

Skripsi Arief Budiman

by Arief Budiman

Submission date: 24-May-2023 03:05PM (UTC+0700)

Submission ID: 2100692583

File name: Skripsi_Arief_Budiman.pdf (3.84M)

Word count: 13203

Character count: 88270

SKRIPSI

Desain Sistem Informasi E-Commere Berbasis Website

Pada Sentra Buku Kampoeng Ilmu Surabaya

Diajukan Guna Memenuhi Persyaratan

Memperoleh Gelar Sarjana Strata Satu (S1)



Oleh :

Arief Budiman

NPM. 21540028

**PROGRAM STUDI ILMU PERPUSTAKAAN
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS WIJAYA KUSUMA SURABAYA**

2022

Desain Sistem Informasi E-Commere Berbasis Website

Pada Sentra Buku Kampoeng Ilmu Surabaya

SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar Sarjana

Ilmu Perpustakaan pada Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik

Universitas Wijaya Kusuma Surabaya

Oleh :

Arief Budiman

NPM. 21540028

PROGRAM STUDI ILMU PERPUSTAKAAN

FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK

UNIVERSITAS WIJAYA KUSUMA SURABAYA

2022

HALAMAN PERSETUJUAN DOSEN PEMBIMBING

Judul Skripsi : Desain Sistem Informasi E-Commere Berbasis Website
Pada Sentra Buku Kampoeng Ilmu Surabaya

Nama : Arief Budiman

NPM : 21540015

Program Studi : Ilmu Perpustakaan

Fakultas : Ilmu Sosial dan Ilmu Politik

Mengetahui:

Pembimbing I

Pembimbing II

Drs. Bakhtiyar, S.Sos., M.IP
NIK.. 03392-ET

Dian Kristyanto, S.IIP., M.IP
NIK. 11792-ET

HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi ini telah diuji dan dipertahankan di hadapan dewan penguji sebagai syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ilmu Perpustakaan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Wijaya Kusuma Surabaya pada:

Hari, Tanggal : Selasa, 24 Januari 2023

Pukul : 14.00 – 15.00 WIB

Dewan Penguji :

Drs. Bakhtiyar, S.Sos., M.IP Ketua (.....)

Dian Kristyanto, S.IIP., M.IP Sekretaris (.....)

Yanuastrid Shintawati, S.IPI., M.Si. Anggota (.....)

Fahriyah, S.Sos., MA. Anggota (.....)

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik

Universitas Wijaya Kusuma Surabaya

(Drs. Sucahyo Tri Budiono, M.Si)

HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Arief Budiman
NPM : 21540015
Program Studi : Ilmu Perpustakaan
Fakultas : Ilmu Sosial dan Ilmu Politik

Menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa skripsi yang saya tulis ini merupakan hasil karya sendiri dan bukan merupakan pengambil alihan tulisan atau pikiran orang lain yang saya akui sebagai hasil tulisan atau pikiran saya.

Apabila di kemudian hari terbukti atau dapat dibuktikan bahwa skripsi ini merupakan hasil jiplakan, maka saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut.

Surabaya, 26 Januari 2023

Yang membuat pernyataan

Arief Budiman

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Allah SWT atas rahmat dan hidayahnya sehingga penulis dapat menyelesaikan Skripsi dengan Judul “Desain Sistem Informasi E-Commere Berbasis Website Pada Sentra Buku Kampoeng Ilmu Surabaya” dengan baik.

Penyusunan Skripsi ini dibuat dan diajukan untuk memenuhi syarat guna memperoleh gelar Sarjana (S1), dibidang Ilmu Perpustakaan pada Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Wijaya Kusuma Surabaya. Selain itu Penulis juga berharap nantinya bisa bermanfaat bagi teman-teman yang lain sehingga dapat bertukar informasi dan pengetahuan dalam rangka pengayaan pandangan dan wawasan kita sebagai mahasiswa Universitas Wijaya Kusuma Surabaya khususnya dan peneliti pada umumnya.

Tiada gading yang tak retak, penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Penulis berharap agar Skripsi ini berguna bagi semua pihak dalam mencari informasi terkait Desain Sistem Informasi E-Commere. Oleh karena itu, penulis mengharap kritik dan saran yang sifatnya membangun demi kesempurnaan Skripsi ini.

Surabaya,

Penulis

HALAMAN PERSEMBAHAN

Puji syukur diucapkan, karena penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi dengan judul Desain Sistem Informasi E-Commere Berbasis Website Pada Sentra Buku Kampoeng Ilmu Surabaya, dengan baik berkat doa dan dukungan berbagai pihak. Disini penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada berbagai pihak yang telah membantu dalam penyelesaian skripsi ini baik secara langsung maupun tidak langsung, diantaranya:

1. Bapak Prof. Dr.dr.H. Widodo Ario Kentjono, Sp.THT KL(K), FICS selaku Rektor Universitas Wijaya Kusuma Surabaya.
2. Bapak Drs. Suchyo Tri Budiono, M.Si selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Wijaya Kusuma Surabaya.
3. Ibu Yanuastrid Shintawati, S.IPI ., M.Si. selaku Ketua Program Studi S1 Ilmu Perpustakaan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Wijaya Kusuma Surabaya.
4. Bapak Drs. Bakhtiyar, S.S.os ., M.IP. selaku Dosen Pembimbing I yang telah memberikan arahan dan bimbingannya sehingga penulis dapat menyelesaikan penelitian ini.
5. Bapak Dian Kristyanto, S.IIP., M.IP. selaku Dosen Pembimbing II yang telah memberikan arahan dan bimbingannya sehingga penulis dapat menyelesaikan penelitian ini.
6. Bapak/Ibu Dosen dan tenaga kependidikan Program Studi SI Ilmu Perpustakaan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Wijaya Kusuma Surabaya yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu.

7. Bapak Prof . Dr. Ir Supartono, MM., CIQaR Selaku Rektor Universitas Hang
Tuah, Surabaya.
8. Bapak Dr. Edi Suhardono, SE., MAP., CIQaR Selaku Dekan Fakultas Ilmu
Sosial dan Ilmu Politik Universitas Hang Tuah, Surabaya.
9. Bapak/Ibu Dosen dan Tenaga Kependidikan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu
Politik Universitas Hang Tuah, Surabaya.
10. Bpk Budi selaku ketua paguyuban sentra buku kampoeng ilmu
11. Semua pihak yang telah membantu dalam menyelesaikan skripsi ini. Penulis
menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini masih banyak kekurangan.
Sehingga penulis mengharapkan kritik dan saran demi perbaikan dan
kesempurnaan.

Akhir kata penulis berharap semoga skripsi ini memberikan informasi bagi
pembacanya dan bermanfaat untuk pengembangan ilmu pengetahuan bagi kita
semua.

ABSTRAK

Penelitian ini dilatar belakangi adanya Sentra Buku yang bergerak dibidang penjualan buku bekas terbesar di Surabaya, bahwa penelitian ini merancang, membangun dan mendesain sistem yang berupa website sebagai media penerapan sistem informasi penjualan. Sistem informasi penjualan yang berbasis website merupakan strategi terpenting dalam upaya menghemat biaya promosi, mengolah data dengan cepat tanpa adanya *human error*, melayani konsumen dengan memberi kemudahan dalam bertransaksi.

Sistem informasi penjualan berbasis *website* telah terbukti memiliki kekuatan dalam memuaskan konsumen. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk merancang dan mendesain sistem informasi penjualan berbasis *website* guna memberikan saran terhadap Sentra buku kampoeng ilmu tentang sistem yang lebih baik dari sistem manual yang diterapkan saat ini. Penelitian ini merupakan penelitian *prototype* dalam pendekatan sistemnya, dan pendekatan kualitatif deskriptif dalam pendekatan penelitiannya dengan menggunakan metode wawancara terhadap subjek yang diteliti.

Hasil perancangan dan desain *website* menunjukkan bahwa *website* yang dibuat sudah mampu mengatasi kekurangan sistem manual yang diterapkan oleh Sentra buku kampoeng ilmu. Tetapi disarankan untuk lebih mendesain dan melengkapi fitur menu seperti menu *chatting online* dalam *website* tersebut.

Kata Kunci : Desain Sistem Informasi E-Commere Berbasis Website

ABSTRACT

This research is motivated by the existence of the Book Center which is engaged in the largest used book sales in Surabaya, that this research designs, builds and designs a system in the form of a website as a medium for implementing sales information systems. A website-based sales information system is the most important strategy in an effort to save on promotional costs, process data quickly without human error, serve consumers by providing convenience in transactions.

A website-based sales information system has been proven to have the power to satisfy consumers. Therefore, this study aims to design and design a website-based sales information system to provide advice to the Kampoeng Book Center for knowledge about a better system than the current manual system. This research is a prototype research in its systems approach, and a descriptive qualitative approach in its research approach using interviews with the subjects studied.

The results of the website design and design show that the website created has been able to overcome the deficiencies of the manual system implemented by the Kampoeng Ilmu book center. However, it is recommended to further design and complete menu features such as the online chat menu on the website.

Keywords: Website-Based E-Commerce Information System Design

DAFTAR ISI

HALAMAN PERSETUJUAN DOSEN PEMBIMBING	iii
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI	iv
HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI	v
KATA PENGANTAR	vi
HALAMAN PERSEMBAHAN	vii
ABSTRAK	ix
<i>ABSTRACT</i>	x
PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	5
1.3 Fokus Penelitian	6
1.4 Tujuan Penelitian	9
1.5 Manfaat Penelitian	9
1.6 Tinjauan Pustaka	11
1.6.1 Konsep / Teori	11
1.6.1.1 Informasi	11
1.6.1.2 Kebutuhan Informasi	14
1.6.1.3 Pengertian Penjualan	17
1.6.1.4 Sistem Penjualan	18
1.6.1.5 Pengertian Sistem	19
1.6.1.6 Pengertian Sistem Informasi	20
1.6.2 Penelitian Terdahulu	21
1.7 Metode Penelitian	22
1.7.1 Pendekatan dan Jenis Penelitian	22
1.7.2 Lokasi Penelitian	26
1.7.3 Sumber Data	26
1.7.4 Teknik Pengumpulan Data	27

1.7.5	Teknik Analisis Data.....	28
1.7.6	Jadwal Penelitian	30
1.7.7	Instrumen Penelitian	31
	GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN	32
2.2	Gambaran Umum Kampoeng Ilmu	32
2.3	Sejarah Berdirinya Kampoeng Ilmu	32
2.4	Azas dan Tujuan Kampoeng Ilmu	35
2.5	Visi dan Misi Kampoeng Ilmu	36
2.6	Kode Etik Kampoeng Ilmu	36
2.7	Keanggotaan Kampoeng Ilmu	37
2.8	Hak dan Kewajiban Anggota.....	37
2.9	Kepengurusan Kampoeng Ilmu	38
2.10	Hak dan Kewajiban Pengurus.....	38
2.11	Usaha dan Kegiatan Anggota	39
2.12	Sarana dan Prasarana	40
2.13	Mekanisme Jual Beli Buku di Kampoeng Ilmu.....	40
	ANALISIS DATA	41
3.1	Analisis Data.....	41
3.2	Interpretasi Data.....	45
3.2.3	Kamus Data	59
3.2.4	Perancangan Struktur Menu	64
1.2.1	Implementasi Antar Muka	66
3.3	Implementasi Program.....	70
3.4	Hasil Pengujian Website.....	74
	KESIMPULAN DAN SARAN.....	84
4.1	Kesimpulan	84
4.2	Saran	85
	DAFTAR PUSTAKA	86
	LAMPIRAN	87

DAFTAR TABEL

Tabel 1 Penelitian Terdahulu	21
Tabel 1.1 Jadwal Penelitian.....	30
Tabel 3.1 Temuan Penelitian dan Pemecahan Masalah	41
Tabel 3.2 Simbol-simbol Flow Map	48
Tabel 3.3 Simbol Diagram Konteks.....	50
Tabel 3.4 Simbol-simbol Data Flow Diagram	53
Tabel 3.5 Kamus Data.....	60
Tabel 3.6 Implementasi Halaman User / Pengunjung Web	66
Tabel 3.7 Implementasi Halaman Berdasarkan Member	68
Tabel 3.8 Implementasi Halaman Berdasarkan Bagian Admin	68
Tabel 3.9 Pengujian Program Website.....	75
Tabel 3.10 Detail Pengujian Halaman Website Pada Member	76
Tabel 3.11 Uji Data Normal.....	77
Tabel 3.12 Uji Data Salah	78
Tabel 3.13 Pengujian Login pelanggan.....	79
Tabel 3.14 Pengujian Logout Member	80
Tabel 3.15 Pengujian Halaman Cara Pesan	80

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3. 1 Kerangka Konseptual	45
Gambar 3. 2 Flow Map Sistem Penjualan Yang diusulkan	49
Gambar 3. 3 Diagram Konteks Pada Sistem Yang diusulkan.....	51
Gambar 3. 4 DFD Level 0 (Keseluruhan) Yang Diusulkan.....	54
Gambar 3. 5 DFD Level 1 Proses 6: Pengolahan Data User	55
Gambar 3. 6 DFD Level 1 Proses 4: Sistem Pengolahan Data Utama	55
Gambar 3. 7 DFD level 1 Proses 6: Pengolahan Pemesanan Produk	56
Gambar 3. 8 DFD Level 2 Proses 4.2: Pengolahan Data Produk	56
Gambar 3. 9 DFD Level 2 Proses 4.3: Sistem Pesanan Member.....	57
Gambar 3. 10 DFD Level 2 Proses 6.1: Pengolahan Data Belanja.....	57
Gambar 3. 11 DFD Level 3 Proses 4.2.1: Sistem Pengolahan Data Kategori	58
Gambar 3. 12 DFD Level 3 Proses 4.2.2: Sistem Pengolahan Data Produk	58
Gambar 3. 13 DFD Level 3 Proses 4.2.3: Sistem Pengolahan Pengiriman	59
Gambar 3. 14 Struktur Menu Konsumen Tidak Teregistrasi	65
Gambar 3. 15 Struktur Menu Konsumen Teregistrasi	65
Gambar 3. 16 Struktur Administrator	66
Gambar 3. 17 Halaman Registrasi dan Login User.....	70
Gambar 3. 18 Halaman Profil User.....	70
Gambar 3. 19 Halaman Utama.....	71
Gambar 3. 20 Halaman Detail Produk	72
Gambar 3. 21 Halaman Pemesanan dan Detail Keranjang	72
Gambar 3. 22 Halaman Login Admin.....	73
Gambar 3. 23 Halaman Data Produk	73
Gambar 3. 24 Halaman Edit, Tambah dan Hapus Produk	74
Gambar 3. 25 Halaman Edit, Tambah dan Hapus Kategori Produk	74

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pengelolaan dan pemanfaatan manusia sebagai aset memberikan peran bagi setiap usaha bisnis maupun organisasi. Kebutuhan penyimpanan database yang baik, pengarsipan dokumen, dan pembuatan laporan untuk mengelola perusahaan dalam bisnis sering menjadi masalah. Untuk itu diperlukan teknologi informasi dengan sistem multifungsi, seperti yang diharapkan oleh perusahaan, agar perusahaan dapat beroperasi sesuai dengan tujuannya.

Salah satu pendukung perusahaan dalam perkembangannya yang bergerak dibidang bisnis adalah ketersediaan dan pengembangan sistem informasi penjualan. Sistem informasi manajemen mampu mengolah data penjualan yang tepat, akurat, dan mudah beradaptasi, sehingga informasi mengenai promosi, strategi dan lain-lain yang diperoleh disusun secara sistematis dan praktis. Hal ini akan membantu perusahaan atau instansi berjalan dengan lancar dalam operasionalnya sehari-hari. Meningkatnya penggunaan teknologi informasi, khususnya internet, menyebabkan setiap orang dapat melakukan tugas dengan lebih tepat, lebih berkualitas, dan tepat waktu.

Suatu sistem terdiri dari sejumlah bagian yang terhubung dengan batasan yang jelas yang bekerja sama untuk mencapai serangkaian tujuan tertentu. Untuk menyimpan, mengambil, dan menyebarkan informasi baik di dalam maupun di luar organisasi, sistem informasi harus terdiri dari sekelompok orang, perangkat keras, perangkat lunak, jaringan komunikasi, sumber daya data, prosedur, dan kebijakan

yang terorganisasi dengan baik. Melalui penggunaan berbagai perangkat fisik (perangkat keras), instruksi dan prosedur pemrosesan informasi (perangkat lunak), saluran komunikasi (jaringan), dan data yang disimpan, orang bergantung pada sistem informasi untuk berkomunikasi satu sama lain (sumber daya data). Seiring kemajuan teknologi informasi dan komunikasi, orang sering menggunakan keunggulan sistem informasi untuk mencapai visi dan misi yang ditetapkan oleh organisasi atau perusahaan.

Sistem informasi dapat membantu pengguna akhir manajerial dalam menghadapi tantangan persaingan yang ketat selain memproses transaksi, menyediakan informasi, dan menyediakan alat untuk pengambilan keputusan. Pengguna akhir di posisi manajerial menghadapi kesulitan manajerial yang signifikan dalam memanfaatkan sistem informasi strategis secara efisien. Sistem informasi pemasaran, menurut Kotler (2007), terdiri dari individu, alat, dan proses yang digunakan untuk mengumpulkan, mengklasifikasikan, menganalisis, dan mendistribusikan informasi yang tepat dan diperlukan kepada pembuat keputusan pemasaran. Sistem informasi pemasaran adalah struktur yang terintegrasi dan berkesinambungan untuk mengumpulkan dan menganalisis informasi sebagai bahan mentah untuk pengambilan keputusan selanjutnya, sesuai dengan uraian yang diberikan di atas.

Alat penting untuk kegiatan pemasaran adalah sistem informasi pemasaran. Bagi pelaku bisnis, seperti pedagang dan konsumen, pengambilan keputusan bisnis yang lebih berorientasi pada pasar, informasi yang cepat, tepat, akurat, lengkap, dan berkelanjutan sangatlah penting. Gagasan dasar keberhasilan perusahaan dalam lingkungan bisnis yang kompetitif saat ini adalah strategi pemasarannya, yang

memperhatikan keinginan dan kebutuhan pelanggan yang memuaskan untuk mencapai kepuasan dan memberikan dampak yang menguntungkan bagi perusahaan itu sendiri. Ketika datang untuk mengidentifikasi kebutuhan dan keinginan pelanggan, mengidentifikasi pasar sasaran yang dapat dilayani dengan baik oleh perusahaan, dan mengembangkan produk, layanan, dan program yang ideal untuk melayani pasar.

Sebuah sistem informasi berbasis web, juga dikenal sebagai sistem penjualan berbasis web, dapat digunakan untuk menjual barang dan jasa konsumen. Semua kebutuhan pelanggan dipenuhi oleh produk dan layanan yang ditawarkan. Situs web adalah penjualan berbasis web sistem jika memiliki semua informasi tentang produk yang dijualnya, membuat tampilan yang sangat bagus dan menarik, berfungsi sebagai sumber informasi bagi pelanggan, dan mudah diakses melalui layanan situs web. Ketika terhubung ke internet, situs web dapat diakses tanpa batas waktu (dalam jangka waktu 24 jam) dan dari lokasi manapun. penjualan produk tidak lagi harus dilakukan secara langsung. Website juga dapat berfungsi sebagai toko online dimana produk dapat dijual kapanpun pelanggan berkunjung. Pesanan dapat diambil segera dan tanggapan dapat diberikan kapan saja, yang akan sangat menguntungkan pelanggan dan bisnis yang menggunakannya.

Penjualan yang dilakukan menggunakan *website* disebut juga *Electronic Commerce*. Penggunaan internet dan World Wide Web untuk tujuan menjual barang dan jasa kepada pelanggan adalah contoh *e-commerce*, yang dapat terjadi antara bisnis dan pelanggan mereka (Doolin, 2012). Situs *web e-commerce* telah menjadi kebutuhan bagi bisnis tingkat lanjut yang ingin berkembang. Dalam hal keuangan

konsumen, *e-commerce* dapat membantu memangkas biaya dan menghemat uang untuk perjalanan. Sementara itu, dari perspektif bisnis, jika jarak toko jauh dan area promosi memiliki jangkauan yang lebih luas dan tidak terbatas, dapat menghemat biaya promosi.

E-commerce merupakan kebutuhan untuk meningkatkan dan memenangkan persaingan bisnis serta penjualan berbagai produk, dan telah berkembang seiring dengan dunia bisnis modern. Menggunakan *e-commerce* akan menunjukkan kemudahan bertransaksi, mengurangi biaya, dan mempercepat transaksi proses, sementara pemasaran dan pembelian dan penjualan menjadi lebih efisien. Selain itu, kualitas data yang ditransfer lebih unggul daripada proses manual tanpa melakukan *entry* ulang, sehingga *human error* menjadi berkurang.

Salah satu pasar buku bekas terlengkap di Surabaya adalah Kampoeng Ilmu. Tempat ini terletak dekat dengan Stasiun Kereta Api Pasar Turi di Jalan Semarang. Sekelompok Pedagang Kaki Lima (PKL) yang berjualan buku bekas di Jalan Semarang mendeklarasikan Kampoeng Ilmu pada tahun 2008. Lokasi ini sudah lama menjadi pasar buku bekas, dimulai tahun 1975, sebelum Kampung Ilmu berdiri. Para pedagang yang sebelumnya mendirikan toko di bahu Jalan Semarang dipindahkan ke Jalan Semarang Nomor 55, sebidang tanah kosong milik Pemkot Surabaya.

Proses transaksi pada sentra buku Kampoeng Ilmu masih dilakukan dengan manual, dengan cara pelanggan mengunjungi ke lokasi dan memilih buku yang ingin mereka cari, beberapa stand ada juga yang memasarkan bukunya secara online di Facebook dengan prosedur pengiriman pesanan sesuai dengan alamat lengkap yang di berikan oleh konsumen. Hal tersebut menyebabkan proses

pengiriman menjadi tidak efektif dan tidak efisien apabila jarak pengiriman sangat jauh dan beresiko terjadi kesalahan alamat pengiriman.

Berdasarkan latar belakang tersebut, peneliti membantu membuat konsep sistem informasi penjualan online pada sentra buku Kampoeng Ilmu berdasarkan analisa kebutuhan para pedagang. Ide ini dikemukakan dengan maksud untuk membantu sentra buku mengatasi tantangan yang sering terjadi, meningkatkan penjualan buku sesuai dengan target yang telah ditentukan, memperluas promosi, dan mempermudah transaksi hingga proses *delivery order* yang memuaskan pelanggan. Dalam penelitian ini, peneliti mengangkat judul **“Desain Sistem Informasi E-Commere Berbasis Website Pada Sentra Buku Kampoeng Ilmu Surabaya”**

1.2 Rumusan Masalah

Dari latar belakang masalah di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana sistem penjualan saat ini pada Kampoeng Ilmu?
2. Bagaimana desain sistem informasi penjualan online yang dibutuhkan pedagang di Kampoeng Ilmu?
3. Bagaimana implementasi sistem informasi penjualan online di Kampoeng Ilmu?

1.3 Fokus Penelitian

Penentuan fokus penelitian adalah tahap pertama dari ruang lingkup awal yang dipilih sebagai area umum pada tahap pertama pelaksanaan penelitian untuk memperoleh gambaran umum yang komprehensif tentang subjek atau situasi yang diteliti (Faisal, 1990). Hal ini menjadikan fokus sangat menentukan dalam langkah-langkah penelitian. Selain itu, tujuan pemilihan fokus adalah untuk memilah-milah informasi yang masuk. Fokus penelitian ini adalah, sesuai dengan judul dan tujuan penelitian, kebutuhan informasi penjual buku di kampoeng ilmu untuk rancangan dan desain berbasis web e-commerce pada kampoeng ilmu, agar dapat dimanfaatkan sebagai media penerapan sistem informasi penjualan.

Untuk membuat *website* tersebut maka peneliti menerapkan beberapa sistem pendukung untuk membuat *website* penjualan *e-commerce*. Berikut sistem pendukung untuk membuat *website* tersebut :

1. *Open Source*

(Schmidt, 2003). Perangkat Lunak Sumber Terbuka, juga dikenal sebagai *Open Source Softwar*, adalah perangkat lunak yang kode sumbernya dapat diakses secara bebas oleh masyarakat umum. Dapat ditarik kesimpulan bahwa perangkat lunak yang memungkinkan orang lain untuk melihat dan mempelajari pengoperasian perangkat lunak disebut sebagai open source berdasarkan definisi di atas.

2. *MySQL*

(Kadir, 2013). Mengakses database relasional memerlukan menggunakan bahasa Structured Query Language (SQL). Pembuatan database, pembuatan tabel, penambahan data, modifikasi data, penghapusan data, dan pengambilan

data semua didukung oleh bahasa pemrograman ini. SQL juga menawarkan perintah untuk mengontrol siapa yang dapat mengakses database, memastikan keamanan data. Secara khusus, dapat diatur sehingga hanya pengguna tertentu yang dapat mengakses data.

3. *Hipertext Preprocessor (PHP)*

(Kadir, 2013). PHP adalah bahasa pemrograman pengembangan aplikasi berbasis *web*. PHP mampu membuat halaman web yang dikendalikan data, yang memungkinkan pengembangan aplikasi web dinamis. Dengan demikian, halaman web akan berubah jika data diubah tanpa mengubah kode yang membentuk halaman web.

4. *XAMPP*

XAMPP merupakan software web server yang dapat mendukung pemrograman PHP dan berguna untuk mengembangkan website. Ini memiliki akses ke server database MySQL. XAMPP adalah perangkat lunak sumber terbuka yang berjalan di Windows, Linux, dan Mac OS. *Software* XAMPP bisa didapatkan secara gratis dengan cara *mendownload* pada <http://www.apachefriends.org/en/xampp.html> sesuai dengan *operating* sistem yang digunakan.

Dalam penelitian ini XAMPP digunakan sebagai tempat penyimpanan data base dalam pembuatan *website* dan sebagai kode laman URL secara gratis untuk mengakses URL *website* yang telah dibuat.

5. *Wordpress*

adalah aplikasi web berbasis Content Management System (CMS) yang dirancang khusus untuk penjualan online (e-commerce). maupun untuk

pembuatan *blog* dimana penggunaannya bersifat *opensource* dan gratis jika penyimpanan databasenya disimpan dalam XAMPP.

Dalam penelitian ini *wordpress* digunakan sebagai tempat pengedit untuk membuat *website e-commerce* yang mana hanya bisa di edit oleh *user* atau administrator pembuat awal *website* tersebut, sehingga administrator dapat menambahkan produk maupun membuat *post* pada *website* yang telah dibuat. Dalam menambahkan menu untuk memuaskan pelanggan dan memfasilitasi pelanggan, didalam *wordpress* sudah ada aplikasi sesuai menu yang ingin ditambahkan oleh administrator, dimana aplikasi penambah menu tersebut disebut *plugin*, *plugin* merupakan sebuah perintah yang pembuatannya dibuat dengan *source code* HTML dan PHP yang telah dipublikasikan menjadi sebuah aplikasi yang *kompatible* dengan *wordpress*.

Didalam *website* yang di edit menggunakan *wordpress*, sistem pembayaran untuk *website* toko *online* menggunakan 3 metode pembayaran yang sesuai dengan apa yang diungkapkan oleh (Prihatna, 2005). Dimana metode pembayarannya sebagai berikut:

1. *Direct Bank Transfer*

Metode pembayaran ini lebih aman, tetapi layanan transfer bank mengenakan biaya untuk mengirim sejumlah uang ke negara lain.

2. *Check Payment*

Merupakan sistem pembayaran yang menggunakan faktur sebagai nota pembayaran

3. *Cash on Delivery*

Pembayaran dengan bayar ditempat ini hanya bisa dilakukan jika konsumen langsung datang ke toko tempat produsen menjual produknya

1.4 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui sistem penjualan saat ini pada Kampoeng Ilmu.
2. Merancang dan membangun sistem informasi penjualan online yang sesuai kebutuhan pedagang di Kampoeng Ilmu.
3. Mendukung penerapan sistem informasi penjualan online guna memudahkan transaksi antara pelanggan dan administrator dalam pengelolaannya di sentra buku Kampoeng Ilmu.

1.5 Manfaat Penelitian

Manfaat dalam penelitian ini terbagi menjadi 2 (dua), yaitu :

1. Manfaat Praktis
 - a. Bagi pedagang, penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi dan pengembangan sistem informasi yang nantinya bermanfaat bagi dunia usaha, antara lain :
 - 1) Membantu pedagang dalam menawarkan layanan yang lebih responsif sebagai strategi penjualan dalam bisnis guna mempertahankan pelanggan yang sudah ada dan memperoleh pelanggan baru.

- 2) Diharapkan dengan adanya sistem informasi online ini akan memudahkan pelanggan dalam membeli barang sehingga dapat meningkatkan produktivitas dan efektifitas pada pedagang Kampoeng Ilmu.
 - 3) Pedagang Kampoeng Ilmu diharapkan dapat memanfaatkan sistem informasi online ini secara maksimal guna mendukung kegiatan pemasaran, transaksi, dan penyampaian produk yang lebih komprehensif.
- b. Bagi konsumen, sistem informasi online ini akan memudahkan untuk mengakses produk dan melakukan pemesanan online. Informasi yang di per oleh pelanggan tentang produk yang ditawarkan oleh pedagang di Kampoeng Ilmu.

2. Manfaat Akademis

a. Untuk Peneliti

Menambah wawasan dan pengetahuan bagi peneliti tentang system informasi penjualan. Penelitian ini dapat memperluas wawasan dan menambah informasi serta dapat mengetahui strategi penempatan segmentasi pasar melalui sistem informasi penjualan, dan mampu menganalisis masalah yang diteliti dengan mempraktikkan teori yang mereka pelajari di kelas.

b. Bagi Ilmuwan Lain

Untuk meningkatkan kapasitas mental, kemampuan, dan aplikasi pengetahuan, selain sebagai sumber bagi peneliti untuk mendapatkan pengalaman praktis setelah lulus dari perguruan

tinggi pada Jurusan Ilmu Perpustakaan Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik Universitas Wijaya Kusuma Surabaya.

c. Bagi Pengembangan Ilmu.

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi masukan bagi semua pihak yang berkepentingan dengan system penjualan, khususnya sistem informasi penjualan yang terkait dengan penerapan strategi pemasaran baru dan mampu menganalisis pesaing pemasaran untuk menerapkan strategi pemasaran yang paling efektif.

1.6 Tinjauan Pustaka

1.6.1 Konsep / Teori

1.6.1.1 Informasi

Setiap orang berusaha memperoleh dan menyebarkan informasi melalui berbagai media setiap hari, baik disadari maupun tidak disadari. Informasi yang berlebihan adalah hasil dari peningkatan pertukaran dan pengungkahan informasi yang disebabkan oleh keberadaan internet dan berbagai fiturnya yang canggih dan terus diperbarui.

Pengertian informasi adalah sebagai berikut :

1. Menurut etimologinya, kata Latin *informare*, yang berarti "membentuk melalui pendidikan", adalah asal kata informasi. Informasi menurut Ensiklopedi Nasional Indonesia (2004) adalah pesan atau informasi yang dapat diterima oleh penerima baik makhluk hidup maupun mesin dengan cara tertentu berupa suara, sinyal, atau cahaya. Dengan kata

lain, informasi dapat mengambil berbagai bentuk dan ditransmisikan dari pengirim pesan ke penerima pesan. Dan selain makhluk hidup, sistem seperti komputer, ponsel, dan lainnya juga merupakan penerima pesan.

2. Informasi menurut Sutabri (2005) adalah data yang telah diubah menjadi bentuk yang memiliki arti bagi penerimanya dan memiliki nilai nyata dan dirasakan untuk keputusan yang dibuat sekarang dan di masa depan. Kata "informasi" tidak boleh digunakan dalam percakapan sehari-hari. Data mentah, data terstruktur, kapasitas saluran komunikasi, dan hal-hal lain semuanya dapat dimasukkan ke dalam informasi. Jelas dari definisi ini bahwa data, istilah khusus untuk sumber pembentukan informasi, dan pengambilan keputusan berfungsi sebagai dua tujuan utama pengolahan data yang berguna.
3. Sutabri (2005:16) mendefinisikan data sebagai kata majemuk yang merujuk pada fakta atau bagian dari fakta yang memiliki makna yang berkaitan dengan kenyataan, simbol, gambar, angka, atau huruf yang menandakan suatu gagasan, objek, kondisi, atau keadaan lain. Setiap jenis data dapat ditemukan di mana saja. Menurut penegasan Sutabri, The Liang Gie (dalam Sutabri, 2005:18) mendefinisikan data sebagai peristiwa atau fakta lain yang mencakup pengetahuan dan dapat dijadikan landasan untuk mengumpulkan data, menarik kesimpulan, atau mengambil keputusan. Dervin dan Nilan (dalam Suwanto, 1997), menyatakan bahwa informasi adalah : a) segala berita, b) segala

dokumen atau sumber-sumbernya, c) segala data, atau d) segala bahan yang diterbitkan.

4. Informasi dapat berupa rekaman dari suatu fenomena yang telah diamati atau dapat berupa keputusan seseorang, menurut sudut pandang dunia sastra dan perpustakaan. Estabrook, Joseph, 2009, hal. 11.
5. Dalam konteks studi pengguna, Rohde (dalam Suwanto, 1997) mendefinisikan informasi sebagai data atau opini aktual, objek berwujud seperti buku, majalah, atau saluran informasi, di mana informasi dapat ditransmisikan. Sedangkan informasi dibagi menjadi tiga pengertian, menurut Saracevic dalam Pendit (2003): 1) Informasi dalam arti terbatas mengacu pada kumpulan sinyal atau pesan yang diperlukan untuk pengambilan keputusan. 2) Kemampuan untuk memahami orang dan proses kognitif terkait dengan informasi dalam arti luas. 3) Lebih umum, informasi tidak hanya terhubung dengan pesan atau proses; itu juga terkait dengan konteks sosial, seperti situasi atau tinjauan tugas.

Menurut beberapa definisi yang diberikan di atas, informasi didefinisikan sebagai data yang telah diolah menjadi suatu bentuk, seperti pesan, informasi, seperti keputusan seseorang, atau benda fisik yang dikirimkan dari pengirim ke penerima dan bersifat berguna untuk mengumpulkan data, menarik kesimpulan, dan menjadi dasar pengambilan keputusan baik sekarang maupun di masa depan.

1.6.1.2 Kebutuhan Informasi

Tidak ada orang yang sadar yang tidak membutuhkan informasi; itu adalah kebutuhan universal. Bahkan bayi yang baru lahir akan membutuhkan pengetahuan tentang bagaimana dia mengonsumsi makanan dan cairan, pakaian, penggunaan benda, dan lainnya saat dia berkembang. Berikut ini adalah bagaimana para profesional mendefinisikan kebutuhan informasi :

Suatu keadaan yang terjadi pada struktur kognisi seseorang dimana dirasakan adanya kekurangan informasi atau pengetahuan sebagai akibat dari suatu tugas atau hanya karena rasa ingin tahu, menurut Yusup dan Subekti (2010:68). Jika dilihat dari perspektif ini, frasa “kebutuhan informasi” mengacu pada pengetahuan dan gagasan informasi. Kuhlthau dalam Astuti (2008), merumuskan kebutuhan informasi sebagai sesuatu yang lambat laun muncul dari kesadaran yang samar-samar mengenai sesuatu yang hilang, dan pada tahap berikutnya pencari informasi ingin mengetahui tempat informasi yang akan memberikan kontribusi pada pemahaman dan makna.

Kebutuhan informasi dijelaskan oleh Miranda dan Tarapanof (2008) sebagai situasi atau proses yang dimulai ketika seseorang merasa bahwa ada kesenjangan antara informasi dan pengetahuan yang tersedia untuk memecahkan masalah dan solusi aktual untuk suatu masalah. Wilson (1996) mengutip daftar kebutuhan informasi Weigts, yang meliputi: 1) kebutuhan akan informasi baru, 2) kebutuhan untuk mengklarifikasi informasi yang sudah diketahui, 3) kebutuhan untuk memperkuat informasi

yang sudah diketahui. 4) Ada kebutuhan untuk menjelaskan keyakinan dan nilai yang ada nilai, 5) Adanya kebutuhan untuk menjunjung tinggi keyakinan dan nilai-nilai yang sudah ada. Selain itu, ia berpendapat bahwa beberapa kebutuhan tambahan diperlukan karena kebutuhan kognitif yang menjadi fokus kategori ini membahas pentingnya keyakinan dan nilai serta kebutuhan informasi untuk memperoleh hal-hal tersebut.

Wilson mengutip pernyataan Morgan dan King bahwa faktor-faktor yang muncul ketika kebutuhan informasi dihubungkan dengan kebutuhan pribadi diantaranya :

1. Kebutuhan fisik, seperti kebutuhan makan, minum, dan mencari tempat tinggal.
2. Kebutuhan afektif, disebut juga kebutuhan psikologis atau emosional, meliputi kebutuhan untuk sukses, kekuasaan, dan lain-lain.
3. Persyaratan kognitif, seperti kebutuhan untuk merencanakan, memperoleh pengetahuan, dan lain-lain.

Dan dia melihat hubungan antara ketiga kebutuhan ini. Kebutuhan kognitif dapat dihasilkan dari kebutuhan afektif, seperti ketenangan, dan kebutuhan afektif, seperti kegagalan untuk memenuhi kebutuhan atau ketakutan mengungkapkan kebutuhan, dapat dihasilkan dari kebutuhan fisiologis. Kebutuhan afektif juga dapat dihasilkan dari kebutuhan kognitif. Kebutuhan ini terkait dengan peran seseorang dalam lingkungannya, khususnya peran pekerjaannya, yang mencakup berbagai tugas, tanggung jawab, dan aktivitas lainnya, serta penyelesaian tugas, perencanaan, dan pengambilan keputusan. Serta dipengaruhi oleh lingkungan itu sendiri,

termasuk lingkungan fisik, sistem politik, iklim ekonomi, dan lingkungan kerja. (1996,Wilson).

Menurut Katz, Gurevitch, dan Haas, ada banyak kebutuhan yang dapat dikemukakan ketika mempertimbangkan faktor-faktor yang muncul ketika kebutuhan informasi dihubungkan dengan lingkungan yang memupuk kebutuhan tersebut, terutama yang terkait dengan berbagai media pemegang informasi (sumber informasi). 82 dalam Yusup, 2009.:

1. Kebutuhan akan informasi, pengetahuan, dan pemahaman yang lebih baik tentang lingkungan sekitar berkaitan erat dengan kebutuhan kognitif. Kebutuhan ini berasal dari keinginan seseorang untuk memahami dan mengendalikan lingkungannya.
2. Kebutuhan afektif adalah kebutuhan yang terkait dengan pengalaman emosional, kegiatan yang menyenangkan, dan penguatan estetika.
3. Penguatan kredibilitas, kepercayaan, stabilitas, dan status individu seringkali dikaitkan dengan kebutuhan akan integrasi pribadi (personal needs of integration). Keinginan untuk harga diri adalah sumber dari kebutuhan ini.
4. Kebutuhan integrasi sosial adalah kebutuhan yang berhubungan dengan peningkatan ikatan dengan keluarga, teman, dan orang lain di dunia. Kebutuhan ini bermula dari keinginan seseorang untuk bergaul atau membentuk kelompok dengan orang lain.
5. Kebutuhan untuk membayangkan berhubungan dengan dorongan untuk melarikan diri, melepaskan stres, dan mencari hiburan atau gangguan.

Dari penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa seseorang merasa membutuhkan informasi ketika mereka menyadari bahwa ada pengetahuan atau kesenjangan informasi yang menghalangi mereka untuk memahami sesuatu atau menyelesaikan masalah tertentu. Kebutuhan informasi ini termasuk kebutuhan akan informasi baru serta kebutuhan untuk mengklarifikasi dan mendukung keyakinan, nilai, dan pengetahuan yang sudah ada. Sementara kebutuhan itu sendiri mungkin menjadi kekuatan pendorong di balik faktor-faktor tertentu.

1.6.1.3 Pengertian Penjualan

Menurut Mulyadi (2008), penjualan adalah tindakan yang dilakukan oleh penjual dengan harapan mendapatkan uang dari transaksi tersebut. Penjualan juga dapat dipahami sebagai perpindahan hak milik atas barang atau jasa dari penjual kepada pembeli. Penjualan sangat penting untuk kelangsungan hidup bisnis karena memungkinkan untuk menghasilkan laba dan berfungsi sebagai alat untuk mengukur daya tarik konsumen untuk menentukan efektivitas upaya pemasaran.

Penjualan adalah suatu proses dimana kebutuhan pembeli dan penjual dipenuhi melalui pertukaran pengetahuan dan kepentingan, Kotler dan Armstrong (2000). Oleh karena itu, menjual/memasarkan merupakan sarana menarik konsumen untuk membeli barang yang ditawarkan. Ketika penjualan dilakukan secara tunai, pembeli harus segera membayar harga pembelian penuh untuk barang atau jasa yang dibelinya. Ketika pembayaran diterima setelah penjualan selesai dan dapat dilakukan secara

bertahap dengan jumlah tertentu dan selama waktu tertentu, penjualan dikatakan telah dilakukan secara kredit atau dengan cicilan.

Promosi penjualan sangat penting karena melibatkan kegiatan pemasaran selain penjualan pribadi, periklanan, dan publisitas. Kegiatan ini memanfaatkan pameran untuk mengingatkan orang untuk membeli produk tertentu.

1.6.1.4 Sistem Penjualan

Sistem penjualan adalah kumpulan komponen yang bekerja bersama dan sesuai satu sama lain untuk mencapai tujuan yang diinginkan. Menurut Mcleod (2005), Sistem Penjualan adalah suatu prosedur yang saling mendukung dalam upaya memenuhi kebutuhan pelanggan dan menghasilkan keuntungan. Mcleod (2005) menegaskan bahwa tujuan dari sistem penjualan adalah :

1. Pencatatan konfirmasi pesanan penjualan secara akurat dan cepat.
2. Memastikan bahwa bisnis hanya berurusan dengan pelanggan yang layak kredit untuk mencegah terjadinya kredit macet.
3. Memastikan bahwa pelanggan menerima barang dan jasa yang mereka pesan pada saat yang seharusnya.
4. Memberikan tagihan yang akurat dan tepat waktu untuk meningkatkan arus kas..
5. Mengkategorikan transaksi keuangan dengan cepat dan akurat ke dalam jurnal dan buku besar.

6. Memastikan keamanan aset bisnis, termasuk produk dan pendapatannya.

1.6.1.5 Pengertian Sistem

Sistem dapat dikonseptualisasikan sebagai kumpulan atau sekumpulan elemen data dari variabel yang saling terorganisir, berinteraksi, dan bergantung satu sama lain.

Suatu sistem harus memiliki tujuan, sasaran, dan komponen yang saling berinteraksi atau berhubungan satu sama lain untuk mencapai tujuan perusahaan yang diterapkan. Metodologi definisi sistem terbagi dalam dua kategori: yang menekankan prosedur dan yang menekankan komponen atau elemen. Sebuah sistem didefinisikan sebagai jaringan prosedur yang saling berhubungan yang dikumpulkan untuk menyelesaikan tugas tertentu atau mencapai tujuan tertentu dalam pendekatan sistem yang menekankan prosedur lebih dari apa pun.

Seperti yang dikemukakan oleh (Stalling dalam Jogiyanto, 2005). Suatu sistem adalah sekelompok langkah yang terhubung bersama untuk menyelesaikan tugas atau mencapai tujuan tertentu.

Sistem bukanlah penciptaan satu karyawan atau departemen dalam sebuah perusahaan; melainkan hasil kerjasama sejumlah organisasi atau orang-orang yang saling berhubungan yang mendukung operasi perusahaan yang efisien dan kemampuan untuk pada akhirnya menghasilkan data yang sesuai dengan fakta perusahaan.

Seperti yang dikemukakan oleh (Alexander, 1974). Sebuah sistem terdiri dari berbagai komponen fisik dan non-fisik yang menunjukkan bagaimana mereka berinteraksi satu sama lain untuk mencapai satu atau lebih dari tujuan akhir sistem.

Ini jelas dari pengetahuan bahwa suatu sistem tidak dapat diimplementasikan oleh karyawan atau divisi tertentu dari suatu perusahaan; sebaliknya, sekelompok orang yang terhubung dan membantu harus bekerja sama untuk memastikan kelancaran operasi perusahaan dan, pada akhirnya, kapasitasnya untuk menghasilkan informasi.

1.6.1.6 Pengertian Sistem Informasi

Seperti yang dikemukakan oleh (Gordon, 2013). Suatu sistem yang menerima data input dan instruksi untuk mengolah data sesuai dengan instruksi dan menghasilkan hasil yang dikenal sebagai sistem informasi.

Seperti yang dikemukakan oleh (Arbie, 2000). Sistem informasi adalah suatu perusahaan yang mendukung kegiatan manajerial, memproses transaksi sehari-hari, dan mempermudah menyajikan laporan-laporan yang diperlukan.

Sistem informasi akan mengarah pada identifikasi dan lokasi masalah dengan pesaing komersial. Dengan cara ini, pedagang dapat mengidentifikasi keuntungan yang lebih luas, seperti kualitas unggul dan biaya lebih rendah. Sistem informasi itu sendiri menawarkan keuntungan sebagai berikut:

1. Mengurangi biaya tenaga kerja

2. Meningkatkan produktivitas
3. Percepat prosesnya
4. Dokumentasi yang lebih efektif
5. Peningkatan penilaian

1.6.2 Penelitian Terdahulu

Berikut ini adalah daftar penelitian sebelumnya yang menjadi acuan dan referensi:

Tabel 1 Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
1	Nifantri Agunta 2017	'Penerapan Customer Relationship Management (CRM) Berbasis Web Mobile Pada Coffe Toffiee'	Hasil penelitian ini menunjukkan aplikasi coffee toffee dengan menerapkan strategi bisnis customer relationship management (MRM) berbasis web mobile menyediakan fitur untuk mengolah data terkait data menu, harga dan data informasi perusahaan sehingga konsumen dapat lebih mudah melakukan pemesanan, secara simultan memberi pengaruh terhadap kepuasan pelanggan karena dapat dengan mudah mengakses sistem itu dimana saja

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
2	Indah Lestari 2017	Analisis dan Desain Electronic Customer Relationship Management (CRM) Berbasis Web Guna Membina Serta Meningkatkan Loyalitas Penyewa Studi Kasus : PT. Sari Indah Lestari-Mall CBD Ciledug	Penelitian ini menunjukkan bahwa rancangan sistem E-CRM yang dibuat dapat mempengaruhi penanganan akan keluhan penyewa terhadap penyampaian keluhan dan saran serta keluhan dan saran penyewa dapat dilihat statusnya pada aplikasi E-CRM yang sudah diterapkan.
3	Muhammad Syarifudin 2019	Perancangan dan Desain Sistem Informasi Pemasaran Makanan Khas Gresik Berbasis Web E-Commerce pada CV. Sari Kelapa Group	Hasil perancangan dan desain website menunjukkan bahwa website yang dibuat sudah mampu mengatasi kekurangan sistem manual yang diterapkan oleh CV. Sari Kelapa Group.

1.7 Metode Penelitian

1.7.1 Pendekatan dan Jenis Penelitian

Sesuai (Arikunto, 2005). Penelitian deskriptif hanya berfokus pada mendeskripsikan gejala, kondisi, atau fakta daripada menguji hipotesis. Berbeda dengan eksperimen di mana peneliti berfungsi sebagai instrumen utama, penelitian kualitatif meneliti kondisi objek alam. Teknik pengumpulan data bersifat segitiga (gabungan), analisis data bersifat

induktif atau kualitatif, dan temuan penelitian kualitatif lebih menekankan pada makna daripada generalisasi (Sugiyono, 2011).

Menurut pendapat para ahli tersebut di atas, penelitian deskriptif dilakukan dengan tujuan utama untuk menjawab atau menyelesaikan masalah yang sedang terjadi. Salah satu metode penelitian yang bertujuan untuk menggambarkan dan menafsirkan objek berdasarkan apa adanya adalah penelitian deskriptif.

Sesuai dengan uraian sebelumnya maka digunakan metode deskriptif kualitatif dalam penelitian ini. Metode ini juga menggambarkan situasi dimana peristiwa dan kondisi yang diteliti sedang berjalan, dengan penelitian di Toko Kampoeng Ilmu Surabaya untuk mempelajari tentang kebutuhan sistem informasi penjualan online untuk rancangan dan desain berbasis web e-commerce pada kampoeng ilmu surabaya. Inilah sebabnya mengapa kami memilih untuk menggunakan metode ini sebagai desain penelitian. Pengetahuan dan pemahaman tentang kesulitan yang dihadapi dalam menyelesaikan masalah.

Selain itu, pendekatan sistem model prototipe digunakan dalam penelitian ini. Dalam pengembangan sistem, *prototipe* adalah metode untuk mengembangkan program secara cepat dan bertahap sehingga pengguna dapat segera mengevaluasinya. Selain itu, ketika kebutuhan pengguna sulit diidentifikasi, kecepatan *prototipe* dan menyederhanakan proses pengembangan sistem informasi.

Metode prototyping digunakan dalam pendekatan pengembangan sistem penelitian ini. Metode prototyping adalah pendekatan interaktif

untuk mengembangkan sistem, membuat prototipe operasional sistem, menggunakan data aktual, mengedit input, melakukan perhitungan, dan semua manipulasi lainnya untuk menghasilkan output nyata. Inilah sebabnya mengapa metode prototyping digunakan dalam pengembangan sistem.

Di dunia nyata, metode prototyping sering digunakan. Karena kepuasan keseluruhan pengguna atau pengunjung website akan menjadi fokus dari metode ini. Bisa dikatakan metode ini menggunakan teknik waterfall, yang diulang-ulang. Tahapan dari metode prototyping adalah sebagai berikut :

1. Mengumpulkan Kebutuhan

Bersama-sama, pelanggan dan pengembang menentukan format perangkat lunak, mengidentifikasi semua persyaratan, dan menggambarkan sistem dalam bentuk situs web.

2. Membuat Prototipe

Dengan memberikan penekanan singkat pada penyediaan bagi konsumen.

3. Penilaian Prototipe

Pelanggan dan pihak terkait menentukan apakah prototyping yang telah dikembangkan dalam bentuk website sesuai dengan kebutuhan dan keinginan mereka.

4. Memprogram Sistem

Pada titik ini, telah diputuskan bahwa prototipe harus diterjemahkan ke dalam bahasa pemrograman yang sesuai..

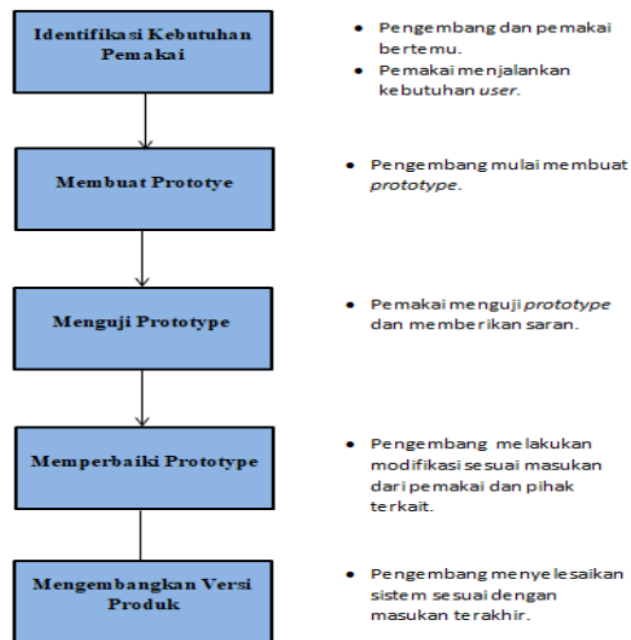
5. Evaluasi Sistem

Sebelum digunakan, sistem yang telah berkembang menjadi sebuah website harus diuji terlebih dahulu.

6. Analisis Sistem.

Pelanggan dan pihak lain akan memeriksa untuk melihat apakah sistem, yang sekarang menjadi situs web, berfungsi seperti yang diharapkan.

Berikut merupakan mekanisme pengembangan sistem dengan menggunakan *prototype*. Pada gambar 1 dibawah ini :



Gambar 1 Mekanisme Pengembangan Sistem Dengan Prototype
(Sumber: McLeod, 2005)

1.7.2 Lokasi Penelitian

Peneliti mutlak perlu mempertimbangkan beberapa faktor dalam memilih lokasi dan lokasi penelitian, karena dalam penelitian perlu diterapkan penerapan yang benar dari beberapa aspek pendukung. Oleh karena itu, penelitian ini dilakukan di Kampoeng Ilmu Jalan Semarang Nomor 55 Surabaya.

Alasan memilih lokasi tersebut karena Kampoeng Ilmu merupakan Pusat penjualan buku murah rujukan pelajar, mahasiswa dan masyarakat umum, namun sistem penjualan dan pengolahan data masih menggunakan cara manual atau *konvensional*. Sehingga penelitian ini sangat cocok untuk dilakukan di Kampoeng Ilmu, sehingga diharapkan penelitian ini mampu memberikan saran kepada Toko Buku Kampoeng Ilmu tentang perancangan sistem informasi penjualan yang tepat.

1.7.3 Sumber Data

Menurut (Moleong, 2010). Dalam penelitian kualitatif, kata-kata dan tindakan adalah sumber data utama. Sumber data tambahan meliputi dokumen dan sumber lainnya. Sehingga subjek penelitian yang menjadi sumber informasi data yaitu pihak dari Kampoeng Ilmu dan sekaligus berperan sebagai *user* dalam penggunaan *website* yang telah dibuat. Dan subjek lainnya yang merupakan subjek kedua untuk menguji kelayakan dari desain *website* yang dibuat adalah orang yang memiliki kemampuan dibidang teknik sistem informasi untuk menganalisis kelayakan dan

kekurangan dari desain *website* yang telah dibuat sebagai sarana penerapan sistem informasi penjualan sentra buku Kampoeng Ilmu.

Dalam penelitian ini, data primer dan data sekunder merupakan sumber informasi. Data primer adalah informasi yang diperoleh dari wawancara mendalam dengan informan dalam bentuk kata-kata dan tindakan. Sumber data primer dicatat dalam catatan tertulis. Hasil kombinasi melihat, mendengar, dan bertanya dalam pencatatan sumber data primer melalui wawancara atau observasi partisipatif (Moleong, 2010).

Sedangkan data sekunder adalah dokumen atau studi kepustakaan dari buku, artikel, jurnal, dan website yang berkaitan dengan isu-isu yang ada yang digunakan untuk mendukung penulisan penelitian ini.

1.7.4 Teknik Pengumpulan Data

1. Observasi

Yakni mengumpulkan data dengan mengamati dan mendokumentasikan pengolahan data pemasaran dan sistem penjualan di sentra buku Kampoeng Ilmu.

2. Wawancara

Menurut (Moleong, 2010). menjelaskan bahwa wawancara adalah percakapan dengan tujuan tertentu. Pewawancara (orang yang mengajukan pertanyaan) dan orang yang diwawancarai (orang yang berpartisipasi dalam percakapan) adalah dua pihak yang terlibat dalam percakapan.

Penelitian ini menggunakan wawancara terbuka untuk melakukan wawancaranya. Wawancara terbuka adalah wawancara di mana subjek mengetahui tujuan dan maksud wawancara tersebut.

Peneliti melakukan wawancara langsung kepada pemilik usaha Toko Buku mengenai latar belakang dan rumusan masalah penelitian yang nantinya akan menghasilkan temuan dalam identifikasi masalah. Serta peneliti melakukan wawancara kepada subjek kedua yaitu orang yang berkemampuan dibidang teknik sistem informasi dengan pertanyaan wawancara sebagai berikut :

- a. Apakah rancangan dan desain *website* ini sudah bisa digunakan sebagai media penerapan sistem informasi penjualan Toko Buku Kampong Ilmu?
- b. Sesuai dengan latar belakang kondisi sistem informasi penjualan di Kampong Ilmu, apakah sistem pengelolaan pada *website* ini sudah mampu mengelola data sesuai yang diharapkan Toko Buku Kampong Ilmu?
- c. Apa saran yang harus ditambahkan pada perancangan dan desain *website* ini?

1.7.5 Teknik Analisis Data

menurut (Sugiyono, 2011). Analisis data ialah Proses pencarian dan pengumpulan data secara sistematis dari wawancara, observasi atau catatan lapangan, dan dokumentasi dikenal sebagai analisis data. Ini melibatkan pengorganisasian data ke dalam kategori, menggambarkannya ke dalam

unit, mensintesis, menyusun data ke dalam pola, dan memilih aspek data mana yang penting dan mana yang tidak. Akan dipelajari, dan mereka akan menarik kesimpulan yang orang lain dan diri mereka sendiri dapat dengan mudah memahami. Berikut ini adalah langkah-langkah untuk menganalisis data:

1. Pengumpulan data adalah proses pengumpulan informasi dari wawancara dalam bentuk teks, gambar, dokumen, dan jenis informasi lainnya.
2. Pengelolaan data adalah proses pengolahan data dari Kampong Ilmu, subjek kedua, melalui observasi, wawancara, dan konversi data ke dalam satuan teks kata, kalimat, dan paragraf yang sesuai untuk analisis manual atau komputer..
3. Membaca dan mengingat, khususnya memahami dan mengingat kembali sistem kerja penjualan di sentra buku Kampong Ilmu.
4. *Describing, Classifying, and Interpreting*. Yaitu mendeskripsikan, mengelompokkan sistem yang ada pada Kampong Ilmu, kemudian memberikan saran untuk pembuatan sistem yang baru.
5. Interpretasi, Klasifikasi, dan Penggambaran, Secara khusus menggambarkan, mengelompokkan, dan kemudian menawarkan saran untuk penciptaan sistem baru di Kampong Ilmu.
6. Mewakili, Memvisualisasikan, atau menyiapkan dan menampilkan gambar sistem baru melalui tampilan visual web e-commerce

1.7.6 Jadwal Penelitian

Waktu pelaksanaan penelitian akan dilaksanakan dalam waktu bulam terhitung dari bulan pertama hingga bulan ke empat. Dan jadwal penelitian yang meliputi persiapan, pelaksanaan dan pelaporan hasil penelitian dalam bentuk *bar chat*. Jadwal maksimal 4 bulan.

Tabel 2.1 Jadwal Penelitian

No	Uraian	Bulan Ke 1				Bulan Ke 2				Bulan Ke 3				Bulan Ke 4				
		Minggu Ke																
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
1.	Persiapan Penelitian	■	■	■	■													
2.	Perencanaan Penelitian					■												
3.	Pelaksanaan Penelitian						■	■										
4.	Pengolahan Data										■	■	■	■				
5.	Penyusunan Laporan														■	■	■	■

(Sumber: Diolah Oleh Penulis)

1.7.7 Instrumen Penelitian

Kualitas instrumen dan kualitas pengumpulan data merupakan dua faktor utama yang mempengaruhi kualitas hasil penelitian. Peneliti merupakan instrumen atau alat penelitian dalam penelitian kualitatif. Oleh karena itu, perlu dilakukan validasi peneliti sebagai instrumen untuk menentukan siap atau tidaknya peneliti kualitatif untuk melakukan kerja lapangan. Dalam penelitian kualitatif, masalah, sumber data, dan hasil yang diantisipasi semuanya tidak jelas, begitu pula segala sesuatu yang akan dicari dari subjek penelitian.

Seperti yang dikemukakan oleh (Sugiyono, 2011). menyatakan bahwa peneliti harus menjadi alat penelitian utama dalam penelitian kualitatif. Pasalnya, belum ada bentuk final yang diberikan. Masalah, subjek penelitian, metode yang digunakan, hipotesis yang digunakan, bahkan hasil yang diharapkan, tidak semuanya dapat diketahui dengan tepat dan jelas sebelumnya. Penelitian tersebut masih perlu dikembangkan secara utuh. Dalam keadaan yang serba tidak pasti dan tidak jelas itu, tidak ada pilihan lain dan hanya peneliti itu sendiri sebagai alat satu-satunya yang dapat mencapainya.

BAB II

GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN

2.2 Gambaran Umum Kampoeng Ilmu

Di Kecamatan Bubutan Kota Surabaya, Kampoeng Ilmu bisa ditemukan di Jalan Semarang Nomor 55 RT 7 RW 8 Kelurahan Tembok Dukuh. Kawasan ini terletak sekitar 45 meter dari stasiun Pasar Turi Surabaya. Luas bangunan Kampoeng Ilmu adalah 2.500 m². Kecamatan Bubutan berada 4 meter di atas permukaan laut dan terletak di wilayah Surabaya Pusat.

Lokasi Kampoeng Ilmu sangat strategis dan menjadi pilihan utama para penjual buku. Lokasi ini berada tepat di seberang jalan dari usaha pembuatan kusen dan penjualan furniture. Sementara itu, sebuah toko megah berdiri di belakangnya, menjual dan menyediakan berbagai jenis suku cadang dan mesin. Kampoeng Ilmu adalah pedagang kaki lima yang membentuk komunitas penjual aneka buku sejak 9 April 2008.

2.3 Sejarah Berdirinya Kampoeng Ilmu

Pembentukan Kampoeng Ilmu membutuhkan proses yang panjang. Awal pemberlakuan Peraturan Daerah Kota Surabaya Nomor 17 Tahun 2003 tentang Pengembalian Fungsi Jalan, Jembatan, dan Trotoar mengakibatkan hilangnya mata pencaharian sebagian masyarakat perkotaan yang bekerja di sektor informal, seperti pedagang kaki lima. Maksud dan tujuan Perda ini adalah untuk membuka lahan usaha bagi pedagang di sepanjang jalan, jembatan, dan trotoar Surabaya. Para PKL mengetahui langkah pemerintah tersebut, namun mereka tidak mengetahui kapan

akan dilakukan pengusuran (kurangnya antisipasi). Diskusi ini berlangsung setahun sebelum relokasi atau sebelum penjual buku digusur.

Dengan berat hati, lapak PKL berukuran 2 meter x 2,5 meter di sepanjang Jalan Raden Saleh yang bersebelahan dengan stasiun Pasar Turi di Kota Surabaya dibersihkan karena tidak adanya lahan baru untuk merelokasi korban pengusuran PKL. Menyusul kejadian tersebut, PKL secara mandiri akan menginisiasi konsep dan format tempat jual beli komunitasnya yang tidak mengganggu ketertiban di sepanjang trotoar atau jembatan, dengan sebutan "Kampoeng Ilmu".

Mengenai nama Kampoeng Ilmu itu sendiri, sebenarnya berasal dari gagasan tentang masalah pendidikan, sosial, dan budaya. Pertama, Kampoeng Ilmu merupakan tempat tinggal dan bersosialisasi para pedagang. Kedua, Kampoeng Ilmu adalah jangkar budaya bagi masyarakat menengah ke bawah Surabaya yang mencari buku murah dengan harga terjangkau. Ketiga, aspek edukatif merupakan simbiosis mutualisme atau saling menguntungkan antara penjual dan pembeli, dengan harapan agar penjual tidak hanya mencari keuntungan ekonomi dari pembeli, tetapi berbagai buku yang dibeli masyarakat juga bermanfaat bagi ilmu pengetahuan, pendidikan anak bangsa.

Kemudian pada tanggal 14 Maret 2008, Surat dari Kelurahan Bubutan Surabaya Nomor : 050/177/436.9.2/2008 yang menyatakan bahwa lokasi PKL di Buku Jalan Semarang harus dipastikan kosong pada tanggal 21 Maret 2008. Berdasar surat dari Kecamatan Bubutan Surabaya pada tanggal 31 Maret 2008, PKL dan pendukung lainnya melakukan aksi social membawa kain putih sepanjang 100 meter dengan sekitar 2.000 tanda tangan, dan barang buktinya untuk

disampaikan kepada Walikota Surabaya. Namun karena Wali Kota Surabaya tidak hadir, mereka hanya ditemui Asisten Pemerintahan I dan penyerahan barang bukti.

Atas instruksi Asisten I Pemerintah, dalam aksi sosial tersebut diputuskan bahwa penjual buku jalanan di Semarang akan mengirimkan tiga orang utusan untuk mengumpulkan hasil keputusan rapat dengan Walikota Surabaya. Berikut kesepakatan yang dicapai berdasarkan keputusan rapat tanggal 1 April 2008:

1. Bahwa untuk menjaga dan melestarikan Jalan Semarang sebagai ikon buku bekas Kota Surabaya.
2. Menertibkan Pedagang Kaki Lima (PKL) dan mengembalikan fungsi jalan dan trotoar..
3. Sesuai dengan Peraturan Daerah Kota Surabaya Nomor 17 Tahun 2003 perlu dilakukan penertiban terhadap pedagang buku bekas yang berjualan di Jalan Semarang dan memindahkannya ke lahan milik Dinas Pekerjaan Umum (DPU) yang beralamat di Jalan Semarang Kelurahan Tembok Dukuh Nomor 55 Kecamatan Bubutan Kota Surabaya.
4. Bahwa untuk memudahkan relokasi ini ditugaskan Dinas Pekerjaan Umum (DPU) untuk mempersiapkan lahan dimaksud sampai selesai.
5. Bahwa selama proses persiapan, kepada dinas atau instansi yang berkepentingan untuk itu tidak berhak melakukan penggusuran terhadap PKL Buku Bekas di Jalan Semarang.
6. Bahwa dalam kurun waktu 7 hari, selanjutnya diperintahkan kepada PKL Buku Bekas di Jalan Semarang untuk menempati lokasi tersebut dan tidak dibenarkan menempati kembali tempat asalnya.

7. Hal-hal yang berkenaan dengan tanah tersebut termasuk Surat Perintah menempati lokasi tersebut akan diselesaikan kemudian.

2.4 Azas dan Tujuan Kampoeng Ilmu

1. Azas Paguyuban
 - a. Kelompok paguyuban pedagang kaki lima di jalan Semarang Kota Surabaya ini berazaskan Pancasila dan Undang-Undang Dasar 1945.
 - b. Berazaskan atas dasar gotong royong (bekerja keras, bekerja cerdas dan bekerja ikhlas).
2. Tujuan Paguyuban
 - a. Mengembangkan kesejahteraan anggota pada khususnya dan kemajuan lingkungan kerja pada umumnya dalam rangka menggalang terlaksananya masyarakat adil dan makmur.
 - b. Meningkatkan dan mengembangkan taraf hidup dan kesejahteraan sosial ekonomi masyarakat, khususnya para pedagang kaki lima.
 - c. Mendorong dan menumbuhkan usaha-usaha produktif anggota dalam rangka peningkatan pendapatan.
 - d. Berperan sebagai kelompok masyarakat yang membangun dan menciptakan perekonomian bernilai tinggi pada sektor informal dalam meningkatkan kesejahteraan hidup dengan usaha mereka.
 - e. Membangun kemandirian pedagang kaki lima dalam berbagai bidang (pendidikan, ekonomi, sosial dan budaya).

- f. Mengembalikan citra bangsa dengan memberdayakan pedagang kaki lima dan paguyuban tersebut menjadi pusat inspirasi sebagai kegiatan mereka.

2.5 Visi dan Misi Kampoeng Ilmu

1. Visi paguyuban
 - a. Memberi nilai tawar atau mengimbangi dengan amanat dari pemerintah.
 - b. Gotong royong sebagai alat pemersatu pengelolaan paguyuban dalam pengorganisasian masyarakat.
2. Misi paguyuban
 - a. Menyediakan buku murah untuk membangkitkan minat baca masyarakat dan mencerdaskan bangsa menjaga keharmonisan hidup bersama.
 - b. Menjadikan icon wisata pendidikan dan buku murah bagi masyarakat.
 - c. Menjadikan pusat pengembangan ekonomi bagi masyarakat.

2.6 Kode Etik Kampoeng Ilmu

Paguyuban kampung ilmu menjunjung tinggi azas paguyuban dengan kode etik sebagai berikut:

1. Himpun keamanan, Berikan kenyamanan.
2. Hargai persamaan, jaga keharmonisan.
3. Hormati sesama pedagang, cintai para pelanggan.
4. Hasilkan solusi, dapatkan nilai tambah.
5. Hargai perbedaan, junjung toleransi.

6. Hasilkan kualitas, berikan kepuasan pelanggan.
7. Kejujuran adalah modal keberhasilan.

Sebuah organisasi masyarakat yang tergabung dalam paguyuban berkomitmen untuk membangun Kampoeng Ilmu dengan menjunjung tinggi prinsip-prinsip moral yang telah mewakili pendapat mayoritas. Kode etik ditetapkan pada tanggal 18 November 2008.

2.7 Keanggotaan Kampoeng Ilmu

Kesepakatan antara pemerintah dan pedagang kaki lima telah membatasi jumlah anggota Kampoeng Ilmu, berdasarkan estimasi luas lahan yang dibatasi. 88 kios tetap, tidak ada yang boleh digunakan oleh siapa pun selain pedagang kaki lima. Anggota yang menjalankan bisnis di sepanjang Jalan Semarang dan sekitarnya dan tidak melakukan kegiatan ilegal berhak menjadi anggota. Kemampuan untuk berpartisipasi dan tumbuh bersama selama suka dan duka dalam kelompok masyarakat merupakan prasyarat untuk menjadi anggota. Rapat anggota atau rapat permusyawaratan yang diadakan bersama dengan anggota kelompok lainnya untuk mencapai tujuan yang bermanfaat menentukan penerimaan dan pemberhentian anggota kelompok.

2.8 Hak dan Kewajiban Anggota

1. Setiap anggota berhak menempati tempat berdagang atau berusaha.
2. Setiap anggota berhak mengikuti aktifitas kegiatan yang diputuskan berdasarkan hasil musyawarah mufakat bersama.

3. Setiap anggota mempunyai hak untuk menyampaikan ide gagasan dalam suatu musyawarah dan rapat dialog.
4. Setiap anggota mempunyai hak bersuara dalam pemilihan pengurus paguyuban.
5. Setiap anggota harus membayar uang iuran untuk biaya operasional seminggu sekali.
6. Setiap anggota berkewajiban menjaga lingkungan bersih dan sehat.

2.9 Kepengurusan Kampong Ilmu

Kepengurusan Kampong Ilmu diawali dengan pendirian perkumpulan yang diputuskan atas persetujuan kelompok. Proses pemilihan Kampong Ilmu sendiri didasarkan pada diskusi atau pertemuan untuk diskusi bersama. Setiap lima bulan diadakan pemilihan pengurus. Pengurus perkumpulan, khususnya Pengawas, terdiri dari tujuh orang, dan Pengurus terdiri dari Ketua, Wakil Ketua, Sekretaris, dan Bendahara..

Tingkat pendidikan bukan syarat untuk menjadi pengurus Kampung Ilmu; sebaliknya, pelamar harus menunjukkan integritas, keandalan, dan loyalitas kepada masyarakat..

2.10 Hak dan Kewajiban Pengurus

1. Pengurus menjaga asset, baik asset sosial, ekonomi dan budaya.
2. Pengurus mengayomi berbagai kalangan masyarakat, khususnya para anggota dari segala perbuatan hukum untuk dan oleh nama baik anggota.
3. Pengurus berperan sebagai relawan bagi anggota.

4. Pengurus wajib memepertanggungjawabkan kegiatannya kepada rapat anggota.
5. Pengurus mengimpetalisir setiap bulan termasuk aset.
6. Mengevaluasi rapat kerja anggota dan pengurus paguyuban.
7. Membuat program yang bersifat publikasi kepada anggota paguyuban kampung ilmu bertujuan agar anggota menguasai media informasi.

2.11 Usaha dan Kegiatan Anggota

Anggota Kampoeng Ilmu menjalankan bisnis mereka terutama melalui penjualan buku, meskipun mereka juga menjual beberapa makanan dan minuman. menawarkan buku diskon sebagai layanan kepada pelanggan. Upaya mereka didasarkan pada upaya gabungan para anggota untuk mengembangkan dan meningkatkan aset saat ini. Bisnis dan kegiatan harus bertujuan untuk mendidik bangsa melalui penjualan buku daripada hanya melakukannya untuk keuntungan finansial. Sebagai bagian dari inisiatif pemerintah untuk “Mencerdaskan Kehidupan Bangsa”, “Memberantas Kebodohan”, dan “Membasmi Buta Aksara”.

Berpartisipasi dalam diskusi anggota dengan manajemen untuk membahas kebutuhan atau keluhan yang dimaksudkan untuk mengidentifikasi masalah dan mencari solusi serta mengikuti kegiatan internal seperti arisan yang diadakan setiap hari Minggu, memperingati hari besar seperti hari besar nasional dan keagamaan, dll, adalah contoh anggota kegiatan.

2.12 Sarana dan Prasarana

Terdapat 88 kios anggota di Kampoeng Ilmu yang memiliki dua lantai. Ada juga ruang serbaguna dan pendopo yang bisa digunakan untuk pertemuan atau diskusi. Misalnya untuk pertemuan pengurus perkumpulan dengan anggota, untuk seminar, acara slametan, atau diskusi belajar mahasiswa. Ada juga toilet, tempat parkir, mushola, tempat wudhu, dan tempat penggunaan kantin.

2.13 Mekanisme Jual Beli Buku di Kampoeng Ilmu

Penjual buku di Kampoeng Ilmu menawarkan berbagai macam buku, antara lain judul buku minat umum, buku dengan aktivitas untuk pembaca anak dan dewasa (untuk TK hingga SMA), serta buku rumus, kamus, atlas, buku kuis UN, novel, buku doa, dan buku pengobatan tradisional, dan lain-lain.

Pedagang buku memiliki koneksi dengan percetakan, penerbit, dan pedagang lainnya dari berbagai daerah. Ada juga pedagang Malang, Solo, dan Semarang. Barter dan penggunaan uang keduanya merupakan komponen kerja sama. Selain itu, koleksi buku Kampoeng Ilmu dapat memanfaatkan kerjasama ini. Misalnya, jika para pedagang di Kampung Ilmu memiliki stok buku yang tidak mereka jual, mereka dapat meminta agar buku-buku tersebut dikirim dari pedagang di luar kota.

BAB III ANALISIS DATA

3.1 Analisis Data

Berdasarkan pada observasi dan hasil wawancara terhadap apa yang dibutuhkan dalam merancang sistem informasi penjualan berbasis *web e-commerce* ini maka, penulis dapat menyimpulkan temuan yang didapat dari sistem yang sedang berjalan saat ini pada sentra buku kampoeng ilmu serta pemecahan masalah dari permasalahan yang ditemukan yang dapat dilihat pada tabel 3.1 dibawah ini:

Tabel 3. 1 Temuan Penelitian dan Pemecahan Masalah

No	Permasalahan	Entitas	Pemecahan Masalah
1.	Proses Promosi: Belum tersedianya media promosi yang tepat dalam mempromosikan produk sentra buku kampoeng ilmu. Promosi saat ini yaitu dengan cara melakukan penjualan melalui media <i>facebook</i> dan <i>instagram</i> Dengan metode seperti ini tentunya akan menghabiskan banyak waktu dan biaya.	Perusahaan	Membangun sistem informasi penjualan berbasis <i>web e-commerce</i> sebagai sarana promosi yang bersifat <i>global</i> atau menyeluruh, dengan menggunakan fasilitas internet sebagai medianya.

2.	<p>Proses Transaksi: Masih menggunakan sistem <i>konvensional</i> dimana setiap terjadi transaksi dengan konsumen, tidak ada nota pembelian</p>	Perusahaan	<p>Merancang dan mendesain sistem informasi penjualan berbasis <i>web</i>, dengan sarana transaksi, artinya konsumen dapat melakukan pembayaran tanpa harus datang ke toko, yakni dengan cara membuka <i>web</i>, konsumen dapat melakukan proses pemilihan barang sesuai pesanan, melakukan <i>checkout</i> barang, memesan barang dan melakukan pembayaran melalui transfer rekening perusahaan pada <i>web</i> yang akan dibuat.</p>
----	---	------------	---

3.	Pengelolaan transaksi, pengelolaan data, dan pembuatan laporan yang terjadi di sentra buku kampoeng ilmu saat ini masih menggunakan pengelolaan data yang bersifat pencatatan dalam bentuk pembukuan. Dengan semakin banyaknya jumlah produk dan transaksi yang terjadi setiap hari, cara tersebut ternyata menyulitkan pedagang dalam proses pencarian data.	Perusahaan	Membuat sistem informasi penjualan berbasis <i>web e-commerce</i> yang meliputi promosi, transaksi dan <i>delivery</i> dengan hanya melakukan <i>login web</i> dengan sarana internet sebagai medianya
4.	Selama ini pengarsipan dilakukan dengan menggunakan kertas sehingga mudah hilang dan usang.	Perusahaan	Membuat sistem informasi penjualan berbasis <i>web e-commerce</i> yang meliputi laporan dan pengarsipan
5.	Dengan sistem yang berjalan saat ini, pemberian informasi kepada konsumen	Konsumen	Membangun <i>web</i> penjualan yang dapat memberikan

dirasakan kurang efektif karena pemilik lapak tidak dapat memberikan informasi secara lengkap dan detail tentang produk-produk yang ditawarkan, sehingga konsumen belum tentu mendapatkan informasi secara lengkap dan akurat mengenai hal tersebut.		informasi detail barang yang dipasarkan.
--	--	--

(Sumber: Diolah Oleh Penulis)

Adapun temuan yang didapat oleh penulis dari hasil wawancara berupa sistem yang diharapkan oleh pihak administrator (pihak dari sentra buku kampoeng ilmu) dan *user*.

1. Sistem yang diharapkan administrator: Sistem dapat memudahkan dalam penyampaian sistem informasi promosi dan memudahkan dalam pengolahan data, baik data penjualan maupun pengiriman.
2. Sistem yang diharapkan *user*: Sistem dapat memudahkan *user* dalam melakukan transaksi, baik transaksi pembayaran maupun pengiriman dan memudahkan *user* dalam mencari produk yang ingin dibeli berdasarkan detail produk secara lengkap.

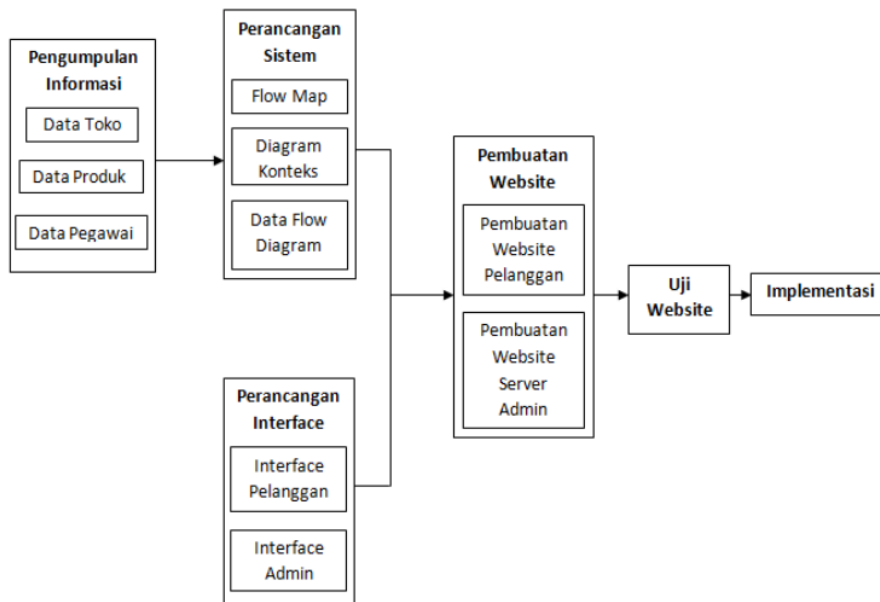
3.2 Interpretasi Data

Sesuai dengan kerangka perancangan sistem yang disusulkan dan sesuai dengan temuan yang ada pada sentra buku kampoeng ilmu. Maka dapat ditafsirkan dengan beberapa langkah, diantaranya:

3.2.1 Kerangka Konseptual

Kerangka konseptual merupakan suatu bentuk kerangka berfikir yang dapat digunakan sebagai pendekatan dalam memecahkan masalah. Biasanya kerangka penelitian ini menggunakan pendekatan ilmiah dan memperlihatkan hubungan antar variabel dalam proses analisisnya.

Adapaun gambar kerangka konseptual dalam penelitian ini dapat dilihat pada gambar 3.1



Gambar 3.1 Kerangka Konseptual

(Sumber: Diolah Oleh Penulis)

Keterangan:

1. Pengumpulan informasi data dan kebutuhan

Penelitian ini diawali dengan pengumpulan informasi seputar penjualan di sentra buku kampoeng ilmu, pengumpulan informasi ini dilakukan dengan melakukan *survey* atau observasi dan juga wawancara ke berbagai pihak yang bersangkutan dengan topik penelitian. Informasi yang dikumpulkan berupa daftar produk dan harga produk di sentra kampoeng ilmu untuk input dari pembuatan *website*, dan wawancara dilakukan untuk memberi masukan tentang kekurangan dari desain *website*.

2. Perancangan Sistem

perancangan sitem merupakan rancang bangun sistem yang dibuat, perancangan yang dibuat berupa *flow map*, *diagram konteks*, *data flow diagram*. Perancangan sitem ini dibuat berdasarkan informasi yang telah didapat melalui *survey* atau observasi dan wawancara terhadap topik yang terkait dengan penelitian.

3. Perancangan *Interface*

Perancangan antarmuka (*interface*) merupakan rancangan dasar website yang akan dibuat.

4. Pembuatan *Website*

Website yang akan dibuat dengan menggunakan PHP dan XAMPP sebagai database dan *wordpress* sebagai tampilan menu server. *Website* dibuat dalam dua bentuk yaitu *website* untuk pelanggan dan website untuk server (administrator).

5. Uji Coba *Website*

Website yang telah dibuat akan diuji coba oleh subjek yang berperan sebagai pelanggan untuk menemukan *bug* atau eror-eror dan untuk memberikan

masukannya atas kenyamanan dan kemudahan menggunakan *website* yang telah dibuat.

6. Implementasi

Website yang telah dibuat dan diuji coba akan diimplementasikan pada sentra buku kampoeng ilmu.

3.2.2 Kerangka Perancangan Sistem




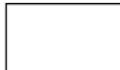



Perancangan sistem merupakan tahapan yang menggambarkan rancang bangun dan desain sistem yang dibuat. Perancangan sistem ini terdiri dari perancangan *flow map*, *diagram konteks*, *diagram flow*. Perancangan ini didasarkan pada *survey* atau observasi secara langsung dan juga *survey* melalui internet pada beberapa bentuk penjualan yang berbasis *e-commerce* sebagai bahan acuan untuk membuat desain *website*.

1. Flow Map

Merupakan gambar hubungan antar *entity* yang terlibat berupa aliran-aliran dokumen yang ada. Bagan alir dokumen disebut juga **bagian alir yang menunjukkan arus laporan-laporan dan formulir** pengiriman produk.

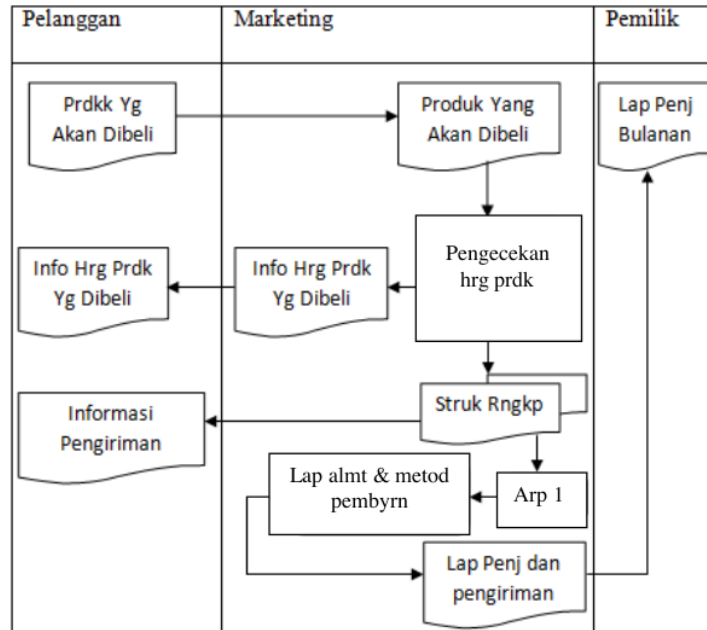
Flow map berfungsi untuk memodelkan masukan, keluaran, proses maupun transaksi dengan menggunakan simbol-simbol tertentu, berikut simbol-simbol dalam *flow map* menurut (Jogiyanto, 2001). Untuk memudahkan pemakai dalam memahami alur dari sistem atau transaksi dapat dilihat **pada tabel 3.2:**

Tabel 3. 2 Simbol-simbol Flow Map

Simbol	Nama	Keterangan
	Terminator Awal/ Akhir Program	Simbol untuk memulai dan mengakhiri suatu program
	Dokumen	Menunjukkan dokumen berupa dokumen input dan output pada proses manual dan komputer
	Proses Manual	Menunjukkan kegiatan proses yang dilakukan secara manual
	Proses Komputer	Menunjukkan kegiatan proses yang dilakukan secara komputerisasi
	Arah Aliran data	Menunjukkan arah aliran dokumen antar bagian yang terkait pada suatu sistem
	Penyimpanan Manual	Menunjukkan media penyimpanan data/informasi secara manual
	Data	Simbol input/output digunakan untuk mewakili data input/output

(Sumber: Jogiyanto, 2001)

Berikut *flow map* pada sistem yang diusulkan dapat dilihat pada gambar 3.3:



Gambar 3.2 Flow Map Sistem Penjualan Yang diusulkan

(Sumber: Diolah oleh penulis)

Dari gambar diatas dapat dijelaskan prosedur *flow map* pada sistem informasi penjualan yang diusulkan:

- Pelanggan cari produk yang akan dipesan jika ketemu maka pelanggan akan mendapatkan informasi produk yang dicari. Jika produk tidak ada maka pelanggan akan mendapat informasi produk kosong.
- Pelanggan dapat menentukan jumlah produk yang akan dipesan dan menambahkan produk tersebut ke keranjang belanja.
- Pelanggan juga dapat merubah daftar belanja yang sudah ada.
- Pelanggan bisa melakukan pengecekan pemesanan barang. Pelanggan mendapatkan informasi pengiriman dan ongkos pengiriman serta


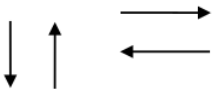
pelanggan mendapatkan informasi metode pembayaran produk yang dipesan.

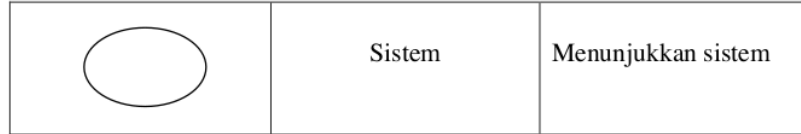
- e) Pelanggan dapat merubah alamat pengiriman apabila data alamat sebelumnya tidak sesuai.
- f) Apabila informasi pengiriman dan pembayaran sudah sesuai, pelanggan dapat melakukan konfirmasi pemesanan produk. Dan pelanggan mendapat konfirmasi pemesanan sedang diproses melalui *email* atau langsung pada tampilan fasilitas transaksi di *website*.

2. Diagram *Konteks*

Diagram *konteks* merupakan pola penggambaran yang berfungsi untuk memperlihatkan interaksi sistem informasi tersebut dengan lingkungan dimana sistem tersebut ditempatkan. Dalam penggambaran itu, sistem dianggap sebagai sebuah objek yang tidak dijelaskan secara rinci karena yang ditekankan adalah interaksi sistem dengan lingkungan yang akan mengaksesnya. Adapun Simbol-simbol dalam diagram konteks pada tabel 2.2 untuk memudahkan pemakai memahami alur dalam sistem sebagai berikut:

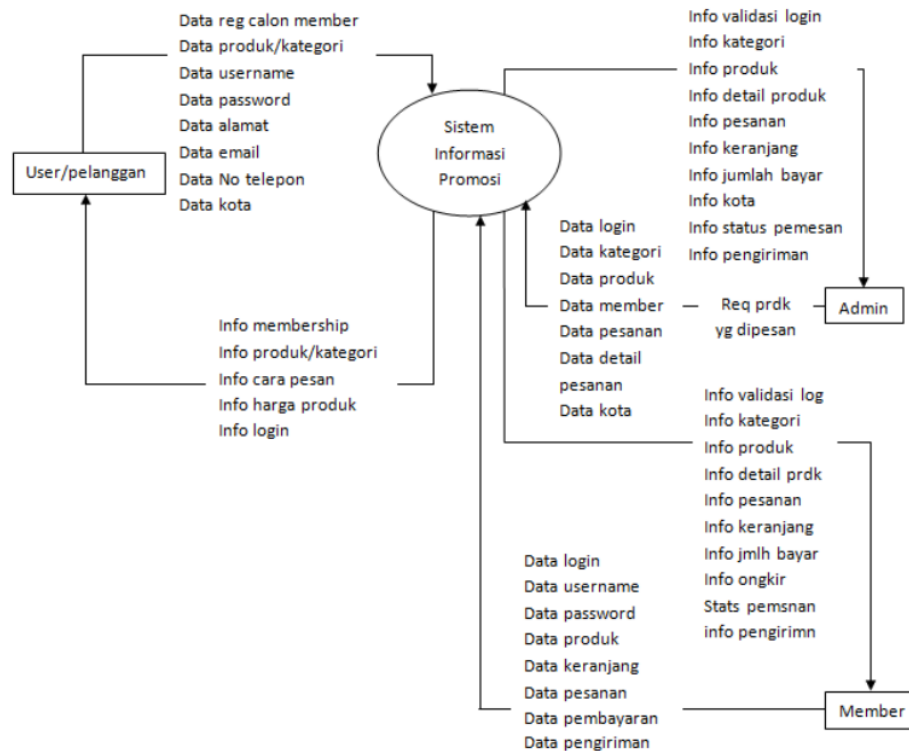
Tabel 3. 3 Simbol Diagram Konteks

Simbol	Pengertian	Keterangan
	<i>Eksternal Entity</i>	Menunjukkan bagian luar sistem atau sumber input dan output
	Garis Aliran	Menunjukkan arus data antar simbol/proses



(Sumber: Buku Sistem Informasi)

Berikut ini gambar 3.4 yang merupakan diagram konteks pada sistem yang diusulkan:



Gambar 3.3 Diagram Konteks Pada Sistem Yang diusulkan

(Sumber: Diolah oleh penulis)

Pada gambar 3.4 dapat dilihat ada 3 pengguna sistem informasi dan masing-masing mempunyai karakteristik dan hak akses berbeda, berikut adalah penjelasan mengenai penggunaan dan hak aksesnya:

1) *User* (pngunjung/calon member)

- a) Tidak dapat melakukan pemesanan sebelum melakukan pendaftaran/registrasi.
- b) *User* mendapat hak akses untuk mendaftar sebagai pelanggan secara gratis.
- c) *User* mendapat *username* dan *password* untuk proses *login* member pelanggan, informasi *password* dikirim melalui *email* yang digunakan untuk mendaftar.

2) Pelanggan (member)

- a) Pelanggan atau member dapat melakukan pemesanan *online*.
- b) Member memiliki *username* dan *password*.
- c) Member dapat melakukan transaksi pembayaran sesuai pembelian.
- d) Member mengetahui seluruh data *website* setelah login

3) Admin (administrator)




- a) Melakukan kontrol atau sebagai pengelola dan master yang masuk dari calon member maupun data pemesanan, pembelian, pembayaran, pengiriman sesuai dengan *request* member mengenai produk yang dipilih.

3. Data Flow Diagram (DFD)

Data flow diagram adalah suatu bentuk *network* dari sistem yang menggambarkan bagian-bagian dari sistem tersebut beserta seluruh keterikatannya diantara bagian-bagian yang ada, keuntungan data flow diagram adalah antara lain memudahkan pengunjung (*user*) yang kurang menguasai dari seluruh elemen yang terdapat pada DFD.

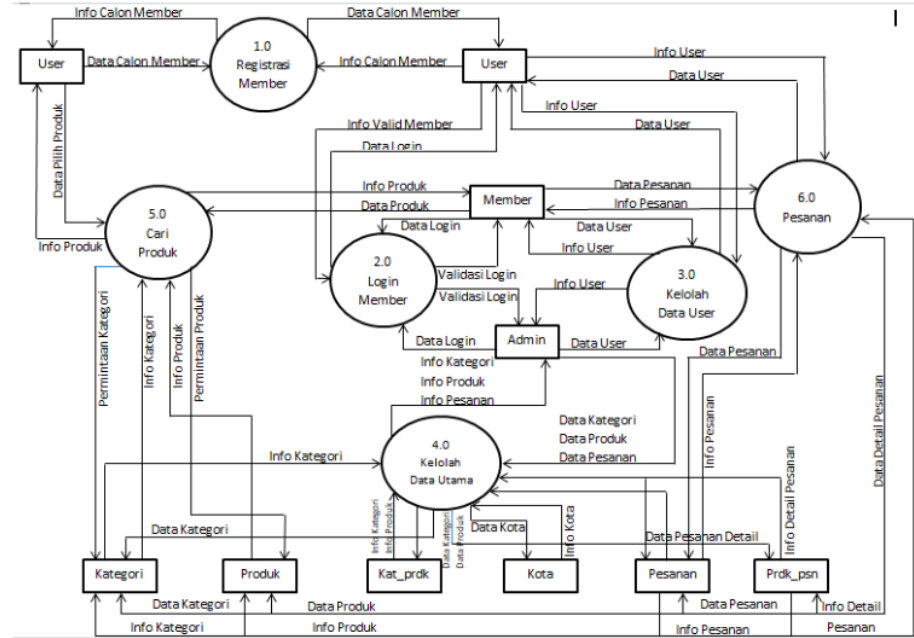
Data flow diagram (DFD) sering digunakan untuk menggambarkan suatu sistem yang telah ada atau suatu sistem baru yang akan dikembangkan secara logika tanpa mempertimbangkan lingkungan fisik dimana data tersebut akan disimpan. Adapun simbol-simbol dalam data flow diagram dapat dilihat pada tabel 3.4 sebagai berikut:

Tabel 3. 4 Simbol-simbol Data Flow Diagram

Simbol	Pengertian	Keterangan
	Sistem/proses	Menunjukkan Sistem/aktivitas yang mengolah <i>input</i> menjadi <i>output</i>
	<i>Eksternal Entity</i>	Menunjukkan bagian luar sistem atau sumber <i>input</i> dan <i>output</i> data
	Garis Aliran	Menunjukkan arus data antar simbol/proses

(Sumber: Jogiyanto, 2001)

Berikut ini digambarkan pada gambar 3.5 data flow diagram level 0 secara keseluruhan dari perancangan sistem informasi promosi yang diusulkan:

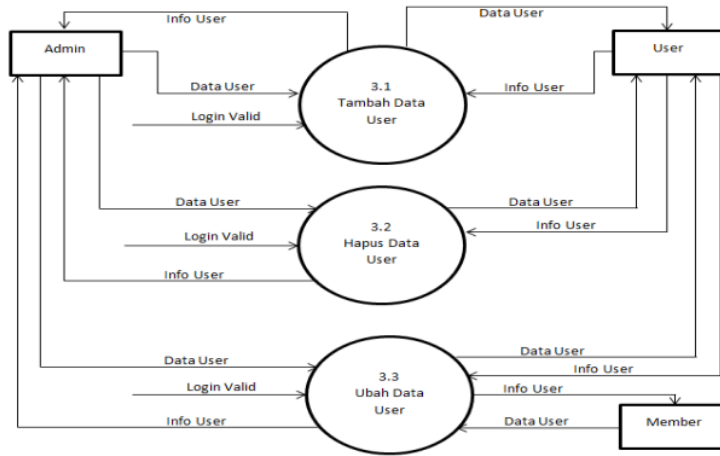


Gambar 3. 4 DFD Level 0 (Keseluruhan) Yang Diusulkan

(Sumber: Diolah oleh penulis)

Adapun data diagram flow jika diperjelas dan dipecah sesuai sistem kerjanya pada *website* dapat dilihat pada masing-masing gambar sebagai berikut:

1) DFD Level 1 Dari Proses 3: Pengelolaan Data *User*



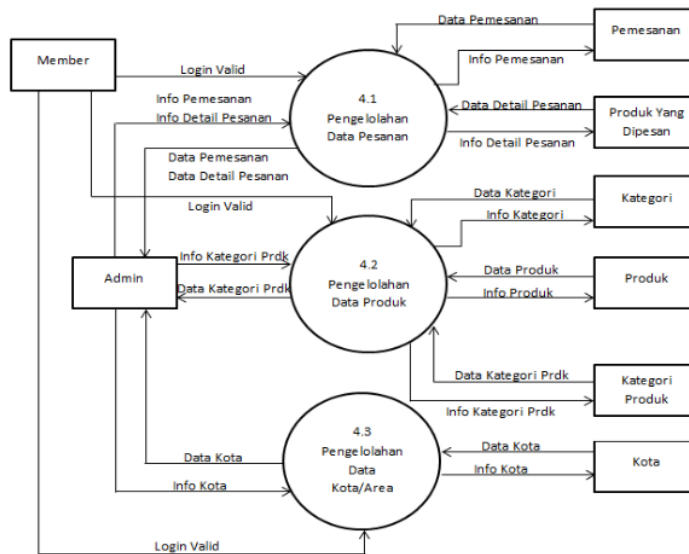
Gambar 3.5 DFD Level 1 Proses 6: Pengolahan Data User

(Sumber: Diolah oleh penulis)

2) DFD Level 1 Proses 4: Sistem Pengelolaan Data Utama

Gambar 3.6 DFD Level 1 Proses 4: Sistem Pengelolaan Data

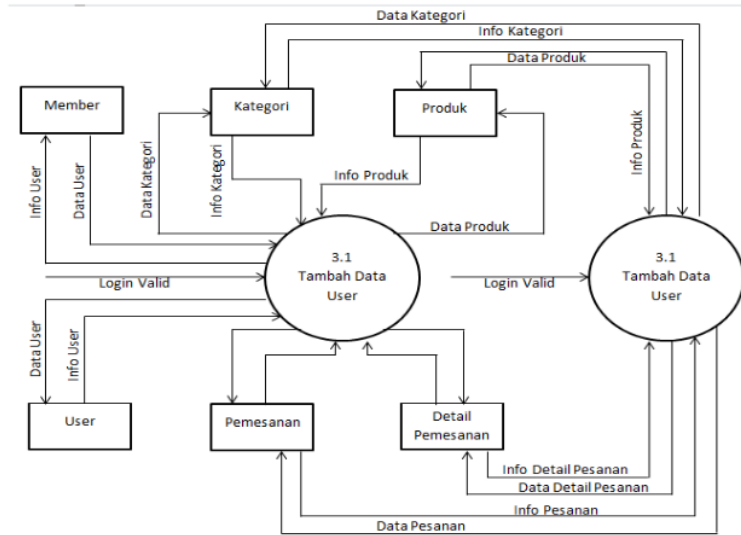
Utama



(Sumber: Diolah oleh penulis)

3) DFD Level 1 Proses 6: Pengolahan Pemesanan Produk

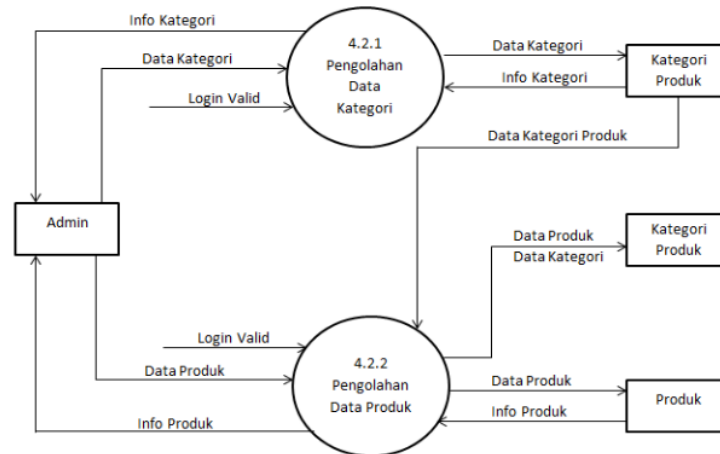
Gambar 3.7 DFD level 1 Proses 6: Pengolahan Pemesanan Produk



(Sumber: Diolah oleh penulis)

4) DFD Level 2 Proses 4.2: Sistem Pengolahan Data Produk

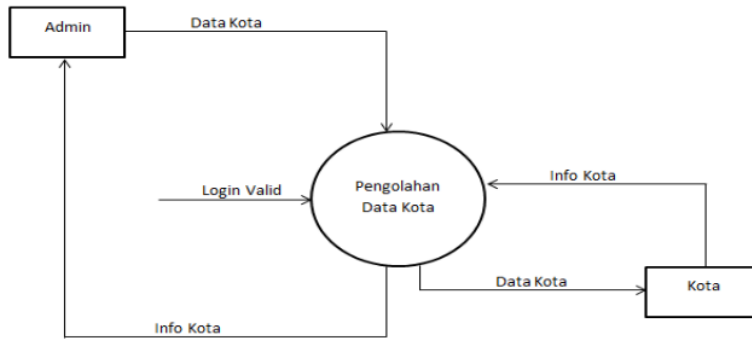
Gambar 3.8 DFD Level 2 Proses 4.2: Pengolahan Data Produk



(Sumber: Diolah oleh penulis)

5) DFD Level 2 Proses 4.3: Sistem Pesanan Member

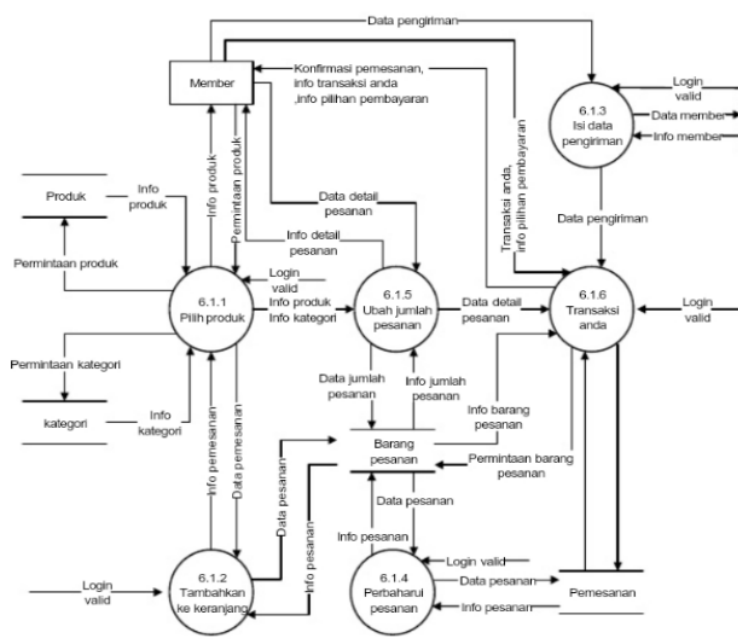
Gambar 3.9 DFD Level 2 Proses 4.3: Sistem Pesanan Member



(Sumber: Diolah oleh penulis)

6) DFD Level 2 Proses 6.1: Pengolahan Data Belanja

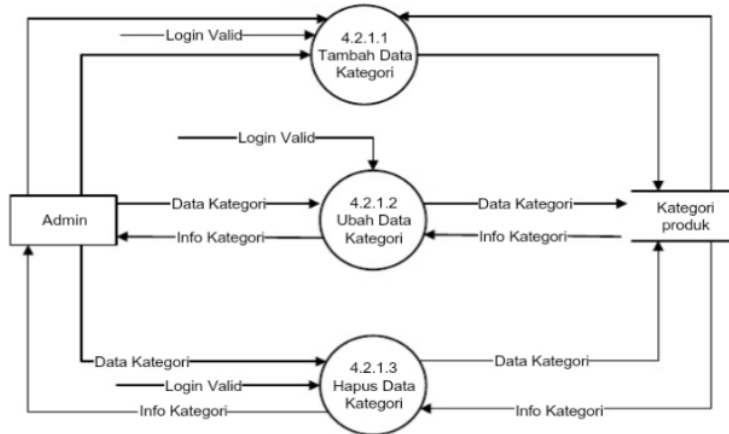
Gambar 3.10 DFD Level 2 Proses 6.1: Pengolahan Data Belanja



(Sumber: Diolah oleh penulis)

7) DFD Level 3 Proses 4.2.1: Sistem Pengolahan Data Kategori

Gambar 3. 11 DFD Level 3 Proses 4.2.1: Sistem Pengolahan Data Kategori

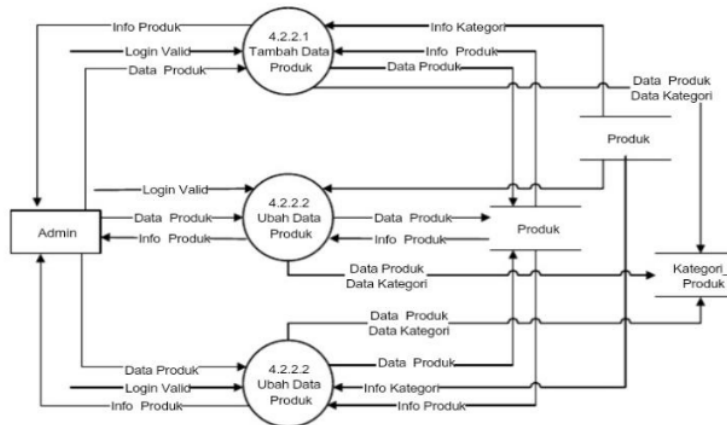


(Sumber: Diolah oleh penulis)

8) DFD Level 3 Proses 4.2.2: Sistem Pengolahan Data Produk

Gambar 3. 12 DFD Level 3 Proses 4.2.2: Sistem Pengolahan Data

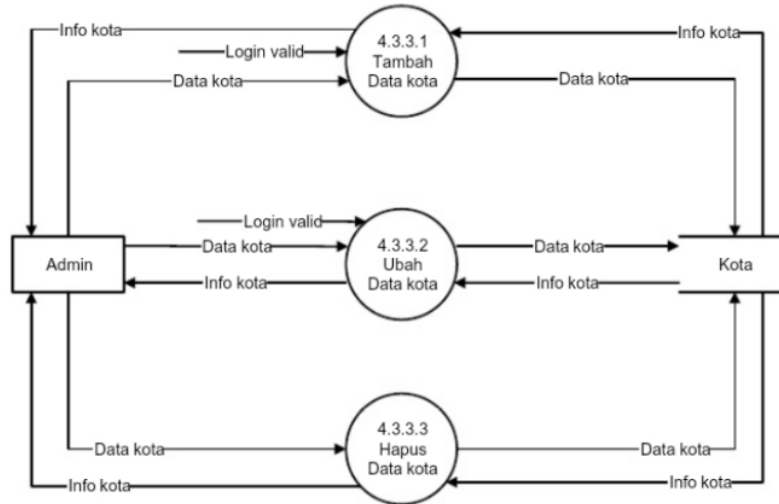
Produk



(Sumber: Diolah oleh penulis)

9) DFD Level 3 Proses 4.2.3: Sistem Pengelolaan Pengiriman

Gambar 3.13 DFD Level 3 Proses 4.2.3: Sistem Pengelolaan Pengiriman



(Sumber: Diolah oleh penulis)

3.2.3 Kamus Data

Kamus data (*data dictionary*) adalah katalog fakta tentang data dan kebutuhan informasi yang mengalir pada sistem dengan lengkap dari suatu sistem informasi. Kamus data dibuat berdasarkan arus data yang mengalir pada data flow diagram yang telah diusulkan.

Kamus data merupakan tempat penyimpanan dari aliran-aliran data, file-file dan proses-proses dalam sebuah sistem. Bagian ini menjelaskan secara detail proses-proses yang terjadi disetiap proses. Kamus data digunakan untuk menjelaskan sesuai data yang mengalir atau digunakan dalam sistem, yaitu mengenai arus data yang masuk kedalam sistem dan tentang informasi yang dibutuhkan oleh pemakai sistem. Berikut ini adalah

kamus data yang diambil dari data flow diagram yang disusulkan dan dihubungkan untuk melengkapi kekurangan pada temuan yang telah diperoleh dari sentra buku kampoeng ilmu, dapat dilihat pada tabel 3.5 sebagai berikut:

Tabel 3.5 Kamus Data

No	Nama Arus Data	Aliran Arus Data	Struktur Data
1.	Info <i>Membership</i>	<ul style="list-style-type: none"> Entitas <i>User</i> - proses 1.0 Proses 1.0 – pengunjung 	<i>Username, password, nama, email, alamat, telepon, kota</i>
2.	Data Registrasi	<ul style="list-style-type: none"> Pengunjung – proses 1.0 Proses 1.0 <i>user</i> 	<i>Username, password, nama, email, alamat, telepon, kota</i>
3.	Data <i>Login</i>	<ul style="list-style-type: none"> Member – proses 2.0 Admin – proses 2.0 Proses 2.0 – <i>user</i> 	<i>Username, password</i>
4.	Info Validasi <i>Login</i>	<ul style="list-style-type: none"> Proses 2.0 – member Proses 2.0 – admin <i>User</i> – proses 2.0 	<i>Username, password, nama, email, alamat, telepon, kota</i>

5.	Data User	<ul style="list-style-type: none"> • Member – proses 3.0 • Admin – proses 3.0 • Proses 3.0 - <i>user</i> • Proses 6.0 - <i>user</i> 	<i>Username, password, nama, email, alamat, telepon, kota</i>
6.	Info <i>User</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Proses 3.0 – admin • Proses 3.0 – member • <i>User</i> – proses 3.0 • <i>User</i> – proses 6.0 	<i>Username, password, nama, email, alamat, telepon, kota</i>
7.	Data Pemesanan	<ul style="list-style-type: none"> • Member – proses 6.0 • Proses 6.0 – pesanan • Barang pesanan – pesanan • Proses 4.0 – pesanan • Admin – proses 4.0 	<i>Username, tanggal pesan, status, informasi pelanggan, total biaya, total ongkos kirim, faktur</i>
8.	Info Pesanan	<ul style="list-style-type: none"> • Proses 6.0 – member 	<i>Username, tanggal pesan, status, informasi pelanggan, total biaya,</i>

		<ul style="list-style-type: none"> • Pesanan – proses 6.0 • Pesanan – proses 4.0 • Pesanan – barang_pesanan • Proses 4.0 - admin 	total ongkos kirim, faktur
9.	Data Detail Pesanan	<ul style="list-style-type: none"> • Proses 6.0 – barang_pesanan • Proses 4.0 – barang_pesanan 	<i>Username</i> , tanggal pesan, status, informasi pelanggan, total biaya, total ongkos kirim, faktur
10.	Info Detail Pesanan	<ul style="list-style-type: none"> • Barang_pesanan – proses 6.0 	<i>Username</i> , tanggal pesan, status, informasi pelanggan, total biaya, total ongkos kirim, faktur
11.	Data Cari Produk/Kategori	<ul style="list-style-type: none"> • Member – proses 5.0 • Proses 5.0 – pengunjung 	Kode_produk, kode_kategori, kode_kategori, nama, deskripsi, harga, ketersediaan

12.	Info Produk/Kategori	<ul style="list-style-type: none"> • Proses 5,0 – member • Proses 4.0 – admin • Proses 5.0 – pengunjung • Produk – proses 5.0 • Kategori – proses 5.0 • Kategori – pesanan • Produk – pesanan • Produk – proses 4.0 • Kategori_produk – proses 4.0 	Kode_produk, kode_kategori, kode_induk, nama, deskripsi, harga, ketersediaan
13.	Permintaan Kategori	<ul style="list-style-type: none"> • Proses 5.0 – kategori 	Kode kategori, kode_induk, Nama kategori, deskripsi
14.	Permintaan Produk	<ul style="list-style-type: none"> • Proses 5.0 - produk 	Nama, deskripsi, gambar, harga, ketersedian

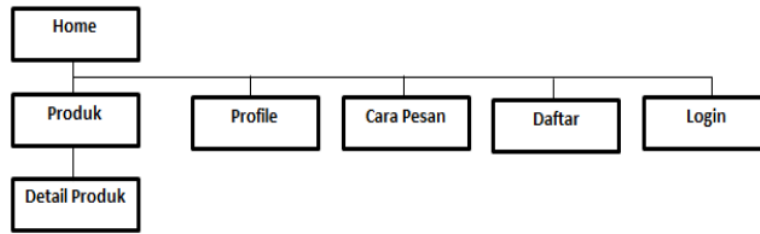
15.	Data Produk	<ul style="list-style-type: none"> • Admin – proses 4.0 • Proses 4.0 – kategori_produk • Proses 4.0 – produk • Pesanan – produk 	Nama, deskripsi, gambar, harga, ketersediaan
16.	Data Kategori	<ul style="list-style-type: none"> • Admin – proses 4.0 • Proses 4.0 – kategori • Produk – kategori • Proses 4.0 – kategori_produk 	Kode kategori, kode_induk, nama, deskripsi
17.	Info kota	<ul style="list-style-type: none"> • Kota – proses 4.0 	Kode kota, nama kota, ongkos kirim
18.	Data kota	<ul style="list-style-type: none"> • Proses 4.0 – kota 	Kode kota, nama kota, total ongkos kirim

(Sumber: Diolah Oleh Penulis)

3.2.4 Perancangan Struktur Menu

Dalam perancangan sebuah *website* dibutuhkan struktur menu yang berisikan menu dan submenu yang berfungsi untuk memudahkan *user* dalam menggunakan *website* tersebut. Berikut ini digambarkan mengenai struktur menu dalam *website* ini:

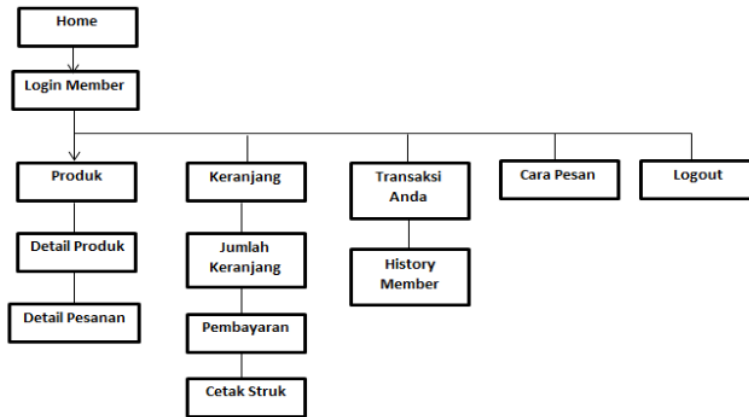
1. Struktur menu *user* tidak teregistrasi / pengunjung



Gambar 3. 14 Struktur Menu Konsumen Tidak Teregistrasi

(Sumber: Diolah Oleh Penulis)

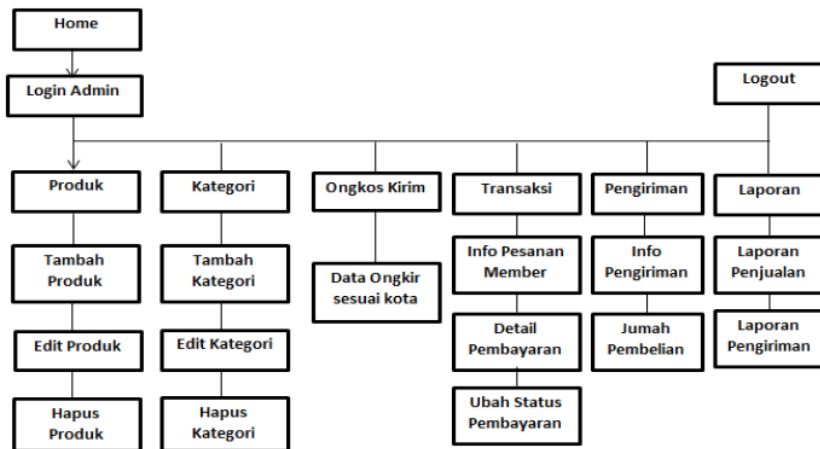
2. Struktur menu member



Gambar 3. 15 Struktur Menu Konsumen Teregistrasi

(Sumber: Diolah Oleh Penulis)

3. Struktur Menu Administrator



Gambar 3. 16 Struktur Administrator

(Sunber: Diolah Oleh Penulis)

1.2.1 Implementasi Antar Muka

Berikut ini adalah implementasi dari setiap halaman yang dibuat dan dibedakan berdasarkan *privilage* atau hak aksesnya.

1. Implementasi Halaman *User* / Pengunjung

Tabel 3. 6 Implementasi Halaman User / Pengunjung Web

Sub Menu	Deskripsi	Nama Form
Tampilan Utama atau Home	Menampilkan halaman utama yang berisi tampilan bagian dari promosi sentra buku kampoeng ilmu	Form Home
Produk	Menampilkan data produk dan kategori produk yang tersedia di <i>page</i> . Tidak dapat memilih	Form Produk

	karena belum melakukan proses daftar member dan <i>login</i>	
Profile	Mengetahui sekilas profil sentra buku kampoeng ilmu meliputi visi dan misi perusahaan seputar bidang usaha yang dikembangkan.	Form Profile
Cara Pesan	<i>User</i> / pengunjung mengetahui ketentuan dan cara-cara pemesanan melalui <i>web</i> dan catatan penting meliputi info transaksi pembelian produk.	Form Order
Daftar Member	<i>User</i> input data meliputi data pribadi calon <i>member</i> seperti nama <i>user</i> , <i>password</i> , <i>email</i> , nama lengkap, alamat, pilih kota, dan nomor telepon calon member	Form Daftar <i>Member</i>
<i>Login</i>	<i>User</i> tidak dapat langsung <i>login</i> tetapi jika <i>user</i> telah melakukan registrasi maka <i>user</i> dapat langsung <i>login</i>	Form <i>Login</i>

(Sumber: Diolah Oleh Penulis)

2. Implementasi Halaman *Member*

Tabel 3. 7 Implementasi Halaman Berdasarkan Member

Sub Menu	Deskripsi	Nama Form
<i>Login</i> Member	Melihat data produk dan detail produk yang akan dipilih	Form Utama
Detail Produk	Mengetahui harga bahan dan info lain mengenai barang yang dipilih sesuai kategori.	Form Detail Produk
Keranjang Belanja	Mengkonfirmasi dan mengubah data produk yang akan dipesan	Form Keranjang Belanja
Data Order	Input dan order	Form Order
Konfirmasi Order	Pengecekan data informasi pemesanan	Form Cek Data Order
History Pembelian	Dapat melihat produk apa saja yang pernah dibeli sebelumnya	Form Transaksi Anda

(Sumber: Diolah Oleh Penulis)

3. Implementasi Halaman Bagian Admin

Tabel 3. 8 Implementasi Halaman Berdasarkan Bagian Admin

Sub Menu	Deskripsi	Nama Form
<i>Login</i>	<i>Otentifikasi</i> dengan memeriksa <i>username</i>	Form Utama

	dan <i>password</i> yang dimasukkan pengguna	
Data Kategori	<i>Input</i> data kategori, termasuk penambahan, pengubahan dan penghapusan kategori produk	Form Data Kategori
Data Produk	<i>Input</i> data kategori, termasuk penambahan, pengubahan dan penghapusan produk	Form Produk
Data Order	Mengubah status order	Form Detail Order
Data Ongkos Kirim	Masukkan data kota beserta ongkos kirim	Form Detail Kota
Data Pengiriman	Memasukkan data provinsi	Form Detail Provinsi
Laporan	Tanggal dan bulan yang akan dicari	Form Detail Negara

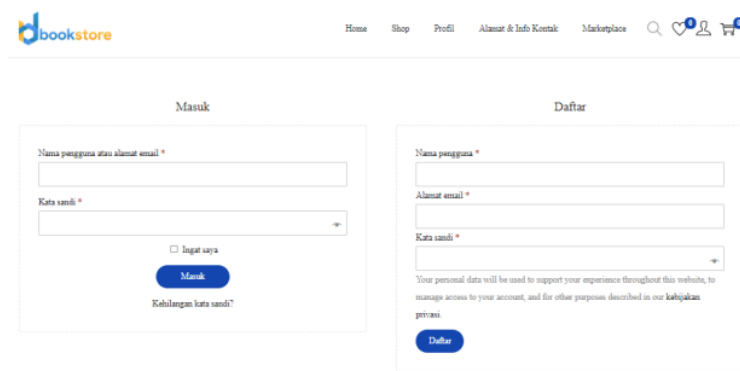
(Sumber: Diolah Oleh Penulis)

3.3 Implementasi Program

Mengakses program yang telah dibuat menggunakan aplikasi *browser* yang menggunakan *localhost*. Implementasi program disebut sebagai *interface*. Sesuai dengan kerangka perancangan sistem yang telah dibuat maka berikut tampilan *website* untuk *user* dan administrator:

1. Implementasi Tampilan dan Desain *Website* Untuk *User*

1) Tampilan Halaman Registrasi dan *Login User*



The screenshot shows the 'bookstore' website header with navigation links: Home, Shop, Profil, Alamat & Info Kontak, Marketplace. Below the header are two forms: 'Masuk' (Login) and 'Daftar' (Register). The 'Masuk' form includes fields for 'Nama pengguna atau alamat email *' and 'Kata sandi *', a 'Ingat saya' checkbox, and a 'Masuk' button. The 'Daftar' form includes fields for 'Nama pengguna *', 'Alamat email *', and 'Kata sandi *', a 'Daftar' button, and a privacy policy notice: 'Your personal data will be used to support your experience throughout this website, to manage access to your account, and for other purposes described in our kebijakan privasi.'

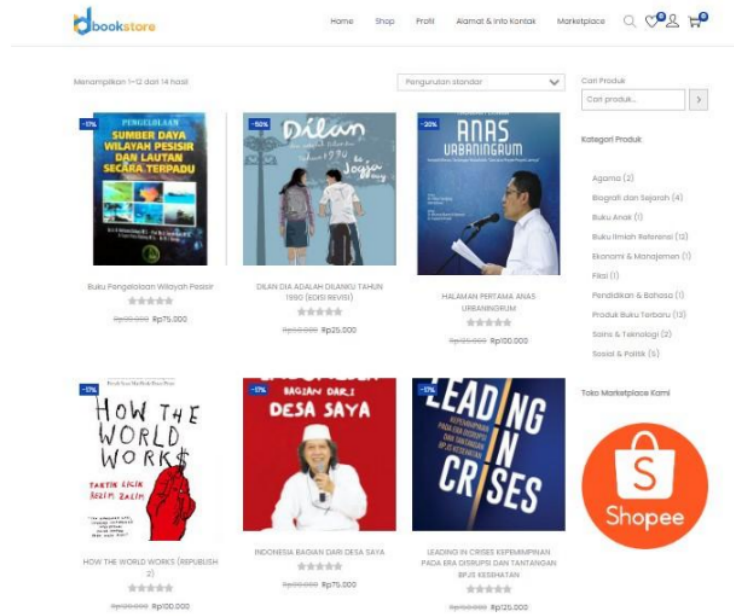
Gambar 3. 17 Halaman Registrasi dan Login User

2) Tampilan Halaman Profil *User*



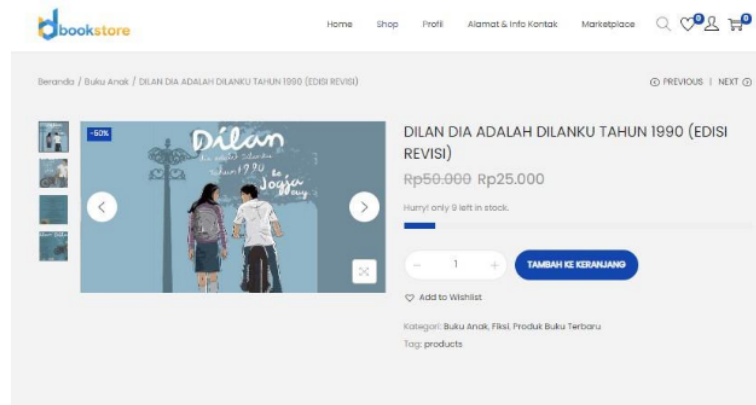
Gambar 3. 18 Halaman Profil User

3) Tampilan Halaman Utama dan Informasi Promosi *User* Setelah *Login*



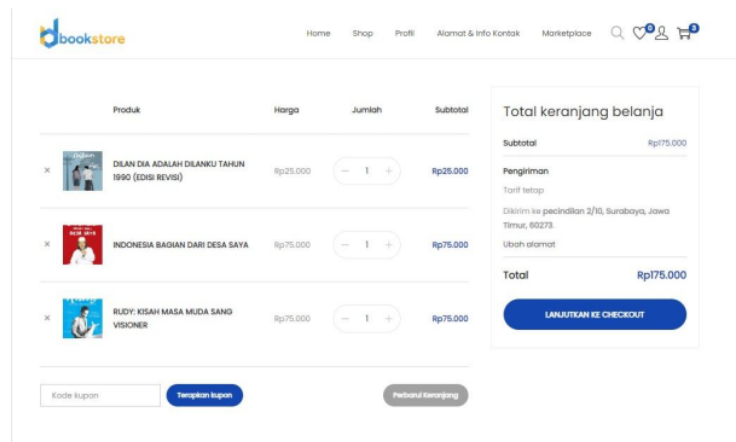
Gambar 3. 19 Halaman Utama

4) Tampilan Halaman Detail Produk



Gambar 3. 20 Halaman Detail Produk

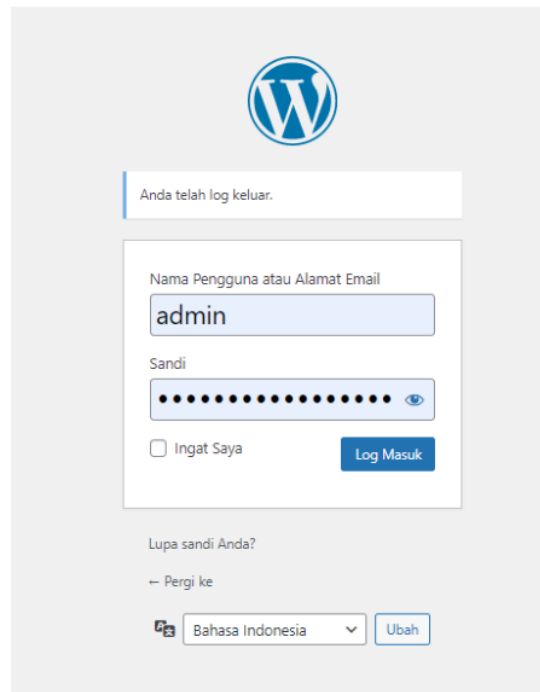
5) Tampilan Halaman Pemesanan dan Detail Keranjang



Gambar 3. 21 Halaman Pemesanan dan Detail Keranjang

2. Implementasi Tampilan dan Desain *Website* Untuk Administrator

1) Tampilan Halaman *Login Admin*



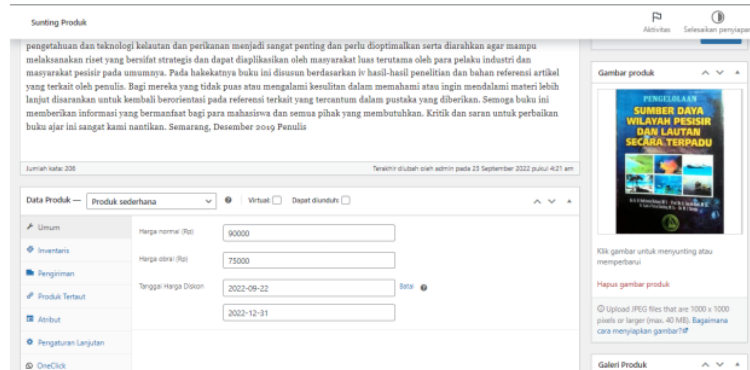
Gambar 3. 22 Halaman Login Admin

2) Tampilan Halaman Data Produk



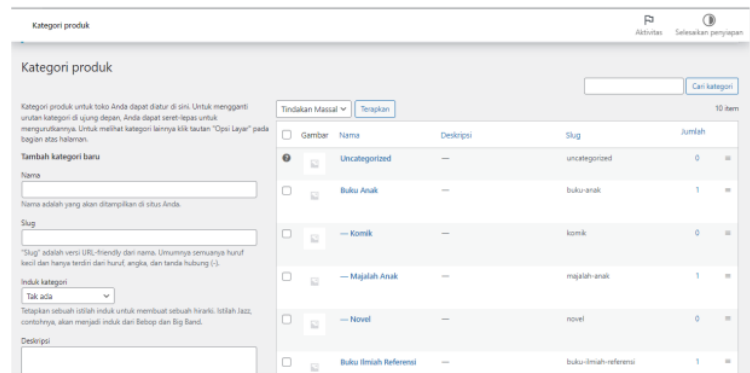
Gambar 3. 23 Halaman Data Produk

3) Tampilan Halaman Edit, Tambah dan Hapus Produk



Gambar 3. 24 Halaman Edit, Tambah dan Hapus Produk

4) Tampilan Halaman Edit, Tambah dan Hapus Kategori Produk



Gambar 3. 25 Halaman Edit, Tambah dan Hapus Kategori Produk

3.4 Hasil Pengujian Website

Pengujian perangkat lunak yang dilakukan oleh penulis menggunakan metode pengujian *black box*. Pengujian *black box* merupakan pengujian yang berfokus pada persyaratan fungsional perangkat lunak yang dibuat. Berikut tabel program *website* yang diuji:

Tabel 3. 9 Pengujian Program Website

Pengujian	Deskripsi	Jenis Pengujian
<i>Login user</i>	Pengecekan login	<i>Black Box</i>
Pemesanan barang	Pengecekan pengisian data	<i>Black Box</i>
Pembayaran barang	Pengecekan pengisian data	<i>Black Box</i>
<i>Logout user</i>	Proses kembali kehalaman utama	<i>Black Box</i>
Pemesanan barang	Pengecekan pengisian data	<i>Black Box</i>
<i>Login admin</i>	Pengecekan <i>login</i>	<i>Black Box</i>
Produk	<i>Input</i> data edit, tambah, hapus produk	<i>Black Box</i>
Ongkos Kirim	<i>Input</i> data edit, tambah, hapus ongkos kirim	<i>Black Box</i>
Transaksi	Pengecekan status pembayaran	<i>Black Box</i>
Pengiriman	<i>Input</i> data pengiriman barang	<i>Black Box</i>
Laporan	Laporan penjualan, pengiriman dan stok	<i>Black Box</i>
<i>Logout admin</i>	Proses kembali ke halaman utama admin	<i>Black Box</i>

(Sumber: Diolah Oleh Penulis)

Tabel 3. 10 Detail Pengujian Halaman Website Pada Member

Kelas Uji	Butir Uji	Tingkat Pengujian	Jenis Pengujian
Registrasi	Menampilkan form pendaftaran member baru.	Modul	<i>Black Box</i>
	Isi form pendaftaran <i>member</i> .	Modul	<i>Black Box</i>
	Simpan data baru	Sistem	<i>Black Box</i>
Login Member	Mengisi data login.	Modul	<i>Black Box</i>
	<i>Username</i> .	Sistem	<i>Black Box</i>
	<i>Password</i> .	Sistem	<i>Black Box</i>
Kategori Produk	Menampilkan data produk yang ada didatabase	Modul	<i>Black Box</i>
Transaksi	Menampilkan data detail transaksi sebelumnya, status pengemasan, pembayaran, dan pengiriman	Modul	<i>Black Box</i>
Keranjang Belanja	Menampilkan data detail pemberian produk	Modul	<i>Black Box</i>
Menu Kebijakan dan Privasi	Menampilkan syarat dan ketentuan pembelian buku di kampung ilmu	Modul	<i>Black Box</i>
<i>Logout</i> Member	Proses kembali kehalaman utama <i>user</i>	Sistem	<i>Black Box</i>

(Sumber: Diolah Oleh Penulis)

Didalam metode *black box* terdapat dua jenis tabel pengujian untuk menguji data dari kasus yang diujikan. Diantaranya:

1. Tabel pengujian *black box* data normal

Tabel 3. 11 Uji Data Normal

Kasus dan Hasil Uji Data Normal			
Data Masukan	Yang di Harapkan	Pengamatan	Kesimpulan
Klik <i>link</i> daftar	Tampil form data member	Dapat menampilkan form pendaftaran member	[V] Diterima [X] Ditolak
<i>Input</i> data pendaftaran <i>member</i>	Jika salah satu <i>field</i> tidak terisi atau salah dalam pengisian, maka akan muncul pesan kesalahan	Dapat memunculkan pesan kesalahan	[V] Diterima [X] Ditolak
Klik tombol simpan	Jika salah satu <i>field</i> tidak terisi atau salah dalam	Tampil pesan sukses	[V] Diterima [X] Ditolak

	pengisian, maka akan muncul pesan kesalahan		
Klik tombol batal	Jika memilih batal maka <i>user</i> akan kembali ke halaman awal	<i>User</i> kembali ke halaman awal <i>website</i> dan harus kembali mengulang proses daftar	[V] Diterima [X] Ditolak

2. Tabel Pengujian *Black Box* Data Salah

Tabel 3. 12 Uji Data Salah

Kasus dan Hasil Uji Data Salah			
Data Masukan	Yang di Harapkan	Pengamatan	Kesimpulan
Memasukkan data kosong	Tampilkan pesan kesalahan	Dapat menampilkan pesan kesalahan	[V] Diterima [X] Ditolak

Berikut hasil dari pengujian menggunakan metode *black box* data normal dan *black box* data salah:

1. Data *Login* Member

Tabel 3. 13 Pengujian Login pelanggan

Kasus Dan Hasil Uji (Data Normal)			
Data Masukan	Yang diharapkan	Pengamatan	Kesimpulan
<i>Username:</i> @gmail.com <i>Password:</i> 1234	Dapat terisi pada <i>textfield username</i> dan <i>textfield password</i>	Dapat mengisi nama <i>username</i> dan <i>password</i> . Sesuai yang diharapkan	[V] Diterima

(Sumber: Hasil Uji)

Kasus Dan Hasil Uji (Data Salah)			
Data Masukan	Yang diharapkan	Pengamatan	Kesimpulan
Data <i>username</i> dan <i>password</i> tidak terdaftar atau sudah digunakan	Tidak dapat <i>login</i>	<i>User</i> tidak dapat <i>login</i> dan dialihkan ke tampilan <i>login</i> kembali. Sesuai yang diharapkan	[V] Diterima

(Sumber: Hasil Uji)

2. Data Logout Member

Tabel 3. 14 Pengujian Logout Member

Kasus Dan Hasil Uji (Data Normal)			
Data Masukan	Yang diharapkan	Pengamatan	Kesimpulan
Klik <i>Logout</i>	Dapat keluar dan menghapus session pengguna	Pengguna keluar dari sistem informasi dan akan kembali ke halaman utama <i>web</i> . Sesuai yang diharapkan	[V] Diterima

(Sumber: Hasil Uji)

3. Data Halaman Cara Pesan

Tabel 3. 15 Pengujian Halaman Cara Pesan

Kasus Dan Hasil Uji (Data Normal)			
Data Masukan	Yang diharapkan	Pengamatan	Kesimpulan
Klik pilih metode pemesanan	Menampilkan informasi pilihan untuk melakukan pembelian,	Dapat menampilkan informasi pilihan untuk	[V] Diterima

	yaitu order di <i>website</i> resmi	melakukan pembelian.	
--	-------------------------------------	----------------------	--

(Sumber: Hasil Uji)

4. Data Menu Keranjang

Kasus Dan Hasil Uji (Data Normal)			
Data Masukan	Yang diharapkan	Pengamatan	Kesimpulan
Klik lihat keranjang	Menampilkan form data dan info belanja yang belum dilengkapi persyaratan transaksi. Menampilkan harga, jumlah, pembelian, gambar dan deskripsi produk	Dapat menampilkan form data dan info belanja yang belum dilengkapi persyaratan transaksi. Menampilkan harga, jumlah, pembelian, gambar dan deskripsi produk. Sesuai yang diharapkan	[V] Diterima

(Sumber: Hasil Uji)

Kasus Dan Hasil Uji (Data Salah)

Data Masukan	Yang diharapkan	Pengamatan	Kesimpulan
Klik belanja anda sebelum <i>login</i>	Menampilkan keranjang kosong karena produk belum masuk ke keranjang	Dapat menampilkan keranjang kosong karena produk belum masuk ke keranjang	[V] Diterima

(Sumber: Hasil Uji)

Berdasarkan hasil pengujian pada setiap *inputan* proses yang dilakukan dan pengujian dengan kasus uji sample diatas baik dari sisi administrator maupun dari sisi *user*, dapat diambil 2 kesimpulan yaitu:

1. Sistem yang telah dibuat sudah sesuai dengan harapan administrator. Karena sistem sudah dapat memudahkan dalam penyampaian sistem informasi promosi dan memudahkan dalam pengolahan data, baik data penjualan maupun pengiriman.
2. Sistem yang telah dibuat sudah sesuai dengan harapan *user*. Karena sistem sudah dapat memudahkan *user* dalam melakukan transaksi, baik transaksi pembayaran maupun pengiriman dan memudahkan *user* dalam mencari produk yang ingin dibeli berdasarkan detail produk secara lengkap.

Hasil penelitian ini dapat dihubungkan dengan penelitian terdahulu karena hasil penelitian ini memiliki persamaan yaitu sama-sama menggunakan sistem informasi yang berbasis *e-commerce*, dan perbedaanya

yaitu bahwa penelitian ini menerapkan sistem informasi *e-commerce* pada bidang penjualan, sedangkan penelitian terdahulu menerapkan sistem informasi e-commerce pada bidang CRM. Sehingga hasil penelitian ini dapat dikatakan sudah sesuai dengan penelitian terdahulu.

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh penulis mengenai Analisa Kebutuhan Sistem Informasi Penjualan Online untuk Rancangan dan Desain Berbasis Web E-Commere Pada Kampoeng Ilmu, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Dengan membangun sistem informasi penjualan online mampu merubah proses transaksi secara manual menjadi transaksi secara *online*. Dengan begitu, sistem ini dapat memberi informasi secara detail dan akurat mengenai produk-produk yang disediakan Kampoeng Ilmu.
2. Dengan perancangan sistem informasi penjualan oline berbasis web E-Commere ini pedagang akan terbantu terutama dalam mempromosikan produk dan untuk memperluas jaringan dengan efektif dan efesien, sekaligus dapat meningkatkan penjualan produk di Kampoeng Ilmu.
3. Dalam pengimplementasiannya dibuat sedemikian rupa sehingga memberikan kemudahan layanan kepada konsumen dalam melakukan proses transaksi. Selain itu, dapat mempermudah bagian administrator pedagang dalam melakukan proses pengolahan data transaksi penjualan dan membuat data laporan secara otomatis, sehingga tidak terjadi penumpukan dokumen.

4.2 Saran

Hasil perancangan sistem informasi penjualan ini masih dapat berkembang kembali mengingat perancangan sistem penelitian ini berdasarkan metode pengembangan sistem *prototype* sehingga kapanpun hasil penelitian ini dapat dikembangkan kembali sehingga hasil yang diperoleh dapat lebih baik dan maksimal, maka saran yang dapat peneliti kemukakan untuk dijadikan bahan pertimbangan untuk penelitian selanjutnya, yaitu:

1. Kedepannya diharapkan adanya fasilitas *chatting online* secara langsung pada sistem informasi penjualan berbasis *website e-commerce*. Sehingga pelanggan dapat melakukan pertanyaan personal secara langsung didalam *website* tanpa melakukan pertanyaan melewati *email*.
2. Perlu adanya pengembangan pada sistem pembayaran kartu kredit dan pembayaran *online* seperti *paypal*, sehingga ketika pelanggan tidak memiliki ATM dapat membayarnya dengan kartu kredit dan pembayaran secara *online*.
3. Tampilan *website* antar muka dapat dibuat lebih menarik.
4. Diharapkan adanya multi bahasa dalam website agar memudahkan pelanggan dalam memahami *website*.

Diharapkan memperbaiki *search engine optime* (SEO) agar dapat dikenal dan diakses oleh orang banyak.

DAFTAR PUSTAKA

- Aberg, J. 2000. *The Role Of Human Web Assistants is E-Commerce: An Analysis and A Usability Study. Internet Research Electronic Networking Applications and Policy.*
- Alexander, MJ. 1974. *Theory and Application, Information System Analysis.* Yogyakarta: Andi.
- Arbie, Erwan. 2000. *Pengantar Sistem Informasi Manajemen.* Jakarta: Bina Alumni Indonesia.
- Arikunto. 2005. *Metode Penelitian Kualitatif.* Jakarta: Sagung Seto.
- Bahra Bin Ladjamudin. 2013. *Analisis dan Desain Sistem Informasi.* Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Burch, John and Grudnitski, Gary. 1986. *Information Systems Theory and Practice.* New York: John Willey and Sons.
- Faisal, Sanapiah. 1990. *Penelitian Kualitatif (Dasar-dasar dan Aplikasi).* Malang: Ya3 Malang.
- Gordon, Davis. 2013. *Kerangka Dasar Sistem Informasi Manajemen.* Palembang: Maxikom.
- Jogiyanto, HM. 2001. *Analisis dan Desain Sistem Informasi.* Yogyakarta: Andi.
- Jogiyanto, HM. 2005. *Sistem Informasi.* Yogyakarta: Andi.
- Kadir, Abdul. 2013. *Buku Pintar Pemula Programmer PHP.* Yogyakarta: Mediakom.
- Kotler, Philip. 2007. *Manajemen Pemasaran.* Jakarta: Salemba Empat.
- Kotler, Philip and Armstrong, Gary. 2012. *Prinsip-prinsip Pemasaran.* Jakarta: Erlangga.
- Kotler, Philip and Keller, Kevin. 2012. *Marketing Management.* Jakarta: Erlangga.
- Laudon, Kenneth. 1998. *Management Information System.* 4thn Edition: New Approaches To Organization and Technology.
- McLeod, Raymond. 2005. *Sistem Informasi Management.* Yogyakarta: Accounting Priciple.
- Moleong, L. 2010. *Metodologi Penelitian Kualitatif.* Bandung: Remaja Rosda Karya.
- Prihatna, Henky. 2005. *Kiat Praktis Menjadi Web Master Professional.* Jakarta: PT. Elek Media Komputindo.
- Schmidth, Ricard. 2003. *Advance Mechanise Of Material.* USA: John Willey.
- Stanton, William. 2000. *Prinsip-prinsip Pemasaran.* Jakarta: Erlangga.
- Sugiyono. 2011. *Metode Penelitian Kuantitatif dan kualitatif dan R&D.* Bandung: Afabeta.
- Sutabri, Tata. 2012. *Analisis Sistem Informasi.* Yogyakarta: Andi.
- Sutarman. 2003. *Membangun Aplikasi Web Dengan PHP dan MYSQL.* Yogyakarta: Garaha Ilmu.
- Turban, Efraim. 2001. *Electronic Commerce.* Yogyakarta: Andi.
- Turban, Efraim. 2005. *Decisious Support System and Intelegant System.* Yogyakarta: Andi.

LAMPIRAN















Skripsi Arief Budiman

ORIGINALITY REPORT

25%

SIMILARITY INDEX

22%

INTERNET SOURCES

10%

PUBLICATIONS

13%

STUDENT PAPERS

MATCH ALL SOURCES (ONLY SELECTED SOURCE PRINTED)

2%

★ repository.dinamika.ac.id

Internet Source

Exclude quotes Off

Exclude matches Off

Exclude bibliography Off