

# PEMBUATAN APLIKASI ADMINISTRASI PENJUALAN BERBASIS WEB UNTUK PROJECT USAHA RINTISAN MAHASISWA E-MARKETING

Oleh :  
Musthofa Hadi  
Rizky Kurniawan Murtiyanto  
Fatkhur Rochman  
Email:[rizky.kurniawan@polinema.ac.id](mailto:rizky.kurniawan@polinema.ac.id)

## Abstrak

Tujuan penelitian ini adalah: a). Menganalisis kebutuhan pengembangan administrasi penjualan pada usaha rintisan mahasiswa e-marketing prodi D4 Manajemen Pemasaran, Politeknik Negeri Malang. b). Mengembangkan aplikasi administrasi penjualan berbasis web, untuk menunjang kinerja pada usaha rintisan mahasiswa e-marketing prodi D4 Manajemen Pemasaran, Politeknik Negeri Malang.

Pengujian menggunakan metode dan parameter TELOS pada multi user yang terdiri 2 dosen pengampu mata kuliah e-Marketing, 2 ahli IT/komputer, 2 ahli pemasaran dan 4 mahasiswa penempuh mata kuliah e-Marketing pada prodi D-IV Manajemen Pemasaran – Polinema.

Hasil pengujian sistem web Hanbai POS AN Polinema dapat dikatakan lulus uji dan layak untuk digunakan. Hasil akhir TELOS rate yang didapatkan adalah sebesar 4,486. Hal ini menunjukkan bahwa dalam pengujian kelayakan sistem web Hanbai POS AN Polinema menunjukkan hasil yang SANGAT LAYAK. Bagi penelitian selanjutnya perlu mempertimbangkan rencana pengembangan lanjutan untuk perbaikan sistem setelah diimplementasikan pada skala yang lebih besar, dan tentunya setelah melalui tahap monitoring dan evaluasi pada tahap implentasi di skala tersebut.

Kata Kunci: Administrasi Penjualan, Aplikasi penjualan, Web.

## Abstract

*The aims of this research are: a). Analyzing the needs for the development of sales administration in the pilot business of e-marketing student study program D4 Marketing Management, State Polytechnic of Malang. b). Develop a web-based sales administration application, to support performance in the pilot business of e-marketing student study program D4 Marketing Management, State Polytechnic of Malang.*

*The test used the TELOS method and parameters on multi-users consisting of 2 e-Marketing lecturers, 2 IT/computer experts, 2 marketing experts and 4 students taking the e-Marketing course in Marketing Management D-IV study program – Polynema.*

*The results of testing the Hanbai POS AN Polinema web system can be said to have passed the test and are feasible to use. The final TELOS rate obtained is 4.486. This shows that in testing the feasibility of the Hanbai POS AN Polinema web system, it shows VERY DECENT results. For further research, it is necessary to consider further development plans for system improvement after being implemented on a larger scale, and of course after going through the monitoring and evaluation phase at the implementation stage at that scale.*

*Keywords: Sales Administration, Sales application, Web*

## 1. Pendahuluan

Seiring dengan perkembangan teknologi yang semakin canggih, berbagai strategi dapat dilakukan perusahaan untuk

melakukan pemasaran. Melalui pemanfaatan teknologi sistem informasi yang tepat, maka perusahaan akan dapat memperoleh berbagai data dan informasi yang dibutuhkan untuk digunakan sebagai input bagi strategi bisnis yang lebih efektif. Penerapan pemanfaatan sistem informasi penjualan yang berbasis web tentu akan menjadi pilihan yang patut dipertimbangkan karena berbagai kemudahan dan keunggulan lain yang bisa didapat oleh perusahaan. *Project* usaha rintisan mahasiswa program studi D-IV Manajemen Pemasaran di Politeknik Negeri Malang (Polinema) adalah bentuk pembelajaran di mata kuliah *e-marketing*, dimana mahasiswa mendapatkan pembelajaran dan pengalaman secara riil dalam memanfaatkan berbagai platform untuk memasarkan produk dan jasa yang mereka tawarkan. Pada prakteknya, keberhasilan dari *project* ini tidak hanya tentang pengetahuan dan *skill* yang terkait dengan strategi pemasaran dan *teamwork*. Selama beberapa tahun diimplementasikannya perkuliahan *e-marketing* dengan berbasis *project* usaha rintisan ini, berbagai platform digunakan lebih terfokus pada praktek *skillset* di ranah *e-marketing*, dan penanganan administrasi penjualan dilakukan dengan memanfaatkan platform Microsoft Excel dan itupun sangat kecil prosentasenya yang membukukannya sebagai sebuah sistem informasi krusial yang justru dari data-data yang tersaji itulah,

strategi-strategi yang lebih tepat dapat lahir dan diimplementasikan lebih cepat. Proses *monitoring* dari para dosen pengampu yang mendampingi *project* tersebut, secara regular *update* normatif dilakukan 1-2x dalam seminggu, yang biasanya dilakukan sesuai jadwal perkuliahan pada kelas tersebut. Hal ini berarti juga bahwa masih cukup sering dijumpai proses monitoring dan pendampingan yang kurang tajam karena arahan cenderung bersifat normatif standar yang disebabkan tidak memiliki dasar data yang *real-time* atau *up-to-date*. Oleh karenanya, peneliti menganggap bahwa studi ini sangat perlu untuk dilakukan, dengan harapan akan mampu menghadirkan solusi bagi permasalahan tersebut. Penelitian ini bermaksud membuat aplikasi administrasi penjualan bagi usaha rintisan mahasiswa di *project* mata kuliah *e-marketing* prodi D4 Manajemen Pemasaran – Polinema, yang dapat membantu kinerja usaha maupun peningkatan capaian pembelajaran pada mata kuliah tersebut.

## **2.Kajian Pustaka**

### **2.1.Pengertian Administrasi**

Administrasi pengertian sehari – hari sering disamakan dengan tata usaha, yaitu berupa kegiatan mencatat, mengumpulkan dan menyimpan suatu kegiatan atau hasil kegiatan untuk membantu pimpinan dalam mengambil keputusan. (Fadli dan Ahmad, 2011).

## 2.2. Pengertian Aplikasi

Aplikasi dapat diartikan sebagai suatu subkelas perangkat lunak computer yang memanfaatkan kemampuan komputer secara langsung untuk melakukan suatu tugas yang diinginkan pengguna.

## 2.3. Pengertian Penjualan

Penjualan merupakan tujuan dari pemasaran, artinya perusahaan melalui departemen /bagian pemasaran termasuk tenaga penjualnya akan berupaya melakukan kegiatan penjualan untuk menghabiskan produk yang dihasilkan. (Zulkarnain, 2012).

## 2.4. Pengertian Website

Mashud dan Wisda (2019) mengartikan website sebagai lokasi di internet yang memberikan informasi tentang profil pribadi pemilik website.

## 3. Metodologi Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan di dalam penelitian ini adalah metode penelitian tindakan atau *action research*. Penelitian ini menggunakan data primer yang berasal dari kuesioner dan wawancara yaitu kepada responden yang terdiri dari ahli komputer, ahli *marketing*, pengelola usaha, admin, dan dosen pendamping project *e-marketing*. Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan analisis uji kelayakan TELOS. Metode ini mencakup 5 dimensi (*Technical, Economic, Legal, Operational dan*

*Schedule*) dan terjabarkan dalam 11 atribut penilaian. Para responden terpilih akan diberikan kuesioner untuk memberikan penilaian tentang kelayakan sistem yang telah dikembangkan, sesuai dengan parameter yang telah ditetapkan sesuai metode TELOS.

## 4. Hasil Penelitian dan Bahasan

Berdasarkan hasil kuesioner pada siklus I yang sudah disebar kepada kepada 2 dosen pengampu mata kuliah *e-Marketing*, 2 ahli IT/komputer, 2 ahli pemasaran dan 4 mahasiswa penempuh mata kuliah *e-Marketing*; didapatkan hasil :

### Skor Rata – Rata Faktor *Technology*

$$X1.1 = \frac{(4 \times 4) + (5 \times 6)(4 \times 4) + (5 \times 6)}{10} = 4,6$$

$$X1.2 = \frac{(4 \times 4) + (5 \times 6)(4 \times 4) + (5 \times 6)}{10} = 4,6$$

$$X1.3 = \frac{(4 \times 5) + (5 \times 5)(4 \times 5) + (5 \times 5)}{10} = 4,5$$

$$X \text{ *Technology* } = \frac{4,6 + 4,6 + 4,5}{3} = 4,56$$

Hasil dari analisis penelitian pengukuran efektifitas faktor *Technology* dalam pengujian kelayakan sistem web Hanbai POS AN Polinema *website* masuk dalam rentang skala **Sangat Layak**. Hal ini mengindikasikan bahwa pengguna menilai teknologi yang dipakai dalam aplikasi ini cukup praktis dan mudah dioperasikan, selain itu pengguna menilai bahwa teknologi yang digunakan dalam web atau sistem ini sudah cukup memadai, hal ini juga didukung oleh

reputasi tim pengembang sistem atau web ini mempunyai kepakaran teknis yang memadai.

**Skor Rata – Rata Faktor Economy**

$$X2.1 = \frac{(2x3)+(4x4)+(4x5)(2x3)+(4x4)+(4x5)}{10} = 4,2$$

$$X2.2 = \frac{(2x4)+(8x6)(2x4)+(8x6)}{10} = 4,8$$

$$X \text{ Economy} = = \frac{4,2+4,8}{2} = 4,5$$

Hasil dari analisis penelitian pengukuran efektifitas faktor **Economy** dalam pengujian kelayakan sistem web Hanbai POS AN Polinema *website* masuk dalam rentang skala **Sangat Layak**, yaitu 4,5. Hal ini mengindikasikan bahwa pengguna menilai biaya pengembangan sistem atau web ini tidak mengganggu aliran kas pada institusi, selain itu pengguna menilai bahwa manfaat yang akan diberikan oleh sistem atau web ini lebih besar dari biaya pengembangannya.

**Skor Rata – Rata Faktor Legal**

$$X3.1 = \frac{(4x4)+(5x6)(4x4)+(5x6)}{10} = 4,6$$

$$X3.2 = \frac{(4x4)+(5x6)(4x4)+(5x6)}{10} = 4,6$$

$$X \text{ Legal} = = \frac{4,6+4,6}{2} = 4,6$$

Hasil dari analisis penelitian pengukuran efektifitas faktor **Legal** dalam pengujian kelayakan sistem web Hanbai POS AN Polinema *website* masuk dalam rentang skala **Sangat Layak**, yaitu 4,6. Hal ini mengindikasikan bahwa pengguna menilai pengembangan sistem atau web yang dilakukan tidak melanggar hukum, selain itu

pengguna menilai bahwa kelayakan hukum informasi yang dihasilkan oleh sistem atau web yang dibuat aman.

**Skor Rata – Rata Faktor Organizational**

$$X4.1 = \frac{(4x5)+5x5(4x5)+5x5}{10} = 4,5$$

$$X4.2 = \frac{(4x2)+5x8(4x2)+5x8}{10} = 4,8$$

$$X4.3 = \frac{(4x4)+5x6(4x4)+5x6}{10} = 4,6$$

$$X4.4 = \frac{(3x1)+(4x7)+(5x2)(3x1)+(4x7)+(5x2)}{10} = 4,1$$

$$X4.5 = \frac{(3x2)+(4x2)+(5x6)(3x2)+(4x2)+(5x6)}{10} = 4,4$$

$$X \text{ Organizational} = = \frac{4,5+4,8+4,6+4,1+4,4}{5} = 4,48$$

Hasil dari analisis penelitian pengukuran efektifitas faktor **Organizational** dalam pengujian kelayakan sistem web Hanbai POS AN Polinema *website* masuk dalam rentang skala **Sangat Layak** dengan nilai 4,48. Hal ini mengindikasikan bahwa pengguna menilai kemampuan dari personil-personil yang ada memadai untuk mengoperasikan fungsi-fungsi dari sistem atau web yang dikembangkan. Selain itu pengguna menilai bahwa sistem atau web yang dikembangkan akan dapat beroperasi dengan semestinya untuk menyediakan informasi berkualitas kepada para pemakainya, sistem atau web yang dikembangkan memiliki pengendalian yang cukup untuk menjamin kebenaran hasilnya, sistem atau web yang dikembangkan memiliki pengendalian yang cukup untuk

menjaga keamanan data perusahaan, dan sistem atau web yang dikembangkan telah memanfaatkan sumber-sumber daya secara optimal.

**Skor Rata – Rata Factor Schedulling**

$$X_{5.1} = \frac{(4 \times 6) + (5 \times 4) + (4 \times 6) + (5 \times 4)}{10} = 4,4$$

*X Schedulling* = 4,4

Hasil dari analisis penelitian pengukuran efektifitas faktor *Schedulling* dalam pengujian kelayakan sistem web Hanbai POS AN Polinema *website* masuk dalam rentang skala **Sangat Layak**, yaitu 4,4. Hal ini mengindikasikan bahwa pengguna menilai pengembangan sistem atau web dapat dilakukan dalam batas waktu yang telah ditetapkan.

Dengan hasil yang telah didapat, maka langkah berikutnya adalah mencari nilai rata-rata TELOS rate. Secara keseluruhan dapat dilihat pada tabel 1 di bawah ini:

**Tabel 1. Skor TELOS**

No	TELOS Model	Skor	Ket.
1	<i>Technology</i>	4,45	Sangat Layak
2	<i>Economy</i>	4,5	Sangat Layak
3	<i>Legal</i>	4,6	Sangat Layak
4	<i>Organization al</i>	4,48	Sangat Layak
5	<i>Schedulling</i>	4,4	Sangat Layak

Sumber: Data diolah, 2022

**TELOS**

**RATE**

$$= \frac{4,45 + 4,5 + 4,6 + 4,48 + 4,44 + 4,5 + 4,6 + 4,48 + 4,4}{5} = 4,486$$

Hasil akhir TELOS *rate* adalah 4,486 yang jika dimasukkan kedalam skala penilaian termasuk dalam kategori sangat layak. Hal ini menunjukkan bahwa **dalam pengujian kelayakan sistem web Hanbai POS AN Polinema menunjukkan hasil yang SANGAT LAYAK**. Maka berdasarkan TELOS *rate* yang telah dicapai pada Siklus 1, peneliti memutuskan bahwa sementara proses pengembangan berhenti sampai pada tahap ini atau tidak melanjutkan proses pengembangan pada siklus kedua.

Berdasarkan hasil analisis TELOS menunjukkan hasil akhir TELOS *rate* sebesar 4,486. Hal ini menunjukkan bahwa dalam pengujian kelayakan sistem web Hanbai POS AN Polinema menunjukkan hasil yang sangat layak, artinya sistem atau web yang telah dikembangkan mendapatkan penilaian yang sangat baik dari para responden yang terdiri atas 2 dosen pengampu mata kuliah *e-Marketing*, 2 ahli IT/komputer, 2 ahli pemasaran dan 4 mahasiswa penempuh mata kuliah *e-Marketing*. Berdasarkan hasil analisis data skor tertinggi pada Faktor *Legal* dengan nilai 4,6. Hal ini menunjukkan bahwa pengguna menilai pengembangan sistem atau web yang

dilakukan tidak melanggar hukum, selain itu pengguna menilai bahwa kelayakan hukum informasi yang dihasilkan oleh sistem atau web yang dibuat aman, karena hal ini sangatlah penting bagi sebuah aplikasi sistem atau web. Faktor selanjutnya adalah faktor *Economy* dengan nilai 4,5. Pengguna menilai biaya pengembangan sistem atau web ini tidak mengganggu aliran kas pada institusi, selain itu pengguna menilai bahwa manfaat yang akan diberikan oleh sistem atau web ini lebih besar dari biaya pengembangannya, karena dengan adanya aplikasi ini akan memudahkan proses pencatatan maupun pemantauan kinerja mahasiswa dalam mata kuliah *e-Marketing*, yang selama ini sistem pencatatan masih menggunakan sistem konvensional akan berubah menjadi sistem atau web yang dapat diakses kapan saja dan dilakukan monitoring dan juga evaluasi dengan sangat mudah. Faktor selanjutnya adalah faktor *Organizational* dengan nilai 4,48. Hal ini mengindikasikan bahwa pengguna menilai kemampuan dari personil-personil yang ada, memadai untuk mengoperasikan fungsi-fungsi dari sistem atau web yang dikembangkan, karena web Hanbai POS AN Polinema ini sangat praktis dan mudah untuk digunakan. Selain itu pengguna menilai bahwa sistem atau web yang dikembangkan akan dapat beroperasi dengan semestinya untuk menyediakan informasi berkualitas kepada

para pemakainya, sistem atau web yang dikembangkan memiliki pengendalian yang cukup untuk menjamin kebenaran hasilnya, tetapi ada beberapa faktor yang mungkin harus diwaspadai, hal ini terkait dengan keamanan data perusahaan, karena bukannya tidak mungkin masih terdapat celah yang harus diantisipasi terkait dengan keamanan data. Faktor selanjutnya adalah faktor *Technology* dengan nilai 4,45. Hal ini mengindikasikan bahwa pengguna menilai teknologi yang dipakai dalam aplikasi ini cukup praktis dan mudah dioperasikan, karena dapat diakses secara desktop ataupun *mobile*, tetapi perlu juga untuk mempertimbangkan untuk mengembangkan aplikasi dengan basis android. Selain itu pengguna menilai bahwa teknologi yang digunakan dalam web atau sistem ini sudah cukup memadai sesuai dengan kebutuhan dari masing – masing *user*, hal ini juga didukung oleh reputasi tim pengembang sistem atau web ini mempunyai kepakaran teknis yang memadai. Faktor terakhir yang menjadi perhatian pengguna adalah faktor *Schedulling* dengan nilai 4,4. Hal ini mengindikasikan bahwa pengguna menilai pengembangan sistem atau web dapat dilakukan dalam batas waktu yang telah ditetapkan, karena aplikasi ini telah selesai dikembangkan dan telah diujicobakan kepada beberapa tipe *user*.

## 5.Simpulan dan Saran

### 5.1.Simpulan

Berdasarkan hasil dari penelitian dan pembahasan tersebut, maka dapat disajikan beberapa poin kesimpulan berikut ini: a) Sistem administrasi penjualan berbasis *web* Hanbai POS AN Polinema dapat memudahkan administrasi penjualan sesuai dengan fungsi-fungsi pokok administrasi, yang meliputi kemudahan, ketepatan, dan kecepatan dalam menghimpun data, dalam memproses data, dalam menyimpan data, hingga dalam pelaporan serta pencarian data. b) Sistem administrasi penjualan berbasis *web* Hanbai POS AN Polinema dapat memudahkan dan mempercepat kerja mahasiswa dalam proses pencatatan transaksi penjualan hingga pelaporan kinerja penjualan toko yang mereka kelola. c) Sistem administrasi penjualan berbasis *web* Hanbai POS AN Polinema dapat mengatasi permasalahan dalam membuat laporan yang lebih cepat dan akurat, serta kemudahan dalam proses monitoring oleh

admin toko maupun dosen pengampu yang sekaligus pendamping di pelaksanaan *project* pada mata kuliah *e-Marketing* ini.

### 5.2.Saran

Adapun saran yang relevan dengan hasil penelitian ini, berupa masukan untuk penelitian selanjutnya, yaitu: perlu mempertimbangkan rencana pengembangan lanjutan untuk perbaikan sistem setelah diimplementasikan pada skala yang lebih besar, dan tentunya setelah melalui tahap monitoring dan evaluasi pada tahap implentasi di skala tersebut.

## 6.Daftar Rujukan

- Fadli, Ahmad HS, M.SI., 2011. “*Organisasi dan Administrasi.*”, Manhalun Nasyi-in Press, Jakarta.
- Mashud dan Wisda, 2019. “Aplikasi Chatbot Berbasis Website Sebagai Virtual Personal Assistant Dalam Pemasaran Properti,” *Inspiration : Jurnal Teknologi Informasi dan Komunikasi.*, Vol. 9, No. 2, pp. 99–107.
- Zulkarnain, 2012. “*Ilmu Menjual Pendekatan Teoritis dan Kecakapan Menjual.*”, Graha Ilmu, Yogyakarta.