

PENGEMBANGAN E – COMMERCE PADA WEBSITE MIULAN BOUTIQUE (STUDI KASUS SISTEM TRANSAKSI MIULAN BOUTIQUE)

Yana Alvi Saputri¹, Indra Gamayanto, MITM²

Mahasiswa Jurusan Sistem Informasi¹, Dosen Pembimbing²

Universitas Dian Nuswantoro Semarang

Abstrak

Miulan Boutique is a company engaged in the production of moslem clothing and accessories located in Gedung Batu Selatan street number 88 Semarang . The company has a website to promote their products and make it easier to do transaksi.Kendala Miulan Boutique is experienced in Customer Relationship Management.Laporan Thesis titled " Development of E - Commerce Website In Miulan Boutique (Transaction System Case Study Miulan Boutique) " . It is made with the purpose of analyzing and solving problems related to systems sales or purchase transaction so as to produce a development of the original boutique website miulan consumers and customers (resellers) into one database transaction so that the reseller does not take precedence . So I developed a system by the method of the System Development Life Cycle.Dapat be concluded that the particular system reseller can assist them in the transaction and facilitate Miulan Boutique in database management . So as to establish a good relationship with the customers so as to meet the needs and desires of customers.

Kata Kunci: Sistem Informasi, E - Commerce, System Development Life Cycle.

1. Latar Belakang

Dewasa ini banyak perusahaan yang menyatakan bahwa tujuan perusahaan adalah untuk memberikan kepuasan kepada pelanggan, khususnya reseller. Hal ini disadari karena kepuasan pelanggan merupakan aspek penting untuk bertahan dalam dunia bisnis dan memenangkan persaingan. Keberhasilan suatu perusahaan dapat diukur dari kemampuannya dalam memberikan kepuasan yang baik kepada pelanggan. Karena melalui pemberian kepuasan akan membuat pelanggan merasa dihormati dan dihargai sehingga pada akhirnya

dapat menciptakan citra positif terhadap perusahaan tersebut. Oleh sebab itu perhatian besar terhadap pelanggan sebagai alat bersaing saat ini sangat penting karena pelanggan yang terpuaskan akan setia dan percaya terhadap perusahaan tersebut.

Perusahaan tidak hanya memikirkan keuntungan saja, tetapi harus memperhatikan sisi lain yang dapat mempertahankan kepercayaan dari pelanggan. Sehingga upaya yang dilakukan agar hubungan pelanggan dengan perusahaan berjalan dengan baik. Pemanfaatan teknologi informasi juga merupakan

faktor yang dapat membantu kegiatan pelayanan, penjualan dan pemasaran pada perusahaan. Dengan metode System Development Life Cycle, penelitian berguna untuk membantu Perusahaan yang bernama Miulan Boutique dalam mengembangkan e – commerce pada websitenya untuk dapat memenuhi keinginan pelanggan dengan baik.

Keinginan Miulan Boutique untuk mengembangkan e – commercenya dapat diwujudkan dengan adanya sistem yang mengutamakan pelanggan daripada konsumen, karena pelanggan merupakan orang yang berhubungan dengan perusahaan secara terus – menerus. Miulan boutique merupakan suatu organisasi bisnis yang bergerak di bidang penjualan busana dan aksesoris hijab. Sayangnya manajemen hubungan pelanggan belum berjalan dengan baik sehingga beberapa pelanggan masih sering komplain karena perlakuan pelayanan yang disamakan dengan konsumen lain.

Penulis menggunakan metode SDLC dalam pengembangan e – commerce yaitu dengan mengelola pelanggan dengan baik dengan identifikasi pelanggan, memberikan perlakuan khusus, mempertahankan pelanggan dan melakukan pengembangan dengan memberikan layanan yang terbaik dan didukung fasilitas yang disediakan. Kemudian membentuk pusat informasi pada web Miulan Boutique, dan terdapat database yang akan menjadi senjata utama untuk penyediaan informasi.

2. Landasan Teori

Sistem informasi adalah suatu sistem didalam suatu organisasi yang mempertemukan kebutuhan pengolahan transaksi harian, mendukung operasi, bersifat

manajerial dan kegiatan strategi dari suatu organisasi dan menyediakan pihak luar tertentu dengan laporan-laporan yang diperlukan. (Jogiyanto H.M. 2005). Menurut Hall (2001) sistem informasi adalah sebuah rangkaian prosedur formal di mana data dikelompokkan, diproses menjadi informasi, dan didistribusikan kepada pemakai. Definisi sistem informasi dalam laporan kerja praktek ini adalah sebuah sistem manusia atau mesin yang terpadu untuk menyajikan informasi guna mendukung fungsi atau operasi, manajemen dan pengambilan keputusan dalam sebuah organisasi.

System Development Life Cycle (SDLC) merupakan metode yang digunakan oleh para analisis sistem ataupun pembuat program dengan tahapan – tahapan pekerjaan untuk membangun sistem informasi.

E-business atau electronic-business adalah menggunakan teknologi ICT untuk meningkatkan bisnis (dari mulai penggunaan email sampai prosedur administratif dalam proses pembelian dan penjualan melalui Internet).

E-Commerce atau Electronic commerce adalah dimana transaksi bisnis dilakuakn menggunakan jaringan komunikasi elektronik, khususnya Internet.

3. Metode Penelitian

Tahap – tahap yang harus penulis lalui dalam pengembangan sistem menggunakan metode System Development Life Cycle adalah sebagai berikut:

3.1 Analisis Sistem

Dalam mengolah data yang telah diperoleh maka analisis yang digunakan adalah analisa berdasarkan deskripsi tentang

pendapat, perhitungan dan teori tentang penyelesaian suatu masalah.

Penulis menggunakan analisis sistem dengan langkah – langkah sebagai berikut:

- a. Identifikasi
Mengidentifikasi masalah, dan kebutuhan apa saja yang diperlukan oleh perusahaan.
- b. Memahami Kerja Sistem
Memahami kerja sistem, mempelajari secara detail bagaimana sistem yang ada berjalan, yaitu dengan penelitian
- c. Analisis Sistem
Yaitu menganalisa kelemahan – kelemahan sistem yang sekiranya perlu diberikan perhatian untuk dibenahi

3.2 Perancangan Sistem

Tahap – tahap dalam perancangan sistem adalah sebagai berikut:

1. Tahap Perencanaan
Mengidentifikasi dan mengenali masalah yang ada, kemudian mencari alternatif – alternatif pemecahannya.
2. Tahap Desain
Membuat suatu rencana untuk memberikan alternatif pemecahan masalah yang sekiranya lebih tepat dan di setujui. Yaitu dengan merancang sistem secara rinci yang meliputi:
 - *Flow map*
 - *Use case*
 - *Activity diagram*
 - *Interface diagram*
 - *Sequence diagram*
 - *Entity relationship diagram*
 - Kamus data
 - Dispesifikasikan dalam program aplikasi web
3. Tahap Pembuatan
Mendesain aplikasi web yang terdiri dari form *sign up* dan *log in* untuk reseller.

4. Tahap Pengembangan

Perancangan yang telah dibuat diterjemahkan ke dalam program komputer.

3.3 Implementasi Sistem

Merupakan tahap penerapan sistem agar sistem tersebut dapat digunakan atau dioperasikan untuk mencapai tujuan. Kegiatan yang dilakukan meliputi:

1. Rencana implementasi
Membuat analisa biaya dan analisa manfaat
2. Mengidentifikasi implementasi sistem
 - Melakukan pemilihan data masuk dan keluar
 - Pengetesan program
3. Tindak lanjut implementasi
Melakukan pengetesan sistem secara keseluruhan dalam jangka waktu tertentu

3.4 Evaluasi

Untuk menilai sejauh mana sistem dapat berjalan, dengan melakukan contoh memasukkan data sampel, kemudian dilihat apakah hasilnya sudah sesuai dengan yang diharapkan

3.5 Pelatihan

Dilakukan pelatihan terhadap pemakai sistem, dengan melakukan training selama waktu yng ditentukan dan dirasa cukup.

3.6 Pengoperasian

Sistem yang baru dioperasikan oleh pemakai dengan prosedur yang telah disampaikan dalam pelatihan.

4. Hasil Penelitian Dan Pembahasan

4.1 Flow Map

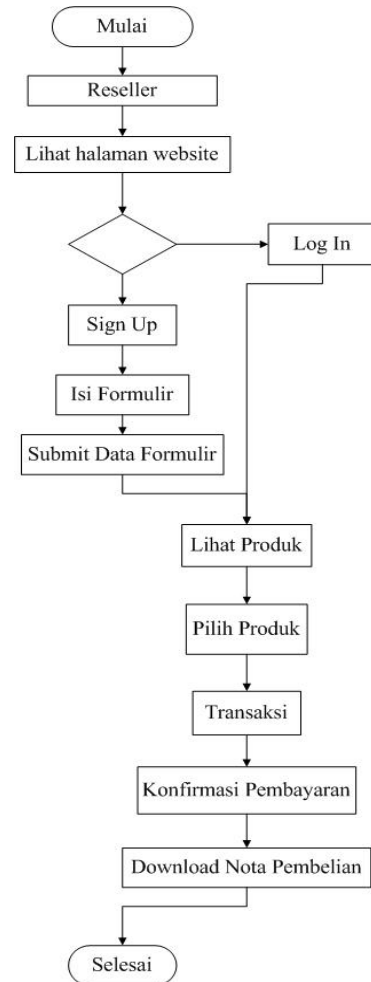
Dalam proses perancangan prosedur yang penulis rancang ini, akan dijelaskan dan diuraikan tentang prosedur proses pendaftaran

data reseller, proses login reseller, transaksi pemesanan produk, konfirmasi pembayaran dan download nota yang dilakukan pada aplikasi tersebut.

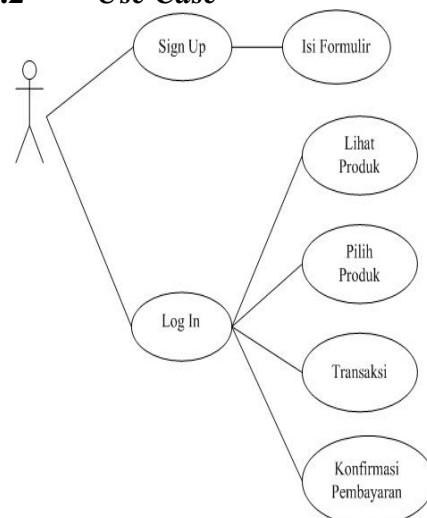
Pada pengembangan e – commerce website Miulan Boutique ini dideskripsikan sebagai berikut:

- a) Pertama – tama dimana halaman web menunjukkan pilihan untuk *sign up* atau *log in*.
- b) Bagi yang ingin bergabung menjadi reseller, wajib memilih *Sign Up* atau pendaftaran. Setelah itu akan muncul persyaratan yang wajib dibaca oleh calon reseller sebelum menjadi member. Kemudian pilih *continue* untuk melanjutkan langkah pendaftaran. Akan muncul form pendaftaran yang wajib diisi calon member.
- c) Pendaftaran harus dilakukan dengan benar atau valid. Semua data itu akan disimpan dalam database yang sudah disediakan. Dan secara otomatis sudah terdaftar atau menjadi member.
- d) Reseller yang sudah terdaftar, sebelum melakukan pemesanan produk harus login terlebih dahulu, setelah itu bisa memilih produk yang akan dipesan dan stoknya masih ada. Produk yang dipilih dan stoknya masih ada secara otomatis akan masuk ke keranjang belanja. Setelah selesai belanja, lalu akan muncul halaman transaksi, dimana sistem menunjukkan pesanan produk dan total harga yang harus dibayar. Apabila sudah melakukan pembayaran dengan cara transfer ke nomor rekening yang sudah disediakan Miulan, maka wajib melakukan konfirmasi pembayaran dan data – data tersebut akan tersimpan dalam database. Setelah konfirmasi pembayaran diterima, maka secara otomatis akan mengunduh

nota pembelian dan pihak perusahaan akan melakukan pengiriman barang ke alamat sesuai dengan data yang tersimpan ketika pendaftaran.

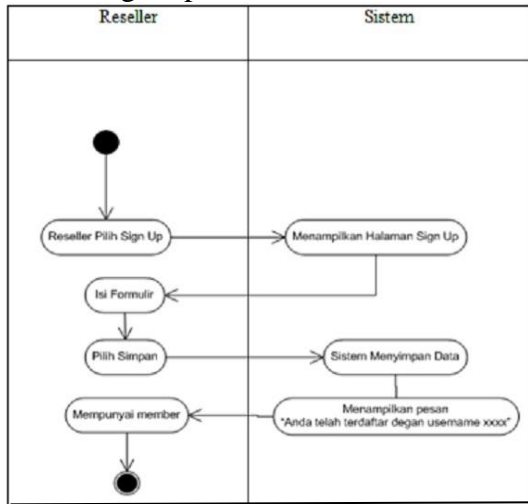


4.2 Use Case

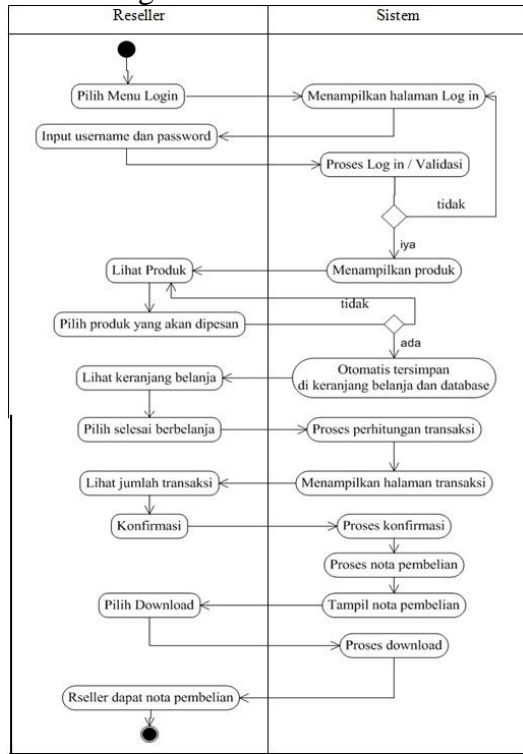


4.3 Activity Diagram

a. Sign Up

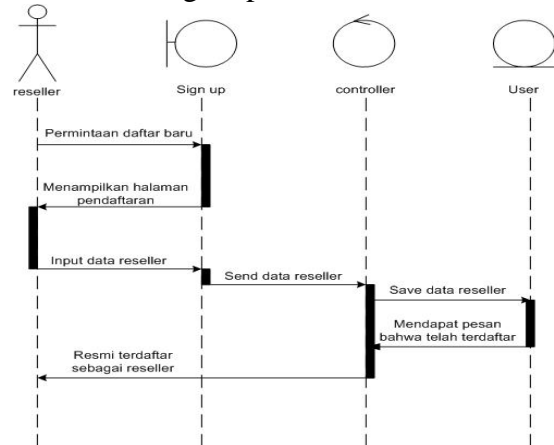


b. Log In

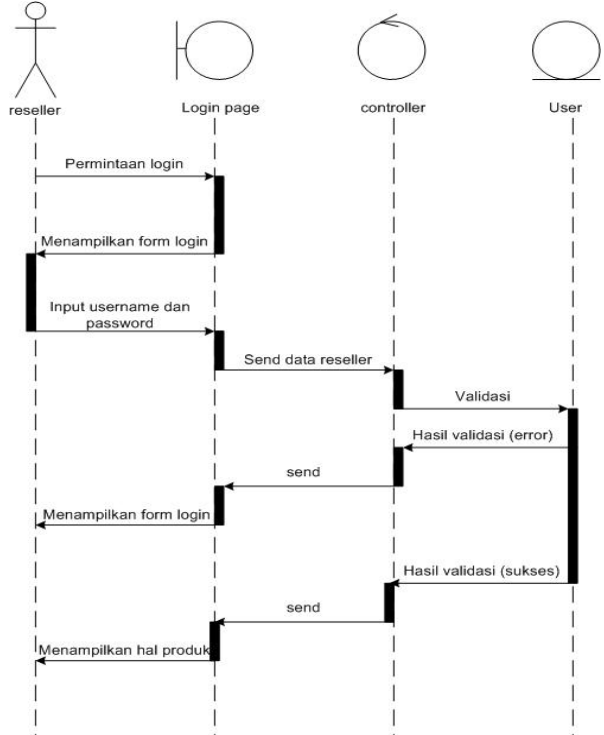


4.4 Sequence Diagram

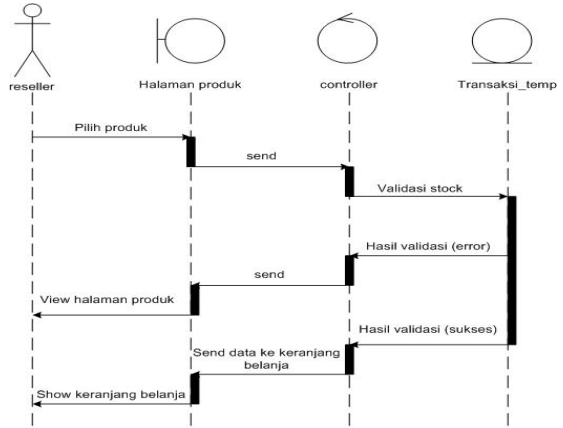
a. Sign Up



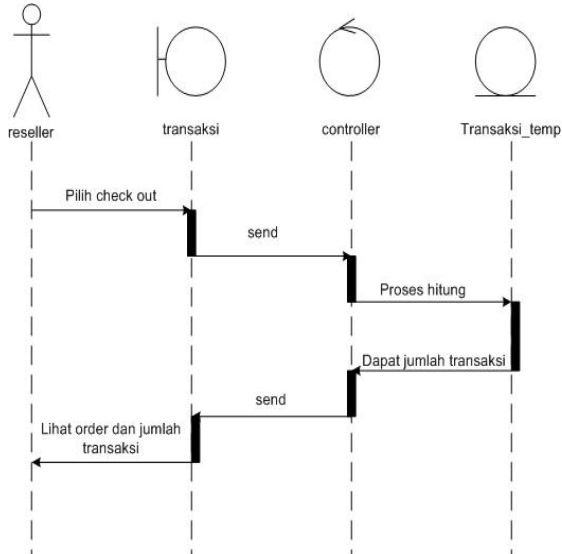
b. Log In



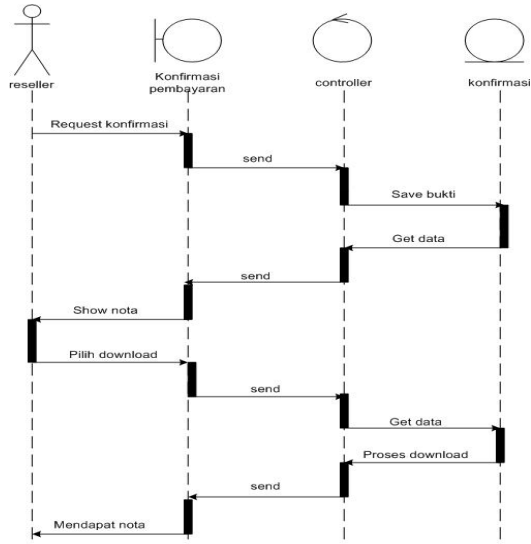
c. Produk



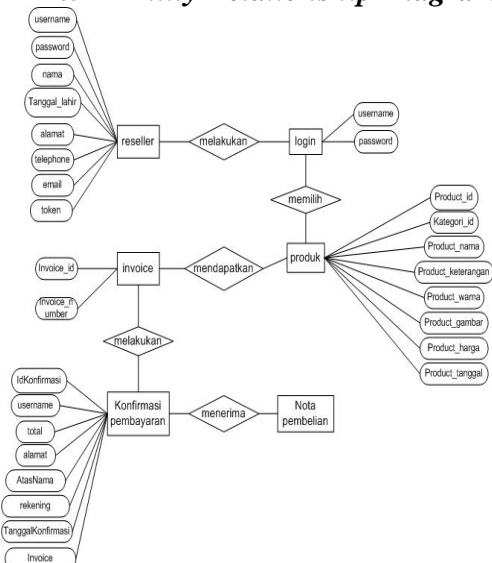
d. Transaksi



e. Konfirmasi



4.5 Entity Relationship Diagram



5. Kesimpulan Dan Saran

5.1 Kesimpulan

Adapun kesimpulan yang dihasilkan adalah sebagai berikut:

1. Dengan adanya aplikasi ini, maka reseller akan merasa lebih diutamakan daripada pembeli lainnya karena aplikasi ini hanya bisa digunakan khusus reseller yang terdaftar sebagai member Miulan Boutique.
2. Dengan adanya aplikasi ini, maka pengolahan database khusus reseller akan lebih rapi, karena tidak tercampur dengan data pemesanan pembeli lainnya.
3. Dengan adanya aplikasi ini, maka Miulan Boutique akan mendapat reseller – reseller baru yang mendaftar sebagai member Miulan Boutique.

5.2 Saran

Saran – saran terhadap penggunaan aplikasi yang telah dibuat adalah sebagai berikut:

1. Perlu adanya pengembangan dari segi tampilan agar dapat lebih menarik di mata pelanggan dan perbaikan – perbaikan yang masih tidak match.
2. Perlu adanya pengembangan pada proses pendaftaran reseller baru yang lebih interaktif lagi untuk memudahkan dan menarik calon reseller, misalnya dengan akun facebook, twitter atau gmail saja sudah dapat menjadi member baru.
3. Perlu ditambahkan gambar produk atau katalog pada Miulan Boutique.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] HM, Jogiyanto, 1999, *Analisis dan Desain Sistem Informasi: Pendekatan Terstruktur Teori dan Praktek Aplikasi Bisnis*, Penerbit Andi Yogyakarta.
- [2] Suryana, T. & Sarwono, J. (2007), *E – Commerce Menggunakan PHP dan MySQL*, Bandung: Graha Ilmu.
- [3] Fathansyah. I. (1999). *Basis Data*. Bandung: Informatika
- [4] Budi Sutejo Dharma Oetomo, S.Kom, MM. (2002). *Perencanaan dan Pembangunan Sistem Informasi*, Penerbit Andi Yogyakarta.
- [5] Gordon B, Davis. (2001). *Sistem Informasi Manajemen*. Jakarta: Pustaka Binawa Pressindo.
- [6] Raymond Mc Leod, Jr. 2001. *Sistem Informasi Edisi 7 Jilid 2*. Jakarta.
- [7] Kalakota, R. dan Robinson, M. (2001), *E-Business 2.0 Roadmap for Success*, Massachusetts: Addison Wesley Longman Inc.,
- [8] <http://fseptian.mhs.uksw.edu/2012/10/system-development-life-cycle.html> diakses pada tanggal 12 September 2013.
- [9] <http://rpl07.wordpress.com/2007/06/21/model-dan-proses-oleh-rona-f-5105-100-083/> diakses pada tanggal 16 September 2013.
- [10] <http://widada.staff.gunadarma.ac.id/> diakses pada tanggal 16 September 2013.
- [11] <http://fatmanune.student.ung.ac.id> diakses pada tanggal 18 September 2013.
- [12] <http://sumberbelajarum.blogspot.com/2013/04/makalah-konsep-dasar-sistem-informasi.html> diakses pada tanggal 20 September 2013.
- [13] <http://randidwi.wordpress.com/konsep-dan-perancangan-model-bisnis-e-commerce/> diakses pada tanggal 20 September 2013.
- [14] <http://irwan-manullang.blogspot.com/>

2011/04/konsep-dasar-crm-customer-relationship.html diakses pada tanggal 20 September 2013.