

**ARTIKEL**

**SISTEM INFORMASI PEMASARAN HANDYCRAFT  
BERBASIS ONLINE**



**Oleh:**

**NAYANG UMBARA**

**14.1.03.03.0009**

**Dibimbing oleh :**

- 1. Rini Indriati, M.kom**
- 2. Teguh Andriyanto, ST.,M.Cs**

**PROGRAM STUDI SISTEM INFORMASI  
FAKULTAS TEKNIK  
UNIVERSITAS NUSANTARA PGRI KEDIRI  
2019**



## SURAT PERNYATAAN ARTIKEL SKRIPSI TAHUN 2019

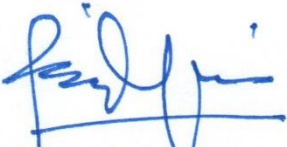


**Yang bertanda tangan di bawah ini:**

Nama Lengkap : Nayang Umbara  
NPM : 14.1.03.03.0009  
Telepon/HP : 085785857576  
Alamat Surel (Email) : umbaranayang@gmail.com  
Judul Artikel : Sistem Informasi Pemasaran Handycraft Berbasis  
Online  
Fakultas – Program Studi : FT-Sistem Informasi  
Nama Perguruan Tinggi : Universitas Nusantara PGRI Kediri  
Alamat Perguruan Tinggi : Jl. KH Ahmad Dahlan No.76, Mojoroto, Kediri Jawa  
Timur 64112

Dengan ini menyatakan bahwa :

- artikel yang saya tulis merupakan karya saya pribadi (bersama tim penulis) dan bebas plagiarisme;
- artikel telah diteliti dan disetujui untuk diterbitkan oleh Dosen Pembimbing I dan II.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya. Apabila di kemudian hari ditemukan ketidaksesuaian data dengan pernyataan ini dan atau ada tuntutan dari pihak lain, saya bersedia bertanggung jawab dan diproses sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Mengetahui		Kediri, 30 Januari 2019
Pembimbing I  <u>Rini Indriati, M.Kom</u> NIDN. 0725057003	Pembimbing II  <u>Teguh Andriyanto S.T, M.Cs</u> NIDN.0701117802	Penulis,  <u>Nayang Umbara</u> NPM.14.1.03.03.0009

## SISTEM INFORMASI PEMASARAN HANDYCRAFT BERBASIS ONLINE

Nayang Umbara  
14.1.03.03.0009  
Fak Teknik – Prodi Sistem Informasi  
umbaranayang@gmail.com  
Rini Indriati, M.Kom dan Teguh Andriyanto, ST.,M.Cs  
UNIVERSITAS NUSANTARA PGRI KEDIRI

### ABSTRAK

**Nayang Umbara** : “*Sistem Informasi Pemasaran Handycraft Berbasis Online*”, Skripsi, Sistem Informasi, FT UN PGRI Kediri, 2018.

Penelitian ini dilatarbelakangi hasil pengamatan peneliti, bahwa sebagian besar industri kerajinan yang ada, dalam proses pemasarannya masih dilakukan dengan cara konvensional yaitu dengan menggunakan media sosial. Dengan cara pemasaran seperti ini maka akan membuat industri kerajinan tidak akan dapat meningkatkan pemasaran produknya, apalagi di era modern teknologi seperti sekarang ini, para pelaku industri kerajinan juga harus mengembangkan pasarnya melalui cara pemasaran yang lebih baik.

Permasalahan penelitian ini adalah bagaimana membuat sistem informasi berbasis online yang dapat memasarkan produk kerajinan agar dapat memudahkan pelaku usaha dan kustomer dalam bertransaksi dan juga menampilkan informasi produk secara detail melalui aplikasi dengan *up to date*.

Penelitian ini, menggunakan metodologi pengumpulan data dan informasi dengan melakukan wawancara, pengamatan dan studi pustaka. Metode yang digunakan adalah waterfall atau pendekatan sistematis dan juga berurutan paa pengembangan perangkat lunak.

Kesimpulan dari hasil penelitian ini adalah dengan adanya sistem pemasaran online ini pelaku industri kerajinan dapat dengan mudah memasarkan produk-produknya. Kustomer mudah dalam bertransaksi membeli produk-produk kerajinan melalui online.

Rekomendasi untuk peneliti selanjutnya: sebagai pengembangan penelitian dapat dibuat suatu laporan data barang untuk mengetahui barang yang ada dan laporan data pelanggan, sehingga dapat mempermudah dalam mengelola informasi mengenai pelanggan..

Kata Kunci : Sistem Informasi, Pemasaran, Handycraft, Online.

### I. LATAR BELAKANG

Perkembangan teknologi yang semakin pesat ini telah mempengaruhi banyaknya persaingan dengan menggunakan teknologi komputer dan teknologi komunikasi yang menghasilkan sebuah sistem informasi,

yang saat ini mudah untuk diakses tanpa adanya batasan waktu dan jarak dengan menggunakan jaringan internet. Model pemasaran atau bisnis ikut terpengaruh dari perkembangan tersebut, terlebih dengan

pesatnya pertumbuhan penggunaan internet diberbagai belahan dunia khususnya negara berkembang.

Pengelolaan data dan informasi yang didukung dengan teknologi informasi merupakan suatu hal yang tidak baru lagi bagi dunia usaha, begitu pentingnya teknologi informasi bagi dunia usaha, sebuah perusahaan akan dapat mengetahui informasi perkembangan perusahaan secara lebih cepat dan akurat sehingga benar-benar menghasilkan informasi yang tepat, efektif dan efisien.

Suatu perusahaan tidak hanya membutuhkan SDM yang berkualitas, barang yang bagus atau manajemen yang terstruktur rapih, namun juga membutuhkan sistem yang mampu mempermudah perusahaan dalam proses pengelolaan pemasaran, sehingga transaksi dengan *customer* dapat menghasilkan peningkatan penjualan serta juga dapat memperluas jaringan pemasaran perusahaan.

Sistem informasi pemasaran adalah suatu sistem yang dibangun dengan tujuan agar suatu perusahaan dapat memperkenalkan produknya kepada kustomer dengan lebih mudah, fleksibel, dan tepat sasaran. Sehingga semua kegiatan yang berkaitan dengan pemasaran perusahaan dapat terselesaikan dengan sistem tersebut, bukan hanya menguntungkan bagi perusahaan, dengan

dibangunnya sistem informasi pemasaran ini *customer* juga akan dimudahkan dalam bertransaksi, seperti hal-nya *customer* dapat mengetahui informasi tentang produk-produk apa saja yang dipasarkan, spesifikasi seperti apa yang ditawarkan, kemudahan dalam pembayaran, kemudian kepuasan service yang diberikan, dan tentunya grafik pemasaran untuk mengetahui peningkatan perusahaan tersebut.

UMKM yang di dirikan oleh sekumpulan anak muda yang memiliki jiwa seni dan dedikasi yang tinggi dalam melestarikan budaya indonesia berupa sebuah kerajinan tangan. Kerajinan yang dihasilkan diantaranya ada kerajinan lukisan bakar, *phyrography*, dan aksesoris.

Walaupun dapat menghasilkan kerajinan yang bagus dan bernilai, dalam proses pemasarannya UMKM ini masih hanya menggunakan media sosial sebagai sarana bisnisnya. Selama ini UMKM memasarkan produknya hanya melalui *Instagram*, *Whatsapp*, dan *Facebook*. Kustomer kurang mendapat informasi yang akurat mengenai produk-produk yang di hasilkannya, kemudian transaksinya yang masih melewati banyak proses.

Pada permasalahan yang terjadi diatas, maka dibutuhkan sistem informasi pemasaran untuk memasarkan produk-produk yang dihasilkan.

Sistem pemasaran ini diharapkan dapat memberikan kemudahan informasi dan transaksi bagi kustomer, memberikan dampak positif terhadap UMKM ini dan

juga dapat memberikan peningkatan pemasaran. Sehingga hasil kerajinan dapat diminati secara lebih meluas.

## II. METODE

Tahapan yang dilakukan pada penelitian ini adalah sebagai berikut :

### 1. Pengumpulan Data dan Informasi

#### a. Wawancara

Wawancara adalah salah satu teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara tanya jawab atau dialog secara langsung dengan pihak yang terkait dengan penelitian yang sedang dilakukan yaitu pemilik, pengrajin dan admin dari industri kerajinan tersebut.

#### b. Pengamatan

Dalam hal ini metode pengumpulan data dengan cara mengadakan tinjauan langsung ke tempat kerajinan yang akan diteliti. Untuk mendapatkan data yang bersifat nyata dan menyakinkan maka dilakukanlah pengamatan secara langsung di mulai dari transaksi jual beli sampai dengan transaksi pemasaran kerajinan.

#### c. Studi Pustaka

Untuk mendapatkan data-data yang bersifat teoritis maka dilakukan pengumpulan data dengan cara

membaca dan mempelajari buku serta jurnal-jurnal yang membahas mengenai sistem informasi pemasaran. Dan dapat juga digunakan sebagai teori dalam pengimplementasian aplikasi nantinya.

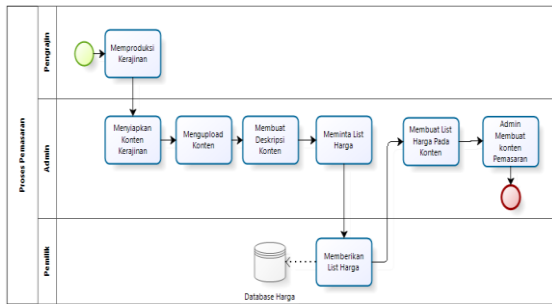
### 2. Analisa kebutuhan sistem

Melakukan analisa kebutuhan sistem dari hasil pengumpulan data dan informasi pada tahap sebelumnya, pada tahap ini dilakukan analisa sistem yang dibutuhkan oleh kerajinan sehingga dapat memberikan solusi mengenai masalah-masalah yang saat ini terjadi. Yang kemudian nantinya, Analisa-analisa tersebut digunakan untuk pembuatan sistem baru.

### 3. Analisa Proses Bisnis

Spesifikasi kebutuhan dari tahap sebelumnya akan dipelajari dalam fase ini dan desain sistem disiapkan. Desain sistem membantu dalam menentukan proses bisnis dari sistem yang dianalisa dan juga membantu dalam mendefinisikan arsitektur sistem secara keseluruhan.

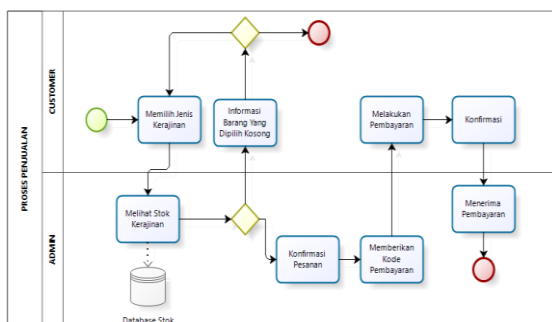
**a. BPMN Proses Pemasaran**



Gambar 1. BPMN Proses Pemasaran

Pada proses pemasaran dari hasil penelitian, Pengrajin memproduksi kerajinan, kemudian admin menyiapkan konten kerajinan, mengupload konten, membuat deskripsi konten dan menyiapkan list harga konten, kemudian admin meminta list harga kepada pemilik, dan pemilik memberikan list harga dari database kepada admin. Selanjutnya admin membuat list harga pada konten sesuai dengan yang diberikan oleh pemilik, yang terakhir admin membuat konten promosi pada proses pemasaran.

**b. BPMN Proses Penjualan**



Gambar 2. BPMN Proses Penjualan

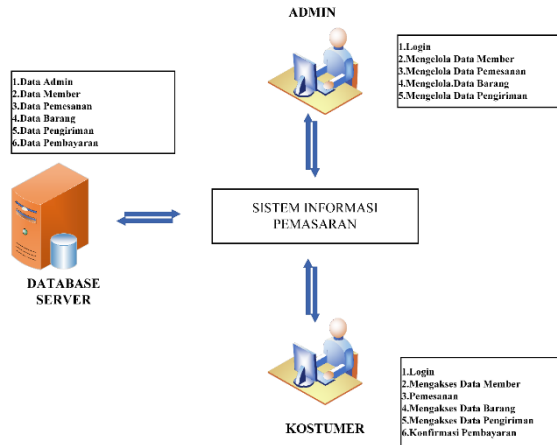
Pada proses penjualan dari hasil penelitian dapat di jabarkan sebagai berikut ini, *customer* memilih jenis kerajinan selanjutnya admin melihat jenis stok

kerajinan yang dipilih. Jika kerajinan yang dipilih kosong maka *customer* akan memilih melanjutkan dengan memilih barang lain atau *check-out*. Jika kerajinan yang dipilih tersedia maka admin akan mengkonfirmasi pesanan selanjutnya admin memberikan kode pembayaran kepada *customer*. Kemudian *customer* melakukan pembayaran, setelah melakukan pembayaran *customer* melakukan konfirmasi bukti pembayaran kepada admin, dan terakhir admin mengkonfirmasi pembayaran. Transaksi penjualan berhasil.

**4. Desain**

Arsitektur sistem di bawah menjelaskan bahwa pada sistem informasi pemasaran, dimana admin memiliki hak akses untuk mengelola data member, pemesanan, barang, pengiriman dan login.

Kemudian member memiliki hak akses yaitu login, data member, pemesanan, barang, pengiriman dan pembayaran. Sedangkan database server disini berfungsi sebagai penampung data pada sistem informasi pemasaran, dimana data yang ada pada database server.



Gambar 3. Arsitektur Sistem

### 5. Perancangan Basis Data

Pada perancangan basis data yang sudah dirancang terdiri dari 8 tabel yaitu tabel admin, barang, jenis barang, pemesanan, detail pemesanan, konfirmasi, member, dan jasa pengiriman. Dibawah ini adalah hasil rancangan basis data yang dibuat :

#	Name	Type	Collation	Attributes	Null	Default
1	id_admin	int(4)			No	None
2	nama	varchar(30)	latin1_swedish_ci		No	None
3	username	varchar(10)	latin1_swedish_ci		No	None
4	password	varchar(35)	latin1_swedish_ci		No	None

Gambar 4. Tabel Admin

#	Name	Type	Collation	Attributes	Null	Default
1	id_barang	int(4)			No	None
2	id_jenis_barang	int(4)			No	None
3	nama_barang	varchar(30)	latin1_swedish_ci		No	None
4	jml	int(3)			No	None
5	harga	decimal(6,2)			No	None

Gambar 5. Tabel Barang

#	Name	Type	Collation	Attributes	Null	Default
1	id_jenis_barang	int(4)			No	None
2	nama_jenis_barang	varchar(20)	latin1_swedish_ci		No	None

Gambar 6. Tabel Jenis Barang

#	Name	Type	Collation	Attributes	Null	Default
1	id_pemesanan	int(4)			No	None
2	id_member	int(4)			No	None
3	id_jasapengiriman	int(4)			No	None
4	tgl_pesan	date			No	None

Gambar 7. Tabel Pemesanan

#	Name	Type	Collation	Attributes	Null	Default
1	id_dtipesanan	int(4)			No	None
2	id_pemesanan	int(4)			No	None
3	id_barang	int(4)			No	None
4	jml	int(3)			No	None
5	harga	decimal(6,2)			No	None
6	total	decimal(7,2)			No	None

Gambar 8. Detail Pemesanan

#	Name	Type	Collation	Attributes	Null	Default
1	id_konfirmasi	int(4)			No	None
2	id_pemesanan	int(4)			No	None
3	nama	varchar(30)	latin1_swedish_ci		No	None
4	bank	varchar(15)	latin1_swedish_ci		No	None
5	no_bukti	int(4)			No	None
6	jumlah_transfer	decimal(7,2)			No	None
7	tgl	date			No	None
8	pesan	text	latin1_swedish_ci		No	None

Gambar 9. Tabel Konfirmasi

#	Name	Type	Collation	Attributes	Null	Default
1	id_member	int(4)			No	None
2	nama	varchar(30)	latin1_swedish_ci		No	None
3	username	varchar(20)	latin1_swedish_ci		No	None
4	password	varchar(32)	latin1_swedish_ci		No	None
5	alamat	varchar(60)	latin1_swedish_ci		No	None
6	kota	varchar(20)	latin1_swedish_ci		No	None
7	no_tlpn	varchar(14)	latin1_swedish_ci		No	None
8	jenis_kelamin	varchar(2)	latin1_swedish_ci		No	None

Gambar 10. Tabel Member

#	Name	Type	Collation	Attributes	Null	Default
1	id_jasapengiriman	int(4)			No	None
2	nama_jasapengiriman	varchar(15)	latin1_swedish_ci		No	None

Gambar 11. Tabel Jasa Pengiriman

## III. Hasil dan Penguajian

### 3.1. User Interface

Berdasarkan sistem yang telah dianalisa dan dibuat, pada aplikasi ini

menggunakan bahasa pemrograman PHP, MySQL sebagai tempat data dan apache sebagai web server local.

Berikut adalah tampilan interface dari aplikasi yang sudah dibuat:

**PENDAFTARAN PELANGGAN**

Nama Pelanggan :

Kelamin :

Alamat :

Kota :

No. Telepon :

**DATA LOGIN**

Username :

Password :

Gambar 12. Tampilan Form Pendaftaran

**LOGIN**

Username :

Password :

> Pendaftaran Baru

Gambar 13. Tampilan Form Login  
Member

**KONFIRMASI PEMBAYARAN**

No. Pemesanan :

Nama Pelanggan :

Jumlah Transfer (Rp.) :

Jasa Pengiriman :

Keterangan :

Gambar 14. Tampilan Form Konfirmasi  
Pembayaran

**TAMBAH DATA BARANG**

Kode :

Nama Barang :

Harga Jual (Rp) :

Jumlah Stok :

File Gambar :  No file chosen

Keterangan :

Kategori :

Gambar 15. Tampilan Form Tambah  
Barang

**DATA PELANGGAN**

Cari Nama :

No	Kode	Nama Pelanggan	Kelamin	No. Telepon	Username	Tools
1	P00008	Dicrsr	Laki-laki	123456789	dicrsr	Delete
2	P00007	Didik	Laki-laki	085	admin	Delete
3	P00006	taylor	Perempuan	085759895773	taylor	Delete

Gambar 16. Tampilan Data Pelanggan

**DATA BARANG**

No	Kode	Nama Barang	Stok	Harga (Rp)	Tools
1	B0001	Lukisan 1	4	120.000	Edit Delete
2	B0002	Aksesoris 1	15	45.000	Edit Delete
3	B0003	Miniaturn 1 ( Motor )	5	150.000	Edit Delete

Jumlah Data : 3 Halaman ke : 1

Gambar 17. Tampilan Data Barang

**KONFIRMASI TRANSFER**

No	Tanggal	No. Pesan	Nama Pelanggan	Transfer (Rp)	Keterangan	Tools
1	04-01-2019	PS000016	indah	100.000	wsewewe	Delete
2	19-05-2018	PS000014	Dicrsr	1.200.000	Baik	Delete
3	26-05-2015	131	taylor	75.131	Sudah saya transfer ke No.Rek. Mandiri, saya tunggu barangnya yaa	Delete

Jumlah Data : 3 Halaman ke : 1

Gambar 18. Tampilan Konfirmasi Transfer

### 3.2 Pengujian Sistem

Dari hasil pengujian sistem yang sudah dilakukan menggunakan pengujian *black box*, dimana dalam pengujian ini focus kepada pengujian fungsional yaitu dilakukan pengujian input dan output dari aplikasi yang dirancang. Hasil dari pengujian ini dimana sistem yang dibuat berjalan sesuai dengan alur proses sistem yang dibuat.

## IV. Kesimpulan dan Saran

### 1. Kesimpulan

Dalam penelitian yang dilakukan mengenai sistem informasi pemasaran berbasis online, dapat diambil kesimpulan bahwa:

1. Proses pemasaran kini menggunakan web atau berbasis online, sehingga mempermudah transaksi penjualan.
2. Kini informasi yang didapat mengenai produk sangatlah baik,





tepat dan langsung kepada customer.

3. Proses pengiriman kini memiliki status atau informasi mengenai pengiriman yang sedang berjalan.

## 2. Saran

Adapun saran yang dapat dikemukakan peneliti untuk

pengembangan dari pembuatan sistem informasi pemasaran untuk pengembangan penelitian selanjutnya yaitu agar dapat di buat:

1. Laporan data barang.
2. Laporan data pelanggan.
3. Laporan Pemesanan Periodik.
4. Status Tracking Pengiriman.

## V. DAFTAR PUSTAKA

- Jogyanto, HM. (2005). *Analisis dan Desain Sistem Informasi*. Yogyakarta : Andi.
- Gerlinas. Oram. Wiggins. (1990). *Accounting Information System*. PWS-KENT Publishing Company.
- Kadir, Abdul. (2002). *Pengenalan Sistem Informasi*. Yogyakarta : Andi.
- Kotler. (2001). *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, Jakarta : Erlangga.
- Gordon B. Davis. ( 1999 ). *Sistem Informasi Management*, PT. Ikrar Mandiri.
- Zulkifli. (2016). *Perancangan Sistem Informasi Pemasaran (E-Commerce) PT.Jogja Kelapa Mas Berbasis Web*, 14(1), 1-103.
- Ovi Dyantina. Mira Arfina. Ali Ibrahim (2012). *Penerapan Customer Relationship Management (CRM) Berbasis Web (Studi Kasus Pada Sistem Informasi Pemasaran di Toko YEN-YEN)*, 4(2), 516-529
- Moh, Khafid Taufani. Riyadi. Rizki Yudhi Dewantara (2016). *Analisis Dan Desain Sistem Informasi Pemasaran (Studi Pada Sistem Informasi Pemasaran untuk Promosi CV.Intan Catering)*, 38(2).
- Noni Rahmawati. Herry Mulyono. (2016). *Analisis Dan Perancangan Sistem Informasi Pemasaran Berbasis Web Pada Toko BILLY*, 1(2), 104-116.
- Sugiarto Hartono. (2014). *Pengembangan Sistem Informasi Pemasaran Pada CV.RUMAH VERA*, 5(1), 410-420.