

EXPERT

Jurnal Sistem Informasi



MENGAMANKAN WIRELES DENGAN MENGGUNAKAN *TWO FACTOR PASSWORD* DAN *MAC ADDRESS FILTERING*

Didi Susianto, Lis Yulianti

PEMANFAATAN MEDIA INTERNET UNTUK MEMPERKENALKAN PRODUK KERAJINAN TANGAN PADA HOME INDUSTRI KAIN FLANEL LAMPUNG SELATANG

Yuli Syafitri

PENGAMBANGAN *ELECTRONIC COMMERCE* DALAM PROSES MENINGKATKAN UKM PADA DEKRANASDA KABUPATEN PRINGSEWU

Wiji Susanti, kasmii, Noca Yolanda Sari, Muhamad Muslihudin

APLIKASI SISTEM INFORMASI PEMESANAN PUPUK BERBASIS *SMS GATEWAY* PADA GABUNGAN PETANI PEMAKAI PUPUK (GP3) PEKON BANDING AGUNG KECAMATAN TALANGPADANG

Eka Ridhawati, A. Khumaid

APLIKASI SISTEM PENDUKUNG KEPUTUSAN (SPK) UNTUK REKOMENDASI PEMILIHAN PROGRAM STUDY DENGAN *FUZZY TAHANI*

Robby Yuli Endra, Fenty Ariani

APLIKASI *E-BOOKING* RUMAH MAKAN BERBASIS WEB DENGAN PENERAPAN ARSITEKTUR *MODEL VIEW CONTROLLER*

Aditya Sentosa, Taqwan

ISSN : 2088-5555

Write To Be Experts

Judul	Hal
MENGAMANKAN WIRELESS DENGAN MENGGUNAKAN <i>TWO FACTOR</i> , <i>PASSWORD</i> DAN <i>MAC ADDRESS FILTERING</i>	31 - 36
PEMANFAATAN MEDIA INTERNET UNTUK MEMPERKENALKAN PRODUK KERAJINAN TANGAN PADA HOME INDUSTRI KAIN FLANEL LAMPUNG SELATAN	37 - 41
PENGEMBANGAN <i>ELECTRONIC COMMERCE</i> DALAM PROSES MENINGKATKAN UKM PADA DEKRANASDA KABUPATEN PRINGSEWU	42 - 47
APLIKASI SISTEM INFORMASI PEMESANAN PUPUK BERBASIS <i>SMS GATEWAY</i> PADA GABUNGAN PETANI PEMAKAI PUPUK (GP3) PEKON BANDING AGUNG KECAMATAN TALANGPADANG	48 - 52
APLIKASI SISTEM PENDUKUNG KEPUTUSAN (SPK) UNTUK REKOMENDASI PEMILIHAN PROGRAM STUDI DENGAN <i>FUZZY TAHANI</i>	53 - 58
APLIKASI <i>E-BOOKING</i> RUMAH MAKAN BERBASIS WEB DENGAN PENERAPAN ARSITEKTUR <i>MODEL VIEW CONTROLLER</i>	59 - 66

Fakultas Ilmu Komputer
Universitas Bandar Lampung

JMSIT	Volume 05	Nomor 02	Lampung Desember 2015	ISSN 2088-5555
-------	-----------	----------	--------------------------	-------------------

TIM PENYUNTING

Ketua Tim Redaksi:

Taqwan Thamrin,ST,M.Sc

Penyunting Ahli

Mustofa Usman, Ph.D

Dr.Iing Lukman,M.Sc.

Usman Rizal, ST.,MMSI

Penyunting:

Fenty Ariani,S.Kom,M.Kom

Wiwin Susanty,S.Kom,M.Kom

Ayu Kartika Puspa,S.Kom,M.TI

Erlangga,S.Kom,M.Kom

Iwan Purwanto,S.Kom.,MTI

Pelaksana Teknis:

Zulkaisar, S.Kom

Alamat Penerbit/Redaksi:

Pusat Studi Teknologi Informasi

Fakultas Ilmu Komputer

Universitas Bandar Lampung

Gedung Business Center Lt.2

Jl,Zainal Abidin Pagar Alam No.26

Bandar Lampung

Telp.0721 – 774626

Email: Journal.expert@ubl.ac.id

PEMANFAATAN MEDIA INTERNET UNTUK MEMPERKENALKAN PRODUK KERAJINAN TANGAN PADA HOME INDUSTRI KAIN FLANEL LAMPUNG SELATAN

Yuli Syafitri, M. Kom

Program Studi Manajemen Informatika
Amik Dian Cipta Cendikia Bandar Lampung
yuli.syafitri@yahoo.co.id

Abstrak

Rumah Flanel merupakan home industri yang bergerak dalam bidang penjualan barang kerajinan dengan produk utamanya berupa bross. Rumah Flanel dalam menyampaikan informasi masih menggunakan cara yang konvensional, cara tersebut sifatnya tidak memberikan informasi secara menyeluruh dan penyampaiannya memiliki jangkauan terbatas. Untuk itu Rumah Flanel membutuhkan suatu media informasi yang bisa memberikan informasi penjualan secara global.

Tujuan dari pengembangan aplikasi pemasaran produk home industri dengan memanfaatkan media internet adalah diharapkan dapat memperluas jangkauan pemasaran produk hasil kerajinan tangan bu yayuk sehingga masyarakat dapat memesan produk kapanpun dan dimanapun tanpa ragu, dan hal ini juga menambah penghasilan masyarakat dalam menunjang perekonomian.

Aplikasi sistem informasi kerajinan kain flanel pada rumah flanel dengan memanfaatkan internet yang saat ini marak dimasyarakat dan dapat diakses dimanapun sehingga memberi kemudahan dalam menyampikan informasi produk secara luas sehingga memajukan industri rumah flanel yang efektif dan bermanfaat.

Kata Kunci : Kain flanel, home industri, pemasaran.

1. Pendahuluan

Perkembangan teknologi komunikasi informasi (ICT: *Information Communication Technology*) yang begitu pesat saat ini ternyata lebih banyak direspon oleh mereka dari kalangan dunia usaha, hal ini cukup wajar karena harapan dari mereka adalah adanya efisiensi dan efektifitas yang mungkin didapat dari penerapan teknologi komunikasi informasi tersebut yang pada akhirnya dapat semakin meningkatkan laba. Teknologi informasi dapat dengan mudah diakses, memiliki cakupan yang luas, cepat dan tepat. Internet saat ini merambah sampai ke pelosok-pelosok daerah tanpa batasan-batasan tertentu. Sebagai peluang kemajuan bisnis akses internet menggeser sistem pemasaran manual yang sistem pemasarannya terbatas, oleh karena itu, dengan adanya informasi teknologi yang berkembang pesat saat ini, internet memegang peranan penting dalam interaksi kepada masyarakat luas.

Kerajinan tangan merupakan salah satu bidang seni yang berawal dari hobi kemudian beralih menjadi sebuah kegiatan bermanfaat yang lebih fokus kearah pekerjaan yang digemari dan dapat memberikan penghasilan bagi peminatnya, juga dapat membuka lapangan pekerjaan bagi orang lain. Kerajinan tangan itu sendiri merupakan bentuk usaha rumahan yang menjadi pilihan bagi Rumah Flanel untuk menyalurkan ide-ide kreatifnya dalam bentuk barang yang bermanfaat bagi masyarakat luas. Kerajinan tangan pada umumnya dibagi dalam berbagai macam yaitu, anyaman, memahat, mengukir, merajut, menjahit, melukis,

origami dan lain-lain. Apalagi saat ini bisnis rumahan mendapatkan dukungan langsung dari pemerintah daerah sehingga memacu masyarakat dalam mengembangkan kreatifitasnya. Namun, masyarakat memiliki kendala yang dihadapi yaitu penjualan yang dilakukan bersifat konvensional dan hanya dikenal oleh warga sekitar belum bisa menjangkau sampai keluar kabupaten. Dengan makin majunya perkembangan teknologi dan internet sudah menjadi pegangan harian masyarakat, maka hal tersebut menjadi solusi yang tepat untuk memperkenalkan produk kerajinan tangan masyarakat ke dunia. Fasilitas internet yang lengkap dan mudah digunakan menjadi sasaran utama dalam mengembangkan usaha home industri sehingga masyarakat dapat meningkatkan kesejahteraannya.

2. Landasan Teori

A. Internet

Pengertian internet lainnya muncul dari pendapat yang dikemukakan oleh Strauss et al. [2003]. Mereka mengatakan bahwa yang dimaksud dengan Internet adalah keseluruhan jaringan komputer yang saling terhubung satu sama lain. Beberapa komputer – komputer yang saling terhubung di dalam jaringan ini menyimpan dan juga memiliki beberapa file yang bisa diakses dan digunakan, seperti halaman web, dan juga data lainnya yang bisa digunakan dan juga diakses oleh berbagai komputer yang saling terhubung dengan Internet.

B. Manfaat Internet

Manfaat internet sangat tergantung pada produk dan jasa yang akan ditawarkan. Produk yang satu memanfaatkan Internet secara berbeda dengan produk yang lainnya. Tipe atau jenis usaha pun akan turut mempengaruhi cara orang memanfaatkan Internet sebagai sarana bisnisnya, apakah dia seseorang pemasok, distributor atau seorang pengecer.

Berikut ini adalah contoh pemanfaatan dan manfaat Internet sebagai media bisnis:

- a. Menciptakan basis bagi klien atau pelanggan.
- b. Analisa produk dan pasar.
- c. Nasehat dan bantuan pakar di bidangnya.
- d. Rekrutmen tenaga kerja dan penyediaan lowongan kerja.
- e. Akses informasi dan penyebaran informasi.
- f. Komunikasi yang cepat dan pengiriman dokumen dengan biaya murah.
- g. Peluang bisnis baru.

Untuk mendapatkan klien atau pelanggan baru dan menciptakan basis klien tidak selalu dapat diperoleh dengan mudah. Perjuangan untuk memperoleh pelanggan harus melalui berbagai usaha termasuk menganalisa pasar secara hati-hati, pemasaran produk dan mempunyai uji coba basis pelanggan. Internet merupakan salah satu alternatif wadah yang tepat untuk dijadikan sebagai tempat untuk basis pertemuan jutaan orang di seluruh dunia. Dengan demikian untuk mendapatkan pelanggan baru lebih mudah dengan adanya kelompok yang besar di Internet tersebut.

Internet dapat dijadikan tempat yang baik untuk melakukan riset pemasaran karena produsen atau perusahaan dapat langsung berhadapan dengan pelanggannya. Analisa pasar akan membantu perusahaan untuk mendapatkan ide dalam pengembangan produk baru yang sesuai dengan keinginan dan kebutuhan pelanggan. Setelah produk itu diluncurkan maka perusahaan pun dapat memperoleh umpan balik sebesar tingkat kepuasan konsumen terhadap produk baru tersebut. Selain itu perusahaan juga dapat mempelajari produk pesaing dengan menelusurinya di Internet. Pemakai Internet dapat memanfaatkan informasi yang ada untuk melakukan analisa produk dan pesaingannya. Hal ini sangat mempengaruhi munculnya lowongan untuk cari ide-ide baru.

C. Pemasaran

Menurut Kotler dan Kevin, [2007], Pemasaran adalah proses sosial dimana individu dan kelompok mendapat apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan dan mempertukarkan produk dan nilai dengan individu atau kelompok lainnya.

D. Fungsi dan Tujuan Promosi Penjualan

“Fungsi promosi penjualan adalah selain menghubungkan antara periklanan, personal selling, dan alat promosi lain, juga melengkapi dan mengkoordinir beberapa bidang tersebut” [Swastha,

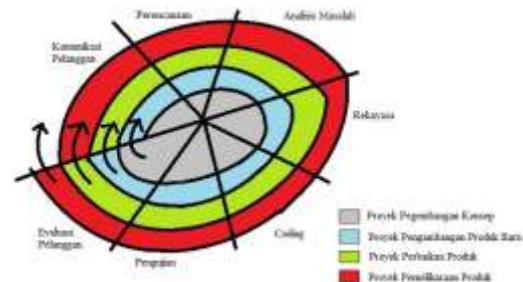
1996, p.280]. Berdasarkan definisi tersebut, maka diartikan bahwa tujuan dari promosi penjualan adalah agar masyarakat mengetahui atau mengenal produk tersebut dan kemudian membelinya. Tujuan-tujuan lain yang dapat diraih melalui aktivitas-aktivitas promosi penjualan [Jobber dan Lancaster, 2003] antara lain :

- a. Dorongan pembelian ulang
- b. Membangun loyalitas pelanggan dalam jangka panjang
- c. Dorongan konsumen untuk mengunjungi outlet penjualan secara khusus Meningkatkan tingkat persediaan eceran
- d. Memperluas dan meningkatkan distribusi produk maupun merk

3. Metodologi Penelitian

A. Model Pengembangan Sistem

Model yang digunakan dalam proses pengembangan untuk membangun sistem aplikasi ini yaitu metode *Spiral* [Uma, 2006]. Model spiral dibagi menjadi sejumlah aktifitas kerangka kerja, disebut juga wilayah tugas. Model spiral yang berisi tujuh wilayah tugas :



Gambar 1 Model Spiral

B. Prosedur Penelitian

- a) Komunikasi Pelanggan
- b) Perencanaan
- c) Analisis Masalah
- d) Perencanaan
- e) Coding
- f) Pengujian
- g) Evaluasi Pelanggan

4. Hasil Penelitian

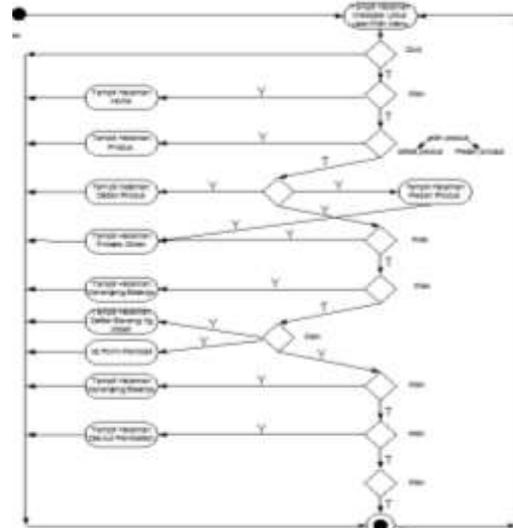
Sistem informasi kerajinan kain flanel pada Rumah Flanel Kertosari Tanjung Bintang Lampung Selatan yang sedang berjalan saat ini masih dilakukan secara konvensional. Sistem yang sedang berjalan mengalami kendala keterlambatan menyalurkan informasi kepada masyarakat luas. Untuk mengetahui apakah sistem yang sedang berjalan tersebut dapat memenuhi kebutuhan menginformasikan produk kerajinan pada Rumah Flanel maka diperlukanlah analisis sistem.

Diagram Alir Dokumen (DAD) proses informasi dan transaksi penjualan yang sedang berjalan pada Rumah Flanel dapat diikhtisarkan sebagai berikut :

- A. Jika ada pembeli yang ingin mengetahui informasi produk kerajinan, maka pembeli langsung datang ke Rumah Flanel dan melihat produk kerajinan apa saja yang tersedia. Kemudian pembeli akan menanyakan produk kerajinan apa saja kepada kasir dan kasir memberikan informasi produk kerajinan yang siap jual pada Rumah Flanel. Lalu kasir akan memberikan informasi produk kerajinan yang akan dibeli beserta jumlah beli kepada kasir. Kemudian kasir akan mengecek produk tersebut,
- B. Jika produk kerajinan mencukupi jumlah permintaan, maka kasir akan menghitung total jumlah bayar dan menginformasikannya kepada pembeli. Tetapi jika produk kerajinan tidak mencukupi, maka kasir akan menanyakan kepada pembeli apakah pembeli tetap memesan. Jika pembeli tetap memesan, maka kasir akan mengambil produk. Kasir akan membuatkan nota pesan untuk diberikan kepada pembeli. Kasir kemudian menghitung total bayar produk kerajinan. Kasir memberikan nota pesan 1 rangkap dan menginformasikan total bayar kepada pembeli.
- C. Kemudian pembeli menyiapkan uang dan membayarnya ke bagian kasir. Lalu kasir memberikan produk kerajinan kepada pembeli. Untuk produk yang dipesan, kasir akan menyiapkan pesanan produk dan dicatat dalam nota rangkap 1, rangkap pertama di serahkan kepada pembeli dan rangkap kedua di arsipkan oleh bagian kasir

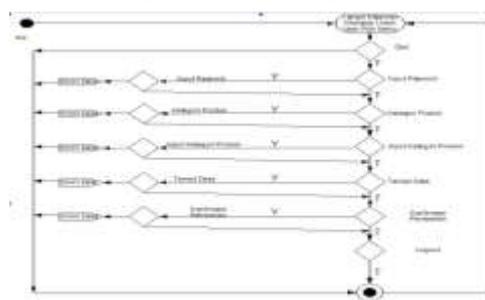
Perancangan informasi transaksi penjualan produk kerajinan pada Rumah Flanel harus dilengkapi dengan suatu rancangan database. Rancangan aplikasi yang akan dibangun adalah sebagai berikut:

a. Rancangan Activity Diagram User



Gambar 3 Activity Diagram User

b. Rancangan Activity Diagram Admin



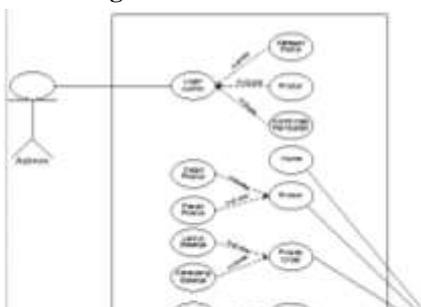
Gambar 4 Rancangan Activity admin

c. Rancangan Class Diagram



Gambar 5 Rancangan Class Diagram

a. Rancangan usecase



D. Aplikasi Yang dihasilkan

a. Form Login

Form login ini berfungsi sebagai keamanan sistem. Untuk melakukan login, isi data login dan klik tombol LOGIN, jika berhasil maka form utama akan memunculkan bar sesuai hak akses yang telah ditentukan. Tampilan form ini adalah sebagai berikut :



Gambar 6. Form Login

b. Tampilan Menu Utama

Form ini akan menampilkan semua produk-produk yang dipasarkan dan kegiatan penjualan baik yang dilakukan oleh user maupun oleh admin.



Gambar. Tampilan Menu Utama

c. Form Halaman Administrator

Form halaman administrator digunakan untuk admin melakukan input, rubah dan hapus informasi yang ada di web diantaranya kategori produk, informasi produk dan konfirmasi untuk pemesan produk.



Gambar 7 Form Halaman Administrator

d. Form Input Produk

Halaman ini digunakan untuk memasukkan produk yang akan ditampilkan di website agar calon pelanggan mendapatkan informasi yang jelas dan tepat.



Gambar 8. Form Input Produk

e. Form Tampilan Data

Form ini akan menampilkan produk dan detail produk yang telah diinputkan dan akan segera ditampilkan ke website. Menu ini juga dilengkapi edit dan hapus.



Gambar 9. Form Tampil Data

f. Form Tampilan Konfirmasi

Form ini akan menampilkan pesanan pelanggan dan admin akan melakukan konfirmasi untuk pemesanan yang masuk ke database pesanan sebagai tahapan akhir setelah transaksi pembayaran.



Gambar 10 Tampil Data Pembelian

g. Form Kategori Produk

Form ini akan menampilkan kategori produk dan detail produk yang telah tampil diwebsite sehingga pelanggan dapat langsung melakukan pemesanan ataupun melihat detail produknya.



Gambar 11. Form Kategori Produk

h. Form Kategori Produk

Form ini akan menampilkan kategori produk dan detail produk yang telah tampil



Gambar 12. Rancangan Detail Kategori Produk

KaProduk	Nama Produk	Harga	Jumlah	Total
02	Bicos 2	40000	1	40000
Total Keseluruhan				Rp. 40.000,00

Gambar 13 Rancangan Form Keranjang Belanja

E. Pengujian Sistem

Dalam pengujian perangkat lunak ini penulis menggunakan suatu jenis pengujian yang berfokus pada persyaratan fungsional perangkat lunak yang dibangun. Jenis yang diambil adalah jenis pengujian Black Box dengan metode *State Transition Table*. Pengujian Black Box adalah pengujian yang sistemnya tanpa memperhatikan struktur logika internal perangkat lunak. Jenis ini digunakan untuk mengetahui apakah perangkat lunak berfungsi dengan baik dan benar. Pada metode *State Transition Table* ini data uji dibangkitkan, dieksekusi pada perangkat lunak dan kemudian keluaran dari perangkat lunak dicek dan divalidasi apakah telah sesuai dengan yang diharapkan. Ada dua komponen yang harus diperhatikan dalam strategi pengujian, yaitu :

- Faktor Pengujian yang merupakan hal-hal yang harus diperhatikan selama melakukan pengujian. Faktor pengujian ini dipilih sesuai dengan sistem yang akan diuji.
- Tahapan pengujian yang merupakan langkah-langkah dalam melakukan pengujian untuk memeriksa transisi-transisi yang valid dengan spesifikasi masukan, keluaran yang diharapkan serta status akhir yang diharapkan.

Tabel Pengujian

Tabel 1 pengujian aplikasi

Kelas Uji	Butir Uji	Tingkat Pengujian
Login	Pengecekan Login	Sistem
Entri Data/Pengisian data	Pengisian data produk	Modul
	Pengisian data kategori produk	Modul

	Perubahan/update data produk	Modul
	Pencarian data produk	Modul
Pemesanan Produk	Pengisian pesanan produk	Modul
Konfirmasi Produk	Pengecekan pemesanan dan konfirmasi produk	Modul

Berdasarkan hasil pengujian dari kasus uji sampel di atas, dapat ditarik kesimpulan bahwa perangkat lunak bekerja sesuai dengan harapan dan berjalan dengan sebagaimana mestinya.

5. Kesimpulan

Berdasarkan dari hasil perancangan tentang aplikasi berbasis internet guna memperkenalkan produk kerajinan tangan ibu rumah tangga yang diusulkan maka hal ini menarik kesimpulan bahwa:

- Dengan adanya aplikasi yang berbasis internet ini maka dapat menjangkau lebih luas lagi dan mempermudah user/pelanggan untuk melakukan pembelian dengan memesan barang dengan cepat, mudah dan murah.
- Dengan dibangunnya sistem ini tentunya mempermudah administrasi mengecek pemesanan barang setiap harinya dan melakukan konfirmasi tepat waktu.
- Dengan aplikasi yang dibangun dapat meningkatkan permintaan produk yang berimbas pada peningkatan penghasilan.

6. Daftar Pustaka

- [1] Strauss, El-Ansary, Raymond Frost, 2003, *E-Marketing* third edition, Prentice Hall, Inc, New Jersey, USA.
- [2] Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller, 2007, *Marketing Management* 12th Edition, *Manajemen Pemasaran* Jilid 1, Terjemahan oleh Benyamin Molan, 2005, PT. Indeks Kelompok Gramedia, Jakarta.
- [3] Swastha, Basu, 1996, *Azas-Azas Marketing*. Mandar Maju. Bandung.
- [4] Jobber, D., Lancaster, G. 2003, *Selling and Sales Management*, New Jersey: Prentice Hall.
- [5] Uma Sekaran, 2006, *Research Methods for Business*, 3rd Edition, John Wiley & Sons Inc...

Redaksi :
Pusat Studi Teknologi Informasi (PSTI).
Gedung Business Center Lt 2
Jl. Zainal Abidin No. 26 Bandar Lampung
Telp. 0721 - 774626
SistemInformasi@ubl.ac.id



9 772088 555000