

Sistem Informasi Pemasaran Alat Terapi Berbasis *Web* pada PT. Jm Therapy Jakarta Barat

Helen Angelia¹, Ahmad Setiadi², Norma Yunita³, Daning Nur Sulistyowati⁴

¹Sekolah Tinggi Manajemen Informatika dan Komputer Nusa Mandiri
helena11180600@nusamandiri.ac.id

²Universitas Bina Sarana Informatika
ahmad.ams@bsi.ac.id

³Universitas Bina Sarana Informatika
norma.nyt@bsi.ac.id

⁴Sekolah Tinggi Manajemen Informatika dan Komputer Nusa Mandiri
daningnur.dgs@nusamandiri.ac.id

Abstract - PT. JM Therapy West Jakarta is one of the companies selling therapeutic devices aimed at improving the quality of health and welfare of life. At present the business processes that occur in these companies are still using manual systems such as the ordering transaction process where buyers must come directly to the queue and the sales documents are still in the form of memorandum and travel documents. Current promotional tools are still not optimal in increasing sales at the company. Based on the above problems, the authors designed a marketing system where this system applies the waterfall model in its development, and was built with the PHP Programming Language and using MySQL. This marketing system is expected to be able to introduce therapeutic product information and make it easier to make reports. With the construction of a therapeutic marketing information system, it is expected to facilitate the delivery of information from both the customer and the company can be done more quickly. And data management activities can be controlled directly through the admin page. Besides this website can help facilitate customers in ordering therapeutic tools online.

Keywords: Marketing Information System, MySQL, Therapeutic Tool, Waterfall

I. PENDAHULUAN

Pada era modern internet menyebabkan terbentuknya dunia maya. Dalam hal ini perkembangan transaksi *online* sangat banyak diminati dari pada transaksi secara konvensional, karena sudah banyak orang menggunakan *internet* sehingga sangat mudah sebagai media promosi yang luas. Semakin berkembangnya teknologi banyak perusahaan bahkan instansi pemerintahan yang memanfaatkan globalisasi ini dengan menerapkan sistem dalam menunjang pekerjaannya. Menurut Simarmata (2010:51) dalam (Sundari, 2016) “*Website* dapat diartikan sebagai alat bantu untuk menciptakan sistem informasi global yang mudah berdasarkan *hypertext*”. Teknologi Informasi berbasis *web* merupakan salah satu media informasi yang efektif dan efisien dalam penyebaran informasi yang dapat diakses oleh siapa saja, kapan saja, dan dimana saja. Hanya dari rumah calon pembeli dapat melihat produk-produk yang ditawarkan pada layar komputer, mengakses informasinya, memesan dan membayar dengan pilihan yang tersedia. Calon pembeli dapat menghemat waktu dan biaya karena tidak perlu datang ke toko atau tempat transaksi.

Menurut Tampubolon & Mulyono (2014) “Sistem informasi pemasaran adalah suatu proses pengumpulan, pengolahan dan penyajian data menjadi informasi yang dilakukan secara sistematis untuk dijadikan masukan dalam pengambilan keputusan dalam menganalisis, perencanaan, implementasi dan pengendalian pemasaran. Oleh karena itu, sistem informasi pemasaran sangat dibutuhkan oleh setiap perusahaan atau industri. Dengan adanya sistem informasi pemasaran maka akan lebih mudah dalam mengidentifikasi peluang pasar, strategi pemasaran, dan konsep pemasaran lainnya”.

Menurut Rahayu & Kifti (2018) “Terdapat banyak alternatif yang dapat dipilih oleh seluruh kalangan masyarakat untuk melakukan pengobatan terhadap berbagai penyakit baik pengobatan melalui medis maupun non medis. Peralihan sistem pengobatan dari medis dan non medis ini tentunya menjadi peluang potensial bagi pengusaha alat-alat kesehatan non medis. Sistem pemasaran dari alat terapi ini juga ramah dan unik dimana biasanya penjual akan memberikan uji coba gratis dan menawarkan penggunaan uji coba gratis dan menawarkan penggunaan gratis pada pameran sehingga banyak konsumen yang tadinya ingin

sekedar mencoba menjadi ketagihan menggunakannya. Penjual mengizinkan konsumen datang setiap hari untuk menggunakan alat secara gratis sampai penyakitnya sembuh”.

PT. JM Therapy Jakarta Barat merupakan salah satu perusahaan yang menjual alat-alat terapi dan bertujuan meningkatkan kualitas kesehatan melalui produk-produk kesehatan Korea yang dapat membantu mencegah atau mengobati penyakit yang diderita. Dalam pemasaran produknya masih sederhana yaitu dengan cara membagikan brosur alat-alat terapi ke jalan-jalan sekitar perusahaan.

Dalam melakukan kegiatannya dengan sistem pemasaran yang masih sederhana sehingga untuk pemasaran produk masih belum maksimal. Sistem penjualan produk yang berlangsung masih manual dan terkadang pembeli harus menunggu lama karena antrian yang panjang, menjadikan manajemen waktu kurang efektif. Karena itu, sistem berbasis *web* ini dibuat agar mempermudah pembeli untuk membeli produk tanpa harus menunggu lama.

II. METODE PENELITIAN

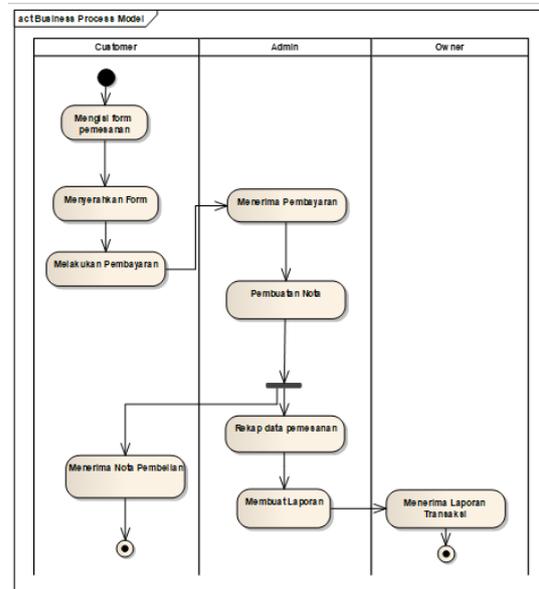
1. Model Pengembangan Sistem

- a. Analisis Kebutuhan Sistem
Model pengembangan sistem yang digunakan adalah model *waterfall*. Ini melibatkan pengumpulan informasi mengenai solusi akhir dari kebutuhan konsumen dan pemahaman.
- b. Desain
Desain diagram dalam bentuk ERD (*Entity Relationship Diagram*) dan LRS (*Logical Relational Structure*), desain diagram dalam bentuk UML (*Unified Modeling Language*) serta desain program yang dibangun sederhana dengan tampilan yang menarik agar aplikasi tersebut mudah dalam pengoperasiannya.
- c. Code Generation
Dikarenakan program ini akan diterapkan dalam sistem berbasis *web*, maka proses desain *interface* dari program sistem informasi pelayanan pasien ini menggunakan *Macromedia Dreamwaver 8* dan untuk *database* menggunakan *MySQL* dalam bentuk program terstruktur.
- d. Testing
Teknik Setelah aplikasi berjalan maka akan dilakukan pengujian berupa metode *black box testing* untuk mengamati hasil eksekusi melalui data uji dan memeriksa fungsional dari perangkat lunak mulai dari tampilan awal hingga tombol keluar.
- e. Support
Perangkat lunak dan perangkat keras yang digunakan dalam aplikasi ini adalah perangkat elektronik seperti komputer dan sejenisnya.

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Berikut merupakan proses bisnis sistem yang berjalan :

Customer yang akan memesan produk disarankan untuk mengisi formulir data diri terlebih dahulu lalu melihat produk yang ditawarkan. Setelah itu, apabila *customer* berminat pada suatu produk tertentu maka *customer* dapat mencoba produk tersebut sehingga *customer* mendapatkan kepuasan dan manfaat dari produk yang akan mereka beli. Hal ini tentunya sebagai salah satu bentuk promosi yang diberikan oleh penjual. Jika *customer* merasa berminat dengan produk yang ditawarkan, maka selanjutnya *customer* disarankan untuk mengisi formulir pemesanan lalu membeli produk yang diinginkan kemudian *customer* mendapatkan nota pembelian. Setiap dua bulan sekali selalu diadakan promosi. Setiap satu bulan sekali dilakukan rekap data dan pencetakan laporan transaksi dan laporan stok barang.



Gambar. 1. Activity Diagram Proses Bisnis

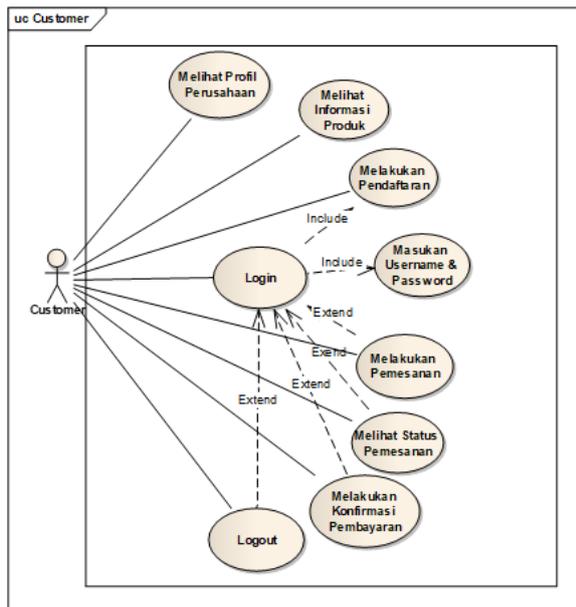
a. Tahap Analisis

Pemasaran produk pada sistem ini dilakukan secara *online* dan sudah terintegrasi dengan *database*. Dalam aktivitasnya sistem ini melibatkan konsumen dan admin. Berikut ini spesifikasi kebutuhan (*system requirement*) dari sistem yang dimaksud:

- a. Halaman *Front-page*:
 - A1. Melihat profil perusahaan
 - A2. Melihat informasi produk
 - A3. Melakukan Pendaftaran (Data Diri)
 - A4. Melakukan *Login*
 - A5. Melakukan Pemesanan
 - A6. Lihat Status Pemesanan
 - A7. Melakukan Pembayaran
 - A8. Melakukan *Logout*

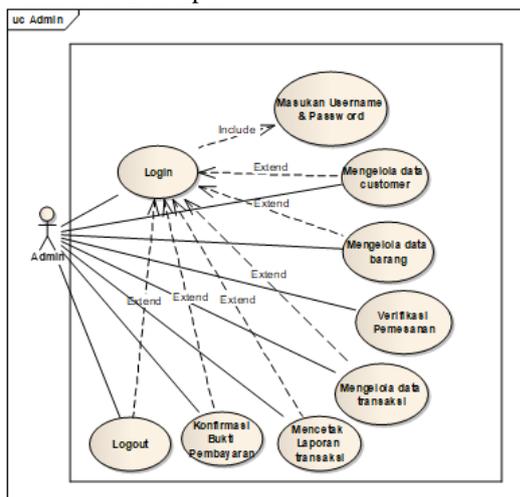
- b. Halaman Administrasi:
 - B1. Melakukan Login
 - B2. Mengelola data customer
 - B3. Mengelola data barang
 - B4. Verifikasi Pemesanan
 - B5. Mengelola data transaksi
 - B6. Mencetak laporan transaksi
 - B7. Melakukan Logout

Usecase Diagram Usulan



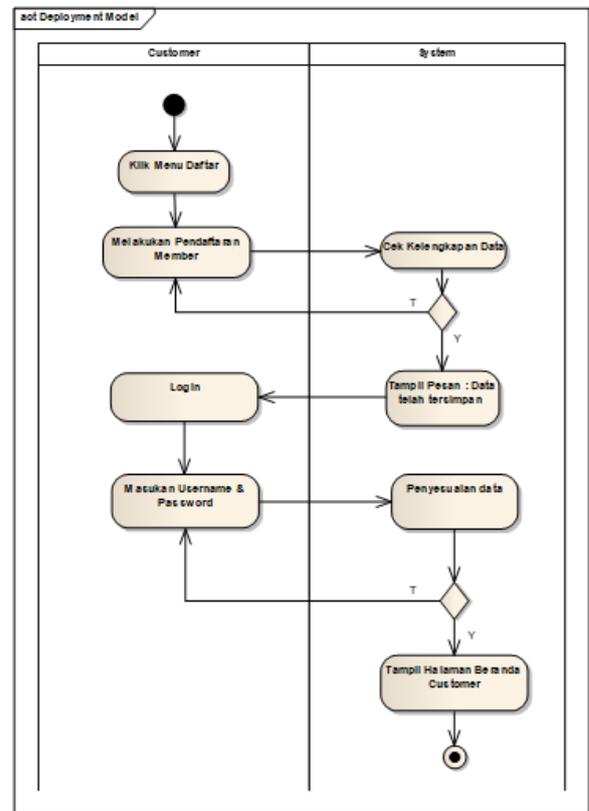
Gambar. 2. Usecase Diagram Customer

Usecase diagram ini dirancang untuk Customer dalam memesan produk dan melihat status pemesanan alat terapi.

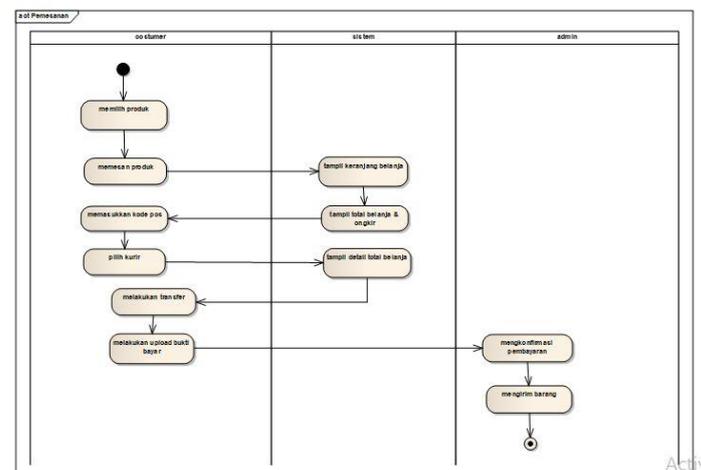


Gambar. 3. Usecase Diagram Admin

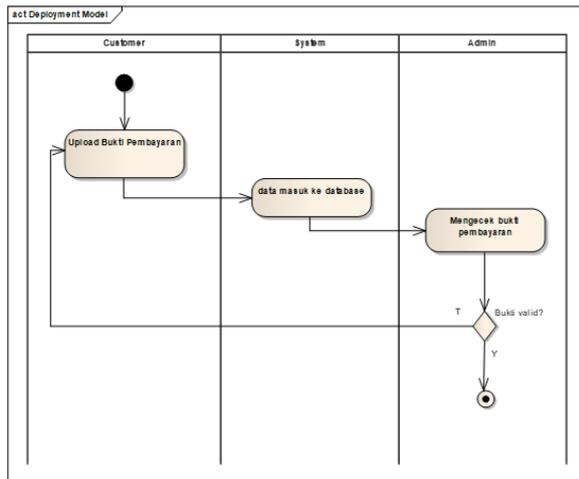
Activity Diagram Usulan



Gambar. 4. Activity Diagram Login Costumer



Gambar. 5. Activity Diagram Pemesanan Produk

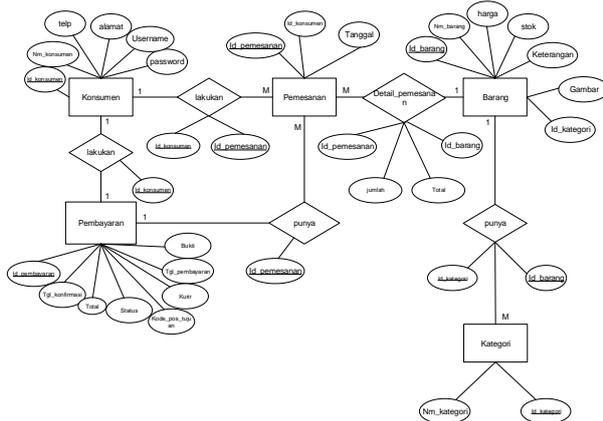


Gambar. 6. Activity Diagram Pembayaran

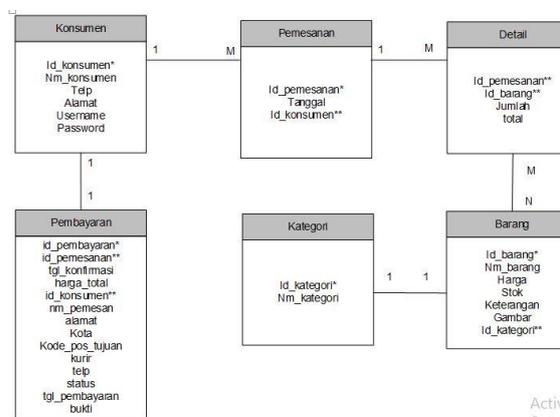
Activity diagram diatas menggambarkan Customer dalam melakukan transaksi pembayaran produk yang sudah pesan.

2. Desain

a. Database



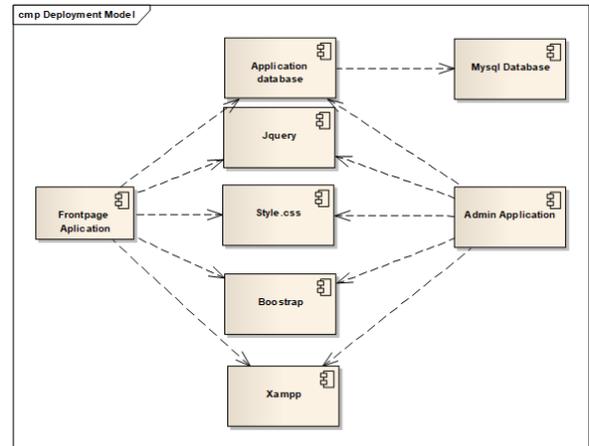
Gambar. 7. Entity Relationship Diagram



Gambar. 8. Logical Record Structured

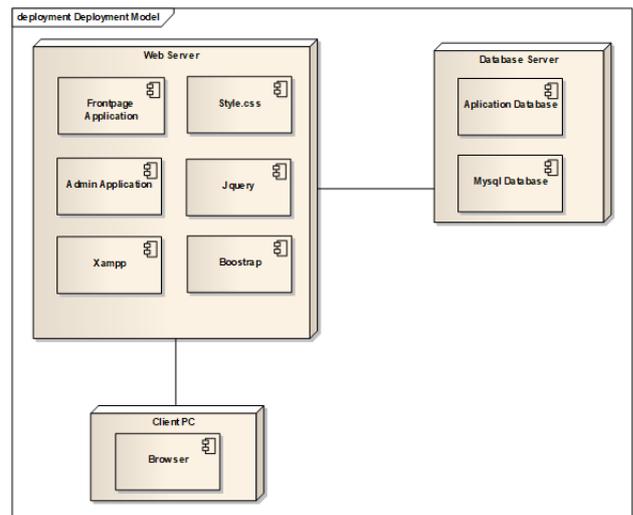
Gambar 8 menjelaskan hubungan antar data dalam basis data berdasarkan objek-objek yang mempunyai hubungan relasi.

b. Software Architecture



Gambar. 9. Component Diagram

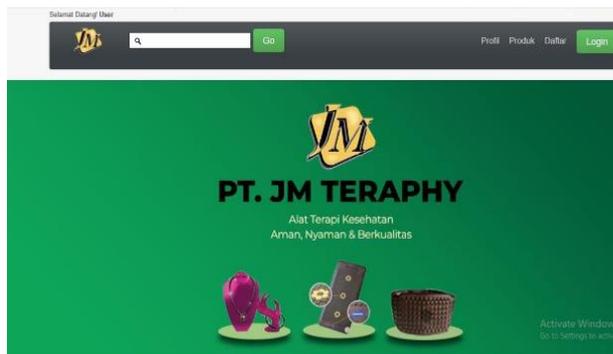
Gambar 9 menggambarkan sebuah sistem dan digunakan untuk mengilustrasikan bagaimana kode program dibagi menjadi beberapa komponen sekaligus menjelaskan hubungan antar komponen.



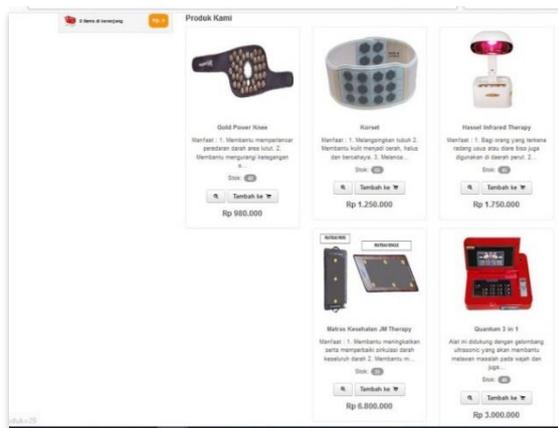
Gambar. 10. Deployment Diagram

Pada gambar 10 deployment diagram ini disebutkan software apa saja yang digunakan dalam pembuatan sistem informasi pemesanan alat terapi.

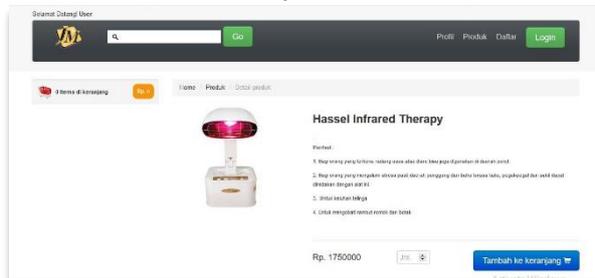
3. User Interface



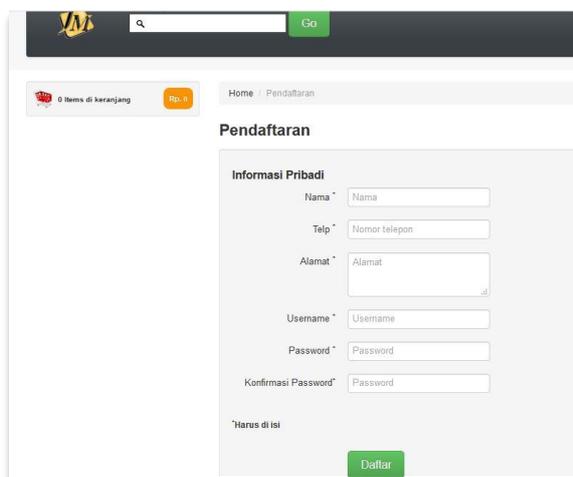
Gambar. 11. Interface Halaman Utama



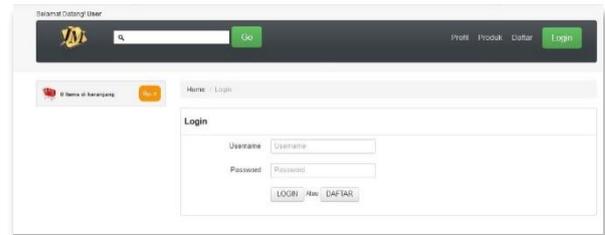
Gambar. 12. Interface Halaman Produk



Gambar. 13. Interface Halaman Rincian Produk



Gambar. 14. Interface Halaman Daftar Member



Gambar. 15. Interface Halaman Login Member



Gambar. 16. Interface Halaman Login Admin

IV. Kesimpulan

Perancangan sistem informasi pemasaran alat-alat terapi ini merupakan salah satu cara untuk memudahkan pihak PT. JM Therapy Jakarta Barat untuk menyebarkan informasi ke masyarakat luas. Website ini dapat membantu mempermudah customer dalam melakukan pemesanan alat terapi secara online. Dengan dibangunnya sistem informasi pemasaran alat terapi, diharapkan dapat mempermudah penyampaian informasi baik dari customer maupun perusahaan dapat dilakukan lebih cepat. Serta aktivitas pengelolaan data dapat terkontrol secara langsung melalui halaman Admin.

REFERENSI

- Anggraeni, E. Y., & Irviani, R. (2017). *Pengantar Sistem Informasi* (E. Risanto, ed.). Yogyakarta: CV. ANDI OFFSET.
- fahrisal, Sentosa Pohan, S.Kom., M.Kom, Marnis Nasution, S.Kom., M. K. (2018). Perancangan Sistem Inventory Barang. *Perancangan Sistem Inventory Barang Pada Ud. Minang Dewi Berbasis Website*, 6(2), 1–7.
- M Teguh Prihandoyo. (2018). Unified Modeling Language (UML) Model Untuk Pengembangan Sistem Informasi Akademik Berbasis Web. *Jurnal Informatika: Jurnal Pengembangan IT*,

- 3(1), 126–129.
- Rosa, A., & Shalahudin, M. (2018). *Rekayasa Perangkat Lunak Terstruktur dan Berorientasi Objek* (Edisi Revi). Bandung: Informatika Bandung.
- Sukrawan, Gede, P., Arifin, M., & Nurcahyawati, V. (2016). *Rancang Bangun Sistem Informasi Penggajian*. 6(10), 1–5. <https://doi.org/10.25077/josi.v13.n2.p707-724.2014>
- Sundari, J. (2016). Sistem Informasi Pelayanan Puskesmas Berbasis Web. *IJSE - Indonesian Journal on Software Engineering*, 2(1), 44–49. Retrieved from <https://ejournal.bsi.ac.id/ejurnal/index.php/ijse/article/view/665>
- Tampubolon, M., & Mulyono, H. (2014). *Analisis dan Perancangan Sistem Informasi Pemasaran Berbasis Web untuk Komoditi Perkebunan Unggulan pada Dinas Perkebunan Provinsi Jambi*. 12(4)
- Rahayu, E., Kifti, W. M., Informasi, S., & Royal, S. (2018). *Customer Relationship Management (Crm) Dan Pengaruhnya Terhadap Loyalitas Pelanggan (Studi Kasus Pada Pelanggan Pt. Cgm Indonesia Kisaran Center)*. 9986(September).