

Sistem Informasi Penjualan Souvenir Pernikahan Berbasis Web dengan Model Waterfall

Nurul Afni¹, Resti Lia Andharsaputri²

Abstract—Increase or development of sales is the goal of every company, whether engaged in the sale of goods or services. Many things can be done to increase sales, including with a good marketing strategy. It takes a medium to publish information, whether information about the company or goods to be sold. One of the media that can be used is the internet. Problems and weaknesses encountered by the author at the Karya Collection store is the increasingly tight competition by offering similar products, the Customer must come to a location that is not settled, Customer is less aware of update information about the product both price and product description used, so very inefficient for customers in choosing the product. Companies can use the Internet as a tool to publish various information or can make online sales, or called E-Commerce. With this author makes web-based Souvenir sales, using php and MySQL and is expected to be easier to publish sales more widely and can be very helpful in transacting activities effectively and efficiently.

Intisari— Peningkatan atau perkembangan penjualan merupakan tujuan dari setiap perusahaan, baik yang bergerak dibidang penjualan barang ataupun jasa. Banyak hal yang bisa dilakukan agar penjualan dapat meningkat, diantaranya dengan strategi pemasaran yang bagus. Diperlukan suatu media untuk mempublikasikan informasi, baik informasi tentang perusahaan ataupun barang-barang yang akan dijual. Salah satu media yang dapat di gunakan adalah internet. Masalah dan berbagai kelemahan yang ditemui penulis pada toko Karya Utama Collection adalah banyaknya persaingan yang semakin ketat dengan menawarkan produk yang sejenis, Customer harus datang ke lokasi yang sifatnya tidak menetap, Customer kurang mengetahui informasi update tentang produk baik harga maupun deskripsi produk yang digunakan, sehingga sangat tidak efisien bagi customer dalam memilih produk. Perusahaan bisa menggunakan internet sebagai alat untuk mempublikasikan berbagai informasi ataupun dapat melakukan penjualan secara online, atau disebut dengan E-Commerce. Dengan ini penulis membuat penjualan Souvenir berbasis web, dengan menggunakan php dan MySQL dan diharapkan dapat lebih mudah untuk mempublikasikan penjualan lebih luas serta dapat sangat membantu dalam kegiatan bertransaksi secara efektif dan efisien

Kata Kunci— Abdullah Collection, Internet, Penjualan

I. PENDAHULUAN

Pesatnya perkembangan dari internet menjadi salah satu infrastruktur komunikasi yang termurah dan dengan tingkat penerimaan yang luas, menjadikan internet sebagai fasilitas pendukung dan bahkan sebagai urat nadi bisnis menjadi semakin nyata keunggulannya [1].

Persaingan yang dihadapi perusahaan semakin ketat, hal ini disebabkan oleh banyaknya perusahaan pesaing dengan

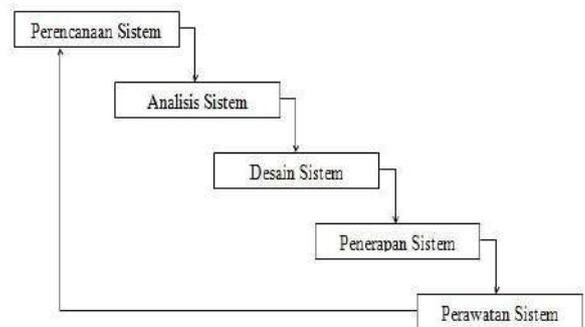
produk sejenis tetapi mereka menawarkan kualitas produk yang lebih baik dan harga yang lebih murah. Untuk itu perusahaan dituntut untuk dapat memecahkan masalah tersebut [2].

Karya Utama Collection di Jakarta merupakan toko yang bergerak dibidang bisnis penjualan produk souvenir pernikahan. Dalam proses promosi dan penjualannya mengalami kesulitan karena kurangnya media transaksi pemesanan ditoko tersebut. System komputerisasinya masih terbatas dalam memproses data, serta transaksinya dan belum memanfaatkan teknologi internet, sementara salah satu usaha untuk menjangkau konsumen adalah dengan memanfaatkan perkembangan teknologi.

II. KAJIAN LITERATUR

A. Waterfall Model

Pendekatan *waterfall* diperoleh dari proses *engineering* lainnya. Model ini menawarkan cara pembuatan perangkat lunak secara lebih nyata [3]. Tahapan model waterfall akan dikerjakan secara berurut menurun dari perencanaan (penentuan) spesifikasi analisis, desain sistem dan perangkat lunak, implementasi dan uji coba unit, integrasi dan uji sistem, Operasi dan pemeliharaan.



Sumber : [6].

Gbr 1 Siklus Hidup (Life Cycle) dengan Model Waterfall

Sedangkan untuk peralatan pendukung system tersebut menggunakan *use case diagram*, *activity diagram*, *sequence diagram*, *collaboration diagram*, *class diagram*, *statechart diagram*, *component diagram*, *deployment diagram* dan *package diagram*.

B. Unified Model Language (UML)

UML adalah bahasa pemodelan yang digunakan untuk menganalisa dan merancang system informasi yang dimulai dari pemodelan proses bisnis organisasi sampai dengan kelas-kelas dan komponen system. Bagaimana

^{1,2} Jurusan Manajemen Informatika, AMIK BSI Pontianak ; jl. Abdurrahman Saleh No. 18 kota Pontianak (tlp: 0561-583924; fax: 0561-583924; e-mail: nurul.nrf@bsi.ac.id; resti.ria@bsi.ac.id)

elemen pada model-model yang kita buat berhubungan satu dengan yang lainnya harus mengikuti standard yang ada[4].

C. Entity Relationship Diagram (ERD)

Entity Relationship Model berisi komponen-komponen himpunan entitas dan himpunan relasi yang masing-masing dilengkapi dengan atribut-atribut yang merepresentasikan seluruh fakta dari dunia nyata yang kita tinjau, dapat digambarkan lebih sistematis dengan menggunakan Diagram Entity Relationship”[5].

III. METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan adalah berupa analisa penelitian dan metode pengumpulan data menggunakan SDLC (System Development Life Cycle) yang merupakan metodologi umum dalam pengembangan sistem yang menandai kemajuan dari usaha analisa dan desain. “Siklus hidup pengembangan sistem (SDLC) pendekatan sistem yang disebut pendekatan air terjun (waterfall approach), yang menggunakan beberapa tahapan dalam mengembangkan sistem”[6]. Tahap - tahap analisa SDLC dalam pembangunan sistem informasi Web adalah sebagai berikut:

- a. Perencanaan Sistem (System Planning)
- b. Analisis Sistem (System Analysis)
- c. Desain/ Perancangan Sistem (System Design)
- d. Penerapan/Implementasi Sistem (System Implementation)

IV. PEMBAHASAN

A. Prosedur system usulan

1. Prosedur pemesanan barang

Pemesanan barang oleh anggota/pembeli dilakukan dengan melakukan registrasi sebagai member, dengan cara pilih form register member setelah registrasi lalu anggota login sebagai member sesuai dengan data yang di isi pada form register member. Setelah login sebagai member, maka pembeli dapat memilih dan memesan produk yang diinginkan yang nantinya dimasukkan ke keranjang belanja dan setelah selesai memilih produk yang diinginkan maka tampil hasil cetak invoice.

2. Prosedur pembayaran

Pembayaran dapat dilakukan dengan cara transfer pada bank yang ditentukan oleh penjual dan dapat melalui ATM atau internet banking sehingga Member dapat langsung mentransferkan uangnya melalui ATM atau melalui online pada link transaksi yang sudah disediakan.

3. Prosedur konfirmasi pembayaran

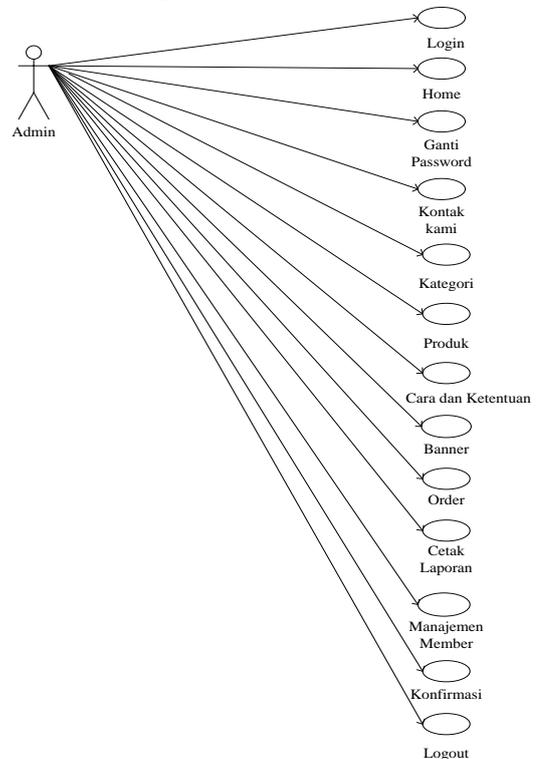
Setelah pembeli melakukan pembayaran maka pembeli/anggota melakukan konfirmasi pembayaran dan mengisi form konfirmasi pembayaran yang telah disediakan. Apabila pembeli/anggota sudah melakukan konfirmasi maka administrasi penjualan melakukan verifikasi data dan jika dinyatakan sudah valid administrasi penjualan dapat langsung mengubah status order menjadi lunas.

4. Prosedur Pencetakan Laporan

Pemilik atau admin dapat mendownload laporan berupa PDF secara langsung melalui web ini, dengan terlebih dahulu memasuki wilayah admin. Laporan tersebut terdiri dari laporan produk dan laporan penjualan.

B. Use Case Diagram

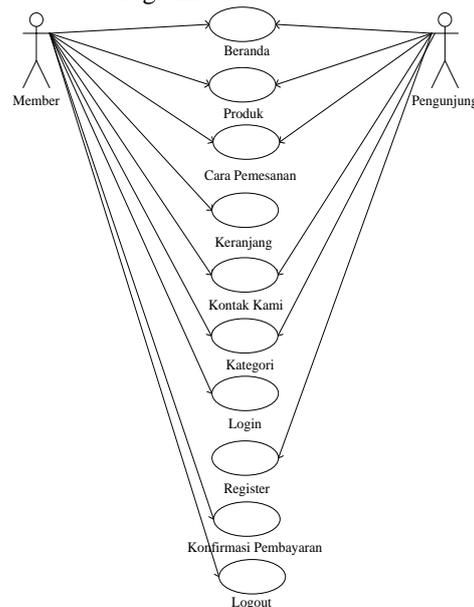
1. Usecase diagram Admin



Sumber : Hasil Penelitian (2012)

Gbr 2. Use Case Diagram Admin

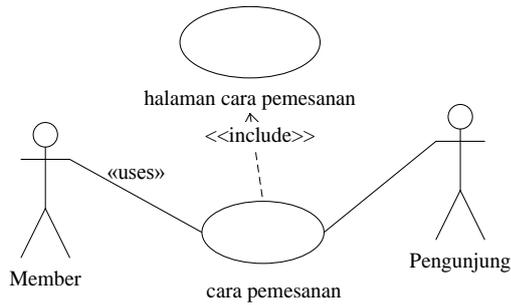
2. Usecase diagram user



Sumber : Hasil Penelitian (2012)

Gbr3. Use Case Diagram User

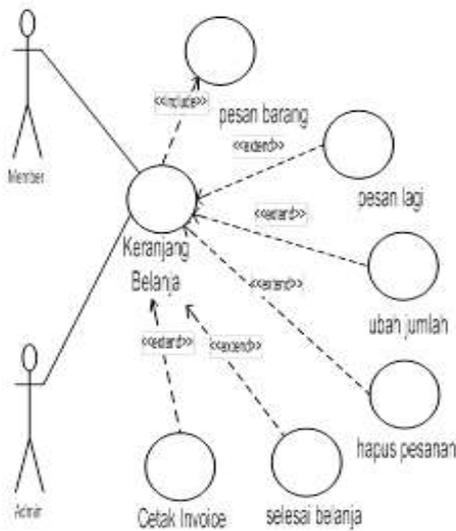
3. Use Case Diagram Cara pemesanan



Sumber : Hasil Penelitian (2012)

Gbr 4. Use Case Diagram Cara Pemesanan

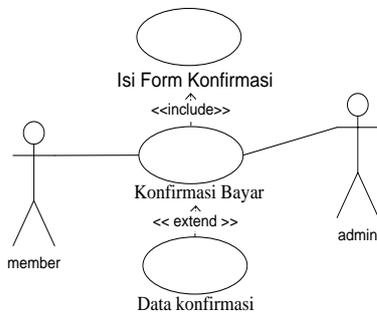
4. Use Case diagram Keranjang Belanja



Sumber : Hasil Penelitian (2012)

Gbr 5. Use Case Diagram Keranjang Belanja

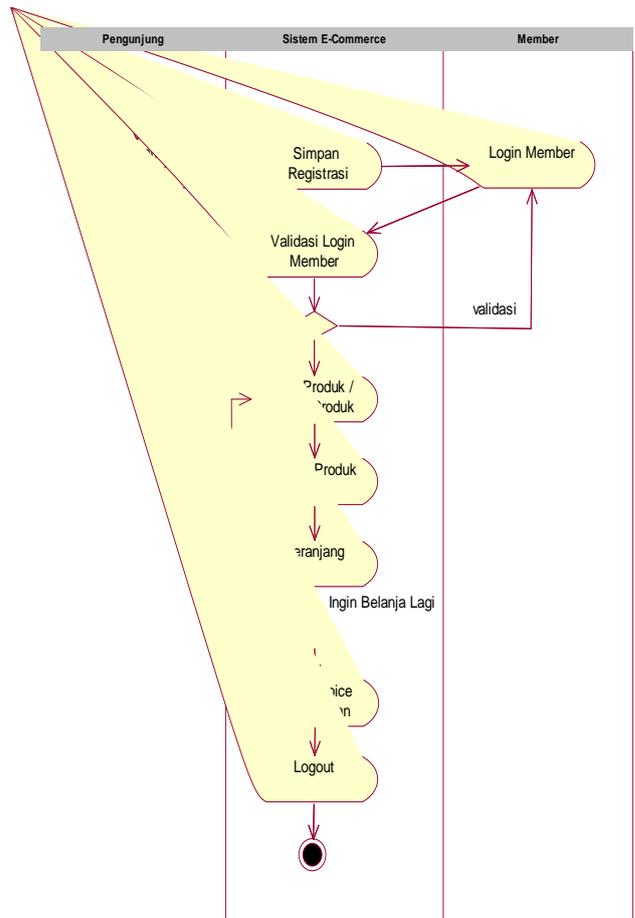
5. Use Case diagram Konfirmasi Pembayaran



Sumber : Hasil Penelitian (2012)

Gbr 6. Use Case Diagram Konfirmasi Pembayaran

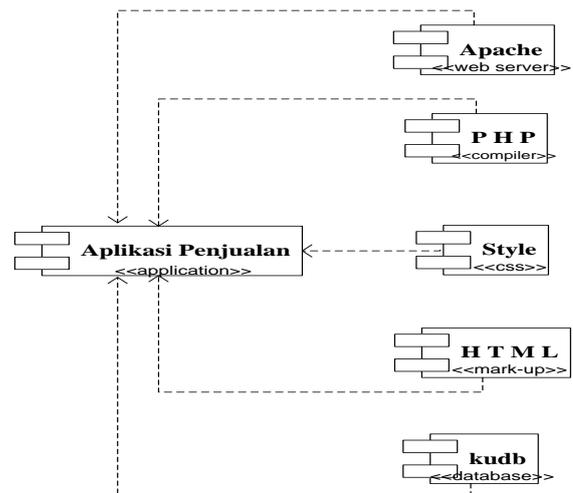
C. Activity Diagram



Sumber : Hasil Penelitian (2012)

Gbr 7. Activity Diagram Cara Pemesanan Souvenir

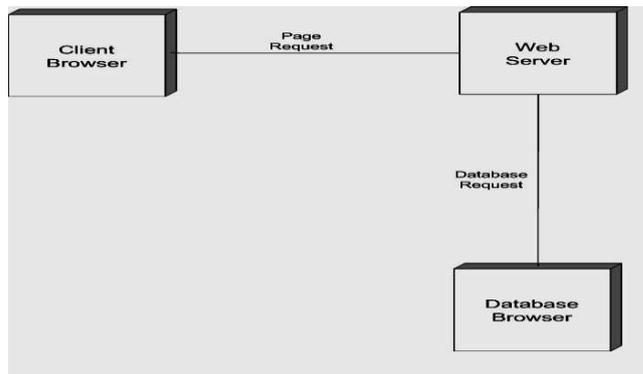
D. Component Diagram



Sumber : Hasil Penelitian (2012)

Gbr 8. Component Diagram

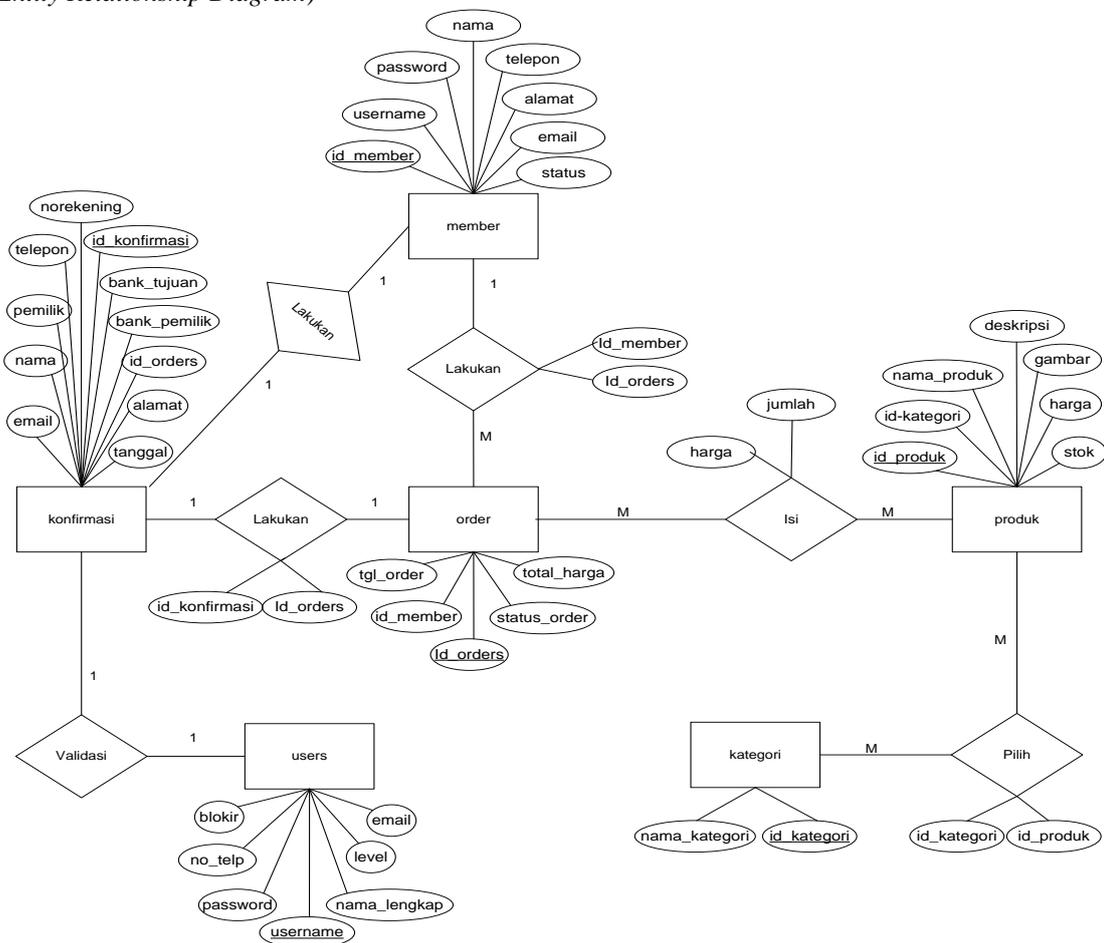
E. Deployment Diagram



Sumber : Hasil Penelitian (2012)

Gbr 9. Deployment Diagram

F. ERD (Entity Relationship Diagram)



Sumber : Hasil Penelitian (2012)

Gambar 10 : ERD

G. Tampilan Web

1. Beranda



Sumber : hasil penelitian (2012)

Gbr 11. Halaman Beranda

2. Halaman produk



Sumber : hasil penelitian (2012)

Gbr 12. Halaman Produk

3. Keranjang Belanja



Sumber : Hasil Penelitian (2012)

Gbr 13. Keranjang Belanja

4. Konfirmasi Pembayaran



Sumber : Hasil Penelitian (2012)

Gbr 14. Konfirmasi Pembayaran

5. Halaman Admin



Sumber : Hasil Penelitian (2012)

Gbr 15. Halaman Admin

8. Halaman Input produk Admin



Sumber : Hasil Penelitian (2012)

Gbr 18. Halaman Input Produk

6. Halaman Admin Order



Sumber : Hasil Penelitian (2012)

Gbr 16. Halaman Admin Order

9. Halaman Manajemen Member



Sumber : Hasil Penelitian (2012)

Gbr 19. Halaman Manajemen Member

7. Halaman Admin Konfirmasi



Sumber : Hasil Penelitian (2012)

Gbr 17. Halaman Admin Konfirmasi

10. Halaman Cetak Laporan



Sumber : Hasil Penelitian (2012)

Gbr 20. Halaman Cetak Laporan

V. KESIMPULAN

Sistem Informasi penjualan souvenir pernikahan berbasis *web* pada Toko Karya Utama Collection dapat diakses dari mana saja kapan saja melalui jaringan *internet* sehingga relatif memudahkan konsumen untuk memilih produk sesuai dengan keinginan dan tidak perlu datang lagi langsung ke lokasi.

Sistem Informasi penjualan souvenir pernikahan berbasis *web* memudahkan proses pemesanan sehingga dapat terjadinya efisiensi dalam melakukan transaksi dalam waktu kurun yang relatif cepat dan mudah bagi setiap konsumennya.

Sistem penjualan souvenir pernikahan yang dibuat berbasis *web* dirancang untuk memberikan informasi yang relatif lengkap dan dapat mengelola *database* menjadi informasi yang dibutuhkan oleh pembeli atau member, pemilik dan *administrator*.

UCAPAN TERIMA KASIH

Alhamdulillah puji syukur, penulis panjatkan kehadiran Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat dan karunianya, sehingga penulis dapat menyelesaikan penelitian ini dengan baik. Terima kasih saya sampaikan pula pada editor serta penerbit dari tim jurnal antar bangsa yang telah memberikan kesempatan pada penulis untuk menerbitkan penelitian ini.

REFERENSI

- [1] Rudy,dkk."Analisa dan perancangan system e-commerce (studi kasus PT Istana Romatik Dekorindo). Diambil dari : <http://journal.uui.ac.id/index.php/snati/article/view/564/488> (29 juni 2012). 2008
- [2] Mujiyana, Damerianata."Pengaruh Pelaksanaan Program Periklanan melalui internet dan pemasaran melalui email terhadap pemrosesan informasi Periklanan serta implikasinya terhadap keputusan pembelian pada PT. San Miguel Indonesia di wilayah Jakarta dan bogor. Diambil dari <http://journal.uui.ac.id/index.php/snati/article/view/1069/996> (29 juni 2012).2009
- [3] Al Bahra bin Lajammudin B. "Rekayasa Perangkat Lunak".2006
- [4] Sholiq."Pemodelan Sistem Informasi Berorientasi Objek dengan UML".2006
- [5] Fathansyah, "Buku Teks Komputer Basis Data".2007
- [6] Supriyanto,aji. "Pengantar Teknologi Informasi".2007



Nurul afni. Tempat dan tanggal lahir di Bekasi, 24 april 1989. Pernah bersekolah D3 di Bina Sarana Informatika Jakarta dan melanjutkan Sastra I di STMIK Nusa Mandiri Jakarta dan melanjutkan kembali ke jenjang Strata 2 di STMIK Nusa Mandiri Jakarta. Pekerjaan penulis adalah sebagai tenaga pengajar di Bina Sarana Informatika. Tulisan Paper jurnal yang pernah dipublikasikan berjudul "Pengukuran Penilaian Kinerja Karyawan Menggunakan Metode Adaptive Neuro Fuzzy Inference System(ANFIS)" dan "Penerapan Metode Fuzzy Inference System (FIS) dalam Membuat Model Penilaian Pemahaman Mata Pelajaran Pemrograman Web"



Resti Lia Andharsaputri. Tempat dan tanggal lahir di Jakarta/08 Januari 1982. Riwayat Pendidikan saya D3 komputerisasi akuntansi BSI, dan meneruskan S1 dan S2 di STMIK Nusa Mandiri. pekerjaan sebagai tenaga pengajar di BSI. Tulisan Paper jurnal yang pernah dipublikasikan antara lain : "Perancangan Sistem Informasi Penjualan Produk Konveksi dengan Menerapkan Metode System Development Life Cycle" dan "Sistem Pendukung Keputusan dengan Penerapan Metode AHP (Analytical Hierarchy Process) dalam pemilihan the best Telesales".