.
- 2) Wewenang: Memastikan kepatuhan terhadap peraturan keuangan, mengelola anggaran, dan memberikan laporan keuangan kepada manajemen.

- 3) Tanggung Jawab: Menjaga stabilitas keuangan perusahaan, mengoptimalkan pengeluaran, dan mengelola administrasi umum.
- e. Produksi dan Kualitas:
 - 1) Tugas: Mengawasi proses produksi, mengendalikan kualitas produk, dan meningkatkan efisiensi operasional.
 - 2) Wewenang: Menetapkan standar produksi, mengawasi persediaan bahan baku, dan memastikan produk sesuai dengan standar kualitas.
 - 3) Tanggung Jawab: Memastikan produk berkualitas tinggi, mengoptimalkan proses produksi, dan mengatasi masalah operasional.

Setiap peran dalam UMKM memiliki peran yang penting dalam mencapai tujuan bisnis. Pengelolaan tugas, wewenang, dan tanggung jawab yang jelas membantu menjaga kelancaran operasional dan pertumbuhan usaha mikro, kecil, dan menengah.

Struktur Penjualan



Gambar 2 Struktur Penjualan

2. Desain

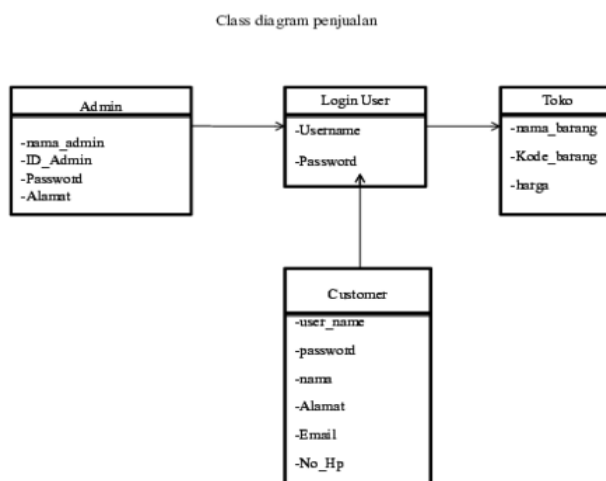
Tahap kedua pada penelitian ini adalah desain, pada tahap ini akan dilakukan desain tentang *use case diagram*. *Use case* dibawah ini menjelaskan aktifitas dan prosedur operasional.



Gambar 3. Use Case

3. Class Diagram

Class diagram dibawah ini menjelaskan skema *database* operasional:



Gambar 4. Class Diagram

4. Implementasi

Pada tahap ketiga yaitu implementasi dari desain *use case* yang telah dibuat selanjutnya dilakukan proses *programming* dengan menggunakan HTML sebagai tampilan *front-end* dan PHP sebagai *back-end* nya agar sesuai dengan proses *use case*, *class diagram* dan *database*. Pada proses ini perlu sangat berhati-hati dan dicermati karena agar sesuai dengan hasil yang diinginkan.

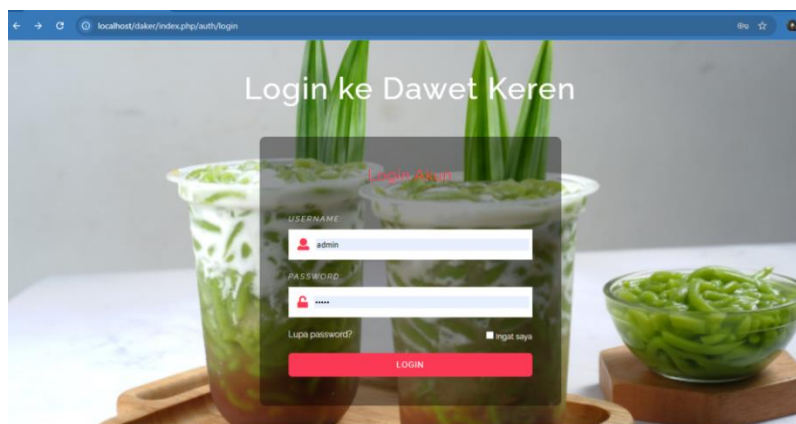
5. Testing

Tahapan yang terakhir adalah *testing* pada level ini setelah implementasi *programming* telah selesai dilakukan testing pengujian pada sistem informasi, pengujian akan dilakukan pada *form* transaksi dan laporan, apakah sudah sesuai dengan yang diinginkan atau masih belum terpenuhi, jika belum terpenuhi maka perlu diulang Langkah-langkah nya dari *requirement*.

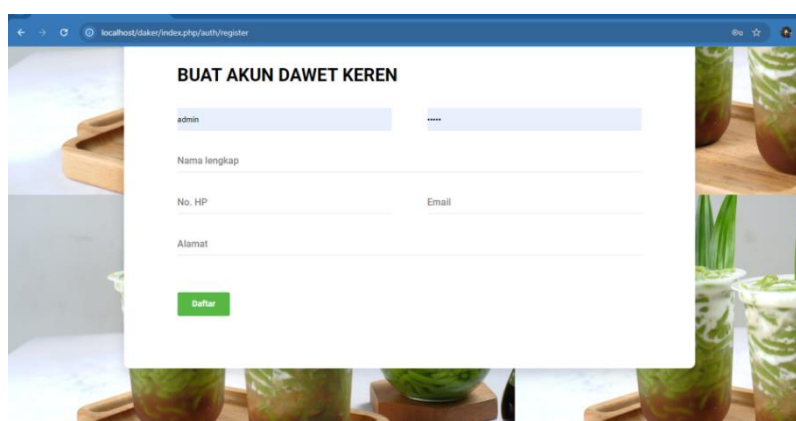
HASIL DAN PEMBAHASAN



Gambar 5 Halaman Home



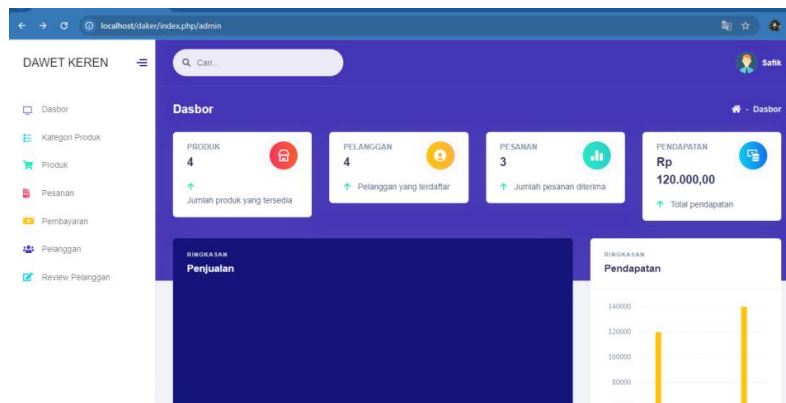
Gambar 6 Halaman Login



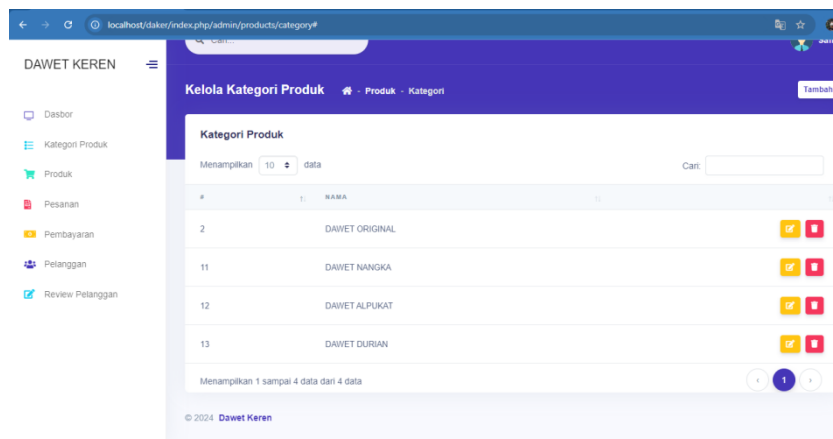
Gambar 7 Halaman Daftar



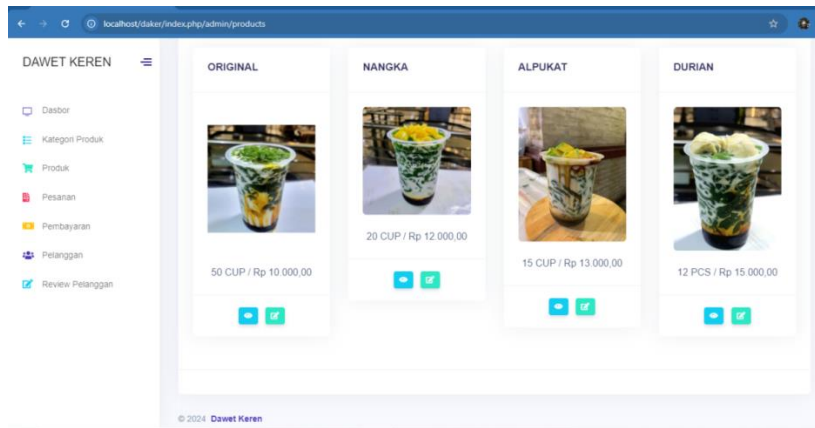
Gambar 8 Halaman Hubungi Kami



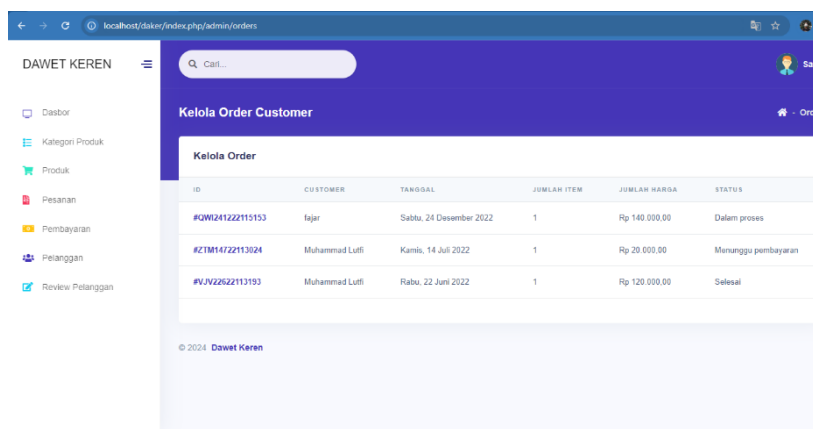
Gambar 9 Halaman Dasbor Admin



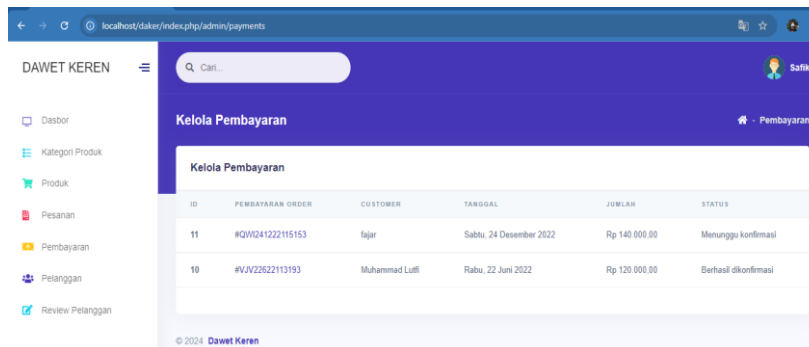
Gambar 10 Halaman Kategori Produk



Gambar 11 Halaman Produk



Gambar 12 Halaman pesanan



Gambar 13 Halaman Pembayaran

KESIMPULAN

UMKM di Indonesia, khususnya UMKM Daker, memiliki peran vital dalam perekonomian dengan kontribusi signifikan terhadap PDB dan penciptaan lapangan kerja. Namun, mereka menghadapi berbagai tantangan, seperti akses pasar yang terbatas, persaingan dengan perusahaan besar, keterbatasan modal, kurangnya keterampilan manajerial dan pemasaran digital, serta kualitas produk yang tidak konsisten. Adopsi teknologi dan digitalisasi yang belum optimal juga menghambat kemampuan mereka untuk bersaing.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Davis, G. B. (2015). Pengertian Sistem Informasi. Jakarta: Penerbit A.
- [2] Faisal, M. R. (2017). Visual Studio. Jakarta: Penerbit B.
- [3] Hutaeon, J. (2015). Pengertian Sistem. Bandung: Penerbit C.
- [4] Kadir, A. (2014). Pengertian Sistem Informasi. Yogyakarta: Penerbit D.
- [5] Raharjo, B. (2015). Pengertian MySQL. Surabaya: Penerbit E.
- [6] Rosa, A. S., & Shalahuddin, M. (2018). Activity Diagram. Bandung: Penerbit F.
- [7] Saputra, A. (2012). Pengertian MySQL. Jakarta: Penerbit G.
- [8] Seidl, M., Scholz, M., Huemer, C., & Kappel, G. (2015). Use Case Diagram. Vienna: Penerbit H.
- [9] Sri Mulyani. (2016). Class Diagram. Jakarta: Penerbit I.
- [10] Surtarbi. (2012). Pengertian Sistem Informasi. Bandung: Penerbit J.
- [11] Supono, & Putratama. (2018). Pengertian PHP. Jakarta: Penerbit K.
- [12] Apache Friends. (2002). XAMPP. Diakses dari <https://www.apachefriends.org/index.html>.
- [13] Wikipedia. (n.d.). Web. Diakses dari https://en.wikipedia.org/wiki/World_Wide_Web.
- [14] Wikipedia. (n.d.). Unified Modeling Language. Diakses dari https://en.wikipedia.org/wiki/Unified_Modeling_Language