

PENERAPAN TEKNOLOGI INFORMASI SEBAGAI MEDIA PENJUALAN BURUNG *ONLINE* PADA TOKO PUTERA SANGKAR KABUPATEN REMBANG BERBASIS WEB

Sholihul Ibad^{1*}, Teguh Iksan Prabowo²

* Departement of Information System, Institut Teknologi dan Bisnis Tuban
Correspondence Author: sholihulibad80@gmail.com

Info Artikel :	ABSTRACT (in English)
<p>Sejarah Artikel : Menerima : 26 November 2023 Revisi : - Diterima : 30 Desember 2023 Online : 31 Desember 2023</p> <p>Keyword : Birdhouse, Information technology, Online sales, web</p>	<p><i>Toko Putera Sangkar is a bird farm located on Jl. South Ring, Torejo, Mondoteko, District. Rembang, Rembang Regency, Central Java. In the marketing process for selling birds, Toko Putera Sangkar still uses a manual system, namely word of mouth, which is felt to be less than optimal. And because marketing is still done manually, the marketing process is limited by time and cannot last 24 hours, apart from that, bird lovers cannot see the latest updates on the collection of birds sold at the Putera Sangkar Shop. The aim of this research is to apply information technology by building a web-based system as a sales medium at the Putera Sangkar Shop. So it can help Putera Sangkar Shop in its marketing process and also to increase promotions. Marketing time is also unlimited because customers can see the product at any time and can see information about the birds in the Putera Sangkar Shop via videos on the website. Data collection on birds for sale, such as information on bird types, bird pictures, bird prices and available stock, is carried out computerized. The data analyzed at the Putera Sangkar Shop is from observations and interviews. The method used is waterfall with the results of research on a web-based online bird sales website. The results of this research are a web-based sales system.</i></p>
	INTISARI (in Indonesia)
<p>Kata Kunci :</p> <p>Sangkar burung, Teknologi informasi, Penjualan online, web</p>	<p><i>Toko Putera Sangkar merupakan peternakan burung yang terletak di Jl. Lingkar Selatan, Torejo, Mondoteko, Kecamatan. Rembang, Kabupaten Rembang, Jawa Tengah. Dalam proses pemasaran penjualan burung, Toko Putera Sangkar masih menggunakan sistem manual yaitu dari mulut ke mulut yang dirasa kurang maksimal. Dan karena pemasaran masih dilakukan secara manual, proses pemasarannya pun terbatas oleh waktu dan tidak bisa 24 jam, selain itu para pencinta burung tidak bisa melihat update terbaru koleksi burung yang dijual di Toko Putera Sangkar. Tujuan penelitian ini menerapkan teknologi informasi dengan membangun sebuah sistem berbasis web sebagai media penjualan yang ada di Toko Putera Sangkar. Sehingga dapat membantu</i></p>

	<p><i>Toko Putera Sangkar dalam proses pemasarannya dan juga untuk meningkatkan promosi. Waktu pemasaran juga tidak terbatas karena customer dapat melihat produk kapan saja dan bisa melihat informasi burung-burung yang ada di Toko Putera Sangkar melalui video di website. Pendataan burung yang dijual seperti informasi jenis burung, gambar burung, harga burung, dan stok yang tersedia dilakukan secara terkomputerisasi. Data yang dianalisis pada Toko Putera Sangkar yaitu dari hasil observasi dan wawancara. Metode yang digunakan adalah waterfall dengan hasil penelitian sebuah website penjualan burung online berbasis web. Hasil dari penelitian ini berupa sebuah sistem penjualan berbasis web.</i></p>
--	--

1. PENDAHULUAN

Penghobi burung di Indonesia berkembang semakin pesat, ditandai dengan banyaknya lomba burung berkicau yang digelar di berbagai daerah. Sedangkan perkembangan teknologi informasi sangatlah pesat, para peternak burungpun tidak mau ketinggalan untuk berlomba-lomba menjual hasil breedingnya dengan menerapkan teknologi informasi. Toko Putera Sangkar adalah peternakan burung yang berada di Jl. Lingkar Selatan, Torejo, Mondoteko, Kec. Rembang, Kabupaten Rembang, Jawa Tengah. Toko Putera Sangkar menjual jenis burung lovebird olive sejumlah 6 pasang dengan harga Rp. 700.000/ekor, pastal hijau sejumlah 4 pasang dengan harga Rp. 250.000/ekor, kobal sejumlah 7 pasang dengan harga Rp. 350.000/ekor, biola sejumlah 8 pasang dengan harga Rp. 40.000.000/ekor, ewing sejumlah 4 pasang dengan harga Rp. 2.500.000/ekor, betmen sejumlah 4 pasang dengan harga Rp. 900.000/ekor, paskun sejumlah 8 pasang dengan harga Rp. 200.000/ekor, mangsi sejumlah 5 pasang dengan harga Rp. 400.000/ekor, albino MM sejumlah 4 pasang dengan harga Rp. 900.000/ekor. Total penjualan mencapai 50 pasang jenis burung dengan rata-rata penjualan Rp. 6.000.000/ekor. Dalam melakukan kegiatan jual beli, usaha Toko Putera Sangkar masih mengandalkan cara promosi dari mulut ke mulut. Pemasaran hanya berkisar di wilayah Kabupaten Rembang dan sekitarnya, penjualan dimulai dari pukul 08.00 sampai dengan 16.00 WIB.

Bagi calon customer yang berada diluar wilayah Kabupaten Rembang tidak bisa mengetahui adanya Toko Putera Sangkar karena untuk membeli burung, biasanya calon pembeli langsung datang ke peternak. Pada umumnya calon pembeli dari luar kota atau provinsi melakukan pemesanan maupun pembelian satu atau dua hari perjalanan. Hal ini justru membuang-buang waktu dan tenaga khususnya kepada calon pembeli yang bertempat tinggal jauh dari peternak. Pada umumnya calon pembeli yang memiliki aktivitas sangat sibuk, tidak ada waktu untuk melakukan pembelian. Sedangkan bagi peternak hal ini justru dapat beresiko kehilangan pelanggannya. Adapun biaya akomodasi yang dikeluarkan oleh pembeli lebih besar dikarenakan pembeli harus datang langsung ke tempat untuk melakukan transaksi dan transaksi belum tentu terjadi dikarenakan pembeli setelah mengetahui burung yang dijual menjadi tidak berminat sehingga pemasaran burung kurang maksimal.

Berdasarkan permasalahan yang telah dipaparkan diatas, penerapan teknologi informasi dengan membangun sebuah sistem berbasis web sebagai media penjualan yang ada di Toko Putera Sangkar sehingga dapat dijadikan sebagai solusi efektif dalam membantu usaha penjualan burung

untuk melakukan perluasan pasar dan meningkatkan jumlah penjualan. Waktu pemasaran juga tidak terbatas karena customer dapat melihat produk kapan saja dan bisa melihat informasi burung-burung yang ada di Toko Putera Sangkar melalui video di website. Pendataan burung yang dijual seperti informasi jenis burung, gambar burung, harga burung, dan stok yang tersedia dilakukan secara terkomputerisasi.

2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Terkait

Pada penelitian sebelumnya yang berkaitan penjualan burung online dilakukan oleh Solekhan dan R Winarso pada tahun 2016, pemasaran burung di Kabupaten Kudus dengan memanfaatkan media sosial, tujuan dari penelitian ini adalah memacu pertumbuhan pemasaran produk sangkar burung Indonesia melalui pertumbuhan pasar yang kompetitif, meningkatkan pengembangan Pengrajin Sangkar burung dalam merebut peluang pasar melalui peningkatan kualitas produk dan pemasaran Sangkar Burung. Metode yang digunakan adalah Bintek (Bimbingan Teknologi), pendampingan serta penguatan dalam proses produksi. Melalui metode tersebut proses produksi akan menjadi efektif dan efisien, sehingga menghasilkan produk berkualitas. Hasil dari kegiatan yaitu peningkatan nilai aset dan pendapatan Pengrajin Sangkar Burung, peningkatan kuantitas dan kualitas Sangkar burung yang dipasarkan, peningkatan pemasaran produk dan proses produksi semakin efektif dan efisien. Dalam sistem ini, menggunakan social media seperti blog dan mikroblog sebagai media sosialisasi dan interaktif untuk menarik orang lain untuk melihat dan mengunjungi tautan yang berisi informasi mengenai produk, serta bisa juga dijadikan sebagai media pemasaran yang paling mudah dan murah. Sistem yang dibuat akan berupa website sistem informasi penjualan burung lovebird. (Solekhan, 2020)

Penelitian berikutnya dilakukan oleh Sasmita Oktavia Pratami pada tahun 2015, Sistem Informasi Penjualan Dan Cara Berternak Burung Jalak Suren. Penelitian ini membahas tentang penjualan burung jalak suren, sistem informasi penjualan dan cara beternak burung Jalak Suren ini menggunakan bahasa pemrograman PHP dengan framework CodeIgniter, basis data MySQL dan Bootstrap dalam pembuatan antarmuka sistem. Sistem ini dapat digunakan oleh pemula dan peternak untuk mendapatkan informasi dan memberikan informasi tentang burung Jalak Suren. Peternak dapat menjual burung Jalak Suren dengan mudah dan cepat. Pengguna sistem ini juga dapat memilih wilayah dan kategori yang ingin dicari, serta dapat mengetahui cara beternak burung Jalak. Sistem yang akan dibuat membahas mengenai penjualan lovebird. (Simarmata, 2021)

Penelitian berikutnya dilakukan oleh Wahyu Prasetyawan tahun 2017, Sistem Penjualan Berbasis Web Pada Cv. Kicau Burung Kabupaten Kudus, dalam penelitian berikut ini membahas tentang penjualan burung, model pemasaran dengan menggunakan media internet atau yang lebih dikenal dengan e-commerce ini lebih efisien dari segi biaya dibandingkan pemasaran dengan menggunakan model pemasaran konvensional. E-commerce akan merubah semua kegiatan marketing dan juga sekaligus memangkas biaya-biaya operasional untuk kegiatan pemasaran. Sehingga pasar dan perdagangan terbuka tanpa batas, serta peluang yang setara bagi pelaku-pelaku bisnis tidak mengenal apakah ia dari pengusaha besar, menengah, ataupun kecil. Dalam sistem ini pembayaran masih manual dengan uang tunai setelah barang dikirimkan. Sistem yang akan dibuat sudah ada layanan untuk model pembayaran transfer pada nomor rekening yang ditunjuk. (Prasetyawan, 2020)

2.2 Landasan Teori

2.2.1 Definisi Sistem Informasi

Sistem informasi merupakan suatu sistem didalam suatu organisasi yang mempertemukan kebutuhan pengolahan transaksi, mendukung operasi, bersifat manajerial dan kegiatan strategi dari suatu organisasi dan menyediakan pihak luar tertentu dengan laporan-laporan yang diperlukan. (Ladjamudin, 2005)

2.2.2 Penjualan Online

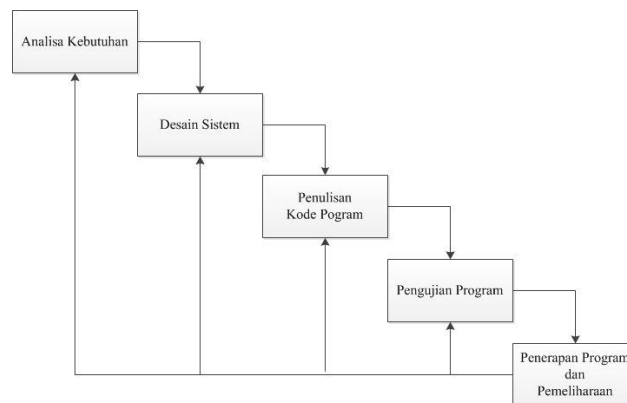
Penjualan online merupakan prosedur berdagang atau mekanisme jual beli di internet dimana pembeli dan penjual dipertemukan di dunia maya. Penjualan online juga dapat didefinisikan sebagai suatu cara berbelanja atau berdagang secara online atau direct selling yang memanfaatkan fasilitas Internet dimana terdapat website yang dapat menyediakan penjualan online yang akan merubah semua kegiatan marketing dan juga sekaligus memangkas biaya-biaya operasional untuk kegiatan trading (perdagangan). (Ameriza and Kurniadi, 2021)

2.2.3 Pengertian Web

World Wide Web atau *www* atau juga dikenal dengan *web* adalah salah satu layanan yang didapat oleh pemakai komputer yang terhubung ke internet. Web ini menyediakan informasi bagi pemakai komputer yang terhubung ke internet dari sekedar informasi sampah atau informasi yang tidak berguna sama sekali sampai informasi yang serius, dari informasi yang gratisan sampai informasi yang komersial. (Handayani, 2018)

3. METODE PENELITIAN

Penulis menerapkan metode *waterfall* sebagai metode pengembangan sistem yang akan dibuat. Tahapan-tahapan metode *waterfall* sebagai berikut (Simatupang, Yanris, Juni and Sugiyarti, 2020):



Gambar 1. Tahapan-Tahapan Metode *Waterfall*

Gambar 1 menjelaskan tahapan-tahapan metode *waterfall* yang digunakan peneliti untuk pengembang sistem, diantaranya:

1. Analisa Kebutuhan Sistem

Pada tahap ini, peneliti melakukan analisa kebutuhan untuk membangun penjualan burung berbasis web dengan melakukan survey ke lokasi dan melakukan wawancara terhadap

pemilik Toko Putera Sangkar guna mendapatkan data yang dibutuhkan untuk membangun sistem penjualan burung di Toko Putera Sangkar.

2. Desain Sistem

Pada tahap ini, peneliti melakukan desain sistem dengan membuat perancangan menggunakan UML (*Unified Modelling Language*)

3. Penulisan Kode Program

Pada tahap ini, peneliti mengimplementasikan code-code program (coding) pada bahasa pemrograman PHP dan database MySQL sehingga terbentuk aplikasi berbasis web.

4. Pengujian

Pada tahap ini, peneliti menerapkan pengujian *black box testing*, *white box testing* dan pengujian *User Acceptance Test (UAT)* untuk menguji aplikasi yang dibangun.

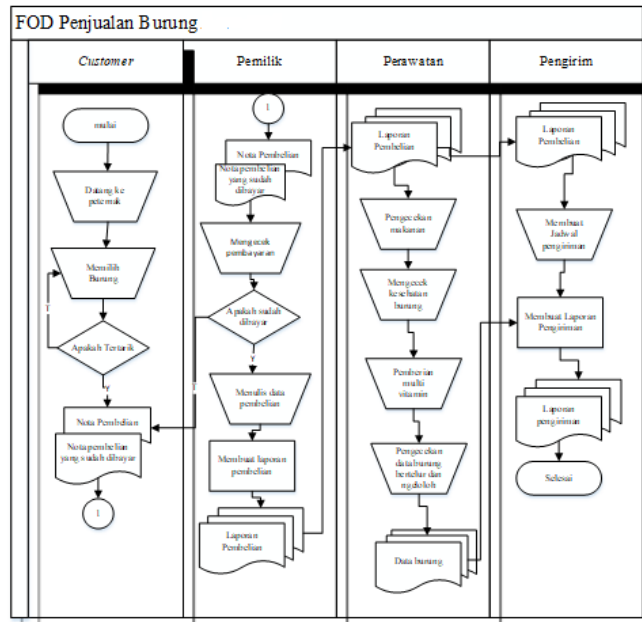
5. Penerapan Program dan Pemeliharaan

Pada tahap ini, peneliti menerapkan program yang telah dibangun pada Toko Putera Sangkar yang nantinya akan dikembangkan oleh Toko Putera Sangkar termasuk hosting aplikasi yang telah dibuat.

4. HASIL DAN ANALISA

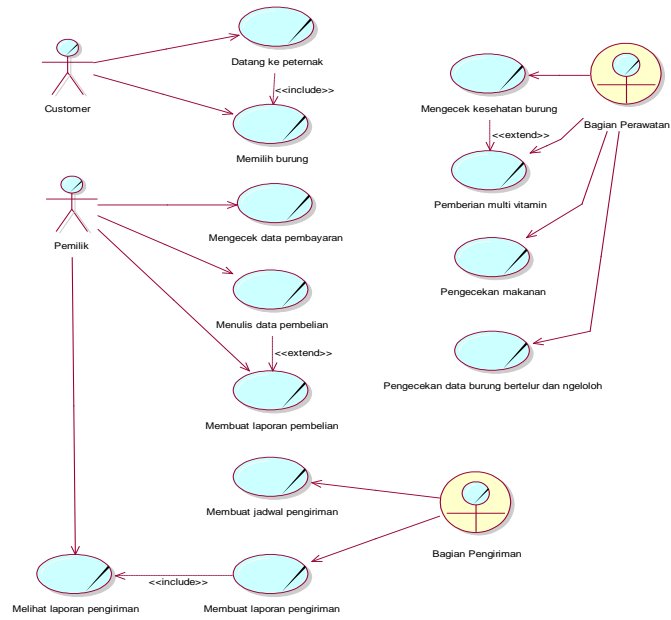
4.1 Analisa Proses

a. FOD (Flow Of Document) Proses Penjualan



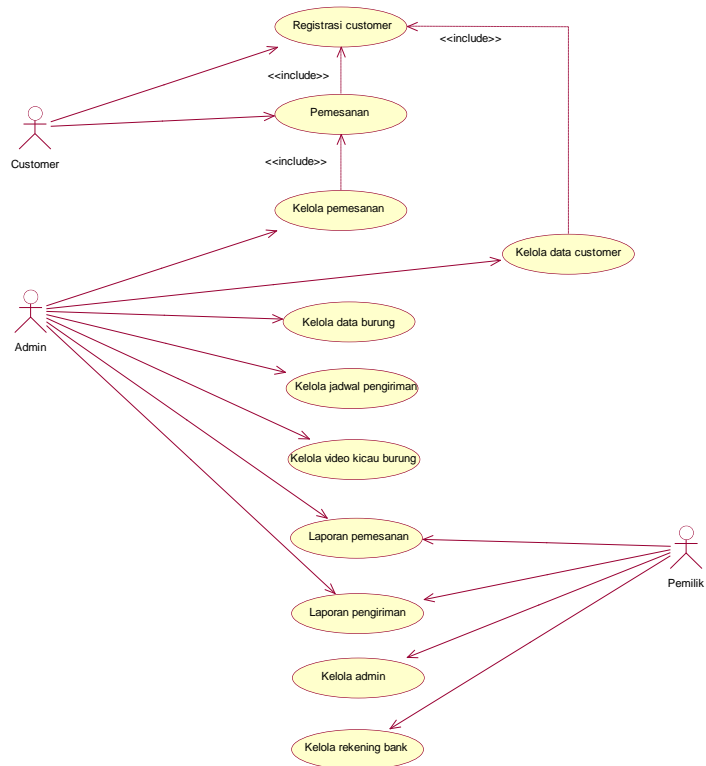
Gambar 2. FOD (Flow Of Document) Proses Penjualan

b. Business Use Case



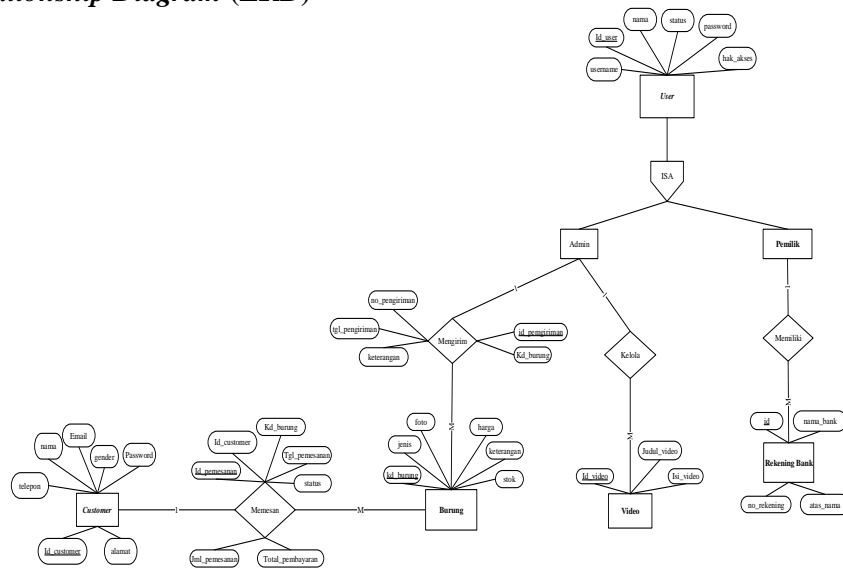
Gambar 3. Business Use Case

4.2 Use Case



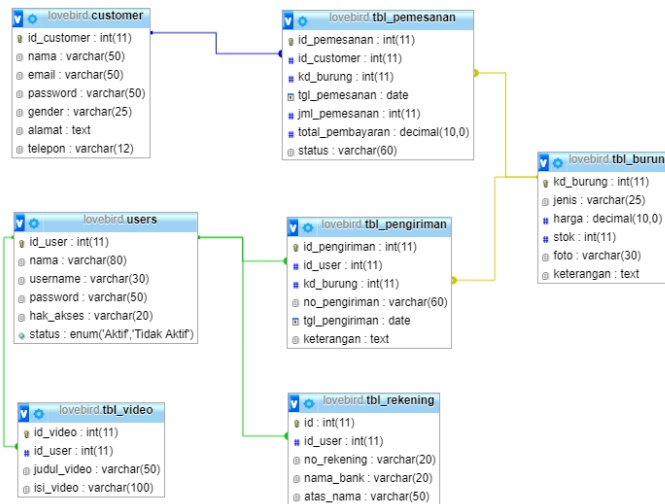
Gambar 4. Use Case

4.3 Entity Relationship Diagram (ERD)



Gambar 5. ERD

4.4 Relasi Antar Tabel

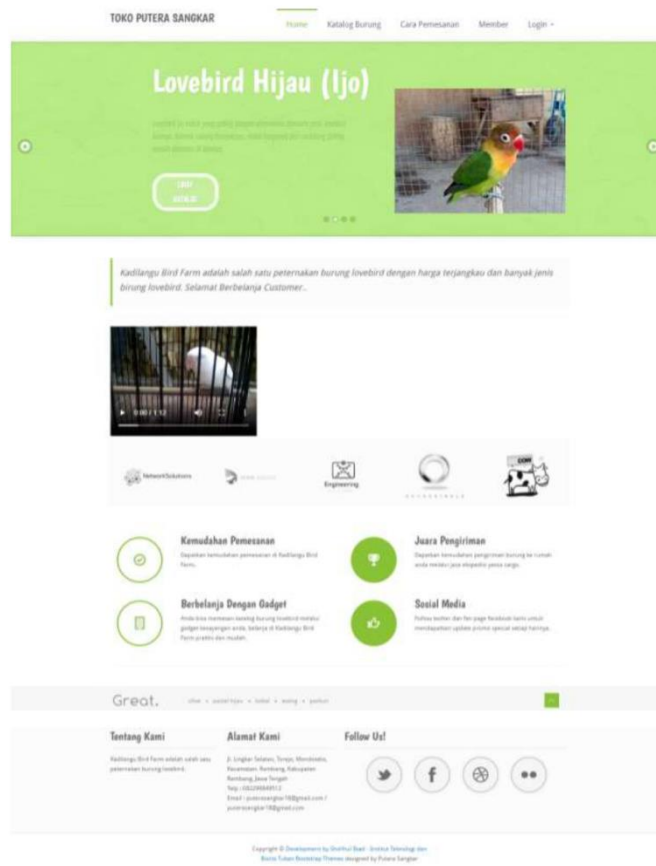


Gambar 6. Relasi Antar Tabel

4.5 Tampilan Program

1. Tampilan Halaman Utama Website

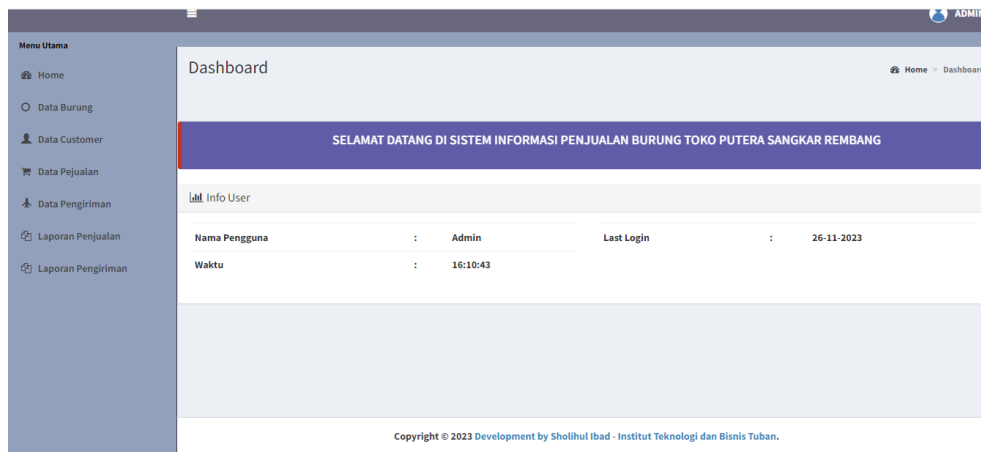
Tampilan dari halaman utama website dapat dilihat pada gambar 7 seperti berikut.



Gambar 7. Tampilan Halaman Utama Website

2. Tampilan Halaman Utama Admin Toko

Tampilan dari halaman utama admin toko pada sistem dapat dilihat pada gambar 8 seperti berikut.



Gambar 8. Tampilan Halaman Utama Admin Toko

3. Tampilan Menu Pesanan

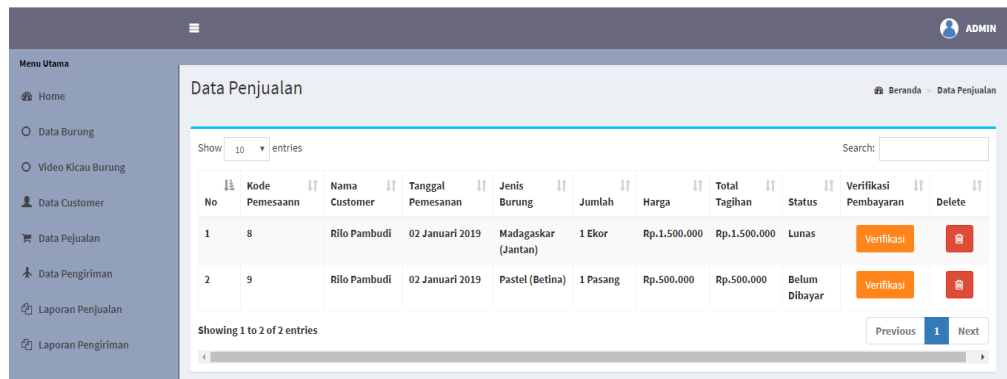
Tampilan dari halaman menu pesanan yang ada diuser customer pada sistem dapat dilihat pada gambar 9 seperti berikut.



Gambar 9. Tampilan Halaman Menu Pesanan

4. Tampilan Kelola Pesanan

Tampilan dari halaman kelola pesanan untuk admin mengelola pesanan yang dilakukan customer pada sistem dapat dilihat pada gambar 10 seperti berikut.



Gambar 10. Tampilan Halaman Kelola Pesanan

5. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil dari analisis dan perancangan, serta implementasi dan pembahasan sebelumnya, maka penulis dapat memberikan kesimpulan sebagai berikut.

1. Telah menerapkan teknologi informasi sebagai penjualan Burung *Online* pada Toko Putera Sangkar Berbasis Web.
2. Telah terbangunnya sistem penjualan burung berbasis web pada Toko Putera Sangkar.
3. Aplikasi ini dapat membantu pihak pemilik peternakan Toko Putera Sangkar dalam mempromosikan burungnya.
4. Aplikasi ini dapat memberikan informasi tentang burung yang ada di Toko Putera Sangkar kepada customer serta memberikan kemudahan kepada customer untuk melakukan pemesanan burung secara online.
5. Aplikasi ini dapat membantu pemilik peternakan dalam mengelola data burung dan data pemesanan burung.

DAFTAR PUSTAKA

- Ameriza, J. and Kurniadi, D. (2021) 'Perancangan Sistem Informasi Pelayanan Jasa Servis AC Berbasis Web (Studi kasus : CV Mitra LG Bukittinggi)', *Voteteknika (Vocational Teknik Elektronika dan Informatika)*, 9(2), p. 9. Available at: <https://doi.org/10.24036/voteteknika.v9i2.111430>.
- Handayani, S. (2018) 'Perancangan Sistem Informasi Penjualan Berbasis E-Commerce Studi Kasus Toko Kun Jakarta', *ILKOM Jurnal Ilmiah*, 10(2), pp. 182–189.
- Ali, M. y. (2013). *Logika Dan Algoritma*. Surabaya: Politeknik Elektronika Negeri Surabaya.
- Kristian, A. (2015). *Perancangan Sistem*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Nugroho. (2006). *Strategi Penjualan Melalui Internet*. Yogyakarta: Andi Offset.
- Prasetyawan, W. (2020). Perancangan Sistem Penjualan Berbasis Web Pada CV. Kicau Burung Kabupaten Kudus. *Jurnal Ilmu Komputer*, 32-40.
- Rifky, N. K. (2016). Implementasi Sistem Penjualan Burung Online Pada UD. Doax Semarang. *Ilmu Komputer*, 1-11.
- Simarmata. (2021). *Teknik Pengujian Sistem*. Bandung: Penerbit Informatika.
- Solekhan, T. A. (2020). Pemanfaatan Media Sosial Sebagai Media Pemasaran Sangkar Burung di Kabupaten Kudus. *SNATIF* (pp. 23-36). Kudus: Fakultas Teknik Universitas Muria Kudus.
- Sukamto, S. (2013). *Modul Pembelajaran Rekayasa Perangkat Lunak*. Bandung: Media Grafika.
- Wahana. (2006). *Bisnis E-Commerce*. Yogyakarta: Andi Offset.