

Pengembangan Pasar Online UKM Aisyiyah Sidoarjo Berbasis WEB

Ade Eviyanti¹, Arif Senja Fitriani², M. Abror³

^{1,2}Prodi Informatika, Universitas Muhammadiyah Sidoarjo

³Prodi Agroteknologi, Universitas Muhammadiyah Sidoarjo

Adeeviyanti@umsida.ac.id

Abstrak

Keywords:

UKM, Pasar,

Aisyiyah, web, Sistem

Usaha Kecil Menengah (UKM) adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam undang-undang. Tujuan Penelitian ini adalah membuat media promosi online bagi UKM dalam mengembangkan UKM sehingga meningkatkan pendapatan melalui penjualan produk UKM secara online berbasis web. Dalam penelitian ini, metode yang digunakan adalah metode waterfall Langkah pertama rekayasa dan pemodelan sistem informasi yaitu mencari dan merancang kebutuhan sistem, langkah kedua melakukan analisa kebutuhan yaitu untuk mengetahui domain informasi dan fungsi-fungsi yang dibutuhkan oleh sistem, langkah ketiga desain yaitu membuat/merancang aplikasi sistem, langkah keempat koding yaitu menerjemahkan dalam bentuk bahasa pemrograman, langkah ke lima pengujian yaitu menguji sistem apakah sudah sesuai dengan rancangan yang sudah ditetapkan dan langkah keenam pemeliharaan terhadap software terkait dengan kebutuhan pengembangan sistem. Hasilnya pengujian perangkat lunak Aisyiyah Store berbasis web menggunakan Pengujian metode Blackbox adalah sistem dapat berjalan dengan normal dan bekerja sesuai rancangan ditandai saat sistem menerima inputan yang salah ditandai dengan pesan kesalahan ketika sistem menerima inputan yang tidak sesuai dengan aturan input yang sudah diterapkan pada setiap textbox

1. Pendahuluan

Usaha Kecil Menengah (UKM) adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan

usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam undang-undang (1). Keberadaan pelaku bisnis UKM di Indonesia memiliki potensi untuk dikembangkan karena memiliki pasar yang luas, sumber daya alam yang baik sehingga

bahan baku mudah di dapatkan dan sumber daya manusia yang besar (2).

Perkembangan Teknologi Informasi yang cukup signifikan saat ini mampu menyajikan informasi secara cepat dan mudah. Hal ini menjadi pemicu bagi pelaku usaha untuk mulai memanfaatkan perkembangan teknologi bagi kemajuan usahanya. Mengingat urgensinya UMKM terhadap stabilitas perekonomian Indonesia. Maka dari itu UMKM harus dikelola sesuai strategi agar pelaksanaan usaha mikro kecil menengah ini dilakukan secara berkelanjutan (3). Aisyiyah adalah organisasi perempuan persyarikatan Muhammadiyah. Aisyiyah juga ikut memikirkan persoalan kemasyarakatan khususnya peningkatan harkat serta martabat perempuan, salah satunya dalam bidang penguatan ekonomi masyarakat melalui usaha UMKM. Aisyiyah memiliki 205 UKM yang tersebar di 18 kecamatan di Kabupaten Sidoarjo baik UKM jenis food maupun non food. UKM Aisyiyah belum sepenuhnya memanfaatkan penggunaan teknologi informasi. 50% UKM melakukan promosi pemasaran dan penjualan secara online menggunakan WhatsApp, Facebook, Instagram dan marketplace. Sehingga promosi dan pemasaran yang dilakukan menggunakan media online sangat beragam. Sementara 50% UKM melakukan promosi dan penjualan secara tradisional (6). Aspek promosi merupakan unsur terakhir yang dianggap memiliki posisi strategis sebagai faktor kunci yang menghubungkan atau memperkenalkan produk yang dihasilkan UMKM kepada konsumen atau pasar (10).

Maka sebagai upaya untuk mempertahankan bisnis tetap bertahan ditengah persaingan pasar yang sangat ketat maka penggunaan teknologi informasi adalah sebuah keharusan, UKM harus berlomba untuk menyampaikan produknya agar bisa merambah pasar yang lebih luas. Maka sebagai luaran dari penelitian ini adalah akan dibuat aplikasi online berbasis web yang berisi seluruh produk UKM, dimana UKM Aisyiyah dapat melakukan promosi, pemasaran dan penjualan di aplikasi tersebut. Berdasarkan penelitian Tona Aurora Lubis dan Junaidi (2016) diperoleh fakta bahwa rendahnya pemahaman terhadap manfaat teknologi informasi; rendahnya ketersediaan

investasi; maka perlu dukungan lembaga lain. Diperlukannya strategi pengembangan secara digital terhadap UKM dalam penyediaan infrastruktur ICT, proses produksi, dan perluasan pasar baik dalam jangka pendek, jangka menengah, dan jangka panjang agar UKM memiliki daya saing dan meningkatkan kinerja (9). penerapan teknologi informasi pada UMKM sebagai upaya memperluas pasar produk lokal (10). Tujuan Penelitian ini adalah membuat media promosi online bagi UKM dalam mengembangkan UKM sehingga meningkatkan pendapatan melalui penjualan produk UKM secara online berbasis web.

2. Metode

Dalam penelitian ini, metode yang digunakan adalah metode waterfall Langkah pertama rekayasa dan pemodelan sistem informasi yaitu mencari dan merancang kebutuhan sistem, langkah kedua melakukan analisa kebutuhan yaitu untuk mengetahui domain informasi dan fungsi-fungsi yang dibutuhkan oleh sistem, langkah ketiga desain yaitu membuat/merancang aplikasi sistem, langkah keempat koding yaitu menerjemahkan dalam bentuk bahasa pemrograman, langkah ke lima pengujian yaitu menguji sistem apakah sudah sesuai dengan rancangan yang sudah ditetapkan dan langkah keenam pemeliharaan terhadap software terkait dengan kebutuhan pengembangan sistem.

3. Hasil dan Pembahasan

3.1. Hasil

Hasil pengujian pada website Aisyiyah Store dapat dilihat dari keseluruhan yang disajikan pada tabel dibawah ini .

Tabel 1. Hasil Pengujian pada Admin

N o	Skenario pengujian	Hasil yang diharapkan	Hasil pengujian
1	Admin mengisi data login dengan memasukkan email dan password	Jika data login valid, maka pengguna akan diarahkan ke halaman	Data login valid, sistem mengarahkan ke halaman

	yang sudah terdaftar	dashboard. Jika data login tidak valid maka admin belum terdaftar di sistem	dashboard
2	Admin dapat mengelola produk pada website	Admin dapat menambahkan, mengubah dan mengedit data produk sesuai dengan form. Jika gagal menginputkan maka terdapat pesan error	Data produk pada setiap umkm dapat dikelola sesuai dengan kebutuhan
3	Admin dapat mengelola kategori produk pada website	Admin dapat menambahkan, mengubah dan mengedit kategori produk sesuai dengan form. Jika gagal menginputkan maka terdapat pesan error	Kategori produk dapat dikelola sesuai dengan kebutuhan
4	Admin dapat mengelola pesanan pada customer website	Admin dapat mengetahui pesanan produk pada customer yang masuk sesuai dengan tanggal pemesanan	Pesanan yang masuk pada website dapat dikelola dengan baik
5	Admin dapat melihat detail dari pesanan	Admin dapat melihat detail dari pesanan yang masuk sehingga dapat mengetahui produk apa saja yang	Pesanan dapat dilihat dengan detail sehingga dapat lebih mudah mengetahui

		dibeli, data dari customer dan bisa mengubah status pesanan tersebut	ui pesanan tersebut
6	Admin dapat mengetahui data user yang terdaftar di website	Admin dapat mengelola data user seperti nama, no telp, alamat agar lebih mudah mengetahui customer yang terdaftar di website	Data user dapat dikelola dengan baik

Tabel 2. Hasil Pengujian pada User

No	Skenario pengujian	Hasil yang diharapkan	Hasil pengujian
1	User mengisi data login dengan memasukkan email dan password yang sudah terdaftar	Jika data login valid, maka pengguna akan diarahkan ke halaman user. Jika data login tidak valid maka user belum terdaftar di sistem	Data login valid, sistem mengarahkan ke halaman user
2	User dapat menambahkan produk ke dalam keranjang yang ada di website	User dapat memilih produk yang diinginkan lalu produk tersebut dikelola dalam keranjang. Jika tidak memilih produk maka	Produk dapat dipilih dan dikelola ke dalam keranjang belanja

		keranjang kosong	
3	User dapat checkout produk yang ada di dalam keranjang	User dapat melakukan checkout pada produk yang sudah dipilih dan melakukan pembayaran melalui transfer bank	User dapat melakukan checkout dan pembayaran melalui transfer bank
4	User dapat mengetahui produk yang di pesan	User terdapat halaman sendiri untuk mengetahui produk apa saja yang di pesan pada website	User dapat lebih mudah mengetahui produk yang di pesan

3.2. Pembahasan

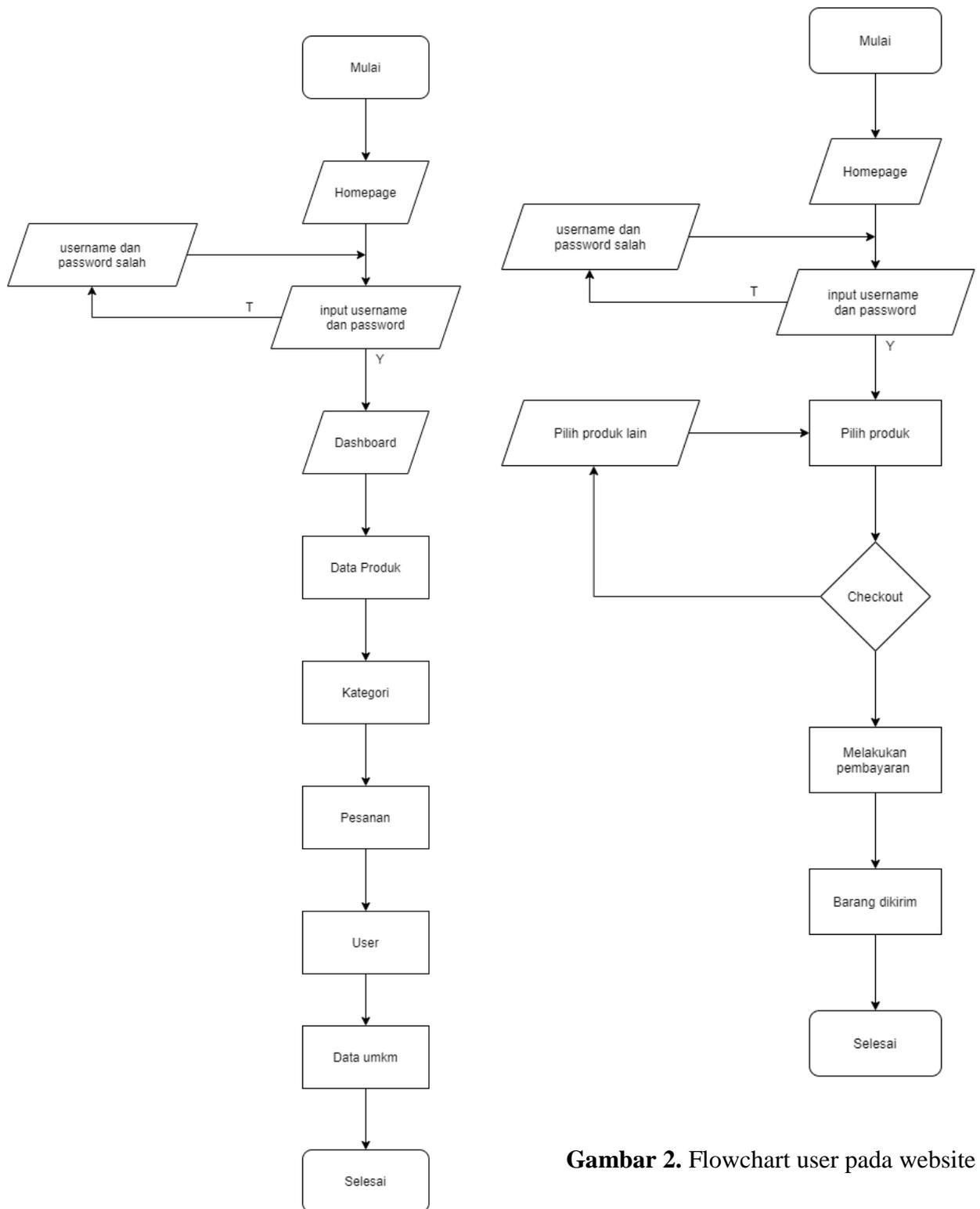
Website Aisiyah Store merupakan aplikasi berbasis website yang berisi seluruh produk UMKM, dimana UMKM Aisiyah dapat melakukan promosi pemasaran dan penjualan diaplikasi tersebut. Dalam pengujian perangkat lunak website Aisiyah Store menggunakan metode black box. Hasilnya dari pengujian tersebut dapat berjalan dengan normal dan bekerja sesuai rancangan ditandai saat sistem menerima inputan yang salah ditandai dengan pesan kesalahan ketika sistem menerima inputan yang tidak sesuai dengan aturan input yang sudah diterapkan pada setiap textbox. Dengan hasil tersebut maka dapat dikatakan bahwa tujuan pembuatan sistem website Aisiyah Store ini bisa diterapkan untuk membantu pelaku UMKM dalam melakukan promosi pemasaran pada produknya. Sistem ini dirancang dengan menggunakan teknologi Framework CodeIgniter yang dapat lebih mudah dan cepat dalam pembuatan website agar dapat mencapai hasil yang maksimal.

Flowchart Admin

Didalam flowchart ada terminator “mulai” yang berguna untuk memulai tahapan bagan alur dari suatu aplikasi, setelah itu admin melakukan login memasukkan username dan password. Jika username dan password “Ya” atau berhasil login maka admin diarahkan kehalaman dashboard. Jika “Tidak” atau salah memasukkan username atau password maka admin diharapkan memasukkan kembali username dan password dengan benar. Pada dashboard terdapat banyak menu untuk konfigurasi sesuai dengan keinginan. Setelah itu admin dapat mengelola data-data yang terdapat pada halaman dashboard tersebut. Admin dapat menginputkan, mengedit dan menghapus data pada produk, kategori dan user. Setelah itu ditutup dengan terminator “selesai” sebagai tanda program berhenti (gambar 1).

Flowchart User

Didalam flowchart ada terminator “mulai” yang berguna untuk memulai tahapan bagan alur dari suatu aplikasi, setelah itu admin melakukan login memasukkan username dan password. Jika username dan password “Ya” atau berhasil login maka user diarahkan kehalaman dashboard. Jika “Tidak” atau salah memasukkan username atau password maka user diharapkan memasukkan kembali username dan password dengan benar. User memilih produk yang ada pada website tersebut dan dimasukkan ke dalam keranjang belanja. Setelah itu user melakukan checkout pada produk yang sudah dipilih. Lalu melakukan pembayaran melalui transfer bank pada produk tersebut. Barang akan dikirim kepada pembeli sesuai dengan produk yang di beli. Setelah itu ditutup dengan terminator “selesai” sebagai tanda program berhenti (gambar 2).

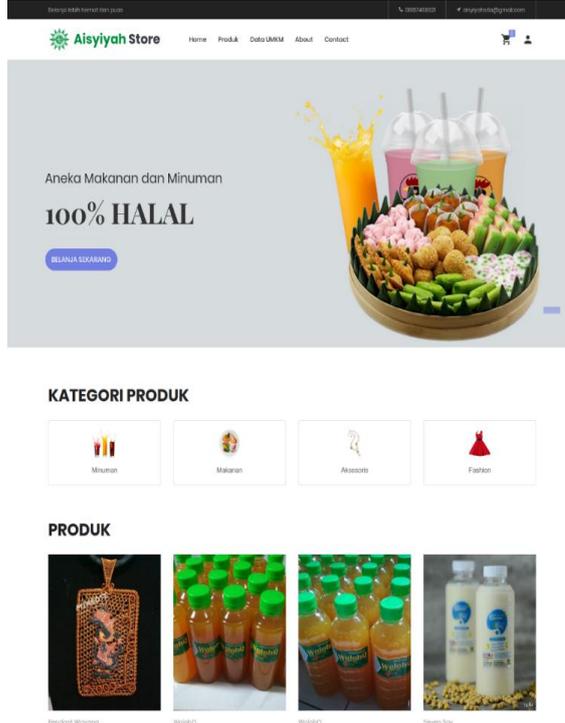


Gambar 1. Flowchart admin pada website

Gambar 2. Flowchart user pada website

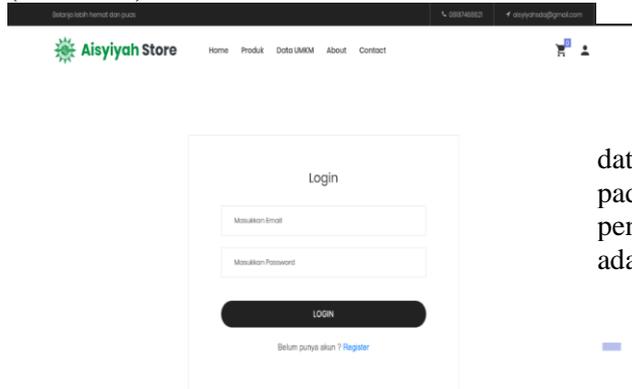
Halaman Utaman Website

Pada setiap bagian dari website pastilah memiliki fungsi masing – masing, termasuk juga homepage yang bertindak sebagai halaman utama. Fungsi homepage ini selain sebagai halaman awal dari suatu website juga untuk menampilkan produk atau identitas dari website tersebut (Gambar 3).



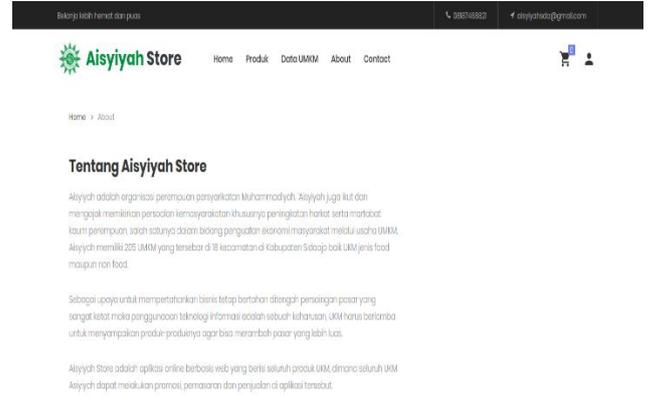
Gambar 3. Tampilan Halaman Utama Halaman Login

Halaman ini digunakan untuk melakukan proses login pada website Aisyiyah Store dengan memasukkan email dan password. Proses login dapat masuk bagi pengguna untuk mengakses sistem tersebut (Gambar 4).



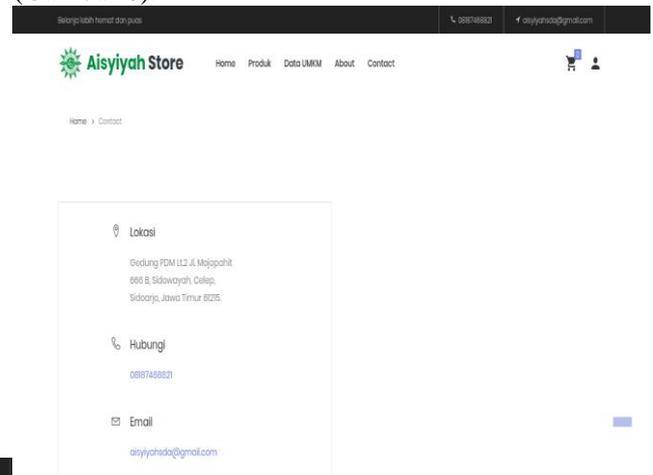
Gambar 4. Tampilan Login Halaman About

Halaman ini cukup penting bagi website karena pengunjung dapat mengetahui latar belakang dari perusahaan sebelum memutuskan pembelian dan menjadi kredibilitas sebuah website (Gambar 5).



Gambar 5. Tampilan Halaman About Halaman Contact

Pada halaman ini menjadi sarana bagi pengunjung website untuk menghubungi admin, baik menanyakan perihal tentang website atau memberikan kritik dan saran (Gambar 6).



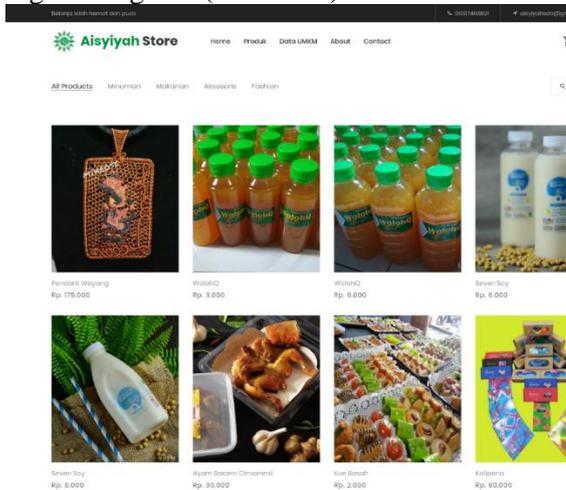
Gambar 6. Tampilan Halaman Contact Halaman Data UMKM

Pada halaman ini terdapat beberapa data umkm yang mempromosikan produknya pada website. Halaman ini berfungsi agar pengunjung mengetahui umkm apa saja yang ada di dalam website tersebut (Gambar 7).

No	Nama UMKM	Produk	No Telp	Alamat
1	Narung Nurkhayati	Pendant Wayang	083830196558	Bluru Pameal EG - 03 Sidoarjo
2	Latifah Harun	WolohQ	081333174915	Bluru Pameal BJ - 01 Sidoarjo
3	Latifah Harun	WolohQ	081333174915	Bluru Pameal BJ - 01 Sidoarjo
4	Lilik Nurhayati	Seven Soy	081217037403	Bluru Pameal FP - 03 Sidoarjo
5	Lilik Nurhayati	Seven Soy	081217037403	Bluru Pameal FP - 03 Sidoarjo
6	Dian Permata Sari	Ayam Bacem Cincemini	081230616427	Bluru Pameal BE - 27 Sidoarjo
7	IndaJeni	Kue Basah	081230625530	Bluru Pameal E - 7 Sidoarjo
8	Nur Andiani	Kalipena	085232550161	Bluru Pameal BK - 13 Sidoarjo
9	Khudatma	Coco Fariad Makeup	086731905089	Bluru Pameal CS - 06 Sidoarjo
10	Nur Andiani	Kalipena	085232550161	Bluru Pameal BK - 13 Sidoarjo

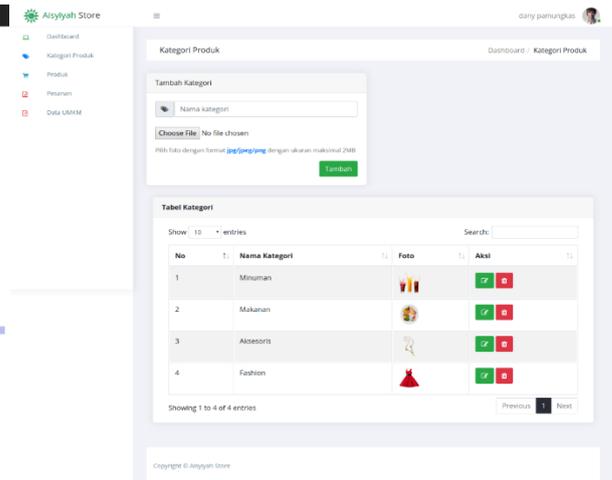
Gambar 7. Tampilan Halaman Data UMKM
Halaman Produk

Pada halaman ini terdapat produk-produk yang dijual dari beberapa umkm untuk mempromosikan produknya. Pengunjung dapat membeli produk pada website ini sesuai dengan keinginan (Gambar 8).



Gambar 8. Tampilan Halaman Produk
Halaman Admin Kategori

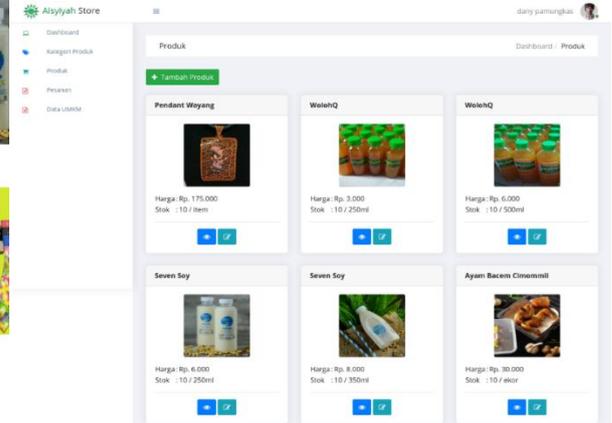
Pada halaman ini admin dapat mengelola kategori pada produk. Admin dapat menambahkan, mengedit dan menghapus data kategori tersebut sesuai dengan kebutuhan (Gambar 9).



Gambar 9. Tampilan Halaman Admin
Kategori

Halaman Admin Produk

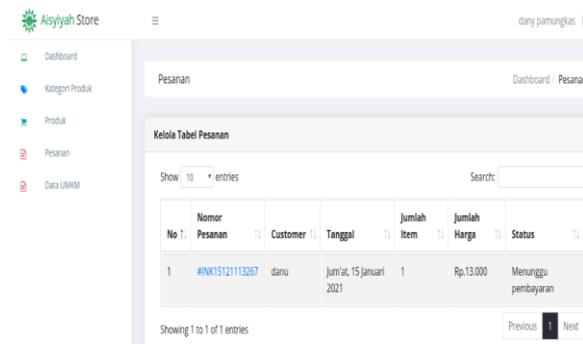
Pada halaman ini admin dapat mengelola data produk pada website. Admin dapat menambahkan, mengedit dan menghapus data produk tersebut sesuai dengan kebutuhan (Gambar 10).



Gambar 10. Tampilan Halaman Admin
Produk

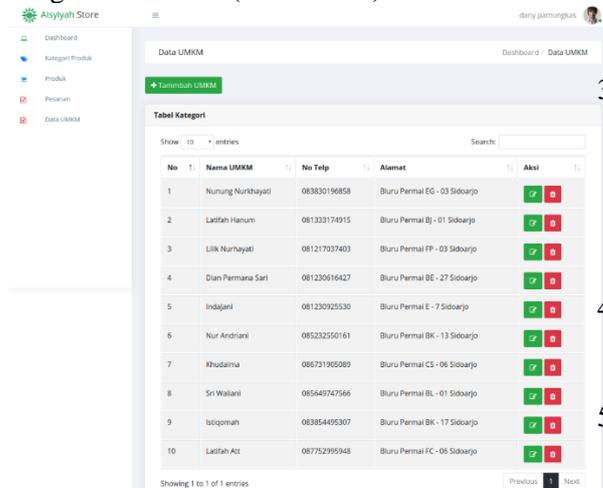
Halaman Admin Pesanan

Pada halaman ini admin dapat mengetahui pesanan yang masuk yang dibeli oleh pengunjung. Admin dapat lebih mudah dalam mengelola pesanan pada tiap-tiap produk (Gambar 11).



Gambar 11. Tampilan Halaman Admin Pesanan
 Halaman Admin Pesanan

Pada halaman ini admin dapat mengelola data umkm pada website. Admin dapat menambahkan, mengedit dan menghapus data produk tersebut sesuai dengan kebutuhan (Gambar 12).



Gambar 12. Tampilan Halaman Admin Pesanan

4. Kesimpulan

Hasilnya pengujian perangkat lunak Aisyiyah Store berbasis web menggunakan Pengujian metode *Blackbox* adalah sistem dapat berjalan dengan normal dan bekerja sesuai rancangan. ditandai saat sistem menerima inputan yang salah ditandai dengan pesan kesalahan ketika sistem menerima inputan yang tidak sesuai dengan aturan input yang sudah diterapkan pada setiap textbox. Pemanfaatan teknologi informasi yang masih sangat terbatas oleh pelaku UMKM Aisyiyah

baik dilihat dari segi pemanfaatan komputer maupun internet dalam pengelolaan usahanya. Teknologi Informasi yang diusulkan diharapkan berguna bagi UMKM Aisyiyah sehingga distribusi informasi terkait produk-produk UMKM dapat tersampaikan dengan baik sehingga proses pemasaran produk bisa menjangkau pasar yang lebih luas. Dengan pemanfaatan teknologi informasi berbasis web diharapkan dapat meningkatkan pendapatan UMKM Aisyiyah.

Daftar Pustaka

1. Undang-Undang Nomor tahun 2008 tentang UMKM, Bab IV pasal 6..
2. Tulus Tambunan, 2012, Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia: Isu-Isu Penting, Jakarta: LP3ES, hal. 11.
3. Suparto, dan Widhy Wahyani, 2014, Penerapan Komunikasi Pemasaran Terpadu Sebagai Upaya Merambah Pasar Bagi Produk Usaha Kecil Menengah. Prosiding Seminar Nasional Manajemen Teknologi. Surabaya.
4. Available at : <https://www.ukmindonesia.id/baca-artikel/62> [Accessed 8 Oktober 2020]
5. Available at : <https://ayukartikasandy.wordpress.com/2017/02/21/sidoarjo-kota-ukm-indonesia/> [Accessed 10 Oktober 2020]
6. Buku Profile Aisyiyah kabupaten Sidoarjo, 2020, PDA Sidoarjo.
7. Hidayat, Rahmat, 2010, Cara Praktis Membangun Website Grafis memanfaatkan Layanan Hosting Gratis, Jakarta, PT Elex Media Kompetindo.
8. Lubis Tona Aurora, Junaidi, 2016, Pemanfaatan Teknologi Informasi pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Kota Jambi, Jurnal Perspektif Pembiayaan dan Pembangunan Daerah Vol. 3 No. 3.
9. Slamet Rachmat, Nainggolan Bilpen dkk, 2016, Strategi Pengembangan UKM Digital Dalam Menghadapi Era Pasar

- Bebas, Jurnal Manajemen Indonesia,
Volume. 16- No. 2
10. Nurcahya Hanifa, Majapahit Alas Sali,
2018, Kajian Penerapan Teknologi
Informasi Pada UMKM Sebagai Upaya
Memperluas Pasar Produk Lokal.
Konferensi Nasional Sistem Informasi,