

**SISTEM INFORMASI PENJUALAN BERBASIS WEB
BEDCOVER DAN SEPRAI PADA SITI COLLECTION KABUPATEN
PRINGSEWU**

Rahma Wati

*Jurusan Sistem Informasi, Sekolah Tinggi Manajemen Informatika dan Komputer
Pringsewu*

Jl. Wisma Rini No.09

Telp./Fax. (0729)22240 Pringsewu

E-mail: rachma_069@yahoo.com

ABSTRAK

Dunia Bisnis semakin berkembang seiring dengan meningkatnya perekonomian. Maraknya persaingan dalam penjualan badcover dan seprai mendorong penjual berlomba untuk mendapatkan pelanggan dan menginformasikan penjualannya agar dikenal masyarakat, dengan melakukan penjualan secara online menggunakan website, Sarana Internet menjadi gaya hidup sebagian besar masyarakat yang ingin segalanya serba praktis dan cepat, Tetapi Fasilitas yang terkoneksi melalui internet untuk melakukan pemesanan belum tersedia, untuk itu akan dirancang penjualan online berbasis web menggunakan Macromedia dreamweaver, Php Mysql, Xampp dan Photoshop. Dengan dirancangnya website penjualan secara online diharapkan dapat menarik minat pelanggan serta membantu meraih keuntungan ditengah persaingan.

Kata Kunci: Informasi, Penjualan, Web

1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Permasalahan

Teknologi informasi yang semakin berkembang telah menciptakan peluang bisnis bagi para pedagang untuk bertransaksi menggunakan media elektronik, tetapi pemanfaatannya masih belum optimal, yaitu terbukti dengan masih banyaknya pelanggan yang harus

datang ke suatu toko hanya untuk membeli atau mencari informasi mengenai barang-barang yang mereka suka, begitu juga dengan usaha yang dijalankan dirumah oleh ibu siti ini yang bergerak dibidang penjualan bedcover dan seprai, jangkauan penjualan dan target yang tidak begitu luas, masih belum bisa meningkatkan pendapatan

penjualan. Untuk itu diperlukan sarana elektronik yang dapat mempermudah dan memperlancar pihak pelanggan dan pihak penjual untuk saling berinteraksi dalam melakukan pembelian dan penjualan barang. Manfaat dari keberadaan internet atau penjualan secara online yaitu sebagai media untuk memasarkan bedcover dan seprai yang akan dijual, website penjualan merupakan alternatif bisnis yang cukup menjanjikan untuk diterapkan pada saat ini, namun proses yang dijalankan oleh ibu siti ini masih bersifat manual menggunakan buku tulis, pembeli harus datang dan melihat langsung *catalog*, serta informasi yang diberikan hanya melalui mulut ke mulut. Maka diperlukan untuk membangun aplikasi *website* penjualan secara *online*, karena aplikasi ini dapat dijangkau dengan mudah oleh kalangan masyarakat dan dapat diakses secara mudah dengan menggunakan media teknologi *website*.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas dapat dirumuskan permasalahan yang akan di selesaikan yaitu:

a. Bagaimana cara memberikan informasi mengenai bedcover dan seprei yang dijual dirumah ibu siti?

b. Bagaimana cara meningkatkan pemasaran bedcover dan seprei untuk pencapaian target penjualan?

2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Sistem Informasi Penjualan

Sistem adalah sekelompok elemen yang terintegrasi dengan maksud yang sama untuk mencapai suatu tujuan atau Sistem adalah sekumpulan komponen yang saling bekerjasama untuk mencapai tujuan guna memperbaiki organisasi ke arah yang lebih baik. (Menurut McLeod, 1998 dalam jurnal Indrajani. 2007)

Informasi adalah salah satu jenis sumberdaya yang tersedia bagi manajer, yang dapat dikelola seperti halnya sumberdaya yang lain. Informasi dari komputer dapat digunakan oleh para manajer, non manajer, serta orang-orang dan organisasi-organisasi dalam lingkungan perusahaan. (Menurut McLeod, 1998 dalam jurnal Indrajani. 2007).

Sistem Informasi adalah suatu system dalam suatu organisasi yang mempertemukan kebutuhan pengolahan transaksi harian, mendukung orerasi, bersifat manajerial, dan kegiatan strategi dari suatu organisasi dan menyediakan pihak luar tertentu dengan laporan laporan yang dibutuhkan

(Menurut McLeod, 1998 dalam jurnal Indrajani. 2007)

Menurut standar akuntansi keuangan 2007, dalam jurnal I Gusti Ayu Suci Sundaryati. 2011 "penjualan adalah arus masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal perusahaan selama satu periode, arus masuk mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal" (PSAK NO 23)

Sistem Informasi Penjualan diartikan sebagai suatu pembuatan pernyataan penjualan, kegiatan akan dijelaskan melalui prosedur-prosedur yang meliputi urutan kegiatan sejak diterimanya pesanan dari pembeli, pengecekan barang ada atau tidak ada dan diteruskan dengan pengiriman barang yang disertai dengan pembuatan faktur dan mengadakan pencatatan atas penjualan yang berlaku. (Menurut Niswonger, 1999 dalam jurnal Indrajani. 2007)

E-Commerce merupakan suatu sistem atau paradigma baru dalam dunia bisnis, yang menggeser paradigma tradisional *commerce* menjadi *electronic commerce* yaitu dengan memanfaatkan teknologi ICT (*Information and Communication Technology*), atau dengan kata lain teknologi alat elektronik dengan menggunakan *internet*

sebagai media utamanya. (Zaky Achmad. 2011)

2.2 Bedcover dan Seprei

Seprei merupakan alas yang digunakan untuk mengalas kasur agar terlihat rapi dan indah serta nyaman digunakan dan Bedcover merupakan sejenis selimut tebal sebagai penghangat yang digunakan untuk tidur.

2.3 Analisis Pemasaran

2.3.1 Analisis situasi Penjualan Bedcover dan Seprei perlu dilakukan dalam rangka memperoleh Informasi pemasaran

Hasil analisis akan berupa informasi tentang factor-faktor dalam lingkungan makro (ekonomi, teknologi, sosial budaya, kebijakan pemerintah peraturan dan demographi) dalam rangka memperoleh informasi dapat diungkapkan seberapa jauh usaha kecil telah mempertimbangkan faktor faktor tersebut menunjukkan tingkat kualitas keputusan manajemen pemasaran. Dari industri usaha kecil yang diteliti hanya 56.9% yang secara umum memperhatikan atau mempertimbangkan informasi tentang lingkungan pemasaran makro, hal tersebut menunjukkan bahwa perusahaan dalam industri kecil telah berorientasi pada peluang dan sekaligus ancaman dari lingkungan pemasaran

makro. Kekuatan Faktor-faktor lingkungan makro tidak mempunyai pengaruh langsung dengan keputusan pemasaran dari industri kecil. Faktor yang mempunyai pengaruh langsung dengan keputusan pemasaran dalam suatu industri adalah lingkungan pemasaran mikro, berdasarkan hal tersebut informasi pemasaran tentang pemasok, pesaing, pedagang perantara, publik dan pelanggan sangat diperlukan dalam pengambilan keputusan analisis. (Dr Ratih Hurriyati, MSi. 2010)

2.3.2 Analisis strategi pemasaran yang dapat diimplementasikan melalui web

Strategi pemasaran, baik strategi pasar produk maupun strategi bauran pemasaran yang dapat diimplementasikan melalui web. Strategi pasar produk pada dasarnya merupakan rencana atau cara bagaimana suatu perusahaan mencapai sasaran pemasarannya yang efektif atau bagaimana perusahaan menghubungkan kebutuhan dan keinginan pasar dengan produk yang ditawarkan. Strategi pasar produk terdiri dari dua sub strategi yaitu strategi pasar sasaran dan strategi program pemasaran. Strategi bauran pemasaran produk merupakan cara / rencana perusahaan yang bersifat menyeluruh

dan mencerminkan keterpaduan antara strategi-strategi bauran produk, bauran harga, bauran distribusi dan bauran promosi untuk mencapai sasaran pemasaran khususnya penjualan di pasar sasaran yang dipilih. (Dr Ratih Hurriyati, MSi 2010)

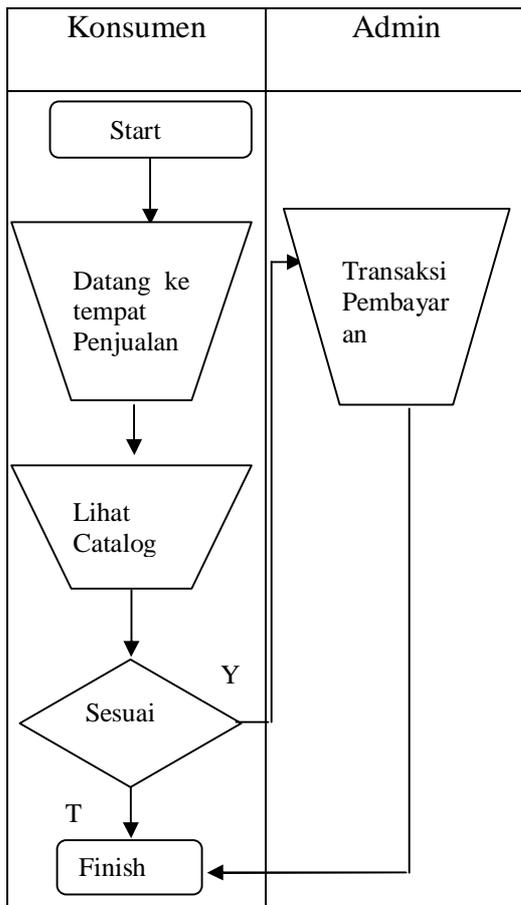
2.3.3 Analisis strategi pemasaran yang dapat meningkatkan daya saing

Strategi pemasaran yang dapat meningkatkan daya saing industri kecil melalui Strategi keunggulan bersaing yang memfokuskan pada tiga strategi yaitu Strategi generik dari Porter yang terdiri dari strategi biaya, strategi diferensiasi dan strategi fokus. Berdasarkan ketiga strategi tersebut, untuk usaha kecil belum banyak mengungkapkan karakteristik industri secara spesifik dalam mencapai keunggulan biaya menyeluruh. (Dr Ratih Hurriyati, MSi 2010)

2.3.4 Analisis dan Perancangan

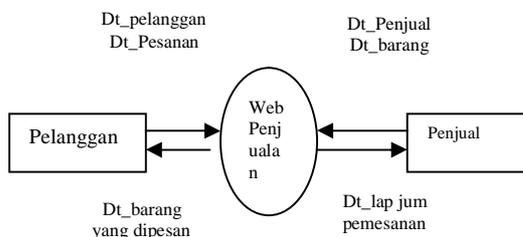
Penjualan Badcover dan seprei masih melakukan proses transaksi secara manual, yaitu pelanggan datang ketempat penjualan untuk melihat *catalog* jika sesuai pelanggan langsung melakukan transaksi pembayaran

Tabel 1. Proses system yang berjalan



2.4 Diagram Konteks

Pada diagram Konteks ini Program Web Penjualan melakukan pemrosesan mengenai data pelanggan dan data pesanan, serta data penjual dan data laporan penjualan

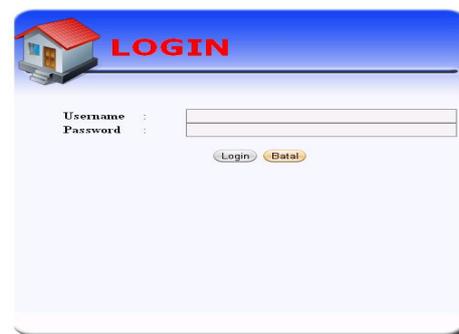


Gambar1. Diagram Konteks

2.5 Rancangan Web

2.5.1 Tampilan Halaman Login

Halaman *login* digunakan oleh *administrator* untuk memulai memanipulasi data Siti *Collection*, karena untuk memanipulasi data website, seorang *administrator* harus *login* terlebih dahulu. Adapun halaman *login* ditunjukkan pada gambar berikut:



Gambar 2. Halaman Login

2.5.2 Halaman Admin

Halaman *Admin* menampilkan proses *login* ke *admin*. Adapun tampilan halaman *Admin* sebagai berikut :



Gambar 3. Halaman Admin

2.5.3 Tampilan Halaman Home

Tampilan halaman *home* merupakan suatu tampilan utama yang merupakan

penggambaran dari semua halaman dan memiliki *link* ke semua halaman itu. Adapun implementasi tampilan halaman *home* yaitu:



Gambar 4. Halaman Home

2.6 Kesimpulan

Dari studi kasus yang diambil dapat dilihat bahwa pengembangan bisnis dengan membangun *website* secara *online* yang menganalisis penjualan dapat mempermudah pelanggan untuk mendapatkan informasi dengan mudah dan cepat

PUSTAKA

- Wily, Indrajani. 2007 jurnal *Analisis dan Perancangan Sistem Penjualan Berbasis Web pada PT. Sarang Imitasi*
- Sundaryati, I Gusti Ayu Suci. Yuniarsa, Haris. Gusnandar, Sendi. 2011 Jurnal *Desain Dan Aplikasi Penjualan*
- Achmad, Zaky. Ramadhani, Kurniawan Nur, S. T. Fahrudin, Tora, S.T.,

M.T. 2011 jurnal *Aplikasi E-Commerce Busana Hijab Menggunakan Symfony Php Framework.*

Hurriyati Ratih, Dr. MSi. 2010 Jurnal *Penerapan Model Strategi Pemasaran Usaha Kecil Berbasis Web 2.0 Sebagai Upaya Dalam Meningkatkan Daya Saing Industri Kecil*