

# JUS TEKNO

Jurnal Sains & Teknologi

---

## PERANCANGAN APLIKASI E – COMMERCE SISTEM PENJUALAN PRODUK FASHION PADA OPAJOHNS BARBERSHOP & STORE JAKARTA TIMUR

Edwin Septiyan<sup>(1)</sup>, Chyndi Herumawan.<sup>(2)</sup>, Sakiran<sup>(3)</sup>

Teknik Informatika

Sekolah Tinggi Teknoligi Duta Bangsa

Jl. Kalibaru Timur Kec. Medan Satria, Bekasi

[edwinseptiyan@gmail.com](mailto:edwinseptiyan@gmail.com)

### ABSTRAK

Dalam era globalisasi sekarang ini, teknologi informasi melaju dengan cepatnya. Adapun komputer yang merupakan peralatan yang diciptakan untuk mempermudah pekerjaan manusia, saat mencapai kemajuan baik di dalam pembuatan hardware maupun software. Para pengusaha penjualan baju membutuhkan sekali adanya suatu sistem informasi yang menunjang dan memberikan pelayanan yang memuaskan bagi para customer. Untuk itulah penulis mencoba membuat Tugas Akhir mengenai sistem penjualan baju. Banyak dari para pengusaha baju masih dilakukan secara manual, mulai dari pencatatan customer yang membeli barang, sampai penyimpanan data-data lainnya yang berhubungan dengan proses penjualan hingga sampai pembuatan laporan, sehingga memungkinkan pada saat proses berlangsung terjadi kesalahan dalam pencatatan, kurang akuratnya laporan yang dibuat dan keterlambatan dalam pencarian data-data yang diperlukan. Perancangan sistem informasi ini merupakan solusi yang terbaik untuk memecahkan permasalahan-permasalahan yang ada pada perusahaan ini, serta dengan sistem yang terkomputerisasi dapat tercapai suatu kegiatan yang efektif dan efisien dalam menunjang aktifitas pada perusahaan ini. Sistem yang terkomputerisasi lebih baik dari sistem yang manual agar berjalan lebih efektif dan efisien serta sistem penjualan yang sekarang lebih kondusif dibandingkan dengan sistem yang terdahulu.

**Kata Kunci:** *E-commerce*, Perancangan Sistem Informasi, Sistem Penjualan Barang

### ABSTRACT

*In the current era of globalization, information technology advanced so quickly. The computer is the equipment created to facilitate the work of man, while achieving good progress in the manufacture of hardware and software. The businessman need shirt sales once the existence of an information system to support and provide satisfactory service for the customer. For this reason the author tried to make a final project on shirt sales system. Many of the entrepreneurs clothes are still done manually, ranging from recording customers who buy goods, to storage of other data related to the sales process up until the making of the report, allowing the error occurs during the process of recording, made less accurate reports and delays in the search for the required data. This information system is the best solution to solve the problems that exist in this company, as well as the computerized system can achieve an effective and efficient activities to support activities in this company. A computerized system is better than a manual system to run*

*more effectively and efficiently, and the system is now more conducive sales compared with the previous system.*

**Key Words: E-Commerce, Selling Information System, Trading Product**

## **1. Pendahuluan**

### **1.1. Latar Belakang Masalah**

Seiring dengan berkembangnya sistem informasi saat ini, banyak sistem informasi pada organisasi yang ingin mencapai tahap sistem informasi secara cepat, relevan dan akurat. Namun tidak semua sistem informasi yang dibutuhkan, berjalan dengan baik dan sesuai dengan fungsi yang dibuat. Pesatnya pertumbuhan Ilmu Pengetahuan Teknologi (IPTEK) khususnya dibidang komputer disetiap aspek kehidupan dan penggunaan teknologi komputer dan teknologi komunikasi yang menghasilkan sebuah penggabungan sistem informasi yang saat ini menjadi lebih mudah untuk di akses tanpa mengenal adanya batasan waktu dan jarak dengan menggunakan jaringan internet.

Model penjualan atau bisnis juga ikut terpengaruh dari perkembangan IPTEK tersebut, terlebih dengan pesatnya pertumbuhan pengguna internet di berbagai belahan dunia khususnya negara-negara berkembang. Salah satu bisnis yang menjadi trend baru dimasyarakat sekarang ini adalah dalam bidang belanja online sehingga memunculkan bentuk model toko-toko virtual, salah satu bentuk usaha dari para pebisnis online adalah memberikan fasilitas dan pelayanan yang memuaskan terhadap pelanggan, untuk mewujudkan hal tersebut dibutuhkan kualitas pelayanan yang baik.

Dalam mencapai tujuan tersebut tentu akan menghadapi sebuah permasalahan untuk mencapainya. Sehingga usaha dagang tersebut harus memperkuat strategi pelayanan dengan menetapkan suatu sistem pelayanan dengan menggunakan sistem manajemen pengolahan data yang baik dan benar agar dapat memperoleh hasil yang diinginkan.

Sejauh ini masih banyak industri pakaian yang masih melakukan promosi dan penjualan secara konvensional dalam bentuk promosi dari mulut ke mulut dan menggunakan media brosur, sehingga jangkauan promosi dan penjualan masih terbatas dan belum bisa meluas ke beberapa daerah yang menyebabkan produk yang dihasilkan kurang dikenal oleh masyarakat luas. Kendala lain yang dialami oleh para pelaku industri pakaian adalah ketatnya

persaingan antar sesama industri pakaian mulai dari industri kecil sampai industri besar, hal itu membuat pengelola industri pakaian batik harus mempunyai strategi pemasaran yang berbeda yang dapat memperluas jangkauan pemasarannya sehingga dapat mendatangkan banyak pelanggan baru. Untuk itu dibutuhkan sebuah aplikasi berbasis web berupa website e-commerce yang mampu memberikan informasi mengenai produk kepada pelanggan dengan cepat melalui teknologi jaringan internet. Dengan adanya website e-commerce pelanggan bisa melakukan pembelian dan pemesanan secara online tanpa harus mendatangi tempat industri pakaian itu berada. Selain melakukan pembelian dan pemesanan secara online, fasilitas yang dapat dimiliki sebuah website e-commerce adalah adanya transaksi pembayaran dengan cara online maupun off-line melalui transfer antar rekening bank.

### **1.2. Perumusan Masalah**

Dalam konteks penelitian, masalah adalah suatu pertanyaan yang dikatakan untuk dipertimbangkan, dibicarakan atau dicari penyelesaian dan jawabannya. Berdasarkan judul, penulis merumuskan beberapa masalah, yaitu:

- a. Bagaimana membuat system penjualan yang komunikatif dan informative untuk Opajohn Barbershop & Store.
- b. Bagaimana merancang media informasi penjualan online berbasis web.
- c. Bagaimana membuat media informasi pemesanan berbasis web pada Opajohn Barbershop & Store untuk memudahkan konsumen?

### **1.3. Ruang Lingkup Masalah**

Adapun ruang lingkup masalah yang akan dikaji dalam penulisan skripsi ini sebagai berikut :

1. Bagaimana memfleksibelkan pelayanan penjualan pada Opajohns Barbershop & Store.
2. Sistem Informasi penjualan menggunakan media web atau internet.

3. Sistem yang di bahas adalah sistem penjualan dengan online, dan cara pembayaran online ke rekening bank Opajohns Barbershop & Store.

#### 1.4. Tujuan dan Manfaat Penelitian

Tujuan dapat diperoleh dari penulisan skripsi ini adalah :

1. Merancang sistem informasi penjualan pada perusahaan agar dapat mempermudah perusahaan dalam melakukan transaksi penjualan.
2. Mendapatkan data – data penjualan yang dipergunakan untuk sistem informasi penjualan online yang digunakan perusahaan.

Manfaat dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mempromosikan atau lebih memperkenalkan perusahaan kepada semua kalangan masyarakat sehingga dapat memperluas jangkauan pemasaran dengan tujuan dapat meningkatkan penjualan.
2. Menambah ilmu pengetahuan wawasan khususnya tentang program aplikasi e-commerce,serta penerapan ilmu pengetahuan yang di dapat dalam perkuliahan.

## 2. Landasan Teori

### 2.1. Pengertian E-Commerce

Menurut E. Turban, David K, J. Lee, T. Liang, D. Turban (2012,p38),Perdagangan elektronik (electronic commerce, disingkat EC, atau e-commerce) mencakup proses pembelian, penjualan, transfer, atau pertukaran produk, layanan atau informasi melalui jaringan komputer, termasuk internet. Beberapa orang memandang istilah perdagangan (e-commerce) hanya untuk menjelaskan transaksi yang dapat dilakukan antar mitra bisnis. Jika definisi ini digunakan,

Beberapa orang menyadari bahwa istilah e-commerce sangat sempit. Sehingga, banyak yang menggunakan istilah e-bussines sebagai istilah penggantinya. Bisnis elektronik (electronic bussines atau e-bussines) mengarah pada definisi EC yang lebih luas, tidak adanya pembelian dan penjualan barang saja. Tetapi juga layanan

pelanggan, kolaborasi dengan mitra bisnis. Lainnya memandang e-bussines sebagai “aktivitas selain pembelian dan penjualan” di internet, seperti kolaborasi dan aktivitas intra bisnis.

### 2.2. Pengertian Sistem

Sistem menurut A. Leitch dalam Jogiyanto, (2005:10) adalah:

“ Suatu jaringan kerja dan prosedur-prosedur yang saling berhubungan berkumpul bersama-sama untuk melakukan suatu kegiatan atau untuk menyelesaikan suatu sasaran tertentu “. Dan menurut Sutabri (2003:3) dapat diartikan sebagai suatu kumpulan atau himpunan dari unsur, komponen atau variabel-variabel yang terorganisasi, saling berinteraksi, saling tergantung satu sama lain dan terpadu. Sedangkan sistem menurut Fatta (2007:3) mengemukakan bahwa sistem adalah sekumpulan objek-objek yang saling berelasi dan berinteraksi serta hubungan antar objek bisa dilihat sebagai satu kesatuan yang dirancang untuk mencapai satu tujuan.

Senada dengan yang dikemukakan oleh Sutabri dan Fatta, Menurut Kadir (2003:54) mengatakan sistem adalah sekumpulan elemen yang saling terkait atau terpadu yang dimaksudkan untuk mencapai suatu tujuan. Pengertian sistem menurut Kendal (2006 : 523) Sistem adalah Serangkaian sub sistem yang saling terkait dan tergantung satu sama lainnya, bekerja bersama-sama untuk mencapai tujuan dan sasaran yang sudah di tetapkan sebelumnya Berdasarkan beberapa pendapat yang telah di kemukakan diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa sistem adalah kumpulan elemen atau bagian-bagian atau komponen-komponen atau prosedur-prosedur yang terintegrasi satu sama lain dan bekerja secara harmonis untuk mencapai tujuan tertentu atau maksud tertentu.

### 2.3. Pengertian Informasi

Pengertian informasi menurut Jogiyanto, (2005:15) adalah : “ Data yang diolah menjadi bentuk yang lebih berguna dan lebih berarti bagi yang menerimanya “. Sumber dari informasi adalah data. Data adalah kenyataan yang menggambarkan suatu kejadian-kejadian dan kesatuan nyata dan merupakan suatu bentuk yang masih

mentah sehingga perlu diolah lebih lanjut melalui suatu model untuk menghasilkan informasi. Sutabri (2003:36) mengemukakan bahwa sistem informasi adalah suatu sistem didalam suatu organisasi yang mempertemukan kebutuhan pengolahan transaksi harian yang mendukung fungsi operasi organisasi yang bersifat manajerial dengan kegiatan strategi dari suatu organisasi untuk dapat menyediakan kepada pihak luar tertentu dengan laporan-laporan yang diperlukan.

### 3. Analisa dan Penrancangan

#### 3.1. Analisa Sistem Berjalan

Analisis sistem yang berjalan bertujuan untuk mengetahui bagaimana proses penjualan yang ada dan sedang berjalan pada Opajohns Store dan untuk mengetahui masalah-masalah yang timbul serta kelemahan-kelemahan pada sistem yang berjalan sekarang ini. Analisis sistem yang berjalan menguraikan secara sistematis aktivitas-aktivitas yang terjadi dalam sistem. Sistem informasi yang ada pada Opajohns Store masih menggunakan proses secara manual, mulai dari proses pencatatan data hingga proses pembuatan laporan, sehingga sering keliru dalam pengolahan data. Sistem penjualan Opajohns Store membutuhkan waktu yang lebih panjang dalam proses penjualan atau proses transaksi maka sistem ini dinilai kurang efektif dan efisien serta memperlambat kinerja karena banyak sekali output yang harus dicetak dan masih banyak kekurangan-kekurangan lainnya. Oleh karena itu, perlu dirancang suatu sistem penjualan online secara online dengan menggunakan media web atau internet dengan tujuan untuk meminimalkan waktu proses penjualan dan dapat meningkatkan volume penjualan serta bisa mengatasi masalah-masalah yang ada. Adapun alur sistem yang berjalan adalah sebagai berikut:

1. Pelanggan menyerahkan produk yang sudah dipilih untuk dibeli ke kasir.
2. Admin mengeluarkan nota kosong dan membuat nota pembelian, satu untuk diserahkan ke pelanggan dan satu lagi disimpan sebagai arsip pembayaran untuk membuat pencatatan penjualan di buku yang

nantiknya diserahkan ke kepala toko.

3. Pelanggan menerima nota yang diberikan dari admin sebelumnya dan melakukan pembayaran.
4. Bagian admin menyerahkan laporan penjualan kepada pemilik toko, dicatat dalam buku besar dan mengecek laporan.
5. Pelanggan menerima bukti pembayaran dan produk yang telah dipesan dibawa langsung oleh pelanggan

Berikut Flowchart program berjalan :



**Gambar 1 : Flowchart Program Berjalan**

#### 3.2. Sistem Yang Diusulkan

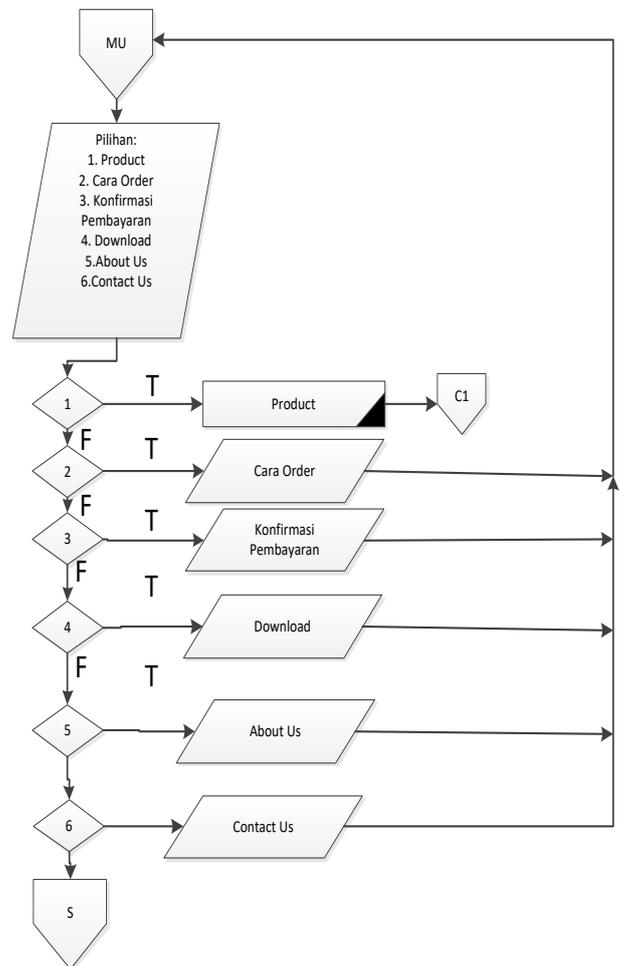
Dari permasalahan yang ada pada sistem yang berjalan, maka diperlukan suatu sistem baru yang dikembangkan dengan teknologi informasi yang lebih baik sehingga dapat memudahkan pemrosesan

data dan penelusuran informasi serta bertujuan untuk menutupi kelemahan-kelemahan yang ada pada sistem yang lama. Tujuan dari perancangan sistem secara umum adalah untuk memenuhi kebutuhan user mengenai gambaran yang jelas tentang perancangan sistem yang akan dibuat serta diimplementasikan

Dalam tahap analisis ini, penulis menguraikan sistem pemesanan online yang ideal atau sistem yang diusulkan untuk Santy Collection adalah dengan langkah-langkah sebagai berikut :

1. Untuk memulai proses pemesanan dan transaksi pembelian user dapat melakukan registrasi atau login terlebih dahulu.
2. User melakukan pemilihan produk yang ingin dibeli dan jika user telah memilih produk, maka klik tombol beli, jika ingin melanjutkan belanja atau membeli produk lain, dapat mengklik belanja lagi.
3. Klik menu troli untuk melihat daftar belanja yang telah dipilih.
4. Jika ingin menghapus daftar belanja yang telah dipilih, klik tombol hapus.
5. Selanjutnya klik lanjutkan ke pembelian untuk melakukan transaksi pembelian dan selanjutnya akan diarahkan ke halaman baru, isi form yang tersedia secara jelas seperti nama, alamat, nomor telepon, dan lain sebagainya kemudian tekan tombol lanjutkan.
6. Tentukan pengiriman dan metode pembayaran yang diinginkan kemudian klik tagihan yang harus dibayar maka akan tampil detail pemesanan.
7. Apabila user sudah melakukan pembayaran dan pembayaran diterima oleh admin maka admin mencatat penjualan yang nantinya diserahkan kepada kepala kantor dan produk diproses untuk dikirim ke user.

Berikut Flowchart Sistem Usulan. :



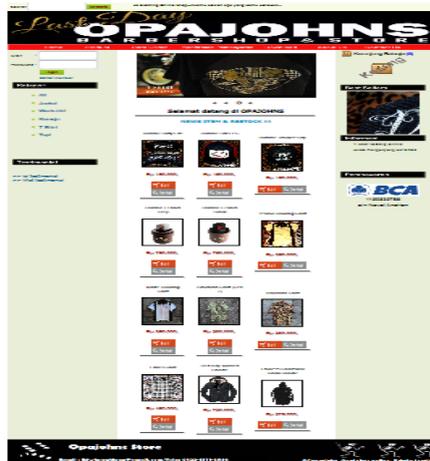
Gambar 2 : Flowchart Sistem Usulan

#### 4. Implementasi

Tujuan implementasi adalah untuk menerapkan perancangan yang telah dilakukan terhadap sistem sehingga user dapat member masukan demi berkembangnya sistem yang telah dibangun.

##### a. Halaman Menu Utama

Halaman ini digunakan sebagai tempat untuk menampung semua pilihan-pilihan yang terdapat di dalam system yang dirancang seperti terlihat dibawah ini



Gambar 3 : Halaman Menu Utama.

**b. Tampilan Halaman Produk**

Tampilan halaman ini digunakan untuk melihat produk dan memasukan data barang kedalam sistem, adapun gambar dari implementasi tampilan halaman ini dapat dilihat dari pada gambar dibawah ini :



Gambar 4 : Halaman Produk

**c. Halaman Konfirmasi Pembayaran**

Tampilan halaman ini berisi tentang cara pembayaran produk yang sudah dibeli. Adapun gambar dari implementasi tampilan form ini dapat dilihat pada gambar dibawah ini :



Gambar 5 : Halaman Konfirmasi Pembayaran.

**d. Halaman Contact Us**

Halaman Contact Us adalah halaman yang berfungsi untuk menampilkan No Hp admin, alamat admin, alamat email admin, dan blog admin. Tampilan halaman Contact Us ditunjukkan pada Gambar dibawah :



Gambar 5 : Halaman Contact Us

**5. Kesimpulan dan saran**

**5.1. Kesimpulan**

Dalam bab ini, penulis mencoba menarik kesimpulan dari seluruh pokok pembahasan pada bab-bab sebelumnya yang ada dalam Tugas Akhir ini. Sebagai akhir dari Tugas Akhir ini, penulis meyakini bahwa sistem penjualan berbasis web ini dapat membantu pelanggan untuk

mendapatkan produk-produk yang dipasarkan. Konsumen dapat memesan produk pada Opajohns Barbershop & Store ini dimana saja yang terhubung dengan jaringan internet, konsumen hanya perlu mendaftar, melakukan login, memilih produk dan melakukan pemesanan.

1. Perancangan system informasi e-commerce pada Opajohns Barbershop & Store dapat memberikan solusi terhadap permasalahan yang di hadapi oleh Opajohns Barbershop & Store dalam proses penjualan produk serta sebagai solusi pemasaran produk bagi perusahaan.
2. Perancangan system informasi e-commerce pada Opajohns Barbershop & Store dapat memberikan solusi terhadap permasalahan yang di hadapi oleh Opajohns Barbershop & Store dalam proses menyediakan laporan transaksi penjualan, barang terlaris, stok persediaan barang, laporan penjualan.
3. Dengan adanya sistem informasi e-commerce pada Opajohns Barbershop & Store, konsumen tidak perlu datang ke lokasi penjualan (toko) untuk mendapatkan produk yang diinginkan, tetapi cukup dengan mengakses situs resmi toko tersebut dan mengikuti prosedur pembelian yang tercantum di website tersebut.

## 5.2. Saran

Untuk menunjang keberhasilan sistem penjualan berbasis web ini, penulis menyarankan beberapa hal yang harus dilakukan oleh para usahawan pengguna sistem penjualan berbasis web. Adapun saran-saran dari penulis antara lain :

1. Dalam pembuatan sistem penjualan berbasis web, guna menarik pengunjung untuk masuk ke website tersebut serta tertarik untuk melihat produk yang di pasarkan hendaknya website tersebut lebih dibuat dengan design yang semenarik mungkin dan mudah untuk di operasikan

(User Friendly) , salah satunya dengan menampilkan animasi JQuery, flash atau sebagainya.

2. Penulis menyarankan agar jika ada pengunjung yang bertanya, mengirim pesan, membeli barang dan segala aktifitas yang terdapat pada sistem penjualan berbasis web dapat ditanggapi secepat mungkin dan dengan pelayanan yang maksimal agar para pelanggan merasa nyaman.
3. Setiap sistem penjualan berbasis web harus dikelola dengan baik agar proses jual beli berjalan dengan baik, dan diharapkan admin yang mengelola sebuah sistem penjualan berbasis web dapat lebih aktif dalam memperbaharui isi dari website tersebut. Termasuk jika ada produk-produk atau design baru yang akan dipasarkan. Hal-hal tersebut merupakan masukan dari penulis agar sistem penjualan berbasis web yang diharapkan dapat memberikan hasil kerja yang berdaya guna sekaligus efisien dalam pemanfaatannya.

## Referensi

1. Anonim, 2011. XAMPP. (<http://id.wikipedia.org/wiki/XAMP>), diakses tanggal 8 Februari 2018, jam 22.00)
2. Greenberg, P. 2010. *Customer Relationship Management as the Speed of Light: Fourth Edition* McGraw-Hill.
3. Hariyanto, Bambang. 2005. *Esensi-Esensi Bahasa Pemograman Java*, Bandung : Informatika
4. Hudaya Kholid, Kharisman. 2015. *Java Desktop Dengan Metode Pro-OOP*, Yogyakarta: Andi.
5. Kadir, Abdul. 2003. *Dasar Pemograman Java 2*. Yogyakarta : Andi
6. Raharjo, Budi. 2011. *Membuat Database Dengan Menggunakan MySQL*. Bandung: Informatika
7. Riani, Devi. 2014. *Perancangan Sistem Informasi Penjualan*

- Pakaian.  
[https://psihlw117a2.files.wordpress.com/2014/12/jurnal\\_devi.pdf](https://psihlw117a2.files.wordpress.com/2014/12/jurnal_devi.pdf)
8. Saodah. 2013. Pengantar Sistem Basis Data.  
[Repository.widyatama.ac.id/xmlui/bitstream/handle/123456789/2195/1108004.pdf?sequence=1](http://Repository.widyatama.ac.id/xmlui/bitstream/handle/123456789/2195/1108004.pdf?sequence=1)
9. Wicaksono, Adi. *Pemograman Aplikasi Wireless Dengan Java*, Jakarta: PT Elex Media Komputind