

Rancang Bangun Sistem Informasi Penjualan Ritel Untuk Usaha Mikro dan Kecil Berbasis Web

Ageng Permadi¹⁾ Tan Amelia²⁾ Sri Hariani Eko Wulandari³⁾

Program Studi/Jurusan Sistem Informasi

STMIK STIKOM Surabaya

Jl. Raya Kedung Baruk 98 Surabaya, 60298

Email : 1)akuagengpermadi@gmail.com, 2)meli@stikom.edu, 3)yani@stikom.edu

Abstract: One type of business that a lot of work at the Indonesian population is in the form of retail (Soliha, 2008). Retail in Indonesia is divided into two, namely traditional retail and modern retail. Traditional retail itself in the category of Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Retail Indonesian population spread in the community thrives. However, intense competition, especially in the face of large modern retailers, traditional retailers are making in a less favorable position. The problem faced by traditional retailers are; (1) the owner can not determine sales trends; (2) purchase a product that is not sold in large quantities; (3) the difficulty of knowing the available stock; (4) does not have the data history of sales transactions; (5) often experience problems in the procurement costs of information technology devices; The solution to the above problems is an information system retail sales web-based that can produce information as up to date as sales turnover, the products most frequently purchased by customers, products sold less that needs to be promoted, benefits and can promote products sold in the form of a web product catalog. All the information can be used as a basis for business owners in making decisions for managing merchandise products as quickly as it can be accessed anytime, anywhere through the Internet.

Keywords: Information System, Retail, Point Of Sale, Usaha Mikro Kecil dan Menengah, Web Based

Salah satu jenis usaha yang banyak digeluti penduduk Indonesia adalah dalam bentuk ritel (Soliha, 2008). Di Indonesia ritel dibagi menjadi dua yaitu ritel tradisional dan ritel modern. Ritel tradisional sendiri masuk dalam kategori Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Ritel tradisional memiliki peran yang strategis dalam mendukung perekonomian nasional dan membuka lapangan kerja di sektor informal. Populasi ritel di Indonesia tumbuh subur menyebar di masyarakat. Namun ketatnya persaingan terutama dalam menghadapi ritel modern besar, menjadikan ritel tradisional berada dalam posisi yang kurang menguntungkan.

Kendala yang dialami oleh peritel tradisional adalah; (1) pemilik tidak dapat mengetahui tren penjualan yang diperlukan untuk mengetahui lifetime sebuah produk dan menentukan jumlah pemesanan kepada supplier pada periode berikutnya; (2) jenis produk dagangan yang menjadi tidak terarah dan menyebabkan kerugian karena membeli produk yang sudah tidak laku dalam jumlah banyak; (3) kesulitan mengetahui stok yang tersedia karena

harus menghitung terlebih dahulu; (4) mengalami kehabisan stok atau penumpukan stok karena kesalahan perkiraan waktu saat reoder ke supplier; (5) tidak memiliki data history transaksi penjualan per periode baik minggu, bulan atau tahun. Data history tersebut dapat dimanfaatkan untuk mengetahui produk yang paling sering dibeli, menentukan target penjualan di periode selanjutnya, dan mengevaluasi produk yang selama ini dijual; (6) sering kali mengalami kendala biaya dalam pengadaan perangkat teknologi informasi yang dapat menunjang proses bisnis dari usaha yang dijalankan seperti biaya maintenance yang cukup tinggi untuk perangkat teknologi informasi serta SDM (Sumber Daya Manusia) yang melakukan maintenance. Informasi yang dihasilkan tidak dapat diakses kapanpun dan dimanapun.

Solusi dari permasalahan di atas ialah sebuah sistem informasi penjualan ritel berbasis web yang dapat digunakan mengelola stok produk, mencatat transaksi penjualan, dan menangani retur penjualan maupun pembelian, Sistem ini juga menghasilkan informasi-informasi yang dibutuhkan pemilik seperti omset

penjualan, produk yang paling sering, produk kurang laku yang harus dipromosikan, keuntungan yang diperoleh dan dapat digunakan untuk mempromosikan produk yang dijual dalam bentuk web katalog produk. Semua informasi tersebut dapat digunakan pemilik usaha sebagai dasar dalam mengambil keputusan untuk pengembangan toko di masa depan. Penggunaan teknologi web dikarenakan agar informasi tersebut dapat diakses kapanpun dan dimanapun melalui jaringan internet.

METODE

Sistem Informasi

Sistem Informasi merupakan kumpulan-kumpulan elemen yang saling berhubungan satu sama lain untuk membentuk suatu kesatuan untuk mengintegrasikan data, memproses dan menyimpan serta mendistribusikan informasi tersebut (Oetomo, 2006).

Penjualan

Pengertian penjualan adalah kegiatan yang dilakukan oleh penjual dalam menjual barang atau jasa dengan harapan akan memperoleh laba dari adanya transaksi-transaksi tersebut (Mulyadi, 2008).

Retail

Retail adalah sekelompok kegiatan yang menjual atau menambahkan nilai barang dan jasa pada konsumen akhir untuk digunakan secara pribadi, keluarga, atau rumah tangga. Dengan demikian, peran *Retailing* di sini adalah sebagai saluran bisnis terakhir distribusi dari mata rantai pabrik kepada konsumen akhir (Utami, 2008).

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

Sesuai dengan Undang- Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) :

1. Pengertian UMKM

- a. **Usaha Mikro** adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro.
- b. **Usaha Kecil** adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak

perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil.

2. Kriteria UMKM

- a) Kriteria **Usaha Mikro** adalah sebagai berikut:
 - Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
 - Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).
- b) Kriteria **Usaha Kecil** adalah sebagai berikut:
 - Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
 - Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).

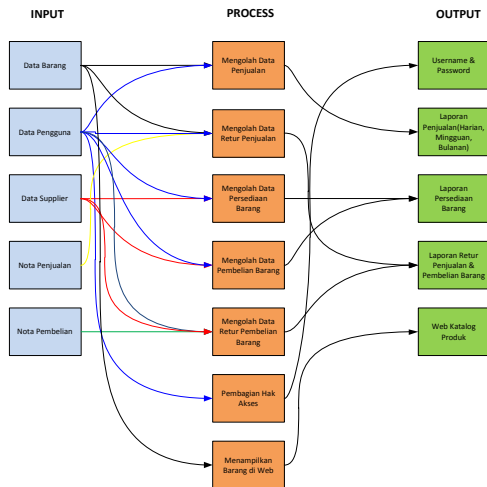
Web

Website adalah suatu halaman web yang saling berhubungan berisikan kumpulan informasi yang disediakan secara perorangan, kelompok, atau organisasi. Situs web biasanya ditempatkan pada sebuah server web yang dapat diakses melalui jaringan seperti Internet, ataupun jaringan wilayah lokal (LAN) melalui URL (Wikipedia, 2015).

PERANCANGAN SISTEM

Block Diagram

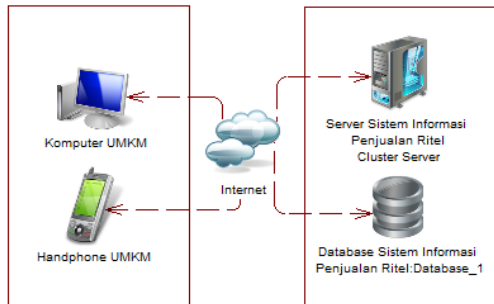
Berikut adalah blok diagram mengenai sistem informasi penjualan ritel :



Gambar 1 Block Diagram

Infrastruktur Sistem

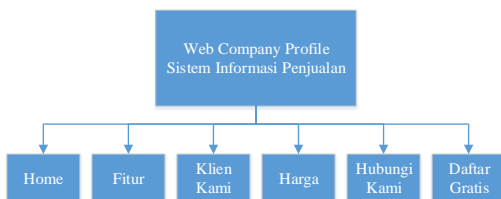
Sistem informasi penjualan ritel menggunakan berbasis web atau cloud seperti yang terlihat pada gambar 2.



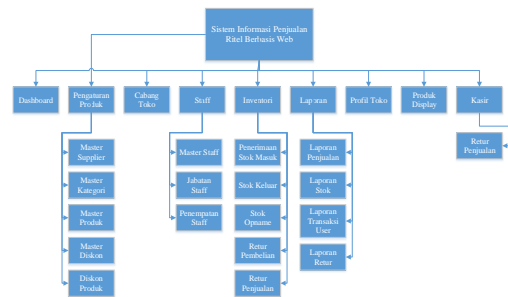
Gambar 2 Desain Infrastruktur

Sitemap

Desain *sitemap* sistem informasi penjualan dibagi menjadi dua yaitu *sitemap web company profile* pendaftaran dan *sitemap pengguna* sistem. Desain *sitemap* dari sistem informasi penjualan ritel berbasis web dapat dilihat pada gambar 3 dan gambar 4.



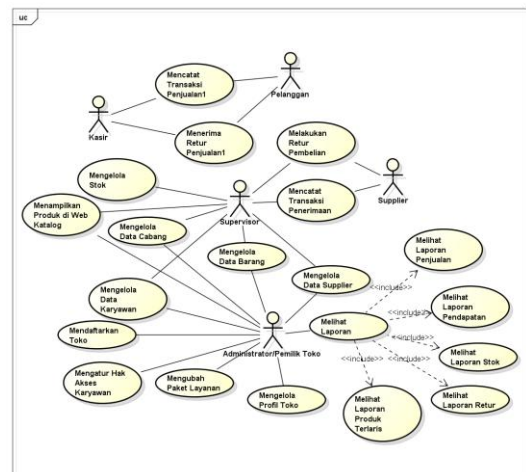
Gambar 3 Sitemap Web Company Profile Pendaftaran



Gambar 4 Sitemap Sistem Informasi Penjualan Ritel Berbasis Web

Use Case Diagram

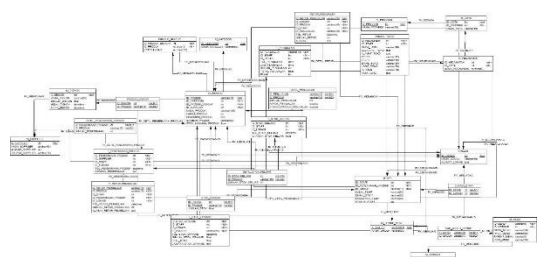
Sistem informasi penjualan yang akan dibangun memiliki 5 aktor. Aktor administrator/pemilik toko, supervisor dan kasir merupakan aktor internal dari toko. Sedangkan aktor pelanggan dan supplier merupakan aktor eksternal dari toko.



Gambar 5 Use Case Diagram Sistem Informasi Penjualan Ritel Berbasis Web

Physical Data Model (PDM)

Berikut merupakan bentuk PDM dari sistem informasi penjualan ritel berbasis web :



Gambar 6 Desain Physical Data Model

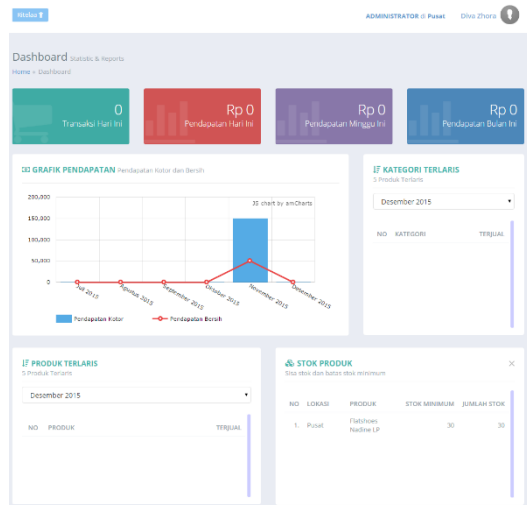
HASIL DAN PEMBAHASAN

Berikut merupakan tampilan dari sistem informasi penjualan ritel berbasis web :

Halaman Dashboard

Halaman ini menampilkan laporan-laporan yang dibutuhkan Pemilik toko dan Supervisor. Laporan-laporan yang ditampilkan pada halaman *dashboard* antara lain :

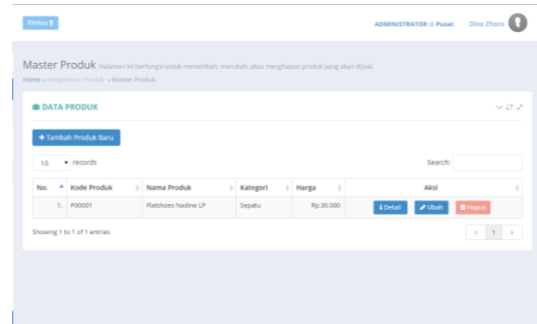
- Laporan transaksi hari ini.
- Laporan pendapatan yang dibuat dalam tiga periode yaitu harian, mingguan dan bulanan.
- Grafik pendapatan baik pendapatan bersih maupun kotor yang ditampilkan dalam rentang waktu enam bulan terakhir.
- Laporan kategori produk terlaris yang ditampilkan dalam periode tiap bulan.
- Laporan produk terlaris yang ditampilkan dalam periode tiap bulan.
- Laporan stok produk yang masuk dalam ambang batas minimum ketersediaan.



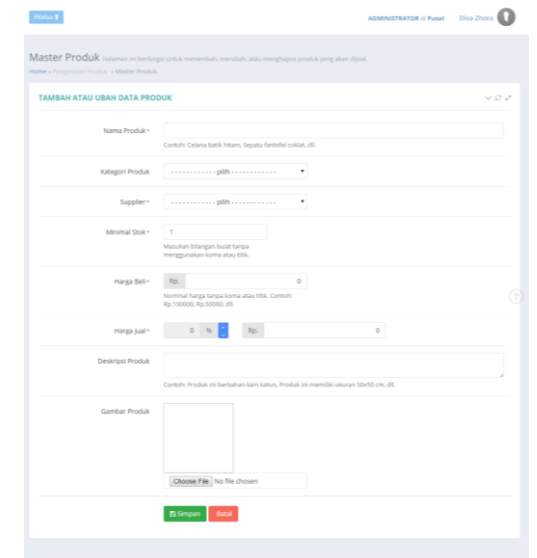
Gambar 7 Halaman Dashboard

Halaman Master Produk

Halaman digunakan untuk *maintenance* data produk yang dijual, yang bertugas untuk melakukan *maintenance* data produk ini adalah Administrator / Pemilik Toko dan Supervisor. Data yang dimasukkan pada halaman ini yaitu nama, kategori, *supplier*, minimal stok, harga beli, harga jual, deskripsi, dan gambar produk.



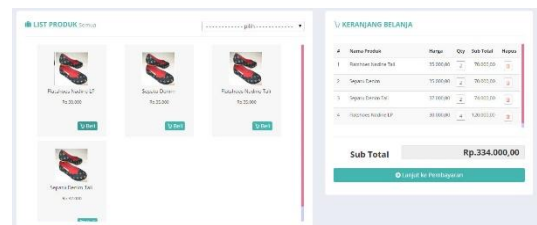
Gambar 8 Halaman Master Produk



Gambar 9 Form Tambah Produk

Kasir

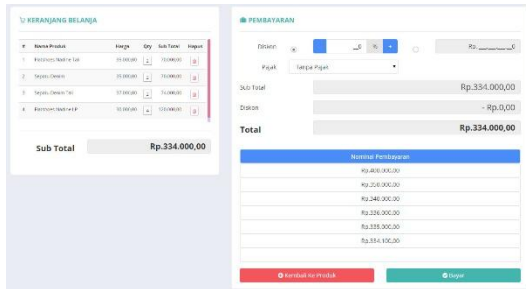
Halaman kasir digunakan oleh bagian kasir untuk melakukan transaksi penjualan dengan pelanggan. Pada gambar 10 halaman transaksi ini digunakan oleh kasir untuk memilih produk dan jumlah yang akan dibeli oleh pelanggan.



Gambar 10 Halaman Pilih Produk

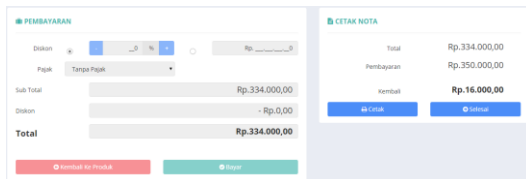
Setelah memilih produk yang akan dibeli oleh pelanggan, maka sistem akan secara otomatis menghitung jumlah yang harus dibayar oleh pelanggan. Pada gambar 11 halaman

tersebut digunakan untuk menampilkan berapa total harga yang harus dibayar oleh pelanggan.



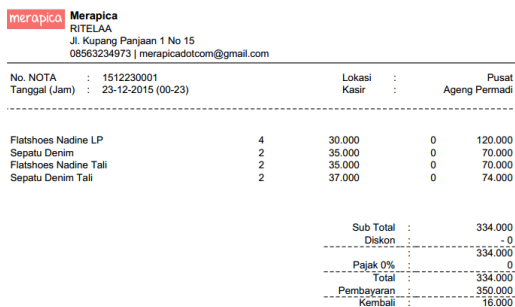
Gambar 11 Halaman Pembayaran

Pada gambar 12 menampilkan proses akhir dari transaksi penjualan. Halaman tersebut menampilkan total kembalian yang harus dikembalikan kasir kepada pelanggan. Setelah itu kasir dapat mencetak nota penjualan yang kemudian diberikan kepada pelanggan sebagai bukti transaksi.



Gambar 12 Halaman Cetak Nota Penjualan

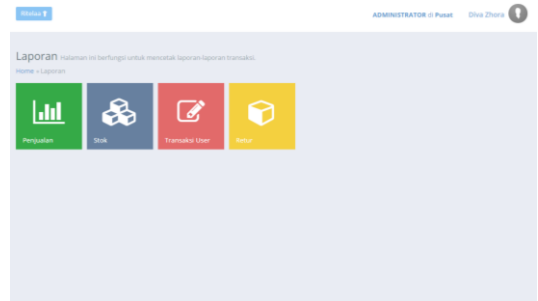
Gambar 13 merupakan bentuk dari nota penjualan yang berhasil dicetak.



Gambar 13 Nota Penjualan

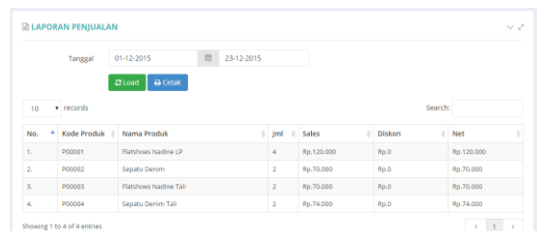
Halaman Laporan

Halaman laporan ini dibagi menjadi beberapa pilihan jenis laporan yang akan ditampilkan. Laporan yang akan ditampilkan adalah laporan penjualan, laporan stok, laporan transaksi user (kasir), dan laporan retur.



Gambar 14 Halaman Utama Laporan

Gambar 14 merupakan tampilan halaman laporan penjualan. Untuk melihat laporan penjualan, pemilik toko diharuskan terlebih dahulu memilih tanggal awal dan tanggal akhir untuk periode waktu laporan yang diinginkan. Laporan tersebut dapat ditampilkan maupun dicetak secara cepat.



Gambar 15 Halaman Laporan Penjualan

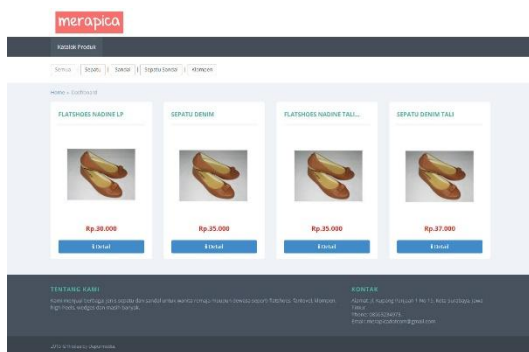
Untuk bentuk laporan penjualan dapat dilihat pada gambar 16.



Gambar 16 Laporan Penjualan

Web Katalog

Halaman web katalog digunakan untuk menampilkan produk yang dipilih oleh pemilik toko. Dalam web katalog ini menampilkan detail produk seperti nama produk, gambar produk, harga produk, kategori produk dan deskripsi produk. Selain menampilkan detail produk, web katalog juga menampilkan informasi tentang toko, alamat toko, email toko, dan nomor telepon.



Gambar 17 Web Katalog

1. Kedepannya sistem ini dapat dikembangkan dalam bentuk *mobile application* berbasis *android* ataupun *windows mobile*.
2. Sistem informasi penjualan ini dapat diintegrasikan dengan *e-commerce* sehingga dapat mencatat transaksi yang terjadi di *e-commerce* tidak hanya sekedar dalam bentuk web katalog.
3. Menyediakan lebih banyak lagi pilihan tampilan web katalog sehingga pemilik toko dapat lebih leluasa dalam memodifikasi tampilan yang diinginkan.

Kesimpulan

Berdasarkan uji coba dan evaluasi terhadap sistem informasi penjualan ritel berbasis web, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Sistem informasi penjualan ritel berbasis web yang dibuat dapat membantu pemilik usaha mikro dan kecil dalam mencatat transaksi penjualan secara cepat.
2. Sistem informasi penjualan ritel berbasis web dapat menghasilkan output berupa laporan transaksi, laporan penjualan, laporan pendapatan dan laporan stok produk. Laporan yang dihasilkan oleh sistem informasi penjualan ritel dapat diakses kapanpun dan dimanapun.
3. Laporan penjualan yang dihasilkan dapat dipilih berdasarkan periode waktu yang diinginkan.
4. Laporan pendapatan bersih maupun kotor dapat dilihat dengan periode bulanan dalam bentuk grafik sehingga dapat diketahui tren pendapatan dalam beberapa bulan terakhir.
5. Sistem informasi penjualan ritel berbasis web dapat membantu pemilik toko, menampilkan barang dagangan yang tidak laku ke dalam web katalog produk. Produk yang ditampilkan sesuai dengan kebutuhan pemilik usaha.
6. Sistem informasi penjualan ritel berbasis web dapat diakses kapanpun dan dimanapun dengan koneksi internet.
7. Tampilan sistem informasi penjualan ritel dapat menyesuaikan secara langsung dengan ukuran layar *gadget* yang dipakai oleh pemilik toko.

Saran

Adapun saran yang dapat di
kepada peneliti berikutnya adalah :

205

DAFTAR PUSTAKA

- eMarketer. (2014, November). *Internet to Hit 3 Billion Users in 2015*. Retrieved from eMarketer:
<http://www.emarketer.com/Article/Internet-Hit-3-Billion-Users-2015/1011602/1>
- Gunadarma, U. (2014). *Sistem Informasi Manajemen Ritel (SIM RITEL) - Elearning Universitas Gunadarma*. Retrieved from Elearning Universitas Gunadarma:
elearning.gunadarma.ac.id/docmodul/merch_form_pdf/bab9-ritel.pdf
- Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah. (2008). *KRITERIA USAHA MIKRO, KECIL DAN MENENGAH MENURUT UU NO. 20 TAHUN 2008 TENTANG UMKM*. Retrieved from Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah:
http://www.depkop.go.id/index.php?option=com_content&view=article&id=129
- Oetomo, B. S. (2006). *Perencanaan dan Pembangunan Sistem Informasi*. Yogyakarta: Andi.
- Okezone.com. (2012). *Menkop: Koperasi dan UKM Lemah karena Minim Teknologi*. Retrieved from okezone.com:
<http://techno.okezone.com/read/2012/09/10/54/687628/menkop-koperasi-dan-ukm-lemah-karena-minim-teknologi>
- Sholih. (2010). *Analisis dan Perancangan Berorientasi Objek*. Bandung: Muara Indah.
- Solih, E. (2008, September). ANALISIS INDUSTRI RITEL DI INDONESIA.

Jurnal Bisnis dan Ekonomi (JBE), 128 -
142.

Utami, C. W. (2008). *Manajemen Barang
Dagangan Dalam Bisnis Ritel*. Malang:
Bayumedia Publishing.

Wikipedia. (2015, Desember). *Wikipedia*.
Retrieved from Situs Web:
https://id.wikipedia.org/wiki/Situs_web

Mulyadi. (2008). *Sistem Akuntansi*. Jakarta:
Salemba Empat.