

Perancangan Sistem Informasi Promosi Kerajinan Kayu Berbasis Website

Firman Irsad

Sistem Informasi, Universitas Putra Indonesia YPTK Padang
firman.irsad@gmail.com

Abstract

MK Karya is a wood and wood craft shop that sells wood, but MK Karya also sells various kinds of wood, wooden doors and frames and also sells various wooden furniture. In this case, MK Karya has difficulty in promoting and marketing its products so that they can be widely known by customers, where previously they still used manual systems such as promotion through printed leaflets and person-to-person promotions. Promotional activities like this require a large amount of money. This causes difficulty in achieving the desired target. Transaction recording still uses books. With internet technology, information can be spread widely and can be accessed by everyone indefinitely and is not bound by regional boundaries, this will make it easier for MK Karya Padang City to convey information online. There are several advantages if the company has a website, including that customers will easily see the results of products promoted by MK Karya Padang City. In terms of cost, the website is a very cheap promotional media, when viewed from the size of the target audience and its breadth of reach compared to other media technologies. The website will be the speed of delivery of information and effectiveness in finding new customers. By using the new system, MK Karya Padang City can help in promoting, ordering, processing data and expanding information to the public and related parties.

Keywords: Promotion, Ordering, Wood Crafts

Abstrak

MK Karya merupakan sebuah toko penyedia kayu dan kerajinan kayu yang menjual kayu, namun MK Karya juga menjual berbagai macam kayu, pintu dan kusen berbahan kayu serta juga menjual berbagai perabotan berbahan kayu. Dalam hal ini, MK Karya mempunyai kesulitan dalam mempromosikan dan memasarkan produknya agar bisa dikenal secara luas oleh para pelanggan, dimana sebelumnya masih menggunakan sistem manual seperti promosi melalui media cetak selebaran dan promosi dari orang ke orang. Kegiatan promosi seperti ini membutuhkan biaya yang cukup besar. Hal ini menyebabkan kesulitan dalam mencapai target yang diinginkan. Pencatatan transaksi masih menggunakan buku. Dengan teknologi internet, sebuah informasi bisa tersebar luas dan dapat diakses oleh semua orang tidak terbatas oleh waktu dan tidak terikat oleh batas wilayah, hal ini akan mempermudah MK Karya Kota Padang dalam menyampaikan informasi secara online. Ada beberapa keuntungan jika perusahaan memiliki website, diantaranya pelanggan akan mudah melihat hasil produk-produk yang dipromosikan oleh MK Karya Kota Padang. Dari segi biaya website merupakan media promosi yang sangat murah, apabila ditinjau dari besarnya target pengunjung dan luasnya jangkauan dibandingkan dengan teknologi media lainnya. Website akan menjadi kecepatan penyampaian informasi serta keefektifan dalam mencari pelanggan baru. Dengan menggunakan sistem yang baru dapat membantu MK Karya Kota Padang dalam melakukan promosi, pemesanan, pengolahan data serta memperluas informasi kepada masyarakat maupun pihak yang terkait.

Kata kunci: Promosi, Pemesanan, Kerajinan Kayu.

© 2019 Judikatif

1. Pendahuluan

Internet saat ini merupakan sebuah media yang banyak bermanfaat bagi kehidupan masyarakat, khususnya dalam dunia bisnis. Penggunaan internet dalam dunia bisnis di Indonesia saat ini meningkat secara drastis selama beberapa tahun. *Website* merupakan sebuah media yang menyediakan berbagai informasi yang tersedia di internet. *Website* tidak hanya dapat digunakan untuk penyebaran informasi saja melainkan bisa digunakan untuk membuat toko *online* maupun bisnis *online* lainnya[1]. Pesatnya persaingan bisnis saat ini menuntut pelaku bisnis untuk selalu mengikuti

perkembangan pasar maupun keinginan dari pasar. Suatu perusahaan dalam menjalankan aktivitasnya harus efektif menjalankan konsep pemasaran agar keuntungan yang diharapkan dapat terealisasi dengan baik. Ini menandakan bahwa kegiatan pemasaran dalam perusahaan harus dikoordinasi dan dikelola dengan cara yang lebih baik [2].

Website adalah kumpulan dari halaman-halaman situs, yang biasanya terangkum dalam sebuah domain atau subdomain, yang tempatnya berada di dalam *World Wide Web* (WWW) di Internet. Sebuah halaman *web* adalah dokumen yang ditulis dalam format *Hyper Text*

Markup Language (HTML), yang hampir selalu bisa diakses melalui *HTTP*, yaitu *protokol* yang menyampaikan informasi dari *server website* untuk ditampilkan kepada para pemakai melalui *web browser*. Semua *publikasi* dari *website-website* tersebut dapat membentuk sebuah jaringan informasi yang sangat besar[3].

Halaman-halaman dari *website* akan bisa *diakses* melalui sebuah *URL* yang biasa disebut *Homepage*. *URL* ini mengatur halaman-halaman situs untuk menjadi sebuah *hirarki*, meskipun, *hyperlink-hyperlink* yang ada di halaman tersebut mengatur para pembaca dan memberitahu mereka susunan keseluruhan dan bagaimana arus informasi ini berjalan. Beberapa *website* membutuhkan *subsripsi* (data masukan) agar para user bisa mengakses sebagian atau keseluruhan isi *website* tersebut[4].

Website biasanya akan tersedia sebuah informasi yang disediakan secara perorangan, kelompok, ataupun organisasi. Menurut *Global Web Index*, 62% pelanggan mengunjungi *website* hanya untuk mencari informasi mengenai merek maupun produk. Jadi, sebagai seorang pengusaha, ada baiknya mulai mempertimbangkan untuk membuat *website* sebagai media *branding* maupun promosi bisnis untuk menarik pelanggan baru[5]. *Website* memiliki manfaat lain untuk mengembangkan bisnis, seperti *branding*, media promosi, pengenalan produk atau merek, dan meningkatkan penjualan, serta memperluas informasi kepada masyarakat maupun pihak terkait. Namun, masih terdapat juga perusahaan yang belum memanfaatkan teknologi *website* dalam mendukung fungsi pemasarannya[5].

Mk Karya Lubuk Buaya merupakan suatu perusahaan yang bergerak di bidang penjualan kayu maupun kerajinan kayu seperti kusen, pintu maupun alat perabot rumah lainnya. Dalam hal ini, Mk Karya mempunyai kesulitan dalam mempromosikan dan memasarkan produknya agar bisa dikenal secara luas oleh para pelanggan, dimana sebelumnya masih menggunakan sistem manual seperti promosi melalui media cetak selebaran dan promosi dari orang ke orang. Kegiatan promosi seperti ini membutuhkan biaya yang cukup besar. Hal ini menyebabkan kesulitan dalam mencapai target yang diinginkan. Pencatatan transaksi masih manual menggunakan buku dan microsoft excel.

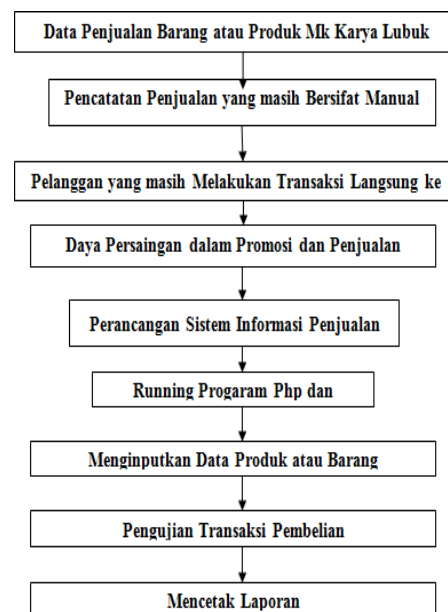
Hal ini tentu menjadi masalah bagi Mk Karya dalam melakukan pengolahan data, diantaranya sering terjadinya kesalahan-kesalahan dalam proses perhitungan data barang per tahun dan banyaknya arsip yang tiap tahunnya meningkat. Tentunya akan mempersulit dalam proses pencarian yang mungkin saja membutuhkan waktu yang cukup lama untuk dapat menemukan data yang diperlukan.

Penjualan barang menggunakan sistem *online*, *customer* dapat melakukan transaksi penjualan barang tanpa adanya batasan waktu dan batasan tempat.

Sehingga menekan permasalahan sulitnya pihak *customer* yang memiliki mobilitas tinggi untuk membeli barang. Hanya dengan bermodal layanan internet maka *customer* dapat melakukan transaksi kapan saja. Selain itu, dengan menggunakan sistem yang terkomputerisasi maka akan mengurangi resiko kehilangan data jika dibandingkan dengan menggunakan pencatatan di buku. Dari dasar permasalahan tersebut, maka dibangunlah sebuah *website* promosi dan pemesanan yang diharapkan dapat membantu Mk Karya dalam menunjang tingkat pemesanan barang serta pengelolaan data yang masih menggunakan sistem manual menjadi sistem yang terkomputerisasi[4].

2. Metodologi Penelitian

Adapun kerangka penelitian dalam metodologi penelitian ini dibuat agar langkah-langkah yang diambil penulis dalam perancangan ini tidak melenceng dari pokok pembahasan dan lebih mudah dipahami, maka urutan langkah-langkah akan dibuat secara sistematis sehingga dapat dijadikan pedoman yang jelas dan mudah untuk menyelesaikan permasalahan yang ada. Adapun kerangka penelitian dapat dilihat pada Gambar.1.



Gambar.1 Kerangka Penelitian

2.1 Tahapan Penelitian

Tahapan penelitian ini menjelaskan langkah-langkah dalam melakukan pencatatan data serta mengumpulkan beberapa laporan yang di perlukan untuk dapat dijadikan pedoman dalam pembuatan penelitian ini.

1. Penelitian Pendahuluan

Penelitian pendahuluan adalah langkah-langkah awal dalam melakukan penelitian. Dari sebuah penelitian

terlebih dahulu melakukan penganalisaan dari objek yang akan diolah. Mempelajari bagaimana objek tersebut bisa melakukan pemecahan permasalahannya, faktor sekeliling lingkungan dan dampak dari objek tersebut.

1. Analisis Dan Perancangan

Analisa sistem dilakukan bertujuan untuk mengetahui kelemahan-kelemahan yang terjadi pada sistem yang sedang berjalan, sistem lama. Karena dengan dilakukannya analisa sistem yang sedang berjalan akan dapat memberikan kemudahan di dalam perancangan dan pembangunan terhadap sistem yang akan dibangun atau sistem baru. Dengan dilakukannya analisa terhadap sistem lama nantinya akan dapat dijadikan sebagai perbandingan, pengkoreksian serta pengembangan dan perancangan ke arah sistem yang baru.

3. Desain Sistem Baru

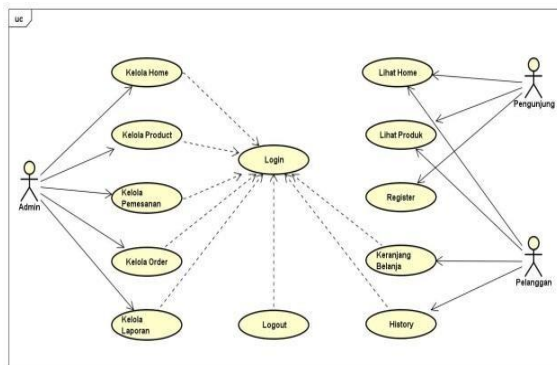
Tujuan dari desain sistem adalah untuk meningkatkan penjualan dan pendapatan serta meminimalkan biaya yang dikeluarkan untuk promosi dalam penjualan barang, perincian-perincian yang mudah dipahami sehingga tidak terjadi kesalahan dalam menjalankan sistem. Desain sistem pada hakekatnya bukanlah sekedar mempercepat atau mengoptimalkan kegiatan operasi tapi juga mencakup standarisasi dengan hasil dalam penghematan waktu dan biaya.

4. Model UML

Perancangan ini menggunakan alat bantu berupa UML (Unified Modelling Language) agar mempermudah memindahkan konsep sistem yang dirancang kedalam bentuk program, dimana perancangannya digambarkan dalam bentuk diagram-diagram berikut:

1. Use Case Diagram

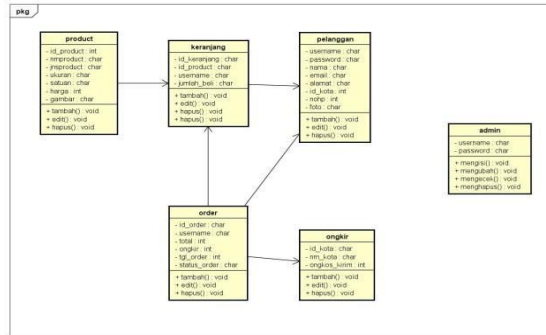
Use case diagram adalah abstraksi dari interaksi antara sistem dengan actor. Oleh karena itu sangat penting untuk memilih abstraksi yang cocok. Use case bekerja dengan cara mendeskripsikan tipikal interaksi antara user sebuah sistem dengan sistemnya sendiri melalui sebuah cerita bagaimana sebuah sistem dipakai seperti pada gambar. 2.



Gambar. 2 Use Case Diagram

2. Class Diagram

Class diagram adalah sebuah spesifikasi yang jika diinstansiasi akan menghasilkan sebuah objek dan merupakan inti dari pengembangan dan desain berorientasi objek. Class diagram sistem informasi promosi dan pemesanan dapat digambarkan seperti pada Gambar.3.



Gambar.3 Class Diagram

2.2 Desain Terinci

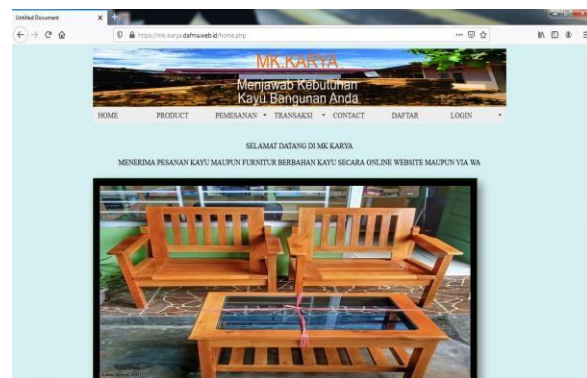
Desain terinci adalah rancangan yang menggambarkan secara terinci sistem yang akan dibangun. Didalam desain terinci akan memberi gambaran terinci tentang desain output, desain input dan desain file.

2.3 Desain Output

Merupakan suatu model keluaran dari sistem informasi dalam bentuk Tampilan dan laporan yang ditampilkan ke layar monitor maupun ke mesin cetak (printer).

3. Hasil Dan Pembahasan

Tampilan halaman home untuk memilih beberapa menu yang terdapat pada halaman home. Pada halaman ini terdapat beberapa menu yang dapat diakses diantaranya : halaman home, produk, contact, daftar dan login. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Gambar.4.



Gambar 4. Tampilan Halaman Home

Pada tampilan input produk Halaman ini admin dapat menambah, mengedit, menghapus produk dari sistem. Adapun tampilannya dapat dilihat pada Gambar.5.



Gambar.5 Tampilan Input Produk

Pada tampilan customer melakukan pemesanan menampilkan daftar produk yang dapat dibeli oleh customer. halaman ini customer dapat melakukan pemesanan pada sistem. Adapun tampilannya dapat dilihat pada gambar.6 berikut ini:



Gambar.6 Tampilan Customer Melakukan Pemesanan

Tampilan laporan admin dapat melihat dan mencetak laporan pemesanan pada sistem. Adapun tampilannya dapat dilihat pada Gambar.7.



Gambar.7 Tampilan Laporan

4. Kesimpulan

Dari penelitian dan pembahasan yang telah penulis lakukan, maka dapat disimpulkan beberapa hal yakni dengan menggunakan Sistem Informasi Promosi dan Penjualan Kayu, Kusen, Pintu dan Jendela pada Mk Karya Lubuk Buaya dapat menghasilkan informasi yang lebih akurat relevan, serta meningkatkan promosi, penjualan dan mempermudah pembuatan berbagai laporan yang dapat menunjang aktivitas kerja dan penjualan. Dari hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai rujukan maupun kajian lanjutan yang berkaitan dengan permasalahan yang sama sehingga dapat menyempurnakan hasil penelitian yang sudah penulis teliti. Dengan sistem berupa website ini data dapat tersimpan dengan baik sehingga pelanggan mendapatkan informasi produk yang ditawarkan dan dapat di akses oleh pelanggan dimana saja tanpa harus langsung ke toko tersebut.

Daftar Rujukan

- [1] Andrianof, Harkamsyah. (2018). “Rancang Bangun Sistem Informasi Promosi dan Penjualan Pada Toko Ruminasia Berbasis Web”. *Jurnal Pendidikan Dan Teknologi Informasi*, 5(1), 11-19. Maret 2018. DOI: 2355-9977.
- [2] Arafat, M., & Trimarsiah, Y. (2017). “Analisis dan Perancangan Website Sebagai Sarana Informasi Pada Lembaga Bahasa Kewirausahaan dan Komputer Akmi Baturaja”. *Jurnal Ilmiah MATRIK* 19(1), 1-10. April 2017. Sumatera Selatan: Indonesia.
- [3] Hardianto, Aris., Komarudin, Agus., & Witanti, Wina. (2017). “Sistem Informasi Penjualan Produk Benang Pada PT. Central Georgette Nusantara Cimahi”. *Prosiding Snatif* 4(1), Tahun 2017. DOI: 978-602-1180-50-1.
- [4] Mulyono, Herry., & Yusuf, M. (2018). “Analisa dan Perancangan Sistem Informasi Promosi Berbasis Web Pada Asosiasi UMKM Muaro Jambi”. *Jurnal Manajemen Sistem Informasi* 3(1), 1 Maret 2018. Jambi: Indonesia.
- [5] Widya, Novia. (2017). “Pentingnya Website untuk Perkembangan Bisnis”. *Jurnal.Id*, 21 sep 2017. Bandung: Indonesia.