

SISTEM INFORMASI PENJUALAN BARANG COMPRESSOR BERBASIS WEB ONLINE PADA PT.MULTI JUARA

Giandari Maulani ¹
Abdul Rohim Kusuma Heri ²
Kartika Chandra Buana Sejati ³

giandari@raharja.info, abdulrohim@raharja.info, chandrabuana@raharja.info

ABSTRAK

Pada saat ini sistem informasi penjualan barang *online* melalui *internet* sedang berkembang pesat. Oleh sebab itu banyak perusahaan yang memanfaatkan teknologi yang berbasis *website* sebagai suatu strategi perusahaan dalam menawarkan barang mereka kepada seluruh *customer* tanpa harus dibatasi oleh ruang dan waktu. Mulai dari perusahaan besar hingga usaha kecil dan menengah telah menjadikan sistem penjualan secara *online* sebagai sarana promosi yang murah dan terjangkau. Barang yang ditawarkan oleh tiap situs-situs penjualan *online* sangat beragam dan juga diminati oleh masyarakat, peluang inilah yang dimanfaatkan oleh PT.Multi Juara untuk melebarkan sayap bisnisnya melalui produk unggulannya. PT.Multi Juara merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang penjualan barang *Compressor*. Penjualan barang ini dikhususkan kepada *customer-customer* yang membutuhkan *Compressor* sebagai alat pendukung pekerjaannya. Untuk meningkatkan angka penjualannya,PT.Multi Juara merumuskan sistem penjualan barang *Compressor* secara *online* melalui *internet*. Penjualan barang di dunia maya ternyata sangat efektif dan relevan untuk sekarang ini,sehingga terciptalah *website* yang berbasis *online* untuk penjualan barang *Compressor* sebagai pemenuhan kebutuhan penjualan barang yang mengikuti perkembangan zaman sekaligus meningkatkan omzet penjualan barang *Compressor* milik perusahaan PT.Multi Juara.

Kata kunci: *Website* berbasis *Online*, Penjualan Barang *Compressor*.

ABSTRACT

At this time the online sale of goods information system via the internet is growing by leaps and bounds. Therefore, many companies are utilizing technology based website as a corporate strategy in offering them to all customer items without having to be limited by time and space. Ranging from large corporations to small and medium enterprises have made an online sales system as a means of promotion of cheap and affordable. Goods offered by each online sales sites are very diverse and well sought after by the public, this opportunity exploited by PT. Multi Juara to widen its business through superior product wing. PT. Multi Juara is a company engaged in the sale of Compressor. The sale of these goods is devoted to the customer-the customer who needs a Compressor as a means of supporting his work. To increase the number of sales, PT. Multi Juara formulate goods sales system Compressor online over the internet. Sales of goods in cyberspace turned out to be very effective and relevant for today's online website, resulting in the sale of Compressor as a fulfillment of sales items that keep track of time while enhancing the turnover of goods of the company's Compressor PT. Multi Juara.

Keywords: *Online Website, Sale of Compressor.*

PENDAHULUAN

Dunia teknologi informasi dari waktu ke waktu terus menerus mengalami perkembangan dan peningkatan yang signifikan. Hal tersebut didukung dengan berkembangnya teknologi yang semakin maju dan memadai. Sehingga informasi dapat diakses secara cepat, tepat, terkini, serta akurat. Selain berdasarkan pada hal tersebut, penyajian suatu informasi juga perlu mendapatkan perhatian serius untuk menarik *customer*. Pada saat ini sistem penjualan barang melalui internet sedang berkembang pesat. Banyak perusahaan yang memanfaatkan teknologi yang berbasis *web* sebagai suatu strategi perusahaan dalam menawarkan barang mereka kepada seluruh *customer* tanpa harus dibatasi oleh ruang dan waktu. Mulai dari perusahaan besar hingga usaha kecil dan menengah telah menjadikan sistem Penjualan secara *online* sebagai sarana promosi yang murah dan terjangkau. Barang yang ditawarkan oleh tiap situs-situs penjualan *online* sangat beragam, seperti kita ketahui salah satu kekurangan dari sistem penjualan *online* adalah *customer* tidak dapat melihat, meraba, dan merasakan secara langsung barang yang ditawarkan secara *online*. Akan tetapi barang jenis *compressor* memiliki ukuran dan berat atau materi yang dapat dideskripsikan secara jelas melalui media *internet* sehingga memudahkan *customer* untuk mengidentifikasi barang yang ditawarkan secara *online*.

PT Multi Juara merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang penjualan barang kepada pelanggan. Proses bisnis penjualan barang ke seluruh perusahaan yang ingin melakukan pemesanan suatu barang. Penggunaan sistem manual tidak sepenuhnya merugikan perusahaan, bahkan biasanya sistem manual bisa dikatakan kinerjanya lebih cepat bila dibandingkan dengan sistem yang sudah terkomputerisasi. Namun dari hasil pengamatan terhadap perusahaan yang dijadikan objek dalam analisa ini, terdapat banyak hambatan pada proses bisnis sistem berjalan yang digunakan. Oleh karena itu dasar pertimbangan bahwa penggunaan sistem manual yang digunakan banyak sekali

hambatan-hambatannya, maka untuk mengatasi masalah tersebut, dilakukanlah penelitian untuk membuat suatu sistem informasi berupa *website* penjualan berbasis *online* terutama untuk barang yang berupa *Compressor* yang bertujuan untuk dapat meningkatkan kinerja kerja dan omzet penjualan pada PT.Multi Juara.

KAJIAN LITERATUR

Menurut Norman L.Enger dalam buku Tata Sutabri (2012:7) Sistem dapat terdiri dari atas kegiatan-kegiatan yang berhubungan guna mencapai tujuan-tujuan perusahaan seperti pengen- dalian inventaris atau penjadwalan produksi[8]. Menurut Tata Sutabri (2012:20) Model umum sebuah sistem adalah *Input*, Proses dan *Output*. Hal ini merupakan konsep sebuah sistem yang sangat sederhana sebab sebuah sistem dapat mempunyai beberapa masukan dan keluaran. Selain itu, sebuah sistem memiliki karakteristik atau sifat-sifat tertentu, yang mencirikan bahwa hal tersebut bisa dikatakan sebagai suatu sistem[8], Sedangkan Informasi menurut Raymond McLeod dalam buku Yakub (2012:8) adalah Sekumpulan fakta (data) yang diorganisasikan data yang diolah menjadi bentuk yang lebih berguna bagi penerimanya[9]. Menurut Sutarman (2012:14) Nilai dari informasi ditentukan oleh beberapa hal yaitu: Untuk memperoleh pemahaman dan manfaat, Untuk mendapatkan pengalaman, Pembelajaran yang terakumulasi sehingga dapat diaplikasikan dalam pemecahan masalah atau proses bisnis tertentu, Untuk mengekstrak implikasi kritis dan merefleksikan pengalaman masa lampau yang menyediakan pengetahuan yang terorganisasi dengan nilai yang tinggi. Nilai ini bisa menghindari seseorang manajer dari membuat kesalahan yang sama yang dilakukan oleh manajer lain. Suatu informasi dikatakan bernilai bila manfaatnya lebih efektif dibandingkan dengan biaya mendapatkannya. Sebagian besar informasi dapat ditaksir keuntungannya dengan suatu nilai uang, tetapi dapat

ditaksir nilai efektivitasnya[7]. Dari pembahasan definisi diatas, maka jika digabung definisi Sistem dan Informasi akan menjadi definisi Sistem Informasi seperti yang dikemukakan oleh Tata Sutabri (2012:38) 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 laporan-laporan yang diperlukan oleh pihak luar tertentu”[8] dan Menurut Sutarman (2012:14-15) Sistem informasi terdiri dari komponen-komponen yang disebut dengan istilah blok bangunan (*building block*), yang terdiri dari blok masukan, blok model, blok keluaran, blok teknologi, blok basis data, dan blok kendali. Sebagai suatu sistem, keenam blok tersebut saling berinteraksi satu sama lain membentuk satu kesatuan untuk mencapai tujuan atau sasaran tertentu[7]. Sedangkan untuk definisi Penjualan menurut Puspitawati dan Anggadini (2011:165) dikemukakan bahwa penjualan merupakan “aktivitas yang memperjualbelikan barang dan jasa kepada konsumen”[4]. Sedangkan menurut Rama dan Jones (2011:22) Penjualan (siklus pendapatan) mengacu pada “proses menyediakan barang dan jasa untuk para pelanggan”[5]. Dari pengertian di atas dapat diambil kesimpulan bahwa penjualan adalah suatu transaksi dalam perusahaan yang menyediakan dan memperjualbelikan barang dan jasa kepada pelanggan dimana proses transaksi tersebut bertujuan untuk mendapatkan keuntungan atau laba bagi perusahaan. Menurut Kustiyahningsih (2011:113) “*Web* adalah layanan yang di dapat yang di dapat oleh pemakai komputer yang terhubung ke internet”[2]. Menurut Murya (2012:3) “ *Web (World Wide Web)* adalah Suatu layanan sajian informasi yang menggunakan konsep *hyperlink* (tautan), media memudahkan *surfer* (sebutan para pemakai komputer yang melakukan *browsing* atau penelusuran informasi melalui internet)”[3]. Menurut Sidik dan Husni (2012:1) “ *Web* adalah ruang informasi dalam *internet*, dengan menggunakan teknologi *hyperteks*, pemakai dituntun untuk

menemukan informasi dengan mengikuti *link* yang disediakan dalam dokumen *web* yang dtampilkan dalam *browser web*”[6]. Dari pendapat di atas dapat disimpulkan bahwa *web* merupakan layanan yang dapat oleh pemakai komputer terhubung ke *internet*, baik berupa teks, gambar, suara maupun video yang interaktif dan mempunyai kelebihan untuk menghubungkan (*link*) satu dokumen dengan dokumen lainnya (*hypertext*) yang dapat diakses melalui sebuah *browser*.

Adapun Fungsi dari *Website* Menurut Hidayat (2010:4) terbagi atas: *Personal Website*; *Website* yang berisi informasi pribadi seseorang, *Commercial Website*; *Website* yang dimiliki oleh sebuah perusahaan yang bersifat bisnis, *Government Website*; *Website* yang dimiliki oleh instansi pemerintah, pendidikan yang bertujuan memberikan pelayanan kepada pengguna, *Non-Profit Organization Website* yang dimiliki oleh organisasi yang bersifat non-profit atau tidak bersifat bisnis [1]. Menurut Murya (2012:6) *website* mempunyai fungsi yang bermacam-macam, tergantung dari tujuan dan jenis *website* yang dibangun tetapi secara garis besar dapat berfungsi sebagai: Media Promosi; Sebagai media promosi dapat dibedakan menjadi media promosi utama, misalnya *website* yang berfungsi sebagai *search engine* atau toko *Online*, atau sebagai penunjang promosi utama, namun *website* dapat berisi informasi yang lebih lengkap dari pada media promosi *offline* seperti Koran atau majalah. Sebagai Media Pemasaran; Pada toko *Online* atau Sistem afiliasi, *website* merupakan media pemasaran yang cukup baik, karena dibandingkan dengan toko sebagaimana di dunia nyata, untuk membangun toko *online* diperlukan modal yang relatif lebih kecil, dan dapat beroperasi 24 jam walaupun pemilik *website* tersebut sedang istirahat atau sedang tidak ditempat, serta dapat diakses darimana saja. Sebagai Media Informasi; *Website* portal dan radio atau TV *online* menyediakan informasi yang bersifat global karena dapat diakses dari mana

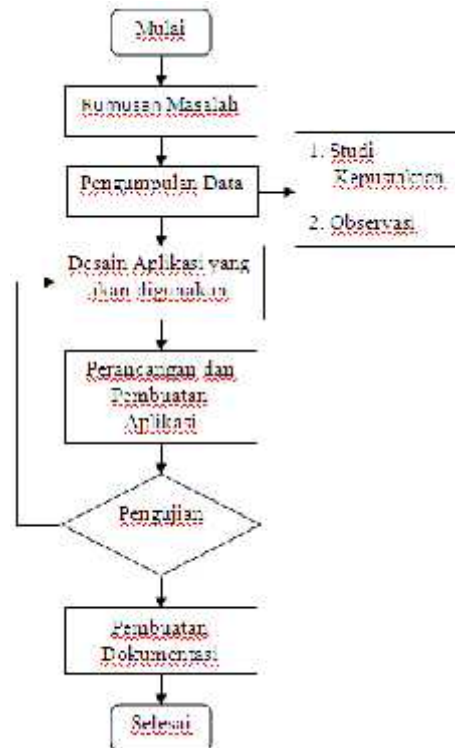
saja selama dapat terhubung ke *internet*, sehingga dapat menjangkau lebih luas daripada media informasi konvensional seperti koran, majalah, radio atau televisi yang bersifat lokal. Sebagai Media pendidikan; Ada beberapa komunitas yang membangun *website* khusus berisi informasi atau artikel yang sarat dengan informasi ilmiah misalnya Wikipedia. Dan sebagai Media komunikasi; Sekarang banyak terdapat *website* yang dibangun khusus untuk berkomunikasi seperti forum yang dapat memberikan fasilitas bagi para anggotanya untuk saling berbagi informasi atau membantu pemecahan masalah tertentu[3]. Menurut Kustiyahningsih (2011:8), “*Web browser* adalah *software* yang digunakan untuk menampilkan informasi dari *server web*. *Software* ini kini telah dikembangkan dengan menggunakan *user interface grafis*, sehingga pemakai dapat dengan melakukan ‘*Point and Click*’ untuk pindah antar dokumen [2]. Dapat dikatakan saat ini hanya ada empat *web browser* GUI yang populer: *Internet Explorer*, *Netscape Navigato*, *Opera* dan *Mozilla*. Keempat *browser* ini bersaing untuk merebut pemakainya, dengan berusaha untuk mendekati standar spesifikasi dokumen HTML yang direkomendasikan oleh W3C (*World Wide Web Consorlium*)

Berdasarkan pengertian diatas *Web browser* merupakan aplikasi perangkat lunak yang berfungsi sebagai *interface* untuk menjelajahi, mengambil maupun menyajikan berbagai macam sumber informasi berupa halaman *web* pada *World Wide Web* (WWW). Awalnya *Web Browser* hanya berorientasi pada teks dan belum dapat menampilkan gambar. Namun seiring berkembangnya jaman *web browser* tidak lagi hanya menampilkan *text* dan gambar tetapi juga *file* multimedia seperti video dan suara. *Browser* juga dapat mengirim dan menerima *e-mail*, mengelola bahasa *Hyper Text Markup Language* (HTML)

sebagai *input* dan menjadikan halaman *web* sebagai hasil *output* yang informatif.

METODE PENELITIAN

Metode penelitian merupakan tahapan-tahapan yang dilakukan dalam melakukan penelitian jurnal ini. Tahapan-tahapan yang dilakukan dalam penelitian ini dapat dilihat pada gambar 1 dibawah ini:



Gambar 1 Flowchart Metode Penelitian

Berikut ini merupakan penjelasan dari gambar 1 desain penelitian yang digunakan dalam metode penelitian ini:

1. Perumusan masalah merupakan dasar pemikiran dalam penelitian ini, dalam penelitian permasalahan yang akan diuraikan dan dianalisis mengenai proses penjualan barang *compressor* yang dilakukan oleh PT. Multi Juara.
2. Dalam pengumpulan data penelitian terdapat dua tahap metode yang dipakai, yaitu: studi pustaka dan observasi.
 - a. Studi pustaka: dalam metode ini peneliti melakukan pengumpulan beberapa literatur yang mendukung dalam penulisan penelitian ini, diantaranya mengumpulkan buku-

buku, jurnal dan beberapa sumber ilmiah lainnya, seperti situs internet ataupun artikel dalam bentuk teks dokumen yang berhubungan dengan penelitian ini. sebagai contoh beberapa sumber yang membahas tentang penjualan barang.

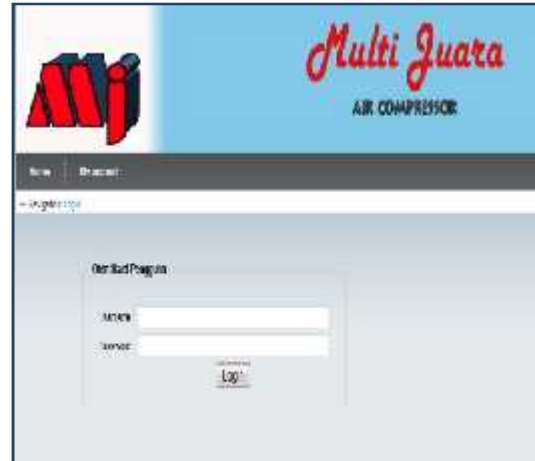
- b. Metode observasi: peneliti mengadakan pengamatan secara langsung di lokasi penelitian yaitu PT.Multi Juara untuk mengambil data-data yang sekiranya dapat dijadikan data tambahan dalam penelitian ini.
3. Untuk membangun infrastruktur dalam pembuatan *website online* penjualan barang *Compressor* pada PT.Multi Juara ini langkah berikutnya adalah menentukan kebutuhan akan perangkat keras (*hardware*) dan perangkat lunak (*software*) yang akan digunakan dalam penelitian ini. Dalam pemilihan *hardware* telah disesuaikan dengan kondisi di lapangan, sehingga tidak ada kendala baik *hardware* maupun *software* yang akan dipakai.
4. Tahap berikutnya adalah perancangan dan pembuatan aplikasi, dalam hal ini adalah pembuatan aplikasi Website Online yang didalamnya berisi hal-hal yang berkaitan dengan penjualan barang, khususnya barang *Compressor* untuk perusahaan PT.Multi Juara.
5. Tahap pengujian dimaksud untuk menguji seberapa handal *website online* yang telah dibuat berdasarkan kepada metode pengujian *blackbox system*.
6. Pada tahap ini peneliti membuat dokumentasi-dokumentasi yang di perlukan, agar setiap tahapnya ter-*record* dengan baik dan dapat dijadikan acuan pada tahap selanjutnya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil identifikasi kebutuhan yang diperoleh melalui wawancara serta observasi; didapatkan spesifikasi pengguna dan fungsi yang diperoleh masing-masing pengguna. Tingkatan pengguna ditujukan untuk mengamankan basis data dari pengguna yang tidak berhak serta membatasi dengan hak akses *user*. Untuk mendapatkan hak akses sesuai dengan tingkatan pengguna melalui Login pada *website online* penjualan barang *Compressor* ini maka digunakan *Username*

dan *Password* yang diberikan kepada pengguna (*User*).

Berikut dibawah ini merupakan tampilan *Login website online* penjualan barang *Compressor* untuk para pemegang hak akses diperusahaan PT.Multi Juara yang didalam Loginnya berisi *Username* dan *Password*:



Gambar 2 Tampilan Login

Gambar 2 diatas merupakan tampilan *Login* yang dapat digunakan oleh *user* pemegang hak akses untuk masuk kedalam *web online* penjualan barang *Compressor*.

Berikutnya adalah tampilan *Home*:



Gambar 3 Tampilan Home

Gambar 3 diatas merupakan tampilan *Home* yang merupakan tampilan muka pada *web online* penjualan barang *Compressor* pada PT.Multi Juara yang berisi informasi-

informasi yang berkaitan dengan barang-barang *Compressor*.

Sedangkan gambar 4 dibawah ini adalah tampilan menu kategori barang *Compressor*:



Gambar 4 Tampilan menu Kategori

Gambar 4 menampilkan menu kategori yang berisi keterangan kelompok kode dan jenis barang *Compressor*. Dari sini *customer* dapat melihat kategori *Compressor* yang sesuai dengan kebutuhannya.

Dan untuk memilih Produk yang diinginkan, *customer* dapat melihat disini:



Gambar 5 Tampilan menu Produk

Gambar 5 diatas menampilkan menu produk barang *Compressor* secara lengkap sesuai dengan spesifikasinya masing-masing. *Customer* diberikan informasi tentang produk dan diberikan kemudahan memilih produk yang sesuai agar tidak salah didalam pemilihan produk barang *Compressor*nya.

Yang berikut ini adalah tampilan menu transaksinya:



Gambar 6 Tampilan menu transaksi

Gambar 6 merupakan tampilan menu transaksi yang berguna untuk menampilkan informasi lalu lintas transaksi yang dilakukan selama periode tertentu.

Untuk melihat detail barang *customer* juga disediakan laporannya didalam *website* seperti dibawah ini:



Gambar 7 Menu detail barang Customer

jumlah *customer*nya yang aktif memesan barang, sekaligus juga dapat memberikan *input* positif bagi perusahaan; dalam hal ini PT.Multi Juara untuk menjaga hubungan baik dengan para *customer*nya.

KESIMPULAN

Pada saat ini sistem penjualan barang melalui *internet* sedang berkembang pesat. Banyak perusahaan yang memanfaatkan teknologi yang berbasis *web* sebagai suatu strategi perusahaan dalam menawarkan barang mereka kepada seluruh *customer* tanpa harus dibatasi oleh ruang dan waktu. Peluang inilah yang dimanfaatkan oleh PT. Multi Juara untuk melebarkan sayap bisnisnya dan sebagai upaya untuk meningkatkan omzet penjualannya. PT. Multi Juara merupakan nama sebuah perusahaan yang bergerak dalam bidang penjualan barang-barang *Compressor*. Perusahaan ini menjual produknya khusus kepada para *customer* yang membutuhkan *Compressor* sebagai alat pendukung pekerjaannya. Penjualan barang melalui *website* yang berbasis *online* seperti barang jenis *Compressor* ini ternyata cocok dipromosikan dengan media *online* ini karena *Compressor* memiliki ukuran dan berat atau materi yang dapat dideskripsikan secara jelas melalui media *online* sehingga memudahkan *customer* untuk mengidentifikasi barang yang ditawarkan dan memilihnya sesuai dengan kebutuhan.

DAFTAR PUSTAKA

- 1) Hidayat, Rahmat. "Tips & Cara Praktis Membangun Website Gratis". Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2010.
- 2) Kustiyahningsih, Yeni. "HTML dan Konsep Dasar Web". Jakarta: Graha Ilmu, 2011.
- 3) Murya, Yosef. "PHP Menyelesaikan Website 30 Juta". Yogyakarta: Jasakom, 2012.
- 4) Puspitawati. Anggadini. "Penjualan dan Strategi Penjualan". Jakarta: Bumi Aksara, 2011.
- 5) Rama. Jones. "Pengaruh Keputusan Pelanggan Terhadap Penjualan". Jakarta: Karisma Publishing Group, 2011.
- 6) Sidik, Betha. Pohan, Husni. "Pemrograman Web dengan HTML". Bandung: Informatika Bandung, 2012.
- 7) Sutarman. "Pengantar Teknologi Informasi". Yogyakarta: Bumi Aksara, 2012.
- 8) Sutabri, Tata. "Analisa Sistem Informasi". Yogyakarta: Andi Offset, 2012.
- 9) Yakub. "Pengantar Sistem Informasi". Yogyakarta: Graha Ilmu, 2012.