
PENERAPAN E-COMMERCE PENJUALAN PRODUK RUMAH KREATIF BATURAJA MITRA BINAAN PT SEMEN BATURAJA (Persero) Tbk.

Syara Valia Ogana¹, Indri Ariyanti², Leni Novianti³

^{1,2,3}Program Studi D-IV Manajemen Informatika

Jurusan Manajemen Informatika, Politeknik Negeri Sriwijaya

Jl. Srijaya Negara Bukit Besar, Bukit Lama, Ilir Barat I, Palembang 30139

Email: syaravalia59@gmail.com, indri3673@yahoo.com, leninovianti16@gmail.com

Abstrak

Tujuan penulisan Laporan Akhir ini adalah untuk membuat aplikasi E-Commerce Penjualan Produk Rumah Kreatif Baturaja. Adapun yang menjadi latar belakang penulisan Laporan Akhir ini adalah dimana sistem penjualan produk Rumah Kreatif Baturaja masih menggunakan pihak ketiga, masing-masing UKM menjual produk melalui media sosial seperti facebook dan whatsapp ataupun toko online seperti OLX, bukalapak dan lain-lain. Karena masih menggunakan pihak ketiga proses penjualan tidak terkoordinir, serta menyulitkan admin dalam memantau proses penjualan yang sedang berlangsung. Dengan adanya aplikasi E-Commerce Penjualan Produk Rumah Kreatif Baturaja penjualan akan terkoordinir dan memudahkan admin dalam memantau proses penjualan yang sedang berlangsung. Aplikasi ini dibuat menggunakan bahasa pemrograman PHP dan database MySQL, aplikasi ini terdiri 4 entitas yaitu Admin, UKM, Pelanggan, dan Manajer. Aplikasi ini terdapat proses login, registrasi pelanggan, input data UKM, input data produk, pembelian dan pembayaran. Output yang dihasilkan berupa laporan pemesanan, laporan data UKM dan laporan data pelanggan.

Kata Kunci: E-Commerce, Penjualan, Produk, UKM, Media sosial.

Abstract

The purpose of writing this final report is to create an E-Commerce application for the sale of Rumah Kreatif Baturaja Products. The background for the writing of this Final Report is that the Rumah Kreatif Baturaja product sales system still uses third parties, each SME sells products through social media such as facebook and whatsapp or online stores such as OLX, bukalapak, and others. Because they still use a third party, the sales process is not coordinated, and it makes it difficult for the admin to monitor the ongoing sales process. With the E-Commerce application the Sales of Rumah Kreatif Baturaja Products, sales will be coordinated and make it easier for the admin to monitor the ongoing sales process. This application is made using the PHP programming language and MySQL database, this application consists of 4 entities, namely Admin, SMEs, Customer, and Manager. This application includes a login process, customer registration, SMEs data input, product data input, purchases and payments. The resulting output is in the form of order reports, SMEs data reports and customer data reports.

Keywords: E-Commerce, Sales, Products, SMEs, Social Media.

I. PENDAHULUAN

Tujuan perusahaan tidak hanya mencapai keuntungan tetapi juga perusahaan dituntut untuk dapat bersaing dengan perusahaan lainnya. Agar dapat bersaing dengan perusahaan lainnya perusahaan harus meningkatkan penjualan sehingga mendapatkan keuntungan yang maksimal.

Berkembangan penggunaan internet dan teknologi *world wide web*, menyebabkan penggunaan internet mengalami perkembangan yang luar biasa dibidang bisnis. Sejak berkembangnya teknologi internet pada tahun 1990-an

penggunaannya meluas karena dipandang memberikan manfaat yang sangat besar bagi kelancaran proses bisnis.

Penggunaan teknologi internet diharapkan dapat memberikan manfaat yang besar terhadap dunia bisnis yang kompetitif tersebut. Perusahaan yang mampu bersaing dalam kompetisi tersebut adalah perusahaan yang mampu mengimplementasikan teknologi keadaian perusahaannya. Salah satu jenis implementasi teknologi dalam hal meningkatkan persaingan bisnis dan penjualan adalah dengan menggunakan *E-Commerce (electronic commerce)* untuk memasarkan berbagai macam produk dan jasa, baik dalam bentuk fisik maupun digital, penggunaan teknologi tersebut, berbagai pihak yang terkait dengan perusahaan seperti investor, konsumen dan pemerintah akan ikut berperan.

Secara umum *E-Commerce* dapat didefinisikan sebagai segala bentuk perdagangan atau perniagaan barang atau jasa (*trade and good services*) dengan menggunakan media elektronik *E-Commerce* terdiri dari pembelian dan penjualan produk atau layanan melalui system elektronik seperti internet dan jaringan komputer. Rumah Kreatif BUMN (Badan Usaha Milik Negara) merupakan wadah bagi langkah kolaborasi BUMN dalam membentuk *Digital Economy Ecosystem* melalui pembinaan bagi UKM (Usaha Kecil Menengah) untuk meningkatkan kapasitas dan kapabilitas UKM itu sendiri. disini para pelaku UKM dapat dibimbing dan didampingi untuk menjawab tantangan utama pengembangan usaha kecil menengah dalam hal peningkatan kompetensi, peningkatan akses pemasaran dan kemudahan akses permodalan dalam rangka membentuk *Digital Economy Ecosystem* melalui peningkatan kapasitas dan kapabilitas UKM yang menjadi binaannya.

Rumah Kreatif Baturaja merupakan Rumah Kreatif BUMN yang diamanatkan oleh kementerian BUMN kepada PT Semen Baturaja (Persero) Tbk. yang ada di wilayah Kabupaten Ogan Komering Ulu tepatnya di Kota Baturaja. Rumah Kreatif Baturaja berdiri pada tanggal 14 November 2017 dan di resmikan secara langsung oleh Deputi Usaha Pertambangan, Industri Strategis dan Media Kementerian Badan Usaha Milik Negara (BUMN), Bapak Fajar Harry Sampurno, yang didampingi oleh Bupati Ogan Komering Ulu (OKU) yang diwakili oleh Asisten I Bidang Pemerintahan Kabupaten OKU, Bapak Mirdaili, dan disaksikan secara langsung oleh Direksi Utama Semen Baturaja (SMBR), Bapak Rahmad Pribadi beserta jajarannya.

Sistem penjualan yang digunakan Rumah Kreatif Baturaja saat ini adalah UKM yang tergabung dan menjadi mitra binaan yang memasarkan produk mereka menggunakan jejaring sosial seperti *facebook* dan *whatsapp* yang dimiliki oleh masing-masing UKM, ataupun menggunakan toko online seperti OLX, bukalapak dan lain-lain. Karena menggunakan media jejaring sosial dan toko online, proses penjualan tidak terkoordinir serta menyulitkan admin Rumah Kreatif Baturaja dalam memantau proses penjualan yang berlangsung.

Untuk mengatasi permasalahan tersebut, maka penulis bermaksud untuk membangun suatu aplikasi sistem *e-commerce* produk Rumah Kreatif Baturaja, dengan adanya sistem *e-commerce* ini bisa mempermudah proses penjualan dan mempermudah memantau proses penjualan produk Rumah Kreatif Baturaja yang dituangkan dalam penelitian berjudul **“Penerapan *E-Commerce* Penjualan Produk Rumah Kreatif Baturaja Mitra Binaan PT Semen Baturaja (Persero) Tbk”**

II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Pengertian *E-Commerce*

Menurut Diphayana (2018:101) "*E-Commerce* atau *Electronic Commerce* (perdagangan elektronik) atau bisnis *on-line* merupakan penyebaran, pembelian, penjualan, pemasaran barang dan jasa melalui sistem elektronik seperti internet, televisi atau jaringan computer lainnya".

Menurut Romindo, dkk (2019:2) "Perdagangan elektronik atau *E-Commerce* adalah hasil teknologi informasi yang saat ini sedang berkembang dengan begitu cepat terhadap pertukaran barang, jasa dan informasi melalui sistem elektronik seperti: internet, televisi dan jaringan computer lainnya".

Berdasarkan definisi di atas maka penulis menyimpulkan bahwa *E-Commerce* atau perdagangan elektronik adalah tempat penyebaran, penjualan, dan pembelian barang dan jasa melalui system elektronik seperti internet, televisi, atau jaringan computer lainnya

1.2 Pengertian Penjualan

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia Online "Penjualan adalah pengeluaran yang langsung berhubungan dengan usaha pemasaran produk"

Menurut Philip Kotler dalam Alvonco (2018:235) "Penjualan sebagai suatu kegiatan yang ditujukan untuk mencari pembeli, mempengaruhi, dan memberikan petunjuk agar pembeli dapat menyesuaikan kebutuhan dengan produk yang ditawarkan serta mengadakan perjanjian mengenai harga yang menguntungkan bagi kedua belah pihak".

Berdasarkan definisi di atas maka penulis menyimpulkan bahwa Penjualan adalah kegiatan yang berhubungan dengan usaha pemasaran produk serta mengadakan perjanjian mengenai harga yang menguntungkan bagi kedua belah pihak.

2.3 Pengertian Produk

Menurut Abdullah dan Tantri (2016:153) "Produk sebagai segala sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian, dibeli, dipergunakan, atau dikonsumsi dan yang dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan".

Menurut Zebua (2018:8) "Sesuatu yang ditawarkan kepada orang lain (pasar) untuk memenuhi kebutuhannya".

Berdasarkan definisi di atas maka penulis menyimpulkan bahwa produk adalah segala sesuatu yang ditawarkan atau diperjual belikan di pasar dan dapat memenuhi kebutuhan.

2.4 Pengertian Rumah Kreatif Baturaja

Rumah Kreatif Baturaja merupakan wadah bagi UKM (Usaha Kecil Menengah) mitra binaan PT Semen Baturaja (Persero) Tbk. untuk meningkatkan kapasitas dan kapabilitas UKM itu sendiri.

III. METODE PENELITIAN

Untuk mengembangkan system perancangan aplikasi ini menggunakan model *Water Fall*. Menurut Sukamto dan Shalahuddin (2018:28-30) “Model SDLC air terjun (*Water Fall*) sering juga disebut model sekuensial linier (*sequential linear*) atau alur hidup klasik (*classik life cycle*). Model air terjun menyediakan pendekatan alur hidup perangkat lunak secara sekuensial atau terurut dimulai dari analisis, desain, pengodean, pengujian, dan tahap pendukung (*support*).” Berikut adalah tahapan dari model *water fall* :

1. Analisis
Proses pengumpulan kebutuhan dilakukan secara intensif untuk mespesifikasikan kebutuhan perangkat lunak agar dapat dipahami perangkat lunak seperti apa yang dibutuhkan oleh *user*
2. Desain
Desain perangkat lunak adalah proses multi langkah yang fokus pada desain pembuatan program perangkat lunak termasuk struktur data, arsitektur perangkat lunak, representasi antarmuka, dan prosedur pengodean.
3. Pembuatan kode program
Desain harus ditranslasikan ke dalam program perangkat lunak. Hasil dari tahap ini adalah program computer sesuai dengan desain yang telah dibuat pada tahap desain.
4. Pengujian
Pengujian fokus pada perangkat lunak secara dari segi logik dan fungsional dan memastikan bahwa semua bagian sudah diuji. Hal ini dilakukan untuk meminimalisir kesalahan (*error*) dan memastikan keluaran yang dihasilkan sesuai dengan yang diinginkan.
5. Pendukung (*support*) atau pemeliharaan (*maintenance*)
Tidak menutup kemungkinan sebuah perangkat lunak mengalami perubahan ketika sudah dikirimkan ke *user*. Perubahan bisa terjadi karena adanya kesalahan yang muncul dan tidak terdeteksi saat pengujian atau perangkat lunak harus beradaptasi dengan lingkungan baru.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Studi kelayakan

Berdasarkan pengamatan yang dilakukan oleh penulis pada Rumah Kreatif Baturaja serta mempelajari sistem yang ada maka diketahui bahwa dalam proses penjualan produk rumah kreatif baturaja menggunakan pihak ketiga dan memiliki beberapa kendala yang dihadapi. Untuk mengatasi permasalahan tersebut, maka penulis membangun suatu sistem e-commerce Penjualan Produk Rumah Kreatif Baturaja. Adapun aspek penting yang harus diperhatikan dalam melakukan studi kelayakan sebagai berikut:

1. Kelayakan Teknis.
Rumah Kreatif Baturaja telah memiliki hardware dan software yang memadai dan dibutuhkan untuk menjalankan sistem yaitu berupa PC (Personal Computer) dan Wifi.

2. Kelayakan Operasional.

Rumah Kreatif Baturaja telah memiliki sumber daya manusia yang mampu mengoperasikan komputer dengan baik sehingga dapat dengan mudah dalam menyesuaikan dan menggunakan

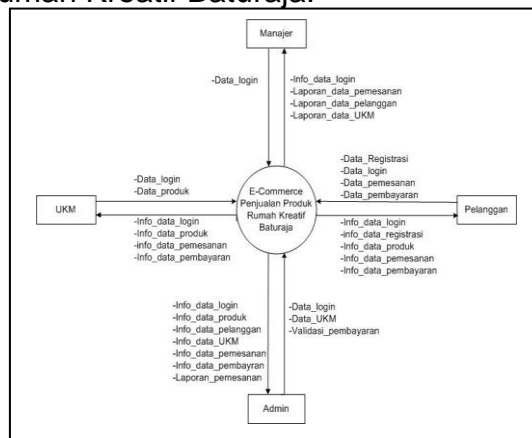
3. Kelayakan Ekonomis.

Biaya yang dikeluarkan untuk pembuatan aplikasi ini lebih kecil serta manfaat yang diperoleh dimasa yang akan datang, serta dapat memberikan keuntungan khususnya dalam hal penghematan biaya, waktu dan tenaga dalam pengolahan data.

4.2 Desain Sistem

4.2.1 Diagram Konteks

Berikut ini merupakan Diagram Konteks dari Aplikasi E-Commerce Penjualan Produk Rumah Kreatif Baturaja:



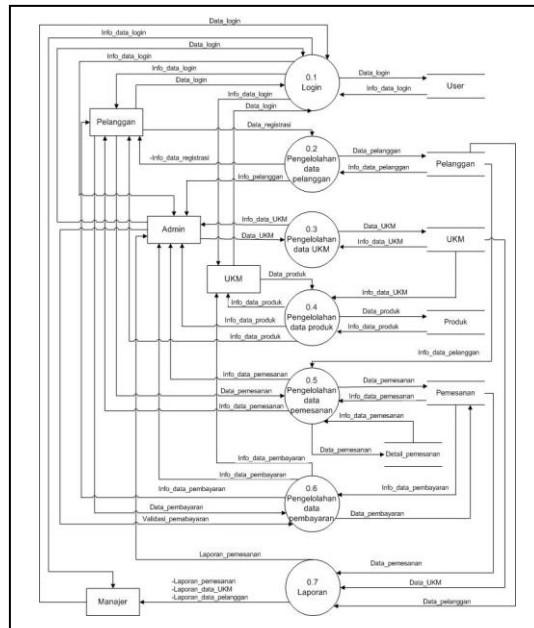
Gambar 1. Diagram Konteks

Even list:

1. Admin melakukan *login* kedalam sistem
2. Admin melakukan *input* data UKM dan melakukan *validasi* pembayaran yang telah dilakukan oleh pelanggan, admin dapat melihat info produk, info pelanggan, info UKM, info pemesanan, info pembayaran dan menerima laporan pemesanan.
3. UKM melakukan *login* kedalam sistem
4. UKM melakukan *input* data produk, UKM juga dapat melihat info produk dan info pembayaran
5. Pelanggan melakukan registrasi terlebih dahulu, setelah melakukan registrasi UKM dapat melakukan *login* kedalam sistem,
6. Pelanggan dapat melihat produk yang tersedia, melakukan pemilihan produk dan dapat melakukan *checkout* barang yang akan dipesan. Pelanggan juga mendapatkan info pemesanan dan info pembayaran.
7. Manajer melakukan login ke dalam system dan menerima laporan pemesanan, laporan data pelanggan serta laporan data UKM

4.2.2 Data Flow Diagram (DFD) Level Zero

Berikut ini merupakan *Data Flow Diagram* (DFD) Level Zero dari Aplikasi E-Commerce Penjualan Produk Rumah Kreatif Baturaja:



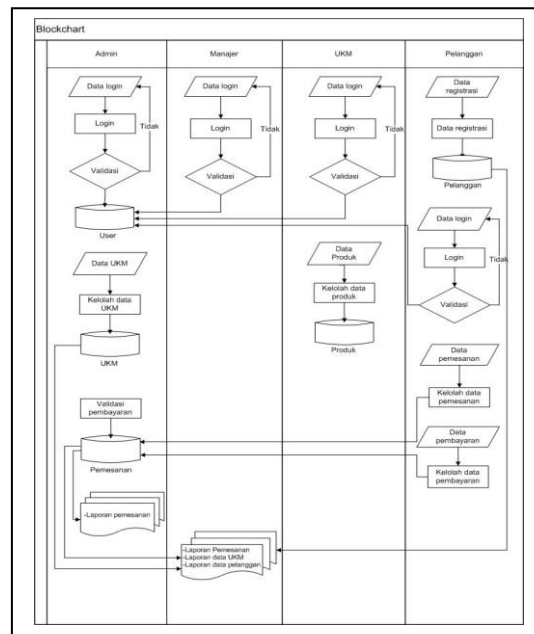
Gambar 2. Data Flow Diagram (DFD) Level Zero

Even List:

1. Admin melakukan *login* kedalam sistem menggunakan *username* dan *password*
2. Admin menginput data UKM yang bergabung dengan Rumah Kreatif Baturaja dan melakukan validasi pembayaran serta admin mendapatkan info produk, info pelanggan, info UKM, info pemesanan, info pembayaran dan menerima laporan pemesanan.
3. UKM melakukan *login* kedalam sistem menggunakan *username* dan *password*
4. UKM menginput data produk yang akan dijual, UKM juga mendapatkan info produk serta info pembayaran
5. Pelanggan Melakukan registrasi terlebih dahulu, setelah melakukan registrasi UKM dapat melakukan *login* kedalam sistem menggunakan *username* dan *password*
6. Pelanggan dapat melihat produk yang tersedia, melakukan pemilihan produk yang akan dibeli dan dapat melakukan *checkout* barang yang akan dipesan. Pelanggan juga mendapatkan info pemesanan dan info pembayaran.
7. Manajer melakukan *login* kedalam sistem menggunakan *username* dan *password*
8. Manajer menerima laporan pemesanan, laporan data pelanggan serta laporan data UKM

4.2.3 Blockchart

Berikut ini merupakan *Blockchart* dari Aplikasi *E-Commerce* Penjualan Produk Rumah Kreatif Baturaja:

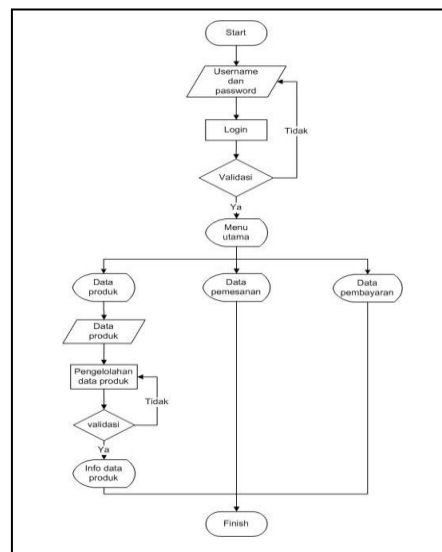


Gambar 3 Blockchart

4.2.4 Flowchart

4.2.4.1 Flowchart Admin

Berikut ini merupakan *Flowchart* Admin dari Aplikasi *E- Commerce* Penjualan Produk Rumah:



Gambar 4 Flowchart Admin

Even List:

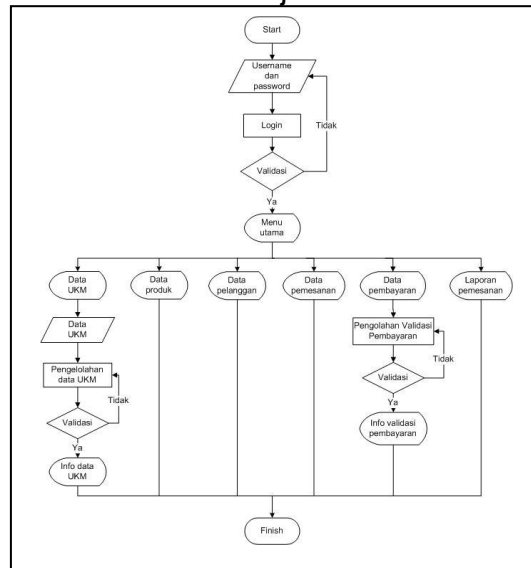
1. Admin melakukan login kedalam sistem menggunakan *username* dan *password*, jika *username* dan *password* yang dimasukkan benar maka halaman awal admin akan muncul, jika *username* dan *password* salah maka akan kembali ke halaman login.
2. Setelah masuk ke dalam sistem admin dapat melakukan input data UKM, data UKM yang sudah diinput akan divalidasi terlebih dahulu oleh sistem, setelah divalidasi data UKM akan tersimpan dan ditampilkan di info data UKM dan

admin melakukan validasi pembayaran atas pesanan yang sudah dibayar oleh pelanggan

- Admin dapat melihat Info data produk, info data pelanggan, dan laporan pemesanan

4.2.4.2 Flowchart UKM

Berikut ini merupakan *Flowchart* UKM dari Aplikasi *E-Commerce* Penjualan Produk Rumah Kreatif Baturaja.



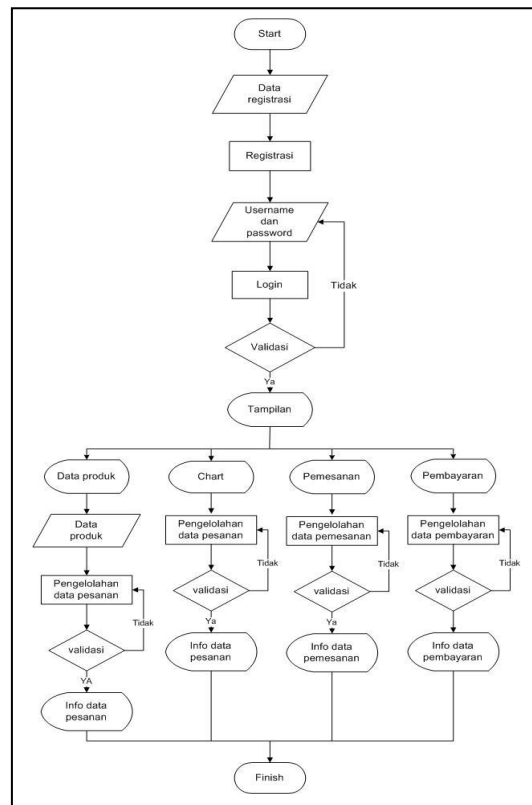
Gambar 5 *Flowchart* UKM

Even List:

- UKM melakukan login ke dalam sistem menggunakan *username* dan *password*, jika *username* dan *password* yang dimasukkan benar maka halaman awal UKM akan muncul, jika *username* dan *password* salah maka akan kembali ke halaman login.
- Setelah masuk ke dalam sistem UKM dapat melakukan input data produk, data produk yang sudah diinput akan divalidasi terlebih dahulu oleh sistem, setelah divalidasi data akan tersimpan dan ditampilkan di info data produk.
- UKM dapat melihat info pemesanan dan info pembayaran.

4.2.4.3 Flowchart Pelanggan

Berikut ini merupakan *Flowchart* Pelanggan dari Aplikasi *E-Commerce* Penjualan Produk Rumah:



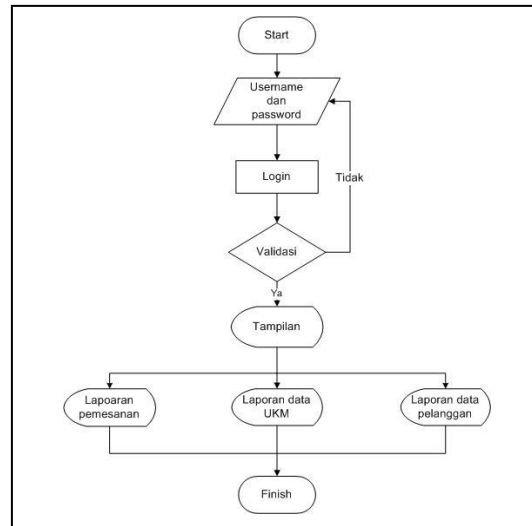
Gambar 6 Flowchart Pelanggan

Even List:

1. Pelanggan melakukan login kedalam sistem menggunakan *username* dan *password*, jika *username* dan *password* yang dimasukan benar maka halaman awal pelanggan akan muncul, jika *username* dan *password* salah maka akan kembali ke halaman login.
2. Pelanggan dapat melihat info poduk, dapat memasukan produk yang ingin di pesan ke dalam keranjang dan melakukan *cekout* produk yang akan dipesan.
3. Pelanggan melakukan *upload* bukti pembayaran setelah melakukan cekout sebagai bukti telah melakukan pembayaran.

4.2.4.4 Flowchart Manajer

Berikut ini merupakan *Flowchart* Manajer dari Aplikasi *E-Commerce* Penjualan Produk Rumah Kreatif Baturaja.



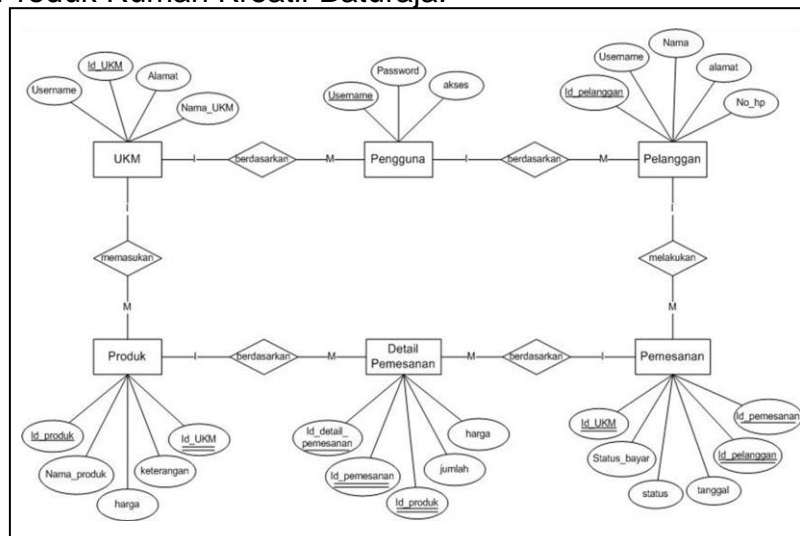
Gambar 7 Flowchart Manajer

Even List:

1. Manajer melakukan login kedalam sistem menggunakan *username* dan *password*, jika *username* dan *password* yang dimasukkan benar maka halaman awal manajer akan muncul, jika *username* dan *password* salah maka akan kembali ke halaman login.
2. Manajer mendapatkan laporan pemesanan, laporan data pelanggan dan laporan data UKM.

4.2.5 Entity Relationship Diagram (ERD)

Berikut ini merupakan Entity Relationship Diagram Aplikasi E-Commerce Penjualan Produk Rumah Kreatif Baturaja:



Gambar 8 Entity Relationship Diagram

4.3 Kamus Data

Kamus data yang terdapat pada E-Commerce Penjualan Produk Rumah Kreatif Baturaja adalah sebagai berikut:

1. Tabel Pengguna

User = @username + password
 @username = 20 {varchar}
 password = 20 {varchar}
 akses = 20 {varchar}

2. Tabel Pelanggan

Pelanggan = @id_pelanggan + nama + alamat + no_hp + username
 @id_pelanggan = 11 {int}
 nama = 30 {varchar}
 alamat = 50 {varchar}
 no_hp = 15 {varchar}
 username = 20 {varchar}

3. Tabel UKM

UKM = @id_ukm + ukm + alamat + username
 @id_ukm = 11 {int}
 ukm = 30 {varchar}
 alamat = 50 {varchar}
 username = 20 {varchar}

4. Tabel Produk

Produk = @id_produk + nama_produk + harga + keterangan + id_ukm
 @id_produk = 11 {int}
 nama_produk = 20 {varchar}
 harga = 11 {int}
 keterangan = text
 id_ukm = 11 {int}

5. Tabel Pemesanan

Pemesanan = @id_pemesanan + id_pelanggan + tanggal + status + status_bayar + id_ukm
 @id_pemesanan = 11 {int}
 id_pelanggan = 11 {int}
 tanggal = date
 status = 20 {varchar}
 status_bayar = 20 {varchar}
 id_ukm = 11 {int}

6. Tabel detail pemesanan

Detail_pemesanan=@id_detail_pemesanan = id_pemesanan + id_produk + jumlah + harga
 @id_detail_pemesanan = 11 {int}
 id_pemesanan = 11 {int}
 id_produk = 11 {int}
 jumlah = 11 {int}
 harga = 11 {int}

7. Tabel Chart

Char = @id_chart + username + id_produk + jumlah + harga
 @id_chart = 11 {int}
 username = 20 {varchar}
 id_produk = 11 {int}

jumlah = 11 {int}
 harga = 11 {int}

V. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Penulis memberikan beberapa kesimpulan. Maka secara garis besar dapat kami simpulkan beberapa hal sebagai berikut :

1. Sistem aplikasi ini memiliki 4 entitas yaitu Admin, UKM, pelanggan dan manajer
2. Dari sistem aplikasi yang telah dibuat terdapat beberapa tabel pada desain *database* yang bertujuan sebagai media penyimpanan data pada sistem yang meliputi tabel pengguna, tabel UKM, tabel pemesanan, tabel pelanggan, tabel produk, tabel chart dan tabel pemesanan
3. Hasil yang diperoleh dari sistem *E-Commerce* ini memberikan manfaat bagi Rumah Kreatif Baturaja, yaitu mempermudah dalam proses penjualan dan memudahkan admin memantau proses penjualan yang sedang berlangsung.

5.2 Saran

Penulis memberikan saran yang akan disajikan sebagai bahan masukan. Adapun saran-saran sebagai berikut:

1. Aplikasi ini belum begitu sempurna, maka dari itu perlu perbaikan serta pembelajaran mengenai hal-hal yang berkaitan dengan aplikasi ini
2. Untuk menjaga keamanan data pada sistem aplikasi ini, disarankan untuk selalu melakukan backup data, agar jika terjadi kesalahan data tersebut masih dapat diperbaiki.
3. Perlu dilakukan evaluasi secara terus menerus terhadap aplikasi ini untuk mempermudah kegiatan proses penjualan Rumah Kreatif Baturaja.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Abdullah, Tamrin dan Francis Tantri. 2014. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada.
- [2] Alvonco, Johson. 2018. *Practical Communication Skill*. Jakarta: PT Alex Media Komputindo.
- [3] Diphayana, Wahyono. 2018. *Perdagangan Internasional*. Yogyakarta: Grup Penerbit CV BUDI UTAMA.
- [4] Pusat Bahasa. 2016. *Kamus Besar Bahasa Indonesia Daring*. <https://kbbi.kemendikbud.go.id/entri/penjualan>. Diakses 24 Mei 2020 pukul 19.52 WIB.
- [5] Romindo, dkk. 2019. *E-commerce Implementasi, Staretgi & inovasinya*. Medan: Yayasan Kita Menulis.
- [6] Sukamto, Rosa A dan M. Shalahuddin. 2018. *Rekayasa Perangkat Lunak Terstruktur dan Berorientasi Objek*. Bandung: Informatika Bandung.
- [7] Zebua, Manahati. 2018. *Pemasaran Produk Jasa Kesehatan*. Yogyakarta: Grup Penerbit CV BUDI UTAMA