

PERANCANGAN SISTEM INFORMASI Pencarian dan Pemasaran Barang Antik Berbasis E-Commerce

Harfizar¹, Dedy Iskandar², Tatu Nurbaiti³

Program Studi Teknik Informatika STMIK Raharja

Jl. Jendral Sudirman No. 40 Modern Cikokol-Tangerang, 15117 Telp. (021) 552969

e-mail: harfizar@raharja.info¹, iskandar@raharja.info², tatu.nurbaiti@raharja.info³

Abstrak

Saat ini teknologi informasi dan telekomunikasi sudah merambah kesemua bidang, mulai dari pendidikan, transportasi, penjualan dan lain sebagainya. Banyak orang dengan mudah menjual dagangannya dengan memanfaatkan teknologi, mulai dari promosi, pemasaran, penjualan, pengiriman barang. Banyak wadah yang digunakan oleh para penjual untuk memasarkan barangnya, sebagai contoh website toko online berbasis E-Commerce, akan tetapi masih kurang untuk penjualan barang antik yang sebenarnya diperlukan untuk pecinta atau kolektor barang antik. Memang sudah banyak yang memasarkannya lewat media sosial namun kurang efektif dikarenakan media sosial banyak berisi orang awam yang tidak tahu harga tetapi ia ikut untuk menawar barang tersebut dengan harga jauh di bawah pasaran, untuk itu diperlukan suatu sistem yang dapat memasarkan barang antik dengan ketentuan dan harga yang sesuai sehingga mempermudah kolektor untuk mencari, membeli barang yang diinginkan. Analisa sistem yang dilakukan menggunakan metode SWOT yang memudahkan peneliti dalam pembuatan dan pengembangan sistem kedepannya. Metode pengumpulan data menggunakan metode observasi dan study pustaka. Untuk menampilkan hasil analisa tersebut digunakan Unified Modelling Language (UML) sebagai alat bantu visualisasi pemrograman berbasis objek. Hasil dari penelitian ini adalah sistem informasi yang berbentuk website, yang dapat mengetahui standar harga barang antik di pasaran dan menyediakan kebutuhan akan barang antik yang selama ini sulit didapat.

Kata kunci: Sistem, Informasi, Barang Antik, E-Commerce, Internet

1. PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Perkembangan teknologi informasi dan komunikasi di Indonesia saat ini begitu pesat, (ambil contoh internet), hal tersebut dimungkinkan karena kebutuhan yang semakin hari semakin menuntut untuk cepat dan tepat dalam menyelesaikan suatu masalah. Oleh karena itu, hadirnya teknologi memang sangat membantu untuk merealisasikan hal tersebut. Menurut APJII (Asosiasi Penyelenggara Jasa Internet Indonesia) ditahun 2016 saja jumlah pengguna internet di Indonesia mencapai 132,7 Juta pengguna atau sekitar 51,5% dari total penduduk Indonesia. Hal ini mengindikasikan kenaikan 51,8 % dibandingkan jumlah pengguna internet ditahun 2014.

Semakin naiknya perkembangan internet saat ini memunculkan banyak fenomena-fenomena baru dibidang informasi dan komunikasi. Semua kebutuhan dan keperluan yang ada di dunia tidak lepas dari peranan teknologi internet, oleh karena itu saat ini banyak yang memasarkan barang dagangannya memanfaatkan pesatnya perkembangan teknologi tersebut. Banyak manfaat yang dihasilkan dari penjualan menggunakan bantuan internet antara lain, menciptakan pasar yang kompetitif dimana usaha kecil memiliki peluang untuk berkembang lebih cepat dan menjadi perusahaan yang lebih besar, mempermudah sekaligus memperluas jaringan pemasaran, berpotensi mendapatkan pelanggan yang lebih besar, terbukanya jaringan dan kerjasama dengan pengusaha / organisasi lain dan dapat membuka program afiliasi, yaitu "cara menghasilkan uang dengan menjual produk dari perusahaan atau lembaga pemilik produk (affiliate merchant), dengan bergabung menjadi pemasar produk (affiliate marketers), dan (hanya) dibayar setelah produk terjual". Sebenarnya banyak cara yang digunakan para penjual untuk memasarkan barang jualannya menggunakan bantuan teknologi (misalkan lewat website), namun masih kurang untuk produk barang antik. Saat ini barang antik banyak dicari oleh para kolektornya, namun penjual terkendala oleh wadah yang dapat menampung para penjual untuk dapat menemukan para kolektornya. Selama ini para penjual hanya dapat menjual lewat media sosial seperti Facebook, Instagram, bahkan ada yang masih

sangat konvensional yaitu pemasaran lewat mulut ke mulut. Tentu hal tersebut sangat kurang efektif karena sifatnya yang masih manual.

Permasalahan-permasalahan di atas harus dapat diminimalisir dengan bantuan teknologi saat ini. Maka diperlukan suatu sistem yang dapat membantu para pemilik barang antik untuk dapat memasarkan dan menjual barang yang dimiliki agar membuat para kolektor barang antik dapat dengan mudah mencari dan membeli barang yang sesuai dan diinginkan

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan pendahuluan yang telah dijelaskan di atas maka Penulis mengambil beberapa pokok permasalahan, antara lain :

1. Bagaimana sistem penjualan barang antik yang saat ini sudah ada ?
2. Apa saja kendala yang dialami dari sistem yang ada ?
3. Bagaimana merancang sistem informasi pencarian dan pemasaran barang antik berbasis e-commerce ?
4. Bagaimana kelebihan dan kekurangan dari sistem yang Penulis rancang ?

2. METODE PENELITIAN

2.1. Pengumpulan data

Dalam pengumpulan data, Peneliti menggunakan 3 (tiga) pendekatan yaitu sebagai berikut:

2.1.1. Metode Observasi (Observasi Research)

Dalam metode ini, Peneliti melakukan analisa dengan cara mengamati setiap toko online yang ada seperti Bukalapak, Tokopedia, Shopee, dan lain sebagainya guna melihat dan mengamati proses yang ada pada toko-toko tersebut dan kemudian mengumpulkan data yang berhubungan dengan guna mencari solusi dari masalah tersebut.

2.1.2. Metode Studi Pustaka (Library Research)

Dalam metode ini, Peneliti melakukan studi pustaka terhadap beberapa e-book atau artikel-artikel yang berkaitan dengan permasalahan yang ada guna melengkapi data yang didapat sebelumnya dengan teori-teori yang dikembangkan oleh para ahli guna menunjang metode observasi yang sebelumnya dilakukan.

2.1.3. Analisa Data

Dalam proses analisa data, Peneliti menggunakan 2 (dua) metode analisa yaitu sebagai berikut:

1. Analisa Kualitatif

Dalam metode ini, Peneliti lebih suka menggunakan teknik analisis mendalam (in-depth analysis), yaitu mengkaji masalah secara satu persatu dari satu kasus yang terlebih dahulu jika sudah maka lanjut kekasus berikutnya karena sifat suatu masalah berbeda satu sama lain. Tujuan dari metode ini bukan suatu generalisasi tetapi pemahaman secara mendalam terhadap suatu masalah. Penelitian kualitatif berfungsi memberikan kategori substantif dan hipotesis penelitian kualitatif.

2. Analisa SWOT

Setelah melakukan proses pengumpulan data dan selanjutnya data yang sudah diperoleh dapat diolah dan dianalisa. Disini Peneliti menggunakan metode analisa disini Peneliti menggunakan metode analisa sistem yang dilakukan yaitu, analisa SWOT.

Analisa SWOT digunakan digunakan untuk mengevaluasi kekuatan (strengths), kelemahan (weaknesses), peluang (opportunities), dan ancaman (threats) dalam suatu proyek, perlunya analisa SWOT sebagai pendukung yang membantu organisasi secara keseluruhan dengan menyediakan dukungan yang diperlukan bagi berlangsungnya kegiatan-kegiatan yang dilakukan secara berkelanjutan.

- a. Metode Pemodelan

- 1) Unified Modeling Language (UML)

UML adalah sekumpulan alat yang digunakan untuk melakukan abstraksi terhadap sebuah sistem atau perangkat lunak berbasis objek. UML

merupakan singkatan dari Unified Modeling Language. UML juga menjadi salah satu cara untuk mempermudah pengembangan aplikasi yang berkelanjutan. Aplikasi atau sistem yang tidak terdokumentasi biasanya dapat menghambat pengembangan karena developer harus melakukan penelusuran dan mempelajari kode program. UML juga dapat menjadi alat bantu untuk transfer ilmu tentang sistem atau aplikasi yang akan dikembangkan dari satu developer ke developer lainnya. Tidak hanya antar developer terhadap orang bisnis dan siapapun dapat memahami sebuah sistem dengan adanya UML.

2) Balsamiq Mockup 3

Balsamiq Mockups 3 adalah salah satu software yang digunakan dalam pembuatan desain atau prototyping dalam pembuatan tampilan user interface sebuah aplikasi. Dengan menggunakan Balsamiq Mockup kita dimudahkan dalam pembuatan user interface karena Balsamiq Mockup sudah menyediakan tools yang dapat memudahkan dalam membuat desain prototyping aplikasi yang akan kita buat.

b. Literatur Review

Berikut ini adalah penelitian yang telah dilakukan dan memiliki kolerasi sama dengan yang sedang Peneliti lakukan, antara lain sebagai berikut:

1) Penelitian yang dilakukan oleh Untung Rahardja, Qurotul Aini dan Desi Sartika dalam CCIT Journal Vol.8 No.2, Edisi Januari 2015 ISSN : 1978 – 8282.

[Untung Rahardja, Qurotul Aini dan Desi Sartika] berjudul “BUILD A BUSINESS TO CUSTOMER ONLINE STORE USING AIRZONE CONTENT MANAGEMENT SYSTEM”. Dalam penelitian ini dapat disimpulkan bahwa saat ini dunia perdagangan tidak lagi dibatasi dengan ruang dan waktu. Mobilitas manusia yang tinggi menuntut dunia perdagangan mampu menyediakan layanan barang dan jasa dengan cepat sesuai dengan permintaan konsumen. Kemajuan teknologi dan informasi yang berkembang saat ini semakin membuat situs-situs online menyediakan layanan tersebut dalam berbagai bidang, khususnya dalam dunia bisnis yang mengarah pada kegiatan transaksi secara online. Transaksi online ini lebih dikenal dengan nama e-Commerce yang menghubungkan antara B2B, B2C, C2B, dan P2P. Airzone adalah salah satu bentuk sistem yang menggunakan e-commerce sebagai media untuk melakukan bisnis dalam dunia internet dengan menggunakan metodologi B2C. Maka dari itu Airzone hadir dalam dunia e-commerce ini untuk dapat meng-implementasi e-commerce dalam mendukung suatu bisnis. Sehingga airzone dapat dijadikan sebagai sarana untuk pengembangan produk, promosi, transaksi online, product delivery dan after sales support yang akan saling mendukung satu dengan yang lainnya untuk memperoleh revenue dan profit yang lebih baik.

2) Penelitian yang dilakukan oleh Nur Azizah, Erna Astriyani dan Listina Nadhia N dalam Jurnal Cerita Vol.1 No.1, Edisi Agustus 2015 ISSN : 2461-1417.

[Nur Azizah, Erna Astriyani dan Listina Nadhia N] berjudul “OPTIMALISASI APLIKASI E-COMMERCE UNTUK PENJUALAN PADA TOKO DESFA BOGOR”. Dalam Penelitian ini dapat disimpulkan bahwa dalam era globalisasi sekarang ini, teknologi informasi melaju dengan cepatnya. Toko Desfa sangat membutuhkan sekali adanya suatu sistem informasi yang menunjang dan memberikan pelayanan yang memuaskan bagi para konsumen. Untuk itulah penulis mencoba

- membuat Tugas Akhir mengenai aplikasi e-commerce penjualan busana muslim pada Toko Desfa yang sampai saat ini masih menggunakan cara konvensional. Pada saat ini Toko Desfa berupa toko yang menjual busana muslimah saja. Aplikasi e-commerce merupakan solusi yang terbaik untuk menciptakan ruang lingkup penjualan yang lebih luas lagi dan juga untuk mengembangkan bisnis penjualannya. E-commerce merupakan salah satu sarana yang tepat untuk mempromosikan produk yang ada pada Toko Desfa, dengan memanfaatkan Sistem Informasi dan juga internet dapat tercapai suatu sistem yang sangat efektif dan efisien dalam menunjang kegiatan pada toko ini.
- 3) Penelitian yang dilakukan oleh Maimunah , Ilamsyah dan Muhamad Ilham dalam CSRID Journal, Vol.8 No.1, Edisi Februari 2016 ISSN: 2085-1367. [Maimunah , Ilamsyah , Muhamad Ilham] berjudul “RANCANG BANGUN APLIKASI PENJUALAN FURNITURE ONLINE PADA MITRA KARYA FURNITURE”. Dalam penelitian ini dapat disimpulkan Perkembangan dunia usaha ditandai dengan semakin banyaknya perusahaan-perusahaan yang didirikan, baik yang bergerak dalam bidang industri, perdagangan maupun jasa. Peran penggunaan komputer pada sebuah perusahaan atau organisasi bukanlah sesuatu yang awam lagi, penggunaan komputer merupakan hal yang wajib. Dengan adanya system komputerisasi pada setiap perusahaan atau organisasi, segala proses mulai dari proses pengolahan data sampai pembuatan laporan dan dokumen penting lainnya dapat tersusun rapi sehingga dapat mempermudah proses penyimpanan dan pencarian data. Proses system penjualan yang sedang berjalan saat ini masih menggunakan metode manual. Proses penjualan masih menggunakan brosur untuk mencari konsumen sehingga kurang efektif dan efisien. Program penjualan ini merupakan usulan penelitian rancangan system informasi. Dengan memanfaatkan fasilitas teknologi computer dan menggunakan internet, mencoba untuk membuat fasilitas penjualan yang lebih baik. Dengan membuat system penjualan secara online dimana proses kerjanya tidak memakan waktu yang cukup lama maka penjualan dapat berjalan dengan baik serta pelayanan penjualan yang bersifat online.
 - 4) Penelitian yang dilakukan oleh Himawan, Asep Saefullah dan Sugeng Santoso dalam Scientific Journal of Informatics , Vol. 1, No. 1, Edisi Mei 2014 ISSN 2407-7658. [Himawan, Asep Saefullah dan Sugeng Santoso] berjudul “ANALISA DAN PERANCANGAN SISTEM INFORMASI PENJUALAN ONLINE (E-COMMERCE) PADA CV SELARAS BATIK MENGGUNAKAN ANALISIS DESKRIPTIF”. Dalam penelitian ini dapat disimpulkan bahwa Batik merupakan salah satu pakaian tradisional yang menjadi ciri khas dan kebanggaan bagi bangsa Indonesia, dimana batik juga telah dikenal secara luas baik dalam skala nasional dan internasional. Peluang dalam kegiatan bisnis penjualan batik yang meningkat beberapa waktu ini dilihat oleh banyak pihak sebagai prospek yang menjanjikan. Penjualan batik secara umum di beberapa wilayah di Indonesia masih dilakukan dengan cara yang sederhana dan klasik. Untuk dapat menjangkau lebih banyak pelanggan serta memperluas area pemasaran sekaligus promosi batik, maka diperlukan media yang dapat menunjang kegiatan promosi, transaksi penjualan dan informasi batik dengan optimal. Salah satu media yang menjadi perhatian masyarakat sekarang ini adalah dengan menggunakan media website online. E-Commerce merupakan salah satu kegiatan transaksi bisnis baik barang dan jasa yang dilakukan secara elektronik

dengan menggunakan jaringan internet CV Selaras Batik menyadari bahwa peranan media website dapat digunakan untuk meningkatkan omset penjualan dan juga sebagai media sarana dalam memasarkan produk batik yang mereka miliki untuk menjangkau pasar yang lebih luas lagi serta dapat meminimalkan biaya-biaya operasional seperti biaya iklan dan juga biaya sewa toko secara fisik.

- 5) Penelitian yang dilakukan oleh Aris, Prima Novitasari dan Agil Pangestu dalam Seminar Nasional Teknologi Informasi dan Multimedia Vol. 5, No. 1, Edisi Februari 2017 ISSN : 2302-3805. [Aris, Prima Novitasari dan Agil Pangestu] berjudul “APLIKASI SISTEM INFORMASI PENJUALAN PRODUK ELEKTRONIK MENGGUNAKAN KONSEP E-COMMERCE PADA CV. INDONESIA ELEKTRONIK”. Dalam penelitian ini dapat disimpulkan bahwa media informasi merupakan sarana penting dalam penyampaian informasi dalam berbagai ruang lingkup kegiatan. Semakin berkembangnya media dalam penyampaian informasi maka semakin cepat dan akuratnya informasi yang diterima dan menjadi lebih baik pemahaman dalam sebuah informasi. Pada CV.Indonesia Elektronik dibutuhkan suatu perancangan sistem yang dapat memudahkan dalam memberikan suatu informasi. Karena masih terbatasnya sistem komputerisasi yang digunakan pada CV.Indonesia Elektronik tersebut. Dalam pendataan penjualan yang dilakukan oleh CV.Indonesia Elektronik telah menggunakan komputer namun masih menggunakan aplikasi Microsoft Word, dan Microsoft Excel akan tetapi penggunaan aplikasi tersebut belum dilakukan secara optimal. Penulisan ini menggunakan metode analisa berorientasi objek dengan tujuan melakukan perancangan sistem yang berjalan pada CV.Indonesia Elektronik. Untuk memudahkan konsumen dalam mencari informasi mengenai toko elektronik online serta memungkinkan pihak perusahaan melakukan brand building untuk produknya secara lebih cepat dan luas. Dengan Metode perancangan Framework e-Commerce yaitu B2B dan B2C *Business-to-business-to-consumer* (B2B2C) dan pengembangan aplikasi sistem yang diusulkan menggunakan metode perancangan *Unified Modelling Language* (UML) dengan menggunakan alat bantu (tools) berupa Visual Paradigm for 6.4 Enterprise Edition, untuk pembuatan sistem ini menggunakan *Macromedia Dreamweaver* sebagai penulisan listing program php dan mysql sebagai databasenya, Hasil dari penulisan ini berupa rancangan sistem berbasis web ini yang dapat memberikan manfaat yang positif bagi CV. Indonesia Elektronik.

Dari beberapa penelitian di atas dapat disimpulkan perbedaan dengan penelitian yang penulis lakukan hanya ada pada konsep dan cara kerja sistem saja. Penulis memakai konsep seperti kebanyakan metode pemasaran dan penjualan *online* tetapi ada beberapa fitur yang Penulis tambahkan guna membuat sistem ini lebih nyaman dan aman untuk digunakan sesuai dengan keinginan banyak orang ketika berbelanja *online*.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

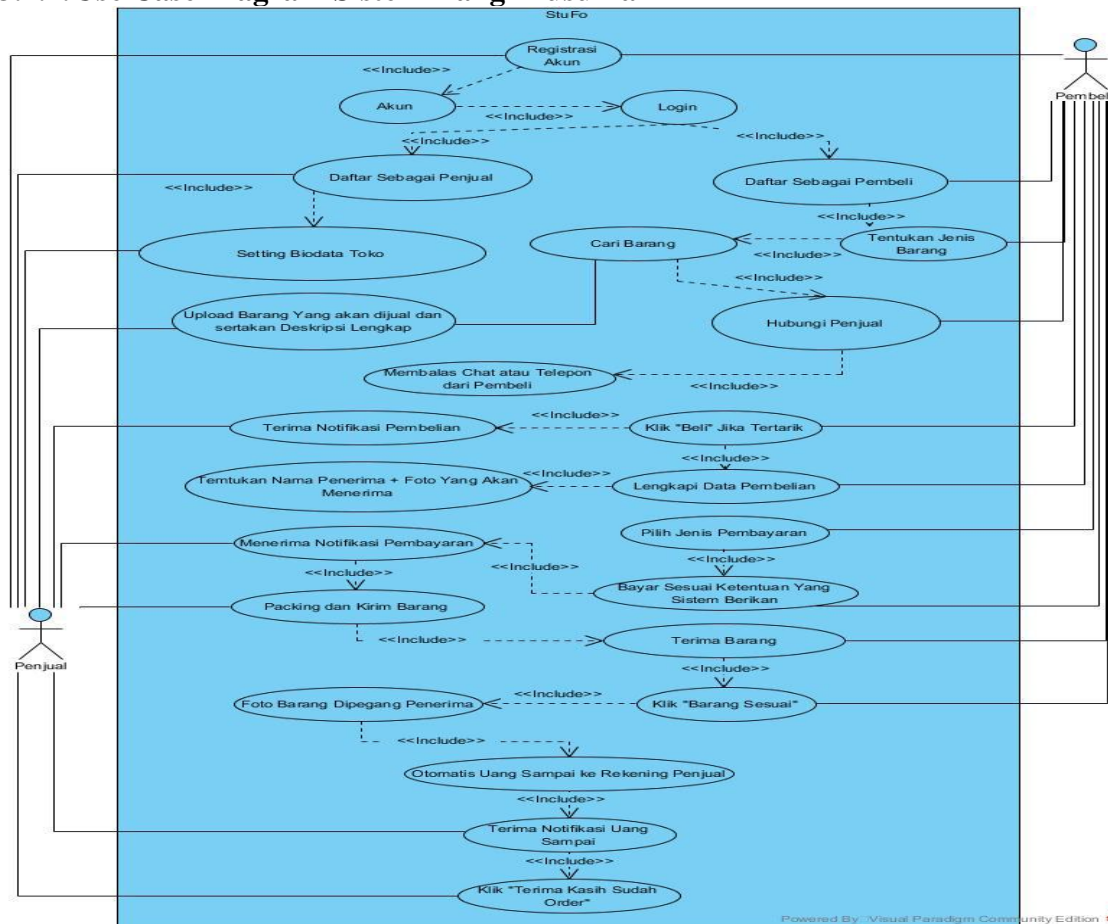
3.1. Permasalahan Yang Dihadapi

Berdasarkan Analisa yang telah dilakukan terhadap sistem pencarian dan pemesanan barang antik yang ada saat ini maka dapat disimpulkan beberapa permasalahan-permasalahan yang membuat diperlukannya suatu sistem yang lebih dari sistem sebelumnya. Permasalahan-permasalahan tersebut antara lain :

1. Sistem pencarian dan pemesanan barang antik saat ini masih tergolong manual, terkadang kita harus bertanya dari satu orang ke satu orang lain untuk mendapat sedikit informasi tentang barang antik yang kita cari.
2. Sulitnya mencari para kolektor barang antik yang menghargai barang sesuai kondisi.
3. Kurangnya masyarakat yang tahu tentang barang mana yang tergolong antik membuat informasi tentang keberadaan barang antik semakin sulit didapatkan.
4. Harga yang tidak sesuai dengan kondisi barang, dikarenakan belum ada harga standar yang ditetapkan untuk jenis barang yang dijual.
5. Jika informasi barang sudah didapat, jarak terkadang menjadi masalah yang membuat barang antik tersebut semakin mahal
6. Semakin jauh barang yang akan dibeli semakin malas kita untuk membeli karena harus pergi ketempat dimana barang tersebut dijual, hal tersebut dikarenakan proses jual beli yang masih manual.

3.2. Rancangan Sistem Yang Diusulkan

3.2.1. Use Case Diagram Sistem Yang Diusulkan



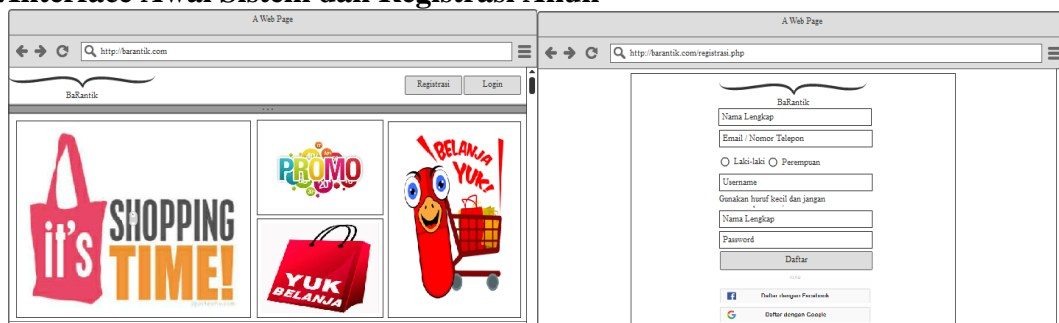
Gambar 1. Usecase Diagram Usulan

Berikut adalah penjelasan dari Usecase Diagram Usulan diatas :

1. Pembeli Dan Penjual Melakukan Registrasi untuk mendapatkan Akun Sistem yang nantinya akun tersebut akan digunakan setiap kali ingin menjual atau membeli barang.
2. Penjual membuat toko sesuai dengan nama yang diinginkan berserta dengan keterangan lengkap tentang toko tersebut yang berisi alamat dan nomor telepon aktif.
3. Penjual Upload Foto dari barang yang akan dijual dan sertakan deskripsi lengkap tentang foto tersebut (Deskripsi berisi nama barang, tahun pembuatan dan kondisi saat ini).
4. Pembeli menentukan jenis barang yang akan dijual.
5. Pembeli mencari barang yang ingin dibeli sesuai dengan jenis barang yang sudah ditentukan sebelumnya.
6. Hubungi Penjual lewat chat online sistem atau lewat nomor telepon yang tertera pada kronologi toki penjual.
7. Klik “Beli” jika penjual tertarik untuk membeli barang tersebut.
8. Penjual menerima notifikasi pembelian yang dilakukan Pembeli.
9. Pembeli harus melengkapi data pembelian, antara lain alamat, no. telepon penerima dan lain sebagainya.
10. Pembeli harus menyertakan foto penerima berserta namanya dengan fitur pengambilan foto pada sistem.
11. Pembeli harus memilih jenis pembayaran.
12. Pembeli melakukan pembayaran sesuai harga barang dengan jenis pembayaran sesuai dengan yang dipilih sebelumnya.
13. Penjual menerima notifikasi pembayaran yang dilakukan Pembeli
14. Penjual mulai mempacking barang dan kemudian mengirimnya ke alamat Pembeli. Barang akan sampai dalam beberapa hari kemudian tergantung jarak antara Penjual dan Pembeli.
15. Pembeli menerima barang, apabila barang sesuai maka Penjual bisa langsung Klik “Barang Sesuai” yang ada pada sistem. Kemudian Pemebli harus memfoto barang bersera orang yang menerimanya.
16. Jika Pembeli sudah mengklik “Barang Sesuai” maka otomatis uang pembayaran akan sampai rekening Penjual.
17. Penjual akan mendapatkan notifikasi bahwa uang sudah dikirimkan di rekening Penjual.
18. Penjual harus meng klik “Terimakasih Sudah Order”.

3.3. Rancangan Prototype Yang Diusulkan

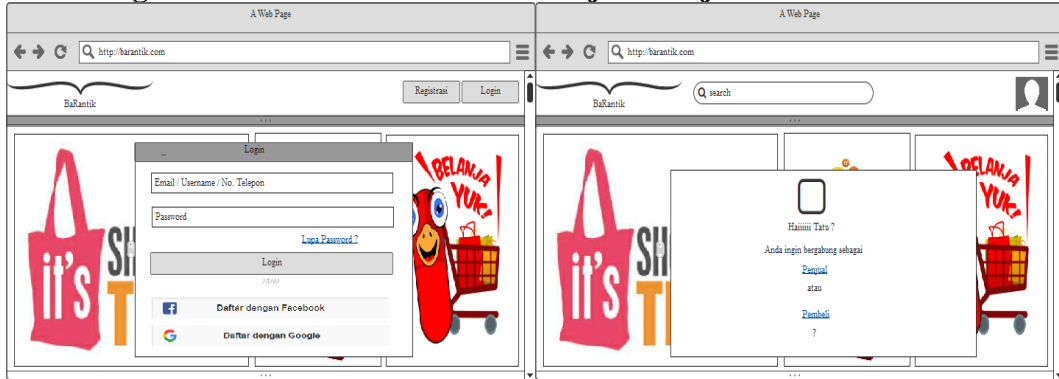
3.3.1. Interface Awal Sistem dan Registrasi Akun



Gambar 2 dan 3 Interface Awal Sistem dan Registrasi Akun

Gambar di atas adalah Halaman awal sistem yang memuat banyak sekali gambar mengenai barang-barang yang dijual kemudian dilengkapi dengan tombol login dan register yang akan berpindah halaman ke dalam form register yang digunakan jika kita ingin membuat akun di dalam sistem ini.

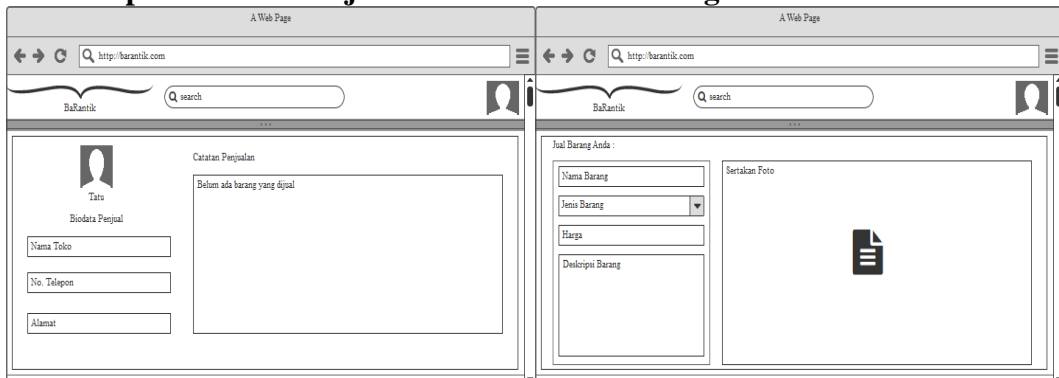
3.3.2. Form Login dan Notifikasi Pemilihan menjadi Penjual atau Pembeli



Gambar 4 dan 5 Form Login dan Notifikasi Pemilihan menjadi Penjual atau Pembeli

Form login digunakan untuk masuk ke dalam sistem sesuai dengan email/no, telepon dan password yang pertama didaftarkan pada saat registrasi kemudian diberikan notifikasi berupa pilihan apakah ingin menjadi Penjual atau Pembeli.

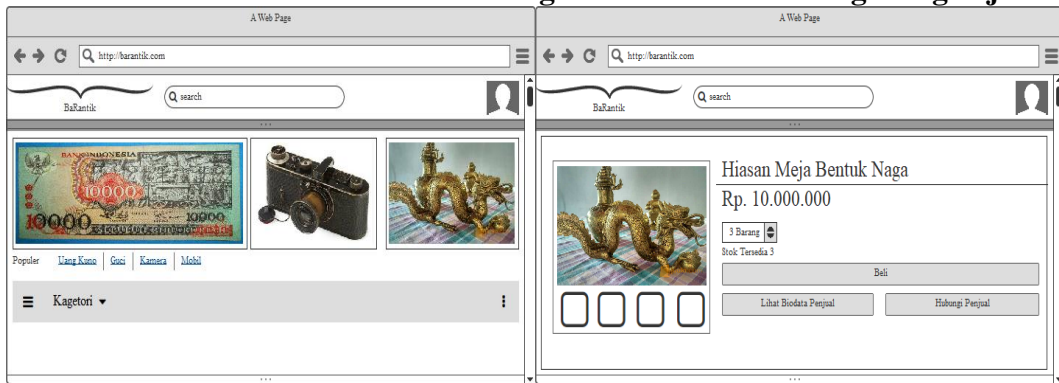
3.3.3. Form Input Biodata Penjual dan Form Jual Barang



Gambar 6 dan 7 Form Update Biodata Penjual dan Form Jual Barang

Apabila sudah tentukan sebagai Penjual, maka Penjual diharuskan Input Biodata lengkap mengenai Toko yang akan digunakan untuk berjualan. Jika sudah Penjual dapat langsung menjual barang dagangannya menggunakan Form Jual Barang, isi semua form yang ada dan sertakan foto barang yang akan dijual.

3.3.4. Beranda Sistem Untuk Mencari Barang dan Informasi Barang Yang Dijual



Gambar 8 dan 9 Beranda Sistem Untuk Mencari Barang dan Informasi Barang Yang Dijual

Jika ingin mencari barang Pembeli harus terlebih dahulu memilih kategori barang antik yang ingin dicari kemudian ketik barang yang dicari didalam kolom pencarian. Jika sudah ada, pilih barang antik sesuai keinginan, apabila di klik barang tersebut maka akan muncul informasi tentang barang tersebut.

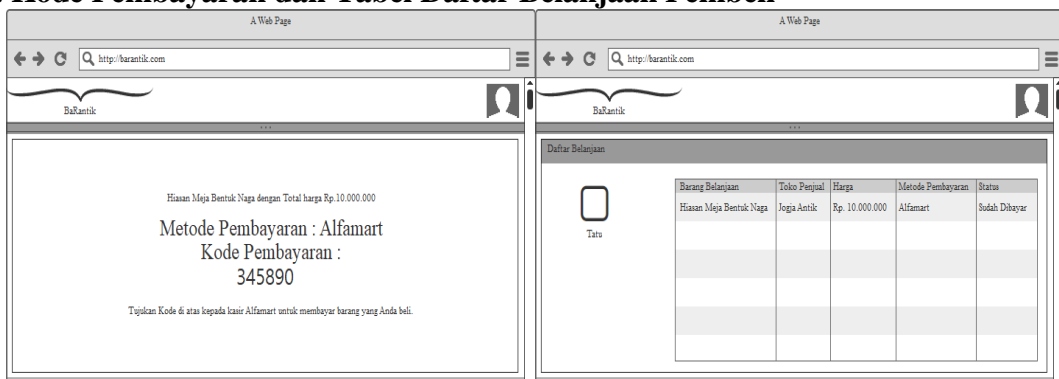
3.3.5. Form Lengkapi Data Pembelian dan Form Pilih Pembayaran



Gambar 10 dan 11 Form Lengkapi Data Pembelian dan Form Pilih Pembayaran

Apabila ingin membeli, Pembeli diharuskan mengisi semua kolom pada form lengkapi data kemudian wajib menyertakan foto orang yang akan menerima barang ketika sampai. Jika sudah, Pembeli dapat memilih metode pemvayaran yang diinginkan.

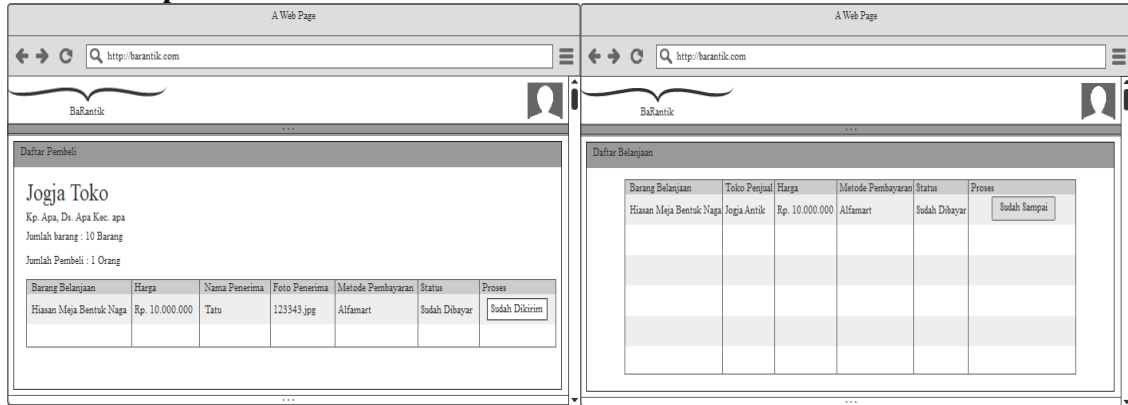
3.3.6. Kode Pembayaran dan Tabel Daftar Belanjaan Pembeli



Gambar 12 dan 13 Kode Pembayaran dan Tabel Daftar Belanjaan Pembeli

Jika Pembeli sudah memilih metode Pembayaran maka akan muncul halaman berisi informasi kode pembayaran yang akan digunakan untuk membayar apabila metode pembayaran lewat Alfamart atau Indomart. Apabila sudah, data pembelian akan secara otomatis ada pada table Daftar Belanjaan Pembeli.

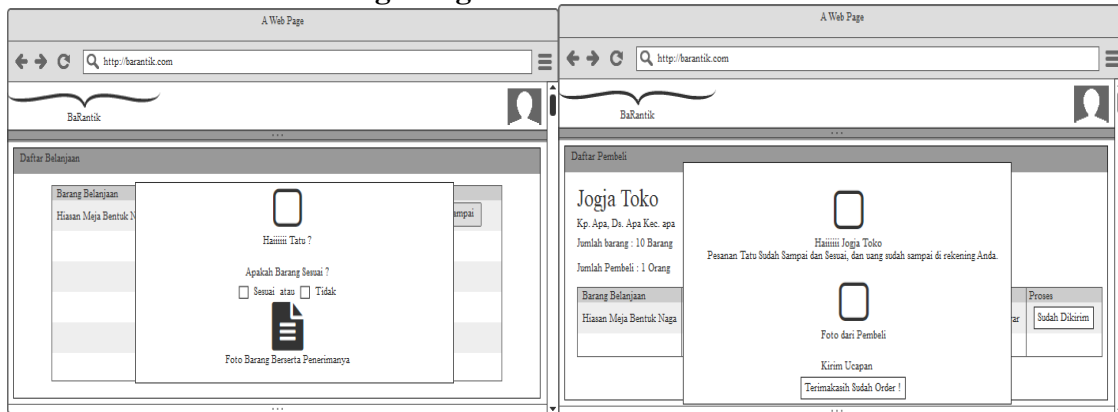
3.3.7. Daftar Pembeli dan Daftar Belanjaan Dengan Dilengkapi “Tombol Sudah Sampai”



Gambar 14 dan 15 Daftar Pembeli dan Daftar Belanjaan Dengan Dilengkapi “Tombol Sudah Sampai”

Gambar di atas berisi daftar Pembeli, jika Pembeli sudah membayar maka Penjual dapat menekan tombol Sudah Dikirim.

3.3.8. Notifikasi Barang Sesuai Dilengkapi Foto Penerima Memegang Barang dan Notifikasi Jika Barang Yang Diterima Sesuai



Gambar 16 dan 17 Notifikasi Barang Sesuai Dilengkapi Foto Penerima Memegang Barang dan Notifikasi Jika Barang Yang Diterima Sesuai

Apabila Pembeli sudah menerima barang maka otomatis muncul notifikasi apakah barang sudah sampai atau belum, apabila sudah klik Sudah dan sertakan foto barang yang sudah sampai di pegang oleh penerima yang di awal sudah kita daftarkan sebagai penerima. Jika sudah, maka akan muncul notifikasi di dalam toko Penjual dan Penjual wajib mengucapkan sesuatu untuk dikirimkan kepada Pembeli.

4. SIMPULAN

Dari Permasalahan-permasalahan diatas dapat disimpulkan bahwa :

1. Sistem penjualan barang antik yang saat ini para penjual hanya dapat menjual lewat media sosial seperti Facebook, Instagram, bahkan ada yang masih sangat konvensional yaitu pemasaran lewat mulut ke mulut.
2. Saat ini barang antik banyak dicari oleh para kolektornya, namun penjual terkendala oleh wadah yang dapat menampung para penjual untuk dapat menemukan para kolektornya.
3. Rancangan sistem informasi pencarian dan pemasaran barang antik berbasis *e-commerce* dilakukan dengan bahasa pemrograman PHP dan MySql .
4. Hasil dari penelitian ini adalah sistem informasi yang berbentuk website, yang dapat mengetahui standar harga barang antik di pasaran dan menyediakan kebutuhan akan barang antik yang selama ini sulit didapat.

DAFTAR PUSTAKA

- Azizah, Nur, Erna Astriyani dan Listina Nadhia N. 2015. “*Optimalisasi Aplikasi E-Commerce Untuk Penjualan Pada Toko Desfa Bogor*”. Jurnal Cerita Vol.1 No.1, Agustus 2015.
- Aris, Prima Novitasari dan Agil Pangestu. 2017. *Aplikasi Sistem Informasi Penjualan Produk Elektronik Menggunakan Konsep E-Commerce Pada CV. Indonesia Elektronik*. Seminar Nasional Teknologi Informasi dan Multimedia Vol. 5, No. 1, Februari 2017.
- Himawan, Asep Saefullah dan Sugeng Santoso. 2014. *Analisa Dan Perancangan Sistem Informasi Penjualan Online (E-Commerce) Pada CV Selaras Batik Menggunakan Analisis Deskriptif*. Scientific Journal of Informatics Vol. 1, No. 1, Mei 2014.
- Maimunah , Ilamsyah dan Muhamad Ilham. 2016. *Rancang Bangun Aplikasi Penjualan Furniture Online Pada Mitra Karya Furniture*. CSRID Journal, Vol.8 No.1, Februari 2016.
- Rahardja, Untung, Qurotul Aini dan Desi Sartika. 2015. “Build A Business To Customer Online Store Using Airzone Content Management System”. CCIT Journal Vol.8 No.2, Januari 2015.