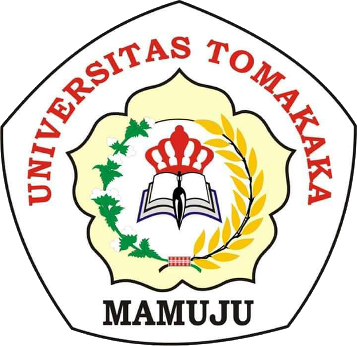
**RANCANGAN APLIKASI PENJUALAN BARANG**

**PROPOSAL DRAF**

****

OLEH :

**LIRA IRVILAH**

NIM/NIRM : 200250501036

**PROGRAM STRATA SATU (S1)**

**PROGRAM STUDI SISTEM INFORMASI**

**FAKULTAS ILMU KOMPUTER**

**UNIVERSITAS TOMAKAKA MAMUJU**

**2020/2021**

**DAFTAR ISI**

**HALAMAN JUDUL** i

**DAFTAR ISI** ii

**KATA PENGANTAR** iii

**BAB I PENDAHULUAN**

* 1. Latar Belakang 1
  2. Rumusan Masalah 2
  3. Batasan Masalah 3
  4. Tujuan 4

**BAB II LANDASAN TEORI**

* 1. Definisi Belanja Online 5
  2. Karakteristik Website 6

**BAB III ANALISA DAN PERANCANGAN SISTEM**

* 1. Analisa Sistem 7
  2. Gambaran Sistem Lama 8
  3. Gambara Sistem Baru 9
  4. Penerapan Metode Fast 10
  5. Analisis.................................................................................................. 11
  6. Diagram Use Case.................................................................................. 12
  7. Narasi Use Case..................................................................................... 13

**BAB IV KESIMPULAN**

**DAFTAR PUSTAKA**

# KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, puji dan syukur tim penulis panjatkan kehadirat Allah Ta’ala. atas limpahan rahmat dan karunia-Nya sehingga makalah yang berjudul, “APLIKASI PENJUALAN BARANG” dapat kami selesaikan dengan baik. Tim penulis berharap makalah ini dapat menambah pengetahuan dan pengalaman bagi pembaca tentang pelanggaran atau kesalahan apa saja yang biasa terjadi dalam bahasa keseharian yang bisa kita pelajari salah satunya dari karya film. Begitu pula atas limpahan kesehatan dan kesempatan yang Allah SWT karuniai kepada kami sehingga makalah ini dapat kami susun melalui beberapa sumber yakni melalui kajian pustaka maupun melalui media internet.

# BAB 1

# PENDAHULUAN

* 1. **Latar Belakang**

Sistem penjualan merupakan bagian yang penting dalam pengoperasian

suatu perusahaan, baik perusahaan manufaktur maupun perusahaan dagang.

Pembuatan atau pengaturan sistem penjualan berpengaruh pada tingkat

penerimaan pendapatan perusahaan. Oleh karena itu perusahaan harus benar-benar mengawasi dan mengendalikan kegiatan penjualan dengan menerapkan

suatu sistem yang memadai, sehingga target penjualan dapat dicapai.

sistem penjualan memerlukan system informasi penjualan yang dapat menghasilkan laporan - laporan yang dapat dianalisa untuk mengambil keputusan yang tepat bagi perusahaan. Laporan-laporan yang diperlukan diantaranya adalah laporan presentasi penjualan barang yang laku berdasarkan merk, jenis, dan ukuran pada periode sebelumnya, laporan penjualan berdasarkan jenis customer yang membeli, dan barang apa saja yang

biasa dibeli.Berdasarkan permasalah tersebut, sistem informasi penjualan yang dapat menghasilkan laporan–laporan penjualan untuk membantu proses pengolahan data penjualan dan mengatasi masalah – masalah . Dari laporan - laporan tersebut maka dapat diketahui barang apa saja yang seharusnya mendapatkan proporsi pembelian lebih banyak pada periode berikutnya dan juga dapat digunakan untuk menentukan diskon terhadap customer berdasarkan jenis customer.

* 1. **Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang di atas dapat dirumuskan masalah yaitu :

1. Bagaimana merancang dan membangun sistem informasi penjualan sehingga dapat menghasilkan laporan presentasi penjualan berdasarkan merk, jenis, dan ukuran barang untuk membantu menentukan proporsi pembelian barang pada periode selanjutnya.

2. Bagaimana merancang dan membangun sistem informasi penjualan sehingga dapat menghasilkan laporan presentasi penjualan berdasarkan pembelian customer untuk membantu menentukan diskon yang harus diberikan kepada customer.

**1.3 Batasan Masalah**

Batasan masalah pada rancangan bangun sistem informasi penjualan adalah sebagai berikut :

1. Modul Maintenance Data terdiri dari :

a. Maintenance Supplier (Mengelola data supplier)

b. Maintenance Pelanggan (Mengelola data pelanggan)

c. Maintenance Barang (Mengelola data barang)

2. Modul Pembelian (Mengelola data transaksi pembelian barang ke supplier).

3. Modul Stok Barang (Menampilkan jumlah stok barang di gudang).

4. Modul Penjualan (Mengelola data transaksi penjualan).

5. Modul Laporan terdiri dari :

a. Laporan Pembelian (Informasi transaksi pembelian).

b. Laporan Penjualan (Informasi transaksi penjualan).

c. Laporan Stok Barang (Informasi stok barang di gudang).

d. Laporan History Stok (Informasi history keluar masuknya barang).

e. Laporan Detail Penjualan (Informasi detail penjualan barang).

f. Laporan Prosentase Penjualan Berdasarkan Data Pembelian Customer

(Informasi prosentase penjualan per bulan berdasarkan merk, jenis, dan

ukuran barang yang dibeli oleh customer).

6. Aplikasi ini hanya membahas transaksi penjualan dan pembelian tunai.

7. Aplikasi ini hanya membahas penjualan dengan pemesanan secara langsung

tanpa pengiriman.

8. Aplikasi ini tidak membahas sistem penggajian dan akuntansi perusahaan.

9. Perhitungan harga pokok penjualan pada aplikasi ini menggunakan metode rata-rata tertimbang.

**1.4 Tujuan**

Tujuan dari penelitian ini adalah merancang dan membangun sistem

informasi penjualan yang dapat menghasilkan laporan prosentase penjualan

berdasarkan merk, jenis, ukuran barang dan juga jenis customer sehingga dapat

memberikan informasi yang dapat dianalisa

**BAB II**

**Landasan Teori**

**A. Belanja Online**

**2.1 Definisi Belanja Online**

Belanja online adalah proses dimana konsumen membeli produk atau jasa

di internet. Belanja online juga disebut dengan istilah

perdagangan elektronik (Electronic commerce atau e-commerce) adalah

penyebaran, pembelian, penjualan, pemasaran barang dan jasa melalui sistem

elektronik seperti internet atau televisi, www atau jaringan komputer lainnya. Ecommerce dapat melibatkan transfer dana elektronik, pertukaran data elektronik,

sistem manajemen inventori otomatis, dan sistem pengumpulan data otomatis.

Pengertian Electronic Commerce (EC) juga dapat didefinisikan konsep baru yang

bisa digambarkan sebagai proses jual beli barang atau jasa pada World Wide Web

(Suyanto, 2003:11). Turban et al., (2000) seperti dikutip Suyanto (2003:11)

mendefinisikan belanja online sebagai proses jual beli produk, jasa dan informasi

melalui jaringan informasi termasuk internet.

Menurut Cowles et al., (2002) seperti dikutip Handayani (2010:11)

Ada tiga elemen berbeda yang ditemui di e-commerce yaitu:

a. Vendor yakni organisasi atau orang yang menjual barang atau jasa secara

elektronik. Mereka disebut electronic vendor atau e-vendor.

b. Konsumen yang menggunakan jasa elektronik untuk mencari informasi,

memesan jasa atau membeli produk.

c. Teknologi berupa perangkat keras (komputer, internet, telepon seluler),

perangkat lunak yang dapat digunakan untuk bertransaksi.

**2.2 Karaktersitik Website**

Karakteristik website didefinisikan sebagai atribut yang dipertimbangkan

konsumen dalam melakukan penilaian pada website suatu toko online.

Karakteristik website diukur menggunakan lima dimensi yaitu (Rahadi, 2013:2):

1. **Kenyamanan Belanja**

Dalam berbelanja melalui media online, konsumen

mengharapkan bahwa proses pembelanjaan atau pembelian akan

memperoleh kemudahan. Kemudahan tersebut akan menyebabkan

konsumen merasa nyaman dengan penggunaan suatu situs atau web dari

toko online tertentu. Kenyamanan konsumen dalam berbelanja melalui

media online dapat diukur dengan indikator berikut:

1) Merasa nyaman saat berbelanja di bisnis online. Dalam berbelanja,

konsumen berharap dapat berbelanja dengan caranyanya sendiri.

Dengan berbelanja melalui media online, konsumen dapat memilih

produk sesuai dengan keinginan dan kebutuhannya tanpa harus

terbatas oleh waktu.

2) Dapat menghemat waktu dengan berbelanja melalui media online.

Konsumen dewasa ini memiliki aktivtas yang tinggi. Kondisi ini

menyebabkan konsumen tidak memiliki banyak waktu luang untuk

berbelanja. Dengan berbelanja secara online, konsumen dapat

melakukan penghematan waktu.

3) Bisnis online memiliki prosedur pemesanan yang mudah. Untuk

meningkatkan kenyamanan konsumen dalam berbelanja, pihak

manajemen harus menciptakan prosedur pemesanan atau

pembelian yang mudah.

4) Berbelanja di bisnis online tidak memerlukan banyak bantuan dari

orang lain atau perusahaan. Tata cara pemesanan produk yang

detail dan mudah untuk dipahami menyebabkan konsumen merasa

nyaman karena tidak mengalami kesulitan dalam memesan atau

membeli produk hingga konsumen tidak membutuhkan petunjuk

dari orang lain atau perusahaan yang bersangkutan.

5) Cara mengakses website bisnis online mudah untuk dipelajari.

Kemudahan untuk mencari atau mengakses suatu situs

memberikan suatu kenyamanan bagi konsumen khususnya untuk

mencari produk yang dibutuhkan. Oleh sebab itu, penting bagi

sebuah bisnis online untuk mudah diakses konsumen.

6) Sistem yang digunakan pada bisnis online sederhana. Sistem

pemesanan dan transaksi pembelian yang mudah dan sederhana

memberikan kontribusi pada kenyamanan konsumen berbelanja di

bisnis online.

7) Dapat membeli produk secara eceran di bisnis online. Kesediaan

suatu bisnis online untuk melayani konsumen yang membeli suatu

produk dalam jumlah yang sedikit (kecil) akan membuat konsumen

merasa nyaman berbelanja pada suatu bisnis online.

1. **Desain Situs.**

Situs dengan desain yang menarik akan lebih disukai

konsumen. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan harus mampu

mendesain website perusahaan dengan lebih menarik. Desain situs dapat

diukur dengan indikator berikut:

1) Desain website bisnis online menarik secara visual. Salah satu daya

tarik suatu website adalah tingkat kemenarikan secara visual.

Semakin menarik suatu website akan semakin tinggi

kemungkinannya untuk dikunjungi konsumen.

2) Bisnis online memiliki banyak pilihan produk yang dijual.

Konsumen mengharapkan dapat membeli berbagai macam

kebutuhannya dari sebuah toko termasuk toko yang ada dalam

bisnis online. Hal ini menunjukkan bahwa, suatu toko online yang

memiliki banyak produk yang dijual akan semakin diminati

konsumen.

3) Website dari bisnis online memiliki penampilan yang profesional.

Salah satu bentuk kepercayaan konsumen pada bisnis online jika

bisnis online tersebut memiliki penampilan yang profesional

karena akan memberikan image positif bagi konsumen terhadap

suatu bisnis online.

4) Cepat dan mudah dalam transaksi di bisnis online. Salah satu

persayaratan transaksi pembelian dewasa ini adalah cepat dan

mudah. Kemudahan dan kecepatan transaksi pembelian di suatu

bisnis online akan memberikan kontribusi pada tingginya minat

konsumen untuk berbelanja pada suatu bisnsi online.

5) Desain website bisnis online mudah untuk dipahami. Desain suatu

website bisnis online harus mudah untuk dipahami yaitu memiliki

tampilan visual yang menggambarkan produk atau jasa layanan

yang dijual. Semakin mudah suatu website untuk dipahami

konsumen akan memberikan kontribusi pada kepuasan dan

kepercayaan konsumen pada suatu bisnis online.

6) Bisnis online menampilkan produk dengan jelas. Minat konsumen

untuk membeli suatu produk akan semakin besar jika dapat melihat

tampilan visual dari produk yang dijual. Hal ini menunjukkan

bahwa kemampuan suatu bisnis online untuk menampilkan produk

dengan jelas akan memberikan kontribusi pada pengambilan

keputusan pembelian konsumen.

7) Bisnis online memiliki desain website yang konsisten. Perubahan

desain suatu situs/website merupakan suatu hal yang wajar. Namun

perlu dipahami bahwa perubahan suatu desain website yang

ekstrem akan membingungkan konsumen.

1. **Informatif**

Informasi yang disajikan dalam suatu website harus mampu

memberikan informasi secara detail tentang produk yang dijual, cara

pemakaian, dan lain sebagainya. Dimensi informatif dapat diukur dengan

indikator berikut:

1) Bisnis online menyediakan informasi yang banyak. Semakin

banyak informasi mengenai produk yang dijual oleh suatu bisnis

online akan memberikan kemudahan bagi konsumen untuk

mengetahui karakteristik dari produk yang dijual.

2) Bisnis online menyediakan informasi yang akurat. Konsumen

mengharapkan dapat memperoleh informasi yang akurat dari suatu

produk yang dijual oleh suatu bisnis online sebelum mengambil

keputusan pembelian mereka.

3) Bisnis online menyediakan beragam informasi (pembayaran,

pengiriman). Cara pembayaran dan pengiriman barang merupakan

salah satu faktor penting yang memberikan kontribusi pada

pengambilan keputusan pembelian konsumen.

4) Bisnis online menyediakan informasi dengan baik. Suatu bisnis

online yang baik harus mampu menyediakan informasi mengenai

segala macam hal (produk, harga, cara pembayaran, pengiriman,

dll) dengan lengkap.

5) Bisnis online menyediakan informasi yang bermanfaat. Informasi

yang disediakan pihak manajemen bisnis online dilakukan dengan

tujuan untuk memberikan manfaat lebih bagi calon konsumen.

1. **Keamanan**

Pada saat melakukan pembelian melalui media online, ada

beberapa data konsumen yang diketahui oleh penjual. Oleh sebab itu,

penjual diharuskan dapat menjaga kerahasiaan identitas pembeli. Selain

itu, pihak penjual juga harus memberikan jaminan bahwa transaksi

pembelian berlangsung secara aman. Dimensi kemanan dapat diukur

dengan indikator berikut:

1) Merasa aman dalam transaksi dengan bisnis online. Dewasa ini

banyak perusahaan yang melanggar etika dalam berbisnis.

Konsumen lebih mengutamakan berbisnis dengan bisnis online

yang mampu menjamin kemanan transaksi.

2) Bisnis online menjaga privasi konsumen dalam transaksi. Banyak

informasi pribadi konsumen yang dapat diakses melalui media

online. Suatu bisnis harus dapat menjaga privasi konsumen.

3) Bisnis online tidak menyalahgunakan informasi pribadi konsumen.

Bisnis yang beretika adalah kemampuan salah satu pihak (bisnis

online) untuk tidak menyalahgunakan informasi konsumen.

4) Bisnis online tidak memberikan informasi konsumen ke situs lain

tanpa izin. Kecanggihan teknologi informasi menyebabkan

tingginya penyebaran informasi data diri konsumen di dunia maya.

Suatu bisnis online tidak dapat sewenang-wenang menyebarkan

informasi konsumen ke situs yang lainnya.

5) Bisnis online mencegah kebocoran informasi kartu kredit

pelanggan. Transaksi dalam bisnis online biasanya dilakukan

dengan menggunakan kartu kredit. Pihak manajemen bisnis online

harus dapat mencegah kebocoran informasi kartu kredit konsumen.

6) Bisnis online ini mencegah kebocoran e-mail pelanggan. Pihak

pemasar harus menjaga kerahasian konsumen salah satunya adalah

tidak memberikan informasi alamat e-mail konsumen pada pihak

lain.

7) Bisnis online menjaga keakurasian transaksi pembayaran. Tagihan

yang harus dibayar konsumen harus sesuai dengan produk yang

dibelinya. Oleh sebab itu, keakuratan transaksi pembayaran

merupakan salah satu syarat mutlak untuk dipenuhi.

1. **Komunikasi**

Dalam proses pembelian, konsumen terkadang membutuhkan

informasi secara langsung dengan penjual. Berdasarkan hal tersebut maka

alamat atau nomor telepon penjual sebaiknya mudah untuk dihubungi.

Dimensi komunikasi dapat diukur dengan indikator berikut:

1) Konsumen bebas untuk berbicara tentang ide atau keluhan dengan

bisnis online. Masukan dari konsumen pada dasarnya merupakan

salah satu cara untuk membangun perusahaan menjadi lebih baik.

Berdasarkan hal tersebut maka penting bagi pihak manajemen

bisnis online untuk mau menerima ide atau masukan dari

konsumen.

2) Bisnis online memiliki sistem FAQ yang baik. Konsumen

mengharapkan memperoleh jawaban atas pertanyaan mereka pada

suatu binsis online. Semakin banyak ferekuensi jawaban dari pihak

manajemen bisnis online semakin baik kualitas komunikasi yang

dijalin dengan konsumen.

3) Pelanggan aktif dapat meninjau produk yang dijual di bisnis online.

Suatu bisnis online yang baik harus mampu memberikan atau

menyampaikan produk-produk baru yang dijualnya. Hal ini akan

menjadi efektif saat konsumen juga rajin melihat produk-produk

yang ditawarkan.

4) Bisnis online memberikan kebebasan bertukar pendapat antara

pelanggan. Dalam bisnis online, konsumen dapat pula berinterkasi

dengan konsumen lain. Kemudahan konsumen untuk berinteraksi

dengan konsumen lain akan memberikan kontribusi pada

kepercayaan konsumen pada suatu bisnis online.

5) Bisnis online menyediakan e-mail dan alamat perusahaan dengan

jelas. Untuk menyampaikan keluhan maupun saran pihak

manajemen bisnis online sebaiknya memberikan sarana seperti

alamat e-mail dan alamat perusahaan yang jelas.

### BAB III

**ANALISA DAN PERANCANGAN SISTEM**

###### Analisa Sistem

* + 1. **Gambaran Sistem Lama**

Sistem pemasaran atau penjualan yang saat ini dijalankan di toko Benang-benang Hobi masih menggunakan cara konvensional. Hal ini terasa kurang praktis dan memiliki beberapa kelemahan diantaranya adalah penjualan barang di Toko Benang-benang Hobi hanya sebatas wilayah di sekitar Surabaya dan Sidoarjo saja, konsumen harus datang langsung ke toko untuk melakukan transaksi dan sekedar melihat produk terbaru dari Toko Benang-benang Hobi.

Dari kondisi tersebut maka dirasakan bahwa Toko Benang-benang Hobi membutuhkan suatu media web sebagai sarana promosi sekaligus sebagai sarana penjualan produk, karena dengan media web, dapat menjangkau konsumen yang lebih luas dan pelanggan yang berada di luar kota, serta memudahkan konsumen dalam melakukan transaksi.

Tujuan dan sasaran sistem yang akan dirancang ini adalah menyediakan sistem informasi penjualan berbasis *web* atau dikenal dengan sebutan *E- commerce* untuk penjualan di Toko Benang-benang Hobi. Sistem yang akan dikembangkan ini dikhususkan untuk penjualan kepada konsumen dengan memanfatkan fasilitas internet. Sistem ini terdapat faslitas untuk melihat

15

16

informasi produk Benang-benang Hobi, fasilitas untuk pemesanan produk dan khusus bagi staff untuk mengedit informasi dalam *web*.

###### Gambaran Sistem Baru

* + - 1. *Customer* melihat produk

Jika ada customer ingin melihat produk-produk terbaru dari Toko Benang-benang Hobi maka dapat mengakses web ini tanpa perlu menjadi anggota.

* + - 1. *Customer* memesan Produk

Jika customer akan memesan barang makan harus mendaftar menjadi member terlebih dahulu, setelah login menjadi member maka member berhak memesan barang.

* + - 1. Cara pembayaran

Pembayaran harus di lakukan dengan cara mentransfer uang ke rekening Toko Benang-benang Hobi. Setelah mentransfer member meberitahukan bukti transfer, dengan cara mengirim sms ke nomer telp pemilik yang sudah tersedia. Transfer paling lambat satu minggu dari tanggal pesan, jika tidak mentransfer maka pesanan akan dianggap batal.

* + - 1. Pengiriman barang

Barang akan dikirim jika member sudah mentransfer uang, setelah itu barang akan di kirim ke alamat yang sudah di isikan oleh member .

17

###### Penerapan Metode Fast

* + - 1. **Analisis**
         * *Scope definition =* ruang lingkup hanya sebatas di Toko Benang-benang Hobi yang meliputi promosi produk, penjualan, pemesanan produk dan pembayaran dengan cara transfer antar rekening bank.
         * *Problem analysis =* observasi tentang berapa banyak pelanggan yang ada di Toko Benang-benang hobi, kesempatan untuk mempercepat informasi produk, tujuannya untuk promosi produk dan mempercepat dalam pemesanan dan penjualan produk, wawancara dengan pemilik di temukan bahwa member yang berasal dari luar kota kesulitan dalam melihat dan memesan produk-produk terbaru .
         * *Requirement analysis =* mencari kebutuhan sistem dengan membuat usecase dan menentukan berapa aktor yang terlibat

,Pada tahap ini dilakukan lagi wawancara pada pemilik, pengunjung, karyawan, member dan pengunjung.

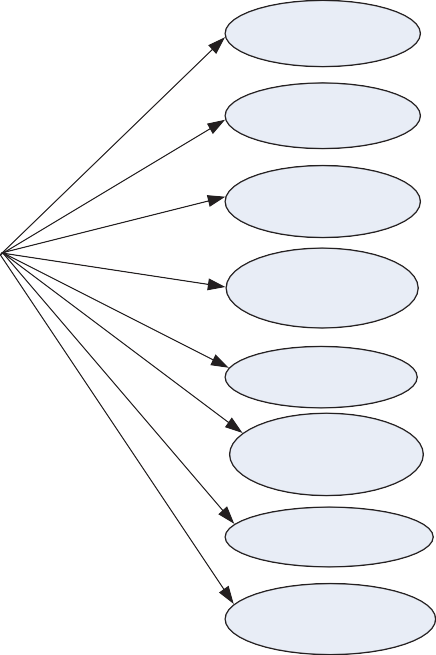
* + 1. **Diagram *Use Case***

Gambar 3.1 berikut merupakan diagram *use case* untuk pengunjung dan

18

member

Login



**<<depend on>>**



Melihat informasi

buku kristik

Melihat informasi quilting

Melihat Informasi benang

Melihat Informasi pola krisitk

*Member* Pengunjung

Melihat Informasi kit

Melihat Informasi kain krisitk

Melihat Informasi alat kristik

Melihat Informasi jala kristik

Memesan Barang

Logout

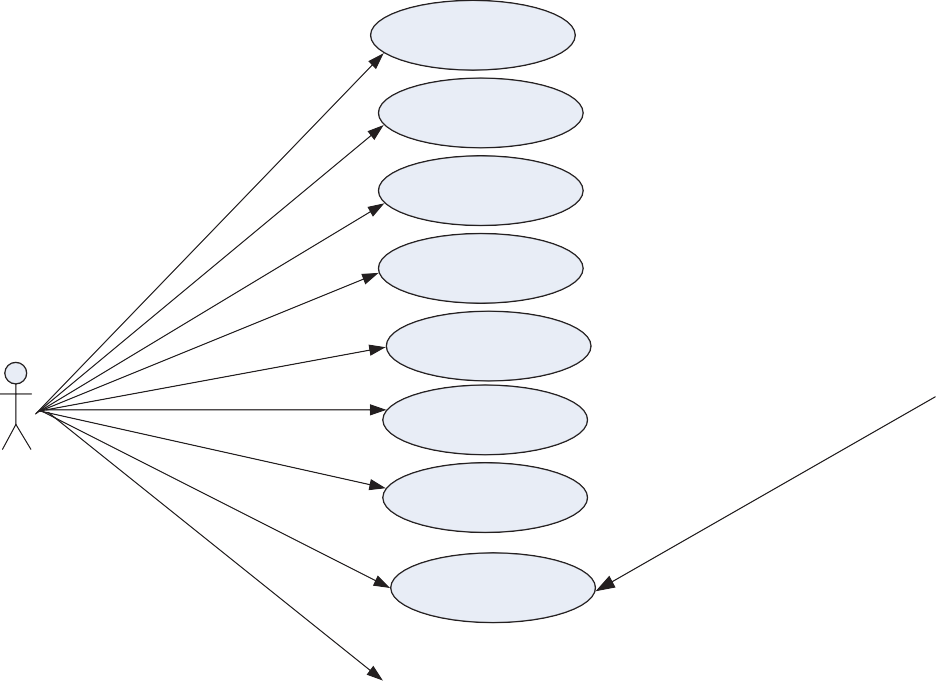
Mengisi formulir member

###### Gambar 3.1 Use Case untuk Member dan Pengunjung

19

Gambar 3.2 berikut merupakan diagram *use case* untuk staff dan owner

Login



**<<depend on>>**

Mengedit data benang

Mengedit data alat kristik

Mengedit data kit

Mengedit quilting

Staff toko Pemilik

Mengedit pola kristik

Mengedit kain kristik

Mengedit data jala kristik

Laporan

Mengecek laporan

logout

Memberi hak akses

###### Gambar 3.2 Use Case untuk Staff dan Owner

* + - 1. **Ringkasan *Use Case***

Ringkasan use-case sistem yang memuat use-case, deskripsi dan pelaku

20

yang berpartisipasi dapat dilihat pada tabel 3.1 :

**Tabel 3.1 Ringkasan *Use Case***

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **No** | **Nama *Use-case*** | | **Deskripsi *Use-case*** | **Pelaku yang berpartisipasi** |
| 1 | Log in | | Usecase ini menggambarkan proses untuk masuk ke sistem administrasi | Admin |
| 2 | Log in | | Usecase ini menggambarkan proses dimana member akan melakukan pemesanan barang | Member |
| 3 | Log out | | Usecase ini menggambarkan proses untuk keluar dari system administrasi | Admin |
| 4 | Log out | | Usecase ini menggambarkan proses untuk keluar dari proses melihat informasi barang | Member |
| 5 | Mengedit benang | data | Usecase ini menggambarkan proses edit, delete dan insert data benang | Admin |
| 6 | Mengedit data alat kristik | | Usecase ini menggambarkan proses edit, delete dan insert data alat kristik | Admin |
| 7 | Mengedit buku kristik | data | Usecase ini menggambarkan proses edit, delete dan insert data buku kristik | Admin |
| 8 | Mengedit data kit | | Usecase ini menggambarkan proses edit, delete dan insert data kit | Admin |
| 9 | Mengedit quilting | data | Usecase ini menggambarkan proses edit, delete dan insert data quilting | Admin |
| 10 | Mengedit data jala kristik | | Usecase ini menggambarkan proses edit, delete dan insert data jala kristik | Admin |
| 11 | Mengedit data kain kristik | | Usecase ini menggambarkan proses edit, delete dan insert data akain | Admin |

21

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  | kristik |  |
| 12 | Mengedit data pola kristik | Usecase ini menggambarkan proses edit, delete dan insert data pola kristik | Admin |
| 13 | Mengisi formulir member | Usecase ini menggambarkan proses pengisian formulir menjadi member | Pengunjung |
| 14 | Melihat informasi benang | Use case ini menggambarkan proses melihat informasi benang | Pengunjung, Member |
| 15 | Melihat informasi alat kristik | Use case ini menggambarkan proses melihat informasi alat kristik | Pengunjung, Member |
| 16 | Melihat informasi buku kristik | Use case ini menggambarkan proses melihat informasi buku kristik | Pengunjung, Member |
| 17 | Melihat informasi kit | Use case ini menggambarkan proses melihat informasi kit | Pengunjung, Member |
| 18 | Melihat informasi quilting | Use case ini menggambarkan proses melihat informasi quilting | Pengunjung, Member |
| 19 | Melihat informasi jala kristik | Use case ini menggambarkan proses melihat informasi jala kristik | Pengunjung, Member |
| 20 | Melihat informasi kain kristik | Use case ini menggambarkan proses melihat informasi kain kristik | Pengunjung, Member |
| 21 | Melihat informasi pola kristik | Use case ini menggambarkan proses melihat informasi pola kristik | Pengunjung, Member |
| 22 | Update data diri | Use case ini menggambarkan proses update data member | Member |
| 23 | Memberi akses | Use case ini menggambarkan proses member akses pada admin | Owner |

22

* + - 1. **Narasi *Use Case***

Narasi *Use Case* Log in dapat dilihat pada :

**Tabel 3.2 Narasi *Use Case* log in member**

Pengarang : Osie Holly Tanggal : Februari 2009 Versi : 1.0

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Nama Use Case: | Log in | | Jenis Use Case: |
| Use Case ID: | BBH-01 | | **Business Requirements:** |
| Prioritas: | High | |
| Sumber: |  | |
| Aktor Bisnis Primer: | Member | | |
| Aktor Partisipasi yang  Lain: | *-* | | |
| Stakeholders: | - | | |
| Deskripsi: | *Use Case* ini menggambarkan proses masuk ke system  .proses ini berguna untuk memudahkan dalam memesan barang tanpa harus mengisikan data diri. Menjaga keamanan dalam mengakses pembelian barang | | |
| Precondition | Member sudah terdaftar dan memiliki username dan  Password | | |
| Trigger | Hanya untuk pemesanan barang | | |
| Typical course of event | Actor action | System respons | |
| Step 1: member mengakses halaman log in  Step 3: mengisikan user name dan password. | Step 2: sistem meminta memasukan user name dan password | |

23

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Step 4: menekan tombol ok | Step 5 : sistem mengecek validasi username dan password di database.  Step 6 : system masuk ke  menu utama lagi. |
| Bussines rules : | Member memasukkan username dan password yang  Benar | |
| Implementation Constrain and  Specification | Tampilan sistem berupa web | |

Narasi *Use Case* Log out member dapat dilihat pada :

**Tabel 3.3 Narasi *Use Case* Log out member**

Pengarang : Osie Holly Tanggal : Februari 2009 Versi : 1.0

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Nama Use Case: | Log out | Jenis Use Case: |
| Use Case ID: | BBH-02 | **Business Requirements:** |
| Prioritas: | High |
| Sumber: |  |
| Aktor Bisnis Primer: | Member | |
| Aktor Partisipasi yang  Lain: | *-* | |
| Stakeholders: | - | |
| Deskripsi: | *Use Case* ini menggambarkan proses keluar dari system. Proses ini berguna untuk menjaga keamanan  setelah bertransaksi | |
| Precondition | Member telah log out | |

24

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Trigger | Hanya digunakan jika member ingin keluar dari system | |
| Typical course of event | Actor action | System respons |
| Step 1: member mengklik  log out. | Step 2: sistem akan  keluar. |
| Conclusion : | Use case ini akan berhenti apabila member telah  keluar dari system. | |
| Bussines rules : | - | |
| Implementation Constrain  and Specification | Tampilan sistem berupa web | |

Narasi *Use case* memesan barang dapat dilihat pada :

**Tabel 3.4 Narasi *Use Case* Memesan Barang**

Pengarang : Osie Holly Tanggal : Februari 2009 Versi : 1.0

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Nama Use Case: | Memesan barang | Jenis Use Case: |
| Use Case ID: | BBH-03 | **Business Requirements:** |
| Prioritas: | High |
| Sumber: |  |
| Aktor Bisnis Primer: | Member | |
| Aktor Partisipasi yang  Lain: | *-* | |
| Stakeholders: | - | |
| Deskripsi: | *Use Case* ini menggambarkan proses pemesanan barang ato pembelian barang dan melakukan  pembayaran dengan metode transfer antar rekening | |
| Precondition | Member mengakses menu utama system | |

25

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Trigger | *Use Case* ini akan digunakan apabila member ingin melakukan transaksi pemesanan barang. | |
| Typical course of event | Actor action | System respons |
| Step 1: member mengklik salah satu produk  Step 4: memasukan berapa jumlah yang akan di beli .  Step 5 : member mengklik tombol oke setelah melakukan tranksaksi ato kembali ke menu utama untuk melakukan transaksi lagi | Step 2: sistem masuk ke menu produk yang diinginkan member  Step 3: sistem  menampilkan data produk dan jumlah yang akan di pesan  Step 6: sistem memberitahukan bahwa proses pemesanan berhasil dilakukan dan menyimpan data transaksi yang telah  disetujui. |
| Alternate course : | Alt-step 5: member bisa membatalkan pemesanan  dengan cara hapus jumlah pemesanan. | |
| Bussines rules : | Member yang akan melakukan pemesanan harus mengisi identitas dengan benar sewaktu mendaftar menjadi member.  Mengkonfirmasi dengan Toko Benang-benang hobi  setelah melakukan pemesanan | |
| Conclusion : | *Use Case* ini akan berhenti jika member telah  menyetujui pemesanan ato membatalkan. | |
| Implementation Constrain  and Specification | Tampilan sistem berupa web | |

Narasi *Use Case* pengunjung mengisi formulir member dapat dilihat pada:

###### Tabel 3.5 Narasi *Use Case* Mengisi Formulir Member

Pengarang : Osie Holly Tanggal : Februari 2009 Versi : 1.0

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Nama Use Case: | Mengisi formulir member | | Jenis Use Case: |
| Use Case ID: | BBH-04 | | **Business Requirements:** |
| Prioritas: | High | |
| Sumber: |  | |
| Aktor Bisnis Primer: | Pengunjung | | |
| Aktor Partisipasi yang  Lain: | *-* | | |
| Stakeholders: | - | | |
| Deskripsi: | *Use Case* ini menggambarkan proses pendaftaran pengunjung  menjadi member. | | |
| Precondition | Pengunjung sudah masuk ke menu pendaftaran | | |
| Trigger | *Use Case* ini akan digunakan apabila pengunjung ingin menjadi member dan melakukan transaksi pemesanan barang. | | |
| Typical course of event | Actor action | System respons | |
| Step 1: pengunjung mengklik daftar.  Step 3: pengunjung mengisi formulir member  Step 4: mengklik tombol  oke | Step 2: sistem masuk ke menu formulir member  Step 5 : sistem memproses dan menyimpan ke database. | |

27

|  |  |
| --- | --- |
| Alternate course : | Alt-step 3: pengunjung bisa membatalkan pendaftaran dengan  cara keluar dari sistem. |
| Bussines rules : | Pengunjung harus mengisikan data yang benar dan akurat |
| Conclusion : | *Use Case* ini akan berhenti jika pengunjung telah mengisikan  semua data diri. |
| Implementation Constrain  and Specification | Tampilan sistem berupa web |

Narasi *Use Case* log in staff dan owner dapat dilihat pada :

###### Tabel 3.6 Narasi *Use Case* Log In Staff dan Owner

Pengarang: osie holly Tanggal: Februari 2009 Versi: 1.0

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Nama Use Case: | Log in | Jenis Use Case: |
| Use Case ID: | BBH-05 | **Business Requirements:** |
| Prioritas: | High |
| Sumber: |  |
| Aktor Bisnis Primer: | Staff , Owner | |
| Aktor Partisipasi yang  Lain: | *-* | |
| Stakeholders: | - | |
| Deskripsi: | *Use Case* ini menggambarkan proses masuk ke sistem proses ini berguna untuk menjaga keamanan dalam mengakses data. | |
| Precondition | Staff atau Owner telah memiliki username dan password | |
| Trigger | *Use Case* ini akan digunakan apabila ada staff dan owner ingin mengakses atau memanipulasi data. | |

28

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Typical course of event | Actor action | System respons |
| Step 1: staff atau owner mengakses log in.  Step 3: staff atau owner memassukan username dan password.  Step 4: staff atau owner  memilih tombol oke. | Step 2: sistem meminta memasukan username dan password.  Step 5 : sistem mengecek validasi username dan password di database.  Step 6: sistem masuk ke menu  utama staff atau Owner |
| Alternate course : | Alt-step 5: jika username dan password yang diinputkan tidak sesuai, makan system akan memberikan peringatan dan  secara otomatis akan kembali ke halaman log in. | |
| Bussines rules : | Staff atau owner memassukan username dan password yang  Benar | |
| Conclusion : | *Use Case* ini akan berhenti jika staff atau owner berhasil  masuk ke menu utama. | |
| Implementation Constrain  and Specification | Tampilan sistem berupa web | |

Narasi *Use Case* log out staff dan owner dapat dilihat pada :

###### Tabel 3.7 Narase *Use Case* Log Out Staff dan Owner

Pengarang : Osie Holly Tanggal : Februari 2009 Versi : 1.0

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Nama Use Case: | Log out | Jenis Use Case: **Business Requirements:** |
| Use Case ID: | BBH-06 |
| Prioritas: | High |

29

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Sumber: |  | |  |
| Aktor Bisnis Primer: | Staff , Owner | | |
| Aktor Partisipasi yang  Lain: | *-* | | |
| Stakeholders: | - | | |
| Deskripsi: | *Use Case* ini menggambarkan proses keluar dari system  proses ini berguna untuk menjaga keamanan setelah mengakses system. | | |
| Precondition | Staff atau Owner telah log in | | |
| Trigger | *Use Case* ini akan digunakan apabila ada staff dan owner ingin keluar dari system. | | |
| Typical course of event | Actor action | System respons | |
| Step 1: staff atau owner  mengklik log out. | Step 2: sistem akan keluar. | |
| Alternate course : | - | | |
| Bussines rules : | - | | |
| Conclusion : | *Use Case* ini akan berhenti jika staff atau owner keluar dari  system. | | |
| Postcondition : | Staff atau owner kembali ke menu log in | | |
| Implementation Constrain  and Specification | Tampilan sistem berupa web | | |

30

Narasi *Use Case* mengedit barang (benang,alat kristik,kit,quiliting,jala kristik, kain kristik, pola kristik) dapat dilihat pada :

**Tabel 3.8 Narasi *Use Case* Mengedit Barang**

###### (benang, alat kristik, kit, quiliting, jala kristik, kain kristik, pola kristik)

Pengarang : Osie Holly Tanggal : Februari 2009 Versi : 1.0

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Nama Use Case: | Mengedit barang (benang,alat kristik,kit,quiliting,jala kristik,kain  kristik,pola kristik) | Jenis Use Case: **Business Requirements:** |
| Use Case ID: | BBH-07 |
| Prioritas: | High |
| Sumber: |  |
| Aktor Bisnis Primer: | Staff | |
| Aktor Partisipasi yang  Lain: | *-* | |
| Stakeholders: | - | |
| Deskripsi: | *Use Case* ini menggambarkan proses mengedit Mengedit barang (benang,alat kristik,kit,quiliting,jala kristik,kain kristik,pola kristik) dalam proses ini memasukan,menghapus,  edit data barang baru. | |
| Precondition | Staff atau Owner telah log in | |
| Trigger | *Use Case* ini akan digunakan apabila ada staff dan owner ingin memasukan, menghapus, edit barang. | |

31

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Typical course of event | Actor action | System respons |
| Step 1: staff mengklik tambah barang.  Step 3: staff megisikan data barang secara komplit.  Step 4: staff mengklik tombol simpan.  Step 6: staff mengklik di setiap nama barang untuk edit dan menghapus barang. Step 8: staff mengklik kata edit atau kata delete di kanan tabel  step 10: staff melakukan  edit atau hapus. | Step 2: sistem akan menampilkan form pengisian barang.  Step 5: sistem akan menyimpan data barang ke database.  Step 7: sistem akan menampilkan tabel barang yang akan di edit atau di hapus.  Step 9: sistem akan menampilkan form edit atau delete  Step 11: sistem akan menyimpan ke database. |
| Alternate course : | Step 10: staff tidak jadi menghapus barang dengan cara  mengklik tombol batal. | |
| Bussines rules : | Staff mempunyai data barang yang lengkap | |
| Conclusion : | *Use Case* ini akan berhenti jika staff berhasil mengedit  barang. | |
| Postcondition : | Staff berhasil mengedit barang.  Staff tidak berhasil mengedit barang. | |
| Implementation Constrain and  Specification | Tampilan sistem berupa web | |

32

Narasi *Use Case* laporan pemesanan dapat dilihat pada :

**Tabel 3.9 Narasi *Use Case* Laporan Pemesanan**

Pengarang : Osie Holly Tanggal : Februari 2009 Versi : 1.0

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Nama Use Case: | Laporan pemesanan | | Jenis Use Case: |
| Use Case ID: | BBH-08 | | **Business Requirements:** |
| Prioritas: | High | |
| Sumber: |  | |
| Aktor Bisnis Primer: | Staff, owner | | |
| Aktor Partisipasi yang  Lain: | *-* | | |
| Stakeholders: | - | | |
| Deskripsi: | *Use Case* ini menggambarkan proses melihat laporan  transaksi pemesanan. | | |
| Precondition | Staff atau Owner telah log in. | | |
| Trigger | *Use Case* ini akan digunakan apabila ada staff dan owner  ingin melihat dan mencetak laporan transaksi pemesanan. | | |
| Typical course of event | Actor action | System respons | |
| Step 1: staff atau owner mengklik laporan.  Step 3: owner ingin mencetak laporan transaksi  pemesanan. | Step 2: sistem akan menampilkan tabel laporan pemesanan.  Step 4: sistem menampilkan tabel laporan  pemesanan untuk di cetak. | |

33

|  |  |
| --- | --- |
| Alternate course : | - |
| Bussines rules : | - |
| Conclusion : | *Use Case* ini akan berhenti jika staff berhasil melihat  laporan pemesanan. |
| Postcondition : | -. |
| Implementation Constrain and  Specification | Tampilan sistem berupa web |

Narasi *Use Case* memberi hak akses dapat dilihat pada:

**Tabel 3.10 Narasi *Use Case* Memberi Hak Akses**

Pengarang : Osie Holly Tanggal : Februari 2009 Versi : 1.0

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Nama Use Case: | Memberi hak akses | Jenis Use Case: |
| Use Case ID: | BBH-09 | **Business Requirements:** |
| Prioritas: | High |
| Sumber: |  |
| Aktor Bisnis Primer: | Owner | |
| Aktor Partisipasi yang  Lain: | *-* | |
| Stakeholders: | - | |
| Deskripsi: | *Use Case* ini menggambarkan proses memberikan hak  akses untuk staff. | |
| Precondition | Owner telah log in. | |
| Trigger | *Use Case* ini akan digunakan apabila owner ingin  memberikan hak akses untuk staff. | |

34

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Typical course of event | Actor action | System respons |
| Step 1: Owner mengklik tombol staff.  Step 3: owner memilih tombol edit .  Step 5: owner mengedit staff .  Step 6: owner mengklik tombol simpan  Step 8: owner memilih tombol delete.  Step 10: owner memilih tombol hapus.  Step 12: owner mengklik tombol tambah account staff.  Step 14: owner mengisi data staff baru.  Step 15: mengklik tombol  simpan. | Step 2: sistem tabel staff dan tombol edit dan delete. Step 4: sistem menampilkan form edit staff.  Step 7: sistem menyimpan di database.  Step 9: sistem menampilkan for hapus.  Step 11: sistem menghapus data staff di data base.  Step 13: sistem akan menampilkan form pengisian staff baru.  Step 16: sistem menyimpan data staff baru ke database. |
| Alternate course : | Step 10: owner bias membatalkan hapus dengan mengklik  tombol batal. | |
| Bussines rules : | Owner memiliki data staff yang benar | |
| Conclusion : | *Use Case* ini akan berhenti jika owner berhasil  memberikan hak akses kepada staff. | |

35

|  |  |
| --- | --- |
| Postcondition : | Owner berhasil memberikan hak akses  Owner tidak berhasil memberikan hak akses. |
| Implementation  Constrain and Specification | Tampilan sistem berupa web |

###### Data Flow Diagram

* + - 1. **Diagram Konteks**

Gambar 3.1 berikut merupakan diagram konteks sistem.

Detail barang bukti transaksi

Informasi alat kristik, Informasi quilting, Informasi kain kristik, informasi kit, informasi benang,informasi buku krisitk, informasi pola kristik, informasi jala kristik

Data pesan alat kristik,Data pesan quilting, Data pesan kain kristik, Data pesan kit, Data pesan benang, Data pesan buku kristik,Data pesan pola kristik, Data pesan jala kristik, user name, password

Informasi alat kristik, Informasi quilting, Informasi

Staff toko

Pengunjung

member

kain kristik, informasi kit, informasi benang,informasi buku krisitk, informasi pola kristik, informasi jala kristik

Informasi barang dan pemesanan

**“SISTEM INFORMASI**

**PENJUALAN BERBASIS WEB**

data member

**( STUDI KASUS TOKO BENANG-BENANG HOBI DI SURABAYA)”**

Data alat kristik, data quilting, data kain kristik, data kit, data benang, data buku kristik, data pola kristik, data jala kristik

###### Gambar 3.3 Diagram Konteks

**BAB IV**

**KESIMPULAN**

Belanja online adalah proses dimana konsumen membeli produk atau jasa di internet.

Belanja online juga disebut dengan istilah perdagangan elektronik (Electronic commerce atau e-commerce) adalah penyebaran, pembelian, penjualan, pemasaran barang dan jasa melalui sistem elektronik seperti internet atau televisi, www atau jaringan komputer lainnya.

Kenyamanan konsumen dalam berbelanja melalui media online dapat diukur dengan indikator berikut:

1) Merasa nyaman saat berbelanja di bisnis online.

Tata cara pemesanan produk yang detail dan mudah untuk dipahami menyebabkan konsumen merasa nyaman karena tidak mengalami kesulitan dalam memesan atau membeli produk hingga konsumen tidak membutuhkan petunjuk dari orang lain atau perusahaan yang bersangkutan.

Sistem pemesanan dan transaksi pembelian yang mudah dan sederhana memberikan kontribusi pada kenyamanan konsumen berbelanja di bisnis online.

Kesediaan suatu bisnis online untuk melayani konsumen yang membeli suatu produk dalam jumlah yang sedikit (kecil) akan membuat konsumen merasa nyaman berbelanja pada suatu bisnis online.

**DAFTAR PUSTAKA**

Jogiyanto, HM. 1997. Sistem Informasi Berbasis Komputer Edisi Ke-2.

Yogyakarta: BPFE Yogyakarta.

Jogiyanto, HM. 2001. Analisa Dan Desain Sistem Informasi Edisi Kedua.

Yogyakarta : Andi Offset.

Juju, Dominikus. 2006. Desain Web dengan firework dan Dreamweaver 8.