
DESAIN *WEBSITE* PENJUALAN *ONLINE* PADA UMKM BENI SCROLL ART

¹Triana Sri Gunarti, ²Baibul Tujni, ³Imam Solikin

¹Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Terbuka, trianasg@ecampus.ut.ac.id

²Komputer Akuntansi, Fakultas Vokasi, Universitas Binadarma, baibul@binadarma.ac.id

³Manajemen Informatika, Fakultas Vokasi, Universitas Binadarma, solikin7@gmail.com

Abstract – *UMKM (Micro, Small and Medium Enterprises) is a productive micro business owned by individuals and business entities, MSMEs also affect economic growth in Indonesia. MSMEs that are carried out at Beni Scroll Art are MSMEs engaged in handicrafts. The buying and selling process that occurs at MSME Beni Scroll Art is still using the direct transaction system between sellers and buyers. UMKM Beni Scroll Art has many competitors who take advantage of advances in infomatics technology in terms of handicraft sales so that UMKM Beni Scroll Art has experienced a decline in sales. This could have a bad impact on MSME Beni Scroll Art even being able to close. The solution to this problem is that it is necessary to develop the sales process towards information technology, namely online-based websites, to simplify the sales process. Therefore, researchers developed an online sales system, using the waterfall method for the system development process. The result of this research is an online sales website for MSME Beni Scroll Art with the aim of increasing sales and facing competitors in today's digital era.*

Keywords: *UMKM, Online Sales, Beni Scroll Art, waterfall*

Abstrak – *UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) merupakan usaha mikro yang produktif dan dimiliki perorangan maupun badan usaha, UMKM juga mempengaruhi pertumbuhan ekonomi di Indonesia. UMKM yang dilakukan pada Beni Scroll Art yaitu UMKM yang bergerak dibidang kerajinan tangan. Proses jual beli yang terjadi pada UMKM Beni Scroll Art sekarang masih menggunakan system transaksi secara langsung antara penjual dan pembeli. UMKM Beni Scroll Art Mempunyai banyak pesaing yang memanfaatkan kemajuan teknologi infomatika dalam segi penjualan kerajinan tangan sehingga UMKM Beni Scroll Art mengalami penurunan penjualan. Hal tersebut bisa berakibat buruk pada UMKM Beni Scroll Art bahkan bisa tutup. Solusi dari permasalahan tersebut maka perlu dilakukan pengembangan dalam proses penjualan kearah teknologi informasi yaitu berbasis website secara online, untuk mempermudah proses penjualan. Maka dari itu peneliti melakukan pengembangan sistem penjualan secara online, menggunakan metode *waterfall* untuk proses pengembangan sistemnya. Hasil dari penelitian ini berupa website penjualan online untuk UMKM Beni Scroll Art dengan tujuan untuk meningkatkan penjualan dan menghadapin pesaing di-era digital sekarang ini.*

Kata kunci: *UMKM, Penjualan Online, Beni Scroll Art, Waterfall*

1. Pendahuluan

UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) merupakan usaha mikro yang produktif dan dimiliki perorangan maupun badan usaha, UMKM juga mempengaruhi pertumbuhan ekonomi di Indonesia. UMKM yang dilakukan pada Beni Scroll Art yaitu UMKM yang bergerak dibidang kerajinan tangan. Proses penjualan UMKM Beni Scroll Art sekarang ini transaksi penjualan masih dilakukan secara langsung antara penjual dan pembeli. Dalam segi pemasaran dan penjualan UMKM Beni Scroll Art memiliki banyak pesaing yang memanfaatkan kemajuan teknologi informatikan yaitu sistem penjualan online sehingga menjadikan UMKM Beni Scroll Art menjadi tertinggal serta proses pemasaran dan penjualannya kurang maksimal bahkan menurun. Hal tersebut bisa berakibat buruk pada UMKM Beni Scroll Art karena belum memanfaatkan teknologi. Hasil survey berkerja sama dengan Teknopreneur mengemukakan,

penetrasi pemakai internet tahun 2017, lebih dari 54,7 persen atau sekitar 143,36 juta orang yang terhubung dengan internet, dari total populasi penduduk Indonesia 262 juta orang, pada survey yang sama pada tahun 2016 ke tahun 2017", menurut Henry K Soemartono, Sekretaris Jendral Asosiasi Penyelenggara Jasa Internet Indonesia (APJII) (APJII, 2017) .

UMKM menurut Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Bab 1 Pasal 1: Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro. Usaha kecil adalah usaha produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh perseorangan atau badan usaha bukan merupakan anak cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau besar yang memenuhi kriteria usaha kecil. Usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha kecil atau Usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan.

UMKM menurut Kementerian Koperasi dan UMKM : Usaha Kecil (UK), termasuk usaha Mikro (UMI) adalah entitas usaha yang mempunyai kekayaan bersih paling banyak Rp. 200.000.000, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha dan memiliki penjualan tahunan paling banyak Rp. 1.000.000.000. Sementara itu, Usaha Menengah (UM) merupakan entitas usaha milik warga negara Indonesia yang memiliki kekayaan bersih lebih besar dari Rp. 200.000.000 s.d. Rp. 10.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan. UMKM menurut Bank Indonesia: Usaha kecil adalah usaha produktif milik warga negara Indonesia, yang berbentuk badan usaha orang perorangan, badan usaha yang tidak berbadan hukum, atau badan usaha berbadan hukum seperti koperasi; bukan merupakan anak perusahaan atau cabang yang dimiliki, dikuasai atau berafiliasi, baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha menengah atau besar. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 200.000.000, tidak termasuk tanah dan bangunan atau memiliki hasil penjualan paling banyak Rp. 200.000.000 per tahun, sedangkan usaha menengah, merupakan usaha yang memiliki kriteria aset tetapnya dengan besaran yang dibedakan antara industri manufaktur (Rp. 200.000.000 s.d. Rp. 500.000.000) dan non manufaktur (Rp. 200.000.000 s.d. Rp.600.000.000).

Untuk mengatasi permasalahan tersebut maka perlu dilakukan penambahan dan pengembangan dalam proses penjualan menjadi berbasis website secara *online*, untuk mempermudah dalam proses penjualan kerajinan tangan pada UMKM Beni Scroll Art. Maka dari itu peneliti melakukan pengembangan sistem penjualan secara online. Menggunakan metode waterfall untuk pengembangan sistem. Hasil penelitian yang diharapkan berupa website penjualan online pada UMKM Beni Scroll Art dengan tujuan untuk meningkatkan penjualan dan menghadapi pesaing di-era digital sekarang ini.

2. Tinjauan Pustaka

2.1 Website

Website adalah suatu sistem yang berkaitan dengan dokumen digunakan sebagai media untuk menampilkan teks, gambar, multimedia dan lainnya pada jaringan internet . Web adalah salah satu aplikasi yang berisikan dokumen-dokumen multimedia (teks, gambar, animasi, video) didalamnya yang menggunakan protokol HTTP (Hypertext Transfer Protocol) dan untuk mengaksesnya menggunakan perangkat lunak yang disebut browser. Website adalah keseluruhan halaman-halaman web yang terdapat dalam sebuah domain yang mengandung informasi.

2.2 Penjualan

Penjualan adalah berkumpulnya seorang pembeli dan penjual dengan tujuan melaksanakan tukar menukar barang dan jasa berdasarkan pertimbangan yang berharga misalnya pertimbangan

uang. Penjualan adalah bagian dari promosi dan promosi adalah salah satu bagian dari keseluruhan sistem pemasaran.

2.3 Penelitian Sebelumnya

1. Pembangunan sistem penjualan online pada Toko Indah Jaya Furniture Surakarta,
2. Implementasi e-commerce sebagai media penjualan online (studi kasus pada toko pastbrik Kota Malang),
3. Perancangan sistem informasi penjualan berbasis framework model view controller (MVC) pada PT Thamrin Brother Cabang OKI,
4. Implementasi model view controller dengan framework codeigniter pada e-commerce penjualan kerajinan Bali,
5. Aplikasi E-document pada Kantor Kepala Desa Tugu Jaya Berbasis Website .

3. Metodologi Penelitian

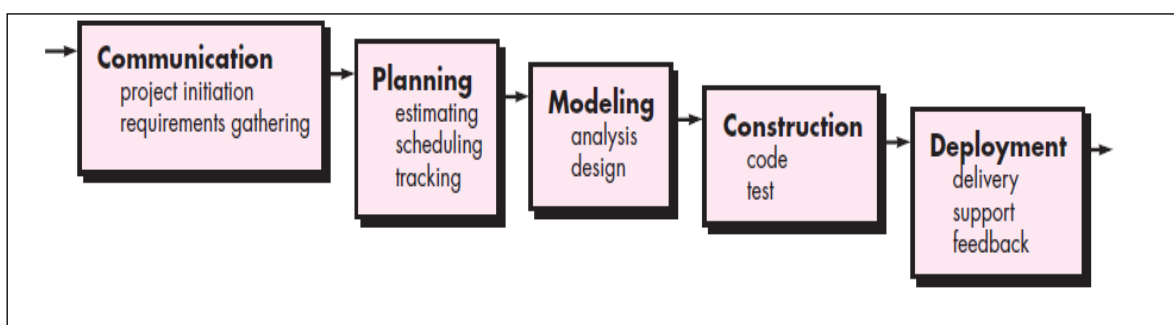
3.1 Metode Pengumpulan Data

Interview, teknik ini ialah pengumpulan data yang datanya diperoleh dari responden secara mendalam dan berkaitan dengan penelitian untuk menemukan suatu permasalahan serta potensi yang harus diteliti. Interview dilakukan kepada pemilih UMKM Beni Scroll Art. Inti dari interview yaitu mengenai kerajinan tangan, proses penjualan kerajinan tangan, berapa jumlah kerajinan tangan yang terjual dan luas penjualan kerajinan tangan.

Observasi, teknik ini merupakan pengumpulan data melalui pengamatan secara langsung atau melihat langsung tanpa menggunakan bantuan alat standar lain untuk tujuan tersebut, Proses pengamatan ini berupa pengamatan langsung dalam proses penjual, barang yang dijual dan mengamati barang yang ada di UMKM Beni Scroll Art.

3.2 Metode Pengembangan Sistem

Model waterfall bersifat sistematis atau berurutan dalam membangun website dan merupakan model klasik. Dinamakan dengan model waterfall karena dalam penyelesaiannya harus melalui tahap ketahap berikutnya dan dikerjakan secara berurutan. Model waterfall mempunyai fase-fase, yang bisa dilihat pada gambar 1.



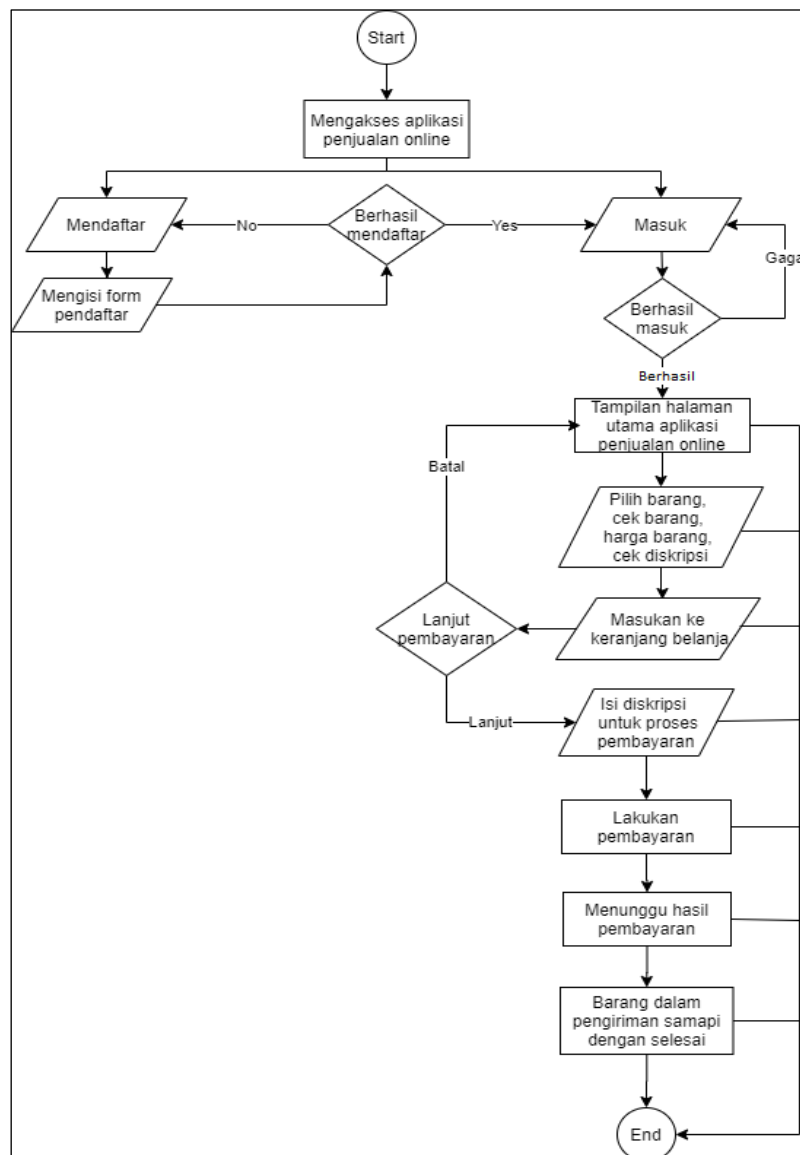
Gambar 1. Model waterfall

1. Communication (project initiation & requirements gathering), pada tahap ini peneliti melakukan analisis permasalahan yang dihadapi UMKM Beni scroll art dan requirements data yang digunakan serta mendefinisikan fitur dan website.
2. Planning (estimating, scheduling, tracking), ada tahap ini peneliti melakukan penjadwalan proses kerja dalam implementasi website penjualan pada UMKM Beni scroll art dan mengecek proses pengerjaan website tersebut.

3. Modeling (analysis dan design), tahap ini peneliti melakukan proses design dan pemodelan arsitektur website yang berfokus ke algoritma program, design struktur data, arsitektur website, dan design interface.
4. onstruction (code dan test), code merupakan tahap dalam menerjemahkan bentuk design kedalam code atau bahasa yang bisa dibaca oleh mesin. Kemudian dilanjutkan dengan testing terhadap website UMKM Beni Scrol Art dan code yang sudah dibangun, untuk mengetahui error yang mungkin terjadi untuk diperbaiki.
5. Deployment (delivery, support, feedback), deployment merupakan langkah implementasi website, pemeliharaan website, perbaikan website, evaluasi website, dan pengembangan website UMKM Beni Scrol Art berdasarkan feedback yang diberikan, agar website UMKM Beni Scrol Art sbisa dijalankan dan dikembangkan.

4. Hasil dan Pembahasan

4.1 Perancangan Proses



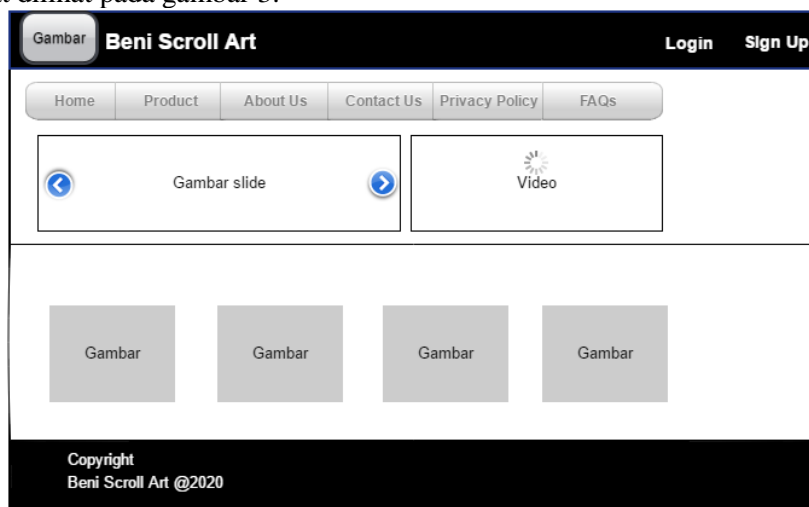
Gambar 2. Flowchart penjualan online

Perancangan proses yang digunakan dalam membangun website penjualan *online* UMKM Beni Scroll Art adalah *flowchart*, yang dapat dilihat pada gambar 2. Penjelasan dari gambar 2 adalah :

Customer sebelum melakukan pembelian harus mempunyai akun terlebih dari di *website* Beni Scroll Art dengan cara melakukan pendaftaran secara online. Costemer yang sudah mendaftar dan mempunya akun bisa melakukan login sesuai dengan hak akses yang dimiliki. Customer yang sudah berhasil login ke website Beni Scroll Art, costemer dapat melihat dan memilih barang yang ingin dibeli. Costemer yang sudah menentukan barang yang ingin dibeli, barang tersebut masukan kekeranjang belanja (bisa melakukan penambahan barang ingin dibeli lagi atau hanya barang saja yang ini dibeli). Pada tahap ini costumer harus mengisi diskripsi secara lengkap barang yang ingin dibayar, kemudian lakukan proses pembayaran dan menunggu hasil konfirmasi penjual. Langkah terakhir adalah proses pengiriman barang sampai ketujuan.

4.2 Desain website

Desain *index* merupakan tampilan yang pertama muncul ketika website diakses, desain tersebut dapat dilihat pada gambar 3.

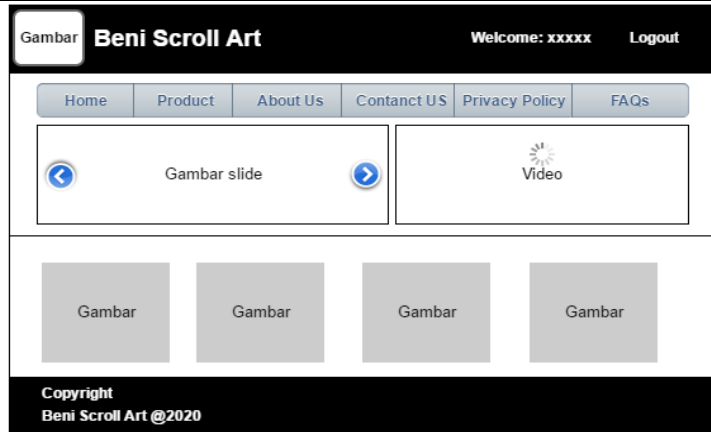


Gambar 3. Index

Desain *login* merupakan tampilan yang digunakan untuk masuk ke akun *website* penjualan Beni Scroll Art, desain tersebut dapat dilihat pada gambar 4.

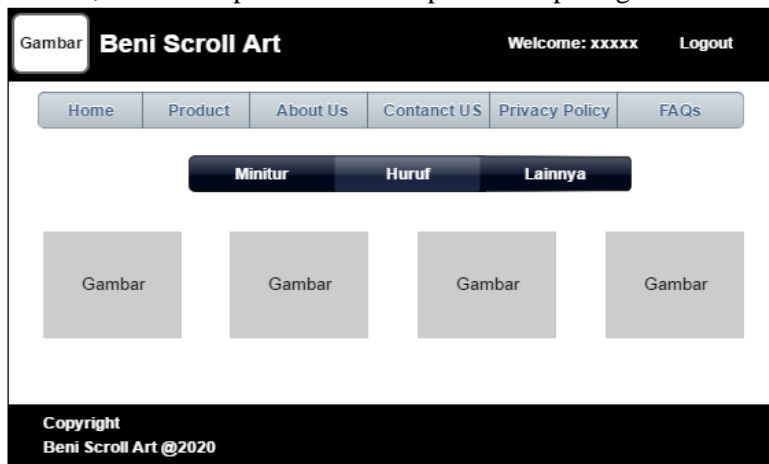
Gambar 4. Desain login

Desain tampilan awal *customer* merupakan merupakan tampilan yang muncul ketika costumer berhasil login ke website Beni Scroll Art, desain tampilan tersebut dapat dilihat pada gambar 5.



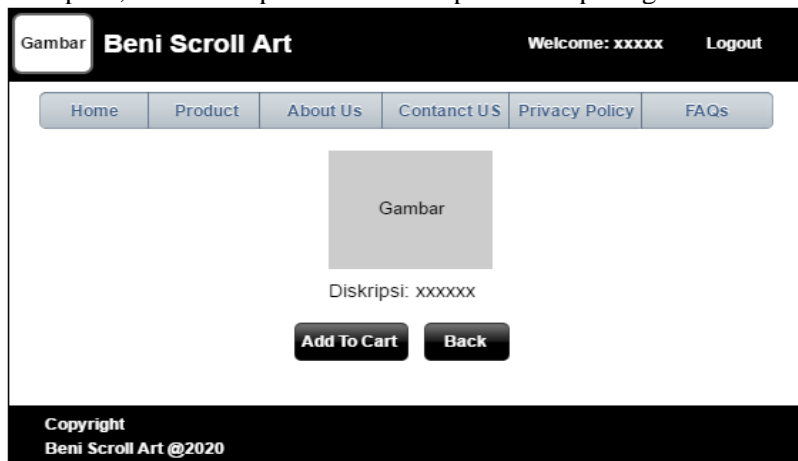
Gambar 5. Desain tampilan awal customer

Desain product berfungsi untuk menampilkan product yang dihasilkan oleh pihak kerajinan tangan Beni Scroll Art, desain tampilan tersebut dapat dilihat pada gambar 6.



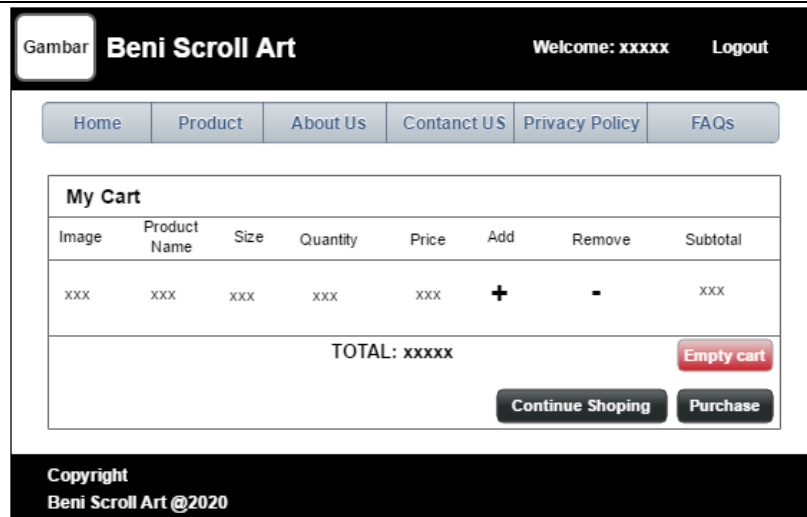
Gambar 6. Desain product

Desain product berfungsi untuk menampilkan detail setiap masing-masing product setelah product tersebut dipilih, desain tampilan tersebut dapat dilihat pada gambar 7.



Gambar 7. Desain product

Desain cart berfungsi untuk menampilkan rincian barang-barang yang ingin dibeli, desain tampilan tersebut dapat dilihat pada gambar 8.



Gambar 8. Desain rincian data pembelian barang

Desain total barang yang harus dibayar berfungsi untuk menampilkan jumlah seluruh data barang yang dibeli dan harus dibayar, desain tampilan tersebut dapat dilihat pada gambar 9.



Gambar 9. Desain total barang yang harus dibayar

5. Kesimpulan

Berdasarkan penjelasan dari uraian dari penelitian, penelitian ini menghasilkan desain *website* penjualan *online* pada UMKM Beni Scroll Art untuk memperluas dalam proses pemasaran kerajinan tangan di UMKM Beni Scroll Art. *Desain Website* yang dibangun ini mempermudah dalam proses transaksi jual-beli pada UMKM Beni Scroll Art.

Referensi

- [1] I. P. APJII, "Perilaku Pengguna Internet Indonesia Survey 2017," *Diunduh dari https://www.apjii.or.id pada*, vol. 30, 2018.
- [2] R. Indonesia, "Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah," *Jakarta Sekr. Negara*, 2008.
- [3] K. Koperasi, "UKM. 2012," *Perkemb. Data Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), dan Usaha Besar Tahun*, vol. 2012, 2011.
- [4] B. Indonesia, "Profil bisnis usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM)," *Jakarta Lemb. Pengemb. Perbank. Indones.*, 2015.
- [5] P. D. Sugiyono, "Metode penelitian manajemen," *Bandung Alf. CV*, 2013.
- [6] M. Nazir, "Metode Penelitian Survei," *Bogor Ghalia Indones.*, 2014.

-
- [7] P. Roger and P. D. Pressman, "Rekayasa Perangkat Lunak," *Yogyakarta Andi*, 2012.
- [8] A. F. K. Sibero, "Kitab suci web programming," *Yogyakarta: Mediakom*, 2011.
- [9] M. R. Arief, "Pemrograman web dinamis menggunakan PHP dan MySQL," *Yogyakarta Andi*, 2011.
- [10] R. Hidayat, "Cara Praktis Membangun Website Gratis: Pengertian Website," *Jakarta PT Elex Media Komputindo Kompas, Gramedia*, 2010.
- [11] J. Winardi, *Pengantar manajemen penjualan (sales management)*. Citra Aditya Bakti, 1991.
- [12] T. Abdullah and F. Tantri, "Manajemen pemasaran," *Depok PT Raja Graf. Persada*, 2012.
- [13] A. Aryanto and T. I. Tjendrowaseno, "Pembangunan Sistem Penjualan Online Pada Toko Indah Jaya Furniture Surakarta," *Speed-Sentra Penelit. Eng. dan Edukasi*, vol. 4, no. 4, 2013.
- [14] S. M. Maulana, H. Susilo, and H. Susilo, "Implementasi e-commerce sebagai media penjualan online (studi kasus pada toko pastbrik kota malang)," *J. Adm. Bisnis*, vol. 29, no. 1, pp. 1–9, 2015.
- [15] I. Solikin, "Perancangan Sistem Informasi Penjualan Bebas Framework Model View cotroller (MVC) pada PT Thamrin Brother Cabang OKI," *MEDIA Inform. DAN Komput.*, vol. 4, no. 1, pp. 74–91, 2014.
- [16] I. K. Suharsana and I. G. P. W. W. Wirawan, "Implementasi Model View Controller Dengan Framework Codeigniter Pada E-Commerce Penjualan Kerajinan Bali," *J. Sist. dan Inform.*, vol. 11, no. 1, 2016.
- [17] I. Solikin and M. S. Putra, "APLIKASI E-DOCUMENT PADA KANTOR KEPALA DESA TUGU JAYA BERBASIS WEBSITE," *J. Cendikia*, vol. 16, no. 1 Oktober, pp. 89–94, 2018.