

PERENCANAAN DAN PEMBUATAN WEB SISTEM INFORMASI PENJUALAN ONLINE BERBASIS ASP

L. Anang Setyo Waluyo

Fakultas Teknik Universitas Widya Mandala Madiun

ABSTRAK

Marketing always becomes an obstacle for a company. The problem lies on high expenses spent to promote a product or things which could include a broad area and unlimited time to reach high omzet.

The research on handpone company "Jaguar Cell" shows that the company has handpone products including the accessories. The company, however, faces a problem to sell its products. So far, the selling is conducted by displaying the handpone products.

The objective of the research is to offer some solution on the problem, that is, a broader marketing for the handpone products and the accessories.

By using internet service which applies on-line selling, hopefully, the selling would increase due to the broader area of marketing coverage.

With the broader coverage of information technology which grows rapidly nowadays, it is possible that marketing could be done in unlimited place and time

Key Words : Web, on-line selling

A. Latar Belakang

Dewasa ini dunia informasi berkembang dengan sangat cepat dan pesat. Hampir semua bidang telah memanfaatkan teknologi informasi. Beberapa tahun yang lalu, informasi umumnya hanya diperoleh hanya melalui media massa cetak, seperti surat kabar atau buku, maupun media elektronik, seperti radio dan televisi. Media-media tersebut memiliki kekurangan, antara lain hanya dapat memberi informasi saja, tetapi tidak dapat mencarikan informasi yang kita butuhkan dan juga memiliki keterbatasan waktu karena dibatasi oleh waktu terbit ataupun waktu tayang. Dengan teknologi informasi, keterbatasan ini menjadi sangat minim, bahkan sekarang kegiatan bisnis pun dilakukan lewat internet.

Beberapa orang mengatakan *e-commerce* akan meratakan medan permainan, memungkinkan bisnis yang paling kecil pun bisa berdiri sama tinggi, berdampingan dengan raksasa korporat. Bisnis yang dilakukan di daerah pun akan sama dengan bisnis yang dilaksanakan di kota-kota besar. *E-Commerce* bukan sekedar penjualan *online*. Ini merupakan bisnis jenis apapun yang dilakukan secara *online*, apakah bisnis anda berorientasi konsumen maupun bisnis ke bisnis, dan tak peduli pada tujuannya (penjualan, informasi, manufaktur, pendidikan, atau hiburan).

Dewasa ini sudah mulai berkembang apa yang disebut dengan ekonomi digital. Keberadaan ekonomi digital ditandai dengan semakin maraknya bisnis atau transaksi perdagangan

yang memanfaatkan *internet* sebagai medium komunikasi, kolaborasi, dan kooperasi antarperusahaan ataupun antarindividu.

B. Tujuan

Tujuan penelitian ini adalah memberikan solusi kepada *counter handphone* untuk mengembangkan usaha dengan memperluas penjualan *handphone* dan asesorisnya

Dengan penjualan secara online ini diharapkan akan meningkatkan omzet penjualan dan proses pemasaran menjadi semakin mudah.

C. Metode Penelitian

Metodologi adalah sekumpulan tata cara dan prosedur yang terdokumentasi di mana digunakan untuk mengidentifikasi pemecahan masalah yang terjadi dan menentukan bagaimana sistem ini akan dibangun. Adapun fase-fase yang harus dilakukan dalam merancang sistem pendukung keputusan meliputi *intelligence phase* (perumusan masalah, penelitian awal dan analisis kebutuhan serta pengembangan yang terbaik), *design phase* (perancangan alat, perancangan SPK, pembuatan rancangan awal dan pencarian data), *choice phase* (penyelesaian model dan perancangan implementasi), dan *implementasi phase* (pengujian, demonstrasi, penelitian, dan pengembangan sistem).

D. Perancangan, Pembuatan Web dan Implementasi

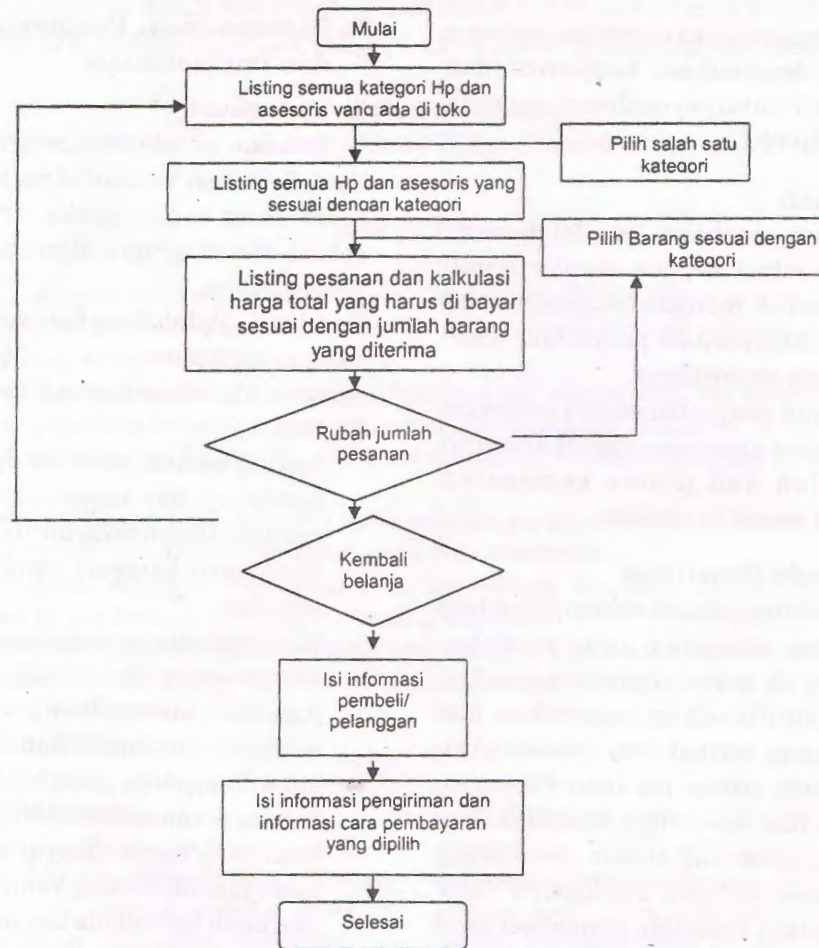
1. Flowchart

Setelah melakukan pengumpulan data data dan menentukan landasan teori yang tepat, maka dibuatlah sebuah alur program aplikasi penjualan secara *online*.

Gambar 1 adalah *flowchart* dari sistem yang akan dibuat.

Adapun Algoritma dari sistem sebagai berikut

- Listing semua jenis kategori dari *handphone* dan asesoris, di menu ini pembeli diharapkan untuk memilih salah satu kategori yang telah disediakan
- Listing semua barang sesuai dengan kategori yang telah dipilih, selain itu juga akan ditampilkan jenis dari isi kategori yang dipilih dan harga dari jenis *handphone* yang telah dipilih.
- Listing pesanan dan kalkulasi harga total yang harus dibayar sesuai dengan jumlah barang yang diterima, jika ingin berbelanja lagi maka akan dibawa kembali pada kategori dan jenis barang.
- Jika selesai berbelanja maka akan ditampilkan form untuk diisi pembeli, yaitu informasi data-data dari pelanggan untuk memudahkan dalam hal pengiriman barang.
- Selain itu juga diharuskan untuk mengisi jenis pembayaran.



Gambar 1. Flowchart penjualan online

2. Data Base

Untuk menyimpan data-data yang diperlukan dalam penjualan secara online ini peneliti menggunakan database Microsoft Access. Ada-

pun file-file yang dibutuhkan adalah :

- Tabel Kategori Barang
Tabel ini berisikan kategori yang dijual oleh toko

Tabel 1. Kategori

Nama field	Type data	Size	Keterangan
Kategori	Text	20	Daftar kategori barang, field ini digunakan sebagai <i>primary key</i>
Keterangan	Text	30	Keterangan dari kategori

- Tabel Stok Barang

Tabel ini berisikan data-data jenis barang yang telah disesuaikan kategorinya

Tabel 2. Stok

Nama field	Type data	Size	Keterangan
Kode	Text	7	Kode dari barang, primary key
Kategori	Text	20	Kategori barang
Nama_Barang	Text	30	Nama dari barang yang dijual
Jumlah	Number	Integer	Jumlah barang yang ada
Harga	Currency		Harga per unit
Nama file	Text	15	Path yang menunjukkan nama file gambar barang

- Tabel Data Order Barang

Tabel ini berisi data order barang yang telah dilakukan oleh pelanggan

Tabel 3. Order ID

Nama field	Type data	Size	Keterangan
Order_num	Number	Long int.	Nomor order, digunakan sebagai primary key
E-mail	Text	20	Email dari konsumen
Fistname	Text	10	Nama depan dari konsumen
No-Hp	Text	10	Nomor Handphone
Address	Text	30	Alamat dari konsumen
City	Text	15	Kota tempat konsumen
State	Text	10	Propinsi
Zip	Text	10	Kode pos
Order_total	Currency		Jumlah total pembelian
Cc_num	Text	15	Nomor kartu kredit
Cc_type	Text	15	tipe dari kartu kredit
Cc-exp	Data/Time	Date	Tanggal kedaluarsa kartu kredit

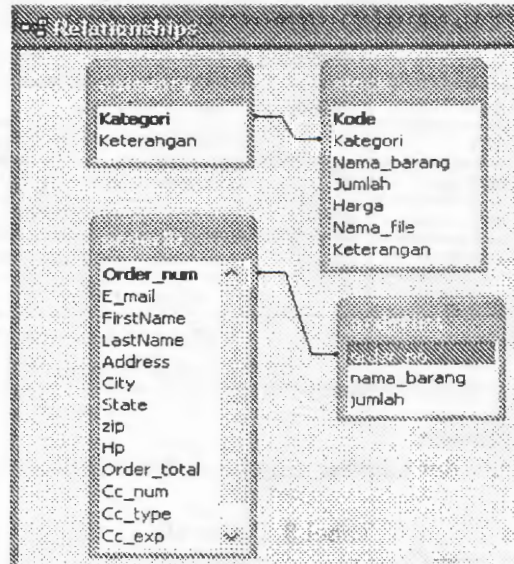
- Tabel Daftar Order

Tabel ini berisi daftar barang yang dibeli untuk masing-masing nomor order

Tabel 4. Order List

Nama field	Type data	Size	Keterangan
Order_no	Number	Long Int.	Nomor order pembelian
Nama_Barang	Text	30	Nama barang yang disorder
Jumlah	Number	Integer	Jumlah barang yang dibeli

3. Relationship



Gambar 2. Relationship

4. Implementasi

Setelah ditentukan *database* dan *relationship*-nya maka langkah berikutnya adalah merancang listing program. Dalam hal ini peneliti menggunakan *Software Macromedia Dreamweaver MX* sebagai editor *html*-nya dan *Macomedia Flash MX* dan *Swish 2.0*

sebagai *software* animasinya.

- Halaman *Index*

Halaman *index* dalam halaman utama dari web yang dibuat, begitu menuliskan alamat *web*-nya langsung akan tampil halaman seperti di bawah ini :

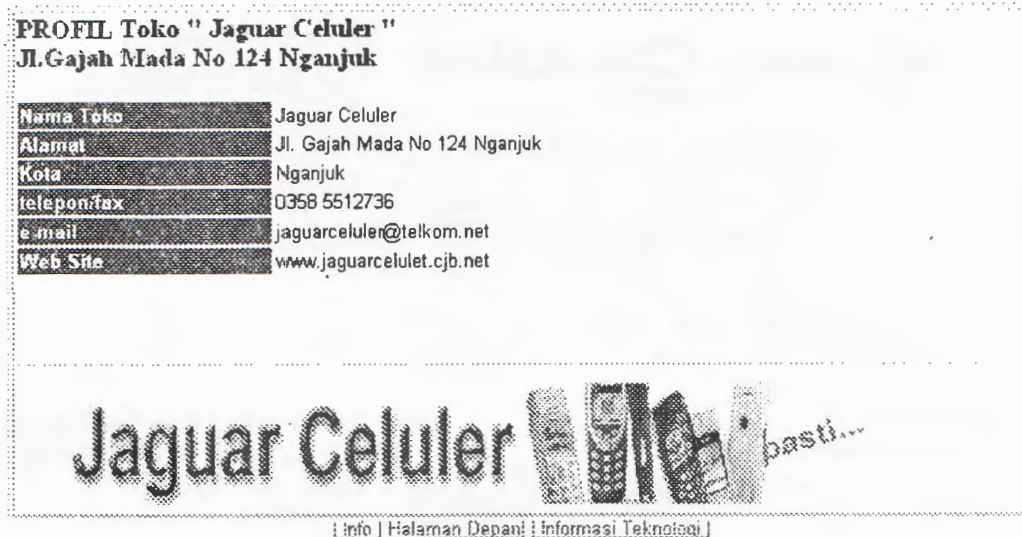


Gambar 3. Halaman Muka

- *Profile*

Halaman *Profil* adalah halaman yang menerangkan tentang profil

pemilik toko. Seperti pada gambar berikut ini :



Gambar 4. Halaman Profil

- *Informasi Teknologi*

Halaman ini berisikan tentang informasi teknologi khususnya

tentang teknologi *handphone* dan asesorisnya, selain itu informasi ini bisa *diupdate* sewaktu-waktu.



Dewasa ini dunia Informasi berkembang dengan sangat cepat dan pesat, Hampir semua bidang telah memanfaatkan teknologi informasi. Beberapa tahun yang lalu informasi umumnya hanya diperoleh hanya melalui media massa cetak, seperti surat kabar atau buku, maupun media elektronik, seperti radio dan televisi. Media tersebut memiliki kekurangan, antara lain hanya dapat memberi informasi saja, tetapi tidak dapat mencari informasi yang kita butuhkan, juga memiliki keterbatasan waktu karena dibatasi oleh waktu terbit ataupun waktu tayang. Dengan teknologi informasi, keterbatasan ini menjadi sangat minimal. Bahkan sekarang kegiatan ini dilakukan lewat Internet.

Beberapa orang mengatakan e-commerce akan meratakan medan permainan, memungkinkan bisnis yang paling kecil pun bisa berdiri sama tinggi, berdandan dengan raksasa korporat. Bisnis yang dilakukan di daerah pun akan sama dengan bisnis yang dilaksanakan di kota-kota besar.

E-Commerce bukan sekedar penjualan online - ini adalah bisnis jenis apapun yang dilakukan secara online. Apakah anda berorientasi konsumen maupun ke bisnis, dan tak peduli pada tujuannya (penjualan, informasi, manufaktur, pendidikan atau hiburan). (Brenda Kienan, 2001)

Dewasa ini sudah mulai perkembangan apa yang disebut dengan ekonomi digital. Ekonomi digital didefinisikan Amir Hartman sebagai "the virtual arena in which actually is conducted, value is created and exchange, transaction accord, and one-to-one relationship nature by using any internet initiative as medium exchange" (Hartman, 2000).

Keberadaan ekonomi digital ditandai dengan semakin maraknya bisnis atau transaksi perdagangan yang memanfaatkan internet sebagai medium komunikasi, dan kooperasi antarperusahaan ataupun antarpribadi.

[Profil](#) | [Halaman Depan](#) | [Info](#)

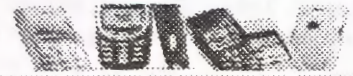
Gambar 5. Halaman Informasi Teknologi

- Info

Halaman berikut adalah informasi tentang pembuat program dan

alamat yang bisa dihubungi jika ada sesuatu yang akan ditanyakan.

Jaguar Celuler



DIBUAT OLEH
LAnang Setyo W
Dibuat sebagai Penelitian dengan Judul
Sistem Informasi Pergulan Online dengan Menggunakan WEB Berbasis ASP
Dosen Teknik Industri
UNIVERSITAS WIDYA MANGALA MADIUN
Untuk menghubungi kami silahkan kunjungi atau email di alamat berikut
Web Site : www.lanangsetyo.cjb.net
E-mail : lanangsetyo@2p.eka.com
I.Photi, I.Halaman Depan I.Informasi Teknologi

Gambar 6. Halaman Info


- Transaksi

Pada halaman berikut akan disajikan jika terjadi transaksi /

pembelian secara *online*. Menu yang dipilih adalah menu beli, maka tampilannya sebagai berikut:

Jaguar

Jaguar Celuler



pasti...!!!!
o k

kami menyediakan berbagai macam Handphone untuk kebutuhan anda
Silahkan pilih jenis Handphone yang anda cari

Siemens
Nokia
Mitsub
Motorola
HTC
Pro XL
Samsung
Sony Eric
Sharp

Untuk pencarian cepat tuliskan kata kunci yang anda cari

Halaman Depan

Gambar 7. Transaksi

Didalam halaman ini disajikan jenis *handphone* dan voucher yang dijual secara *online*, selain itu juga ditampilkan tempat pencarian. Dengan memasukkan kata kuncinya maka akan ditampilkan apa yang dicari, jika

tidak ada maka akan komentar bahwa yang anda cari tidak ada di *database* penjualan (barang tidak tersedia). Jika salah satu dari kategori yang dipilih (diklik) maka akan ditampilkan tipe *handphone* dari kategori yang dipilih.

Jaguar Celuler

Hasil pencarian

tidak ada barang yang cocok dengan kata kunci philips

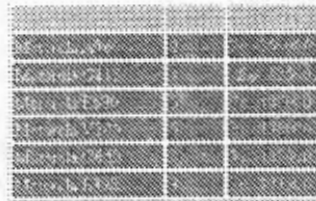
Gambar 8. Konfirmasi Barang Tidak Ada Transaksi

Jika pilih salah satu kategori misalkan jenis *Handphone Motorola*, maka semua tipe *Motorola* yang ada di data

base akan ditampilkan seperti pada gambar di bawah :

Jaguar Celuler

Jenis HP : Motorola



Gambar 9. Jenis Kategori

Misalkan akan memilih salah satu dari tipe yang akan dibeli maka akan ditampilkan profil dari tipe *handphone*

yang dimaksud dan sekaligus harga *handphone* tersebut.

Jaguar Celuler

Nama Barang : Motorola C115



Kode Barang :	Mo2
Keterangan :	Motorola C115
Kategori :	Motorola
Jml Stock :	4
Harga :	Rp. 475000

GPRS, WAP, MMS, Aplikasi java, infrared, ring tone, bluetooth, logo, camera

Jumlah

Gambar 10. Keterangan Tipe HP

Di dalam halaman ini juga terdapat *link* ke kategori atau lihat barang lainnya dengan kata lain jika ingin membeli barang yang lain selain yang

dipilih pertama. Selain itu juga terdapat *link* ke halaman cek keranjang belanja, yaitu barang-barang yang akan dibeli.

Jaguar Celuler

KERANJANG BELANJAAN

Item	Jumlah	Harga Unit	Kantitas	Harga
Motors C115	1	Rp. 475000	Rp. 475000	
Total Pembelian Rp. 475000				

475000

Untuk mengubah pembelian, gantilah angka pada kolom jumlah, setelah itu tekanlah tombol update. Jika jumlah pembelian diis lebih kecil atau samadengan nol, maka dianggap barang tersebut dibapus. Jika pembelian telah selesai, tekanlah tombol cekout.

Gambar 11. Keranjang Belanja

Jika terdapat kekeliruan tentang pembelian bisa diedit ulang, setelah itu tekan *command bottom Update*, dan selanjutnya jika tidak terjadi kesalahan

maka tekan *Cek Out* yang fungsinya untuk tempat mengisi *form data pribadi* pembeli serta cara pembayarannya.

Jaguar Celuler

DATA PEMBELI

Total Pembelian = Rp. 675000

Isilah Formulir berikut ini dengan lengkap sebagai Data Konsumen :

Nama Depan	Suyo
Nomor Hp	081-6253372
E-mail	Suyo2005@plesia.com
Alamat	Jl. Anusopati No 34
Kota	Jombang
Propinsi	Jawa Timur
Kode Pos	656636
Tipe Kartu Kredit	TRANSFER BANK *
Nomor Kartu Kredit	12321222
Nomor Eek. Apabila Transfer Bank	
Nama Bank	
Berlaku s/d (K. Kredit): Tanggal	1 * Bulan 1 * Tahun 2005 *

Gambar 12. Form Data Pembeli

Tampilan terakhir jika proses transaksi sudah berjalan normal dan benar maka

link ke halaman ucapan terimakasih dan barang akan dikirimkan.

Jaguar Celuler

Terimakasih

Nomor Order Anda adalah =3
Pesanan Anda akan segera kami kirimkan
Apabila Transfer Bank :
Transfer uang anda ke No Rek. 33-21-8680 Antas nama : L.Anang Setiyo Waluyo
Bank: BRI Unit Sudirman Madiun
Barang akan kami kirimkan setelah Uang kami terima"
K.E.M.B.A.L.I

Gambar 13. Ucapan Terimakasih

E. Kesimpulan

Dari hasil pengamatan dan wawancara dengan pihak Jaguar Celuler, didapatkan bahwa sebenarnya hasil penjualan sangat baik dan memiliki peluang yang sangat besar untuk bersaing dengan *counter handphone* lainnya.

Internet memberikan peluang yang sangat besar bagi perkembangan dunia, begitu juga dengan dunia bisnis. *E-Commerce* adalah bisnis yang dilakukan secara *on-line*.

E-Commerce sangat efektif untuk pengembangan usaha. Dengan bisnis *on-line* ini lingkup pemasaran menjadi lebih luas, sehingga keuntungan yang didapatkan akan semakin besar pula. Sebuah bisnis *on-line* juga membutuhkan kesiapan dan manajemen yang baik seperti juga bisnis *off-line*.

Membuat sebuah *website* dengan database ternyata memerlukan informasi yang sangat tepat dan akurat mengenai perusahaan baik kondisi perusahaan secara nyata maupun jenis dan detail produk dari perusahaan yang akan ditawarkan tersebut.

Tidak secara langsung bisnis yang sudah *on-line* terus memiliki pangsa

pasar yang tak terbatas. Bisnis ini masih terhambat oleh: bahasa, geografi, ini terkait dengan distribusi barang, pajak yang berbeda antar negara atau daerah, selera masyarakat yang sangat beragam, dan cara pembayaran yang diakui.

Dalam melakukan bisnis lewat internet, perlu dipertimbangkan tiga persepsi yang sangat penting, yaitu keberadaan, merek, dan kepercayaan. Keberadaan adalah persepsi bahwa perusahaan yang berdasarkan *web* tersebut benar-benar memiliki bentuk fisik pada suatu tempat, untuk itu perlu disampaikan alamat fisik, konsultasi langsung lewat telepon, *e-mail*, bukan sekedar perusahaan *virtual* saja. Merek adalah persepsi mengenai karakter atau penampilan dari perusahaan tersebut. Kepercayaan adalah persepsi yang paling penting, hal ini berkaitan dengan bagaimana membuat orang percaya saat membeli barang atau jasa melalui internet.

F. Saran

Dari kesimpulan bahwa perusahaan Jaguar Celuler layak untuk

memulai bisnis *on-line*-nya dengan berbagai saran sebagai berikut:

- Data yang selalu diperbaharui. Seperti bisnis *off-line*, jika barang atau modelnya sudah tidak diminati lagi, maka orang juga akan malas untuk berkunjung.
- Internet berubah terus-menerus, demikian juga strategi internet. Sebuah perusahaan seringkali harus membuat perubahan strategi yang radikal agar sukses.
- Penggunaan teknologi yang tepat. Ada 3 pilihan bagaimana cara menawarkan barang lewat internet. Pertama dengan informasi statis, kedua tingkat interaksi isi web tidak lagi statis tetapi terus-menerus diperbaharui dan dapat menghubungkan konsumen dengan *website*, dan ketiga bertransaksi, disediakan proses pembelian dan penjualan secara *on-line*.
- Pelayanan konsumen yang tepat dengan menyediakan data perusahaan secara lengkap dan cara menghubungi secara langsung, seperti penyediaan *e-mail* dan nomor telepon.
- Mudah dicari. Sebuah *website* yang memiliki nama yang gampang diingat akan mendukung keleluasaan *website* tersebut untuk mudah dicari, sehingga perlu dihubungkan ke *web-web* pencari yang populer.
- Penggunaan tampilan yang tidak terlalu rumit atau membutuhkan waktu yang lama untuk *download* halaman dimaksud.
- Penggunaan bahasa yang sesuai dengan pangsa pasar yang akan dibidik.

Daftar Pustaka

- Syarif, A.M.. 2004. *Desain Web dan Optimalisasi Image dengan Photoshop 7*. Jakarta : PT. Elex Media Komputindo.
- Brenda Kienan. 2001. *Small Business Solution (E- Commerce untuk perusahaan kecil)*. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo.
- Indrajit, F.E. 2001. *E-Commerce Kiat dan Strategi Bisnis di Dunia Maya*. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo.
- Agung, A. 2002. *Membuat Efek Spesial dengan Dreamweaver 4*. Jakarta. Pt.. Elex Media Komputindo.
- Hartman, Amir. and John Sifonis. 2000. *Net Ready-strategies for Success in the E-Conomy*. United States: McGraw-Hill.
- Winasis, T.A. 2001. *Trik Membangun Situs Web Gratis*. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo.
- Kurniawan, Y. 2000. *Aplikasi Web Database dengan ASP*. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo.
- Gaos, Y.B. 2001. *Active Server Pages*. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo.