

PERANCANGAN SISTEM INFORMASI PENJUALAN ONLINE

Sri Rezeki Candra Nursari, Yossela Immanuel

Program Studi Teknik Informatika, Universitas Pancasila

Jalan Srengseng Sawah, Jagakarsa Jakarta Selatan 12640

(021) 78880305,7874344, 98880038, 7270086

yosselaJuve7@yahoo.co.id sri.rezeki.candra.n@univpancasila.ac.id

ABSTRACT

Internet technology has proved to be one of the effective and efficient information media in the dissemination of information that can be accessed by anyone, anytime and anywhere. Internet technology has a tremendous effect on commerce or business. Only from home or office space, potential buyers can view the products on the computer screen, access the information, order and pay with the available options. Potential buyers can save time and money because they do not need to come to the store or place of transactions so that from their seats can make a decision quickly. Online transactions can connect sellers and potential buyers directly without being limited by space and time. That means online sales transactions have potential buyers from all over the world. In addition, the company's development is considered a bit slow. Therefore designed an online sales system by using web or internet media with the aim to minimize sales process time with the aim to increase sales volume so that company earnings can increase. In this study the authors use waterfall and observation methods. In the implementation is displayed login and registration process, inputting: product data, product ordering, sales, payments, complaints, testimonials. It can be concluded that this system get information and reports easily. This system also allows consumers to make purchases of desired products. Controlling in recording and data security can be handled properly because each user has their respective passwords and given a menu in accordance with the process to be executed. Website visitors who do not register as consumers, can still see the products that are sold and also testimonials that have been made by consumers

Keywords: Online Sales, Complaints, Testimonials

ABSTRAKSI

Teknologi internet sudah terbukti merupakan salah satu media informasi yang efektif dan efisien dalam penyebaran informasi yang dapat diakses oleh siapa saja, kapan saja dan dimana saja. Teknologi internet mempunyai efek yang sangat besar pada perdagangan atau bisnis. Hanya dari rumah atau ruang kantor, calon pembeli dapat melihat produk-produk pada layar komputer, mengakses informasinya, memesan dan membayar dengan pilihan yang tersedia. Calon pembeli dapat menghemat waktu dan biaya karena tidak perlu datang ke toko atau tempat transaksi sehingga dari tempat duduk mereka dapat mengambil keputusan dengan cepat. Transaksi secara online dapat menghubungkan antara penjual dan calon pembeli secara langsung tanpa dibatasi oleh suatu ruang dan waktu. Itu berarti transaksi penjualan secara online mempunyai calon pembeli yang potensial dari seluruh dunia. Selain itu perkembangan perusahaan terasa dinilai agak lambat. Oleh karena itu dirancang suatu sistem penjualan secara online dengan

menggunakan media web atau internet dengan tujuan untuk meminimalkan waktu proses penjualan dengan tujuan dapat meningkatkan volume penjualan sehingga pendapatan perusahaan dapat meningkat. Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode waterfall dan observasi. Pada implementasi ditampilkan proses login dan registrasi, penginputan : data produk, pemesanan produk, penjualan, pembayaran, komplain, testimonial. Dapat disimpulkan bahwa sistem ini mendapatkan informasi dan laporan dengan mudah. Sistem ini juga memudahkan konsumen untuk melakukan pembelian produk yang diinginkan. Pengontrolan dalam pencatatan dan keamanan data dapat ditangani dengan baik karena setiap user mempunyai password masing-masing dan diberikan menu yang sesuai dengan proses yang akan dijalankan. Pengunjung website yang tidak mendaftar sebagai konsumen, masih dapat melihat produk yang di jual dan juga testimonial yang telah di buat oleh konsumen.

Kata kunci : Penjualan Online, Komplain, Testimonial

1. PENDAHULUAN

Perkembangan bidang teknik informatika saat ini memungkinkan semua bidang kehidupan manusia dapat semakin ringan dikerjakan dengan bantuan komputer. Terlebih dengan adanya jaringan internet yang dapat di akses dimana dan kapan pun. Dapat di manfaatkan oleh bisnis. Demikian halnya dengan jual-beli barang atau jasa yang dapat dilakukan secara online. Dengan menggunakan sebuah website penjualan, produk yang di jual dapat di lihat dengan mudah, dimana pun, dan kapan pun dengan bantuan computer dan jaringan internet.

Bidang usaha perdagangan sebagai penyedia barang atau jual beli barang, sering mengalami kesulitan untuk menginformasikan produk/barangnya, juga sering terjadi komplain karena barang yang dibeli serta diterima oleh konsumen/pelanggan tidak sesuai yang diinginkan dan atau rusak, sering juga pada proses pemesanan dan penerimaan barang waktu yang dibutuhkan oleh konsumen/pelanggan berbeda-beda tidak sesuai dengan urutan sipemesan dan pada proses pembayaran sering terjadi ketidak sesuaian data yang terima dengan proses pembayaran melalui bank.

Beberapa masalah terjadi didalam melakukan bisnis penjualan secara online adalah ketidak terkinian informasi produk/barang yang dijual, adanya komplain, karena barang yang dibeli dan diterima oleh konsumen/pelanggan tidak sesuai yang diinginkan dan atau rusak, ketidaksesuaian antara laporan penjualan dengan barang yang masih tersedia, proses pemesanan dan penerimaan barang waktu yang dibutuhkan oleh konsumen/pelanggan berbeda-beda, tidak sesuai dengan urutan sipemesan, proses pembayaran, sering terjadi ketidak sesuaian data yang terima dengan proses pembayaran melalui bank.

Dengan membangun sebuah aplikasi/ sistem penjualan secara online untuk menjawab beberapa masalah yang terjadi pada bisnis khususnya penjualan secara online.

2. SISTEM INFORMASI, BISNIS DAN PENJUALAN

Definisi Sistem Informasi

Menurut *Alter sistem informasi adalah kombinasi antara prosedur kerja informasi, orang dan teknologi informasi yang di organisasikan untuk mencapai tujuan.* Menurut *Turban, McLean, dan Wetherbe Sistem informasi adalah* sebuah sistem

informasi yang mempunyai fungsi mengumpulkan, memproses, menyimpan, menganalisis, dan menyebarkan informasi untuk tujuan yang spesifik. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa Sistem Informasi adalah teknologi informasi untuk mendukung operasi dan manajemen yang di butuhkan dalam mencapai tujuan *organisasi*.

Definisi Bisnis

Bisnis adalah suatu organisasi yang menjual barang atau jasa kepada konsumen atau bisnis lainnya, untuk mendapatkan laba. Secara historis kata bisnis dari bahasa Inggris *business*, dari kata dasar *busy* yang berarti "sibuk" dalam konteks individu, komunitas, ataupun masyarakat. Dalam artian, sibuk mengerjakan aktivitas dan pekerjaan yang mendatangkan keuntungan. Dalam ekonomi kapitalis, dimana kebanyakan bisnis dimiliki oleh pihak swasta, bisnis dibentuk untuk mendapatkan profit dan meningkatkan kemakmuran para pemiliknya. Pemilik dan operator dari sebuah bisnis mendapatkan imbalan sesuai dengan waktu, usaha, atau kapital yang mereka berikan.

Namun tidak semua bisnis mengejar keuntungan seperti ini, misalnya bisnis koperatif yang bertujuan meningkatkan kesejahteraan semua anggotanya atau institusi pemerintah yang bertujuan meningkatkan kesejahteraan rakyat. Model bisnis seperti ini kontras dengan sistem sosialistik, dimana bisnis besar kebanyakan dimiliki oleh pemerintah, masyarakat umum, atau serikat pekerja

Penjualan

Berkembangnya usaha-usaha perdagangan yang sangat pesat pada saat ini menjadikan informasi sebagai hal yang sangat penting perannya dalam menunjang jalannya operasi-operasi demi

tercapainya tujuan perusahaan. Jenis penjualan terdiri dari :

- a. Penjualan langsung (*direct response marketing / hardsell*). Para pemasar melakukan pemasaran langsung untuk meningkatkan produktivitas satuan penjual-an. Selain itu perusahaan juga berupaya untuk menggantikan unit – unit penjualan berbasis pos dan telepon untuk mengurangi biaya penjualan lapangan
- b. Penjualan pribadi (*personal selling*). Seorang pemasar akan menawarkan produknya secara langsung dengan cara tatap muka
- c. Penjualan tidak langsung. Merupakan startegi untuk mempromosikan suatu produk atau jasa dapat ditemui dalam bentuk iklan, humas via internet secara tidak langsung
- d. Penjualan partaian (*merchandising*) dan titik pembelian (*point of purchase*). Titik pembelian (Point-of-Purchase (P-O-P)) adalah kegiatan untuk menampilkan produk di tempat-tempat strategis di sebuah toko dengan tujuan untuk menarik perhatian konsumen terhadap merek tersebut.
- e. Penjualan OnLine. Pemasaran secara online dilakukan melalui system computer online interaktif yang menghubungkan pelanggan dengan penjual secara elektronik

Bentuk-Bentuk Pemasaran Langsung Didalam pemasaran langsung dapat dilakukan dengan berbagai cara, yaitu seperti :

- Pemasaran tatap muka
- Pemasaran jarak jauh
- Pemasaran melalui surat langsung (faks, e-mail, voice mail)
- Pemasaran melalui catalog (merupakan pemasaran langsung melalui catalog cetak, video, elektronik yang dikirim

kepada pelanggan pilihan (disediakan di toko dan dipresentasikan secara online))

- Pemasaran melalui televise yang menghasilkan tanggapan langsung Pemasangan iklan tanggapan langsung (direct response advertising) Saluran belanja dari rumah (home shopping channel)

3. METODE PENELITIAN

Penelitian ini, penulis melakukan pembangunan sistem dengan menggunakan 2 metode yaitu: *waterfall*, observasi dan studi pustaka. Perancangan aplikasi dilakukan berdasarkan dari data – data yang didapat melalui observasi. Penulis secara langsung mengamati proses input dan pengelolaan produk yang dapat melakukan transaksi pembelian produk sesuai yang diinginkan, testimonial dimana user/konsumen dapat memberikan komentar

terdapat produk yang ditawarkan, pengelolaan FAQ dengan menampilkan pertanyaan dan jawaban apa saja yang berkaitan dengan proses penjualan produk dan pengelolaan About Us adalah menampilkan informasi tentang perusahaan.

Metode *waterfall* merupakan metode pengembangan perangkat lunak yang secara umum dilakukan dengan melalui beberapa tahapan penelitian yaitu:

- Analisis dan Definisi
- Perancangan Sistem
- Implementasi dan Pengujian
- Integrasi dan pengujian sistem
- Operasi dan pemeliharaan

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pemodelan Sistem

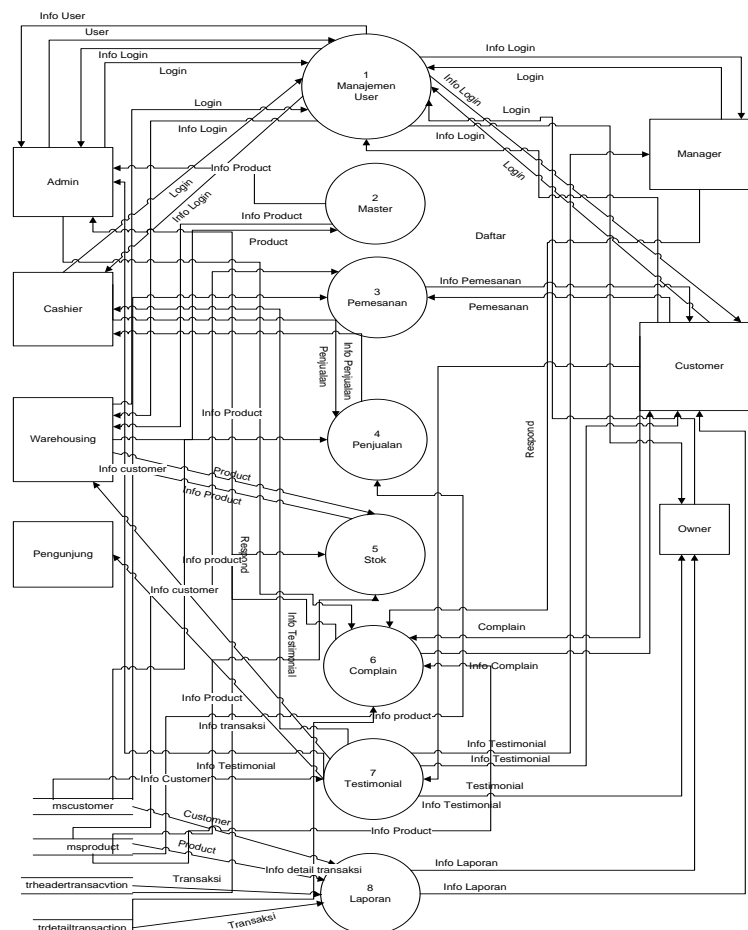
- **Diagram Konteks**

Gambar 4.1 Diagram Konteks

Keterangan:

- Pengunjung : hanya dapat melihat info produk dan info testimonial
- Kasir : melakukan login, konfirmasi pembayaran dan mendapatkan info produk, info login, info pembayaran
- Konsumen/customer : melakukan login, edit profil, melakukan pendaftaran, mengisi testimonial, komplain, pemesanan, konfirmasi pembayaran dan mendapatkan informasi profile, info produk, info login, info pembelian, info testimonial, info respon konfirmasi.
- Owner : melakukan login dan mendapatkan info login, mendapatkan info pembayaran dan merespon info pembayaran tersebut.
- Admin : melakukan login dan mendapatkan info login, menambah dan mengganti user ID serta mendapatkan info produk. Admin mendapatkan info komplain dari konsumen dan dapat merespon komplain yang berasal dari konsumen serta mendapatkan info testimonial dari pengunjung sistem
- Warehousing : melakukan login dan mendapatkan info login, menambah dan mengganti produk dan mendapatkan info produk.
- Manager : melakukan login dan mendapatkan info login, mendapatkan info komplain dan dapat menginput/menjawab komplain yang berasal dari konsumen (respon komplain)

- **Diagram Nol**



Gambar 4.2 Diagram NOL

Keterangan:

- Proses Manajemen User : merupakan proses pertama kali saat Sistem Informasi Penjualan OnLine dijalankan, yaitu setiap pengguna harus memilih namanya dan memasukkan kata sandi (*password*) pada saat verifikasi *login* pengguna. Ada 6 entitas yang menggunakan sistem pengelolaan kursus ini yaitu Admin, Customer, Cashier, Warehousing, Manager dan Owner. Melalui proses ini data pengguna dikelola oleh admin. Proses register dan login juga terdapat pada proses ini.
- Proses Master : merupakan proses pengelolaan data produk. Dimana

warehousing dapat menginputkan data produk.

- Proses Pemesanan : merupakan proses konsumen dapat melakukan pemesanan produk yang diinginkannya.
- Proses Penjualan : merupakan proses kasir dapat merespon pembayaran yang berasal dari konsumen.
- Proses Stok : merupakan proses *warehouse*/bagian gudang menginput, mengedit dan menghapus / mengelola produk.
- Proses Komplain : merupakan proses konsumen dapat melakukan komplain terdapat produk yang dibeli, dan komplain ini dapat direspon oleh admin dan manager.

Gambar 4.5 Menu Login

Gambar 4.6 Menu Register

- Menu Input Data

Merupakan proses pengisian data produk mulai dari nama produk, kategori barang, brand sampai deskripsi dari produk tersebut.

Gambar 4.7 Menu Input Produk

- Menu Pemesanan

Proses pemesanan produk ini memilih produk yang akan dipesan dengan jumlah yang akan dipesan dan akan diketahui jumlah/total barang yang akan dipesan

No.	Product Name	Price	Qty	Subtotal
1	Dampet4	130000	2	Rp.260000
2	Tas3	150000	1	Rp.150000
				Grand Total : 410000

Gambar 4.8 Menu Pemesanan

- Menu Penjualan

Proses Penjualan merupakan suatu penjualan mulai dari tanggal jual samapai pada total yang harus dibayarkan

No.	Product Name	Price	Quantity	Subtotal
1	Belt4	Rp.150000	1	Rp.150000
2	Tas4	Rp.150000	1	Rp.150000
				Grand Total : Rp. 300000

Gambar 4.9 Menu Penjualan

Gambar 4.10 Menu Pembayaran

- Menu Komplain

Proses komplain apabila user menerima produk tidak sesuai dengan keinginan user

No.	Product Name	Price	Quantity	Subtotal
1	Belt4	Rp.150000	1	Rp.150000
2	Tas4	Rp.150000	1	Rp.150000
Grand Total :				Rp.300000

Gambar 4.11 Menu Komplain

- Menu Testimonial

Merupakan proses testimonial yang berasal dari user tentang produk

Gambar 4.12 Menu Testimonial

- Laporan

Laporan pada sistem ini dalam bentuk laporan penjualan

Transaction Report

Transaction ID : T000000022
Transaction Date : Wed, 20th June 2012

No.	Product Name	Price	Quantity	Subtotal
1	Belt4	150000	1	150000
2	Tas4	150000	1	150000
Grand Total :				Rp.300000,-

Gambar 4.13 Laporan

- Tampilan Stok Barang

Gambar 4.14 Stok Barang

5. KESIMPULAN

Dilakukan pengujian dan analisa pada pembuatan sistem ini maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

- Sistem Informasi Penjualan online merupakan sistem pemasaran secara

online. Menampilkan produk yang dijual, transaksi penjualan, user dapat melakukan komplain, menulis testimonial dan mendapat laporan transaksi.

- Sistem Informasi Penjualan online memiliki hak akses untuk admin, kasir, warehousing/gudang, Konsumen, manager, dan owner
- Pengunjung website yang tidak mendaftar sebagai konsumen, masih dapat melihat produk yang di jual dan juga melihat testimonial yang telah di buat oleh semua *customer*

7. REFERENSI

- [1] Anhar. 2010. Panduan Menguasai PHP & MySQL Secara otodidak. Jakarta; Media kita
- [2] Raymond McLeod dan George P. Schell. 2007. "Management Information Systems". 10th Edition, Prebntice Hall International, New Jersey-USA
- [3] O'Brien, J.A. dan. J.M. Marakas. 2011. Management Information Systems. Edisi 10. McGraw-Hill. New York-USA
- [4] Elvis C. Foster. 2014. Software Engineering:A Methodical Approach. Kindle Edition. A Press.
- [5] Elvis C. Foster. 2014. Database Systems:A Pragmatic Approach. Kindle Edition. A Press
- [6] Jogyianto HM, MBA, Akt, PH.D. 2003. Sistem Teknologi Informasi Pendekatan Terintegrasi: Konsep Dasar, Teknologi, Aplikasi, Pengembangan dan Pengolahan. Yogyakarta: Andi Offset
- [7] Nugroho, Adi. 2006. E-Commerce Memaham Perdagangan Modern DiDunia Maya. Bandung: Informatika
- [8] Sadeli, Muhammad. 2011. Membuat Toko Online dengan PHP untuk Orang Awam. Palembang: Maxikom
- [9] Wahana Komputer. 2010. Mendesain Website Dinamis dan Menarik dengan

Adobe Dreamweaver CS4. Yogyakarta:
Andi Offset

- [10] Yuhfizar.2008. 10 Jam Menguasai
Internet Teknologi dan Aplikasinya.
Jakarta; PT.Elex Media Komputindo