**PROPOSAL**

**“PERANCANGAN DATABASE PENJUALAN ONLINE (ONLINE SHOP)”**

**BERBASIS: MySQL**

**MATA KULIAH: SISTEM BASIS DATA**

**OLEH: MUSLIADI KH, S.KOM., M.KOM**



NAMA: NURUL ISTIKAMA

NIM: 200250502053

**UNIVERSITAS TOMAKAKA MAMUJU**

**FAKULTAS ILMU KOMPUTER**

**PROGRAM STUDI TEKNIK INFORMATIKA**

**ABSTRAK**

Sebuah toko yang menghadapi masalah di bidang pemasarannya, dimana perusahaan tersebut sudah mempunyai website namun belum mempunyai toko online, sehingga dalam memasarkan produknya perusahaan tersebut kurang luas cakupannya, ini menyebabkan pendapatan yang di peroleh perusahaan tersebut kurang maksimal. Aplikasi toko online (e-commerce) adalah solusi dari permasalahan tersebut, aplikasi ini menggunakan bahasa pemrograman PHP dan database MySQL. Aplikasi ini dibuat dengan metode waterfall, dalam metode tersebut masih ada tahapan-tahapan lainnya, sedangkan untuk penelitiannya sendiri menggunakan metode eksperimen dan pendekatan kuantitatif un tuk pengujian tingkat penerimaan pemakai aplikasi.

Kata Kunci: MySQL, PHP, Waterfall.

**DAFTAR ISI**

**KATA PENGANTAR ii**

**DAFTAR ISI iii**

**BAB 1 PENDAHULUAN**

* 1. **Latar belakang 1**
  2. **Rumusan masalah 2**
  3. **Batasa Masalah 2**
  4. **Tujuan dan Manfaat Penelitian 3**
     1. **Tujuan Penelitian 3**
     2. **Manfaat Penelitian 3**

**BAB II PEMBAHASAN**

**2.1 Definisi Penjualan 4**

**2.2 Definisi Pemasaran 4**

**2.3 Definisi Penjualan Oneline 5**

**2.3 Sistem Basis Data 5**

**2.3.1 ERD 5**

**2.3.2 Normalisasi 7**

**2.4 Konsep Dasar Sistem Informasi 7**

**2.5 Air Terjun/ Water fall 7**

**BAB III METODE PENELITIAN**

**3.1 Tempat dan Waktu Penelitian 10**

**3.2 Metode Penelitian 10**

**3.3 Teknik Pengumpulan Data 10**

**3.4 Analisa Sistem Berjalan 11**

**3.5 Rancangan Sistem Yang Diajukan 15**

**3.6 Instrumen Penelitian 17**

**3.7 Jadwal Penelitian 17**

**BAB III PENUTUP**

**4.1 Kesimpulan 18**

**4.2 Saran. . 18**

**DAFTAR PUSTAKA**

**BAB I**

**PENDAHULUAN**

* 1. **LATAR BELAKANG**

Perkembangan zaman dan teknologi penggunaan internet di Indonesia dan dunia pada umumnya terus berkembang. Bahkan sudah menjadi gaya hidup sebagian besar penduduk dunia. Seiring dengan terus bertambahnya pengguna layanan internet, semakin murah dan mudah untuk mendapatkan layanan internet, serta didukung oleh peningkatan produktifitas Home Industri yang menyediakan berbagai produk untuk dipasarkan, usaha Jual-Beli melalui Internet ini tentu sangat menjanjikan. Bisa dibuktikan Bersama kegiatan belanja online sangat berkembang pesat dan populer di berbagai kalangan. Apalagi produk fashion seperti baju dan aksesoris, semua tersedia di berbagai website dan dapat di akses dengan mudah. Online Shop terhitung mudah untuk dijalankan, karena tidak memerlukan modal yang besar. Cukup dengan adanya foto produk dan akses internet untuk memasarkannya, usaha ini sudah dapat berjalan. Dilain sisi OS mempunyai beberapa kelebihan seperti mudah dan murah untuk diakses, karena customer cukup untuk melihat contoh barang melalui internet, tanpa harus datang ke toko seperti jual beli pada umumnya. Oleh karena itu tidak heran jika Online Shop sangat cepat berkembang.

Online stores dapat di akses kapan saja 24 jam. Di banding dengan took-toko yang hanya beroperasi pada jam kerja. Ditambah lagi dengan di butuhkan waktu juga tenaga untuk mencapai toko yang diinginkan. Oleh sebab itu saya mengambil judul ini dan berharap agar karya ilmiah ini bisa berguna dan dijadikan landasa diera internet sekarang ini.

* 1. **RUMUSAN MASALAH**

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan diatas, maka penulis merumuskan beberapa masalah sebagai berikut:

* + 1. Bagaimana menganalisis rancangan database penjualan online?
    2. Bagaimana merancang database penjualan online (online shop)?
    3. Bagaimana mengimplementasikan databse penjualan online (online shop)?
  1. **BATASAN MASALAH**

Adapun batasan masalah ini adalah:

* + 1. Database ini berbasis MySQL.
    2. Database ini dapat mengelolah penjualan dan pemasaran serta transaksi online shop.
  1. **TUJUAN DAN MANFAAT PENELITIAN**
     1. **TUJUAN PENELITIAN**

1. Menciptakan media sistem informasi penjualan online sebagai media informasi yang dapat diakses siapa saja dan dimana saja selama ada koneksi.
2. Meningkatkan mutu pelayanan penjualan terhadap konsumen.
3. Memperluas area penjualan barang berbasis online.
   * 1. **MANFAAT PENELITIAN**
4. Memberikan solusi terhadap hasil identifikasi permasalahan

sistem penjualan bebasis online

1. Memberikan kemudahan informasi bagi calon konsumen untuk melihat produk, memesan ataupun melakukan transaksi pembayaran secara mudah dan cepat.
2. Dapat meningkatkan volume penjualan sehingga pendapatan dapat meningkat.

**BAB II**

**LANDASAN TEORI**

* 1. **DEFENINISI PENJUALAN**

Bisnis akan selalu dikaitkan dengan penjualan. Dalam setiap transaksi bisnis, penjualan adalah bagian penting. Penjualan bisa menjadi salah satu faktor berkembangnya bisnis menjadi lebih besar. Begitu juga untuk bisnis yang baru merintis seperti UKM. penjualan menjadi fokus yang harus ditingkatkan oleh bisnis.

Menurut Reeve, Warren, dan Durhac pengertian dari penjualan adalah sejumlah total yang dikenakan kepada pelanggan untuk barang dagangan yang dijual, termasuk penjualan tunai dan kredit. Penjualan bisa diartikan dengan proses pemenuhan kebutuhan penjual dan pembeli baik secara tunai maupun kredit.

Penjualan sudah pasti merupakan bagian dari suatu bisnis. Baik itu penjualan barang maupun jasa. Proses penjualan menjadi salah satu tolak ukur apakah bisnis bisa berjalan lancar atau tidak. Jika aktivitas penjualan memiliki angka yang tinggi, berarti pelanggan banyak yang membutuhkan barang atau jasa yang dijual.

* 1. **PENGERTIAN PEMASARAN**

Menurut Basu dan Hani (2004:4), pemasaran meliputi proses kegiatan perencanaan dalam pengelolaan barang dan jasa, penempatan banderol harga dari barang dan jasa tersebut hingga proses promosi maupun pendistribusian yang keseluruhanya memiliki tujuan untuk memenuhi kebutuhan maupun keuntungan dari proses pemasaran tersebut.

* 1. **DEFENISI PENJUALAN ONLINE**

Menurut Kotler (2002: 34), penjualan online adalah suatu proses sosial dan manajerial dimana individu dan kelompok mendapatkan kebutuhan dan keinginan mereka dengan menciptakan, menawarkan, dan bertukar sesuatu yang bernilai satu sama lain. kegiatan yang dilakukan dalam rangka menjalankan misi untuk meraih visi melalui jalur yang terhubung dengan internet aktif, tidak memandang menggunakan handphone merek apa, komputer jenis apa. selama bisa melakukan kegiatan pemasaran dengan alat yang dipunya secara online.

* 1. **SISTEM BASIS DATA**
     1. **DEFENISI ERD**

ERD merupakan suatu model untuk menjelaskan hubungan antar data dalam basis data berdasarkan objek-objek dasar data yang mempunyai hubungan antar relasi. ERD untuk memodelkan struktur data dan hubungan antar data, untuk menggambarkannya digunakan beberapa notasi dan simbol.

Menurut salah satu para ahli, Brady dan Loonam (2010), Entity Relationship diagram (ERD) merupakan teknik yang digunakan untuk memodelkan kebutuhan data dari suatu organisasi, biasanya oleh System Analys dalam tahap analisis persyaratan proyek pengembangan system. Sementara seolah-olah teknik diagram atau alat peraga memberikan dasar untuk desain database relasional yang mendasari sistem informasi yang dikembangkan. ERD bersama-sama dengan detail pendukung merupakan model data yang pada gilirannya digunakan sebagai spesifikasi untuk database.

1. Komponen penyusun ERD adalah sebagai berikut:
2. Entitas adalah objek dalam dunia nyata yang dapat dibedakan dengan objek lain, sebagai contoh mahasiswa, dosen, departemen. Entitias terdiri atas beberapa atribut sebagai contoh atribut dari entitas mahasiswa adalah nim,nama,alamat,email, dll. Atribut nim merupakan unik untuk mengidentifikasikan / membedakan mahasiswa yg satu dengan yg lainnya. Pada setiap entitas harus memiliki 1 atribut unik atau yang disebut dengan primary key.
3. Atribut adalah Setiap entitas pasti mempunyai elemen yang disebut atribut yang berfungsi untuk mendeskripsikan karakteristik dari entitas tersebut. Isi dari atribut mempunyai sesuatu yang dapat mengidentifikasikan isi elemen satu dengan yang lain. Gambar atribut diwakili oleh simbol elips.
4. Relasi adalah hubungan antara beberapa entitas. sebagai contoh relasi antar mahaiswa dengan mata kuliah dimana setiap mahasiswa bisa mengambil beberapa mata kuliah dan setiap mata kuliah bisa diambil oleh lebih dari 1 mahasiswa. relasi tersebut memiliki hubungan banyak ke banyak. Berikut adalah contoh ERD.
   * 1. **DEFENISI NORMALISASI**

Normalisasi merupakan suatu pendekatan sistematis untuk meminimalkan redundansi data pada suatu database agar database tersebut dapat bekerja dengan optimal. Tujuan normalisasi database adalah untuk menghilangkan dan mengurangi redudansi data dan tujuan yang kedua adalah memastikan dependensi data (Data berada pada tabel yang tepat).[Normalisasi database](http://blogging.co.id/normalisasi-database" \o "Normalisasi Database) terdiri dari banyak bentuk, dalam ilmu basis data ada setidaknya 9 bentuk normalisasi yang ada yaitu 1NF, 2NF, 3NF, EKNF, BCNF, 4NF, 5NF, DKNF, dan 6NF.

* 1. **KONSEP DASAR SISTEM INFORMASI**

Pada saat ini dunia industri dan bisnis memerlukan informasi yang tepat, cepat dan relevan. Untuk mendapatkan informasi yang diinginkan tentunya harus menggunakan sistem informasi. Sistem informasi dalam suatu organisasi dapat dikatakan sebagai suatu sistem yang menyediakan informasi bagi semua tingkatan dalam organisasi tersebut kapan saja diperlukan. Sistem ini menyimpan, mengambil, mengubah, mengolah dan mengkomunikasikan informasi yang diterima dengan menggunakan sistem informasi atau peralatan sistem lainnya. Menurut Abdul Kadir (2003: 11) Sistem informasi mencakup sejumlah komponen (manusia, komputer, teknologi informasi, dan prosedur kerja), ada sesuatu yang di proses (data menjadi informasi), dan dimaksudkan untuk mencapai suatu sasaran atau tujuan. Sistem informasi adalah kumpulan dari sub sub sistem baik fisik maupun non fisik yang saling berhubungan satu sama lain dan bekerja sama secara harmonis untuk mencapai suatu tujuan yaitu mengolah data menjadi informasi yang berguna.

Menurut Abdul Kadir (2003: 70), dalam suatu sistem informasi terdapat komponen-komponen seperti:

* + 1. Perangkat keras (hardware): mencakup peranti-peranti fisik.
    2. Perangkat lunak (software) atau program: sekumpulan instruksi yang

memungkinkan perangkat keras untuk dapat memproses data.

* + 1. Prosedur: sekumpulan aturan yang dipakai untuk mewujudkan
    2. Pemrosesan data dan pembangkitan keluaran yang dikehendaki.
    3. Orang: semua pihak yang bertanggungjawab dalam pengembangan

sistem informasi,pemprosesan, dan penggunaan keluaran sistem

informasi.

* + 1. Basis data (database): sekumpulan tabel, hubungan, dan lain-lain yang berkaitan dengan penyimpanan data.
    2. Jaringan komputer dan komunikasi data: sistem penghubung yang

memungkinkan sumber (resources) dipakai secara bersama atau diakses oleh sejumlah pemakai.

* 1. **METODE WATERFALL**

Menurut Presssman (2015;42), model waterfall adalah model klasik yang bersifat sistematis, berurutan dalam membangun software. Nama model ini sebenarnya adalah “Linear Sequential Model”. Model ini sering disebut juga dengan “classic life cycle” atau metode waterfall. Adapun tahapan-tahapan dalam metode ini adalah analisis kebutuhan, desain sistem, implementasi, pengujian, dan maintenance. (Wardana,2013).

**BAB III**

**ANALISIS DAN SISTEM PERANCANGAN**

* 1. **TEMPAT DAN WAKTU PENELITIAN**

Dikarenakan penelitian ini berjudul bisnis online, maka waktu dan tempat selalu tersedia dimana saja dan kapan saja. Biasanya untuk bisnis online ini dapat ditemukan diberbagai media social seperti,Instagram, Facebook, Twiter,dll.

* 1. **METODE PENELITIAN**

Metode yang digunakan disini adalah sistem online shop yang berarti penjualan dan pembelian dilakukan hanya melalui internet, blogger, facebook adalah media yang dilakukan dalam promosi,penjualan,dan pemesanan barang oleh costumer.

* 1. **TEKNIK PENGUMPULAN DATA**

Metode yang digunakan untuk mengumpulkan data terdiri dari beberapa cara yaitu:

* + 1. Observasi (pengamatan) Pengumpulan data dengan cara pengamatan langsung kepada kegiatan penjualan baik transaksi maupun pekerjaan administrasi sehari-hari pada CV Nonninth Inc.
    2. Wawancara (interview) Wawancara dilakukan terhadap sala sesorang pebisnis muda dalam hal sistem penjualan selama ini.
    3. Dokumentasi Pengarsipan data yang didapat dari Owner terutama item-item yang diperlukan dalam pengembangan sistem yang akan dibuat berbasis komputer baik berupa data dalam bentuk file maupun print out.

1. **ANALISIS SISTEM BERJALAN**
   * 1. **Gambaran Sistem Lama**

Sistem pemasaran atau penjualan yang saat ini dijalankan disuatun toko masih menggunakan cara konvensional. Hal ini terasa kurang praktiks dan memiliki beberapa kelemahan diantaranya adalah penjualan barang yang hanya sebatas wilayaah disekitaranya. Sehingga menyenbabkan konsumen yang harus mendatangi langsung ketempat penjualan untuk melakukan transaksi dan sekedar melihat produk terbarunya.

Dari kondisi tersebut maka dirasakan bahwa tiens syariah ini membutuhkan suatu media sosial sebagai sarana promosi sekaligus sebagai sarana penjualan produk, karena dengan media web dapat menjangkau konsumen yang lebih luas dan berada dimana-mana serta memudahkan konsumen dalam melakukan transaksi.

Tujuan dan sasaran sistem yang akan dirancang ini yaitu menyediakan sistem informasi penjualan berbasis online atau dengan social media untuk penjualan ditoko ini, sistem yang akan dikembangkan ini dikhususkan untuk penjualan kepada konsumen dengan memanfaatkan fasilitas internet.

* + 1. **Gambaran Sistem Baru**

1. Costumer melihat produk, jika ada costumer yang melihat produk baru dari tiens syariah maka costumer dapat langsung memilih produk dari media social yang dilihat tanpa harus mengunjungi toko langsung.
2. Costumer memesan produk, jika costumer akan memesan barang maka harus mendaftarkan data beserta alamat diformat yang akan dikirimkan dimedia social tersebut untuk pengantaran barangnya.
3. Cara pembayaran, pembayaran dapat dilakukan dengan dua cara yaitu dapat mentransfer uang lansung ke admin tiens syariah atau bayar ditempat setelah barang sampai di costumer (COD).
4. Pengiriman barang, barang akan dikirim jika member sudah memesan dan juga mentransfer uang ke admin, setelah itu barang akan dikirim langsung ke alamat yang sudah diisikan oleh costumer.
5. **RANCANGAN SISTEM YANG DIUSULKAN**
6. **RANCANGAN STRUKTUR TABEL**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| No | Field | Type | Width | Keterangan |
| 1 | Id barang | int | 11 | Primary key |
| 2 | Nama barang | Char | 20 |  |
| 3 | Harga | int | 11 |  |
| 4 | Stok | int | 11 |  |

* + 1. **Table Penjualan**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| No | Field | Type | Width | keterangan |
| 1 | Id penjual | int | 11 | Primary key |
| 2 | Nama penjual | Char | 30 |  |
| 3 | No telp | Int | 13 |  |
| 4 | Alamat | Char | 100 |  |
| 5 | Email | Char | 256 |  |

* + 1. **Tabel Transaksi**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| No | Field | Type | Width | Keterangan |
| 1 | Id transaksi | Int | 11 | Primary key |
| 2 | Tanggal | Date | 11 |  |
| 3 | Total pembayaran | Int | 11 |  |

* + 1. **Tabel Pembeli**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| No | Field | Type | weidth | Keterangan |
| 1 | Id pembeli | Int | 11 | Primary key |
| 2 | Nama pembeli | Char | 20 |  |
| 3 | Email | Char | 256 |  |
| 4 | No telp | Char | 14 |  |
| 5 | Alamat | Char | 50 |  |

* + 1. **RANCANGAN ERD**



penjual

menjual

pembeli

dibeli

barang

* + 1. **NORMALISASI DATA**

**Penjual**

id-penjual :int(11)

nama-penjual : date

no-tlp:int(11)

: int(11)

**barang**

id-barang : int(11)

nama-barang : varchar(20)

harga : int(11)

stok : int(11)

id-supplier : int(11)

**transaksi**

id-transaksi : int(11)

id-barang : int(11)

id-pembeli : int(11)

tanggal : date

keterangan : varchar(100)

**Pembeli**

id-pembeli : int(11)

nama-pembeli : varchar(30)

jk : char(1)

no-tlp : char(22)

alamat : varchar(40)

* 1. **INSTRUMEN PENELITIAN**

Proposal ini menggunakan wawancara tidak terstruktur dan quisioner yang dimana telah dijawab oleh beberapa pengguna dalam dunia bisnis online dan untuk mengetahui kepuasan pelanggan dalam berbisnis maka kita perhatikan testimony atau komentar orang mengenai kepuasan pelanggan dalam serta pendapat mereka pada hasil penjualan dari kita.

* 1. **JADWAL PENELITIAN**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **No** | **Kegiatan** | **Bulan** | | | | | | |
| **06** | **07** | **08** | **09** | **10** | **11** | **12** |
| **1** | Pembuatan judul proposal |  |  |  |  |  |  |  |
| **2** | Penyusunan proposal |  |  |  |  |  |  |  |
| **3** | Menpresentasikan proposal |  |  |  |  |  |  |  |
| **4** | Laporanhasil proposal |  |  |  |  |  |  |  |

**BAB IV**

**PENUTUP**

**3.1 KESIMPULAN**

Pemasaran lewat media internet adalah suatu proses promosi yang efektive dan murah, hal ini berdasarkan hasil analisis data yang telah dijabarkan. Objektif perspektif menjadi factor yang paling dominan diantara persfektif yang lain untuk kehandalan media marketing dan toko bagus sehingga masyarakat kini mulai terbiasa dengan internet maka dari itu peluang bisnis pada dunia internet sangatlah bagus untuk prospek. Online stores dapat di akses kapan saja 24 jam. Di banding dengan took-toko yang hanya beroperasi pada jam kerja. Ditambah lagi dengan di butuhkan waktu juga tenaga untuk mencapai toko yang diinginkan. Untuk saat ini belanja online benar- benar mempunyai nilai lebih di mata konsumen untuk berbelanja.

**3.2 SARAN**

Kritik dan saran sangat dibutuhkan oleh kami dan semoga karya ilmiah ini dapat membantu semua kalangan khususnya mahasiswa dalam pendidikannya.

**DAFTAR PUSTAKA**

[(DOC) LAPORAN PROPOSAL USAHA ONLINE | asad putra - Academia.edu](https://www.academia.edu/13138392/LAPORAN_PROPOSAL_USAHA_ONLINE)

<https://nikenpratiwirr.blogspot.com/2015/12/v-behaviorurldefaultvmlo.html>

<http://repository.radenintan.ac.id/7019/1/SKRIPSI%20LUTHFIA%20RISKI%20PUTRI.pdf>

<https://repository.usd.ac.id/1719/2/065314013_Full.pdf>

<https://library.stmikgici.ac.id/skripsi/161300021.pdf>