

# Utilization of Website-Based Information Systems for Optimizing Data Management at Khaela Hijab

## Pemanfaatan Sistem Informasi Berbasis Website Sebagai Optimalisasi Pengelolaan Data Pada Khaela Hijab

Sharazita Dyah Anggita<sup>1</sup>

<sup>1</sup>Universitas AMIKOM Yogyakarta, Indonesia

<sup>1</sup>Fakultas Ilmu Komputer, Universitas AMIKOM Yogyakarta, Indonesia

\*e-mail: [sharazita@amikom.ac.id](mailto:sharazita@amikom.ac.id)<sup>1</sup>

### Abstract

*Khaela Hijab is a company which sells hijab products. The place is in Sedayu District, Bantul Regency, Yogyakarta. Khaela Hijab produces their own hijab and markets its products via offline and online. Khaela Hijab uses social media as a medium to promote the products. Every sales and purchase transactions are recorded conventionally in a special note book. The transaction writing model causes constraints in presentation of information, where the information could not provided in real time. Beside of that, the calculation of sales profit product also had constraint which caused by recording of production and sales costs that often unbalanced. The result of this activity is the usage of sales information system which uses website as a base - with assistance and material distribution about the use of website to optimize the data management..*

**Keywords:** Website, Information System, Selling, Hijab

### Abstrak

*Khaela Hijab merupakan sebuah perusahaan dengan bidang penjualan produk hijab. Lokasi dari Khaela Hijab di Kecamatan Sedayu, Kabupaten Bantul, Yogyakarta. Khaela Hijab melakukan produksi hijab sendiri dan memasarkan produknya via offline maupun online. Khaela Hijab menggunakan sosial media sebagai media promosi produknya. Setiap transaksi penjualan dan pembelian, dicatat secara konvensional pada buku catatan khusus. Model penulisan transaksi tersebut mengakibatkan kendala dalam penyajian informasi, dimana informasi tidak dapat diberikan secara real time. Selain itu perhitungan laba penjualan juga mengalami kendala yang disebabkan oleh pencatatan biaya produksi dan penjualan yang sering tidak balance. Pelaksanaan kegiatan dilakukan dengan edukasi pemanfaatan sistem informasi, penentuan kebutuhan fungsional sistem dan implementasi sistem. Hasil dari kegiatan adalah pemanfaatan system informasi penjualan berbasis website yang dilengkapi dengan pendampingan dan pemberian materi pemanfaatan website sebagai optimalisasi manajemen pengelolaan data. Berdasarkan hasil pengujian perbandingan respon time antara proses pencatatan data sistem baru dan lama, sistem informasi penjualan berbasis website mampu menghasilkan peningkatan respon time sebesar 99.23%.*

**Kata kunci:** Website, Sistem Informasi, Penjualan, Hijab

## 1. PENDAHULUAN

Perkembangan internet saat ini telah mengubah paradigma aktivitas perdagangan secara *offline*. Pemasaran produk via internet menjadi peluang tersendiri bagi pengusaha seiring dengan masuknya internet ke dalam seluruh lapisan masyarakat (Hidayat et al., 2017). Penyebaran informasi yang terjadi saat ini terjadi dalam hitungan detik melalui internet merupakan salah satu dampak dari perkembangan pesat teknologi informasi (Ayuningtyas et al., 2020). Kurang optimalnya update ilmu tentang kemajuan teknologi akan dapat menjadi salah satu hambatan bagi kemajuan sebuah usaha (Darnis et al., 2019). Sebagai bentuk adaptasi akan

perkembangan teknologi, inovasi harus selalu dilakukan untuk dapat memanfaatkan teknologi bagi kehidupan manusia (I. Handayani et al., 2017)

Khaela Hijab merupakan sebuah UMKM yang bergerak pada bidang penjualan produk hijab. Khaela Hijab terletak di Kecamatan Sedayu, Kabupaten Bantul, Yogyakarta. Usaha ini sudah berdiri sejak tahun 2015 yang didirikan oleh Ibu Arina Susanti dan masih aktif memproduksi sampai saat ini. Produk hijab di Khaela hijab merupakan hijab yang didesain dan diproduksi sendiri dengan berbagai macam model dijelaskan pada Gambar 1. Display produk pada Gambar 1 disediakan untuk membantu membantu pelayanan terhadap konsumen yang melakukan pembelian secara *offline*.



Gambar 1. Display Produk Khaela Hijab

Salah satu strategi pemasaran produk yang marak saat ini adalah menggunakan media digital. Media digital secara tepat sasaran dan relevan akan mampu menjangkau target pasar dengan baik (S. Handayani et al., 2020). Media promosi menggunakan website merupakan salah satu bentuk pemanfaatan teknologi yang dinilai juga baik bagi sebuah instansi (Rino & Bambang Agus, 2017). Pemasaran produk yang dinilai oleh Khaela Hijab sebagai bentuk promosi yang paling efektif saat ini dengan menggunakan media sosial Instagram. Melalui media tersebut, pemilik dengan calon konsumen dapat berinteraksi secara langsung untuk melakukan transaksi penjualan. Selain melalui Instagram, pemilik usaha juga memanfaatkan market place untuk dapat mendukung proses transaksi penjualan.

Proses pencatatan transaksi penjualan baik secara *online* maupun *offline* dilakukan dengan model pencatatan konvensional. Model pencatatan secara manual dinilai tidak efisien dalam menyajikan sebuah informasi (Sukerti, 2017). Beberapa kelemahan model pencatatan transaksi secara konvensional diantaranya membutuhkan *cost* yang tinggi, terhambatnya penyajian informasi, *controlling* serta risiko kehilangan data cukup tinggi (Rahayu & Hermawan, 2020)

Khaela Hijab melakukan pembukuan setiap transaksi pemasukan dan pengeluaran pada sebuah buku catatan secara terpisah. Pencatatan pemasukan terdapat pada Gambar 2.

No	Tgl	Nama PEMASUKAN	Qty	Unit	Harga	Jumlah	Total
1	2023	Khaela Hijab (C. K. K. K.)	1	kg	100.000	100.000	100.000
2	2023	Khaela Hijab (C. K. K. K.)	1	kg	100.000	100.000	100.000
3	2023	Khaela Hijab (C. K. K. K.)	1	kg	100.000	100.000	100.000
4	2023	Khaela Hijab (C. K. K. K.)	1	kg	100.000	100.000	100.000
5	2023	Khaela Hijab (C. K. K. K.)	1	kg	100.000	100.000	100.000
6	2023	Khaela Hijab (C. K. K. K.)	1	kg	100.000	100.000	100.000
7	2023	Khaela Hijab (C. K. K. K.)	1	kg	100.000	100.000	100.000
8	2023	Khaela Hijab (C. K. K. K.)	1	kg	100.000	100.000	100.000
9	2023	Khaela Hijab (C. K. K. K.)	1	kg	100.000	100.000	100.000
10	2023	Khaela Hijab (C. K. K. K.)	1	kg	100.000	100.000	100.000
11	2023	Khaela Hijab (C. K. K. K.)	1	kg	100.000	100.000	100.000
12	2023	Khaela Hijab (C. K. K. K.)	1	kg	100.000	100.000	100.000
13	2023	Khaela Hijab (C. K. K. K.)	1	kg	100.000	100.000	100.000
14	2023	Khaela Hijab (C. K. K. K.)	1	kg	100.000	100.000	100.000
15	2023	Khaela Hijab (C. K. K. K.)	1	kg	100.000	100.000	100.000
16	2023	Khaela Hijab (C. K. K. K.)	1	kg	100.000	100.000	100.000
17	2023	Khaela Hijab (C. K. K. K.)	1	kg	100.000	100.000	100.000
18	2023	Khaela Hijab (C. K. K. K.)	1	kg	100.000	100.000	100.000
19	2023	Khaela Hijab (C. K. K. K.)	1	kg	100.000	100.000	100.000
20	2023	Khaela Hijab (C. K. K. K.)	1	kg	100.000	100.000	100.000

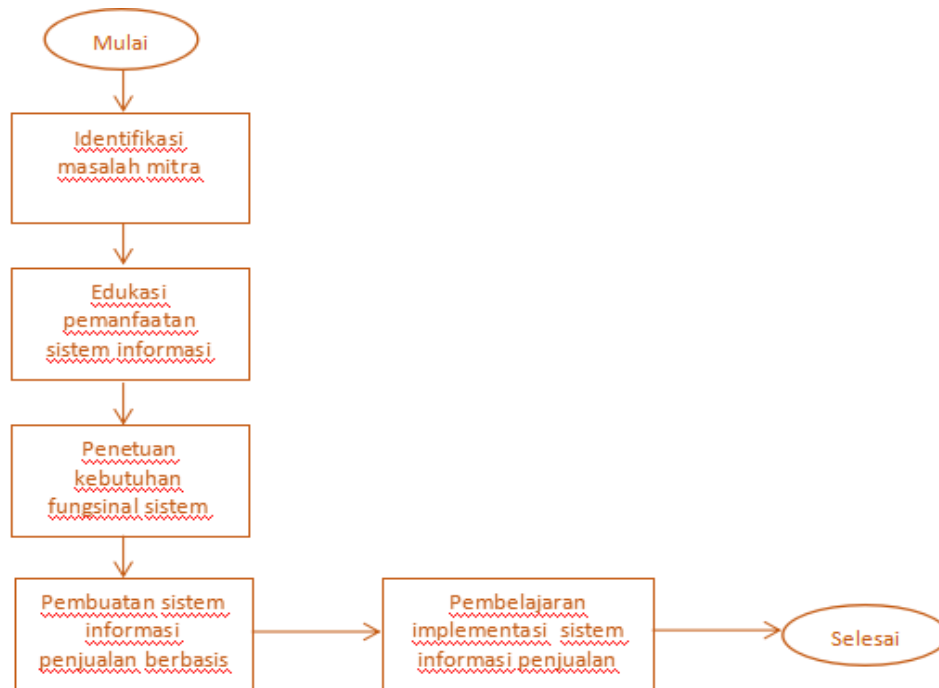
Gambar 2. Pencatatan Transaksi Pemasukan Khaela Hijab

Setiap transaksi penjualan akan dicatat oleh pemilik berdasarkan nama pembelinya. Data yang dicatat meliputi nama pembeli, detail nama produk, tanggal transaksi dan total penjualan. Pencatatan penjualan akan direkap secara rutin pada tiap bulannya untuk dapat mengetahui nominal pemasukan dana. Masalah yang kemudian muncul adalah sering terjadi ketidakcocokan antara sisa stok yang terdapat di buku dengan stok sebenarnya. Kesalahan ini terjadi karena pencatatan dilakukan secara manual sehingga tingkat kesalahan perhitungan data yang disebabkan oleh *human error* menjadi tinggi. Selain itu kendala yang terjadi dengan model pencatatan tersebut yaitu perhitungan jumlah laba tiap periodenya membutuhkan waktu sehingga informasi yang disajikan menjadi tidak *real time*.

Saat ini system informasi dipandang sebagai bentuk teknologi yang dibutuhkan oleh masyarakat dalam pengambilan keputusan. Dalam dunia bisnis, system informasi juga dapat menunjang proses bisnis yang dapat menyajikan sebuah informasi secara *real time* (Ferdika & Kuswara, 2017). Proses penjualan dalam sebuah bisnis merupakan sebuah proses yang penting dilakukan perusahaan untuk mendapatkan keuntungan yang berbanding lurus terhadap konsistensi keberhasilan perusahaan (Purwandari, 2018). Kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk mengevaluasi proses pencatatan penjualan pada Khaela Hijab dengan mengimplementasikan sebuah system informasi penjualan berbasis website untuk dapat mengoptimasi manajemen pengelolaan data di dalamnya.

## 2. METODE

Berdasarkan latar belakang dan permasalahan yang ada, metode pelaksanaan kegiatan terdapat pada Gambar 3:



Gambar 3. Metode Pelaksanaan Kegiatan

Tahap awal pelaksanaan kegiatan dimulai dengan melakukan identifikasi masalah mitra. Melalui tahap tersebut, permasalahan mitra akan di jabarkan satu persatu dan dijadikan sebagai dasar penentuan solusi. Tahap kedua yaitu edukasi pemanfaatan system informasi. Tahap ini dilakukan sebagai lanjutan dari penemuan masalah mitra dimana mitra akan diberikan edukasi pentingnya pemanfaatan system informasi sebagai manajemen pengelolaan data. Melalui edukasi yang diberikan sekaligus juga dilakukan penentuan kebutuhan fungsional system oleh mitra untuk system informasi yang akan dibangun. Berdasarkan kebutuhan fungsional system yang sudah diberikan oleh mitra, dilakukanlah pembuatan system informasi penjualan berbasis web di Khaela Hijab sebagai salah satu solusi permasalahan mitra. Tahap akhir dilakukan dengan implementasi dan pembelajaran website kepada mitra, dimana mitra akan didampingi dan dibimbing untuk dapat memanfaatkan website yang sudah dibangun sebagai optimasi manajemen pengelolaan data di Khaela Hijab.

### 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian diawali dengan mempersiapkan beberapa hal kaitannya dengan pemecahan masalah yang sudah diidentifikasi sebelumnya sebagai berikut :

- a. Penentuan kebutuhan fungsional sistem
- b. Pembuatan sistem informasi penjualan berbasis website pada Khaela Hijab.
- c. Pelatihan dan pendampingan implementasi *website* sebagai manajemen pengelolaan transaksi penjualan dan pengembangan usaha.

#### 3.1. Penentuan Kebutuhan Fungsional Sistem

Kebutuhan fungsional merupakan jenis proses yang dapat dilakukan oleh system yang dibangun, dan informasi apa saja yang dapat disajikan pada system. Kebutuhan fungsional yang terdapat pada Sistem Informasi Penjualan Berbasis Website pada Khaela Hijab sebagai berikut : (1) Sistem mampu mengolah data produk (2) Sistem mampu mengolah data nomer rekening (3) Sistem mampu mengolah data konsumen (4) Sistem mampu mengolah data supplier (5) Sistem mampu mengolah data info keranjang belanja (6) Sistem mampu mengolah data penjualan (7)

Sistem mampu mengolah data konfirmasi pembayaran (8) Sistem mampu mengolah data pembelian stok (9) Sistem mampu menampilkan informasi laporan pemasukan (10) Sistem mampu menampilkan informasi laporan pengeluaran.

### 3.2. Pembuatan Sistem Informasi Penjualan Berbasis Website

#### 3.2.1. Kebutuhan Alat dan Bahan

Tahap ini merupakan proses implementasi dari hasil identifikasi kebutuhan fungsional. Implementasi dilakukan dengan merancang sebuah system informasi penjualan berbasis website pada Khaela Hijab. Alat dan bahan yang dibutuhkan meliputi :

##### a. Hosting

Dalam sebuah website, hosting diperlukan sebagai media yang akan menampung data agar mampu di akses di internet. Pengadaan hosting dilakukan dengan menyewa dari pihak eksternal penyedia layanan hosting dan domain. Hosting yang digunakan pada system yang dibangun mempunyai spesifikasi sebagai berikut :

1. Disk space = *Unlimited*
2. Bandwith = *Unlimited*
3. Masa registrasi = Tahunan

##### b. Domain

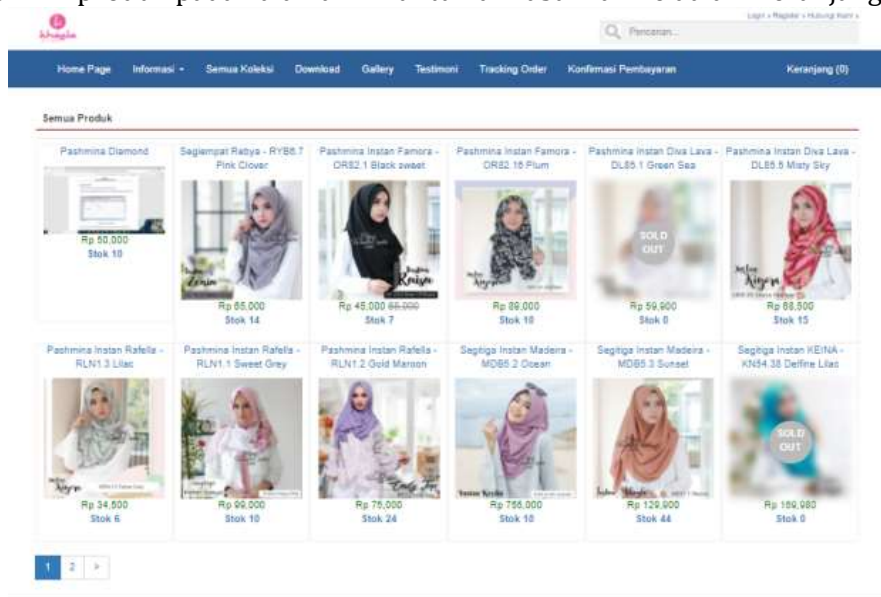
Selain hosting, Adapun pengadaan domain yang dilakukan. Nama domain akan mengarahkan web browser ke server yang berguna sebagai penyimpanan *resource*. Domain yang digunakan adalah [www.khaelahijab.com](http://www.khaelahijab.com) dan sudah diregistrasi selama 1 tahun.

#### 3.2.2. Implementasi Sistem Informasi Penjualan Berbasis Website

Penerapan Sistem Informasi Penjualan Berbasis Website pada Khaela Hijab dilakukan untuk dapat memfokuskan penjualan pada sebuah website. Selain itu juga dilakukan sebagai media manajemen data transaksi pada Khaela Hijab sehingga informasi yang disajikan lebih valid dan *real time*. Menu yang disajikan merupakan implementasi dari penentuan kebutuhan fungsional pada tahap sebelumnya.

##### 3.2.2.1. Halaman Semua Koleksi

Halaman Semua Koleksi pada Gambar 4 menampilkan foto semua produk hijab baik yang tersedia maupun sudah habis terjual. Informasi produk yang ditampilkan pada halaman ini berupa foto produk, nama produk, harga produk dan stok produk yang tersedia. Customer dapat langsung memilih produk pada halaman ini untuk dimasukkan ke dalam keranjang belanja.



Gambar 4. Tampilan Halaman Semua Koleksi



### 3.2.2.2. Tampilan Halaman Order

Menu order digunakan untuk mengetahui list pesanan yang masuk serta status pesanan. Status pesanan berupa (pending, proses, konfirmasi, packing). Tampilan halaman order terdapat pada Gambar 5.



No	Kode Transaksi	Total Belanja	Ongkos	Pengiriman	Tujuan	Waktu Transaksi	Status
1	TRX-20201022155725	Rp 147,601	Rp 11,000	JNE (OKE)	Madura	2020-10-22 16:03:05	Pending
2	TRX-20201022083601	Rp 147,601	Rp 11,000	JNE (OKE)	Madura	2020-10-22 08:36:01	Proses
3	TRX-20201004101838	Rp 191,838	Rp 11,000	JNE (OKE)	Madura	2020-10-04 10:18:38	Pending
4	TRX-20200930161002	Rp 65,003	Rp 11,000	COD (Cash on delivery)	Madura	2020-09-30 16:10:02	Pending
5	TRX-20200930151339	Rp 65,340	Rp 11,000	COD (Cash on delivery)	Madura	2020-09-30 15:13:39	Pending
6	TRX-20200930151224	Rp 82,224	Rp 11,000	JNE (OKE)	Madura	2020-09-30 15:12:24	Pending
7	TRX-20200930143840	Rp 59,840	Rp 11,000	POS (Paket Kilat Khusus)	Madura	2020-09-30 14:38:40	Pending
8	TRX-20200929143049	Rp 90,050	Rp 11,000	POS (Cash on delivery)	Madura	2020-09-29 14:30:49	Packing

Gambar 5. Tampilan Halaman Order

Luaran dari menu halaman order adalah Laporan Penjualan yang dapat menampilkan data penjualan secara dinamis sesuai dengan periode yang dipilih. Pada menu ini admin dapat mencetak data order (print) dengan cara klik tombol Print Report kemudian akan muncul tampilan pada Gambar 6.



No	Kode Transaksi	Total Belanja	Pengiriman	Tujuan	Waktu Transaksi	Status
1	TRX-20201022155725	Rp 284,725	JNE (OKE)	Madura	2020-10-22 16:03:05	Pending
2	TRX-20201022083601	Rp 147,601	JNE (OKE)	Madura	2020-10-22 08:36:01	Proses
3	TRX-20201004101838	Rp 191,838	JNE (OKE)	Madura	2020-10-04 10:18:38	Pending
4	TRX-20200930161002	Rp 65,003	COD (Cash on delivery)	Madura	2020-09-30 16:10:09	Pending
5	TRX-20200930151339	Rp 65,340	COD (Cash on delivery)	Madura	2020-09-30 15:13:50	Pending
6	TRX-20200930151224	Rp 82,224	JNE (OKE)	Madura	2020-09-30 15:12:46	Pending
7	TRX-20200930143840	Rp 59,840	POS (Paket Kilat Khusus)	Madura	2020-09-30 15:03:54	Pending
8	TRX-20200929143049	Rp 90,050	POS (Cash on delivery)	Madura	2020-09-29 14:33:39	Packing

Gambar 6. Tampilan Orders Report

### 3.3. Penyerahan dan Pendampingan Implementasi Sistem Informasi Penjualan Berbasis Website

Luaran dari kegiatan pengabdian masyarakat salah satunya adalah produk berupa system informasi penjualan berbasis website pada Khaela Hijab. Penyerahan website sudah dilakukan kepada pihak mitra, selaku owner dari Khaela Hijab, Arina Susanti. Dokumentasi penyerahan produk pengabdian terdapat pada Gambar 7.



Gambar 7. Dokumentasi Penyerahan Website Penjualan Khaela Hijab

Pendampingan dalam implementasi website juga sudah dilakukan kepada pihak mitra. Materi pendampingan yang dilakukan antara lain materi pentingnya penerapan system informasi pada sebuah proses bisnis. Selain itu materi yang disampaikan juga meliputi panduan langkah-langkah mengakses halaman admin yang akan digunakan oleh mitra sebagai pencatatan dan penyajian informasi penjualan dan pembelian barang. Dokumentasi pendampingan terdapat pada Gambar 8.



Gambar 8. Dokumentasi Penyampaian Materi Implementasi Website

Proses pendampingan dan penyampaian materi implementasi website juga dilengkapi dengan manual book yang diberikan kepada pihak mitra. Manual book yang diberikan berisi langkah-langkah lengkap yang dijadikan sebagai panduan untuk mengakses menu pada Website Khaela Hijab. Halaman cover dari manual book terdapat pada Gambar 9.



Gambar 9. Halaman Cover Manual Book

Beberapa point yang disampaikan pada manual book diantaranya adalah pembahasan tampilan dan panduan penggunaan halaman Admin. Modul yang dapat diakses oleh administrator adalah modul kategori produk, produk, rekening, konsumen, supplier, informasi keranjang, order, konfirmasi bayar dan pembelian. Selain panduan penggunaan dari sisi Admin, terdapat juga panduan penggunaan untuk sisi user diantaranya adalah home page, kategori, add to cart, informasi, semua koleksi, gallery, testimoni, tracking order, konfirmasi bayar dan history order.

Hasil pemanfaatan system informasi berbasis website pada Khaela Hijab berupa implementasi website penjualan [www.khaelahijab.com](http://www.khaelahijab.com). Melalui implementasi website dilakukan pengujian untuk membandingkan *resptime* pencatatan manual dengan penyajian informasi pada website pada Tabel 1.

Tabel 1 . Uji Perbandingan Respon Time

No	Parameter	Respon Time Pencatatan Manual	Respon Time Website khaelahijab.com	Prosentase kenaikan
1	Penyajian Informasi Penjualan	1200 detik	3 detik	99.5%
2	Penyajian Informasi Pembelian	1200 detik	3 detik	99.5%
3	Penyajian informasi stok produk	300 detik	2 detik	98.7%
	RATA-RATA	900 detik	2.7 detik	99.23%

#### 4. KESIMPULAN

Kesimpulan yang dapat diambil dari program pengabdian kepada masyarakat pada Khaela Hijab yaitu :

1. Pemanfaatan system informasi berbasis *website* pada Khaela Hijab dapat diimplementasikan dengan baik sebagai bentuk optimasi manajemen pengelolaan data.
2. Berdasarkan uji perbandingan *respon time* antara proses pencatatan data secara konvensional dengan manual, *website* khaelahijab.com mampu menghasilkan peningkatan *respon time* sebesar 99.23%. Berdasarkan hasil pengujian tersebut dapat dinyatakan bahwa pemanfaatan *website* khaelahijab.com mampu meningkatkan manajemen pengelolaan data penjualan.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Ayuningtyas, A., Yuliani Indrianingsih, & Uyuunul Maudzoh. (2020). Pengenalan, Optimalisasi Optimalisasi Pengenalan Produk Unggulan Desa Melalui Pelatihan Website Promosi Kecamatan Patuk Gunungkidul. *Dinamisia : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(3), 490–495. <https://doi.org/10.31849/dinamisia.v4i3.3782>
- Darnis, F., Azdy, R. A., Stmik, J., & Rahmat, P. J. B. (2019). Pemanfaatan Media Informasi Website Promosi (e-Commerce) sebagai Upaya Peningkatan Pendapatan UMKM Desa Pedado. *Sindimas*, 29(1), 275–278. <http://sisfotenika.stmikpontianak.ac.id/index.php/sindimas/article/view/584>
- Ferdika, M., & Kuswara, H. (2017). Sistem Informasi Penjualan Berbasis Web Pada PT Era Makmur Cahaya Damai Bekasi. *Information System for Educatos and Professionals. E-ISSN: 2548-3587*, 1(2), 175–188. <http://ejournal-binainsani.ac.id/index.php/ISBI/article/view/390/392>
- Handayani, I., Warsito, A. B., & Pangestu, S. A. (2017). Pemanfaatan Website Raharja.Ac.Id Sebagai Media Informasi Dan Upload Artikel Untuk Ns-Ccit Menggunakan Framework Yii. *CCIT Journal*, 10(1), 127–138. <https://doi.org/10.33050/ccit.v10i1.528>
- Handayani, S., Ghofur, A., & Fadhilah, D. N. (2020). *Pelatihan Dan Pendampingan Dalam Pengabdian Dan Pendampingan Pemasaran Produk Hasil Homemade Dengan Media Sosial Di Desa Deketagung Kecamatan Sugio Kabupaten Lamongan*. 4, 299–304.
- Hidayat, R., Marlina, S., & Utami, L. D. (2017). Perancangan Sistem Informasi Penjualan Barang Handmade Berbasis Website Dengan Metode Waterfall. *Simnasiptek 2017*, A-178.
- Purwandari, F. R. (2018). Sistem Informasi Penjualan Berbasis Web pada PT. Mustika Jati. *Sistem Informasi Penjualan Berbasis Web Pada PT. Mustika Jati Farhan*, 1(4393), 43–57. <http://research.kalbis.ac.id/Research/Files/Article/Full/ET722JFJEKQYRF2PKZC1UBQOU.pdf>
- Rahayu, R. A., & Hermawan, S. (2020). *Pendampingan Sistem Pencatatan Akuntansi Berbasis Software Dan*. 01, 124–129.
- Rino, S., & Bambang Agus, S. (2017). *Jurnal Nusantara Aplikasi Manajemen Bisnis* Vol. 2. No. 2.



Oktober 2017. *Pembelajaran Kewirausahaan Berbasis Pengalaman Pada Program Studi Manajemen Universitas Nusantara PGRI Kediri*, 2(2), 130–141. Saptaria, L. N. (2017). Jurnal Nusantara Aplikasi Manajemen Bisnis Vol. 2. No. 2. Oktober 2017. Analisis Peramalan Permintaan Produk Nata De Coco Untuk Mendukung Perencanaan Dan Pengendalian Produksi Dalam Supply Chain Dengan Model Cpf (Collaborative Planning and Forecasting). Sukerti, N. K. (2017). Implementasi Sistem Informasi Penjualan Untuk Minimarket. *E-Proceedings KNSI STIKOM Bali*, 245–250.