

Sistem Informasi Promosi Berbasis Web Pada CV. Indoestri Supply

Tiko Nurhaliza¹, Herry Mulyono²

*Pascasarjana, Magister Sistem Informasi, Universitas Dinamika Bangsa, Jambi
Jl. Jend. Sudirman Thehok - Jambi Telp: 0741 - 35096 Fax : 35093
E-mail: tikonurhaliza7@gmail.com, herrymulyono@stikom-db.ac.id*

Abstract

CV. Indoestri Supply is a company that sells Thaitea beverage equipment. Problems were found, namely: the promotion process using conventional promotion through the installation of banners, word of mouth promotion, and added to promotion through social media advertising. The purpose of this research is to analyze and design a web-based promotional information system. The research method uses a prototype model and a UML model, using use case diagrams, activity diagrams, and class diagrams. The results of this study are a prototype of a web-based promotional information system that can help CV. Indoestri Supply in overcoming the problems faced.

Keywords: analysis, design, information system, promotion, prototype

Abstrak

CV. Indoestri Supply merupakan salah satu perusahaan yang menjual perlengkapan minuman thaitea. Ditemukan permasalahan yaitu: proses promosi menggunakan promosi secara konvensional melalui pemasangan spanduk, promosi dari mulut ke mulut, dan ditambah dengan promosi melalui iklan disosial media. Tujuan dari penelitian ini adalah menganalisis dan merancang sistem informasi promosi berbasis web. Metode penelitian menggunakan model prototype dan model UML menggunakan usecase diagram, activity diagram, dan class diagram. Hasil penelitian ini berupa prototype sistem informasi promosi berbasis web yang dapat membantu CV. Indoestri Supply dalam mengatasi permasalahan yang dihadapi.

Kata kunci: analisis, perancangan, sistem informasi, Promosi, Prototype

© 2023 Jurnal MANAJEMEN SISTEM INFORMASI.

1. Pendahuluan

Penggunaan teknologi internet yang menjadi bagian dari perkembangan teknologi informasi yang memiliki berbagai manfaat antara lain membantu pekerjaan menjadi efektif dan efisien, serta dapat mengemat waktu dan tenaga. Internet memiliki peluang untuk mengenalkan produk karena terdapat informasi usaha yang akan dibagikan ke internet sehingga dapat mempermudah diakses oleh target pasar. Penggunaan website sebagai media promosi dinilai lebih tepat karena memiliki kelebihan antara lain dapat mengakses data dan informasi dari pelanggan sehingga dapat menjadikan sebagai strategi promosi dengan memahami perilaku dan kebiasaan pelanggan dengan adanya promosi menggunakan media website dapat mengembangkan usaha dan meningkatkan profit penjualan.

Salah satu Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yaitu CV. Indoestri Supply yang menjual peralatan dan bahan baku pembuatan minuman thai tea (Teh Thailand). Perusahaan ini belum memiliki kegiatan promosi dan pengolahan data promosi secara terstruktur, selama ini kegiatan promosi hanya dilakukan secara konvensional melalui spanduk, dan promosi dari mulut ke mulut (word of mouth). Selain promosi

secara konvensional, juga dikombinasi dengan promosi melalui media online menggunakan marketplace shopee, dan sosial media instagram, facebook.

Jika menggunakan marketplace dan sosial media terjadi persaingan antara kompetitor yang menjualkan produk sejenis sehingga terjadi perang harga, kurangnya branding usaha, dan sulitnya menargetkan pasar. Hal ini dapat memberikan dampak yang tidak baik bagi perusahaan, dan harus segera diatasi dengan melakukan kegiatan promosi dan penyediaan informasi secara online menggunakan media informasi berbasis web.

2. Tinjauan Pustaka

Tinjauan pustaka dilakukan oleh penulis dimaksudkan sebagai bahan pertimbangan dalam penelitian ini. Berikut akan dicantumkan beberapa hasil penelitian sebelumnya:

2.1 Perancangan Sistem Informasi Promosi Penjualan Pada CV. XYZ Palembang

Penelitian ini dilakukan oleh Winoto Chandra, Tri Oktarina pada tahun 2018 oleh Universitas Bina Darma yaitu memaparkan bahwa Metode promosi penjualan yang selama ini digunakan hanya memanfaatkan brosur yang dibagikan kepada masyarakat serta standing banner ataupun spanduk yang dipasangkan di beberapa tempat dinilai tidak lagi efektif dan efisien untuk digunakan, sehingga harus dilakukan suatu metode promosi penjualan yang dapat mempermudah konsumen dalam mengenal produk yang ditawarkan oleh CV. XYZ Palembang kemudian dapat melakukan pemilihan serta pembelian printer. Tujuan dari penelitian ini adalah bertujuan agar memudahkan dalam pencarian informasi serta mempromosikan usaha CV. XYZ Palembang melalui perancangan sistem informasi promosi penjualan berbasis web menggunakan metode waterfall.

Dari segi persamaan penelitian “Analisis dan Perancangan Sistem Informasi Promosi Berbasis Web Asosiasi UMKM Muaro Jambi” dan penelitian yang penulis lakukan adalah pada objeknya yang membahas Usaha CV. Perancangan sistem yaitu sistem informasi promosi penjualan dengan beberapa fitur yang sama antara lain halaman utama, profil dan produk. Dari sisi tujuan memiliki kesamaan guna membantu permasalahan yang dihadapi oleh manajemen terkait proses promosi usaha.

Namun memiliki beberapa perbedaan antara lain, terdapat perbedaan pada sektor UMKM penelitian ini menggunakan usaha IT berbasis Printer, sedangkan penulis menggunakan usaha bahan baku minuman, penelitian yang penulis lakukan hanya sebatas perancangan prototype saja tidak sampai implementasi maupun pembuatan program aplikasi. Serta penulis mengembangkan sampai fitur pengisian alamat email sebagai bahan promosi.

2.2 Analisis dan Perancangan Sistem Informasi Promosi Berbasis Web Asosiasi UMKM Muaro Jambi

Penelitian ini dilakukan oleh M. Yusuf dan Herry Mulyono [11] pada tahun 2018 oleh Universitas Dinamika Bangsa yaitu memaparkan bahwa perkembangan dunia bisnis sangatlah pesat sehingga pelaku bisnis harus turut serta dalam perkembangan tersebut. Pada dasarnya UMKM Muaro Jambi masih memiliki keterbatasan waktu dalam hal pemasaran khususnya bidang promosi. Promosi sekarang hanya dilakukan melalui media konvensional misalnya membuka cabang baru, ikut pameran, pembuatan dan penyebaran brosur dan sebagainya. Berakibat kurang efektifnya proses promosi jika dilakukan secara konvensional karena membutuhkan biaya yang besar. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk memudahkan dalam pencarian informasi serta mempromosikan usaha UMKM Muaro Jambi dengan mudah dan lebih cepat sehingga dapat memberikan informasi terbaru dan mudah untuk diakses kapan saja dan dimana saja. Serta dapat mempermudah pemesanan produk dan dapat meningkatkan jumlah pemesanan.

Persamaan penelitian “Analisis dan Perancangan Sistem Informasi Promosi Berbasis Web Asosiasi UMKM Muaro Jambi” dan penelitian yang penulis lakukan adalah pada objeknya yang membahas Usaha Kecil Mikro dan Menengah (UMKM), serta dari sisi perancangan sistem yaitu sistem informasi promosi dengan beberapa fitur yang sama, penelitian sama-sama dilakukan sebatas prototipe, dan dari sisi tujuan memiliki kesamaan guna membantu permasalahan yang dihadapi oleh manajemen terkait proses promosi usaha.

Namun memiliki beberapa perbedaan antara lain, terdapat perbedaan pada sektor UMKM penelitian ini menggunakan usaha UMKM berbagai bidang mulai dari makanan dan kerajinan tangan, sedangkan penulis menggunakan usaha bahan baku minuman, penulis menambahkan fitur pengisian alamat email sebagai bahan promosi, hal itu belum diteliti dan dirancang oleh peneliti sebelumnya.

2.3 Rancang Bangun Sistem Informasi Promosi Dan Penjualan Pada Toko Ruminansia Berbasis WEB

Penelitian ini dilakukan oleh Harkamsyah Andrianof [2] pada tahun 2018 oleh Universitas Putra Indonesia “YPTK” Padang yaitu Toko Ruminansia sebagai salah satu usaha yang memasarkan pakan ternak khususnya ayam memiliki kendala dalam kegiatan pemasaran atau promosi hanya berupa papan reklame yang hanya memungkinkan sekitar area sahabat ternak berdiri saja yang mengetahuinya, dan dalam pencatatan transaksipun masih menggunakan Microsoft excel. Membuat kegiatan promosi dan pemasaran menjadi kurang efektif dan efisien. Tujuan dari penelitian ini adalah supaya dapat mempermudah dalam proses promosi dan penjualan berbasis website dan dapat membantu melakukan promosi dan pemesanan secara online sehingga dapat lebih mudah dikenal oleh banyak masyarakat. Diharapkan pula menjadikan keamanan, kecepatan penyampaian informasi serta keefektifan dalam mencari pelanggan baru.

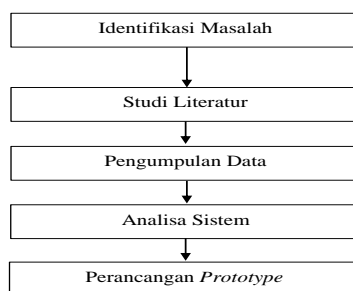
Persamaan penelitian “Rancang Bangun Sistem Informasi Promosi Dan Penjualan Pada Toko Ruminansia Berbasis WEB” dan penelitian yang penulis lakukan adalah pada objeknya yang membahas UMKM, serta dari sisi perancangan sistem yaitu sistem informasi promosi dengan beberapa fitur yang sama, dan dari sisi tujuan memiliki kesamaan guna membantu permasalahan yang dihadapi oleh manajemen terkait proses promosi usaha.

Namun memiliki beberapa perbedaan antara lain, terdapat perbedaan pada sektor UMKM penelitian ini menggunakan usaha UMKM pakan ternak, sedangkan penulis menggunakan usaha bahan baku minuman, penulis hanya sebatas prototipe, kemudian penulis menambahkan fitur pengisian alamat email sebagai bahan promosi.

3. Metodologi

3.1 Alur Penelitian

Alur penelitian merupakan tahapan-tahapan dalam proses penelitian agar proses penelitian yang dilakukan terarah sehingga menghasilkan penelitian yang baik sesuai dengan sasaran penelitian. Pada penelitian ini penulis melakukan tahapan yang dapat dilihat pada gambar berikut:



Gambar.1 Alur Penelitian

a. Identifikasi Masalah

Tahap identifikasi masalah merupakan perumusan masalah agar penelitian yang dilakukan dapat berjalan dengan terarah dan teratur sesuai dengan masalah yang diteliti pada CV. Indoestri Supply, karena belum adanya sistem promosi terstruktur.

b. Studi Literatur

Pada tahap ini penulis mempelajari dan memahami teori-teori serta konsep-konsep sesuai dengan masalah yang diteliti, sehingga dapat menjadi landasan yang baik guna menyelesaikan masalah

yang dibahas dalam penelitian ini bersumber dari jurnal, e-book, buku, dan penelitian sebelumnya.

c. Pengumpulan Data

Pada tahap pengumpulan data ini penulis menggunakan beberapa metode pengumpulan data antara lain:

1. Metode Pengamatan (Observation)

Metode ini dilakukan dengan pengamatan secara langsung pada objek yang diteliti, supaya dapat mengamati bagaimana proses kegiatan dan proses promosi produk-produk pada CV. Indoestri Supply. Dengan melakukan tahap observasi secara langsung peneliti dapat melihat serta menganalisa permasalahan objek agar mendapatkan sebuah solusi bagi objek.

2. Metode Wawancara

Metode wawancara adalah metode yang dilakukan dengan cara tanya jawab secara langsung dengan pihak terkait dari objek tersebut untuk mendapatkan informasi yang dibutuhkan penulis. Dengan melakukan pengumpulan data ini diharapkan peneliti dapat mendalami permasalahan yang terjadi dari sudut pandang peneliti dan sudut pandang dari objek.

d. Analisa Sistem

Pada tahapan ini, penulis melakukan analisa sistem dari hasil pengumpulan data-data pada objek yang diteliti, sehingga penulis dapat menghasilkan sebuah solusi dari permasalahan objek tersebut dalam mempromosikan produk-produk pada CV. Indoestri Supply. Analisis sistem ini bertujuan apakah sistem ini layak untuk menjadi sebuah usulan berupa prototype untuk dapat digunakan oleh CV. Indoestri Supply.

e. Perancangan Prototype

Pada tahapan ini penulis akan melakukan perancangan sistem baru hanya sebatas prototype dengan menggunakan metode pengembangan sistem Prototype.

3.2 Bahan Penelitian

Bahan penelitian yang dibutuhkan dalam perancangan sistem informasi promosi berbasis web pada CV. Indoestri Supply, yaitu:

1. Gambaran umum atau profil singkat mengenai CV. Indoestri Supply.
2. Proses sistem informasi promosi yang berjalan saat ini pada CV. Indoestri Supply.
3. Daftar wawancara dengan pemilik CV. Indoestri Supply.

3.3 Alat Penelitian

Adapun perangkat yang digunakan dalam Penelitian ini yaitu :

1. Perangkat Keras atau hardware
Perangkat keras/hardware yang penulis gunakan dalam penelitian adalah :
 - a. Laptop Dynabook SSD Foresee 256GB
 - b. Printer Epson L310
 - c. Dan beberapa perangkat keras pendukung lainnya.
2. Perangkat Lunak atau software
Perangkat lunak/software yang penulis gunakan dalam penelitian adalah :
 - a. Sistem Operasi Ms. Windows 10
 - b. Mendley
 - c. Web Browser
 - d. Adobe XD
 - e. Microsoft Office
 - f. DIA
 - g. Dan beberapa perangkat lunak pendukung lainnya

4. Hasil dan Pembahasan

4.1 Hasil Penelitian

4.1.1 Gambaran Umum CV. Indoestri Supply

CV. Indoestri Supply merupakan sebuah perusahaan yang bergerak dibidang pemasok bahan baku bubuk minuman thai tea. CV. Indoestri Supply telah berdiri sejak tahun 2019 berlokasi di Jl. Adityawarman No.2, The Hok, Kec. Jambi Selatan, Kota Jambi, Jambi 36138. Saat ini CV. Indoestri Supply memiliki 4 karyawan dan 2 admin. Perusahaan ini berdiri karena pengalaman pribadi pemilik usaha yaitu Rian Hidayatullah dan Astika Dian yang saat itu telah memiliki usaha 7 outlet minuman Thaitea, dan saat itu untuk mencari bahan baku minuman thai tea cukup sulit harus dari luar kota. Diharapkan dengan berdirinya usaha ini mampu membantuk meningkatkan kebutuhan ekonomi, dan menjadi motivasi untuk seluruh masyarakat agar dapat berwirausaha khususnya dibidang minuman thaitea.

4.1.2 Analisis Sistem yang Sedang Berjalan

Sistem promosi pada CV. Indoestri Supply saat ini masih menggunakan cara konvensional seperti pemasangan spanduk, dan promosi dari mulut ke mulut (word of mount) serta ditambah dengan promosi melalui media online seperti iklan melalui instagram. Informasi terkait jenis-jenis produk masih tidak terstruktur dan up to date sehingga pembeli sulit untuk mendapatkan informasi.

Terdapat beberapa kendala dalam menjalankan aktivitas-aktivitas pada CV. Indoestri Supply antara lain ;

1. Penyebaran data informasi yang dilakukan menggunakan cara konvensional seperti media sepanduk, dan promosi dari mulut ke mulut (word of mount). Hal ini berdampak terhadap sistem promosi yang tidak tersampaikan ke prospek costumers dengan baik.
2. Data-data kegiatan promosi secara konvensional juga tidak dapat disimpan oleh perusahaan, dan diolah menjadi sebuah informasi yang berharga untuk dijadikan strategi promosi selanjutnya.
3. Selain menggunakan cara konvensional CV. Indoestri Supply juga melakukan promosi secara online melalui instagram ads yang memiliki beberapa kelemahan yaitu, memerlukan biaya yang cukup mahal untuk setiap iklan, dan tidak dapat menyimpan informasi dari pembeli.

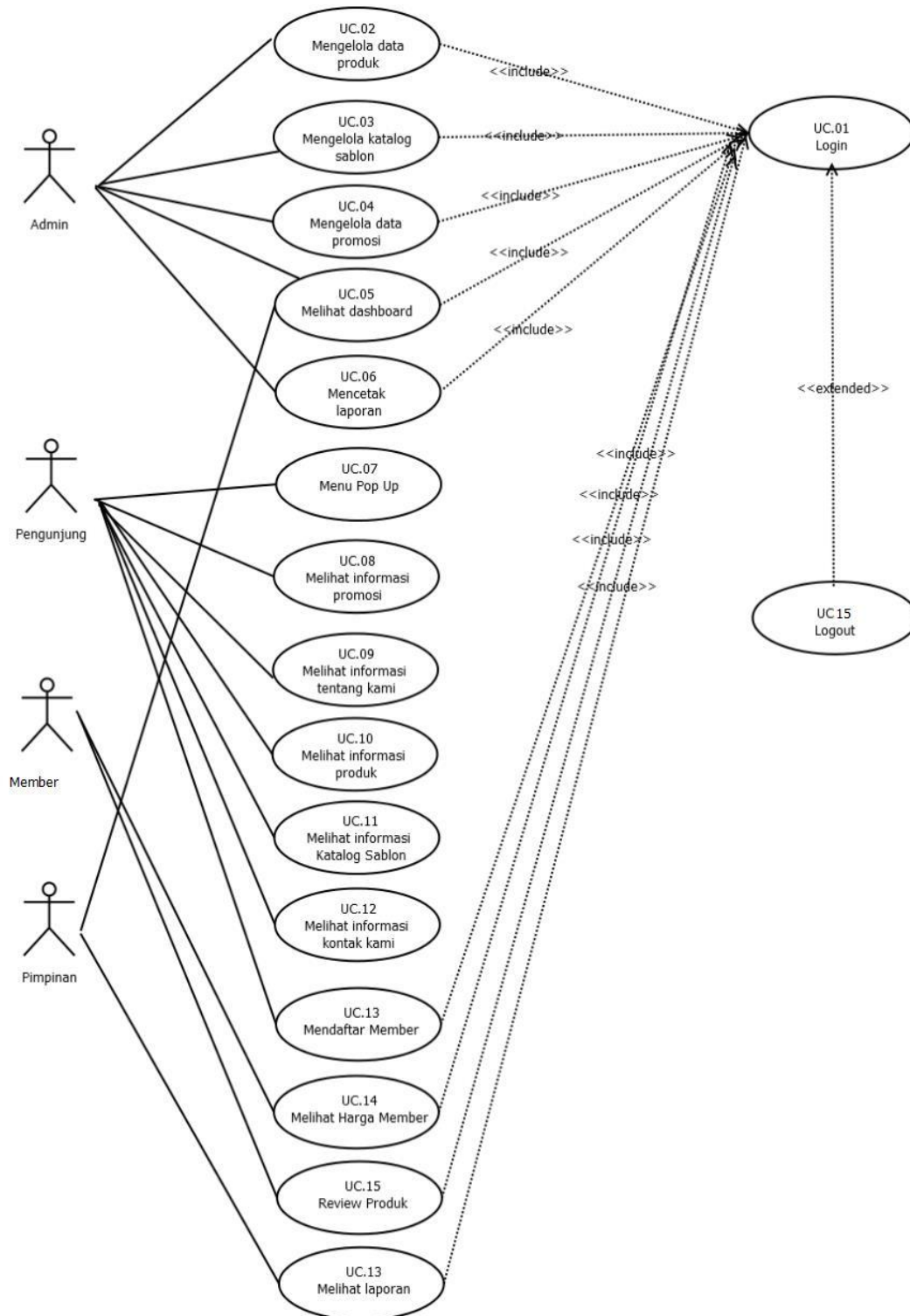
4.1.3 Solusi Pemecahan Masalah

Berdasarkan analisis permasalahan yang terdapat pada CV. Indoestri Supply, maka solusi pemecahan permasalahan yang diusulkan yaitu merancang sebuah sistem informasi berbasis web sebagai media penyebaran informasi yang up to date yang berisikan informasi seperti data produk, produk yang sedang promo, paket usaha bagi pemula, dan juga ada kontak perusahaan yang dapat dihubungi. Selain itu sistem informasi berbasis web juga dapat menjadi solusi dan inovasi terkait kemajuan bisnis CV. Indoestri Supply untuk dimasa yang akan datang, serta dapat meminimalisirkan biaya promosi yang dilakukan secara konvensional. Dengan ini antara lain penulis juga menawarkan sebuah hasil prototype sistem berbasis web yang dapat digunakan atau sebagai acuan manajemen CV. Indoestri Supply dalam merancang aplikasi berbasis web.

4.2 Pembahasan

4.2.1 Use Case Diagram

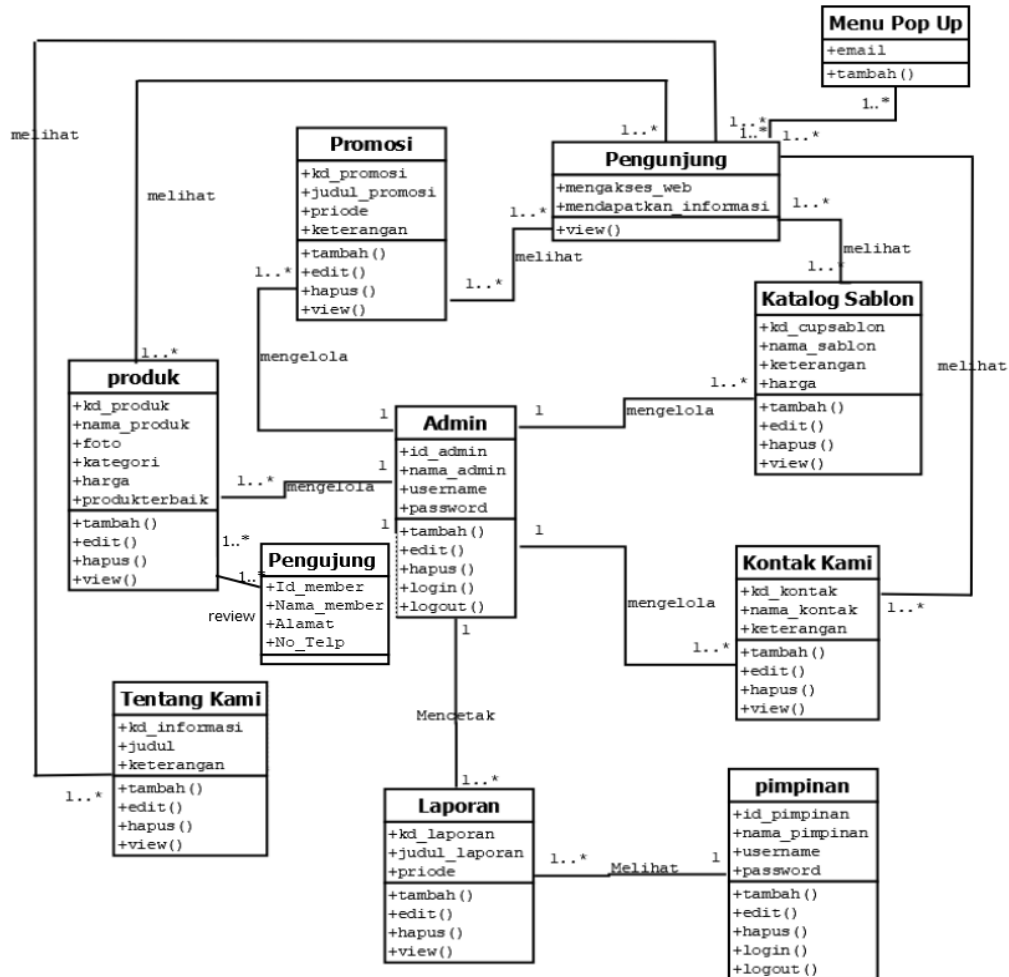
Use case diagram adalah gambaran interaksi antara pengguna sistem atau user (Aktor) dengan kasus (use case) yang telah disesuaikan dengan sistem yang sedang dikembangkan. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada gambar 2.



Gambar 2 Use Case Diagram

4.2.2 Class Diagram

Diagram kelas atau *class diagram* menjelaskan struktur sistem dari segi pendefinisian *class-class* yang akan dibuat untuk membangun sebuah sistem. Berikut adalah *class diagram* yang dirancang untuk sistem informasi promosi pada CV. Indoestri Supply :

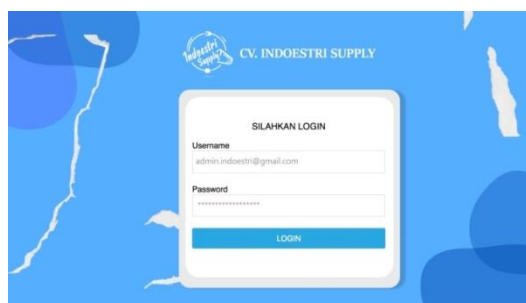


Gambar 3. Class Diagram

4.2.3 Hasil Rancangan Sistem

Prototipe Sistem merupakan rancangan dari form-form masukan dari Sistem dan keluaran dari sistem. Berikut adalah rancangan input dan output dari sistem informasi Promosi pada CV. Indoestri Supply :

a. Tampilan Rancang Input



Gambar 4. Tampilan Laman Login

Indoestri Supply
CV. INDOESTRI SUPPLY

Selamat Datang, Administrator

FORM DATA PRODUK

Kode Produk

Nama Produk

Unggah Gambar [Choose Image](#)

Kategori

Harga

Produk Terbaik Ya Tidak

[Simpan](#) [Kembali](#)

Gambar 5. Tampilan Laman Input Data Produk

Indoestri Supply
CV. INDOESTRI SUPPLY

Selamat Datang, Administrator

FORM DATA KATALOG SABLON CUP

Kode Sablon

Nama Sablon

Unggah Gambar [Choose Image](#)

Keterangan

[Simpan](#) [Kembali](#)

Gambar 6. Tampilan Laman Input Data Katalog Sablon Cup

Indoestri Supply
CV. INDOESTRI SUPPLY

Selamat Datang, Administrator

FORM DATA PROMOSI

Kode Promosi

Judul Promosi

Unggah Gambar [Choose Image](#)

Periode

keterangan

[Simpan](#) [Kembali](#)

Gambar 7. Tampilan Laman Input Data Promosi

b. Tampilan Rancang Output



Gambar 8. Tampilan Laman Dashboard



Gambar 9. Tampilan Laman Tambah Data Produk



Gambar 10. Tampilan Laman Tambah Data Katalog Sablon Cup



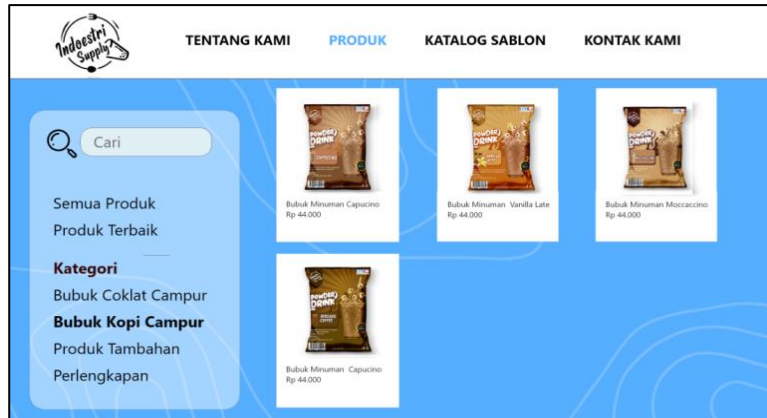
Gambar 11. Tampilan Laman Tambah Data Promosi



Gambar 11. Tampilan Laman Menu Pop Up



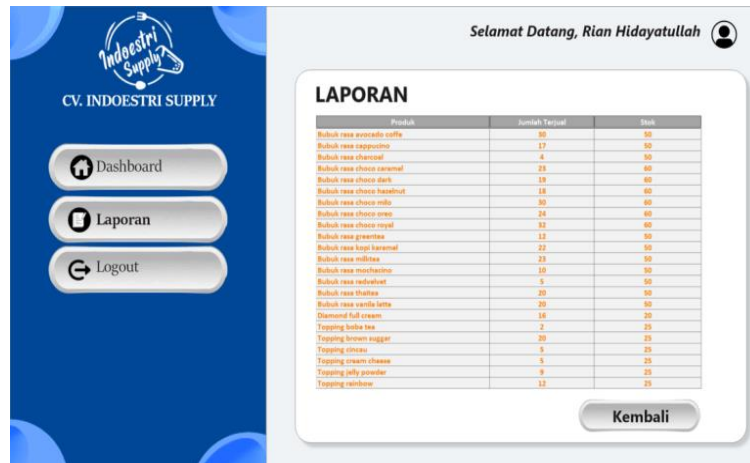
Gambar 12. Tampilan Laman Menu Promosi



Gambar 13. Tampilan Laman Menu Produk



Gambar 14. Tampilan Laman Katalog Sablon Cup



Gambar 15. Tampilan Laman Menu Laporan

5. Kesimpulan

5.1 Simpulan

Dari berbagai penjelasan yang telah diuraikan dalam laporan ini, maka dapat disimpulkan beberapa hal sebagai berikut :

1. Berdasarkan analisis dan hasil observasi yang penulis lakukan terdapat beberapa permasalahan yang ada pada sistem yang berjalan seperti pada proses promosi dilakukan secara konvensional melalui iklan sosial media, pemasangan spanduk dan promosi dari mulut ke mulut, sehingga perusahaan kurang memperoleh informasi yang dibutuhkan untuk memberikan informasi promosi kepada masyarakat secara luas.
2. Hasil dari penelitian ini adalah rancangan prototipe sistem informasi promosi pada CV. Indoestri Supply yang memiliki beberapa fitur bagi pelanggan seperti dapat mengakses informasi katalog produk, katalog sablon, kontak perusahaan. Sehingga pelanggan dengan mudah mendapatkan informasi promosi sehingga data promosi dapat tersampaikan dengan baik.

5.2 Saran

Adapun saran yang dapat penulis berikan untuk penelitian selanjutnya apa bila ingin mengembangkan lagi sistem ini antara lain :

1. Bagi Pihak CV. Indoestri Supply dapat menerapkan Perancangan prototype sistem informasi promosi berbasis web agar dapat memaksimalkan kinerja sistem yang berjalan sekarang dan memberikan pelatihan kepada setiap user yang terlibat didalamnya.
2. Perancangan prototype sistem informasi promosi berbasis web pada penelitian ini masih dapat kekurangan diharapkan dapat dikembangkan dengan ditambahkan fitur pemesanan, transaksi, dan pemberian diskon dan potongan secara otomatis dari transaksi sehingga dapat meningkatkan promosi dan memberikan ketertarikan pelanggan untuk memesan produk pada CV. Indoestri Supply. Selain itu peneliti selanjutnya diharapkan dapat mengembangkan sistem informasi promosi berbasis web ini dengan berbasis android sehingga lebih memudahkan calon konsumen untuk mendapat informasi promosi perusahaan dengan lebih mudah menggunakan handphone/smarthphone.

6. Daftar Rujukan

- [1] A.S, Rosa & Shalahuddin, M. 2016. Rekayasa Perangkat Lunak. Bandung : Informatika Bandung.
- [2] Andrianof. 2018. Rancang Bangun Sistem Informasi Promosi dan Penjualan Pada Toko Rumaninansia Berbasis WEB. Volume 5, Nomer 1. Padang : Universitas Putra Indonesia.
- [3] Brason. 2020. UI /Ux Design : introduction guide to intuitive design and user-friendly experience.
- [4] Deacon. 2020. Ux And Ui Design Strategy A Step-By-Step Guide On Ux And Ui Design.
- [5] Dennis, Wixom, & Tegarden. 2015 . SYSTEMS ANALYSIS & DESIGN An Object-Oriented Approach With UML. Asia : John Wiley & Sons (Asia) pte Ltd.
- [6] Fatayansyah. 2015. Basis Data. Informatika Bandung : Bandung.
- [7] Korth, H. F; & Silberschatz, A. 2020 . Database system concepts. In McGraw-Hill computer science series ; McGraw-Hill series in systems. <https://doi.org/10.1145/253671.253760>
- [8] Kotler, P; & Armstrong, G. 2018 . Principles of Marketing, Seventeenth Edition. In Pearson.
- [9] Laudon, K. C; & Laudon, J. P. 2020 . Management Information System: Managing Digital Firm. In International Journal of Computers, Communications & Control. Pentice Hall.
- [10] Macaulay, M. 2018 . Introduction to web interaction design with HTML and CSS Vol. 1 .
- [11] Pressman, R. s.; & Maxim, B. R. 2020 . Software Engineering : A Practitioner's Approach.
- [12] Robbins, J. N. 2018 . Learning Web Design ABegiiers Guide to HTML, CSS, JAVASCRIPT.
- [13] Satzinger, J. W.; & Jackson, R. B.; & Burd, S. D. 2016 . Systems Analysis and Design in a Changing World Chapter 2.
- [14] Stair, R. M.; & Reynolds, G. W. 2018 . Thirteenth Edition Information Systems. Principles of Information Systems: 13th Edition.
- [15] Suprpto, Falah. 2018. Basis Data. Jakarta : Lentera Ilmu Cendekia.
- [16] Tjiptono. 2019. Strategi Pemasaran. Yogyakarta : Andi.
- [17] Yusuf; & Mulyono. 2018. Analisis dan Perancangan Sistem Informasi Promosi Berbasis WEB Asosisasi UMKM Muaro Jambi. Volume 3 Nomor 1. Jambi : Universitas DInamika Bangsa