

Sistem Penjualan Makan Ringan dengan Menggunakan Metode Analisis SWOT

Zurea Nur Meyati¹⁾, Inge Handriani^{2*)}

¹⁾Universitas Mercu Buana

E-mail: zureanur@gmail.com¹⁾

²⁾Universitas Mercu Buana

E-mail: zureanur@gmail.com²⁾

**Penulis Korespondensi*

Abstract – There are so many snacks lovers in Indonesia, snack lovers not only come from one group but also from various circles of society. Types of snack businesses that are in great demand by various groups are toast, various noodles, French fries, fried bananas and pancakes. In some places this snack food business is still experiencing problems related to the sales process, where the menu paper is often torn and wet, causing errors in ordering. These problems resulted in losses in terms of finance, time and energy. This snack sales system can help overcome these problems with the aim of increasing sales volume and the accuracy of order data. Seeing the situation and conditions in this business, a business process analysis and system analysis are carried out using the SWOT analysis method.

Keywords: Sales, Snack, SWOT

Abstrak – Makanan ringan yang ada di Indonesia penikmatnya sangat banyak, penikmat makanan ringan tidak hanya berasal dari satu kalangan saja tetapi juga berasal dari berbagai kalangan masyarakat. Jenis usaha makanan ringan yang banyak diminati oleh berbagai kalangan adalah roti bakar, aneka mie, kentang goreng, pisang goreng dan pancake. Pada beberapa tempat usaha penjualan makanan ringan ini masih memiliki masalah berkaitan dengan proses penjualannya, dimana kertas menu mereka sering robek dan basah sehingga menimbulkan kesalahan dalam penginputan pesanan. Permasalahan tersebut mengakibatkan kerugian dari sisi keuangan, waktu, dan tenaga. Sistem penjualan untuk makanan ringan ini dapat membantu menyelesaikan permasalahan tersebut dengan tujuan meningkatkan volume penjualan dan keakuratan data pesanan. Melihat situasi dan kondisi pada usaha ini maka dilakukan analisa proses bisnis dan analisa sistem dengan menggunakan metode analisis SWOT.

Kata Kunci: Penjualan, Makanan Ringan, SWOT

PENDAHULUAN

Teknologi informasi yang ada saat ini mempengaruhi terhadap banyak aspek, salah satunya dirasakan pada bidang

bisnis. Kehadiran teknologi informasi yang ada jika dimanfaatkan dapat memberikan suatu kontribusi positif bagi pebisnis dan memiliki peluang yang lebih

Diterima <27082020>, Revisi <15122020>, Diterima untuk publikasi <27012021>.

Copyright © 2021 Published by Universitas Pelita Harapan PSDKU Medan Jurusan Sistem Informasi, ISSN: 2528-5114

besar untuk mengembangkan bisnisnya [1]. Dalam penelitian yang dilakukan oleh Agung Fadillah dan Anita Ratnasari menyatakan teknologi informasi akan mempermudah suatu pekerjaan seperti dalam hal pengolahan data, proses pengambilan keputusan yang tepat, serta dapat menghemat waktu dan biaya [2]. Hal serupa juga disampaikan pada penelitian Husain menyatakan bahwa teknologi informasi membantu para pebisnis untuk menjalankan usaha dengan lebih mudah dan efisien [3].

Teknologi informasi dapat diterapkan pada berbagai jenis usaha secara spesifik, seperti halnya yang dapat diterapkan dalam bidang usaha penjualan makanan ringan, banyaknya ragam dan jenis dari makanan ringan yang digemari oleh seluruh kalangan masyarakat menjadikan peluang bisnis yang sangat menguntungkan sehingga suatu usaha tempat makan menjadi ramai dikunjungi oleh pelanggan. Hendra Alianto menyatakan bahwa penerapan teknologi informasi sangat berguna terutama dalam menyelesaikan masalah, hanya saja bagaimana caranya bisa menggunakan dan memanfaatkannya dengan baik sesuai kebutuhan [4].

Pada beberapa tempat makan usaha penjualan makanan ringan dalam proses pemesanannya masih menggunakan kertas menu sebagai media pemesanan. Pesanan pelanggan dalam bentuk kertas menu mengakibatkan sering kali robek atau basah, sehingga menu pesanan sulit terbaca dan berakibat pada penyajian makanan tidak sesuai pesanan. Hal serupa disampaikan dalam penelitian Nia Caniati menyatakan pencatatan pesanan menu secara manual kurang efisien dari sisi waktu, dan kemungkinan sering terjadi kesalahan dalam pembuatan pesanan [5]. Selain itu, sering terjadi kesalahan penginputan harga pesanan yang disebabkan karena informasi yang ditulis

di kertas menu tidak terbaca sehingga mengakibatkan data yang masuk tidak akurat. Hal serupa disampaikan pada penelitian Nandang Iriadi menyatakan bahwa kesalahan penginputan mengakibatkan data transaksi penjualan menjadi tidak akurat [6].

Menanggapi masalah diatas maka perlu menerapkan sistem informasi penjualan untuk menunjang proses penjualan dan meminimalisir kesalahan penginputan data.

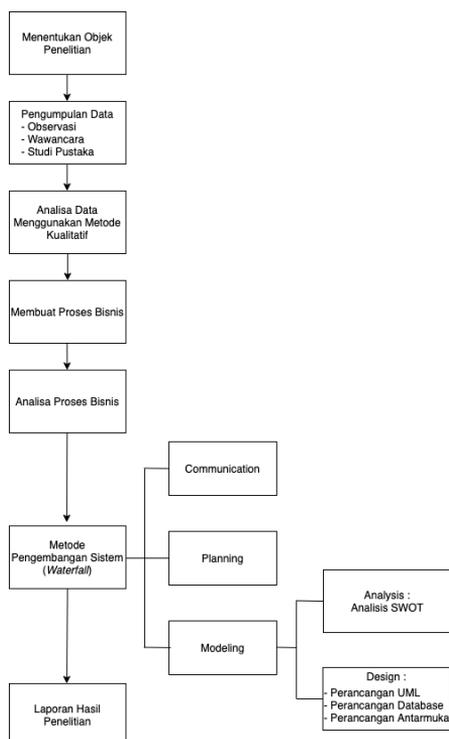
Sistem penjualan ini diharapkan dapat meningkatkan efektifitas dan efisiensi dari proses penjualan makanan ringan yang dilakukan tempat makan. Dalam penelitian yang dilakukan Alfianto menyatakan bahwa menerapkan sistem penjualan akan lebih efisien dan menghemat waktu [7]. Hal serupa juga disampaikan pada penelitian Nurul Azwanti sistem penjuala pengolahan data penjualan menjadi lebih efektif, serta keamanan terhadap data menjadi lebih terjamin [8]. Sistem yang terkomputerisasi akan mempercepat transaksi penjualan sehingga dapat mengurangi kesalahan input yang seringkali dilakukan [9]. Dari perspektif berkelanjutan, sistem dapat memberikan manfaat dalam peningkatkn kinerja dan memberikan peluang bisnis bagi usaha tempat makan untuk memaksimalkan potensi bisnis yang ada agar lebih maju lagi [10].

Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah meningkatkan efektifitas dan mengefisienkan proses pemesanan makanan dan minuman, meningkatkan efektifitas dalam pengelolaan transaksi pembayaran.

METODE PENELITIAN

Pada penelitian ini dilakukan pengambilan data menggunakan field research atau pelatihan lapangan. Data yang diambil menggunakan teknik

observasi pada proses pemesanan, proses pembuatan pesanan dan proses pembayaran, kemudian melakukan wawancara ke manajer dan beberapa staf. dan mengumpulkan data dalam bentuk kertas menu pesanan, laporan penjualan harian dan contoh struk pembayaran. Data yang dikumpulkan menggunakan metode kualitatif dan hasil laporan penelitian disajikan dengan menggunakan metode deskriptif. Tahapan ini di lihat pada gambar 1:



Gambar 1. Tahapan Penelitian

Adapun penjelasan diagram alir penelitian yang dilakukan dengan beberapa tahapan penelitian yaitu sebagai berikut:

1. Menentukan Objek Penelitian Pada tahap awal adalah menentukan topik penelitian dan judul. Topik yang di angkat

dalam penulisan laporan penelitian ini adalah penjualan pada Roti Bakar 88 Tangerang. Sehingga diputuskan untuk menggunakan judul “Analisa Dan Perancangan Sistem Informasi Penjualan Pada Roti Bakar 88 Tangerang”.

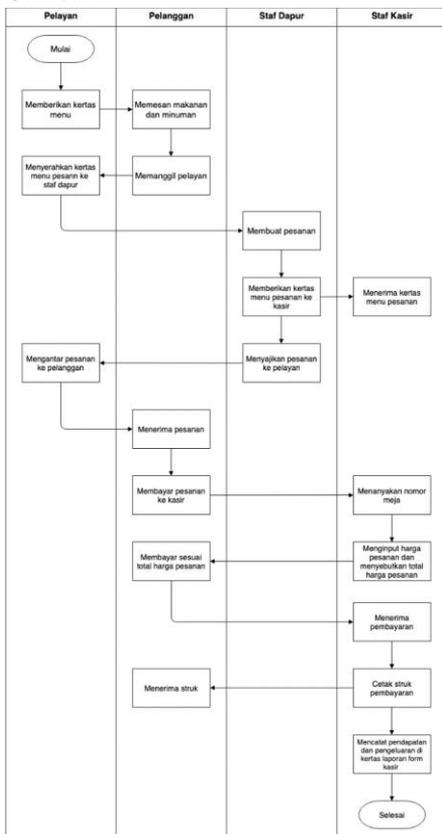
2. Pengumpulan Data
Pengumpulan data dilakukan untuk mendukung dalam penulisan laporan penelitian, dilakukan pengumpulan data yang didapat dari beberapa sumber seperti observasi dan wawancara.
3. Analisa Data
Dilakukan analisa data dengan menggunakan metode kualitatif yaitu data yang didapatkan dari pengumpulan data dianalisa dan diolah menjadi data yang bermanfaat.
4. Membuat Proses Bisnis
Membuat proses bisnis dilakukan untuk membuat gambaran proses bisnis yang sedang berjalan di Roti Bakar 88.
5. Analisa Proses Bisnis
Dilakukan analisa proses bisnis pada gambaran proses bisnis yang sedang berjalan dan mengidentifikasi masalah yang terjadi pada proses bisnis.
6. Metode Pengembangan Sistem (*Waterfall*)

Metode pengembangan sistem yang digunakan adalah mengadaptasi metode waterfall yaitu dimulai dari tahap *communication*, tahap *planning* dan tahap *modelling*, dalam tahap *modelling* dilakukan analisa sistem menggunakan metode analisis SWOT dan perancangan dilakukan dengan

melakukan perancangan UML, perancangan database, dan perancangan antarmuka.

HASIL DAN PEMBAHASAN
Proses Bisnis Berjalan

Berdasarkan pengumpulan data yang dilakukan dapat membantu dalam menganalisa permasalahan yang ada dan menentukan strategi yang terbaik untuk mengembangkan sistem yang baru. Proses bisnis berjalan dapat dilihat pada Gambar 2.



Gambar 2. Proses Bisnis Berjalan

Proses penjualan makanan dan minuman yang saat ini berjalan yaitu :

1. Pelayan memberikan kertas menu ke pelanggan, jika ramai pengunjung pelanggan terkadang cukup lama menunggu untuk menerima kertas menu yang diberikan pelayan.
2. Pelanggan memesan makanan dan minuman menggunakan kertas menu, dilakukan dengan menuliskan nomor meja dan menuliskan jumlah pesanan yang ingin dipesan.
3. Pelanggan memanggil pelayan jika sudah selesai memesan dan menyerahkan kertas menu pesanan, kemudian pelayan menyerahkan kertas menu pesanan tersebut ke staf dapur.
4. Staf dapur membuat pesanan sesuai data pesanan yang dipesan pelanggan, akan tetapi jika ramai pengunjung sering terjadi penumpukan kertas menu pesanan di dapur karena orderan yang numpuk, sehingga kertas menu pesanan seringkali robek atau basah karena situasi dapur.
5. Staf dapur memberikan kertas menu pesanan kepada staf kasir.
6. Staf kasir menerima kertas menu pesanan yang diberikan oleh staf dapur dan menyimpannya diatas meja.
7. Staf dapur menyajikan pesanan ke pelayan jika pesanan sudah selesai dibuat, kemudian pelayan mengantar pesanan yang disajikan oleh staf dapur ke pelanggan sesuai nomor meja yang disebutkan.
8. Pelanggan menerima pesanan yang diberikan oleh pelayan, dalam hal ini sering terjadi komplain dari pelanggan karena pelanggan cukup lama menunggu pesanan yang datang yang seharusnya dalam keadaan normal hanya perlu 5-7 menit jika ramai pengunjung mencapai 20 menit.
9. Pelanggan membayar pesanan, kemudian staf kasir akan

- menanyakan nomor meja untuk mencari kertas menu pesanan yang sesuai setelah itu pelanggan menyebutkan nomor meja.
10. Staf kasir menginput harga pesanan dan menyebutkan total harga pesanan ke pelanggan, pada saat melakukan penginputan harga pesanan staf kasir terkadang melakukan kesalahan penginputan harga pesanan yang berakibat pada total harga pesanan yang tidak sesuai, hal ini disebabkan karena kelalayan staf kasir dan tulisan jumlah pesanan dikertas menu yang ditulis pelanggan tidak jelas.
 11. Pelanggan melakukan pembayaran sesuai total harga pesanan yang disebutkan oleh staf kasir, kemudian staf kasir menerima pembayaran yang diberikan pelanggan dan mencetak struk pembayaran, setelah itu pelanggan menerima struk pembayaran.
 12. Staf kasir mencatat dikertas laporan form kasir mengenai pendapatan dan pengeluaran setiap harinya.

Analisis SWOT

Dilakukan analisa sistem dengan menggunakan metode analisis SWOT (Strengths, Opportunities, Weakness, Threats). Di bawah ini hasil analisa yang dilakukan:

1. *Strength* (Kekuatan)

- a. Sudah ada edc machine untuk pelanggan jika melakukan pembayaran dengan debit.
- b. Pada saat proses perhitungan untuk pembayaran pelanggan sudah menggunakan mesin kasir *cash register*, selebihnya proses penjualan dilakukan secara manual seperti pemesanan dilakukan dengan menggunakan kertas menu dan laporan pendapatan dan pengeluaran setiap harinya dilakukan dengan

mencatnya di laporan form kasir.

- c. Pembagian pekerjaan para staf sangat jelas, staf memiliki tanggung jawab kerja masing-masing.

2. *Weakness* (Kelemahan)

- a. Kertas menu pesanan seringkali robek atau basah karena situasi dapur, sehingga menu pesanan tidak terbaca dan berakibat pada jumlah pesanan yang disajikan tidak sesuai sehingga terjadi komplain.
- b. Sering terjadi kesalahan penginputan harga pesanan sehingga data yang masuk tidak akurat. Hal ini disebabkan karena informasi yang ditulis dimenu tidak jelas sehingga tidak terbaca oleh staf kasir.
- c. Laporan pendapatan dan pengeluaran setiap harinya masih mencatatnya dilaporan form kasir, sehingga terjadi kesalahan penulisan yang mengakibatkan kerugian

3. *Opportunities* (Peluang)

- a. Pengembangan teknologi informasi dapat berfungsi sebagai peningkatan brand images tempat makan.
- b. Penggunaan teknologi informasi dalam proses bisnis semakin meningkat.
- c. Kemampuan dan daya guna *hardware* semakin canggih dan lengkap, mudah didapatkan dipasaran dengan spesifikasi yang di inginkan.

4. *Threats* (Ancaman)

- a. Semakin banyaknya tempat makan yang memiliki sistem penjualan untuk usahanya.
- b. Peretasan sistem dan informasi dari luar.

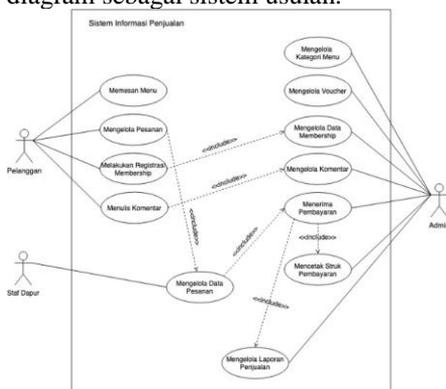
c. Harga infrastruktur IT yang relatif tidak stabil

SWOT	Strength	Weakness
Opportunities	1. Membuat daftar menu dilengkapi dengan gambar yang terdiri dari daftar makanan, daftar menu minuman dan daftar menu paket. 2. Membuat form detail pesanan untuk pelanggan memasukkan nama, nomor meja, metode pembayaran dan dapat tambah atau hapus data pesanan.	1. Membuat detail data pesanan pelanggan agar dapat dicetak oleh staf kasir sehingga tidak terjadi kesalahan penginputan harga pesanan. 2. Membuat laporan penjualan mengenai data pendapat dan pengeluaran setiap harinya sehingga tidak perlu mencatatnya dilaporan form kasir.
Threats	1. Membuat detail data pesanan pelanggan untuk diketahui staf dapur yang terintegrasi dengan pesanan pelanggan. 2. Membuat database untuk mengelompokkan data dan mempermudah identifikasi data	1. Membuat form membership yang dapat digunakan oleh pelanggan untuk mendaftarkan diri sebagai member. 2. Membuat detail data promosi dilengkapi dengan gambar untuk pelanggan yang mendaftar sebagai member.

Tabel 1. Matriks SWOT

Use Case Diagram

Diagram *Use Case* memberikan gambaran dari keseluruhan sistem. Pada *use case* sistem informasi penjualan terdapat tiga aktor yaitu pelanggan, admin dan staf dapur. Berikut *use case* diagram sebagai sistem usulan:



Gambar 3. Use Case Diagram

1. Pelanggan

Pelanggan merupakan aktor yang dapat memesan menu, menambah jumlah pesanan, mengubah status pesanan, mencetak histori pesanan, melakukan registrasi membership, menulis komentar.

2. Admin

Admin merupakan aktor yang dapat login sebelum masuk kesistem, mengelola kategori menu, mengelola *voucher*, mengelola *membership*, mengelola komentar, mengelola data pelanggan, menerima pembayaran, mencetak struk pembayaran dan mengelola laporan penjualan.

3. Staf Dapur

Staf Dapur merupakan aktor yang dapat *login* sebelum masuk ke sistem dan mengelola data pesanan

Proses Bisnis Usulan

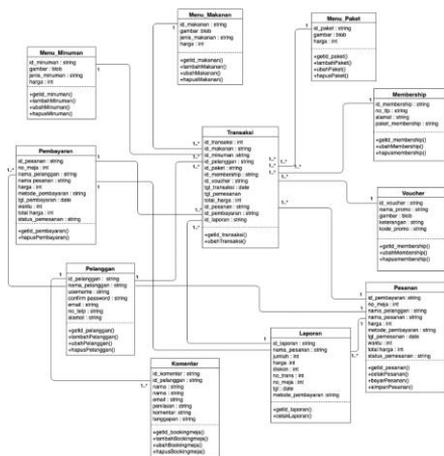
Proses bisnis yang diusulkan pada penelitian ini dimulai dari pelanggan masuk ke *website* terlebih dahulu sebelum melakukan pemesanan, setelah itu pelanggan memesan menu sesuai dengan menu yang ingin dipilih, setelah pelanggan selesai melakukan pemesanan maka data pesanan akan tersedia di sistem dapur, kemudian staf dapur melihat menu pesanan dan jika pesanan sudah selesai dibuat staf dapur akan mengubah status pesanan dan pelanggan akan menerima notifikasi pesanan selesai dibuat. Pada saat pelanggan akan melakukan pembayaran, pelanggan membayar sesuai metode pembayaran yang dipilih kemudian admin mengelola mencetak struk pembayaran, dapat dilihat pada Gambar 4.



Gambar 4. Proses Bisnis Usulan

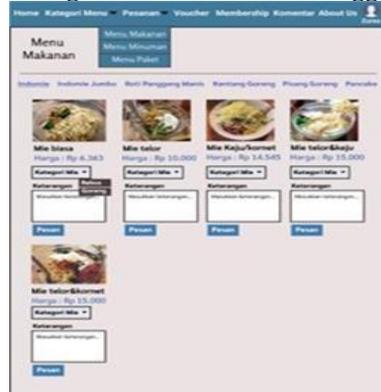
Class Diagram

Untuk penelitian ini menggunakan *class diagram* sebagai media untuk menggambarkan struktur sistem yang terdapat pada sistem ini, dapat dilihat pada Gambar 5.



Gambar 5. Class Diagram

Desain Interface Rancangan User Interface Pelanggan



Gambar 6. Rancangan User Interface Pelanggan Memesan Menu Makanan

Halaman menu makanan digunakan oleh pelanggan untuk memesan menu makanan. Terdapat gambar menu makanan, nama menu makanan dan harga menu makanan, kemudian pelanggan memilih pilihan kategori setelah itu memasukkan keterangan jika ada yang ingin ditambahkan kemudian klik pesan.



Gambar 7. Rancangan User Interface Pelanggan Memesan Menu Minuman

Halaman menu minuman digunakan oleh pelanggan untuk memilih menu minuman. Terdapat gambar menu minuman, nama menu minuman, dan harga menu minuman, kemudian pelanggan memilih pilihan kategori minuman setelah itu pelanggan memasukkan keterangan jika ada yang ingin ditambahkan kemudian klik pesan



Gambar 8. Rancangan *User Interface* Pelanggan Memesan Menu Paket

Halaman menu paket digunakan oleh pelanggan untuk memilih menu paket. Terdapat gambar menu paket, nama menu paket, dan harga menu paket, kemudian pelanggan klik pesan



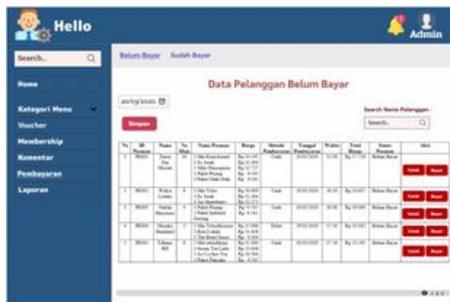
Gambar 9. Rancangan *User Interface* Pelanggan Mengelola Pesanan

Halaman pesanan digunakan oleh pelanggan untuk melihat menu yang sudah dipesan. Pelanggan dapat memilih nomor meja, kemudian pelanggan memilih metode pembayaran debit atau *cash*, setelah itu jika pelanggan ingin menambah jumlah pesanan pelanggan dapat klik *button* tambah, jika ingin menghapus pesanan pelanggan dapat klik hapus, kemudian pelanggan klik pesan.



Gambar 10. Rancangan *User Interface* Staf Dapur Mengelola Pesanan Pelanggan

Halaman pesanan pelanggan digunakan oleh staf dapur untuk mengelola data pesanan pelanggan. Pada halaman ini staf dapur dapat melihat menu beserta jumlah pesanan yang dipesan, kemudian klik selesai jika pesanan sudah siap untuk diantarkan, setelah itu cetak bukti pesanan.



Gambar 11. Rancangan *User Interface* Pembayaran

Halaman data pelanggan belum bayar digunakan oleh admin untuk mengelola data pelanggan belum bayar. Pada halaman ini admin dapat mencari nama pelanggan yang ingin melakukan pembayaran, kemudian klik tombol bayar jika pelanggan sudah melakukan pembayaran kemudian klik cetak untuk memberikan struk pembayaran

KESIMPULAN

Kesimpulan dari penelitian ini adalah:

1. Pemesanan menu dirancang dimana pelanggan dapat melakukan order secara langsung dan data pesanan tersebut masuk ke sistem dapur sehingga pihak dapur dapat menyajikan makanan dan minuman sesuai dengan pesanan pelanggan.
2. Transaksi pembayaran dirancang dimana data pesanan yang sudah dibuat staf dapur masuk kedalam sistem kasir, sehingga bagian kasir secara otomatis dapat melakukan perhitungan jumlah pemesanan yang harus dibayarkan oleh pelanggan

DAFTAR PUSTAKA

- [1] R. Widayanti, B. Ariebowo, and J. Maknunah, "Sistem Informasi Penjualan Pada Toko Hagas Tani Batu Malang," vol. 08, pp. 50–55, 2018.
- [2] A. Fadillah and A. Ratnasari, "Sistem Informasi Penjualan Dan Manajemen Reimburse Pada Perusahaan Distribusi Berbasis Web (Studi Kasus: PT. Karyatama Maju Berjaya)," vol. XVIII, pp. 298–302, 2019.
- [3] T. Husain, "Analisis Dan Perancangan Sistem Informasi Penjualan Produk Kesehatan Pada PT . ABC," vol. VIII, no. 2, 2017.
- [4] H. Alianto and S. Fernandiwijaya, "An Analysis Of Sales Information System (Study Case of UD. Citra Helmet)," vol. 6, no. 2, pp. 69–75, 2012.
- [5] N. Caniati, A. L. Ghozali, and A. Sumarudin, "Implementasi Sistem Informasi Pemesanan Menu Makanan Dan Minuman Pada Kafe Berbasis Web Menggunakan Jaringan Intranet," *J. Ilm. Ilmu Komput. ISSN 2442-4512*, vol. 3, no. 2, pp. 8–13, 2017.
- [6] N. Iriadi and N. Rosdiana, "Perancangan Sistem Informasi Penjualan Minuman Kemasan Berbasis Web Pada Toko Bambu Sejahtera Bekasi," vol. V, no. 1, pp. 42–47, 2017.
- [7] Y. S. Triana, "Analysis and Design of Online Ordering System of Padang Cuisine," vol. 7, no. 5, pp. 51–60, 2018.
- [8] U. P. Batam and J. R. Soeprapto, "Sistem Informasi Penjualan Tas Berbasis Web Dengan Pemodelan UML," vol. 04, no. 01, pp. 1–14, 2017.
- [9] R. F. Syafariani and E. N. Hayati, "Web Based Information System of Sales and Purchases on Cafe." vol. 5, no. 1, pp. 104–113, 2018.
- [10] S. Kosasi, "Perancangan Sistem Informasi Penjualan Berbasis Web Dalam Memasarkan Mobil Bekas The Information System Design of Web-Based Sales Second-hand Cars," vol. 3, no. 1, pp. 1–14, 2016.