

PENERAPAN SISTEM INFORMASI PENJUALAN DENGAN *PLATFORM E-COMMERCE* PADA PERUSAHAAN DAERAH APOTEK SARI HUSADA DEMAK

Arina Nur Syahputri¹, Dimas Aryo Anggoro²

^{1,2}Informatika, Fakultas Komunikasi dan Informatika, Universitas Muhammadiyah Surakarta
Jl. A. Yani, Mendungan, Pabelan, Kec. Kartasura, Kabupaten Sukoharjo, Jawa Tengah 57162, Indonesia

e-mail: l200160049@student.ums.ac.id¹, dimas.a.anggoro@ums.ac.id²

Received : February, 2020

Accepted : April, 2020

Published : April, 2020

Abstract

Sari Husada Pharmacy is one of the regional companies engaged in drug sales in Demak Regency. The company prioritizes innovation in information technology to face globalization and modern business competition in the industrial era 4.0. Improved services are needed so they can add regular customers and provide comfort to the existence of e-commerce. E-commerce solutions will overcome the problem of some customers who do not easily reach the location of the pharmacy because the transaction activities do not have to be in one place and it is difficult to check the stock of the drug, so that information systems are made more effective and efficient. The method used uses SDLC application development, namely waterfall. This method consists of five sequences, including: analysis, design, coding, testing, and implementation. This information system is created using PHP programming with CodeIgniter, Javascript, CSS (Bootstrap) and Sublime Text frameworks and database management using PHPMyAdmin which is installed together in Xampp, Apache Web Server and MySQL. The testing technique uses Blackbox and User Acceptance Test (UAT). The results of calculations from the User Acceptance Test (UAT) is 85,4% determine that the information system is very good to implemented at Sari Husada Pharmacy.

Keywords: sales information system, pharmacy, e-commerce, waterfall

Abstrak

Apotek Sari Husada adalah salah satu perusahaan daerah yang bergerak dibidang penjualan obat di Kabupaten Demak. Perusahaan ini mengutamakan inovasi di bidang teknologi informasi untuk menghadapi globalisasi dan persaingan bisnis modern di era industri 4.0. Peningkatan pelayanan diperlukan supaya dapat menambah pelanggan tetap dan memberikan kenyamanan terhadap keberadaan e-commerce tersebut. Solusi e-commerce akan mengatasi permasalahan beberapa pelanggan yang tidak mudah menjangkau lokasi apotek karena kegiatan transaksi tidak harus berada dalam satu tempat dan sulit dalam melakukan pengecekan stok obat tersebut, sehingga dibuatlah sistem informasi yang lebih efektif dan efisien. Metode yang digunakan menggunakan pengembangan aplikasi SDLC yaitu waterfall. Metode ini terdiri dari lima urutan, diantaranya adalah: analisis, perancangan, pengkodean, pengujian, dan implementasi. Sistem informasi ini dibuat menggunakan pemrograman PHP dengan framework CodeIgniter, Javascript, CSS (Bootstrap) dan Sublime Text serta pengelolaan database menggunakan PHPMyAdmin yang diinstal dengan Xampp, Apache Web Server dan MySQL. Teknik pengujian menggunakan Blackbox dan User Acceptance Test (UAT). Hasil perhitungan dari User Acceptance Test (UAT) adalah 85,4% yang menentukan bahwa sistem itu sangat baik untuk diterapkan pada Apotek Sari Husada.

Kata Kunci: sistem informasi penjualan, apotek, e-commerce, waterfall

1. PENDAHULUAN

Sekarang ini semua kegiatan dimudahkan dengan keberadaan teknologi informasi yang berkembang dari waktu ke waktu. Perubahan kondisi yang signifikan memberikan keuntungan bagi pelaku bisnis yang beroperasi sehingga populasi ketertarikan terhadap aplikasi bermunculan [1]. Banyak organisasi menginvestasikan beberapa perubahan informasi dan komunikasi dalam mempromosikan dagangannya, demi menghemat waktu, biaya, dan jarak [2] yaitu dengan menciptakan sebuah platform bisnis sebagai bentuk dari transaksi online. E-Commerce istilah lain dari gambaran perdagangan berbasis elektronik tidak terbatas dari pembelian, pembayaran, dan penjualan yang digolongkan menjadi banyak kategori, tetapi dua yang paling populer di dunia bisnis yaitu bisnis ke pelanggan (B2C) dan bisnis ke bisnis (B2B) [3]. Maraknya perdagangan online yang tersebar di Indonesia saat ini, memberikan dorongan bagi pekerja Apotek untuk memberikan inovasi baru dengan menerapkan platform e-commerce di perusahaan tersebut.

Perusahaan Daerah Apotek Sari Husada Demak merupakan salah satu perusahaan daerah yang bergerak dibidang penjualan obat di Kabupaten Demak. Apotek ini menyadari akan banyaknya persaingan global khususnya perdagangan elektronik farmasi, sehingga Apotek Sari Husada perlu menyelaraskan kondisi perkembangan teknologi saat ini. Alasan yang mendasari inovasi ini akan terus dilakukan karena Apotek tersebut sangat memperhatikan pengembangan dibidang teknologi informasi dan meningkatkan mutu kualitas pelayanan terhadap pelanggan. Adapun permasalahan yang terjadi yaitu beberapa pelanggan di daerah terpencil tidak mudah menjangkau apotek dengan medan yang sulit ditempuh beserta waktu yang cukup lama. Kesulitan itu terlihat jelas ketika pelanggan tidak dapat memastikan ketersediaan stok obat yang ada terutama dalam pencarian obat sesuai resep dokter, tentu saja perjalanan mereka akan sia-sia. Dengan begitu, inovasi baru akan dikembangkan untuk menerapkan e-commerce di Apotek tersebut demi membantu memecahkan permasalahan pelanggan dalam memenuhi kebutuhan akan obat dan

memperluas pemasaran produk untuk mempertahankan eksistensinya.

Keberadaan E-Commerce akan melayani pelanggan yang berada dalam keadaan darurat dimana mereka tidak sanggup untuk keluar rumah dan tidak ada seseorang untuk dimintai pertolongan [4]. Diharapkan sistem informasi tersebut dapat memberikan rincian produk, keranjang belanja, dan fitur lain yang memberikan kemudahan. Diperlukan metode untuk membangun sistem informasi yang diinginkan yakni System Development Life Cycle (SDLC), merupakan siklus yang banyak diterapkan di berbagai sektor industri supaya produk yang dihasilkan memiliki nilai jual yang tinggi [5].

Metode System Development Life Cycle (SDLC) ini telah diterapkan oleh salah satu penulis yang mengembangkan sistemnya dengan judul Sistem informasi "The Android - Based Application For Selling And Purchasing The Medicine At Nusa Farma Pharmacy" menggunakan salah satu metode SDLC yaitu waterfall [6]. Adapun fase-fase yang dilalui yaitu analisis kebutuhan, perancangan sistem, pengkodean, pengujian atau testing, implementasi, dan pemeliharaan. Metode waterfall ini dikatakan cocok [7] dengan resiko minim, pengembangan yang lama dan jelas pada setiap tahapnya, serta penjadwalan yang cukup mudah untuk ditentukan. Tidak hanya metode waterfall yang ditemukan, akan tetapi penelitian lain mengembangkan sistem informasinya dengan menggunakan diagram alur prototype [8].

Sistem informasi penjualan berbasis e-commerce ini dibangun berdasarkan kebutuhan Apotek dalam memasarkan produk obat-obatan dan alat kesehatan dengan jangkauan yang lebih luas. Hal tersebut mampu memberikan banyak manfaat tidak hanya Apotek dalam mengembangkan inovasinya di bidang Teknologi Informasi, akan tetapi masyarakat ikut merasakan pelayanan yang lebih efektif. Sehingga mampu memberikan hubungan yang saling menguntungkan. Kebaharuan yang ingin dicapai yaitu penambahan fitur media edukasi, status pengiriman, dan pembelian menggunakan resep dokter. Media edukasi digambarkan berupa video dan artikel yang memberikan pengetahuan bagi pelanggan semacam

gangguan penyakit, hal-hal yang harus dihindari dari makanan, minuman atau kebiasaan yang beresiko sakit dan cara mengatasinya. Status pengiriman ini memiliki gambaran berupa informasi berpindahnya barang dari awal pemesanan dibuat dan terima rincian produk,

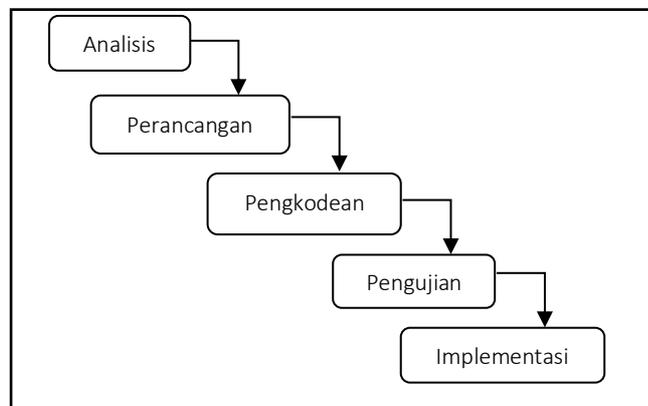
2. METODE PENELITIAN

Tempat dilakukan penelitian ini berada di Apotek Sari Husada Demak. Metode yang digunakan System Development Life Cycle (SDLC) yaitu model waterfall. Kelebihan dengan konsep kerja yang terstruktur dan berurutan memudahkan pengembang dalam menyusun dari awal kebutuhan client sampai dengan tahap akhir yakni pengimplementasian pada

pengemasan, pengiriman, dan transaksi selesai. Pembelian obat dengan resep dokter akan direlasikan dengan sistem apotek yang ditunjuk. Diharapkan semua fitur yang disebutkan dapat berfungsi dengan baik.

client. Urutan pengembangan waterfall ini dimulai dari proses analisis kebutuhan, perancangan sistem, pengkodean sistem, pengujian sistem dan implementasi.

Penggambaran diagram metode pengembangan waterfall yang urut dan menurun [9] dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Diagram Alur Penelitian
[Sumber: Baskoro, 2018]

2.1 Analisis Kebutuhan

Tahap awal dari model waterfall ini adalah analisis kebutuhan. Tahap ini sangat penting dilakukan untuk memulai sebuah pengembangan perangkat lunak. Apabila tahap ini tidak dilalui dengan benar, tentu akan menghambat pengerjaan bahkan menimbulkan kegagalan [10]. Pengambilan data dilakukan dengan proses wawancara dan pengamatan oleh client, sehingga diperoleh data serta fitur-fitur apa saja yang dibutuhkan. Fitur-fitur tersebut, diantaranya adalah: login, kategori produk, input resep obat, keranjang belanja, kolom pencarian, dan status pemesanan.

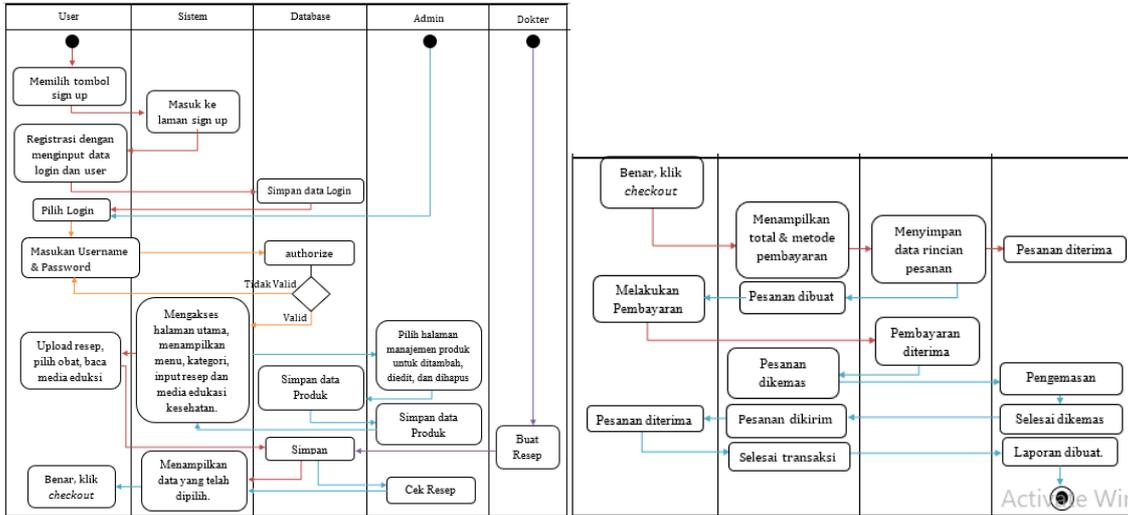
Kebutuhan fungsional dari perangkat lunak ini akan dijalankan oleh dua aktor penting yaitu penjual obat (pegawai apotek) sebagai admin, pelanggan sebagai user, dan dokter. Kebutuhan yang dimaksud berdasarkan aktivitas yang akan

dilakukan admin ketika melakukan login ke sistem sebagai admin, mengelola atau memajemen detail user dan produk farmasinya dengan menambahkan, mengubah, dan menghapus, serta dapat mengelola pembayaran saat mendapatkan konfirmasi pesanan dari user. Adapun aktivitas dari user yaitu melakukan login ke sistem dengan melakukan registrasi dan login, memilih kategori sesuai kebutuhan, kemudian pilih produk yang diinginkan, lakukan penambahan produk kemudian produk akan masuk ke dalam keranjang maka rincian pembelian akan ditampilkan, lakukan checkout dan pembayaran saat pemesanan benar, setelah itu ketika barang sampai tujuan, klik selesai. Dokter sendiri akan mencatat kebutuhan rekam medis dan memberi resep obat. Sedangkan dari kebutuhan non fungsional sendiri adalah Laptop/PC, XAMPP, dan aplikasi Sublime Text.

2.2.3 Activity Diagram

Activity Diagram adalah sebuah diagram yang menggambarkan seluruh aktivitas dari sistem informasi penjualan obat di Apotek Sari Husada

Demak. Aktivitas-aktivitas yang dijabarkan pada tabel di bawah ini, mencakup: aktor, sistem, dan tempat penyimpanan data (database). Dilihat pada Gambar 4.



Gambar 4. Activity Diagram

2.3 Pengkodean Sistem

Tahap ini, merupakan pembuatan kode program dengan memanfaatkan bahasa pemrograman HTML, PHP, dan CSS. Sistem informasi dibangun menggunakan bahasa pemrograman PHP dengan bantuan framework CodeIgniter, karena memiliki kemampuan untuk memudahkan pengembang dalam menyelesaikan aplikasi dengan cepat, aman, dan kompleks [12]. Kemudian disusun juga dengan menggunakan Javascript, CSS (Bootstrap) dan Sublime Text. Pengelolaan database menggunakan PHPMyAdmin yang diinstall bersamaan dalam Xampp yang menghidupkan Apache Web Server dan MySQL. Apache Web Server sebagai penghubung dari client ke server database [13]. MySQL merupakan bagian dari sistem manajemen basis data yang mampu memberikan kemudahan dalam menjalankan web secara bersamaan [14].

2.4 Pengujian Sistem

Pengujian sistem berguna untuk memastikan bahwa komponen-komponen sistem telah berfungsi sesuai dengan yang diharapkan tanpa adanya bug [15]. Sistem yang akan diuji yaitu bagian front end dan back end. Metode pengujian yang diambil menggunakan pengujian Blackbox dengan mengecek seluruh bagian program. Pengujian ini sangat penting dalam mengukur keakuratan serta mencari

tahu letak kekurangan dari fungsional sistem informasi tersebut.

Pengujian selanjutnya diambil dari sampel user untuk mengetahui sejauh mana sistem ini bekerja dan memenuhi kebutuhan melalui opini masing-masing user. Pengujian ini menggunakan teknik User Acceptance Test (UAT). Tujuan dari User Acceptance Test (UAT) memeriksa semua fitur untuk memastikan bahwa aplikasi tersebut nantinya dapat diterima dengan baik atau tidak sesuai dengan harapan pengguna [16].

2.5 Implementasi

Sistem informasi e-commerce dijalankan secara online oleh Apotek Sari Husada sebagai media penjualan obat beserta produk pendukung lainnya yaitu alat-alat kesehatan. Sistem informasi ini diterapkan oleh Apotek Sari Husada setelah melalui beberapa tahapan, diantaranya adalah: analisis kebutuhan, desain, koding, dan testing.

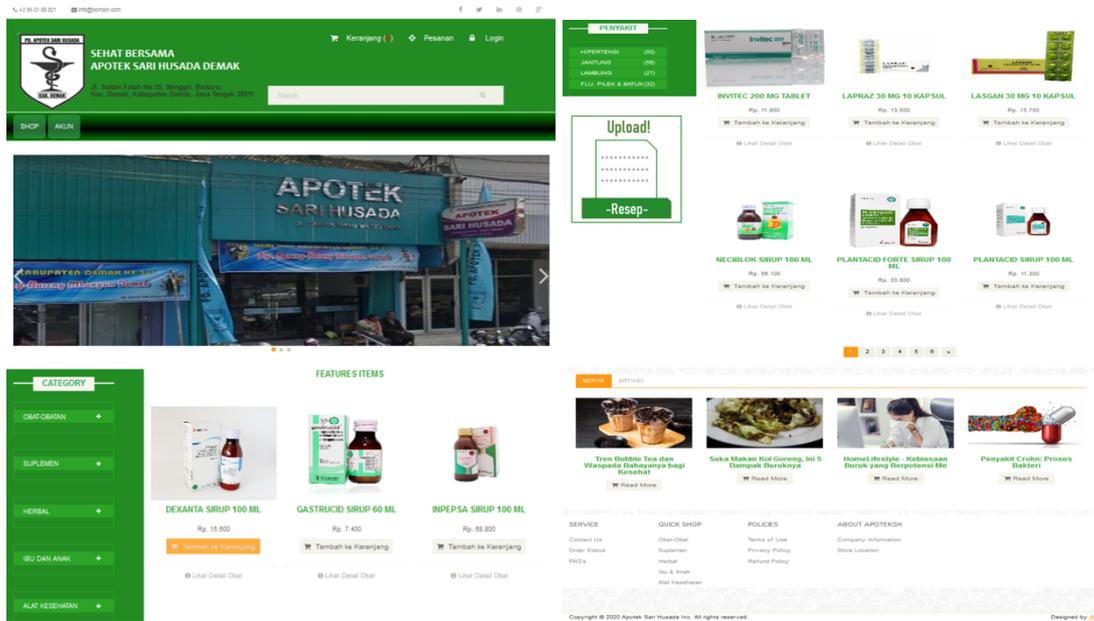
3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil penelitian yang dibuat oleh penulis telah mengubah sistem penjualan Apotek Sari Husada dari manual menjadi sebuah sistem informasi modern dengan menggunakan sistem berbasis komputer.

3.1 Hasil Tampilan Aplikasi

Halaman utama dapat dilihat pada Gambar 5. Gambar tersebut merupakan tampilan utama dari halaman user dimana user akan disediakan daftar dari semua produk yang diklasifikasikan

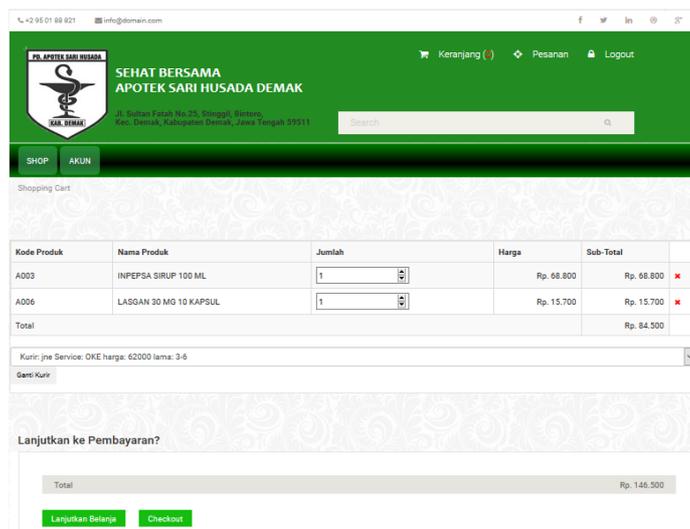
berdasarkan kategori produk, seperti obat-obatan, Suplemen, herbal, konsumsi ibu dan anak, dan alat kesehatan. Penambahan media edukasi seperti artikel dan video, fitur pencarian dan resep.



Gambar 5. Halaman Utama User

Ketika user memilih 'tambah ke keranjang', otomatis keranjang akan bertambah sesuai dengan barang yang ditambahkan. Dapat dilihat pada Gambar 6, disediakan tabel

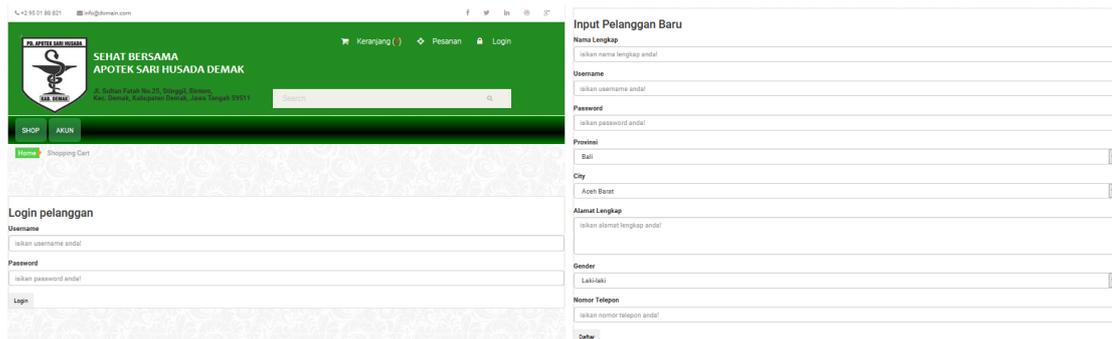
pemesanan barang, berisi harga dan total pembelian, penambahan fitur ongkir, serta button lanjut belanja dan checkout.



Gambar 6. Daftar Pembelian User

Sebelum mengakses pesanan, user diminta untuk melakukan login. Ketika belum memiliki

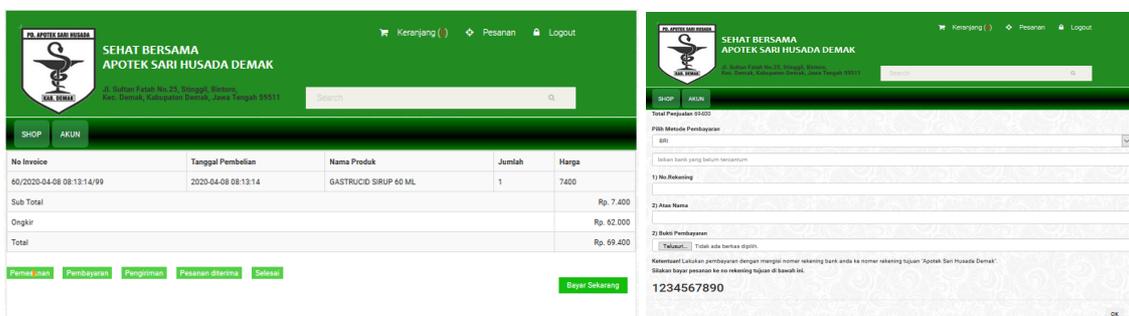
akun, klik daftar. Berikut gambar login dan daftar ditunjukkan pada Gambar 7.



Gambar 7. Halaman *Login* dan daftar

Setelah selesai login sebagai *user*, sistem akan mengakses pesanan dengan memilih ongkos kirim yang dikehendaki, kemudian akan muncul total pembayaran dilanjutkan dengan menekan

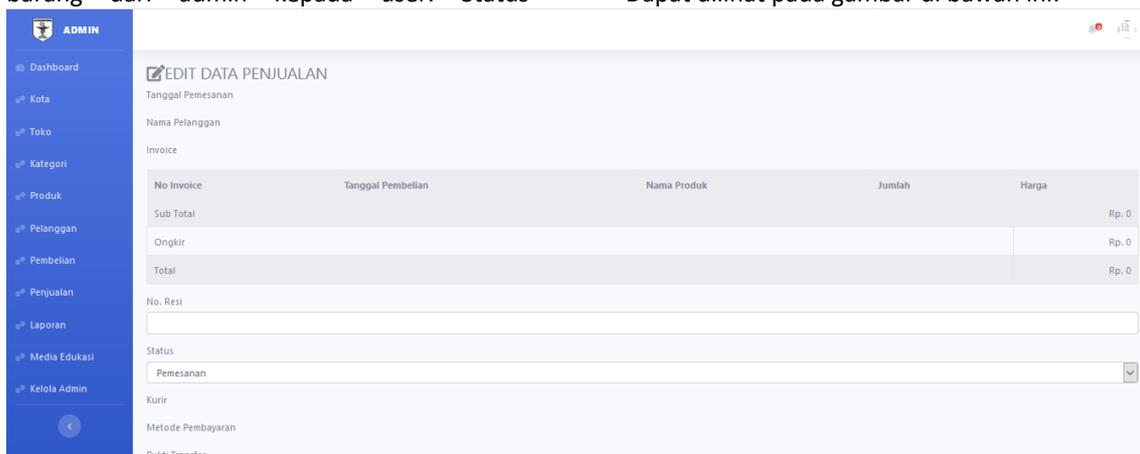
button checkout. Dengan begitu user diperkenankan untuk melakukan pembayaran dan melihat status pengiriman. Dapat dilihat pada gambar di bawah ini.



Gambar 8. Halaman Status pengiriman dan Pembayaran

Halaman Admin Penjualan merupakan halaman yang menampilkan data master dari produk yang diinputkan admin secara keseluruhan. admin untuk mengelola status pengiriman barang dari admin kepada user. Status

pengiriman dijalankan saat mendapat interaksi dari user. Admin berhak mengubah status pemesanan menjadi pengiriman, bersamaan dengan input nomer resi dan status selesai. Dapat dilihat pada gambar di bawah ini:



Gambar 9. Halaman Admin Penjualan

Halaman Admin Produk berisi manajemen produk admin untuk membaca, mengedit, menginput dan menghapus stok obat yang ada.

Berikut gambar halaman admin untuk mengelola produk ditunjukkan pada Gambar 10.

No	Kode Produk	Nama Produk	Deskripsi	Keterangan	Kategori	Stok	Weight	Harga Beli	Harga Jual	Fisik	Gambar	Aksi
1	A001	DEXANTA SIRUP 100 ML	Sakit maag, Hiperasiditas, Tukak lambung/usus halus, Perut kembung, Dispepsia/gangguan pencernaan	Dexanta Syrup diproduksi oleh PT. Dexa Medica dan telah terdaftar pada BPOM. Pada setiap 5ml Dexanta Syrup mengandung 200mg koloidal aluminium hidroksida, 200mg magnesium hidroksida dan 20mg simethicone. Dexanta Syrup merupakan obat antasida yang dapat digunakan untuk meredakan hiperasiditas (produksi asam hidroklorat dan dan cairan lain seperti pepsin yang berlebih pada lambung), tukak lambung, kembung, dispepsia (nyeri perut atau dada akibat adanya gas atau rasa terbakar) dan heartburn.	Sirup	939	100	14000	15600	Per Botol		
2	A002	GASTRUCID SIRUP 60 ML	Sakit maag, Gastritis, Tukak lambung dan/atau usus halus, Esofagitis, Pirosis, Perut kembung	Gastrucid sirup merupakan sirup yang mengandung Mg(OH)2 325 mg, Al(OH)3 325 mg, dimethylpolysiloxane 50 mg tiap 5 mL. Aluminium hidroksida merupakan senyawa anorganik yang termasuk golongan antasida, bergabung dengan magnesium hidroksida. Mg(OH)2 dan Al(OH)3 adalah antasida yang bekerja dengan menetralkan asam lambung, sehingga mengurangi efek destruktif asam lambung. Dimethylpolysiloxane, suatu zat anti-busa, adalah komponen yang biasa terdapat dalam preparat antasida. Zat ini ditambahkan untuk mengurangi busa dari cairan lambung, agar mengurangi rasa kembung dan flatulen.	Sirup	836	60	6000	7400	Per Botol		

Gambar 10. Halaman Admin Produk

Halaman yang belum tercantum, diantaranya: halaman 'dashboard' untuk perhitungan total transaksi dari produk, penjualan, pembelian, dan pelanggan, halaman 'kota' sebagai daftar penentuan ongkos kirim tiap daerah, halaman 'toko' berisi informasi tentang toko, halaman 'kategori' untuk mengetahui jenis obat apa saja yang dikategorikan, halaman 'pelanggan' merupakan daftar informasi pelanggan yang melakukan transaksi setelah mendaftar, halaman 'pembelian' untuk pendataan admin kepada pemasok atau supplier, halaman 'laporan' untuk rekap data penjualan per bulan atau per tahun, halaman 'media edukasi'

sebagai penambahan fitur informasi pengetahuan kepada user, dan halaman 'kelola admin' berguna sebagai data yang termasuk ke dalam admsin.

3.2 Hasil Pengujian dengan Blackbox

Pengujian blackbox adalah uji eksekusi sistem informasi dengan melakukan pengamatan terhadap fungsional. Tujuan blackbox tersebut untuk menemukan kecacatan atau keberhasilan dari sistem secara keseluruhan [17]. Hasil pengujian blackbox disajikan pada Tabel 1.

Tabel 1. Hasil Uji Coba Blackbox

No	Kriteria Kelas Uji	Skenario	Hal yang Diharapkan	Hasil Uji
1	Halaman Utama Admin			
	Pengujian Halaman Utama Admin	Selesai login, tampil halaman utama admin	Berhasil login, menuju ke halaman dashboard.	Valid
2	Halaman Menu Produk			
	Pengujian menu button produk	Klik button produk	Menampilkan semua data produk yang dapat dimanajemen dengan menghapus, mengedit dan menambahkan produk.	Valid
3	Halaman Menu Pelanggan			
	Pengujian menu button pelanggan	Klik button pelanggan	Menampilkan semua data pelanggan beserta pengelolaannya dengan menghapus dan mengedit user.	Valid
4	Halaman Menu Penjualan			

	Pengujian menu button penjualan	Klik button penjualan	Menampilkan data transaksi user, admin mengubah status dan masukan resi.	Valid
5	Halaman Menu Laporan			
	Pengujian menu button laporan	Klik button laporan	Menampilkan data laporan per bulan.	Valid
6	Button Menu Logout			
	Pengujian button logout	Klik button logout pada user atau admin	Tampilan berhasil keluar ke sistem.	Valid
7	Halaman Detail Keranjang			
	Pengujian Halaman Detail Keranjang	Klik Button Keranjang	Menampilkan data produk yang ditambahkan sekaligus total yang harus dibayarkan. Button Produk yang Dihapus.	Valid
8	Button Pembayaran			
	Pengujian Button Pembayaran	Klik button pembayaran	Menampilkan Halaman Input Pengiriman.	Valid
9	CheckOut			
	Pengujian button checkout	Klik button checkout	Menampilkan detail pembayaran.	Valid
10	Status Pengiriman			
	Pengujian button status pengiriman	Klik button status pengiriman	Menampilkan informasi lacak status pengiriman.	Valid
11	Halaman Utama Admin			
	Pengujian Halaman Utama Admin	Selesai login, tampil halaman utama admin	Berhasil login, menuju ke halaman dashboard.	Valid
12	Halaman Menu Produk			
	Pengujian menu button produk	Klik button produk	Menampilkan semua data produk yang dapat dimanajemen dengan menghapus, mengedit dan menambahkan produk.	Valid
13	Halaman Menu Pelanggan			
	Pengujian menu button pelanggan	Klik button pelanggan	Menampilkan semua data pelanggan beserta pengelolaannya dengan menghapus dan mengedit user.	Valid
14	Halaman Menu Penjualan			
	Pengujian menu button penjualan	Klik button penjualan	Menampilkan data transaksi user, admin mengubah status dan masukan resi.	Valid
18	Halaman Menu Laporan			

	Pengujian menu button laporan	Klik button laporan	Menampilkan data laporan per bulan.	Valid
19	Button Menu Logout			
	Pengujian button logout	Klik button logout pada user atau admin	Tampilan berhasil keluar ke sistem.	Valid

Pengujian User Acceptance Test (UAT)

Pengujian melalui *User Acceptance Test (UAT)* ini dapat meningkatkan kepercayaan pengguna saat melakukan uji coba perangkat lunak [18]. Hal utama yang menjadi patokan dalam pengujian ini dimulai dari membuat dokumen lembar kuesioner yang akan

diberikan kepada 20 pelanggan. Pengujian ini dilakukan dengan menganalisa jawaban dan menghitung perolehan nilai yang diberikan oleh *user*. Sehingga layak atau tidaknya sistem informasi ini dapat dilihat melalui lembar kuesioner yang diambil dari skala penilaian sebagai berikut.

Tabel 3. Skala Penilaian

Pilih	Keterangan	Bobot	Nilai
A	Sangat Baik	5	81%-100%
B	Baik	4	61%-80%
C	Biasa Saja	3	41%-60%
D	Cukup	2	21%-40%
E	Buruk	1	0%-20%

Pengujian User Acceptance Test Kuesioner dibagikan kepada 20 karyawan maupun pelanggan untuk mendapatkan sampel kepuasan dari hasil pengujian sistem informasi penjualan dengan platform e-commerce di Apotek Sari Husada Demak, dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$Y = \left(\frac{\sum nP}{nT} \right) \times 100\% \dots\dots (1)$$

Y = Presentase Nilai
 $\sum nP$ = Jumlah Nilai Jawaban
nT = Nilai Tertinggi (Jumlah responden dikali 5)

Tabel 4. Perhitungan Jawaban Kuesioner *User*

No	Pertanyaan	Nilai					nP	Y
		Ax5	Bx4	Cx3	Dx2	Ex1		
P1	Bagaimana tampilan sistem menurut anda?	50	36	3	0	0	89	89%
P2	Bagaimana kecepatan akses dari sistem tersebut?	50	36	3	0	0	89	89%
P3	Bagaimana kepuasan anda saat mendapatkan informasi yang dicari?	35	40	3	0	0	78	78%
P4	Bagaimana kelengkapan fitur-fitur yang disediakan?	35	36	12	0	0	83	83%
P5	Bagaimana pendapat anda mengenai kemudahan dalam mengakses sistem tersebut?	30	36	15	0	0	81	81%
P6	Apakah system ini mampu meningkatkan keefektifan pengelolaan dan pelayanan jual beli?	40	44	0	0	0	84	84%
P7	Apakah system ini mampu memperluas jangkauan pemasaran apotek?	45	40	3	0	0	88	88%

P8	Apakah system ini dapat mengatasi keadaan darurat akan obat?	25	44	9	2	0	80	80%
P9	Apakah system ini mampu memberikan kenyamanan saat bertransaksi?	55	28	6	0	0	89	89%
P10	Menurut anda apakah system ini telah berjalan sesuai kebutuhan?	60	28	3	2	0	93	93%
Nilai Rata-rata Persentase								85,4%

Berdasarkan tabel perhitungan di atas didapatkan persentase nilai dari 10 pertanyaan di atas. Tabel tersebut menunjukkan bahwa P1 memperoleh persentase sebesar 89% yang tergolong dari hasil penilaian A. P2 memperoleh persentase sebesar 89% yang tergolong penilaian A. P3 memperoleh persentase sebesar 78% yang tergolong penilaian B. P4 memperoleh persentase sebesar 83% yang tergolong hasil penilaian A. P5 memperoleh persentase sebesar 81% yang tergolong penilaian A. P6 memperoleh persentase sebesar 84% yang tergolong penilaian A. P7 memperoleh persentase sebesar 88% yang tergolong penilaian A. P8 memperoleh persentase sebesar 80% yang tergolong penilaian B. P9 memperoleh persentase sebesar 89% yang tergolong penilaian A. P10 memperoleh persentase sebesar 93% yang tergolong penilaian A. Dengan begitu perhitungan dari keseluruhan pertanyaan di atas memperoleh rata-rata persentase yaitu 85,4%.

Persentase 84,35% termasuk dalam kategori 'very good' [19], sehingga penelitian sistem informasi penjualan dengan platform e-commerce pada perusahaan daerah Apotek Sari Husada Demak ini tergolong ke dalamnya. Oleh karena itu, sistem dapat dikatakan layak dan memenuhi kriteria untuk diterapkan pada perusahaan daerah Apotek Sari Husada Demak.

4. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil dari pengujian sistem menggunakan teknik User Acceptance Test (UAT), sistem informasi penjualan ini paling banyak dipilih responden yang menyatakan bahwa sistem tersebut telah berjalan sesuai kebutuhan. Beberapa penilaian yang tergolong sangat baik dari segi tampilan dan kecepatan akses sistem, sehingga dapat memberikan kenyamanan dalam penggunaan. Pemasaran

produk apotek ini mencapai jangkauan yang cukup luas dan sistem dapat diterima dengan baik oleh masyarakat. Sistem mampu mempermudah admin dalam pengelolaan produk dan pelayanan jual beli karena tersedia fitur yang lengkap dan jelas sesuai kebutuhan admin dan user. Dengan begitu sistem masih dapat dinilai user friendly oleh masyarakat. Penanganan pasien yang membutuhkan obat pada kondisi tertentu sedikit terbantu dengan adanya sistem informasi tersebut dengan hasil kepuasan pengguna tergolong baik dari kasus penilaian ini.

Diharapkan penulis selanjutnya dapat mengembangkan sistem informasi ini agar dibangun sistem informasi berbasis mobile atau android dengan dukungan tampilan yang menarik.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] N. K. Krisnawijaya and I. G. A. A. Pradnya Dewi, "Evaluasi Penerapan Undiknas Mobile: Analisis Technology Acceptance Model," *SINTECH (Science Inf. Technol. J.*, vol. 2, no. 2, pp. 71–80, 2019.
- [2] W. Mousa Mohammed, A. Shukur Weli, and F. Mohammed Ismael, "Application of Electronic Commerce and Competitive Advantage: A Case Study of Electrical Appliances Trading Companies in Baghdad," *J. Eng. Appl. Sci.*, vol. 14, no. 9, pp. 3040–3052, 2019.
- [3] H. Saleem, M. Khawaja, S. Uddin, S. Habib-Ur-Rehman, S. Saleem, and A. M. Aslam, "Strategic Data Driven Approach to Improve Conversion Rates and Sales Performance of E-Commerce Websites," *Int. J. Sci. Eng. Res.*, vol. 10, no. 4, pp. 588–593, 2019.
- [4] I. Of, L. Based, O. M. Service, F. Shahriar, and N. Royhana, "This Report Presented in Partial Fulfillment of the Requirements for

- the Degree of Bachelor of Science in Computer Science and Engineering supervised by Muhammad Muhammad Haiminul Islam Lecturer Department of C S E Daffodil International University DAFFODIL," no. May, 2018.
- [5] A. Singh, "a Simulation Model for Incremental Software Development Life Cycle Model," *Int. J. Adv. Res. Comput. Sci.*, vol. 8, no. 7, pp. 126–132, 2017.
- [6] M. C. Dewi and R. Budiawan, "Aplikasi Penjualan Dan Pembelian Obat Di Apotek Nusa Farma the Android - Based Application for Selling and Purchasing the Medicine At Nusa Farma Pharmacy," vol. 4, no. 3, pp. 1730–1736, 2018.
- [7] Chairul Anwar, "Analisa dan Perancangan Sistem Informasi Human Resources Development Pada PT. Semacom Integrated dengan Menggunakan Metode Waterfall," *Int. J. Educ. Sci. Technol. Eng.*, vol. 2, no. 1, pp. 19–38, 2019.
- [8] P. A. Nugroho, "Sistem Informasi Penjualan Di Apotek Kayba," *Inform. Progr. Stud. Komunikasi, Fak. Inform. D A N Surakarta, Univ. Muhammadiyah*, pp. v–15, 2019.
- [9] A. C. Baskoro, P. S. Informatika, F. Komunikasi, D. A. N. Informatika, and U. M. Surakarta, "Sistem informasi penjualan alat teknik berbasis web pada cv arba kurnia teknik," 2018.
- [10] I. Pamungkas, P. S. Informatika, F. Komunikasi, D. A. N. Informatika, and U. M. Surakarta, "Sistem informasi penjualan beras dari produsen ke konsumen berbasis aplikasi mobile," *Dr. Diss. Univ. Muhammadiyah Surakarta*, 2019.
- [11] Syafrial Fachri Pane*, Rolly Maulana Awangga, "Qualitative evaluation of RFID implementation on warehouse management system Qualitative Evaluation of RFID Implementation on Warehouse Management System," *TELKOMNIKA*, vol. 16, no. June, 2018.
- [12] K. Benmoussa, M. Laaziri, S. Khoulji, K. M. Larbi, and A. El Yamami, "A new model for the selection of web development frameworks: application to PHP frameworks," *Int. J. Electr. Comput. Eng.*, vol. 9, no. 1, p. 695, 2019.
- [13] E. T. R. Heru Supriyono, Sujalwo, Adjie Sapoetra, "PELATIHAN PENGEMBANGAN MEDIA PEMBELAJARAN BERBASIS WEB BAGI GURU SMP DAN SMA MUHAMMADIYAH KARTASURA," *War. LPM*, vol. 18(2), pp. 98–109, 2015.
- [14] D. A. Anggoro and W. Supriyanti, "Aplikasi Sistem Pendukung Keputusan dengan Metode AHP untuk Pemilihan Siswa Berprestasi di SMAN Kebakkramat," *J. Penelit. dan Pengabd. Kpd. Masy. UNSIQ*, vol. 6, no. 3, pp. 163–171, 2019.
- [15] R. M. Hanif Al Fatta, "ANALISIS PENGEMBANGAN DAN PERANCANGAN SISTEM INFORMASI AKADEMIK SMART BERBASIS CLOUD COMPUTING PADA SEKOLAH MENENGAH UMUM NEGERI (SMUN) DI DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA," *Telematika*, p. 8(2), 2015.
- [16] B. S. Aryani, "Pengembangan Sistem Informasi Klinik Kesehatan Ganesha Husada Menggunakan Metode System Development Life Cycle," vol. 5, no. 3, pp. 7902–7910, 2018.
- [17] M. Kumar, A. Professor, S. Kumar Singh, R. K. Dwivedi, and A. Professor, "A Comparative Study of Black Box Testing and White Box Testing Techniques," *Int. J. Adv. Res. Comput. Sci. Manag. Stud.*, vol. 3, no. 10, pp. 32–44, 2015.
- [18] P. Pandit and S. Tahiliani, "AgileUAT: A Framework for User Acceptance Testing based on User Stories and Acceptance Criteria," *Int. J. Comput. Appl.*, vol. 120, no. 10, pp. 16–21, 2015.
- [19] S. Moedjiono, I. Lewenusa, and A. Kusdaryono, "Integration of management information system using business process management (BPM) and service oriented architecture (SOA) in the service cloud," *Int. J. Appl. Bus. Econ. Res.*, vol. 15, no. 7, pp. 299–307, 2017.