

SISTEM INFORMASI PENJUALAN KALIGRAFI BERBASIS WEB PADA SUKARJO RUSTAM ART GALLERY SEMARANG

Hexsa Mega Ventika

Sistem Informasi, Ilmu Komputer, Universitas Dian Nuswantoro
JL Nakula I No 5-11, Semarang, 50131, (024) - 3517261
E-mail : hexsaven@gmail.com

Abstrak

SUKARJO RUSTAM ART GALLERY merupakan perusahaan kecil yang bergerak di bidang kesenian khususnya kaligrafi. Dalam melakukan kegiatan penjualannya SUKARJO RUSTAM ART GALLERY belum memanfaatkan e-commerce dalam strategi pemasaran produknya. Perusahaan kecil ini masih menggunakan media penyampaian informasi yang sederhana seperti via telepon ataupun menanti bola dari pembeli untuk mengunjungi SUKARJO RUSTAM ART GALLERY, Sehingga memunculkan beberapa kendala ,yaitu kecilnya ruang lingkup pemasaran, promosi produk yang kurang maksimal dan kecilnya omset penjualan yang menyebabkan penjualan produk dan layanannya masih belum maksimal. Di sisi lain pelanggan juga mengalami kendala untuk memperoleh informasi mengenai jenis barang, gambar, ketersediaan, deskripsi produk, dan informasi harga produk,. Oleh karena itu untuk melihat informasi mengenai produk yang dibutuhkan, pelanggan harus datang ke gallery atau via telpon untuk mengetahui informasi secara mendetail. Hal ini menyebabkan banyak waktu terbuang yang dibutuhkan pelanggan untuk memperoleh informasi. Tujuan dari penelitian ini adalah membangun sebuah sistem informasi penjualan kaligrafi berbasis web sehingga dapat memperluas pemasaran produk dan meningkatkan omset penjualan serta mempermudah transaksi penjualan. Dengan adanya sistem penjualan berbasis web, transaksi penjualan dan proses bisnis menjadi lebih mudah. Metode yang digunakan adalah Web Engineering yang terdiri dari beberapa tahap antara lain: tahap formulasi atau customer communication, tahap perencanaan, tahap pemodelan, tahap implementasi dan pengujian. Dengan pemanfaatan teknologi internet, layanan penjualan produk ini dapat dilakukan secara luas dan tidak terbatas ruang dan waktu.

Kata Kunci: Sistem Informasi, Penjualan Kaligrafi, Berbasis Web, Web Engineering, Sukarjo Rustam Art Gallery.

Abstract

Sukarjo RUSTAM ART GALLERY is a small company that is engaged in the arts, especially calligraphy. In conducting sales activities Sukarjo RUSTAM ART GALLERY yet to take advantage of e-commerce in its product marketing strategy. Small companies are still using simple communication media such as the telephone or waiting for the ball from the buyer to visit Sukarjo RUSTAM ART GALLERY, So bring some obstacles, that is size of the scope of marketing, promotional products are less than the maximum and his sales turnover that led to the sale of products and the service is is still not maximal. On the other hand customers are also having problems to obtain information on the type of goods, drawings, availability, product description, and price of product information,. Therefore, to see the necessary information about the product, the customer must come to the gallery or via telephone to find out detailed information. This causes a lot of wasted time it takes a customer to obtain information. The purpose of this research is to build a system of web-based sales information calligraphy so that it can expand the marketing of products and increase sales turnover and facilitate sales transactions. With a system of web-based sales, sales transactions and business process becomes much easier. With the use of Internet technology, service product sales can be made widely and are not limited to space and time.

Keywords: Information Systems, Sales Calligraphy, Web Based, Web Engineering, Sukarjo Rustam Art Gallery

1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Internet saat ini telah menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari kehidupan masyarakat, hal ini di tandai dengan semakin banyaknya pengguna internet dari tahun ke tahun. Internet juga merupakan salah satu media informasi yang mendukung dalam penyampaian informasi yang dapat diakses oleh setiap orang. Melalui internet, setiap orang dapat memperoleh dan menyampaikan berbagai informasi yang dibutuhkan kapan saja dan dimana saja. Teknologi internet juga mempunyai efek yang besar pada perdagangan atau bisnis. Karena dengan kehadiran internet, pengguna dapat melakukan bisnis lebih mudah.

Perdagangan dengan internet atau biasa disebut *e-commerce* merupakan suatu proses bisnis yang menggunakan teknologi elektronik yang menghubungkan antara penjual dan pembeli dalam bentuk transaksi elektronik. *E-Commerce* juga memberikan peluang pasar yang besar, terutama bagi perusahaan atau badan usaha yang memiliki keinginan untuk memperluas penjualan produknya secara global dan tidak hanya dalam satu wilayah tertentu saja. Salah satu implementasi *e-commerce* dalam dunia bisnis adalah dengan adanya situs-situs penjualan secara online atau berbasis web, hal ini dapat berpengaruh dalam budaya baru untuk melakukan transaksi yang tidak lagi konvensional melainkan transaksi dalam bentuk digital.

Perkembangan dunia usaha saat ini menjadikan informasi sebagai pilar penting dalam berjalanya kegiatan operasional suatu usaha demi tercapainya tujuan yang diinginkan oleh perusahaan tersebut. Bagi keberlangsungan usaha pengetahuan akan informasi suatu

produk adalah hal yang sangat penting dalam pengambilan keputusan untuk pembelian produk yang akan ditawarkan, tidak memandang perusahaan tersebut kecil atau besar.

SUKARJO RUSTAM ART GALLERY merupakan perusahaan kecil yang bergerak di bidang kesenian khususnya kaligrafi. Dalam melakukan kegiatan penjualannya SUKARJO RUSTAM ART GALLERY belum memanfaatkan *e-commerce* dalam strategi pemasaran produknya. Perusahaan kecil ini masih menggunakan media penyampaian informasi yang sederhana seperti via telepon ataupun menanti bola dari pembeli untuk mengunjungi SUKARJO RUSTAM ART GALLERY, Sehingga memunculkan beberapa kendala ,yaitu kecilnya ruang lingkup pemasaran, promosi produk yang kurang maksimal dan kecilnya omset penjualan yang menyebabkan penjualan produk dan layanannya masih belum maksimal. Di sisi lain pelanggan juga mengalami kendala untuk memperoleh informasi mengenai jenis barang, gambar, ketersediaan, deskripsi produk, dan informasi harga produk,. Oleh karena itu untuk melihat informasi mengenai produk yang dibutuhkan, pelanggan harus datang ke gallery atau via telpon untuk mengetahui informasi secara mendetail. Hal ini menyebabkan banyak waktu terbuang yang dibutuhkan pelanggan untuk memperoleh informasi. Dari masalah yang dihadapi oleh SUKARJO RUSTAM ART GALLERY maka dibutuhkan adanya sistem informasi berbasis web, guna memaksimalkan informasi untuk meningkatkan penjualan. Pelanggan dapat dengan mudah mengakses informasi yang dibutuhkan kapan saja dan dimana saja. Dengan demikian SUKARJO RUSTAM ART GALLERY dapat memperluas jangkauan penjualan tanpa

harus menghabiskan banyak waktu dan biaya.

Berdasarkan uraian latar belakang diatas bahwa sistem informasi penjualan berbasis web diperlukan dalam mendukung kemajuan penjualan perusahaan kecil SUKARJO RUSTAM ART GALLERY, maka dibuat tugas akhir dengan judul “**SISTEM INFORMASI PENJUALAN KALIGRAFI BERBASIS WEB PADA SUKARJO RUSTAM ART GALLERY SEMARANG**”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan permasalahan pada latar belakang di atas maka dapat dirumuskan permasalahan sebagai berikut “bagaimana merancang sebuah sistem informasi penjualan berbasis web pada sukarjo rustam art gallery semarang”.

1.3 Batasan Masalah

Agar tidak terjadi perluasan dalam pembahasan masalah, maka diperlukan adanya pembatasan masalah untuk dapat memberikan gambaran yang lebih terarah dan fokus. Adapun batasan masalah yang diambil yaitu

1. Pada proses penjualan ini konsumen harus mendaftar sebagai member terlebih dahulu untuk dapat melakukan pemesanan barang, lalu melakukan pembayaran untuk dapat dilakukan pengiriman pesanan oleh admin.
2. Proses transaksi pembayaran melalui transfer uang secara manual melalui rekening yang tercantum di website.
3. Proses penjualan hanya sebatas negara indonesia.
4. Data yang dipakai meliputi data barang, data member, data

pesanan dan konfirmasi pembayaran.

5. Laporan yang dihasilkan mengenai laporan databarang, laporan data member, laporan pemesanan dan laporan konfirmasi pembayaran.

2. TINJAUAN PUSTAKA DAN LANDASAN TEORI

2.1 Tinjauan Pustaka

Ada beberapa penelitian terkait dengan sistem informasi penjualan, diantaranya adalah penelitian oleh juwandito wiharjanto pada tahun 2012. Dengan judul “ Perancangan Sitem Penjualan Tunai Berbasis Web Sebagai Sarana Informasi Produk Bagi Konsumen Pada PT. Wahana AC”. Sistem penjualan yang diterapkan pada perusahaan Warna AC masih sederhana. Bagan alir sistem penjualan pada perusahaan Warna AC tersusun atas fungsi penjualan, fungsi gudang,dan fungsi administrasi; sistem pengendalian intern pada perusahaan Warna AC belum berjalan dengan baik dikarenakan masih terjadi perangakapan fungsi. Perancangan sistem penjualan tunai berbasis web pada perusahaan Warna AC menggunakan metode SDLC. Dalam penelitian tersebut diperoleh hasil bahwa penerapan sistem informasi penjualan berbasis web sangat dibutuhkan untuk mendukung di dalam proses bisnis .

Penelitian oleh Sri Peni Mugil Handayani, Bambang eka purnama pada tahun 2013 . Dengan judul “ Pembuatan Website *E-Commerce* Pada Distro Java Trend “, dalam penelitian ini dijelaskan bahwa penjualan barang menggunakan sistem online, customer dapat melakukan transaksi penjualan barang tanpa adanya batasan waktu dan batasan tempat. Hanya bermodal layanan internet maka customer dapt melakukan

transaksi kapan saja. Selain itu dengan menggunakan penjualan barang online maka data – data yang dibuat secara terstruktur dan terkomputerisasi.

2.2 Landasan Teori

Sistem adalah suatu jaringan kerja dan prosedur-prosedur yang saling berhubungan, berkumpul bersama-sama untuk melakukan suatu kegiatan atau untuk menyelesaikan suatu sasaran tertentu.

Informasi adalah data yang diolah menjadi bentuk yang lebih berguna dan lebih berarti bagi yang menerima

Suatu sistem di dalam suatu organisasi yang mempertemukan kebutuhan pengolahan transaksi harian, mendukung operasi, bersifat manajerial dan kegiatan strategis dari suatu organisasi dan menyediakan pihak luar tertentu dengan laporan – laporan yang diperlukan.

Penjualan adalah persetujuan kedua belah pihak antara penjual dan pembeli, dimana penjual menawarkan suatu produk dengan harapan pembeli dapat menyerahkan sejumlah uang sebagai alat ukur produk tersebut sebesar harga jual yang telah disepakati.

PHP singkatan dari *PHP Hypertext Preprocessor* yang digunakan sebagai bahasa script server-side dalam pengembangan web yang disisipkan pada kode HTML.

Penggunaan PHP memungkinkan Web dapat dibuat dinamis sehingga maintenance situs Web tersebut menjadi lebih mudah dan efisien. PHP ditulis dengan menggunakan bahasa C.

3. METODE PENELITIAN

3.1 Objek Penelitian

Obyek penelitian dalam penyusunan tugas akhir ini adalah Sukarjo Rustam

Art Gallery, sebuah perusahaan kecil yang bergerak dibidang kesenian kaligrafi.

3.2 Jenis Data

Jenis data yang digunakan dalam penyusunan tugas akhir ini adalah :

1.Data Kualitatif

Merupakan data yang berbentuk kata-kata atau yang berwujud pernyataan-pernyataan verbal, bukan dalam bentuk angka. Bentuk lain data kualitatif adalah pengambilan gambar atau pemotretan paket.

2.Data Kuantitatif

Merupakan data yang bisa diselidiki secara langsung dan bisa dihitung dengan menggunakan alat ukur sederhana. Misalnya, bisa dihitungnya jumlah barang yang harus dikirim, data barang yang terdapat pada Sukarjo Rustam Art Gallery.

3.3 Sumber Data

Sumber data yang digunakan dalam penyusunan tugas akhir ini adalah :

1.Data Primer

Data yang diperoleh secara langsung dari objek penelitian pada Sukarjo Rustam Art Gallery. Contoh data primer tersebut adalah: data barang yang ada pada Sukarjo Rustam Art Gallery.

2.Data Sekunder

Data yang diperoleh secara tidak langsung yang dapat berupa catatan-catatan, laporan-laporan tertulis, dokumen-dokumen dan makalah-makalah serta daftar pustaka. Data sekunder yang diperoleh dari internet atau pun buku Literatur.

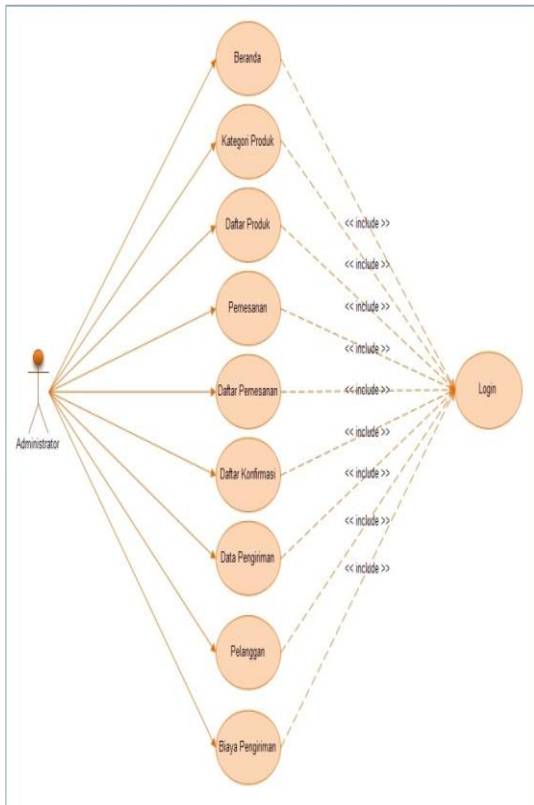
3.4 Metode Pengembangan Sistem

Dalam hal ini menggunakan metode pengembangan sistem dengan model *web-engineering*. Model ini mempermudah pengguna untuk memberikan gambaran kepada programmer dalam pengembangan web selanjutnya. Metode web engineering terdapat lima tahap untuk dapat mengembangkan suatu perangkat lunak seperti *Communication, Planning, Modelling, Contruction, Deployment*.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

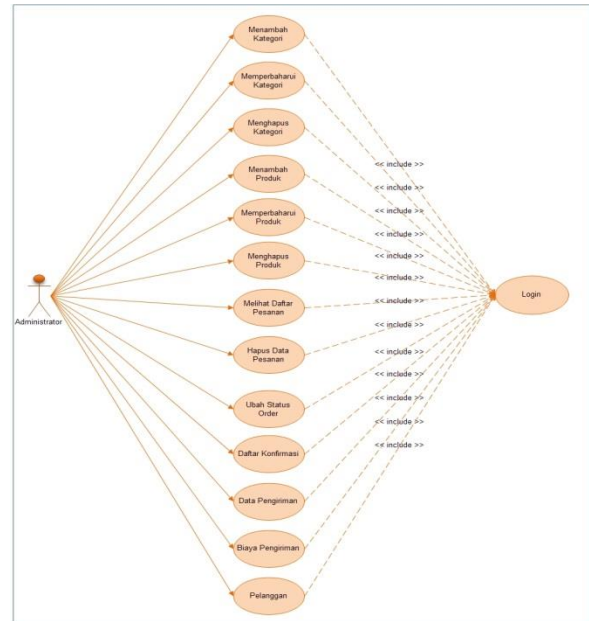
4.1 Pemodelan Sistem

Diagram Use Case Administrator



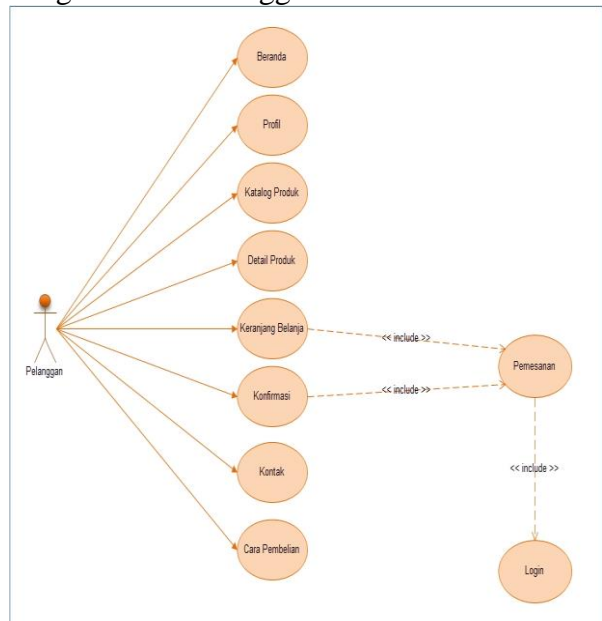
Gambar 1. Diagram Use Case Administrator

Diagram System Use Case Administrator



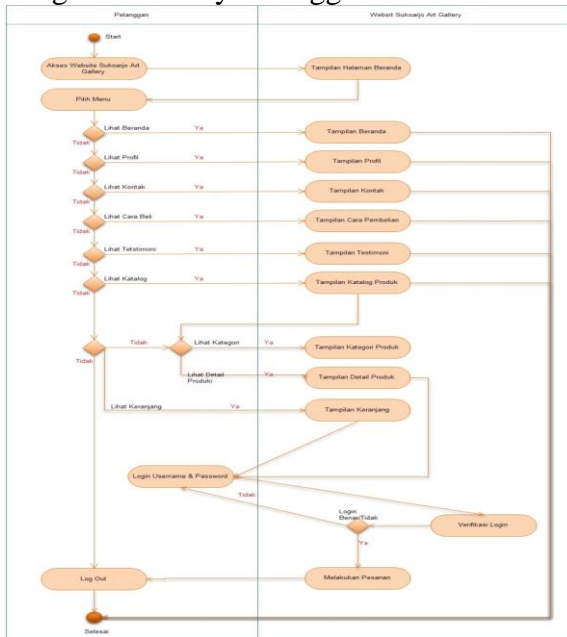
Gambar 2. Diagram Sistem Use Case Administrator

Diagram Use Case Pelanggan



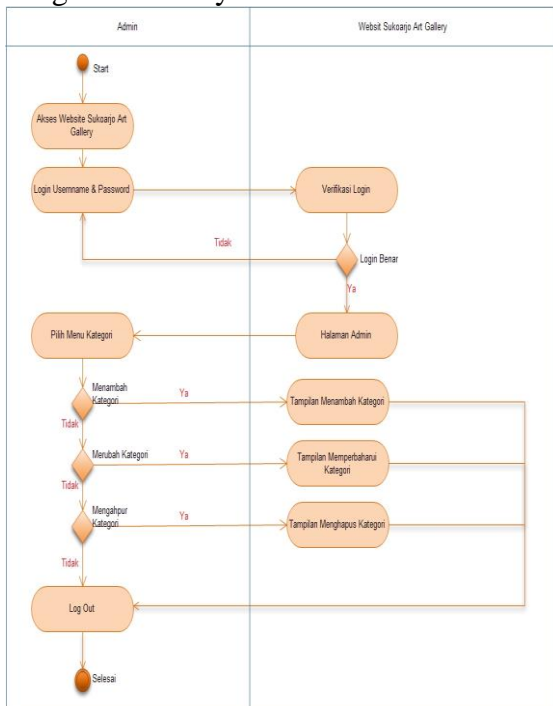
Gambar 3. Diagram Sistem Use Case Pelanggan

Diagram Activity Pelanggan



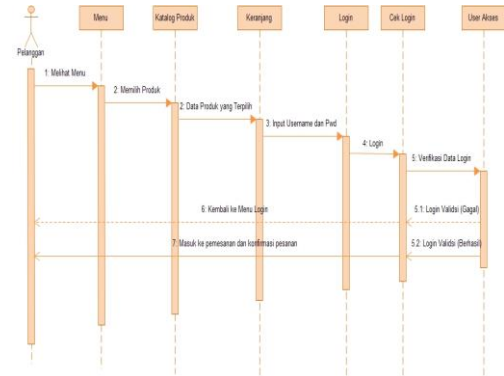
Gambar 4. Diagram Activity Pelanggan

Diagram Activity Administrator



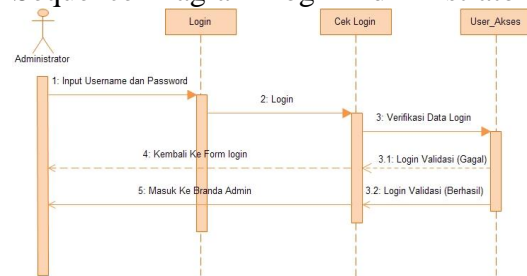
Gambar 5. Diagram Activity Administrator

Sequence Diagram Pelanggan



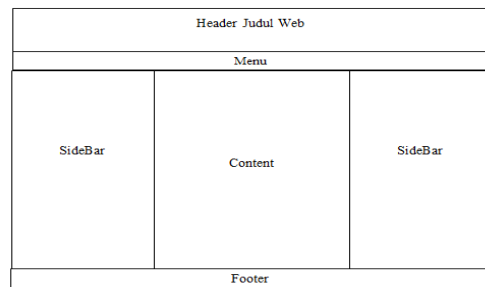
Gambar 6. Sequence Diagram Pelanggan

Sequence Diagram Login Administrator



Gambar 7. Sequence Diagram Login Administrator

4.2 Desain Model



Gambar 8. Desain Halaman Utama Pelanggan

The registration form is titled 'PENDAFTARAN'. It includes the following fields: 'Nama', 'Email', 'Password', 'No HP', 'Alamat', 'Kode Pos', 'Kota', and 'Provinsi'. At the bottom, there are two buttons: 'Ciptakan Akun Baru' and 'Ulangi'.

Gambar 9. Desain Form Pendaftaran

4.3 Implementasi

Tampilan Beranda Pelanggan



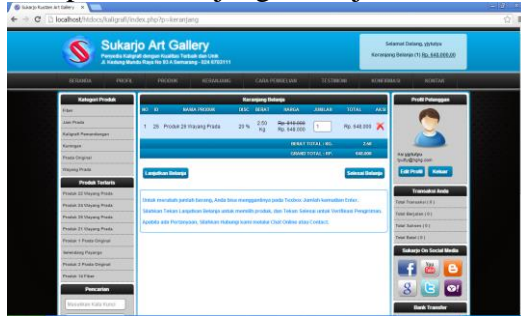
Gambar 10. Tampilan Beranda Pelanggan

Tampilan Katalog Produk



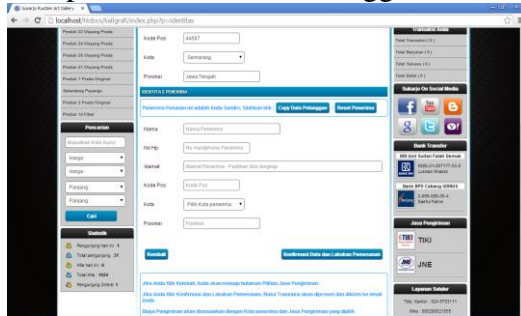
Gambar 11. Tampilan Katalog Produk

Tampilan Keranjang Belanja



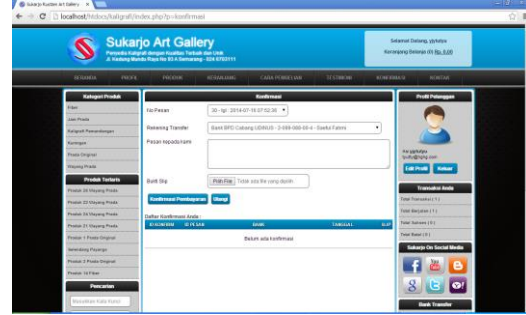
Gambar 12. Tampilan Keranjang Belanja

Tampilan Identifikasi Pelanggan



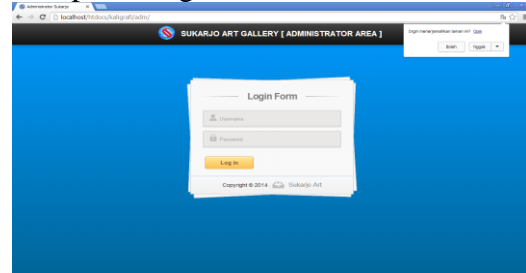
Gambar 13. Tampilan Identifikasi Pelanggan

Tampilan Konfirmasi Pembayaran



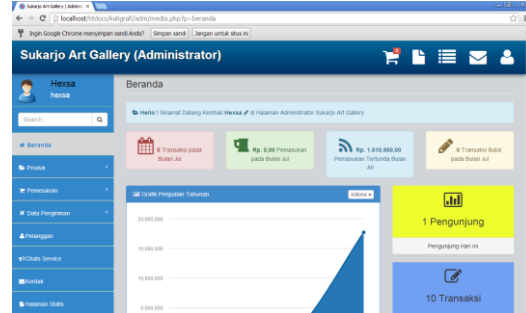
Gambar 14. Tampilan Konfirmasi Pembayaran

Tampilan Login Administrator



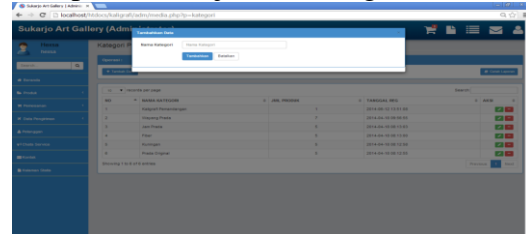
Gambar 15. Tampilan Login Administrator

Tampilan Beranda Administrator



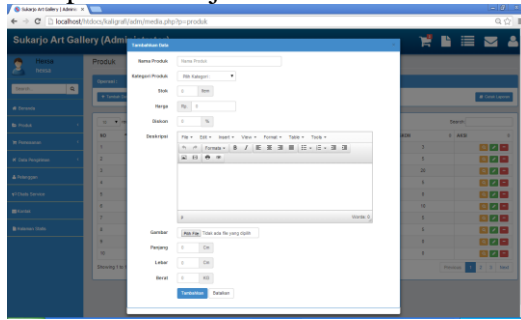
Gambar 16. Tampilan Beranda Administrator

Tampilan Manajemen Kategori



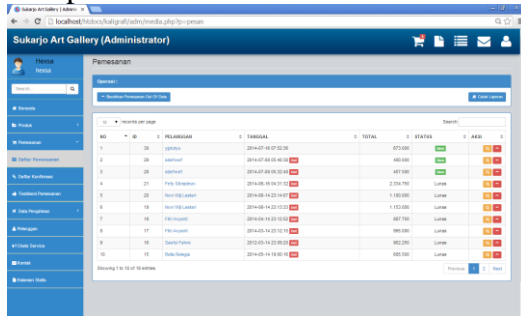
Gambar 17. Tampilan Manajemen Kategori Produk

Tampilan Manajemen Produk



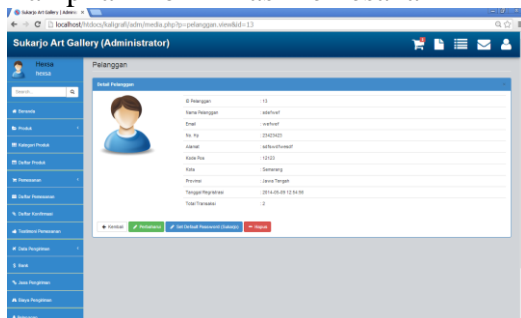
Gambar 18. Tampilan Manajemen Produk

Tampilan Data Pemesanan



Gambar 19. Tampilan Data Pemesanan

Tampilan Konfirmasi Pemesanan



Gambar 20. Tampilan Konfirmasi Pemesanan

5. PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Dari hasil pembahasan, dapat disimpulkan bahwa :

Dengan adanya sistem penjualan berbasis web, transaksi penjualan dan proses bisnis menjadi lebih mudah karena dengan pemanfaatan teknologi internet, layanan penjualan produk dapat dilakukan secara luas dan tidak terbatas ruang dan waktu.

5.2 Saran

Agar sistem yang baru ini dapat berjalan dengan maksimal maka penulis memberikan saran-saran sebagai berikut :

1. Memberikan pelatihan kepada calon admin yang akan menggunakan sistem ini agar sistem dapat memberikan keluaran yang baik seperti yang diharapkan.
2. Sistem ini diharapkan dapat dikembangkan dengan tidak hanya menggunakan pembayaran melalui transfer akan tetapi dikembangkan menggunakan M-Banking atau Paypal.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Jogyanto, *Analisa dan Desain Sistem Informasi*. Yogyakarta: Andi Offset, 2005.
- [2] La midjan, *Sistem Informasi Akuntans*. Bandung: Lembaga Informasi Akuntans, 2001.
- [3] Yakub, *Pengantar Sistem Informasi*, 1st ed. Yogyakarta: CV.Graha Ilmu, 2012.
- [4] Roger S Pressman, *Rekayasa Perangkat Lunak Pendekatan Praktisi(Buku Satu)*. Yogyakarta: Andi Publisher, 2002.
- [5] Haryanto Bambang, *Rekayasa Sstem Berorientasi Objek*. Bandung: Informatika Bandung, 2004.
- [6] Riyanto, *Sistem Informasi Penjualan dengan PHP dan MYSQL*. Yogyakarta: GavaMedia, 2011.
- [7] Bimo Sunarfrihantono, *PHP dan MySQL untuk gWeb*. Yogyakarta: Andhi Publisher, 2002.
- [8] Deni Sutaji, *Sistem Infentory Mini Market dengan PHP & jQuery*.

Yogyakarta: Lokomedia, 2012.

- [9] Abdul Kadir, *From Zero To A Pro Membuat Aplikasi Web dengan PHP dan DataBase*. Yogyakarta: Andi Offset, 2009.
- [10] Doni. (2014, April) web tutorial. [Online].
<http://www.w3schools.com>