SISTEM INFORMASI PENJUALAN SEBAGAI PENDUKUNG KEPUTUSAN PEMBELIAN BARANG BERBASIS *WEB* DI WADEZIG

ARTIKEL

Diajukan untuk memenuhi syarat kelulusan Program Studi Sistem Informasi
Jenjang Sarjana Fakultas Teknik & Ilmu Komputer

TRIANI RUSTIANI
1.05.09.567

PROGRAM STUDI SISTEM INFORMASI
FAKULTAS TEKNIK DAN ILMU KOMPUTER
UNIVERSITAS KOMPUTER INDONESIA
BANDUNG
2014

ABSTRAK

Sistem penjualan masih bersifat konvensional, dimana pembeli harus datang langsung ke toko sehingga akan menyulitkan konsumen yang berada diluar kota. Sistem informasi penjualan barang pada Wadezig bertujuan untuk membantu perusahaan dalam melaksanakan kegiatan penjualan .

Metodologi penulisan yang dilakukan adalah dengan metode analisa dan perancangan. Data dan informasi yang terkumpul dipakai untuk menganalisa permasalahan yang ada serta merancang sistem yang baru untuk mengatasi kelemahan sistem yang sedang berjalan.

Dari hasil penelitian dapat ditemukan beberapa kelemahan yang pada dasarnya disebabkan oleh keterbatasan sistem informasi. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa perlu diadakan perbaikan terhadap sistem yang berjalan. Suatu rancangan sistem informasi penjualan barang yang baru yang akan diterapkan untuk dapat memenuhi pihak manajemen guna mendukung proses pengambilan keputusan.

Kata kunci : Wadezig, Penjualan, Barang.

ABSTRACT

The system is a conventional sale, where the buyer has to come directly to the store so it will be difficult for consumers who are outside the city. The information system sale of goods at Wadezig aims to assist companies in conducting the sale.

Methodology writing is done by the method of analysis and design. Data and information collected is used to analyze the existing problems as well as designing a new system to overcome the weaknesses of the current system.

From the results of the study can be found some weaknesses that basically caused by the limitations of information systems. Therefore, it can be concluded that the necessary repairs to the system running. An information system design selling new items that will be implemented to meet the management in order to support the decision making process.

Keywords: wadezig, Sale, Goods

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Perkembangan teknologi informasi tersebut memotivasi setiap instansi atau perusahaan untuk mengikuti perkembangannya, terutama berkenaan dengan perkembangan teknologi informasi yang berhubungan dengan penggunaan dan pemanfaatan komputer yang berkaitan dengan kegiatan perusahaan tersebut. Perkembangan teknologi informasi dan komputer telah memberikan kontribusi yang cukup berarti dalam meningkatkan kegiatan usaha khususnya dalam hal pengolahan data yang memberikan dukungan terhadap pengambilan keputusan-keputusan bisnis serta memberikan kontribusi yang cukup berarti dalam meningkatkan kegiatan pelayanan.

Berdasarkan pada uraian diatas pemanfaatan teknologi informasi dalam dinamika aktivitas bisnis merupakan hal yang krusial.

Salah satu media yang dapat dimanfaatkan dalam kegiatan perusahaan untuk meningkatkan kegiatan usahanya yaitu internet. Internet menyediakan berbagai fungsi dan fasilitas yang dapat digunakan sebagai suatu media informasi dan komunikasi yang sangat canggih. Dengan adanya internet maka suatu kegiatan penjualan dapat dilakukan dengan cara *online* melalui sebuah *website*.

Saat ini telah banyak perusahaan memanfaatkan *web* sebagai media untuk lebih memperkenalkan produk atau keberadaan perusahaan mereka kemasyarakat luas. Tetapi tidak sedikit pula perusahaan yang masih belum memanfaatkan *web* khususnya perusahaan yang sedang berkembang contohnya Wadezig. Wadezig adalah tempat untuk menunjukkan dan menjual kreasi mereka, berfokus pada mode barang seperti pakaian.

Pelayanan bagi pelanggan dari luar kota Bandung pun tersedia. Perusahaan-perusahaan yang dahulu hanya bersaing pada tingkat local dan regional, kini harus bersaing pula dengan perusahaan dari seluruh Indonesia untuk memenangkan persaingan tersebut diperlukan adanya daya saing*(competitive advantage)*. Perusahaan akan memiliki daya saing apabila pelanggan memperoleh kesan yang lebih baik terhadap produk dan jasanya dibandingkan produk dan jasa pesaing. Cara paling mudah untuk menembus pasar luas dengan cara memasarkan lewat *web*.

Website merupakan media publikasi elektronik yang memiliki beragam keunggulan. Pelanggan merupakan salah satu komponen penting dalam bisnis. Beberapa hal yang diperhatikan oleh pelanggan antara lain: kesesuaian produk dengan kebutuhan, harga yang kompetitif, kualitas, pelayanan yang tepat waktu,dan yang terpenting kemudahan dalam berbelanja. Dengan dibuatnya *web* pemasaran dan pemesanan,pelanggan dapat memesan / mengakses web Wadezig di mana saja dan kapan saja. Jika pelanggan merasa puas terhadap suatu produk, maka kemungkinan besar pelanggan akan melakukan pembelian ulang pada periode berikutnya. Sehingga pihak pengelola dituntut lebih memahami kebutuhan dan keinginan pelanggannya dari segi pemilihan produk.

Berdasarkan dari data omset penjualan dari tahun 2004 s.d 2012 mengindikasikan peningkatan yang cukup signifikan. Hal ini menunjukan bahwa Wadezig memerlukan sebuah saran dan prasarana untuk menungkatkan omset penjualannya melalui sistem informasi penjualan berbasis web.

Maka untuk lebih meningkatkan pelayanan kepada konsumen agar lebih mudah mendapatkan informasi mengenai produk dan harga diperlukan suatu media sebagai penyampai informasi. Maka dalam penyusunan usulan penelitian ini penulis memberi judul: **"SISTEM INFORMASI PENJUALAN SEBAGAI PENDUKUNG KEPUTUSAN PEMBELIAN BARANG BERBASIS *WEB* DI WADEZIG ".**

1.2 Identifkasi dan Rumusan Masalah

1.2.1 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang ada di atas, maka penulis dapat mengidentifikasikan beberapa masalah yang terdapat pada Wadezig adalah sebagai berikut:

1. Wadezig masih memanfaatkan sistem manual yaitu pemesanan biasa (datang langsung, melalui telepon atau email) sehingga pelanggan masih mengalami kesulitan dalam informasi produk dan informasi sistem kerja perusahaan,sehingga menyababkan transaksi pemesanan berjalan lambat.

2. Kendala waktu dalam pengiriman gambar produk atau pertukaran informasi dengan pelanggan yang memakan waktu lama terutama untuk pelanggan di luar kota. Karena dukungan sarana komunikasi dan transportasi yang tersedia kurang efektif.
3. Kurangnya ketertarikan pelanggan untuk berbelanja bagi pelanggan diluar kota.
4. Perlunya dibuat suatu sistem informasi penjualan untuk menambah minat konsumen melakukan pembelian di Wadezig.

1.2.2 Rumusan Masalah

Setelah melakukan identifikasi terhadap masalah yang ada, maka dapat dirumuskan beberapa permasalahan, diantaranya:

1. Bagaimana sistem pengolahan data penjualan barang yang sedang berjalan saat ini
2. Bagaimana merancangan sistem informasi penjualan yang mendukung pembelian pada Wadezig
3. Bagaimana mengimplementasikan sistem informasi penjualan yang mendukung pembelian pada Wadezig
4. Bagaimana menguji sistem informasi penjualan pada Wadezig
5. Bagaimana tanggapan user terhadap implementasi sistem informasi penjualan pada Wadezig

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

Pada pembahasan sub bab ini penulis akan coba memberikan sebuah penjelasan tentang maksud dan tujuan mengenai penelitian yang akan dikembangkan oleh penulis.

1.3.1 Maksud Penelitian

Maksud penelitian ini adalah untuk membangun aplikasi berbasis web Wadezig :

1. Merancang suatu aplikasi,dengan kemampuan mengelola data dan menyajikannya kepada pihak yang membutuhkan.
2. Menghasilkan suatu sistem informasi yang digunakan untuk membantu memberikan solusi terhadap masalah-masalah yang sering kali timbul dalam penjualan yang terjadi pada Wadezig.

1.3.2 Tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui sistem pengolahan data penjualan barang yang sedang berjalan saat ini
2. Untuk merancangan sistem informasi penjualan yang mendukung pembelian pada Wadezig
3. Untuk mengimplementasikan sistem informasi penjualan yang mendukung pembelian pada Wadezig
4. Untuk menguji sistem informasi penjualan pada Wadezig
5. Untuk mengetahui bagaimana tanggapan user terhadap Sistem Infomasi yang dibuat.

1.4 Kegunaan Penelitian

Adapun kegunaan dari penelitian ini di bagi menjadi 2 bagian yaitu Praktis dan Akademis.

1.4.1 Kegunaan Praktis

1. Bagi Manager

   Dengan adanya sistem informasi penjualan berbasis web ini diharapkan dapat meningkatkan pendapatan di Wadezig dan dalam memasarkan produknya menjadi lebih mudah dan efisien.

2. Bagi Konsumen

   Bagi konsumen diharapkan dapat menambah minat para konsumen dan juga memudahkan para konsumen untuk melakukan pembelian secara online.

1.4.2 Kegunaan Akademis

1. Bagi Pengembang Ilmu

   Diharapkan hasil penelitian ini dapat menjadi perbandingn antara teori dan praktek. Sehingga dengan adanya perbandingan tersebut akan lebih memajukan ilmu-ilmu yang berkaitan dengan penelitian ini dan dapat menguntungkan banyak pihak.

2. Bagi Peneliti Lain

   Bagi peneliti lain diharapkan penelitian ini dapat memberikan referensi untuk mengambil penelitian yang sama dan dalam hal penulisan.

1.5 Batasan Masalah

Peneliti membatasi permasalahan dalam penelitian ini dengan maksud agar pembahasan dan penyusunan penelitian dapat di lakukan secara terarah dan tidak menyimpang serta sesuai dengan apa yang di harapkan. Batasan-batasan masalah tersebut antara lain adalah :

1. Aplikasi *web* ini hanya bisa bertransaksi ketika sudah menjadi member.
2. Pesanan akan di proses dalam waktu 1X24 jam
3. Proses pembayaran dilakukan oleh pelanggan langsung melalui rekening bank BCA dan BNI dengan nomor rekening yang telah disediakan.
4. Tidak membahas retur barang.
5. Konfirmasi pembayaran dilakukan melalui *form* konfirmasi pembayaran yang disediakan.
6. Jangkauan penjualan produk hanya melayani pembelian yang berada di Indonesia.
7. Tidak membahas tentang supplier.

II. KAJIAN PUSTAKA

2.1 Sistem Informasi Penjualan

2.1.1 Penjualan

Menurut Kotler (2006) penjualan merupakan sebuah proses dimana kebutuhan pembeli dan kebutuhan penjual dipenuhi, melalui antar pertukaran imformasi dan kepentingan. Menurut Warren Reeve fess yang diterjemahkan oleh Aria Faramita dan kawan-kawan (2006:300) bahwa : “Penjualan adalah jumlah yang dibebankan kepada pelanggan untuk barang dagang yang dijual, baik secara tunai maupun kredit”.

2.1.2 Komponen Penjualan

2.1.2.1 Sistem Informasi Penjualan

Sistem Informasi Penjualan menurut Kolter merupakan suatu sistem yang terdiri dari kumpulan orang, peralatan dan prosedur yang memadukan antara pekerjaan mesin (*computer*) dan manusia yang menyajikan keakuratan informasi bagi para pemakai dalam membuat keputusan untuk memecahkan masalah didalam perusahaan.

2.2 Pengertian Promosi

Promosi adalah salah satu upaya untuk memberitahukan dan menawarkan produk atau jasa dengan tujuan menarik calon konsumen untuk membeli dan mengkonsumsinya. Dengan adanya promosi produsen atau distributor mengharapkan kenaikanya angka penjualan.

2.2.1 Tujuan Promosi

1. Menyebarkan informasi produk kepada target pasar internasional.
2. Untuk Mendapatkan kenaikan penjualan dan profit / laba.
3. Untuk mendapatkan pelanggan baru dan menjaga kesetiaan pelanggan.
4. Untuk menjaga kestabilan penjualan ketika terjadi lesu pasar.
5. membedakan serta mengunggulkan produk dibanding produk pesaing.

2.2.2 Cara-Cara Promosi

Beberapa cara untuk melakukan promosi adalah :

1. Melalui e-mail
2. Melalui sms
3. Melalui iklan
4. Melalui pembicaraan
5. Media sosial, Dll

(http://id.wikipedia.org/wiki/Situs_web)

2.3 E-Commerce

Menurut Dave Chaffey (2007) *E-Commerce* adalah konsep baru yang menggambarkan proses pembelian dan penjualan atau pertukaran produk, jasa, dan informasi melalui jaringan computer termasuk *internet*. *E-Commerce* dapat diartikan secara dekat.Itu dapat dikatakan mencakup hanya transaksi bisnis yang disetujui dengan pelanggan dan pemasok dan sering digambarkan sebagai bagian dari internet, mengingat tidak ada alternative lain untuk komunikasi. Ada tiga pilar elektronik yang menyokong proses-proses pasar terbuka yaitu: informasi elektronik, hubungan elektronik, dan transaksi elektronik.

2.3.1 Manfaat E-Comerce Bagi Pengembangan ilmu

Hasil penelitian ini diharapkan menjadi penambahan teori ilmu yang telah di dapat pada perkuliahan,dan dapat menguntungkan banyak pihak.

2.3.2 Manfaat E-Comerce Bagi Konsumen

Electronic commerce memungkinkan pelanggan untuk berbelanja atau melakukan transaksi lain selama 24 jam sehari sepanjang tahun dari hampir setiap lokasi.

1. *Electronic commerce* memberikan lebih banyak pilihan kepada pelanggan mereka bisa memilih berbagai produk dari banyak vendor.

2. *Electronic commerce* menyediakan produk-produk dan jasa yang tidak mahal kepada pelanggan dengan cara mengunjungi banyak tempat dan melakukan perbandingan secara cepat. Dalam beberapa kasus, khususnya pada produk-produk yang *digitized*, EC menjadikan pengiriman menjadi sangat cepat. Pelanggan bisa menerima informasi relevan secara detail dalam hitungan detik, bukan jam atau hari.
3. *Electronic commerce* memungkinkan partisipasi dalam pelelangan maya (*virtual auction*).
4. *Electronic commerce* memberi tempat bagi para pelanggan untuk berinteraksi dengan pelanggan lain di *electronic community* dan bertukar pikiran serta berbagai pengalaman.

2.3.3 Manfaat E-Comerce Bagi Masyarakat

1. *Electronic commerce* memungkinkan orang untuk bekerja di dalam rumah dan tidak banyak keluar untuk berbelanja, akibatnya ini akan menurunkan arus kepadatan lalu lintas di jalan serta mengurangi polusi udara.
2. *Electronic commerce* memungkinkan sejumlah barang dagangan dijual dengan harga lebih rendah, sehingga orang yang kurang mampu bisa membeli lebih banyak dan meningkatkan taraf hidup mereka.
3. *Electronic commerce* memungkinkan orang di negara-negara Dunia ketiga dan wilayah pedesan untuk menikmati aneka produk dan jasa yang akan susah mereka dapatkan tanpa EC. Ini juga termasuk peluang untuk belajar berprofesi serta mendapatkan gelar akademik.
4. *Electronic commerce* memfasilitasi layanan publik, seperti perawatan kesehatan, pendidikan, dan pemerataan layanan sosial yang dilaksanakan pemerintah dengan biaya yang lebih rendah, dan dengan kualitas yang lebih baik. Layanan perawatan kesehatan, misalnya bisa menjangkau pasien di daerah pedesaan.

2.4 E-business

Menurut Dave Chaffey (2007), E-business adalah praktek pelaksanaan dan pengelolaan proses bisnis utama seperti perancangan produk, pengelolaan pasokan bahan baku, manufaktur, penjualan, pemenuhan pesanan, dan penyediaan servis melalui penggunaan teknologi komunikasi, komputer, dan data yang telah terkomputerisasi.

2.5 Arsitektur Aplikasi

Arsitektur aplikasi dapat pula dikatakan sebagai struktur desain dari suatu sistem computer dengan semua kelengkapanya yang telah siap untuk digunakan oleh user.

2.5.1 Pengertian Jaringan Komputer

Jaringan komputer rmerupakan suatu gabungan dari berbagai perlengkapan komunikasi dan computer yang dihubungkan satu sama lain dengan medium komunikasi secara elektronik.Medium komunikasi dapat berupa saluran telepon, gelombang mikrodan satelit hubungan WAN (*Wide Area Network*).

Untuk hubungan yang relative jauh digunakan perlengkapan yang disebut modem yang berfungsi sebagai pembawa sinyal dari tempat asal ke tempat tujuan dengan

gelombang frekuensi tinggi.

2.6 Kualitas Informasi

Kualitas dari informasi sangat dipengaruhi oleh 3 hal sebagai berikut:

1. Akurat.

Berarti informasi harus bebas dari kesalahan-kesalahan dan tidak bias atau menyesatkan. Akurat juga berarti informasi harus jelas mencerminkan maksudnya. Informasi harus akurat karena dari sumber informasi sampaike penerima informasi kemungkinan terjadi gangguan yang dapat merubah atau merusak informasi tersebut.

2. Tepat waktu.

Berarti informasi yang datang pada penerima tidak boleh terlambat. Informasi yang sudah usang tidak akan mempunyai nilai lagi. Karena informasi merupakan landasan di dalam pengambilan keputusan. Bila pengambilan keputusan terlambat, maka dapat berakibat fatal bagi organisasi. Saat ini mahalnya nilai informasi disebabkan harus cepatnya informasi itu didapat sehingga diperlukan teknologi-teknologi mutakhir untuk mendapatkan, mengolah dan mengirimkannya.

3. Relevan.

Informasi tersebut mempunyai manfaat untuk pemakainya. Relevansi informasi untuk tiap-tiap orang satu dengan yang lainnya berbeda, misalnya informasi mengenai sebab-musabab kerusakan mesin produksi kepada akuntan perusahaan adalah kurang relevan dan akan lebih relevan bila ditujukan kepada ahli teknik perusahaan. Sebaliknya informasi mengenai harga pokok produksi untuk ahli teknik, merupakan informasi yang kurang relevan, tetapi relevan untuk akuntan.

2.7 Nilai Informasi

Nilai dari suatu informasi ditentukan oleh dua hal yaitu manfaat dan biaya pendapatannya, suatu informasi dikatakan bernilai bila manfaatnya lebih efektif dibandingkan dengan biaya mendapatkannya. Kegunaan informasi adalah untukmengurangi hal ketidakpastian didalam proses pengambilan keputusan tentang suatu keadaan.

2.8 Perangkat Lunak Pendukung

2.8.1 PHP

Hakim Lukmanul (2008) PHP singkatan dari *PHP Hypertext Preprocessor* yang merupaka bahasa berbentuk skrip yang ditempatkan dalam *server* dan di proses di *server*. Hasilnya akan dikirimkan ke *client*, tempat pemakai menggunakan *browser*. Secara khusus PHP dirancang untuk membentuk web dinamis artinya dapat membentuk suatu tampilan berdasarkan permintaan terkini. Misalnya *user* dapat menampilkan isi *database* kehalaman web.

Vertigo_114 adalah salah satu *software* yang mencakup skrip berbasis *server*,*webserver* serta *database server* yang merupakan komponen-komponen yang diperlukan dalam membuat sebuah web yang dinamis. Tiga komponen yang digunakan adalah:

a. *Apachewebserver*, digunakan sebagai *server* untuk bisa menjalankan skrip dalam membangun web.
b. PHP, script bahasa yang dapat ditempatkan dalam *server* guna *web site* agar dinamis.
c. MYSQL, database berbasis *server* yang bisa digunakan untuk menyimpan data dalam jumlah besar.

Dengan menggunakan PHP maka *maintenance* suatu *situs web* menjadi lebih mudah. Proses *update* data dapat dilakukan dengan menggunakan aplikasi yang dibuat dengan

script PHP.
Berikut ini beberapa keunggulan menggunakan PHP dalam pembuatan web yaitu:

a. Dukungan koneksinya hampir ke semua program database misalnya MySQL, ODBC, Oracle, MS Acses, dBase, DBM, FilePro, Sybase dan masih banyak lagi.
b. Dapat dipasang dibeberapa *webserver* seperti PWS, HS, Apache dan masih banyak lainnya.
c. Dapat berjalandiberbagai sistem operasi seperti Windows dan UNIX.
d. Merupakan *software open source* yang gratis.
e. Proses PHP dilakukan di *server* sehingga keamanannya sangat tinggi.

2.8.2 Apache Web Server

Apache merupakan *webserver* yang paling banyak digunakan di Internet.Ini disebabkan oleh beberapa factor seperti kecepatan ,performansi dan tentu saja harganya yang gratis. Apache merupakan turunan dari *web server* yang dikeluarkan oleh NCSA yaitu NCSA HTTPd pada sekitar tahun 1995an. Pada dasarnya Apache adalah*"APAtCHy"* (*patch*) dan pengganti dari NCSA HTTPd. *WebserverApache* digunakan sebagai *server* yang bisa untuk menjalankan skrip dalam membangun web.

2.8.3 MySQL

Database berfungsi untuk menyimpan data-data yang merupakan inti dari informasi yang akan dipublikasikan baik itu dalam internet atau pun dalam intranet. Dalam pembuatan situs web ini penulis menggunakan MySQL sebagai lingkungan databasenya.

MySQL adalah salah satu jenis *database server* yang sangat terkenal disebabkan MySQL menggunakan SQL sebagai bahasa dasar untuk mengakses databasenya. Selain itu, MySQL bersifat *free* pada berbagai *platform* (kecuali pada windows,yang bersifat *shareware*). MySQL termasuk jenis RDBMS (*Relational Database Management System*). Itulah sebabnya istilah seperti tabel, baris, dan kolom digunakan pada MySQL.Pada MySQL, sebuah database mengandung satu atau sejumlah tabel.

Tabel terdiri atas sejumlah baris dan setiap baris mengandung satu atau beberapa kolom. Alasan digunakannya MySQL sebagai *database server* adalah:

a. Mendukung standar yang telah ada.
b. Dukungan terhadap berbagai bahasa pemograman.
c. Mampu membuat table berukuran besar.
d. Kecepatan,kehandalan,dan kemudahan dalam penggunaannya.
e. Lebih murah.

III Objek dan Metode Peneliatian

3.1 Objek Penelitian

Objek penelitian ini adalah "SISTEM INFORMASI PENJUALAN SEBAGAI PENDUKUNG KEPUTUSAN PEMBELIAN BARANG BERBASIS *WEB* DI WADEZIG"**.**Untuk melihat lebih jelas gambaran mengenai objek penelitian, maka penulis membahas mengenai sejarah, visi dan misi perusahaan, struktur organisasi dan deskripsi pekerjaan di perusahaan tersebut.

3.2 Metode Penelitian

Adapun metode penelitian yang digunakan penulis adalah :

3.2.1 Desain Penelitian

Dalam menentukan desain penelitian, penulis melakukannya pada distro Wadezig yang beralamatkan di Jalan Sidomukti No. 22 Sukaluyu-Bandung. Maka penulis akan melakukan penelitian pada toko ini untuk membangun sistem informasi penjualan dan persediaan barang. Dengan menggunakan metode kualitatif yang bersifat deskriptif pada pendekatan kasus di Wadezig ,yaitu suatu metode yang pada tahap pertama penulis melakukan dengan cara mengumpulkan data dan bahan yang diperlukan terlebih dahulu, dan pada tahap berikutnya penulis mengolah dan membahas sampai pada suatu kesimpulan yang pada akhirnya dapat dibuat suatu laporan untuk melampirkan semua kegiatan yang dikerjakan selama dilakukannya penelitian di distro Wadezig .

3.3 Metode Pendekatan Sistem

Metode pendekatan sistem merupakan salah satu cara penyelesaian persoalan yang dimulai dengan dilakukannya identifikasi terhadap adanya sejumlah kebutuhan-kebutuhan, sehingga dapat menghasilkan suatu operasi dari sistem yang diangggap efektif. Sedangkan metode pengembangan sistem terdiri dari sederetan kegiatan yang dapat dikelompokkan menjadi beberapa tahapan, yang membantu kita dalam pengembangan sistem.

3.3.1 Metode pendekatan Sistem

Metode Pendekatan sistem merupakan pendekatan dengan cara bagaimana menggunakan alat-alat dan peraturan-peraturan yang melengkapi satu atau lebih tahapan-tahapan pengembangan sistem informasi.

Adapun metode pendekatan sistem yang digunakan penulis dalam pembuatan sistem informasi penjualan ini adalah dengan cara pendekatan terstruktur yang berorientasi pada data yaitu analisis dan perancangan terstruktur. Pendekatan terstruktur adalah pengembangan sistem yang mengikuti tahapan-tahapan pengembangan sistem (system development life cycle) dengan dilengkapi alat dan teknik pengumpulan data. Adapun alat yang digunakan sebagai alat bantu adalah sebagai berikut :

1. Flowmap.
2. Diagram Konteks.
3. Data Flow Diagram (DFD)
4. Entinity Relational Diagram (ERD)
5. Kamus Data.
6. Normalisasi.

3.3.2 Metode Pengembangan Sistem

Teknik pengembangan sistem menggunakan metode Incremental yang sudah dikembangkan dari waterfall model, karena metode Incremental ini terdiridari tahap-tahap yang memberikan kemudahan, jika pada satu tahap tidak sesuai atau mengalami kesalahan maka dapat kembali ketahap sebelumnya.

3.1.2.2 Alat Bantu Analisis Perancangan

Analisis dan perancangan terstruktur dapat memberikan penjelasan yang lengkap dan sistem dipandang dari elemen data, dimana dalam sistem terdapat flowmap, digram konteks, DFD, Kamus data dan Perancangan Basis Data.

IV. Hasil Penelitian

4.1 Analisis dan Perancangan Sistem

4.1.1 Analisis Sistem yang sedang berjalan

Pemesanan yang berada di Wadezig masih menggunakan cara-cara manual dalam prosesnya. Meskipun data diinputkan kedalam komputer dan dikelola untuk menghasilkan sebuah informasi dan laporan namun perusahaan belum memiliki sebuah aplikasi khusus yang mampu mengelola proses tersebut.

4.1.2 Gambaran sistem yang diusulkan

Dimana pada prosedur yang dibuat tidak mengalami banyak perubahan dari sistem yang sedang berjalan, hanya berbeda dalam penggunaan sistem komputerisasi yang dapat membantu proses penginputan, pengeditan, dan penghapusan data serta dapat mempermudah dalam hal pencarian data dan dapat memberikan pembaharuan yang diharapkan dapat memperluas cakupan penjualan produk WADEZIG ini.

4.1.3 Flowmap yang di usulkan

Flowmap dibawah ini menjelaskan tentang sistem informasi penjualan sebagai pendukung keputusan pembelian barang yang sedang berjalan didistro WADEZIG.(Gambar 4.1 Hal 14).

4.1.4 Diagram Konteks Yang Diusulkan

Diagram kontek adalah alat bantu untuk struktur analisis. Pendekatan struktur ini mencoba untuk menggambarkan sistem secara garis besar dan keseluruhan.(Gambar 4.2 Hal 14).

4.1.5 Data Flow Diagram Yang Diusulkan

Data Flow Diagram adalah alat yang digunakan pada metedologi pengembangan sistem yang terstruktur. DFD dapat menggambarkan arus data didalam sistem dengan terstruktur serta untuk menggambarkan suatu sistemyang telah ada atau sistem baru yang akan dikembangkan secara logika tanpa mempertimbangkan lingkungan fisik data tersebut yang mengalir. (Gambar 4.3 Hal 15).

4.1.6 Kamus Data

Kamus Data adalah katalog fakta data dan kebutuhan-kebutuhan informasi dari suatu sistem informasi. Kamus data merupakan mendefinisikan data yang mengalir di sistem secara lengkap serta dapat dibuat berdasarkan arus data yang ada di DFD, keterangan lebih lengkap tentang struktur dari suatu arus data dalam DFD terdapat pada kamus data.

4.1.7 Relasi Tabel

Relasi adalah hubungan antara tabel yang mempresentasikan hubungan antar objek di dunia nyata. Relasi merupakan hubungan yang terjadi pada suatu tabel dengan lainnya yang mempresentasikan hubungan antar objek di dunia nyata dan berfungsi untuk mengatur mengatur operasi suatu database. (Gambar 4.4 Hal 18).

4.18 Entity Relationship Diagram

Pengertian dari ERD (Entity Relationship Diagram) adalah suatu model untuk menjelaskan hubungan antar data dalam basis data berdasarkan objek-objek dasar data yang mempunyai hubungan antar relasi.ERD untuk memodelkan struktur data dan hubungan antar data, untuk menggambarkannya digunakan beberapa notasi dan simbol. (Gambar 4.5 Hal 19)

4.2 Pengujian

Pengujian merupakan bagian yang penting dalam siklus pembangunan perangkat lunak (software). Pengujian perangkat lunak ini menggunakan metode pengujian black box. Pengujian black box ini tidak perlu tahu apa yang sesungguhnya terjadi dalam sistem atau perangkat lunak, yang diuji adalah masukan serta keluarannya.Hasil pengujian dengan kasus uji sample diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa perangkat lunak SISTEM INFORMASI PENJUALAN SEBAGAI PENDUKUNG KEPUTUSAN PEMBELIAN BARANG BERBASIS *WEB* DI WADEZIG bebas dari kesalahan sintaks dan secara fungsional mengeluarkan fungsi sesuai dengan yang diharapkan.

V. Implementasi

Tahap implementasi dapat diterapkan jika perangkat lunak dan perangkat keras telah siap . Kegiatan implementasi sistem ini meliputi kebutuhan Perangkat Lunak, Perangkat Keras, Basis Data, dan implementasi antar muka serta pengujian yang telah dirancang sesuai dengan kebutuhan sistem. Tujuan dari implementasi sistem adalah untuk menerapkan sistem agar dapat dioperasikan secara optimal sesuai dengan kebutuhan proses.

VI. KESIMPULAN DAN SARAN

6.1. Kesimpulan

Beberapa kesimpulan yang bisa diambil dari pembahasan yang ada pada sistem penjualan pada Wadezig, adalah sebagai berikut

1. Sistem penjualan yang berjalan masih bersifat konvensional, dimana pembeli harus datang langsung ke toko sehingga akan menyulitkan konsumen yang berada diluar kota, Dengan mengimplementasikan sistem aplikasi penjualan berbasis *web* agar transaksi penjualan dapat dilakukan dimana saja dan kapan saja oleh *customer*. Konsumen hanya perlu mendaftar, melakukan *login*, memilih produk, melakukan pemesanan lalu mengkonfirmasi pembayaran.
2. Dengan mengimplementasikan sistem ini dapat mengatasi kendala waktu yang dibutuhkan pelanggan untuk pertukaran informasi.
3. Menambah minat pelanggan untuk berbelanja *online*.
4. Menyediakan sistem yang bisa menambah minat konsumen untuk berbelanja di Wadezig.

6.2 Saran

Aplikasi *Web* Wadezig ini pun masih memiliki beberapa keterbatasan, sehingga untuk itu penulis menyarankan untuk pengembangan aplikasi selanjutnya agar :

1. Tidak hanya proses penjualan yang dibahas tetapi juga untuk proses pembelian bahan baku kepada supplier, sehingga proses keluar masuk bahan baku dapat lebih tercatat dengan akurat, karena proses pemasukan dan pengeluaran barang dapat dilakukan secara otomatis.

2. Didalam sistem ini belum tersedia laporan untuk menghitung laba rugi sehingga diharapkan untuk kedepannya memudahkan perusahaan melakukan perencanaan.
3. Pada sistem ini tidak ada laporan tentang barang apa saja yang telah di kirim oleh pihak toko, maka dari itu perlu dibuat laporan barang apa saja yang telah diproses.
4. Sebaiknya dibuat login untuk owner. Tetapi di dalam sistem ini owner hanya bisa melihat laporan penjualan, laporan persediaan barang, dan laporan lainnya tanpa bisa mengubah data apapun.
5. Proses pembayaran seharusnya dapat dilakukan secara *online* juga misalnya pembayaran menggunakan *Bank BCA dan Bank BNI,* sehingga untuk konfirmasi pembayaran dapat diakses lebih cepat.
6. Untuk mencegah rusaknya atau hilangnya data-data dalam file, sebaiknya dilakukan *back-up* data secara berkala dan melakukan scan terhadap virus yang akan merusak sistem.

DAFTAR PUSTAKA

Abdul Kadir, 2004, Dasar Aplikasi Database : MySql Delphi, Andi offset,

Yogyakarta.

Abdul Kadir. *Pengenalan Sistem Informasi*. Andi Offset:Yogyakarta, 2003

Bunafit Nugroho.2008.*Membuat Sistem Informasi Penjualan Berbasis Web dengan Menggunakan PHP dan Mysql*.Gava Media. Yogyakarta
Dominikus Juju.2007.*Dreamweaver CS3*.PT Elex Media Kompitindo.Jakarta
Jogiyanto Hartono. 2005.*Analisis &Desain*. Andi. Yogyakarta
Jogiyanto HM, 2002, *Perancangan Sistem Informasi*, Yogyakarta : Penerbit Andi

Yogyakarta.

Andri Kristanto,2008, *Buku Sistem Informasi dan Aplikasinya,*Gava Media, Yogyakarta.

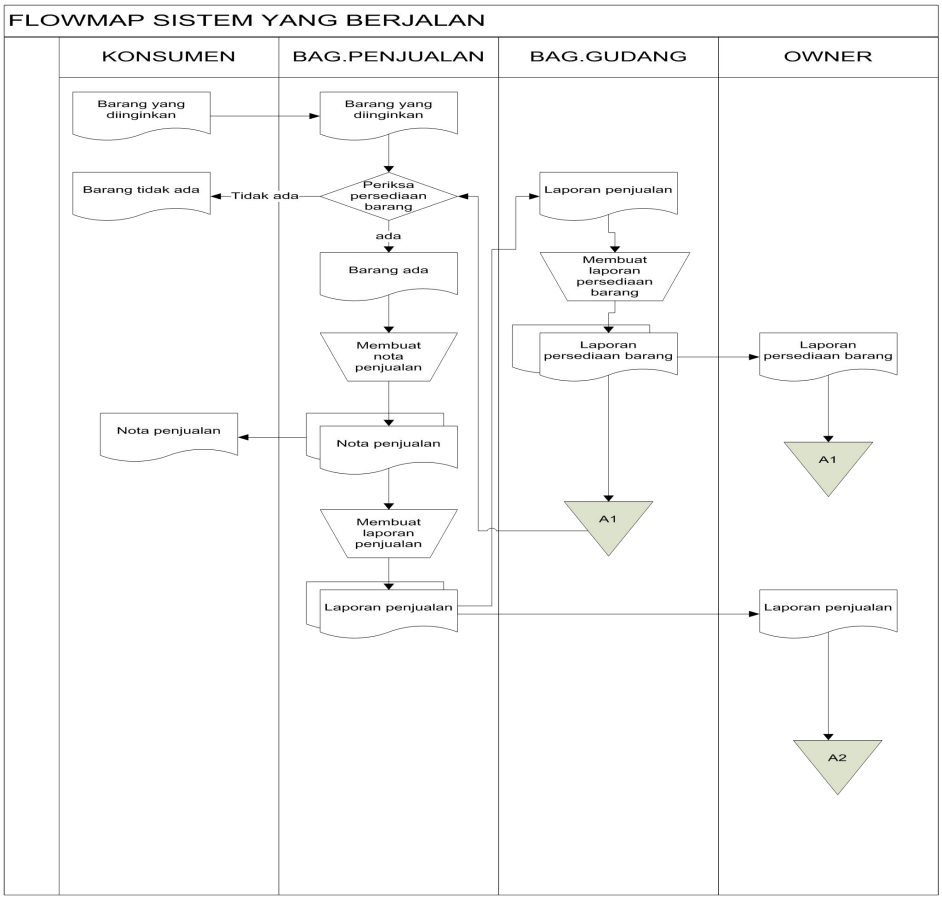
Rogers Pressman,p.h.o.2002.*Rekayasa Perangkat Lunak Pendekatan Praktisi Buku 1*.Andi.Yogyakarta

http:// www.ilmukomputer .com/*MozillaFirefox/*17 Maret 2012

d.wikipedia.org/wiki/Internet

http://repository.widyatama.ac.id/xmlui/handle
http://thesis.binus.ac.id/asli/Bab2/2010-1-00241-IF%20BAB202.pdf
http://pengertiansisteminformasi.blogspot.com/

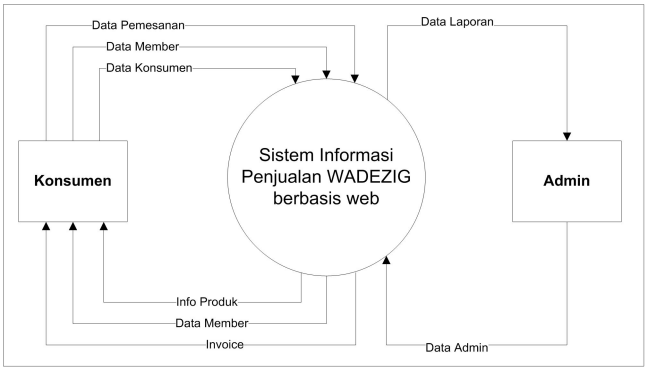
Gambar 4.1



Keterangan: A1: Arsip laporan persediaan barang
A2: Arsip laporan penjualan

Gambar 4.1 *Flowmap* yang Sedang Berjalan

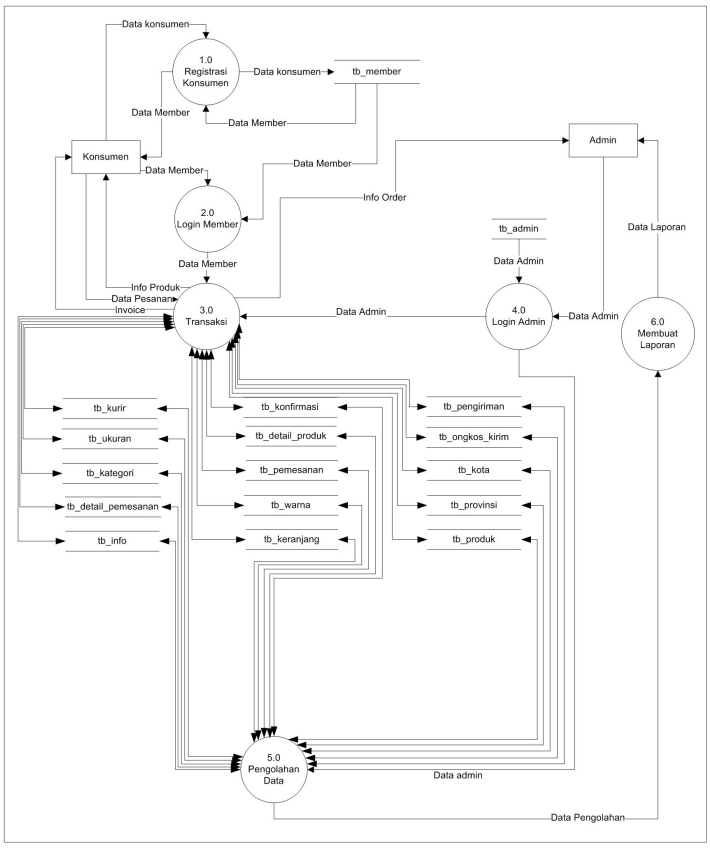
Gambar 4.2



Gambar 4.2 *Diagram Konteks* sistem yang diusulkan

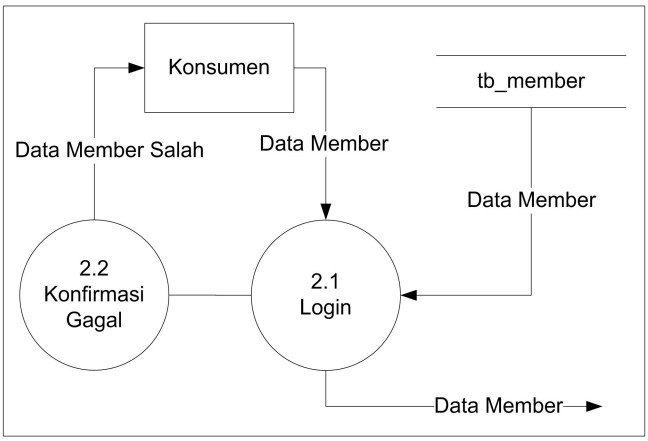
Gambar 4.3

1. DFD Level 0



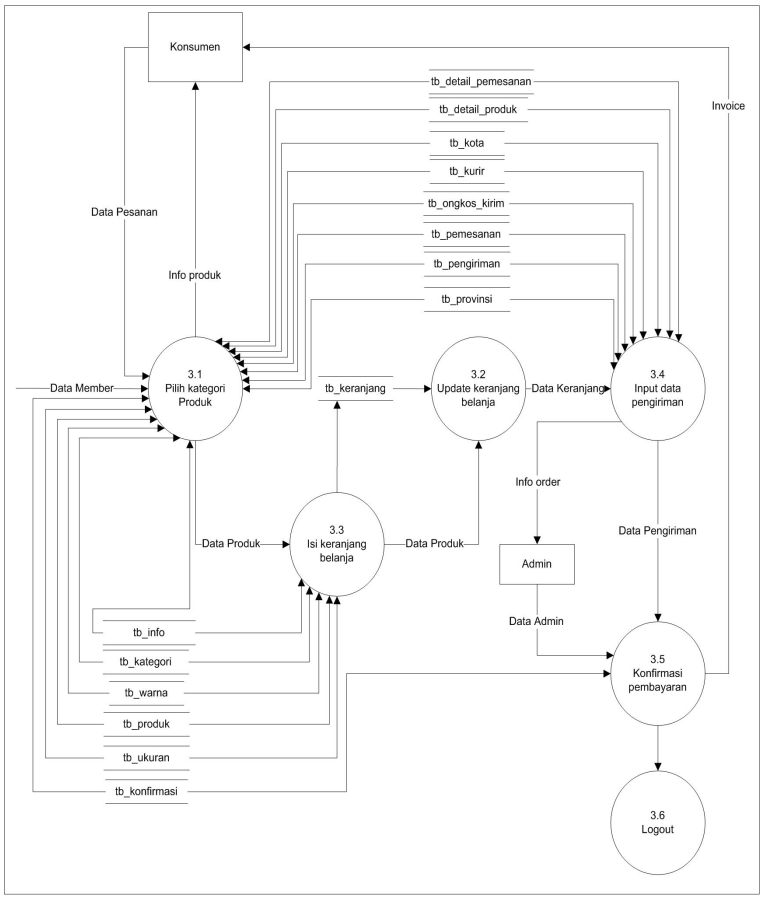
Gambar 4.3 *DFD Level 0* Sistem yang Diusulkan

2. DFD Level 1 Proses 2.0



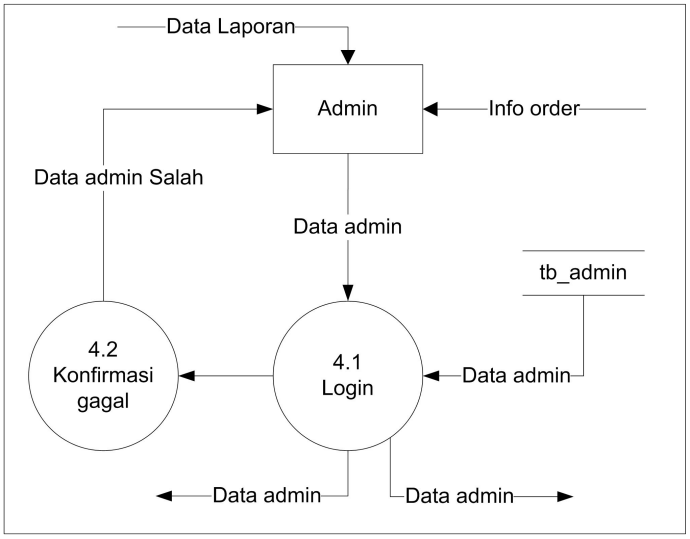
Gambar 4.3 *DFD Level 1 Proses 2.0* Sistem yang Diusulkan

3. DFD Level 1 Proses 3.0



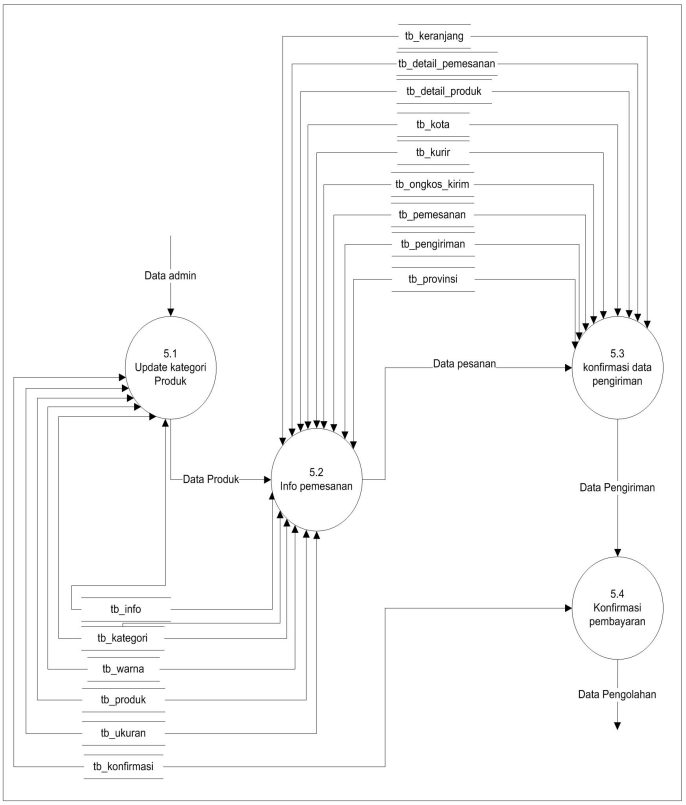
Gambar 4.3 *DFD Level 1 Proses 3.0* Sistem yang Diusulkan

4. DFD Level 1 Proses 4.0



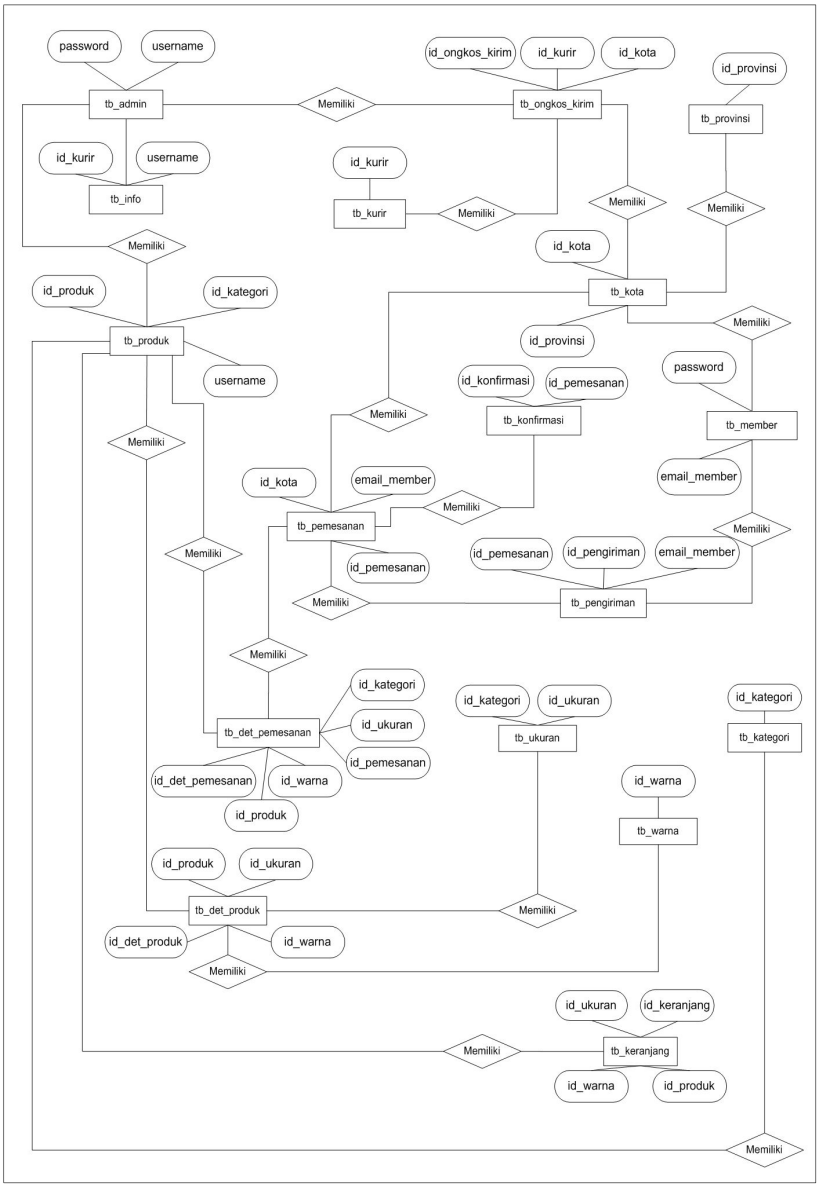
Gambar 4.3 *DFD Level 1 Proses 4*.0 Sistem yang Diusulkan

5. DFD Level 1 Proses 5.0



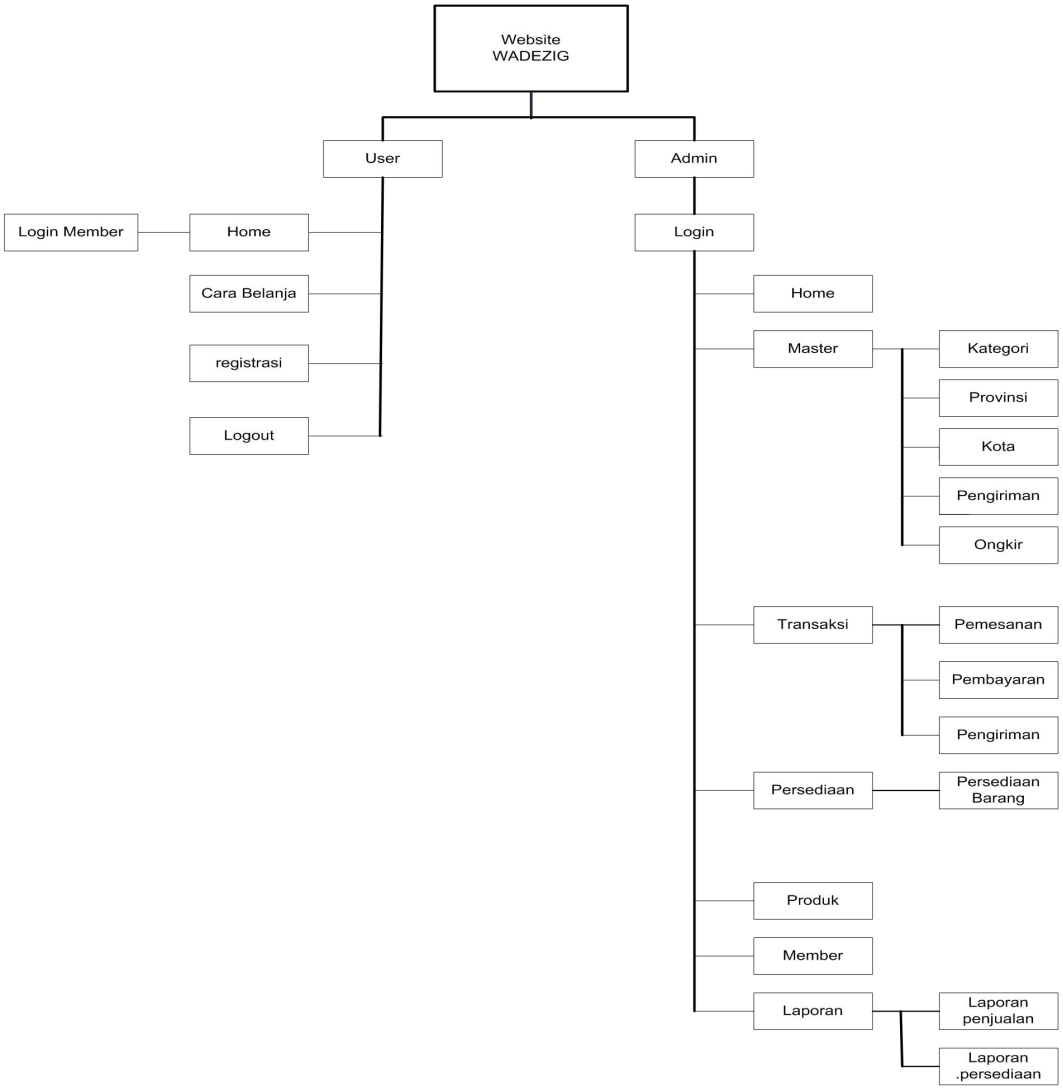
Gambar 4.3 *DFD Level 1 Proses 5*.0 Sistem yang Diusulkan

Gambar 4.4



Gambar 4.4 *Entity Relationship Diagram* (ERD)

Gambar 4.5



Gambar 4.5 Struktur Menu yang Dirancang