E-ISSN: 3031-8629
P-ISSN: 3032-3258
Halaman 7731-7751
Volume 3 Nomor 4 Tahun 2026

Pengembangan Sistem Informasi Penjualan *Virgin Coconut Oil* Berbasis Website pada Rumah Produksi VCO Waiwadan dengan Evaluasi *Usabilty*

Maria Beliti Hewen[1*], Gerbrand Kramer Solti Tukan[2]
[1,2] Program Studi Teknik Informatika, Institut Keguruan dan Teknologi Larantuka, Indonesia
e-mail: hmariabeliti@gmail.com

Abstrak

Perkembangan teknologi informasi telah memberikan dampak signifikan dalam berbagai sektor usaha, termasuk usaha penjualan produk minyak kelapa murni (Virgin Coconut Oil/VCO). Namun, masih banyak pelaku usaha yang melakukan pengelolaan data penjualan, stok produk, dan transaksi secara manual, sehingga sering terjadi kesalahan pencatatan, keterlambatan laporan, serta kesulitan dalam mengelola data secara efektif. Rumah produksi VCO Waiwadan. Proses penjualan produk dan pengelolaan adminitrasi masih dilakukan secara manual sehingga kurang efektif dan tidak efisien, serta jangkauan permsaran dan promosi belum menjangkau masyarakat global. Solusi untuk mengatasi masalah tersebut adalah bagaimana meningkatkan penjualan produk, promosi produk, menjaring pelanggan baru, mengelola adminitrasi dan informasi ketersediaan stok dengan merancang, membangun, mengimplementasikan sistem informasi penjualan VCO berbasis website. Tujuan penelitian ini mengembangkan sistem penjualan minyak VCO berbasis web yang dapat membantu pelaku usaha dalam mengelola data produk, transaksi penjualan, serta laporan secara digital sehingga menjangkau pasaran yang lebih luas. Metode penelitian menggunakan pendekatan deskriptif dengan teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dan kuisioner. Metode pengembangan sistem menggunakan model Waterfall dengan 6 tahapan. Sistem ini terdiri dari beberapa fitur utama seperti halaman login, home, data produk, transaksi, laporan, dan pengaturan. Dengan adanya sistem ini, diharapkan proses penjualan VCO menjadi lebih efisien dan terstruktur. Berdasarkan hasil kuesioner SUS mendapatkan rata-rata skor 82,25% termasuk kategori excellent, artinya website diterima pengguna dan diigunakan di lingkungan rumah produksi.

Kata kunci: *Sistem Informasi, Penjualan, VCO, Website, Waterfall, Usability*

Abstract

Advancements in information technology have significantly impacted various business sectors, including the sale of Virgin Coconut Oil (VCO). Nevertheless, many business operators still manage sales data, product inventory, and transactions manually, which frequently leads to recording errors, delayed reporting, and difficulties in effective data management. The Waiwadan VCO production facility,), currently handles its sales processes and administrative tasks manually—an approach that is both ineffective and inefficient. Furthermore, its marketing and promotional reach has yet to extend to a global audience. To address these challenges, this study proposes the design, development, and implementation of a website-based sales information system for VCO. This system aims to enhance product sales and promotion, attract new customers, and streamline the management of administrative tasks and inventory availability. The research employs a descriptive approach, with data collected through observations, interviews, and questionnaires. The system development follows the Waterfall model, consisting of six distinct phases. Key features of the system include a login page, a home page, and modules for product data, transactions, reporting, and settings. It is expected that this system will render the VCO sales process more efficient and structured. Based on the System Usability Scale (SUS) questionnaire, the platform achieved an average score of 82.25%, placing it in the "excellent" category; this indicates that the website is well-received by users and effectively utilized within the production facility's environment.
Keywords: *Information System, Sales, VCO, Website, Waterfall, Usability*

LATAR BELAKANG

Perkembangan teknologi saat ini mendorong setiap pengelola usaha untuk meningkatkan efisiensi penjualan produk dan jangkauan pasar lebih luas. Karena itu, diperlukan media untuk mempublikasikan informasi bisnis dan produk yang dijual. Salah satu jenis usaha yang memiliki nilai ekonomi tinggi adalah minyak kelapa murni atau Virgin Coconut Oil (VCO). VCO merupakan produk olahan komoditas unggulan di daerah pedesaan penghasil kelapa di Indonesia (Santoso, 2023). Virgin Coconut Oil berpotensi untuk dikembangkan oleh kelompok Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) karena

bahan baku mudah didapatkan dan proses pembuatan dengan teknik sentrifugasi (Santi Indriani, 2025). Produk ini memiliki manfaat sebagai sumber nutrisi pangan, kesehatan tubuh dan kosmetik sehingga banyak diminati masyarakat.

Rumah Produksi VCO yang berlokasi di Desa Waiwadan, Adonara Barat merupakan tempat usaha Virgin Coconut Oil dengan proses produksi berbasis sentrifugasi. Saat ini pemasaran produk hanya menjangkau masyarakat wilayah setempat. Berdasarkan observasi dan wawancara dengan pemilik rumah produksi di lokasi tersebut, ditemukan masalah utama pada layanan penjualan dan transasksi dicatat secara manual. Rekapitulasi pendapatan, laporan penjualan dan cek ketersediaan stok, sudah terkomputerisasi menggunakan excel, namun tidak teritegrasi. Proses pemesanan diluar daerah relatif lama dan kadang pembeli datang langsung ke rumah produksi. Sistem penjualan produk seperti ini kurang efektif bagi pelanggan dalam proses pemesanan, begitupun pemilik rumah produksi mengalami kendala dalam mengelola adminitrasi sehingga terdapat kesalahan data orderan, ketersediaan stok, transaksi, dan laporan. Kondisi ini menyebabkan pasaran produk hanya berkisar daerah tertentu dan minimnya kesempatan untuk mendapatkan pelanggan baru, kesulitan dalam melacak riwayat transaksi, ketidaksesuaian antara stok fisik dan data, keterlambatan dalam pembuatan laporan, informasi ketersediaan produk tidak dapat diakses secara cepat, konfirmasi pemesanan melalui WhatsApp. Sealin itu, keterbatasan jangkauan pemasaran dan promosi serta menurunnya efisiensi operasional usaha.

Solusi untuk mengatasi permasalahan tersebut, diperlukan suatu sistem informasi yang mampu mengintegrasikan sistem penjualan dan jangkauan pemasaran, pengelolaan data, pengendalian stok, transaksi, hingga penyajian laporan secara otomatis dan real-time. Pengembangan sistem penjualan VCO berbasis website menggunakan merode Waterfall menjadi solusi yang tepat karena dapat diakses kapan saja, mendukung penyimpanan data terpusat, serta memungkinkan pengembangan fitur yang lebih luas seperti manajemen pelanggan dan laporan penjualan, transfer transasksi.

Penelitian sebelumnya oleh (R. Maulini, 2022) merancang sistem informasi pemasaran Virgin Coconut Oil (VCO) dan menyediakan informasi produk, layanan

pembelian dan pemesanan. Sistem ini dibangun mengguanakan database operasional JavaScript Object Notation (JSON). Sedangkan penelitian saat ini menggunakan Laravel. Pemanfaatan teknologi untuk sistem pemasaran produk VCO dan sebagai ruang promosi bagi pelanggan baru. Penerapan sistem ini memungkinkan admin dapat mengubah data, harga pemesanan, pembaruan data dalam database operasional. (I Dewa Made Endiana, 2023) fokus penelitiannya pada pemanfaatan teknologi sebagai media pemasaran produk seperti platform digital maupun toko online yang tersedia. Strategi pemasaran ini perlu didukung dengan kemasan produk yang menarik dan kualitas produk. Apapun jenis bisnis, baik bisnis besar maupun kecil diperlukan digital marketing untuk menjangkau pemasaran yang lebih luas seperti marketplace facebook dan e-commerce. Fokus penelitian terdahulu adalah pemanfaatan platform digital untuk pemasaran produk, sedangkan penelitian sekarang ini merancang konsep desain dan implementasi sistem dalam dunia bisnis.

Berdasarkan uraian latar belakang tersebut, tujuan dari penelitian ini untuk mengembangkan Sistem iformasi penjualan minyak kelapa murni (VCO) berbasis web mampu mengoptimalkan sistem penjualan, memperluas jangakauan pasaran, efisiensi pengelolaan data, mempercepat proses transaksi, serta menghasilkan laporan yang akurat dan tepat waktu (I, 2016). Dengan adanya sistem ini, diharapkan rumah produksi VCO dapat meningkatkan kinerja operasional serta memperluas jangkauan pemasaran secara digital.

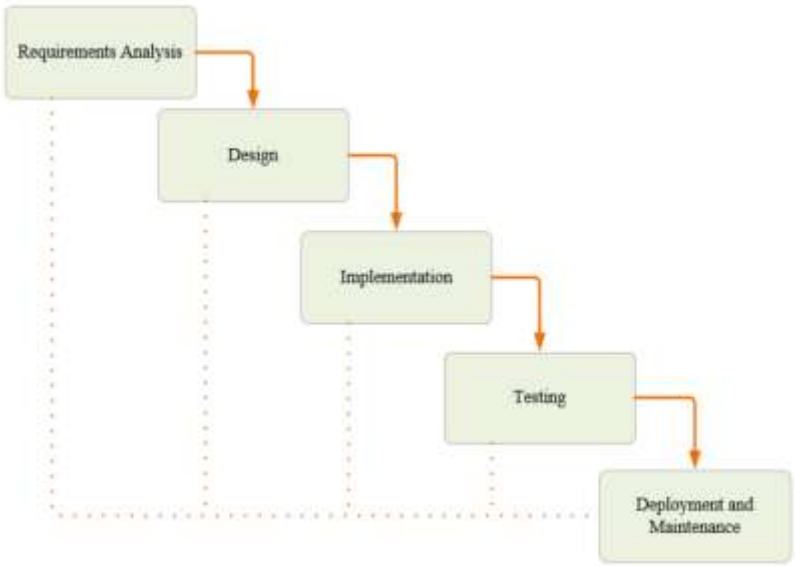
METODE

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif dengan metode pengembangan sistem adalah Waterfall dan dikombinasikan dengan pengujian usability menggunakan instrumen kuesioner untuk mengevaluasi kemudahan pengguna dalam mengakses sistem. Pendekatan ini dipilih karena lebih sesuai dengan kebutuhan nyata dilapangan, terkait kondisi sistem yang sedang berjalan pada rumah produksi VCO saat ini dalam proses pengelolaan data penjualan. Fokus utama penelitian ini adalah mengembangkan sistem penjualan VCO berbasis web agar lebih efektif dan efisien dalam operasional usaha.

E-ISSN: 3031-8629
P-ISSN: 3032-3258
Halaman 7731-7751
Volume 3 Nomor 4 Tahun 2026

Tahapan Penelitian

Tahapan penelitian ini sesuai dengan tahapan Waterfall. Waterfall merupakan metode pengembangan perangkat lunak yang dilakukan secara sistematis terdiri dari enam (6) tahapan, sebagai berikut:



Gambar 1. Tahapan Penelitian Menggunakan Metode Waterfall

Analisis Kebutuhan

Tahap analisis kebutuhan dilakukan untuk mengidentifikasi kebutuhan pengguna serta memperoleh gambaran mengenai kondisi sistem penjualan VCO yang sedang berjalan dan permasalahan yang dihadapi dalam pengelolaan usaha. Analisis mencakup kebutuhan fungsional dan nonfungsional sistem. Pengumpulan data dilakukan melalui

observasi secara langsung terhadap proses penjualan VCO di lokasi penelitian untuk mengetahui alur kegiatan dan kendala yang terjadi, wawancara dengan pemilik usaha untuk memperoleh informasi mengenai kebutuhan, permasalahan, serta harapan terhadap sistem yang akan dikembangkan, dan studi pustaka dengan mengkaji jurnal ilmiah serta buku yang relevan dengan pengembangan perangkat lunak dan evaluasi usability.

Perancangan Sistem (Design)

Tahap perancangan sistem dilakukan dengan menggunakan pendekatan Unified Modeling Language (UML) untuk menggambarkan struktur, proses, dan interaksi dalam sistem yang dikembangkan. Pemodelan UML meliputi Use Case Diagram, Activity Diagram, Sequence Diagram, dan Class Diagram sebagai dasar dalam proses pembangunan aplikasi.

Implementasi (Implementation)

Tahap implementasi merupakan proses menerjemahkan hasil perancangan sistem ke dalam bentuk aplikasi berbasis web. Pengembangan aplikasi dilakukan menggunakan bahasa pemrograman PHP dengan MySQL sebagai sistem manajemen basis data untuk mendukung pengelolaan data dan proses penjualan VCO.

Pengujian (Testing)

Tahap pengujian dilakukan untuk memastikan bahwa sistem berfungsi sesuai dengan kebutuhan yang telah ditentukan. Pengujian mencakup pengujian fungsional untuk mengetahui kesesuaian setiap fitur dengan fungsi yang dirancang serta evaluasi usability menggunakan instrumen kuesioner untuk mengukur kemudahan penggunaan sistem dari perspektif pengguna.

Pemeliharaan (Maintenance)

Tahap pemeliharaan dilakukan setelah sistem diterapkan untuk memastikan aplikasi tetap berjalan dengan baik. Kegiatan ini mencakup perbaikan apabila ditemukan

kesalahan atau kendala dalam penggunaan sistem serta pengembangan fitur baru sesuai dengan kebutuhan pengguna.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Identifikasi Kebutuhan

Hasil identifikasi kebutuahn memberikan gambaran awal mengenai kondisi nyata sistem penjualan produk *VCO* di rumah produksi Waiwadan. Berdasarkan hasil observasi dan wawancara dengan pemilik rumah produksi ditemukan data bahwa sistem penjualan masih dilakukan secara manual seperti pencatatan stok produk dan transaksi, juga sistem pemesanan dilakukan secara sederhana. Hal ini menyebabkan kesalahan dalam rekapitulasi data dan membutuhkan waktu yang lama, sebagian data sudah diinput ke excel namun belum terintegrasi. Selain itu, jangkuan pasaran berkisar wilayah tertentu. Karena itu, pemilik usaha membutuhkan media yang praktis dan mudah digunakan melalui website yang responsif sehingga bisa diakses secara real time oleh pemilik usaha dan pembeli atau pelanggan menggunakan berbagai perangkat elektronik seperti laptop/PC dan handphne. Hasil dari tahap ini menjadi dasar perancangan dan implemnetasi sistem informasi penjualan *VCO* dengan fitur-fitur utama yang dikembangkan sesuai kebutuhan nyata di lapangan.

Hasil Perancangan Sistem

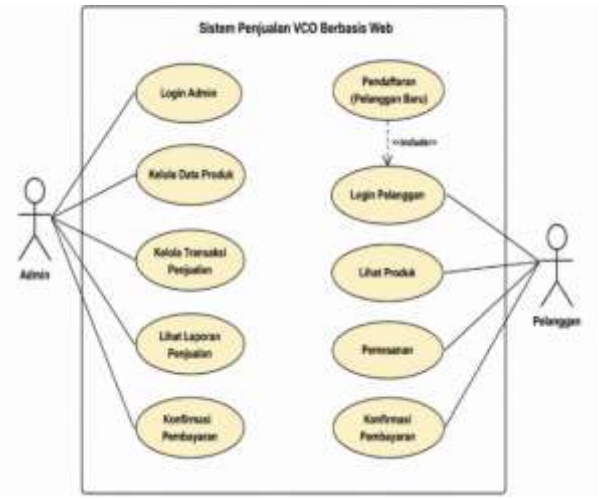
Hasil desain sistem informasi penjualan *VCO* berbasis website dibuat berdasarkan analisis kebutuhan. Proses perancangan sistem menggunakan *Unified Modeling Language (UML).* Sistem ini dirancang untuk membantu rumah produksi *VCO* dalam mengelola data produk, transaksi penjualan, laporan terintegrasi, dan jangkaun pasaran lebih luas. Sistem yang dirancang terdiri dari beberapa fitur utama, yaitu:

1) Halaman login sebagai akses masuk sistem
2) Halaman dashboard untuk menampilkan informasi umum
3) Halaman data produk untuk mengelola produk *VCO*
4) Halaman transaksi untuk mencatat proses penjualan

5) Halaman laporan untuk menampilkan rekapitulasi data penjualan
6) Halaman pengaturan untuk mengelola data sistem

Penggunaan *UML* dalam perancangan menggambarkan alur sistem secara jelas dan terstruktur, sehingga mempermudah proses pengembangan sistem ke tahap implementasi. Sistem yang dirancang tidak hanya meningkatkan efektivitas operasional, tetapi juga mampu meningkatkan kualitas pelayanan serta mendukung pengambilan keputusan yang lebih cepat dan tepat dalam usaha penjualan *VCO*.

a. *Use Case* Diagram

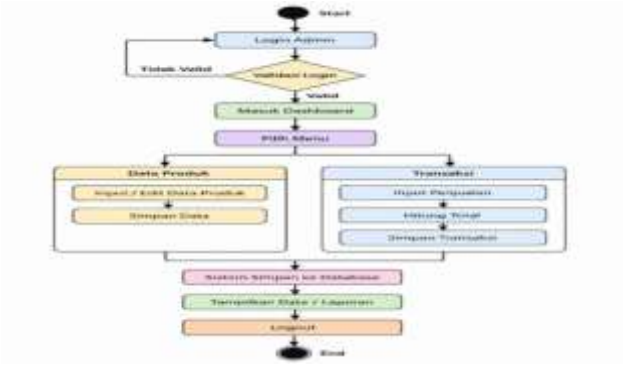


Gambar 1. Use case Diagram

Use case Diagram menggambarkan interaksi antara pengguna (aktor) dengan sistem penjualan VCO berbasis web. Pada sistem ini terdapat dua aktor utama, yaitu admin dan pelanggan. Admin memiliki hak akses untuk mengelola data produk, mengelola transaksi, serta melihat laporan penjualan. Sementara itu, pelanggan dapat melihat produk, melakukan pembelian, serta mengelola keranjang belanja. Diagram ini menunjukkan bahwa seluruh aktivitas dalam sistem terpusat pada pengelolaan data dan

proses transaksi, sehingga memudahkan pengguna dalam menjalankan fungsi sesuai perannya masing-masing.

b. *Activity* Diagram



Gambar 3. *Activity Diagram*

Activity diagram menggambarkan alur kerja sistem dari awal hingga akhir yang dilakukan oleh admin.

1) Admin melakukan login, kemudian sistem melakukan validasi login
2) Jika tidak valid, kembali ke login
3) Jika valid, masuk ke dashboard

Setelah itu, admin memilih menu yang tersedia:

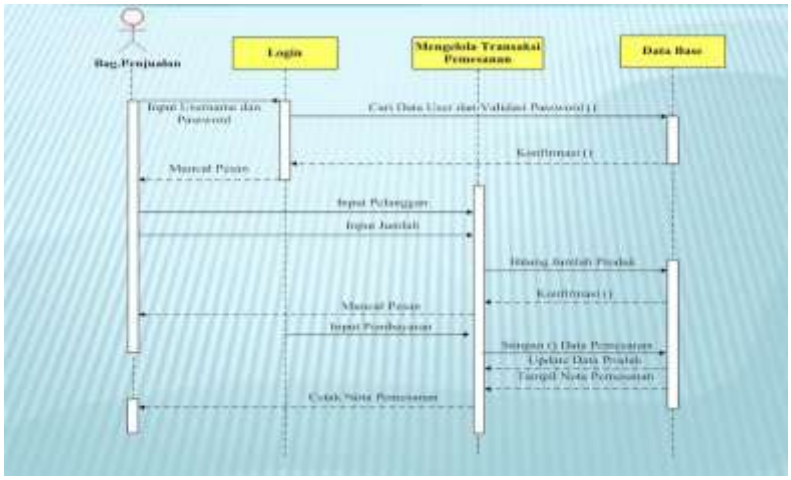
1. Data Produk
    1) Input/Edit data produk
    2) Simpan data
2. Transaksi
    1) Input penjualan
    2) Hitung total
    3) Simpan transaksi

Selanjutnya:

1) Sistem akan menyimpan data ke database
2) Sistem menampilkan data atau laporan penjualan
3) Admin melakukan *logout*, dan proses sitem *end*

E-ISSN: 3031-8629
P-ISSN: 3032-3258
Halaman 7731-7751
Volume 3 Nomor 4 Tahun 2026

c. Sequence Diagram

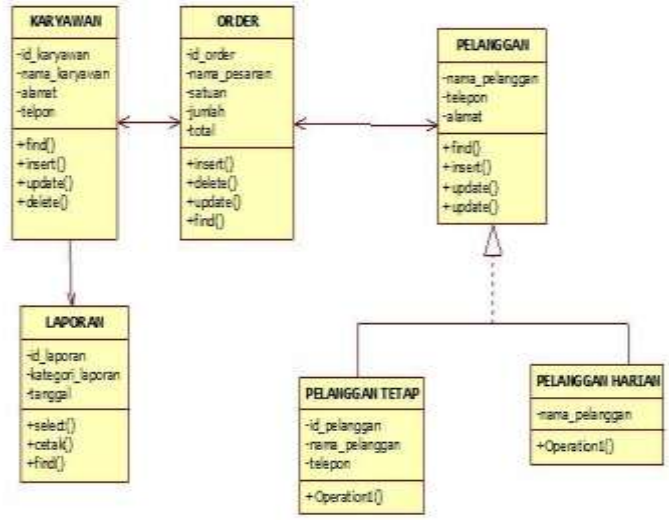


Gambar 4. *Sequence Diagram*

Sequence diagram menggambarkan alur interaksi antar aktor dan sistem secara berurutan berdasarkan waktu. Pada sistem ini sequence diagram menunjukkan proses:

1) Admin melakukan login lalu langsung masuk ke halaman laporan
2) Admin dapat mengelola data produk dan melihat transaksi
3) Pelanggan memilih produk, menambah ke keranjang, lalu melakukan checkout
4) Sistem menyimpan data ke database dan menampilkan laporan penjualan

d. Class Diagram



E-ISSN: 3031-8629
P-ISSN: 3032-3258
Halaman 7731-7751
Volume 3 Nomor 4 Tahun 2026

Gambar 5. Class Diagram

Class diagram menggambarkan struktur data sistem terdiri dari:

1) Pengelolaan produk oleh admin
2) Proses pembelian oleh pelanggan melalui keranjang
3) Penyimpanan transaksi setelah checkout
4) Penyajian laporan dari data transaksi

Hasil Implementasi Sistem

Tampilan sistem informasi penjualan VCO berbasis web, terdiri dari:

a. Halaman Login

Halaman login merupakan halaman awal yang digunakan untuk melakukan autentikasi pengguna sebelum mengakses sistem. Pada halaman ini, pengguna diminta memasukkan username dan password. Jika data yang dimasukkan sesuai, pengguna dapat masuk ke dalam sistem.

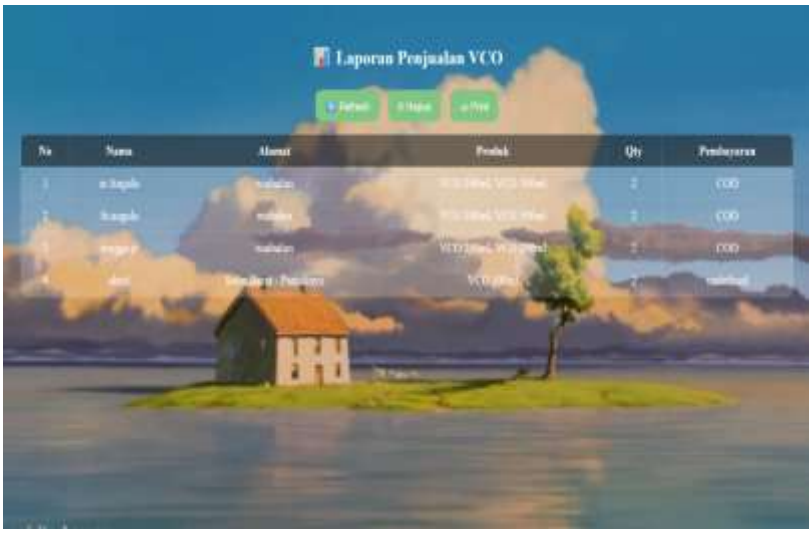


E-ISSN: 3031-8629
P-ISSN: 3032-3258
Halaman 7731-7751
Volume 3 Nomor 4 Tahun 2026

Gambar 6. Halaman Login Admin

b. Halaman Home

Halaman home merupakan halaman utama yang ditampilkan setelah pengguna berhasil melakukan login. Hal ini bertujuan untuk mempermudah akses terhadap informasi utama yang dibutuhkan, sehingga proses monitoring dan evaluasi penjualan dapat dilakukan dengan lebih mudah dan cepat. Pada gambar 7 ini menunjukkan bahwa ketika login admin berhasil, maka masuk ke menu home. Pada halaman home, admin memilih salah satu menu yang tersedia di isni yaitu menu laporan. Ketika menu tersebut diklik, disajikan laporan penjulan produk seperti terlihat pada gambar berikut ini:



Gambar 7. Laporan Penjualan

Halaman laporan penjualan digunakan untuk menampilkan data transaksi secara lengkap dan terstruktur. Admin dapat melihat informasi seperti nama pelanggan, alamat, produk, jumlah pembelian, dan metode pembayaran. Tersedia juga tombol Refresh, Hapus, dan Print untuk mempermudah pengelolaan data. Halaman ini membantu proses

monitoring, pelaporan, dan pengambilan keputusan menjadi lebih cepat dan akurat.

c. Menu Pelanggan



Gambar 8. Menu Pelanggan

Halaman menu pelanggan digunakan untuk menampilkan daftar produk VCO yang tersedia, lengkap dengan gambar, ukuran, dan harga. Pelanggan dapat melihat berbagai pilihan produk seperti VCO 100ml, 250ml, dan 500ml, serta melakukan pembelian melalui tombol “Beli”.

d. Menu Keranjang

Menu keranjang untuk melihat dan mengelola produk yang akan dibeli. Halaman ini dirancang sederhana dan mudah digunakan agar pelanggan dapat bertransaksi dengan cepat dan nyaman.

E-ISSN: 3031-8629
P-ISSN: 3032-3258
Halaman 7731-7751
Volume 3 Nomor 4 Tahun 2026



Gambar 9. Menu Keranjang

Halaman keranjang digunakan untuk mengelola data pesanan sebelum melakukan pembelian. Pada halaman ini, pelanggan diminta mengisi informasi seperti nama, kecamatan, dan alamat lengkap pengiriman. Sistem juga menampilkan biaya ongkir serta menyediakan tombol checkout untuk melanjutkan proses transaksi. Menu ini membantu memastikan data pesanan sudah lengkap dan benar sebelum dilakukan pembayaran.

Dengan adanya sistem ini, seluruh proses yang sebelumnya dilakukan secara manual dapat dilakukan secara otomatis dan lebih terstruktur. Berdasarkan hasil implemetasi sistem, diketahui bahwa sistem penjualan VCO berbasis web mampu mengatasi berbagai permasalahan pada sistem manual seperti kesalahan pencatatan, kesulitan dalam pencarian data, serta keterlambatan laporan dapat diminimalisir dengan adanya sistem ini.

Dari sisi pengelolaan data, sistem ini memungkinkan penyimpanan data produk, pelanggan, dan transaksi secara terpusat dalam database, sehingga lebih aman dan mudah diakses. Sistem ini juga mampu menampilkan informasi stok secara real-time, sehingga membantu pemilik usaha dalam mengontrol ketersediaan produk.

Pada proses transaksi, sistem secara otomatis menghitung total pembayaran dan menyimpan riwayat transaksi, sehingga meningkatkan akurasi dan efisiensi. Sementara

itu, fitur laporan memungkinkan pengguna untuk melihat rekap penjualan secara cepat tanpa harus melakukan perhitungan manual.

Hasil Pengujian Fungisonal Sitem

Pengujian sistem menggunakan *blackbox testing* (m, 2021) untuk menguji fitur-fitur sistem secara keseluruhan, guna memastikan fungsionalitas sistem sesuai dengan spesifikasi yang dibutuhkan pengguna tanpa *error/ bug*. Pengujian ini dilakukan di rumah produksi VCO Waiwadan bersama peemilik usaha. Hasil pengujian yang telah dilakukan, sebagai berikut:

Tabel 1. Hasil Pengujian Sistem

No	Fungsionalitas (Menu Sistem)	Keterangan
1	Halaman Login	Valid
2	Proses Login (Username & Password)	Valid
3	Halaman Laporan Penjualan	Valid
4	Tombol *Refresh* pada Laporan	Valid
5	Tombol Hapus pada Laporan	Valid
6	Tombol *Print* Laporan	Valid
7	Halaman Menu Pelanggan (Marketplace VCO)	Valid
8	Menampilkan Produk (100ml, 250ml, 500ml)	Valid
9	Tombol Beli Produk	Valid
10	Halaman Keranjang	Valid
11	Input Data Pelanggan (Nama, Kecamatan, Alamat)	Valid
12	Perhitungan Ongkir	Valid
13	Tombol Checkout	Valid
14	Penyimpanan Data Transaksi	Valid
15	Penampilan Data Transaksi pada Laporan	Valid

Berdasarkan hasil pengujian yang dilakukan, seluruh fitur pada sistem ini berjalan dengan baik (valid) dan tidak ditemukan kesalahan. Sistem ini mampu menampilkan data dengan benar, memproses transaksi dengan baik, dan menyajikan laporan secara akurat

Hasil Evaluasi *Usability*

System Usability Scale (*SUS*) merupakan evaluasi *usability* karena sederhana, cepat dan mampu menghasilkan pengukuran *usability* pada berbagai jenis sistem informasi. *Usability* testing menggunakan instrumen kuesioner yang terdiri dari10 pernyataan dengan skala Likert 5 poin, 1 = Sangat Tidak Setuju, 2 = Tidak Setuju, 3 = Netral, 4 = Setuju, 5 = Sangat Setuju. Skala tersebut untuk mengukur persepsi pengguna terhadap kemudahan penggunaan sistem (Riko, 2026). Jumlah responden 10 orang.

1. Instrumen Pernyataan

Tabel 2. Pernyataan Kuesioner *SUS*

No	Pernyataan	1	2	3	4	5
1.	Saya dapat dengan cepat menyelesaikan tugas dengan website ini					
2.	Saya merasa website ini sulit dioperasikan					
3.	Saya merasa website ini mudah dipahami					
4.	Saya menemukan tombol atau menu yang tidak memberikan respon apapun pada saat di klik					
5.	Saya merasa ingin mengunjungi kembali website ini					
6.	Saya menemukan gambar yang tampak tidak bisa di klik ternyata bisa di klik					
7.	Saya tidak merasa kesulitan untuk menemukan fitur yang saya inginkan					
8.	Saya merasa terdapat kesalahan navigasi saat di klik					
9.	Saya menemukan pesan yang jelas apabila melakukan kesalahan					
10.	Saya merasa terlalu banyak tombol yang digunakan pada halaman dashboard					

Teknik analisis data *SUS* dilakukan perhitungan skor untuk pernyataan bernomor Ganjil (Positif): Skor pertanyaan = (Nilai pilihan peserta − 1). Pernyataan bernomor Genap (Negatif): Skor pertanyaan = (5 − Nilai pilihan peserta). Skor Total SUS = (Jumlah seluruh skor dari 10 pernyataan) × 2,5. Nilai rata-rata SUS yang umum digunakan sebagai acuan adalah 68. Jika skor diatas nilai tersebut menunjukkan bahwa sistem memiliki tingkat *usability* yang baik dan diterima oleh pengguna.

Tabel 3. Kategori Skor SUS

Skor SUS	Kategori
> 80,3	Excellent
68 – 80,3	Good
68	Acceptable
51 – 67	Marginal
< 51	Not Acceptable

2. Hasil Kuesioner

   Hasil jawaban kuesioner dari setiap responden dipetakan dalam tabel 4.

Tabel 4. Hasil Evaluasi Usability Testing

No	Responden	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10
1	R1	5	1	5	5	4	5	5	2	4	3
2	R2	5	2	5	2	4	1	5	2	5	5
3	R3	3	2	4	4	2	4	3	3	3	4
4	R4	4	3	4	4	4	4	2	4	5	4
5	R5	5	3	5	2	5	4	4	4	2	5
6	R6	4	3	4	3	5	2	4	1	4	4
7	R7	5	4	4	5	4	3	5	2	4	2
8	R8	5	1	4	5	3	4	4	4	5	4

9	R9	4	3	5	4	4	4	5	3	5	4
10	R10	4	2	5	4	5	4	4	5	4	4

Menurut data hasil kuesioner yang terkumpul dapat dilihat variasi respons dari R1 sampai R10 terhadap pernyataan P1 hingga P10. Skor nilai yang tersedia antara 1 sampai 5 menunjukkan tingkat kemudahan atau persetujuan responden terhadap aspek-aspek yang dievaluasi. Hasil penilaian skor SUS disajikan pada tabel 5.

Tabel 5. Rekapitulasi Hasil Kuesioner

No	Responden	SCORE										Jumlah	Nilai (Jumlah x 2,5)
		P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10		
1	R1	5	1	4	3	4	4	3	2	4	3	33	82,5
2	R2	5	1	3	2	4	1	4	2	4	4	30	75
3	R3	3	2	4	4	2	4	3	3	3	4	32	80
4	R4	4	3	3	3	4	4	2	3	4	4	34	85
5	R5	5	1	3	2	4	3	3	4	2	5	32	80
6	R6	4	3	4	3	5	2	4	1	4	4	34	85
7	R7	5	4	1	4	4	3	3	2	4	2	32	80
8	R8	5	1	2	4	3	4	2	3	5	4	33	82,5
9	R9	3	2	3	4	4	3	3	3	5	4	34	85
10	R10	4	2	3	4	4	3	2	5	4	4	35	87,5
Rata-rata Score													82,25

Selanjutnya, perhitungan menggunakan rumus yang telah ditentukan untuk memperoleh skor dan kategori.

Tabel 6. Hasil Perhitungan Skor Menggunakan Rumus

Responden	Total Skor (P1, P3, P5, P7, P9)	Total Skor (P2, P4, P6, P8, P10)	Jumlah Semua Skor	Total Skor SUS (Jumlah Semua Skor x 2,5)	Kategori
R1	20	13	33	82,5	*Excellent*
R2	20	10	30	75	*Good*
R3	15	17	32	80	*Good*
R4	17	17	34	85	*Excellent*
R5	17	15	32	80	*Good*
R6	21	13	34	85	*Excellent*
R7	17	15	32	80	*Good*
R8	17	16	33	82,5	*Excellent*
R9	18	16	34	85	*Excellent*
R10	17	18	35	87,5	*Excellent*
Rerata	17,9	15	32,9	82,25	Excellent

Dalam tabel ini skor yang diberikan oleh setiap responden untuk 10 pernyataan standar SUS, menghasilkan rata-rata score sebesar 82,25. Skor tersebut berada di atas nilai rata-rata *SUS* (68). Hasil score yang dicapai menunjukkan bahwa webiste ini memiliki tingkat *usability* dengan kategori *Excellent* artinya website diterima oleh pengguna.

Pemeliharaan Sistem

Setelah website digunakan di lingkungan rumah produksi Waiwadan, jika ditemukan kendala error atau bug maka perlu perbaikan sistem, dan mengembangkan fitur baru sesuai kebutuhan pelaku usaha.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian disimpulkan bahwa sistem informasi penjualan minyak kelapa murni (VCO) berbasis web mampu menjadi solusi terhadap permasalahan pada sistem manual. Sistem ini dapat membantu dalam mengelola data produk, transaksi penjualan, serta laporan secara lebih terstruktur, cepat, dan akurat. Dengan adanya sistem ini, proses pencatatan yang sebelumnya dilakukan secara manual dapat diminimalisir kesalahannya, serta memudahkan admin dalam melakukan monitoring dan pengelolaan data. Selain itu, sistem juga memberikan kemudahan bagi pelanggan dalam melihat produk dan melakukan pembelian secara lebih praktis. Oleh karena itu, sistem yang dirancang dapat meningkatkan efektivitas dan efisiensi dalam pengelolaan usaha penjualan VCO dengan hasil evaluasi usability mencapai skor 82,25 termasuk kategori excellent.

DAFTAR PUSTAKA

Agnes Faujia, G. D. (2024). Rancangan Bangun Sistem Penjualan Berbasis Web Pada Toko Hairum Souvenir. Jurnal Mahasiswa Teknik Informatika (JATI), 8 No. 2, 2440 - 2450.

Diah Novita Sari, M. U. (2026). Evaluasi Usability Sistem Informasi Pelayanan Administrasi Di Kelurahan Talang Keramat Menggunakan Metode System Usability Scale (SUS). Jurnal Teknologi dan Sistem Tertanam (JTSI), 07, 30-40.

I Dewa Made Endiana, N. P. (2023). Pengembangan UMKM Minyak Kelapa Melalui Inovasi Pengemasan Produk dan Dgital Marketing serta Penerapan Pembukuan Sederhana Dalam Upaya Peningkatan Pendapatan Sekar Sandat VCO. Prosiding Seminara Nasional, 937-942.

I, S. (2016). Software engineering (10th ed.). Pearson Education.

m, S. &. (2021). Analisis metode pengujian perangkat lunak Blackbox testing dan pemodelan diagram UML pada aplikasi veterinatary services yang dikembangkan dengan model Waterfall. JTIK (Jurnal Teknik Informatika Kaputama), 5(2), 253 - 258.

R. Maulini, D. S. (2022). Marketing Information System of VCO (virgin Coconut Oil) Uing Operational Database. International Conference On Agriculture and Applied Science. (IC0AAS), 128-136.

Riko, K. (2026). Evaluasi Usability Sistem Informasi Penjualan dan Pemesanan Berbasis Web pada Coffee Peace Menggunakan Metode System Usability Scale (SUS). Jurnal Minfo Polgan (JMP), 15 No. 2, 2089 - 9424.

Santi Indriani, L. H. (2025). Pemanfaatan Teknologi dan Digitalisai Dalam Peningkatan Produktifitas VCO Pada Kelompok UMK Disabilitas Kecamana Lubuk Raja Kabupaten Oku. Karimah Tauhid, Volume 4 Nomor 9, 358-365.

Santoso, A. S. (2023). Pemilihan Proses Pada Pra-Rancangan Pabrik VCO (Virgin Coconut Oil) Kapasitas 30.000/ Ton/Tahun Menggunakan Metode Grading. DISTILAT;Jurnal Teknologi Separasi, 7(2),, 230-236.

Sukron Fikri, L. (2024). Implementasi Metode Five Planes Dalama Perancangan Ulang User Interface Web Akademik Universitas Naratama. JIKB-Jurnal Ilmu Komputer dan Bisnis, XV, 146-155.