

PENGEMBANGAN E-COMMERCE PADA PENJUALAN MINI STORE REDPURPLE SECARA ONLINE

Raiza Ragusti, A12.2010.04024

S1 / Jurusan Sistem Informasi Fakultas Ilmu Komputer, Universitas Dian Nuswantoro Semarang
Tarupolo Tengah rt 08/10 , Semarang , 1049, 085741232332
ragustiraiza@gmail.com

Abstrak

Penggunaan teknologi diharapkan dapat memberikan manfaat terhadap dunia bisnis Electronic-commerce (e-commerce) adalah teknologi pemasaran yang dapat meningkatkan pembelian dan penjualan produk atau jasa. Sistem penjualan Mini Store RedPurple belum menggunakan teknologi tersebut, sehingga tingkat penjualan belum maksimal. Tujuan dari penelitian ini untuk mengembangkan sistem informasi penjualan e-commerce pada website Mini Store RedPurple untuk meningkatkan penjualan produk ditingkat nasional dan internasional. Penelitian ini menggunakan metode System Development Life Cycle (SDLC). Penerapan sistem ini akan ditampilkan desain yang menarik dan pelanggan tidak perlu datang langsung. Reseller akan disuguhkan (1) form kategori produk untuk memilih jenis produk dan pembelian produk yang disertai dengan harga, (2) form buy untuk masuk ke dalam form keranjang belanja. Setelah selesai belanja lalu klik tombol selesai belanja. Langkah selanjutnya adalah pelanggan harus mentransfer uang ke bank dan melakukan konfirmasi pembayaran kepada pihak Mini Store RedPurple. Bagian admin akan mengubah data order dari status baru menjadi lunas. Kemudian barang dikirim kepada pelanggan. Sehingga dapat disimpulkan dengan pengembangan sistem E-Commerce yang dilakukan secara online 24 jam pada Mini Store RedPurple dapat meningkatkan penjualan secara nasional dan internasional.

Kata Kunci : *Sistem, Informasi, penjualan, E – Commerce, System Development Life Cycle xix + 174 halaman; 75 gambar; 48 tabel; Daftar Acuan: 14 (1999-2011)*

Abstract

The use of technology is expected to provide benefits to the business world of Electronic-commerce (e-commerce) is a marketing technologies that can improve the buying and selling of products or services. Mini Store sales system RedPurple not use these technologies, so that the level of sales is not maximized. The purpose of this research is to develop a system of e-commerce sales information on the website Mini Store RedPurple to increase product sales both nationally and internationally. This study uses the System Development Life Cycle (SDLC). Implementation of this system will appear attractive design and the customer does not need to come directly. Resellers will be served (1) form the product category to select the type of product and the purchase price of the product is accompanied by, (2) buy the form for entry into the shopping basket form. When finished shopping click checkout button. The next step is the customer must transfer money to the bank and make the payment confirmation to the Mini Store RedPurple. Admin section will change the order data from the new status becomes full. Then the goods are sent to customers. It can be concluded with the development of E-Commerce systems are done online 24 hours on the Mini Store RedPurple can increase sales nationally and internationally.

Keywords: *Systems, Information, Sales, E - Commerce, System Development Life Cycle xix + 174 pages; 75 images; 48 tables; Daftar Reference: 14 (1999-2011)*

1. PENDAHULUAN

Saat ini kebutuhan ekonomi sangat besar baik perorangan, organisasi maupun

sebuah bidang usaha sangat membutuhkan informasi untuk kepentingannya. Dalam dunia bisnis, produsen maupun konsumen sangat bergantung pada informasi.

Produsen membutuhkan informasi mengenai pangsa pasar dan kebutuhan konsumen akan jenis dan model barang, sedangkan konsumen membutuhkan informasi tentang karakteristik dan spesifikasi barang, sehingga dalam dunia bisnis informasi merupakan sumber daya yang sangat penting.

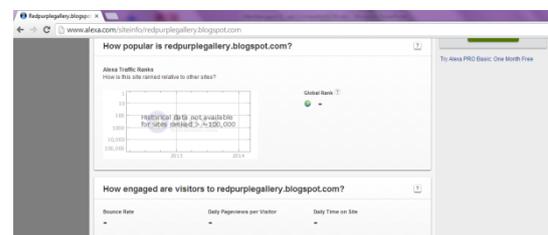
Didunia bisnis yang tumbuh dengan pesat akan menjadi sebuah tantangan maupun ancaman bagi para pelaku usaha agar dapat memenangkan persaingan dan mempertahankan kelangsungan hidup perusahaannya. Untuk mengubah pandangan tentang nilai pelanggan bagi perusahaan juga membutuhkan adanya perubahan budaya di dalam organisasi. Kian berkembangnya e-bussiness memaksa perusahaan untuk menggunakan cara yang tepat dan aplikasi yang dapat mempertahankan bisnisnya. 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.

Penggunaan teknologi diharapkan dapat memberikan manfaat yang besar terhadap dunia bisnis yang kompetitif tersebut. Perusahaan yang mampu bersaing dalam kompetisi tersebut adalah perusahaan yang mampu mengimplementasikan teknologi dalam hal meningkatkan persaingan bisnis adalah dengan menggunakan *electronic commerce (e-commerce)* yaitu untuk memasarkan berbagai macam produk atau jasa, baik dalam bentuk fisik maupun digital. Dengan ini *e-commerce* didefinisikan sebagai proses pembelian dan penjualan antara dua belah pihak di dalam suatu perusahaan dengan adanya pertukaran barang, jasa atau informasi melalui media internet.

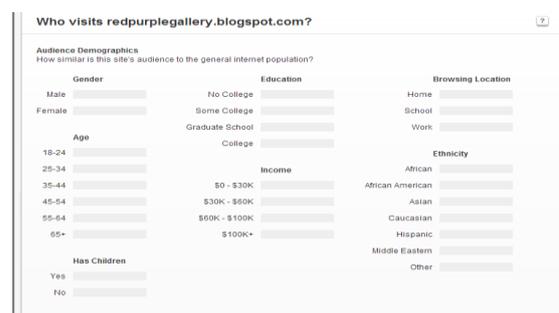
Sistem penjualan yang selama ini digunakan oleh Mini Store RedPurple adalah dengan cara membuka toko untuk menjual barang, website blogspot yang ada di Mini Store RedPurple pun belum maksimal untuk penjualan. Maka sistem

penjualan dengan cara ini membutuhkan waktu yang lama dalam proses penjualan barang tersebut maka sistem ini dinilai kurang *efektif* dan *efesien*. Jika hanya mengandalkan sistem penjualan dengan cara tersebut maka pendapatan perusahaan tidak mengalami peningkatan yang signifikan. Selain itu perkembangan perusahaan terasa dinilai agak lambat. Oleh karena itu pengembangan suatu sistem penjualan secara *online* 24 jam dengan menggunakan media *web* atau *internet* dengan tujuan untuk meminimalkan waktu proses penjualan dengan tujuan dapat meningkatkan volume penjualan mencapai taraf nasional atau internasional sehingga pendapatan perusahaan dapat meningkat.

Perkembangan dan kebutuhan teknologi informasi juga dirasakan oleh Mini Store RedPurple hal ini dapat dilihat dari seberapa banyak orang mengunjungi website blog Mini Store RedPurple pada situs analisis website alexa.com:



Gambar 1. Tingkat Kepopuler website blog pada RedPurple



Gambar 2. Tingkat Pengunjung website blog pada RedPurple

Pada gambar 1 menjelaskan tentang diagram tingkat kepopuleran situs web yang dilihat oleh Indonesia maupun dunia pada website blog RedPurplegallery. Web yang ada di RedPurple tidak berjalan dengan maksimal, web tersebut tidak ada

pengunjung dari dalam negeri maupun luar negeri. Gambar diatas juga menjelaskan bagaimana hubungan para pengunjung dengan RedPurple seperti berikut berapa persen jumlah peringkat naik turun?, berapa jumlah pelanggan yang melihat halaman website?, dan berapa kali situs dikunjungi dalam waktu setiap hari?, pada gambar diatas menunjukkan jumlah hubungan para pengunjung masih kosong dikarenakan website blog pada RedPurple kurang dipromosikan.

Pada Gambar 1.2 menjelaskan siapa yang mengunjungi website RedPurple dan menjelaskan kesamaan antara RedPurple dengan pengguna website blog lainnya. Seperti misalnya dapat dilihat dari jumlah pengunjung berdasarkan jenis kelamin "gender" pria atau wanita, pendidikan "education" persentase dari tidak ada nya perguruan tinggi, beberapa perguruan tinggi, lulus sekolah atau ada nya perguruan tinggi, lokasi browsing "browsing location" di rumah di sekolah atau di tempat kerja, umur "age" pengunjung mulai dari 18tahun hingga 65tahun ke atas, penghasilan "income" dari hasil penjualan 0 dollar hingga 100 dollar lebih, etnis "ethnicity" dari afrika, asian, dan lain-lain, memiliki anak "has children" ya atau tidak. Dari jumlah persentase pada masing-masing ketentuan diatas pengunjung masih kosong dan kesamaan pengunjung antara website RedPurple dengan pengguna website yang lain nya belum diketahui karena website RedPurple masih kosong dikarenakan kurangnya promosi pada website tersebut. Penelitian difokuskan pada masalah pengembangan e – commerce yaitu dengan mengelola data barang dengan baik dan melakukan pengembangan dengan memberikan layanan yang terbaik dan didukung fasilitas yang disediakan. Kemudian membentuk pusat informasi penjualan secara *online* 24 jam dan dapat mencapai penjualan taraf nasional maupun internasional pada web Mini Store RedPurple.

2. LANDASAN TEORI

2.1 Pengertian Penjualan

Penjualan adalah suatu usaha yang terpadu untuk mengembangkan rencana-rencana strategis yang diarahkan pada usaha pemuasan keutuhan dan keinginan pembeli, guna mendapatkan penjualan yang menghasilkan laba (Ambo Sitti,2008).

2.2 Pengertian E – business dan E – commerce

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 kegiatan-kegiatan bisnis yang menyangkut konsumen (*consumers*), manufaktur (*manufactures*), *service providers* dan pedagang perantara (*intermediaries*), dengan menggunakan jaringan-jaringan komputer (*computer networks*) yaitu internet (Berkatulloh dan prasetyo, 2005).

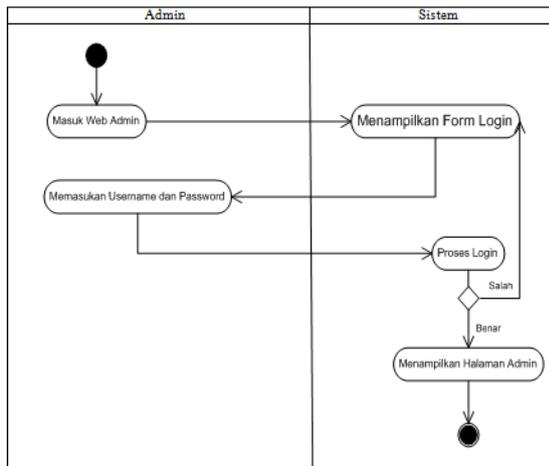
2.3 UML (Unified Modelling Language)

Adalah sebuah bahasa untuk menentukan, visualisasi, konstruksi, dan mendokumentasikan artifact (bagian dari informasi yang digunakan atau dihasilkan dalam suatu proses pembuatan perangkat lunak. Artifact dapat berupa model, deskripsi atau perangkat lunak) dari sistem perangkat lunak, seperti pada pemodelan bisnis dan sistem non perangkat lunak lainnya.

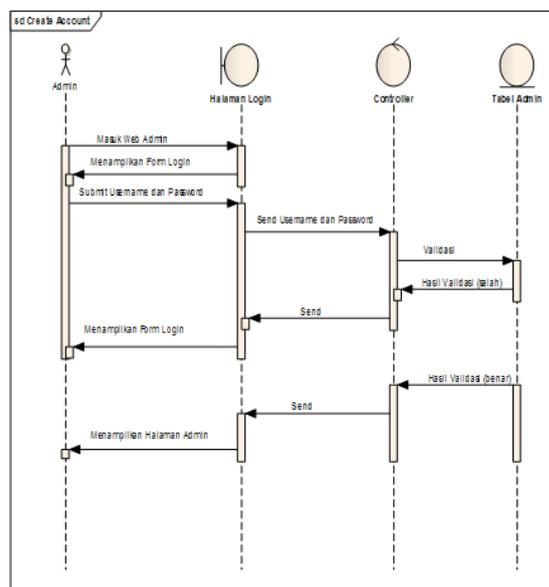
Keuntungan dari penggunaan UML adalah sebagai berikut

1. Dapat menggambarkan interaksi antara pengguna dan sistem.
2. Dapat menjelaskan secara naratif bagaimana sistem akan digunakan.

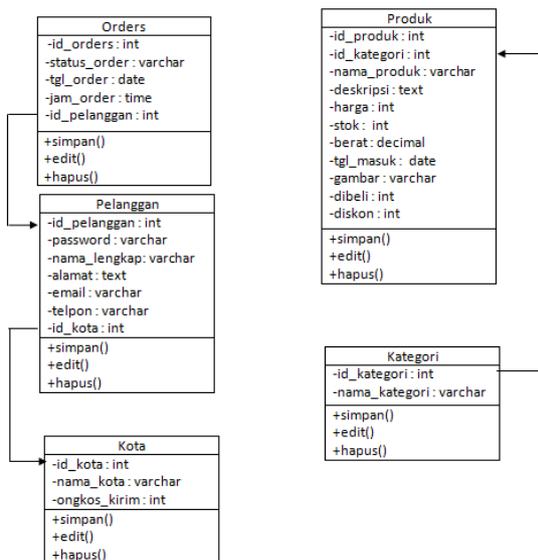
2.5 Pengertian SDLC (System Development Life Cycle)



Gambar 6. Activity Diagram



Gambar 7. Activity Diagram



Gambar 8. Class Diagram

4.2 IMPLEMENTASI SISTEM

Form Untuk Admin

Form ini merupakan user interface untuk melakukan login dengan memasukkan username dan password.



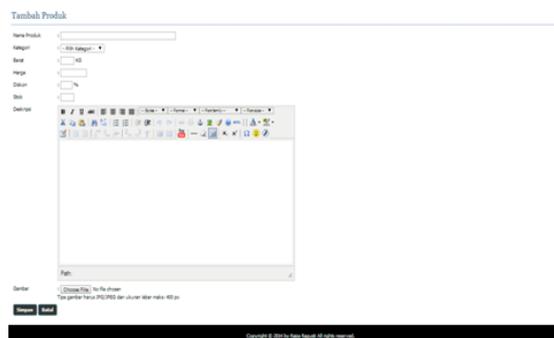
Gambar 9. Form Login Admin

Form untuk mengisi Data Kategori Halaman untuk mengisi data kategori



Gambar 10. Form Tambah Kategori Admin

Form untuk mengisi Data Produk Halaman untuk mengisi data produk



Gambar 11. Form untuk mengisi Data Produk Admin

Form untuk mengisi Data Ongkos Kirim Halaman untuk mengisi data ongkos kirim



Gambar 12. Form untuk mengisi Data Ongkos Kirim Admin

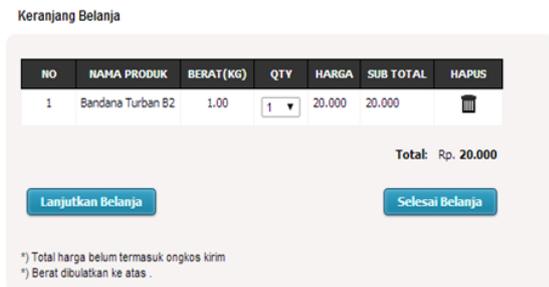
Form untuk penjualan

Form ini merupakan user interface untuk melakukan transaksi reseller.



Gambar 13. Form Menu Penjualan

Form untuk mengisi Keranjang Belanja
Halaman untuk mengisi keranjang belanja



Gambar 14. Form Keranjang Belanja

Form untuk mengisi Login Member Reseller

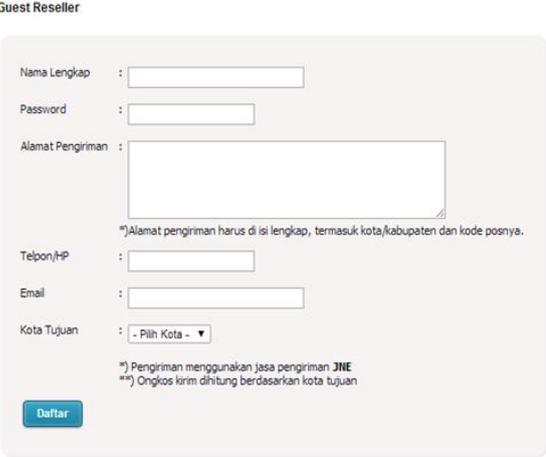
Halaman untuk mengisi login member reseller



Gambar 15. Form Login Member Reseller

Form untuk mengisi Data Guest Reseller

Halaman untuk mengisi data guest reseller



Gambar 16. Form SignUp Guest Reseller

Laporan Data Produk

Laporan Data Produk

no	nama produk	berat(kg)	harga	diskon(%)	stok	tgl. masuk
1	Hijab zebra hitam putih CS010	3	Rp55.0000	0	10	22-Apr-14
2	Hijab Polkadot CS020	3	Rp55.0000	5	10	22-Apr-14
3	Hijab Pink Putih CS023	3	Rp50.0000	0	10	22-Apr-14
4	sweater motif	7	Rp85.0000	0	10	22-Apr-14
5	sweaters love	7	Rp80.0000	0	20	22-Apr-14
6	Army	5	Rp45.0000	0	10	22-Apr-14
7	Bandana Turban B2	1	Rp20.0000	0	10	22-Apr-14
8	Bandana Turban B1	1	Rp20.0000	0	9	22-Apr-14
9	Brownflower	5	Rp55.0000	0	5	22-Apr-14
10	Blueflower	5	Rp55.0000	0	5	22-Apr-14

Gambar 17. Laporan Data Produk

Laporan Data Order

Laporan Data Order

No. Order	Nama Pelanggan	Tgl. Order	Jam	Status
70	raizaa	05 Mei 2014	13:20:30	Baru
69	raizaa	30-Apr-14	12:00:39	Baru
68	raizaa	29-Apr-14	10:39:53	Baru
67	raizaa	29-Apr-14	10:15:27	Baru
66	raizaa	25-Apr-14	20:41:46	Lunas
65	sasa	25-Apr-14	20:06:07	Baru
64	raizaa	24-Apr-14	20:57:47	Baru
63	raizaa	24-Apr-14	12:10:08	Baru
62	raizaa	23-Apr-14	20:33:30	Baru
61	raizaa	22-Apr-14	16:19:17	Lunas
60	raizaa	22-Apr-14	16:14:48	Baru
59	raizaa	22-Apr-14	15:43:19	Baru
58	raizaa	22-Apr-14	14:46:34	Baru
57	raizaa	22-Apr-14	14:08:44	Baru

Gambar 18. Laporan Data Order

Laporan Penjualan

Laporan Penjualan Tanggal 2014-04-22 sampai 2014-05-25

No	Nama Produk	Harga (Rp)	Jumlah	Total (Rp)
1	Bandana Turban B1	20000	1	20000
Jumlah				20000

Gambar 19. Laporan Penjualan

Laporan Transaksi Berhasil

Transaksi Berhasil



Gambar 20. Laporan Transaksi Berhasil

Tabel 1 : Skenario UseCase Login [6]

Actor
Admin melakukan login untuk masuk ke dalam web admin

Tabel 2 : Skenario Activity Login [6]

Actor	Sistem
1. Admin masuk ke halaman web admin	
	2. Menampilkan form login
3. Memasukan useaname dan password	
	4. Proses login untuk masuk ke sistem jika salah akan kembali menampilkan form login
	5. Jika proses login benar maka sistem akan menampilkan halaman admin

Tabel 3 : Desain Database Tabel Orders [6]

No	Nama Field	Type	Len	Key	Keterangan
1	id_orders	int	5	*	id Order
2	status_order	varchar	50		Status Order
3	tgl_order	date			Tanggal Order
4	jam_order	time			Jam Order
5	id_pelanggan	int	5		Id pelanggan

5. KESIMPULAN

Dari hasil penelitian dan pengamatan yang dilakukan di Mini Store RedPurple Semarang terhadap sistem yang berjalan,

maka penulis dapat mengambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Dengan adanya sistem ini, maka reseller merasa lebih mudah dalam melakukan pembelian secara online 24 jam karena reseller tidak perlu datang ke toko Mini Store RedPurple.
2. Dengan adanya sistem ini, maka Mini Store RedPurple akan mendapat reseller-reseller baru melalui penjualan secara online.
3. Dengan adanya sistem ini, maka kualitas penjualan bisa lebih cepat, tepat dan status penjualan secara online dapat meningkat dalam taraf nasional maupun internasional.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Suryana, T. & Sarwono, J. 2007. *E-Commerce Menggunakan PHP dan MySQL*, Bandung: Graha Ilmu.
- [2] Jogiyanto HM., MBA., AKT., Ph.D., 2005. *Analisis dan Desain Sistem Informasi*. Edisi 2. Penerbit Andi. Yogyakarta.
- [3] Sukarno, Mohammad. 2006. *Membangun Website Dinamis dan Interaktif dengan PHP-MySQL (windows dan linux)*. Jakarta: Eska Media Press
- [4] Ambo Sitti Nurbaya, S.Kom., 2011. *Perancangan Sistem Informasi Penjualan dan Inventori*. Universitas Gunadarma
- [5] fseptian. 2012. System development life cycle [Online] (Updated 26 Maret 2014)
URL:<http://fseptian.mhs.uksw.edu/2012/10/>

[system-development-life-cycle.html](#) [Diakses pada 26 Maret 2014]

[6] randidwi. 2006. Konsep dan perancangan model bisnis e-commerce [Online] (Update 22 Maret 2014) URL: <http://randidwi.wordpress.com/konsep-dan-perancangan-model-bisnis-e-commerce/> diakses pada tanggal 22 Maret 2014.