

PENGEMBANGAN SISTEM INFORMASI PENJUALAN PD KARYA MOTOR BERBASIS E-COMMERCE

Agustiarno¹, Andhika Adnan², Hendry³

^{1,3}Sistem Informasi, STMIK Widya Dharma, Pontianak

²Teknik Informatika, STMIK Widya Dharma, Pontianak

¹agustiarno88@gmail.com, ²andhika_millboyz2009@yahoo.com, ³saint_kyoshiro@yahoo.com

Abstract

PD Karya Motor is one company that engaged in the trade of spare part. At PD Karya Motor there is sales and promotion system running however, there is a lack so an increase is needed. Based on this, author do an analysis and design of web based website sales which is capable to increase the quality in sales and promotion. With the design of this web sales it will facilitate customer in product order and get interesting information about promotion. This study will generate a web based sales for PD Karya Motor. With this web sales, sales and promotion activities will become more interesting for the customer which is want to order and buy product and also increase the credibility of PD Karya Motor in customer eyes. The conclusion from the analysis of sale and promotion as well as the web sales design at PD Karya Motor is the need for a media campaign in the form of web based sales as one of the media for sales and promotional activities. It is expected by using this web based sales can increase customer interest in the transaction because the system is reliable and easily to be understand.

Keywords — web sales, web-based, sales and promotion

Abstrak

PD Karya Motor merupakan sebuah perusahaan yang bergerak dalam bidang perdagangan spare part. Pada PD Karya Motor terdapat sistem penjualan dan promosi yang berjalan namun terdapat kekurangan sehingga perlu adanya peningkatan. Berdasarkan hal ini maka penulis melakukan analisis dan perancangan sebuah website penjualan berbasis web yang dapat meningkatkan mutu pelayanan dalam bidang promosi dan penjualan. Dengan dirancangnya website penjualan ini maka akan memudahkan konsumen dalam hal pemesanan produk serta mendapatkan informasi promosi yang lebih menarik. Penelitian ini akan menghasilkan sebuah website penjualan berbasis web untuk PD Karya Motor. Dengan website penjualan ini kegiatan penjualan serta promosi akan jadi lebih menarik bagi konsumen yang ingin memesan dan membeli produk serta meningkatkan kredibilitas PD Karya Motor dimata konsumen. Kesimpulan yang diperoleh dari hasil analisis sistem penjualan dan promosi pada PD Karya Motor adalah perlunya sebuah media promosi berupa website penjualan sebagai salah satu media untuk kegiatan penjualan dan promosi. Diharapkan dengan menggunakan website penjualan dapat meningkatkan ketertarikan konsumen dalam melakukan transaksi dikarenakan sistem yang dapat dipercaya dan mudah dipahami.

Kata Kunci — web penjualan, berbasis web, penjualan dan promosi

1. PENDAHULUAN

PD Karya Motor merupakan sebuah perusahaan yang bergerak dalam bidang perdagangan spare part mobil. Pada PD Karya Motor terdapat sistem penjualan dan promosi yang berjalan namun terdapat kekurangan sehingga perlu adanya peningkatan. Berdasarkan hal ini maka penulis melakukan analisis dan perancangan sebuah website penjualan berbasis web yang dapat meningkatkan mutu pelayanan dalam bidang promosi dan penjualan. Dengan dirancangnya website penjualan ini maka akan memudahkan konsumen dalam hal pemesanan produk serta mendapatkan informasi promosi yang lebih menarik.

Website penjualan menawarkan banyak manfaat seperti memberikan kepada pelanggan penghematan waktu dalam hal penyampaian informasi yang relevan secara detail mengenai produk, pelanggan akan selalu mengetahui produk baru yang disediakan dan melakukan perbandingan harga dengan cepat dan fleksibel dalam hal pemesanan dan transaksi karena dapat diakses kapan saja.

Sistem penjualan dan promosi yang berjalan saat ini masih terdapat kekurangan bagi PD Karya Motor sehingga belum maksimal dalam prosesnya, berdasarkan latar belakang ini penulis ingin merancang sebuah website penjualan berbasis web untuk penjualan dan promosi yang bisa membantu PD Karya Motor.

2. METODE PENELITIAN

Untuk mendapatkan data dan informasi yang dibutuhkan untuk dalam penelitian, penulis menggunakan metode deskriptif yaitu penelitian yang dilakukan dengan studi kasus dan pengamatan langsung terhadap objek penelitian yang berhubungan dengan permasalahan yang dibahas. Dalam pengumpulan data dilakukan studi dokumentasi untuk menelusuri penggunaan dokumen dalam objek penelitian, observasi langsung pada objek penelitian, wawancara dengan bertanya pada pihak-pihak yang berkaitan serta studi literatur untuk memperoleh landasan teori dalam penelitian. Teknik analisis sistem yang digunakan adalah dengan membuat *Unified Modelling Language*(UML) untuk menggambarkan prosedur dan aktivitas. Teknik perancangan yang digunakan untuk merancang sistem adalah bahasa pemrograman HTML, PHP dan CSS.

2.1. Web

Web [1] yang merupakan salah satu layanan yang didapat oleh pemakai komputer yang terhubung ke internet dengan fasilitas *hypertext* untuk menampilkan data berupa *text*, gambar, suara, animasi, dan data multimedia lainnya. Web [2] pada ilmu komputer atau internet khususnya adalah jaringan luas yang mencakup seluruh dunia.

2.2. Penjualan

Penjualan [3] merupakan Penjualan merupakan aktivitas atau proses memenuhi kebutuhan (*need*) pembeli dengan manfaat (*benefit*) yang dimiliki produk, jasa atau ide yang ditawarkan. Penjualan [4] diartikan sebagai taktik yang memiliki tujuan dan landasan teknis dalam menciptakan hubungan antara perusahaan dengan pelanggan dan dibina secara jangka panjang.

2.3. Persediaan

Persediaan [5] merupakan investasi yang paling besar dalam aktiva lancar untuk sebagian besar perusahaan industri". Persediaan [6] adalah sejumlah barang jadi, bahan baku, barang dalam proses yang dimiliki perusahaan dengan tujuan untuk dijual atau diproses lebih lanjut".

2.4. Promosi

Promosi [7] dianggap sebagai suatu bentuk pencampuran dari berbagai unsur kelengkapan yang terkait dalam media promosi. Olahan dari kelengkapan komunikasi pemasaran yang digunakan untuk mengkomunikasikan secara meyakinkan nilai-nilai pelanggan. Promosi [8] dapat diartikan sebagai proses komunikasi yang berisi penyampaian data dan informasi, manfaat serta keunggulan suatu produk kepada khalayak atau masyarakat luas oleh petugas promosi dengan tujuan untuk menarik perhatian sasaran promosi agar menjadi konsumen produk yang dipromosikan.

2.5. Kamus Data

Kamus data [9] merupakan hasil referensi data mengenai data (maksudnya, *metadata*), suatu data yang disusun oleh penganalisis sistem untuk membimbing mereka selama melakukan analisis dan desain. Kamus data [10] adalah kumpulan elemen-elemen atau simbol-simbol yang digunakan untuk membantu dalam penggambaran atau pengidentifikasian setiap *field* atau *file* di dalam sistem.

2.6. Dreamweaver

Dreamweaver [11] merupakan perangkat lunak yang ditujukan untuk membuat suatu situs web. Dreamweaver [12] adalah sebuah program aplikasi yang digunakan untuk melakukan desain halaman website secara visual.

2.7. MySQL

MySQL [13] merupakan salah satu software untuk database server yang banyak digunakan, MySQL bersifat Open Source dan menggunakan SQL. MySQL [14] adalah software untuk mengelola database dan termasuk dalam jenis RDBMS (Relational Database Management System).

2.8. PHP

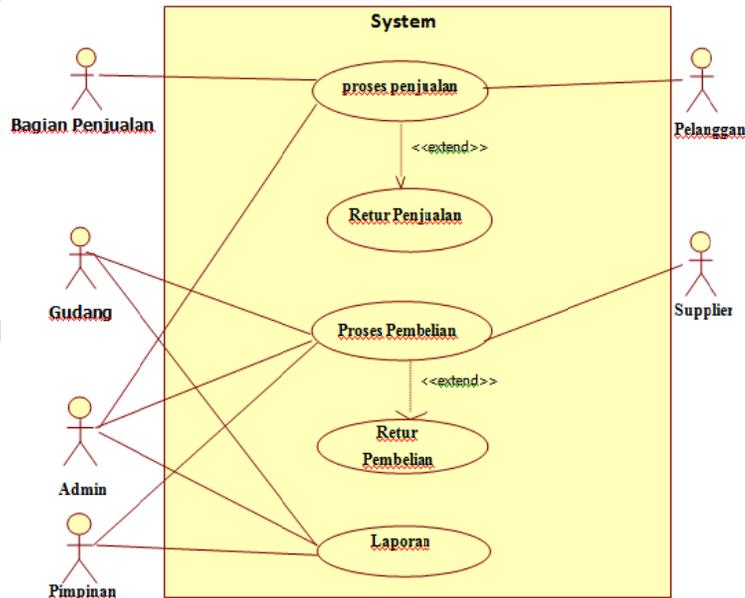
PHP [15] adalah salah satu bahasa pemrograman yang berjalan di dalam server, dan mampu membuat web menjadi interaktif dan dinamis. PHP dapat mengolah data dari komputer client dan dari komputer server itu sendiri, sehingga mudah disajikan dalam browser. PHP [16] (atau resminya PHP: Hypertext Preprocessor) adalah skrip bersifat server-side yang ditambahkan ke dalam HTML. PHP sendiri merupakan singkatan dari Personal Home Page Tools.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

PD Karya merupakan sebuah perusahaan yang bergerak dalam bidang perdagangan penjualan spare part. Jenis produk yang diperdagangkan oleh PD Karya Motor meliputi alat alat mobil seperti : filter oli, b/m assy, air filter dan filter minyak. PD Karya Motor merupakan perusahaan yang menyediakan produk alat alat mobil.

3.1 Gambaran Sistem Berjalan

Untuk memberikan gambaran mengenai prosedur-prosedur yang terdapat pada sistem berjalan akan digunakan Diagram *Unified Modelling Language* (UML). Diagram UML akan memberikan gambaran proses-proses serta interaksi yang terjadi dalam sistem penjualan perusahaan.

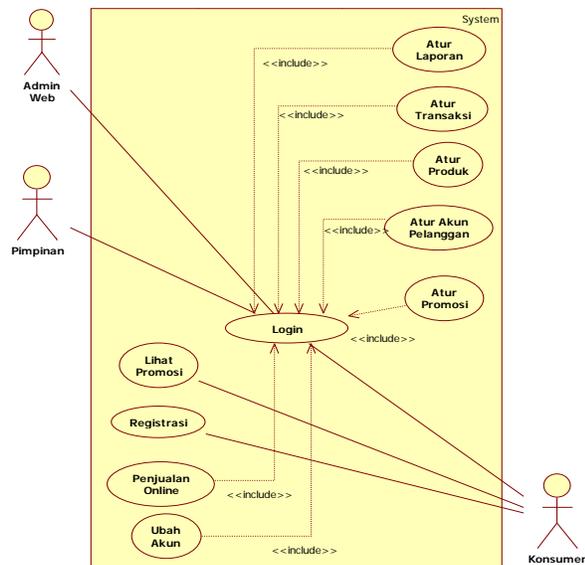


Gambar 1. Use Case Diagram Sistem Penjualan

Hasil analisis pada sistem berjalan menunjukkan bahwa kegiatan penjualan dan promosi perusahaan masih belum memenuhi efisiensi dan efektifitas yang maksimal. Dengan menggunakan sistem yang ada, perusahaan masih menghadapi beberapa permasalahan penjualan dan promosi. Masalah yang dihadapi oleh perusahaan dalam kegiatan penjualan dan promosi disebabkan oleh jalur pemasaran yang tidak efisien dan promosi yang kurang memadai, dalam hal ini PD Karya Motor hanya menyampaikan promosi secara lisan pada konsumen. Untuk menyelesaikan permasalahan yang ada, perusahaan dapat menerapkan sistem penjualan berbasis web untuk penjualan dan promosi yang berbasis *web* melalui media internet untuk menangani kegiatan penjualan dan promosi.

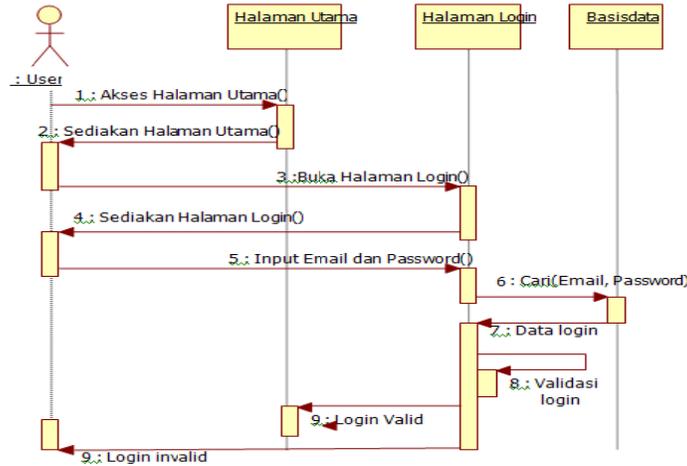
3.2. Gambaran Sistem Usulan

Untuk memberikan gambaran mengenai prosedur-prosedur yang terdapat pada sistem usulan akan digunakan Diagram *Unified Modelling Language* (UML), berikut dapat dilihat pada gambar 2:



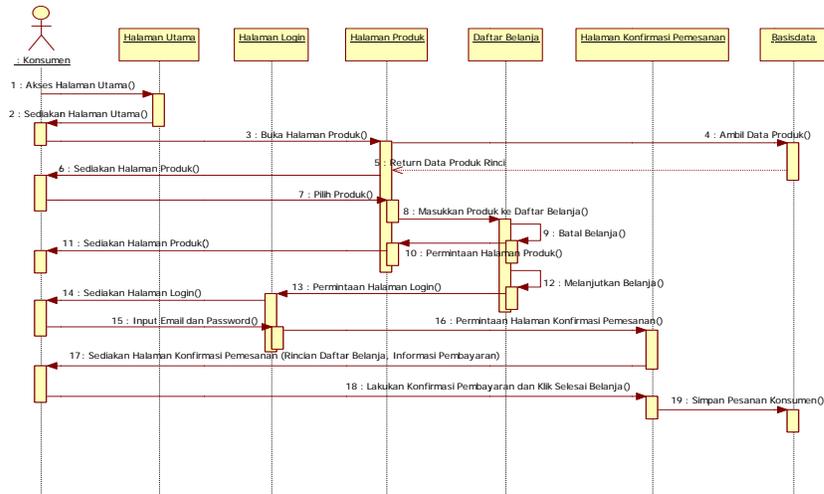
Gambar 2. Use Case Diagram Sistem Usulan

Diagram *sequence* akan menggambarkan proses-proses interaksi antara *web* dengan pengguna *web* baik itu admin maupun konsumen. Diagram *sequence* akan menggambarkan secara bertahap kegiatan penjualan dan promosi *online* perusahaan berdasarkan urutan waktu kegiatan dan interaksi antar objek di dalam dan luar sistem. Berikut adalah gambar diagram *sequence login* pada sistem usulan:



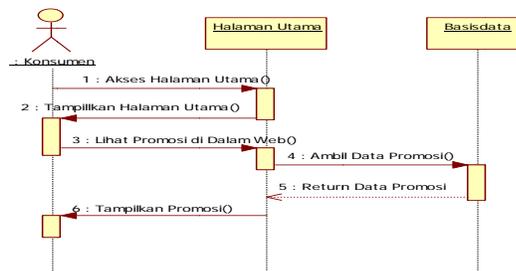
Gambar 3. *Sequence Login*

Gambar 3 diagram menunjukkan proses dimana konsumen *login* ke dalam sistem, konsumen akan memasukkan *email* dan *password* ke halaman *login* kemudian sistem akan mencari ke dalam basisdata apakah data yang dimasukkan oleh pelanggan cocok dengan yang ada di dalam basisdata. Berikut adalah diagram *sequence* penjualan *online*:



Gambar 4. *Sequence Penjualan Online*

Gambar 4 diagram menunjukkan proses penjualan *online* yang dilakukan oleh konsumen, dimana pada proses ini konsumen melakukan pembelian produk yang terdapat pada *web* penjualan.. Berikut di bawah adalah diagram *sequence* lihat promosi:



Gambar 5. *Sequence Lihat Promosi*

Gambar 5 diagram menunjukkan proses bagaimana konsumen melihat promosi yang terdapat di dalam web katalog elektronik. Berikut adalah proses pada sistem yang diusulkan:

a. Proses Registrasi

Apabila konsumen ingin mendapatkan pelayanan yang menyeluruh dari sistem, pertama yang harus dilakukan adalah pembeli harus melakukan registrasi atau *login* terlebih dahulu. Proses Registrasi Akun. Proses registrasi akun akan melalui *web* penjualan perusahaan dirincikan sebagai berikut:

- 1) Konsumen yang belum memiliki akun dapat melakukan registrasi melalui halaman registrasi.
- 2) Untuk melakukan registrasi akun konsumen harus mengakses halaman registrasi pada halaman utama web penjualan, dan melanjutkan dengan mengisi formulir yang disediakan untuk registrasi.
- 3) Setelah proses registrasi selesai dilakukan, konsumen dapat melakukan login menggunakan akun yang telah dibuat sebelumnya.
- 4) Dengan memiliki akun di web penjualan perusahaan, konsumen dapat melakukan pemesanan produk dengan lebih leluasa serta mendapat kemudahan dalam memperoleh berbagai informasi seputar produk.

b. Login Akun

Login akun akan melalui *web* penjualan perusahaan dirincikan sebagai berikut:

- 1) Konsumen akan mengisi nama id dan password di website
- 2) Setelah id dan *password* dimasukan data berhasil login maka konsumen akan langsung masuk ke halaman penjualan perusahaan untuk melakukan berbagai kegiatan yang ada didalam website.

c. Proses Penjualan

Tahapan Proses penjualan berbasis *web* pada PD Karya Motor terdiri dari:

- 1) Konsumen mengunjungi *web* katalog elektronik melihat dan melakukan pemesanan produk yang tersedia dengan menggunakan akun yang sudah didaftarkan sebelumnya. Bagi konsumen yang belum memiliki akun dapat membuat akun melalui tahap registrasi akun.
- 2) Proses pemesanan produk dibagi menjadi beberapa tahapan yaitu:
 - a) Pemilihan Produk
Pada tahap ini konsumen melakukan pemilihan produk melalui web penjualan pada *web* perusahaan.
 - b) Penyediaan Alamat Pengiriman
Setelah tahap pemilihan produk selesai dilakukan, konsumen melanjutkan ke tahap berikutnya yaitu penyediaan informasi pengiriman berupa pemberian alamat pengiriman.
 - c) Konfirmasi Pemesanan
Pada tahap ini konsumen memeriksa kembali informasi pemesanan produk. *Web* akan memberitahu bahwa pesan telah disimpan serta menampilkan rincian pesanan yang dibuat konsumen.
- 3) Setelah proses pemesanan dilakukan, konsumen melakukan pembayaran dengan mentransfer uang sejumlah pesanan yang dilakukan ke rekening bank milik perusahaan.
- 4) Setelah proses pembayaran dilakukan, konsumen melakukan konfirmasi pembayaran kepada perusahaan menggunakan telepon atau sms dengan format yang ditentukan perusahaan.
- 5) Setelah mengecek penerimaan pembayaran oleh konsumen, bagian penjualan akan mencetak faktur penjualan.
- 6) Bagian penjualan akan membuat daftar berisi pesanan kemudian menyerahkan pada bagian gudang untuk disiapkan.
- 7) Setelah pesanan tersedia, bagian penjualan akan mengatur pengiriman ke alamat konsumen.

d. Proses Promosi

Proses promosi melalui *web* penjualan perusahaan meliputi kegiatan:

- 1) Pimpinan akan membuat kebijakan promosi berdasarkan laporan penjualan produk. Kebijakan promosi berupa potongan harga dan bonus tambahan untuk pembelian produk-produk tertentu akan disampaikan ke bagian penjualan selaku admin *web*. Admin akan melakukan pemasukan produk-produk yang dikenakan promosi melalui halaman admin.
- 2) Pimpinan akan menyampaikan segala bentuk promosi yang akan diberlakukan pada bagian penjualan untuk kemudian disampaikan pada konsumen melalui iklan di web perusahaan.
- 3) Perusahaan akan menampilkan semua informasi produk yang diperdagangkan dan semua kegiatan promosi melalui *web* penjualan.

3.3. Komponen Web Penjualan

Hasil dari pengembangan *web* adalah sebuah *penjualan* yang memiliki komponen-komponen sebagai berikut:

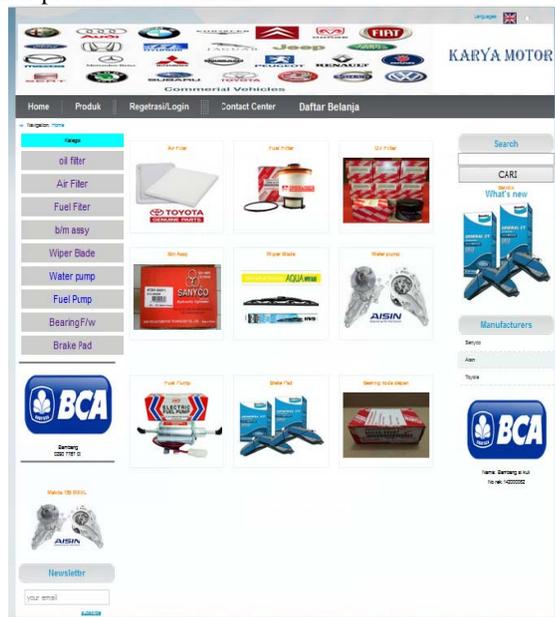
a. Halaman Utama Web Penjualan

Merupakan halaman yang paling pertama dikunjungi pelanggan ketika mengakses *Penjualan Web* PD Karya Motor, terdiri dari :

1) *Header*

Bagian ini berisi banner atau plang nama PD Karya Motor.

- 2) *Navigation Bar*
 Navigasi terdiri dari menu – menu berikut:
 - a) *Home*, *link* ke halaman utama *web*.
 - b) *Produk*, *link* ke halaman yang menampilkan data produk.
 - c) *Registrasi/Login*, *link* ke halaman pendaftaran dan *login* pelanggan.
 - d) *Daftar Belanja*, *link* ke halaman yang menampilkan produk apa saja yang telah pelanggan pilih.
 - e) *Contact Center*, *link* ke halaman yang menampilkan data, profil, serta syarat dan ketentuan perusahaan.
- 3) *Teks Berjalan*
 Berisi ucapan selamat datang serta informasi terkait aktivitas promosi perusahaan.
- 4) *Left Column*
 Berisi daftar kategori produk yang dijual perusahaan, serta data bank bagi pelanggan yang akan melakukan pembayaran
- 5) *Body*
 Berisi gambar-gambar produk secara umum.

Gambar 6. Halaman Utama *Web* Penjualan

b. *Halaman Admin*

Merupakan halaman yang hanya dapat diakses oleh *admin web*, melalui halaman ini isi dari *web* katalog elektronik dapat dilakukan perubahan sesuai kebutuhan. Halaman admin terdiri dari:

- 1) *Header*
 Adalah bagian kepala dari halaman admin yang diusulkan, isinya berupa banner perusahaan.
- 2) *Navigation Bar*
 Adalah bagian navigasi halaman admin yang berupa *link* ke halaman-halaman berikut:
 - a) *Admin Home*, *link* ke halaman utama dari halaman admin.
 - b) *Tambah Produk & Kategori*, *link* ke halaman tambah produk dan kategori.
 - c) *Daftar Produk*, *link* ke halaman yang menampilkan produk apa saja yang terdapat di dalam basis data.
 - d) *Daftar Pelanggan*, *link* ke halaman yang menampilkan siapa saja pelanggan yang terdaftar di dalam *web* katalog elektronik .
 - e) *Transaksi Pemesanan*, *link* ke halaman yang menampilkan pesanan pelanggan.
 - f) *Pengaturan Promosi*, *link* ke halaman yang mengatur tampilan banner iklan serta teks berjalan di halaman utama *web* katalog elektronik.
 - g) *Logout*, *link* yang berfungsi untuk keluar dari halaman admin dan akan diarahkan ke halaman utama *web* katalog elektronik
- 3) *Body*
 Berisi ucapan selamat datang dan sambutan. Serta tombol ke halaman laporan penjualan.
- 4) *Footer*
 Merupakan bagian kaki dari halaman admin yang diusulkan.



Gambar 7. Halaman Admin

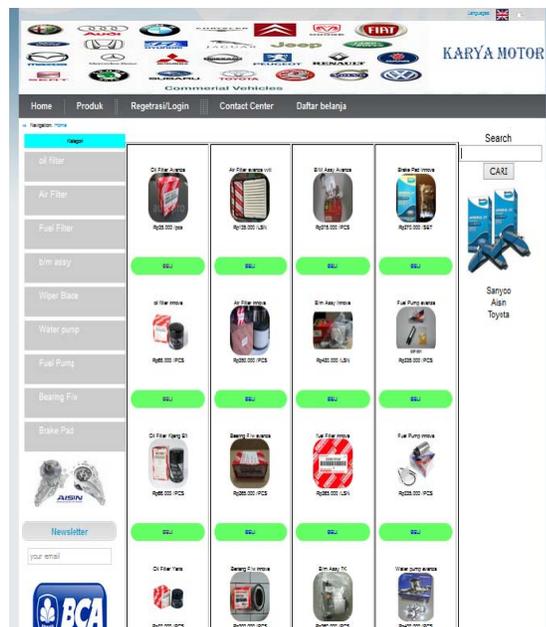
c. Halaman Laporan

Halaman ini berfungsi untuk menampilkan laporan penjualan. Laporan dibuat berdasarkan tanggal. Setelah *field* tanggal awal dan tanggal akhir diisi dengan tanggal yang diinginkan, maka klik tombol laporan, dan otomatis sistem akan mencari laporan berdasarkan tanggal yang dimasukkan.



Gambar 8. Halaman Laporan

e. Halaman Produk



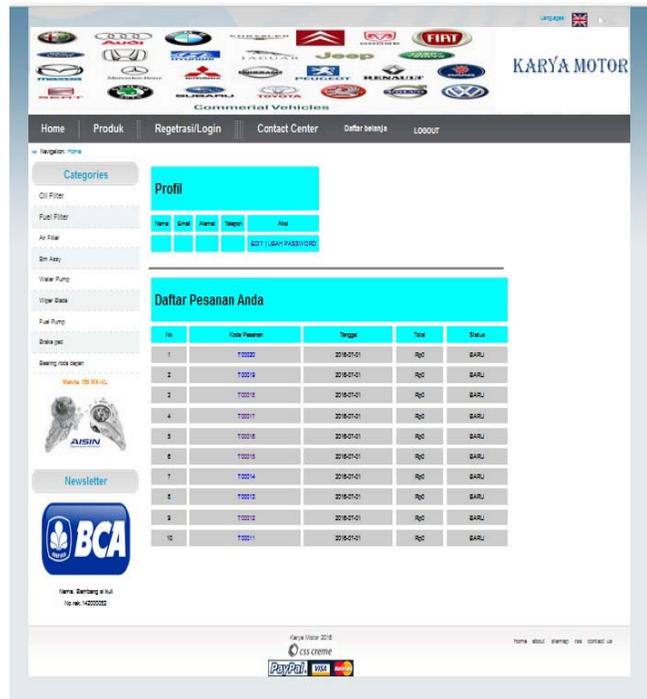
Gambar 9. Halaman produk

Merupakan halaman pada web penjualan yang menampilkan produk-produk yang dijual oleh PD Karya Motor, terdiri dari:

- 1) Pencarian produk, digunakan untuk melakukan pencarian produk kedalam basis data.
- 2) Daftar pilihan produk
 - a) Menampilkan nama, gambar, harga serta satuan produk.
 - b) Tombol beli, *link* yang berguna untuk menambahkan produk ke daftar belanja .
 - c) Tombol detail, *link* yang berguna untuk menampilkan detail lengkap dari produk.

f. Halaman Akun Pelanggan

Merupakan akun milik pelanggan, pada halaman ini akan ditampilkan profil pelanggan, serta daftar pesanan yang sudah pernah dilakukan oleh pelanggan. Pelanggan dapat merubah profil akun miliknya sesuai keinginan serta mengganti *password* akun. Pada daftar pesanan pelanggan juga dapat melihat status pesanan yang ada.



Gambar 10. Halaman Akun Pelanggan

4. KESIMPULAN

Dari hasil penelitian maka dapat diuraikan beberapa kesimpulan bahwa dengan penggunaan *web* katalog elektronik usulan adalah sebagai berikut:

- a. Sistem yang berjalan pada PD Karya Motor masih perlu dilakukan perbaikan dalam proses memasarkan produk secara luas dimana proses pemasaran masih dilakukan secara manual.
- b. PD Karya Motor memerlukan perubahan pada sistem promosi khususnya media pada media promosi.
- c. Penggunaan *website* Penjualan selain dapat memberikan informasi produk secara cepat dan efisien. Media *website* penjualan juga menunjang kegiatan penjualan dan promosi yang dilakukan dengan menawarkan tampilan informasi barang yang lebih nyaman dan menarik untuk dibaca.

5. SARAN

Secara umum *web* Penjualan ini telah dirancang dengan memperhatikan aspek kemudahan penggunaan, maka penulis memberikan beberapa saran yang perlu diperhatikan agar *web* Penjualan dapat berjalan sebagaimana mestinya:

- a. Diharapkan untuk melakukan *backup database* secara berkala sebagai cadangan apabila suatu saat terjadi gangguan pada *server*.
- b. Melakukan pemeliharaan terhadap *website* (*maintenance*) secara berkala agar tidak terjadi *error* pada sistem.
- c. Perlu dilakukan pelatihan bagi karyawan PD Karya Motor agar menguasai penggunaan administrasi *website*.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada STMIK Widya Dharma atas segala dukungan terhadap penelitian ini dan juga kepada Bapak Hadi Effendi, selaku pimpinan PD Karya Motor yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk menggunakan perusahaannya sebagai bahan penelitian.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Sembiring, Darwis. (2014). *Pengolahan Bahan Pustaka:Klasifikasi dan Katalogisasi*. Penerbit Yrama Widya. Bandung.
- [2] Syamsuddin, Lukman. (2011). *Manajemen Keuangan Perusahaan: Konsep Aplikasi dalam Perencanaan, Pengawasan, dan Pengambilan Keputusan*. P.T. RajaGrafindo Persada. Jakarta.
- [3] Kustiyahningsih, Yeni dan Devie Rosa Anamisa. (2011). *Pemograman Basis Data Berbasis Web Menggunakan PHP & MySQL*. Graha Ilmu. Yogyakarta.
- [4] Rahardja, Untung, Augury El Rayeb, dan Asep Saefullah. (2009). *Siapa Saja Bisa Membuat Website dengan CSS dan HTML*. Andi Offset. Yogyakarta.
- [5] Wardana, Fikri C. (2012). *Creative Selling*. Bhuana Ilmu Populer. Jakarta.
- [6] Tim Markplus. (2009). *Markplus Basics*. Esensi Erlangga. Jakarta.
- [7] Suherman, Eman. (2008). *Business Entrepreneur*. Alfabeta. Bandung.
- [8] Kendall, Kenneth E. and Julie E. Kendall. (2010). *Analisis dan Perancangan Sistem*. edisi 5. Penerbit Indeks. Jakarta.
- [9] Kristanto, Andri. (2008). *Perancangan Sistem Informasi dan Aplikasinya*. Gava Media. Yogyakarta.
- [10] Kadir, Abdul. (2008). *Pengenalan Sistem Informasi*. Andi Offset. Yogyakarta.
- [11] Simarmata, Janner. (2009). *Pengenalan Teknologi Komputer dan Informasi*. Andi Offset. Yogyakarta.
- [12] Rudianto. (2011). *Pengantar Akuntansi*. Erlangga. Jakarta.
- [13] Madcoms. (2009). *Menguasai XHTML, CSS, PHP, dan MySQL melalui Dreamweaver*. Andi Offset. Yogyakarta.
- [14] Wahana Komputer. (2009). *Menggunakan Adobe Dreamweaver CS4*. Penerbit Andi. Yogyakarta.
- [15] Puspitosari, Heni A. (2011). *Pemograman Web Database dengan PHP & MySQL*. Skripta Media Creative. Yogyakarta.
- [16] Kustiyahningsih, Yeni dan Devie Rosa Anamisa. (2011). *Pemograman Basis Data Berbasis Web Menggunakan PHP & MySQL*. Graha Ilmu. Yogyakarta.