

ABSTRAK

Berbagai sektor usaha telah mengalami perubahan signifikan sebagai akibat dari perkembangan teknologi informasi yang terus berlanjut. Namun, sebagian pelaku usaha UMKM, seperti Toko Eko Sayur, masih belum mampu memanfaatkan teknologi ini secara optimal sebagai sarana untuk meningkatkan efisiensi operasional dan daya saing komersial. Permasalahan yang dihadapi meliputi keterbatasan media informasi produk, pengelolaan data penjualan yang masih manual, serta kesulitan dalam penyusunan laporan penjualan dan pendapatan. Selain itu, proses transaksi dan promosi yang belum optimal serta belum terintegrasinya manajemen data pelanggan turut menjadi kendala, sehingga berdampak pada belum optimalnya peningkatan penjualan dan terbatasnya jangkauan layanan pelanggan. Saat ini, Toko Eko Sayur memiliki sekitar 5.000 pelanggan di wilayah Jakarta Barat dengan rata-rata pendapatan Rp100.000.000,00 per tahun (sumber: wawancara, 20/09/25). Tujuan penelitian ini adalah untuk meningkatkan pengelolaan data penjualan, mempercepat proses pemesanan, dan menampilkan informasi produk secara digital melalui pengembangan aplikasi toko *online* “SEGreens”. Metodologi Waterfall diterapkan dalam pengembangan sistem ini, yang mencakup tahap-tahap analisis kebutuhan, perancangan sistem, pemrograman, pengujian, dan pemeliharaan. Melalui penelitian ini diharapkan dapat dihasilkan sebuah aplikasi yang mampu mendukung aktivitas promosi dan penjualan berbasis digital, meningkatkan efektivitas pengelolaan data, serta mendorong proses digitalisasi pada usaha lokal.

Kata Kunci : Rancang Bangun, Toko *Online*, Waterfall.

ABSTRACT

Various business sectors have undergone significant changes as a result of ongoing developments in information technology. However, some MSME business owners, such as Toko Eko Sayur, are still unable to optimally utilize this technology as a means to improve operational efficiency and commercial competitiveness. The challenges they face include limited product information channels, sales data management that is still done manually, and difficulties in compiling sales and revenue reports. Additionally, suboptimal transaction and promotional processes, as well as the lack of integrated customer data management, pose further obstacles, resulting in suboptimal sales growth and limited customer service reach. Currently, Toko Eko Sayur has approximately 5,000 customers in the West Jakarta area with an average annual revenue of Rp100,000,000.00 (source: interview, 09/20/25). The objective of this study is to improve sales data management, expedite the ordering process, and display product information digitally through the development of the “SEGreens” online store application. The Waterfall methodology was applied in the development of this system, which includes the stages of requirements analysis, system design, programming, testing, and maintenance. This research is expected to result in an application capable of supporting digital-based promotional and sales activities, improving the effectiveness of data management, and driving the digitization process in local businesses.

Keywords: Design, Online Store, Waterfall.