

**MANAJEMEN PROYEK SISTEM INFORMASI PERANCANGAN
PENJUALAN ONLINE PADA PERUSAHAAN CRSW RONATAM**

Dian Fahriza Syafitri¹, Yahfizham²

Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

E-mail: dianfahrizasyafitri14@gmail.com¹,

yahfizham@uinsu.ac.id²

Abstrak

Perkembangan teknologi informasi telah mengubah bisnis secara signifikan dengan memberikan dampak besar terhadap efektivitas operasional organisasi. Penggunaan teknologi informasi berbasis web menjadi strategi utama bagi manajer dalam mengantisipasi perubahan dan menghadapi persaingan yang semakin ketat di pasar. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk membuat sistem penjualan online yang sesuai dengan kebutuhan dan karakteristik CRSW RONATAM. matakuliah Manajemen Proyek Sistem Informasi memberikan penekanan khusus pada bagaimana konsep dan metode manajemen proyek dapat diterapkan dalam pengembangan sistem informasi yang kompleks. Dengan menggunakan pendekatan kualitatif dalam analisis kebutuhan sistem, penelitian ini mencakup tahap observasi, wawancara, dan studi pustaka. menggunakan observasi langsung, wawancara dengan pihak terkait, dan penelitian literatur yang mendalam, peneliti dapat mengidentifikasi kebutuhan sistem informasi yang spesifik dan mengembangkan rekomendasi yang tepat untuk pengembangan sistem penjualan online. Perencanaan sistem, analisis, desain, implementasi, pengujian, dan pemeliharaan adalah bagian dari proses pengembangan sistem Life Cycle (SDLC). Implementasi sistem informasi penjualan online diharapkan dapat memberikan manfaat besar bagi Perusahaan CRSW RONATAM dalam memperluas pangsa pasar, meningkatkan efisiensi operasional, dan memperkuat citra perusahaan sebagai pelaku bisnis yang adaptif terhadap perkembangan teknologi. Penelitian ini penting karena mengilustrasikan bagaimana konsep dan teknik manajemen proyek dapat diterapkan dalam pengembangan sistem informasi yang kompleks, khususnya dalam konteks perusahaan yang bergerak di bidang jual beli bibit. Transformasi digital dan penggunaan teknologi Informasi yang tepat dapat sangat penting untuk meningkatkan daya saing dan kesuksesan jangka panjang perusahaan di era digital yang berkembang pesat saat ini.

Kata Kunci — teknologi informasi berbasis web, SDLC, Implementasi, matakuliah Manajemen Proyek Sistem Informasi.

Abstract

The development of information technology has changed business significantly by having a major impact on the operational effectiveness of organizations. The use of web-based information technology is the main strategy for managers in anticipating changes and facing increasingly fierce competition in the market. The aim of this research is to create an online sales system that suits the needs and characteristics of CRSW RONATAM. The Information Systems Project Management course places special emphasis on how project management concepts and methods can be applied in the development of complex information systems. Using a qualitative approach in system requirements analysis, this

research includes observation, interview and literature study stages. Using direct observation, interviews with related parties, and in-depth literature research, researchers can identify specific information system needs and develop appropriate recommendations for developing online sales systems. System planning, analysis, design, implementation, testing, and maintenance are part of the Life Cycle (SDLC) system development process. The implementation of the online sales information system is expected to provide great benefits for CRSW RONATAM Company in expanding market share, increasing operational efficiency, and strengthening the company's image as a business actor that is adaptive to technological developments. This research is important because it illustrates how project management concepts and techniques can be applied in the development of complex information systems, especially in the context of companies operating in the field of buying and selling seeds. Digital transformation and the appropriate use of information technology can be critical to increasing a company's competitiveness and long-term success in today's rapidly developing digital era.

Keywords — *web-based information technology, SDLC, Implementation, Information Systems Project Management course.*

PENDAHULUAN

Efektivitas suatu organisasi dapat dipengaruhi oleh kemajuan teknologi informasi saat ini. Teknologi informasi berbasis web adalah alat yang digunakan manajer untuk mengantisipasi perkembangan.[1] Kemajuan ini juga telah mengubah model pemasaran, membuat internet menjadi metode utama untuk memasarkan produk perusahaan. Internet dianggap sebagai cara cepat dan mudah untuk mendapatkan dan berbagi informasi, dan perusahaan menggunakannya untuk mempromosikan produk mereka.[2]

Perusahaan CRSW RONATAM, yang bergerak dalam jual beli bibit, telah menyadari betapa pentingnya memanfaatkan teknologi informasi untuk meningkatkan layanan pelanggan. Hal ini terbukti dengan banyak bisnis yang telah mengadopsi sistem komputerisasi untuk mempermudah pekerjaan mereka dan meningkatkan kualitas layanan mereka. Oleh karena itu, perusahaan membutuhkan alat komunikasi berbasis web yang dapat membantu membuat promosi dan penjualan lebih efisien dan lebih mudah diakses.

Perusahaan CRSW RONATAM dapat mencapai audiens yang lebih luas, bahkan di luar wilayah geografisnya, dengan meningkatkan visibilitas produknya, memberikan informasi yang jelas dan lengkap kepada pelanggan potensial, dan mempermudah proses pembelian online dengan alat komunikasi berbasis web seperti platform e-commerce atau situs web interaktif.

Oleh karena itu, CRSW RONATAM memutuskan untuk menggunakan alat komunikasi berbasis web sebagai langkah strategis untuk meningkatkan pangsa pasar, meningkatkan efisiensi operasional, dan meningkatkan reputasi perusahaan sebagai pelaku bisnis yang mampu beradaptasi dengan kemajuan teknologi. Diharapkan inovasi ini akan sangat membantu pertumbuhan dan kesuksesan bisnis jual beli bibit dalam jangka panjang.[3]

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk membuat sistem penjualan online yang memenuhi kebutuhan dan fitur [4] perusahaan CRSW RONATAM. Di era digital yang berkembang pesat saat ini, transformasi digital telah mengubah cara bisnis beroperasi. Salah satu elemen utama transformasi digital ini adalah adopsi penjualan online.[5] Penjualan online memungkinkan perusahaan untuk mencapai pasar yang lebih luas dan meningkatkan

keterlibatan pelanggan secara signifikan. Oleh karena itu, matakuliah Manajemen Proyek Sistem Informasi memberikan penekanan khusus pada bagaimana konsep dan metode manajemen proyek dapat diterapkan dalam pengembangan sistem informasi yang kompleks.[6]

Menurut Wibowo Prianto, manajemen proyek adalah proses penerapan fungsi-fungsi manajemen yang terdiri dari perencanaan, pelaksanaan, pengendalian, dan koordinasi yang dilakukan secara sistematis pada suatu proyek dengan menggunakan sumber daya yang ada secara efektif untuk mencapai tujuan proyek.[7] Manajemen proyek adalah proses mengatur sumber daya dengan teknik pengelolaan modern agar sasaran dalam hal lingkup, kualitas, jadwal, dan biaya tercapai. Manajemen proyek yang efektif dapat menghitung waktu dan biaya yang diperlukan untuk mengurangi biaya yang terkait dengan proyek yang akan datang.[8]

Sutabri T, bagaimanapun, menyatakan bahwa sistem informasi dapat didefinisikan sebagai sistem yang mengumpulkan, memproses, menyimpan, menganalisis, dan menyebarkan data untuk tujuan tertentu. Edhy Sutanta mengatakan bahwa sistem informasi terdiri dari banyak subsistem yang saling berhubungan, berkumpul, dan membentuk satu kesatuan. Mereka menggunakan kumpulan data yang dapat digunakan untuk mencapai tujuan mereka dengan menerima masukan (input), mengolahnya (processing), dan menghasilkan keluaran (output) sebagai dasar pengambilan keputusan. Menurut beberapa ahli informasi, sistem informasi adalah proses pengolahan data yang menghasilkan kumpulan data.[9]

Menurut definisi terminologis, semua tindakan yang menghasilkan barang dan jasa dalam kehidupan masyarakat disebut bisnis; oleh karena itu, bisnis, atau penjualan, adalah transaksi usaha atau jual beli.[10] Bisnis biasanya terdiri dari berbagai jenis perusahaan, mulai dari yang terkecil hingga yang terbesar, dan memiliki berbagai produk seperti pemasaran, keuangan, sumber daya, dan sistem manajemen. Bisnis juga dapat dianggap sebagai suatu sistem yang lebih besar yang menggabungkan bagian sistem yang lebih kecil, biasanya disebut industri.[11]

METODE PENELITIAN

Dalam penelitian ini, Analisis kebutuhan sistem dimulai dengan penelitian kualitatif. Effendy & Sunarsi (2020) menyatakan bahwa pendekatan kualitatif mengutamakan metode pengumpulan data sebagai bagian penting dari penelitian. Pengumpulan data adalah tujuan utama penelitian. Tanpa teknik pengumpulan data yang tepat, peneliti tidak akan dapat mendapatkan data yang memenuhi standar.

Pada awal penelitian, analisis kebutuhan sistem dilakukan menggunakan pendekatan kualitatif yang melibatkan wawancara, observasi, dan studi pustaka. Peneliti dapat mempelajari lebih lanjut tentang kebutuhan sistem informasi penjualan online yang diinginkan oleh perusahaan dengan mewawancarai pihak terkait di perusahaan CRSW RONATAM. Untuk mendapatkan pemahaman yang lebih baik tentang bagaimana bisnis beroperasi dan bagaimana teknologi informasi dapat membantu meningkatkan layanan pelanggan, observasi langsung terhadap proses bisnis dan interaksi dengan pelanggan juga dilakukan.

Studi pustaka adalah bagian penting dari analisis kebutuhan sistem karena melalui literatur yang relevan, peneliti dapat menemukan tren industri terbaru, praktik terbaik, dan teknologi informasi yang dapat digunakan untuk membantu bisnis mencapai tujuannya. Semua teknik pengumpulan data ini digunakan untuk mengumpulkan informasi yang menyeluruh, sehingga kebutuhan sistem yang diidentifikasi dapat menjadi dasar yang kuat dalam merancang dan mengembangkan sistem informasi penjualan online yang efektif dan sesuai dengan kebutuhan Perusahaan CRSW RONATAM.[12] Dalam penelitian ini, tahap observasi, wawancara, dan studi pustaka digunakan.berikut penjelasan dari tahapan-

tahapannya:

a. Observasi

Dalam pengumpulan data penelitian ini, observasi berarti melihat langsung keadaan atau subjek yang diteliti. Dalam perusahaan CRSW RONATAM, penelitian dapat melibatkan melihat langsung berbagai aspek operasional perusahaan, seperti bagaimana bisnis berinteraksi dengan pelanggan, menggunakan teknologi informasi, dan proses penjualan online saat ini. Metode observasi ini memungkinkan peneliti untuk memperoleh pemahaman yang lebih mendalam tentang praktik bisnis saat ini, masalah yang mungkin muncul, dan peluang untuk berkembang dengan menerapkan sistem informasi penjualan. Selain itu, observasi memungkinkan identifikasi langsung dari kebutuhan dan masalah yang dihadapi perusahaan. Akibatnya, hasil penelitian dapat memberikan saran yang lebih akurat dan berguna tentang cara membangun sistem informasi yang berfungsi dengan baik.

b. Wawancara

Untuk mengumpulkan data, wawancara dilakukan dengan mengemukakan serangkaian pertanyaan terstruktur kepada perusahaan CRSW RONATAM. Tujuan dari wawancara ini adalah untuk mendapatkan pemahaman mendalam tentang kebutuhan bisnis dan teknis yang perlu dipenuhi oleh sistem informasi penjualan online yang sedang dirancang. Selain itu, wawancara juga melibatkan tanya jawab langsung, yang memungkinkan peneliti dan perusahaan untuk berbicara satu sama lain secara interaktif. Dengan demikian, wawancara ini menghasilkan

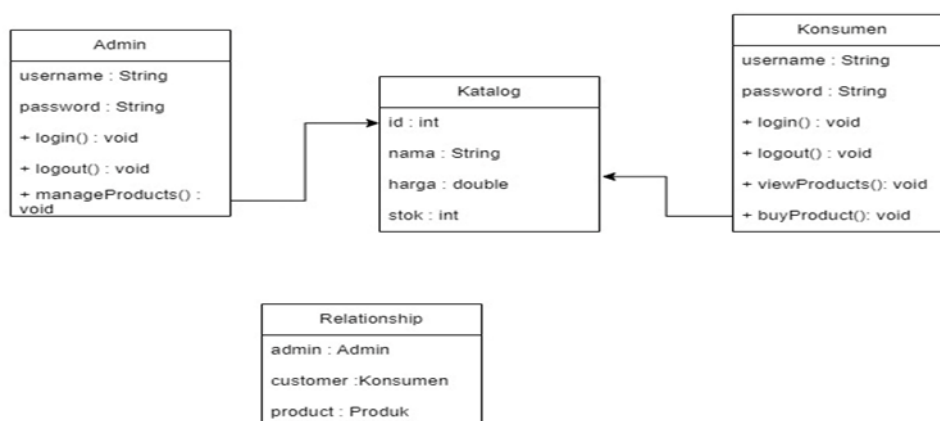
c. Studi Pustaka

Studi pustaka dalam penelitian ini melibatkan membaca, mengkaji, dan menafsirkan berbagai jenis literatur, termasuk buku, jurnal ilmiah, artikel, dan jenis lainnya yang relevan. Peneliti dapat melakukan studi pustaka di perusahaan CRSW RONATAM untuk mendapatkan pemahaman yang lebih baik tentang tren industri terbaru yang melibatkan pemanfaatan teknologi informasi dalam penjualan dan layanan pelanggan. Tujuan dari studi pustaka ini adalah untuk menemukan praktik terbaik, inovasi, dan kemungkinan implementasi teknologi informasi yang dapat memberikan manfaat kompetitif bagi perusahaan dengan meningkatkan efisiensi operasional dan kepuasan pelanggan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. UML (Entity Relationship Diagram)

Salah satu jenis diagram yang digunakan dalam Unified Modeling Language (UML) adalah diagram kelas, yang menunjukkan struktur statis sistem. Diagram kelas UML menunjukkan kelas-kelas dalam sistem, termasuk atribut, metode, dan hubungan antara kelas-kelas tersebut. Selain itu, diagram ini memberikan gambaran tentang struktur dasar sistem dan bagaimana komponen-komponennya berinteraksi satu sama lain.



Gambar 1
Diagram kelas UML

Penjelasan Relasi:

Relationship Class:

Atribut:

- admin: Admin - menyimpan referensi ke objek admin yang terlibat dalam relasi.
- customer: Konsumen - menyimpan referensi ke objek konsumen yang terlibat dalam relasi.
- product: Produk - menyimpan referensi ke objek produk yang terlibat dalam relasi.

Relasi ini menunjukkan interaksi antara admin, konsumen, dan produk dalam konteks sistem penjualan online. Contoh relasi yang mungkin: admin mengelola produk, konsumen melihat dan membeli produk.

Dengan melihat hubungan di atas, kita dapat memahami bagaimana entitas manajemen, konsumen, dan produk berinteraksi dalam sistem penjualan online. Admin bertanggung jawab untuk mengelola produk (menambahkan, mengubah, dan menghapus), konsumen dapat melihat produk dan membeli, dan produk memiliki fitur yang menunjukkan informasi tentang produk yang dijual dalam sistem.

2. USE CASE

Diagram use case adalah representasi grafis dari interaksi antara aktor, seperti pengguna, dengan sistem untuk memahami fungsionalitas yang dibutuhkan oleh sistem. Dalam kasus ini, kita akan membuat penjelasan use case yang melibatkan dua aktor utama, Konsumen dan Admin, serta fungsionalitas yang terkait dengan masing-masing dari mereka.

Use Case Konsumen

1. Registrasi

- Deskripsi: Konsumen dapat mendaftar sebagai pengguna baru dalam sistem.
- Aksi:
 - a. Konsumen mengisi formulir registrasi dengan informasi pribadi.
 - b. Konsumen memilih username dan password.
 - c. Konsumen mengirimkan formulir untuk registrasi.

2. Login

- Deskripsi: Konsumen dapat masuk ke dalam sistem dengan akun yang sudah terdaftar.
- Aksi:
 - a. Konsumen memasukkan username dan password.
 - b. Sistem memvalidasi informasi login.
 - c. Jika valid, konsumen berhasil login ke dalam sistem.

3. Lihat Katalog (Produk)

- Deskripsi: Konsumen dapat melihat daftar katalog produk yang tersedia dalam sistem.
- Aksi:
 - a. Konsumen menjelajahi daftar produk yang ditampilkan.
 - b. Konsumen dapat melihat detail produk seperti nama, harga, dan stok.

4. Beli Katalog (Produk)

- Deskripsi: Konsumen dapat memilih dan membeli produk dari katalog yang tersedia.
- Aksi:
 - a. Konsumen menambahkan produk ke dalam keranjang belanja.
 - b. Konsumen melanjutkan ke proses pembayaran.
 - c. Konsumen menyelesaikan pembayaran untuk menyelesaikan transaksi.

Use Case Admin

1. Login

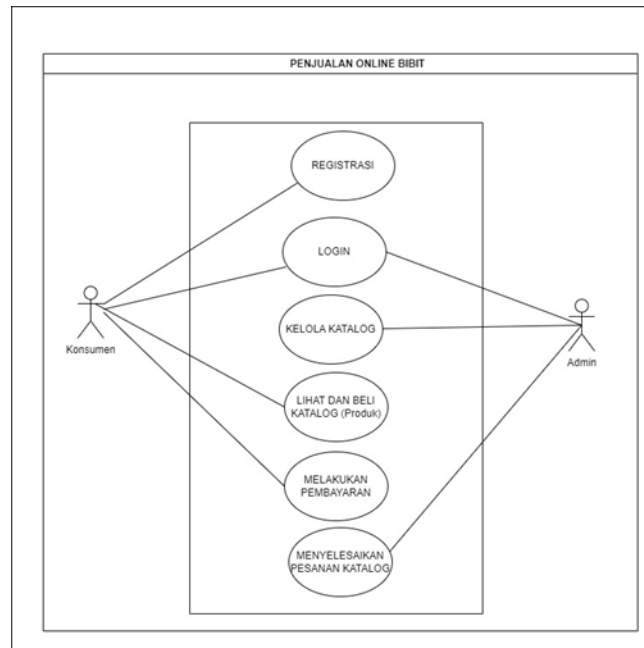
- Deskripsi: Admin dapat masuk ke dalam sistem dengan akun admin yang sudah terdaftar.
- Aksi:
 - a. Admin memasukkan username dan password.
 - b. Sistem memvalidasi informasi login.
 - c. Jika valid, admin berhasil login ke dalam sistem.

2. Kelola Katalog

- Deskripsi: Admin dapat mengelola katalog produk yang tersedia dalam sistem.
- Aksi:
 - a. Admin dapat menambahkan produk baru ke dalam katalog.
 - b. Admin dapat mengedit informasi produk seperti harga dan stok.
 - c. Admin dapat menghapus produk yang tidak lagi tersedia atau sudah tidak dijual.

3. Menyelesaikan Pesanan Katalog

- Deskripsi: Admin dapat menyelesaikan pesanan atau transaksi katalog yang telah diproses oleh konsumen.
- Aksi:
 - a. Admin melihat daftar pesanan yang perlu diproses.
 - b. Admin mengonfirmasi dan menyelesaikan pesanan yang telah dikirimkan atau dibayar oleh konsumen.



Gambar 2
USE CASE DIAGRAM

Pemjelasan USE CASE DIAGRAM

Konsumen : interaksi dengan use case : Registrasi , Login, Lihat Katalog, dan Beli Katalog

Admin : Interaksi dengan use case : Login, Kelola Katalog dan Menyelesaikan pesanan

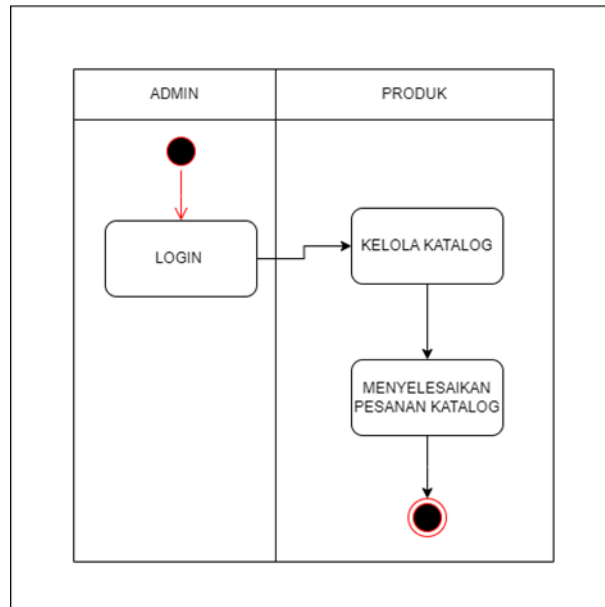
3. Activity Diagram

Untuk menjelaskan activity diagram yang melibatkan admin dan konsumen dalam sistem, kita akan membuat dua diagram aktivitas terpisah: satu untuk admin dan satu untuk konsumen. Activity diagram digunakan untuk menggambarkan alur kerja atau proses dalam

sistem dari awal hingga akhir. Setiap aktivitas direpresentasikan sebagai node dalam diagram dengan tautan (transition) yang menggambarkan aliran kontrol antara aktivitas.

a. Activity Diagram Admin

Diagram aktivitas untuk admin mencakup aktivitas-aktivitas yang dapat dilakukan oleh admin, seperti login, mengelola katalog produk, menyelesaikan pesanan katalog, dan akhirnya keluar dari sistem.



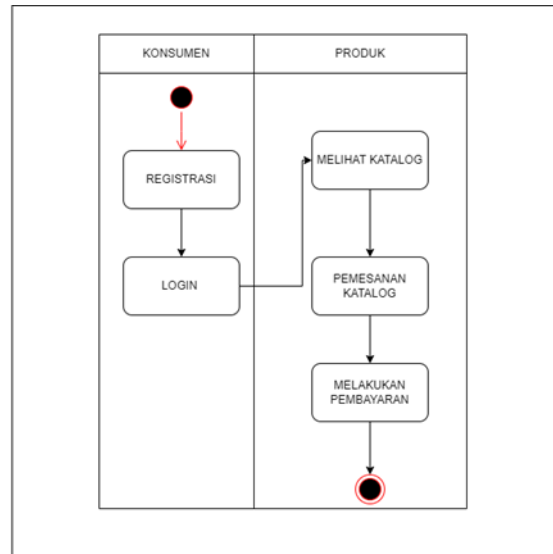
Gambar 3
Activity Diagram Admin

Penjelasan Activity Diagram Admin

- Mulai: Aktivitas awal di mana admin memulai interaksi dengan sistem.
- Login: Admin melakukan login ke dalam sistem.
- Kelola Katalog: Admin mengelola katalog produk (tambah, edit, hapus produk).
- Menyelesaikan Pesanan Katalog: Admin menyelesaikan pesanan atau transaksi katalog yang sudah diproses.
- Selesai: Aktivitas terakhir sebelum admin keluar dari sistem.
- Akhir: Aktivitas akhir di mana admin keluar dari sistem.

b. Activity Diagram Konsumen

Diagram aktivitas untuk konsumen mencakup aktivitas-aktivitas yang dapat dilakukan oleh konsumen, seperti login, melihat katalog produk, melakukan pemesanan katalog, dan melakukan pembayaran.



Gambar 4
Activity Diagram Konsumen

Penjelasan Activity Diagram Konsumen

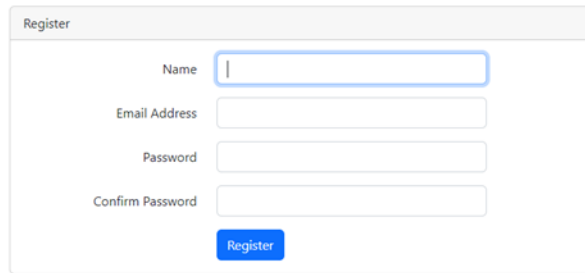
- Mulai: Aktivitas awal di mana konsumen memulai interaksi dengan sistem.
- Login: Konsumen melakukan login ke dalam sistem.
- Lihat Katalog: Konsumen melihat daftar katalog produk yang tersedia.
- Pemesanan Katalog: Konsumen melakukan pemesanan atau memilih produk dari katalog.
- Pembayaran: Konsumen melakukan proses pembayaran untuk pesanan yang sudah dipilih.
- Selesai: Aktivitas terakhir sebelum konsumen keluar dari sistem.
- Akhir: Aktivitas akhir di mana konsumen keluar dari sistem.

4. Implementasi

Implementasi merujuk pada tahap di mana suatu rencana atau desain dijalankan atau diterapkan dalam praktik. Ini melibatkan mengubah konsep atau rencana menjadi kenyataan yang dapat digunakan atau diimplementasikan. Dalam berbagai konteks, implementasi dapat merujuk pada proses mengimplementasikan kebijakan, strategi, teknologi, atau proyek tertentu.

1) Halaman Registrasi Konsumen (user)

Implementasi halaman registrasi konsumen (user) yang melibatkan input data seperti nama, alamat email, password, dan konfirmasi password dapat dilakukan dengan menggunakan bahasa pemrograman dan framework web.



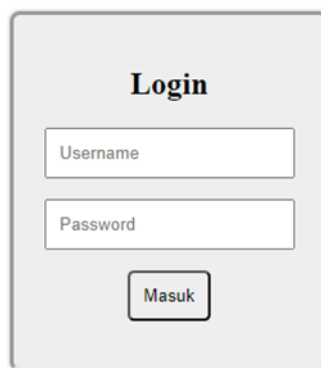
Gambar 5

Halaman Registrasi

Membuat halaman registrasi saat memulai platform kami, yang memungkinkan pengguna mendaftar dan mengakses layanan kami. Tujuan dari halaman registrasi ini adalah untuk membuat pengguna menjadi anggota komunitas kami dan mendapatkan akses ke semua fitur kami. Untuk memaksimalkan pengalaman pengguna, antarmuka yang responsif dan validasi input yang ketat digunakan dalam proses registrasi. Selain itu, kami menjaga privasi dan keamanan data pengguna dengan menerapkan metode keamanan seperti verifikasi email. Melalui penerapan halaman registrasi ini, kami berupaya meningkatkan interaksi dan keterlibatan pengguna dengan platform kami.

2) Halaman Login Konsumen (user) dan Admin

Untuk implementasi halaman login untuk konsumen (user) dan admin dalam sebuah aplikasi web, kita dapat menggunakan HTML, CSS, dan JavaScript untuk membuat formulir login yang interaktif dan aman.



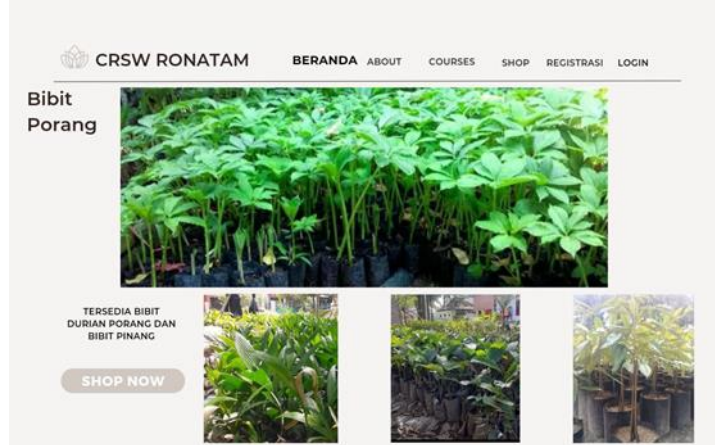
Gambar 6

Halaman LOGIN

Halaman login ini memungkinkan admin dan konsumen memiliki akses yang aman dan terpisah ke platform kami. Konsumen dapat masuk ke akun mereka untuk melihat katalog, melakukan pemesanan, dan melakukan pembayaran (transaksi), dan mereka dapat menikmati pengalaman berbelanja yang personal. Di sisi lain, admin dapat mengelola katalog dan menyelesaikan semua aktivitas pemesanan yang berkaitan dengan platform. Untuk mengakses fitur yang terkait dengan peran Anda, silakan masuk menggunakan kredensial Anda.

3) Halaman Beranda Konsumen (user)

Implementasi halaman beranda untuk konsumen (user) dalam sebuah aplikasi web bertujuan untuk menyajikan informasi utama atau fitur yang diperlukan oleh pengguna setelah mereka berhasil login. Halaman beranda harus informatif, responsif, dan menyediakan navigasi yang mudah untuk mengakses fitur-fitur penting.



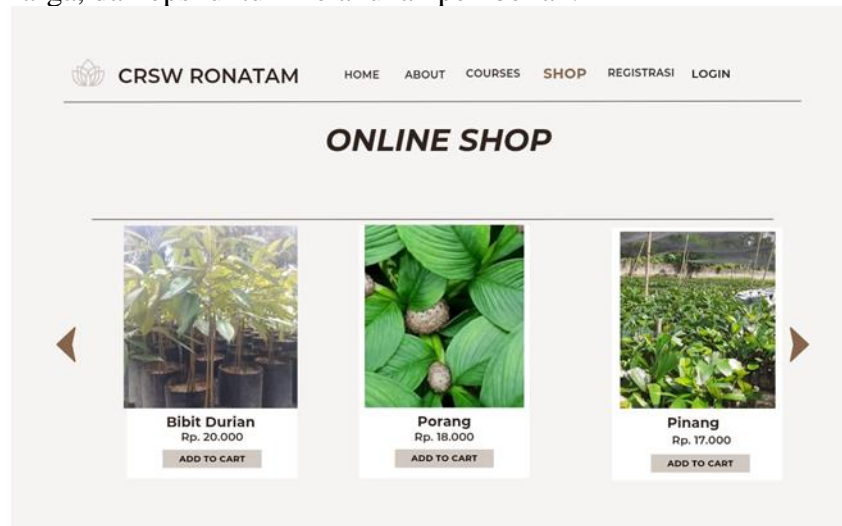
Gambar 7

Halaman Beranda Konsumen (user)

Halaman beranda kami didesain khusus untuk memberikan pengalaman terbaik kepada konsumen kami. Di sini, Anda akan menemukan fitur-fitur yang memudahkan Anda dalam menjelajahi dan menggunakan layanan kami.

4) Halaman Katalog Konsumen (user)

Implementasi halaman katalog dalam sebuah aplikasi web bertujuan untuk menampilkan daftar produk atau layanan yang tersedia kepada pengguna (konsumen). Halaman katalog biasanya berisi informasi detail tentang setiap produk, seperti gambar, deskripsi, harga, dan opsi untuk melakukan pembelian.



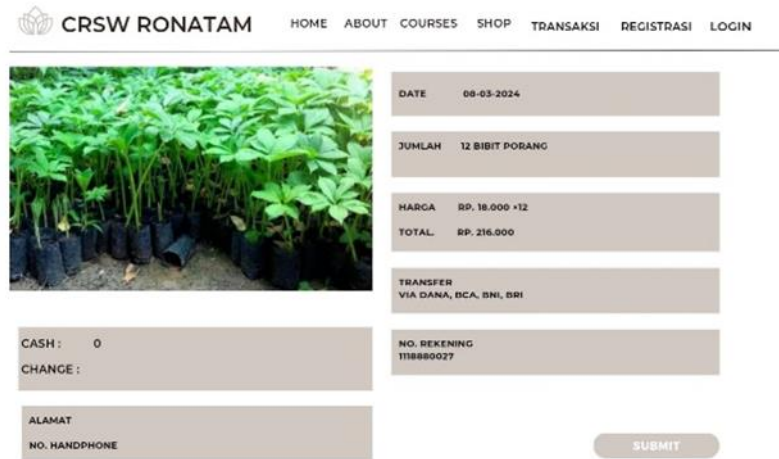
Gambar 8

Halaman Katalog Konsumen (user)

Halaman katalog (user) kami menyajikan berbagai koleksi produk terbaik untuk memenuhi kebutuhan dan selera Anda. Temukan beragam pilihan produk berkualitas dengan fitur-fitur yang memudahkan Anda untuk menjelajahi dan menemukan apa yang Anda cari.

5) Halaman Transaksi Konsumen (user)

Implementasi halaman transaksi untuk konsumen (user) dalam sebuah aplikasi web bertujuan untuk menampilkan riwayat transaksi atau pesanan yang telah dilakukan oleh pengguna. Halaman ini memberikan informasi detail tentang setiap transaksi, termasuk status pesanan, daftar barang yang dibeli, total harga, dan informasi lain yang relevan.

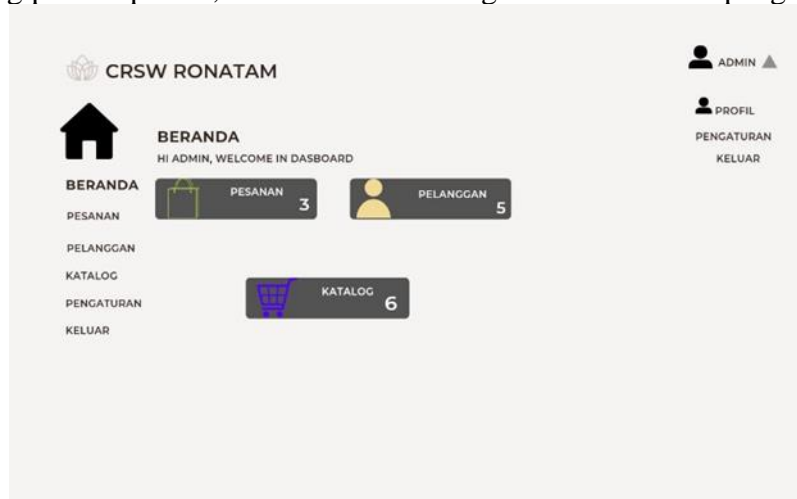


Gambar 9
Halaman Transaksi Konsumen (user)

Pada halaman transaksi konsumen (user) ini konsumen bisa melakukan dan melihat dengan fitur yang sudah disediakan untuk membuat pemesanan semangkin nyaman.

6) Halaman Beranda Admin

Implementasi halaman beranda untuk admin dalam sebuah aplikasi web bertujuan untuk menyajikan informasi dan fitur yang relevan dengan tugas administratif yang perlu dilakukan oleh admin. Halaman ini biasanya berisi ringkasan aktivitas terkini, daftar pesanan yang perlu diproses, dan fitur untuk mengelola konten atau pengaturan aplikasi.

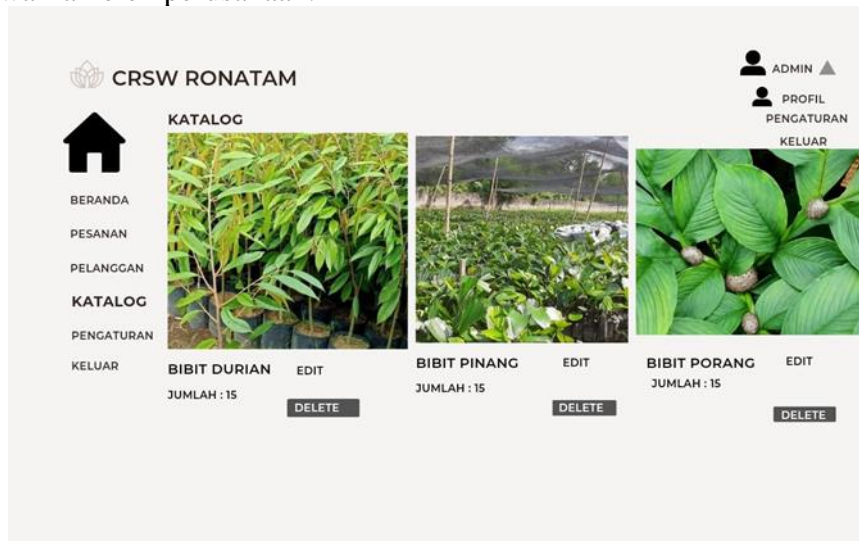


Gambar 10
Halaman Beranda Admin

Pada halaman beranda admin pada platform atau sistem informasi ini memiliki fungsi fitur penting dalam memberikan akses dan ringkasan informasi yang diperlukan untuk mengelola dan memantau aktivitas serta performa sistem.

7) Halaman Katalog Admin

Implementasi halaman katalog untuk admin dalam sebuah aplikasi web bertujuan untuk memberikan akses kepada admin untuk mengelola katalog produk atau layanan yang ditawarkan oleh perusahaan.



Gambar 11

Halaman Katalog Admin

Halaman ini biasanya berisi fitur untuk menambah, mengedit, atau menghapus produk dari katalog, serta menyajikan informasi detail tentang setiap produk.

KESIMPULAN

Berdasarkan pada pembahasan sebelumnya terhadap website Pada perusahaan CRSW RONATAM yang dilakukan pada penelitian matakuliah Manajemen Proyek Sistem Informasi, maka penulis mengambil kesimpulan bahwa:

- Studi ini menekankan betapa pentingnya mengubah teknologi informasi bisnis, khususnya strategi berbasis web, untuk meningkatkan daya saing dan efisiensi operasional.
- Sistem penjualan online dibuat untuk memenuhi kebutuhan dan karakteristik unik Perusahaan CRSW RONATAM dalam hal jual beli bibit.
- Keberhasilan proyek bergantung pada penerapan konsep dan teknik manajemen proyek yang kompleks dalam pengembangan sistem informasi.
- Kebutuhan khusus untuk sistem informasi dapat dipahami melalui pendekatan kualitatif yang mencakup observasi, wawancara, dan penelitian pustaka.
- Diharapkan bahwa penerapan Software Development Life Cycle (SDLC) akan menghasilkan keuntungan yang signifikan, termasuk peningkatan pangsa pasar, peningkatan efisiensi operasional, dan peningkatan citra perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] M. P. Putri dan B. Bobby, "Sistem Informasi Manajemen Proyek PT. Samudera Perkasa Konstruksi Berbasis Web," *MATRIK J. Manajemen, Tek. Inform. dan Rekayasa Komput.*, vol. 20, no. 1, hal. 85–96, 2020, doi: 10.30812/matrik.v20i1.716.
- [2] N. Ahlina Febriyati dan M. Y. Arnol, "Perancangan Sistem Informasi Penjualan Online Berbasis Web Pada Batik Widi Nugraha Ngawi," *JIKO (Jurnal Inform. dan Komputer)*, vol. 3, no. 3, hal. 153–158, 2020, doi: 10.33387/jiko.v3i3.2270.
- [3] A. Christian, "Perancangan Sistem Informasi Penjualan Rumah Berbasis Web," *J. Manaj. Inform.*, vol. 4, no. 2, hal. 61–70, 2020.
- [4] D. Pengampu dan B. Waspodo, Laporan Tugas Individu Manajemen Proyek Sistem Informasi

- Perancangan Sistem Informasi Penjualan Pada Toko Indah Furniture. 2019.
- [5] O. A. V. Putri dan N. A. Wessiani, “Analisis Kelayakan Finansial Proyek Pembangunan Jaringan Telekomunikasi di Kawasan Wisata Nusa Penida, Bali (Studi Kasus: PT Telkom Indonesia (Persero) Tbk Witel Singaraja,” *J. Tek. ITS*, vol. 9, no. 2, 2021, doi: 10.12962/j23373539.v9i2.56210.
 - [6] B. A. Sekti, “Perancangan Sistem Informasi Manajemen Proyek : Sistem Penggajian Karyawan,” *J. Ilmu Komput.*, vol. 4, hal. 117, 2019.
 - [7] H. Wijoyo, E. Setyawati, R. Santamoko, A. L. Handoko, P. Setiawan, dan A. Wibowo, *Manajemen Proyek Sistem Informasi*, vol. 2, no. 01. 2021. [Daring]. Tersedia pada: https://journal.mediapublikasi.id/index.php/bullet%0Ahttps://www.researchgate.net/profile/Hadion-Wijoyo/publication/351050203_Manajemen_Proyek_Sistem_Informasi/links/608146b72fb9097c0cfe6bd7/Manajemen-Proyek-Sistem-Informasi.pdf
 - [8] T. Alawiyah, Y. S. Mulyani, M. A. Gunawan, R. Setiaji, dan H. Nurdin, “Sistem Informasi Manajemen Proyek (SIMAPRO) Berbasis Web (Studi Kasus: PT. Arya Bakti Saluyu),” *J. Khatulistiwa Inform.*, vol. 10, no. 2, hal. 129–135, 2022, doi: 10.31294/jki.v10i2.14061.
 - [9] F. S. Dewi, H. Poerbo P, dan M. Susilowati, “Perancangan Sistem Informasi Penjualan Online Distro Md Shoes Berbasis Website,” *Kurawal - J. Teknol. Inf. dan Ind.*, vol. 3, no. 1, hal. 18–27, 2020, doi: 10.33479/kurawal.v3i1.300.
 - [10] J. Setiawan, P. S. Manajemen, dan U. P. Batam, “1. P P Sistem,” vol. 6, no. 1, 2018.
 - [11] D. Andriansyah, “Penerapan Model Waterfall Pada Sistem Informasi Layanan Jasa Laundry Berbasis Web,” *Indones. J. Softw. Eng.*, vol. 4, no. 1, hal. 27–32, 2018, doi: 10.31294/ijse.v4i1.6291.
 - [12] A. Nurseptaji, “Implementasi Metode Waterfall Pada Perancangan Sistem Informasi Perpustakaan,” *J. Dialekt. Inform.*, vol. 1, no. 2, hal. 49–57, 2021, doi: 10.24176/detika.v1i2.6101.
 - [13] F. N. Hasanah, *Buku Ajar Rekayasa Perangkat Lunak*. 2020. doi: 10.21070/2020/978-623-6833-89-6.
 - [14] R. S. Pressman, “BOOK_Roger S. Pressman-Adi Nugroho_Rekayasa perangkat lunak_Cover,” *Rekayasa Perangkat Lunak. Pendekatan Praktisi (Edisi 7)* Yogyakarta: Andi Offset. 2012.
 - [15] M. Badrul, “Penerapan Metode waterfall untuk Perancangan Sistem Informasi Inventory Pada Toko Keramik Bintang Terang,” *PROSISKO J. Pengemb. Ris. dan Obs. Sist. Komput.*, vol. 8, no. 2, hal. 57–52, 2021, doi: 10.30656/prosisko.v8i2.3852.