

Artikel Adi Prasetyo

by Adi Pras

Submission date: 20-Oct-2022 08:33PM (UTC+0700)

Submission ID: 1930551365

File name: 133-Article_Text-470-1-10-20220629.pdf (929.86K)

Word count: 2662

Character count: 16019

PERANCANGAN WEBSITE MEMBANGUN SISTEM PENJUALAN SEPATU PADA PT. TOMKINS

Adi Prasetyo

Jurusan Bisnis Digital, Universitas PGRI Yogyakarta

e-mail: adipras@upy.ac.id

Intisari

Penjualan produk merupakan kegiatan yang penting dalam pengembangan perusahaan dimana menjadi aspek penting dalam pengembangan perusahaan. Permasalahan yang timbul di era pandemi sejak Maret 2018, banyaknya gerai-gerai besar seperti Matahari dan group Hero menjadikan omset PT. Tomkins menurun drastis apalagi sejak para buruh di liburkan. Pada bulan April tahun 2020 ketika dihadapkan pada permasalahan pemasaran yang menurun dari gerai-gerai besar. Dalam menghadapi permasalahan tersebut memerlukan cara lain dalam menjalankan roda bisnis sehingga perlu dibuat Desain sistem yang digunakan dalam menjalankan bisnis. Metode waterfall digunakan untuk mendesain sistem, sedangkan teknik pengumpulan data menggunakan metode penelitian dengan observasi, wawancara, dan studi perpustakaan. Dan alat pengembangan database menggunakan bahasa pemrograman MySQL. Tujuan dari penelitian ini adalah merancang sistem bisnis agar mendapatkan mitra sebagai reseller sehingga penjualan dapat lebih meningkat dan memudahkan dalam pelayanan dan transaksi pelanggan tanpa harus datang langsung ke toko fisik. Hasil dari penelitian ini adalah memberikan alternatif konsep bisnis dengan sistem kerjasama dalam penjualan. Aplikasi bertujuan menciptakan kerjasama dan peningkatan penjualan perusahaan.

Kata kunci—3-5 Penjualan, E-Commerce, web, My Sql

Abstract

Product sales is an important activity in the development of the company which is an important aspect in the development of the company. The problems that have arisen in the pandemic era since March 2018, the large number of large outlets such as Matahari and the Hero group have made the turnover of PT. Tomkins has decreased drastically especially since the workers were laid off. In April 2020 when faced with the problem of declining marketing from large outlets. In dealing with these problems, other ways are needed to run the business, so it is necessary to design a system that is used to run a business. The waterfall method is used to design the system, while the data collection technique uses research

methods with observations, interviews, and library studies. And the database development tool uses the MySQL programming language. The purpose of this research is to design a business system in order to get partners as resellers so that sales can be further increased and facilitate customer service and transactions without having to come directly to a physical store. The result of this research is to provide an alternative business concept with a cooperation system in sales. The application aims to create cooperation and increase company sales..

Keywords—3-5 Sales, E-Commerce, web, My Sql

PENDAHULUAN

Bisnis menggunakan komputerisasi menjadi kebutuhan baik bagi manusia dan perusahaan. Informasi menjadi alat untuk memacu pesatnya perkembangan teknologi informasi sehingga mempengaruhi konsumen dalam berbelanja[1]. Teknologi menjadi alat dalam meningkatkan efektifitas dalam penelitian ini penjualan dengan didukung dengan sarana dan prasarana yang memadai, dapat membuktikan bahwa informasi menjadi kebutuhan pokok dalam kehidupan manusia. Maka dari itu Internet menjadi sarana untuk memberikan dan mendapatkan informasi secara khusus bagi para pemilik usaha dapat memudahkan dalam mempromosikan produknya, misalnya dalam proses jual beli[2]. perkembangan teknologi dapat merubah bisnis tradisional menjadi bisnis yang yang lebih memiliki peluang dikenal secara internasional[3]. Penjualan online adalah bentuk alternatif yang dapat digunakan bisnis untuk menawarkan produk kepada konsumen[4].

PT. Tomkins Indonesia merupakan perusahaan memproduksi dan menjual Sepatu dengan berbagai macam bentuk desain. Sistem penjualan Tomkins Indonesia Indonesia masih mengandalkan gerai-gerai besar untuk menjual dan dengan cara menjual sendiri dengan mendirikan toko, sehingga ketika terjadi pandemi toko dan gerai-gerai besar menurunkan penjualan berefek pada menurunnya produksi dan mempengaruhi pendapatan. Perusahaan memerlukan cara bisnis yang baru dengan memanfaatkan aplikasi E-Commerce berbasis web untuk memperkenalkan perusahaan, produk, penjualan, kerjasama dan kemudahan pembayaran dalam menjual produk secara online[1]. Konsep yang ditawarkan dalam bisnis ini adalah kemitraan dengan menjadi reseller. Kepercayaan konsumen dan calon mitra dalam melakukan online shopping merupakan suatu kendala yang sulit dikendalikan. Dengan memanfaatkan website E-Commerce pada bidang kemitraan dan penjualan dapat berpengaruh pada banyaknya konsumen yang dapat menjadi prospek. Para remaja bahkan ibu rumah tangga dapat menjadi mitra dan juga mendapatkan kemudahan mengakses produk kemudian dapat menjualnya kembali dengan fasilitas yang sudah disediakan dalam E-Commerce PT. Tomkins Indonesia. Internet memberikan banyak keuntungan baik secara individu dan organisasi, seperti kenyamanan, akses 24 jam, jangkauan global, efisien, ruang alternatif dan pilihan tak terbatas, personalisasi, potensi sumber daya dan masih banyak lagi[5].

Perilaku pada konsumen E-Commerce memang berbeda dengan perilaku konsumen tradisional. Bagi konsumen online, transaksi online akan memiliki pertimbangan ketidakpastian dan resiko bila dibandingkan transaksi jual beli secara langsung. Ketika pelanggan melakukan pembelian dari website pemasar yang tidak dikenal, mereka tidak dapat mengetahui kualitas barang dan jasa yang ditawarkan sehingga yang di tingkatkan adalah memperoleh pelanggan, meningkatkan profitabilitas dan mempertahankannya[6]. Analisis kebutuhan sistem untuk membuat aplikasi penjualan berbasis web dijelaskan dalam usecase diagram (6). Use case diagram merupakan pemodelan untuk kelakuan (behavior) sistem informasi yang akan dibuat sebab teknologi mampu mempengaruhi kinerja baik masyarakat atau user dan organisasi atau perusahaan[7]. Hal ini sangat penting karena akan meningkatkan daya saing pada toko-toko yang telah menerapkan sistem online penjualan lebih dulu[8].

PT. Tomkins Indonesia memiliki kualitas produk yang sudah terbukti di pasaran, dengan mengelola bisnis secara kerjasa sama dengan memanfaatkan web, maka pemasaran akan lebih meluas dan memberikan peluang usaha yang bisa di manfaatkan secara luas.

METODE PENELITIAN

Metode pengumpulan data yang digunakan meliputi metode observasi, wawancara dan studi pustaka, dalam pengembangan sistem metode waterfall digunakan untuk analisa dan perencanaan sistem. Tahapan metode waterfall yang penulis lakukan antara lain[9]:

A. Analisa kebutuhan sistem

Proses pengumpulan kebutuhan secara insentif untuk menspesifikasikan kebutuhan untuk pengenalan tentang perusahaan, sistem penjualan produk secara luas, dan dapat dengan mudah diakses oleh masyarakat baik menggunakan desktop maupun mobile.

B. Desain

Dalam tahap ini penulis menggunakan database MySQL dan desain sistem dibuat menggunakan UML (Use Case Diagram, Activity Diagram, Component Diagram, dan Deployment Diagram). Program ini berisi sub sistem mulai dari pengolahan data penjualan PT. Touch Technology Indonesia.

C. Code Generation

Untuk tampilan rancangan interaktif bahasa pemrograman PHP, HTML5. Bootstrap agar mendapatkan aplikasi yang responsive. MySQL database digunakan sebagai interaksi dan penyimpanan data.

D. Testing

Tahap ini dilakukan pengujian yang sudah dibuat, pengujian dilakukan dengan blackbox, yaitu menemukan kesalahan serta memastikan output yang dihasilkan sesuai dengan yang diinginkan.

E. Web

Situs web adalah halaman-halaman dimana saling berhubungan berada pada peladen yang sama berisikan berbagai macam informasi yang telah di sediakan secara perorangan, kelompok, maupun organisasi. World Wide Web atau WWW

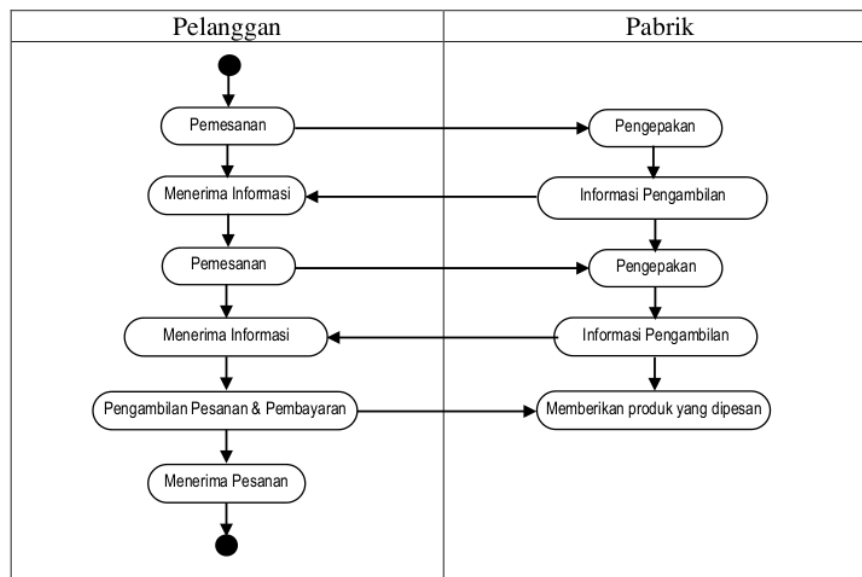
atau disebut WEB adalah layanan yang dapat diakses oleh pengguna komputer secara online. Website atau situs dapat diartikan sebagai kumpulan halaman-halaman yang digunakan untuk menampilkan informasi teks, gambar, video, animasi, suara, dan atau gabungan dari semua itu dari yang bersifat statis atau dinamis membentuk rangkaian halaman yang terkait dan masing-masing dapat dihubungkan antar halaman (hyperlink).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pembahasan terhadap hasil penelitian ini dapat dibagi menjadi dua bagian yaitu:

A. Analisa system yang berjalan

Pada tahap ini akan digambarkan dokumentasi alur kerja sistem yang sedang berjalan menggunakan *activity* diagram dengan lansung menanyakan pada manajemen PT.Tomkins[10].



Gambar 1. Activity Diagram Proses distribusi produk

Pada *Activity* Diagram ini dapat dilihat interaksi antara pabrik dengan Gerai semua proses menggunakan manual tertuang dalam catatan nota. Hal ini terjadi karena selama ini pabrik Tomkins tidak pernah memikirkan pemasaran langsung konsumen karena gerai-gerai besar langsung mengambil dalam porsi besar.

B. Rancangan sistem usulan

Agar sistem bisnis kemitraan ini dapat berjalan dengan otomatis maka perlu suatu system yang mendukung kegiatan bisnis.

B.1. Halaman User

1. User dapat merubah profile
2. User dapat memilih produk
3. User dapat input order produk belanja sebanyaknya.
4. User dapat memasukkan alamat pengiriman
5. User dapat melakukan konfirmasi pemesanan

B.2. Halaman Administrator

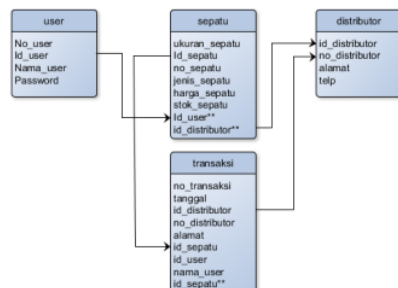
1. Admin dapat merubah, menambah, dan menghapus produk
2. Admin dapat merubah, menambah, dan menghapus user
3. Admin dapat merubah, menambah, dan menghapus daftar pesanan
4. Admin dapat merubah konfirmasi pesanan

Adapun desain database dapat dijelaskan dalam *Entity Relationship Diagram* (ERD) sebagai berikut:



Gambar 2. ERD Penjualan Sepatu

Logical relational Struktire dapat di lihat pada gambar 3



Gambar 3. Logical Relational structure Penjualan Sepatu

C. Spesifikasi file

Teknik didalam menghasilkan sebuah program yang membutuhkan database sebab dalam database memiliki tabel-tabel yang mampu menyimpan data, dan tabel tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Spesifikasi sepatu

- Nama Database : db_sepatu
- Nama File : db_sepatu
- Akronim : sepatu_mdb
- Tipe file : Master
- Akses file : Random
- Panjang record : 35 Bytes
- Kunci fields : id_sepatu

Element Data	Akronim	Type	Size	Ukuran
id_sepatu	id_sepatu	text	5	Primary key
nama_sepatu	nama_sepatu	Text	20	
no_sepatu	no_sepatu	text	4	
harga_sepatu	harga_sepatu	Currency	6	
jenis_sepatu	jenis_sepatu	Text	6	
Stok	Stok	Text	6	

2. Spesifikasi user

- Nama Database : db_user
- Nama File : db_user
- Akronim : user_mdb
- Tipe file : Master
- Akses file : Random
- Panjang record : 55 Bytes
- Kunci fields : id_user

Element Data	Akronim	Type	Size	Ukuran
id_user	id_user	text	5	Primary key
nama_user	nama_user	Text	20	
no_user	no_user	int	4	

password password Text 6

3. Spesifikasi distributor

Nama Database : db_distributor
Nama File : db_distributor
Akronim : distributor_mdb
Tipe file : Master
Akses file : Random
Panjang record : 80 Bytes
Kunci fields : id_distributor

Perancangan Website Membangun Sistem Penjualan Sepatu Pada Pt. Tomkins

(Adi Prasetyo)

Element Data	Akronim	Type	Size	Ukuran
id_distributor	id_distributor	text	5	Primary key
nama_distributor	nama_distributor	Text	20	
no_distributor	no_distributor	integer	4	
alamat	alamat	Text	6	
telp	telp	Text	6	

4. Spesifikasi transaksi

Nama Database : db_ transaksi
Nama File : db_ transaksi
Akronim : transaksi _mdb
Tipe file : Master
Akses file : Random
Panjang record : 95 Bytes
Kunci fields : id_ transaksi

Element Data	Akronim	Type	Size	Ukuran
no_transaksi	no_transaksi	text	5	Primary key
tanggal	tanggal	Date/time	20	
id_distributor	id_distributor	Currency		Foreign key
no_distributor	no_distributor	Text	6	
alamat	alamat	Text	6	
id_sepatu	id_sepatu			
id_user	id_user			
nama_user	nama_user			

5. Spesifikasi Bank

Nama Database : db_ bank
Nama File : db_ bank
Akronim : bank _mdb
Tipe file : Master
Akses file : Random
Panjang record : 60 Bytes
Kunci fields : id_ transaksi

Element Data	Akronim	Type	Size	Ukuran
id_bank	id_bank	text	5	Primary key
nama_bank	nama_bank	Text	20	
total_tagihan	total_tagihan	int	4	
no_transaksi	no_transaksi	Text	6	

6. Spesifikasi Bank

Nama Database : db_ jasa
Nama File : db_ jasa
Akronim : jasa _mdb
Tipe file : Master
Akses file : Random

Panjang record : 60 Bytes
 Kunci fields : id_jasa

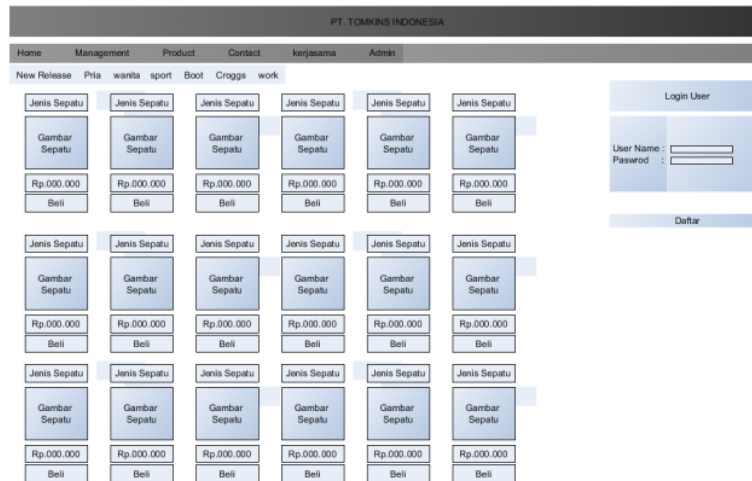
Element Data	Akronim	Type	Size	Ukuran
id_jasa	id_jasa	text	5	Primary key
nama_jasa	nama_jasa	Text	20	
biaya_jasa	biaya_jasa	int	4	
no_transaksi	no_transaksi	Text	6	

D. Rancangan Aplikasi

Rancangan tampilan awal pada aplikasi penjualan took dapat dilihat pada gambar 1 dapat dijelaskan bahwa menu utama ini memudahkan untuk user dan administrator untuk mengakses dengan menu yang dibedakan sehingga minim kekeliruan dan memilih lokasi pengisian. Pada menu user dibagi pada 3 bagian di tambah table konfirmasi. Pada menu administrator memiliki 2 fasilitas yang di miliki dapat menambah distributor dan sepatu.

1. Menu utama

Tampilan utama pada penjualan sepatu pada PT. Tomkins langsung menampilkan produk yang ditawarkan. Untuk melakukan transaksi user harus melakukan login terlebih dahulu dapat dilihat pada gambar 4.

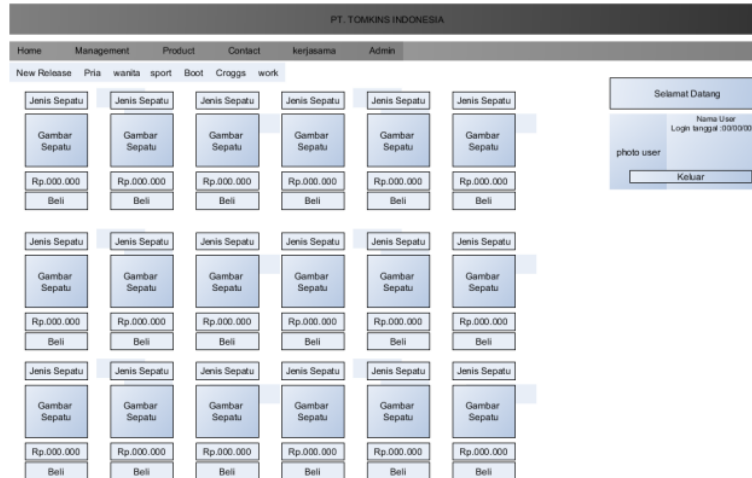


Gambar 4 menu utama aplikasi

Perancangan Website Membangun Sistem Penjualan Sepatu Pada Pt. Tomkins

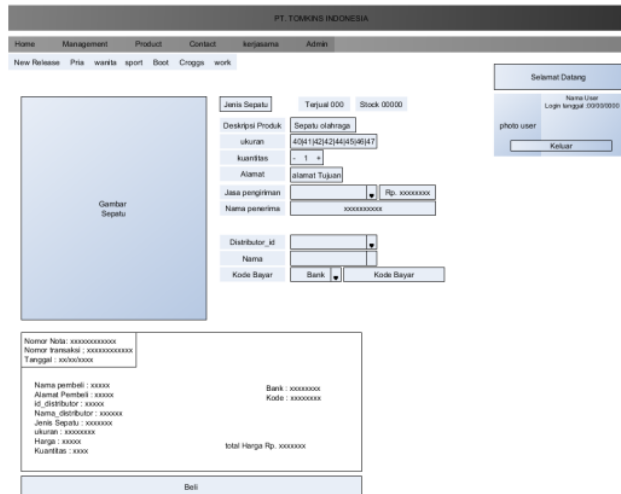
(Adi Prasetyo)

- Menu setelah user login
Pada gambar 5 dapat dilihat rancangan setelah user melakukan login.



Gambar 5 Menu setelah user login

- Menu setelah transaksi user
Aktivitas user melakukan transaksi di rancang dengan nota sekaligus ketika telah input data maka nota dapat disimpan seperti gambar 6.



Gambar 6. Menu transaksi user

4. Menu konfirmasi

Menu konfirmasi adalah bagian akhir dari transaksi user dapat dilihat pada gambar 7.

The screenshot shows a web interface for PT. TOMKINS INDONESIA. At the top, there is a navigation bar with links: Home, Management, Product, Contact, kerjasama, Admin. Below this, there are sub-links: New Release, Pria, wanita, sport, Boot, Croggs, work. The main content area features a product listing for 'Sepatu olahraga' with details like 'Terjual 000', 'Stock 00000', 'Deskripsi Produk', 'ukuran', 'kuantitas', 'Alamat', 'Jasa pengiriman', and 'Nama penerima'. A confirmation dialog box is overlaid on the page, asking 'data sudah yalok benarfff?' with 'Ya' and 'Tidak' buttons. Below the dialog, there is a summary of transaction details including 'Nama pembeli', 'Alamat Pembeli', 'id_distributor', 'Nama distributor', 'Jenis Sepatu', 'ukuran', 'Harga', 'Kuantitas', 'Bank', 'Kode', and 'total Harga Rp. xxxxxxxx'. A 'Beli' button is visible at the bottom.

Gambar 7. Konfirmasi transaksi

5. Menu administrator

a). Input data sepatu

Rancangan fasilitas pada menu admin memiliki tambah data dapat dilihat pada gambar 8.

The screenshot shows the 'Input data sepatu' form in the PT. TOMKINS INDONESIA admin interface. The form has a 'Tambah data' button and a 'Gambar Sepatu' placeholder. The input fields are: 'Nama Sepatu', 'id_sepatu', 'Ukuran', 'Jenis sepatu', 'Harga sepatu', and 'Stok'. A 'Simpan Data' button is located at the bottom of the form.

Gambar 8. Tambah data sepatu

b). Input Distributor

Rancangan fasilitas pada menu admin ke 2 memiliki tambah data distributor dapat dilihat pada gambar 9.

The screenshot shows a web application interface for PT. TOMKINS INDONESIA. At the top, there is a navigation menu with links for 'Home', 'Management', 'Product', 'Contact', 'kerjasama', and 'Admin'. Below the menu, there are two buttons: 'Input data sepatu' and 'Input distributor'. A 'Tambah data' button is also present. The main content area contains a form with five input fields, each with a label: 'Nama distributor', 'id_distributor', 'no_distributor', 'alamat', and 'telep'. At the bottom of the form, there is a 'Simpan Data' button.

Gambar 9. Tambah data distributor

KESIMPULAN

Bagian akhir dari penelitian ini dapat di ambil kesimpulan bahwa dengan adanya e-commerce penjualan sepatu dapat mempermudah akses dalam penjualan dan transaksi. Pada bagian data sangat memudahkan dalam pencarian dan penyimpanan serta dapat memudahkan *cross cek* data dan fisik. Pada faktor manusia sistem penjualan sepatu pada PT. Tomkins dapat meminimalisir kekeliruan dalam melakukan olah data.

Pembeda sistem penjualan sepatu pada PT. Tomkins ini pada distributor yang dilibatkan dalam transaksi karena sebagai marketing freeland yang rekaman datanya dapat dilihat pada id_distributor sehingga mempermudah dalam penghitungan bagi hasilnya.

SARAN

Sistem yang dirancang belum mencakup bagi hasil untuk distributor sehingga masih memerlukan penelitian tambahan yang membahas secara khusus pada fitur bagi hasilnya.

Untuk penelitian tambahan lagi sangat diperlukan tambahan sistem *Payment Gateway* seperti Xendit, Midtrans dan masih banyak lagi sesuai perkembangan teknologi jasa pembayaran, sehingga bagi customer memberikan kemudahan pembayar tagihan rekening pilihannya bervariasi.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] H. D. Yulianto and R. Fauzi, "Design of Web-based Online Sales Information System," *IOP Conf. Ser. Mater. Sci. Eng.*, vol. 879, no. 1, 2020, doi: 10.1088/1757-899X/879/1/012007.
- [2] L. De Vries, S. Gensler, and P. S. H. Leeftang, "Popularity of Brand Posts on Brand Fan Pages: An Investigation of the Effects of Social Media Marketing," *J. Interact. Mark.*, vol. 26, no. 2, pp. 83–91, 2012, doi: 10.1016/j.intmar.2012.01.003.
- [3] O. Obioma Hyginus, D. S. Wabuji, and A. Christian, "Pricing Strategy As a Factor for Sales Performance of Consumable Goods: Evidence From Consumable Goods Dealers in Wukari Local Government Area, Taraba State, Nigeria," *Noble Int. J. Bus. Manag. Res.*, vol. 3, no. 03, pp. 48–61, 2019, [Online]. Available: <https://napublisher.org/pdf-files/NIJBMR-519-48-61.pdf>.
- [4] C. Hendriyanto, "Web-Based Online Sales Information System Using PHP and MYSQL Database in Nara Collection," vol. 7, no. 1, pp. 35–52, 2022, [Online]. Available: <https://jurnal.univpgri-palembang.ac.id/index.php/JMKSP/article/view/6359>.
- [5] J. F. Andry, K. Christianto, and F. R. Wilujeng, "Using Webqual 4.0 and Importance Performance Analysis to Evaluate E-Commerce Website," *J. Inf. Syst. Eng. Bus. Intell.*, vol. 5, no. 1, p. 23, 2019, doi: 10.20473/jisebi.5.1.23-31.
- [6] T. Ayuninggati, N. Lutfiani, and S. Millah, "CRM-Based E-Business Design (Customer Relationship Management) Case Study : Shoe Washing Service Company S-Neat-Kers," *Int. J. Cyber IT Serv. Manag.*, vol. 1, no. 2, pp. 216–225, 2021, doi: 10.34306/ijcitsm.v1i2.58.
- [7] R. Masdar and R. Lianto, "Perancangan Aplikasi Penjualan Sepatu Berbasis Web pada Zashkiya Shoes Pontianak," *J. ENTER*, vol. 1, pp. 282–293, 2018.
- [8] Karsito. and N. Rastika, "PERANCANGAN SISTEM INFORMASI

PENJUALAN SEPATU BERBASIS WEB PADA MSY COLLECTION,”
Биохимия, vol. 84, no. 10, pp. 1511–1518, 2019, doi:
10.1134/s0320972519100129.

- [9] Lesmono Dwi Ibnu, “Rancang bangun sistem informasi penjualan sepatu berbasis website dengan metode waterfall,” *Swabumi*, vol. 6, no. 1, pp. 55–62, 2018, [Online]. Available: <http://www.ejournal.unsa.ac.id/diunduh:19->.
- [10] B. Kirlyana and S. Rosyida, “Sistem Informasi Penjualan Sepatu Handmade Berbasis Web,” *Inf. Manag. Educ. Prof.*, vol. 1, no. 1, pp. 22–31, 2016.

Artikel Adi Prasetyo

ORIGINALITY REPORT

17%

SIMILARITY INDEX

14%

INTERNET SOURCES

12%

PUBLICATIONS

7%

STUDENT PAPERS

MATCH ALL SOURCES (ONLY SELECTED SOURCE PRINTED)

4%

★ Ricki Sastra, Imam Nawawi, Numan Musyaffa.
"RANCANG BANGUN SISTEM INFORMASI AKADEMIK
PADA SEKOLAH TINGGI TEOLOGI MORIAH", Jurnal
Khatulistiwa Informatika, 2019

Publication

Exclude quotes On

Exclude matches < 1%

Exclude bibliography On