

Dolly Indra

jurnal_PKM_dollyindra_Edit4.docx

Sources Overview

11%

OVERALL SIMILARITY

1	itera on 2021-06-07 SUBMITTED WORKS	4%
2	repository.uhamka.ac.id INTERNET	2%
3	journal.lppmunindra.ac.id INTERNET	1%
4	sistemasi.ftik.unisi.ac.id INTERNET	1%
5	journal.ipb.ac.id INTERNET	<1%
6	feb.untagsmg.ac.id INTERNET	<1%
7	China Medical University, Taiwan on 2020-05-18 SUBMITTED WORKS	<1%

Excluded search repositories:

None

Excluded from document:

Bibliography
Quotes
Citations
Small Matches (less than 8 words)

Excluded sources:

None

PENERAPAN SISTEM INFORMASI PENJUALAN PADA UKM BILQIS

Dolly Indra¹⁾, Ihwana As'ad²⁾

⁴Sistem Informasi, Fakultas Ilmu Komputer, Universitas Muslim Indonesia
²Teknik Informatika, Fakultas Ilmu Komputer, Universitas Muslim Indonesia

Abstrak

Usaha Kecil Menengah atau UKM merupakan jenis usaha yang dilakukan dalam lingkup kecil sampai menengah. UKM Bilqis terletak di Desa Sanrobone, Kabupaten Takalar yang berfokus pada penjualan yaitu baju dan seragam sekolah dimana penjualannya masih bersifat konvensional. Dengan pesatnya perkembangan teknologi informasi saat ini, kami menerapkan sistem informasi berbasis website pada UKM Bilqis sebagai media penjualan online. Dalam pengabdian ini kami melakukan pendampingan dalam penggunaan sistem informasi penjualan baik dari pemilik toko dalam hal ini adalah UKM Bilqis serta dari pembeli yang diambil dari sampel secara acak. Hasil dalam pengabdian ini berupa kuisisioner sebagai bentuk penilaian terhadap aplikasi yang dibuat dimana hasilnya menunjukkan hasil yang baik.

Keywords: UKM Bilqis, Sistem Informasi, Website, Client dan Server.

⁶Abstract

SMEs are a type of business that is carried out in a small to medium scale. Bilqis UKM is located in Sanrobone Village, Takalar Regency that focuses on sales, namely school clothes and uniforms where sales are still conventional. The rapid development of information technology today, we implement a website-based information system for UKM Bilqis as an online sales medium. In this service, we provide assistance in the use of sales information systems both from shop owners in this case Bilqis UKM and from buyers taken from random samples. The results in this service are a questionnaire used for application assessment that we made with the result was good.

Keywords: UKM Bilqis, Information System, Website, Client and Server

Correspondence author: Dolly Indra, dolly.indra@umi.ac.id, Makassar



³This work is licensed under a CC-BY-NC

PENDAHULUAN

Saat ini perkembangan informasi dengan memanfaatkan teknologi semakin berkembang dengan pesat sehingga bisa diterapkan pada semua bidang. Pemanfaatan teknologi diantaranya adalah proses akademik, industri perdagangan dan kesehatan. Teknologi dalam industri perdagangan banyak memberikan pengaruh khususnya dalam persaingan bisnis penjualan. Untuk mempermudah proses bisnis maka suatu perusahaan harus beradaptasi dengan kemajuan teknologi (Marjito & Gina, 2016). Perdagangan bisnis secara elektronik dapat melibatkan penggunaan internet dalam memasarkan dan menjual produk serta jasa kepada konsumen (Doolin, et al., 2005). Teknologi penjualan online ini sering juga disebut dengan istilah *e-Commerce* (Ardiyanto, et al., 2015). Menurut (DailySocial dan Veritrans, 2012) penggunaan *e-commerce* di Indonesia semakin meningkat. Transaksi bisnis dengan memanfaatkan internet menjadi sangat penting karena banyak pengusaha yang menggunakan *e-commerce* dalam perusahaannya. Di era teknologi yang semakin berkembang seperti saat ini menggunakan sebuah media online atau *e-commerce* dalam bisnis penjualan merupakan sebuah keharusan.

Dalam bisnis atau usaha dalam hal ini UKM tidak hanya memerlukan karyawan tapi perlu dukungan peralatan atau aplikasi dengan memanfaatkan teknologi untuk dapat beradaptasi dalam era industri 4.0 (Legina, Sofia, 2020). Kami melakukan kunjungan terhadap UKM Bilqis, dimana UKM ini terletak di Desa Sanrobone, Kecamatan Sanrobone, Kabupaten Takalar, Provinsi Sulawesi Selatan. Berdasarkan hasil kunjungan tersebut maka memunculkan ide untuk menerapkan sistem informasi penjualan online berbasis website pada UKM Bilqis. Menurut (Dolly dan Lilis, 2018) dengan adanya penjualan berbasis website ini dapat meningkatkan keterampilan dalam penggunaan teknologi informasi bagi UKM serta mengukurnya dengan menggunakan metode kuisisioner (Luh Arida & I Gede, 2018).

METODE PELAKSANAAN

UKM Bilqis bergerak dalam usaha penjualan dalam hal ini adalah pakaian dan seragam sekolah dimana metode penjualan yang dilakukan selama ini adalah tradisional yaitu penjual dengan pembeli bertemu secara langsung. UKM ini belum memiliki media yang dapat dijadikan sebagai sarana untuk meningkatkan usaha dalam hal ini adalah pemanfaatan teknologi informasi sebagai solusinya maka dibutuhkan sebuah desain, rancangan dan aplikasi sebagai media online yang dapat membantu meningkatkan penjualan, selain itu usaha menjadi lebih menarik dimata pelanggan dan dapat memberikan jangkauan pelanggan secara luas.

Selain sebagai media pemberi informasi penjualan, aplikasi ini juga dirancang disisi pemilik toko yang akan membantu dalam manajemen penjualan baik secara ketersediaan informasi barang dan pengelolaan laporan penjualan. Kemudian dilakukan pelatihan dalam penggunaan aplikasi untuk memberikan pengenalan dan pemahaman kepada pemilik toko dalam hal ini UKM Bilqis dan pembeli bagaimana menggunakan aplikasi dengan baik agar masalah diatas dapat terselesaikan dengan baik. Untuk mengukur tingkat kepuasan pengguna aplikasi dilakukan pengambilan data berdasarkan kuesioner terkait kepuasan pengguna dan hasil tersebut dapat dijadikan sebagai tolak ukur kepuasan pelanggan terhadap aplikasi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada bagian ini menjelaskan kegiatan pengabdian pada UKM Bilqis berupa pelatihan dan seminar tentang penjualan produk berbasis online. Pelatihan yang dilakukan berupa pendampingan dan tutorial penggunaan sistem informasi penjualan untuk admin dan client, dimana admin dapat melakukan pengelolaan sistem, sedangkan client dapat melakukan transaksi pembelian. Gambar 1 merupakan Tim pelaksana pengabdian dari Fakultas Ilmu Komputer, Universitas Muslim Indonesia.



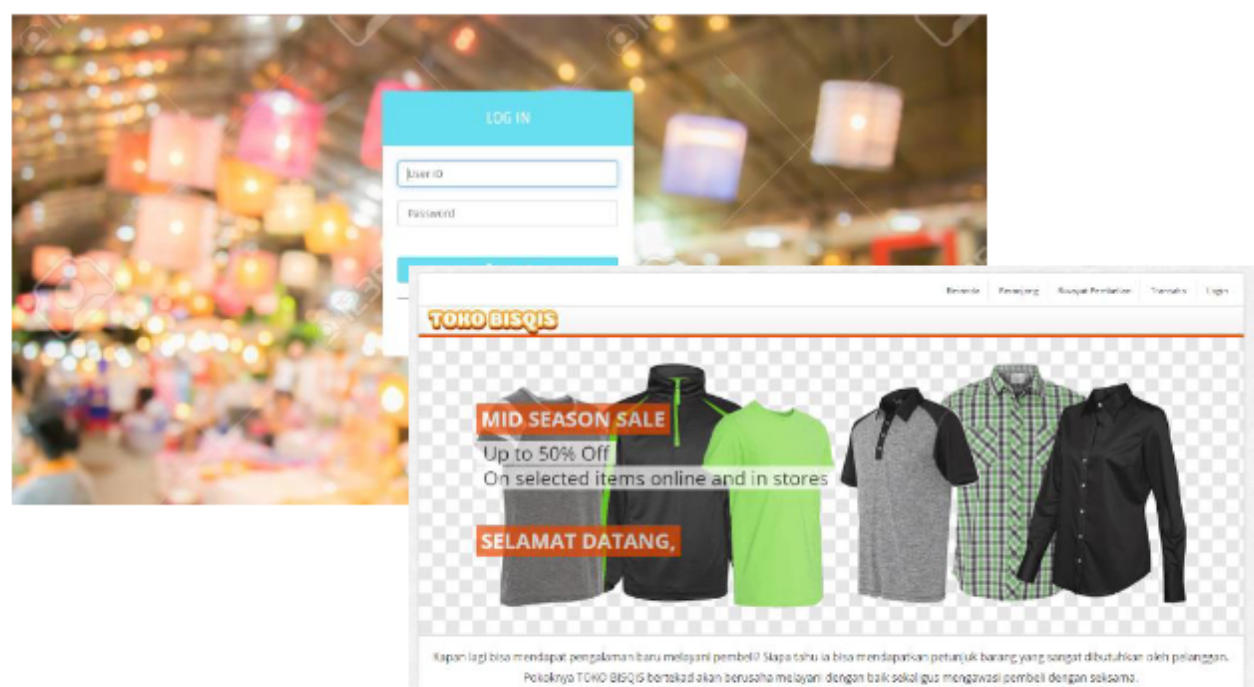
Gambar 1. Tim Pengabdian Fakultas Ilmu Komputer Pada UKM Bilqis

Pada seminar dilakukan untuk menjelaskan pentingnya pemanfaatan teknologi informasi dalam suatu bisnis atau usaha kepada UKM Bilqis yang diketuai oleh ibu sarialang dan masyarakat yang tinggal disekitar UKM serta dilakukan juga launching website sistem informasi penjualan pada UKM Bilqis. Gambar 2 merupakan kegiatan pelatihan yang diadakan di UKM Bilqis.



Gambar 2. Pelatihan Pada UKM Bilqis

Gambar 3 merupakan hasil pengabdian. Dalam pengabdian ini UKM Bilqis memperoleh sistem informasi penjualan berbasis website dengan alamat URLnya adalah <http://tokobisqis.com/> sebagai client dan <http://tokobisqis.com/olshop/> sebagai server.



Gambar 3. Tim Melakukan Launching Website Sistem Informasi Penjualan
Pada UKM Bilqis

Sistem informasi penjualan bagian admin selain menjadi media untuk memberikan informasi barang dan penjualan, juga dapat membuat laporan penjualan. Gambar 4-6 merupakan contoh laporan harian, bulanan dan tahunan.

LAPORAN PENJUALAN								
TANGGAL 08 NOVEMBER 2020								
ID	Tanggal	Nama Toko	Nama Barang	Keterangan	Harga	Jumlah	Total	Pembeli
1	2020-11-08	Emma	Emma	Pakaian wanita / Gamis / Standar / Kotun / Grey / All size / Lengan Panjang / Discount	175000	1	175000	rad21
2	2020-11-08	I-baby	Brown Marol Kid	Anak-anak (overalls) / Gamis / Formal / Balek / Hitam / All size / Lengan Panjang / New	125000	2	250000	rad21
3	2020-11-08	Emma	Emma	Pakaian wanita / Gamis / Standar / Kotun / Kuning / All size / Lengan Panjang / New	175000	1	175000	rad21
4	2020-11-08	Butik Store	batik	Pakaian Pria / Kemeja / Formal / Kotun / Hitam / S-L / Lengan Pendek / Normal	75000	100	7500000	123

Makassar, 08-Nov-2020

(_____)

Gambar 4. Contoh Laporan Harian Penjualan

LAPORAN PENJUALAN								
BULAN NOVEMBER								
ID	Tanggal	Nama Toko	Nama Barang	Keterangan	Harga	Jumlah	Total	Pembeli
1	2020-11-01	SYAFA DRESS	ayunda	Pakaian wanita / Gamis / Year 3 / Bahan Pop / Biru Pastel / All size / Lengan Panjang / Discount	180000	1	180000	rad121
2	2020-11-09	LDYA	Idya	Pakaian wanita / Gamis / Standar / Bahan B / Biru-pink / L / Lengan Panjang / New	190000	2	380000	rad121
3	2020-11-09	Batik Store	batik	Pakaian Pria / Kemeja / Formal / Katan / Biru / S-L / Lengan Pendek / Normal	79000	1	79000	rad121
4	2020-11-02	SYAFA DRESS	ayunda	Pakaian wanita / Gamis / Year 3 / Bahan Pop / Biru Pastel / All size / Lengan Panjang / Discount	180000	1	180000	lusi
5	2020-11-08	Emma	Emma	Pakaian wanita / Gamis / Standar / Katan / Grey / All size / Lengan Panjang / Discount	175000	1	175000	rad121
6	2020-11-08	I-baby	Deus Marcel Kid	Anak-anak (cewek) / Gamis / Formal / Bahan B / Hitam / All size / Lengan Panjang / New	125000	2	250000	rad121
7	2020-11-08	Emma	Emma	Pakaian wanita / Gamis / Standar / Katan / Kuning / All size / Lengan Panjang / New	175000	1	175000	rad121
8	2020-11-08	Batik Store	batik	Pakaian Pria / Kemeja / Formal / Katan / Hitam / S-L / Lengan Pendek / Normal	79000	100	7900000	123
9	2020-11-02	I-baby	Kem Tinlin-white	Anak-anak (cewek) / Kemeja / Formal / Katan / Putih / L / Lengan Panjang / New	110000	2	220000	lusi

Makassar, 08-Nov-2020

(_____)

Gambar 5. Contoh Laporan Bulanan Penjualan

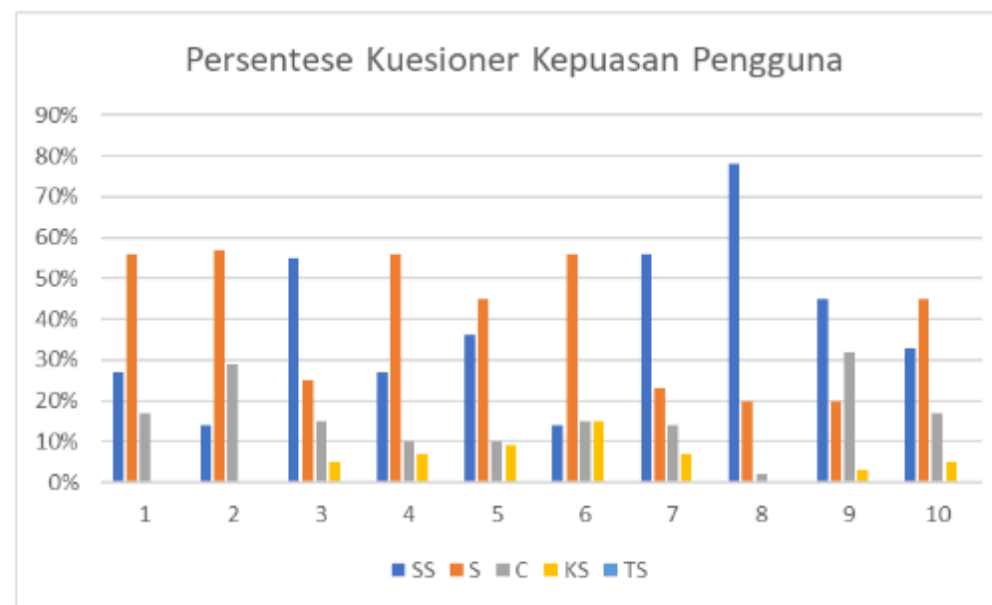
LAPORAN PENJUALAN								
TAHUN 2020								
ID	Tanggal	Nama Toko	Nama Barang	Keterangan	Harga	Jumlah	Total	Pembeli
1	2020-11-01	SYAFA DRESS	ayunda	Pakaian wanita / Gamis / Year 3 / Bahan Pop / Biru Pastel / All size / Lengan Panjang / Discount	180000	1	180000	rad121
2	2020-11-09	LDYA	Idya	Pakaian wanita / Gamis / Standar / Bahan B / Biru-pink / L / Lengan Panjang / New	190000	2	380000	rad121
3	2020-11-09	Batik Store	batik	Pakaian Pria / Kemeja / Formal / Katan / Biru / S-L / Lengan Pendek / Normal	79000	1	79000	rad121
4	2020-11-02	SYAFA DRESS	ayunda	Pakaian wanita / Gamis / Year 3 / Bahan Pop / Biru Pastel / All size / Lengan Panjang / Discount	180000	1	180000	lusi
5	2020-11-08	Emma	Emma	Pakaian wanita / Gamis / Standar / Katan / Grey / All size / Lengan Panjang / Discount	175000	1	175000	rad121
6	2020-11-08	I-baby	Deus Marcel Kid	Anak-anak (cewek) / Gamis / Formal / Bahan B / Hitam / All size / Lengan Panjang / New	125000	2	250000	rad121
7	2020-11-08	Emma	Emma	Pakaian wanita / Gamis / Standar / Katan / Kuning / All size / Lengan Panjang / New	175000	1	175000	rad121
8	2020-10-10	LDYA	haris	Pakaian wanita / Gamis / Year 3 / Jersey / Lavender / All size / Lengan Panjang / New	215000	3	645000	rad121
9	2020-10-10	LDYA	Idya	Pakaian wanita / Gamis / Standar / Bahan B / Biru-pink / L / Lengan Panjang / New	190000	1	190000	rad121
10	2020-11-08	Batik Store	batik	Pakaian Pria / Kemeja / Formal / Katan / Hitam / S-L / Lengan Pendek / Normal	79000	100	7900000	123
11	2020-11-02	I-baby	Kem Tinlin-white	Anak-anak (cewek) / Kemeja / Formal / Katan / Putih / L / Lengan Panjang / New	110000	2	220000	lusi

Makassar, 08-Nov-2020

(_____)

Gambar 6. Contoh Laporan Tahunan Penjualan

Dalam pengabdian ini produk yang dihasilkan berupa aplikasi penjualan online yang telah diimplementasikan, kemudian kami melakukan analisis dengan menggunakan kuesioner terhadap beberapa pengguna baik pengguna dari admin dan client. Berdasarkan hasil kuesioner tersebut, didapatkan persentase kepuasan pengguna yang ditunjukkan pada Gambar 7.



Gambar 7. Persentase kuesioner kepuasan pengguna

Berdasarkan Gambar 7 diatas, dapat diuraikan bahwa penggunaan website baik oleh pemilik toko sebagai server dan pembeli sebagai client menghasilkan tingkat kepuasan dengan rata-rata nilai persentase yaitu 39 % sangat Setuju (SS), 40%, nilai Setuju (S), 16 % nilai Cukup (C) dan sisanya sebesar 5% menyatakan Kurang Setuju (KS).

SIMPULAN

UKM Bilqis sudah dapat menggunakan sistem informasi penjualan berbasis website melalui pendampingan atau pelatihan yang dilakukan oleh tim pengabdian, serta hasil dari kuisisioner yang menunjukkan hasil yang baik.

DAFTAR PUSTAKA

- Ardyanto, Denni, Heru Susilo dan Riyadi. 2015. Pengaruh kemudahan dan Kepercayaan Menggunakan E-Commerce terhadap Keputusan Pembelian Online (Survei pada Konsumen www.petersaysdenim.com). Jurnal Administrasi dan Bisnis (JAB). Volume 22. Nomor 1.
- Arida ayu r.p., Luh, santi astawa., I gede, 2018. Analisis Data Kuisisioner Kepuasan Pengguna Aplikasi Pembelajaran Bebanantenan, e-jurnal matematika, Vol 7 No 3 (2018).
- DailySocial, Veritrans., Agustus 2012. E-Commerce in Indonesia.
- Doolin, Bill., et al, 2005. Perceived Risk, the Internet Shopping Experience and Online Purchasing Behavior: A New Zealand Perspective.
- D. Indra, dan L. Nurhayati, 2018. Pengembangan Masyarakat Pada Pelaku Usaha Industri Abon Ikan Gabus Berbasis Web Di Kel.Bontoparang Kec.Parangloe Kab.Gowa, Jurnal Balireso Vol. 3, No. 1, Januari 2018
- X. Legina, dan I.P. Sofia, 2020. Pemanfaatan Software Pembukuan Akuntansi sebagai

Solusi atas Sistem Pembukuan Manual Pada UMKM, Jurnal Neraca, Vol.4 No.2, Desember 2020: 172- 190.

Marjito, Tesaria., Gina, 2016. Aplikasi Penjualan Online Berbasis Android Studi Kasus di Toko Hoax Merch, Jurnal Computech & Bisnis, Vol 10. No 1, Juni 2016, 40-49.