

Penerapan *E-Commerce* Penjualan Toko Master Komputer menggunakan konsep *business-to-consumer* (B2C)

¹Firman Aziz, ²Nur Ayu Asrhi, ³Aisyah

¹Ilmu Komputer, Universitas Pancasakti

²College Student Ilmu Komputer, Universitas Pancasakti

³Post-Graduate Departemen Ilmu Komunikasi, Universitas Hasanuddin

Abstrak

Sistem Informasi ini adalah untuk merancang suatu sistem informasi yang dapat memberikan informasi secara cepat dan tepat. Sistem yang dibuat ini diharapkan dapat meningkatkan omset penjualan dan memperluas area pemasaran produk Pada Toko Master Computer Makassar. Metodologi pengumpulan data menggunakan metode : interview yaitu cara mengumpulkan data dengan mengadakan tanya jawab langsung dengan bagian yang berhubungan dengan obyek yang diteliti. Survei yaitu pengamatan langsung mengenai sistem penjualan manual yang sedang berjalan di Toko Master Computer Makassar. Hasil penelitian disimpulkan, bahwa dengan membangun sistem informasi penjualan aksesoris komputer ini, maka proses pengolahan data yang dihasilkan lebih akurat dan cepat serta sangat membantu pihak perusahaan dalam penjualan maupun laporan karena data yang dihasilkan sesuai dengan hasil yang dilakukan secara manual yang juga telah diuji menggunakan ISO 9126 dan didapatkan nilai rata-rata untuk skor aktual 272, skor ideal 287, % skor aktual 94.66% serta rata-rata untuk kriteria sangat baik.

Kata Kunci : *E-Commerce, B2C, Sistem Penjualan*

1. Pendahuluan

Perkembangan arus globalisasi yang diiringi dengan perkembangan Teknologi Informasi (TI) menyebabkan arus informasi yang dulunya sulit didapatkan kini dapat dengan mudah diperoleh sesuai dengan kebutuhan. Komputer merupakan suatu perangkat yang sangat dibutuhkan untuk proses pengolahan data, agar data yang diolah dapat memberikan suatu informasi yang diperlukan oleh pimpinan ataupun suatu perusahaan yang membutuhkan (Nurdiansah, 2016).

E-commerce merupakan pembelian, penjualan dan pemasaran barang serta jasa melalui sistem elektronik seperti radio, televisi dan jaringan komputer atau internet (Jony Wong, 2010; Purwaningtias, 2018). Business to Customer merupakan salah satu model e-commerce yaitu suatu proses bisnis dimana penjual (produsen) berhadapan langsung dengan pembelinya (Paris, et al, 2016). Sifat dari bisnis tersebut adalah terbuka dan bebas dimanfaatkan oleh khalayak umum, cara mengaksesnya melalui sebuah website yang disediakan oleh penjual. Proses jual beli yang bersifat konvensional saat ini masih banyak digunakan di era perkembangan teknologi internet yang semakin pesat (Widodo & Sutopo, 2018). Untuk meningkatkan pelayanan kepada konsumen suatu bidang usaha penjualan harus inovatif dan selalu memberikan yang terbaik bagi konsumen. Inovatif dalam arti harus menjual produk-produk yang sesuai dengan kebutuhan konsumen disamping itu barang-barang yang ditawarkan mengikuti perkembangan, kemudian selalu memberikan yang terbaik berarti memberikan banyak

alternatif barang dan kemudahan dalam bertransaksi (Amrulah & Yoni, 2016). Suatu bidang usaha harus dapat mengenalkan diri dan produk-produk yang mereka jual sehingga konsumen yang belum tahu akan mengenalnya, yang sudah mengetahui akan semakin percaya sehingga akan mudah mendapat perhatian masyarakat (Indah, 2013).

Toko Master Computer merupakan suatu usaha yang bergerak dibidang penjualan aksesoris komputer yang selalu mengatur strategi penjualan untuk meningkatkan hasil penjualannya. Dimana toko Master Komputer ini berfungsi sebagai penyedia peralatan komputer harusnya mampu memberikan pelayanan dan informasi yang terbaik kepada masyarakat. Dalam hal pengolahan data masih dikelola secara manual. Sistem penjualan dengan cara manual membutuhkan waktu yang lama dalam proses penjualan peralatan komputer tersebut maka sistem ini kurang efektif dan efisien (Maslim et al., 2020) Jika hanya mengandalkan sistem penjualan dengan cara tersebut maka pendapatan toko tidak mengalami peningkatan yang signifikan. Selain itu perkembangan toko dinilai agak lambat. Oleh karena itu dirancang suatu sistem penjualan secara local host yang dimana sistem tersebut berisikan informasi data penjualan toko Master Komputer dengan tujuan agar toko tersebut lebih dikenal oleh masyarakat dan dapat meningkatkan volume penjualan sehingga pendapatan toko dapat meningkat.

Sistem informasi penjualan peralatan komputer sangatlah penting bagi Toko Master Komputer dalam proses penyajian dan pengolahan data sehingga memberikan informasi yang dibutuhkan pemilik Toko itu sendiri serta para pegawainya. Oleh karena itu kualitas sumber daya manusia juga merupakan faktor penting, di samping itu diperlukan pula adanya kerjasama yang baik antara karyawan dan pimpinan Toko akan sangat membantu dalam tercapainya suatu tujuan pada Toko Master Komputer.

2. Metodologi Penelitian

2.1. Metode Penelitian

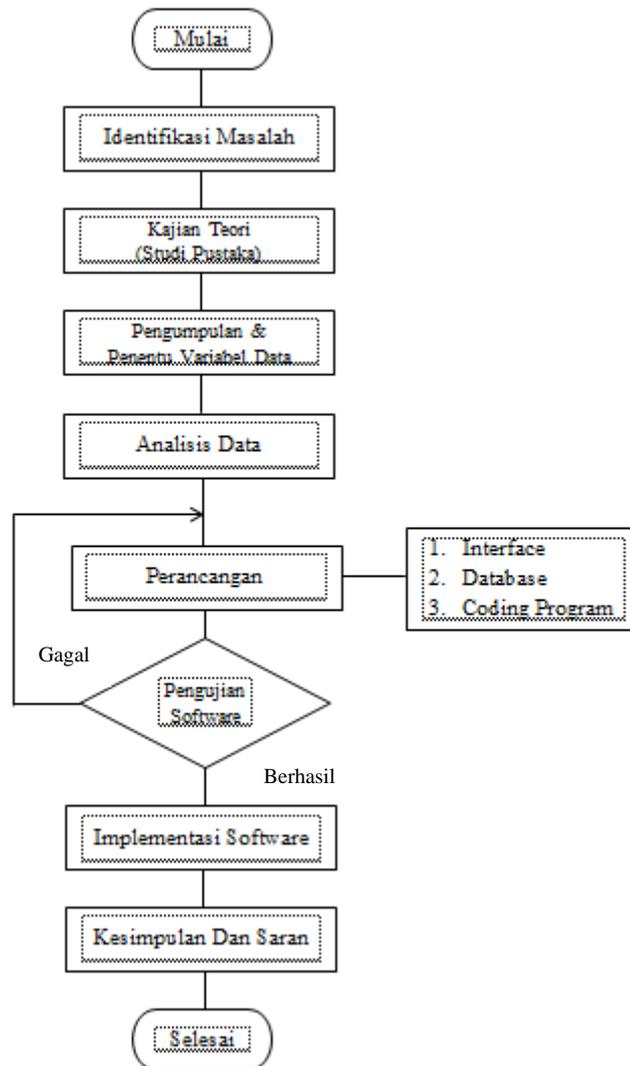
Penelitian terapan (Applied Research) merupakan jenis penelitian yang digunakan sebagai pengembangan sistem. Hasil penelitian tersebut dapat diterapkan sehingga masalah yang dihadapi dapat terpecahkan. Dalam penelitian ini terdapat pendekatan berbasis obyek dengan menerapkan teori analisis sistem, Perancangan dan implementasi hasil analisis yang digunakan adalah Pemrograman Database SQL Server dan Adobe Dreamweaver, untuk pengujian validasi yang digunakan adalah Focus Grop Discussion sedangkan pengujian kualitas perangkat lunak yang dihasilkan dengan mengadopsi model ISO 1926 (Susandi & Sukisno, 2017)

2.2. Metode Pengumpulan Data

Teknik yang digunakan dalam pengumpulan data, baik data primer maupun data sekunder maka dasar penelitian yang digunakan sebagai bahan keterangan untuk kelengkapan data dan informasi adalah dengan metode :

1. Observasi, yaitu dengan mengamati secara langsung pelaksanaan kegiatan pengolahan data penjualan pada toko Master Computer.
2. Wawancara, yaitu melakukan wawancara terhadap pemilik dan karyawan yang terlibat langsung dalam proses pengolahan data penjualan pada toko Master Computer.

2.3. Alur Sistem



Gambar 1. Flowchart Penelitian

2.4. Teknik Pengolahan Data

Dari hasil setiap instrument kuesioner data yang didapatkan dihitung menggunakan skor persentase berikut : (Susandi & Sukisno, 2017).

$$\% \text{ skor} = \frac{\text{skor aktual}}{\text{skor ideal}} \times 100\% \quad (1)$$

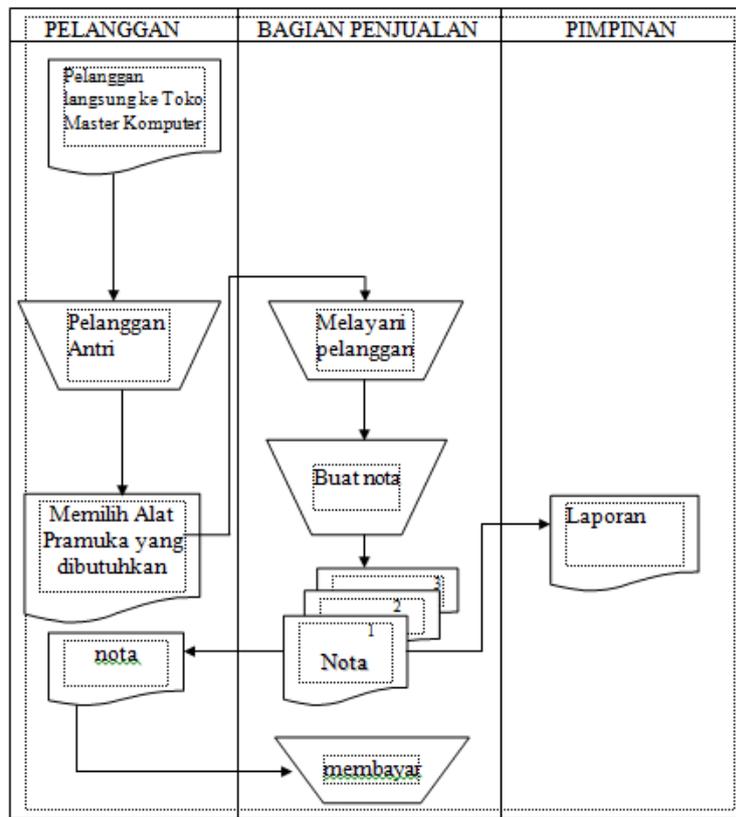
Setelah hasilnya didapatkan dari perhitungan berupa nilai kuantitatif, kemudian nilai tersebut dikonversi menjadi nilai kualitatif berskala 5 dengan acuan skala likert, dapat dilihat pada tabel dibawah ini

Tabel 1. Konversi Skala Likert

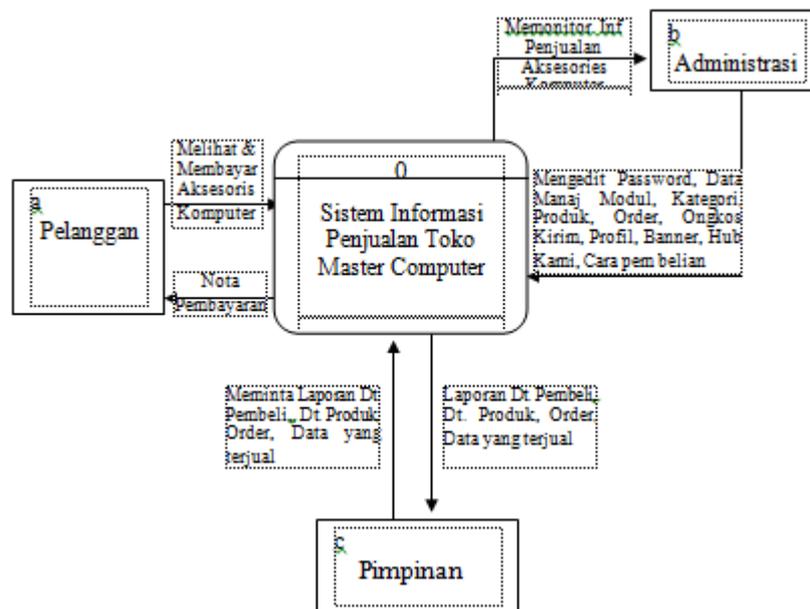
No	Kriteria	%
1	Tidak Baik	0,00 – 20,00
2	Kurang Baik	20,01 – 52,00
3	Cukup Baik	52,01 – 68,00
4	Baik	68,01 – 84,00

3. Hasil Dan Pembahasan

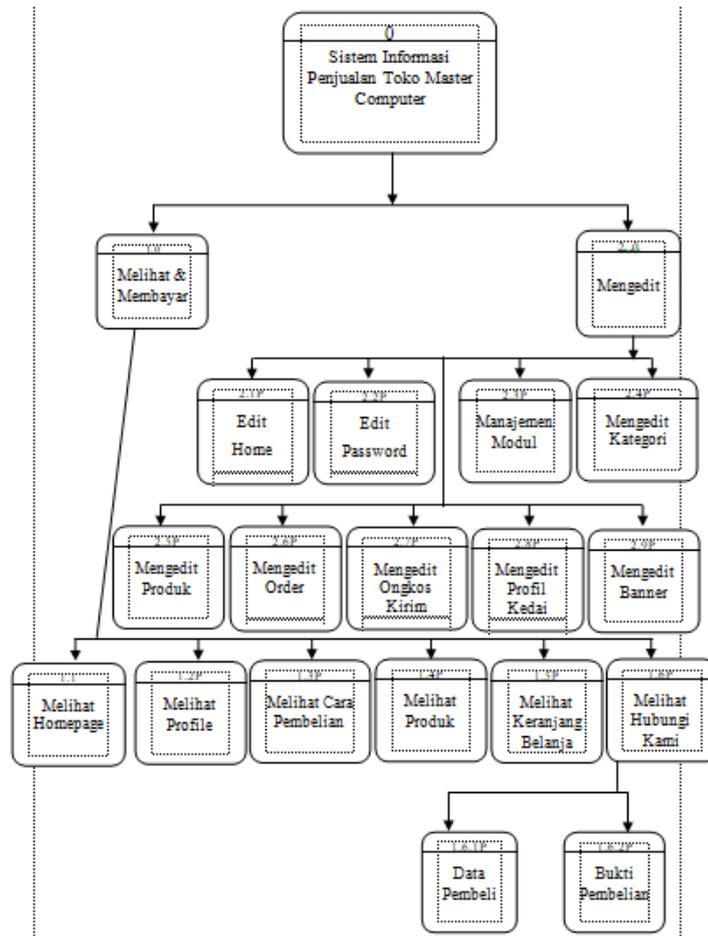
3.1. Analisis Sistem Yang Berjalan



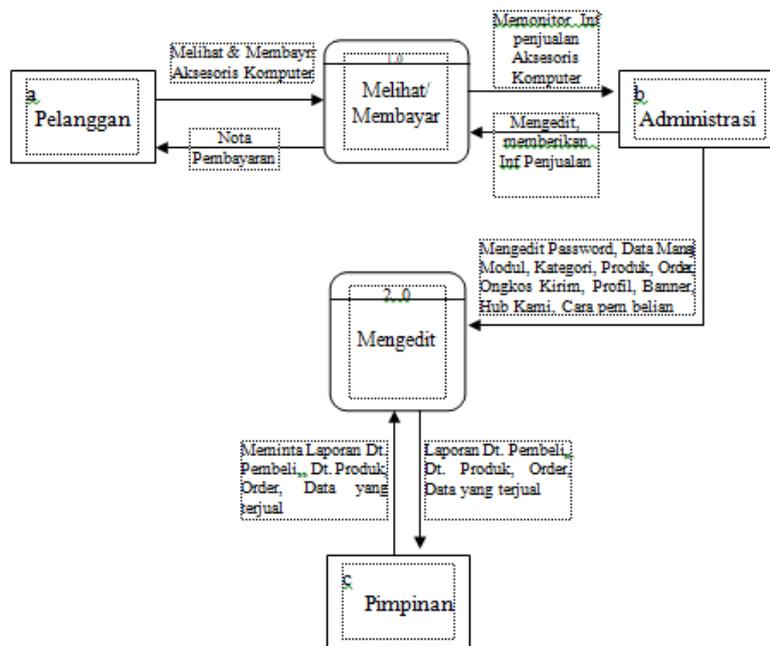
Gambar 2. Sistem yang berjalan Penjualan Aksesoris Komputer



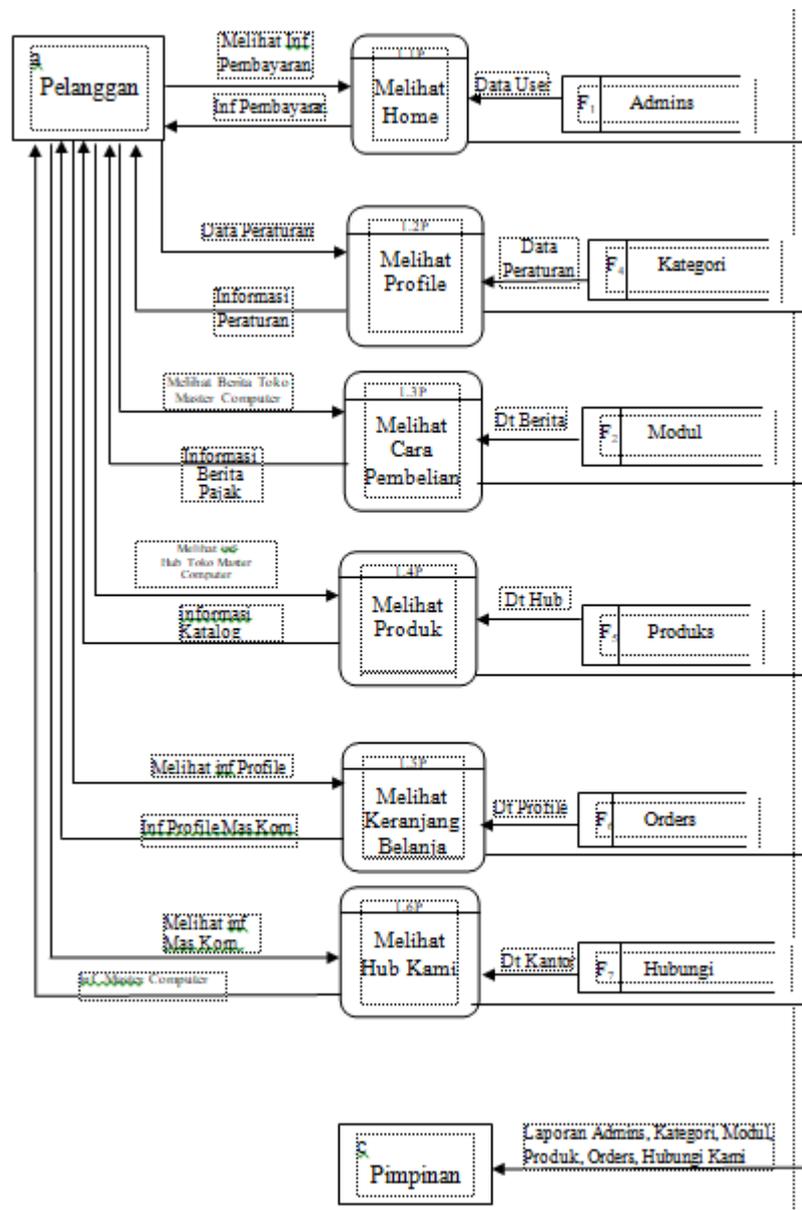
Gambar 3. Diagram Kontek



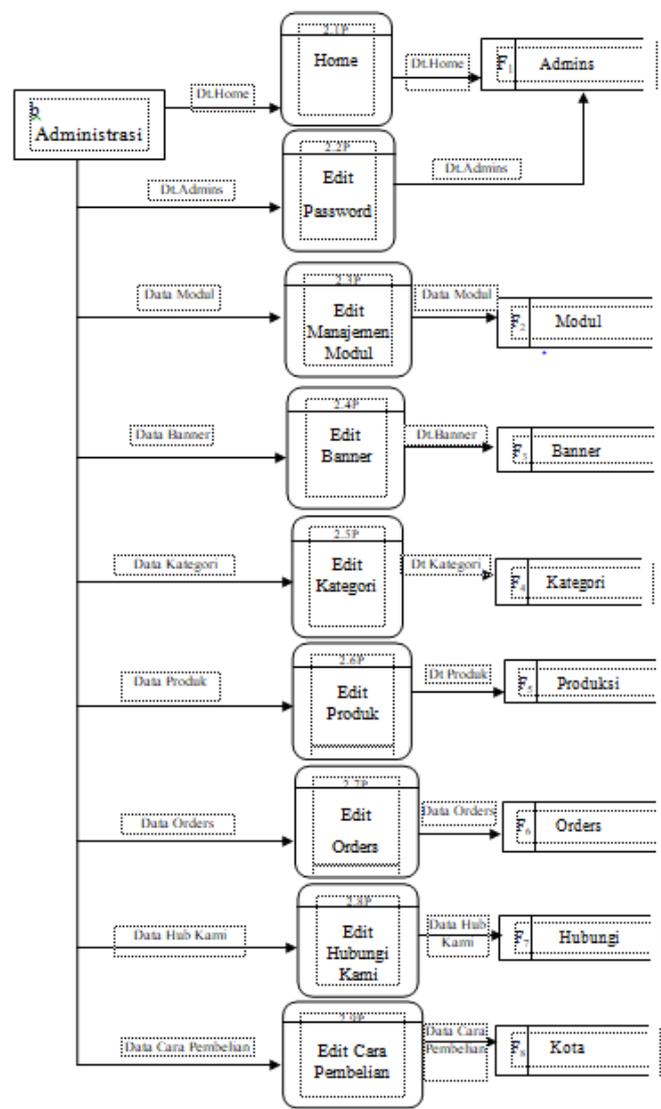
Gambar 4. Diagram Berjenjang



Gambar 5. Diagram Zero (Level 0)

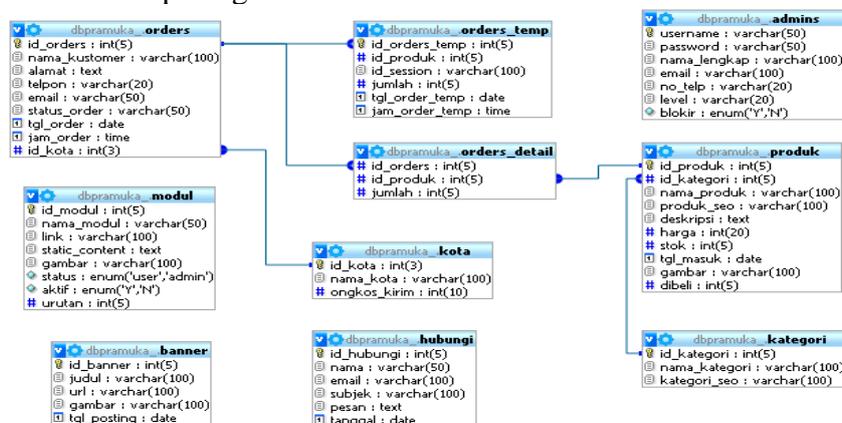


Gambar 6. Diagram Arus Data Level 1 Proses 1



Gambar 7. Diagram Arus Data Level 1 Proses 2

3.2. Entity Relationship Diagram



Gambar 8. Relasi Tabel Penjualan Toko Master Computer

3.3. Use Interface



Gambar 9. Form Menu Utama Penjualan Aksesoris Komputer

Pada gambar 9 adalah menu utama yang bisa dilihat dan transaksi user apabila membutuhkan aksesoris komputer. Menu ini terdiri dari Home, Profile, Cara Pembelian, Produk, Keranjang Belanja dan Hubungi Kami.



Gambar 10. Form Halaman Profile

Pada gambar 10 adalah menu utama yang bisa dilihat dan transaksi user apabila membutuhkan aksesoris komputer. Menu ini terdiri dari Home, Profile, Cara Pembelian, Produk, Keranjang Belanja dan Hubungi Kami.



Gambar 11. Form Halaman Produk

Pada gambar 11 adalah Halaman produk yang terdiri dari produk-produk tentang peralatan dan aksesoris komputer.



Gambar 12. Form Halaman Keranjang Belanja

Pada gambar 12 adalah Halaman Keranjang Belanja yang terdiri dari gambar produk, Nama produk, Jumlah produk tersebut, Harga masing-masing, sub total dan hapus.



Gambar 13. Form Halaman Hubungi Kami

Pada gambar 13 adalah Halaman hubungi kami yang terdiri dari Nama, Email, Subyek, dan Pesan.



Gambar 14 Form Halaman Bukti Pembelian

Pada gambar 14 adalah Halaman Bukti Pembelian yang terdiri dari Nama Pembelian, Alamat Lengkap, Telephone, Email, No, Nama Produk, Jumlah, Harga, dan Subtotal.



Gambar 15. Form Halaman Login Administrator

Pada gambar 15 adalah Halaman Login Administrator yang terdiri dari Username dan Password.



Gambar 22. Halaman Penentuan Ongkos Kirim

Pada gambar 22 adalah Halaman Penentuan Ongkos Kirim yang terdiri dari No, Nama Kota, Ongkos Kirim dan Aksi.



Gambar 23. Halaman Hubungi Kami

Pada gambar 23 adalah Halaman Hubungi Kami yang terdiri dari No, Nama, email, subjek, Tanggal, dan Aksi.



Gambar 24. Form Halaman Laporan Penjualan

Pada gambar 24 adalah Halaman Laporan Penjualan yang apabila jika admin ingin mengecek barang yang telah laku berdasarkan tanggal, bulan dan tahun.



Gambar 25 Form Halaman Detail Laporan Penjualan

Pada gambar 25 adalah Halaman Detail Laporan Penjualan yang apabila admin untuk melihat detail Laporan Penjualan maka akan muncul dengan field nama produk, jumlah, Harga Satuan, Sub Total, dan data penjualan perhari, perbulan atau bertahun.

D. Pengujian Menggunakan ISO 9126

Tabel 2. Hasil ISO 9126.

Aspek	Skor Aktual	Skor Ideal	% Skor Aktual	Kriteria
Functionality	350	370	94.59%	Sangat Baik
Reliability	237	250	94.80%	Sangat Baik
Usability	323	338	95.56%	Sangat Baik
Efficiency	178	190	93.68%	Sangat Baik
Rata-Rata	272	287	94.66%	Sangat Baik

4. Kesimpulan

Berdasarkan pengamatan penulis selama mengadakan penelitian di Toko Master Komputer Makassar yang di ambil dengan melihat permasalahan yang ada **serta hasil** rata-rata yang di dapatkan dalam pengujian menggunakan ISO 9126 untuk skor aktual adalah 272, skor ideal 287, % skor aktual 94.66% serta rata-rata untuk kriteria sangat baik maka dapat disimpulkan bahwa dengan merancang suatu sistem informasi penjualan barang yang terkomputerisasi didapatkan sistem informasi yang sangat berguna bagi toko master computer dimana sistem informasi ini dapat menyampaikan informasi secara cepat Selain itu dengan dibuatnya sistem informasi penjualan pada Toko Master Komputer Makassar didapatkan sistem yang dapat mengelolah persediaan dan memproses data toko master computer dengan cepat dan tepat.

Daftar Pustaka

- Amrulah, Yoni. Sistem Pendukung Keputusan (Spk) Dalam Pemilihan Furnitur Dengan Menggunakan Metode Saw (Simple Additive Weighting) Berbasis Web. Diss. University of Muhammadiyah Malang, 2016.
- Indah, Ika Nur. "Pembuatan Sistem Informasi Penjualan Pada Toko Sehat Jaya Elektronik Pacitan." Speed-Sentra Penelitian Engineering dan Edukasi 12.1 (2013).
- Maslim, Martinus, Stephanie Pamela Adhithama, and Andreas Hermawan Tri Nugroho. "Pembangunan Sistem Informasi Penjualan Pada Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (Studi Kasus: Pahala Fotokopi dan Digital Printing)." DINAMISIA-Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat 4.1 (2020): 95-105.
- Maslim, Martinus, Stephanie Pamela Adhithama, and Andreas Hermawan Tri Nugroho. "Pembangunan Sistem Informasi Penjualan Pada Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (Studi Kasus: Pahala Fotokopi dan Digital Printing)." DINAMISIA-Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat 4.1 (2020): 95-105.
- Nurdiansah, Asmah Akhriana. "Perancangan Sistem Informasi Penjualan Sparepart Motor Menggunakan Barcode Berbasis Client Server Pada Toko Asia Raya Motor Makassar. (2016)."
- Paris, Deborah Libu, Mahadi Bahari, and Noorminshah A. Iahad. "Business-to-customer (B2C) Electronic Commerce: An implementation process view." 2016

3rd International Conference on Computer and Information Sciences (ICCOINS).
IEEE, 2016.

Purwaningtias, Fitri Purwaningtias. "E-Commerce Penjualan Berbasis Metode Ooad."
Jurnal Cendikia 16.1 April (2018): 1-5.

Susandi, Diki, and Sukisno Sukisno. "Sistem Penjualan Berbasis E-Commerce
Menggunakan Metode Objek Oriented pada Distro Dlapak Street Wear." JSiI
(Jurnal Sistem Informasi) 4 (2017).

Widodo, Sanusi Mulyo, and Joko Sutopo. "Metode Customer Satisfaction Index (CSI)
untuk mengetahui pola kepuasan pelanggan pada e-commerce model business to
customer." Jurnal Informatika Upgris 4.1 (2018).