

---

# Sistem Informasi Penjualan Barang Berbasis Web Pada CV. Laboindo Intimedika Semarang

Goods Sales Information System Web-Based On CV. Laboindo Intimedika Semarang

Ananto Widodo<sup>1</sup>, Suharnawi<sup>2</sup>

<sup>1,2</sup> Program Studi Sistem Informasi, Fakultas Ilmu Komputer

Universitas Dian Nuswantoro; Jl. Nakula I No. 5-11, Semarang, 024 3517261

e-mail: <sup>1</sup>[Anantowidodo24@gmail.com](mailto:Anantowidodo24@gmail.com), <sup>2</sup>[Suharnawi@dsn.dinus.ac.id](mailto:Suharnawi@dsn.dinus.ac.id)

## Abstrak

*Dalam penjualan yang dilakukan oleh CV.Laboindo dimana saat ini masih dirasa belum dapat bersaing secara ketat. Perkembangan era globalisasi memaksa perusahaan untuk berlomba-lomba di dalam hal menghasilkan informasi yang lebih baik guna meningkatkan penjualannya. CV. Laboindo Intimedika adalah perusahaan yang bergerak dibidang penjualan bahan-bahan laboratorium yang biasanya digunakan oleh rumah sakit untuk melakukan pengecekan-pengecekan laboratorium sebagai kebutuhan medis.karena CV.Laboindo masih menggunakan media penyampaian informasi yang sederhana seperti via telpon ataupun mejemput bola dari pembeli yang mengunjungi CV. Laboindo Intimedika, sehingga memunculkan beberapa kendala. Untuk memperluas pemasaran jangkauannya dibutuhkan penerapan teknologi informasi berbasis internet dan dalam kegiatan penjualan alat-alat serta bahan laboratorium CV. Laboindo masih belum menggunakan e- commerce dalam strategi penjualannya dengan demikian masih minimnya ruang lingkup pemasarannya serta dalam menginformasikan produk-produk yang dimiliki oleh perusahaan. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk membangun sebuah informasi penjualan berbasis web agar dapat diakses siapa saja, kapan saja dan dimana saja serta memudahkan transaksi penjualan yaitu dengan menggunakan penjualan online. Metode yang dipakai dalam penelitian ini adalah menggunakan metode Web Engineering dimana memiliki beberapa tahapan, diantara lain: Communication (Komunikasi), Planning (Perencanaan), Modelling (Pemodelan), Construction (Pembangunan) dan Deployment (Penyebaran). Dengan adanya Web ini diharapkan dapat meningkatkan penjualan serta mempermudah transaksi jual-beli.*

**Kata kunci** Sistem Informasi, Web Engineering, Unified Modeling Language (UML).

## Abstract

*In the sales CV.Laboindo which is still deemed not to compete strictly. The development of globalization is forcing companies to compete in terms of generating better information to improve sales. CV. Laboindo Intimedika is a company engaged in the sale of laboratory materials that are usually used by the hospital for check-laboratory. CV.Laboindo still using simple information delivery media such as via telephone or mejemput ball from buyers who visited the CV. Laboindo Intimedika, which raises several problems. Jangkauannya required to expand the marketing of Internet-based information technology application and in the activities of sales tools and laboratory materials CV. Laboindo still not using e-commerce in sales strategy thus still lack the scope of marketing as well as in informing the products owned by the company. The purpose of this study is to develop a web-based sales information to be accessible to anyone, anytime and anywhere as well as facilitate sales transactions by using online sales. The method used in this research is to use Web Engineering method which has*

---

---

*several stages, among others: Communication (Communication), Planning (Planning), Modelling (Modelling), Construction (Construction) and Deployment (Deployment). With the Web is expected to increase sales and facilitate transactions.*

*Keywords* Information Systems, Web Engineering, Unifid Modeling language(UML).

## 1. PENDAHULUAN

Saat ini perkembangan teknologi informasi sudah berkembang salah satunya penggunaan internet. Teknologi internet merupakan salah satu media informasi yang cukup efektif dalam menyebarkan sebuah informasi. Penyebaran informasi dalam internet membuktikan bahwa dunia kini terasa semakin sempit karena mudahnya berkomunikasi dengan banyak orang dengan lokasi yang jaraknya sangat jauh tidak ada lagi batas geografis yang membatasi satu sama lain. Internet memberikan kemudahan bagi semua kalangan masyarakat karena internet dapat diakses oleh siapa saja, dimana saja dan kapan saja. Teknologi interneti juga mempunyai efek yang besar pada sektor perdagangan.

E-commerce adalah proses bisnis yang menggunakan teknologi internet yang menghubungkan diantara penjual dan pembeli dimana transaksi dapat terjadi secara elektronik. e-commerce adalah peluang bisnis yang menjanjikan untuk saat ini karena dapat memperluas wilayah penjualannya tidak terpaku dalam satu kompleks wilayah saja..

CV. Laboindo Intimedika adalah perusahaan yang bergerak dibidang penjualan bahan-bahan laboratorium yang biasanya digunakan oleh rumah sakit untuk melakukan pengecekan-pengecekan laboratorium sebagai kebutuhan medis. Untuk memperluas pemasaran jangkaunnya dibutuhkan penerapan teknologi informasi berbasis internet. Karena selama ini CV. Laboindo Intimedika dalam pemasarannya hanya mengandalkan staf marketing untuk menawarkan secara langsung ke tempat yang dituju terkadang cukup jauh dan membutuhkan waktu yang lama. Perusahaan CV.Laboindo Intimedika masih belum memanfaatkan e-commerce dalam strategi penjualannya. CV.Laboindo masih menggunakan media penyampaian informasi yang sederhana seperti via telpon ataupun mejemput bola dari pembeli yang mengunjungi CV. Laboindo Intimedika, sehingga memunculkan beberapa kendala yaitu sedikitnya omset pesananan yang menyebabkan penjualan kurang maksimal. Dan juga pelanggan mengalami sedikit kendala guna memperoleh informasi tentang barang terkait, dan informasi harga barang terkait. Dari masalah yang dihadapi oleh CV. Laboindo Intimedika maka membutuhkan sistem informasi penjualan web, untuk memaksimalkan penyampaian informasi yang dapat memudahkan pelanggan untuk meningkatkan omset penjualan. Pelanggan bisa dengan mudah mengaksesi informasi yang dibutuhkan oleh pelanggan kapan dan dimana saja. Dengan demikian CV. Laboindo Intimedika dapat memperluas jangkauan penjualan produk atau barangnya tanpa harus menghabiskan waktu dan biaya berlebih.

## 2. METODE PENELITIAN

Dilakukan penelitian pada CV. Laboindo Intimedika Semarang, Jl. Gajah Raya no 57, Kota Semarang tentang proses bisnis yang sedang berjalan guna memperoleh informasi tentang data – data yang diperlukan untuk menyusun penelitian yang dilakukan.

### 2.1 Sumber Data

Dalam melakukan laporan penelitian Penjualan Barang Berbasi Web terdapat 2 sumber data yang digunakan yaitu:

#### 1. Data Primer

Adalah Data yang diperoleh secara langsung dari objek penelitian pada CV. Laboindo Intimedika kepada pimpinannya tanpa perantara serta karyawan yang bertanggung jawab

---

pada penjualan barang. Data yang diperoleh diantaranya : data barang, data penjualan dan lain-lain.

## 2. Data Sekunder

Adalah data yang diperoleh peneliti secara tidak langsung dan dapat diperoleh dari luar objek penelitian yakni CV. Laboindo. Data sekunder bisa seperti nota bukti pembayaran, faktur penjualan, literatur – literatur buku yang berhubungan dengan penjualan barang berbasis web.

## 2.2 Metode Pengumpulan Data

Banyak cara yang dilakukan untuk mengumpulkan data, berikut cara pengumpulan data yang dilakukan penulis untuk melakukan penelitian Penjualan Barang Berbasis Web ini.

### 1. Survei

Dengan Survei dilakukan dengan meminta data – data yang berkaitan secara langsung kepada pihak CV. Laboindo Inti Medika, diantaranya data barang, data konsumen, data pemesanan, data pembayaran.

### 2. Teknik Wawancara

Dengan melakukan Wawancara dilakukan tentang seputaran penjualan barang. Wawancara dilakukan dengan pegawai CV. Laboindo Intimedika dan pelanggan atau konsumen CV . Laboindo Intimedika.

## 2.3 Metode Pengembangan Sistem

Dalam hal ini menggunakan metode pengembangan sistem dengan model *web-engineering*. Model ini mempermudah pengguna untuk memberikan gambaran kepada programmer dalam pengembangan web selanjutnya. Dalam pengembangannya dibutuhkan tahapan diantaranya :

### 1. Communication

Tahap dimana komunikasi untuk melihat apa saja kebutuhan user . Komunikasi dalam hal ini terutama terkonsentrasi dalam hal, analisa bisnis akan mendefinisikan hal – hal apa saja yang akan termuat didalam aplikasi web seperti data-data barang, data-data pemesanan barang serta data-data pembayaran.

### 2. Planning

Tahap dimana kebutuhan informasi dan perencanaan dibuat. Dimana perencanaan teknis dilakukan dengan mengidentifikasi perangkat lunak dan perangkat keras apa saja yang akan dibutuhkan seperti tipe komputer atau laptop yang digunakan serta aplikasi yang akan dijalankan pada web penjualan online CV. Laboindo.

### 3. Modelling

Analisa rekayasa perangkat lunak dan mengembangkan desain model web untuk CV. Laboindo untuk website penjualannya.

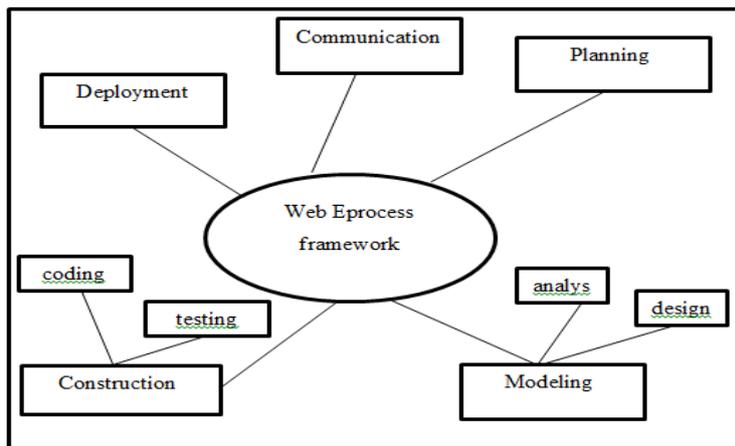
### 4. Constructuion

Penentuan alat web engineering dan teknologi yang diterapkan untuk membangun aplikasi yang telah dimodelkan seperti interfae web.

### 5. Deployment

Mengkonfigurasi aplikasi web penjualan online CV. Laboindo Intimedika dengan lingkungan operasional CV. Laboindo Intimedika. Kemudian tahap evaluasi dengan pengguna akhir.

---



Gambar 1. Proses Web Engineering

### 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

#### 3.1 Identifikasi Masalah

Permasalahan yang terjadi pada CV. Laboindo Intimedika adalah berkaitan dengan proses pemesanan dan penjualan barang yang belum bisa dilakukan secara online dan penyebaran informasi tentang produk kepada konsumen sehingga bisa meningkatkan penjualan yang ditetapkan oleh perusahaan.

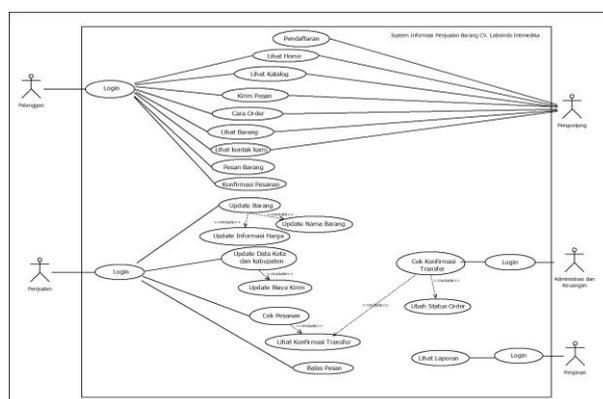
#### 3.2 Identifikasi Kebutuhan Informasi

Berdasarkan permasalahan-permasalahan yang terjadi pada CV. Laboindo Intimedika, maka alternatif solusi yang ditawarkan adalah mencapai informasi yang dibutuhkan oleh top level manajemen, informasi tersebut antara lain :

Data	Sumber
Data pelanggan	Pelanggan
Data barang	Pimpinan
Data pesanan	Penjualan

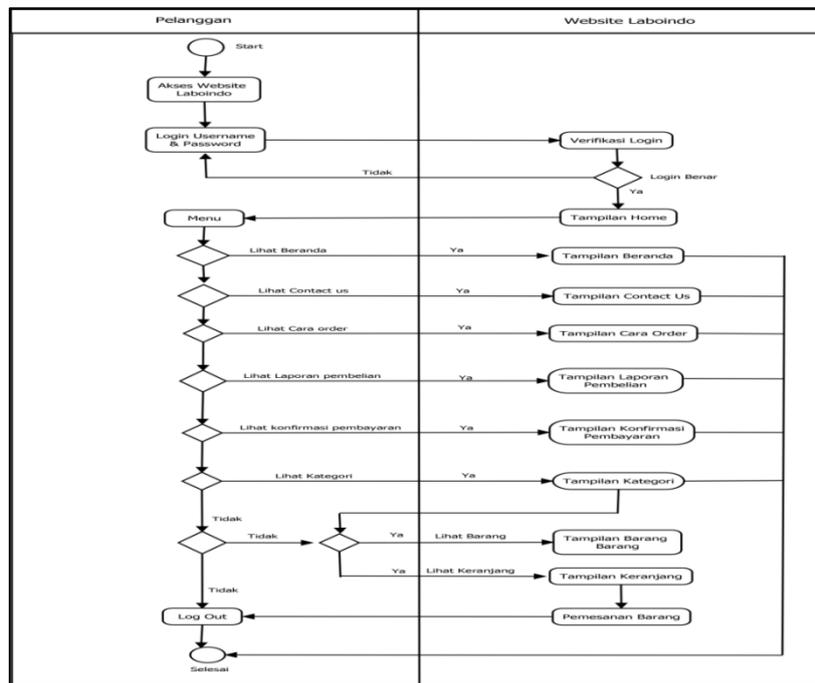
Informasi	Sumber
Laporan penjualan	Pimpinan
Laporan Konfirmasi	Keuangan
Laporan Status pemesanan	Penjualan

#### 3.3 Use Case Diagram



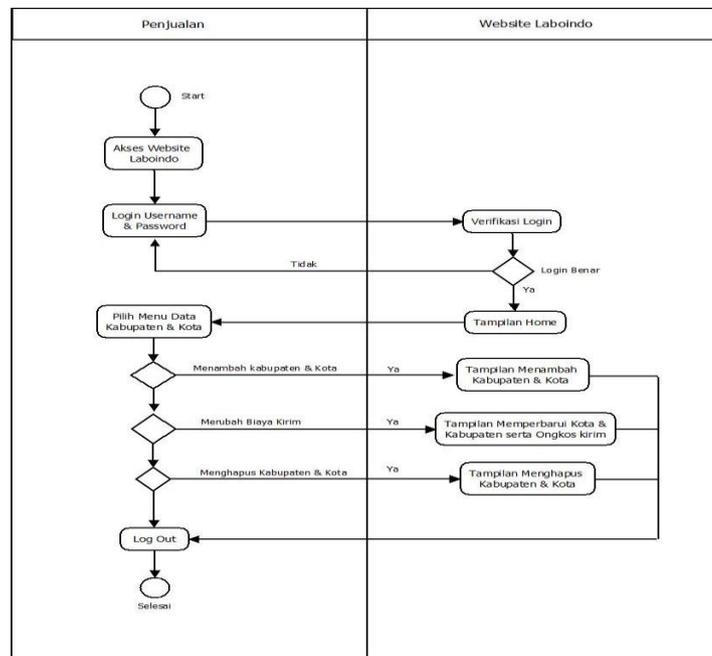
Gambar 2. Use Case Diagram

3.4 Diagram Activity Pemesanan



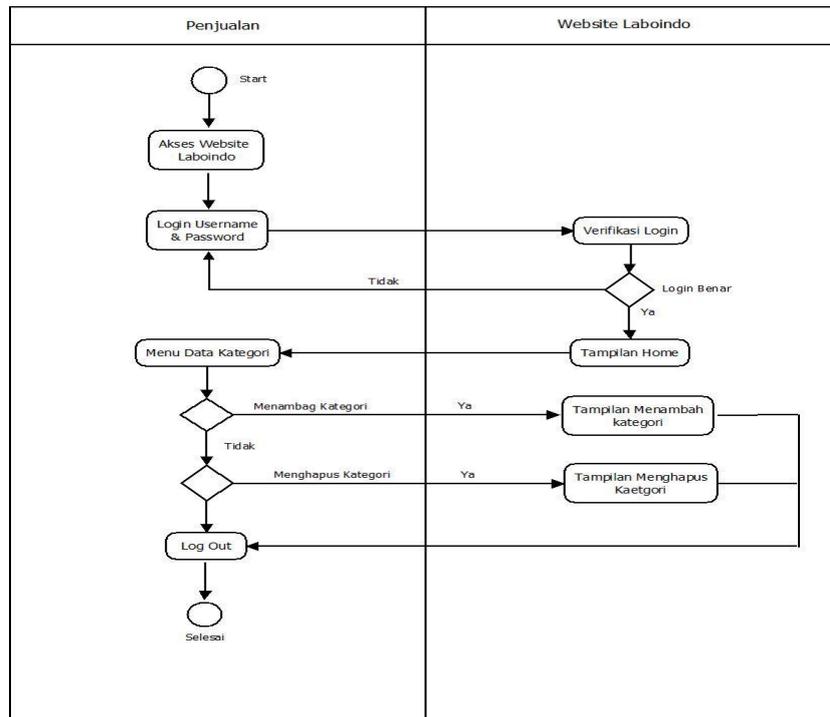
Gambar 0. Diagram Activity Pemesanan

3.5 Diagram Activity Kota



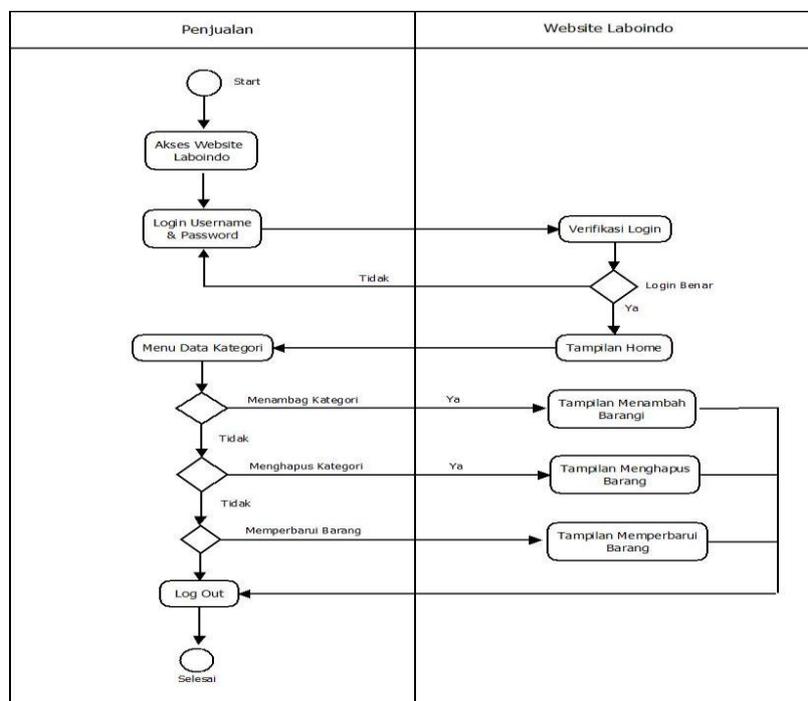
Gambar 4. Diagram Activity Input Kota

### 3.6 Diagram Activity Kategori



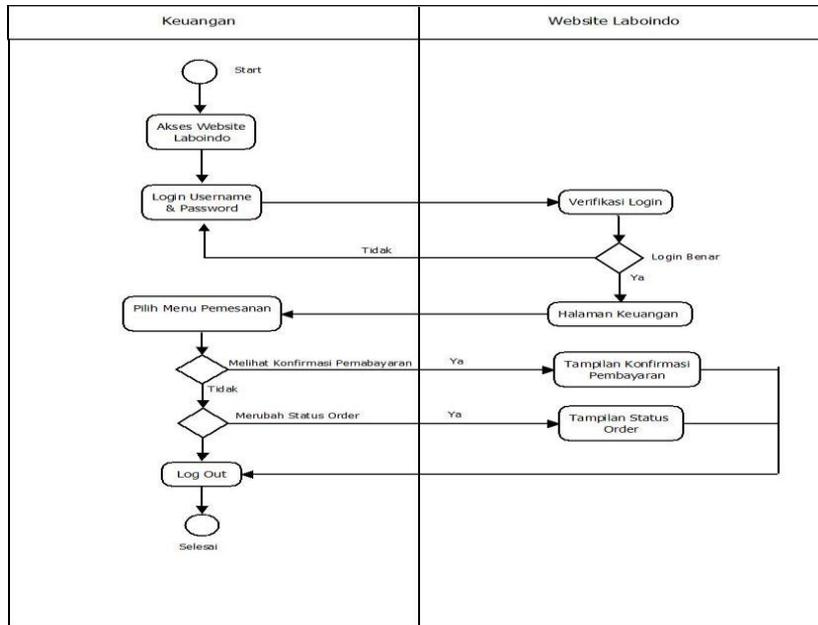
Gambar 5. Diagram Activity Kategori

### 3.7 Diagram Activity Barang



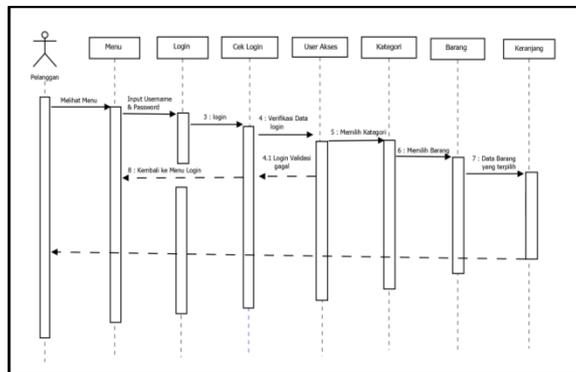
Gambar 6. Diagram Activity Barang

3.8 Diagram Activity Konfirmasi pembayaran



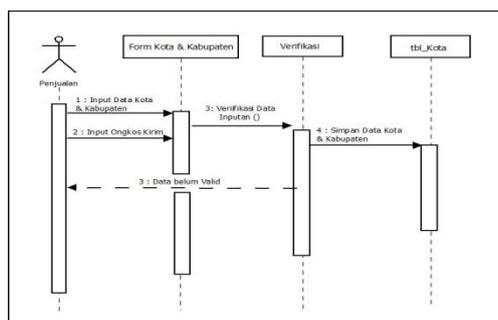
Gambar 7. Diagram Activity Konfirmasi Pembayaran

3.9 Diagram Sequence Pemesanan



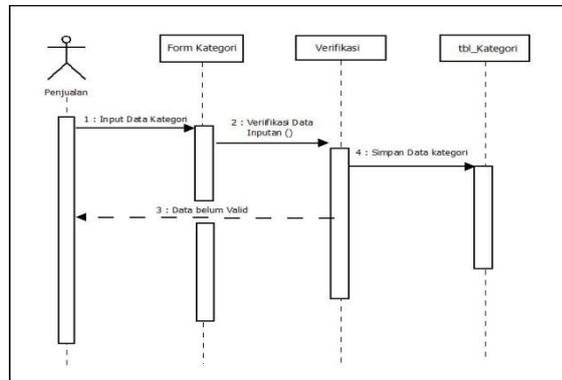
Gambar 8. Diagram Sequence Pemesanan

3.10 Diagram Sequence Kota



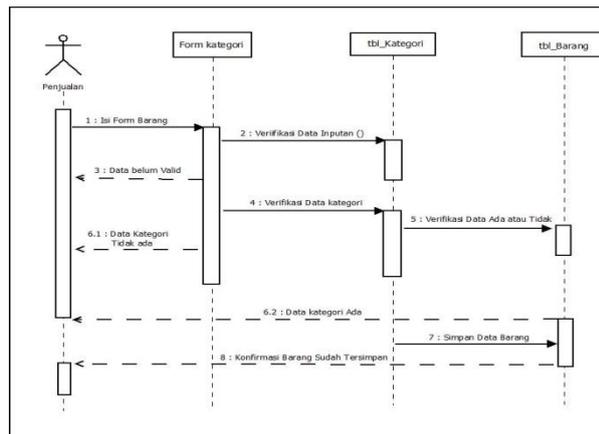
Gambar 9. Diagram Sequence Kota

### 3.11 Diagram Sequence Kategori



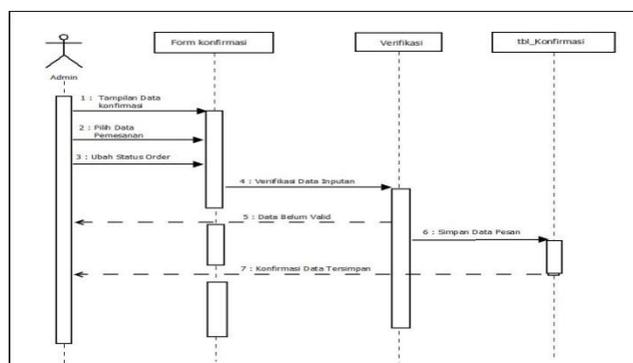
Gambar 10. Diagram Sequence Kategori

### 3.12 Diagram Sequence Barang



Gambar 11. Diagram Sequence Barang

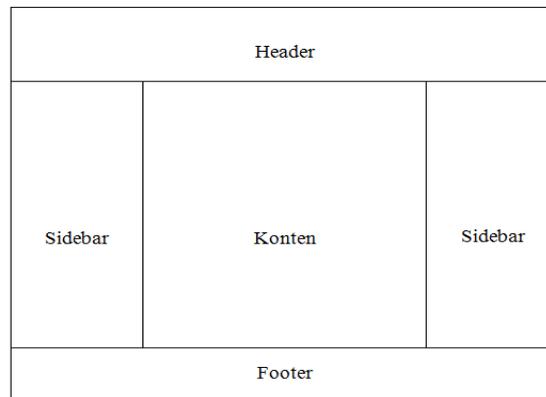
### 3.13 Diagram Sequence Konfirmasi Pembayaran



Gambar 12. Diagram Sequence Konfirmasi Pembayaran

### 3.14 Desain Model

#### Halaman Utama Pelanggan



Gambar 13. Desain Halaman Utama Pelanggan

#### Login Pelanggan

Login Pelanggan Laboindo	
Username :	<input type="text"/>
Password :	<input type="password"/>
	<input type="button" value="Login"/> <input type="button" value="Register"/>

Gambar 14. Desain Login Pelanggan

#### Keranjang Pemesanan

Keranjang Pemesanan						
No.	Gambar	Nama Barang	Jumlah	Harga	Total	Hapus
		xxxx		999	999	
<b>Total</b>					999	

Alamat Pengiriman

Nama

Alamat

No\_telp

Kota   Ongkir : 999

Gambar 15. Desain Keranjang Pemesanan

### Laporan Pemesanan

Laporan Pemesanan				
Nama	xxxx			
Alamat	xxxx			
No_telp	xxxx			
Kota	xxxx			
Kode Pos	xxxx			
Tanggal Belanja	xxxx			
No. Pemesanan	Nama Barang	Jumlah	Total	Status
	Xxx	999	999	Pesan/Lunas

Gambar 16. Laporan Pemesanan

### Konfirmasi Pembayaran

**Konfirmasi Pembayaran**

No pemesanan

Upload bukti pembayaran

Gambar 17. Konfirmasi Pembayaran

### 3.15 Implementasi Halaman Utama Pelanggan



Gambar 18. Halaman Utama Pelanggan

## Form Login Pelanggan

Gambar 19. Halaman Utama pelanggan

## Tampilan Keranjang Belanja

Gambar 20. Keranjang Belanja

## Laporan Pembelian

Gambar 21. Laporan Pembelian

#### 4. KESIMPULAN

Dari pembahasan yang telah diulas dari bab 1 hingga bab 4, maka kesimpulan yang diperoleh yakni dengan dibuatnya sistem penjualan berbasis web, transaksi penjualan dan proses bisnis menjadi lebih mudah diakses kapan saja dan dimana saja dan sistem penjualan berbasis web, mempermudah konsumen dalam memperoleh informasi tentang detail produk dan harga barang serta dapat memudahkan CV. Laboindo Intimedika dalam pengolahan manajemen data penjualan

#### 5. SARAN

Agar sistem yang baru ini dapat berjalan dengan maksimal maka penulis memberikan saran sebagai berikut :

Sistem ini diharapkan dapat dikembangkan dengan tidak hanya menggunakan pembayaran melalui transfer akan tetapi dikembangkan menggunakan M- Banking atau paypal agar semakin mudah dalam proses transaksi pembayarannya. Serta Pengembangan sistem penjualan berbasis web perlu dilakukan seiring dengan kemajuan zaman untuk menyesuaikan dengan teknologi yang akan terus berkembang. Dalam periode tertentu perusahaan perlu melakukan update perangkat komputer dan software yang digunakan.

#### DAFTAR PUSTAKA

- [1] Hartono Mustakini Jogiyanto, *Sistem Informasi Teknologi*. Yogyakarta: Andi Offset, 2009.
  - [2] Tata Sutabri, *Konsep Sistem Informasi*. Yogyakarta: Andi Offset, 2012.
  - [3] Sutarman, *Buku Pengantar Teknologi Informasi*. Jakarta: Bumi Aksara, 2012.
  - [4] Roger S Pressman, *Rekayasa Perangkat Lunak Pendekatan Praktisi (Buku Satu)*. Yogyakarta: Andi Publisher, 2002.
  - [5] I Putu Agus Eka Pratama, *Sistem Informasi dan Implementasinya*. Bandung, Indonesia: Informatika, 2013.
  - [6] Taufik Hidayat, *Panduan Membuat Toko Online dengan OSCommerce*. Jakarta: Mediakita, 2008.
  - [7] Abdul Kadir, *Membuat Aplikasi Web dengan PHP dan Database MySQL*. Yogyakarta: Andi Offset, 2009.
-