APLIKASI PEREKRUTAN DAN PENGELOLAAN ANGGOTA BERBASIS E-COMMERCE PADA KEGIATAN MULTI LEVEL MARKETING ORIFLAME

Fitra Nugraha¹, Fresy Novian Desy²

Fakultas Ilmu Komputer Universitas Kuningan

Jalan Tjut Nyak Dhien Cijoho Kuningan Telepon (0232) 873696 Fax. (0232) 874 824

fitra.nugraha@gmail.com¹, fresy.novian.desy@gmail.com²

Abstrak

Bisnis yang baik adalah bisnis dimana faktor utamanya membuka peluang untuk semua orang dapat bergabung dalam bisnis tersebut. Bisnis yang baik akan menghasilkan Sumber Daya Manusia yang bermental juara, salah satunya adalah bisnis di Multi Level Marketing Oriflame. Bisnis MLM Oriflame ini memberi banyak peluang bagi siapa saja untuk bergabung dan mengembangkan bisnis ini seluas mungkin. Dalam dunia Bisnis, ada berbagai macam jenis bisnis, tapi untuk Bisnis Di Multilevel Marketing tidak terlalu menghabiskan banyak Infestasi keungan. Melainkan hanya berfikir positif, mencari peluang, dan bermental juara. Oleh karena itu dituangkan suatu ide untuk membuat perekrutan dan pengelolaan anggota berbasis E-Commerce. Member diharapkan dapat mengembangkan jaringan dengan seluas mungkin, dan dapat terus mengelola grupnya dengan baik, khususnya untuk member di daerah – daerah yang jauh dari kantor cabang.

Kata kunci : Perekrutan, Pengelolaan, Bisnis, MLM, E-Commerce, Oriflame

1. Pendahuluan

Peranan bisnis sangat penting dalam kehidupan masyarakat, karena melalui kegiatan bisnis suatu perusahaan akan dapat memenuhi setiap kebutuhan, keinginan dari konsumen yang beraneka ragam, sehingga konsumen merasa terpuaskan. Bisnis yang baik akan menghasilkan keuntungan dan kepuasan terhadap konsumen dan rekan bisnisnya dengan baik berupa barang ataupun jasa.

Pada era Globalisasi, bisnis sangat dibutuhkan tetapi kendala terbesar yang dialami oleh pembisnis adalah modal. Menjalankan bisnis dengan cara Network Marketing adalah salah satu alternatifnya, selain dapat membangun kerja sama yang baik tetapi juga memperluas wawasan.

Pada masa sekarang ini banyak yang menggeluti bisnis dengan jenis Network Marketing karena memberikan keuntungan yang sangat besar dan mudah dalam

pengembangannya contohnya adalah perusahaan oriflame. Hanya saja masih ada beberapa proses bisnis yang dikerjakan secara semi manual, membutuhkan biaya besar, waktu yang tidak efektif serta keterbatasan wilayah. Sehingga dibutuhkan sistem yang lebih efektif dan efisien untuk meningkatkan kinerja Networks Marketing dari setiap jenjang karir seseorang atau kelompok yang menggeluti bisnis ini.

Dalam dunia bisnis Network Marketing adalah sistem penjualan yang memanfaatkan konsumen sebagai tenaga penyalur secara langsung. Harga barang yang ditawarkan di tingkat konsumen adalah harga produksi ditambah komisi yang menjadi hak konsumen karena secara tidak langsung telah membantu kelancaran distribusi. Adapun masalah yang muncul, di Network Marketing keanggotaannya ada dua peran yaitu Sponsor atau perekrut sebagai (upline) dan yang di rekrut sebagai

(downline), tetapi cara perekrutan data anggota masih manual, masih menggunakan mesin Fax untuk mengirimkan data pribadi seorang anggota. Permasalahan yang muncul adalah ketika melakukan pendaftaran harus melalui upline yang sedang order. Dan yang menjadi masalah ketika jarak downline itu jauh dari tempat tinggal seorang yang menjadi sponsornya atau uplinenya. Sehingga mereka memakan waktu yang sangat tidak efektif ketika pendaftaran jarak jauh dan tentunya pengeluaran dari biaya Fax.

Oleh karena itu, dituangkan suatu ide untuk membuat pendaftaran member pada keanggotaan Oriflame yang dikelola oleh upline nya dengan berbasis Online. Upline diharapkan mempercepat pekerjaannya tanpa batas waktu dan tempat tinggal khusus nya mereka yang di Perusahaan Oriflame yang membernya minimal dari Level Newmanager untuk menggunakan fasilitas berupa Aplikasi member Online..

2. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka dapat diidentifikasi permasalahan yang muncul adalah :

1. Proses perekrutan Member masih dilakukan secara semi manual yaitu menggunakan mesin fax.
2. Jangkauan perekrutan member kurang luas dikarenakan terbatas oleh wilayah dan pelayanannya terbatas oleh waktu (harus menunggu waktu kesediaan dari perekrut member atau upline)
3. Informasi yang dapat diberikan mengenai bisnis MLM dan pengembangannya sangat terbatas karena hanya diperoleh dari perekrut member (upline).
4. Kurangnya sarana komunikasi antara upline atau perekrut member dengan downline atau yang direkrut.

3. Batasan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah di atas, maka penulis akan membatasi hal-hal yang berhubungan dalam pembuatan sistem dan program, diantaranya adalah :

1. Perekrutan member dapat dilakukan menggunakan web berbasis e-commerce.
2. Pemesanan produk dan perhitungan point member juga dilakukan menggunakan web tersebut.

4. Metode Penelitian

4.1 Metode Pengembangan Sistem

Metodologi pengembangan sistem yang digunakan adalah Model Waterfall. Model ini melakukan pengembangan sistem secara sistematis dan berurutan, mulai dari level kebutuhan sistem lalu menuju ke tahap analisis, desain, coding, testing / Verification, dan maintenance. Disebut dengan waterfall karena setiap tahap harus diselesaikan sampai tuntas sebelum melakukan tahap selanjutnya dan harus diproses secara berurutan.

Gambar 1.1 Model Waterfall

Tahap-tahap Model Waterfall adalah :

1. Analisis dan Kebutuhan sistem
2. Perancangan sistem dan Perangkat lunak
3. Implementasi dan unit Testing
4. Integrasi dan Sistem Testing
5. Operasi dan Perawatan

Gambar di atas adalah tahapan umum dari model proses ini. Akan tetapi Roger S. Pressman memecah model ini menjadi 6 tahapan meskipun secara garis besar sama dengan tahapan-tahapan model waterfall pada umumnya.

Berikut adalah penjelasan dari tahap-tahap yang dilakukan di dalam model ini menurut Pressman:

1. **System / Information Engineering and Modeling.**
2. **Software Requirements Analysis.**
3. **Design.**

4. **Coding.**
5. **Testing / Verification.**
6. **Maintenance.**

dapat dilihat oleh seluruh member dan manajer.

4.2 Teknik Pengumpulan Data

Penulis menggunakan beberapa teknik yang digunakan untuk memperoleh data dan informasi yang akurat, yaitu :

1. **Observasi**
Pengamatan yang dilakukan dengan cara meninjau secara langsung keadaan mengenai proses bisnis dan sistem yang berjalan pada perusahaan oriflame.
2. **Wawancara**
Penulis melakukan tanya jawab secara langsung mengenai masalah yang akan dikerjakan pada bagian-bagian yang terkait.
3. **Studi Kepustakaan**
Teknik pengumpulan data secara teoritis dengan bantuan bermacam-macam buku yang berhubungan dengan masalah – masalah yang dibahas, seperti : buku – buku, artikel, dan lain- lain.

5. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penulisan tugas akhir ini berdasarkan rumusan masalah yang telah dikemukakan di atas adalah :

1. Membuat sebuah aplikasi E-Commerce berbasis Web untuk pengelolaan perekrutan member yang dapat diakses oleh semua user yang terhubung kedalam Web server
2. Member dapat melakukan pemesanan pembelian produk secara Online dan hasilnya akan diterima oleh admin.
3. Point akan dihitung secara otomatis oleh aplikasi berdasarkan pemesanan produk yang dilakukan oleh member.
4. Aplikasi dapat menghitung level member secara otomatis berdasarkan total point yang diperolehnya.
5. Seluruh data pembelian , point, level yang dilakukan oleh member

A. E-Commerce

Pengertian mengenai E-Commerce sesungguhnya memiliki arti yang luas. Oleh karena itu, istilah E-Commerce dapat diartikan sebagai cara untuk menjual dan membeli barang (dan jasa) melalui jaringan internet, tetapi hal ini tentu saja mencakup berbagai aspek.

E-Commerce adalah sebuah konsep baru yang menjelaskan proses jual beli atau pertukaran produk, layanan, dan informasi melalui jaringan komputer termasuk Internet. (*Kalakota , Whinston, Electronic Commerce A Managerial Perspective, 1997*) mendefinisikan dari beberapa sudut pandang/ perspektif di bawah ini :

1. Dari perspektif komunikasi, EC merupakan pengiriman informasi, produk / jasa, atau pembayaran melalui
2. Dari perspektif proses bisnis, EC merupakan aplikasi teknologi menuju otomatisasi transaksi bisnis dan alur kerja.
3. Dari perspektif layanan, EC merupakan alat yang membahas keinginan perusahaan, konsumen, dan manajemen untuk memangkas biaya layanan sambil meningkatkan kualitas kbarang dan meningkatkan kecepatan pelayanan.
4. Dari perspektif Online, EC menyediakan kemampuan membeli dan menjual produk dan Informasi di Internet dan layanan Online lainnya.

B. Analisis Sistem Berjalan

Agar dapat menghasilkan sistem yang baik, tahap pertama yang harus dilakukan adalah mempelajari dan mengevaluasi sistem yang sedang berjalan. Pemahaman terhadap sistem yang sudah ada dengan mempelajari bagaimana sistem tersebut

beroperasi. Adapun hal-hal yang dilakukan dalam menganalisis sistem yang sedang berjalan tersebut dengan meneliti hal-hal yang berhubungan dengan proses pengolahan data.

Untuk melaksanakan hal tersebut di atas, maka harus dilakukan beberapa tahapan dalam analisis sistem, yaitu :

1. Mengidentifikasi masalah, hal ini penting untuk mengetahui latar belakang dan batasan masalah.
2. Menganalisis sistem yang berjalan untuk mengetahui kemampuan sistem yang ada, ditinjau dari segi pola aliran informasi.
3. Mengevaluasi sistem yang diusulkan dan mengusulkan pemecahan masalah yang ada.

Gambar 3.1 Flowmap Analisis Sistem Berjalan

C. Analisis Sistem Diusulkan

Gambar 3.3 Flowmap Sistem Diusulkan

D. Diagram Konteks

Diagram Konteks adalah sebuah diagram sederhana yang menggambarkan suatu sistem informasi secara global, termasuk aliran data dari masukan (input) dan keluaran (output) menjadi sebuah informasi yang terpadu.

Gambar 3.4 Diagram Konteks

E. DFD Level 0

Data Flow Diagram merupakan gambaran sistem secara logika tanpa mempertimbangkan lingkungan fisik dimana data tersebut mengalir atau disimpan. DFD merupakan alat yang dapat menggambarkan arus data di dalam sistem secara terstruktur dan jelas. DFD level 0 untuk Sistem Informasi Pengelolaan Data Ayam Petelur terdapat pada gambar 3.5 dibawah ini.

Gambar 3.5 DFD level 0

F. Entity Relationship Diagram (ERD)

Pada model Entity-Relationship semesta data yang ada di dunia nyata diterjemahkan menjadi sekumpulan obyek dasar yang disebut entitas (entity) dan relasi antara obyek-obyek tersebut (relationship). Kedua komponen dasar ini didefenisikan lebih jauh melalui sejumlah atribut. Entity Relationship diagram (Diagram E-R) adalah gambaran keseluruhan struktur logis dari sebuah basis data.

Gambar 3.6 ERD

6. Implementasi Sistem

Implementasi adalah tahap penerapan hasil perancangan yang prosesnya diuraikan sebelumnya. Implementasi yang dilakukan antara lain adalah menerapkan perancangan antarmuka ke dalam bentuk aplikasi, perancangan struktur data kedalam bentuk tabel database, pembuatan kode program dan sebagainya.

Hasil Pengujian White Box

```
if($cek>0)
{ include"pesandetail.php"; }
else
{
echo"<div class='login'>
Login Sukses.
<br>
Silahkan Lakukan Pemesanan Online
<br></div>;
}
```

Penterjemahan pseudo code diatas ke grafik alir yaitu sebagai berikut:

```
if($cek>0)

{ include"pesandetail.php"; }
```

```
else
echo"<div class='login'>
Login Sukses.
<br>
Silahkan Lakukan
Pemesanan Online
<br></div>;
endif
```

Gambar 4.2 Flow Graph Kode Program

Cyclomatic Complexity dari flow graph diatas dapat diperoleh dengan menghitung daerah yang dapat dibentuk oleh graph yaitu sebanyak 2. Atau bisa juga dihitung dengan menggunakan rumus $V(G) = E - N + 2$ atau $V(G) = P + 1$

Diketahui : E (jumlah edge pada flowgraph) = 4

N (jumlah Node pada flowgraph) = 4

P (jumlah predikat Node pada flow graph) = 1

$$\begin{aligned} \text{Maka } V(G) &= E - N + 2 \\ &= 4 - 4 + 2 \\ &= 2 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Atau } V(G) &= P + 1 \\ &= 1 + 1 \\ &= 2 \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan cyclomatic complexity terdapat 2 path (jalur) yaitu:

Path 1 : 1 – 2 – 4

Path 2 : 1 – 3 – 4

Berikut merupakan test case yang dilakukan terhadap kedua jalur tersebut:

➤ Test case jalur (path) 1

- Input valid/ nilai = true
- Hasil yang diharapkan = Sistem akan membuka atau memunculkan halaman pesandetail.php

ID Pemesanan	Tgl Pesan	Produk	Jml Pesan	Harga Item	Total
15	2011-09-14	Giovani	2	60000	120000 X
14	2011-09-14	Giovani	2	60000	120000 X

Gambar 4.3 halaman pesandetail

- Test case jalur / 2
 - Input valid / nilai false
 - Hasil yang diharapkan = Sistem akan memunculkan pesan Login Sukses

Gambar 4.4 Login

7. Antar Muka (interface) program

Pada tahap implementasi, untuk menjalankan program yaitu dengan menjalankan aplikasi dengan memasukan pada browser dengan alamat <http://localhost/oriflame>.

Gambar 4.5 Halaman Index

Data Produk

Pada tampilan ini user dapat melakukan pemesanan produk dengan melihat dan memilih produk yang tersedia.

Produk yang dipesan akan masuk ke database pemesanan produk.

Gambar 4.6 Data Produk

Form Member

Tampilan member digunakan oleh member untuk melakukan pendaftaran melalui sponsor yang telah dipilih sebelumnya.

Gambar 4.7 Member

Detail Produk

Tampilan detail produk digunakan untuk melihat dan menampilkan detail produk sebelum dilakukan pemesanan.

Gambar 4.8 Detail Produk

Data Pemesanan

Data pemesanan yang telah dilakukan oleh user akan ditampilkan dalam cart data pemesanan.

NEW DATE: Elegan & Exclusive!

Data Pemesanan Dede

ID Pemesanan	Tgl Pesan	Produk	Jml Pesan	Harga Item	Total
12	2011-09-11	Giovani	2	60000	120000

Gambar 4.9 Data Pemesanan

Data Kategori

Tampilan data kategori digunakan untuk melakukan pengelolaan data kategori yang dilakukan oleh admin. Data ini akan disimpan dalam tabel kategori.

Tabel

ID Kategori	Nama	Status
1	Kategori	aktif

Gambar 4.10 Data Kategori

Data Produk

Tampilan data kategori digunakan untuk melakukan pengelolaan data kategori yang dilakukan oleh admin. Data ini akan disimpan dalam tabel kategori.

Tabel

ID	Kategori	Produk	Deskripsi	Harga Item	Status
3	1	2000	3431	120000	aktif
45045	1	Giovani	45045	60000	aktif

Gambar 4.11 Data Produk

Data Member

Tampilan data member digunakan untuk melakukan pengelolaan data member yang dilakukan oleh admin. Data ini berasal dari member yang melakukan pendaftaran.

ID member	Nama member	NOC	TTL	KK	Alamat	Email	No Telp	Password	Status
123	Dede	45045	Elegan, 20-12-1988	Laki-laki	Elegan	45045@gmail.com	45045	12345	aktif
1237	Ade	45045	Elegan, 20-12-1987	Laki-laki	Elegan	45045@gmail.com	45045	12345	aktif

Gambar 4.12 Data Member

Data Point

Tampilan data point digunakan untuk melakukan pengelolaan data point yang dilakukan oleh admin. Data ini berasal dari point score yang diberikan untuk setiap pemesanan yang dilakukan member.

ID member	Nama member	Point
123	Dede	22

Gambar 4.13 Data Point

Data Pemesanan

Tampilan data pemesanan berasal dari data pemesanan yang telah dilakukan oleh member. Data pemesanan ini akan disimpan dalam tabel pemesanan.

ID pemesanan	Tgl Pesan	Produk	Harga Item	Total	ID Produk	ID Member
12	2011-09-11	2	60000	120000	45045	1237

Gambar 4.14 Data Pemesanan

Laporan Produk

ORIPLAME

ID	Kategori	Produk	Deskripsi	Harga Item	Status
3	1	2000	3431	120000	aktif
45045	1	Giovani	45045	60000	aktif

Gambar 4.15 Laporan Produk

Laporan Point

ID member	Nama member	Point
1230	Dea	22

Gambar 4.16 Laporan Point

Laporan Member

ID member	Nama member	NIS	TTL	JK	Alamat	Email	Paraword	Status	ETD
1230	Dea	4353435	Example,12-12-1986	Laki-laki	Example	3453435@gmail.com	*****	active	None_2.jpg
1227	Adi	435343545	Example,12-12-1987	Laki-laki	Example	4353435@gmail.com	*****	active	Grass.jpg

Gambar 4.16 Laporan Member

Laporan Pemesanan

ID pemesanan	Tgl Pemes	Jumlah	Engga Item	Total	ID Produk	ID Member
12	2011-09-11	2	60000	120000	435454	1230

Gambar 4.17 Laporan Pemesanan

8. Penutup

8.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembuatan aplikasi dan pembahasan mengenai Aplikasi Perekrutan dan Pengelolaan Anggota Berbasis E-Commerce pada Kegiatan MLM Oriflame yang menggunakan konsep – konsep ERD dan normalisasi, maka penulis mencoba untuk mengemukakan beberapa kesimpulan dalam pembuatan penelitian ini sebagai berikut :

1. Dengan adanya aplikasi Perekrutan dan Pengelolaan Anggota Berbasis E-Commerce pada Kegiatan MLM Oriflame ini dapat membuat member lebih mengerti terhadap proses bisnisnya.
2. Dengan adanya aplikasi Perekrutan dan Pengelolaan Anggota Berbasis E-Commerce pada Kegiatan MLM

Oriflame ini dapat membuat member mudah menerima Informasi yang terkadang mendapatkan banyaak kendala.

3. E-Commerce ini dapat menyelesaikan masalah manajemen pada suatu network grup Kegiatan MLM Oriflame.
4. Dapat mempermudah perekrutan jaringan yang terkadang sulit karena keterbatasan wilayah.

8.2 Saran

Berdasarkan hasil kerja pembuatan aplikasi, dan analisis serta perancangan yang dibuat, maka penulis mencoba mengemukakan beberapa saran antara lain :

1. Adanya aplikasi Perekrutan dan Pengelolaan Anggota Berbasis E-Commerce pada Kegiatan MLM Oriflame ini disarankan kepada manajemen dan member meningkatkan keterampilan komputer sehingga akan lebih efisien dalam penggunaan aplikasi ini.
2. Agar meningkatkan jaringan dan saling mengerti antara manajemen grup dan member sehingga member lebih mudah untuk mendapatkan informasi.

DAFTAR PUSTAKA

- Cahyono, Setiyo (2006). Panduan Praktis Pemrograman Database Menggunakan MySql Bandung : CV Informatika
- Fathansyah Ir. (1999). Basis Data. Bandung : CV.Informatika
- Jogiyanto HM (2000). Analisis dan Desain Sistem Informasi. Yogyakarta. : Andi Offset.
- Kadir, Abdul (2003).Pengenalan Sistem Informasi.Yogyakarta : Andi.
- Hariyanto, Bambang, Ir.MT. (2004).Sistem Manajemen Basis Data. Bandung : CV.Informatika

- Pressman, Roger, Ph.d, Rekayasa Perangkat Lunak, Andi Yogyakarta 2002.
- Sutabri, Tata, Analisa sistem Informasi, Andi 2004.
- Hartono, Jogiyanto (2005). Analisis Dan Desain Informasi : Pendekatan Terstruktur teori dan Praktik Aplikasi Bisnis. ED III. Yogyakarta : Andi.
- Kadir, Abdul (2003). Konsep dan Tuntutan Praktis Basis Data. Yogyakarta : Andi
- Kristanto, Andi (2003). Perancangan Sistem Informasi dan Perancangannya. Yogyakarta : GAVA MEDIA
- Sidik, Betha Ir. (2004). Pemrograman Web dengan PHP. Bandung: Informatika.