

## ANALISIS SISTEM INFORMASI PENJUALAN PUPUK BERBASIS E-COMMERCE

### ( STUDI KASUS KECAMATAN SOSA TIMUR )

Mutmainnah Khairiah Pakpahan<sup>1</sup>, Tartila<sup>2</sup>, Graudi Haekal<sup>3</sup>

[mutmainnahpakpahan@gmail.com](mailto:mutmainnahpakpahan@gmail.com)<sup>1</sup>, [Tartilalubis@gmail.com](mailto:Tartilalubis@gmail.com)<sup>2</sup>, [Graudihhaekal22@gmail.com](mailto:Graudihhaekal22@gmail.com)<sup>3</sup>

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

#### ABSTRACT

*Along with the development of the era related to technology and information which is very fast, of course, many factors of life are required to use it. One form of business that is becoming the newest trend at this time is e-commerce. It's the same as the Raro fertilizer shop. To increase their sales they use e-commerce as a form of increasing income and from e-commerce also the public gets information about the Raro fertilizer shop using Facebook, Instagram, web, shopee and lazada. The approach used in this research is descriptive qualitative. is research conducted to collect information about existing symptoms, meaning to identify symptomatic conditions depending on the circumstances in which the research is carried out. The type of data source used is primary data obtained directly from the data source, in this case the researcher obtained data directly from the workers and shop owners of Raro Fertilizers. Store advertising media is more effective because it applies SEO techniques so that the shop address appears on the main search engine page. Customers do not need to come to the store when ordering fertilizer, because ordering transactions can be done online. By looking at the product list on the website's home page, customers can find out stock and more detailed information about the products being sold.*

**Keywords:** Information, Sales, Fertilizer, Ecommerce

#### ABSTRAK

Seiring berkembangnya zaman yang berhubungan dengan teknologi dan informasi yang sangat pesat, sudah tentu banyak faktor kehidupan yang dituntut untuk menggunakannya. Salah satu bentuk bisnis yang sedang menjadi tren terbaru di waktu ini adalah e-commerce. sama halnya dengan toko Raro pupuk untuk meningkatkan penjualan mereka menggunakan ecommerce sebagai bentuk meningkatkan pendapatan dan dari ecommerce juga masyarakat mendapatkan informasi mengenai toko Raro pupuk dengan menggunakan facebook, instagram, web, shopee, dan lazada. Pendekatan yang di gunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif deskriptif. merupakan penelitian yang di lakukan untuk mengumpulkan informasi tentang gejala yang ada, artinya untuk mengidentifikasi kondisi gejala tergantung pada keadaan di mana penelitian di lakukan. Jenis sumber data yang di gunakan adalah data primer yang di peroleh langsung dari sumber datanya, dalam hal ini peneliti memperoleh data langsung dari para pekerja dan pemilik toko Raro pupuk. Media periklanan toko lebih efektif karena menerapkan teknik SEO agar alamat toko muncul di halaman utama mesin pencari. Pelanggan tidak perlu datang ke toko saat memesan pupuk, karena transaksi pemesanan dapat dilakukan secara online. Dengan melihat daftar produk di halaman muka website, pelanggan dapat mengetahui stok dan informasi lebih detail mengenai produk yang dijual.

**Kata Kunci :** Informasi, Penjualan, Pupuk, Ecommerce

## **PENDAHULUAN**

Pertanian merupakan sektor yang sangat penting dimana pupuk berperan dalam meningkatkan produksi dan produktivitas pertanian. Logistik dapat berjalan dengan baik bila gudang pupuk Raro memiliki sistem yang terintegrasi. Di era globalisasi saat ini, persaingan antar perusahaan semakin meningkat dengan pesatnya perkembangan teknologi, yang menuntut perusahaan untuk bertindak cepat dan akurat untuk mengolah pengolahan data yang ada menjadi informasi yang berguna. Keterlambatan dalam pemrosesan data atau distribusi barang atau jasa dari bisnis ke konsumen dapat mengakibatkan hilangnya peluang atau bahkan hilangnya materi dan waktu. Sistem operasi komersial cenderung dilengkapi dengan sumber daya yang relatif terbatas untuk memenuhi persyaratan layanan. Berkali-kali orang, barang, komponen, atau kertas kerja harus menunggu antri.

Toko Raro pupuk merupakan salah satu toko yang bergerak di bidang usaha perdagangan pupuk di sosa yang bergerak pada pendistribusian pupuk subsidi atau non subsidi seperti urea dan pupuk mpk. Sistem antrian terlihat setiap hari, seperti antrian pembayaran belanja pada supermarket, antrian penyeteroran di Bank dan antrian menunggu pesanan. Seperti toko Raro pupuk, di mana antrian pengiriman pupuk terjadi karena pendistribusiannya yang lambat dan banyaknya permintaan pupuk dari berbagai daerah di sosa. Hal ini berdampak pada kelangkaan pupuk dipasar. Proses sistem antrian pasti akan terjadi dan dibutuhkan oleh toko untuk menangani biaya transportasi dan meminimalisir penggunaan waktu. Pendistribusian pupuk pada toko Raro pupuk di sosa saat ini masih dilakukan secara manual, sehingga terkadang terjadi kesalahan penjadwalan serta perhitungan jumlah pupuk yang harus dikirimkan, yang dapat mengakibatkan terjadinya Out Of Stock di beberapa lokasi.

Salah satu bentuk bisnis yang sedang tren saat ini adalah e-commerce. Terdapat banyak pulau yang mayoritas penduduknya adalah petani, tentu Indonesia merupakan negara pasar yang besar. Sehingga sektor pertanian juga diperhatikan dalam pembangunan ekonomi Indonesia. Meningkatnya permintaan produk pertanian membutuhkan produk yang berbeda dengan varietas yang berbeda, meningkatkan peluang untuk diversifikasi produk. Toko Pupuk Raro di Sosa Timur merupakan toko yang menawarkan berbagai macam pupuk untuk tanaman sawit, padi, karet dan pertanian lainnya. Sistem penjualan Pupuk Raro masih menggunakan cara manual bagi warga sekitar untuk mengakses toko Pupuk Raro. , dimana pelanggan yang ingin membeli pupuk harus datang langsung ke toko, dan petugas toko pupuk ini masih mencatat pesanan konsumen secara manual, dimana proses seperti itu sangat lambat dan membutuhkan waktu yang lama untuk mengembangkan toko pupuk raro, dari data penjualan Raro pupuk ini 85% berdomisili di sosa, dimana proses penjualan Raro pupuk ini masih terbatas hanya terkenal di daerah tertentu atau yang lebih dekat dengan toko Raro pupuk, sistem penjualan yang manual tersebut mengakibatkan konsumen yang berada di daerah luar atau luar kota tidak dapat membeli pupuk dengan mudah, karna terbatasnya informasi mengenai toko Raro pupuk. Di lihat dari lemahnya jangkauan atau lemahnya sistem penjualan berbasis manual tersebut toko Raro pupuk ingin memperluas jaringan dan ingin meningkatkan penjualan pupuk tersebut, dengan adanya teknik pemasaran berbasis ecommerce salah satunya dengan website toko Raro pupuk siap bersaing dalam meningkatkan pendapatan dan mutu toko Raro pupuk.

Cara untuk membantu Toko Pupuk Raro dengan permasalahan di atas adalah dengan melakukan penjualan secara online yaitu. belanja online. Anda bisa menggunakan website, facebook, instagram, lazada, shopee dan masih banyak media sosial lainnya yang bisa membantu masalah toko pupuk langka, mencari tahu melalui belanja online penjualan pupuk langka mengalami peningkatan walaupun tidak banyak penjual offline, beberapa dari di tempat lain atau luar kota, sampai di toko pupuk raro, dan banyak yang pesan di toko pupuk raro Penggunaan teknik penjualan berbasis toko online ini sangat baik menurut paradigma perancangan perangkat lunak efektif karena memiliki pelanggan yang jelas aturan yang disetujui untuk produksi perangkat lunak yang akan diimplementasikan. dilakukan dengan cepat. Berkat hasil yang dicapai, proses penjualan menjadi lebih mudah diakses kapanpun dan dimanapun, yang memudahkan konsumen untuk mendapatkan informasi mengenai informasi produk dan harga barang.

E-Commerce atau di sebut juga dengan toko online adalah satu konsep yang sangat berkembang di era teknologi sekarang. Penggunaan system ini dapat menguntungkan banyak pihak yang terlibat, baik pihak konsumen, produsen maupun penjual. Begitu juga dengan Media sosial merupakan salah satu media online, dan orang orang yang menggunakan media sosial ini dapat dengan mudah berpartisipasi, berbagi, dan menciptakan isi meliputi blog, jejaring sosial, wiki, forum dan dunia virtual. Maka dari itu, penulis mengangkat judul "Analisis sistem informasi penjualan pupuk berbasis E-commerce (Studi kasus Sosa Timur) guna untuk mengetahui sistem informasi penjualan pupuk dengan adanya e-commerce ini dapat membantu penjualan atau tidak.

## **METODE PENELITIAN**

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif deskriptif. Penelitian yang mengumpulkan informasi tentang gejala yang ada, yaitu mengidentifikasi keadaan gejala dalam konteks penelitian. Pendekatan penelitian yang digunakan adalah pendekatan kualitatif lapangan. Pendekatan tipe data dipilih karena hasil di bidang ini relevan dengan topik yang dibahas dalam judul ini Survei juga bersifat deskriptif, Ini adalah cara untuk menjelaskan data.

Penelitian ini di laksanakan di desa tanjung ale Kecamatan sosa timur tepatnya di toko Raro pupuk, Ruang lingkup penelitian ini adalah mengetahui informasi informasi penjualan online berbasis ecommerce dan offline pada toko Raro pupuk. Jenis sumber data yang di gunakan adalah data primer yang di peroleh langsung dari sumber datanya, dalam hal ini peneliti memperoleh data langsung dari para pekerja dan pemilik toko Raro pupuk.

Untuk memperoleh data yang benar-benar akurat dan lengkap, kami menggunakan berbagai metode penelitian seperti observasi yaitu data yang di gunakan untuk memecahkan masalah, kami mencatat hasil wawancara dan menganalisis, wawancara merupakan pengumpulan data sepihak yang meliputi tanya jawab dan di lakukan secara sistematis untuk tujuan penelitian.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Desa tanjung ale merupakan suatu desa yang terletak di kecamatan sosa timur kabupaten padang lawas, dimana mayoritas mata pencharian masyarakat di sana adalah sebagai petani sawit, karet, dan padi, akibatnya banyak penjual pupuk di kecamatan sosa timur salah satunya

adalah toko Raro pupuk, toko Raro pupuk sendiri menjual pupuk organik dan anorganik. Pupuk organik adalah pupuk yang di olah oleh manusia sendiri yang bahan bahan pembuatan pupuknya adalah bahan alami, seperti pelapukan tanaman, hewan, manusia, hewan dan tanaman yang berasal dari alam sendiri seperti pupuk kompos, kandang, guano dan lain sebagainya. Sedangkan pupuk anorganika ialah bahan unsur esensial yang mengandung nutrisi bagi tanaman yang dibuat dengan senyawa anorganik atau kimia. Untuk mengambil data tentang penjualan berbasis ecommerce atau pun berbasis offline di toko Raro pupuk, wawancara di lakukan dengan karyawan dan pemilik toko Raro pupuk, hasil wawancara ini di ambil dari beberapa informasi yang berasal dari karyawan dan pemilik toko Raro pupuk, yaitu sebagai berikut

No.	Nama Informat	Status
1.	Bapak Dede Gumelar	Pemilik Toko Raro pupuk
2.	Bapak Khoirul	Karyawan
3.	Bapak Torkis Harahap	Karyawan
4.	Bapak Halomoan Tanjung	Karyawan

Table 1. Data Narasumber  
*Sumber: Hasil Wawancara*

Proses penjualan Raro pupuk semakin meningkat dengan menggunakan ecommerce walau masih baru di gunakan oleh toko Raro pupuk tetapi sudah ada perkembangan pelanggan dari daerah lain walau belum banyak dikarenakan toko Raro pupuk masih baru di ecommerce. Hasil penelitian ini di dapat dari 4 narasumber yang menjadi pemilik dan karyawan di toko Raro pupuk, dengan berkembangnya teknologi informasi beberapa tahun terakhir membuat banyak nya platfrom yang membuat banyak orang berhubungan dari seluruh dunia tanpa bertemu secara langsung melalui media sosial, perkembangan teknologi yang semakin pesat membuat pedagang-pedagang baik pedagang yang baru memulai usahanya dengan mudah untuk bersaing dan mengenalkan jualannya melalui perkembangan teknologi seperti penjualan yang berbasis ecommerce maupun pedagang yang sudah lama berdiri namun belum di kenal oleh wilayah luar terhadap toko yang di milikinya dengan mudah membuka akses untuk masyarakat yang di luar daerah untuk berbelanja di toko miliknya melalui penjualan berbasis ecommerce.

1. Perkembangan toko Raro pupuk dengan menggunakan e-commerce

Adapun salah satu karyawan yang peneliti wawancara pada tanggal 10 Januari 2023 bernama bapak Khoirul. Ia adalah salah satu karyawan toko Raro pupuk. dimana dengan menggunakan ecommerce sudah mulai berkembang, hasil wawancaranya adalah: "bapak bekerja di toko raro pupuk ini sudah cukup lama, sistem penjualan di toko ini beberapa tahun yang lalu masih jualan langsung gitu, belum menggunakan penjualan online-online seperti toko toko yang lain, baru 2 bulan ininya Raro pupuk ini pakek penjualan online, ya alhamdulillah walaupun belum banyak pelanggan online tapi adalah perkembangan". Kemudian peneliti juga melakukan wawancara dengan bapak Torkis pada tanggal 10 Januari 2023 dimana dia juga salah satu karyawan toko Raro pupuk. berikut hasil wawancaranya "toko pupuk ini toko pertama yang menjual pupuk di sosa timur ini, perkiraan kurang lebih 20 tahunanlah toko ini berdiri, tapi kalo penjualan menggunakan sistem online sih baru baru aja belum ada setahun, lebih enak sih pakai sistem online ini karna bagi bapak apalagi bagian pencatatan barang masuk sama keluar itu sangat membantu kali karna semuanya digital nggak manual lagi, jadi lebih aman nggak takut hilang koyak gitu, kalo dalam peningkatan penjualan sih yang pastinya ada tapi belum sebanyak yang pembeli langsung namanya juga baru di buat kan, belum semua orang yang tau, danpun kalo masyarakat daerah sosa ini mereka lebih sering belik sih ke toko

langsung,paling pesan nya aja lewat onlinekan trus di ambil langsung gitu”dari wawancara dengan pak Torkis dapat di simpulkan bahwa adanya ecommerce sangat membantu para karyawan dalam bekerja juga berkembang untuk meningkatkan penjualan.

Kemudian peneliti juga melakukan wawancara dengan bapak Halomoan,dimana dia sebagai supir pupuk toko Raro.hasil wawancaranya adalah *“kalau bapak di sini kerja sebagai jasa supir antar barang yah,kalo dulu bapak paling ngantar pupuk itu ya sekitaran sekitaran sosa lah ada sih beberapa pengantaran ke luar daerah, itu pun memang yang udah tau kian toko kita ini kan,karna toko raro ini udah lama berdiri, setelah di buat penjualan online bapak sudah lumayan banyaklah mengantar pesanan pupuk keluar daerah gitu,jadi dari segi itu jugak karna bapak sering keluar ngantar pupuk banyak masyarakat yang kadang awal nya nanyak harga gitu alhamdulillah jadi pelanggan tetap untuk pemesanan berpuluh puluh sak trus dia jualkan lagi di luar daerah seperti itu”*

Dimana setelah menggunakan ecommerce beliau lumayan banyak mengantar pupuk ke daerah lain. dapat disimpulkan bahwa dengan adanya ecommerce toko Raro pupuk semakin berkembang dan di ketahui orang banyak atau khalayak umum. Terakhir peneliti melakukan wawancara dengan pemilik toko Raro langsung pada tanggal 10 Januari 2023 yaitu bapak Dede Gumelar berikut hasil wawancara dengan beliau *“bapak memulai bisnis jualan pupuk itu udah lama sekali 20 tahunan lah sampai sekarang,dulu masih kita yang jualan pupuk di sosa inikan,tapi kalo sekarang udah lumayan banyak penjual baru,tapi alhamdulillah nggak mengurangi pelanggan sih,untuk sistem penjualan bapak itu beberapa bulan yang lalu masih monoton belum terjun ke penjualan online,karnapun bapak kan toko lama jadi pelanggan tetap juga udah banyak makanya belum kepikir kemaren buat jualan online,karna karyawan bagian pencatatan itu ngeluhkan karna manual susah trus faktur lama kadang sering hilang jugak,di situ bapak mulai membukak akses toko bapak jualan online baru 2 bulanan ini,untuk kemajuan penjualan di online lumayanlah tapi belum serame yang langsung kemarikan,namanya kalo online banyak saingan dari luar daerah,tapi alhamdulillah mulai banyak yang kenal toko pupuk bapak dari luar daerah”*

Beliau juga menjelaskan hasil perbandingan penjualan berbasis ecommerce dengan penjualan langsung walau baru 2 bulan tapi penjualan dengan menggunakan online sudah lumayan.

Tabel 2

Bulan/tahun	Penjualan langsung	Hasil	Penjualan online	Hasil
11/2022	50 sak pupuk urea/pupuk mpk	40.000.000	10 sak pupuk urea/15 sak pupuk mpk	20.000.000
12/2022	25 sak pupuk urea/53 sak pupuk mpk	62.800.000	11 sak pupuk urea/15 sak pupuk mpk	20.000.000

Tabel 2 : Hasil Penjualan Pupuk

*Sumber : Toko raro pupuk*

Dapat dilihat dari tabel 2 di atas bahwa pada bulan November penjualan pupuk secara online yaitu 10 sak pupuk urea dan 15 sak pupuk mpk, kemudian dibulan Desember penjualan pupuk urea meningkat 1 sak sedangkan penjualan pupuk mpk malah menurun yang semula 15 sak di bulan Desember menjadi 14 sak. Perbedaan antara sistem jual beli produk melalui sistem belanja online dengan proses jual beli produk tradisional adalah keseluruhan proses yang diawali dengan mencari informasi mengenai produk atau jasa yang dibutuhkan, kemudian memesan dan akhirnya dibayar. prosesnya berlangsung melalui sistem elektronik. Sistem e-commerce biasanya diimplementasikan berdasarkan jenis transaksinya, yaitu: Business to Business (B2B) adalah transaksi dimana suatu perusahaan atau pelaku bisnis menawarkan untuk menjual atau membeli produk dan jasanya kepada perusahaan atau badan usaha lain.

Hasil riset penjualan Raro Pupuk Online berupa toko online yang mudah diakses dan terhubung langsung dengan internet. Penjualan berbasis toko online ini merupakan solusi dari permasalahan yang terkait dengan toko online Pupuk Raro. sistem penjualan berbasis toko dapat diakses secara online oleh pengguna seperti manajer, pemilik toko dan juga pelanggan. Sistem informasi penjualan pupuk telah berhasil diterapkan dan dapat mempermudah pekerjaan karyawan. Sistem Informasi Penjualan Pupuk dapat memberikan gambaran terhadap sistem yang akan digunakan dalam proses manipulasi data dan proses melihat laporan data pupuk, laporan penjualan bulanan serta tahunan dari toko Raro pupuk.

## **SIMPULAN**

Dari pembahasan yang telah disampaikan sebelumnya, jadi dapat di simpulkan bahwa ada beberapa hal yang mempengaruhi usaha pupuk Raro di antaranya adalah sistem penjualan ini bisa memudahkan admin pada saat melakukan input barang masuk dan keluar, sistem penjualan ini juga bisa mengurangi permasalahan hilangnya kertas invoice dan bukti pelunasan dari customer, sistem yang dibangun ini memudahkan untuk mengetahui data stok barang sehingga dapat mengetahui bahwa barang apa saja yang kosong. Perancangan sistem informasi penjualan toko online ini diawali dengan perencanaan, analisis, perancangan dan mengimplementasikan maka dapat di tarik kesimpulan sebagai berikut: Media periklan toko lebih efektif karena menerapkan teknik SEO sehingga alamat toko akan muncul pada awal halaman. pembeli tidak lagi harus datang ke toko saat memesan pupuk, karena transaksi pemesanan kini bisa dilakukan secara online. Dengan melihat daftar produk di halaman muka website pelanggan dapat mengetahui stok dan informasi lebih detail mengenai produk yang dijual. Dan dengan adanya website ini toko pupuk Raro tidak lagi membutuhkan kertas sebagai alat transaksi karena semua bukti dan dokumen transaksi telah tersedia di laman website.

## **REFERENSI**

- Suharnawi, S., Sani, R. R., & Loka, W. P. (2020). Sistem Informasi Penjualan Online Berbasis Web pada Toko Sari Tani Tegal. *JOINS (Journal Inf. Syst., 2020*, doi: 10.33633/joins.v5i2. 3853.
- Santoso, S., Sitanggang, I. A., & Melisa, G. (2022). PERANCANGAN PERANCANGAN WEBSITE E-COMMERCE INEED. *ID. Jurnal Teknik Informatika, 14(1)*, 19-23.
- Liedfray, T., Waani, F. J., & Lasut, J. J. (2022). Peran Media Sosial Dalam Mempererat Interaksi Antar Keluarga Di Desa Esandom Kecamatan Tombatu Timur Kabupaten Minahasa Tenggara. *Jurnal Ilmiah Society, 2(1)*.
- Sundoro, B. T. (2022). Pembangunan UKM dan Pemberdayaan Pupuk Kompos sebagai Potensi Desa Ngunut, Kecamatan Playen. *Jurnal Atma Inovasia, 2(5)*, 562-567.



Sundoro, B. T. (2022). Pembangunan UKM dan Pemberdayaan Pupuk Kompos sebagai Potensi Desa Ngunut, Kecamatan Playen. *Jurnal Atma Inovasia*, 2(5), 562-567.

Rahwana, K. A., Nasrudin, N., Nurhidayah, S., & Priyadi, K. M. (2022). Implementasi E-Commerce sebagai media pemasaran produk kelompok tani Srimukti Desa Cibenda kecamatan parigi Kabupaten Pangandaran. *IKRA-ITH ABDIMAS*, 5(3), 1-6.

Handayani, S. (2018). Sistem Informasi Penjualan Online Pada Toko Kreatif Suncom Pacitan, *Indonesian Journal On Networking and Security*. 2 (4), 40-48

Agung Purwo Wicaksono, N. I. (2019). Rancang Bangun Aplikasi Penjualan Pupuk dan Obat Pertanian Toko Sinar Mutiara. Purwokerto: [jurnalnasional.ump.ac.id](http://jurnalnasional.ump.ac.id).

Erni Damayanti, Rini Rubhyanti, Aristo Ari K, Imam Saufik. (2019). Sistem Informasi Penjualan Obat Pertanian Berbasis Web Pada Toko Butani Blora. *WIJIT: Walisongo*

Yudiantoro, T. R. (2018). Sistem Informasi Manajemen Toko Berbasis Web Dengan Menggunakan Barcode Scanner Untuk Entri Data. *Jurnal Teknik Elektro Terapan*, e-ISSN:2503-2941, Vol,6 No.1.

Asfinoza, puspitasari shinta, sunardi hastha. (2018). Sistem informasi penjualan pupuk berbasis Web pada PT.Sri Aneka Karyatama.*jurnal Media infortama vol,14.No.1*

Novita Rice, Sari Novita. (2015).Sistem informasi penjualan pupuk berbasis E-Commerce.*jurnal TEKNOIF vol,3.No.2*

Handayani, S. (2018). Perancangan Sistem Informasi Penjualan Berbasis E-Commerce Studi Kasus Toko Kun Jakarta, *ILKOM Jurnal Ilmiah*, 10 (2), 182-189

Ronaldo Aditia, Fitri Angraini Diah. (2020).Sistem informasi penjualan pupuk di PT.agro subur Anugerah berbasis Website.*jurnal FASILKOM,vol,10.No.3,310-326*