

SISTEM INFORMASI PENJUALAN BATIK BASUREK BERBASIS WEB PADA BASUREK COLLECTION BENGKULU

M.Muslihudin, S.Kom., Fauzi, SE., M.Kom.

STMIK Pringsewu Lampung
Jl.Wisma Rini No.09 Pringsewu Lampung
Telp/Fax (0729) 22240
E-mail : muslihudinskomstmik@yahoo.co.id

ABSTRAK

Dunia Bisnis semakin berkembang seiring dengan meningkatnya perekonomian. Maraknya persaingan dalam penjualan batik basurek mendorong penjual berlomba untuk mendapatkan pelanggan dan menginformasikan penjualannya agar dikenal masyarakat, dengan melakukan penjualan secara online menggunakan website, Sarana Internet menjadi gaya hidup sebagian besar masyarakat yang ingin segalanya serba praktis dan cepat, Tetapi Fasilitas yang terkoneksi melalui internet untuk melakukan pemesanan belum tersedia, untuk itu akan dirancang penjualan online berbasis web menggunakan Macromedia dreamweaver, Php Mysql, Xampp dan Photoshop. Dengan dirancangnya website penjualan secara online diharapkan dapat menarik minat pelanggan serta membantu meraih keuntungan ditengah persaingan.

Kata Kunci: *Informasi, Penjualan, Web*

1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Permasalahan

Perkembangan ilmu Teknologi Informasi mengalami perkembangan yang sangat signifikan baik di dalam negeri maupun di tingkat internasional sehingga memudahkan manusia untuk berinteraksi dengan orang di berbagai belahan dunia. Komputer menjadi alat bantu dan pendukung yang tidak asing lagi bagi suatu instansi baik dunia pendidikan, pemerintah, swasta, bisnis dan usaha. Dengan adanya computer, sistem pengolahan data dan penyajian informasi menjadi cepat dan akurat.

Kegunaan komputer di bidang bisnis akhir-akhir ini mengalami peningkatan yang sangat signifikan baik dibidang penjualan, pemasaran produk kerajinan, kuliner dan masih banyak lagi lainnya. Pemasaran produk kerajinan sekarang ini telah meluas sampai keluar negeri semenjak diadakannya pasar global. Komputer dapat digunakan untuk pengawasan proses (*control process*) jadi semua teknologi tersebut tidak menggunakan sistem manual atau dijalankan oleh manusia. Salah satu kemampuan penguasaan teknologi yang perlu dikembangkan adalah sistem komputerisasi dan internet (*interconnection networking*), karena computer (*personal computer*) dan internet secara umum,

telah digunakan masyarakat sebagai sarana informasi dan digunakan sebagai sarana bisnis untuk memasarkan suatu produk tertentu. Intinya perkembangan teknologi informasi yang sangat pesat ini, memungkinkan manusia di seluruh dunia untuk saling bertukar informasi yang transaksinya tidak terbatas. Dan luas promosi informasinya serta luas aksesibilitas informasinya dan bisa diakses kapan dan dimana saja.

Peranan internet untuk penjualan kerajinan Batik Basurek akan member dampak positif bagi pelaku usaha kerajinan batik di Provinsi Bengkulu. Pengolahan data dan penyajian informasi pada kerajinan Batik Basurek belum terpublikasi secara luas, karena masih belum menerapkan sistem online dalam penjualannya dan dibutuhkan peranan penting suatu komputer sebagai alat pendukung dan media penyebar informasi, serta masih perlu pengembangan system informasi dengan berbasis web.

Berdasarkan hal tersebut, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dan pembuatan sistem informasi yang baru yaitu berbasis web. Dengan tujuan mengembangkan, meningkatkan dan mempromosikan hasil karya putra dan putri daerah agar dapat dikenal di luar daerah dan

mancanegara. Untuk itu peneliti mengangkat judul penelitian yaitu “ **SISTEM INFORMASI PENJUALAN BATIK BASUREK BERBASIS WEB PADA BASUREK COLLECTION** ”

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas dapat dirumuskan permasalahan yang akan di selesaikan yaitu:

- a. Bagaimana cara memberikan informasi mengenai Batik Basurek?
- b. Bagaimana cara meningkatkan pemasaran Batik Basurek untuk pencapaian target penjualan?

2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Sistem Informasi Penjualan

Sistem adalah sekelompok elemen yang terintegrasi dengan maksud yang sama untuk mencapai suatu tujuan atau Sistem adalah sekumpulan komponen yang saling bekerjasama untuk mencapai tujuan guna memperbaiki organisasi ke arah yang lebih baik. (Menurut McLeod, 1998 dalam jurnal Indrajani. 2007)

Informasi adalah salah satu jenis sumberdaya yang tersedia bagi manajer, yang dapat dikelola seperti halnya sumberdaya yang lain. Informasi dari komputer dapat digunakan oleh para manajer, non manajer, serta orang-orang dan organisasi-organisasi dalam lingkungan perusahaan. (Menurut McLeod, 1998 dalam jurnal Indrajani. 2007).

Sistem Informasi adalah suatu system dalam suatu organisasi yang mempertemukan kebutuhan pengolahan transaksi harian, mendukung operasi, bersifat manajerial, dan kegiatan strategi dari suatu organisasi dan menyediakan pihak luar tertentu dengan laporan-laporan yang dibutuhkan (Menurut McLeod, 1998 dalam jurnal Indrajani. 2007)

Menurut standar akuntansi keuangan 2007, dalam jurnal I Gusti Ayu Suci Sundaryati. 2011 "penjualan adalah arus masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal perusahaan selama satu periode, arus masuk mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal" (PSAK NO 23)

Sistem Informasi Penjualan diartikan sebagai suatu pembuatan pernyataan penjualan, kegiatan akan dijelaskan melalui prosedur-prosedur yang meliputi urutan kegiatan sejak

diterimanya pesanan dari pembeli, pengecekan barang ada atau tidak ada dan diteruskan dengan pengiriman barang yang disertai dengan pembuatan faktur dan mengadakan pencatatan atas penjualan yang berlaku. (Menurut Niswonger, 1999 dalam jurnal Indrajani. 2007)

E-Commerce merupakan suatu sistem atau paradigma baru dalam dunia bisnis, yang menggeser paradigma tradisional *commerce* menjadi *electronic commerce* yaitu dengan memanfaatkan teknologi ICT (*Information and Communication Technology*), atau dengan kata lain teknologi alat elektronik dengan menggunakan *internet* sebagai media utamanya. (Zaky Achmad. 2011)

2.2 Batik Basurek

Pengertian Batik Basurek terdiri atas 2 kata yaitu “batik” dan “besurek”. Batik berasal dari bahasa Jawa yang terdiri atas gabungan dua kata yaitu “amba”, yang artinya “menulis” dan “titik” yang artinya “titik”. Kata batik juga diduga berasal dari kata “Ambatik” yang diterjemahkan berarti ‘kain dengan titik-titik kecil’. Sedangkan kata “besurek” berasal dari bahasa Bengkulu “besurek”, yang kalau di bahasa indonesiakan menjadi “bersurat” dan dimaknakan menjadi “menulis”. Jadi bisa diartikan Batik Basurek adalah Batik Bertulisan.

2.3 Analisis Pemasaran

2.3.1 Analisis situasi Penjualan Batik Basurek perlu dilakukan dalam rangka memperoleh Informasi pemasaran

Hasil analisis akan berupa informasi tentang faktor-faktor dalam lingkungan makro (ekonomi, teknologi, sosial budaya, kebijakan pemerintah peraturan dan demographi) dalam rangka memperoleh informasi dapat diungkapkan seberapa jauh usaha kecil telah mempertimbangkan faktor faktor tersebut menunjukkan tingkat kualitas keputusan manajemen pemasaran. Dari industri usaha kecil yang diteliti hanya 56.9% yang secara umum memperhatikan atau mempertimbangkan informasi tentang lingkungan pemasaran makro, hal tersebut menunjukkan bahwa perusahaan dalam industri kecil telah berorientasi pada peluang dan sekaligus ancaman dari lingkungan pemasaran makro. Kekuatan Faktor-faktor lingkungan makro tidak mempunyai pengaruh langsung dengan keputusan pemasaran dari industri kecil. Faktor yang mempunyai pengaruh

langsung dengan keputusan pemasaran dalam suatu industri adalah lingkungan pemasaran mikro, berdasarkan hal tersebut informasi pemasaran tentang pemasok, pesaing, pedagang perantara, publik dan pelanggan sangat diperlukan dalam pengambilan keputusan analisis. (Dr Ratih Hurriyati, MSi. 2010)

2.3.2 Analisis strategi pemasaran yang dapat diimplementasikan melalui web

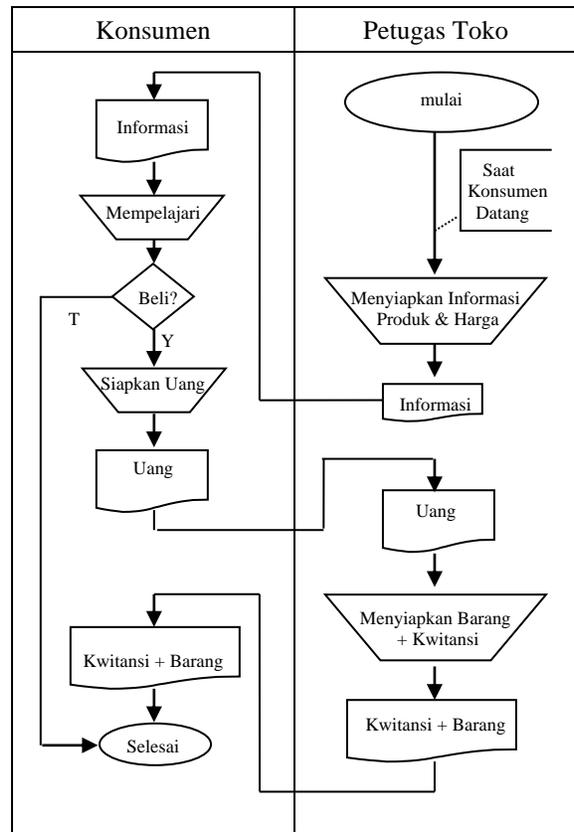
Strategi pemasaran, baik strategi pasar produk maupun strategi bauran pemasaran yang dapat diimplementasikan melalui web. Strategi pasar produk pada dasarnya merupakan rencana atau cara bagaimana suatu perusahaan mencapai sasaran pemasarannya yang efektif atau bagaimana perusahaan menghubungkan kebutuhan dan keinginan pasar dengan produk yang ditawarkan. Strategi pasar produk terdiri dari dua sub strategi yaitu strategi pasar sasaran dan strategi program pemasaran. Strategi bauran pemasaran produk merupakan cara / rencana perusahaan yang bersifat menyeluruh dan mencerminkan keterpaduan antara strategi-strategi bauran produk, bauran harga, bauran distribusi dan bauran promosi untuk mencapai sasaran pemasaran khususnya penjualan di pasar sasaran yang dipilih. (Dr Ratih Hurriyati, MSi 2010)

2.3.3 Analisis strategi pemasaran yang dapat meningkatkan daya saing

Strategi pemasaran yang dapat meningkatkan daya saing industri kecil melalui Strategi keunggulan bersaing yang memfokuskan pada tiga strategi yaitu Strategi generik dari Porter yang terdiri dari strategi biaya, strategi diferensiasi dan strategi fokus. Berdasarkan ketiga strategi tersebut, untuk usaha kecil belum banyak mengungkapkan karakteristik industri secara spesifik dalam mencapai keunggulan biaya menyeluruh. (Dr Ratih Hurriyati, MSi 2010)

2.3.4 Analisis dan Perancangan

Penjualan Batik Basurek masih melakukan proses transaksi secara manual, yaitu pelanggan datang ketempat penjualan untuk melihat *catalog* jikasesuai pelanggan lansung melakukan transaksi pembayaran.

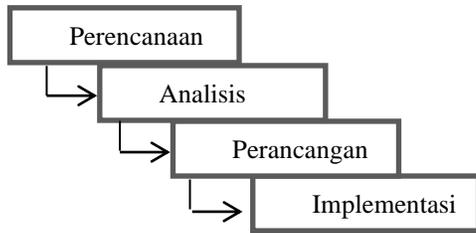


3. METODE PENGEMBANGAN SISTEM

SDLC(*Systems Development Life Cycle*) merupakan siklus hidup pengembangan system. Dalam rekayasa system dan rekayasa perangkat lunak, SDLC berupa suatu proses pembuatan dan perubahan sistem serta model dan metodologi yang digunakan untuk mengembangkan sistem-sistem tersebut. Dalam rekayasa perangkat lunak, konsep SDLC mendasari berbagai jenis metodologi pengembangan perangkat lunak. Metodologi-metodologi ini membentuk suatu kerangka kerja untuk perencanaan dan pengendalian pembuatan sistem informasi, yaitu proses pengembangan perangkat lunak.

Pengembangan SDLC adalah proses yang digunakan oleh analis system untuk mengembangkan sistem informasi, termasuk persyaratan, validasi, pelatihan, dan pengguna (stakeholder) kepemilikan. Tahapan-tahapan dalam metode SDLC adalah:

Tabel 1. Proses system yang berjalan



Gambar 3.1 Tahapan dalam metode SDLC

3.1 Perencanaan

adalah feasibility dan wawancara, observasi, Quesener. Jika pada tahap Feasibility hasilnya baik maka langsung ketahap investigasi dan diberi form kepada client untuk mencatat kebutuhan client. Dalam sistem investigasi, dapat berupa wawancara, kuosien atau observation. Dalam tahap ini hal yang pertama dilakukan adalah memberikan form ke user yang digunakan untuk mengetahui permintaan user.

3.2 Analisis

Dalam tahap analisis ini, digunakan oleh analisis system:

1. Membuat keputusan apabila sistem saat ini mempunyai masalah atau sudah tidak berfungsi secara baik dan hasil analisisnya digunakan sebagai dasar untuk memperbaiki system.
2. Mengetahui ruang lingkup pekerjaannya yang akan ditanganinya.
3. Memahami sistem yang sedang berjalan saat ini.
4. Mengidentifikasi masalah dan mencari solusinya.

3.3 Perancangan

Tahap perancangan sistem mempunyai dua tujuan utama yaitu:

1. Memberikan gambaran secara umum tentang kebutuhan informasi kepada pemakai sistem secara logika.
2. Memberikan gambaran yang jelas dan rancang bangun yang lengkap kepada pemrogram komputer dan ahli-ahli teknik lainnya.

Tujuan perancangan system yaitu:

1. Perancangan sistem secara logika (*logical system design*) atau perancangan sistem secara umum (*general system design*).

Tujuan dari perancangan sistem secara umum (*general system design*) atau perancangan sistem secara logika (*logical system design*) atau perancangan sistem secara konsep (*conceptual system design*) adalah untuk memberikan gambaran secara umum kepada pemakai sistem tentang sistem teknologi informasi yang baru.

Perancangan sistem secara umum lebih diarahkan kepada pemakai sistem untuk menyetujuinya ke perancangan sistem selanjutnya yaitu perancangan sistem secara terinci. Yang dirancang di tahap perancangan sistem secara umum adalah menggambarkan bentuk dari sistem teknologi informasinya secara logika atau secara konsep dan mengidentifikasikan komponen-komponen dari sistem teknologi informasinya.

2. Perancangan sistem secara terinci (*detail system design*)

Perancangan sistem secara terinci dirancang untuk menjawab pertanyaan bagaimana dan seperti apa bentuk dari komponen-komponennya. Perancangan sistem secara terinci (*detailed system design*) atau perancangan sistem fisik (*physical system design*) dimaksudkan untuk menggambarkan bentuk secara fisik dari komponen-komponen STI yang akan dibangun oleh pemrogram dan ahli teknik lainnya.

3.4 Implementasi

Implementasi sistem (*system implementation*) adalah tahap meletakkan sistem supaya siap dioperasikan.

Tahap implementasi sistem terdiri dari beberapa kegiatan sebagai berikut :

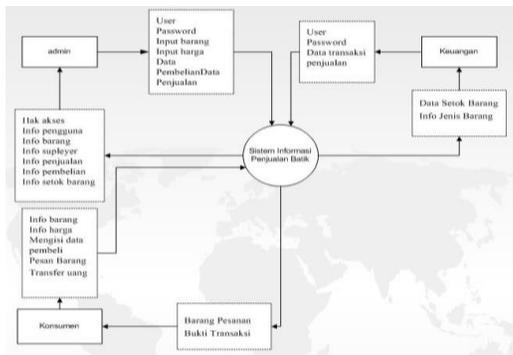
1. Mempersiapkan rencana implementasi.
2. Melakukan kegiatan implementasi.
 - a. Memilih dan melatih personil
 - b. Memilih dan mempersiapkan tempat dan lokasi system
 - c. Menguji system
 - d. Melakukan konversi sistem.
3. Menindak-lanjuti implementasi

Implementasi sistem juga merupakan proses mengganti atau menenggalkan sistem yang lama dengan sistem yang baru.

4. PERANCANGAN DAN IMPLEMENTASI

4.1. Diagram Konteks

Pada diagram Konteks ini Program Web Penjualan melakukan pemrosesan mengenai data pelanggan dan data pesanan, serta data penjual dan data laporan penjualan

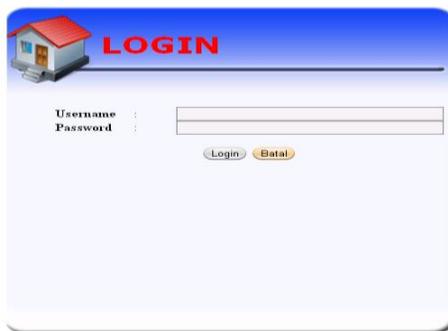


Gambar1. Diagram Konteks

4.2. Rancangan Web

4.2.1. Tampilan Halaman Login

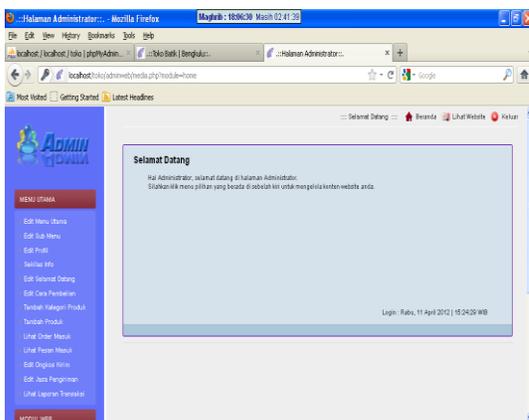
Halaman *login* digunakan oleh *administrator* untuk memulai memanipulasi data *Basurek Collection*, karena untuk memanipulasi data website, seorang *administrator* harus *login* terlebih dahulu. Adapun halaman *login* ditunjukkan pada gambar berikut:



Gambar 2. Halaman Login

4.2.2. Halaman Admin

Halaman *Admin* menampilkan proses *login* ke *admin*. Adapun tampilan halaman *Admin* sebagai berikut :



Gambar 3. Halaman Admin

4.2.3. Tampilan Halaman Home

Tampilan halaman *home* merupakan suatu tampilan utama yang merupakan penggambaran dari semua halaman dan memiliki *link* ke semua halaman itu. Adapun implementasi tampilan halaman *home* yaitu:



Gambar 4. Halaman Home

5. PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Dari studi kasus yang diambil dapat dilihat bahwa pengembangan bisnis dengan membangun *website* secara *online* yang menganalisis penjualan dapat mempermudah pelanggan untuk mendapatkan informasi dengan mudah dan cepat

DAFTAR PUSTAKA

- Achmad, Zaky. Ramadhani, Kurniawan Nur, S. T. Fahrudin, Tora, S.T., M.T. 2011 jurnal *Aplikasi E-Commerce Busana Hijab Menggunakan Symfony Php Framework*.
- Hurriyati Ratih, Dr. MSi. 2010 *Jurnal Penerapan Model Strategi Pemasaran Usaha Kecil Berbasis Web 2.0 Sebagai Upaya Dalam Meningkatkan Daya Saing Industri Kecil*
- Sundaryati, I Gusti Ayu Suci. Yuniarsa, Haris. Gusnandar, Sendi. 2011 *Jurnal Desain Dan Aplikasi Penjualan*
- Wily, Indrajani. 2007 jurnal *Analisis dan Perancangan Sistem Penjualan Berbasis Web pada PT. Sarang Imitasi*