



Pengembangan Sistem Informasi Profil Perusahaan dan Penjualan Berbasis Website pada PT Adeos Sejahtera Abadi

Aryo Setyo Sutopo¹, Bryan Adam Oxsell Wijaya², Muhamad Hilmy Afif³, Suryaningrat⁴

^{1,2,3,4}Ilmu Komputer, Teknik Informatika, Universitas Pamulang, Tangerang Selatan, Indonesia

Email: ¹aryosetyo25@gmail.com, ²bryanadam926@gmail.com, ³hilmyafif302@gmail.com,

⁴d02362@gmail.com

Abstrak—PT Adeos Sejahtera Abadi merupakan perusahaan eksportir asal Indonesia yang bergerak di bidang perdagangan komoditas pertanian, khususnya rempah-rempah, gula semut (*palm sugar*), dan serat kelapa (*cocofiber*). Perusahaan ini berkomitmen untuk menyediakan produk berkualitas tinggi yang memenuhi standar internasional sehingga mampu bersaing di pasar global. Dalam menjalankan kegiatan usahanya, PT Adeos Sejahtera Abadi menerapkan prinsip keberlanjutan serta tanggung jawab lingkungan pada setiap tahapan produksi, mulai dari pengolahan bahan baku hingga distribusi produk. Selain itu, perusahaan juga mengedepankan pemberdayaan masyarakat lokal dengan melibatkan petani dan pelaku usaha dalam rantai pasok, sehingga memberikan dampak positif terhadap perekonomian masyarakat. Dengan memadukan nilai kearifan lokal dan inovasi modern, perusahaan berupaya menjaga keseimbangan antara pelestarian budaya dan perkembangan industri. Melalui pendekatan tersebut, PT Adeos Sejahtera Abadi berperan dalam memperkuat posisi Indonesia sebagai pemasok produk alami di pasar internasional serta mendukung pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan. Oleh karena itu, keberadaan perusahaan ini diharapkan mampu memberikan kontribusi nyata dalam pengembangan sektor ekspor berbasis sumber daya lokal.

Kata Kunci: Ekspor; komoditas pertanian; keberlanjutan; pemberdayaan masyarakat; Kualitas Produk

Abstract—PT Adeos Sejahtera Abadi is an Indonesian exporting company engaged in agricultural commodities, particularly spices, palm sugar, and coconut fiber (*cocofiber*). The company is committed to providing high-quality products that meet international standards, enabling it to compete in the global market. In carrying out its business activities, PT Adeos Sejahtera Abadi applies sustainability principles and environmental responsibility at every stage of production, from raw material processing to product distribution. In addition, the company emphasizes community empowerment by involving local farmers and small businesses in its supply chain, thereby contributing positively to the local economy. By combining local wisdom with modern innovation, the company strives to maintain a balance between cultural preservation and industrial development. Through this approach, PT Adeos Sejahtera Abadi plays an important role in strengthening Indonesia's position as a supplier of natural products in the international market and supports sustainable economic growth. Therefore, the presence of this company is expected to contribute significantly to the development of export sectors based on local resources.

Keywords: Export ; agricultural commodities; sustainability; community empowerment; Product Quality

1. PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi informasi dan komunikasi telah membawa perubahan yang signifikan pada berbagai sektor, termasuk sektor bisnis dan perdagangan. Digitalisasi mendorong perusahaan untuk memanfaatkan teknologi sebagai sarana dalam meningkatkan efektivitas operasional, mempercepat penyampaian informasi, serta memperluas jangkauan pemasaran. Penerapan sistem informasi berbasis *website* menjadi salah satu bentuk transformasi digital yang mampu membantu perusahaan dalam mengatur data dan menawarkan layanan yang lebih superior kepada konsumen. *Website* tidak hanya berfungsi sebagai media penyampaian informasi, tetapi juga sebagai sarana interaksi dan transaksi yang dapat diakses kapan saja melalui jaringan internet (Madre et al., 2021).

Di tengah persaingan bisnis yang semakin kompetitif, perusahaan dituntut untuk mampu memberikan pelayanan yang cepat, akurat, dan mudah diakses. Salah satu upaya yang dapat dilakukan adalah dengan mengintegrasikan proses penyampaian informasi perusahaan dan proses penjualan ke dalam satu sistem yang terpusat. Sistem informasi berbasis *website* memungkinkan perusahaan menyajikan informasi profil, katalog produk, serta layanan penjualan secara lebih efektif sehingga pelanggan dapat memperoleh informasi yang dibutuhkan tanpa harus datang langsung ke lokasi perusahaan. Selain meningkatkan efisiensi operasional, pemanfaatan *website* juga dapat



JRIIN : Jurnal Riset Informatika dan Inovasi
Volume 4, No. 5 Tahun 2026
ISSN 3025-0919 (media online)
Hal 1371-1376

memperkuat citra perusahaan sebagai organisasi yang adaptif terhadap perkembangan teknologi (Fajarsodik & Savitri, 2024).

PT Adeos Sejahtera Abadi merupakan perusahaan yang bergerak di bidang penyediaan bahan baku kuliner melalui *Supplier Desa Grocery*. Perusahaan menyediakan berbagai kebutuhan bahan baku, seperti daging segar, ayam, telur, udang *frozen*, tempe, bumbu masak, hingga bahan kue dengan kualitas yang terjamin. Produk-produk tersebut dipasarkan kepada berbagai segmen pelanggan, mulai dari restoran, hotel, jasa *catering*, pelaku UMKM kuliner, hingga usaha rumahan. Dalam menjalankan kegiatan usahanya, perusahaan berupaya menjaga kualitas produk, memberikan harga yang kompetitif, serta menghadirkan pelayanan yang cepat dan responsif agar mampu memenuhi kebutuhan pelanggan secara optimal.

Meskipun demikian, proses bisnis yang berjalan di PT Adeos Sejahtera Abadi masih menghadapi beberapa kendala. Informasi mengenai profil perusahaan dan produk belum tersaji secara terintegrasi sehingga pelanggan mengalami keterbatasan dalam memperoleh informasi yang lengkap. Selain itu, proses pemesanan produk masih dilakukan melalui proses komunikasi secara manual, yang menghasilkan penggunaan waktu yang lebih signifikan dan potensi terjadinya kekeliruan dalam pencatatan data transaksi. Kondisi tersebut menyebabkan proses pelayanan menjadi kurang efisien serta membatasi perusahaan dalam menjangkau calon pelanggan yang lebih luas.

Berbagai penelitian menunjukkan bahwa penerapan sistem informasi berbasis website mampu meningkatkan efektivitas pengelolaan informasi dan proses bisnis perusahaan (Wasino, 2021). Sistem informasi berbasis *website* dapat membantu perusahaan mengelola data secara lebih terintegrasi, meningkatkan efisiensi operasional, serta mempercepat penyampaian informasi kepada pengguna (Sembako et al., 2025). Selain itu, pemanfaatan teknologi berbasis *website* memberikan kemudahan akses informasi kepada pengguna sekaligus meningkatkan mutu dari layanan yang ditawarkan kepada klien agar aktivitas operasional perusahaan dapat berjalan lebih efektif dan efisien (Baihaqi et al., 2024).

Meskipun berbagai penelitian telah mengembangkan sistem informasi berbasis website untuk mendukung penyampaian informasi maupun proses penjualan, penelitian yang mengintegrasikan fungsi *company profile* dan penjualan pada perusahaan penyedia bahan baku kuliner masih terbatas. Oleh karena itu, diperlukan pengembangan sistem yang mampu mengintegrasikan kedua fungsi tersebut dalam satu platform. Berdasarkan kondisi tersebut, diperlukan suatu sistem informasi yang mampu mengintegrasikan penyampaian profil perusahaan dengan proses penjualan dalam satu platform berbasis *website*. Sistem yang dikembangkan diharapkan mampu menyajikan informasi perusahaan secara lengkap, menampilkan katalog produk secara terstruktur, serta menyediakan fasilitas pemesanan produk secara *online* (Damara & Arribe, 2023). Dengan adanya integrasi tersebut, pengelolaan data perusahaan menjadi lebih terpusat sehingga proses administrasi dapat dilakukan secara lebih efektif dan efisien (Erma Puspitasari et al., 2023).

Pengembangan sistem pada penelitian ini menggunakan metode *Waterfall* karena memiliki tahapan pengembangan yang sistematis dan terstruktur sehingga sesuai untuk membangun sistem informasi berbasis *website*. Implementasi sistem dilakukan menggunakan teknologi JavaScript, React.js, Tailwind CSS, dan Supabase untuk mendukung pengembangan aplikasi yang responsif serta mampu mengelola data dan menyajikan informasi secara efektif (Fisa Wisnu Wijaya & Prawira, 2022).

Melalui penelitian ini diharapkan Sistem Informasi Profil Perusahaan dan Penjualan Berbasis Website yang dikembangkan dapat menjadi solusi dalam meningkatkan efektivitas penyampaian informasi perusahaan serta mendukung proses penjualan secara digital pada PT Adeos Sejahtera Abadi. Sistem ini diharapkan mampu membantu perusahaan dalam mengelola informasi profil, data produk, dan proses pemesanan secara lebih terintegrasi sehingga dapat meningkatkan efisiensi operasional, kualitas pelayanan kepada pelanggan, serta memperluas jangkauan pemasaran melalui media *website*.



2. METODE

2.1 Metode Pengumpulan Data

Metode penelitian yang diterapkan dalam studi ini mencakup teknik pengumpulan data serta pendekatan pengembangan sistem. Pengumpulan data dilakukan untuk memperoleh informasi yang berkaitan dengan kebutuhan sistem pada PT Adeos Sejahtera Abadi. Teknik pengumpulan data yang diterapkan mencakup:

1. **Observasi**
Observasi dilakukan secara langsung pada PT Adeos Sejahtera Abadi untuk mengetahui proses bisnis yang sedang berjalan, khususnya proses penyampaian informasi perusahaan, pengelolaan produk, dan proses pemesanan yang dilakukan oleh pelanggan. Melalui observasi ini diperoleh gambaran mengenai alur kerja sistem yang sedang digunakan serta permasalahan yang dihadapi perusahaan.
2. **Wawancara**
Wawancara dilaksanakan bersama otoritas terkait di PT Adeos Sejahtera Abadi guna mendapatkan tinjauan mengenai persyaratan sistem, problematik dalam alur operasional bisnis, serta ekspektasi terhadap pengembangan sistem informasi di masa mendatang..
3. **Studi Pustaka**
Studi pustaka dilakukan dengan mempelajari berbagai sumber seperti buku, jurnal ilmiah, artikel, dan referensi lainnya yang berkaitan dengan sistem informasi berbasis website, metode Waterfall, React.js, serta teknologi pendukung lainnya yang digunakan dalam penelitian ini.

2.2 Metode Pengembangan Sistem

Metode pengembangan sistem yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode **Waterfall**. Metode ini dipilih karena memiliki tahapan yang dilakukan secara sistematis dan berurutan, sehingga setiap proses pengembangan dapat diselesaikan terlebih dahulu sebelum melanjutkan ke tahap berikutnya. Pendekatan ini sesuai digunakan dalam pengembangan Sistem Informasi Profil Perusahaan dan Penjualan Berbasis Website pada PT Adeos Sejahtera Abadi. Adapun tahapan metode Waterfall meliputi analisis kebutuhan, perancangan sistem, implementasi, pengujian, dan pemeliharaan(Rahayu et al., 2024).

1. **Analisis Kebutuhan**
Pada tahap ini dilakukan identifikasi kebutuhan sistem berdasarkan hasil observasi, wawancara, dan studi pustaka. Informasi yang diperoleh digunakan untuk menentukan kebutuhan fungsional dan nonfungsional sistem serta menjadi dasar dalam proses pengembangan sistem.
2. **Perancangan Sistem (Design)**
Tahap ini meliputi perancangan basis data, struktur sistem, antarmuka pengguna (*user interface*), serta perancangan alur sistem sebagai acuan pada proses implementasi.
3. **Implementasi (Coding)**
Pada tahap implementasi dilakukan pembangunan sistem menggunakan bahasa pemrograman JavaScript dengan framework React.js, Tailwind CSS sebagai framework antarmuka pengguna, dan Supabase sebagai layanan backend serta basis data sesuai dengan hasil perancangan sistem.
4. **Pengujian (Testing)**
Pada fase pengujian, kami berupaya untuk memverifikasi bahwa semua fungsionalitas dalam sistem beroperasi selaras dengan spesifikasi kebutuhan pengguna. Pendekatan pengujian yang diterapkan adalah Black Box Testing, sebuah metodologi yang menekankan pada evaluasi kinerja fungsi sistem tanpa memerlukan pemahaman mendalam mengenai struktur kode program. Pengujian diarahkan pada setiap komponen fitur, termasuk namun tidak terbatas pada otentikasi pengguna (login dan registrasi), manajemen inventaris produk, proses pemesanan, dan fungsionalitas relevan lainnya, guna menjamin kelancaran seluruh alur kerja sesuai dengan ekspektasi yang ditetapkan.



JRIIN : Jurnal Riset Informatika dan Inovasi
Volume 4, No. 5 Tahun 2026
ISSN 3025-0919 (media online)
Hal 1371-1376

5. Pemeliharaan (*Maintenance*)

Tahap pemeliharaan dilakukan setelah sistem selesai dikembangkan dan digunakan. Pada tahap ini dilakukan perbaikan apabila ditemukan kesalahan (bug) pada sistem, serta dilakukan penyesuaian jika terdapat kebutuhan baru dari pengguna. Selain itu, pemeliharaan juga memiliki tujuan untuk memastikan kelancaran operasional, stabilitas, dan efektivitas penggunaan sistem.

3. ANALISA DAN PEMBAHASAN

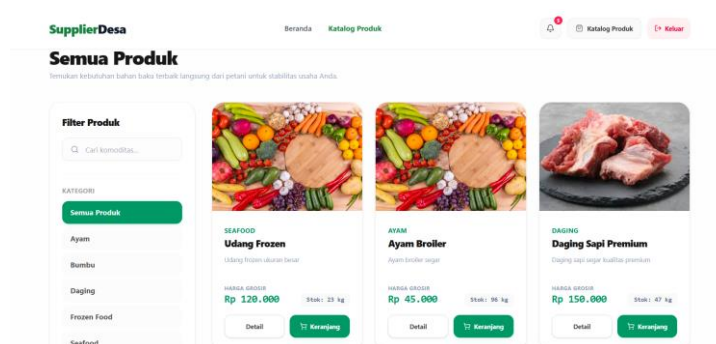
3.1 Implementasi Home Page Customer



Gambar 1. Halaman Home Page

Halaman *Home Page Customer* merupakan tampilan awal yang disajikan kepada pengguna ketika mereka mengunjungi Sistem Informasi Profil Perusahaan dan Penjualan Berbasis *Website* di PT Adeos Sejahtera Abadi. Halaman ini berfungsi sebagai media informasi dan promosi perusahaan yang menampilkan berbagai informasi penting mengenai perusahaan serta produk yang ditawarkan kepada pelanggan. Pada halaman ini terdapat menu navigasi yang memudahkan pengguna dalam mengakses berbagai fitur yang tersedia, seperti profil perusahaan, katalog produk, kontak, dan halaman *login*. Selain itu, sistem juga menampilkan informasi singkat mengenai PT Adeos Sejahtera Abadi, meliputi deskripsi perusahaan, layanan yang diberikan, serta informasi pendukung lainnya yang bertujuan untuk memperkenalkan perusahaan kepada pengunjung. Dalam bagian katalog produk, pengguna memiliki kemampuan untuk menelusuri daftar produk yang ditawarkan, lengkap dengan perincian seperti nama produk, gambar produk, deskripsi mendetail, dan harga produk. Hal ini bertujuan untuk memfasilitasi pelanggan dalam proses pencarian dan penentuan produk yang diinginkan. Halaman *Home Page* dirancang dengan tampilan yang responsif, informatif, dan mudah digunakan agar pengguna dapat memperoleh informasi perusahaan serta produk secara cepat dan efisien, sehingga dapat mendukung peningkatan pelayanan informasi dan penjualan produk melalui *website*.

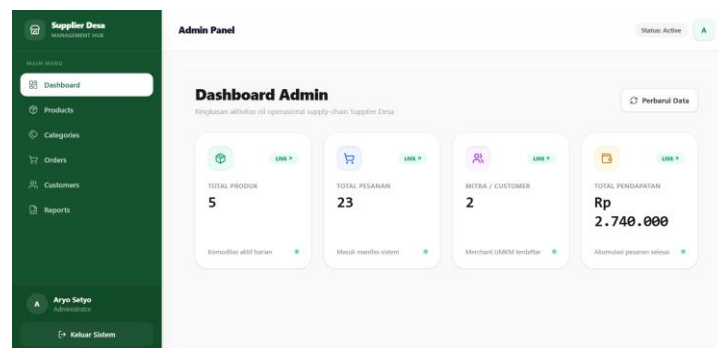
3.2 Implementasi Katalog Page Customer



Gambar 2. Halaman Katalog Customer

Halaman Katalog *Customer* merupakan halaman yang digunakan untuk menampilkan daftar produk yang tersedia pada Sistem Informasi Profil Perusahaan dan Penjualan Berbasis *Website* PT Adeos Sejahtera Abadi. Halaman ini berperan sebagai platform penyampaian informasi mengenai produk yang memungkinkan para pelanggan untuk menelusuri ragam produk yang disediakan oleh perusahaan. Pada halaman katalog, sistem menampilkan informasi produk secara lengkap, seperti gambar produk, nama produk, deskripsi singkat, harga, serta informasi pendukung lainnya yang dapat membantu pelanggan dalam mengenal produk yang tersedia. Melalui halaman ini, pelanggan dapat menelusuri dan memilih produk sesuai dengan kebutuhan sebelum melanjutkan ke proses pemesanan. Tampilan katalog dirancang secara responsif dan mudah digunakan sehingga memudahkan pelanggan dalam mencari informasi produk secara cepat dan efisien. Dengan adanya halaman katalog, pelanggan dapat memperoleh informasi produk secara lebih terstruktur, sementara perusahaan dapat memanfaatkan fitur tersebut sebagai sarana promosi untuk meningkatkan minat pelanggan terhadap produk yang ditawarkan.

3.3 Implementasi Dashboard Admin



Gambar 3. Halaman *Dashboard Admin*

Halaman *Dashboard Admin* merupakan halaman utama yang ditampilkan setelah *administrator* berhasil melakukan *login* ke dalam Sistem Informasi Profil Perusahaan dan Penjualan Berbasis *Website* PT Adeos Sejahtera Abadi. Halaman ini berfungsi sebagai pusat pengelolaan seluruh data dan aktivitas yang terdapat pada sistem. Pada *dashboard*, *administrator* dapat melihat informasi ringkas mengenai kondisi sistem, seperti jumlah produk, jumlah kategori, jumlah pelanggan, dan jumlah pesanan yang telah masuk. Selain itu, *dashboard* juga menyediakan menu navigasi yang memudahkan *administrator* dalam mengakses berbagai fitur pengelolaan, seperti data produk, kategori produk, pesanan pelanggan, profil perusahaan, dan data pengguna. Informasi yang ditampilkan pada *dashboard* disajikan secara terstruktur dan mudah dipahami sehingga membantu *administrator* dalam memantau aktivitas penjualan serta mengelola data secara lebih efektif dan efisien. Dengan adanya halaman *Dashboard Admin*, proses pengelolaan sistem dapat dilakukan secara terpusat sehingga mendukung operasional dan pengambilan keputusan pada PT Adeos Sejahtera Abadi.

3.4 Pengujian Sistem

Tabel 1. Pengujian Data

No	Fitur	Hasil yang Diharapkan	Status
1	Registrasi <i>Customer</i>	Data <i>customer</i> tersimpan	Berhasil
2	<i>Login Customer</i>	Masuk ke dashboard customer	Berhasil
3	Katalog Produk	Produk ditampilkan	Berhasil



4	Keranjang Belanja	Produk masuk keranjang	Berhasil
5	Chat WhatsApp	WhatsApp terbuka otomatis	Berhasil
6	Login Admin	Masuk ke <i>dashboard</i> admin	Berhasil
7	Katalog Produk Admin	Produk berhasil ditambah	Berhasil
8	Kategori Produk Admin	Kategori berhasil ditambah	Berhasil
9	Pesanan Admin	Status pesanan berubah	Berhasil
10	Customer Admin	Data <i>customer</i> tampil	Berhasil
11	Laporan Penjualan	Laporan berhasil ditampilkan	Berhasil

4. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil pelaksanaan kerja praktik serta proses pengembangan sistem Supplier Desa Grocery, dapat diambil kesimpulan bahwa sistem informasi profil perusahaan berbasis *website* telah berhasil dirancang dan dibangun untuk menyajikan informasi produk secara lengkap, sehingga membantu PT Adeos Sejahtera Abadi dalam menyampaikan informasi perusahaan secara lebih profesional dan mudah diakses. Selain itu, sistem penjualan berbasis *website* yang dikembangkan telah berhasil menyediakan fitur pemesanan produk secara online yang memudahkan *customer* dalam bertransaksi, termasuk melalui integrasi fitur *chat* otomatis WhatsApp yang mempercepat proses pemesanan. Pengelolaan data produk, data *customer*, dan transaksi penjualan juga telah berhasil diintegrasikan ke dalam satu sistem yang efektif dan efisien, sehingga proses operasional menjadi lebih terorganisir, meminimalisir risiko kesalahan pencatatan, dan mendukung pengambilan keputusan melalui laporan yang akurat.

REFERENCES

- Baihaqi, A. R., Perwito, & Agustin, C. (2024). Jurnal Indonesia : Manajemen Informatika dan Komunikasi Perancangan UI / UX Aplikasi Sistem Informasi Pariwisata Jurnal Indonesia : Manajemen Informatika dan Komunikasi. 5(1), 872–880.
- Damara, M. Z., & Arribe, E. (2023). Perancangan Sistem Informasi Company Profile Dan Pemesanan Layanan Jasa Berbasis Web Pt Geoterra. Jurnal Ilmiah Informatika, 11(02), 183–188. <https://doi.org/10.33884/jif.v11i02.8028>
- Erma Puspitasari, D., Ari Susanto, B., Alhamri, R. Z., & Heriadi, A. (2023). Sistem Informasi Penjualan dan Manajemen Stok Berbasis Web Studi Kasus Silver Cell Group. Jurnal Informatika Dan Multimedia, 15(1), 20–30. <https://doi.org/10.33795/jtim.v15i1.4156>
- Fajarsodik, A., & Savitri, P. (2024). PEMBUATAN COMPANY PROFILE DALAM BENTUK WEBSITE (Studi Kasus : PT Prima Rasa Citratama). Infotronik : Jurnal Teknologi Informasi Dan Elektronika, 9(1), 25–34. <https://doi.org/10.32897/infotronik.2024.9.1.3047>
- Fisa Wisnu Wijaya, & Prawira, B. (2022). Penerapan Metode Waterfall Pada Sistem Informasi Kas Kecil. Jurnal Informatika Teknologi Dan Sains, 4(4), 335–340. <https://doi.org/10.51401/jinteks.v4i4.1985>
- Madre, J., Sukmono, H. Y., & Gunawan, S. (2021). Salah Satu Media Promosi Pada Perusahaan. Journal of Industrial and Manufacture Engineering, 5(2), 122–120.
- Rahayu, Y. S., Saputra, Y., & Irawan, D. (2024). Implementasi Metode Waterfall Pada Pengembangan Sistem Informasi Mobile E-Disarpus. ZONasi: Jurnal Sistem Informasi, 6(2), 523–534. <https://doi.org/10.31849/zn.v6i2.20538>
- Sembako, T., Amanah, S., Rayhan, R., & Fajri, I. N. (2025). JTIM : Jurnal Teknologi Informasi dan Multimedia Perancangan dan Implementasi Sistem Informasi Berbasis Web-. 7(1), 91–106.
- Wasino, N. (2021). Perancangan Sistem Informasi Manajemen Data. Jurnal Ilmu Komputer Dan Sistem Informasi PERANCANGAN, January, 1–6.