

Aplikasi Informasi Pemasaran Berbasis Web Pada CV. Yuri Pontianak

Fara Dina¹, Ardiyansyah², Yolantika Nur³

Info Artikel

Diterima Juni 12, 2020
Revisi Juli 16, 2020
Terbit September 30, 2020

Keywords:

Marketing,
CV. Yuri Pontianak,
Marketing Information
Application

ABSTRACT

CV. Yuri is a convection company that accept orders like a toga, almamater, t-shirt, elementary school uniform, junior high school uniform and daily service uniform. In marketing activities, the company user door to door system and goes directly to the consumers place to introduction their product. Certainly, this is takes a lot of time and high cost. This company also still uses manual system that is used paper media to do important data rcoring lie a order data, product data, raw material data, and employee data. Cause of manual system, the data often damage like a torn, wet, and loss of the data. Therefore, the writer tired to make final project regarding the application of marketing information for CV. Yuri Pontianak. This application is a solution for companies in developing service to consumers while improving the manual recording system to be computerized system. By using this application, companies can reach a wider range ot consumer and can record important data to be more effective and efficient.

Identitas Penulis:

Fara Dina¹, Ardiyansyah², Yolantika Nur³
Universitas Bina Sarana Informatika Program Studi Sistem Informasi Akuntansi Kampus Pontianak
Universitas Tanjungpura Pontianak
Pontianak
Email: faradina@ekonomi.untan.ac.id¹, ardiyansyah.arq@bsi.ac.id², yolantikan34@gmail.com³

1. PENDAHULUAN

Teknologi adalah alat atau sarana yang digunakan oleh manusia dan berguna untuk meningkatkan perbaikan dan kemajuan dalam lingkungannya. Teknologi tersedia demi memudahkan masyarakat dan tercipta karena permintaan masyarakat yang tinggi. Semakin canggih teknologi maka semakin mendorong para pemilik perusahaan untuk mencari inovasi dalam mengembangkan perusahaannya agar bisa diminati oleh seluruh lapisan masyarakat. Terutama dalam memasarkan produk, pemilik perusahaan harus memikirkan bagaimana memperkenalkan perusahaannya kepada masyarakat tanpa harus mengeluarkan modal yang tinggi, dengan memanfaatkan teknologi dalam pemasaran produk adalah jawabannya.

Website atau disingkat *web* dapat diartikan sekumpulan halaman yang terdiri atas beberapa laman yang berisi informasi dalam bentuk data digital, baik berupa teks, gambar, vidio, audio, dan animasi lainnya yang disediakan melalui jalur koneksi internet. Lebih jelasnya, *website* merupakan halaman-halaman yang berisi informasi yang ditampilkan oleh browser. Seperti *Mozilla Firefox*, *Google*, *Chrome*, atau yang lainnya, sedangkan internet adalah jaringan yang digunakan untuk mengirim informasi pada *website* [1].

Pemasaran merupakan proses perencanaan dan pelaksanaan konsepsi, penetapan harga, promosi dan distribusi barang, ide dan jasa untuk menciptakan pertukaran yang memuaskan tujuan individu dan organisasi. Bisa dikatakan bahwa pemasaran merupakan elemen penting bagi setiap perusahaan, baik

perusahaan yang baru berdiri maupun yang sudah lama. Untuk meningkatkan permintaan dari konsumen maka perusahaan harus bisa mencari gaya pemasaran yang dapat memikat hati para konsumen [3].

Salah satu manfaat dari teknologi adalah untuk memasarkan produk. Hal ini tentu dapat diterima oleh semua kalangan atau lapisan masyarakat. Mengingat masyarakat yang sudah terbiasa hidup dengan alat-alat teknologi yang dapat mengakses internet dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari. Sistem yang terkomputerisasi dapat memudahkan konsumen dalam mencari tahu tentang perusahaan sehingga konsumen tidak perlu ke tempat untuk melakukan pemesanan dan juga memudahkan admin perusahaan dalam menginput data-data penting.

CV. Yuri merupakan salah satu perusahaan industri yang bergerak dibidang konveksi. CV. Yuri masih secara manual dalam melakukan kegiatan pemasaran produknya, manual disini seperti perusahaan masih mengandalkan sistem *door to door*, yang dimana perusahaan memperkenalkan produknya dengan langsung menuju lokasi konsumen berada. CV. Yuri juga salah satu perusahaan konveksi yang memiliki banyak konsumen dengan skala yang besar. Hal ini tentu menjadi penghambat bagi CV. Yuri dalam mengembangkan perusahaannya karna minimnya informasi bagi konsumen yang ingin mengetahui lebih lanjut tentang CV. Yuri.

2. METODE

2.1 Metode Pengumpulan Data

Proses pengumpulan data dilakukan oleh penulis agar memudahkan dalam mengetahui fakta, metode yang penulis lakukan dalam upaya pengumpulan data, sebagai berikut :

1. Pengamatan (*Observation*)

Pengamatan langsung terhadap objek yang diteliti di lapangan pada saat melakukan Praktik Kerja Lapangan. Pengamatan langsung ke kantor tersebut untuk melihat proses kegiatannya seperti pemesanan barang, penerimaan barang yang telah dipesan oleh pihak kantor sampai pelaporan pengeluaran kas belanja bulanan. Sehingga mendapatkan informasi yang diinginkan untuk menganalisa proses pencatatan pengeluaran kas belanja bulanan yang dilakukan. Pengamatan langsung dilakukan di Ruang Adminstrasi Sekretariat Daerah Kabupaten Kubu Raya.

2. Wawancara (*interview*)

Penulis melakukan suatu metode tanya jawab mengenai kegiatan yang berhubungan dengan kantor khususnya tentang teknis penjualan dan laporan penjualan yaitu bapak Izhar selaku pemilik CV. Yuri Pontianak. Yang dihasilkan dari wawancara adalah kami menerima data untuk di analisa yang berupa data konsumen, produk yang dijual, surat pemesanan, surat pengajuan harga, dan kwitansi menerima barang.

3. Studi Pustaka

Selain observasi dan Wawancara, penulis juga melakukan tinjauan pustaka untuk melengkapi data-data yang diperlukan.

2.2 Metode Pengembangan Software

Dalam penelitian ini menggunakan model air terjun atau *waterfall* sebagai metode pengembangan *software*. Model SDLC air terjun (*waterfall*) sering juga disebut model sekuensial linier (*sequential linier*) atau alur hidup klasik (*classicle cyle*). Model air terjun menyediakan pendekatan alur hidup perangkat lunak secara sekuensial atau terurut dimulai dari analisa, desain, pengkodean, pengujian, dan tahap pendukung (*support*). Adapun tahap-tahap yang ada di dalam model air terjun (*waterfall*) adalah [2]:

1. Analisis Kebutuhan Perangkat Lunak (*Software*)

Proses pengumpulan kebutuhan dilakukan secara intensif untuk mespesifikasikan kebutuhan perangkat lunak agar dapat dipahami perangkat lunak seperti apa yang dibutuhkan oleh user. Penulis menganalisa kebutuhan perangkat lunak (*software*) dengan mengamati secara langsung ke lokasi dan berkonsultasi dengan pengguna sistem serta mencari referensi di buku ataupun internet.

2. Desain

Penulis akan mendesain kebutuhan sistem yang terkait dengan rancangan database, *software architecture* dan *user interface*. Di dalam tahap ini penulis menggunakan *Unified Modelling Language* (UML) untuk menjelaskan lebih detail dalam rancangan pembuatan program dan rancangan database. *Unified Modelling Languange* (UML) yang digunakan adalah *Use Case Diagram*, *Activity Diagram*, *Sequence Diagram*, *Deployment Diagram*.

3. Code Generation

Dalam mendukung pembuatan kode program, penulis menggunakan Netbeans IDE 8.1 dengan Bahasa Pemrograman Java dalam pembuatan *Source code*-nya, *Source code* aplikasi dibuat dengan

menggunakan Java Server Page(JSP), XAMPP sebagai server local dalam pembuatan *database* dengan MySQL, iReport sebagai pembuatan laporan dan localhost/phpmyadmin sebagai penyimpanan *database*.

4. Pengujian (*Testing*)

Pengujian fokus pada perangkat lunak secara dari segi logik dan fungsional dan memastikan bahwa semua bagian sudah diuji. Penulis menggunakan *blackbox testing* sebagai metode pengujian *software* dengan cara menguji halaman website dengan menggunakan sebuah *browser* lalu memasukkan *input* dan mengecek apakah *output*nya sesuai dengan yang diharapkan atau tidak.

5. Pendukung (*Support*)

Sebuah perangkat lunak bisa mengalami perubahan sewaktu-waktu, perubahan bisa terjadi dikarenakan ada kesalahan atau *error* yang muncul dan tidak terdeteksi sebelumnya. Maka dari itu, di dalam tahap *support* ini dapat menanggulangi kesalahan di dalam sebuah perangkat lunak serta dapat membantu pengembangan perangkat lunak menjadi lebih baik tanpa harus membuat perangkat lunak baru.

3. HASIL

3.1. Proses Bisnis Sistem Berjalan

Berikut merupakan proses sistem berjalan di CV. Yuri :

1. Memasarkan Produk

Perusahaan memasarkan dengan menggunakan sistem yaitu *door to door*, dimana karyawan akan bertemu secara langsung pada konsumen dan memperkenalkan semua produk yang perusahaan miliki. Karyawan harus memiliki tingkat percaya tinggi yang tinggi dikarenakan sistem yang digunakan perusahaan adalah memperkenalkan produk dengan presentasi dan bertatap langsung kepada konsumen.

2. Pemesanan Produk

Jika konsumen tertarik dengan pemasaran yang dilakukan oleh karyawan perusahaan, maka konsumen akan memesan produk melalui telpon atau langsung menuju ke lokasi perusahaan serta konsumen juga memberikan data pemesanan dan sketsa baju yang sesuai keinginan konsumen kepada karyawan.

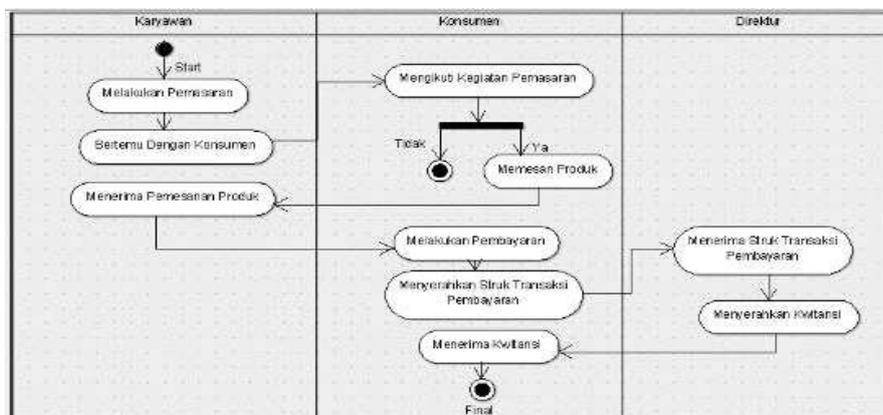
3. Pembayaran

Setelah pesanan diselesaikan, konsumen melakukan pembayaran melalui atm. Jika konsumen sudah membayar melalui atm maka konsumen langsung menyerahkan bukti pembayaran yang berupa struk transfer saat pengambilan pesanan. Setelah itu, konsumen akan mendapatkan kwitansi sebagai tanda bukti pembayaran.

3.2. Activity Diagram

3.2.1. Activity Diagram Sistem Berjalan

Activity diagram sesungguhnya merupakan bentuk khusus dari *state machine* yang bertujuan memodelkan komputasi-komputasi dan aliran-aliran kerja yang terjadi dalam sistem atau perangkat lunak yang sedang dikembangkan. berikut merupakan *Activity Diagram* yang teradapat pada CV.YURI.

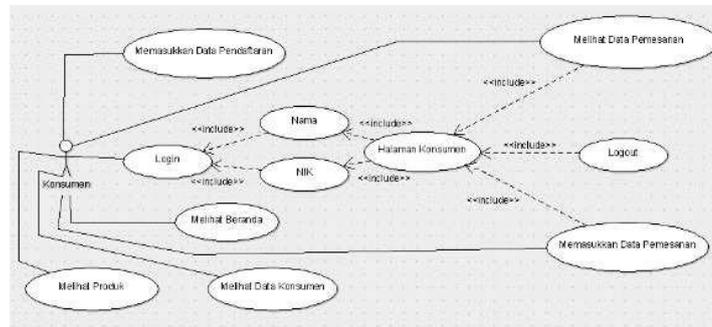


Sumber: CV. Yuri Pontianak

Gambar 1. Activity Diagram

Admin dapat melihat data yang ada di dalam sistem. Sistem ini memungkinkan aktor untuk masuk ke halaman admin yang di dalamnya terdapat beranda, pemesanan, data produk, data jenis produk, data bahan baku, data karyawan, data pemesanan, datakonsumen dan laporan pemesanan.

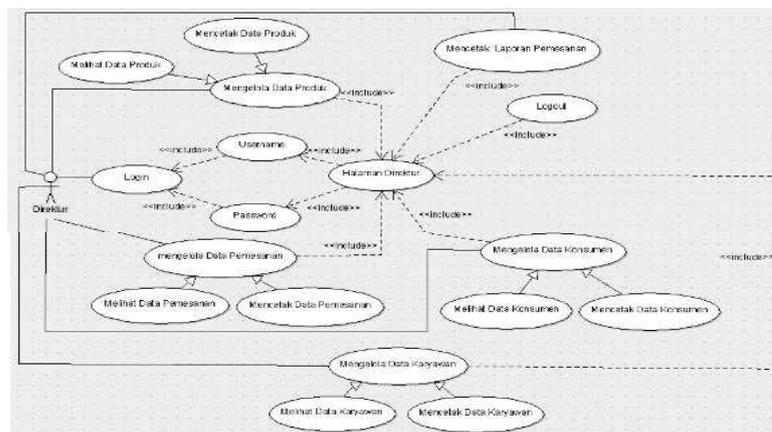
Admin dapat melihat data yang ada di dalam sistem halaman admin. Sistem ini memungkinkan aktor untuk masuk ke halaman admin yang di dalamnya terdapat beranda, pemesanan, data produk, data jenis produk, data bahan baku, data karyawan, data pemesanan, data konsumen dan laporan pemesanan.



Sumber : Hasil Penelitian (2020)

Gambar 2. Use Case Diagram Halaman Konsumen

Konsumen dapat melihat data yang ada di dalam sistem halaman direktur. Sistem ini memungkinkan aktor untuk masuk ke halaman konsumen yang di dalamnya terdapat beranda, pendaftaran, pemesanan, data produk, data pemesanan, dan data konsumen.



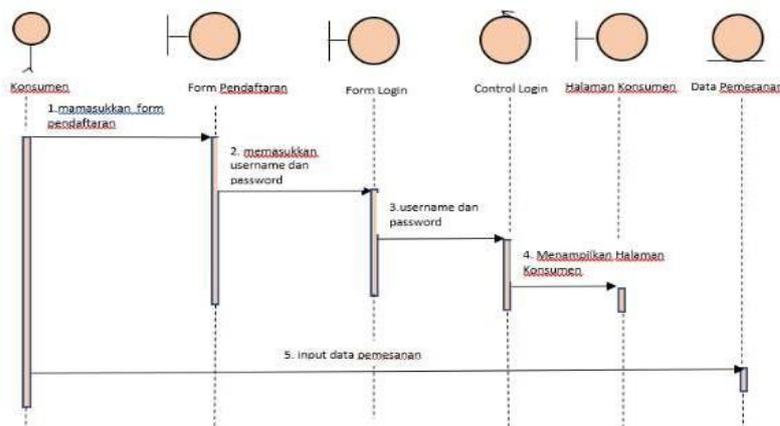
Sumber : Hasil Penelitian (2020)

Gambar 3. Use Case Diagram Halaman Direktur

Direktur dapat melihat data yang ada di dalam sistem halaman direktur. Sistem ini memungkinkan aktor untuk masuk ke halaman konsumen yang di dalamnya terdapat data produk, data karyawan, data pemesanan, data konsumen, dan laporan pemesanan.

3.2.2. Sequence Diagram

Sequence Diagram menggambarkan kelakuan objek pada use case dengan mendeskripsikan waktu hidup objek dan pesan yang dikirimkan dan diterima antar objek”.

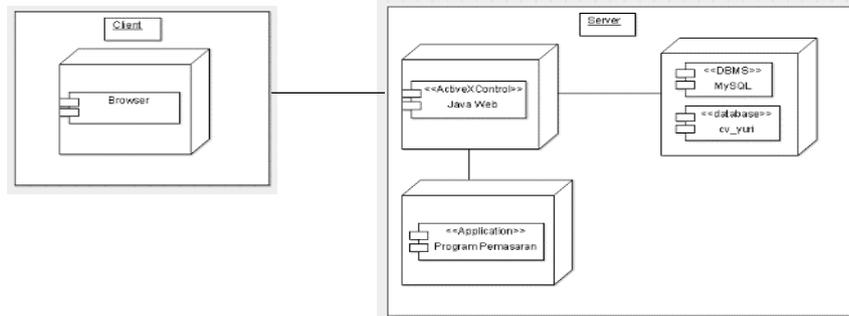


Sumber : Hasil Penelitian (2020)

Gambar 1. Sequence Diagram Pemesanan Halaman Konsumen

3.2.3. Deployment Diagram

Deployment Diagram digunakan untuk menggambarkan detail bagaimana komponen disusun di infrastruktur sistem. Berikut merupakan bentuk *deployment diagram* sistem pemesanan [2].



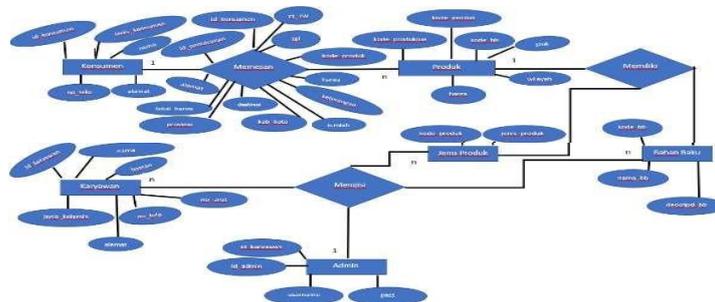
Sumber : Hasil Penelitian (2020)

Gambar 5. Deployment Diagram Aplikasi Pemasaran

3.3. Desain

3.3.1. Entity Relationship Diagram (ERD)

ERD adalah suatu diagram untuk menggambarkan desain konseptual dari model konseptual suatu basis data relasional. *ERD* juga merupakan gambaran yang merelasikan antara objek yang satu dengan objek yang lain dari objek di dunia nyata yang sering dikenal dengan hubungan antar entitas”.

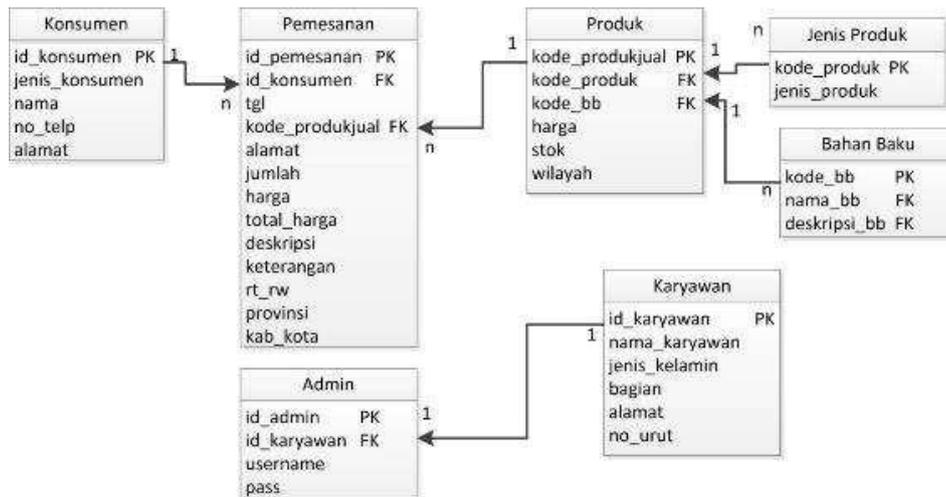


Sumber : Hasil Penelitian(2020)

Gambar 6. Entity Relationship Diagram (ERD)

3.3.2. Logical Record Structure (LRS)

LRS adalah representasi dari struktur *record-record* pada tabel-tabel yang berbentuk dari hasil relasi antar himpunan entitas.



Sumber : Hasil Penelitian (2020)

Gambar 7. Logical Record Structure (LRS)

3.4 User Interface

User Interface adalah bentuk tampilan yang berhubungan langsung dengan pengguna dan memiliki fungsi untuk menghubungkan antara pengguna dengan sistem operasi sehingga komputer dapat dioperasikan. Berikut merupakan user interface dari halaman utama, halaman admin, halaman konsumen, dan halaman direktur.

3.4.1 User Interface Halaman Utama



Sumber : Hasil Penelitian (2020)

Gambar 7. User Interface Halama Utama

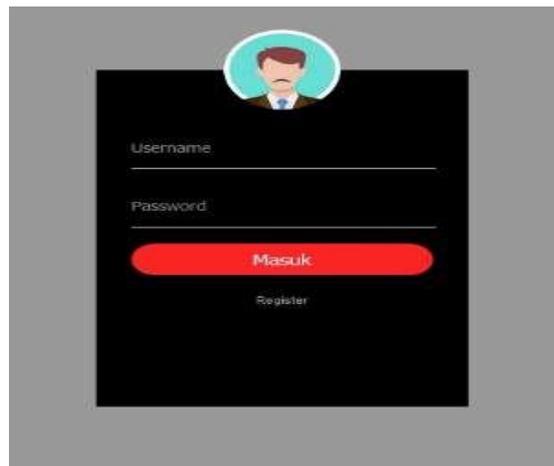
3.4.2 User Interface Form Konsumen



Sumber : Hasil Penelitian (2020)

Gambar 8. Form Konsumen

3.4.3 User Interface Login Admin Halaman Utama



Sumber : Hasil Penelitian (2020)

Gambar 9. User Interface Login Admin Halaman Utama

3.4.4 User Interface Form Pemesanan



Sumber : Hasil Penelitian (2020)

Gambar 10. User Interface Form Pemesanan

3.4.5 User Interfase Data Produk



Sumber : Hasil Penelitian (2020)

Gambar 11. User Interface Data Produk

3.4.6 User Interfase Data Pemesanan



Sumber : Hasil Penelitian (2020)

Gambar 12. User Interface Data Pemesanan

3.4.7 User Interface Data Konsumen



Sumber : Hasil Penelitian (2020)

Gambar 13. User Interface Data Konsumen

3.4.8 User Interface Halaman Admin



Sumber : Hasil Penelitian (2020)

Gambar 14. User Interface Halaman Admin

4. KESIMPULAN

CV. YURI merupakan salah satu perusahaan industri yang bergerak dibidang konveksi yang dimana membutuhkan kegiatan pemasaran dalam mengenalkan produk yang perusahaan sediakan. Berdasarkan dari tinjauan bab-bab sebelumnya dapat disimpulkan bahwa :

1. Dengan menggunakan sistem yang terkomputerisasi, perusahaan dapat menghemat biaya serta dapat meluaskan pemasaran produknya tanpa harus melakukan sistem *Door to Door* lagi, melainkan konsumen yang datang menghampiri.

2. Dalam aplikasi pemasaran CV. YURI ini admin dapat mengelola berbagai data seperti data pemesanan, data produk, data jenis produk, data bahan baku, data karyawan, data konsumen, dan laporan, Untuk konsumen harus melakukan registrasi dulu jika ingin melakukan pemesanan melalui aplikasi pemasaran tersebut dan direktur dapat melihat serta mencetak data pemesanan, data karyawan, data konsumen dan data produk.
3. Dengan pemakaian aplikasi pemasaran ini dapat membuat pekerjaan lebih cepat dan dapat mengurangi berbagai kesalahan-kesalahan dalam melakukan pencatatan.
4. Dapat menyimpan dan mencetak data sehingga data-data penting yang dimiliki perusahaan dapat terjaga dengan aman.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih kami ucapkan kepada seluruh pihak terkait atas terlaksananya penelitian ini, terutama kepada Allah swt, serta kepada pihak penerbit yang telah berkenan untuk menerbitkan paper ini.

REFERENSI

- [1] Abdulloh, Rohi. 2016. Web Programming. Jakarta : PT. Elex Media Komputindo.
- [2] Hendini, A. (2016). PEMODELAN UML SISTEM INFORMASI MONITORING PENJUALAN DAN STOK BARANG (STUDI KASUS: DISTRO ZHEZHA PONTIANAK, Vol.IV(No.2), 107–116. Retrieved from <http://ejournal.bsi.ac.id/ejurnal/index.php/khatulistiwa/article/viewFile/1262/1027>
- [3] Yanto, Robi. 2016. Manajemen Basis Data Menggunakan MySQL. Yogyakarta : Deepublish.