SIDANG SKRIPSI

Sistem Informasi Pemesanan dan Penjualan Produk Usaha Mikro Kecil dan Menengah Berbasis Web di Koperasi Serba Guna Bandung Barat

Asep Saepul Mubarok
10505226

Latar Belakang

- Koperasi Serba Guna (KSG) merupakan koperasi dengan berbagai unit usaha, salah satunya pemasaran produk anggota. Anggota KSG yang dimaksud yaitu merupakan pelaku ekonomi dari kalangan usaha kecil dan menengah (UKM).
- Kendala pada promosi yang kurang optimal menjadikan jangkauan pasar yang terbatas.

Identifikasi Masalah

- Kurang optimalnya jangkauan pemasaran, promosi dan penyampaian informasi produk dan layanan terhadap konsumen.
- Sistem penjualan secara konvensional kurang efisien dimana konsumen harus mendatangi tempat penjualan untuk mengetahui informasi produk.

Rumusan Masalah

- Bagaimana membuat media alternatif sebagai solusi dan sarana alternatif promosi serta perluasan jangkauan pemasaran.
- Bagaimana perancangan sistem informasi yang dapat meningkatkan efektifitas dan memberikan kemudahan bagi konsumen untuk mengetahui informasi dan melakukan pemesanan produk.

Maksud Penelitian

- Maksud dari penelitian ini adalah untuk membangun sistem informasi pemesanan dan penjualan produk usaha mikro kecil dan menengah berbasis web pada KSG Bandung Barat sebagai media alternatif yang dapat membantu dalam mempromosikan produk, perluasan jangkauan pasar, dan mempermudah konsumen melakukan pemesanan.

Batasan Masalah

- Proses pengantaran produk dilakukan oleh pihak ketiga penyedia jasa pengantaran.
- Penelitian tidak membahas pembayaran secara online, melainkan pemesan harus membayar transfer ke Bank BNI melalui nomor rekening yang tercantum dalam web tersebut.
- Proses pemesanan hanya melayani di dalam negeri.

Flowmap Prosedur yang sedang berjalan

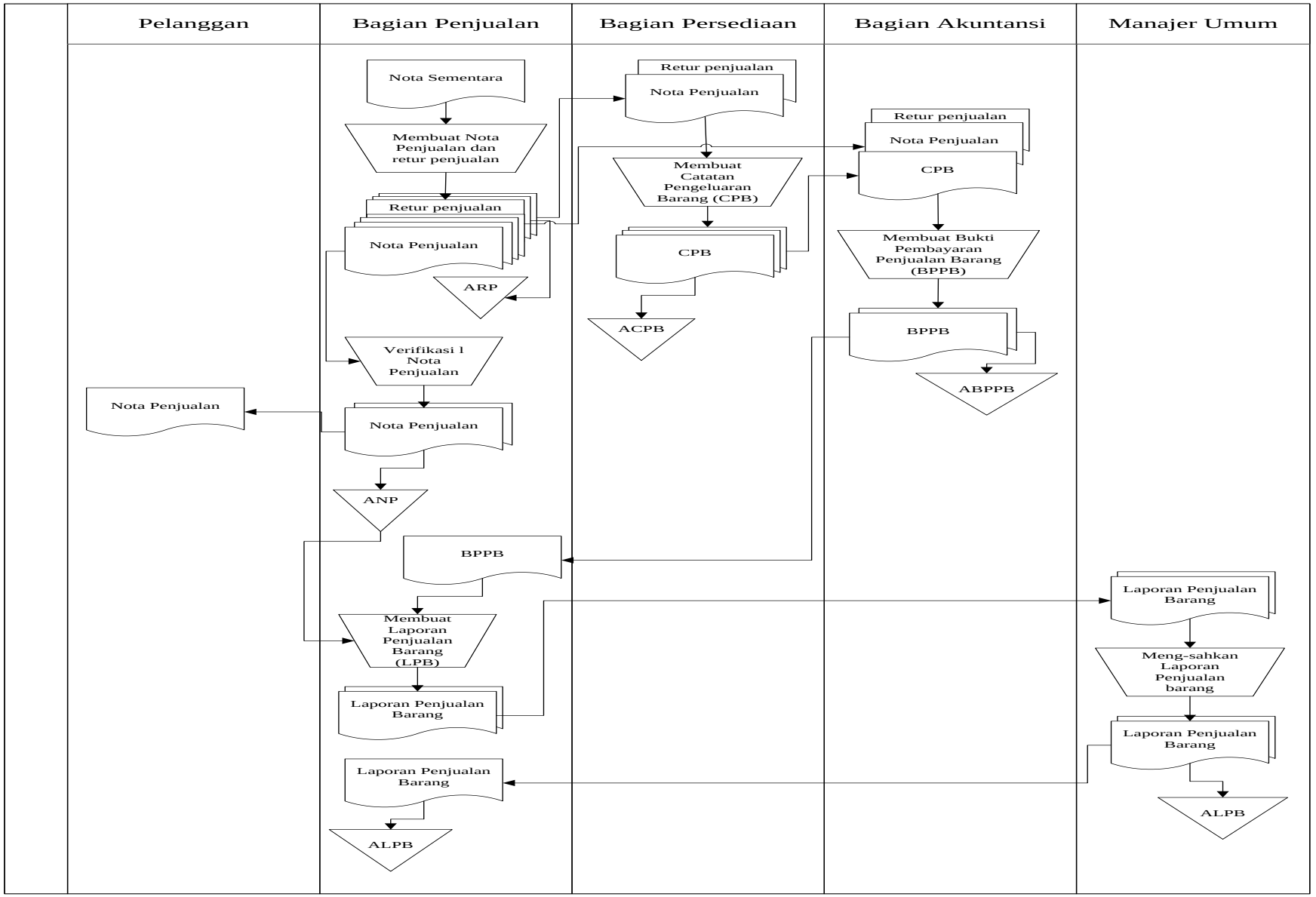
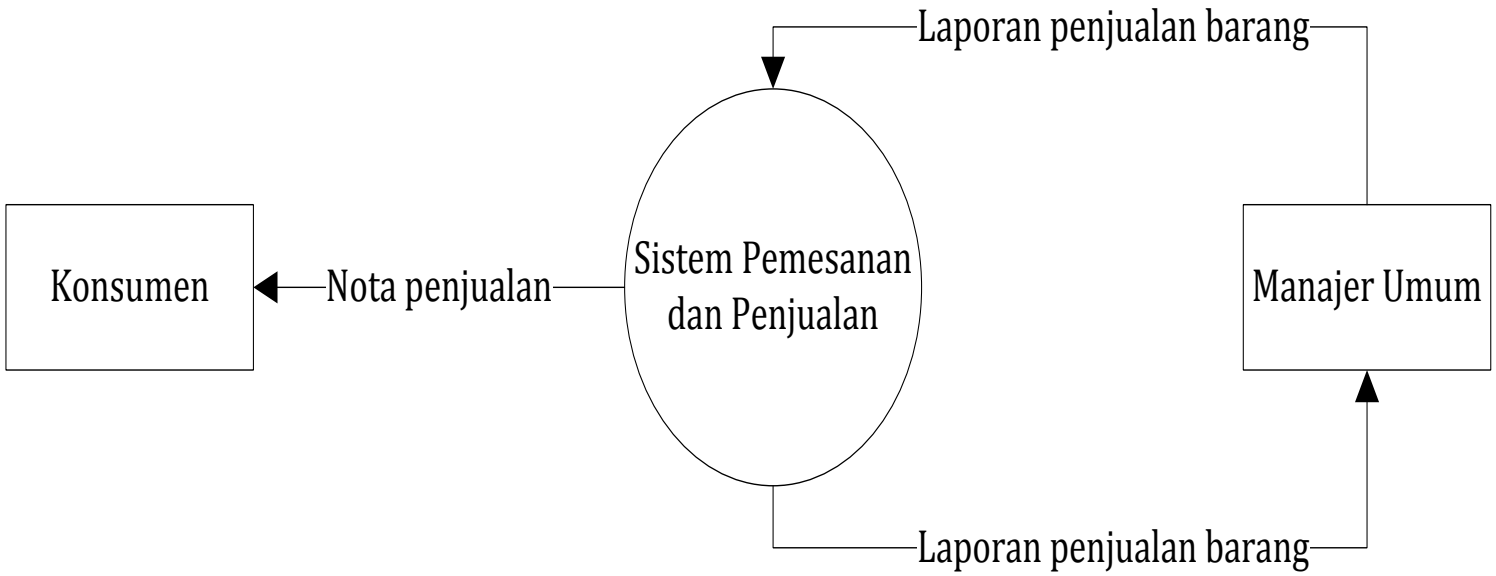
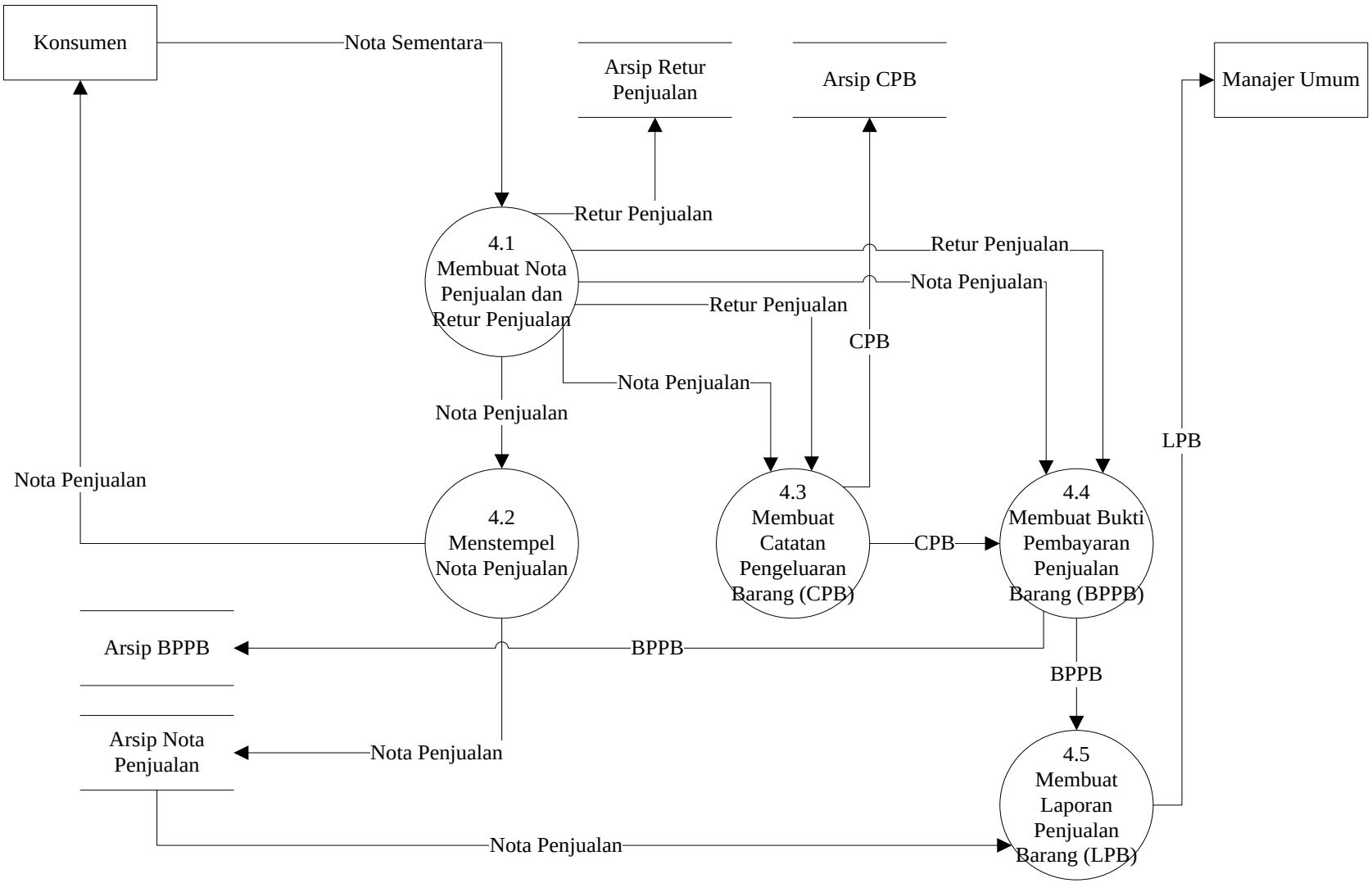


Diagram kontek prosedur yang berjalan



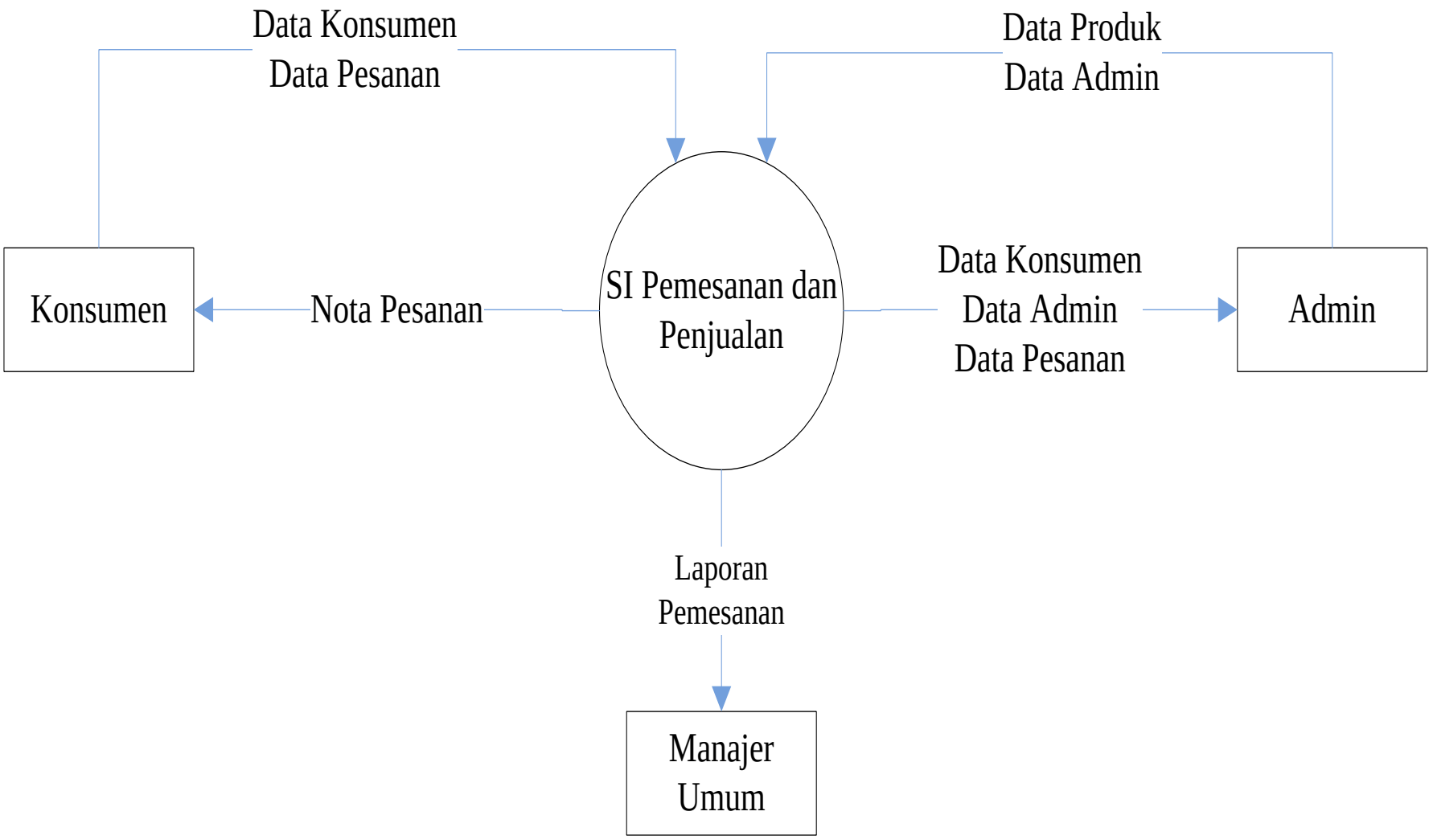
DFD prosedur yang sedang berjalan



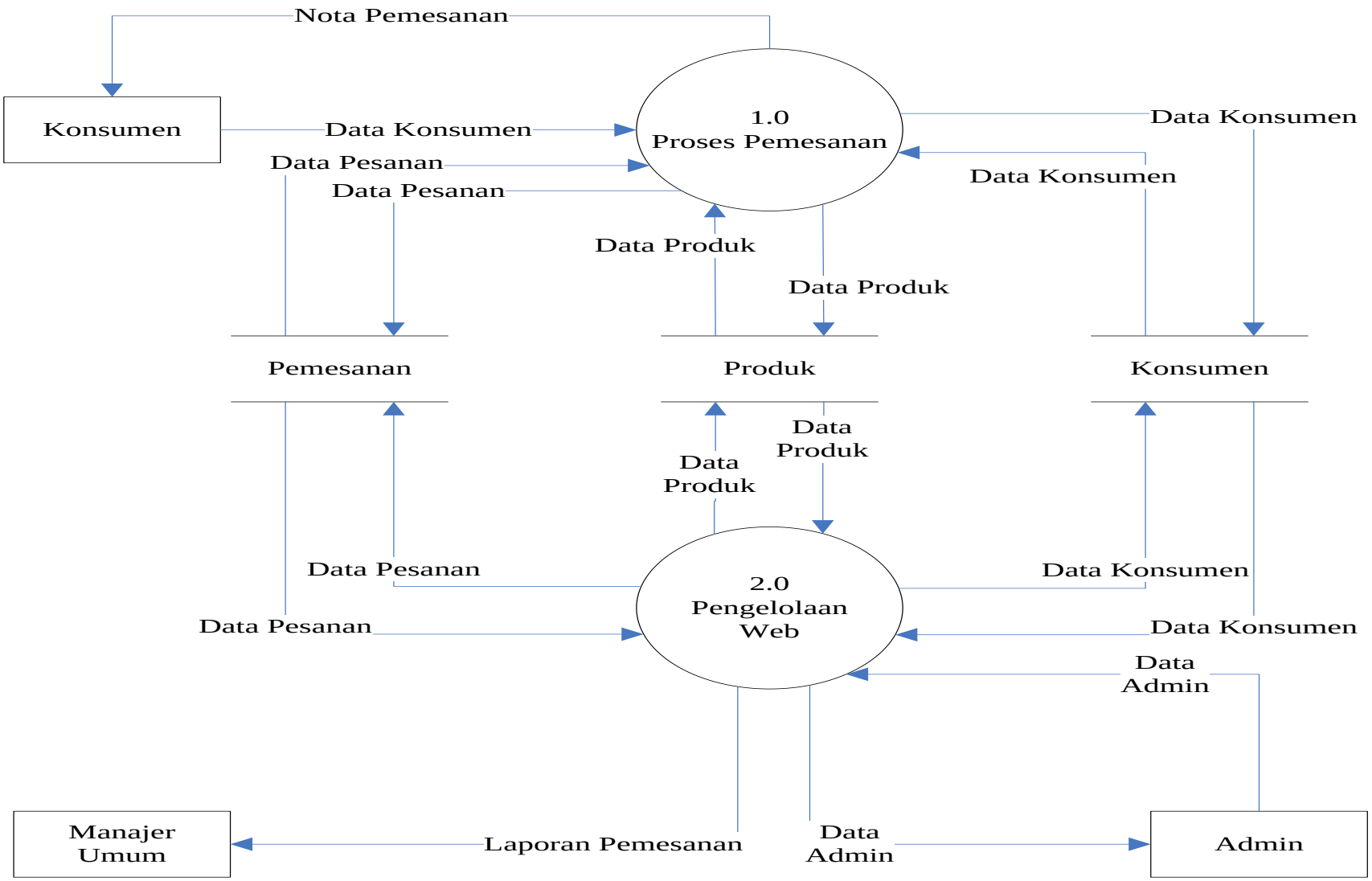
Evaluasi sistem yang sedang berjalan

NO	PERMASALAHAN	PELAKU	SOLUSI
1	Kurang optimalnya penyampaian informasi produk dan layanan ke konsumen. kegiatan promosi menggunakan media kertas membutuhkan waktu dan biaya besar.	Staff Pemasaran	Membuat media alternatif untuk promosi serta perluasan jangkauan pemasaran.
2	Penjualan secara tunai menggunakan cara konvensional dimana konsumen harus menemui pihak penjual.	Staff Penjualan	Membuat media alternatif dimana konsumen bisa melakukan pemesanan produk.

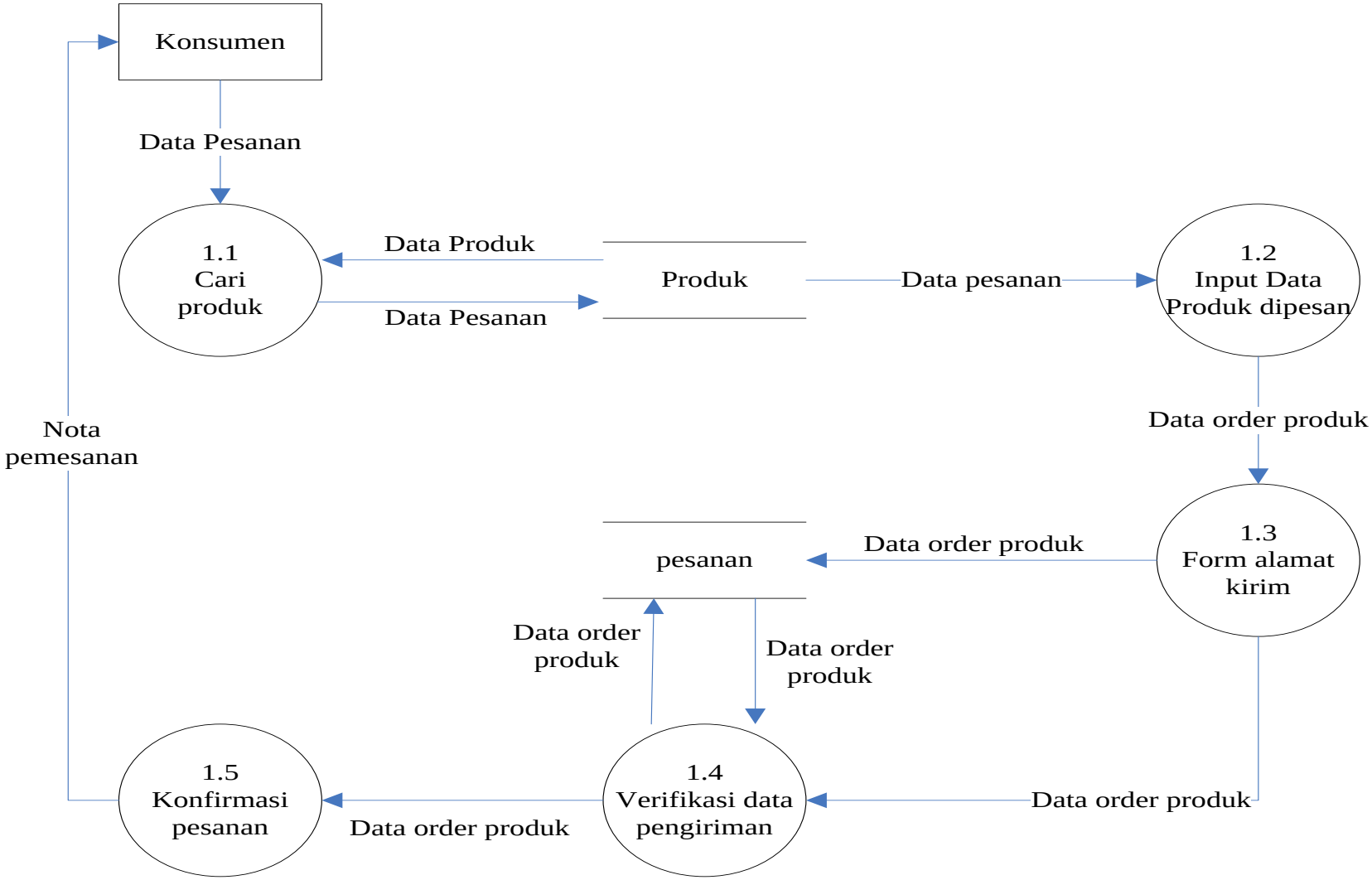
Diagram kontek yang diusulkan



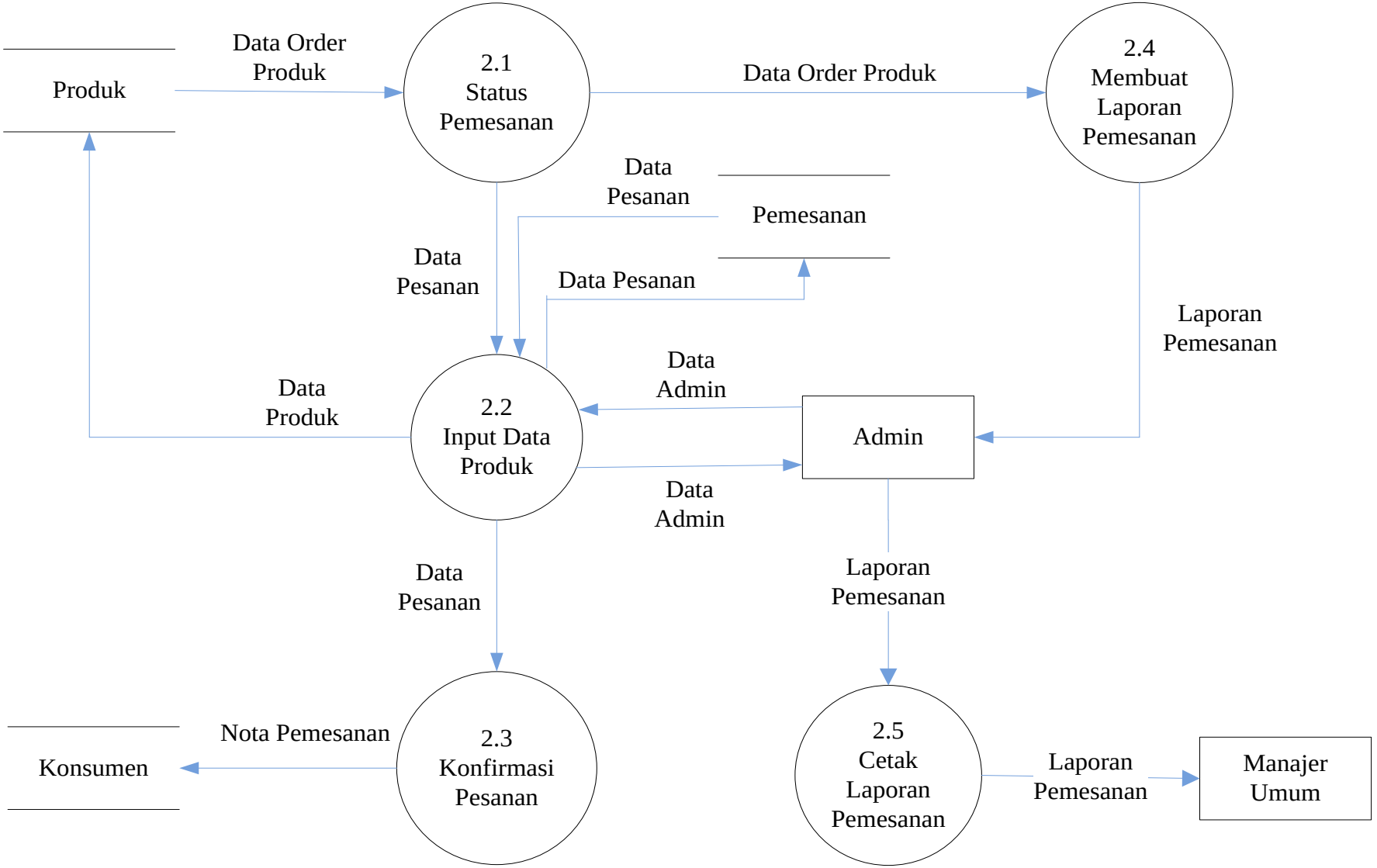
DFD lvl 1 proses 1 prosedur yang diusulkan



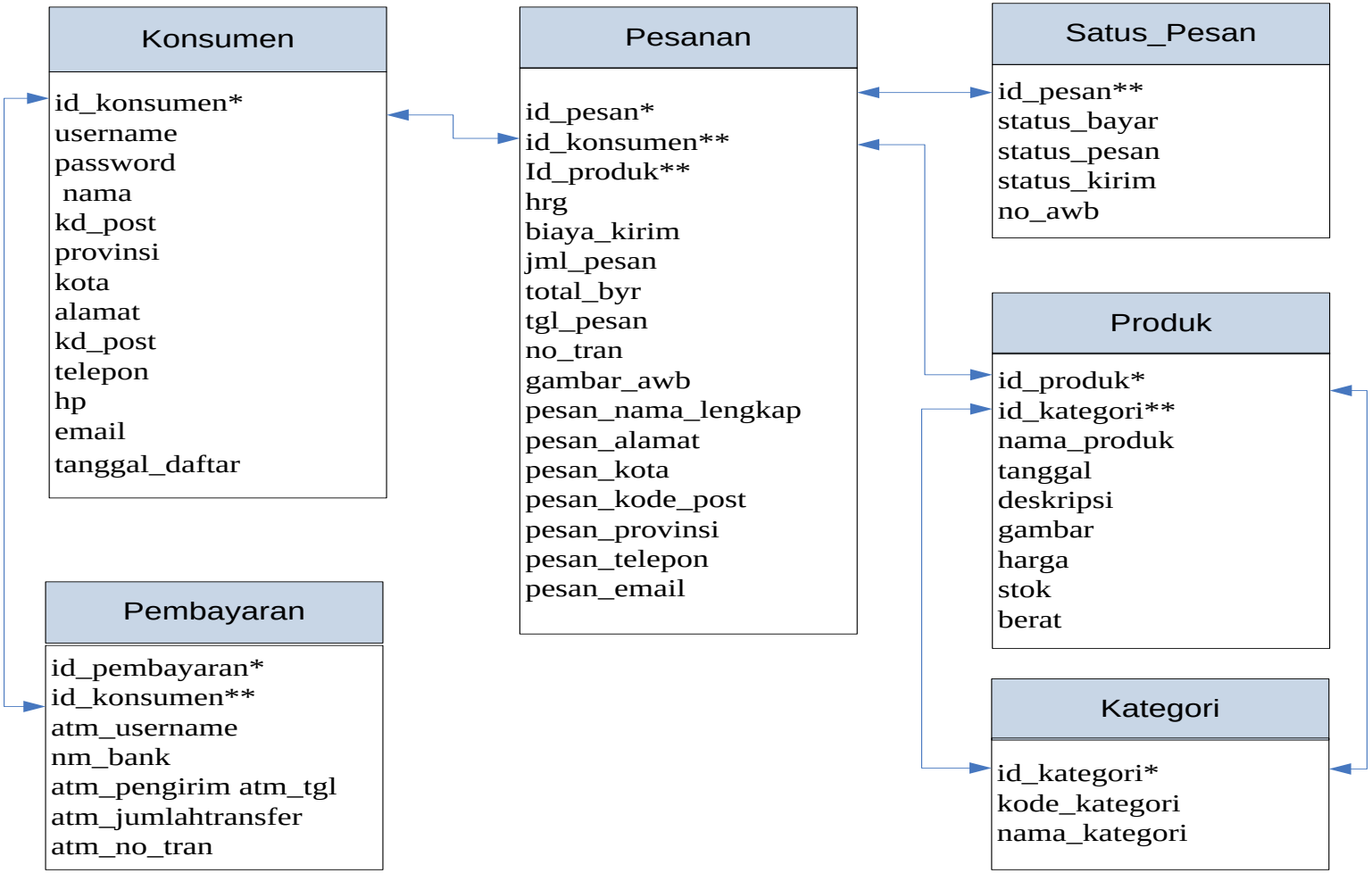
DFD lvl 2 proses 1 prosedur diusulkan



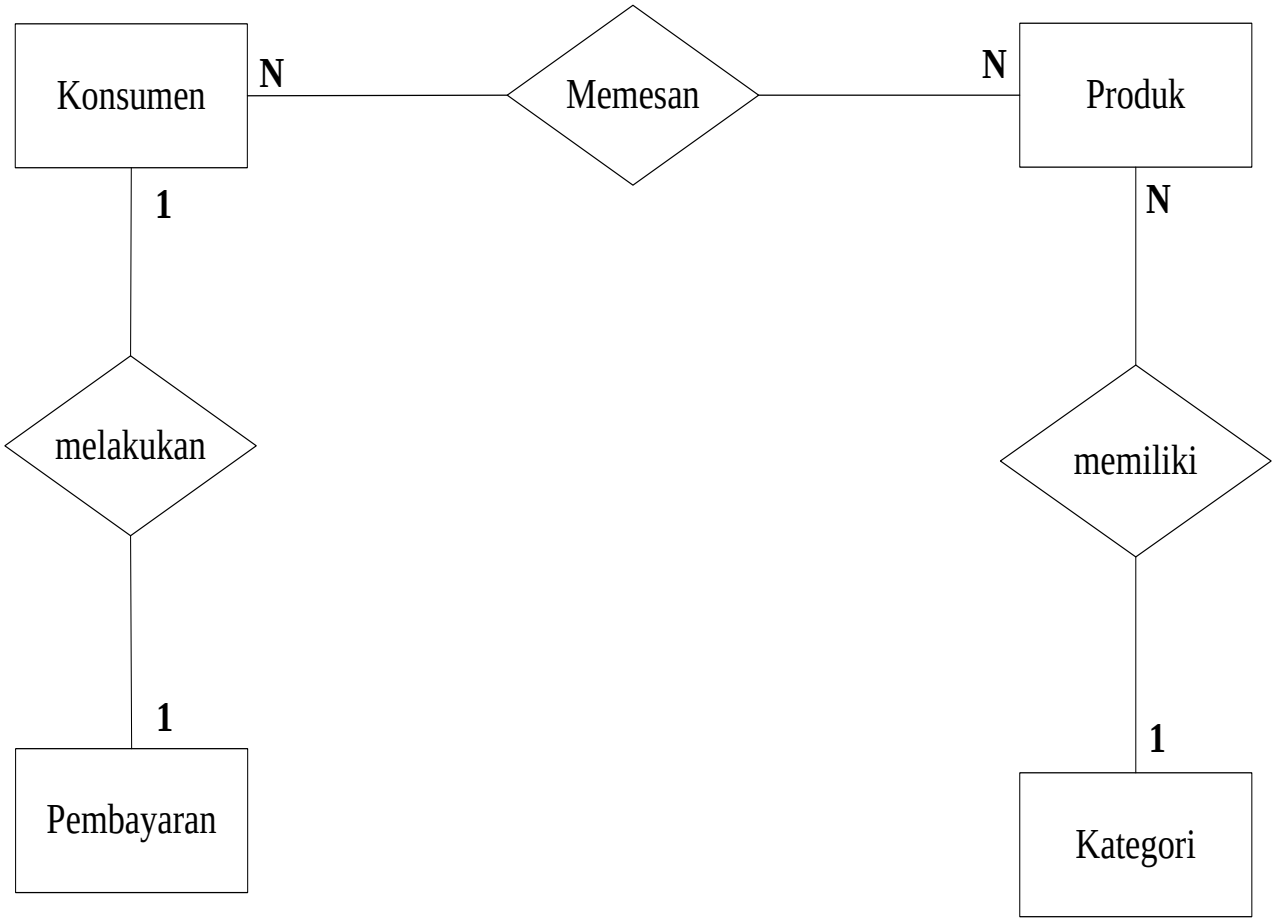
DFD lvl 2 proses 2 prosedur diusulkan



Relasi Tabel



Entity Relationship Diagram (ERD)



Kesimpulan

1. Dengan adanya web ini maka pihak KSG dapat melakukan promosi dan tidak mempersulit konsumen dalam mencari informasi mengenai produk UKM berkualitas dan promosinya dapat menjangkau lebih luas dibandingkan dengan sistem sebelumnya.
2. Pengujian unit dan integrasi menunjukan bahwa perangkat lunak secara fungsional bekerja dengan baik sesuai kebutuhan yang telah didefinisikan pada tahap analisis sampai perancangan. Metode pengujian yang digunakan adalah metode *black box*.
3. Dengan adanya Sistem *online* ini, implementasi pada *http://ksgbandungbarat.co.cc* maka pemesan produk akan lebih meluas tanpa batas, konsumen dapat melakukan pemesanan tanpa harus datang keperusahaan dimanapun konsumen berada selama terdapat koneksi internet.

Saran

1. Ditambahkan fasilitas *video conference* sebagai alat komunikasi visual yang mampu menunjang kegiatan usaha antar anggota, pelanggan, ataupun pihak KSG sehingga kegiatan seperti perjanjian dagang, transaksi bisnis dan lain- lain bisa dilakukan secara *real time* tanpa terkendala perbedaan tempat.
2. Ditambahkan fasilitas forum komunikasi untuk memperlancar arus informasi pasar terkait kegiatan usaha KUKM.