

APLIKASI PENJUALAN PADA RUMAH TENUN IKAT INA NDAO DENGAN MENGGUNAKAN *BUSINESS TO CONSUMER (B2C)*

Calvarita Brenda Novita Ngongo¹, Skolastika Siba Igon², Tri Ana Setyarini³

Program Studi Sistem Informasi, STIKOM Uyelindo Kupang

Email : claritangongo05@gmail.com, igon5kolastika@gmail.com, TrianaSetyarini@gmail.com

ABSTRACT

Ina Ndao Tie Weaving House is a company engaged in the sale of souvenirs Woven fabrics in the form of sarongs, blankets and other products in the form of, necklaces, earrings, bracelets, shoes, bags, betel places, woven clothes, ti'i langga, and sasando. The problem faced by Ina Ndao Ikat Weaving House is that the sales mechanism is still done manually and offline, i.e. buyers have to come directly to the store to see and buy accessories and various kinds of weaving fabrics typical East Nusa Tenggara in the house weaving tie ina ndao. The purpose of this research is to build a Website-based sales application that can assist Ina Ndao Tie Weaving House in promoting accessories and a wide range of East Nusa Tenggara signature woven fabrics in Ina Ndao Ikat Weaving House. The result of this research is a website-based sales app using Business To Consumer (B2C) that can make it easier for customers to view and order sales products through online sales apps that have been built.

Keywords : *Application, Bussines to Consumer (B2C), House Weaving Tie Ina Ndao Website.*

1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Kemajuan teknologi saat ini berkembang sangat pesat, pemanfaatan teknologi dalam dunia bisnis juga terus meningkat setiap tahunnya. Dengan adanya teknologi manusia dengan mudah memperoleh informasi dan juga melakukan transaksi melalui media *online*. Dewasa ini, penjual dan pembeli tidak harus bertemu secara bertatap muka dalam melakukan transaksi atau disebut *E-Commerce*. *Electronic commerce* atau *E-Commerce* adalah proses pembelian, penjualan atau pertukaran produk, jasa dan informasi melalui jaringan komputer. Oleh sebab itu penulis membangun sebuah *website E-commerce* menggunakan metode *Business to Consumer* (B2C) dengan memberikan hak akses kepada setiap pengguna sesuai dengan kebutuhan sehingga memudahkan pengguna dalam memperoleh informasi produk dan souvenir yang ada pada Rumah Tenun Ikat Ina Ndao.

Rumah Tenun Ikat Ina Ndao merupakan perusahaan yang bergerak di bidang penjualan souvenir Kain tenun berupa sarung, selimut serta produk-produk lain berupa, kalung, anting, gelang, sepatu, tas, tempat sirih, pakaian tenun, ti'i langga, dan sasando. Lokasinya yang berada di Jln. Kebun Raja II, Kec. Kota Raja Wilayah Naikoten 1, usaha penjualan ini sudah dimulai pada 1991 dan sekarang sudah 29 tahun sehingga usaha ini sudah banyak dikenal masyarakat Kota Kupang. Rumah Tenun Ikat Ina Ndao ini memiliki banyak pelanggan dari berbagai kalangan bahkan orang asing yang datang ke Kota Kupang juga sering membeli souvenir-souvenir khas NTT. Keuntungan bagi Rumah Tenun Ikat Ina Ndao adalah Kain tenun yang jenisnya eksotis dari berbagai macam daerah di NTT seperti dari Rote, Alor, Sabu, Sumba, Flores, Timor, dengan harga yang lebih terjangkau yaitu dari kisaran harga Rp.300.000 hingga mencapai Rp.50.000.00

0 tergantung bahan, motif dan cara pewarnaan kain. Keuntungan yang sangat fantastik didapatkan pada setiap bulan adalah Rp.150.000.000 bahkan lebih. Keuntungan dapat mencapai Rp.500.000.000 pada bulan-bulan tertentu seperti bulan April, Agustus dan Desember, dan saat ini berupaya untuk mengembangkan usahanya.

Permasalahan yang dihadapi oleh Rumah Tenun Ikat Ina Ndao saat ini adalah mekanisme penjualan masih dilakukan secara *konvensional*, yaitu pembeli harus datang langsung ke toko untuk melihat dan membeli aksesoris dan berbagai macam kain tenun khas NTT di Rumah

Tenun Ikat Ina Ndao, cara tersebut dirasa penulis kurang maksimal karena memakan waktu dan juga biaya tambahan serta tidak adanya sebuah sarana untuk mempromosikan berbagai macam aksesoris dan kain tenun pada Rumah Tenun Ikat Ina Ndao. Untuk mengatasi masalah tersebut maka diperlukan sebuah pengembangan aplikasi penjualan berbasis *Website* maka diterapkan *Business To Consumer* (B2C) yang diharapkan tidak hanya menjadi sebuah media promosi dan transaksi *online* tetapi juga dapat mempermudah pengguna untuk mengakses informasi mengenai produk dan souvenir yang ada pada Rumah Tenun Ikat Ina Ndao.

Beberapa peneliti terdahulu yang telah dilakukan mengenai *Business To Consumer* (B2C) di antaranya : Penelitian yang dilakukan oleh Nuwa (2014) dengan judul "Pengembangan Strategi *Business To Consumer* (B2C) untuk Sistem Informasi Penjualan Online Sarung Nagekeo". Permasalahannya adalah pemasaran barang yang masih terbatas, dimana pemasaran hanya melalui brosur dan situs facebook. Hasil dari penelitiannya dengan menerapkan *Business To Consumer* (B2C) dapat memperluas penjualan Sarung Nagekeo untuk meningkatkan omset penjualan.

Selanjutnya Penelitian yang dilakukan oleh

Aoetpah (2016) dengan judul "Penerapan *Business To Consumer* (B2C) pada sistem penjualan Handphone Berbasis *Website*". Permasalahannya adalah sistem penjualannya masih dilakukan secara manual. Hasil dari penelitiannya dengan menerapkan *Business To Consumer* (B2C) dapat mempermudah dan memperlancar transaksi antara pihak perusahaan dengan konsumen dengan baik.

Selanjutnya penelitian yang dilakukan oleh Fabeat (2017) dengan judul "Aplikasi penjualan sepeda motor Honda pada Dealer Toko piet Kupang dengan menggunakan prinsip *Business To Consumer* (B2C)". Peneliti yang dilakukan bertujuan untuk mengetahui sejauh mana proses pengolahan data penjualan dan penerapan *Business To Consumer* (B2C) untuk mempertahankan pelanggan yang ada. Hasil dari penelitiannya dengan menerapkan *Business To Consumer* (B2C) yaitu dapat membantu admin dalam mengolah data penjualan yang lebih efektif dan efisien.

Berdasarkan uraian diatas maka peneliti tertarik untuk mengambil judul penelitian "Aplikasi Penjualan Pada Rumah Tenun Ikat Ina Ndao dengan menggunakan *Business To Consumer* (B2C)". Kegunaan dari aplikasi ini adalah memudahkan pelanggan untuk mengakses dan

memesan produk penjualan lewat aplikasi penjualan *online* yang telah dibangun. Yang membedakan penjualan melalui media sosial dan penelitian yang dilakukan penulis adalah ketika konsumen ingin melihat sisa *stock* barang pengguna harus menghubungi penjual untuk menanyakan *stock* yang tersisa tetapi melalui *website* yang di bangun penulis pengguna bisa langsung melihat sisa *stock* secara otomatis karena *website* yang dibangun penulis menerapkan sistem *control stock* yang dimana jumlah *stock* barang akan otomatis muncul setiap kali pengguna melakukan pembelian pada produk yang di pilih dan pengguna akan mendapatkan notifikasi produk jika ada produk baru atau produk yang di *upgrade stock* nya.

1.2 Permasalahan

Berdasarkan uraian dari latar belakang tersebut, maka perumusan masalahnya adalah Bagaimana membangun Aplikasi penjualan pada Rumah Tenun Ikat Ina Ndao dengan menggunakan *Business To Consumer* (B2C) ?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah membangun Aplikasi penjualan pada Rumah Tenun Ikat Ina Ndao dengan menggunakan *Business To Consumer* (B2C) untuk mempromosi dan memperluas jangkauan pemasaran.

2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Rumah Tenun Ikat Ina Ndao

Rumah Tenun Ikat Ina Ndao merupakan perusahaan yang bergerak di bidang penjualan souvenir Kain tenun berupa sarung, selimut serta produk-produk lain berupa, kalung, anting, gelang, sepatu, tas, tempat sirih, pakaian tenun, ti'i langga, dan sasando. Lokasinya yang berada di Jln. Kebun Raja II, Kec. Kota Raja Wilayah Naikoten 1, usaha penjualan ini sudah dimulai pada 1991 dan sekarang sudah 29 tahun sehingga

usaha ini sudah banyak dikenal masyarakat Kota Kupang. Pemilik dari Rumah Tenun Ikat adalah Yus Lusi dan istri Dorce Lusi. Rumah Tenun Ikat Ina Ndao ini memiliki banyak pelanggan dari berbagai kalangan bahkan orang asing yang datang ke Kota Kupang juga sering membeli souvenir-souvenir khas NTT.

2.2 Penjualan

Menurut Simamora Henry (2000),

Penjualan merupakan pembelian suatu (barang atau jasa) dari suatu pihak kepada pihak lainnya dengan mendapatkan ganti uang dari pihak tersebut. Penjualan juga merupakan suatu sumber pendapatan perusahaan, semakin besar penjualan maka semakin besar pula pendapatan yang diperoleh perusahaan.

2.3 Website

Menurut Yuhefisar (2008), *World Wide Web* (WWW) dapat juga disebut *web* atau *Website* adalah sistem informasi dan komunikasi *Hypertext* yang sangat populer digunakan pada jaringan komputer internet yang mampu menampilkan informasi secara grafis dan interaktif.

Web merupakan sistem layanan informasi di internet yang berbasis grafis dan di dasarkan pada konteks *hypertext*. Konsep *hypertext* ini sangat mirip dengan teks biasa kecuali satu aspek yang penting yaitu memungkinkan untuk koneksi (*link*) didalam dokumen itu sendiri atau koneksi ke dokumen lain.

2.4 E-Commerce

Menurut Suyanto M (2003), *E-Commerce* merupakan suatu konsep baru yang muncul yang digambarkan sebagai proses jual beli barang atau jasa pada web. *E-Commerce* juga bisa merupakan proses jual beli atau pertukaran produk, jasa dan informasi melalui jaringan internet.

2.5 *Business to customer* (B2C)

Menurut Pratama I Putu (2015), *Business to Customer* (B2C) merupakan bagian dari *E-Commerce* yang menekankan kepada proses pemesanan, pembelian, dan penjualan produk atau jasa melalui akses internet. Hal ini berarti bahwa penjual dan pembeli dapat langsung bertemu dan bertransaksi secara elektronik dan online, memanfaatkan fitur-fitur yang disediakan. Misalkan keranjang belanja virtual dan pembayaran secara elektronik memanfaatkan kartukredit dan sebagainya.

2.6 Personal Home Page (PHP)

Menurut Anhar (2010), PHP singkatan dari PHP Hypertext Preprocessor yaitu bahasa pemrograman *Web Server-Side* yang bersifat *Open Source*. PHP merupakan

Script yang terintegrasi dengan html dan berada pada *Server*. PHP adalah *Script* yang digunakan untuk membuat halaman *Website* yang dinamis. PHP bisa berinteraksi dengan hampir semua

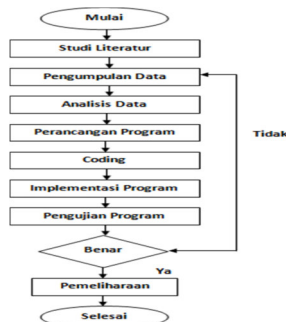
Teknologi *Web* yang sudah ada. *Developer* bisa menulis sebuah program PHP yang mengeksekusi suatu program CGI di *Server Web* lain.

2.7 MySQL

MySQL adalah sebuah perangkat lunak system manajemen basis data SQL atau DBMS yang *Multithread* dan *Multi-User*. Jika MySQL adalah perangkat lunak, maka SQL adalah Bahasa standar untuk mengakses *database*. MySQL dapat dijalankan pada berbagai *Platform*, diantaranya Linux, Windows, dan lain- lain.

MySQL mampu mendukung *Relational Database Manajement System* (RDBMS), sehingga dengan kemampuan itu MySQL akan mampu menangani data- data sebuah perusahaan yang berukuran sangat besar hingga ukuran *Giga Byte*. Untuk melakukan administrasi dalam basis data MySQL, dapat menggunakan modul yang sudah termasuk yaitu *Command-Line* (perintah: *mysql* dan *mysql admin*). (Komputer, 2008).

2.8 Sublime Text



Menurut Bos (2014), menjelaskan Sublime Text merupakan salah satu text editor yang sangat powerful yang dapat meningkatkan produktivitas dan mengembangkan kualitas kode yang tinggi.

2.9 Java Script

Menurut Sidik (2018), Java Script adalah program dalam bentuk script, yang akan dijalankan oleh interpreter yang telah ditanamkan kedalam browser web, sehingga browser web dapat mengeksekusi program java

script disisipkan kedalam dokumen HTML dengan ditandai dengan tag yang diawali dengan `<script>` dan diakhiri dengan `</script>`.

3. METODE PENELITIAN

a. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian dilakukan pada Rumah tenun ikat ina ndao yang beralamat yang beralamat di 1: Jln. Kebun Raja II, Naikoten 1 Kec. Kota raja, Kota Kupang-Ntt. Dengan waktu penelitian selama 3 bulan terhitung sejak bulan oktober sampai dengan bulan desember 2020.

b. Bahan dan Alat Penelitian

i. Bahan Penelitian

Bahan penelitian yang digunakan dalam melakukan penelitian ini merupakan data yang di dapatkan secara langsung dari lokasi penelitian Rumah tenun ikat ina ndao. Serta referensi-referensi dari internet, jurnal dan buku cetak dari penelitian- penelitian terdahulu yang mendukung penelitian penulis tentang Aplikasi penjualan pada Rumah Tenun Ikat Ina Ndao dengan menerapkan *Business To Consumer* (B2C).

ii. Alat Penelitian

Pada penelitian ini penulis menggunakan peralatan *hardware* dan *software* dalam pengerjaannya. Peralatan tersebut antara lain Perangkat keras yang digunakan pada Rumah Tenun Ikat Ina Ndao dengan menerapkan *Business To Costumer*(B2C) adalah sebagai berikut: Laptop Asusin *search of incredible* I5 2 GHz, *harddisk* 500GB dan Perangkat lunak yang digunakan untuk Aplikasi pada Rumah Tenun Ikat Ina Ndao dengan menerapkan *Business To Costumer* (B2C) sebagai berikut

c. Prosedur Penelitian

Gambar 1. Prosedur Penelitian

Terdapat beberapa tahap yang dilakukan yaitu :

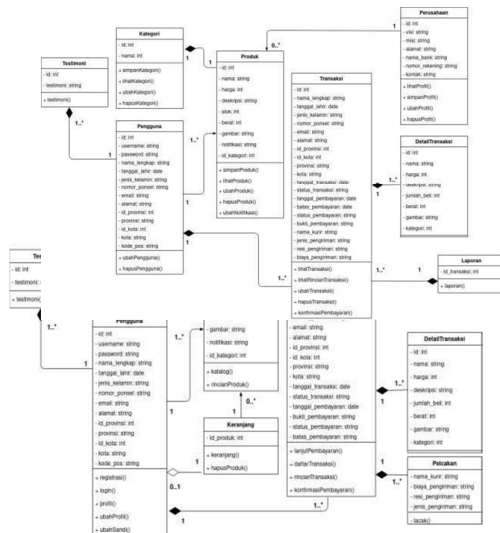
1. Studi literatur

Dilakukan dengan mencari literatur pendukung penelitian yang mampu memberikan informasi memadai untuk

menyelesaikan penelitian ini serta dapat membantu mempertegas teori-teori yang ada untuk memadukan informasi yang relevan dengan topik atau masalah yang sedang atau akan diteliti.

2. Pengumpulan Data

Pengambilan data melalui pengamatan secara langsung terhadap objek yang akan diteliti untuk mendapatkan informasi secara actual yaitu pada Rumah Tenun Ikat Ina Ndao Kota Kupang



3. Analisis data

Tujuan dari langkah analisis data adalah memahami dengan sebenarnya kebutuhan dari sistem baru dan mengembangkan sebuah sistem yang menampung kebutuhan tersebut, atau memutuskan bahwa sebenarnya pengembangan sistem baru tidak dibutuhkan sistem.

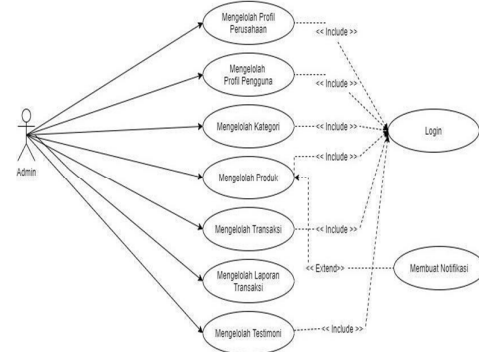
4. Perancangan program

Desain sistem membagi kebutuhan ke perangkat lunak atau *software*. Pada tahap ini dibangun arsitektur sistem secara keseluruhan dengan mengidentifikasi perangkat lunak dan relasinya.

5. Coding

Coding dimulai ketika beberapa bentuk desain perancangan yang telah dilakukan dan spesifikasi dari modul untuk dikembangkan tersedia. Dengan desain, modul *DrawIO* sebagai aplikasi untuk mendesain perancangan sistem

d. Perancangan Sistem



Gambar 2. Use Case Diagram Pengguna

Gambar 3. Class Diagram Pengguna

Gambar 4. Class Diagram Pengguna

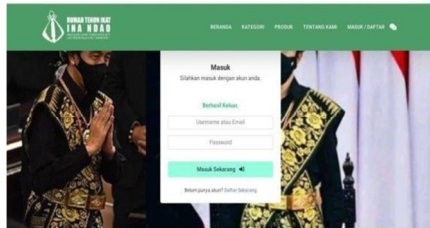
4. HASIL DAN PEMBAHASAN

a. Implementasi Sistem

Implementasi digunakan untuk menjabarkan atau mendeskripsikan bagian-bagian dalam aplikasi. Tampilan antarmuka sistem yang dibangun sebagai berikut:

1. Tampilan Halaman Login

Tampilan halaman Login digunakan untuk memberikan hak akses bagi Aktor yaitu Pengguna dalam mengelola halaman utamanya berdasarkan hak akses masing-masing aktor. Tampilan halaman Login sebagai berikut:



Gambar 5. Halaman Login

2. Tampilan Halaman Menu Utama
Halaman utama pengguna merupakan halaman yang dapat diakses oleh pengguna. Tampilan halaman utama pengguna, sebagai berikut:



Gambar 5. Halaman Menu Utama

3. Halaman Interface Halaman Registrasi
Halaman ini digunakan pengguna untuk mengelolah Halaman Registrasi



Gambar 6. Interface Halaman Registrasi

4. Interface Halaman Notifikasi

Halaman ini menampilkan notifikasi jika ada produk baru.

5. Interface Halaman proses pembelian
Halaman ini muncul disaat pengguna memilih produk yang akan di beli, dalam halaman ini pengguna mendapatkan informasi mengenai produk mulai dari harga, stok dan berat produk.



Gambar 8. Interface Halaman Proses Pembeli

- a. Analisis Kelebihan dan Kekurangan Sistem
Setelah dilakukan pengujian fungsionalitas perangkat lunak, dan pengujian unjuk kerja sistem, ditemukan beberapa kelebihan dan kekurangan dari sistem, diantaranya adalah sebagai berikut:
 1. Kelebihan
 - a. Tampilan aplikasi yang *responsive* sehingga mudah diakses pada berbagai perangkat.
 - b. Pada sistem diterapkan dua sistem cerdas yaitu fitur pelacakan barang dan konfirmasi pembayaran melalui *email*.
 - c. Pembelian dan transaksi dapat dilakukan secara online 24 jam kapanpun dan dimana pun dengan mengunjungi Aplikasi yang telah di bangun pihak Rumah Tenun Ikat Ina Ndao tanpa harus datang langsung ke toko.
 2. Kekurangan
Adapun kekurangan dalam *website* yaitu sistem belum menerapkan analisis perilaku kebiasaan pengguna dalam berbelanja yang dimana sistem belum bisa menampilkan jenis-jenis produk yang sering dicari oleh pengguna.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

1. Dengan Aplikasi Penjualan Pada Rumah Tenun Ikat Ina Ndao Menggunakan *Bussines To Consumer* (B2C) dapat membantu pihak Rumah Tenun Ikat dalam menjual dan mempromosikan berbagai macam aksesoris dan Kain Tenun Ikat yang ada pada Usaha Rumah Tenun Ikat Ina Ndao agar lebih mudah dan lebih luas cakupannya.

2. Aplikasi yang dibangun dapat mempermudah pengguna memperoleh dan mengakses tentang informasi produk penjualan terbaru pada toko.
3. Aplikasi yang dibangun dapat Membantu usaha pihak Rumah Tenun Ikat Ina Ndao dalam mengelola data produk, data pemesanan produk dan stok produk yang lebih efektif dan efisien.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Anhar, *Panduan Menguasai PHP dan MySQL secara Otodidak*. Jakarta(ID): Media kita, 2010
- [2] Aoetpah P, Penerapan *Business To Consumer* pada Sistem Penjualan *Handphone* Berbasis Website [skripsi]. Kupang(ID): Sekolah Tinggi Manajemen Informatika Komputer (STIKOM) Uyelindo Kupang, 2016
- [3] Aziz M F, *Object Oriented Programming dengan PHP5*. Jakarta(ID): PT. Elex Media Komputindo, 2005
- [4] Bos W, *Sublime Text Power User*. Hamilton (GB): O'Reilly, 2014
- [5] Fabeat Y, Aplikasi Penjualan Sepeda Motor Honda pada Dealer Toko Piet Kupang dengan Menerapkan Prinsip B2C [skripsi]. Kupang(ID): Sekolah Tinggi Manajemen Informatika Komputer (STIKOM) Uyelindo Kupang, 2017
- [6] Nuwa M, Pengembangan Strategi *Business To Consumer* untuk Sistem Informasi Penjualan Online Sarung Nagekeo [skripsi]. Kupang(ID): Sekolah Tinggi Manajemen Informatika Komputer (STIKOM) Uyelindo Kupang, 2014
- [7] Pratama P I, *E-Commerce, E-Bussiness, dan Mobile Commerce*. Bandung(ID): Informatika Bandung, 2015
- [8] Sidik B, *Pemrograman Java Script untuk Aplikasi Web*. Bandung(ID): Informatika Bandung, 2018
- [9] Simamora H, *Akuntansi Basis Pengambilan Keputusan Bisnis*. Jakarta(ID): Salemba, 2014
- [10] Suyanto M, *Strategi Periklanan Pada E-Commerce Perusahaan Top Dunia*. Yogyakarta(ID): Andi, 2003
- [11] Wahana Komputer, *Membuat Aplikasi Client Server dengan Visual Basic*. Yogyakarta(ID): Andi, 2008
- [12] Yuhafisar, *10 Jam Menguasai Internet: Teknologi dan Aplikasi*. Jakarta(ID): PT. Elex Media Komputindo, 200