



Computer Based Information System Journal

ISSN (Print): 2337-8794 | E- ISSN : 2621-5292
web jurnal : <http://ejournal.upbatam.ac.id/index.php/cbis>



PERANCANGAN APLIKASI PENJUALAN DILENGKAPI PROMOSI DAN CASHBACK BERBASIS ANDROID

Vina Fariska¹, Muhammat Rasid Ridho²

Universitas Putera Batam^{1,2}, Indonesia^{1,2}

INFORMASI ARTIKEL

Diterima Redaksi: Tanggal
Diterbitkan Online: Tanggal

KATA KUNCI

Kata Kunci: Promosi, Cashback,
Aplikasi Penjualan Berbasis Android

KORESPONDENSI

E-mail: vinafariska119@gmail.com,
rasid@puterabatam.ac.id

ABSTRACT

In the context of Android-based sales applications, these two features can be integrated to provide added value and greater competitiveness in the digital era. The aim of this research is to design a strategy to increase online sales through designing a sales application equipped with Android-based promotions and cashback at CV Abang Putra Grosir. This research uses the Scrum method to develop the required applications including the stages of problem identification, data collection, program design using UML, system building, system testing, as well as results and conclusions. The research object used was the Abang Putra Jaya retail and wholesale store. The research results state that the new application-based system is much more efficient than the old system. Older systems, such as recording sales transactions in books or spreadsheets, are prone to human error, very time-consuming and often take a long time, especially searching for previously recorded data or reports. In terms of effectiveness, the new system is also better than the old system. Manual systems, which rely on physical record keeping or use spreadsheets, are prone to human error in data input, which can impact the quality of reports and decisions made. In contrast, the new system records transactions automatically and in an integrated manner, which reduces the risk of errors and increases data accuracy.

I. Latar Belakang

Toko Abang Putra Grosir ialah usaha grosir yang menjual berbagai barang grosir seperti sandal, sepatu, tas, dan lain-lain. Toko Sejak berdiri sepuluh tahun lalu, Abang Putra Grosir telah menyediakan berbagai kebutuhan bagi masyarakat setempat dengan harga terjangkau. Toko Abang Putra Grosir cepat terjual, dan mereka sudah memanfaatkan internet untuk mempermudah pekerjaannya. Kemajuan dalam inovasi menyebabkan setiap orang perlu menyesuaikan diri inovasi. Apalagi dengan dunia bisnis saat ini.

<http://ejournal.upbatam.ac.id/index.php/cbis>

Promosi dan cashback menjadi dua strategi pemasaran yang efektif untuk meningkatkan daya tarik konsumen. Promosi berfungsi sebagai alat untuk meningkatkan kesadaran merek dan mendorong konsumen melakukan pembelian, sementara cashback memberikan insentif finansial yang langsung dirasakan oleh konsumen, sehingga menciptakan loyalitas pelanggan.

Promosi dan cashback adalah dua strategi pemasaran yang berperan penting dalam meningkatkan daya tarik dan loyalitas konsumen.

Promosi bertujuan untuk menarik perhatian konsumen dan mendorong pembelian melalui penawaran khusus seperti diskon, bundling, atau kampanye pemasaran kreatif lainnya. Menurut [1], promosi tidak hanya memberikan insentif pembelian jangka pendek tetapi juga mampu meningkatkan citra dan nilai suatu produk di mata konsumen. Jenis-jenis promosi ini memungkinkan merek untuk memperluas pasar dan menciptakan hubungan emosional yang lebih kuat dengan konsumen.

Di sisi lain, cashback menawarkan keuntungan finansial langsung kepada konsumen dalam bentuk pengembalian dana atau poin yang dapat digunakan kembali. Strategi ini memiliki daya tarik emosional yang signifikan karena konsumen merasa memperoleh nilai tambah dari pembelian mereka. Sebuah studi dari [2] menyebutkan bahwa cashback tidak hanya mendorong pembelian berulang tetapi juga meningkatkan loyalitas merek dalam jangka panjang.

Selama ini, CV Abang Putra Grosir menghadapi berbagai masalah dalam menjalankan proses bisnisnya, terutama terkait sistem penjualannya. Mereka hanya mengandalkan tim marketing untuk melakukan penjualan tanpa memanfaatkan promosi di media sosial, sehingga tidak dapat menarik pelanggan baru dan hanya bergantung pada pelanggan lama. Metode yang digunakan oleh tim marketing mereka meliputi penyebaran brosur dan penyelenggaraan beberapa acara grand opening di setiap lokasi.

Penelitian terbaru menunjukkan bahwa perusahaan yang belum memanfaatkan platform online untuk penjualan cenderung kehilangan peluang dalam memperluas pasar dan menarik pelanggan baru. Menurut [3], penggunaan aplikasi berbasis digital dalam penjualan tidak hanya mempermudah proses transaksi tetapi juga berkontribusi pada peningkatan omset secara berkelanjutan. Penjualan melalui platform online memungkinkan perusahaan untuk menjangkau lebih banyak pelanggan, termasuk segmen yang

lebih muda dan lebih paham teknologi, sehingga mendukung pertumbuhan bisnis mereka.

Salah satu contoh penelitian sebelumnya yang relevan dengan judul yang saya kerjakan adalah “Strategi Promosi secara memakai media TikTok Guna Mengembangkan Pemasaran (Kajian TN Official Store)” [4]. Melalui pengkajian tersebut, dapat disimpulkan bahwa salah satu solusinya adalah membuat konten yang unik serta menarik dari barang yang ditawarkan toko tersebut. Penggunaan musik, efek visual, dan tantangan (challenges) yang populer di TikTok dapat menarik perhatian pengguna.

Tujuan dari penjualan dan promosi secara online adalah untuk memudahkan pembeli, bukan menyulitkan mereka. Penjualan online juga menghemat waktu bagi pembeli, karena mereka tidak harus mendatangi toko fisik. Lalu, penjualan online membuka peluang kerja baru, seperti reseller dan lainnya. Meskipun persaingan usaha secara online tidaklah mudah, penting untuk tetap optimis dalam menjalankan bisnis ini. Dalam baik penjualan online maupun offline, promosi penjualan seperti potongan harga dan paket bonus sering kali digunakan. Ketika pelanggan ditawari produk serupa dengan harga lebih rendah, ini dikenal sebagai rencana pemasaran berbasis harga. Sementara itu, paket bonus adalah strategi yang menawarkan konten tambahan dari produk berbeda dengan harga normal [5]

Betapa pentingnya perancangan aplikasi penjualan dilengkapi promosi dan cashback berbasis android di CV Abang Putra Grosir untuk menarik pelanggan baru dan membantu mereka membeli barang yang dibutuhkan secara online. Sebuah pendekatan yang selalu dipakai dalam pengembangan dengan metode prototipe. Teknik ini memungkinkan pembuatan model langsung dari perancangan aplikasi yang akan datang, dengan tujuan menciptakan sistem yang berfungsi dengan baik dan menjembatani kesenjangan antara kondisi saat ini dan harapan pengguna.

II. Kajian Literatur

2.1 Perancangan

Perancangan ialah bentuk visual yang berasal dari bentuk kreatif yang dirancang. Tahapan untuk merangkai desain berawal dari sebuah ide serta gagasan, lalu masuk ke tahap pengolahan serta penggarapan untuk membuat sebuah hal yang teratur untuk bisa membagikan sebuah kegunaan. Perancangan ialah perangkaian, pembentukan sketsa melalui sebagian aspek yang terurai pada sebuah kesatuan yang berfungsi serta utuh [6] Soetam Rizky menjabarkan Perancangan ialah suatu tahapan guna menjabarkan sebuah rencana untuk kemudian dilaksanakan memakai cara yang beragam juga mengaitkan sebagian penjelasan tentang aspek detail serta keterbatasan yang akan terjadi [7]. Target sebuah perancangan ialah guna mencukupi keperluan penggunaan sebuah sistem serta membagikan ilustrasi yang jelas untuk memproduksi sebuah rangkaian bangun yang utuh pada pemograman komputer [8].

2.2 Aplikasi

Asal kata dari aplikasi ialah application dimaknai penerapan laman pemakaian [9]. Aplikasi ialah media yang bisa dipakai guna menyelenggarakan beragam keinginan, misalnya editing, dokumenrtasi, juga membentuk sebuah laporan. Setiap aplikasi yang dibentuk programmer akan memiliki suatu target dalam menyelenggarakan suatu tugas [10].

Dari asumsi [11] aplikasi ialah media yang bisa dipakai guna melaksanakan beragam arahan dari pemakainya, dengan bertujuan mendapati hasil yang jelas serta maksimal. Umumnya, aplikasi ialah sebuah media terapan yang dipakai dengan terpadu serta khusus selaras dari ketrampilannya, aplikasi ialah media komputer yang bisa dipakai setiap user.

[12] Aplikasi bisa digolongkan sebagai aplikasi yang terputus serta terkoneksi, untuk yang terkoneksi ialah yang menyambung kesetiap database. Lalu untuk yang terputus ialah koneksi yang tidak selalu tersambung kedatabase.

2.3 Sistem

Sistem dari pandangan Erawati (dalam [13]) ialah tahapan kerja yang berhimpun serta berkaitan dalam meraih suatu target atau menyelenggarakan suatu aktivitas. Menurut [14]menguraikan jenis sistem mencakup sistem terbuka ialah sistem yang mendampaki lingkungan, dan sistem tertutup adalah sistem yang tidak mendampaki lingkungan. Menurut [15]menjabarkan karakteristik sistem mencakup aspek sistem, batasan sistem, lingkungan luar sistem, penghubung sistem, masukan sistem, keluaran sistem, pengelola sistem, dan sasaran sistem.

a. Aliran Sistem

Flowchart ialah sebuah teknik guna menjabarkan aliran kerja yang berperan menetapkan keluaran serta masukan pada suatu alat (Mariza Wijayanti, 2022).

b. SDLC (*Software Development Life Cycle*)

Software ini ialah pengembang sebuah sistem yang berbentuk seperti air terjun. Melalui teori [16]pengkajian ini akan memakai metode air terjun. Peneliti memakai metodenya sebab tahapanya tidak terlalu rumit serta terstruktur.

Tahapannya yaitu Analisa Keperluan *Software*, Bentuk *Software*, Kode Program, Uji, dan Support. Secara mendalam tiap fase model waterfall, bisa diamati kelemahan serta keunggulanya, maka akan pengkajian ini akan mendalaminya kelemahan serta keunggulan dari pemakaian model waterfall dalam mengelola suatu sistem.

c. UML (*Unified Modeling Language*)

Bagian ini ialah bentuk sistem gambar/grafis. Bahasa guna membentuk sebuah lingkup dari sastra pengembang software object-oriented. Bahasa integrasi karakter mempunyai beragam aspek grafis yang dibentuk kesebuah susunan [17]

2.4 Perancangan Aplikasi Penjualan Dilengkapi dan Cashback Berbasis Android

Saat ini, pelanggan sangat tertarik pada produk yang mengintegrasikan teknologi terkini [18] Perusahaan dituntut untuk terus berinovasi untuk memenuhi keinginan konsumen modern yang mengedepankan pengembangan produk dan memanfaatkan metode yang berkembang guna memenuhi harapan mereka [19]. Permasalahan yang dihadapi oleh perusahaan berkaitan dengan keberlanjutan usaha dan peningkatan keunggulan produk dalam memenuhi harapan pelanggan di era modern [20]

Peningkatan kepuasan pelanggan menjadi salah satu kunci dalam mengatasi masalah ini. Kepuasan ialah hal yang berkaitan dengan penilaian setiap konsumen, sebab terwujudnya kepuasan ini akan membagikan kegunaan yang bermakna untuk konsumennya, maka bisa muncul kemauan dari konsumen untuk memakai serta membeli jasa atau produk perusahaan tersebut (Sasongko, 2021). Istilah "kepuasan pelanggan" merujuk pada sejauh mana produk atau layanan memenuhi kebutuhan mereka, yang meliputi perasaan senang maupun kecewa saat membandingkan performa produk dengan ekspektasi mereka [21] Strategi promosi penjualan dapat membantu menciptakan kepuasan di kalangan pelanggan [22] Pelanggan merasa puas ketika promosi penjualan yang ditawarkan sesuai dengan harapan mereka setelah pembelian dan mampu menarik minat mereka [23]. Perusahaan dapat memanfaatkan promosi penjualan sebagai alat penting untuk mencapai tujuan keuntungan dan meningkatkan penjualan [24]. Dengan mencapai target pasar yang tepat, perusahaan dapat bertahan dan memengaruhi pilihan konsumen saat melakukan pembelian, termasuk dalam memilih atau berpindah merek. Pada akhirnya, organisasi dapat menggunakan promosi sebagai cara efektif guna mendukung konsumen supaya memakai serta membeli suatu jasa atau produk.

2.5 Fitur Bahasa Pemrograman yang digunakan dalam perancangan aplikasi penjualan dilengkapi promosi dan cashback berbasis android

Bahasa pemrograman utama yang digunakan dalam aplikasi ini adalah Java dan Kotlin. Java adalah bahasa pemrograman klasik yang menawarkan stabilitas, keamanan, dan dokumentasi yang luas, menjadikannya pilihan utama untuk membangun aplikasi Android. Java juga mendukung banyak library yang mempermudah pengembangan fitur seperti manajemen data dan konektivitas jaringan.

Sementara itu, Kotlin dipilih karena sintaksisnya yang sederhana dan efisien. Dengan Kotlin, pengembang dapat mengurangi jumlah kode tanpa mengorbankan fungsionalitas. Fitur-fitur modern seperti null safety, coroutines, dan dukungan penuh terhadap Java menjadikan Kotlin lebih unggul untuk pengembangan aplikasi yang memerlukan efisiensi tinggi. Pane & Afriansyah [29] menyoroti bahwa Kotlin mampu mengoptimalkan waktu pengembangan sekaligus meningkatkan kualitas kode.

Kombinasi antara Java dan Kotlin memberikan fleksibilitas besar dalam pengembangan aplikasi. Java digunakan untuk menjaga stabilitas dan kompatibilitas dengan library lama, sementara Kotlin mempermudah pengembangan fitur baru yang lebih modern. Pendekatan ini memastikan aplikasi yang dihasilkan responsif, aman, dan memenuhi kebutuhan pengguna secara optimal.

2.6 Metode Penelitian Perancangan Aplikasi Penjualan Dilengkapi Promosi dan Cashback Berbasis Android

Kemampuan untuk membuat model sistem sangat penting dalam penge perancangan aplikasi penjualan dilengkapi promosi dan cashback berbasis android. Dengan pendekatan ini, Anda dapat menciptakan prototipe fungsional yang menitikberatkan pada desain antarmuka pengguna. Dalam konteks ini, metode evolusi prototipe diterapkan, di mana istilah "iterasi" merujuk pada proses pengulangan dalam pembuatan prototipe. Terdapat tiga tahap utama dalam proses ini: mengidentifikasi kebutuhan pengguna, mengembangkan dan menguji prototipe, serta meningkatkan produk [30].

Pada tahap awal, pengguna diminta untuk mengisi survei mengenai izin, persyaratan, dan kinerja yang diinginkan. Berdasarkan tinjauan ini, tim perencana dapat menentukan kebutuhan akhir klien. Setelah itu, tim desain bekerja sama dengan pengguna untuk membuat prototipe berdasarkan desain yang telah disepakati. Langkah selanjutnya adalah pengujian dan penyempurnaan produk. Di tahap ini, pengguna akan menguji dan memverifikasi prototipe, sehingga tim desain dapat mengidentifikasi fitur yang tidak berfungsi dengan baik dan memperbaiki produk tersebut.

Tim desain kemudian dapat mengimplementasikan perubahan yang diusulkan pengguna pada iterasi berikutnya. Seiring berjalannya waktu, metode evolusi ini menawarkan fleksibilitas yang tinggi. Tim desain dapat memanfaatkan pendekatan ini untuk menciptakan produk yang terus beradaptasi dengan kondisi sosial dan kebutuhan yang berubah, sehingga memastikan bahwa produk yang dikembangkan benar-benar memenuhi harapan pelanggan.

2.7 Android

Android, sebagai sistem pengoperasian dengan basis Linux, telah menjadi salah satu platform terkenal disebuah tablet serta smartphone dipenjuru dunia. Dengan sifatnya yang open source, Android memberikan kesempatan kepada pengembang untuk menciptakan berbagai aplikasi inovatif. Hal ini tidak hanya mempercepat proses pengembangan aplikasi, tetapi juga memperluas jangkauan fitur dan fungsi yang dapat ditawarkan kepada pengguna [31]. Menurut [32], "Android telah membuka pintu bagi pengembang untuk menjelajahi potensi tak terbatas dalam menciptakan solusi yang disesuaikan untuk berbagai kebutuhan pengguna."

Keberadaan Google Play Store juga memainkan peran penting dalam ekosistem Android. Play Store menawarkan beragam aplikasi, mulai dari game hingga alat bantu yang berguna, dan dapat diunduh baik secara gratis maupun berbayar. Dengan jumlah aplikasi yang

terus bertambah, pengguna Android memiliki akses yang luas untuk menemukan aplikasi yang sesuai dengan kebutuhan mereka. Sebagaimana dinyatakan oleh (Kisma *et al.*, 2023), bahwa Keberagaman aplikasi yang tersedia di Play Store menjadikan Android sebagai pilihan utama bagi banyak pengguna di seluruh dunia.

Dengan semakin banyaknya perangkat yang menggunakan Android, sistem operasi ini terus berkembang dan beradaptasi dengan tren teknologi terbaru. Android kini tidak hanya dipakai untuk tablet serta smartphone, namun pada perangkat lain seperti TV, wearable, dan kendaraan. Hal ini menunjukkan fleksibilitas dan potensi besar dari sistem operasi ini. Sebagaimana diungkapkan oleh (Raditya, 2023), Android telah menjadi fondasi bagi banyak inovasi di dunia teknologi, menjadikannya sistem operasi yang paling optimal.

III. Metodologi

Pada penelitian ini menggunakan teknik *scrum* yang dimana terdiri dari tahap analisa, desain, pengkodean, dan pengujian. Objeknya yaitu sebuah toko grosir dan retail Abang Putra Jaya, di Mitra Mall Kecamatan Batu Aji, Bukit Tempayan Kota Batam, Kepulauan Riau.

3.1 Analisa Sistem yang sedang berjalan

Sesudah diselenggarakan analisa sistem yang ada di Toko Abang Putra, khususnya pada pengelolaan transaksi penjualan, diketahui bahwa pencatatan transaksi penjualan, pengelolaan data pelanggan, dan lapssoran keuangan masih dilaksanakan dengan manual memakai buku serta Microsoft Excel. Sistem ini digunakan untuk mencatat barang yang terjual, menghitung total penjualan, serta memberikan laporan terkait pendapatan toko. Meskipun metode ini sudah berjalan cukup lama, terdapat beberapa kekurangan, seperti potensi kesalahan manusia dalam pencatatan transaksi, keterlambatan dalam pembuatan laporan, dan kurangnya kemampuan untuk mengelola data pelanggan secara efisien.

Hal ini membuat pengelolaan transaksi dan promosi di Toko Abang Putra kurang optimal.

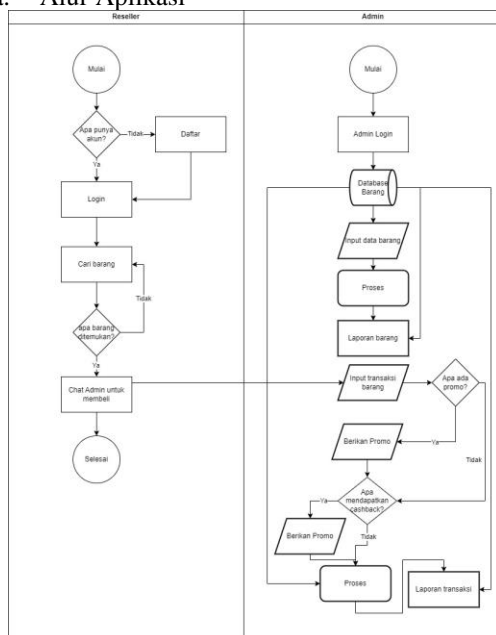
3.2 Aliran Sistem yang sedang berjalan

Secara keseluruhan, aliran sistem informasi yang ada saat ini di Toko Abang Putra masih sangat bergantung pada pencatatan manual. Data transaksi, pemberian cashback, serta laporan penjualan semuanya dicatat secara terpisah dan memerlukan waktu yang cukup lama untuk diproses. Proses ini juga rentan terhadap kesalahan input data dan inkonsistensi antara laporan penjualan dengan stok barang yang ada. Oleh karena itu, diperlukan solusi yang lebih efisien melalui perancangan aplikasi penjualan berbasis Android yang dapat mengotomatisasi semua proses ini, mengintegrasikan pencatatan transaksi, pemberian cashback, serta laporan penjualan dan stok secara real-time.

IV. Pembahasan

4.1 Analisis Sistem

a. Alur Aplikasi



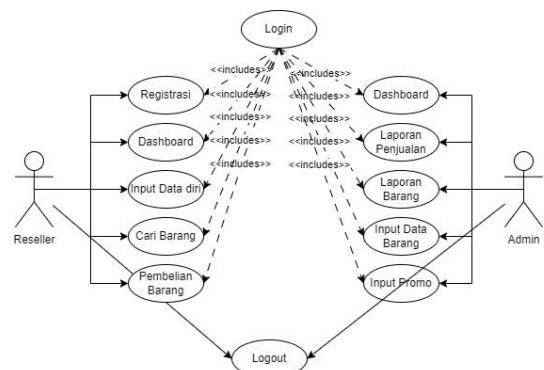
Gambar 1. Flowchart Aplikasi

Di dalam alur tersebut terdapat 2 role yang berbeda yang pertama *reseller* dan kedua adalah *admin*. Untuk *reseller* sendiri hanya dapat

login dan juga mencari barang yang ingin dibeli, setelah menemukan barang *reseller* dapat chat admin untuk transaksi. Sedangkan untuk admin terdapat dapat mengakses database.

Saat mengakses database admin dapat menambahkan barang dan juga dapat menambahkan transaksi, yang nanti nya dari kedua hal tersebut terdapat laporan yang dapat dilihat jika dibutuhkan.

b. Use Case Diagram



Gambar 2. Use Case Diagram

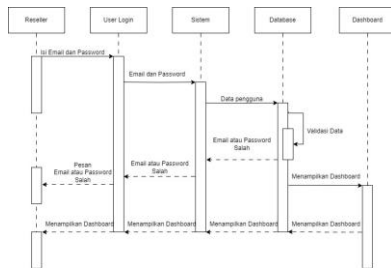
Berdasarkan gambar, didekripsikan yaitu:

- Reseller*, yang belum punya akun dapat registrasi terlebih dahulu, setelah itu reseller dapat login dan mengakses dashboard. Didalam dashboard reseller dapat mencari barang yang ingin dicari lalu melakukan pembelian barang, selain itu reseller dapat menginput data diri yang lengkap maupun mengubahnya.
- Admin, dapat mengakses database yang dimana didalamnya admin dapat menambahkan barang dan juga promo serta melihat laporan laporan dalam database.

c. Sequence Diagram

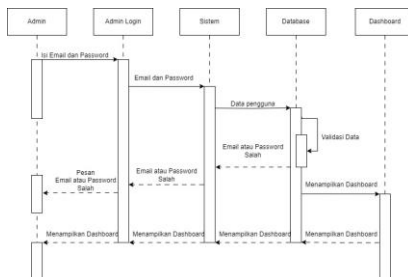
Diagram ini berperan guna menyajikan serta menjabarkan kaitan antar objek dengan suatu sistem yang terperinci. Lalu diagramnya bisa menyajikan perintah serta pesan yang dikirimkan, juga pada periode penyelenggaraanya. Berikut sequence diagram pada aplikasi.

Reseller dapat login dengan menginputkan *email* dan *password* dimana nantinya system akan memvalidasi data lewat database, jika tervalidasi akan menampilkan *dashboard* namun jika tidak tervalidasi akan memunculkan pesan bahwa *email* atau *password* salah.



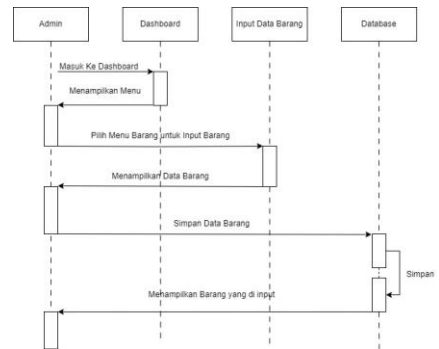
Gambar 3. Sequence Login Reseller

Admin dapat login dengan menginputkan *email* dan *password* dimana nantinya system akan memvalidasi data lewat database, jika tervalidasi akan menampilkan *dashboard* namun jika tidak tervalidasi akan memunculkan pesan bahwa *email* atau *password* salah.



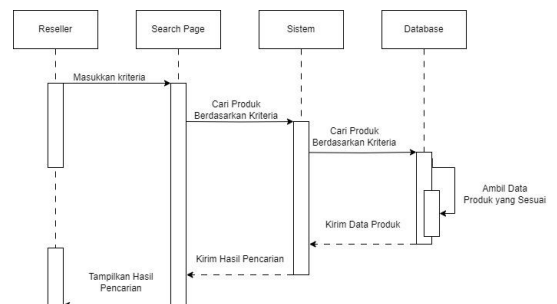
Gambar 4. Sequence Login Admin

Dalam penginputan barang hanya admin yang dapat menambahkan suatu barang yang nantinya barang akan disimpan dalam *database*.



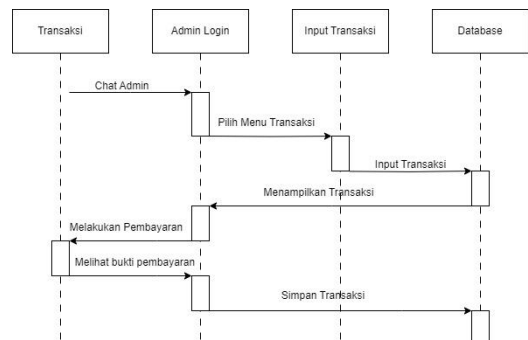
Gambar 5. Sequence input data barang

Jika *reseller* kesusahan dalam mencari barang terdapat fungsi *search* yang dapat membantu dengan memasukkan kriteria barang yang ingin dicari.



Gambar 6. Sequence search

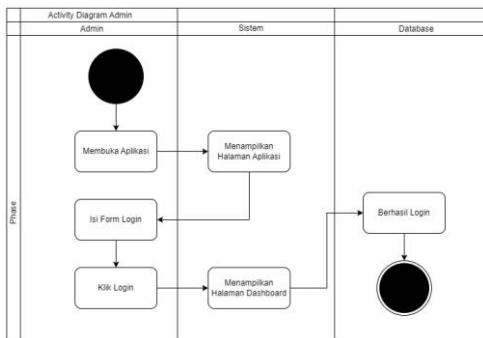
Transaksi dapat ditambahkan oleh admin saja, yang dimana admin harus mengonfirmasi transaksi dahulu kepada *reseller* dengan cara memasukkan bukti pembayaran.



Gambar 7. Sequence transaksi

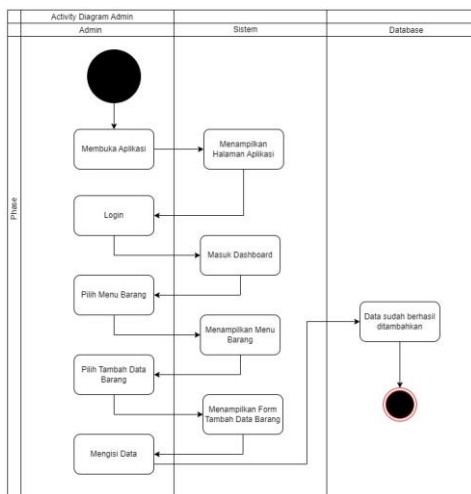
d. Activity Diagram

Reseller dapat login dengan menginputkan *email* dan *password* dimana nantinya system akan memvalidasi data lewat database, jika tervalidasi akan menampilkan *dashboard* namun jika tidak tervalidasi akan memunculkan pesan bahwa *email* atau *password* salah.



Gambar 9. Activity login admin

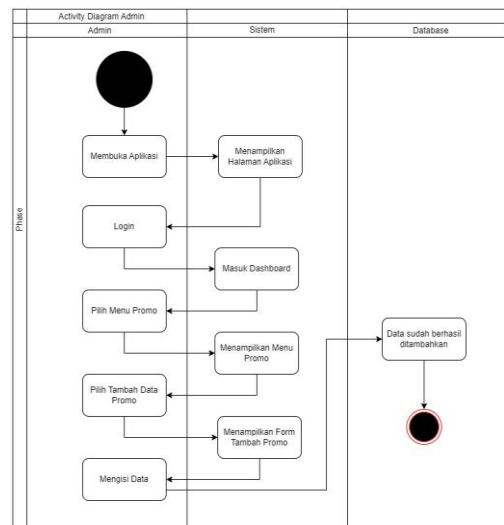
Data barang dapat di input oleh admin dengan masuk ke *dashboard*. Didalam *dashboard* sendiri terdapat beberapa menu. Untuk menambahkan data barang admin diharuskan memilih menu barang yang nantinya didalam nya terdapat fitur menambahkan barang.



Gambar 10. Activity input data barang

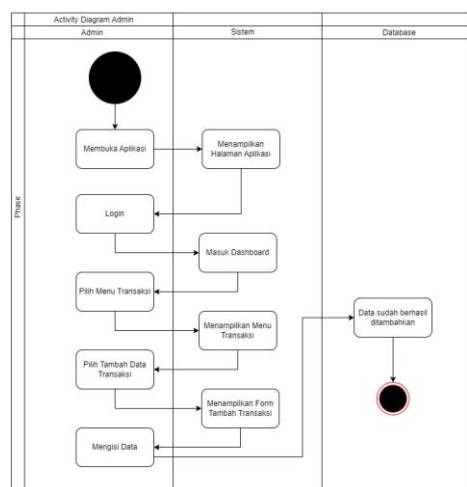
Promo dapat di input oleh admin dengan masuk ke *dashboard*. Didalam *dashboard* sendiri

terdapat beberapa menu. Untuk menambahkan data barang admin diharuskan memilih menu promo yang nantinya didalam nya terdapat fitur menambahkan promo.



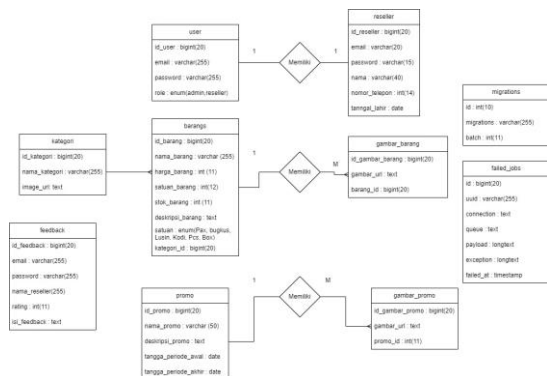
Gambar 11. Activity Input Promo

Admin bisa mencantumkan data transaksi *reseller* di dalam database dengan cara memilih menu transaksi didalam dashboard, dan untuk menambahkan transaksi akan ada fitur tambah transaksi didalamnya.



Gambar 12. Activity input data transaksi

Diagram ini berperan mengilustrasikan kaitan serta susunan kelas serta objek yang ada disebut sistem. Ada sebagian tabel dalam class digram ini, diantaranya tabel *user*, tabel *reseller*, tabel barang, tabel gambar barang, tabel promo dan tabel gambar promo.



Gambar 13. Class diagram

4.2 Desain Rinci

a. Rancangan Formulir

Dibagian ini, kami menjelaskan formulir yang digunakan dalam aplikasi user dan reseller. Formulir ini merupakan bagian penting dari pengelolaan interaksi pengguna dan data.

b. User

(1) Formulir Input Barang

Formulir ini digunakan oleh admin untuk menambahkan produk ke sistem; itu memiliki kolom untuk nama barang, harga, stok, kategori, dan gambar.

Gambar 14. Form Tambah Barang

(2) Formulir Input Promo

Dengan menggunakan formulir ini, administrator dapat menambahkan promosi atau diskon. Ini memiliki kolom yang menunjukkan nama promo, deskripsi, periode awal, periode akhir, dan desain formulir.

Gambar 15. Form Tambah Promo

c. Reseller

(1) Formulir Login

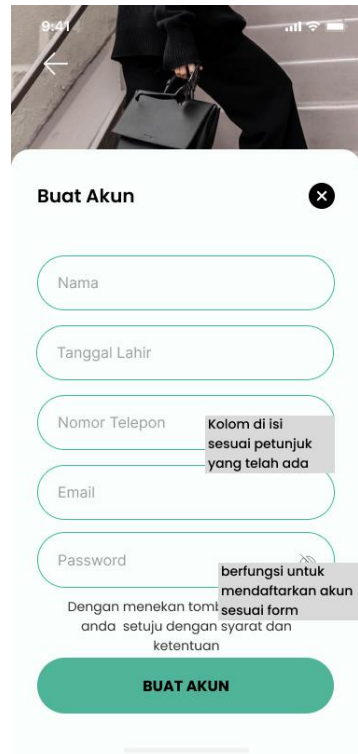
Reseller akan diarahkan ke dashboard mereka setelah mereka mengisi email serta password guna masuk keaplikasi.



Gambar 16. Formulir Login

(2) Formulir Registrasi

Reseller baru dapat mengisi email, nama lengkap, nomor telepon, serta password guna mendaftar akun.



Gambar 17. Formulir Registrasi

(3) Formulir Pencarian Barang

Dengan memasukkan kriteria pencarian, reseller dapat mencari produk berdasarkan nama, kategori, atau harga.



Gambar 18. Formulir Pencarian Barang

d. Layar Masukan

(1) *User*(a) *Dashboard User*

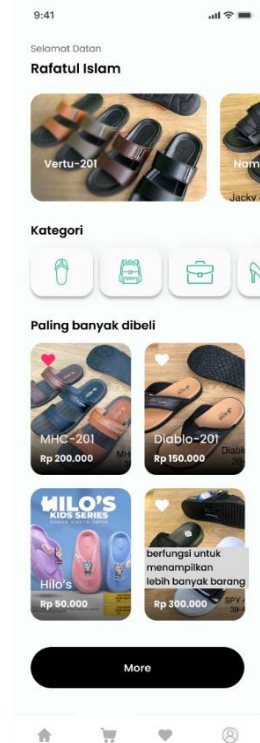
Layar ini menampilkan berbagai menu dan form yang digunakan untuk mengelola barang dan promosi. User dapat memilih menu untuk, menambahkan barang baru, menambahkan promo atau melihat laporan penjualan. Dan pada bagian utama user dapat menambahkan barang dan juga promo, serta user dapat mencari barang lewat tombol search yang tersedia.

Gambar 19. *Dashboard User*

<http://ejournal.upbatam.ac.id/index.php/cbis>

e. *Reseller*(1) *Dashboard Reseller*

Layar utama *reseller* memiliki kolom pencarian dan tombol aksi untuk melakukan pembelian, serta menu untuk mencari barang dan melihat produk yang tersedia.

Gambar 20. *Dashboard Reseller*

f. Rancangan Laporan

a. *User*(1) *Laporan Stok Barang*

Menampilkan informasi tentang barang-barang yang ada dalam sistem, seperti ketersediaan stok, harga, dan kategori produk. Dengan menggunakan laporan ini, user dapat memantau produk yang laris manis atau yang perlu di-restock.

9:41

← Stok Barang

Nama Barang Stok

Nama Barang Stok

Nama Barang Stok

Nama Barang Stok

Nama Barang Stok

Nama Barang Stok

Nama Barang Stok

Menampilkan nama barang

Menampilkan jumlah stok barang

Gambar 21. Laporan Stok Barang

(2) Laporan Promo

Menampilkan informasi tentang promo yang ada dalam system. Dengan menggunakan laporan ini, user dapat memantau beragam promo.

9:41

← Promo

Nama Promo Aksi

Nama Promo Aksi

Nama Promo Aksi

Nama Barang Aksi

Nama Promo Aksi

Nama Promo Aksi

Nama Promo Aksi

Nama Promo Aksi

Menampilkan nama promo

Menampilkan aksi yang dapat dilakukan

Gambar 22. Laporan Promo

4.3 Perbandingan Sistem

Bagian ini ialah tahapan membedakan sebagian sistem dalam menilai elemen penting seperti kinerja, fitur, keandalan, kecepatan, dan lainnya. Dalam kasus ini, membandingkan sistem lama dengan yang baru akan menunjukkan keunggulan dan perbaikan sistem yang baru.

Tabel 1. Perbandingan Sistem

No	Sistem Lama	Sistem Baru
1.	Sistem yang lama <i>User</i> mencatat transaksi penjualan secara manual menggunakan buku atau spreadsheet (Microsoft Excel), yang mudah dialami kesalahan serta memerlukan periode yang lama.	Sistem yang baru mempunyai pencatatan otomatis berbasis android sehingga memudahkan <i>User</i> dalam mencatat transaksi
2.	Sistem yang lama berbasis manual sehingga perlu mencari berkas dan juga halaman untuk pencatatan.	Mudah diakses melalui perangkat mobile dan pencarian berkas dapat dilakukan secara cepat tanpa perlu mencari perhalaman seperti manual.
3.	Jika ada masalah dengan media penyimpanan, data berisiko hilang karena tidak ada sistem backup	Sistem baru terdapat menu laporan yang dapat dilihat oleh <i>User</i> dan penyimpanan data aman tanpa ada

No	Sistem Lama	Sistem Baru
	data yang memadai.	resiko kehilangan dikarenakan data sudah tersimpan pada database.
4.	Hanya mereka yang memiliki akses langsung ke buku atau spreadsheet yang dapat mengakses laporan dan data penjualan.	Dengan hak akses yang tepat, data dan laporan bisa dijangkau secara fleksibel melalui computer atau perangkat mobile.
5.	Karena pencatatan manual dan pengecekan berkas yang tersebar, proses verifikasi stok dan transaksi lebih lama.	Aplikasi yang memiliki data real-time memungkinkan verifikasi transaksi dan stok secara instan.

V. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian tentang pengembangan aplikasi penjualan berbasis Android dengan fitur promosi dan cashback di CV Abang Putra Grosir, diperoleh beberapa kesimpulan berikut:

1. Peningkatan Efisiensi Operasional
Aplikasi ini mampu meningkatkan efisiensi dalam pengelolaan transaksi, pembuatan laporan keuangan, serta pengaturan data pelanggan, sehingga memperlancar operasional perusahaan dan memberikan pengalaman yang lebih baik kepada konsumen.
2. Keunggulan Strategi Promosi

Implementasi fitur promosi dan cashback terbukti membantu menarik pelanggan baru dan menjaga loyalitas pelanggan lama, sehingga memberikan keunggulan kompetitif bagi CV Abang Putra Grosir di pasar digital.

Ucapan Terima Kasih

Dengan penuh rasa syukur, penulis mengucapkan terima kasih kepada Universitas Putera Batam yang telah memberikan dukungan moral dan material dalam penelitian ini. Ucapan terima kasih juga disampaikan kepada Bapak Muhammad Rasid Ridho, S.Kom., M.SI atas bimbingan, nasihat, dan kritik konstruktif yang sangat membantu dalam menyelesaikan penelitian ini. Penulis juga berterima kasih kepada seluruh responden dan narasumber yang telah meluangkan waktu untuk memberikan informasi dan data yang relevan bagi penelitian ini. Tidak lupa, ucapan terima kasih yang tulus disampaikan kepada keluarga dan teman-teman atas doa, dukungan, dan motivasi yang diberikan selama proses penelitian. Semoga penelitian ini dapat memberikan kontribusi yang bermanfaat bagi pengembangan ilmu pengetahuan.

Daftar Pustaka

- [1] P. Kotler and K. . Keller, *Marketing Management (15th ed)*. Pearson Education, 2020.
- [2] R. Yadav and P. Singh, ““Cashback as a Driver of Customer Retention: Evidence from E-Commerce Platforms.”” *J. Digit. Mark. Res.*, vol. 8, no. 3, pp. 45–57, 2020.
- [3] A. Pratama and R. Widiyanti, “Implementasi Teknologi Digital untuk Meningkatkan Penjualan pada Perusahaan Grosir,” *J. Inov. Digit. dan Bisnis*, vol. 12, no. 4, pp. 45–58, 2021.
- [4] H. Nufus and T. Handayani, “Strategi Promosi dengan Memanfaatkan Media Sosial TikTok dalam Meningkatkan Penjualan (Studi Kasus pada TN Official Store),” *J. Ekon. dan Manaj. Teknol.*, vol. 6, no. 1, 2022.
- [5] A. Sapitri, A. S. . Khoiriyah, Sintiawati, and R. . Suyatna, “Analisis Perbedaan Antara Pengalaman Pembelian Online Dan Offline Dalam Mempengaruhi Prilaku Konsumen,” *J. Bintang Manaj.*, vol. 2, no. 1, 2024.
- [6] S. Alfaris and Y. . Sari, “Analisa Dan

- Perancangan Aplikasi Penyewaan Gelanggang Olah Raga Berbasis Web (Studi Kasus: Gor Lapangan),” *Jusibi*, vol. 2, no. 2, 2020.
- [7] Y. . Pratama, Sudarmaji, and D. Irawan, “Perancangan Sistem Informasi Layanan Masyarakat Pada Kecamatan Seputih Banyak Kabupaten Lampung Tengah Berbasis Web,” *J. Mhs. Ilmu Komput.*, vol. 3, no. 1, 2022.
- [8] N. . Setyawati and S. . Adrimuna, “Perancangan Sistem Informasi Pemesanan Dan Pembayaran Jasa Website,” *J. Nas. Komputasi dan Teknol. Inf.*, vol. 5, no. 6, 2022.
- [9] B. Suhendri and Syaechurodji, “Perancangan Aplikasi Arsip Digital Pada Koni Kota Serang,” *J. Sist. Inf. dan Inform.*, vol. 5, no. 2, 2022.
- [10] M. Ikhsanudin and Nopriadi, “Aplikasi Penjualan Sparepart Motor Pada Toko Mn Motor Berbasis Website,” *J. Comasie*, vol. 6, no. 2, 2022.
- [11] S. Wahyuni, V. Tasril, and J. Prayoga, “Desain Aplikasi Game Edukasi Pada Siswa Kelas 2 SD Negeri 024777 Binjai,” *J. Univ. Dharmawangsa*, vol. 4, 16AD.
- [12] S. . Faulina, N. Lestari, and A. Anggraini, “Penerapan Metode Waterfall pada Aplikasi Pemesanan Soundsystem Dan Organ Tunggal Jefri,” *J. Inform. dan Komput.*, vol. 12, no. 1, 2021.
- [13] Maydianto and M. . Ridho, “Rancang Bangun Sistem Informasi Point ff Sale dengan Framework Codeigniter pada CV Powershop,” *J. Comasie*, vol. 4, no. 2, 2021.
- [14] H. Wijoyo and A. Sudarsono, *Sistem Informasi Manajemen*. Sumatera Barat: Insan Cendekia Mandiri, 2021.
- [15] S. Rahmah, “Perancangan Sistem Aplikasi Data Siswa pada Sekolah SMA PAB 4 Sampali Menggunakan Vb.Net 2010 dan Mysql,” *Remik*, vol. 3, no. 1, 2018.
- [16] D. . Purnia, Y. Helina, and Ratningsih, “Implementasi Metode Waterfall pada Aplikasi Marketplace Laundry Berbasis Android,” *Indones. J. Softw. Eng.*, vol. 7, no. 2, 2021.
- [17] Ronal, Yunita, and Yuliana, “Desain Unified Modeling Language (UML) Dalam Perancangan Aplikasi Hauling Trip Di Industri Tambang Batubara,” *J. Tek. Inform. dan Sist. Inf.*, vol. 9, no. 4, 2022.
- [18] J. Setiyono and Sutrimah, “Analisis Teks Dan Konteks Pada Iklan Operator Seluler (Xl Dengan Kartu As),” *J. Pedagog.*, vol. 5, no. 2, 2016.
- [19] D. Hananto, M. . Firozji, R. Djalil, H. Handaru, B. Sutiawan, and H. . Alfaiza, “Strategi Pengembangan Produk Baru Dalam Lingkungan Bisnis Yang Kompetitif: Tantangan, Pendekatan, Dan Keberhasilan,” *J. Intelek dan Cendikiawan Nusantara*, vol. 1, no. 3, 2024.
- [20] G. . Kinanthi and K. Sisilia, “Pengaruh Customer Expectations Dan Perceived Value Terhadap Customer Satisfaction Pada User Aplikasi Dinotis,” *J. Ilm. Manaj. Bisnis Dan Inov. Univ. Sam Ratulangi*, vol. 10, no. 3, 2024.
- [21] K. Damanik, M. Sinaga, S. Sihombing, M. Hidajat, and O. . Prakoso, “Pengaruh Kualitas Layanan, Kebijakan Publik dan Kepuasan Pelanggan terhadap Loyalitas Pelanggan,” *JMPIS*, vol. 5, no. 2, 2024.
- [22] B. Fajarisman, “Peningkatan Kualitas Kepuasan Pelanggan Melalui Strategi Promosi Dan Kualitas Pelayanan Di PT. LMI,” *Kelola J. Ilm. Manaj.*, vol. 7, no. 2, 2021.
- [23] S. Hendradewi, A. Swantari, and R. Suprina, “Pengaruh Kualtas Produk Terhadap Minat Beli Melalui Kepuasan Konsumen Pada Mie Gacoan Di Pamulang, Tangerang Selatan, Provinsi Banten,” *J. Ekobis Dewantara*, vol. 7, no. 2, 2024.
- [24] W. Adila and Subari, “Peranan Strategi Promosi Pemasaran Terhadap Peningkatan Volume Penjualan,” *J. Pengabd. Masy.*, vol. 3, no. 1, 2024.
- [25] S. Sibuea, M. . Saputro, A. Annan, and Y. . Widodo, “APLIKASI MOBILE COLLECTION BERBASIS ANDROID PADA PT. SUZUKI FINANCE INDONESIA,” *JITEK*, vol. 2, no. 1, 2022.

- [26] F. . Chan, H. Dusri, M. Ramadani, Hanifah, and L. Efriyantjri, "Perancangan Aplikasi Pengelolaan Gudang Berbasis Android Menggunakan Android Studio," *J. Informatics Adv. Comput.*, vol. 3, no. 2, 2022.
- [27] L. . Hasibuan and K. Maruf, "Mobile Aplikasi Berbasis Android Untuk Sistem Usulan Publik Operasional Dan Pemeliharaan Kota Palangka Raya," *J. Teknol. Inf.*, vol. 14, no. 1, 2020.
- [28] R. . Ditha, S. . Faulina, and Wisnumurti, "Rancang Bangun Aplikasi Layanan Pengaduan Pada Dinas Pendidikan Kabupaten Oku Berbasis Android Menggunakan Android Studio," *J. Inform. dan Komput.*, vol. 14, no. 2, 2023.
- [29] Pane, Eddis Syahputra, and Afriansyah Afriansyah. "ANALISIS DAN PENGEMBANGAN SISTEM INFORMASI MONITORING PENJUALAN OUTLET PADA UMKM MELUR LARIS." *ZONasi: Jurnal Sistem Informasi* 6.3 (2024): 584-593.
- [30] Supriyanta, Supriyanta, Eka Rahmawati, and Ismail Hasan Basri. "Perancangan sistem informasi pengelolaan arsip berbasis web dengan metode prototype." *Indonesian Journal on Software Engineering (IJSE)* 10.1 (2024): 52-62
- [31] Hasibuan, Liyando Hermawan. "SISTEM USULAN PUBLIK OPERASIONAL DAN PEMELIHARAAN KOTA PALANGKA RAYA BERBASIS ANDROID." *Jurnal Teknologi Informasi: Jurnal Keilmuan dan Aplikasi Bidang Teknik Informatika* 14.1 (2020): 64-70.
- [32] Ditha, Ratrie Lara, Sri Tita Faulina, and Wisnumurti Wisnumurti. "RANCANG BANGUN APLIKASI LAYANAN PENGADUAN PADA DINAS PENDIDIKAN KABUPATEN OKU BERBASIS ANDROID MENGGUNAKAN ANDROID STUDIO." *JIK: Jurnal Informatika dan Komputer* 14.2 (2023): 25-35.