

JPMP
(Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat Penusa)
Volume 1, Nomor 1, Agustus 2024
Pp. 92-99
JPMP: is licensed under a Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International (CC BY-NC 4.0).

PERANCANGAN SISTEM PENJUALAN ONLINE BERBASIS WEB PADA TOKO TRIPEL S

Jesica Juliana Hutabarat[1]*, Riska Saskiya[2], Shara Saharani[3], Nuraisana[4]
[1]*Teknik Informatika ,STMIK Pelita Nusantara, Medan, Indonesia
[2,3,4] Teknik Informatika ,STMIK Pelita Nusantara, Medan, Indonesia
e-mail : jesicahutabarat97@gmail.com*, riskasaskiya5@gmail.com[2], sarahsaharani94@gmail.com[3], nuraisana94@gmail.com[4]

ABSTRAK

Toko Tripel S menghadapi tantangan dalam memperluas jangkauan pelanggan karena operasional yang masih bersifat offline. Untuk mengatasi masalah ini, dirancang sebuah sistem penjualan berbasis web dengan tujuan meningkatkan jangkauan pemasaran dan memudahkan proses penjualan. Metode yang digunakan dalam pengembangan sistem ini melibatkan penggunaan PHP, XAMPP, dan VS Code untuk menciptakan platform e-commerce yang responsif dan user-friendly. Hasil implementasi menunjukkan bahwa sistem ini berhasil meningkatkan efisiensi operasional toko serta memberikan kemudahan bagi pelanggan dalam melakukan pembelian secara online. Kesimpulannya, sistem penjualan berbasis web ini mampu membantu toko Tripel S dalam memperluas jangkauan pasarnya dan meningkatkan layanan kepada pelanggan secara signifikan.
Kata Kunci : E-commerce, Penjualan, Perancangan, Website, Tripel S

ABSTRACT

Tripel S stores face challenges in expanding their customer reach because operations are still offline. To overcome this problem, a web-based sales system was designed with the aim of increasing marketing reach and facilitating the sales process. The method used in developing this system involves the use of PHP, XAMPP, and VS Code to create a responsive and user-friendly e-commerce platform. The implementation results show that this system has succeeded in increasing store operational efficiency and making it easier for customers to make online purchases. In conclusion, this web-based sales system is able to help the Triple S store expand its market reach and significantly improve service to customers.
***Keywords** : E-commerce, Sales, Design, Website, Triple S*

PENDAHULUAN

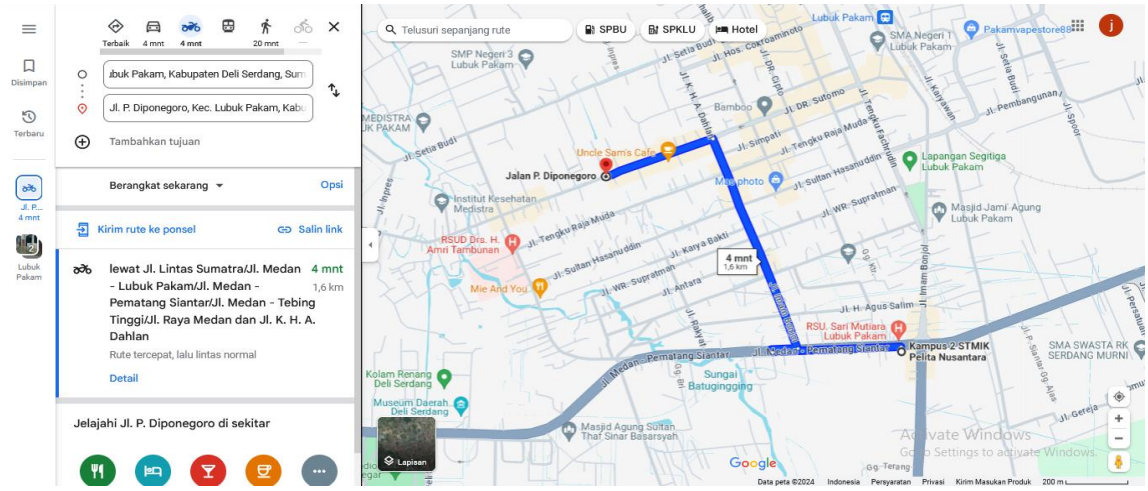
Di era digital yang berkembang pesat, usaha kecil dan menengah (UKM) menghadapi tantangan besar dalam mempertahankan daya saing, terutama di tengah persaingan bisnis yang semakin ketat. Toko Tripel S, yang masih menjalankan operasional secara offline, merasakan dampak langsung dari keterbatasan ini. Tanpa pemanfaatan teknologi yang memadai, jangkauan pasar toko ini terbatas, dan kemampuan untuk menarik pelanggan baru menjadi semakin sulit. Kondisi ini menginspirasi perlunya pengembangan sistem penjualan berbasis web sebagai solusi untuk mengatasi masalah yang ada [1]. Saat ini, kondisi eksisting di Toko Tripel S menunjukkan sejumlah keterbatasan yang menghambat pertumbuhan bisnis. Operasional yang masih manual, termasuk pengelolaan stok dan transaksi, memerlukan waktu dan tenaga yang besar. Selain itu, pemasaran yang dilakukan secara konvensional kurang efektif dalam menjangkau pelanggan yang lebih luas. Hal ini menyebabkan toko mengalami stagnasi dalam pertumbuhan, yang pada akhirnya dapat mengurangi daya saing di pasar yang semakin kompetitif [2]. Melihat perkembangan teknologi dan penerapannya di sektor bisnis, banyak usaha lain telah mengadopsi platform e-commerce untuk meningkatkan efisiensi operasional dan memperluas jangkauan pasar mereka. Penerapan teknologi ini terbukti mampu meningkatkan penjualan dan kepuasan pelanggan secara signifikan. Toko-toko pesaing yang telah beralih ke penjualan online menikmati berbagai keuntungan, seperti akses pasar yang lebih luas dan peningkatan efisiensi dalam operasional sehari-hari [3]. Oleh karena itu, tujuan utama dari pengembangan sistem penjualan berbasis web ini adalah untuk membantu Toko Tripel S memperluas jangkauan pemasarannya, meningkatkan efisiensi operasional, dan menyediakan platform yang memudahkan pelanggan dalam melakukan transaksi. Dengan sistem ini, Toko Tripel S diharapkan mampu bersaing lebih efektif di era digital, serta meningkatkan kepuasan dan loyalitas pelanggan melalui layanan yang lebih baik dan akses yang lebih mudah [4]. Perubahan teknologi yang cepat juga membawa tantangan baru, di mana UKM harus mampu beradaptasi dengan tren digital terkini untuk tetap relevan. Penerapan sistem penjualan berbasis web diharapkan dapat memfasilitasi Toko Tripel S dalam menghadapi tantangan ini, sehingga toko ini dapat memanfaatkan potensi pasar yang lebih besar dan bersaing lebih baik dengan pelaku usaha lainnya[5].

MASALAH

Toko Tripel S adalah sebuah usaha yang bergerak di bidang penjualan sandal dan sepatu, berdiri sejak tahun 2016 dan berlokasi di Jl P Diponegoro Tj Garbus Satu Lubuk Pakam. Pemilik Toko Tripel S Pak Prastio menjalankan usaha ini dengan fokus pada kualitas produk dan pelayanan pelanggan yang baik.

Sejak berdirinya, Toko Tripel S telah memiliki pelanggan tetap dari lingkungan sekitar seperti keluarga, teman, dan tetangga. Namun, meskipun toko ini telah berjalan selama beberapa tahun, jangkauan pasarnya masih terbatas pada komunitas lokal. Sistem pemasaran yang digunakan oleh Toko Tripel S masih sangat tradisional, hanya mengandalkan spanduk dan banner yang dipasang di depan toko serta promosi dari mulut ke mulut. Selain itu, jam operasional toko yang berlangsung dari pukul 09.00 hingga 22.00 WIB juga membuat toko ini tidak dapat diakses oleh pelanggan di luar jam tersebut.

Hasil wawancara dengan pemilik menunjukkan bahwa masalah utama yang dihadapi Toko Tripel S adalah kurangnya visibilitas di pasar yang lebih luas. Dengan tidak adanya strategi pemasaran digital, toko ini sulit untuk menarik pelanggan dari luar daerah, yang berdampak pada pertumbuhan bisnis yang tidak signifikan. Pendapatan toko juga masih berfluktuasi, dan pemilik seringkali harus menghadapi tantangan seperti kenaikan harga bahan baku dan biaya operasional yang tidak sebanding dengan peningkatan penjualan. Oleh karena itu, diperlukan solusi untuk memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan penjualan dengan memanfaatkan teknologi informasi dan sistem pemasaran berbasis web. Adapun lokasi toko Tripel S ada pada gambar 1.



Gambar 1. Lokasi Pelakasanaan Pengabdian

METODE PELAKSANAAN KEGIATAN

Dalam rangka membantu Toko Tripel S meningkatkan jangkauan pemasaran dan kemudahan operasional, beberapa langkah pelatihan dan pengembangan dilakukan. Kegiatan ini meliputi pelatihan pembuatan website e-commerce berbasis PHP, pelatihan pengelolaan produk dan transaksi melalui sistem digital. Selain itu, pelatihan diberikan untuk pemanfaatan aplikasi e-commerce untuk memperluas pasar.

Pelatihan ini dilakukan secara offline di Toko Tripel S yang berlokasi di jalan P Diponegoro Tj,Garbus Satu Lubuk Pakam dengan melibatkan pemilik dan staf. Tahapan pelaksanaan kegiatan dimulai dari pengenalan dasar teknologi informasi, dilanjutkan dengan pelatihan teknis mengenai pengelolaan website dan promosi digital. Tabel berikut menjelaskan tahapan pelaksanaan kegiatan lebih detail: Tabel 1 menjelaskan tentang tahapan pelaksanaan kegiatan pengabdian, Adapun tahapan tersebut sebagai berikut:

Tabel 1. Tahapan Kegiatan Pengabdian

No	Kegiatan	Hasil Kegiatan/Luaran
1	Observasi	Melakukan pertemuan dengan mitra Toko Tripel S dan menganalisis kebutuhan serta kondisi toko untuk menentukan kegiatan yang akan dilakukan selanjutnya.
2	Persiapan Perlengkapan/ materi	Bahan dan materi pelatihan terkait pengelolaan website, pemasaran digital, dan penggunaan platform e-commerce.
3	Pelaksananan Pelatihan Aplikasi	Pengetahuan tentang cara pembuatan dan pengelolaan website e-commerce untuk penjualan produk Toko Tripel S.
4	Pelaksananan Pelatihan Pemanfaatan E-commerce	Pengetahuan tentang cara mengunggah produk, mengelola stok, dan memproses transaksi di platform e-commerce.
5	Menyusun Laporan Kegiatan	Laporan Pengabdian
6	Publikasi Artikel Hasil Kegiatan	Artikel Jurnal

Pelatihan dan Pendampingan Mitra

Pelatihan dan pendampingan untuk Toko Tripel S dimulai dengan fokus pada pengenalan sistem digital untuk operasional toko. Kegiatan ini dimulai dengan pelatihan penggunaan website e-commerce yang dirancang khusus untuk mendukung penjualan online Toko Tripel S. Pada tanggal 12 Juli 2024, peserta pelatihan diberikan panduan mengenai cara mengelola website, mulai dari input data produk, pengaturan harga, hingga pengelolaan stok barang secara otomatis. Kegiatan ini bertujuan untuk memastikan bahwa sistem e-commerce dapat berfungsi secara efektif dan mendukung operasional harian toko.

Evaluasi Kegiatan

Evaluasi dilakukan terhadap Toko Tripel S setelah seluruh kegiatan pelatihan dan pendampingan selesai. Mitra dinilai sudah mampu menerapkan hasil dari pelatihan yang diberikan oleh tim, terutama dalam pengelolaan website e-commerce dan pemasaran digital. Mitra berhasil mengelola produk dan harga di platform e-commerce seperti Shopee dan Tokopedia, serta mampu mempromosikan produk sandal dan sepatu mereka secara efektif melalui media sosial seperti Instagram dan Facebook.

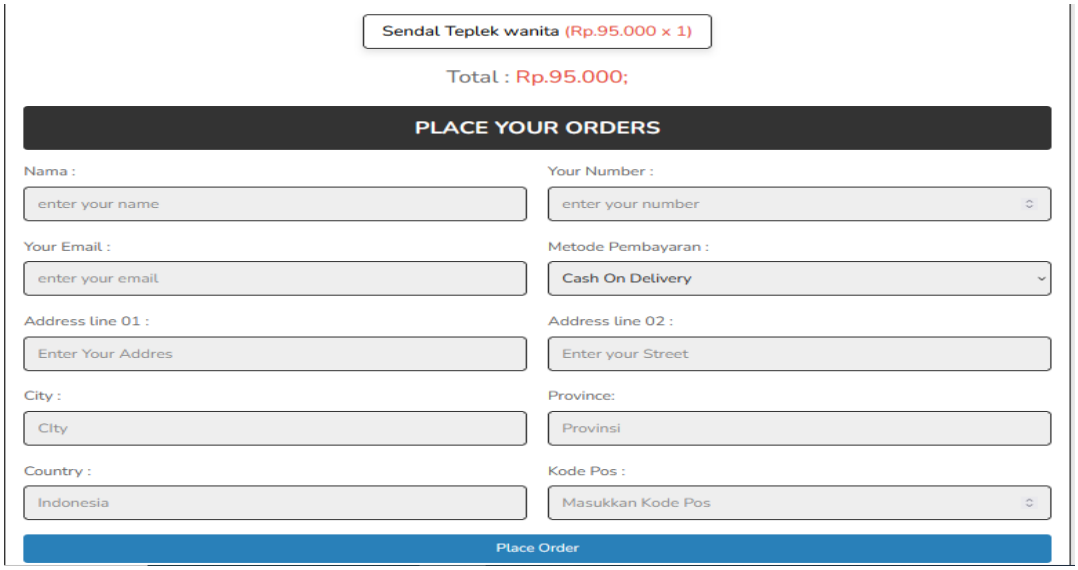
HASIL YANG DICAPAI

Hasil dari pelatihan ini menunjukkan bahwa mitra Toko Tripel S berhasil mengelola website dan akun e-commerce secara mandiri. Mereka juga mampu menggunakan media sosial sebagai alat pemasaran yang efektif, seperti pembaruan produk, pengaturan promosi, dan pengelolaan pesanan. Hasil kegiatan ini dapat dilihat pada gambar berikut:



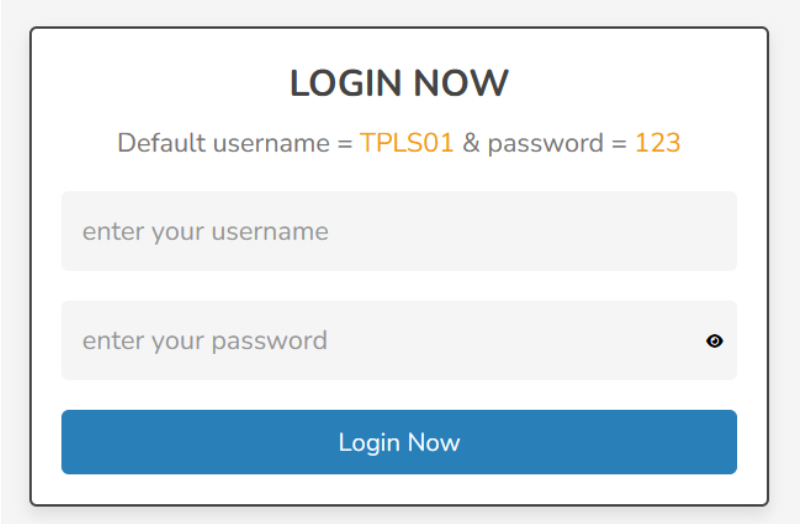
Gambar 2. Tampilan Utama Sistem Penjualan Online Pada Toko Tripel S

Pada saat pembeli membeli salah satu produk yang ada di menu beranda maka pembeli terlebih dahulu memasukkan data diri seperti gambar berikut supaya barang dapat di proses oleh admin.



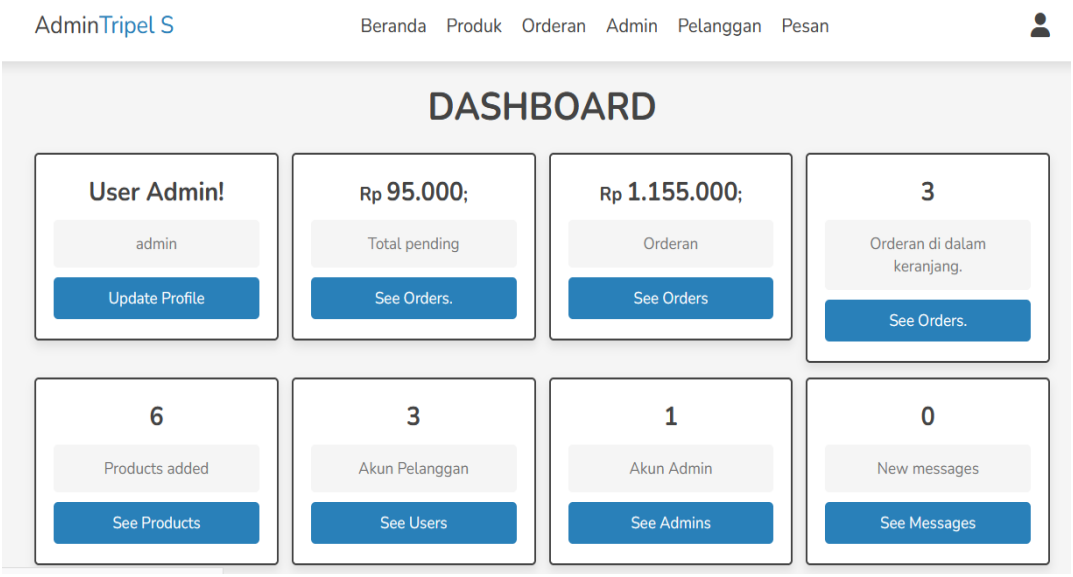
Gambar 3. Tampilan Pengisian Data Diri Pembeli

Tampilan Pembelian tersebut akan muncul di halaman web admin dimana admin terlebih dahulu masuk ke akun admin seperti yang terdapat pada gambar 4



Gambar 4 Tampilan Login Akun Admin

Sesudah itu admin dapat melihat pembelian produk seperti pada gambar 5 kemudian memproses hingga barang tersebut dikirim.



Gambar 5 Tampilan Beranda Admin

SIMPULAN DAN SARAN

Dalam perancangan sistem penjualan online berbasis web untuk Toko Tripel S, telah berhasil diimplementasikan sebuah platform yang memudahkan pelanggan untuk menjelajahi produk, melakukan pembelian, dan berinteraksi dengan pihak toko. Sistem ini telah membawa manfaat signifikan dalam meningkatkan kemudahan operasional dan pengalaman belanja secara keseluruhan. Melalui integrasi teknologi PHP dan XAMPP, telah berhasil diciptakan sebuah lingkungan yang stabil dan dapat diandalkan bagi pengguna.

UCAPAN TERIMAKASIH

Terima kasih kepada seluruh pihak yang telah membantu dalam berjalannya kegiatan pengabdian ini dengan baik, Terimakasih juga kepada toko Tripel S telah bersedia sebagai mitra dari kegiatan ini semoga kegiatan usaha terus berkembang dan semakin maju.

DAFTAR PUSTAKA

[1] A. A. Zachy, I. Umami, and M. G. Azhari, "Perancangan Sistem Informasi Penjualan Produk Sepatu Umkm Berbasis Website," *J. Teknol. Dan Sist. Inf. Bisnis-JTEKSIS*, vol. 4, no. 1, p. 432, 2022, [Online]. Available: https://doi.org/10.47233/jteksis.v4i2.566

[2] A. S. Utami, R. Fitriani, and A. Nugroho, "Perancangan Sistem Informasi Penjualan di Toko Sepatu Aruna FootWear," *Direktori Anal. Strateg. dan Implementasi Sist. Inf.*, vol. 1, no. 1, pp. 1–7, 2023.

[3] N. S. Sucahyo, A. Yusella, and R. Syahrial3, "Pengembangan Sistem Informasi Penjualan Sepatu Pada Toko Anugerah Jaya," *Jris J. Rekayasa Inf. Swadharma*, vol. 1, no. 2, pp. 18–23, 2021, doi: 10.56486/jris.vol1no2.104.

[4] S. Musi'i and A. Fachreza, "Sistem Penjualan Sepatu Berbasis Web pada Toko Sepatu Original Store Jepara," *Pros. Sains Nas. dan Teknol.*, vol. 12, no. 1, p. 291, 2022, doi: 10.36499/psnst.v12i1.6995.

[5] V.A.R.Barao, R.C.Coata, J.A.Shibli, M.Bertolini, and J.G.S.Souza, "Perancangan sistem informasi penjualan sepatu pada toko shoes casual shop berbasis web," *Braz Dent J.*, vol. 33, no. 1, pp. 1–12, 2022.