

DESAIN APLIKASI SISTEM INFORMASI PENJUALAN SECARA ONLINE PADA PT.ULTINET INDONESIA

Aris¹⁾, Indah Puspita sari²⁾, Desi Artriyani³⁾, Tia Cahya restiqi⁴⁾

¹⁾Dosen STMIK RAHARJA ,Kota Tangerang

²⁾Jurusan Sistem Informasi, STMIK RAHARJA ,Kota Tangerang

⁴⁾Jurusan Manajemen Informatika, STMIK RAHARJA ,Kota Tangerang

Jl.Jen Sudirman No.40, Modern Cikokol Kota Tangerang

Email:aris@raharja.info¹⁾, Indachpus@yahoo.com²⁾, Desiastriyani@ymail.com³⁾, Tiacahayarestiqi@yahoo.co.id⁴⁾,

Abstrak

Dalam bisnis modern ,kebutuhan akan teknologi informasi sangat mendukung untuk meningkatkan kinerja perusahaan.Dengan adanya kebutuhan informasi yang semakin meningkat,maka diperlukan suatu sistem yang lebih baik dan cepat.Dalam hal ini Business penjualan secara online yang merupakan tantangan maju dalam memenuhi teknologi informasi harus bisa menjawab permasalahan yang sedang terjadi pada PT.Ultinet Indonesia yang bergerak dalam bidang penjualan kopi di seluruh Indonesia, Dalam prosesnya penjualan yang dilakukan oleh PT.Ultinet Indonesia hanya dilakukan oleh marketing hanya menunjuk beberapa distributor yang mengambil barang dari perusahaan,dan tidak melakukan penjualan ke pedagang-pedagang kecil seperti agent maupun warung. Dengan sistem business penjualan secara online maka dibuatlah sebuah metode sistem yang akan menjawab dari permasalahan tugas marketing. Pengembangan dari aspek business yang sangat luas agar dapat memperoleh keuntungan yang besar dengan menekan biaya-biaya operasional yang besar,dan di butuhkan sebuah sistem penjualan produk yang memanfaatkan teknologi komputer berupa online. Penggunaan teknologi informasi untuk melakukan promosi dan pesanan produk sangatlah bermanfaat. Dengan membuat sebuah website dan dilakukan penjualan secara online dari mulai promosi produk dan terutama pemesan ,dan dapat memudahkan para konsumen untuk membeli produk , sekaligus dalam pengiriman. Penggunaan sistem Business penjualan secara online untuk membantu dalam proses penjualan sangat tepat untuk menjawab tantangan bisnis yang begitu pesa yang banyak dengan berbasis Online.Hasil dari penerapan sistem Business penjualan secara online berupa website penjualan secara online sangat membantu para tugas marketing dalam mempromosikan produk dan mengelolah data para pemesan, dengan demikian laporan dari sistem ini juga dapat di pertanggung jawabkan karna semua data tersimpan dengan baik.pembuatan sistem ini di bantu dengan bahasa pemograman PHP dan data base SQL server yang akan mengelolah sietem penjualan online.

Kata Kunci :Sistem,Penjualan,Online

1. Pendahuluan

Permasalahan yang umum ditemui, banyak dari pelaku usaha masih enggan mengenal teknologi internet untuk mengembangkan usahanya. Padahal pemanfaatan teknologi, informasi, dan jaringan internet semakin mudah dijangkau dan digunakan bahkan untuk orang awam sekalipun.Masyarakat Indonesia memiliki kreativitas yang beragam, hal itu sangat berpotensi membangun usaha yang memiliki daya saing tinggi. Hanya saja sebagian orang tidak tahu cara membangun suatu produk menjadi dikenal dan punya potensi pasar yang luas dengan pemanfaatan teknologi internet.

Pada era teknologi sudah berkembang dengan kemajuan perangkat SmartPhone yang mudah dan dapat di gunakan sebagai media komunikasi yang berbasis teknologi, seperti jejaring sosial, chatting dan transaksi perbankan yang di lakukan secara online.Pada kesempatan ini banyak pihak yang memanfaatkan keuntungan dari teknologi ini digunakan untuk bisnis tanpa harus mengeluarkan biaya operasi yang cukup besar.

Kondisi tersebut merupakan kesempatan yang kini dimanfaatkan oleh para penggiat teknologi yang turut serta membantu para pelaku usaha mengadaptasi layanan berbasis teknologi untuk menjalankan pemasaran secara online, sehingga dari hal ini bisa menciptakan ragam peluang baru yang menguntungkan,dan menciptakan peluang suatu proses transaksi bisnis melalui sistem otomatisasi dan jaringan internet, lebih umum lagi dikenal sebagai *World Wide Web*. Pada intinya pengguna teknologi informasi yang dapat meningkatkan hubungan antara pelaku bisnis dan pihak-pihak lain,yang akan menjawab dari strategi Business Secara Online

Pada PT. Ultinet Indonesia untuk itu perlu dibuatkan sistem penjualan dengan konsep Business secara online. Yang mengatur bagaimana prosedur penjualan secara online terhadap suatu barang dan juga untuk mempermudah dan mempercepat proses penyusunan laporan keuangan yang dilakukan dengan cara komputerisasi sehingga dapat mempercepat pekerjaan pegawai dibandingkan bila dilakukan secara manual. Oleh karena itu PT. Ultinet Indonesia membutuhkan adanya sebuah sistem komputerisasi untuk menunjang proses kegiatan penjualan secara online , pencatatan, penjualan, pemesanan sampai dengan pembuatan laporan, karena dengan adanya sistem komputerisasi bisa

lebih mengefisienkan waktu dan meningkatkan kinerja para pegawai dan tujuan perusahaan pun akan lebih mudah tercapai.

Dengan adanya sistem komputerisasi maka data akan terawat dengan baik, dapat disimpan secara aman dan berulang-ulang apabila sewaktu-waktu diperlukan. Suatu informasi dalam bentuk laporan, dapat disajikan dalam waktu yang cukup singkat. Dengan komputer sebagai alat bantu dan ditambah aplikasi perangkat lunak (*software*) yang handal dalam hal pemrosesan dan perhitungan yang kompleks. Sehingga dapat membantu memecahkan masalah terhadap tuntutan dan kebutuhan masyarakat yang semakin meningkat sesuai dengan perkembangan informasi saat ini.

Perancangan Sistem

Perancangan sistem adalah suatu fase dimana diperlukan suatu keahlian perancangan untuk elemen - elemen komputer yang akan menggunakan sistem yaitu pemilihan peralatan dan program komputer untuk sistem yang baru. [5]

Definisi Sistem

Sistem adalah suatu jaringan kerja dari prosedur - prosedur yang saling berhubungan, berkumpul bersama - sama untuk melakukan suatu kegiatan atau menyelesaikan suatu sasaran tertentu. [3]

Sasaran (*Objectives*) atau Tujuan (*Goal*)

Suatu sistem dikatakan berhasil bila mengenai sasaran atau tujuannya. Kalau suatu sistem tidak mempunyai sasaran, maka operasi sistem tidak akan ada gunanya. [3]

Definisi Data

Sumber informasi adalah data. Data adalah kenyataan yang menggambarkan suatu kejadian - kejadian dan kesatuan nyata". Kejadian (*event*) adalah sesuatu yang terjadi pada saat tertentu. Kesatuan nyata (*fact and entity*) adalah berupa suatu obyek nyata seperti tempat, benda dan orang yang betul - betul ada dan terjadi. Sumber dari informasi adalah data. Data merupakan bentuk jamak dari bentuk tunggal data *item*. Data merupakan bentuk yang belum dapat memberikan manfaat yang besar bagi penerimanya, sehingga perlu suatu model yang nantinya akan dikelompokkan dan diproses untuk menghasilkan informasi. [3]

Definisi Informasi

Informasi merupakan data yang telah diproses sedemikian rupa sehingga meningkatkan pengetahuan seseorang yang menggunakan data tersebut. Informasi yang dihasilkan dari pengolahan suatu data oleh suatu sistem dapat menjadi sebuah data untuk sistem lain. [3]

Business

Business dapat digunakan untuk mendukung berbagai keputusan bisnis mulai dari operasional strategis. Keputusan operasi dasar termasuk positioning produk atau harga. Keputusan bisnis strategis meliputi prioritas, tujuan dan arah pada tingkat luas. Dalam semua kasus, BI yang paling efektif ketika menggabungkan data yang

berasal dari pasar di mana perusahaan beroperasi (data eksternal) dengan data dari sumber internal perusahaan dengan bisnis seperti keuangan dan operasi data (data internal). Ketika dikombinasikan, data eksternal dan internal yang dapat memberikan gambaran yang lebih lengkap, pada dasarnya, menciptakan "*kecerdasan*" yang tidak dapat diperoleh setiap set tunggal data tersebut. [1]

Strategi Business

Merupakan pengambilan keputusan untuk jangka panjang. Jika kita tidak pernah membuat komitmen jangka panjang, tidak diperlukan strategi. Kita hanya perlu melakukan yang terbaik pada saatnya. [1]

Perancangan Penjualan

Perancangan sistem informasi penjualan adalah suatu sistem yang dirancang untuk melakukan proses penjualan agar ketepatan dan kecepatan proses tercapai sehingga kebutuhan akan informasi dapat dengan mudah diperoleh, diantaranya adalah informasi mengenai data penjualan. [5]

Definisi *Unified Modelling Language (UML)*

UML singkatan dari *Unified Modelling Language* yang berarti bahasa pemodelan standar, berarti UML memiliki sintaks dan semantik. Ketika kita membuat model menggunakan konsep UML ada aturan - aturan yang harus diikuti. Bagaimana elemen pada model - model yang harus kita buat berhubungan satu dengan yang lainnya harus mengikuti standar yang ada. UML bukan hanya sekedar diagram, tetapi juga menceritakan konteksnya. Ketika pelanggan memesan sesuatu dari sistem, bagaimana transaksinya? Bagaimana sistem mengalami *error* yang terjadi? Bagaimana keamanan terhadap sistem yang kita buat? Dan sebagainya dapat dijawab dengan UML. [4]

Definisi *Web*

World Wide Web (WWW) lebih dikenal dengan *web* yang merupakan salah satu layanan yang didapat oleh pemakai komputer yang terhubung ke *internet*.

Web merupakan media penyampaian informasi yang populer saat ini. *Web* menyajikan informasi menggunakan *Hypertext Markup Language* sehingga dapat menampilkan informasi dengan berbagai format data seperti *text*, *image*, bahkan *video* dan dapat diakses menggunakan berbagai aplikasi klien. Selain dikenal sederhana dan mudah, adanya teknologi *server side programming* pada *web* memungkinkan penyajian informasi yang lebih menarik dan dinamis dengan pengelolaan yang terorganisasi. [6]

Definisi MySQL

MySQL Adalah salah satu *software* sistem manajemen *database (DBMS) Structured Query Language (SQL)* yang bersifat *open source*. SQL adalah bahasa standar untuk mengakses *database* dan didefinisikan dengan standar ANSI/ISO SQL. [2]

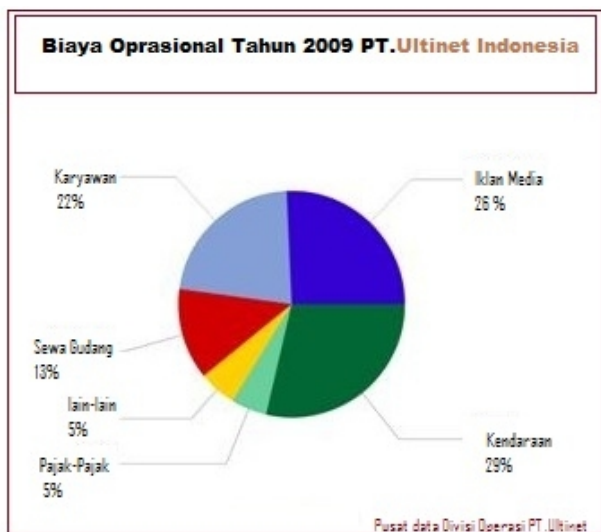
Definisi PHP

PHP singkatan dari *Hypertext Preprocessor* yaitu bahasa pemrograman *web server - side* yang bersifat *open source*. PHP merupakan *script* yang terintegrasi dengan HTML dan berada pada *server (server side HTML embedded scripting)*. PHP adalah *script* yang digunakan untuk membuat halaman yang dinamis (*up to date*). [2]

2. Pembahasan

Berdasarkan analisa yang dilakukan peneliti, sistem penjualan pada PT. Ultinet Indonesia yang berjalan saat ini masih manual dengan cara promosi dengan brosur, iklan koran sehingga pengeluaran biaya lebih besar dari pada pendapatan perolehan penjualan dan dalam pengolahan data belum diperoleh sistem yang cepat, tepat, dan akurat serta sistem yang berjalan belum dapat diimplementasikan secara online, sehingga kebutuhan sistem penjualan yang masih manual, akan lebih baik jika diganti dengan menggunakan sistem yang terkomputerisasi yaitu dengan konsep *Business secara online*.

Tabel 1. Biaya operasional

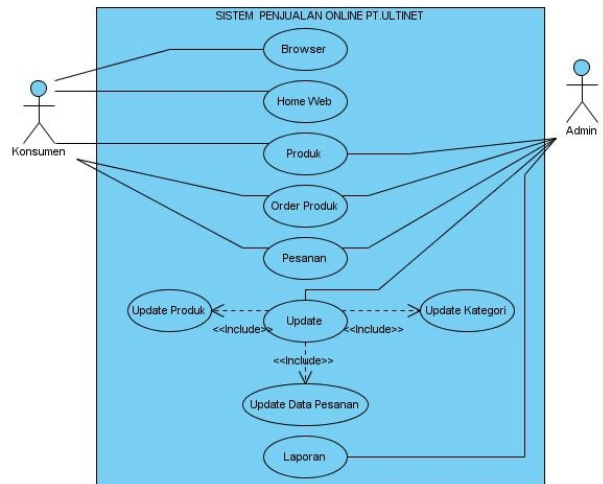


Pada table 1.dapat dilihat biaya yang sangat besar di gunakan untuk operasi kiranya dapat sebanding dengan penjualan yang di hasilkan ,namun dengan metode yang sangat lama yaitu dengan proses pencarian konsumen yang begitu banyak mengeluarkan biaya besar.tidak dapat menghasilkan keuntungan sesuai target yang di tetapkan perusahaan.

Sistem terkomputerisasi sangatlah mendukung proses kerja seperti kecepatan proses yang dilaksanakan dan keakuratan data yang disimpan, sehingga mudah dalam pencarian data dan mudah memberikan informasi yang dibutuhkan.Dengan metode secara Online biaya yang di keluarkan dapat diperkecil sehingga keuntungan perusahaan dapat tercapai.

a.Dengan Metode Diagram UML yang diusulkan dapat digambarkan,sbb:

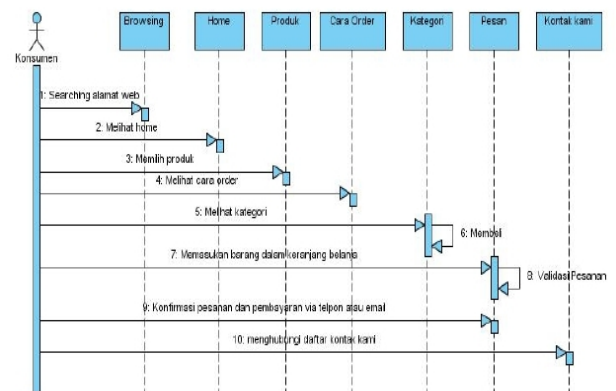
1.Usecase Diagram



Gambar 1.Usecase Diagram yang Diusulkan

Pada gambar 1. dapat dijelaskan mengenai jalanya Sistem informai penjualan online ini terdiri dari 2 (dua) actor, yaitu Konsumen dan admin,dimana mereka bisa melakukan kegiatan,yaitu Browser, home, profile, produ k, cara order,kategori, pesanan, kontak kami, update,lapo ran, dan logout.

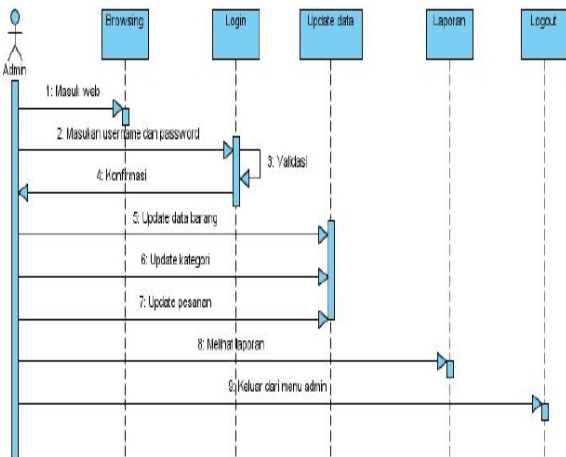
2.Sequence Diagram Konsumen



Gambar 2.Sequence Diagram Konsumen

Sequence diagram 2.diatas terdiri dari 1 (satu) actor, yaitu: konsumen, memiliki 10 kegiatan, yaitu: Searching alamat web, Melihat home, Memilih produk, Melihat cara order,Melihat kategori,Membeli,Memasuka n barang dalam keranjang belanja,Validasi pesanan,Konf irmasi pesanan dan pembayaran via telpon atau email,da n Menghubungi daftar kontak kami.

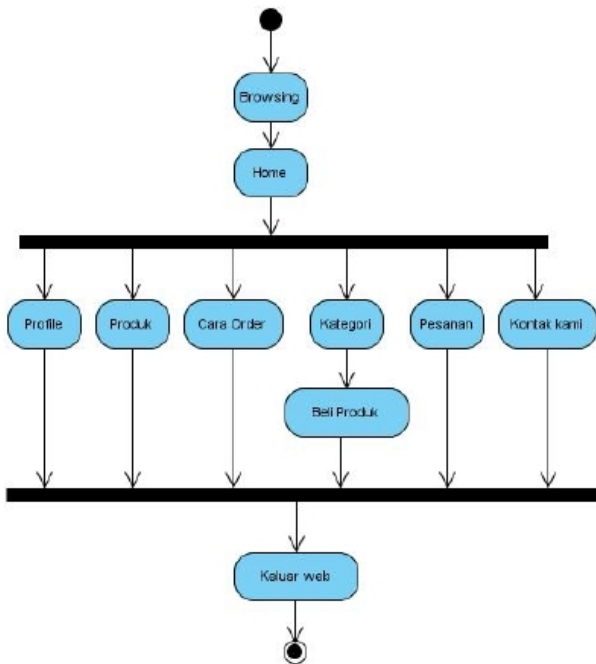
3.Sequence Diagram Admin



Gambar 3. Sequence Diagram Admin

Sequence diagram diatas terdiri dari 1 (satu) actor, yaitu: admin, memiliki kegiatan, yaitu: Masuk web, Masukan username dan password, Validasi, Konfirmasi, Update data barang, Update kategori, Update data pesanan, Melihat laporan, Keluar dari menu admin.

4.Activity Diagram Konsumen

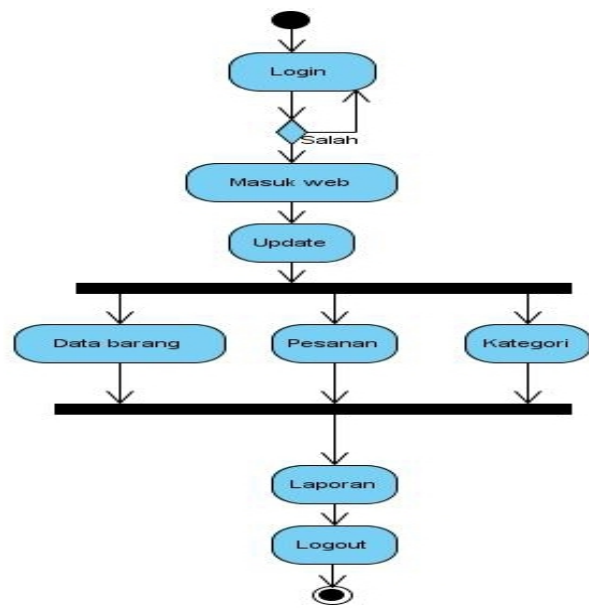


Gambar 4. Activity Konsumen

Berdasarkan gambar 4. Activity Diagram terdapat :

- 1 (satu) Initial Node, objek yang diawali
- 10 (sepuluh) Action, State dari sistem yang mencerminkan eksekusi dari suatu aksi kegiatan konsumen dalam web online
- 1 (satu) Final state, objek yang diakhiri.

5.Activity Diagram Admin

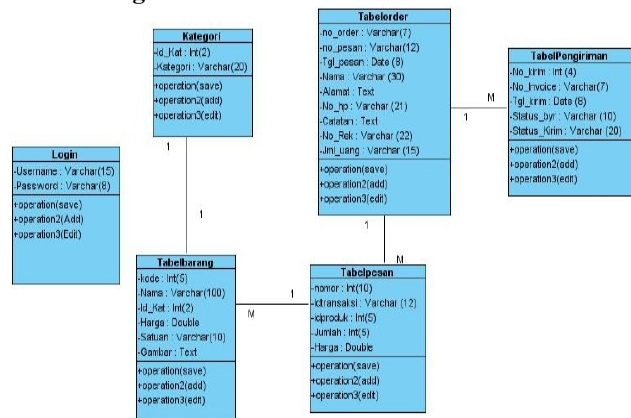


Gambar 5. Activity Diagram Admin

Berdasarkan gambar 5. Activity Diagram terdapat :

- 1 (satu) Initial Node, objek yang diawali
- 8 (delapan) Action, State dari sistem yang mencerminkan eksekusi dari suatu aksi
- 1 (satu) decision
- 1 (satu) Final state, objek yang diakhiri.

6.Class Diagram



Gambar 6. Class Diagram sistem usulan

Pada gambar 6. menjelaskan mengenai Class yang saling terkait antara atribut suatu sistem dengan beberapa tabel yang saling terkait satu dengan yang lainnya.

b. Tampilan Program yang dijalankan

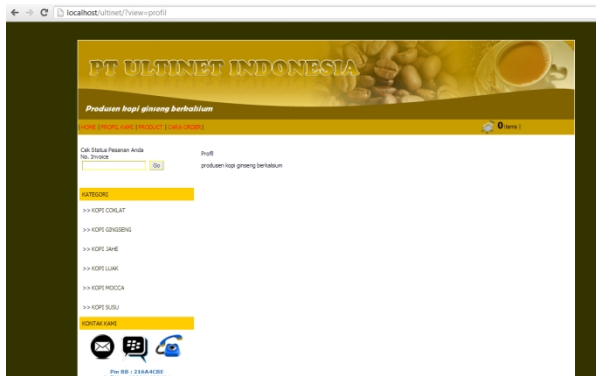
7. Tampilan Menu Utama



Gambar 7. Tampilan layar Home

Pada Gambar 7. dapat dijelaskan beberapa tampilan menu diantaranya. Home, Profil Kami, Produk, Kontak Kami, dan Kategori produk yang akan di pesan.

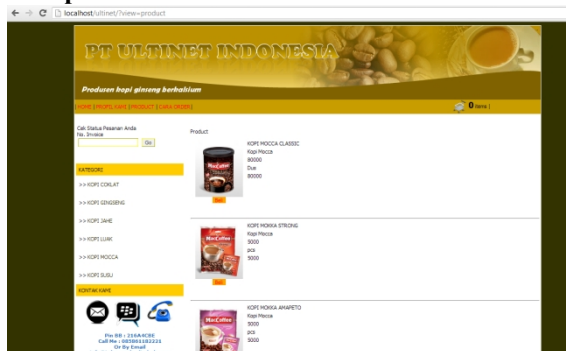
8. Tampilan Menu Profil



Gambar 8. Menu Profil

Pada Menu Profil ini yang berisikan sejarah awal berdirinya PT. ULTINET INDONESIA, dan berisikan alamat dan foto tempat dari Perusahaan

9. Tampilan Menu Produk



Gambar 9. Menu Produk

Pada gambar 9. merupakan tampilan layar produk di tampilkan produk yang akan dijual didalam link kategori, yang akan di Link ke order barang yang di pesan, baik jumlah dan type barang.

10. Tampilan layar Kategori Produk



Gambar 10. Kategori Produk

Pada gambar 10. dijelaskan bahwa kategori produk dibedakan berdasarkan jenis barang, konsumen dapat melihat dan memilih produk mana yang akan di beli, lalu link ke beli dan bisa di order.

11. Tampilan Layar Order Barang



Gambar 11. Menu layar untuk order barang

Pada gambar 10. menjelaskan tampilan menu layar untuk konsumen tinggal melakukan cek list barang yang akan di beli, baik type dan jumlah barang yang diinginkan konsumen. Bila konsumen ingin menambah pesanan bisa juga dilakukan kembali mengklik link lanjut belanja.

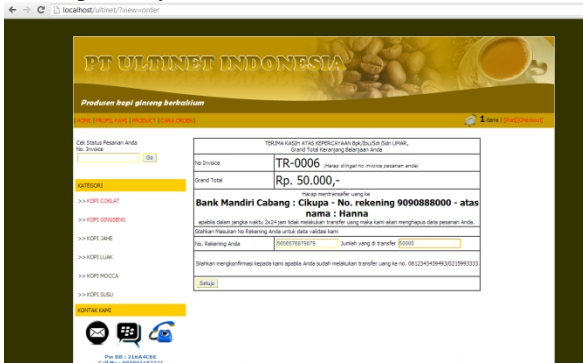
12. Tampilan layar Pesanan



Gambar 12. Menu layanan pesanan

Pada layar pesanan ini konsumen diminta untuk memasukkan alamat yang dituju dan nomer Rekening kostomer yang akan dijadikan pembayaran dan memastikan orderan telah di pesan.

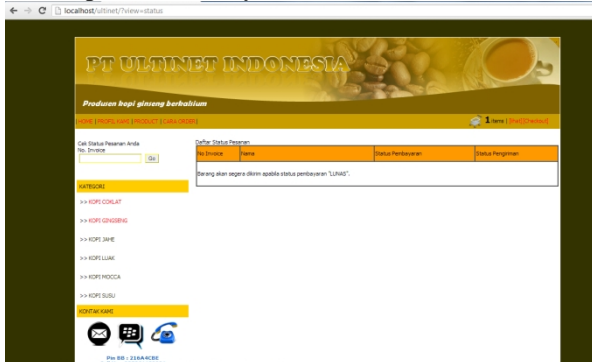
13. Tampilan layar Bukti Transaksi



Gambar 13. Kategori Produk

Pada gambar 13. dapat dijelaskan yaitu bukti transaksi, untuk konsumen akan akan mendapatkan *no.invoice* pesanan yang akan digunakan sebagai bukti transaksi pembayaran yang dapat di cek oleh konsumen.

14. Tampilan Menu layar Daftar status Pesanan

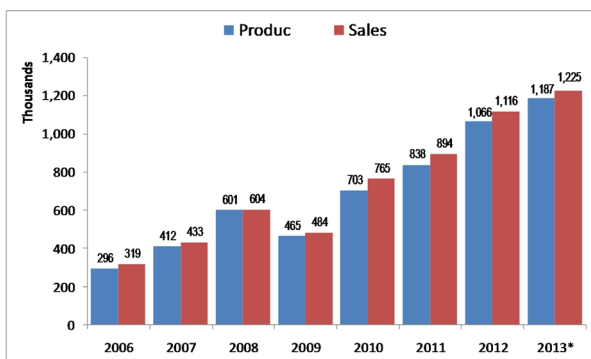


Gambar 14. daftar status Pesanan

Pada Layar ini konsumen bisa melihat status pesanan apakah sudah diproses atau tidak, dengan memasukan *no.invoice* yang konsumen dapat dari menu bukti transaksi.

Tabel 2. Garfik Penjualan secara online

Data Penjualan Produk kopi yang di jual secara online PT.Ultinet



Pada data table 2. yang tertera dapat dilihat grafik penjualan yang sudah meningkat dari jumlah penjualan online yang di lakukan dari 2 tahun ke depan 2012-2013, penggunaan online dapat membantu manajemen dalam

operasional sampai dengan pesanan produk terhadap konsumen yang dapat dilakukan secara komputerisasi.

3. Kesimpulan

Pengembangan dan desain penjualan secara online yang sudah di terapkan pada PT. Ultinet Indonesia telah menjawab beberapa kendala yang terjadi selama ini dari mulai proses pelanggan yang hendak membeli harus datang ke lokasi, penjualan untuk memilih barang, memesan barang dan melakukan pembayaran. Dan semua catatan transaksi didalam buku penjualan, terkadang jika transaksi sedang ramai bisa saja mencatat pencatatan transaksi terlewatkan.

Oleh karena itu sangat besar penerapan Bisnis yang dilakukan secara Online yang di kembangkan oleh PT. Ultinet Indonesia dengan penerapan Online, yang dapat membantu para pihak agen, distributor terutama para pedagang kecil yang dapat secara langsung memesan produk kopi tanpa harus mengantri. Dengan menerapkan manfaat dari teknologi informasi maka dapat mensejahterakan kehidupan para bisnis di Indonesia khususnya para UKM yang masih berkembang untuk melebarkan usahanya melalui konsep yang dilakukan oleh PT. Ultinet Indonesia sekarang ini dengan secara online.

Daftar Pustaka

- [1] Leibert James, "Smart Business Intelligence", 133PT Elex Media Komputindo. Jakarta, 2010
- [2] Anhar. *Panduan Menguasai PHP dan MySQL secara Otodidak*. Andi Offset Jakarta, 2010
- [3] Mulyanto. Agus.. *Sistem Informasi Konsep dan Aplikasinya*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar. 2009
- [4] Nugroho. Adi.. *Rekayasa Perangkat Lunak Menggunakan UML dan Java*. Yogyakarta: Andi Offset. 2009
- [5] Woro Widya . "Pemodelan Perancangan Sistem Penjualan". Grasindo, Jakarta. 2008.
- [6] Ujjianto. "Pengenalan World Wide Web untuk pemula". Werda, Jakarta. 2008.

Biodata Penulis

Aris, lulusan D3 Amik Raharja Informatika jurusan Manajemen Informatika, S1 STMIK RGRI jurusan Sistem Informasi dan S2 di Perguruan Tinggi Raharja Jurusan Business Intelligence, Saat ini merupakan salah satu pengajar di Perguruan Tinggi Raharja Tangerang.

Indah Puspita sari, mahasiswa tingkat akhir Jurusan Teknik Informatika Pada STMIK RAHARJA yang sedang menempuh skripsi.

Desi Artriyani, mahasiswa tingkat akhir Jurusan Teknik Informatika pada STMIK RAHARJA yang sedang menempuh skripsi.

Tia Cahya restiqi, mahasiswa tingkat akhir Jurusan Manajemen Informasi pada STMIK RAHARJA yang sedang menempuh skripsi.