

**PROYEK
TUGAS AKHIR**



POLITEKNIK NEGERI BALI

**PENGEMBANGAN SISTEM TAKING *SALES* BERBASIS WEB
TERINTEGRASI DENGAN POINT OF *SALES* UNTUK EFISIENSI
PENGELOLAAN PESANAN CUSTOMER**

OLEH :

**NI MADE SEKAR PUJI LESTARI / 2215323073
NI MADE ELISA HANDAYANI / 2215323009
NI NYOMAN ELITA HANDAYANI / 2215323010**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN INFORMATIKA
JURUSAN TEKNOLOGI INFORMASI
POLITEKNIK NEGERI BALI
2025**

ABSTRAK

Seiring dengan perkembangan globalisasi, persaingan dalam dunia usaha semakin ketat, sehingga mendorong pelaku usaha untuk meningkatkan daya saing, baik melalui pengembangan produk, layanan, maupun penerapan sistem informasi yang lebih efisien. Salah satu aspek penting dalam dunia usaha, khususnya industri ritel, adalah proses penjualan yang efektif dan cepat. Namun, di banyak toko, proses transaksi dan pencatatan masih dilakukan secara konvensional, yang mengakibatkan antrean panjang, keterlambatan pembayaran, risiko kesalahan pencatatan, dan kurangnya integrasi data antar divisi seperti penjualan, kasir, dan gudang. Untuk mengatasi permasalahan ini, dikembangkan sistem informasi manajemen penjualan berbasis website yang dinamakan *Taking Sales*, yang bertujuan untuk mengotomatisasi proses invoicing, pencatatan transaksi, serta integrasi data secara real-time. Perancangan sistem *Taking Sales* dilakukan dengan pendekatan analisis menggunakan diagram UML, seperti Flowmap, Use Case Diagram, Diagram Proses, dan Activity Diagram. Metode pengembangan sistem menggunakan metode Agile dengan tahapan Requirements, Design, Development, Testing, Deployment, dan Review yang memungkinkan iterasi dan evaluasi berkelanjutan untuk meningkatkan kualitas sistem. Pengujian sistem dilakukan menggunakan metode Black Box Testing untuk memastikan seluruh fungsi berjalan sesuai kebutuhan. Diharapkan dengan implementasi sistem ini, efisiensi operasional toko meningkat, antrean di kasir berkurang, koordinasi antar divisi lebih terintegrasi, serta pengalaman berbelanja pelanggan menjadi lebih nyaman dan cepat.

Kata kunci: *Sistem Informasi, Manajemen Penjualan, Taking Sales, UML, Agile, Black Box Testing.*

DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN PROYEK TUGAS AKHIR	i
LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI.....	ii
FORM PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME	iii
KATA PENGANTAR	iv
ABSTRAK.....	vi
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR TABEL.....	ix
DAFTAR GAMBAR	x
BAB I INFORMASI UMUM PROYEK	1
1.1 Informasi Global Proyek.....	1
1.2 Latar Belakang	1
1.3 Deskripsi Proyek.....	3
1.3.1 Gambaran Umum Proyek.....	3
1.3.2 Flowmap Taking <i>Sales</i>	4
1.5 Tujuan Proyek.....	10
1.6 Keuntungan Proyek.....	10
BAB II PERENCANAAN PROYEK	12
2.1 Teknologi Digunakan.....	12
2.2 Pembagian Tugas dan Pelaksanaan.....	15
2.3 Perancangan Proyek.....	18
2.3.1 Perancangan UML	18
2.3.2 Rancangan ERD.....	33
2.3.3 Struktur Tabel	35
2.3.4 Konseptual Database.....	51
2.3.5 Design Layout User Interface	49
2.4 Anggaran Biaya	55
BAB III PELAKSANAAN PROYEK.....	57
3.1 Hasil Proyek Website.....	57
3.1.1 Sistem Taking <i>Sales</i>	57

3.1.2 Sistem POS	66
3.1.1 Hasil Pengujian Website Taking <i>Sales</i>	74
BAB IV PENUTUP	82
4.1 Kesimpulan	82
4.2 Saran	82
DAFTAR PUSTAKA	84
LAMPIRAN.....	86

DAFTAR TABEL

<i>Tabel 1. 1 Informasi Global Proyek.....</i>	<i>1</i>
<i>Tabel 1. 2 Fitur-Fitur pada Sistem Informasi Taking Sales Berbasis Web</i>	<i>7</i>
<i>Tabel 2. 1 Pembagian Tugas</i>	<i>15</i>
<i>Tabel 2. 2 Struktur Tabel User</i>	<i>35</i>
<i>Tabel 2. 3 Struktur Table Customer.....</i>	<i>36</i>
<i>Tabel 2. 4 Struktur Table Employee.....</i>	<i>37</i>
<i>Tabel 2. 5 Struktur Tabel Location</i>	<i>38</i>
<i>Tabel 2. 6 Struktur Tabel Item Category</i>	<i>39</i>
<i>Tabel 2. 7 Struktur Tabel Item Group.....</i>	<i>39</i>
<i>Tabel 2. 8 Struktur Tabel Item Master</i>	<i>40</i>
<i>Tabel 2. 9 Struktur Tabel Merk.....</i>	<i>41</i>
<i>Tabel 2. 10 Struktur Tabel Price Type</i>	<i>42</i>
<i>Tabel 2. 11 Struktur Tabel Promotion</i>	<i>43</i>
<i>Tabel 2. 12 Struktur Tabel Promotion Item</i>	<i>44</i>
<i>Tabel 2. 13 Struktur Tabel Unit</i>	<i>45</i>
<i>Tabel 2. 14 Struktur Tabel Sales</i>	<i>45</i>
<i>Tabel 2. 15 Struktur Tabel Sales Detail</i>	<i>46</i>
<i>Tabel 2. 16 Struktur Table Sales Taking.....</i>	<i>47</i>
<i>Tabel 2. 17 Struktur Table Sales Taking Detail.....</i>	<i>48</i>
<i>Tabel 2. 18 Struktur Table Stock.....</i>	<i>49</i>
<i>Tabel 2. 19 Anggaran Biaya</i>	<i>56</i>
<i>Tabel 3. 1 Hasil Pengujian Website Taking Sales</i>	<i>75</i>

DAFTAR GAMBAR

<i>Gambar 1. 1 Alur Proses Penjualan Taking Sales</i>	<i>3</i>
<i>Gambar 1. 2 Flowmap dari sistem Taking Sales</i>	<i>5</i>
<i>Gambar 2. 1 Alur Metode Agile.....</i>	<i>14</i>
<i>Gambar 2. 2 Use Case Sales, Admin, Kasir</i>	<i>20</i>
<i>Gambar 2. 3 Diagram Activity Register</i>	<i>20</i>
<i>Gambar 2. 4 Diagram Activity Login Sales.....</i>	<i>22</i>
<i>Gambar 2. 5 Diagram Activity Login Admin.....</i>	<i>23</i>
<i>Gambar 2. 6 Diagram Activity New Sales</i>	<i>25</i>
<i>Gambar 2. 7 Diagram Activity Sales Archive.....</i>	<i>27</i>
<i>Gambar 2. 8 Diagram Activity Information List.....</i>	<i>28</i>
<i>Gambar 2. 9 Sequence Diagram Login</i>	<i>29</i>
<i>Gambar 2. 10 Sequence Diagram Register</i>	<i>30</i>
<i>Gambar 2. 11 Sequence Diagram New Sales</i>	<i>31</i>
<i>Gambar 2. 12 Sequence Diagram Sales Archive.....</i>	<i>32</i>
<i>Gambar 2. 13 Sequence Diagram Information List.....</i>	<i>33</i>
<i>Gambar 2. 14 Entity Relationship Diagram Taking Sales.....</i>	<i>34</i>
<i>Gambar 2. 15 Konseptual Database.....</i>	<i>51</i>
<i>Gambar 2. 16 Design UI Login</i>	<i>49</i>
<i>Gambar 2. 17 Design UI Register</i>	<i>50</i>
<i>Gambar 2. 18 Design UI Dashboard Sales</i>	<i>51</i>
<i>Gambar 2. 19 Design UI Dashboard Admin</i>	<i>52</i>
<i>Gambar 2. 20 Design UI New Sales</i>	<i>53</i>
<i>Gambar 2. 21 Design UI Sales Archive.....</i>	<i>54</i>
<i>Gambar 2. 22 Design UI Information List.....</i>	<i>55</i>
<i>Gambar 3. 1 Tampilan Halaman Register.....</i>	<i>57</i>
<i>Gambar 3. 2 Tampilan Halaman Login.....</i>	<i>58</i>
<i>Gambar 3. 3 Tampilan Halaman Dashboard Sales.....</i>	<i>58</i>
<i>Gambar 3. 4 Tampilan Ringkasan Data Penjualan.....</i>	<i>59</i>

<i>Gambar 3. 5 Tampilan Recent Sales dan Top 10 Sales dari sistem Taking Sales</i>	60
<i>Gambar 3. 6 Daily Sales Overview.....</i>	61
<i>Gambar 3. 7 Pie Chart Total Sales by Status</i>	61
<i>Gambar 3. 8 Grafik Total Sales by Category.....</i>	61
<i>Gambar 3. 9 Chart Total Sales by Person.....</i>	62
<i>Gambar 3. 10 Tampilan Halaman New Sales.....</i>	62
<i>Gambar 3. 11 Tampilan Fitur Pilih Customer</i>	63
<i>Gambar 3. 12 Tampilan Fitur Add Customer.....</i>	63
<i>Gambar 3. 13 Tampilan Fitur Pilih Product</i>	64
<i>Gambar 3. 14 Tampilan Product di Inputkan.....</i>	64
<i>Gambar 3. 15 Tampilan Halaman Sales Archive</i>	65
<i>Gambar 3. 16 Tampilan Halaman Information List</i>	65
<i>Gambar 3. 17 Tampilan Halaman Login POS</i>	66
<i>Gambar 3. 18 Tampilan Halaman Operasional</i>	66
<i>Gambar 3. 19 Tampilan Modal Awal</i>	67
<i>Gambar 3. 20 Tampilan Halaman Utama Invoice.....</i>	67
<i>Gambar 3. 21 Tampilan Pilih Product pada POS</i>	68
<i>Gambar 3. 22 Tampilan Proses Input Invoice.....</i>	68
<i>Gambar 3. 23 Tampilan Menu Note</i>	69
<i>Gambar 3. 24 Tampilan Proses Pembayaran</i>	69
<i>Gambar 3. 25 Tampilan Faktur Penjualan.....</i>	70
<i>Gambar 3. 26 Tampilan Proses Closing.....</i>	70
<i>Gambar 3. 27 Tampilan Halaman Utama Open Invoice</i>	71
<i>Gambar 3. 28 Tampilan Proses Taking</i>	72
<i>Gambar 3. 29 Hasil dari Proses Taking</i>	72
<i>Gambar 3. 30 Tampilan Halaman Note Sales</i>	73
<i>Gambar 3. 31 Tampilan Pembayaran.....</i>	73
<i>Gambar 3. 32 Faktur Penjualan</i>	74
<i>Gambar 3. 33 Tampilan Proses Closing.....</i>	74

BAB I

INFORMASI UMUM PROYEK

1.1 Informasi Global Proyek

Proyek ini bertujuan untuk mengembangkan sistem manajemen penjualan yang berbasis website guna mengatasi kendala dalam proses transaksi di toko. Dengan meningkatnya jumlah customer, produk, serta *sales marketing*/SPG, sistem ini diharapkan dapat mengurangi beban kasir dalam proses invoicing yang selama ini dilakukan secara konvensional. Sistem yang diusulkan akan mempercepat proses pembayaran, mengurangi antrean, serta meningkatkan efisiensi pengelolaan stok dan distribusi barang ke customer. Dengan implementasi sistem ini, diharapkan operasional toko menjadi lebih efektif dan terorganisir. Berikut Tabel 1.1 Informasi Global Proyek:

Tabel 1. 1 Informasi Global Proyek

Jenis Proyek	<i>Proyek Dari Tempat PKL / Penugasan Dari Prodi</i>
Pengerjaan Proyek	<i>Kelompok / Individu</i>
Pemilik Proyek	PT.Danaco Global Solusi (Oxysystem)
Manajer Proyek	I Putu Gede Eka Darmasusila
Ketua Tim Proyek	Komang Suriana, S.kom
Anggota Proyek	1. Ni Made Sekar Puji Lestari 2. Ni Made Elisa Handayani 3. Ni Nyoman Elita Handayani

1.2 Latar Belakang

Seiring dengan perkembangan era globalisasi, terutama dalam bidang perekonomian menyebabkan persaingan dalam bidang usaha semakin ketat dan kompetitif, sehingga menuntut para pelaku dibidang dunia usaha harus bisa meningkatkan daya jual baik dari produk atau jasa yang dihasilkan maupun dari segi sistem informasi yang mampu bersaing dalam mengelola dan menjalankan perusahaan. Dalam dunia usaha, proses penjualan adalah suatu proses yang sangat vital yang menentukan siklus hidup kelangsungan perusahaan. Karena frekuensi proses penjualan yang tinggi, maka penyediaan informasi yang dapat mendukung dan meningkatkan penjualan sangatlah dibutuhkan.

Dalam industri ritel, efektivitas dalam proses transaksi dan manajemen stok merupakan faktor krusial dalam menjaga kelancaran operasional dan kepuasan pelanggan. Dengan semakin meningkatnya jumlah customer yang berkunjung ke toko serta bertambahnya variasi produk dari berbagai brand, kebutuhan akan *sales* marketing/SPG juga semakin meningkat untuk memberikan layanan yang optimal kepada customer. Namun, pertumbuhan ini tidak diimbangi dengan sistem transaksi yang efisien, sehingga menimbulkan berbagai kendala dalam operasional toko.

Salah satu tantangan utama yang dihadapi adalah proses invoicing di kasir yang masih dilakukan secara konvensional. Saat ini, *sales* marketing mencatat transaksi pelanggan dalam bentuk catatan konvensional sebelum diserahkan ke kasir untuk diinput ulang. Keterbatasan SDM dan perangkat di bagian kasir menyebabkan proses ini menjadi lambat, sehingga sering terjadi antrean panjang yang menghambat kelancaran pembayaran customer. Selain itu, keterlambatan dalam proses pembayaran juga berdampak langsung pada divisi gudang, yang harus menunggu konfirmasi transaksi sebelum dapat mengeluarkan dan mendistribusikan barang ke alamat customer.

Metode pencatatan konvensional ini memiliki banyak kelemahan, di antaranya risiko kesalahan input data, keterlambatan dalam pelaporan penjualan, serta kurangnya integrasi antara divisi penjualan, kasir, dan gudang. Kondisi ini tidak hanya menurunkan efisiensi operasional toko, tetapi juga berpotensi menurunkan tingkat kepuasan pelanggan akibat waktu tunggu yang lama dalam proses transaksi dan pengiriman barang.

Untuk mengatasi permasalahan ini, diperlukan sebuah sistem informasi manajemen penjualan yang dapat mengotomatisasi proses invoicing dan mengintegrasikan data transaksi secara real-time, real-time dalam taking *sales* ini memungkinkan pencatatan dan pembaruan transaksi secara langsung tanpa jeda, sehingga stok barang, laporan penjualan, dan notifikasi pesanan selalu akurat dan up-to-date. Sistem ini diharapkan dapat mengurangi beban kerja kasir dengan memungkinkan *sales* marketing/SPG langsung menginput data transaksi ke dalam sistem, sehingga kasir tidak perlu melakukan input ulang. Dengan demikian, antrean pembayaran dapat dikurangi, proses distribusi barang dari gudang menjadi lebih cepat, serta koordinasi antar divisi dalam toko menjadi lebih efisien. Implementasi sistem ini diharapkan dapat meningkatkan efektivitas dan efisiensi operasional toko, serta memberikan pengalaman berbelanja yang lebih nyaman bagi customer.

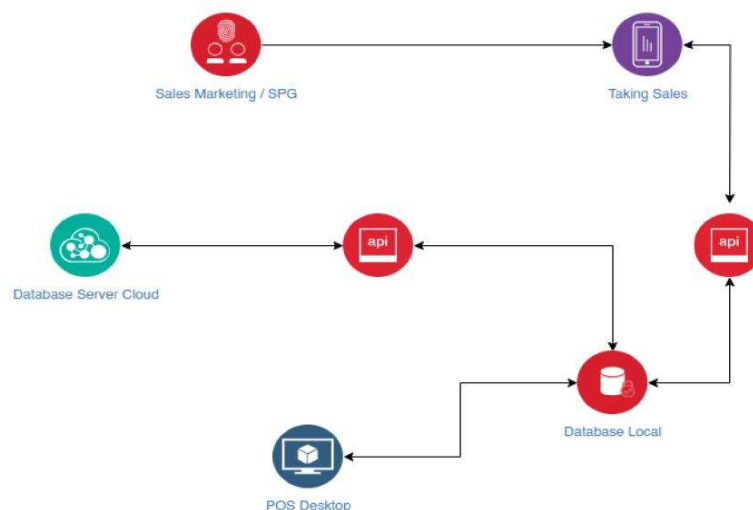
1.3 Deskripsi Proyek

1.3.1 Gambaran Umum Proyek

Proyek Sistem Taking *Sales* bertujuan untuk menyediakan akses kepada *Sales Marketing/SPG* dalam mencatat dan mengelola transaksi penjualan secara lebih efektif. Sistem ini dirancang untuk memfasilitasi proses pencatatan pesanan pelanggan (Taking *Sales Order*) secara langsung ke dalam sistem, sehingga dapat meningkatkan akurasi data dan efisiensi operasional toko.

Website ini akan menyediakan informasi dan fitur yang memungkinkan pengguna untuk melakukan pencatatan pesanan pelanggan dengan detail dan akurat, memastikan tidak ada kesalahan dalam jumlah, spesifikasi produk, atau layanan yang diminta. Selain itu, sistem akan memungkinkan pengelolaan data pelanggan, alamat pengiriman, sinkronisasi dengan sistem kasir (POS) untuk proses pembayaran dan invoicing, serta integrasi dengan database stok dan pengiriman.

Dengan implementasi sistem ini, diharapkan dapat mengurangi beban kasir dalam proses invoicing, mempercepat transaksi, mengurangi antrean, serta meningkatkan efisiensi pengelolaan stok dan distribusi barang ke customer. Sistem ini juga akan mendukung penyimpanan dan pengecekan ulang data pesanan untuk memastikan keakuratan sebelum diteruskan ke bagian produksi atau pengiriman, sehingga operasional toko menjadi lebih efektif dan terorganisir. Berikut Gambar 1.1 alur proses penjualan Taking *Sales*:



Gambar 1. 1 Alur Proses Penjualan Taking *Sales*

Alur Proses Penjualan melalui Sistem Taking *Sales*

1. Registrasi *Sales* Marketing/SPG

Sales Marketing atau SPG mengakses sistem Taking *Sales*. Pengguna yang belum memiliki akun dapat melakukan registrasi dengan mengisi formulir pendaftaran yang tersedia. Setelah proses registrasi berhasil, data pengguna akan tersimpan di dalam database.

2. Pencatatan Transaksi Penjualan

Saat melayani pelanggan, *Sales* Marketing/SPG akan mencatat transaksi penjualan melalui sistem. Data yang dimasukkan mencakup barang yang dibeli oleh pelanggan serta alamat tujuan pengiriman barang. Informasi ini akan tersimpan dalam database lokal dengan status Pending (tertunda).

3. Proses Pembayaran melalui Sistem POS

Jika pelanggan melakukan pembayaran, data transaksi dari sistem Taking *Sales* akan diakses kembali oleh User Kasir melalui sistem POS Desktop. Proses ini memungkinkan transaksi dilanjutkan hingga tahap pembayaran dan pencetakan invoice sebagai bukti pembayaran.

4. Sinkronisasi Data ke Server Cloud

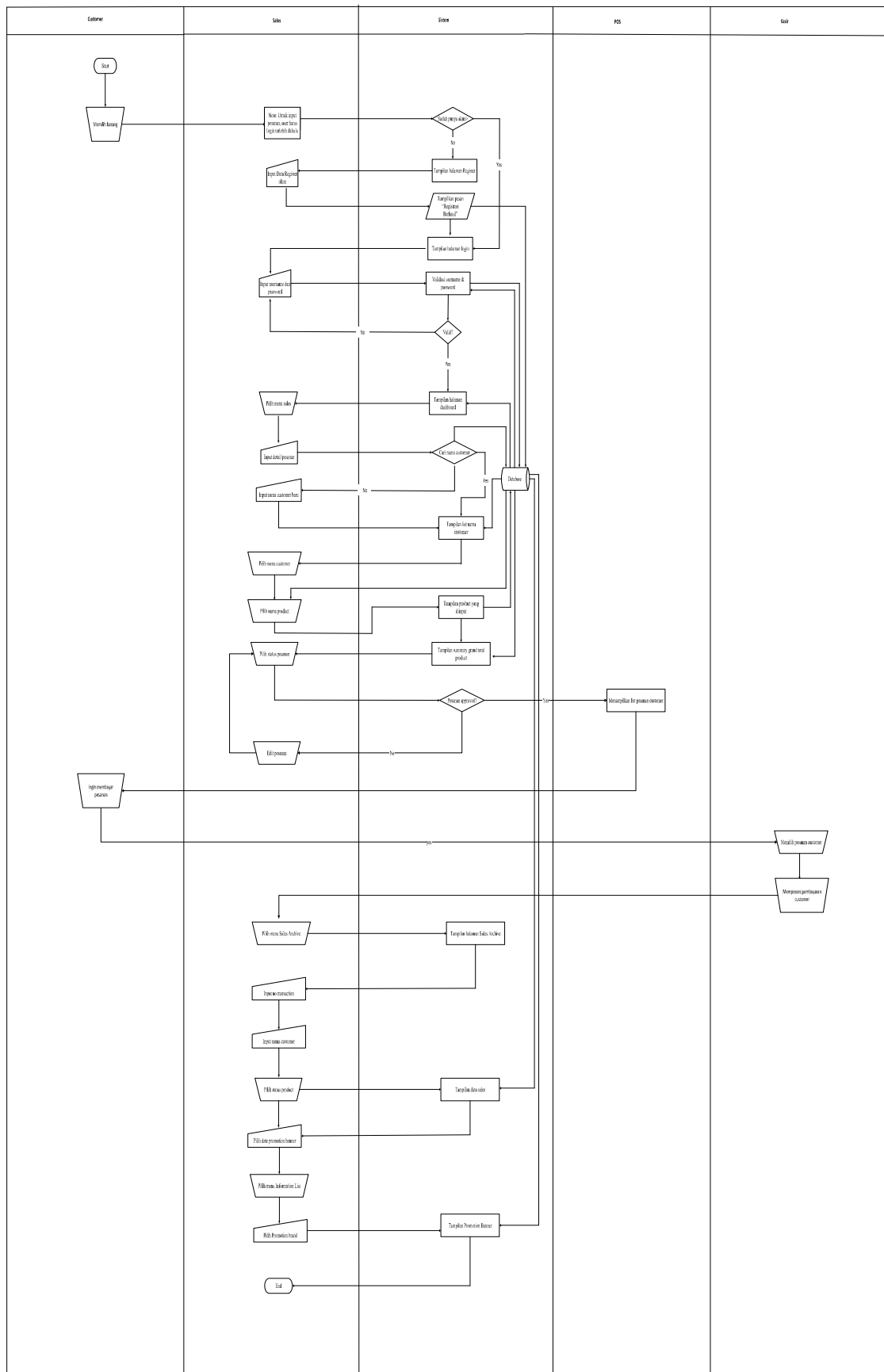
Setelah pembayaran selesai, transaksi akan diunggah ke Server Cloud. Status transaksi dalam sistem Taking *Sales* juga akan diperbarui menjadi Paid (terbayar).

5. Pertukaran Data antara Sistem POS dan Taking *Sales*

Jika terdapat transaksi baru atau perubahan data, sistem secara otomatis akan melakukan sinkronisasi antara database lokal dan server cloud agar seluruh data tetap terpadu dan mutakhir di semua perangkat yang terhubung.

1.3.2 Flowmap Taking *Sales*

Flowmap Taking *Sales* ini menggambarkan alur kerja sistem berbasis web yang dirancang untuk membantu *sales* dalam mengelola pesanan customer secara efisien. Sistem ini mencakup proses login, penginputan pesanan, pencatatan informasi customer, pemilihan produk, hingga penyimpanan data transaksi. Berikut Gambar 1.2 Flowmap dari Sistem Taking *Sales*.



Gambar 1. 2 Flowmap dari sistem Taking Sales

Penjelasan :

Flowmap Taking *Sales* :

1. Customer memilih barang yang ingin dibeli
2. *Sales* mengakses website dan menginput pesanan ke dalam sistem
3. Sebelum menginput pesanan, *sales* akan melakukan register jika belum memiliki akun dan datanya dikirim ke database. Jika sudah melakukan register *sales* akan melakukan login langsung ke sistem taking *sales*.
4. Jika sudah memiliki akun, *sales* bisa langsung menginputkan username dan password.
5. Sistem memvalidasi username dan password dengan mengambil serta mengecek data dari database. Jika username dan password sesuai maka akan dibawa ke halaman dashboard dan menampilkan data di dashboard yang diambil dari sistem. Jika username dan password tidak sesuai maka akan dikembalikan ke halaman login.
6. *Sales* memilih menu *Sales*.
7. Untuk melakukan penginputan pesanan customer, *sales* menginputkan detail invoice.
8. *Sales* mencari nama customer yang ada di database, jika tidak ada nama customernya bisa menambahkan customer baru.
9. Sistem akan menampilkan tampilan list nama customer baru yang sudah diinputkan tadi dan menyimpannya kedalam database.
10. *Sales* bisa memilih nama customer yang sudah ditambahkan tadi.
11. *Sales* bisa memilih nama *product* yang di pesan customer, nama *product*nya diambil dari database dan di kirim ke sistem.
12. Jika sudah memilih *product*, sistem akan menampilkan *product* yang sudah dipilih tadi dan datanya di simpan ke dalam database.
13. Sistem akan menampilkan summary grand total dari *product* yang di pilih tadi sesuai dengan *product* yang di beli, dan datanya di simpan ke dalam database
14. *Sales* bisa memilih status pesanan.
15. Jika status pesanan sudah Approved, maka POS akan menampilkan list pesanan customer yang tadi.

16. Jika status pesanan belum Approved, *sales* bisa mengedit status pesanan. Lalu pilih status pesanan.
17. List pesanan yang tampil di POS akan diakses oleh kasir saat customer ingin membayar.
18. Kasir memilih pesanan customer, dan memproses pembayaran barang dari customer.
19. Jika sudah selesai pada menu new *sales*, data akan disimpan kedalam database dan di tampilkan di halaman dashboard dan *sales* archive.
20. *Sales* bisa memilih menu *sales* archive.
21. Sistem akan menampilkan halaman *sales* archive, untuk melihat riwayat data pesanan yang di inputkan tadi.
22. Untuk melihat datanya, *sales* bisa menginputkan nomor transaksinya, nama customer, dan memilih status *productnya*.
23. Sistem akan otomatis menampilkan data *sales* yang dicari, data ini diambil dari database.
24. *Sales* juga bisa melihat data information list seperti melihat promo dari suatu brand, dengan memilih menu information list.
25. Untuk mencari informasi promo dari suatu brand, bisa menginputkan start date dan end datanya serta memilih nama brandnya.
26. Sistem akan menampilkan information list yang dicari, data information listnya di ambil dari database.
27. *Sales* bisa melihat information list yang dicari.

1.3.3 Fitur atau Hasil

Sistem Informasi Taking *Sales* menghasilkan beberapa fitur utama yang mendukung proses penjualan dan pengelolaan data secara terstruktur. Fitur-fitur tersebut dapat dilihat pada Tabel 1.2

Tabel 1. 2 Fitur-Fitur pada Sistem Informasi Taking Sales Berbasis Web

No	Fitur	Deskripsi Fitur	Peran Pengguna
1	Login <i>Sales</i>	Halaman login sebagai <i>sales</i> untuk melakukan proses login ke dalam sistem dengan memasukkan username dan password yang telah dibuat saat registrasi.	<i>Sales</i>

2	Login Admin	Halaman admin untuk melakukan proses login ke dalam sistem dengan memasukkan username dan password	Admin
3	Register	Halaman registrasi diperuntukkan bagi <i>sales</i> yang belum memiliki akun. Pada halaman ini, pengguna diminta untuk mengisi data diri berupa nama lengkap, NIK, alamat, nomor telepon, email, username, dan password.	<i>Sales</i>
4	Dashboard <i>Sales</i>	Halaman dashboard yang ditujukan untuk pengguna dengan peran sebagai <i>sales</i> . Menampilkan informasi seperti total <i>sales</i> , total <i>sales</i> today, draft <i>sales</i> , approved <i>sales</i> , canceled <i>sales</i> , paid <i>sales</i> , dan recent <i>sales</i> . Data ini berasal dari penjualan yang telah diinput oleh <i>sales</i> .	<i>Sales</i>
5	Dashboard Admin	Dashboard ini hanya dapat diakses oleh admin dan menampilkan informasi yang lebih lengkap, seperti total <i>sales</i> , total <i>sales</i> today, draft <i>sales</i> , approved <i>sales</i> , canceled <i>sales</i> , paid <i>sales</i> , recent <i>sales</i> , top 10 <i>sales</i> , daily <i>sales</i> overview, total <i>sales</i> by status, total <i>sales</i> by category, dan total <i>sales</i> per person.	Admin
6	New <i>Sales</i>	Fitur ini hanya dapat digunakan oleh <i>sales</i> untuk menginput data penjualan pelanggan. <i>Sales</i> dapat mengisi detail invoice, memilih produk yang dibeli pelanggan, serta menentukan status dari pesanan tersebut.	<i>Sales</i>
7	<i>Sales</i> Archive	Halaman arsip penjualan hanya dapat dikelola oleh <i>sales</i> . <i>Sales</i> dapat mengubah atau melihat data arsip penjualan.	<i>Sales</i>
8	Information List	Halaman ini dapat diakses oleh <i>sales</i> untuk mencari informasi promo berdasarkan parameter tanggal promo dan nama brand. Fitur ini memudahkan pengguna untuk melihat detail promo secara spesifik sesuai kebutuhan	<i>Sales</i>

1.4 Batasan Proyek

Proyek ini memiliki beberapa batasan yang bertujuan untuk memperjelas ruang lingkup pengembangan sistem Taking *Sales*, sehingga implementasi dan pengembangannya dapat lebih terfokus dan terarah. Adapun batasan-batasan tersebut adalah sebagai berikut:

1. Website ini dirancang khusus untuk keperluan internal perusahaan dan hanya dapat digunakan oleh *Sales* yang bekerja di lingkungan perusahaan tersebut.
2. Sistem ini hanya menangani proses input pemesanan dari pelanggan yang dilakukan melalui antarmuka Taking *Sales*. Data pemesanan yang dimasukkan akan langsung terintegrasi dengan sistem POS (Point of *Sales*) dan ditampilkan untuk diproses lebih lanjut oleh kasir. Sistem Taking *Sales* tidak mencakup proses pembayaran, karena fungsi tersebut sepenuhnya ditangani oleh POS.
3. Sistem ini dibatasi pada pengiriman data pemesanan ke POS yang mencakup informasi lengkap terkait pesanan. Proses pembayaran dan pencetakan faktur penjualan dilakukan secara langsung di sistem POS. Sistem juga mendukung integrasi dengan sistem pembayaran eksternal, seperti e-wallet dan kartu kredit, namun integrasi ini hanya dilakukan melalui POS, bukan oleh sistem Taking *Sales* secara langsung.
4. Akses ke dalam sistem dibatasi berdasarkan peran pengguna untuk menjaga keamanan dan kejelasan alur kerja. Modul Taking *Sales* hanya dapat diakses oleh SPG (*Sales Promotion Girl*) dan Admin, modul POS hanya dapat diakses oleh kasir untuk menangani pembayaran dan pencetakan faktur.
5. Sistem Taking *Sales* menerapkan pembatasan akses berdasarkan peran pengguna yang login.
 1. Pengguna dengan peran *Sales* akan mendapatkan akses ke menu Dashboard, *Sales*, dan Information List setelah berhasil login.
 2. Pengguna dengan peran Admin hanya dapat login menggunakan kredensial khusus, yaitu username: superuser dan password: oxyriverside. Setelah berhasil login, admin hanya dapat mengakses halaman Dashboard yang menampilkan laporan transaksi yang telah dilakukan oleh seluruh *sales*.

1.5 Tujuan Proyek

Tujuan dari proyek ini adalah menghasilkan sebuah Sistem Informasi Manajemen Penjualan berbasis website bernama *Taking Sales* yang dapat membantu *sales marketing*/SPG dan kasir dalam proses pencatatan transaksi, sehingga dapat mempercepat proses pembayaran, mengurangi antrean, dan meningkatkan integrasi data antara divisi penjualan, kasir, dan gudang. Sistem ini juga bertujuan untuk mempermudah pencarian dan pengelolaan data transaksi customer, mengoptimalkan pengelolaan stok barang, serta mengidentifikasi kebutuhan sistem terkait input dan output dalam proses penjualan secara real-time.

1.6 Keuntungan Proyek

Terdapat beberapa keuntungan yang diharapkan dari proyek pengembangan sistem informasi manajemen penjualan berbasis website *Taking Sales*, yaitu:

1. Aksesibilitas Data yang Lebih Baik. Dengan *Taking Sales*, data transaksi penjualan dapat diakses kapan saja dan dari mana saja melalui server cloud, sehingga memudahkan monitoring dan pengelolaan data secara real-time tanpa bergantung pada pencatatan manual.
2. Meningkatkan Akurasi Pencatatan Transaksi, Data transaksi langsung diinput oleh *sales marketing* (SPG) ke dalam sistem, sehingga mengurangi risiko kesalahan pencatatan, kehilangan data, atau duplikasi informasi. Ini membuat data penjualan menjadi lebih akurat dan konsisten.
3. Efisiensi Proses Transaksi, *Taking Sales* mempercepat proses pembayaran di kasir dengan mengurangi antrean panjang, karena transaksi pelanggan sudah tercatat sebelumnya melalui input SPG. Hal ini juga membantu meningkatkan produktivitas kasir dan SPG.
4. Pemantauan Stok Barang yang Lebih Akurat, Data penjualan yang langsung terhubung ke sistem membantu memantau pergerakan stok barang secara otomatis, sehingga ketersediaan barang lebih terkontrol dan mencegah terjadinya kehabisan atau penumpukan stok yang tidak perlu.
5. Meningkatkan Profesionalisme SPG. Dengan sistem *Taking Sales*, SPG tidak perlu mencatat secara manual dan dapat bekerja lebih efisien, cepat, dan modern. Data performa SPG juga terekam otomatis sehingga memudahkan evaluasi pencapaian target dan perhitungan komisi.
6. Mendukung Analisis Bisnis yang Lebih Akurat. Data transaksi yang tersimpan dengan rapi dan real-time memungkinkan perusahaan untuk menganalisis tren penjualan,

perilaku konsumen, serta membuat keputusan bisnis strategis berdasarkan data yang valid dan terkini.

7. Meningkatkan Kepuasan Pelanggan. Proses belanja yang lebih cepat, pengelolaan stok yang baik, serta pelayanan yang lebih profesional akan meningkatkan kenyamanan dan kepuasan pelanggan, sehingga mendukung loyalitas pelanggan terhadap perusahaan.

BAB IV

PENUTUP

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pengamatan dan permasalahan yang terjadi di lapangan, dapat disimpulkan bahwa proses pencatatan transaksi penjualan secara manual menyulitkan operasional toko. SPG harus mencatat pesanan terlebih dahulu di kertas sebelum diserahkan ke kasir untuk diinput ulang ke sistem. Cara ini menyebabkan proses menjadi lambat, antrean pelanggan menumpuk, dan sering terjadi kesalahan pencatatan, seperti jumlah barang atau jenis produk yang tidak sesuai. Dengan diterapkannya sistem *Taking Sales* yang dilakukan langsung oleh SPG melalui perangkat digital (seperti tablet atau smartphone), proses pencatatan pesanan menjadi jauh lebih cepat dan praktis. Pesanan yang diinput oleh SPG akan langsung masuk ke sistem secara otomatis tanpa perlu proses input ulang. Hal ini mempercepat proses pembayaran di kasir karena data pesanan sudah tersedia dan mengurangi antrean secara signifikan.

Selain itu, sistem *Taking Sales* juga meminimalisir kesalahan pencatatan karena data dicatat langsung saat transaksi terjadi. Informasi pesanan tersimpan secara real-time dan dapat langsung diproses oleh bagian kasir atau sistem POS (Point of *Sales*). Secara umum, integrasi antara *Taking Sales* dan sistem POS mampu meningkatkan efisiensi operasional toko, mempercepat pelayanan kepada pelanggan, serta mengurangi risiko human error dalam pencatatan transaksi.

4.2 Saran

Agar sistem berjalan secara optimal, disarankan untuk menggunakan *Taking Sales* secara konsisten dalam setiap proses pemesanan, sehingga pelayanan kepada pelanggan menjadi lebih cepat dan efisien. Penting juga untuk memastikan bahwa *Taking Sales* dan sistem POS (Point of *Sales*) terhubung secara real-time agar data pesanan dan transaksi tetap sinkron dan akurat, serta tidak terjadi perbedaan informasi antar sistem.

Seluruh karyawan yang terlibat, seperti SPG dan kasir, perlu mendapatkan pelatihan yang memadai agar dapat menggunakan sistem sesuai dengan peran dan tanggung jawab masing-masing. Selain itu, ketersediaan perangkat digital (seperti tablet atau smartphone) yang memadai serta jaringan internet yang stabil sangat diperlukan untuk menjamin kelancaran operasional sistem. Pemeliharaan dan evaluasi sistem juga perlu dilakukan secara rutin guna

memastikan seluruh fitur berfungsi dengan baik dan sesuai kebutuhan. Selain itu, penting untuk menerapkan pembatasan akses berdasarkan peran pengguna (role-based access) demi menjaga keamanan data serta kejelasan alur kerja di lapangan.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] M. N. M. Al-Faruq, S. Nur'aini, and M. H. Aufan, "Perancangan Ui/Ux Semarang Virtual Tourism Dengan Figma," *Walisongo J. Inf. Technol.*, vol. 4, no. 1, pp. 43–52, 2022, doi: 10.21580/wjit.2022.4.1.12079.
- [2] S. Maridaningsih, A. Setiawan, and S. Nugroho, "Perancangan Sistem Point of Sale (POS) untuk Meningkatkan Efisiensi Pengelolaan Penjualan dan Stok Barang," vol. 6, no. 2, pp. 1056–1064, 2025, doi: 10.47065/josh.v6i2.6526.
- [1] M. N. M. Al-Faruq, S. Nur'aini, and M. H. Aufan, "Perancangan Ui/Ux Semarang Virtual Tourism Dengan Figma," *Walisongo J. Inf. Technol.*, vol. 4, no. 1, pp. 43–52, 2022, doi: 10.21580/wjit.2022.4.1.12079.
- [1] M. N. M. Al-Faruq, S. Nur'aini, and M. H. Aufan, "Perancangan Ui/Ux Semarang Virtual Tourism Dengan Figma," *Walisongo J. Inf. Technol.*, vol. 4, no. 1, pp. 43–52, 2022, doi: 10.21580/wjit.2022.4.1.12079.
- [5] [1] M. N. M. Al-Faruq, S. Nur'aini, and M. H. Aufan, "Perancangan Ui/Ux Semarang Virtual Tourism Dengan Figma," *Walisongo J. Inf. Technol.*, vol. 4, no. 1, pp. 43–52, 2022, doi: 10.21580/wjit.2022.4.1.12079.
- [6] S. Sarwosri, S. Rochimah, U. L. Yuhana, D. O. Siahaan, and R. J. Akbar, "Pelatihan Pemrograman Web Dasar untuk Siswa di SMA Negeri 1 Bojonegoro," *Sewagati*, vol. 8, no. 1, pp. 1053–1060, 2023, doi: 10.12962/j26139960.v8i1.548.
- [1] M. N. M. Al-Faruq, S. Nur'aini, and M. H. Aufan, "Perancangan Ui/Ux Semarang Virtual Tourism Dengan Figma," *Walisongo J. Inf. Technol.*, vol. 4, no. 1, pp. 43–52, 2022, doi: 10.21580/wjit.2022.4.1.12079.
- [9] Siska Narulita, Ahmad Nugroho, and M. Zakki Abdillah, "Diagram Unified Modelling Language (UML) untuk Perancangan Sistem Informasi Manajemen Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (SIMLITABMAS)," *Bridg. J. Publ. Sist. Inf. dan Telekomun.*, vol. 2, no. 3, pp. 244–256, 2024, doi: 10.62951/bridge.v2i3.174.
- [10] O. Imawati, "SISTEM INFORMASI Pengerjaan Proyek Berbasis Web Menggunakan Metode Rapid Application," vol. 3, no. 2, pp. 119–129, 2021.
- [11] M. R. Nofrianto, A. P. K. S. T, and A. P. S. T, "Analisis dan Perancangan UI / UX Point of Sale Berbasis Windows Serta Website pada Transaksi Penjualan UMKM di

Kawasan Universitas Telkom,” vol. 11, no. 1, pp. 124–130, 2025.

- [12] M. N. M. Al-Faruq, S. Nur’aini, and M. H. Aufan, “Perancangan Ui/Ux Semarang Virtual Tourism Dengan Figma,” *Walisongo J. Inf. Technol.*, vol. 4, no. 1, pp. 43–52, 2022, doi: 10.21580/wjit.2022.4.1.12079.