

PERANCANGAN SISTEM INFORMASI BERBASIS WEBSITE PADA UMKM JAYA PUNGGUR

Sari Dewi¹, Leni Laudeciska², Auli Figa³, Annisa Auliani⁴, Destina Veronica Marbun⁵,
Windy Dwiyanti⁶

Universitas Internasional Batam

Email : sari@uib.ac.id

Abstrak

Dampak wabah virus covid-19 di Indonesia mempengaruhi berbagai sektor bisnis termasuk UMKM. Dalam situasi seperti ini masyarakat lebih memilih melakukan transaksi jual beli melalui digital transaksi, sehingga pelaku usaha harus bersaing dalam memasarkan produknya. Hal penting yang harus dimiliki oleh pelaku usaha adalah memiliki sebuah *website* karena dengan adanya *website* dapat membantu melakukan pemasaran kepada *customer* secara cepat dan tepat serta dapat meningkatkan kredibilitas usaha. Maka objek dalam kegiatan ini adalah UMKM Jaya Punggur, tujuan kegiatan adalah merancang *website* yang dapat membantu meningkatkan penjualan, mempertajam persaingan usaha serta mengajarkan pengelolaan *website* yang baik. Dalam kegiatan ini, penulis menggunakan metode observasi, wawancara, dan studi pustaka untuk mengidentifikasi dan mendata apa saja yang akan diproses oleh sistem sehingga *website* dapat menyajikan informasi-informasi yang bermanfaat bagi pengguna serta memberikan solusi terhadap permasalahan yang dihadapi mitra. Selain itu, penulis juga menggunakan metode *Research and Development* (R&D) untuk mengembangkan produk dan layanan baru yang lebih baik agar sesuai dengan kebutuhan toko. Hasil dari kegiatan ini berupa *website* yaitu memberikan akses kemudahan bagi pelanggan dalam melakukan proses transaksi jual beli dimana saja tanpa batasan waktu. Luaran lainnya berupa buku panduan berisi instruksi penggunaan *website*. Berdasarkan kegiatan yang telah dilakukan maka dapat disimpulkan bahwa *website* yang dirancang mampu meningkatkannya omset penjualan, menambah konsumen baru, responsif, mudah dipahami, menarik, dan dapat diimplementasikan pada UMKM Jaya Punggur.

Kata Kunci: Website, Kegiatan, Sosialisasi, Implementasi

Abstract

The impact of the COVID-19 virus outbreak in Indonesia has affected various business sectors, including MSMEs. In a situation like this, people prefer to make buying and selling transactions through digital transactions, so business actors must compete in marketing their products. The important thing that must be owned by business actors is to have a website because a website can help market customers quickly and precisely, also can increase business credibility. So the object in this activity is MSME Jaya Punggur, the purpose of the activity is to design a website that can help increase sales, sharpen business competition and teach good website management. In this activity, the authors use methods of observation, interviews, and literature studies to identify and record what will be processed by the system so that the website can provide useful information for users and provide solutions to problems faced by partners. In addition, the author also uses the Research and Development (R&D) method to develop new products and services that are better suited to the needs of the store. The result of this activity is a website, which provides easy access for customers to process buying and selling transactions anywhere without time limits. Other outputs are in the form of a manual containing instructions for using the website. Based on the activities that have been carried out, it can be concluded that the website designed is able to increase sales

turnover, add new consumers, responsive, easy to understand, attractive, and can be implemented on MSME Jaya Punggur.

Keywords: *Website, Activity, Socialization, Implementation*

Pendahuluan

Perkembangan teknologi dan informasi yang semakin maju telah mengubah kebiasaan banyak orang. Hal ini bisa dilihat dari banyaknya pengguna internet di kalangan orang tua, remaja dan anak-anak. Setiap hari banyak orang di seluruh dunia yang tidak lepas dari internet. Karena dengan adanya internet, orang bisa menemukan informasi yang mereka cari dengan cepat. Internet adalah sebuah kemajuan teknologi yang dapat mempengaruhi berbagai sektor seperti sosial, pendidikan, budaya, dan ekonomi. Jumlah pengguna internet di seluruh dunia semakin meningkat setiap tahunnya. Indonesia adalah negara ke-4 dengan pengguna internet terbanyak di dunia setelah China, India dan Amerika (Mursid, 2021). Hal ini dapat dibuktikan dengan data menurut (KOMINFO, 2017) yang menyatakan bahwa 66,3% penduduk Indonesia memiliki *smartphone* dan 45% pengguna internet. Pada tahun 2020 pengguna internet meningkat menjadi 73,7% dari populasi atau setara dengan 196,7 juta, di mana hampir semua Penduduk Indonesia menggunakan *smartphone* dari total populasi 266,9 juta (APJII, 2020).

Banyak orang menghabiskan sebagian besar waktu mereka di internet untuk membeli produk, menggunakan layanan, membaca blog, menghibur diri, atau lain sebagainya. Dengan mempertimbangkan jumlah waktu yang dihabiskan orang di internet, bisnis juga telah beralih ke *online*. Dalam menjalankan sebuah usaha, penting bagi seorang pebisnis untuk memiliki *website* karena *website* merupakan media promosi yang tidak memerlukan biaya tinggi, efektif, dan efisien. Dengan adanya *website*, pebisnis dapat memberikan informasi ke pelanggan mengenai produk, potongan harga, dan lain sebagainya

dengan cepat dan tepat sehingga ini dapat mempermudah perusahaan ataupun UMKM dalam melakukan pemasaran (Hadi, 2021).

Sama halnya dengan UMKM Jaya Punggur, UMKM ini telah beroperasi kurang lebih selama 16 tahun namun Bapak Edi selaku pemilik belum mempunyai *website* resmi yang dapat menampilkan produk penjualannya. Sebagai seorang pebisnis, pengetahuan tentang pemasaran *online* dibutuhkan agar penjualan bisnis *online* dapat berjalan stabil dalam menghadapi persaingan yang semakin meluas. Tidak hanya itu, Bapak Edi juga harus memiliki strategi pemasaran dalam rangka mengembangkan usahanya. Oleh karena itu, penulis akan merancang suatu sistem informasi berbasis *website* yang dapat membantu Bapak Edi dalam meningkatkan kredibilitas usahanya dan melakukan sosialisasi kepada beliau agar dapat memahami serta mengelola *website* tersebut.

Tujuan dari kegiatan ini adalah merancang *website* bisnis yang dapat menampilkan produk UMKM Jaya Punggur dengan lengkap dan jelas serta sesuai dengan kebutuhan UMKM Jaya Punggur sehingga dapat mempermudah masyarakat dalam mencari produk yang diinginkan. *Website* ini menyajikan desain menu yang sederhana, modern, dan mudah dipahami. Tidak hanya itu, pengembangan *website* UMKM Jaya Punggur akan dirancang menggunakan *database* sehingga mempermudah proses analisa data serta menyediakan informasi bagi *user* sesuai standar dan peraturan yang berlaku.

Masalah

Faktor penyebab UMKM Jaya Punggur belum mempunyai *website* yaitu:

(1) Pengetahuan akan pemanfaatan *website* yang masih rendah.

- (2) Keterbatasan sumber daya manusia.
- (3) Ketidapahaman untuk membangun atau mengelola *website*.
- (4) Pemilik tidak mengikuti perkembangan teknologi digital secara konsisten.
- (5) Adanya anggapan bahwa penggunaan *website* memerlukan biaya yang mahal.

Metode

(1) Teknik Pengumpulan Data

Berdasarkan permasalahan yang telah diuraikan sebelumnya, maka dari itu penulis melakukan beberapa teknik pengumpulan data yaitu sebagai berikut:

a. Interview (Wawancara)

Teknik wawancara ialah proses pengumpulan data dengan cara mengajukan beberapa pertanyaan yang telah dipersiapkan dan akan ditanyakan kepada narasumber yang bersangkutan dengan masalah yang akan ditanyakan. Menurut Lexy J. Moleong (1991), wawancara dilakukan oleh pewawancara atau peneliti yang saling berhadapan langsung dengan responden atau narasumber demi memperoleh informasi lisan berupa data yang dapat memperjelas permasalahan dalam penelitian.

Wawancara dalam kegiatan ini dilakukan secara langsung kepada Bapak Edi selaku pemilik UMKM Jaya Punggur untuk menanyakan hal yang berkaitan dengan permasalahan yang sedang dihadapi sehingga penulis bisa memperoleh informasi yang lebih detail dan akurat.

b. Observasi/Pengamatan

Menurut Nurkencana (1986), observasi juga dapat menjadi pedoman untuk melakukan penilaian terhadap sesuatu dengan cara mengamatinya secara langsung dan menuangkan semua data ke dalam satu catatan pengamatan.

Observasi dilaksanakan di lingkungan UMKM Jaya Punggur untuk mengidentifikasi dan mendata apa saja yang akan diproses oleh sistem sehingga *website* bisnis dapat

menyajikan informasi-informasi yang bermanfaat bagi penggunanya.

c. Studi Pustaka

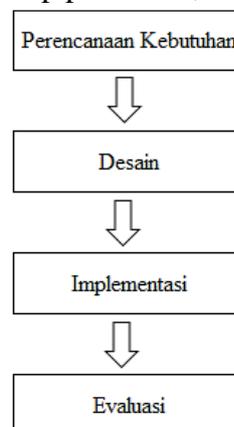
Metode ini diperlukan sebagai bahan referensi yang dimana penulis mengumpulkan data yang ada dengan cara membaca sastra di beberapa situs dan mencari berbagai macam karya ilmiah yang telah dipublikasi di internet sebagai bahan penguat teori yang berkaitan dengan kegiatan yang dilakukan.

d. Metode penelitian dan pengembangan atau R&D (*Research and Development*)

Penelitian dan pengembangan (R&D) adalah metode yang bagus dalam menumbuhkan dan meningkatkan suatu bisnis. Metode ini melibatkan riset pasar dan kebutuhan pelanggan serta mengembangkan produk dan layanan baru yang lebih baik agar sesuai dengan kebutuhan UMKM Jaya Punggur. Bisnis yang memakai strategi R&D memiliki peluang sukses yang lebih besar karena strategi R&D dapat mengarah pada inovasi dan peningkatan produktivitas serta dapat meningkatkan keunggulan kompetitif suatu bisnis (Mulyana, 2020).

(2) Proses Perancangan Luaran

Dalam penelitian perancangan *website* terdapat 4 tahap penelitian, antara lain:



Gambar 1. Perancangan Website

a. Perencanaan Kebutuhan

Pada tahap perencanaan kebutuhan yang dilakukan, peneliti mulai mencari

informasi dari mitra, merancang persiapan *website*, melakukan wawancara, menentukan domain dan *hosting* yang akan dipakai serta menentukan fitur apa saja yang akan digunakan dalam *website*. Dalam tahap ini, peneliti harus menemui mitra untuk mengidentifikasi tujuan dari *website* serta berorientasi dalam memecahkan masalah bisnis.

b. Desain

Pada tahap ini peneliti mulai membuat tampilan dan konsep situs web. Tampilan yang dimaksud misalnya berkaitan dengan tema web seperti jenis *font*, warna, tema, dan gambar. Tata letak informasi harus dibuat terstruktur dan terkategori. Desain *website* yang dirancang harus memiliki fitur yang mudah digunakan, menyenangkan secara estetika, dan sesuai dengan kelompok pengguna. Selain itu, situs *website* yang ada di desktop maupun seluler harus didesain secara responsif serta adaptif. Desain responsif ialah konten bergerak secara dinamis tergantung pada ukuran layar, sedangkan desain adaptif ialah konten situs *website* yang dibuat harus sesuai dengan ukuran layar umum.

c. Implementasi

Pada tahap ini peneliti fokus pada program dan pengembangan *website*. Dalam pengimplementasian, mitra harus terus berpartisipasi dan dapat menyarankan perubahan atau perbaikan sebagai pengembangan laporan. Tugas penulis disini adalah melakukan pengembangan *website*, *coding*, dan menguji sistem.

d. Evaluasi

Mengevaluasi situs web sangat penting. Peneliti mengevaluasi situs web untuk melihat apakah informasi tersebut dapat diandalkan, berisi produk penjualan yang menarik, dan apakah memiliki kredibilitas yang baik. Untuk mengevaluasi situs web, peneliti akan melihat keakuratan, otoritas,

objektivitas, dan cakupan situs web tersebut.

(3) Tahapan Pelaksanaan

a. Tahap Persiapan

Kegiatan ini diawali dengan mengunjungi UMKM Jaya Punggur pada Minggu kedua bulan Juni tepatnya pada tanggal 12 Juni 2021 dengan maksud untuk mengamati dan berbincang-bincang tentang penelitian yang akan dilaksanakan kepada pemilik usaha. Dan pada tanggal 19 Juni 2021, penulis kembali lagi mengunjungi UMKM Jaya Punggur untuk mengetahui permasalahan yang sedang dialami serta pemahaman pemilik tentang sebuah *website*.

b. Tahap Pelaksanaan

Pada tanggal 1-15 Juli 2021, penulis mengobservasi UMKM Jaya Punggur untuk memperoleh data sehingga implementasi dapat diuji coba. Pada jangka waktu ini, penulis mengumpulkan data seperti gambar dan catatan secara tertulis ataupun lisan. Penulis juga mulai menerapkan kegiatan perancangan yang telah dipaparkan sebelumnya yakni perancangan sistem informasi berbasis *website* pada UMKM Jaya Punggur.

c. Tahap Penilaian dan Pelaporan

Pada tanggal 17 Juli 2021 adalah waktu penyerahan dan evaluasi *website*. Setelah mendapat respon positif dari mitra, penulis melakukan sosialisasi kegiatan secara *online* melalui media *zoom platform* kepada Bapak Edi beserta karyawannya agar dapat mengoperasikan *website* tersebut dengan baik.

(4) Jadwal Pelaksanaan

Agar penelitian yang dilakukan berjalan dengan efektif dan efisien, maka diperlukan perencanaan jadwal kerja sebagai berikut:

No	Kegiatan	Waktu Penelitian (Tahun 2021)							
		Juni				Juli			
		1	2	3	4	1	2	3	4
1	Kunjungan ke toko, survei tempat, dan wawancara pemilik								
2	Identifikasi masalah dan menganalisa kebutuhan								
3	Mengumpulkan data-data yang diperlukan untuk penerapan sistem								
4	Perancangan sistem informasi berbasis website dan implementasi								
5	Evaluasi dan revisi website								
6	Penyerahan website kepada pemilik UMKM Jaya Punggur								
7	Sosialisasi penggunaan website bisnis								
8	Menyusun laporan akhir dan artikel								
9	Konsultasi pada dosen pembimbing								

Tabel 1. Jadwal Kegiatan Aktivitas Penelitian

Pembahasan

(1) Perancangan Luaran Kegiatan

Luaran kegiatan berupa *website* bisnis yang dapat digunakan sebagai sarana transaksi jual beli antara penjual dan pembeli dengan alamat *website*: <http://umkmjayapunggur.com/>. Adapun tampilan dan isi dari website sebagai berikut:

1. Halaman Utama

Halaman Utama adalah tampilan penting untuk suatu bisnis dan sering kali berfungsi sebagai kesan pertama bagi calon pelanggan. Dalam hitungan detik, beranda yang dirancang perlu memperkenalkan produk atau layanan toko serta menarik pengunjung untuk menjelajahi situs toko lebih jauh. Beranda harus dirancang dengan baik, memuat dengan cepat, dan terlihat profesional. Adapun tampilan beranda dari *website* UMKM Jaya Punggur adalah sebagai berikut:



Gambar 2. Halaman Utama Website

2. Halaman Profil Usaha

Profil Usaha adalah pengenalan bisnis yang bertujuan untuk memberi informasi ke pelanggan tentang produk atau layanan toko. Profil usaha juga

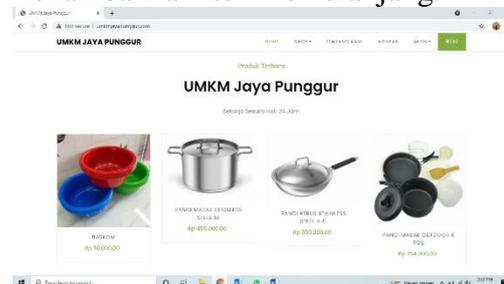
harus menyertakan informasi seputar UMKM Jaya Punggur.



Gambar 3. Halaman Profil Usaha

3. Halaman Produk

Halaman produk adalah halaman di situs web yang membantu pelanggan memutuskan apa yang akan dibeli. Di halaman produk harus tertera nama produk, gambar produk, harga, ketersediaan produk, dan fitur yang memberikan kemudahan untuk menambahkan item ke keranjang.

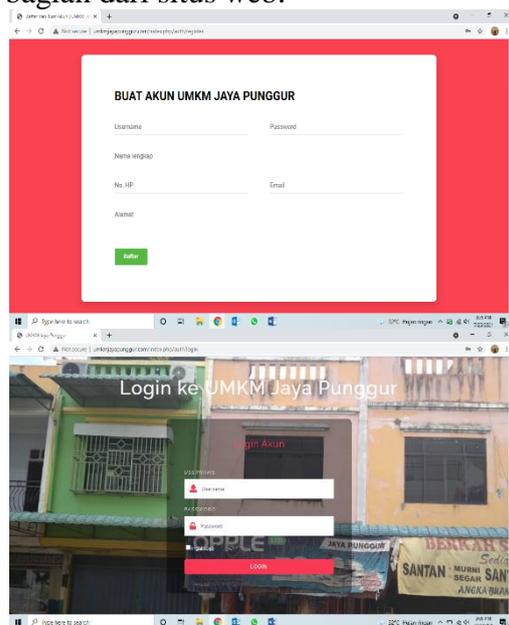


Gambar 4. Halaman Produk Penjualan

4. Halaman Sign Up dan Login

Halaman *Sign Up* adalah halaman yang berisi prosedur untuk berlangganan dan mendaftarkan diri ke suatu layanan. Ini adalah proses pembuatan akun baru. Pengguna yang pertama kali berlangganan ke situs web harus menjalani prosedur ini. Ketika pengguna sudah melakukan pendaftaran maka untuk kedepannya pengguna bisa langsung ke halaman *login*. Halaman *login* adalah halaman masuk ke situs web yang memerlukan identifikasi dan otentikasi pengguna, yang dilakukan secara teratur dengan memasukkan kombinasi nama pengguna dan kata sandi. *Login* dapat

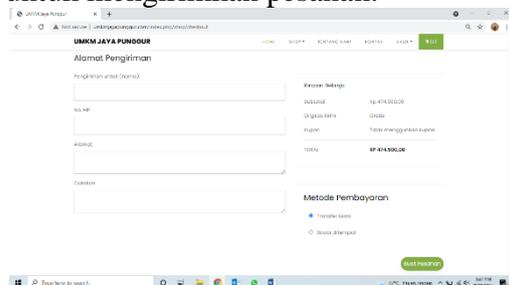
memberikan akses ke seluruh situs atau bagian dari situs web.



Gambar 5. Halaman Sign Up dan Login

5. Halaman Pemesanan

Halaman pemesanan adalah halaman yang terkait dengan detail pembayaran dan pengiriman/penagihan. Halaman pemesanan memberi pelanggan kesempatan untuk memasukkan detail pembayaran dan menyelesaikan pesanan mereka. Proses pemesanan akan mengumpulkan detail pengiriman pelanggan, detail tagihan, metode pengiriman dan metode pembayaran, serta memberikan opsi untuk mengirimkan pesanan.

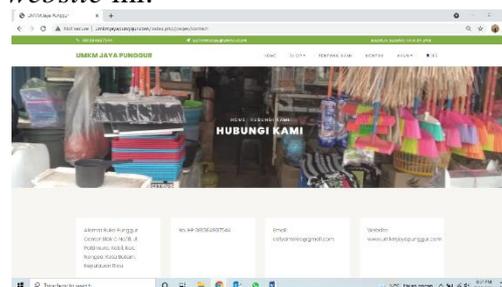


Gambar 6. Halaman Pemesanan

6. Halaman Kontak

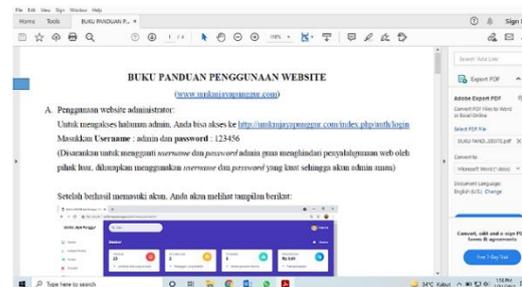
Halaman kontak merupakan halaman yang menyajikan informasi terkait lokasi toko, alamat email, dan nomor telepon toko yang dibutuhkan

pelanggan guna memastikan kebenaran *website* ini.



Gambar 7. Halaman Kontak

Penulis juga membuat buku panduan dengan format PDF sebagai luaran yang akan diterima UMKM Jaya Punggur guna membantu mitra dalam mengoperasikan *website* tersebut. Buku panduan ini menyajikan informasi seputar pengerjaan setiap fitur dan kegunaannya dalam *website*.

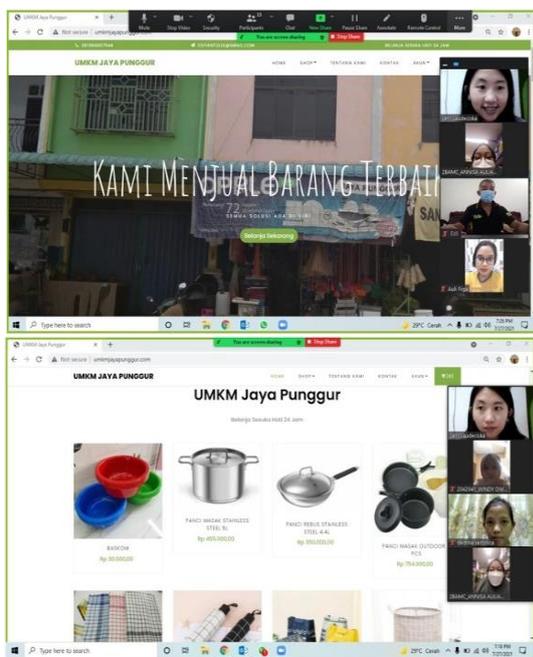


Gambar 8. Buku Panduan Penggunaan Website

(2) Proses Implementasi Luaran

Setelah terancangnya sistem informasi berbasis *website*, penulis membuat jadwal pertemuan dengan Bapak Edi dan karyawannya untuk mensosialisasikan penggunaan *website* tersebut.

Pada tanggal 17 Juli 2021 Kota Batam sudah menjalankan Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM), maka penulis melakukan sosialisasi melalui media *zoom platform*. Materi sosialisasi berisi tentang kegunaan setiap fitur yang ada di *website* dan cara pengelolaannya. Melalui sosialisasi ini, penulis dapat mengedukasi Bapak Edi dan karyawannya tentang pentingnya meningkatkan kredibilitas usaha dengan memiliki situs *website* bisnis resmi.

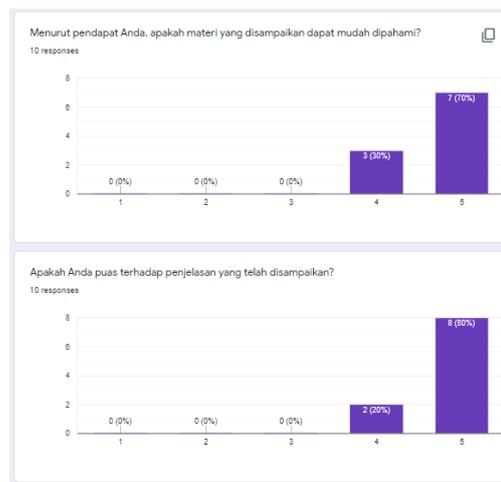


Gambar 9. Proses Kegiatan Sosialisasi

Pada saat sosialisasi selesai, penulis langsung memberikan buku panduan beserta *username* dan *password* akun admin kepada Bapak Edi sehingga beliau dapat mengakses dan menggunakannya untuk melihat seberapa efektif *website* yang telah penulis rancang dalam meningkatkan penjualan UMKM Jaya Punggur.

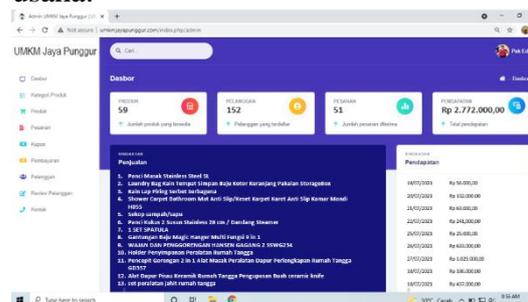
(3) Kondisi Setelah Implementasi

Berdasarkan hasil sosialisasi mengenai perancangan sistem informasi berbasis *website* yang telah dilakukan penulis kepada pemilik dan karyawan UMKM Jaya Punggur secara *online* melalui media *zoom platform*, penulis mendapatkan *feedback* melalui pengisian kuesioner dalam bentuk *Google Form*. Jumlah orang yang merespon kuesioner *feedback* dari sosialisasi ini ada sebanyak 10 orang. Terlihat dari respon kuesioner yang telah mereka jawab bahwa mereka sudah mampu memahami materi dan pelatihan yang telah penulis adakan.



Gambar 10. Grafik Respon UMKM Jaya Punggur

Setelah uji coba yang telah dilakukan kurang lebih selama 2 minggu oleh UMKM Jaya Punggur, dapat dilihat bahwa *website* ini telah memiliki 152 pelanggan dan berhasil memperoleh pendapatan sebanyak Rp 2.772.000,00. Ini menunjukkan bahwa *website* bisnis yang dirancang mampu membantu UMKM Jaya Punggur dalam meningkatkan penjualan serta pendapatan usaha.



Gambar 11. Penjualan UMKM Jaya Punggur

Dengan begitu, implementasi yang telah penulis laksanakan dapat dikatakan berhasil karena *website* yang dirancang mampu meningkatnya omset, menambah konsumen baru, responsif dalam merespon tampilan halaman ketika diakses di berbagai *device* pengguna, mudah dipahami, menarik, dan dapat diimplementasikan pada UMKM Jaya Punggur. *Website* ini juga dapat digunakan oleh pemilik sebagai media publikasi UMKM Jaya Punggur dalam meningkatkan mutu dan kualitas usahanya.

Simpulan

Berdasarkan hasil implementasi diketahui bahwa *website* yang dirancang memberikan dampak positif terhadap UMKM Jaya Punggur, dibuktikan dengan meningkatnya omset, kenaikan konsumen baru, serta mampu menampilkan produk penjualan toko secara tepat, cepat dan akurat kepada pelanggan sehingga dapat menghemat waktu, tenaga, dan biaya operasional. Dalam kegiatan ini, penulis juga melakukan sosialisasi dan memberikan buku panduan tata cara mengelola *website* dengan baik. Dengan begitu, *website* yang dirancang dapat berjalan sesuai dengan kebutuhan UMKM Jaya Punggur.

Daftar Pustaka

- APJII. (2020). Internet User Survey 2019-2020. In *Asosiasi Penyelenggara Jasa Internet Indonesia* (p. 10).
- Hadi, S. (2021). *Pentingnya Mempunyai Website Bisnis untuk UMKM*.
- KOMINFO. (2017). Individu memiliki Smartphone. *Survey Penggunaan TIK 2017*, 18–19.
- Mulyana, A. (2020). *Penelitian Pengembangan (Research and Development)*.
- Mursid, F. (2021). *Pengguna Internet Indonesia Terbesar Ke-4 di Dunia*. <https://republika.co.id/berita/qv56gb335/kominfo-pengguna-internet-indonesia-terbesar-ke-4-di-dunia>