

RANCANG BANGUN SISTEM PENJUALAN BERBASIS WEB PADA TOKO HAIRUM SOUVENIR

Agnes Faujia¹, Gifthera Dwilestari², Ryan Hamonangan³, Rulli Herdiana⁴, Willy Prihartono⁵

^{1,5}Program Studi Komputerisasi Akuntansi, STMIK IKMI Cirebon

²Program Studi Sistem Informasi, STMIK IKMI Cirebon

^{3,4}Program Studi Teknik Informatika, STMIK IKMI Cirebon

Jalan Perjuangan No. 10B Kota Cirebon, Indonesia

ggdwilestari@gmail.com

ABSTRAK

Setiap usaha, baik yang menjual barang atau jasa, pasti ingin meningkatkan penjualan mereka. Strategi pemasaran yang baik adalah salah satu dari banyak cara untuk meningkatkan penjualan. Suatu media diperlukan untuk mempublikasikan informasi, baik informasi tentang bisnis maupun informasi tentang produk yang akan dijual. Internet adalah salah satu media yang dapat digunakan. Toko souvenir Hairum Soevenir menjual berbagai hadiah atau hadiah untuk perayaan ulang tahun atau wisuda, seperti bucket bunga, bucket uang, kue tart, dan masih banyak lagi.. Salah satu masalah dan kelemahan yang ditemukan di toko Hairum Soevenir adalah sebagai berikut: berdasarkan observasi yang telah dilakukan, strategi pemasaran yang digunakan oleh toko Hairum Soevenir saat ini adalah melalui pemasaran langsung atau penjualan produk secara online melalui platform Instagram, yang dianggap kurang sempurna karena mekanisme pemasaran barang bekas tidak berlaku. Namun, pemasaran yang dijual melalui platform tersebut dapat memiliki efek yang lebih besar daripada yang diharapkan. Pemasaran menggunakan platform juga memiliki masalah dengan rekapitulasi pendapatan dari setiap pembelian yang dilakukan secara manual, yang menyebabkan kesalahan dalam penjumlahan pendapatan. Sistem informasi penjualan dibuat karena banyaknya masalah dengan penjualan toko hairum souvenir. Pengembangan perangkat lunak menggunakan metode air terjun (Waterfall), sedangkan perancangan sistem penjualan dan metode wawancara digunakan untuk pembuatan website ini. Metode ini melibatkan analisis masalah penjualan di toko Hairum Souvenir, analisis kebutuhan pemasaran, perancangan sistem informasi, dan implementasi atau pengembangan pengujian perangkat lunak. untuk pemograman dengan PHP, Javascript, dan CSS dan XAMPP sebagai databasenya. Beberapa tujuan penelitian ini termasuk membuat proses penjualan lebih efisien dan membuat transaksi lebih aman. Salah satu tujuan dari penelitian ini adalah untuk meningkatkan efisiensi proses penjualan dan membuat transaksi lebih aman. Hasilnya menunjukkan bahwa perancangan sistem informasi ini dapat menggantikan pemasaran konvensional dengan yang lebih modern, lebih efisien, dan lebih mudah digunakan untuk sistem pencatatan rekapitulasi penjualan.

Kata Kunci : Penjualan, Souvenir, Sistem Informasi

1. PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Perkembangan ilmu pengetahuan teknologi, khususnya di bidang komputer di setiap aspek kehidupan, serta penggunaan teknologi komputer dan komunikasi, telah menghasilkan kombinasi sistem informasi yang sekarang dapat diakses dengan cepat dan mudah melalui internet. Perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi, terutama dengan pesatnya pertumbuhan jumlah pengguna Internet di berbagai wilayah di dunia, terutama di negara-negara berkembang, memengaruhi model bisnis. Belanja online adalah salah satu topik hangat saat ini.

Penjualan dapat diartikan sebagai proses pemenuhan kebutuhan penjual dan pembeli, baik secara tunai maupun kredit. Merupakan salah satu kriteria untuk menentukan apakah suatu usaha dapat berjalan dengan baik atau tidak. Jika aktivitas penjualan tinggi berarti banyak pelanggan yang membutuhkan barang atau jasa yang dijual. Jika yang terjadi justru sebaliknya, berarti ada yang

salah dengan produknya atau mungkin perusahaan salah membidik target pasar. Maka dari itu, penjualan juga bisa menjadi tolak ukur untuk evaluasi bisnis karena dari informasi ini, bisa diketahui data yang akurat tentang kondisi produk atau jasa terhadap pasar. Menurut analisis Ali Zaki (2009), situs web adalah sekelompok halaman web yang disebut situs, biasanya bagian dari domain (WWW) di Internet (Kharisma, 2017). Dan menurut analisis Candra dan Huda, sistem informasi penjualan adalah suatu sistem informasi yang menyusun berbagai prosedur yang saling terkait, serta metode yang dirancang untuk menghasilkan dan mengumpulkan informasi untuk dukungan dalam membuat keputusan penjualan (Candra Budi Susila & Huda, 2021).

Hairum Souvenir merupakan UMKM yang didirikan sebagai unit usaha di pusat setempat yang berkontribusi dalam menjual hampers dan hadiah untuk wisuda atau perayaan ulang tahun. Hasilnya menunjukkan bahwa sistem penjualan toko tersebut masih kurang efisien. Berdasarkan hasil observasi

yang telah dilaksanakan, diketahui bahwa sistem penjualan yang dilakukan di toko tersebut masih kurang efisien. Ini merupakan hasil dari kesalahan pencatatan yang mungkin terjadi ketika data transaksi penjualan dan persediaan barang diproses secara manual. Data transaksi penjualan dapat hilang karena laporan dan penyimpanan data yang tidak terorganisir. Selain itu, tidak ada media promosi yang efektif yang digunakan untuk mempromosikan produk Toko Hairum Souvenir.

Pada studi sebelumnya, I Kadek dan Risa Amelia menyatakan Dalam artikel yang diterbitkan pada tahun 2020 dalam jurnal Manajemen Informatika dengan judul Rancang bangun sistem informasi Penjualan Accesories & Souvenir

berbasis web (studi kasus: CV. Kurnia Souvenir), Jurnal tersebut mengalami kendala seperti penjualan yang masih menggunakan proses penjualan umum, yang mengharuskan pelanggan untuk mengunjungi toko dan tidak melakukan promosi yang luas. Mengatasi masalah tersebut dengan menerapkan sistem informasi penjualan, metode pendekatan SDLC, atau metode Waterfall. Menurut (Amalia et al., 2020), pembuatan web penjualan dapat memudahkan pelanggan untuk memilih dan memesan barang yang mereka butuhkan tanpa harus datang ke toko, dengan mengaksesnya dari kenyamanan rumah mereka melalui website dan sosial media

Table 1. Penjualan Toko Hairum Souvenir

Tanggal	Jenis Barang	Jual Harga Barang	Jumlah Pendapatan
03/09/2023	- Bucket Flower	50.000	150.000
	- Kue Tart (M)	100.000	
06/09/2023	- Bucket Uang	250.000	625.000
	- Kue Tart (L)	150.000	
	- Gift Box	225.000	
10/09/2023	- Bucket Flower	50.000	50.000
13/09/2023	- Gift Box	225.000	625.000
15/09/2023	- Bucket Uang	125.000	200.000
	- Kue Tart (S)	75.000	
20/09/2023	- Bucket Boneka	65.000	240.000
	- Bucket Uang	175.000	
25/09/2023	- Gift Box	225.000	225.000
28/09/2023	- Bucket Uang	350.000	400.000
	- Bucket Flowers	50.000	
Jumlah Pendapatan Penjualan			2.515.000

Berdasarkan data penjualan di atas diketahui bahwa system penjualan yang digunakan adalah masih konvensional, yaitu customer harus datang untuk membeli mengalami peningkatan dan penurunan setiap minggunya. Pada minggu pertama yaitu tanggal 3 dan 6 September 2023 memperoleh pendapatan sebesar Rp 775.000. Kemudian pada minggu kedua mengalami peningkatan sebesar Rp 100.000 terhitung tanggal 10 sampai dengan 15 September dengan jumlah pendapatan sebesar Rp 875.000. Pada minggu ketiga pendapatan penjualan mengalami penurunan sebesar Rp 635.000, karena pada minggu ketiga ini hanya mendapatkan pendapatan pada tanggal 20 September sebesar Rp 240.000 saja. Dan pada minggu terakhir pada bulan September pendapatan mengalami peningkatan dari minggu sebelumnya sebesar Rp 385.000. Hingga pendapatan keseluruhan pada bulan September 2023 sebesar Rp 2.515.000.

Menurut hasil analisis observasi, nilainya dinilai kurang karena penjualan di toko Hairum Souvenir masih menggunakan sistem manual, yaitu penjualan langsung atau melalui media sosial yaitu Instagram. Namun, iklan yang dijual di Instagram dapat menyebabkan kerugian, penipuan, dan konsumsi berlebihan karena konsumen tergoda untuk membeli barang hanya karena harganya lebih

rendah. Selain itu, terdapat masalah pemasaran saat menggunakan platform, seperti penghitungan, yang menyebabkan kesalahan pada total pendapatan. Karena banyaknya permasalahan penjualan pada toko Hairum Souvenir maka dibuatlah sistem informasi penjualan pada toko Hairum Souvenir.

Tujuan utama dari perancangan system ini adalah mempermudah dalam system penjualan dan pencatatan rekapitulasi penjualan yang lebih efisien dan terorganisir.

Berdasarkan hal tersebut, penulis mengusulkan tugas akhir dengan judul "Rancang Bangun Sistem Informasi Penjualan Pada Toko Hairum Souvenir". Adapun yang menjadi alasan dilakukannya tugas akhir ini dengan judul tersebut adalah untuk mempermudah dalam system penjualan dan pencatatan rekapitulasi penjualan yang lebih efisien dan terorganisir.

2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Sistem Informasi

Sistem terdiri dari sekelompok tindakan yang saling terkait yang melakukan tindakan tertentu atau menyelesaikan tugas tertentu sesuai dengan cara tertentu. [1].

Untuk membantu proses pengambilan keputusan dan pengawasan organisasi, sistem informasi terdiri dari sekumpulan komponen yang saling berhubungan yang dirancang untuk mengumpulkan, memproses, menyimpan, dan menyebarkan data. Data ini dapat mencakup informasi tentang seseorang, alamatnya, dan pihak lain di perusahaan sekitarnya.[2].

Berdasarkan pendapat yang disebutkan di atas, dapat disimpulkan bahwa sistem informasi adalah sekelompok tindakan yang saling berkaitan yang digunakan untuk mengumpulkan, memproses, menyimpan, dan menyebarkan data untuk membantu pengambilan keputusan dan pengawasan organisasi. Ini termasuk data tentang orang, alamat mereka, dan pihak lain.

2.2. Penjualan

Penjualan adalah suatu proses dimana penjual memenuhi seluruh kebutuhan dan keinginan konsumen, menguntungkan penjual dan pembeli secara berkelanjutan dan saling menguntungkan. Penjualan juga dapat menimbulkan hasil yang diperoleh berupa imbalan berupa jasa yang diberikan dalam rangka menjalankan kegiatan komersial dalam dunia usaha. Penjualan merupakan suatu bentuk kegiatan transaksional yang dilakukan oleh dua orang atau lebih untuk memperoleh suatu barang yang diinginkan [3].

Penjualan yaitu sebuah proses menjual barang, produk, maupun jasa kepada konsumen dengan cara merayu atau mempengaruhi konsumen tersebut [4]. Berdasarkan pendapat para ahli di atas penulis dapat menyimpulkan bahwa penjualan adalah jenis transaksi yang dilakukan oleh dua orang untuk mendapatkan barang yang diinginkan dengan hasil yang menguntungkan bagi kedua belah pihak secara konsisten.

2.3. Website

Website adalah sekumpulan halaman web yang saling berhubungan yang mengandung informasi berupa tulisan, ilustrasi, animasi, audio, dan video. Semua halaman ini dapat diakses melalui koneksi internet, yang dapat digunakan oleh individu, kelompok, atau perusahaan.[5].

Website dapat digunakan untuk banyak hal, seperti menyediakan informasi tentang bisnis atau barang hingga menjadi tempat di mana orang berkomunikasi dan berbagi pendapat. Website bukan hanya dapat digunakan untuk pemasaran dan promosi.

Website memiliki beberapa manfaat diantaranya adalah sebagai berikut:

a. Membangun Branding

Salah satu keuntungan utama dari situs web adalah kemampuan untuk membangun identitas perusahaan. Bisnis atau usaha dapat menggunakan website untuk meningkatkan citra dan kepercayaan mereka karena memberi

pelanggan gambaran yang jelas tentang barang dan jasa mereka. Website juga dapat berfungsi sebagai tempat untuk berinteraksi dengan pelanggan, memberikan informasi terbaru, dan membangun hubungan yang kuat dengan mereka. Oleh karena itu, website memainkan peran penting dalam proses membangun branding sebuah perusahaan[7].

b. Tempat Untuk Berkomunikasi

Website adalah tempat yang sangat penting untuk berkomunikasi karena memungkinkan individu, perusahaan, dan organisasi berkomunikasi satu sama lain dengan mudah dan memungkinkan pertukaran pesan secara efisien dan efektif. Beberapa website seperti Kaskus, Quora, dan Reddit digunakan untuk berinteraksi.

c. Meningkatkan Kredibilitas

Website perusahaan dapat meningkatkan kredibilitasnya karena mereka dapat menunjukkan profesionalitas perusahaan dan memberikan pengalaman pengguna yang positif kepada calon pelanggan dan pemangku kepentingan lainnya. Website juga berfungsi sebagai alat untuk memperluas pangsa pasar dan memperkenalkan barang dan jasa perusahaan kepada khalayak yang lebih besar. Oleh karena itu, adanya website sangat penting untuk membangun dan menjaga reputasi perusahaan dan kepercayaan[8].

2.4. PHP

PHP merupakan bahasa pemrograman yang dapat berjalan di berbagai server seperti sistem informasi (Linux, Unix, Macintosh, Windows), dan juga dapat dijalankan secara runtime melalui console. Selain itu, ia memiliki kemampuan untuk menjalankan perintah sistem lainnya. [9].

PHP adalah bahasa pemrograman server-side yang digunakan untuk membuat situs web statis atau situs web dinamis serta aplikasi web. PHP adalah bahasa pemrograman general yang dapat disematkan ke dalam kode HTML atau digunakan bersama dengan berbagai sistem templat web, sistem manajemen konten web, dan kerangka kerja web[10].

2.5. MySQL

MySQL adalah kategori database server yang sangat terkenal. Keterkenalannya terletak pada fakta bahwa MySQL menggunakan SQL sebagai bahasa dasarnya, yang membuat akses database lebih mudah. Dengan lisensi GNU General Public License (GPL), MySQL dapat digunakan secara bebas oleh pengguna, tanpa khawatir tentang lisensi yang tersedia untuknya, termasuk jenis RDBMS (Relational Database Management System). Karena itu, istilah table, baris, dan kolom digunakan pada MySQL. Database MySQL terdiri dari satu atau lebih table.[11].

2443

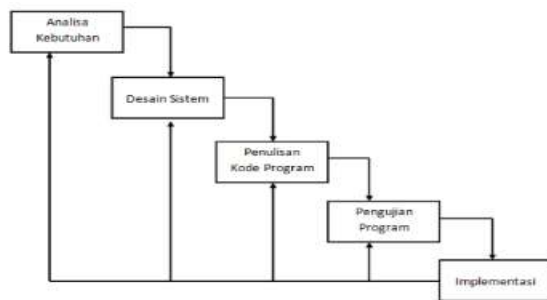
diinginkan pelanggan dengan memperbaiki kinerja untuk meningkatkan kepuasan pelanggan, dan menentukan harga produk yang tepat.

b. Wawancara

Wawancara adalah teknik pengumpulan data di mana orang diwawancarai secara langsung dan ditanyai tentang hal-hal seperti kondisi barang, harga, dan detail produk. Calon pembeli dapat menggunakan informasi wawancara untuk membuat keputusan, dan penjual dapat mengetahui apa yang diinginkan pembeli dengan mengubah tawarannya.

3.3. Tahapan Perancangan

Metode air terjun atau *waterfall* adalah suatu metode pengembangan perangkat lunak berurutan di mana kemajuan dianggap mengalir ke bawah (seperti air terjun) melalui tahap perencanaan, pemodelan, implementasi (konstruksi), dan pengujian (Trisianto, 2018).



Gambar 2. Metode *waterfall*

Berikut ini merupakan penjelasan dari tahapan-tahapan pada gambar metode *waterfall* diatas sebagai berikut:

a. Analisa Kebutuhan

Tahap pertama yaitu penulis memulai dengan mengevaluasi sistem yang sedang berjalan. Selain itu, penulis juga mengevaluasi kebutuhan perangkat lunak, perangkat keras, dan pengguna serta data yang akan digunakan.

b. Desain Sistem

Setelah melakukan tahap analisa pertama, selanjutnya masuk pada tahap desain sistem yaitu penulis akan merancang alur aplikasi atau sistem yang akan dibangun.

c. Penulisan Kode Program

Pada tahap ini, proses pembuatan aplikasi atau sistem serupa dengan proses perencanaan, analisis, dan desain sistem. Setelah itu, penulisan kode program dilakukan.

d. Pengujian Program

Setelah analisis masalah dan tahapan analisis sistem atau aplikasi yang telah dibangun, serta desain sistem dan penulisan kode program, kemudian masuk ke dalam proses pengujian program. Ini mengevaluasi hasil kerja aplikasi dan menentukan apakah ia berjalan sesuai dengan harapan.

e. Implementasi

Pada tahap ini dilakukan proses menerapkan sistem informasi yang telah dirancang dan dibuat pada tempat penelitian untuk mengganti sistem yang sebelumnya.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Analisa Sistem Yang Sedang Berjalan

Toko Hairum Souvenir sendiri dalam penggunaan metode masih dianggap kurang efektif dalam menjual barang. Ini merupakan hasil dari sejumlah masalah yang muncul saat menambahkan data penjualan.

Penjual melakukan penjualan melalui Instagram untuk berkomunikasi secara online, khususnya dengan generasi milenial. Mereka menawarkan berbagai produk dengan harga yang terjangkau yang dapat dijangkau oleh banyak orang. Penjual di toko Harum Souvenir dapat mengetahui jumlah pendapatan yang dihasilkan dari setiap penjualan.

Di bawah ini adalah beberapa hambatan yang muncul selama proses menggunakan sistem yang masih manual, baik saat menjual produk secara langsung di pasar fisik:

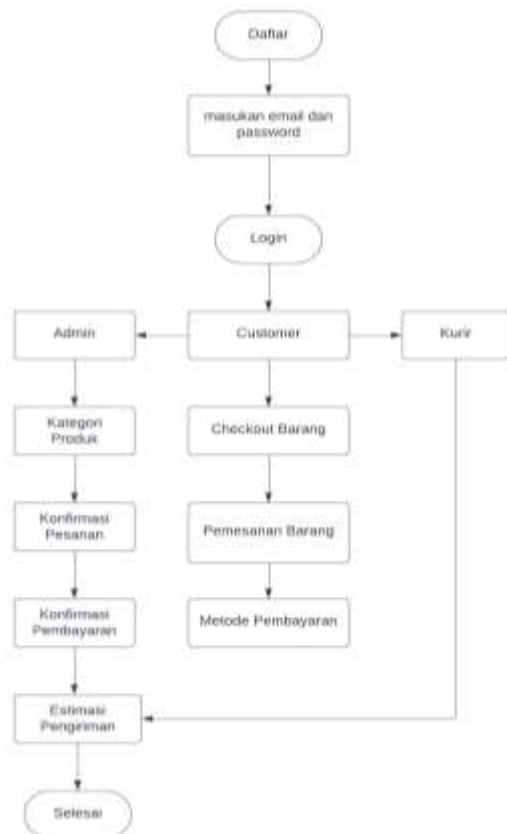
- Banyaknya persaingan penjualan.
- Kepercayaan konsumen yang rendah terhadap pembelian.
- Pelanggan kesulitan mendapatkan informasi tentang produk yang akan dijual.

4.2. Analisa Sistem yang akan Di Update

Hasil evaluasi menunjukkan bahwa ada beberapa masalah dengan sistem yang sedang berjalan. Oleh karena itu, penelitian ini mengembangkan sistem informasi penjualan untuk menghindari masalah ini dan memungkinkan sistem penjualan melakukan kegiatan pemasaran dengan cepat, efektif, dan efisien. Gambaran umum sistem yang akan digunakan selama proses perancangan adalah untuk membangun sistem informasi untuk menjual souvenir di toko Hairum.

4.3. Flowchart

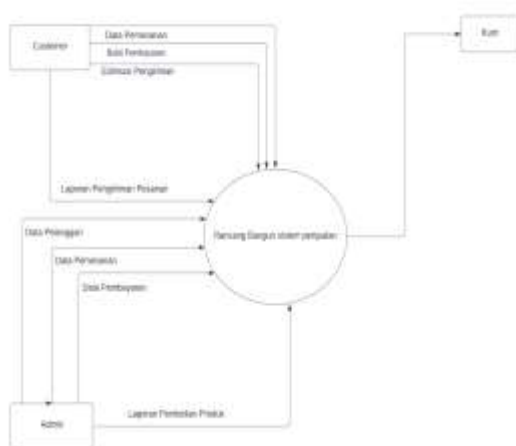
Dalam hal penjualan di toko Hairum Souvenir, berikut adalah alur kerja sistem informasi penjualan.



Gambar 2. Flowchart

4.4. Diagram Konteks

Toko Hairum Soevenir masih menggunakan sistem pemasaran manual untuk membuat diagram konteksnya, yang dinilai kurang efektif dalam mencari informasi penjualan.



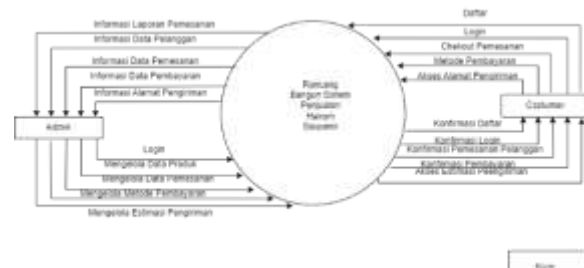
Gambar 3. Diagram Konteks

Prosedur perancangan sistem informasi penjualan memiliki akses *login* untuk melakukan proses pemesanan produk sebagai customer untuk di *input* ke sistem kemudian admin melakukan *input* data pemesanan pelanggan kemudian sistem mengimput data pemesanan ke kurir untuk melakukan pengiriman pemesanan kepada pelanggan, *output* yang dikeluarkan berupa laporan estimasi penerimaan pemesanan kepada pelanggan.

4.5. Diagram Arus

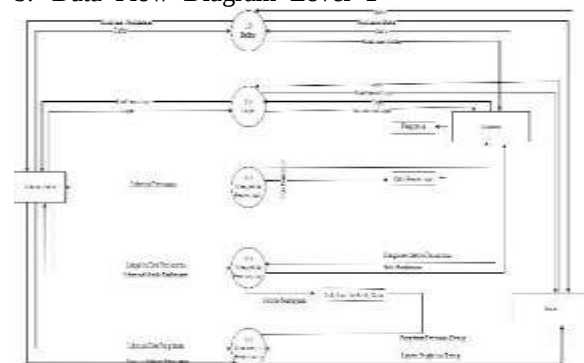
a. Data Flow Diagram Level 0

Dalam penelitian ini, data *flow* diagram menggambarkan alur kerja keseluruhan diagram konteks yang saling terhubung. Tujuan dari diagram konteks ini adalah untuk memudahkan proses sistem dalam Toko Hairum Souvenir.



Gambar 4. Diagram flow level 0

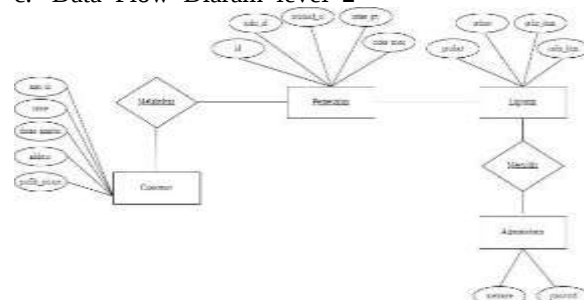
b. Data Flow Diagram Level 1



Gambar 5. Diagram flow level 1

Level 1 proses data flow diagram menunjukkan bagaimana data mengalir melalui sistem dalam konteks tertentu. Ini menunjukkan bagaimana sistem menjalankan proses untuk setiap penjualan.

c. Data Flow Diagram level 2

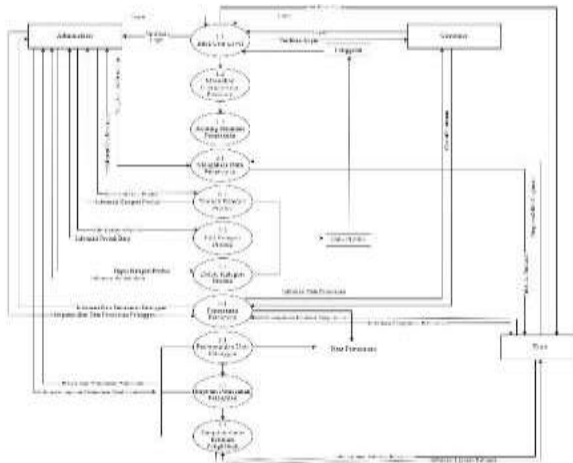


Gambar 6. Diagram flow level 2

Gambaran lebih rinci tentang bagaimana data bergerak di antara berbagai proses dan entitas dalam sistem penjualan diberikan dalam Data Flow Data ini. Misalnya, admin akan mengelola pengimputan data pemesanan pelanggan, yang akan memungkinkan mereka untuk mengubah kategori barang, dan menghapus persediaan barang dagang yang hanya dapat diakses oleh admin.

4.6. ERD (Entity Relationship Diagram)

Salah satu cara untuk menunjukkan bagaimana entitas terlibat dalam penjualan di Toko Hairum Souvenir adalah dengan membuat *entity relationship diagram* atau ERD, yang merupakan visualisasi dari proses pengembangan basis data yang saling terhubung antar setiap data. Ada empat entitas yang terlibat dalam perancangan ERD ini: *customer*, pemesanan, laporan, dan admin.



Gambar 7. Perancangan ERD

4.7. Perancangan Halaman Antarmuka

Perancangan antarmuka pengguna harus melakukan hal-hal seperti memasukkan pesanan ke dalam keranjang, menampilkan metode pembayaran untuk penjualan di toko hairum soevenir, memberikan navigasi yang mudah dan responsif terhadap ukuran layar. Desain antarmuka ini memiliki tujuan untuk meningkatkan pengalaman pengguna dan meningkatkan penjualan.

Pada *website* penjualan di toko hairum souvenir, tampilan halaman home menampilkan informasi yang dapat dilihat oleh *customer* dan pihak yang terkait. Tujuan dari tampilan ini adalah untuk memberikan informasi tentang situs web, produk yang dipromosikan, pencarian produk dan lain - lain.



Gambar 8. Halaman utama

4.8. Halaman Register

Tampilan yang berisi informasi nama pengguna, *password*, dan alamat email ditemukan di halaman ini. Tujuan tampilan ini adalah untuk meningkatkan layanan web secara keseluruhan dan membantu pelanggan yang tertarik dengan jenis barang tertentu.



Gambar 9. Halaman register

4.9. Halaman Login

Halaman yang di mana customer harus memasukkan informasi *login* mereka sebelum dapat mengunjungi situs web penjualan. Informasi tentang produk dan transaksi dapat dilihat dan diubah oleh pengguna yang memiliki akses yang sah.



Gambar 10. Tampilan halaman Login

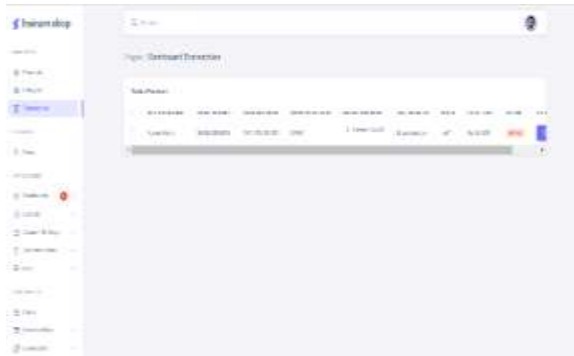
4.10. Halaman Admin



Gambar 11. Tampilan halaman admin

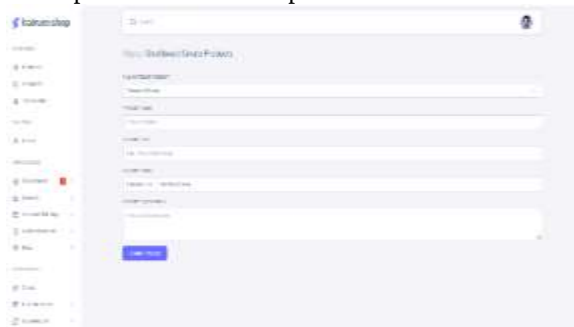
Hanya digunakan oleh admin atau pemilik toko penjualan, admin dapat menambahkan produk, mengubah, atau menghapus produk dari katalog penjualan. admin juga dapat mengelola pesanan, melihat berapa banyak pesanan yang masuk, mengubah status pesanan, dan mengirimkan pesanan kepada pembeli.

- Dapat mengelola melihat berapa pemesanan yang masuk.



Gambar 12. Tampilan halaman kelola pemesanan

b. Dapat menambahkan produk



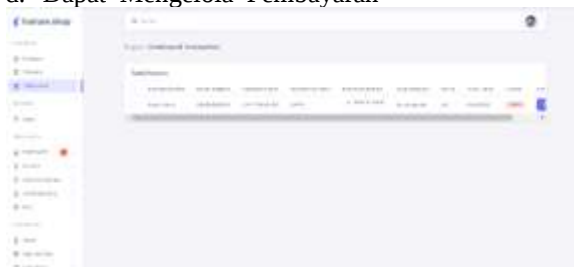
Gambar 13. Tampilan halaman membuat produk

c. Dapat Mengubah Produk



Gambar 14. Tampilan halaman mengubah produk

d. Dapat Mengelola Pembayaran

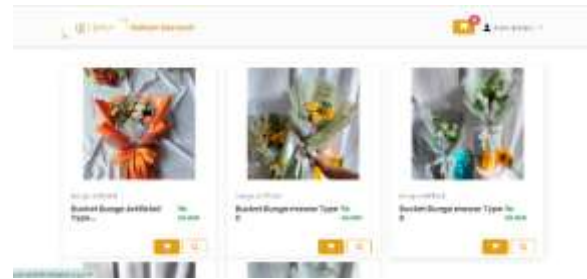


Gambar 15. Tampilan halaman kelola pembayaran

4.11. Halaman Customer

Customer dapat menemukan berbagai informasi di halaman ini, seperti barang yang akan dijual, melihat detail produk, dan mendapatkan akses ke pembelian. Customer dapat lebih mudah

berbelanja secara *online* dengan tampilan ini, yang menawarkan fitur seperti tombol masukan keranjang.



Gambar 16. Tampilan halaman customer

a. Tampilan Dashboard Customer



Gambar 17. Tampilan dashboard customer

b. Tampilan Pemesanan Produk



Gambar 18. Tampilan halaman pemesanan produk

c. Tampilan Bukti Pembayaran



Gambar 19. Tampilan Halaman Bukti Pembayaran

4.12. Pengujian Sistem

Untuk menguji sistem informasi penjualan agar tetap bekerja sesuai dengan yang diinginkan, penulis mengaplikasikan metode *black box* untuk memastikan semua sistem berjalan secara sempurna demi memenuhi kebutuhan customer.

a. Hasil pengujian *register*

Table 2. Pengujian Sistem Register

No	Yang Diuji	Metode	Hasil	Ouput
1.	Halaman <i>Register</i> Toko Hairum Souvenir	Klik <i>Register</i> , <i>input</i> data diri customer beserta email customer.	Tampilan halaman mengkonfirmasi “ <i>Register</i> sukses”	Sukses
2.	Halaman <i>Register</i> Toko Hairum Souvenir	<i>Input</i> data <i>customer</i> menggunakan email yang sudah ada.	Halaman akan memunculkan tampilan <i>error</i>	Sukses

b. Hasil pengujian *login*

Table 3. Pengujian Sistem Login

No	Yang Diuji	Metode	Hasil	Ouput
1.	Halaman <i>Login</i>	Akses halaman login dan menambahkan <i>username</i> dan <i>password</i>	Menampilkan Halaman Utama	Sukses
2.	<i>Form User Login</i>	Mengetik <i>Username</i> dan <i>Password</i> dengan benar	Menampilkan halaman utama	Sukses
3.	<i>Form User Login</i>	Masukan <i>Username</i> atau <i>Password</i> yang salah	Menampilkan <i>alert</i> “data tidak ditemukan”	Sukses

c. Hasil Pengujian Memasukan Produk kedalam keranjang

Table 4. Hasil Pengujian Memasukan Produk ke dalam Keranjang

No	Yang Diuji	Metode	Hasil	Ouput
1.	Halaman Utama	Pilih dan klik kategori yang diinginkan	Menampilkan halaman produk penjualan sesuai kategori yang dipilih.	Sukses
2.	Halaman Detail Kategori Produk	Masukan produk ke keranjang melakukan pemesanan tanpa melalui proses <i>login</i>	Sistem menolak akses dan kembali diarahkan ke halaman <i>login</i> .	Sukses
3.	Halaman Detail Kategori Produk	Klik <i>icon</i> keranjang pada bagian komponen <i>card</i> pada produk untuk menambahkannya kedalam keranjang	Produk berhasil ditambahkan ke dalam keranjang.	Sukses
4.	Halaman Detail Kategori Produk	Klik <i>icon Search</i>	Tampilan Halaman detail produk.	Sukses
5.	Halaman Keranjang (<i>cart</i>)	Klik <i>icon</i> keranjang	Menampilkan seluruh produk di dalam keranjang sesuai dengan yang ditambahkan oleh <i>customer</i> serta memunculkan tampilan dari jumlah produk, nama produk, harga produk dan total keseluruhan produk.	Sukses
6.	Halaman Keranjang (<i>cart</i>)	Klik <i>Clear Items</i> pada keranjang pemesanan	Seluruh produk di dalam keranjang akan terhapus.	Sukses

d. Hasil Pengujian Halaman *Checkout*

Table 5. Hasil Pengujian Halaman Checkout

No	Yang Diuji	Metode	Hasil	Ouput
1.	Halaman Utama	Ketika admin login dengan data yang valid, maka akan langsung memunculkan halaman utama <i>dashboard admin</i> .	Menampilkan keseluruhan produk yang terdaftar	Sukses
2.	Halaman Kategori Produk	Klik <i>button Create</i>	Menampilkan tampilan <i>form</i> untuk menambahkan kategori produk yang akan ditampilkan.	Sukses
3.	Halaman Tambah Kategori	Meng- <i>input</i> nama kategori produk yang ingin dibuat dan melakukan proses tambah data kategori	Sistem akan melakukan penyimpanan data kedalam <i>database</i> .	Sukses
4.	Halaman Produk	Klik menu data produk	Sistem menunjukkan beragam macam produk disertai dengan harga.	Sukses
5.	Halaman Tambah Produk	Mengisi data yang terdapat form produk seperti: kategori produk, nama, harga dan foto yang akan ditampilkan.	Informasi berbentuk notifikasi akan ditunjukkan oleh sistem “produk Sukses ditambahkan”	Sukses
6.	Halaman Tambah Produk	Menambahkan informasi produk seperti kategori, nama, harga, dan foto produk dengan ukuran foto melebihi 5MB.	Sistem akan memunculkan <i>error</i> berupa notifikasi bahwa ketentuan ukuran foto tidak boleh lebih dari 5MB.	Sukses

e. Hasil Pengujian Tampilan Dashboard Admin

Table 6. Hasil Pengujian Halaman Produk Pada Admin

No	Yang Diuji	Metode	Hasil	Output
1.	Halaman Checkout	Pilih metode pembayaran, masukan no. telepon, pilih metode pengiriman, isi alamat pengiriman, isi catatan, setelah itu klik tombol <i>checkout Now</i>	Sistem akan menampilkan halaman permintaan untuk melakukan proses pembayaran.	Sukses
2.	Halaman Konfirmasi Pembayaran	Klik cara pembayaran	Halaman yang ditampilkan berupa tata cara bagaimana membayar pesanan sesuai metode pembayaran yang dipilih	Sukses

f. Hasil Pengujian Halaman Transaksi Admin

Table 7. Hasil Pengujian Halaman Pembayaran Pada Admin

No	Yang Diuji	Metode	Hasil	Output
1.	Halaman Transaksi	Klik navigasi <i>transaction</i> pada tampilan <i>sidebar dashboard</i>	Menampilkan keseluruhan data transaksi yang terjadi pada sistem saat ini.	Sukses
2.	Halaman Detail Transaksi	Klik <i>button detail</i>	Sistem akan memunculkan <i>modal</i> atau tampilan tambahan yang menampilkan detail transaksi tersebut	Sukses

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan dapat disimpulkan bahwa Pengembangan sistem informasi penjualan berbasis web pada Toko Hairum Souvenir dilakukan dengan menggunakan Teknik pengumpulan data yang terdiri dari observasi, wawancara dan proses perancangan sistem yang terdiri atas empat langkah yaitu Analisa kebutuhan, desain sistem penulisan kode program, pengujian program dan implementasi. Sistem informasi penjualan pada toko Hairum Souvenir dibuat dengan menggunakan teknologi sebagai berikut: *PHP* sebagai bahasa pemrograman utama, *MySQL* sebagai *database* atau pusat data untuk menyimpan semua data produk, data kategori produk dan data transaksi. *XAMPP* sebagai aplikasi untuk mengelola *server web* secara local.

Saran yang dapat disampaikan oleh penulis untuk penelitian selanjutnya diantaranya adalah meningkatkan fitur dengan menambah elemen baru, seperti notifikasi transaksi, riwayat pembelian, dan sistem poin loyalitas, untuk memperkaya pengalaman pengguna. Keamanan sistem menjadi fokus berikutnya, dengan usulan untuk memperbarui dan memperkuat langkah-langkah keamanan, termasuk enkripsi data, penggunaan *HTTPS*, dan perlindungan terhadap ancaman keamanan siber. Perlunya rutin melakukan backup sistem dan pemulihan data juga ditekankan untuk menjaga keamanan informasi pelanggan dan transaksi. Optimisasi kinerja sistem menjadi perhatian lainnya, termasuk pengoptimalan untuk menangani peningkatan beban pengguna. Secara berkala, perlu dilakukan tinjauan tren teknologi terbaru agar sistem tetap relevan dan kompetitif di pasaran. Dengan menerapkan saran-saran ini, diharapkan sistem informasi penjualan toko Hairum Souvenir dapat terus berkembang dan memberikan

manfaat maksimal bagi pemilik toko dan konsumen.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] M. Susilo, "RANCANG BANGUN WEBSITE TOKO ONLINE MENGGUNAKAN METODE WATERFALL," *InfoTekJar (Jurnal Nasional Informatika dan Teknologi Jaringan)*, vol. 2, no. 2, 2018, doi: 10.30743/infotekjar.v2i2.171.
- [2] A. Syahrul and J. Priambodo, "Rancang Bangun Sistem Informasi Penjualan Sparepart Mobil Berbasis Web di Bengkel Maestro Auto Service Menggunakan Metode Waterfall," *Scientia Sacra: Jurnal Sains ...*, vol. 2, no. 2, 2022.
- [3] R. F. Ahmad and N. Hasti, "SISTEM INFORMASI PENJUALAN SANDAL BERBASIS WEB," *Jurnal Teknologi dan Informasi*, vol. 8, no. 1, 2018, doi: 10.34010/jati.v8i1.911.
- [4] E. Sasmita Susanto, Y. Karisma, and S. Isnaeni, "SISTEM INFORMASI PENJUALAN PADA TOKO JILBAB RJS KABUPATEN SUMBAWA BERBASIS WEB," *Jurnal Informatika, Teknologi dan Sains*, vol. 1, no. 2, 2019, doi: 10.51401/jinteks.v1i2.414.
- [5] Rina Noviana, "PEMBUATAN APLIKASI PENJUALAN BERBASIS WEB MONJA STORE MENGGUNAKAN PHP DAN MYSQL," *Jurnal Teknik dan Science*, vol. 1, no. 2, 2022, doi: 10.56127/jts.v1i2.128.
- [6] I. P. Y. Indrawan, K. K. Widiartha, and ..., "Rancang Bangun Sistem Informasi Penjualan Dan Piutang Berbasis Website Pada Toko Inti Alam," *Insert ...*, vol. 3, no. 2, 2022.
- [7] V. Apriana and U. Nurhasanah, "Implementasi Metode Waterfall Pada Sistem Informasi Penjualan Berbasis Web," *Artikel Ilmiah Sistem Informasi Akuntansi*, vol. 1, no. 2, 2021, doi: 10.31294/akasia.v1i2.585.
- [8] S. Rianto, T. Urian Dachi, and H. G. I. Manurung, "Rancang Bangun Sistem Penjualan Tanaman Hias Berbasis Web Menggunakan PHP dan MySQL," *Tekesnos*, vol. 4, no. 1, 2022.

- [9] R. Noviana, "PEMBUATAN APLIKASI PENJUALAN BERBASIS WEB MONJA STORE MENGGUNAKAN PHP DAN MYSQL," *JTS*, vol. 1, no. 2.
- [10] D. Aipina and H. Witriyono, "Pemanfaatan Framework Laravel Dan Framework Bootstrap Pada Pembangunan Aplikasi Penjualan Hijab Berbasis Web," *Jurnal Media Infotama*, vol. 18, no. 1, 2022.
- [11] Y. Anggraini, D. Pasha, D. Damayanti, and A. Setiawan, "SISTEM INFORMASI PENJUALAN SEPEDA BERBASIS WEB MENGGUNAKAN FRAMEWORK CODEIGNITER," *Jurnal Teknologi dan Sistem Informasi*, vol. 1, no. 2, 2020, doi: 10.33365/jtsi.v1i2.236.
- [12] A. Fauzi and D. Wulandari, "Rancang Bangun Sistem Informasi Penjualan Obat Berbasis Website dengan Menggunakan Metode Waterfall," *Indonesian Journal on Software Engineering (IJSE)*, vol. 6, no. 1, 2020, doi: 10.31294/ijse.v6i1.7911.