

Digitalisasi Sistem Informasi Manajemen Penjualan Berbasis Web pada Dina Jati Furniture

Dzamal Fairuchan^{*1}, Wiwit Agus Triyanto²

^{1,2,3}Sistem Informasi, Fakultas Teknik, Universitas Muria Kudus

*e-mail: 202253107@std.umk.ac.id¹, at.wiwit@umk.ac.id²

Received: 27.05.2026	Revised: 19.06.2026	Accepted: 24.06.2026	Available online: 26.06.2026
-------------------------	------------------------	-------------------------	---------------------------------

Abstract: *The goal of this service is to build and implement a web-based sales management information system at Dina Jati Furniture. The partner's problems include product recording, stock, transactions, orders, and sales reports, which are still done manually. The activity methods include observation, problem identification, needs analysis, design, implementation, training, mentoring, and system evaluation. The evaluation results show that the main features work according to needs, including login, admin and buyer dashboards, product data management pages, cart and checkout pages, transactions, buyer order pages, orders, wishlist, reviews, and sales report page. The system helps the partner manage sales more systematically and makes it easier for buyers to access product information online.*

Keywords: *information system, sales, furniture, web, community service*

Abstrak: Tujuan pengabdian ini adalah membangun dan menerapkan sistem informasi manajemen penjualan berbasis web pada Dina Jati Furniture. Permasalahan mitra meliputi pencatatan produk, stok, transaksi, pesanan, dan laporan penjualan yang masih dilakukan secara manual. Metode kegiatan meliputi observasi, identifikasi masalah, analisis kebutuhan, perancangan, implementasi, pelatihan, pendampingan, dan evaluasi sistem. Hasil evaluasi menunjukkan bahwa fitur-fitur utama berhasil berjalan sesuai kebutuhan, meliputi login, dashboard admin dan pembeli, halaman pengelolaan data produk, halaman keranjang dan checkout, transaksi, halaman pesana pembeli, pesanan, wishlist, ulasan dan halaman laporan penjualan. Sistem membantu mitra mengelola penjualan secara lebih terstruktur serta memudahkan pembeli mengakses informasi produk secara online.

Kata kunci: sistem informasi, penjualan, furniture, web, pengabdian masyarakat

1. PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi informasi telah memberikan pengaruh besar terhadap berbagai bidang kehidupan, termasuk dalam aktivitas usaha mikro, kecil, dan menengah. Pemanfaatan teknologi informasi memungkinkan pelaku usaha mengelola data secara lebih mudah, memperluas jangkauan pemasaran, meningkatkan efektivitas operasional, serta mempercepat proses penyusunan laporan usaha (Alfia Dwi Rahma & Chotijah, 2024). Dalam kegiatan bisnis, ketersediaan informasi yang cepat, tepat, dan akurat menjadi hal penting karena informasi tersebut dapat digunakan sebagai dasar dalam pengambilan keputusan. Oleh sebab itu, penerapan sistem informasi menjadi salah satu langkah yang dapat dilakukan untuk membuat proses operasional usaha menjadi lebih tertata. (Anggrian & Yulisa Geni, 2024).

UMKM memiliki peran penting dalam mendukung pertumbuhan perekonomian. Namun, dalam pelaksanaannya, masih banyak pelaku usaha yang menghadapi kendala dalam pengelolaan data, khususnya pada pencatatan produk, transaksi penjualan, stok barang, dan laporan penjualan. Pengelolaan data yang masih dilakukan secara manual berpotensi menimbulkan berbagai permasalahan, seperti keterlambatan pencarian informasi, kesalahan pencatatan, hilangnya dokumen, kesulitan dalam memantau persediaan barang, serta penyusunan laporan yang kurang efisien (Guslan & Rodianto, 2019). Permasalahan tersebut juga banyak ditemukan pada usaha yang belum menerapkan sistem informasi secara terintegrasi (Afriзал & Setiaji, 2025).

Salah satu bisnis bernama Dina Jati Furniture menjual furniture. Hasil pemeriksaan awal menunjukkan bahwa manajemen penjualan Dina Jati Furniture masih dilakukan secara manual. Tidak semua data produk, stok barang, transaksi penjualan, laporan penjualan, dan data pesanan terintegrasi sepenuhnya dalam sistem informasi. Akibatnya, pencarian data membutuhkan waktu yang lama, kesalahan pencatatan transaksi, dan laporan penjualan kurang efisien. Selain itu, penyampaian informasi produk kepada calon pembeli masih terbatas sehingga jangkauan promosi belum maksimal.

Berdasarkan permasalahan tersebut, Dina Jati Furniture membutuhkan sistem informasi yang mampu membantu proses pengelolaan penjualan secara digital dan terintegrasi. Sistem informasi penjualan berbasis web dapat menjadi solusi karena mampu mengelola data produk, stok barang, transaksi, pesanan, dan laporan penjualan dalam satu sistem (Putri & Wijaya, 2021). Selain itu, sistem

berbasis web juga dapat mempermudah calon pembeli dalam memperoleh informasi produk dan melakukan transaksi secara online tanpa harus datang langsung ke lokasi usaha.(Hasan & Zulkifli, 2026).

Sistem informasi berbasis web tidak hanya berfungsi sebagai media pencatatan, tetapi juga dapat dimanfaatkan sebagai sarana promosi digital. Melalui sistem tersebut, informasi produk dapat ditampilkan secara online sehingga calon pembeli lebih mudah mengakses informasi mengenai produk yang tersedia (Hanum et al., 2026). Pemanfaatan teknologi digital pada UMKM juga dapat mendukung peningkatan daya saing, memperluas pemasaran, serta membantu pelaku usaha dalam memberikan pelayanan yang lebih baik kepada pelanggan (Rahmawati et al., 2024). Oleh karena itu, sistem informasi berbasis web tidak hanya berfungsi sebagai alat untuk mencatat informasi, tetapi juga membantu dalam pemasaran dan pelayanan pelanggan.

Dalam kegiatan usaha, pencatatan transaksi dan penyusunan laporan penjualan juga menjadi aspek penting yang harus dikelola dengan baik. Laporan penjualan dapat membantu pemilik usaha mengetahui perkembangan transaksi, jumlah produk yang terjual, serta total pendapatan yang diperoleh (Ningtyas & Rivai, 2024). Dengan adanya sistem informasi, data transaksi dapat diolah secara lebih rapi dan laporan penjualan dapat disusun dengan lebih cepat, sehingga dapat digunakan sebagai bahan evaluasi dan dasar pengambilan keputusan (Yopie et al., 2021).

Berdasarkan uraian tersebut, kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk merancang dan menerapkan sistem informasi manajemen penjualan berbasis web pada Dina Jati Furniture. Sistem ini diharapkan dapat membantu mitra dalam mengelola data produk, stok barang, transaksi, pesanan, ulasan, pengguna, dan laporan penjualan secara lebih terstruktur. Selain itu, sistem ini juga diharapkan mampu mendukung promosi produk melalui media digital serta meningkatkan efisiensi proses penjualan pada Dina Jati Furniture.

2. METODE

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan pada Dina Jati Furniture dengan fokus utama pada penerapan sistem informasi manajemen penjualan berbasis web. Pelaksanaan kegiatan dilakukan secara bertahap agar sistem yang dikembangkan sesuai dengan kebutuhan mitra. Tahapan tersebut meliputi observasi dan identifikasi permasalahan, analisis kebutuhan sistem, perancangan sistem, implementasi, pengujian, serta pendampingan penggunaan sistem kepada pihak mitra.

Tahap pertama dilakukan melalui observasi dan identifikasi masalah. Pada tahap ini, tim melakukan pengamatan terhadap proses bisnis yang berjalan di Dina Jati Furniture, khususnya pada kegiatan pencatatan produk, pemantauan stok barang, pencatatan transaksi, pengelolaan pesanan, dan penyusunan laporan penjualan. Selain observasi, wawancara juga dilakukan kepada pihak mitra untuk memperoleh informasi yang lebih jelas mengenai kendala yang dihadapi. Tahapan ini bertujuan agar sistem yang dirancang benar-benar sesuai dengan kebutuhan operasional Dina Jati Furniture (Wahid Wijaya et al., 2024).

Analisis kebutuhan sistem adalah tahap kedua. Hasil dari observasi dan wawancara dievaluasi untuk menentukan ciri-ciri sistem yang diperlukan. Hasil analisis menunjukkan bahwa sistem yang dikembangkan membutuhkan dua jenis pengguna: administrator dan pembeli. Administrator memiliki otoritas untuk mengontrol produk, stok barang, pesanan, transaksi, pengguna, ulasan, status pengiriman, dan laporan penjualan. Sementara itu, pembeli memiliki hak akses untuk melakukan registrasi, login, mencari produk, melihat detail produk, memasukkan produk ke keranjang, melakukan pembayaran, memantau status pesanan, memberikan ulasan, serta menyimpan produk ke dalam wishlist.

Tahap ketiga adalah membuat sistem. Perancangan dilakukan untuk menunjukkan alur kerja sistem dan cara pengguna berinteraksi dengan fitur. Untuk menjelaskan interaksi antara aktor dan sistem pada tahap ini, digunakan Use Case Diagram. Diagram ini dipilih karena dapat menggambarkan kebutuhan fungsional sistem secara sederhana dan mudah dipahami. Perancangan sistem juga mencakup persyaratan data yang digunakan, struktur menu, dan antarmuka. Dalam pengembangan sistem informasi, model perancangan dapat membantu proses implementasi menjadi lebih terarah dan sistematis (Anggrian & Yulisa Geni, 2024).

Tahap keempat adalah implementasi sistem. Pada tahap ini, rancangan yang telah dibuat diwujudkan menjadi sistem informasi manajemen penjualan berbasis web. Sistem dikembangkan

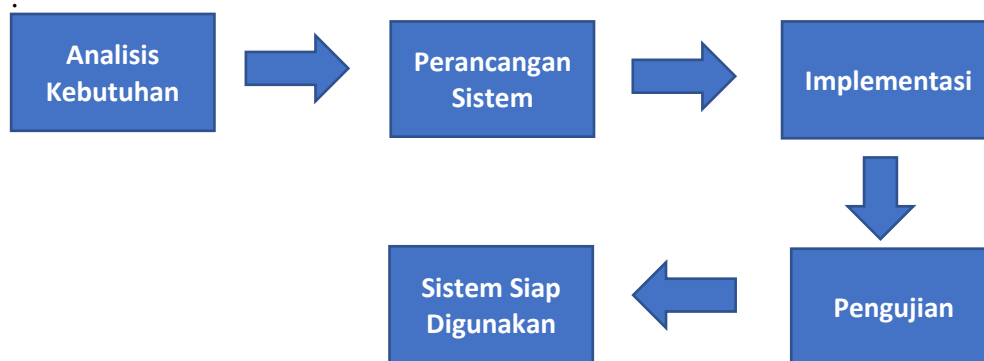
untuk mendukung pengelolaan data produk, stok barang, transaksi, pesanan, pembayaran, ulasan, pengguna, dan laporan penjualan (Noviyanti et al., 2022). Implementasi sistem berbasis web dipilih karena sistem dapat diakses secara lebih fleksibel dan dapat membantu penyampaian informasi produk secara online. Sistem penjualan berbasis web juga telah banyak digunakan dalam pengembangan usaha furniture dan UMKM karena mampu mempermudah proses transaksi, promosi, dan pengelolaan laporan (Fachri et al., 2024).

Tahap kelima adalah pengujian sistem. Pengujian dilakukan untuk memastikan bahwa setiap fitur utama dapat berjalan sesuai dengan kebutuhan pengguna. Metode pengujian yang digunakan adalah Black Box Testing, yaitu pengujian yang berfokus pada fungsi sistem berdasarkan input dan output yang dihasilkan. Login, pengelolaan produk, pencarian produk, keranjang, checkout, pembayaran, manajemen pesanan, status pengiriman, ulasan, dan laporan penjualan adalah fitur yang diuji (Apriana & Nurhasanah, 2021). Dalam pengembangan sistem informasi berbasis web, pengujian Black Box banyak digunakan karena dapat memastikan bahwa setiap fitur berjalan sesuai dengan desain dan kebutuhan pengguna (Hanum et al., 2026).

Tahap keenam adalah pendampingan penggunaan sistem kepada mitra. Pada tahap ini, admin atau pihak pengelola Dina Jati Furniture diberikan arahan mengenai cara menggunakan sistem, mulai dari login, mengelola data produk, memperbarui stok, melihat pesanan, memperbarui status pesanan dan pengiriman, hingga melihat laporan penjualan. Pendampingan dilakukan agar mitra dapat memahami cara kerja sistem dan mampu menggunakan sistem secara mandiri dalam kegiatan operasional. Dengan bantuan, sistem yang telah dibuat diharapkan dapat digunakan dengan baik dan menguntungkan mitra.

Tahap evaluasi dilakukan melalui pengujian fungsi sistem menggunakan pendekatan Black Box Testing dan pengamatan terhadap kemampuan mitra dalam menggunakan sistem. Evaluasi difokuskan pada keberhasilan fitur utama sistem, yaitu login, pengelolaan produk, pencarian produk, keranjang dan checkout, pembayaran, pengelolaan pesanan, status pengiriman, ulasan dan rating, serta laporan penjualan. Hasil evaluasi menunjukkan bahwa seluruh fitur utama dapat berjalan sesuai kebutuhan mitra.

Secara umum, pelaksanaan kegiatan ini mengikuti alur metode Waterfall karena memiliki tahapan kerja yang berurutan dan sistematis. Tahapan tersebut dimulai dari analisis kebutuhan, perancangan sistem, implementasi, pengujian, hingga penerapan sistem (Anggrian & Yulisa Geni, 2024). Dalam pengembangan sistem informasi, metode ini cocok untuk digunakan karena setiap tahap dilakukan secara terstruktur. Ini memudahkan proses pengembangan dan evaluasi system (Noviyanti et al., 2022).



Gambar 1. Metode Waterfall

Gambar 1 metode Waterfall, pada kegiatan ini metode diawali dengan analisis kebutuhan untuk mengidentifikasi permasalahan dan kebutuhan sistem pada Dina Jati Furniture. Setelah itu dilakukan perancangan sistem dengan menentukan fitur, aktor, serta alur penggunaan sistem melalui Use Case Diagram. Tahap berikutnya adalah implementasi sistem dalam bentuk aplikasi berbasis web. Setelah sistem selesai dikembangkan, dilakukan pengujian menggunakan Black Box Testing untuk memastikan seluruh fungsi berjalan sesuai kebutuhan. Tahap akhir adalah penerapan dan pendampingan kepada mitra agar sistem dapat digunakan dalam kegiatan operasional penjualan.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat di Dina Jati Furniture diawali dengan melakukan observasi terhadap proses bisnis yang sedang berjalan seperti Gambar 2 (a). Observasi difokuskan pada kegiatan pengelolaan produk, pencatatan transaksi penjualan, pemantauan stok barang, pengelolaan pesanan, serta penyusunan laporan penjualan. Selain itu, dilakukan juga identifikasi permasalahan dan pendampingan kepada mitra agar sistem yang dikembangkan dapat digunakan sesuai dengan kebutuhan operasional usaha seperti Gambar 2(b).



Gambar 2. Kegiatan Observasi, (a) pendampingan system, (b)

Hasilnya menunjukkan bahwa Dina Jati Furniture masih menggunakan metode manual untuk mengelola penjualan. Tidak semua data produk, stok barang, transaksi, pesanan, dan laporan penjualan sepenuhnya terintegrasi dalam sistem informasi. Akibatnya, pencarian data membutuhkan waktu yang lama, kesalahan dalam pencatatan transaksi, dan laporan penjualan kurang efektif. (Prayitno & Irham, 2023). Studi sebelumnya juga menemukan masalah serupa. Mereka menemukan bahwa pencatatan manual dalam pengelolaan barang dan transaksi dapat menyebabkan keterlambatan informasi, ketidaksesuaian stok, kesalahan pencatatan, dan kesulitan dalam menyusun laporan (Afrizal & Setiaji, 2025).

Selain permasalahan pencatatan, Dina Jati Furniture juga menghadapi kendala dalam penyampaian informasi produk kepada calon pembeli. Informasi produk masih disampaikan secara langsung atau melalui komunikasi manual, sehingga jangkauan promosi belum maksimal. Padahal, pemanfaatan sistem informasi berbasis web dapat membantu pelaku usaha dalam memperluas promosi, mempermudah akses informasi produk, serta meningkatkan efektivitas proses transaksi (Fachri et al., 2024). Oleh karena itu, kegiatan pengabdian ini diarahkan untuk menghasilkan sistem informasi manajemen penjualan berbasis web yang dapat membantu mitra mengelola produk, stok barang, transaksi, pesanan, pelanggan, ulasan, dan laporan penjualan secara lebih tertata.

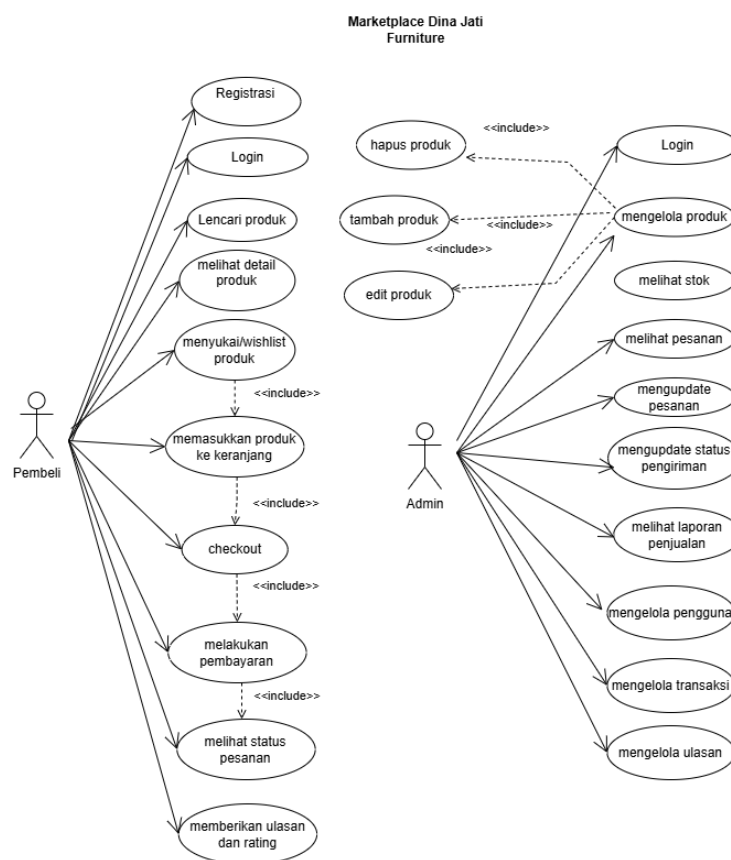
Gambar 2(b) Pendampingan kepada mitra dilakukan selama 3 hari setelah sistem selesai diimplementasikan. Kegiatan pendampingan dilakukan secara langsung dengan memberikan arahan dan praktik penggunaan fitur-fitur utama aplikasi kepada pihak pengelola Dina Jati Furniture. Pada hari pertama, mitra diberikan pengenalan mengenai tampilan sistem, proses login, dashboard, serta cara mengelola data produk. Pada hari kedua, pendampingan difokuskan pada penggunaan fitur transaksi, pengelolaan pesanan, pembaruan status pengiriman, serta pemantauan stok barang. Pada hari ketiga, mitra didampingi dalam penggunaan fitur laporan penjualan, pengelolaan ulasan, serta simulasi alur penggunaan sistem dari sisi admin dan pembeli.

Keberhasilan pendampingan diukur melalui pengamatan langsung terhadap kemampuan mitra dalam menggunakan sistem secara mandiri. Indikator keberhasilan meliputi kemampuan mitra untuk melakukan login, menambahkan dan mengubah data produk, memantau stok barang, melihat pesanan, memperbarui status pesanan dan pengiriman, serta menampilkan laporan penjualan. Berdasarkan hasil pendampingan, mitra mampu menjalankan fitur-fitur utama sistem dengan baik setelah diberikan arahan dan praktik langsung. Hal ini menunjukkan bahwa pendampingan yang dilakukan berhasil

membantu mitra memahami penggunaan sistem informasi manajemen penjualan berbasis web sebagai media pendukung kegiatan penjualan pada Dina Jati Furniture.

Berdasarkan checklist evaluasi penggunaan sistem, seluruh fitur utama yang didampingi dapat digunakan oleh mitra, yaitu login, pengelolaan produk, pemantauan stok, pengelolaan pesanan, pembaruan status pengiriman, pengelolaan ulasan, dan laporan penjualan. Dengan demikian, keberhasilan pendampingan ditunjukkan melalui kemampuan mitra dalam mengoperasikan fitur-fitur utama sistem secara mandiri setelah kegiatan pendampingan selesai dilakukan.

Tahap berikutnya adalah perancangan sistem berdasarkan kebutuhan mitra. Perancangan dilakukan dengan menentukan aktor, fitur utama, dan alur penggunaan sistem. Pada tahap ini, hubungan antara pengguna dan fitur-fitur yang tersedia pada sistem digambarkan melalui Use Case Diagram (Apriana & Nurhasanah, 2021). Penggunaan diagram dalam perancangan sistem bertujuan untuk mempermudah pemahaman kebutuhan pengguna sebelum sistem diimplementasikan. Perancangan sistem informasi dengan pendekatan terstruktur juga banyak digunakan dalam pengembangan sistem berbasis web karena dapat membantu proses analisis kebutuhan, perancangan, implementasi, dan pengujian sistem secara lebih sistematis (Alfia Dwi Rahma & Chotijah, 2024).



Gambar 3. Use case

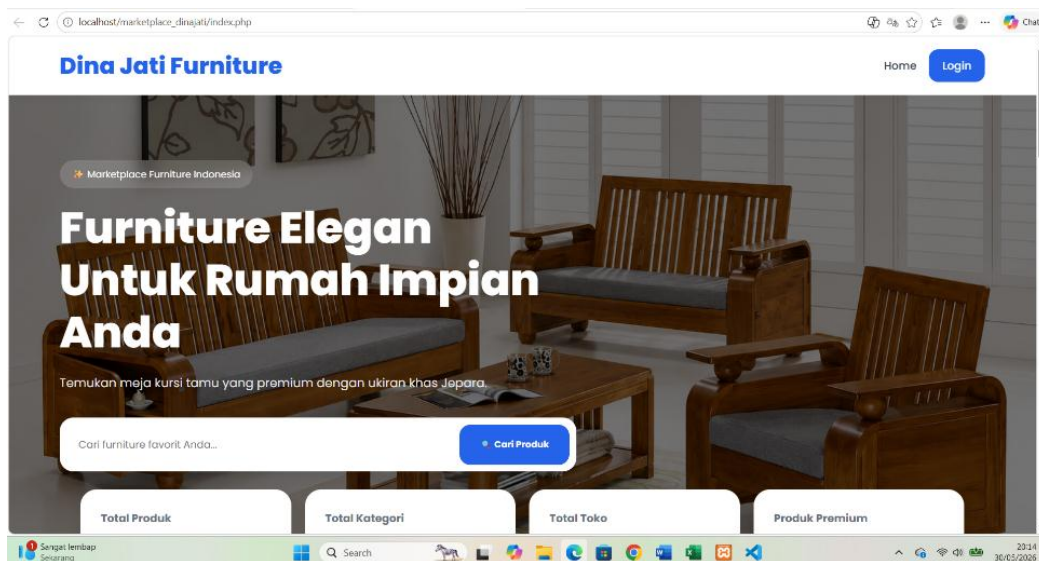
Berdasarkan Gambar 3 Use Case Diagram, terdapat dua aktor utama dalam sistem, yaitu admin dan pembeli. Admin memiliki hak akses untuk mengelola produk, menambahkan produk baru, mengubah data produk, menghapus produk, memantau stok, melihat pesanan, memperbarui status pesanan, memperbarui status pengiriman, mengelola transaksi, mengelola pengguna, mengelola ulasan, serta melihat laporan penjualan. Sementara itu, pembeli dapat melakukan registrasi, login, mencari produk, melihat detail produk, menambahkan produk ke keranjang, melakukan checkout, melakukan pembayaran, memantau status pesanan, memberikan ulasan dan rating, serta menyimpan produk ke wishlist.

Perancangan sistem informasi penjualan berbasis web seperti ini sesuai dengan kebutuhan mitra karena mampu menghubungkan proses pengelolaan data penjualan dengan kebutuhan promosi dan pelayanan kepada pembeli. Penelitian sebelumnya juga menunjukkan bahwa sistem informasi

penjualan berbasis web pada usaha furniture maupun UMKM dapat membantu pengelolaan produk, transaksi, pemesanan, dan laporan penjualan secara lebih efektif (Hasan & Zulkifli, 2026).

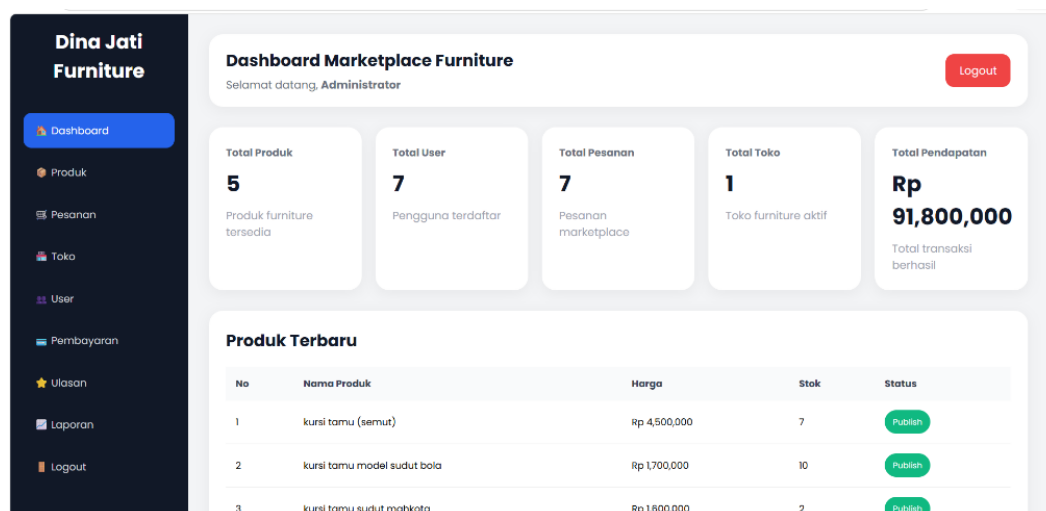
Hasil dari kegiatan pengabdian ini adalah sistem informasi manajemen penjualan berbasis web yang digunakan untuk membantu Dina Jati Furniture dalam mengelola aktivitas penjualan furniture. Sistem ini mencakup pengelolaan produk, pemesanan, pembayaran, transaksi, ulasan, pengguna, dan laporan penjualan. Implementasi sistem dilakukan untuk mengubah proses operasional yang sebelumnya masih manual menjadi lebih terstruktur, terdokumentasi, dan mudah dipantau.

Pada Gambar 4 adalah halaman awal sistem, tersedia fitur login yang digunakan oleh admin dan pembeli untuk masuk ke dalam sistem. Fitur login berfungsi untuk memastikan bahwa setiap pengguna hanya dapat mengakses menu sesuai dengan hak aksesnya. Admin akan diarahkan ke halaman dashboard untuk mengelola data penjualan, sedangkan pembeli akan diarahkan ke halaman produk untuk melihat informasi furniture yang tersedia.



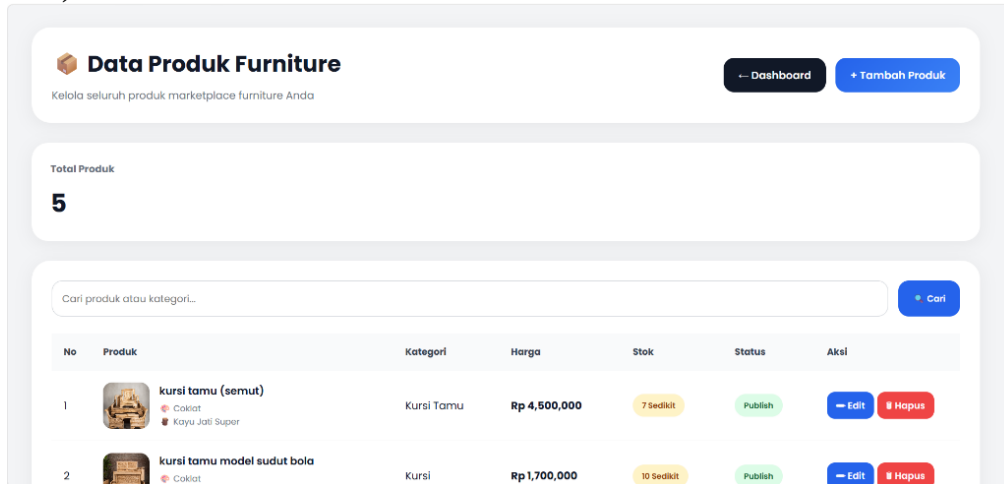
Gambar 4. Halaman Login Sistem

Selanjutnya Gambar 5 dashboard admin, sistem menyediakan dashboard yang menampilkan informasi ringkas mengenai data produk, jumlah pesanan, jumlah pengguna, dan transaksi penjualan. Dashboard ini membantu manajer penjualan memantau aktivitas penjualan secara lebih cepat tanpa harus memeriksa data secara manual satu per satu. Dengan adanya dashboard, informasi penting dapat ditampilkan secara terpusat, sehingga lebih mudah bagi manajer untuk memantau kegiatan bisnis secara menyeluruh.



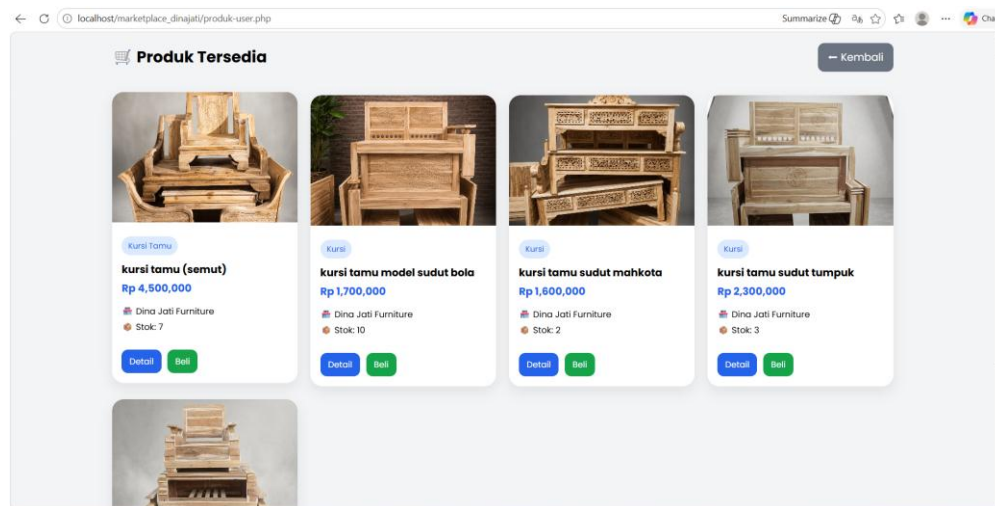
Gambar 5 Dashboard Admin

Sistem juga menyediakan fitur pengelolaan produk seperti Gambar (6) yang memungkinkan admin untuk menambahkan, mengedit, menghapus, dan memantau stok produk furniture. Nama produk, kategori, harga, stok, deskripsi, dan gambar adalah semua bagian dari data produk yang dikelola. Fitur ini membantu admin memperbarui informasi produk secara cepat sehingga informasi yang ditampilkan kepada pembeli menjadi lebih akurat. Pengelolaan data produk secara digital dapat membantu meminimalkan kesalahan pencatatan dan mempercepat proses pencarian data barang (Dahfa, 2025).



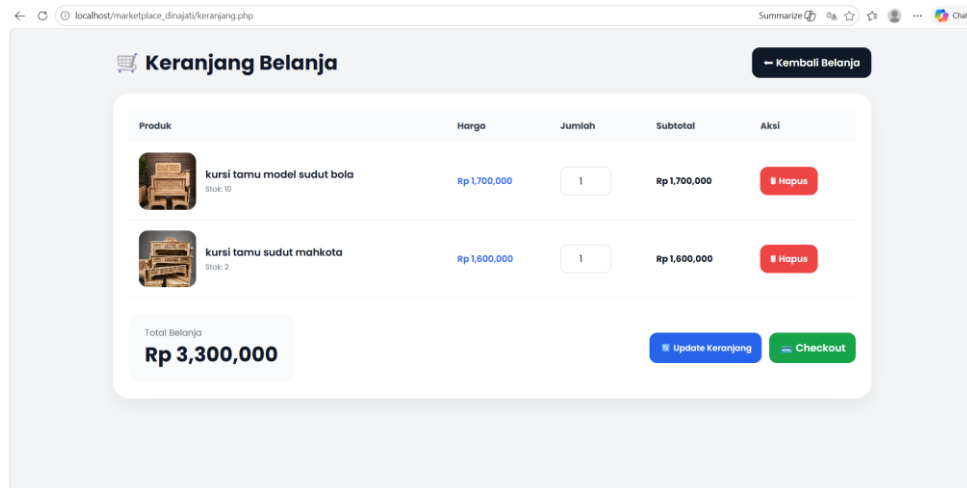
Gambar 6 Halaman Pengelolaan Data Produk

Dari sisi pembeli, Gambar 7 menyediakan halaman produk pembeli yang menampilkan daftar furniture yang tersedia. Pembeli dapat mencari produk, melihat detail produk, memasukkan produk ke dalam keranjang, dan melanjutkan proses pembayaran. Fitur ini memberikan kemudahan bagi calon pembeli untuk memperoleh informasi produk tanpa harus datang langsung ke toko. Selain itu, tampilan produk secara online juga dapat mendukung kegiatan promosi karena informasi produk dapat diakses dengan lebih mudah (Noviyanti et al., 2022).

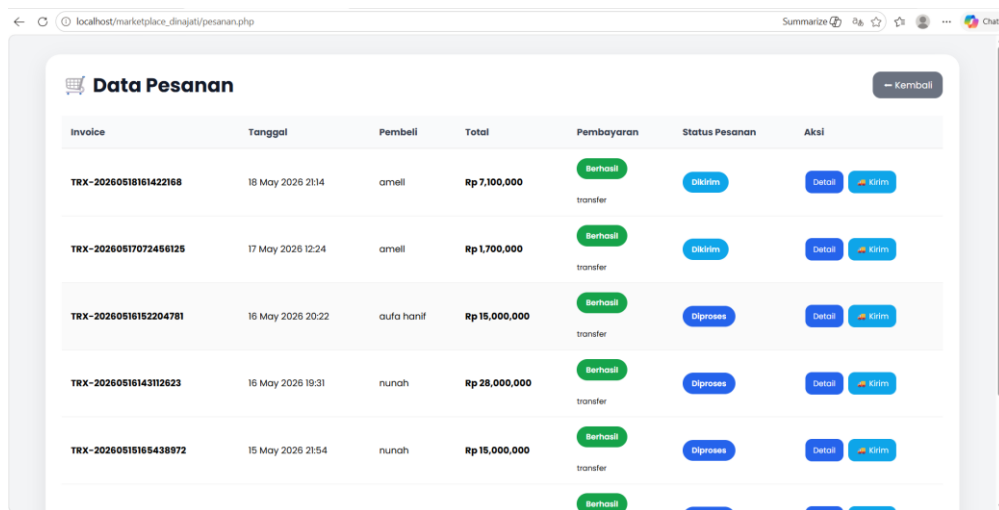


Gambar 7 Halaman Produk Pembeli

Pada proses transaksi, pembeli dapat memasukkan produk ke dalam keranjang, Gambar 8 halaman keranjang dan checkout memeriksa kembali jumlah barang, melihat total pembayaran, dan melanjutkan ke proses checkout. Setelah pesanan dibuat, admin dapat memantau data pesanan dan memperbarui status pesanan maupun status pengiriman. Gambar 9 Halaman Transaksi dan Pesanan tersimpan dalam sistem dapat digunakan sebagai dasar dalam penyusunan laporan penjualan. Pengelolaan transaksi berbasis sistem informasi dapat membantu proses pencatatan menjadi lebih rapi, cepat, dan mudah ditelusuri (Hasan & Zulkifli, 2026).

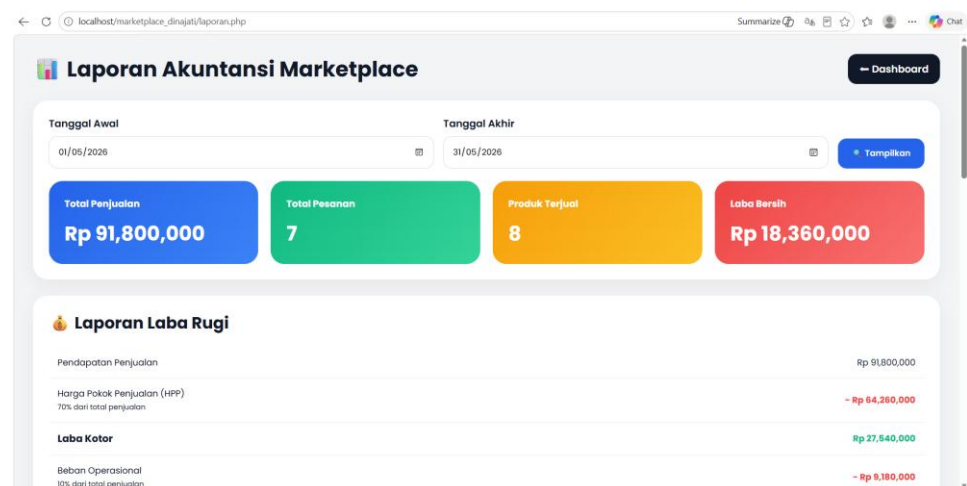


Gambar 8 Halaman Keranjang dan Checkout



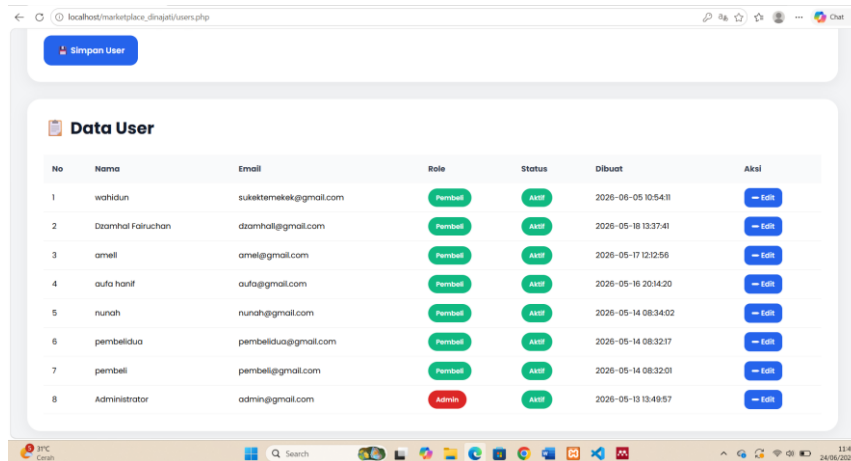
Gambar 9 Halaman Transaksi dan Pesanan

Sistem juga dilengkapi dengan fitur laporan penjualan. Gambar 10 halaman laporan penjualan ini digunakan untuk menampilkan data transaksi dalam periode tertentu. Melalui fitur ini, pemilik usaha dapat mengetahui jumlah transaksi, produk yang terjual, total pendapatan, serta informasi lain yang berkaitan dengan aktivitas penjualan (Ningtyas & Rivai, 2024). Laporan yang tersusun secara digital dapat membantu proses evaluasi usaha karena data lebih mudah dibaca, ditelusuri, dan digunakan sebagai dasar pengambilan keputusan (Yopie et al., 2021).



Gambar 10 Halaman Laporan Penjualan

Sistem informasi manajemen penjualan berbasis web pada Dina Jati Furniture dilengkapi dengan halaman user yang dimanfaatkan oleh admin untuk mengelola data pengguna yang terdaftar dalam sistem. Halaman ini memudahkan admin dalam mengakses informasi akun pembeli sehingga data pengguna dapat tersusun dengan lebih rapi dan mudah diawasi. Pengelolaan data pengguna menjadi komponen penting karena seluruh aktivitas seperti pembelian, pemesanan, dan pemberian ulasan berkaitan langsung dengan akun yang terdaftar. Dengan adanya halaman user, pihak Dina Jati Furniture dapat mengetahui siapa saja yang menggunakan sistem serta memantau data pelanggan secara lebih sistematis. Pengelolaan data pelanggan melalui sistem berbasis web juga berperan dalam meningkatkan kualitas layanan karena informasi pelanggan dapat dimanfaatkan untuk memahami pola transaksi dan kebutuhan pengguna (Hanum et al., 2026).

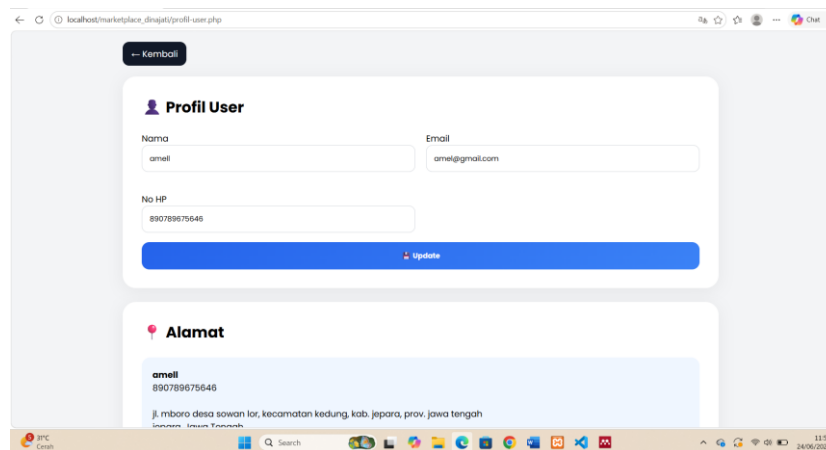


No	Nama	Email	Role	Status	Dibuat	Aksi
1	wahidun	sukektemek@gmail.com	Pembeli	Aktif	2026-06-05 10:54:11	Edit
2	Damihai Fairuchan	damihai@gmail.com	Pembeli	Aktif	2026-05-18 13:37:41	Edit
3	arnell	arnell@gmail.com	Pembeli	Aktif	2026-05-17 12:12:56	Edit
4	aufa hanif	aufa@gmail.com	Pembeli	Aktif	2026-05-16 20:14:20	Edit
5	nunah	nunah@gmail.com	Pembeli	Aktif	2026-05-14 08:34:02	Edit
6	pembelidua	pembelidua@gmail.com	Pembeli	Aktif	2026-05-14 08:32:17	Edit
7	pembeli	pembeli@gmail.com	Pembeli	Aktif	2026-05-14 08:32:01	Edit
8	Administrator	admin@gmail.com	Admin	Aktif	2026-05-13 13:49:57	Edit

Gambar 9 Halaman User

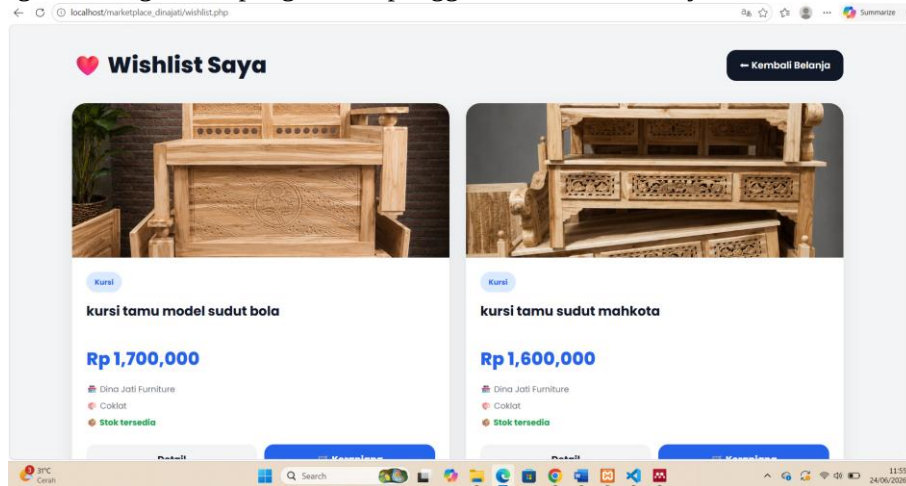
Selain fitur pengelolaan user pada sisi admin, sistem juga menyediakan berbagai fitur pada akun pembeli, yaitu halaman profile, wishlist, pesanan, dan keranjang. Fitur-fitur ini dirancang untuk mempermudah pembeli dalam mengelola aktivitas belanja secara daring. Melalui akun pembeli, pengguna tidak hanya dapat melihat produk yang tersedia, tetapi juga dapat mengatur data akun, menyimpan produk yang diminati, memantau pesanan, serta menyiapkan produk sebelum melakukan proses checkout. Penyediaan fitur ini sejalan dengan tujuan sistem penjualan berbasis web, yaitu memberikan kemudahan bagi konsumen dalam mengakses informasi produk dan melakukan transaksi tanpa harus datang langsung ke toko (Putri & Wijaya, 2021).

Halaman profile berfungsi untuk menampilkan informasi akun pembeli, seperti nama pengguna, alamat, dan data kontak yang digunakan dalam proses transaksi. Melalui halaman ini, pembeli dapat memastikan bahwa data yang digunakan sudah sesuai, terutama yang berkaitan dengan identitas dan pengiriman pesanan. Keberadaan halaman profile membantu proses transaksi menjadi lebih terarah karena data pembeli tersimpan dalam sistem dan dapat digunakan saat melakukan pemesanan.



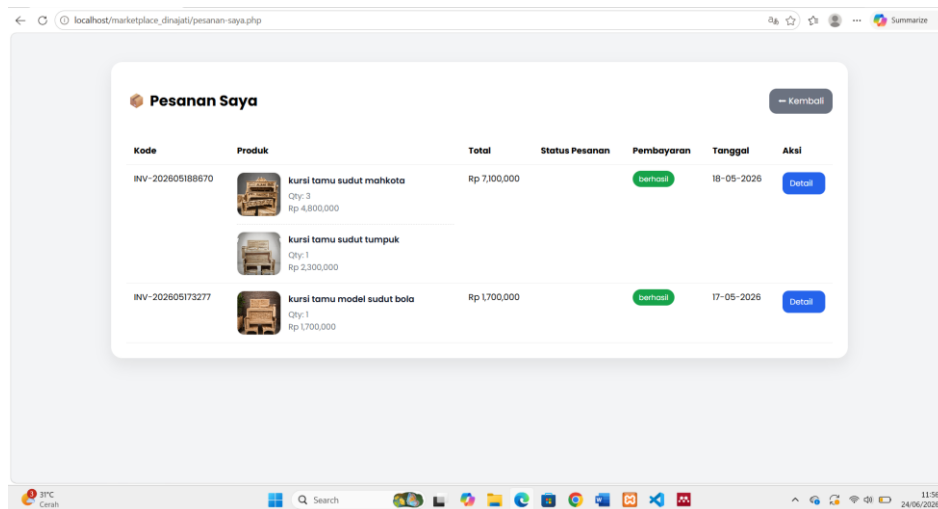
Gambar 10 Halaman Profile Pembeli

Halaman wishlist digunakan untuk menyimpan produk yang diminati oleh pembeli. Fitur ini memungkinkan pembeli untuk menandai produk tertentu tanpa harus langsung membelinya. Produk yang telah disimpan dapat diakses kembali di kemudian hari, sehingga pembeli memiliki waktu untuk mempertimbangkan sebelum melakukan transaksi. Fitur ini memberikan kemudahan dalam memilih produk sekaligus meningkatkan pengalaman pengguna dalam berbelanja secara online.



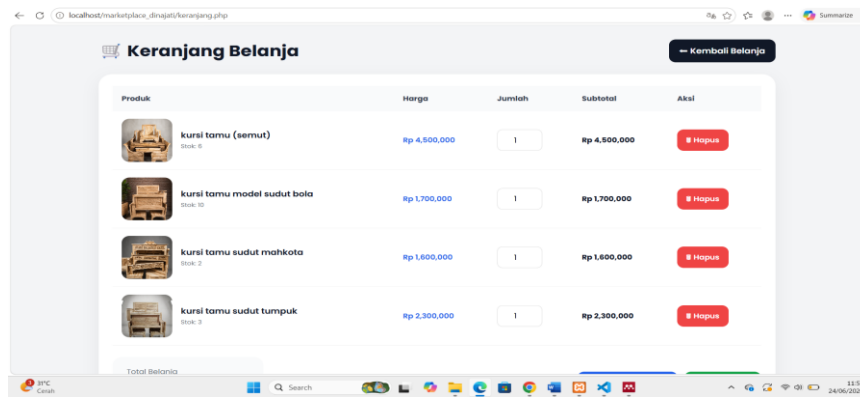
Gambar 11 Halaman Wishlist Pembeli

Halaman pesanan berfungsi untuk menampilkan riwayat serta status pesanan yang telah dilakukan oleh pembeli. Melalui halaman ini, pembeli dapat memantau perkembangan pesanan mulai dari tahap pemesanan, proses, pengiriman, hingga selesai. Fitur ini meningkatkan transparansi informasi antara pembeli dan pihak Dina Jati Furniture karena status pesanan dapat dipantau secara langsung melalui sistem. Selain itu, fitur ini juga membantu mengurangi kebutuhan komunikasi manual terkait informasi pesanan.



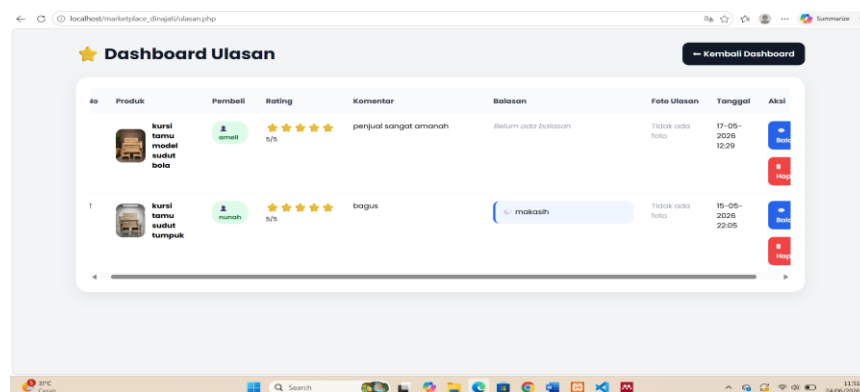
Gambar 12 Halaman Pesanan Pembeli

Halaman keranjang digunakan untuk menampung produk yang akan dibeli sebelum pembeli melanjutkan ke tahap checkout. Pada halaman ini, pembeli dapat meninjau kembali produk yang dipilih, jumlah barang, harga, serta total pembayaran. Dengan adanya fitur keranjang, pembeli dapat memastikan kembali pesanan sebelum diproses, sehingga membantu mengurangi kemungkinan kesalahan dalam transaksi dan membuat proses pembelian menjadi lebih terstruktur.



Gambar 13 Halaman Keranjang Pembeli

Selain itu, sistem juga menyediakan halaman ulasan yang digunakan untuk menampilkan penilaian dan komentar dari pembeli terhadap produk yang telah dibeli. Fitur ini memberikan kesempatan bagi pembeli untuk menyampaikan pengalaman mereka setelah melakukan transaksi. Dari sisi admin, halaman ulasan dapat dimanfaatkan untuk memantau tanggapan pelanggan terhadap produk maupun layanan yang diberikan. Umpan balik dari pembeli melalui fitur ini dapat dijadikan bahan evaluasi untuk meningkatkan kualitas produk dan pelayanan. Pemanfaatan sistem berbasis web tidak hanya mendukung proses transaksi, tetapi juga memperkuat interaksi antara pelaku usaha dan pelanggan melalui layanan yang lebih mudah diakses (Putri & Wijaya, 2021).



Gambar 14 Halaman Ulasan

Evaluasi efektivitas aplikasi dilakukan melalui survei kepuasan pengguna, sebagaimana dirangkum dalam Tabel 1. Survei tersebut menggunakan instrumen kuesioner dengan skala Likert 1–5 dan ditujukan kepada Pemilik Dina Jati Furniture sebagai pengguna utama aplikasi. Pemilik dipilih sebagai responden karena memiliki keterlibatan langsung dalam proses pemantauan, pencatatan, dan pengelolaan keuangan usaha. Adapun aspek yang dievaluasi meliputi kemudahan penggunaan aplikasi, kecepatan pencatatan transaksi, ketepatan informasi keuangan, kemudahan dalam pembuatan laporan keuangan, serta kinerja sistem secara keseluruhan. Nilai yang diberikan oleh responden kemudian diolah menjadi persentase agar hasil penilaian lebih mudah dibaca dan dianalisis.

Berdasarkan hasil survei, seluruh aspek memperoleh nilai di atas 90%, sehingga dapat disimpulkan bahwa aplikasi sistem manajemen keuangan telah mampu memenuhi kebutuhan dan harapan Pemilik Dina Jati Furniture. Aspek kecepatan pencatatan transaksi memperoleh nilai sebesar 95%, yang menunjukkan bahwa aplikasi dapat mempercepat proses pencatatan pemasukan dan pengeluaran dibandingkan dengan metode manual. Selain itu, aspek kemudahan pembuatan laporan keuangan mendapatkan nilai tertinggi, yaitu 96%, yang menandakan bahwa aplikasi membantu Pemilik dalam menyusun laporan secara lebih cepat, sistematis, dan mudah dipahami. Pada aspek akurasi informasi keuangan, nilai sebesar 93% menunjukkan bahwa penggunaan aplikasi mampu meminimalkan kemungkinan kesalahan pencatatan melalui pengelolaan data yang lebih terstruktur. Sementara itu, nilai kemudahan penggunaan sebesar 90% dan kinerja sistem umum sebesar 90% menunjukkan bahwa aplikasi cukup mudah dioperasikan serta mampu mendukung aktivitas pengelolaan keuangan usaha secara efektif.

Tabel 1. Hasil Survei Kepuasan Pemilik usaha terhadap Aplikasi Sistem Manajemen Keuangan Dina Jati Furniture

Aspek	Penilaian	Keterangan
Kemudahan Penggunaan	90% Puas	Sistem mudah dipahami
Kecepatan Pencatatan Transaksi	95% Puas	Pencatatan pemasukan dan pengeluaran menjadi lebih cepat
Akurasi Informasi Keuangan	93% Puas	Potensi kesalahan pencatatan berkurang
Kemudahan Pembuatan Laporan Keuangan	96% Puas	Laporan keuangan dapat dibuat secara otomatis
Kinerja Sistem Umum	90% Puas	Sistem stabil dan membantu Pengelolaan keuangan

Jika dibandingkan dengan proses sebelumnya, hasil uji coba menunjukkan bahwa penggunaan aplikasi mampu mempercepat aktivitas pencatatan transaksi yang semula membutuhkan waktu lebih lama karena masih dilakukan secara manual. Sebelum sistem diterapkan, pemilik usaha harus mencatat transaksi secara manual serta melakukan pemeriksaan ulang untuk memastikan kesesuaian data pemasukan, pengeluaran, dan saldo usaha. Setelah aplikasi digunakan, proses tersebut menjadi lebih efisien karena data transaksi dapat langsung dimasukkan ke dalam sistem dan tersimpan secara terorganisir. Selain itu, fitur riwayat transaksi yang dapat ditelusuri berdasarkan tanggal, kategori transaksi, dan jenis laporan turut meningkatkan kemudahan pencarian data keuangan yang sebelumnya masih bergantung pada catatan manual atau arsip fisik.

Dengan adanya aplikasi sistem manajemen keuangan ini, pengelolaan keuangan Dina Jati Furniture menjadi lebih efektif dan terarah. Aplikasi tidak hanya menyediakan fitur yang berjalan sesuai kebutuhan, tetapi juga memberikan dampak positif terhadap efisiensi waktu, pengurangan risiko kesalahan pencatatan, serta peningkatan kualitas informasi keuangan. Data keuangan yang tersusun secara rapi membantu pemilik usaha dalam memantau kondisi keuangan usaha, mengetahui arus kas, serta mengevaluasi pemasukan dan pengeluaran secara lebih mudah. Informasi tersebut juga dapat digunakan sebagai dasar dalam pengambilan keputusan bisnis.

Walaupun hasil evaluasi menunjukkan capaian yang sangat baik, masih terdapat beberapa kendala yang perlu diperhatikan. Beberapa kelemahan yang ditemukan antara lain perlunya proses pembiasaan dalam penggunaan aplikasi serta kemungkinan gangguan teknis apabila perangkat atau koneksi internet tidak berjalan dengan stabil. Kendala tersebut merupakan hal yang umum terjadi pada tahap awal penerapan sistem digital. Oleh karena itu, diperlukan pendampingan penggunaan, penyempurnaan tampilan aplikasi, serta penyediaan panduan yang sederhana agar aplikasi dapat digunakan secara lebih optimal. Selain itu, masukan dari pemilik usaha juga dapat menjadi dasar pengembangan sistem ke depannya, seperti penambahan fitur grafik keuangan, laporan laba rugi otomatis, rekap transaksi bulanan, fitur cetak laporan, serta integrasi dengan sistem penjualan.

Secara keseluruhan, proses pengembangan, pengujian, dan evaluasi aplikasi sistem manajemen keuangan Dina Jati Furniture menunjukkan bahwa aplikasi yang dibuat tidak hanya berfungsi dengan baik, tetapi juga mampu memberikan manfaat nyata dalam kegiatan pengelolaan keuangan usaha. Penerapan aplikasi ini dapat meningkatkan efisiensi pencatatan, memperbaiki akurasi data keuangan, dan mempermudah penyusunan laporan. Dengan demikian, aplikasi tersebut dapat menjadi langkah awal bagi Dina Jati Furniture dalam menerapkan digitalisasi pengelolaan keuangan yang lebih tertata, transparan, dan mendukung proses pengambilan keputusan usaha secara lebih efektif.

Penerapan sistem informasi manajemen penjualan berbasis web memberikan beberapa manfaat bagi Dina Jati Furniture. Manfaat pertama yaitu membantu mitra dalam mengelola data produk secara lebih teratur. Sebelum sistem diterapkan, data produk dan stok barang masih dicatat secara manual sehingga pencarian dan pembaruan data membutuhkan waktu lebih lama. Setelah sistem digunakan, admin dapat menambahkan, mengubah, menghapus, dan memantau data produk melalui sistem, sehingga informasi produk dapat diperbarui dengan lebih cepat dan tersimpan secara rapi.

Manfaat kedua adalah mempermudah pencatatan transaksi dan pemantauan pesanan. Data transaksi yang sebelumnya berisiko tercecer atau sulit ditelusuri kini dapat tersimpan dalam sistem. Admin dapat melihat pesanan yang masuk, memeriksa status pembayaran, serta memperbarui status pesanan dan pengiriman. Dengan adanya fitur tersebut, proses pemantauan pesanan menjadi lebih mudah, risiko kesalahan pencatatan dapat dikurangi, dan data transaksi dapat ditelusuri kembali ketika dibutuhkan (Hasan & Zulkifli, 2026).

Manfaat ketiga yaitu mendukung promosi produk secara digital. Melalui sistem berbasis web, produk furniture dapat ditampilkan secara online sehingga calon pembeli dapat melihat informasi produk tanpa harus datang langsung ke toko. Hal ini dapat membantu Dina Jati Furniture memperluas jangkauan pemasaran karena informasi produk dapat diakses oleh calon pembeli secara lebih fleksibel. Dengan demikian, sistem tidak hanya membantu kegiatan administrasi penjualan, tetapi juga berperan sebagai media promosi digital (Fachri et al., 2024)

Manfaat keempat adalah membantu penyusunan laporan penjualan. Dengan adanya fitur laporan, data transaksi dapat direkap secara lebih mudah. Pemilik usaha dapat menggunakan laporan tersebut untuk mengetahui perkembangan penjualan dan mengevaluasi kegiatan usaha. Sistem ini juga membantu mengurangi ketergantungan pada pencatatan manual yang berisiko menimbulkan kesalahan. Selain itu, penggunaan informasi akuntansi berbasis digital dinilai memiliki peran positif terhadap kinerja UMKM karena dapat membantu pelaku usaha dalam mengelola informasi keuangan dan mendukung pengambilan keputusan (Rahmawati et al., 2024).

Secara umum, penerapan sistem informasi ini memberikan perubahan positif bagi mitra. Pengelolaan data menjadi lebih rapi, pencarian informasi menjadi lebih cepat, proses transaksi lebih mudah dipantau, dan laporan penjualan dapat disusun secara lebih efisien. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa sistem informasi berbasis web dapat menjadi solusi yang tepat untuk membantu pengelolaan penjualan pada usaha furniture.

Hasil kegiatan pengabdian menunjukkan bahwa penggunaan sistem informasi manajemen penjualan berbasis web mampu membantu Dina Jati Furniture dalam mengatasi permasalahan pengelolaan penjualan yang sebelumnya masih dilakukan secara manual. Sebelum sistem diterapkan, pencatatan produk, transaksi, stok barang, pesanan, dan laporan penjualan belum tersimpan dalam satu sistem yang terintegrasi. Hal tersebut menyebabkan proses pengelolaan data menjadi kurang efisien dan berpotensi menimbulkan kesalahan pencatatan. Setelah sistem diterapkan, data dapat dikelola secara digital dan tersimpan secara lebih terorganisir.

Dari sisi admin, sistem memberikan kemudahan dalam mengelola produk, memantau stok barang, mengelola pesanan, memperbarui status pengiriman, mengelola ulasan, dan melihat laporan penjualan. Dengan demikian, kegiatan operasional dapat dilakukan lebih cepat dibandingkan dengan pencatatan manual. Temuan ini sejalan dengan penelitian sebelumnya yang menunjukkan bahwa sistem inventory dan sistem stok barang berbasis web dapat meningkatkan efektivitas pendataan barang, mempermudah pemantauan stok, mengurangi kesalahan input, serta mempercepat penyusunan laporan (Afriзал & Setiaji, 2025).

Dari sisi pembeli, sistem memudahkan pengguna dalam mencari informasi produk, melihat detail produk, melakukan pemesanan, melakukan pembayaran, memantau status pesanan, serta memberikan ulasan. Dengan adanya sistem berbasis web, pembeli tidak perlu datang langsung ke toko hanya untuk mengetahui informasi produk yang tersedia. Hal ini menunjukkan bahwa sistem tidak hanya mendukung pengelolaan internal usaha, tetapi juga meningkatkan kemudahan akses informasi bagi pelanggan (Putri & Wijaya, 2021).

Selain itu, sistem yang dikembangkan juga berperan sebagai media promosi digital. Produk furniture dapat ditampilkan melalui halaman web sehingga informasi produk dapat dijangkau oleh calon pembeli secara lebih luas. Hal ini sesuai dengan penelitian sebelumnya yang menjelaskan bahwa sistem informasi UMKM berbasis web dapat berfungsi sebagai media promosi digital dan membantu pelaku usaha dalam mengelola katalog produk, data pelanggan, serta laporan usaha (Hanum et al., 2026). Digitalisasi UMKM dan pemanfaatan pemasaran digital juga berpengaruh penting terhadap peningkatan kinerja usaha karena mampu memperluas peluang pasar dan mendukung keberlangsungan bisnis (Rahmawati et al., 2024).

Salah satu hasil penting dari penerapan sistem ini adalah tersedianya laporan penjualan yang lebih terstruktur. Laporan yang dihasilkan sistem dapat membantu pemilik usaha mengetahui jumlah transaksi, produk yang paling banyak terjual, dan total pendapatan. Informasi tersebut dapat digunakan sebagai bahan evaluasi untuk mengetahui perkembangan usaha dan mendukung proses pengambilan keputusan. Oleh karena itu, sistem informasi manajemen penjualan berbasis web tidak hanya membantu proses pencatatan, tetapi juga mendukung pengelolaan informasi usaha secara lebih efektif (Sarfiah et al., 2023)

Pengembangan sistem ini dilakukan dengan tahapan yang sistematis melalui metode Waterfall. Tahapan tersebut dimulai dari analisis kebutuhan, perancangan sistem, implementasi,

pengujian, hingga penerapan sistem kepada mitra. Penggunaan metode yang terstruktur membantu proses pengembangan berjalan lebih terarah karena setiap tahap dilakukan secara berurutan. Dengan demikian, sistem yang dihasilkan dapat disesuaikan dengan kebutuhan Dina Jati Furniture (Anggrian & Yulisa Geni, 2024).

Penerapan sistem informasi manajemen penjualan berbasis web memberikan perubahan pada proses pengelolaan penjualan di Dina Jati Furniture. Sebelum sistem diterapkan, pencatatan produk, stok barang, transaksi, pesanan, dan laporan penjualan masih dilakukan secara manual sehingga data sulit dicari, pembaruan stok membutuhkan waktu lebih lama, dan laporan belum dapat disusun secara otomatis. Setelah sistem diterapkan, admin dapat mengelola produk, memantau stok, melihat pesanan, memperbarui status pengiriman, serta menampilkan laporan penjualan melalui satu sistem yang terintegrasi. Dari sisi pembeli, sistem memudahkan akses informasi produk secara online, melihat detail produk, menambahkan produk ke keranjang, melakukan checkout, dan memantau status pesanan.

Berdasarkan hasil pengujian, seluruh fitur dapat berjalan sesuai kebutuhan, sehingga tingkat keberhasilan pengujian fitur mencapai 100%. Hasil evaluasi menunjukkan bahwa mitra memberikan penilaian cukup puas terhadap sistem yang diterapkan. Sistem dinilai membantu pihak Dina Jati Furniture dalam mengoordinasikan keseluruhan aktivitas produk. Secara umum, hasil evaluasi menunjukkan bahwa sistem informasi manajemen penjualan berbasis web mampu membantu mitra dalam mengurangi ketergantungan pada pencatatan manual. Sistem juga mendukung proses monitoring alur stok barang karena admin dapat melihat dan memperbarui data produk melalui sistem. Dengan demikian, penerapan sistem ini memberikan dampak positif terhadap pengelolaan penjualan dan persediaan barang pada Dina Jati Furniture.

4. KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan di Dina Jati Furniture menghasilkan sistem informasi manajemen penjualan berbasis web yang dapat membantu proses pengelolaan penjualan secara lebih terstruktur. Sistem ini mendukung pengelolaan data produk, transaksi, pesanan, stok barang, pengguna, ulasan, dan laporan penjualan. Dengan adanya sistem tersebut, proses pencatatan yang sebelumnya dilakukan secara manual dapat beralih menjadi pencatatan digital yang lebih rapi, mudah diakses, dan lebih efisien (Prayitno & Irham, 2023).

Penerapan sistem informasi ini memberikan manfaat bagi admin maupun pembeli. Admin dapat mengelola data produk, memantau stok barang, memperbarui status pesanan dan pengiriman, mengelola ulasan, serta melihat laporan penjualan dengan lebih mudah. Sementara itu, pembeli dapat melihat informasi produk, memasukkan produk ke keranjang, melakukan checkout, melakukan pembayaran, memantau status pesanan, serta memberikan ulasan dan rating terhadap produk yang dibeli (Adella & Rio, 2021).

Setelah implementasi dan evaluasi selesai, fitur-fitur penting sistem dapat digunakan sesuai dengan kebutuhan mitra. Oleh karena itu, sistem informasi manajemen penjualan berbasis web ini layak digunakan untuk membantu kegiatan penjualan Dina Jati Furniture. Diharapkan sistem ini dapat membantu mengelola data dengan lebih baik, mempercepat proses transaksi, membantu promosi digital, dan membantu membuat laporan penjualan yang lebih baik.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis menyampaikan terima kasih kepada Dina Jati Furniture yang telah memberikan kesempatan, informasi, serta dukungan selama pelaksanaan kegiatan pengabdian ini. Ucapan terima kasih juga disampaikan kepada pihak kampus, dosen pembimbing, dan seluruh pihak yang telah membantu dalam proses observasi, perancangan, implementasi sistem, hingga penyusunan artikel ini. Semoga sistem informasi manajemen penjualan berbasis web yang telah dikembangkan dapat memberikan manfaat bagi Dina Jati Furniture, khususnya dalam pengelolaan penjualan, promosi produk, dan penyusunan laporan secara lebih efektif.

DAFTAR PUSTAKA

Adella, L., & Rio, M. (2021). Digitalisasi umkm, literasi keuangan, dan kinerja keuangan : Studi pada masa pandemi Covid-19. *Journal of Business and Banking*, 11, 73–92. <https://doi.org/10.14414/jbb.v11i1.2552>

- Afrizal, A. M., & Setiaji, P. (2025). Penerapan Sistem Informasi Stok Barang Berbasis Web untuk Meningkatkan Efisiensi Manajemen Persediaan di Fortuna Furniture. *Karya Nyata: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(2024).
- Alfia Dwi Rahma, & Chotijah, U. (2024). Perancangan Dan Implementasi Sistem Informasi Manajemen Proyek Berbasis Web Dengan Metode WATERFALL. *Jurnal Sistem Informasi Kaputama (JSIK)*, 8(1), 23–31. <https://doi.org/10.59697/jsik.v8i1.504>
- Anggrian, S., & Yulisa Geni, B. (2024). Perancangan Dan Pengembangan Sistem Informasi Kepegawaian Menggunakan Metode Waterfall. *JATI (Jurnal Mahasiswa Teknik Informatika)*, 8(1), 1029–1035. <https://doi.org/10.36040/jati.v8i1.8862>
- Apriana, V., & Nurhasanah, U. (2021). Implementasi Metode Waterfall Pada Sistem Informasi Penjualan Berbasis Web. *Artikel Ilmiah Sistem Informasi Akuntansi (AKASIA)*, 1(2), 106–111.
- Dahfa, M. F. (2025). SISTEM INFORMASI DATA BARANG BERBASIS DESKTOP DI CV . HK FURNITURE DESKTOP-BASED PRODUCT DATA INFORMATION SYSTEM AT CV . HK. *Muria Jurnal Parahita (MUHITA)*, 1(1), 1–5.
- Fachri, B., Bazikho, D. D. S., Susilo, F. S., Komputer, S., Pembangunan, U., & Budi, P. (2024). Perancangan Sistem Informasi Penjualan UMKM Menggunakan Metode Waterfall Berbasis Wordpress. *Jurnal Komputer Teknologi Informasi Sistem Informasi (JUKTISI)*, 3(2), 723–730.
- Guslan, & Rodianto. (2019). SISTEM INFORMASI INVENTORY DATA BARANG PADA UD . MUTIARA MEUBEL Abstraksi. *Jurnal JINTEKS*, 1(1), 19–28.
- Hanum, R., Fachrudin, D. H., & Rohyana, C. (2026). Design and Development of a Web-Based Information System for MSME Digital Promotion Using the Rapid Application Development (RAD) Method Rancang Bangun Sistem Informasi UMKM Berbasis Web untuk Promosi Digital Menggunakan Metode Rapid Application Develop. *MALCOM: Indonesian Journal of Machine Learning and Computer Science*, 6(January), 314–323.
- Hasan, F., & Zulkifli, K. (2026). Perancangan Sistem Informasi Penjualan dan Pembelian Barang Berbasis Web Pada Mebel Balap Taufik. *SINTAMA: Jurnal Sistem Informasi, Akuntansi Dan Manajemen*, 6(1), 127–138.
- Ningtyas, D., & Rivai, I. (2024). Rancang Bangun Aplikasi Pembukuan Keuangan UMKM Berbasis Website (Studi Kasus : UMKM Indah Fashion). *Jurnal Teknologi Dan Sistem Informasi Bisnis*, 6(1), 11–19. <https://doi.org/10.47233/jteksis.v6i1.1072>
- Noviyanti, E., Wasiyanti, S., & Fadholi, A. (2022). Implementasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Furniture Berbasis Web Menggunakan Metode Waterfall. *Journal of Accounting Information System*, 2(2).
- Prayitno, A., & Irham, M. (2023). PERANCANGAN SISTEM INVENTORI BARANG BERBASIS WEB PADA RAPHAEL ' S DIVAN. *JURNAL PUBLIKASI TEKNIK INFORMATIKA*, 2(1).
- Putri, P. B. R., & Wijaya, A. H. (2021). SISTEM INFORMASI PENJUALAN FURNITURE BERBASIS WEB MENGGUNAKAN BAHASA PEMROGRAMAN PHP MYSQL Perra. *Jurnal Jurnal Sains Dan Teknologi (JSIT)*, 1(2), 104–110.
- Rahmawati, A. T., Irzan, & Ramadan, R. R. (2024). PERAN AKUNTANSI PADA TINGKAT PENGGUNAAN INFORMASI AKUNTANSI BERBASIS DIGITAL DAN KINERJA UMKM. *JURNAL AKUNTANSI KEUANGAN DAN TEKNOLOGI INFORMASI AKUNTANSI*, 5(1), 207–215.
- Sarfiah, S. N., Nilasari, A. P., Retnosari, & Abidin, R. (2023). Perancangan Aplikasi Laporan Keuangan Berbasis Web untuk Pelaku UMKM Strategis Pariwisata Nasional (KSPN). *Jurnal Akuntansi Terapan Indonesia (JATI)*, 06(01), 81–95.
- Wahid Wijaya, Muhammad Sulthon Abdillah, & Tinuk Agustin. (2024). Rancangan Sistem Informasi Penjualan Furniture pada Toko Mebel Pondok Baru Berbasis Web. *Jupiter: Publikasi Ilmu Keteknikan Industri, Teknik Elektro Dan Informatika*, 2(5), 119–130. <https://doi.org/10.61132/jupiter.v2i5.537>
- Yopie, D. K., Putri, H., & Yana Dwi, C. (2021). Implementasi Sistem Informasi Aplikasi Pencatatan Informasi Keuangan (Si Apik) Berdasarkan Sak Emkm Pada Umkm Tapak Lawu Juuooos Kabupaten Magetan. *Jurnal Informatika Dan Tekonologi Komputer (JITEK)*, 1(3), 29–46.