

Perancangan Sistem Informasi Penjualan Handphone pada toko Raja Ponsel Cikarang dengan Menggunakan Metode SWOT

Agus Hidayat¹, Mayadi^{1,*}, Muhammad Khaerudin¹

¹ Informatika; Universitas Bhayangkara Jakarta Raya; Jl. Raya Perjuangan Bekasi Utara 17121; Telp: 021 88955882;

e-mail: agus.hidayat@dsn.ubharajaya.ac.id, mayadi@dsn.ubharajaya.ac.id, muhhammad.khaerudin@dsn.ubharajaya.ac.id

* Korespondensi: e-mail: mayadi@dsn.ubharajaya.ac.id

Diterima : 17 Juli 2023; Review : 18 Juli 2023; Disetujui : 25 Juli 2023; Diterbitkan : 26 Juli 2023

Abstract

Information Technology continues to grow along with the ability of computers to provide solutions to problems in sharing areas. One of the development of information technology is the existence of information systems that can provide solutions for the sales process. At Toko Raja Ponsel, the author pay attention to the transactions conducted in the store of the king of mobile phones are still done manually, recording sales reports, reports data items are still recorded in the book so that data can be lost and damaged. In this study describes what matters are the factors of making the information system of mobile phone sales, and what is needed in the making. From the description the authors analyzed the existing system in the Toko Raja Ponsel by using SWOT analysis, so found a solution to the problem solving that is with the development of products that received a rating of 19.7 attractiveness of the total number of respondents. From these results the authors developed a system with UML (unified modeling language) with user interfaces Microsoft Visual Studio 2010 and My Sql as its database. With this writer provide solution of making information system of sale, hence can assist in every transaction, so give ease in every transaction more effective and efficient.

Keywords: My Sql, UML, database, SWOT, Information System

Abstrak

Teknologi Informasi terus berkembang seiring dengan kemampuan komputer memberi solusi bagi permasalahan di berbagai bidang. Salah satu perkembangan teknologi informasi yaitu adanya sistem informasi yang bisa memberikan solusi untuk proses penjualan. Pada Toko Raja Ponsel, penulis memperhatikan transaksi yang dilakukan ditoko raja ponsel masih dilakukan secara manual, pencatatan laporan penjualan, laporan data barang masih dicatat dalam buku sehingga data bisa hilang dan rusak. Dalam penelitian ini menguraikan tentang hal-hal apa saja yang menjadi faktor pembuatan sitem informasi penjualan handphone, dan apa saja yang dibutuhkan dalam pembuatannya. Dari uraian tersebut penulis menganalisa sistem yang ada ditoko Raja Ponsel dengan menggunakan analisis SWOT, sehingga ditemukan suatu solusi pemecahan masalah yaitu dengan pengembangan produk yang mendapat rating 19.7 daya tarik dari jumlah total responden. Dari hasil tersebut penulis mengembangkan sistem dengan UML (unified modeling language) dengan user interface Microsoft Visual Studio 2010 dan My Sql sebagai database-nya. Dengan ini penulis memberikan solusi pembuatan sistem informasi penjualan, maka dapat membantu dalam setiap transaksi, sehingga memberikan kemudahan dalam setiap transaksi yang lebih efektif dan efisien

Kata kunci: My Sql, UML, database, SWOT, Sistem Informasi

1. Pendahuluan

Perkembangan media teknologi komunikasi di Indonesia saat ini semakin canggih dalam kehidupan masyarakat dan tidak dapat dihindarkan. Seperti bertambah banyaknya masyarakat yang menggunakan media komunikasi berupa handphone. Handphone pada awalnya merupakan barang yang langka dan dianggap mewah, serta hanya orang kalangan ekonomi atas yang dapat memilikinya. Namun seiring dengan perkembangan zaman yang semakin maju, kini handphone menjadi barang primer serta mudah dibeli. Handphone sekarang ini sudah menjadi alat komunikasi yang penting dan di gemari oleh berbagai kalangan masyarakat, baik anak-anak, remaja maupun orang tua. Selain dijadikan sebagai alat komunikasi, handphone juga sudah menjadi trend gaya hidup di masyarakat pada saat ini (Priatna et al., 2020).

Toko Raja Ponsel merupakan salah satu toko yang bergerak di bidang penjualan handphone yang berdiri sejak tahun 2012, terletak di Jl. Pilar-Sukatani KM 04 Cikarang. Untuk menjalankan roda bisnisnya perusahaan ini masih belum menggunakan sistem yang terkomputerisasi dalam melakukan operasional penjualan sehari-harinya. Seperti pencatatan laporan penjualan yang ditulis dalam buku sehingga memungkinkan buku tersebut hilang dan rusak, sering terjadi kesalahan dalam pembuatan nota penjualan, kesulitan dalam menghitung jumlah laba rugi, memerlukan waktu yang lama dalam melakukan penghitungan stok barang karena harus menghitung satu persatu stok yang ada sehingga tidak efektif (Silvi et al., 2022). Dari uraian diatas maka penulis mengajukan skripsi dengan judul: "Perancangan sistem informasi penjualan handphone pada toko raja ponsel cikarang dengan menggunakan analisis SWOT". Sehingga didapatkan rumusan masalah bagaimana menganalisa proses bisnis pada toko raja ponsel dengan menggunakan analisis SWOT dan bagaimana merancang dan membuat sistem penjualan pada toko Raja Ponsel.

Tujuan penelitian ini Mengetahui strategi pemasaran Perusahaan. Menganalisa factor factor lingkungan internal Perusahaan yang merupakan kekuatan dan kelemahan Perusahaan dan Menganalisa factor factor lingkungan eksternal Perusahaan yang merupakan peluang dan ancaman bagi Perusahaan yang Memformulasikan alternatif strategi.

2. Metode Penelitian

2.1. Analisa Data

Lingkungan eksternal merupakan lingkungan di luar perusahaan yang dapat memengaruhi keadaan bisnis perusahaan yang dijalankan, sehingga harus dianalisis. Tujuan analisis eksternal adalah menemukan dan mengembangkan daftar terbatas dari berbagai peluang yang dapat menguntungkan perusahaan dan ancaman yang harus dihindari. Analisis lingkungan eksternal yang dapat memengaruhi peluang dan ancaman perusahaan terdiri dari enam segmen, yakni demografis, ekonomi, politik/hukum, sosio kultural, teknologi, serta keadaan global.

Lingkungan internal merupakan keadaan spesifik yang berasal dari dalam suatu perusahaan. Lingkungan internal dapat dianalisis untuk menunjukkan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki oleh suatu perusahaan. Lingkungan internal tersebut antara lain: manajemen, pemasaran, keuangan/akuntansi, produksi/operasi, penelitian dan pengembangan, serta sistem

informasi manajemen.

2.2. Matriks Evaluasi Faktor Eksternal (EFE Matrix)

Matriks Evaluasi Faktor Internal (External Factor Evaluation-EFE Matrix) membantu para penyusun strategi untuk mengidentifikasi serta mengevaluasi faktor-faktor eksternal yang memberikan pengaruh pada kinerja perusahaan. Matriks ini disusun untuk menentukan seberapa baik perusahaan dalam merespon peluang dan ancaman yang dihadapi. Matriks ini akan digunakan secara bersamaan dengan matriks evaluasi faktor internal (internal factors evaluation-IFE Matrix) dalam penyusunan matriks internal eksternal (Priatna et al., 2021).

2.3. Matriks Evaluasi Faktor Internal (Internal Factors Evaluation-IFE Matrix)

Matriks Evaluasi Faktor Internal (Internal Factors Evaluation-IFE Matrix) merupakan alat formulasi strategi yang meringkas dan mengevaluasi kekuatan dan kelemahan utama dalam area fungsional bisnis dan juga memberikan dasar untuk mengidentifikasi dan mengevaluasi hubungan antara area- area tersebut. Matriks ini disusun untuk menentukan seberapa baik keadaan internal perusahaan, dilihat dari kekuatan dan kelemahan yang dimiliki.

2.4. Matriks SWOT

Matriks SWOT digunakan untuk menyusun strategi perusahaan dengan memadukan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki oleh perusahaan yang disesuaikan dengan peluang dan ancaman yang dihadapi oleh perusahaan (Mashuri & Nurjannah, 2020). Penentuan analisis SWOT dilakukan setelah mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang diperoleh dari hasil identifikasi matriks IFE dan EFE (Rahmawanti & Hastuti, 2019). Matriks ini menghasilkan empat strategi yakni strategi SO (mengggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang), strategi WO (mengatasi kelemahan dengan memanfaatkan peluang), strategi ST (memanfaatkan kekuatan untuk menghindari ancaman), serta strategi WT (meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman) (Kurniawan et al., 2020).

2.5. Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM)

QSPM ini secara objektif mengindikasikan alternatif strategi mana yang terbaik. QSPM digunakan untuk menentukan strategi alternatif secara objektif. QSPM adalah alat yang memungkinkan penyusun strategi untuk mengevaluasi alternatif strategi secara objektif berdasarkan faktor keberhasilan kunci internal dan eksternal yang telah diidentifikasi sebelumnya (Suryantoro et al., 2023).

2.6. Analisa Matrik IFE (*Internal Factor Evaluation*)

Tabel 1. Matriks IFE

	Faktor Kekuatan (<i>Strength</i>)	Bobot	Rating	Skor
S1	Organisasi memiliki potensi untuk dapat terus berkembang dengan memiliki sumber daya saat ini	0,8	3	2,4
S2	Setiap karyawan sudah melakukan tugas dan tanggung jawab pekerjaan dengan baik	0,62	2	1,24
S3	Aktif dalam pelayanan terhadap calon konsumen	0,74	3	2,22
S4	Penjualan handphone berbagai merk	0,6	3	1,8
	Sub Total	2,76		7,66

Faktor Kelemahan (<i>Weakness</i>)		Bobot	Rating	Skor
W1	Belum adanya sistem terkomputerisasi dalam membantu proses penjualan	0,86	1	0,86
W2	Belum adanya sistem yang terintegrasi pada sistem penjualan	0,84	1	0,84
W3	Pengelompokan data yang masih manual	0,78	1	0,78
W4	Dibutuhkan waktu lama dalam merekap data stok barang	0,72	1	0,72
Sub Total		3,6		3,2
Total		5,96		10,86

Sumber: Hasil Penelitian (2023)

Pada tabel 1 menjelaskan Matriks IFE dapat dilihat bahwa total IFE pada Toko Raja Ponsel adalah 10,86 yang menandakan bahwa nilai tersebut berada diatas nilai rata-rata yaitu 2,5. Nilai ini menunjukkan bahwa posisi Toko Raja Ponsel memiliki posisi yang kuat untuk berkembang lebih baik lagi untuk menghadapi kelemahan yang ada didalam perusahaan (Megawati & Irman, 2019).

2.7. Matriks EFE (*External Factor Evaluation*)

Tabel 2. Matriks EFE

Faktor Peluang (<i>Opportunity</i>)		Bobot	Rating	Skor
O1	Banyaknya counter handphone dan suplier yang bekerjasama	0,8	4	3,2
O2	Semakin bertambahnya permintaan handphone model terbaru	0,78	3	2,34
O3	Mempunyai banyak relasi	0,84	3	2,52
O4	Lokasi toko yang sangat strategis	0,72	3	2,16
Sub Total		3,14		10,22

Faktor Ancaman (<i>Threath</i>)		Bobot	Rating	Skor
T1	Naik turunnya dolar mempengaruhi harga handphone	0,6	3	1,8
T2	Banyaknya toko handphone baru	0,52	3	1,68
T3	Kenaikan biaya administrasi bea cukai	0,44	2	0,88
T4	Perbedaan harga dengan toko lain	0,44	2	0,88
Sub Total		2,06		5,28
Total		5,2		15,5

Sumber: Hasil Penelitian (2023)

Pada tabel 2 menjelaskan Matriks EFE diatas dapat dilihat bahwa total EFE pada Toko Raja Ponsel adalah 15,5 dengan hasil nilai *Opportunities* yang lebih besar dibandingkan dengan nilai ancaman. Hal ini menandakan bahwa nilai tersebut diatas nilai rata-rata yaitu 2,5. Hal ini menunjukkan bahwa posisi Toko Raja Ponsel memiliki peluang yang sangat bagus untuk menghadapi dan meminimalisir ancaman yang ada (Tyas, 2021).

2.8. Pencocokan (Matriks SWOT)

Tabel 3. Matriks SWOT

Matriks IFE/EFE	Kekuatan (<i>Strength</i>)	Kelemahan (<i>Weaknesses</i>)
	1. Organisasi memiliki potensi untuk terus berkembang dengan sumber daya saat ini	1. Belum adanya sistem terkomputerisasi dalam membantu proses administrasi penjualan pada Toko Raja Ponsel
	2. Setiap karyawan sudah melakukan tugas dan tanggung jawab pekerjaan dengan baik, serta mengutamakan kepuasan konsumen dalam memilih handphone	2. Belum adanya sistem terintegrasi pada sistem penjualan

3. Aktif dalam pelayanan terhadap konsumen	3. Pengelompokan data barang yang masih manual
4. Melayani penjualan handphone berbagai merk	4. Dibutuhkan waktu lama dalam merekap data stok barang dan laporan penjualan

Peluang (Opportunities)	Strategi SO	Strategi WO
1. Banyaknya toko handphone dan suplier yang bekerjasama 2. Semakin bertambahnya permintaan handphone keluaran terbaru 3. Mempunyai banyak relasi 4. Lokasi toko yang sangat strategis	Memanfaatkan kerjasama yang telah terjalin dengan baik agar semua pelayanan yang telah dipercayakan oleh konsumen dapat berjalan dengan baik. Penetrasi Pasar (S1, S4, O1, O3)	Membuat suatu sistem yang bisa mempermudah transaksi penjualan dalam suatu proses tanpa menghabiskan banyak waktu. Pengembangan Produk (W2, W4, O2, O4)

Sumber: Hasil Penelitian (2023)

Pada tabel 3 menjelaskan Matriks SWOT merupakan alat formulasi strategi yang digunakan untuk mencocokkan antara faktor internal dan eksternal perusahaan. Matriks ini memberikan 4 jenis alternatif strategi, yakni strategi SO (kekuatan-peluang), strategi WO (kelemahan-peluang), strategi ST (kekuatan dan ancaman), serta strategi WT (kelemahan-ancaman) (Priatna et al., 2020).

3. Hasil dan Pembahasan

3.1. Pengambilan Keputusan (QSPM)

Tahap keputusan dilakukan dengan menggunakan Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM). Matriks yang digunakan untuk tahap pengambilan keputusan adalah *Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM) (Suryantoro et al., 2023). Berdasarkan dari tabel matriks SWOT diatas dapat dipergunakan untuk melihat alternatif strategi mana yang muncul di SWOT (I Wayan Arry Sudarnadi et al., 2022). Strategi tersebut adalah strategi penetrasi pasar, pengembangan produk dan integrasi kebelakang.

Tabel 4. Matriks QSPM

No	Faktor Utama	Bobot	Penetrasi Pasar		Pengembangan Produk		Integrasi Kebelakang	
			AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS
Kekuatan (Strength)								
1.	Organisasi memiliki potensi untuk dapat terus berkembang dengan memiliki sumber daya saat ini	0,8	3	2,4				
2.	Setiap karyawan sudah melakukan tugas dan tanggung jawab pekerjaan dengan baik	0,86					3	2,58

3.	Aktif dalam pelayanan terhadap konsumen	0,74		3	2,22
4.	Melayani penjualan handphone berbagai merk	0,8	3	2,4	
Kelemahan (<i>Weaknesses</i>)					
1.	Belum adanya sistem terkomputerisasi pada toko	0,88		4	3,52
2.	Belum adanya sistem yang terintegrasi pada sistem penjualan	0,84		4	3,36
3.	Pengelompokan data yang masih manual	0,78		4	3,12
4.	Dibutuhkan waktu lama dalam merekap data stok barang	0,82		3	2,46
Peluang (<i>Opportunity</i>)					
1.	Banyaknya toko handphone dan supplier yang bekerjasama	0,8	4	3,2	
2.	Semakin bertambahnya permintaan handphone model terbaru	0,78		3	2,34
3.	Mempunyai banyak relasi	0,84	4	3,36	
4.	Lokasi toko yang strategis	0,78		2	1,56
Ancaman (<i>Threat</i>)					
1.	Naik turunnya dolar berpengaruh harga jual barang	0,72		3	2,16
2.	Banyaknya toko handphone baru bermunculan	0,8		3	2,4
3.	Kenaikan biaya administrasi bea cukai	0,46		2	0,92
4.	Perbedaan harga dengan toko lain	0,44		2	0,88
Penjumlahan Total Daya Tarik				11,4	19,7
					7,84

Sumber: Hasil Penelitian (2023)

Pada tabel 4 menjelaskan Matriks QSPM diatas dapat kita lihat bahwa Strategi Penetrasi Pasar mempunyai nilai *Total Attractiveness Score* (TAS) sebesar 10,8, Strategi Pengembangan Produk sebesar 18,6 dan Strategi Integrasi Kebelakang sebesar 6,64. Dari ketiga alternatif strategi yang ada, Strategi Pengembangan Produk mempunyai nilai yang paling tinggi sehingga yang paling dibutuhkan oleh Toko Raja Ponsel adalah Pengembangan Produk.

3.2. Perancangan Sistem

1. Use Case Diagram

Use case atau diagram use case merupakan pemodelan untuk melakukan (*behavior*) sistem informasi yang akan dibuat (Hermadi et al., 2023) (Widianto et al., 2023). Use case mendeskripsikan sebuah interaksi antara satu atau lebih aktor dengan sistem informasi yang akan

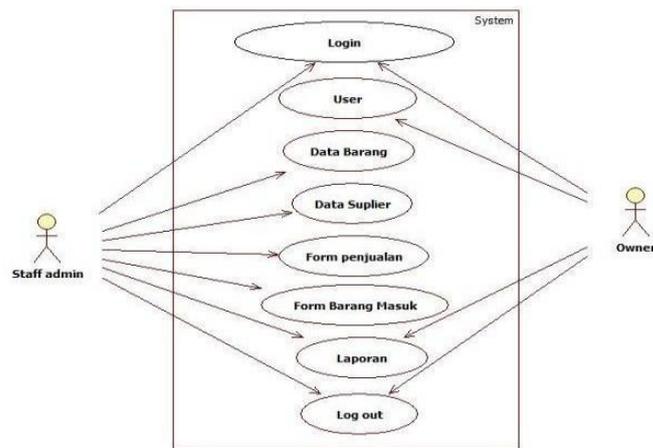
dibuat. Aktor tersebut yang nantinya akan berhubungan langsung sistem informasi penjualan di Toko Raja Ponsel. Terdapat 3 (tiga) aktor yang berperan dalam sistem ini, yaitu:

a. Admin

Admin bertugas untuk menginput data sekaligus memegang kendali hak akses penuh terhadap aplikasi ini.

b. Owner

Bertugas menerima laporan dan memantau aktifitas toko. Berikut adalah Use case diagram pada Toko Raja Ponsel:

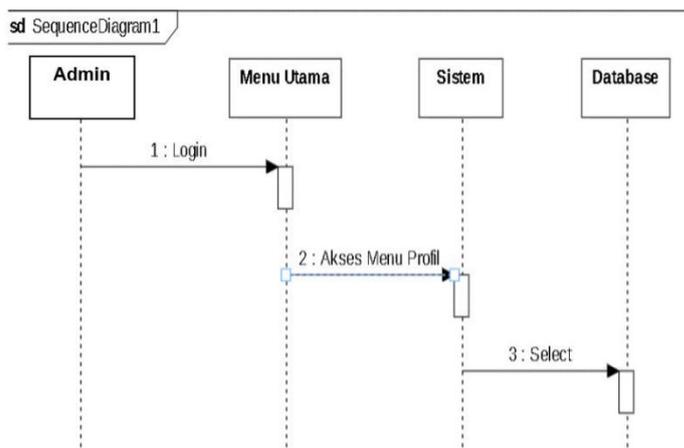


Sumber: Hasil Penelitian (2023)

Gambar 1. Use Case Diagram

Pada gambar 1 menunjukkan bahwa staff admin dapat *login* ke sistem, kemudian setelah itu staff admin bias menginput data barang, data supplier, form penjualan, form barang masuk, serta membuat laporan. Adapun owner bisa melihat laporan yang sudah di input oleh staff admin.

2. Sequence Diagram



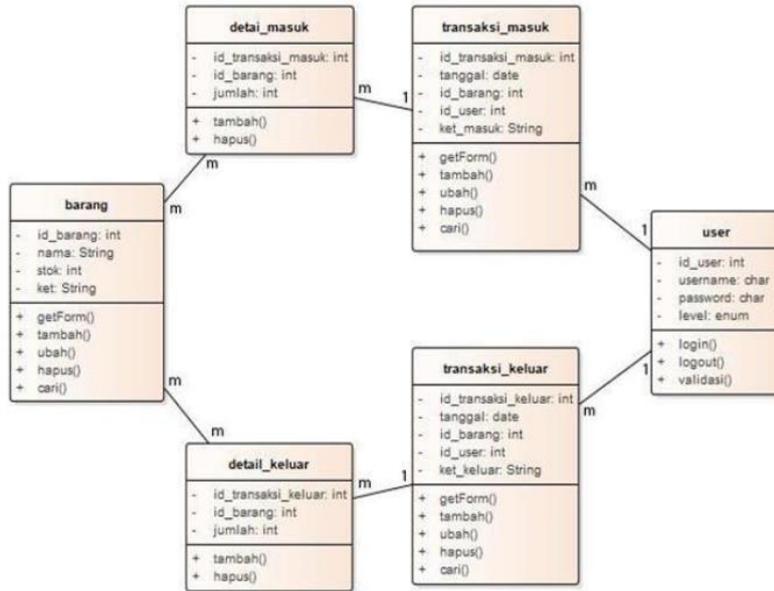
Sumber: Hasil Penelitian (2023)

Gambar 2. Diagram Sequence

Pada gambar 2 menunjukkan tentang *Sequence diagram* yang digunakan untuk

menggambarkan skenario yang dilakukan sebagai respon dari sebuah event untuk menghasilkan *output* tertentu. Diawali dari apa yang *trigger* aktivitas tersebut, proses dan perubahan apa saja yang terjadi secara internal dan *output* apa yang dihasilkan (Nasrul Rofiah Hidayati, 2020) (Warta et al., 2023).

3. Diagram kelas



Sumber: Hasil Penelitian (2023)

Gambar 3. Diagram kelas

Pada gambar 3 menunjukkan Class Diagram mendefinisikan informasi apa yang dimiliki suatu objek serta mendefinisikan perilaku yang dimilikinya. Class Diagram mengabstraksikan elemen-elemen dari sistem yang sedang dibangun dan dirancang (Priatna et al., 2023).

3.3. Perancangan tabel

1. Tabel data barang

id_barang	nama_barang	type_barang	id_supplier	nama_supplier	harga_beli	harga_jual	stok
P0009	VIVO	V5s	SU001	Star Phone Shop	3320000	3420000	2
P0010	VIVO	X3s	SU001	Star Phone Shop	1399000	1499000	5
P0011	VIVO	Xshot 16GB	SU001	Star Phone Shop	2099000	2199000	1
P0012	VIVO	Xshot 32GB	SU001	Star Phone Shop	2432000	2442000	0
P0013	Xiaomi	Redmi 2	SU002	Seberik Phone SHOP	1600000	1700000	2
P0014	Xiaomi	Redmi Note 2	SU002	Seberik Phone SHOP	1750000	1850000	8
P0016	Xiaomi	Redmi Note 4G	SU002	Seberik Phone SHOP	1750000	1850000	5

Sumber: Hasil Penelitian (2023)

Gambar 4. Tabel Data Barang

Pada gambar 4 menunjukkan Tabel Data barang digunakan untuk menyimpan master

database barang, data barang meliputi id barang, nama barang, tipe barang, id supplier, nama supplier, harga beli, harga jual dan stok.

2. Tabel Data Supplier

id_suplier	nama_suplier	alamat	no_hp
SU003	Liev Cellular	Jl. Juanda No. 13 Bekasi	0822333999
SU002	Bebenk Phone SHOP	Batam Center, Jl. paliagra No.17 Bekasi	0898000222
SU001	Star Phone Shop	Jl. Gajah Mada no.12 Jakarta Selata	08981323999
SU004	Semarak Phonecell	Jl. Raya Bekasi No. 34 Kota Bekasi	081222003
SU005	Qyu Qyu Cellular	Jl. Mangga Besar 2 No.71 Jakarta	08220002121
SU006	88 Mobile	Jl. Juanda No. 32 Kota Bekasi	0898111900
SU007	Bursa Gadget	Jl. Kihajar Dewantoro No. 31 Cikarang	08123335656

Sumber: Hasil Penelitian (2023)

Gambar 5. Tabel Detail Jual

Pada gambar 5 menunjukkan Tabel Detail Jual, Data supplier digunakan untuk menyimpan master database supplier, data supplier meliputi id supplier, nama supplier, alamat dan nomor handphone supplier.

3. Tabel Barang Masuk

id_barang_masuk	tgl_masuk	id_suplier	id_user	total_harga	time
BM00008	2017-09-21	SU002	statu	3	2017-09-21 15:12:31
BM00007	2017-09-21	SU003	statu	4	2017-09-21 14:29:32
BM00006	2017-09-20	SU002	statu	3	2017-09-21 13:54:13
BM00005	2017-09-20	SU003	statu	9	2017-09-21 10:09:12
BM00004	2017-09-19	SU002	statu	3	2017-09-20 12:21:30

Sumber: Hasil Penelitian (2023)

Gambar 6. Tabel Barang Masuk

Pada gambar 6 menunjukkan Database barang masuk digunakan untuk menyimpan data barang baru dari supplier yang sudah terdaftar di database data barang, tabel meliputi id barang masuk, tanggal masuk, id supplier, id user, total harga dan time.

4. Tabel Detail Barang Masuk

no	id_masuk	id_barang	harga_beli	qty	sub_harga	time
84	BM00010	P0014	1750000	4	7000000	0000-00-00 00:00:00
83	BM00009	P0014	1750000	4	7000000	0000-00-00 00:00:00
82	BM00008	P0014	1750000	2	3500000	0000-00-00 00:00:00
81	BM00007	P0027	500000	3	1500000	0000-00-00 00:00:00
80	BM00007	P0026	1700000	2	3400000	0000-00-00 00:00:00

Sumber: Hasil Penelitian (2023)

Gambar 7. Tabel Detail Barang Masuk

Pada gambar 7 menunjukkan Database detail barang masuk digunakan untuk menyimpan detail barang masuk, karena dalam setiap input data bisa lebih dari satu produk. Database detail barang masuk meliputi nomor, id masuk, id barang, harga beli, qty, sub harga dan time.

3.4. Rancangan antar muka

User Interface yang diterapkan di aplikasi terdiri dari beberapa form, yaitu form login, form user, form menu utama (home), form data barang dan form input data barang, form supplier dan input data supplier, form penjualan, form data barang masuk dan form laporan. Berikut merupakan tampilan dan langkah-langkah dalam menjalankan aplikasi program dari awal sampai akhir.

1. Form Login



Sumber: Hasil Penelitian (2023)

Gambar 8. Implementasi Tabel User

Pada gambar 8 menunjukkan Halaman login ini adalah halaman awal ketika membuka program dengan masukan username dan password. User yang mempunyai hak akses untuk masuk kedalam sistem adalah owner dan staff admin dengan memasukkan username dan password jika benar login berhasil maka akan masuk ke menu utama sistem. Jika login gagal maka kembali ke halaman login silahkan login ulang dengan memasukkan username dan

password.

2. Form Menu Utama



Sumber: Hasil Penelitian (2023)

Gambar 9. Form Menu Utama

Pada gambar 9 menunjukkan Menu utama adalah halaman awal ketika user berhasil login, pada menu utama ini terdapat 7 (tujuh) menu yaitu user, data barang, data supplier, form penjualan, form barang masuk, form laporan dan form log out.

3. Form User

	id_user	nama_use	password	status
▶	A003	andi	andi	Admin
	A002	Ahmad	ahmad	Admin
	A001	sandeiva	sandeiva	Owner
*				

Sumber: Hasil Penelitian (2023)

Gambar 10. Form User

Pada gambar 10 menunjukkan Form user digunakan untuk menambah data user yang

berhak mengakses sistem yang mempunyai hak akses untuk merubah user adalah owner. Hak akses owner meliputi tambah user, edit user dan hapus user, sedangkan admin tidak punya hak akses form user.

Setelah isi lengkap data user, selanjutnya klik *button* simpan, maka akan tampil pesan konfirmasi data sudah tersimpan.

4. Form Data Barang

ID Barang	Nama Barang	Type Barang	Id Suplier	Nama Suplier	Harga Beli	Harga Jual	Stok
P0009	VIVO	V5e	S1001	Star Phone Shop	3320000	3420000	2
P0010	VIVO	X2e	S1001	Star Phone Shop	1200000	1400000	5
P0003	VIVO	V55	S1001	Star Phone Shop	1600000	1700000	3
P0002	VIVO	V5	S1001	Star Phone Shop	2500000	2600000	3
P0001	VIVO	V3	S1001	Star Phone Shop	2100000	2400000	6
P0016	Xiaomi	Redmi Note 4G	S1002	Bebenk Phone SHOP	1700000	1800000	8
P0017	Xiaomi	Redmi 5 2017	S1002	Bebenk Phone SHOP	2100000	2200000	5
P0018	Xiaomi	Redmi Note 3	S1002	Bebenk Phone SHOP	1520000	1620000	8
P0019	Xiaomi	Mi 5s	S1002	Bebenk Phone SHOP	4020000	4120000	8
P0020	Xiaomi	Mi 4C Ram 3GB	S1002	Bebenk Phone SHOP	2300000	2400000	4
P0021	OPPO	F7s	S1002	Bebenk Phone SHOP	2675000	2775000	5
P0022	OPPO	F3	S1002	Bebenk Phone SHOP	3000000	3100000	8
P0023	OPPO	F3 PLUS	S1002	Bebenk Phone SHOP	4900000	5000000	4
P0024	OPPO	A7s 3	S1002	Bebenk Phone SHOP	1440000	1540000	3
P0025	OPPO	A5	S1002	Bebenk Phone SHOP	2200000	2300000	5
P0026	Samsung	GALAXY S3	S1003	Lian Cellular	1700000	1800000	9

Sumber: Hasil Penelitian (2023)

Gambar 11. Form Data Barang

Pada gambar 11 menunjukkan Form data barang ini berfungsi master data barang dari semua supplier, data barang terdapat button cari dan button tambah yang akan menampilkan form input data barang, simpan, edit dan hapus.

Sumber: Hasil Penelitian (2023)

Gambar 12. Form Input Data Barang

Pada gambar 12 menunjukkan Staff admin bisa menambah data barang dengan klik button tambah, maka akan muncul form input data barang, input data barang dan klik button simpan untuk menyimpan kedalam database data barang.

4. Kesimpulan

Hasil penelitian yang telah dilakukan menemukan bahwa toko raja ponsel Cikarang Star dalam kuadran matriks IE berada pada kuadran I. Posisi ini mengindikasikan bahwa toko raja ponsel Cikarang berada dalam posisi tumbuh dan membangun (grow and built), sehingga strategi yang bisa diaplikasikan yakni market penetration, market development, dan product development, serta strategi integratif yang meliputi integrasi ke depan, integrasi ke belakang, dan integrasi horizontal. Kemudian dari hasil analisis QSPM, strategi yang dirasa paling tepat untuk diaplikasikan oleh toko raja ponsel Cikarang Star dalam usahanya mengatasi fluktuasi dan meningkatkan penjualan adalah strategi product development yakni melakukan pengembangan produk dengan memperbaiki atau memodifikasi produk yang telah ada. Dengan adanya sistem dapat membantu dalam mengelola data barang, permintaan barang, dan data barang duplikat yang tidak sesuai serta laporan data stok barang lebih cepat, sehingga mengurangi kesalahan pengelolaan yang dapat merugikan toko.

Daftar Pustaka

- Hermadi, A. O., Priatna, W., & Alexander, A. D. (2023). *Implementasi Algoritma K-Medoids Clustering Untuk Mencari Keuntungan Sementara Dalam Laporan Keuangan*. 6(April), 6–11.
- I Wayan Arry Sudarnadi, I Made Candiasa, & Komang Setemen. (2022). Perencanaan Strategis Sistem Informasi dan Teknologi Informasi dengan Analisis SWOT Balance Scorecard pada Inspektorat Kota Denpasar. *Jurnal Nasional Pendidikan Teknik Informatika (JANAPATI)*, 11(3), 226–235. <https://doi.org/10.23887/janapati.v11i3.49086>
- Kurniawan, R., Viargi, R., Rachmat, F. R., Fadhilah, R., & Firmansyah, R. (2020). *ANALISA PROYEK SISTEM INFORMASI VEHICLE SECURITY MENGGUNAKAN METODE ANALISIS SWOT DAN TELOS JISICOM (Journal of Information System , Informatics and Computing) Vol . 4 No . 2 Desember 2020 p-ISSN : 2579-5201 (Printed) JISICOM (Journal of Information . 4(2), 130–137.*
- Mashuri, M., & Nurjannah, D. (2020). Analisis SWOT Sebagai Strategi Meningkatkan Daya Saing. *JPS (Jurnal Perbankan Syariah)*, 1(1), 97–112. <https://doi.org/10.46367/jps.v1i1.205>
- Megawati, M., & Irman, I. (2019). Analisa Swot Perancangan Sistem Informasi Akademik Berbasis Web. *JSii (Jurnal Sistem Informasi)*, 6(1), 32. <https://doi.org/10.30656/jsii.v6i1.1014>
- Nasrul Rofiah Hidayati, S. N. R. A. R. (2020). Analisis Swot Dalam Perencanaan Strategis Teknologi Sistem Informasi Koperasi Giat Pare. *Seminar Nasional Teknologi Informasi Dan Komunikasi*, 43–48.
- Priatna, W., Purnomo, R., Putra, T. D., & Fajriya, A. (2021). Pelatihan Online Photoshop Pada Remaja Masjid A-Syuhada Harapan Indah Bekasi. *Journal Of Computer Science Contributions (JUCOSCO)*, 1(2), 103–110. <https://doi.org/10.31599/jucosco.v1i2.525>
- Priatna, W., Warta, J., & Sulistiyo, D. (2023). Implementasi Algoritma Genetika untuk Aplikasi Penjadwalan Sistem Kerja Shift Genetic Algorithm Implementation for Shift Work Scheduling Application. *Techno.COM*, 22(1), 235–246.
- Priatna, W., warta, J., & Tunnisia, R. (2020). Implementasi Metode Simple Additive Weighting

- Pada Aplikasi Penentuan Karyawan Terbaik. *Jurnal Media Informatika Budidarmajurnal Media Informatika Budidarma*, 4(4), 1187–1196. <https://doi.org/10.30865/mib.v4i4.2293>
- Rahmawanti, M., & Hastuti, H. (2019). Analisis SWOT dan TOWS Sebagai Landasan dalam Perencanaan Strategis Sistem Informasi Akuntansi Persediaan di Kabupaten Bandung Barat. *Prosiding Industrial Research*, 10(1), 410–415.
- Silvi, Priatna, W., Lestari, T. S., Warta, J., & Khaerudin, M. (2022). Penerapan Fuzzy Inference System Sugeno dalam Sistem Pengangkatan Karyawan Kontrak menjadi Karyawan Tetap. *Techno.Com*, 21(2), 332–342. <https://doi.org/10.33633/tc.v21i2.5992>
- Suryantoro, H., Winarno, H., & Fachrian, I. (2023). Penerapan Analisa Swot Untuk Perancangan Sistem Penggajian Karyawan Koperasi Putra Setia Mandiri. *JRIS: Jurnal Rekayasa Informasi Swadharma*, 3(1), 24–28. <https://doi.org/10.56486/jris.vol3no1.289>
- Tyas, N. (2021). Perencanaan Strategis Sistem Informasi Dan Teknologi Informasi Pada Pt Indomarco Prismatama. *Jurnal Teknologi*, 85–90. <https://aperti.e-journal.id/teknologia/article/view/97>
- Warta, J., Priatna, W., & Srisulistiowati, D. B. (2023). Smart Power Monitoring System CCTV Menggunakan Internet of Thing. *Tematik*, 10(1), 154–159. <https://doi.org/10.38204/tematik.v10i1.1335>
- Widianto, I. R., Priatna, W., & Lubis, H. (2023). Algoritma First in First Out (FIFO) Untuk Perancangan Aplikasi Pemesanan Kaos Sablon. *Jurnal Kajian Ilmiah*, 23(2), 1410–9794. <http://ejurnal.ubharajaya.ac.id/index.php/JKI>