

PERANCANGAN APLIKASI OMZET PENJUALAN UMKM CAP CANGKIR

Mia Gusmiarni, Nining Rahaningsih

Program Studi Komputerisasi Akuntansi D3, STMIK IKMI Cirebon
Jalan Perjuangan No. 10B Majasem, Kota Cirebon, Indonesia
miagusmiarni01@gmail.com

ABSTRAK

Cap Cangkir merupakan sebuah usaha mikro kecil Menengah (UMKM) yang berlokasi di Dusun 01 RT 03 RW 02 desaTuk Karangsuwung kec Lemahabang Kab Cirebon. Usaha ini sudah berdiri 1 tahun dan bergerak di bidang makanan dan minuman. Selain berjualan offline owner menerapkan penjualan ini melalui marketplace yang diantaranya terdiri dari Shopee Food, Grab Food, dan GoFood. Adapun permasalahan yang penulis temui yaitu tidak adanya penghitungan omzet harian, mingguan ataupun bulanan yang mencakup dari ketiga marketplace itu. Hal tersebut menyebabkan kurangnya peninjauan dan perkembangan terhadap usaha itu sendiri. Tujuan penulis melakukan penelitian ini adalah untuk mengetahui seberapa besar pengaruh omzet penjualan melalui grafik guna meninjau peningkatan yang akan terlihat secara signifikan dalam aplikasi mobile menggunakan bahasa pemrograman Flutter serta framework Laravel yang membantu memonitoring perkembangan usaha secara rinci dan jelas. Pengumpulan data ini sendiri dilakukan melalui wawancara, observasi dan dokumentasi. Perkembangan di era teknologi ini memberikan dampak di segala bidang kehidupan, termasuk menghitung omzet penjualan yang sangat penting dan membantu memperlancar kegiatan operasional suatu usaha. Adapun hasil yang diharapkan yaitu membantu membangun semangat usaha mikro kecil menengah (UMKM) ini untuk terus meninjau perkembangan usahanya lewat monitoring grafik aplikasi sehingga mampu mempermudah dan memberikan target pencapaian yang di inginkan.

Kata kunci: omzet, usaha mikro kecil menengah, marketplace

1. PENDAHULUAN

Usaha Mikro Kecil dan Menengah atau yang sering kita sebut UMKM adalah usaha milik perorangan dan bisnis ini bisa dijalankan oleh individu, kelompok, rumah tangga maupun badan usaha kecil. Peran UMKM yang sangat besar untuk pertumbuhan perekonomian masyarakat Indonesia ini dengan jumlah mencapai 99% dari keseluruhan unit usaha. Kontribusi UMKM terhadap PDB juga mencapai 60,5%, dan terhadap penyerapan tenaga kerja adalah 96,9% dari total penyerapan tenaga kerja nasional. Hal tersebut menunjukkan bahwa UMKM mempunyai peran penting untuk mengurangi angka pengangguran yang tinggi di Indonesia ini dengan adanya kesempatan lapangan kerja maka bisa meminimalisir keproduktifan masyarakat menjadi lebih terorganisir [1].

Di era digitalisasi yang terjadi sekarang ini, segala sesuatu berkembang dengan begitu cepat. Hal ini tentunya mendorong sebagian orang untuk memanfaatkan perkembangan teknologi yang akan menjadi boomerang baik untuk hal layak sebagian orang terutama dalam berwirausaha. Dilihat dari banyaknya kaum muda yang memanfaatkan digitalisasi ini contohnya memesan makanan atau minuman lewat di bermacam-macam aplikasi marketplace yang sudah tersedia dan banyak para UMKM gunakan sebagai sumber pendapatan melalui media online.

UMKM Cap Cangkir ini bergerak di bidang usaha makanan dan minuman, UMKM mempunyai pengaruh besar terhadap pertumbuhan ekonomi

masyarakat, oleh karenanya kita harus tetap mendukung para UMKM agar terus bisa menciptakan produk-produk yang kreatif. Sebagian besar marketplace yang digunakan UMKM terutama untuk bidang makanan dan minuman yaitu ShopeeFood, GrabFood dan GoFood dari ketiga marketplace tersebut UMKM menjual produk makanan maupun minuman disitus yang sudah tersedia.

Menurut UU No. 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) mendefinisikan usaha mikro merupakan usaha produktif yang dimiliki orang perorangan (orang pribadi) atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana telah diatur dalam Undang-Undang ini. Mengingat usaha ini milik perorangan maka penting bagi seorang owner untuk meninjau perkembangan usahanya melalui monitoring grafik yang hasilnya akan terlihat secara signifikan marketplace mana yang lebih dominan orang lain gunakan sebagai aplikasi memesan makanan maupun minuman[2].

Tabel 1. Pendapatan Bulan Januari – April 2022 pada UMKM Cap Cangkir Cirebon

Market place	Pendapatan tahun 2022			
	Januari	Februari	Maret	April
ShopeeFood	Rp. 452.000,-	Rp. 357.000,-	Rp. 418.000,-	Rp. 343.000,-
GrabFood	Rp. 362.500,-	Rp. 422.000,-	Rp. 269.500,-	Rp. 416.000,-
GoFood	Rp. 597.000,-	Rp. 513.500,-	Rp. 488.000,-	Rp. 524.000,-

Tabel diatas adalah data pendapatan yang diambil langsung saat wawancara yang menampilkan pendapatan di tahun 2022 pada *marketplace* ShopeeFood, GrabFood, dan GoFood. Dari data tersebut akan diolah mwnggunakan aplikasi yang menampilkan grafik omset pendapatan.

Setelah penelitian dilakukan dan wawancara langsung dengan pemilik, masalah yang ditemui yaitu tidak adanya sistem yang mencakup rekapan omset dari ketiga aplikasi *marketplace* tersebut, walaupun dari aplikasi *marketplace* mempunyai riwayat pendapatan tetapi itu akan memakan banyak waktu jika kita harus melihat dan membuka dari masing-masing *marketplace* secara bergantian.

Tujuan dibuatnya aplikasi ini guna mempercepat perekapan omset dari masing-masing *marketplace* menjadi satu wadah dalam aplikasi ini mengingat banyaknya UMKM sejenis yang sama memanfaatkan beberapa *marketplace* agar pendapatan mereka bisa berkembang pesat.

2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Yang dimaksud dengan pemilik tunggal atau badan usaha yang memiliki karakteristik peraturan perundang-undangan Indonesia adalah UMKM. UKM sendiri memiliki batasan nilai sesuai aturan standar UMKM, standar nilai maksimal Rp 50.000.000,00 kekayaan bersih tanpa lahan konstruksi, dan maksimal Rp 300.000.000,00 per tahun untuk usaha mikro atau hasil penjualan. Kekayaan bersih usaha kecil adalah Rp 50.000.000. 500.000.000,00 tanah tanpa bangunan atau penjualan tahunan bangunan komersial 300.000.000,00 - 2.500.000.000,00 Rp. Namun, menurut peraturan yang berlaku, jumlah tenaga kerja UMKM kurang dari 100 dan dikategorikan sebagai: 1- usaha mikro dan rumah tangga, 5-19 usaha kecil, 20-99 usaha menengah dan 100 usaha atau lebih besar[3].

2.2. Marketplace

Menurut Angga Kurnia Putra, Marketplace merupakan media internet online (berbasis web) tempat berlangsungnya jual beli antara pembeli dan penjual. Pembeli dapat mencari pemasok sebanyak mungkin dalam kategori yang diinginkan sehingga dapat menemukan pemasok yang sesuai dengan harga pasar. Sedangkan menurut Brunn, Jensen dan Skovgaard, marketplace adalah tempat pertemuan e-commerce interaktif yang menyediakan marketplace dimana perusahaan dapat terlibat dalam B2B e-commerce dan/atau aktivitas e-commerce lainnya. Berdasarkan beberapa definisi tersebut, marketplace adalah platform pemasaran produk elektronik yang mempertemukan banyak penjual dan pembeli untuk saling bernegosiasi.[4]

2.3. Sistem Penjualan

Mendefinisikan sistem penjualan adalah proses yang mencakup urutan operasi dari menerima pesanan dari pembeli, memeriksa ketersediaan barang dan

mengirimkan barang melalui penagihan dan menyimpan catatan penjualan saat ini[5].

2.4. Pendapatan

Bagi para pengusaha, pendapatan adalah uang yang diterima pelanggan dari bisnis sebagai hasil penjualan barang dan jasa. Pendapatan juga diartikan sebagai jumlah penghasilan, uang yang diterima individu dan keluarga setiap bulan untuk jasa, atau dapat juga diartikan sebagai keberhasilan usaha. Menurut Sukirno (200 :37), konsep akuntansi laba dapat diterapkan melalui tiga pendekatan, yaitu.

- Cara produksi (production method) adalah perhitungan jumlah nilai tambah dari produksi barang atau jasa yang dihasilkan selama kurun waktu tertentu.
- Metode pendapatan (method of income) adalah perhitungan jumlah nilai ganti rugi yang diterima oleh pemilik faktor produksi selama jangka waktu tertentu.
- Metode biaya (cost method) adalah perhitungan seluruh biaya selama periode tertentu [6].

2.5. Omzet Penjualan

Omzet penjuala yaitu jumlah uang dari penjualan produk tertentu selama periode penjualan (tim penyusun kamus pembinaan dan pengembangan Bahasa 1990:626). Penjualan Menurut Winard (2005:26), penjualan adalah pertemuan antara pembeli dan penjual dengan tujuan pertukaran barang dan jasa untuk pertimbangan yang berharga, seperti pembayaran moneter. Dari pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa hasil penjualan adalah jumlah barang yang diterima pembeli atas uang yang dialihkan kepada penjual menurut kesepakatan bersama.[7]

2.6. Profile Perusahaan.



Gambar 1. Logo UMKM Cap Cangkir

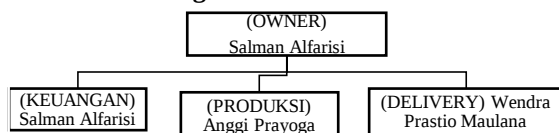
Pendiri Cap Cangkir Group adalah Salman Alfarisi yang di dirikan pada tanggal 12 Desember 2021 usaha ini bergerak di bidang makanan dan minuman, Ide mendirikan usaha ini bermula dari melihat peluang yang bisa dimanfaatkan untuk berwirausaha. Seiring dengan waktu UMKM ini berhasil berkembang sesuai dengan visi dan misinya, Semua bisnis yang dijalankan Cap cangkir Group mayoritas menggunakan media online, hanya sebagian kecil saja yang dipasarkan melalui offline. Adapun Visi dan Misi dari UMKM Cap Cangkir ini yaitu:

2.7. Visi:

- Menjadi usaha karya anak bangsa yang dapat menciptakan produk yang berkualitas.
- Menjadi usaha UMKM daerah yang dapat memperluas outlet-outletnya hingga masuk ke pasar Nasional & Internasional
- Menjadi usaha yang dapat memanfaatkan teknologi sebagai media informasi
- Menjadi usaha yang dapat memberi contoh penerapan teknologi terhadap UMKM lainnya
- Menjadi usaha yang dapat membuka lapangan pekerjaan.
- Membuka kemitraan untuk pengembangan dan kemajuan usaha

2.8. Misi:

- Menggunakan teknologi sebagai alat jual untuk meningkatkan omset
- Menargetkan pembukaan cabang di setiap Kecamatan
- Membuka berbagai jenis usaha meliputi bidang kuliner, jasa dan produksi
- Mengajak anak muda untuk ikut berkontribusi dalam penerapan teknologi UMKM
- Memanfaatkan teknologi sebagai langkah untuk memperluas jangkauan
- Memberikan dan menyajikan produk-produk yang terbaik.

2.9. Struktur Organisasi

Gambar 2. Struktur Organisasi UMKM Cap Cangkir

Adapun tugas personal dan tanggung jawab pada struktur organisasi UMKM Cap Cangkir diatas adalah sebagai berikut :

- Owner**
Meninjau aktivitas usaha memberi arahan serta menyiapkan strategi bisnis.
- Keuangan**
Mengelola keuangan masuk dan keluar dari penjualan dan pendapatan serta pengeluaran biaya lain-lain.
- Produksi**
Tugas produksi yaitu memasak dan membuat minuman yang telah di pesan oleh *costumer*
- Delivery**
Tugas delivery yaitu bagian yang mengantar makanan hingga sampai ke *costumer*.

3. METODE PENELITIAN

Metode yang di gunakan pada perancangan ini yaitu metode kualitatif. Data yang digunakan adalah data primer, berupa hasil dari observasi, wawancara, dan dokumentasi, selain dari data primer digunakan juga data sekunder, dalam penelitian ini data sekunder

yang digunakan seperti nota belanja, catatan dan lain sebagainya.

3.1. Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data dalam proses pembuatan Aplikasi Omzet Penjualan pada UMKM Cap Cangkir ini adalah dengan menggunakan metode observasi, wawancara dan dokumentasi.

a. Observasi

Teknik observasi yaitu melakukan pengamatan langsung terhadap alur pendapatan yang diterima pada UMKM Cap Cangkir guna mengetahui omzet dari masing-masing marketplace.

b. Wawancara

Teknik wawancara merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan komunikasi langsung dengan Bapak Salman Alfarsi selaku pemilik dari UMKM Cap Cangkir.

c. Dokumentasi

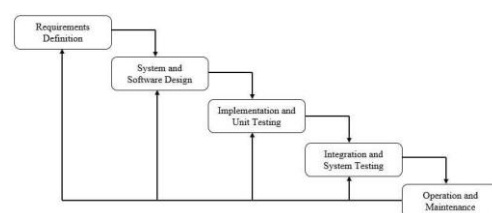
Dokumentasi adalah teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan memperoleh data-data dari UMKM Cap Cangkir. Dokumen-dokumen tersebut akan dipelajari untuk memperoleh data dan informasi yang berkaitan dengan penelitian ini.

3.2. Tahapan Perancangan

Tahapan perancangan adalah proses yang dilakukan untuk merencanakan suatu proyek atau produk sebelum dilaksanakan. Tahapan perancangan mencakup beberapa langkah, di antaranya:

3.3. Perancangan Sistem

Tahapan Perancangan dalam membuat Aplikasi Omzet Penjualan Pada UMKM Cap Cangkir adalah sebagai berikut:



Gambar 3. Metode Waterfall

Metode waterfall merupakan alur pengembangan perangkat lunak pertama yang diadopsi dari proses rekayasa sistem pada militer. Proses pengembangan software ini mempunyai beberapa tahapan yang ditunjukkan dalam Gambar 3[8]. Tahapan ini dilakukan fase satu ke yang fase yang lain, model tersebut dapat disebut juga dan banyak dikenal sebagai model waterfall atau software life cycle Adapun tahapan-tahapan metode waterfall adalah sebagai berikut:

a. Requirement (Definition)

Requirement adalah kebutuhan yang harus dipenuhi oleh suatu sistem, produk atau proyek untuk

mencapai tujuannya. Dalam langkah ini terdapat analisa kebutuhan sistem, pengumpulan data bisa melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi[9].

b. Desain system

Desain sistem adalah proses membuat gambaran atau rencana tentang bagaimana suatu sistem akan bekerja dan beroperasi, termasuk bagaimana sistem tersebut akan memenuhi requirement-nya. Desain sistem meliputi spesifikasi teknis, diagram alir, dan dokumentasi lain yang menjelaskan bagaimana sistem akan dibuat dan diimplementasikan[10].

c. Implementation

Implementasi adalah penerapan suatu rancangan dengan desain yang menuliskan kode program sesuai bahasa pemrograman yang di pilih. Serta penulisan kode program yaitu coding penerjemahan design dalam dalam bahasa yang bisa dikenali oleh komputer.

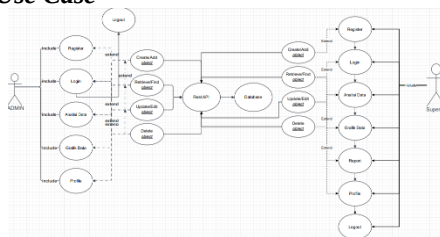
d. Integration and System Testing (Pengujian Program)

Pada tahap ini yaitu melakukan pengujian penerapan yang telah selesai dibuat dengan mengacu padakonsep logika untuk mengetahui kinerja aplikasi apakah sesuai dengan kebutuhan sistem dan meminimalisasi terjadinya kesalahan.

e. Operation and Maintanance (Pemeliharaan)

Hal ini memungkinkan terjadinya perubahan informasi tentang lingkungan sistem dan kebutuhan penggunaan, sehingga aplikasi dapat dikembangkan lebih lanjut sesuai dengan perubahan yang terjadi. Pemeliharaan dilakukan agar sistem yang direncanakan tertata dengan baik. Pemeliharaan ini mencakup struktur file, informasi basis data, dan dukungan sistem [11].

3.4. Use Case



Gambar 4. Use Case

Pada gambar 4 Use Case atau pengenalan fungsi sistem dan lingkungan. Perancangan aplikasi tersebut memiliki 2 user yaitu admin dan super admin, user admin adalah orang yang dapat mengakses menggunakan aplikasi ini mulai dari register hingga melakukan analisis data. Super admin yaitu bisa mengakses semua fitur dalam aplikasi dengan menambahkan fitur *report* (laporan aplikasi). Lalu ada 6 fitur beserta penjelasannya pada aplikasi tersebut diantaranya:

a. Register

Register adalah langkah pertama yang dilakukan user ketika ia memiliki akses pada aplikasi omzet penjualan tersebut, dengan mendaftarkan data diri ke dalam aplikasi agar dikenali.

b. Login

Login adalah langkah kedua setelah mendapatkan akun, user harus melakukan login agar dapat mengakses fitur-fitur dalam aplikasi tersebut.

c. Analisis Data

Analisis data adalah dimana pengguna bisa input data-data yang akan ditampilkan, data tersebut masuk ke dalam database melalui *Rest API*.

d. Grafik Data

Grafik data adalah hasil dari analisi data yang telah di *submit* maka otomatis akan menampilkan grafik.

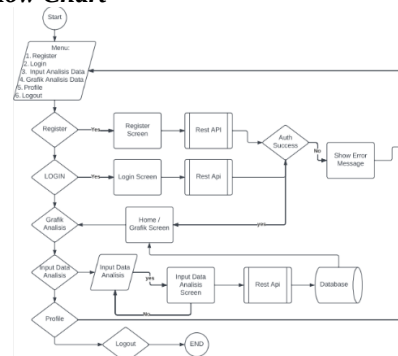
e. Profile

Profile adalah fitur pengaturan yang bisa mengedit nama pengguna serta memiliki fitur *logout* (keluar).

f. Logout (keluar)

Logout (keluar) adalah pengguna melakukan Logout dari halaman sesuai dengan hak akses pengguna di dalam aplikasi.

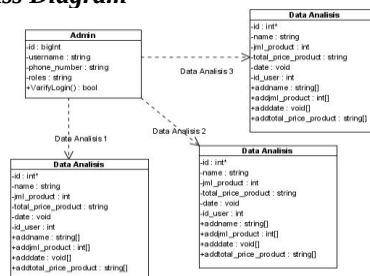
3.5. Flow Chart



Gambar 5. flowchart

Pada gambar 5 flowchart adalah alur dari perancangan aplikasi omzet penjualan UMKM Cap Cangkir, fungsi utama dari flowchart yaitu dapat memberikan gambaran jalannya sebuah program dari suatu proses ke proses lainnya. Sehingga hal tersebut menjadi mudah dipahami oleh semua orang, dan fungsi lainnya mampu menyederhanakan rangkaian prosedur agar pemahaman yang lebih mudah terhadap informasi tersebut.

3.6. Class Diagram



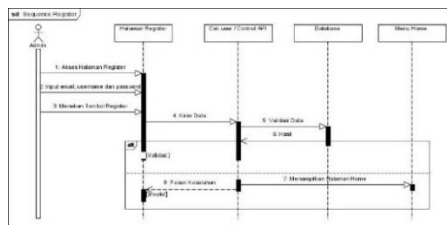
Gambar 6. Class Diagram

Pada gambar 6 *Class Diagram* atau diagram kelas berfungsi untuk menjelaskan suatu model data pada kelas disebut kotak yang berisi informasi tentang nama, metode dan atribut. Relasi antar kelas ditunjukkan dengan garis yang menghubungkan kelas sehingga membentuk jangkauan dan alur kerja aplikasi tersebut.

3.7. Sequence Diagram

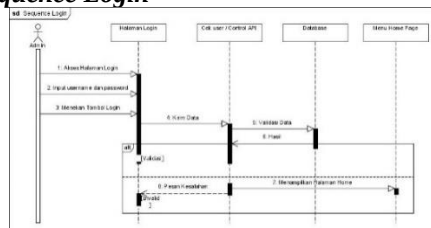
Sequence Diagram adalah diagram yang menjelaskan alur kerja dari aplikasi omzet penjualan dengan menggambarkan urutan-urutan dan interaksi dari kelas-kelas dalam aplikasi tersebut dalam melakukan tugas tertentu. Berikut tahapan-tahapan dari *Sequence Diagram*.

a. Sequence Register



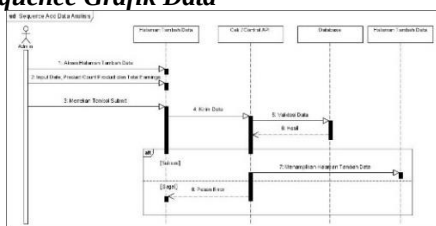
Gambar 7. Sequence Register

b. Sequence Login



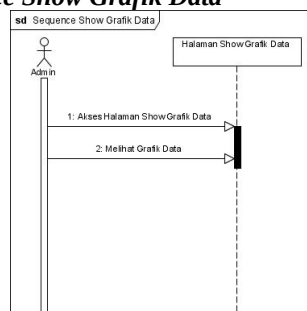
Gambar 8. Sequence Login

c. Sequence Grafik Data



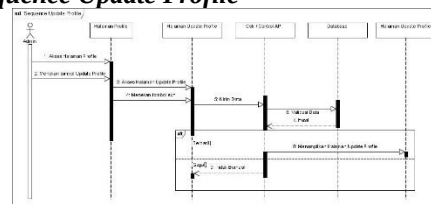
Gambar 9. Sequence Grafik Analisis

d. Sequence Show Grafik Data



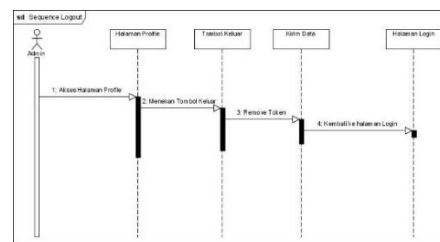
Gambar 10. Show Grafik Data

e. Sequence Update Profile



Gambar 11. Sequence Update Profile

f. Sequence Logout



Gambar 12. Sequence Logout

g. Activity Diagram

Activity diagram atau aktivitas diagram yaitu diagram yang dapat memodelkan proses-proses yang terjadi pada sebuah sistem, rangkaian proses dari suatu sistem digambarkan secara vertikal. *Activity diagram* juga merupakan pengembangan dari Use case yang memiliki alur aktivitas. Berikut penjelasan dari komponen-komponen pada *activity diagram* sebagai berikut:

a. Start Point atau Initial State (Titik mulai/Status awal)

Start point biasanya bersimbol lingkaran hitam kecil yang biasanya digunakan untuk menandakan status awal, tindakan awal, atau titik awal aktivitas untuk setiap *activity diagram*.

b. Activity (Aktivitas)

Activity merupakan aktivitas yang dilakukan atau sedang terjadi dalam sistem. Biasanya diawali dengan “kata kerja” dari aktivitas yang dilakukan.

c. Decision atau Percabangan

Percabangan atau decision merupakan suatu titik atau point yang mengindikasikan suatu kondisi dimana hanya ada kemungkinan dalam perbedaan transisi.

d. Synchronization

Synchronization dibagi menjadi dua bagian yaitu :

- *Fork* (percabangan) digunakan untuk memecah behavior (tingkah laku) menjadi *activity* atau action (aksi) secara paralel.
- *Join* (penggabungan) digunakan untuk menggabungkan kembali *activity* dengan action secara paralel

e. Marge

Menggabungkan flow yang sudah dipecah menjadi beberapa bagian oleh suatu flow.

f. Swimlanes

Memecah *activity diagram* menjadi kolom baris untuk membagi tanggung jawab objek-objek yang melakukan suatu aktivitas.

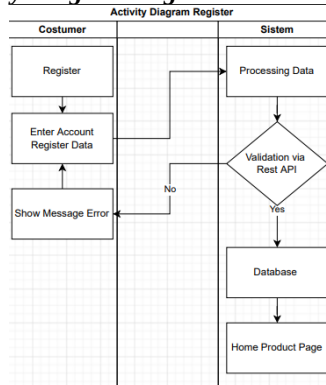
g. *Transition*

Digunakan untuk menunjukan aktivitas selanjutnya dan sbelumnya.

h. *End state* (notasi akhir)

Notasi akhir digunakan untuk menandakan proses tersebut berakhir.

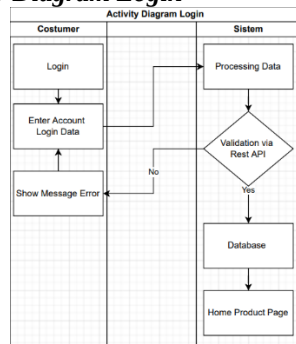
3.8. Activity Diagram Register



Gambar 13. Activity Diagram Register

Pada gambar 13 diatas terdapat diagram activity register merupakan langkah pertama yang harus user lakukan sebelum login dan membuat akun.

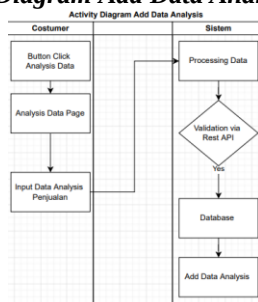
3.9. Activity Diagram Login



Gambar 14. Activity Diagram Login

Pada gambar 14 diatas terdapat activity diagram Login yang mana user admin harus wajib login terlebih dahulu untuk bisa menggunakan aplikasi tersebut.

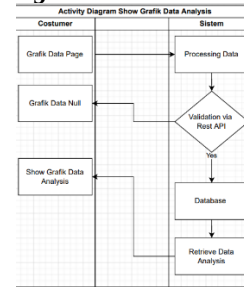
3.10. Activity Diagram Add Data Analisis



Gambar 15. Activity Diagram Add Data Analisis

Pada gambar 15 diatas Activity Diagram Add Data Analisis merupakan alur dimana user bisa menambahkan data penjualan yang akan di proses.

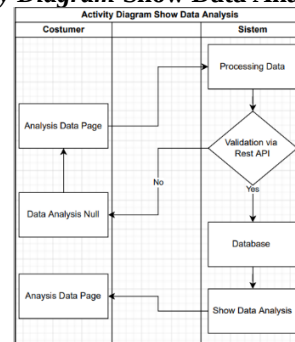
3.11. Activity Diagram Show Data Grafik



Gambar 16. Activity Diagram Show Data Grafik

Pada gambar 16 diatas sistem akan menampilkan grafik dari data-data yang sebelumnya sudah di input.

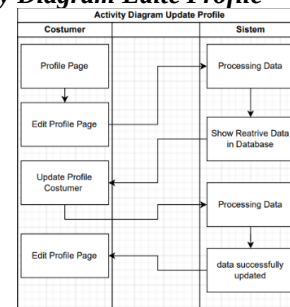
3.12. Activity Diagram Show Data Analisis



Gambar 17. Activity Show Data Analisis

Pada gambar 17 diatas sistem akan menampilkan data-data yang telah di input

3.13. Activity Diagram Edit Profile



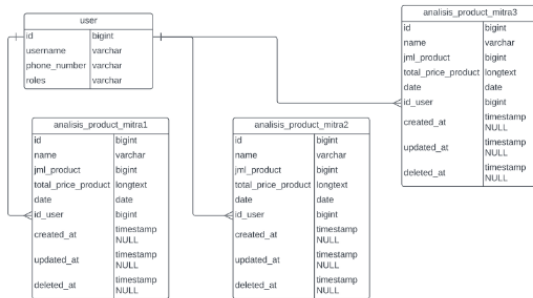
Gambar 18. Activity Diagram Edit Profile

Pada gambar 18 diatas Activity Diagram Edit Profile yaitu menu update profile yang bisa merubah nama pada bagian profile.

3.14. Entity Relationship Diagram (ERD)

ERD adalah sebuah program yang digunakan dalam pemodelan data untuk merepresentasikan hubungan antara entitas (objek) dalam suatu sistem atau organisasi. ERD biasanya digunakan untuk merancang struktur database, menggambarkan

hubungan antara tabel atau entitas, dan membantu dalam mengorganisir dan mengelola data. ERD terdiri dari entitas (yang dapat berupa objek fisik, konsep atau kejadian), atribut (karakteristik atau properti dari entitas) dan hubungan antara entitas (seperti relasi one-to-one, one-to-many atau many-to-many). ERD biasanya digunakan oleh ahli database, analis sistem, dan pengembang perangkat lunak untuk merancang dan mengembangkan aplikasi dan sistem informasi.



Gambar 19. ERD

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

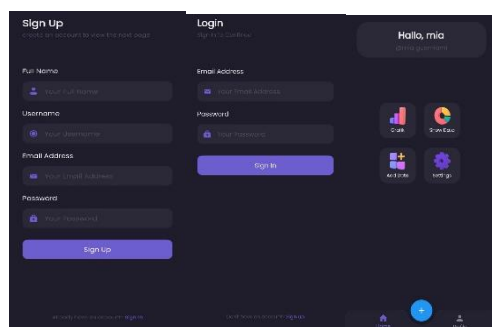
4.1. Hasil Implementasi

Dari rancangan-rancangan diatas dapat kita implementasikan melalui coding menggunakan visualisasi studio code kedalam kode program yang dapat dikenali perangkat lunak komputer. Untuk mengartikan sebuah desain dari rancangan aplikasi yaitu menggunakan bahasa pemrograman flutter untuk mobile front end dan back end menggunakan framework laravel serta penyimpanan databasenya menggunakan MYSQL.

4.2. Penerapan Program Dan Pemeliharaan

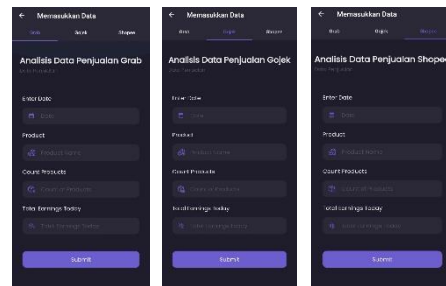
Berikut hasil penerapan Aplikasi Omzet Penjualan Terhadap UMKM Cap Cangkir berbasis android mobile:

4.3. Halaman Register, Login dan Dashboard



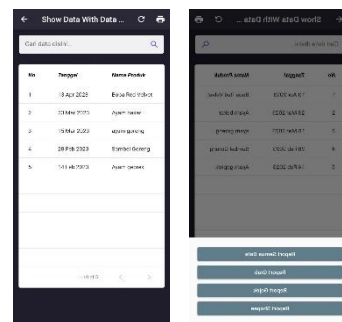
Gambar 20. Halaman Register, Login dan Dashboard

4.4. Halaman Add Data Grab dan Gojek



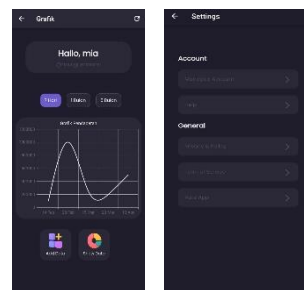
Gambar 21. Halaman Add Data Grab, Gojek dan Shopee

4.5. Halaman Show Data dan Report



Gambar 22. Show Data dan Report

4.6. Halaman Grafik dan Setting



Gambar 23. Grafik dan Setting

4.7. Halaman Edit Profile dan Sign Out



Gambar 24. Edit Profile dan Sign Out

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Dalam penelitian ini, telah dikembangkan sebuah aplikasi omzet penjualan untuk UMKM Cap Cangkir yang memungkinkan pemilik usaha untuk memonitor omzet penjualan secara real-time. Aplikasi ini dirancang dengan memperhatikan kebutuhan khusus UMKM Cap Cangkir dan telah diuji coba dengan menggunakan metode pengujian sistem.

Hasil pengujian menunjukkan bahwa aplikasi ini mampu memberikan informasi yang akurat tentang omzet penjualan dan UMKM Cap Cangkir. Selain itu, aplikasi ini juga mudah digunakan dan dapat membantu pemilik usaha dalam mengambil keputusan yang lebih baik terkait dengan pengelolaan bisnis.

Dalam rangka meningkatkan efektivitas aplikasi ini, direkomendasikan agar pemilik usaha UMKM Cap Cangkir mengikuti pelatihan dan sosialisasi tentang penggunaan aplikasi, serta melakukan pemeliharaan dan pembaruan secara berkala. Selain itu, pemilik usaha juga harus memperhatikan aspek keamanan dan privasi data dalam penggunaan aplikasi ini.

Secara keseluruhan, aplikasi omzet penjualan untuk UMKM Cap Cangkir ini diharapkan dapat membantu pemilik usaha dalam memantau omzet penjualan secara efektif. Diharapkan juga bahwa aplikasi ini dapat membantu UMKM Cap Cangkir dalam meningkatkan efisiensi bisnis dan meningkatkan daya saing di pasar. Namun demikian, aplikasi ini memiliki keterbatasan dan diperlukan pengembangan lebih lanjut untuk meningkatkan fungsionalitasnya.

Sebagai pemilik UMKM Cap Cangkir, direkomendasikan untuk memberikan pelatihan dan sosialisasi tentang penggunaan aplikasi omzet penjualan kepada seluruh karyawan, terutama bagi karyawan yang bertanggung jawab atas pengelolaan penjualan. Hal ini akan memastikan bahwa penggunaan aplikasi dilakukan dengan benar dan efektif.

Untuk memastikan kinerja aplikasi yang optimal, perlu dilakukan pemeliharaan dan pembaruan secara berkala. Pastikan untuk selalu memperbarui aplikasi ke versi terbaru dan memastikan bahwa perangkat lunak dan perangkat keras yang digunakan untuk menjalankan aplikasi berfungsi dengan baik.

Selain itu, sebagai pemilik UMKM Cap Cangkir, perlu diperhatikan aspek keamanan dan privasi data dalam penggunaan aplikasi. Pastikan bahwa data yang disimpan dalam aplikasi dilindungi secara aman dan hanya dapat diakses oleh pihak yang berwenang.

Dalam rangka meningkatkan fungsionalitas aplikasi, direkomendasikan untuk melakukan pengembangan lebih lanjut. Pengembangan dapat dilakukan dengan memperhatikan feedback dari pengguna dan memperbaiki kekurangan yang masih ada pada aplikasi. Hal ini akan membantu UMKM Cap Cangkir untuk mengoptimalkan penggunaan aplikasi dan meningkatkan efisiensi bisnis.

Dalam kesimpulannya, aplikasi omzet penjualan adalah sebuah solusi efektif untuk memantau omzet penjualan UMKM Cap Cangkir. Dengan mengikuti saran-saran yang telah disebutkan, diharapkan bahwa pemilik UMKM Cap Cangkir dapat memaksimalkan penggunaan aplikasi dan meningkatkan efisiensi bisnis.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] J. Sinuraya, *Prosiding Seminar Akademik Tahunan Ilmu Ekonomi dan Studi Pembangunan*. 2020. [Online]. Available: www.lokadata.beritagar.id
- [2] W. Sumampouw, K. Kurnia, I. Ridho Arrobi, U. Z. Mulia Balikpapan Jl Letjend TNI Maulani No, K. Balikpapan, and K. Timur, "PERLINDUNGAN HUKUM TERHADAP USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH PASCA BERLAKUNYA UNDANG-UNDANG CIPTA KERJA LEGAL PROTECTION FOR SMALL AND MEDIUM MICRO ENTERPRISES AFTER THE ENACTMENT OF THE JOB CREATION," vol. 13, 2021.
- [3] N. Hasanah, M. Ak, S. Muhtar, M. Si, and I. Muliasari, *MUDAH MEMAHAMI USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH (UMKM)*. 2020. [Online]. Available: www.penerbituwais.com
- [4] A. K. Putra, R. D. Nyoto, and Pratiwi. H. Sasty, "Rancang Bangun Aplikasi Marketplace Penyedia Jasa Les Private Di Kota Pontianak Berbasis Web," *Jurnal Sistem dan Teknologi Informasi (JUSTIN)*, vol. 5, no. 1, pp. 22–26, 2017, [Online]. Available: <http://jurnal.untan.ac.id/index.php/justin/article/viewFile/17991/15281>
- [5] Sarina, "TINJAUAN SISTEM PENJUALAN TUNAI SPARE PART PADA PT BOSOWA BERLIAN MOTOR DI MAKASSAR," 2020.
- [6] S. Madji and D. S. M. Engka, "ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENDAPATAN PETANI RUMPUT LAUT DI DESA NAIN KECAMATAN WORU KABUPATEN MINAHASA UTARA ANALYSIS OF FACTORS AFFECTING SEAWEED FARMER INCOME IN NAIN KECAMATAN WORU VILLAGE, NORTH MINAHASA DISTRICT," 2019.
- [7] A. I. dan I. N. Ridiana Febrianto, "Pengaruh Omset Penjualan terhadap laba sebelum pajak UMKM pada kios Rista CELL," vol. 1, no. 8, 2020.
- [8] Y. Eka Achyani, S. Saumi, S. Informasi Akuntansi Universitas Bina Sarana Informatika Jl Kamal Raya No, and R. Road Barat Cengkareng Jakarta Barat, "PENERAPAN METODE WATERFALL PADA SISTEM INFORMASI MANAJEMEN BUKU PERPUSTAKAAN BERBASIS WEB Program

- Studi Sistem Informasi Sekolah Tinggi Manajemen Informatika dan Komputer Nusa Mandiri Jakarta Jl. Damai no. 8 Warung Jati Barat (Margasatwa) Jakarta Selatan 2),” 2019.
- [9] A. Aulia Aziiza and A. N. Fadhillah, “Analisis Metode Identifikasi dan Verifikasi Kebutuhan Non Fungsional,” *Applied Technology and Computing Science Journal*, vol. 3, no. 1, 2020.
- [10] M. S. Djoko Darmoyo, “PENGANTAR SISTEM INFORMASI – STIE IGI JAKARTA,” 2020.
- [11] A. A. Wahid, “Jurnal Ilmu-ilmu Informatika dan Manajemen STMIK Oktober (2020) Analisis Metode Waterfall Untuk Pengembangan Sistem Informasi,” 2020.