

## RANCANG BANGUN SISTEM INFORMASI PENJUALAN PADA PERUSAHAAN KERUPUK UD. ROHMAT JAYA

Rizki Mentari Timur<sup>1)</sup> A. B Tjandrani<sup>2)</sup> Pantjawati Sudarmaningtyas<sup>3)</sup>

Program Studi/Jurusan Sistem Informasi

Fakultas Teknologi dan Informatika

Institut Bisnis dan Informatika Stikom Surabaya

Jl. Raya Kedung Baruk 98 Surabaya, 60298

Email : 1) [tarii.disinii@gmail.com](mailto:tarii.disinii@gmail.com), 2) [asteria@stikom.edu](mailto:asteria@stikom.edu), 3) [pantja@stikom.edu](mailto:pantja@stikom.edu)

**Abstract:** UD. Rohmat Jaya is a manufacturing company who produces crackers in Sidoarjo, East Java. Sales system at these companies is make to order, the order will be made if there is demand from customers. Based data on January – May 2013 showed that the sales was decline. To determine the cause of declining sales, required evaluation by the leader. For evaluation, company leaders need informations. But the company did not have sufficient sales data and poor data management, so it can not produce useful information for the leader. Based on these problems, then UD. Rohmat Jaya need an information system sales according to the conditions of the company. This information system created by the waterfall method. Steps being taken are interviews and field observations, identification of problems and solutions, planning, analysis and design, coding, and testing. This sales information system can help the leader in providing information that is useful in sales evaluation. Information is provided in report which are prioritized customers, customers decreasing in order, customers who are no longer do the order, the number of receivable per customers, receivable due per period, and development of sales

**Keywords:** Sales, Information System, Information System of Sales

UD. Rohmat Jaya adalah suatu perusahaan kerupuk yang didirikan pada tahun 1991. Perusahaan yang memiliki 31 varian kerupuk ini berada di kawasan Desa Balong Dowo Kecamatan Candi Sidoarjo. Pada awal mula berdiri, perusahaan tersebut hanya memasarkan produk di sekitar kota Sidoarjo. Saat ini perusahaan sudah mampu memasarkan produk ke seluruh daerah di Pulau Jawa. Dalam sehari UD. Rohmat Jaya dapat memproduksi kerupuk sebanyak 8 ton untuk para distributor. Sampai saat ini distributor yang terdaftar berjumlah 39 distributor. UD Rohmat Jaya hanya melayani distributor sebagai pelanggannya.

Pada UD. Rohmat Jaya, proses penjualan yang terjadi dimulai dengan proses pemesanan yang dilakukan pelanggan melalui telepon atau sms. Pemesanan yang masuk dicatat oleh bagian administrasi pada selembar kertas. Namun tidak setiap pesanan pelanggan mendapat persetujuan dari pimpinan. Pimpinan harus mengecek kredit yang dimiliki pelanggan. Jika pelanggan sudah tidak mempunyai piutang, maka pimpinan menyetujui pesanan pelanggan tersebut. Selanjutnya pelanggan menentukan jumlah kerupuk yang dipesan dan dapat memilih pembayaran secara kredit/tunai. Pemesanan tidak dapat diproses lebih lanjut tanpa adanya persetujuan pimpinan. Pesanan yang telah disetujui akan diproduksi dan ditentukan tanggal pesanan siap kirim.

Berdasarkan wawancara dan observasi, perusahaan memiliki beberapa kendala. Kendala pertama yang dihadapi oleh UD. Rohmat Jaya yaitu dalam hal pemantauan pelanggan oleh pimpinan. Pimpinan kesulitan mengetahui pelanggan mana yang membutuhkan pemantauan lebih lanjut. Hal ini dikarenakan pimpinan tidak mengetahui informasi mengenai pelanggan mana yang pemesanannya menurun atau bahkan tidak lagi memesan. Dalam hal

ini pemantauan dilakukan dengan cara pimpinan melakukan kunjungan atau via telepon.

Kendala kedua yaitu dalam hal memprioritaskan pelanggan. Pimpinan kesulitan mengetahui pelanggan mana yang harus didahulukan pesannya. Hal ini dikarenakan pimpinan kesulitan mengetahui informasi mengenai *history* pelanggan.

Berdasarkan kendala pertama dan kedua, mengakibatkan dampak negatif bagi perusahaan. Jika perusahaan tidak memperhatikan pelanggan-pelanggan lama, maka perusahaan akan kehilangan kepercayaan dari pelanggan lama. Jika kepercayaan pelanggan tersebut hilang, maka perusahaan akan kehilangan pelanggan lama yang telah memberikan banyak kontribusi dalam hal jumlah penjualan. Berdasarkan data penjualan pada tahun 2013 pada Bulan Januari – Mei, penjualan mengalami penurunan. Pada Bulan Januari – Februari mengalami penurunan sebesar 21,95%, Bulan Februari – Maret mengalami penurunan lagi sebesar 9,33%, Bulan Maret – April mengalami kenaikan sebesar 25,1%, dan Bulan April – Mei mengalami penurunan kembali sebesar 14% dari bulan sebelumnya.

Kendala ketiga yang dihadapi adalah dalam hal pembayaran piutang. Ada dua hal yang berkaitan dengan kendala pembayaran piutang. Pertama adalah perusahaan tidak mengetahui siapa saja pelanggan yang masih memiliki piutang, sehingga tidak pernah dilakukan penagihan. Kedua adalah perusahaan tidak mengetahui jumlah piutang pelanggan yang jatuh tempo pada periode tertentu. Jika pimpinan tidak mengetahui jumlah piutang yang jatuh tempo pada periode tertentu, maka pimpinan kesulitan dalam menentukan pembayaran hutang secara kredit kepada pemasok.

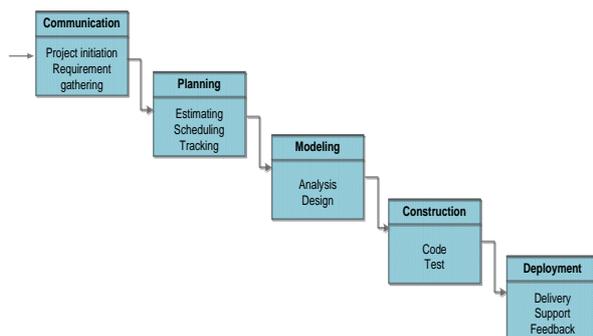
Menurut Diana dan Setiawati (2011), sistem informasi penjualan diharapkan akan menghasilkan informasi berupa saldo piutang setiap konsumen,

piutang yang hampir jatuh tempo, total penjualan tiap bulan, penjualan produk yang paling diminati, dan penjualan produk untuk tiap daerah. Selama ini perusahaan kerupuk UD. Rohmat Jaya belum mampu menghasilkan informasi dalam bentuk apapun. Berdasarkan Diana dan Setiawati (2011), laporan/informasi penjualan sangat penting bagi pimpinan perusahaan. Belum lengkapnya informasi dan laporan yang disediakan dapat menghambat kegiatan evaluasi penjualan oleh pimpinan.

Berdasarkan kendala di atas, maka dibuat suatu sistem informasi penjualan yang dapat mengelola data pelanggan dan produk, mencatat transaksi, memprioritaskan pelanggan, menghitung volume pemesanan, menghitung piutang, dan menampilkan perkembangan penjualan. *Output* yang dihasilkan berupa laporan pelanggan yang diprioritaskan, laporan pelanggan yang mengalami penurunan pemesanan, laporan pelanggan yang tidak lagi melakukan pemesanan, laporan jumlah piutang per pelanggan, laporan piutang jatuh tempo per periode, dan laporan perkembangan penjualan.

**METODE**

Metode yang digunakan dalam pengembangan penelitian system informasi penjualan pada perusahaan kerupuk UD. Rohmat Jaya ini adalah metode *system development life cycle* (SDLC). SDLC adalah suatu pendekatan yang sistematis dan berurutan. Tahapan-tahapannya adalah komunikasi (*coummunication*), perencanaan (*planning*), pemodelan (*modelling*), konstruksi (*construction*), serta penyerahan sistem perangkat lunak kepada pengguna (*deployment*), yang diakhiri dukungan yang berkelanjutan pada perangkat lunak yang dihasilkan. Model SDLC dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1 Model Pengembangan SDLC (Pressman, 2015)

**Komunikasi**

Langkah pertama diawali dengan komunikasi kepada pengguna. Langkah awal ini merupakan langkah penting karena menyangkut pengumpulan informasi tentang apa kebutuhan pengguna. Pengumpulan informasi dilakukan dengan wawancara dengan pemilik perusahaan dan observasi lapangan. Pada saat observasi lapangan didapat beberapa data, seperti faktur penjualan dan surat jalan. Berdasarkan wawancara dan observasi

lapangan, maka dapat dilanjutkan proses seanjutnya, yaitu merencanakan sistem informasi yang dibuat.

**Perencanaan**

Proses perencanaan ini merupakan penetapan rencana untuk pengerjaan *software* yang meliputi tugas-tugas teknis yang akan dilakukan, risiko yang mungkin terjadi, sumber-sumber yang dibutuhkan, hasil yang akan dibuat, dan jadwal pengerjaan.

**Identifikasi Masalah**

Identifikasi masalah dilakukan dengan wawancara dan observasi pada perusahaan kerupuk UD. Rohmat Jaya. Data yang diperlukan untuk melakukan analisis dikumpulkan dengan melakukan wawancara serta mencatat sebagian faktor penjualan. Selain itu juga mempelajari sistem penjualan yang ada pada UD. Rohmat Jaya.

Proses penjualan yang terjadi dimulai dengan proses pemesanan yang dilakukan pelanggan melalui telepon atau sms. Pemesanan yang masuk dicatat oleh bagian administrasi pada selembar kertas. Namun tidak setiap pesanan pelanggan mendapat persetujuan dari pimpinan. Pimpinan harus mengecek kredit yang dimiliki pelanggan. Jika pelanggan sudah tidak mempunyai piutang, maka pimpinan menyetujui pesanan pelanggan tersebut. Selanjutnya pelanggan menentukan jumlah kerupuk yang dipesan dan dapat memilih pembayaran secara kredit/tunai. Pemesanan tidak dapat diproses lebih lanjut tanpa adanya persetujuan pimpinan. Pesanan yang telah disetujui akan diproduksi dan ditentukan tanggal pesanan siap kirim.

Berdasarkan data penjualan pada tahun 2013 pada Bulan Januari – Mei, penjualan mengalami penurunan. Tabel 1 merupakan data volume penjualan pada tahun 2013 pada Bulan Januari – Mei.

Tabel 1 Data Volume Penjualan Tahun 2013 Bulan Januari - Mei

Bulan	Jumlah Volume Penjualan (Bal)
Januari	36392
Februari	28405
Maret	25755
April	32211
Mei	27704
<b>Grand Total</b>	<b>150467</b>

Untuk dapat meningkatkan jumlah penjualan, maka pimpinan perlu melakukan evaluasi. Fungsi dari evaluasi adalah untuk mengetahui perkembangan penjualan. Untuk menunjang evaluasi, pimpinan membutuhkan informasi. Selama ini perusahaan memiliki keterbatasan data penjualan dan pengelolaan data yang tidak baik, sehingga data yang dimiliki tidak dapat menghasilkan informasi bagi pimpinan. Berdasarkan hasil pengamatan dan wawancara, tidak

adanya informasi menimbulkan beberapa kendala pada perusahaan dalam hal:

1. Pemantauan pelanggan oleh pimpinan. Pimpinan kesulitan mengetahui pelanggan mana yang membutuhkan pemantauan lebih lanjut. Hal ini dikarenakan pimpinan tidak mengetahui informasi mengenai pelanggan mana yang pemesanannya menurun atau bahkan tidak lagi memesan. Dalam hal ini pemantauan dilakukan dengan cara pimpinan melakukan kunjungan atau via telepon.
2. Memprioritaskan pelanggan. Pimpinan kesulitan mengetahui pelanggan mana yang harus didahulukan pesanannya. Hal ini dikarenakan pimpinan kesulitan mengetahui informasi mengenai *history* pelanggan
3. Pembayaran piutang. Ada dua hal yang berkaitan dengan kendala pembayaran piutang. Pertama adalah perusahaan tidak mengetahui siapa saja pelanggan yang masih memiliki piutang, sehingga tidak pernah dilakukan penagihan. Kedua adalah perusahaan tidak mengetahui jumlah piutang pelanggan yang jatuh tempo pada periode tertentu. Jika pimpinan tidak mengetahui jumlah piutang yang jatuh tempo pada periode tertentu, maka pimpinan kesulitan dalam menentukan pembayaran hutang secara kredit kepada pemasok

Berdasarkan kendala pertama dan kedua, mengakibatkan dampak negatif bagi perusahaan. Jika perusahaan tidak memperhatikan pelanggan-pelanggan lama, maka perusahaan akan kehilangan kepercayaan dari pelanggan lama. Jika kepercayaan pelanggan tersebut hilang, maka perusahaan akan kehilangan pelanggan lama yang telah memberikan banyak kontribusi dalam hal jumlah penjualan. Hal tersebut dapat berakibat menurunnya penjualan pada perusahaan.

**Solusi Masalah**

Berdasarkan identifikasi masalah di atas, maka dapat disimpulkan bahwa UD. Rohmat Jaya membutuhkan sebuah sistem informasi penjualan yang dapat membantu pimpinan dalam mengambil keputusan. Sesuai kebutuhan pimpinan, maka sistem informasi penjualan yang dibuat dapat mengolah data penjualan menjadi output berupa informasi-informasi yang dibutuhkan. Informasi yang dibutuhkan yaitu:

1. Informasi pelanggan yang harus diprioritaskan
2. Informasi pelanggan yang mengalami penurunan pemesanan
3. Informasi jumlah piutang pada pelanggan tertentu
4. Informasi piutang jatuh tempo pada periode tertentu
5. Informasi pelanggan yang tidak lagi melakukan pemesanan
6. Informasi mengenai perkembangan penjualan selama periode tertentu

**Analisis Kebutuhan Pengguna**

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik UD. Rohmat Jaya, maka dapat dibuat kebutuhan pengguna. Analisis kebutuhan pengguna berfungsi

untuk mengetahui kebutuhan dari masing-masing pengguna yang berhubungan langsung dengan sistem yang dibuat dapat sesuai dengan apa yang diminta oleh pengguna yang bersangkutan dengan sistem. Pengguna tersebut terbagi dua, yaitu administrator dan pimpinan.

1. Administrator

Tabel 2 Kebutuhan Pengguna Administrator

Kebutuhan Fungsi	Kebutuhan Data	Kebutuhan Informasi
Mengelola data master	1. Data jenis produk 2. Data produk 3. Data harga produk 4. Data diskon 5. Data kota 6. Data biaya kirim 7. Data bagian 8. Data karyawan 9. Data pelanggan	1. Daftar jenis produk 2. Daftar produk 3. Daftar harga produk per periode 4. Daftar diskon per periode 5. Daftar kota dan biaya kirim 6. Daftar bagian 7. Daftar karyawan masuk 8. Daftar karyawan keluar 9. Daftar pelanggan
Mencatat Transaksi	1. Data master 2. Data pemesanan 3. Data penjualan 4. Data pengiriman 5. Data pembayaran	1. Daftar pesanan pelanggan 2. Formulir ambil barang 3. Faktur penjualan 4. Surat jalan 5. Pembayaran pelanggan

2. Pimpinan

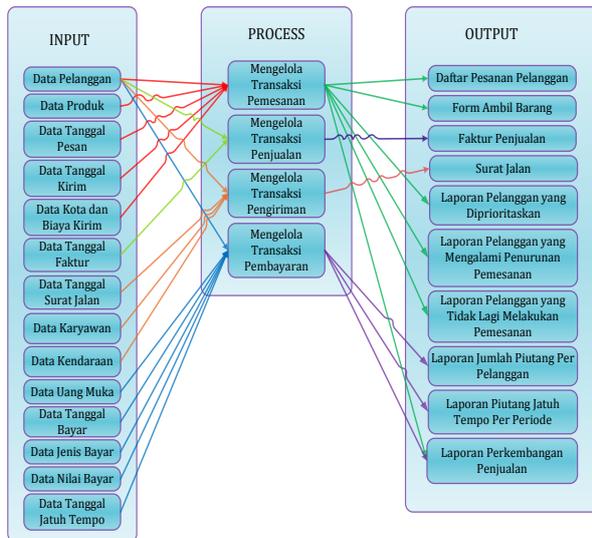
Tabel 3 Kebutuhan Pengguna Pimpinan

Kebutuhan Fungsi	Kebutuhan Data	Kebutuhan Informasi
Mengelola hak akses	Data karyawan	Hak akses karyawan
Memprioritaskan pelanggan	1. Data pelanggan 2. Data pemesanan	Laporan pelanggan yang diprioritaskan
Menghitung volume pemesanan	1. Data pelanggan 2. Data pemesanan	1. Laporan pelanggan yang mengalami penurunan pemesanan 2. Laporan pelanggan yang tidak lagi melakukan pemesanan
Menghitung piutang	1. Data pelanggan 2. Data pembayaran	1. Laporan jumlah piutang per pelanggan 2. Laporan piutang jatuh tempo per periode
Melihat perkembangan penjualan	1. Data jenis produk 2. Data produk 3. Data pemesanan 4. Data pembayaran	Laporan perkembangan penjualan

**Analisis Kebutuhan Sistem**

Analisis kebutuhan sistem dijelaskan dalam bentuk diagram IPO (*Input Proses Output*) seperti Gambar 2. Diagram IPO berfungsi untuk mengetahui apa saja masukan, proses apa yang dilakukan oleh sistem, dan output apa yang diberikan oleh sistem.

Berikut ini adalah penjelasan dari proses yang sistem lakukan.



Gambar 2 Diagram Input Process Output

1. Mengelola Transaksi Pemesanan  
Proses mengelola transaksi pemesanan menghasilkan beberapa *output*, yaitu daftar pesanan pelanggan, form ambil barang, laporan pelanggan yang diprioritaskan, laporan pelanggan yang mengalami penurunan pemesanan, laporan pelanggan yang tidak lagi melakukan pemesanan, dan laporan perkembangan penjualan. Pada proses ini, terdapat beberapa fungsi yang dilakukan sistem yaitu mencatat pesanan pelanggan, membuat daftar pesanan pelanggan, memprioritaskan pelanggan, dan menghitung volume pemesanan.
2. Mengelola Transaksi Penjualan  
Proses mengelola transaksi penjualan menghasilkan *output* berupa faktur penjualan. Pada proses ini, terdapat fungsi yang dilakukan sistem yaitu membuat faktur penjualan.
3. Mengelola Transaksi Pengiriman  
Proses mengelola transaksi pengiriman menghasilkan *output* berupa surat jalan. Pada proses ini, terdapat fungsi yang dilakukan sistem yaitu membuat surat jalan
4. Mengelola Transaksi Pembayaran  
Proses mengelola transaksi pembayaran menghasilkan beberapa *output*, yaitu laporan jumlah piutang per pelanggan, laporan piutang jatuh tempo, dan laporan perkembangan penjualan. Pada proses ini, terdapat beberapa fungsi yang dilakukan sistem yaitu mencatat pembayaran dan menghitung piutang.

**Analisis Kebutuhan Fungsional**

Tahap analisis kebutuhan fungsional digunakan untuk mengimplementasikan fungsi yang didapat dari analisis kebutuhan pengguna.

1. Memprioritaskan Pelanggan  
Penjelasan mengenai kebutuhan sistem untuk fungsi memprioritaskan pelanggan dapat dilihat pada Tabel 4.

Tabel 4 Software Requirement Memprioritaskan Pelanggan

Nama Fungsi	Fungsi Memprioritaskan Pelanggan	
Stakeholder	Administrator	
Deskripsi	Fungsi ini digunakan untuk menghitung dan menampilkan laporan pelanggan yang diprioritaskan	
Kondisi Awal	1. Data pelanggan 2. Data pemesanan	
	Aksi Stakeholder	Respon Sistem
Alur Awal	1. Pengguna memilih laporan prioritas	a. Menghitung volume pemesanan selama 4 minggu terakhir b. Mengambil dan menampilkan 5 pelanggan dengan jumlah volume pemesanan tertinggi
Kondisi Akhir	Sistem berhasil menghitung dan menampilkan laporan pelanggan yang diprioritaskan	

2. Menghitung Volume Pemesanan  
Penjelasan mengenai kebutuhan sistem untuk fungsi menghitung volume pemesanan dapat dilihat pada Tabel 5.

Tabel 5 Software Requirement Menghitung Volume Pemesanan

Nama Fungsi	Fungsi Menghitung Volume Pemesanan	
Stakeholder	Administrator	
Deskripsi	Fungsi ini digunakan untuk menghitung data volume pemesanan dan menampilkan dalam bentuk laporan pelanggan yang mengalami penurunan pemesanan serta laporan pelanggan yang tidak lagi melakukan pemesanan	
Kondisi Awal	1. Data pelanggan 2. Data pemesanan	
	Aksi Stakeholder	Respon Sistem
Alur Awal	1. Pengguna memilih laporan prioritas	a. Sistem mengambil data pesanan pelanggan b. Sistem menghitung jumlah volume pemesanan selama 3 bulan terakhir. Sistem mengambil dan menampilkan pelanggan yang mengalami penurunan pesanan dalam periode tersebut c. Sistem menghitung jumlah volume pemesanan selama 1 bulan terakhir. Sistem mengambil dan menampilkan pelanggan yang tidak melakukan pemesanan selama periode tersebut.
Kondisi Akhir	Sistem berhasil menghitung dan menampilkan laporan pelanggan yang mengalami penurunan pemesanan dan laporan pelanggan yang tidak lagi melakukan pemesanan	

3. Menghitung Piutang  
 Penjelasan mengenai kebutuhan sistem untuk fungsi menghitung piutang dapat dilihat pada Tabel 6 berikut ini.

Tabel 6 Software Requirement Menghitung Piutang

<b>Nama Fungsi</b>	<b>Fungsi Menghitung Piutang</b>	
<b>Stakeholder</b>	Administrator	
<b>Deskripsi</b>	Fungsi ini digunakan untuk menghitung jumlah piutang dan menampilkan dalam bentuk laporan jumlah piutang per periode dan laporan piutang jatuh tempo per periode	
<b>Kondisi Awal</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Data pelanggan</li> <li>Data pemesanan</li> <li>Data pembayaran</li> </ol>	
	<b>Aksi Stakeholder</b>	<b>Respon Sistem</b>
<b>Alur Awal</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Pengguna memilih laporan piutang</li> <li>Pengguna memasukkan nama pelanggan</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Sistem mengambil data piutang yang dimiliki pelanggan</li> <li>Sistem melakukan perhitungan dan menampilkan laporan jumlah piutang per pelanggan</li> </ol>
	<ol style="list-style-type: none"> <li>Pengguna memasukkan periode jatuh tempo</li> </ol>	Sistem menghitung dan menampilkan piutang jatuh tempo per periode
<b>Kondisi Akhir</b>	Sistem berhasil menghitung piutang dan menampilkan laporan jumlah piutang per pelanggan serta laporan piutang jatuh tempo per periode	

4. Menampilkan perkembangan penjualan  
 Penjelasan mengenai kebutuhan sistem untuk fungsi menampilkan perkembangan penjualan dapat dilihat pada Tabel 7 berikut ini.

Tabel 7 Software Requirement Menampilkan Perkembangan Penjualan

<b>Nama Fungsi</b>	<b>Fungsi Menampilkan Perkembangan Penjualan</b>	
<b>Stakeholder</b>	Administrator	
<b>Deskripsi</b>	Fungsi ini digunakan untuk menampilkan laporan perkembangan penjualan	
<b>Kondisi Awal</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Data Pemesanan</li> <li>Data pembayaran</li> </ol>	
	<b>Aksi Stakeholder</b>	<b>Respon Sistem</b>
<b>Alur Awal</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Pengguna memilih laporan perkembangan penjualan</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Sistem mengambil dan menghitung total volume pemesanan dan total transaksi pembayaran</li> <li>Sistem menampilkan dalam bentuk grafik dalam laporan perkembangan penjualan</li> </ol>
<b>Kondisi Akhir</b>	Sistem berhasil menghitung dan menampilkan laporan perkembangan penjualan	

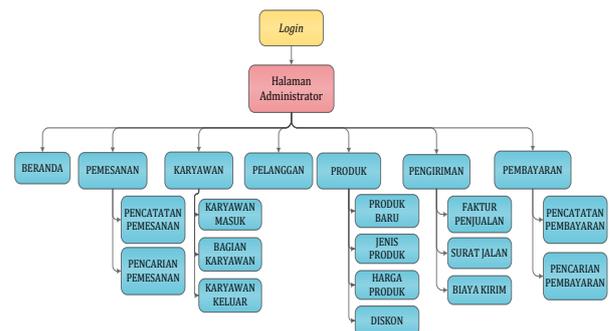
**Pemodelan**

Proses modeling ini merupakan penerjemahan syarat kebutuhan ke sebuah perancangan software yang dapat diperkirakan sebelum dibuat coding. Proses ini berfokus pada rancangan struktur data, arsitektur software, representasi interface, dan detail (algoritma) prosedural. Rancangan yang dibuat pada proses ini

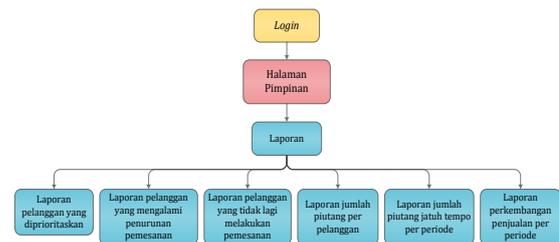
yaitu, *sitemap*, *system flow*, diagram jenjang, *context diagram*, DFD, ERD, struktur tabel, rancangan *interface*, dan rancangan uji coba.

**Sitemap**

*Sitemap* adalah salah satu alat bantu untuk mempermudah dalam pengenalan peta situs pada sebuah website. *Sitemap* akan membantu mempermudah menjelaskan sistem informasi penjualan pada perusahaan kerupuk UD. Rohmat Jaya. *Sitemap* sistem informasi penjualan UD. Rohmat Jaya untuk halaman administrator dan pimpinan dapat dilihat pada Gambar 3 dan 4.



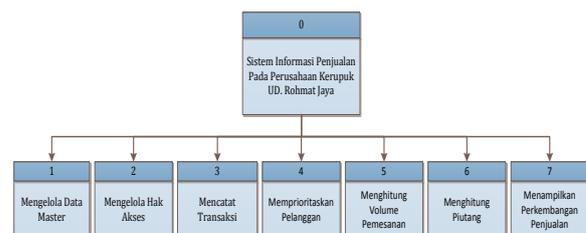
Gambar 3 Sitemap Sistem Informasi Penjualan UD. Rohmat Jaya Halaman Administrator



Gambar 4 Sitemap Sistem Informasi Penjualan UD. Rohmat Jaya Halaman Pimpinan

**Diagram Jenjang**

Diagram jenjang berguna sebagai alat desain dan teknik dokumentasi dalam siklus pengembangan sistem yang berbasis pada fungsi. Tujuan dari pembuatan diagram jenjang adalah untuk memberikan informasi tentang fungsi-fungsi yang ada di dalam sistem tersebut. Gambar 5 merupakan diagram jenjang level 0 dari sistem informasi penjualan pada perusahaan kerupuk UD. Rohmat Jaya.

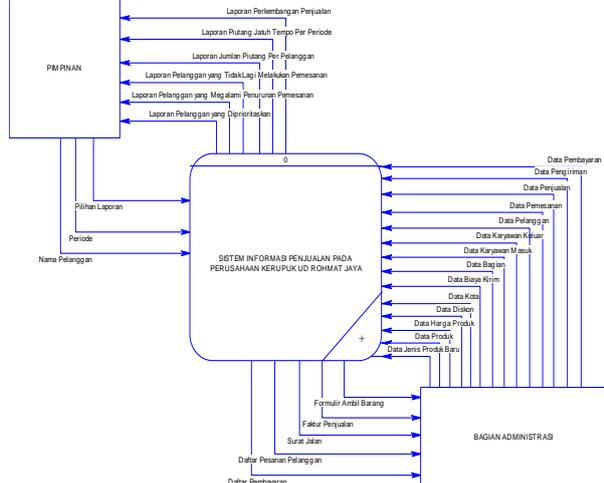


Gambar 5 Diagram Jenjang Level 0

Diagram jenjang level 0 seperti pada Gambar 5 menunjukkan bahwa sistem informasi penjualan UD.

Rohmat Jaya memiliki tujuh proses, yaitu mengelola data master, mengelola hak akses, mencatat transaksi, memprioritaskan pelanggan, menghitung volume pemesanan, menghitung piutang, dan menampilkan perkembangan penjualan.

**Context Diagram**



Gambar 6 Context Diagram Sistem Informasi Penjualan UD. Rohmat Jaya

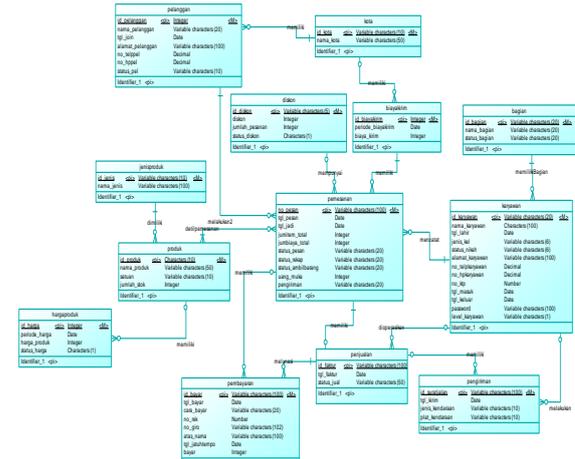
Context diagram adalah diagram yang terdiri dari suatu proses dan menggambarkan ruang lingkup suatu sistem. Context diagram merupakan diagram yang memberikan gambaran mengenai keseluruhan dari sistem yang berjalan. Gambar 6 adalah context diagram dari sistem informasi penjualan UD. Rohmat Jaya.

**Entity Relationship Diagram (ERD)**

ERD merupakan suatu model untuk menjelaskan hubungan antar data dalam basis data berdasarkan objek-objek dasar data yang mempunyai hubungan antar relasi. ERD untuk memodelkan struktur data dan hubungan antar data, untuk menggambarkannya digunakan beberapa notasi dan simbol. Berikut ini akan dijelaskan relasi-relasi atau struktur tabel pada sistem informasi penjualan UD. Rohmat Jaya dalam bentuk Conceptual Data Model (CDM) dan Physical Data Model (PDM).

**Conceptual Data Model (CDM)**

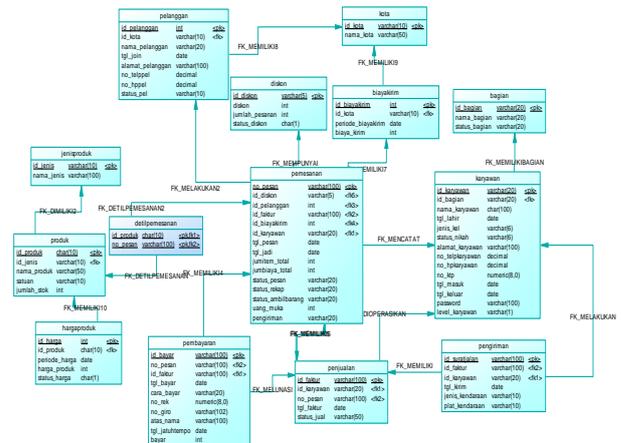
Sebuah Conceptual Data Model (CDM) digunakan untuk menggambarkan keseluruhan struktur basis data dari sebuah aplikasi secara logik. Pada Gambar 7 merupakan CDM dari sistem informasi penjualan pada perusahaan kerupuk UD. Rohmat Jaya. Pada CDM tersebut memiliki 13 tabel, yaitu pelanggan, karyawan, bagian, jenis produk, produk, harga, kota, biaya kirim, diskon, pemesanan, penjualan, pengiriman, dan pembayaran.



Gambar 7 Conceptual Data Model

**Physical Data Model (PDM)**

Sebuah Physical Data Model (PDM) digunakan untuk menggambarkan secara detail struktur basis data dari sebuah aplikasi secara fisik. PDM merupakan hasil generate dari CDM. Pada PDM terlihat jelas tabel-tabel penyusun basis data beserta field-field yang terdapat pada setiap tabel. Gambar 8 merupakan PDM dari sistem informasi penjualan kerupuk pada UD. Rohmat Jaya.



Gambar 8 Physical Data Model

**Konstruksi**

Konstruksi merupakan proses membuat kode. Pengkodean merupakan penerjemahan desain dalam bahasa yang bisa dikenali oleh komputer. Bahasa yang digunakan yaitu PHP (Hypertext Preprocessor). Tahapan ini merupakan tahapan secara nyata dalam mengerjakan sistem informasi, artinya penggunaan komputer dimaksimalkan dalam tahapan ini. Setelah pengkodean selesai maka akan dilakukan uji coba terhadap sistem yang telah dibuat. Uji coba yang dilakukan dengan metode blackbox testing. Pengujian dilakukan dengan menguji tiap fungsi yang ada. Hasil uji coba membuktikan bahwa sistem informasi telah berjalan sesuai tujuan berdasarkan masing-masing fungsinya.

**HASIL DAN PEMBAHASAN**

Hasil dari rancang bangun sistem informasi penjualan ini berupa aplikasi. Berikut ini akan dijelaskan mengenai aplikasi dari sistem informasi penjualan UD. Rohmat Jaya.

**Halaman Login**

Proses login aplikasi dilakukan dengan sistem mengecek *username* dan *password* yang diinputkan oleh pengguna. Jika data yang diinputkan benar, maka pengguna dapat masuk ke dalam aplikasi. Jika data yang diinputkan salah, maka sistem akan menampilkan pesan kesalahan. Tabel 8 merupakan hasil uji coba halaman login aplikasi.

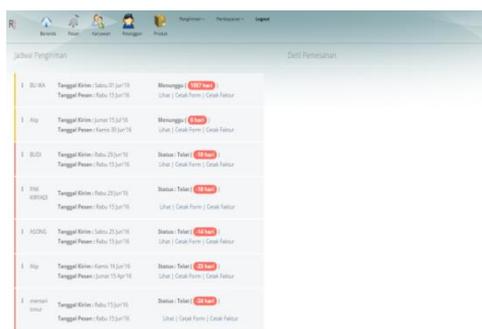
Tabel 8 Hasi Uji Coba Halaman Login Aplikasi

Tujuan	Input	Output yang Diharapkan	Output	Status
Mengecek validasi data login yang benar	Username dan password yang benar	Menampilkan halaman beranda	Hasil output ditunjukkan pada Gambar 9 dan 10	Sukses
Mengecek validasi data login yang salah	Username dan password yang salah	Menampilkan pesan kesalahan dan kembali ke halaman login	Hasil output ditunjukkan pada Gambar 11 dan 12	Sukses

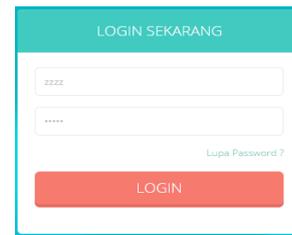


Gambar 9 Tampilan Halaman Login Aplikasi dengan Data Benar

Gambar 9 adalah halaman login aplikasi dengan data benar. Pada halaman tersebut pengguna menginputkan *username* dan *password* dengan benar, maka sistem menampilkan halaman beranda seperti pada Gambar 10. Gambar 11 adalah halaman login aplikasi dengan data salah. Pada halaman tersebut pengguna menginputkan *username* dan *password* dengan data yang salah, maka sistem menampilkan pesan kesalahan seperti pada Gambar 12.



Gambar 10 Tampilan Halaman Beranda



Gambar 11 Tampilan Halaman Login Aplikasi dengan Data Salah



Gambar 12 Tampilan Pesan Kesalahan

**Memprioritaskan Pelanggan**

Uji coba pada proses memprioritaskan pelanggan untuk menghasilkan laporan pelanggan yang diprioritaskan. Tabel 9 berikut ini merupakan detil uji coba pada proses memprioritaskan pelanggan.

Tabel 9 Uji Coba Memprioritaskan Pelanggan

Tujuan	Input	Output yang Diharapkan	Output	Status
Menampilkan jumlah volume pemesanan Selama 4 minggu seperti pada Tabel 10	Memasukkan data pesanan pelanggan	Data jumlah volume pemesanan selama 4 minggu dari 20 pelanggan	Hasil output ditunjukkan pada Gambar 13 dan 14	Sukses
Menampilkan laporan pelanggan yang diprioritaskan dengan nama pelanggan seperti Tabel 11	Memilih menu laporan prioritas	Tampil laporan pelanggan yang diprioritaskan dengan nama pelanggan	Hasil output ditunjukkan pada Gambar 15	Sukses

Tabel 10 Data Volume Pemesanan Selama 4 Minggu

No	Nama Pelanggan	Volume Pemesanan (Bsl)				Total
		Minggu 1	Minggu 2	Minggu 3	Minggu 4	
1	Asong	2000	1300	1300	2500	7100
2	Tacik Solo	1300	2500	2000	1500	7300
3	Andrik	250	175	200	210	835
4	Sugeng	100	110	100	90	400
5	H. Dopir	1200	1700	1300	1300	5500
6	Vina	250	240	250	200	940
7	Agus	150	75	100	90	415
8	Wiwik	25	30	-	50	105
9	H. Supeno	45	60	100	90	295
10	Hj. Rumini	2000	1300	1300	1000	5600
11	Ika	100	250	150	100	600
12	Hj. Utami	1300	1300	2000	1500	6100
13	Zainul	200	150	100	90	540
14	Budi	90	100	150	75	415
15	Ngadi	150	75	100	50	375
16	Hendrik	50	45	90	-	185
17	Hengki	60	-	100	90	250
18	Andi	100	90	150	100	440
19	Darto	100	75	50	90	315
20	Kiryadi	50	75	100	75	300

Pengujian untuk fungsi memprioritaskan pelanggan dilakukan dengan terlebih dahulu menghapus seluruh data pemesanan yang telah tersimpan sebelumnya dan memasukkan ulang dengan data baru seperti pada Tabel 10. Gambar 13 merupakan masukan data pemesanan seperti pada Tabel 10. Gambar 14 merupakan total jumlah dari volume pemesanan.

NAMA PELANGGAN	MINGGOU1	NAMA PELANGGAN	MINGGOU2	NAMA PELANGGAN	MINGGOU3	NAMA PELANGGAN	MINGGOU4
ASONG	2000	TACIK SOLO	2500	Hj UTAMI	2000	ASONG	2500
Hj RUMINI	2000	H DOPIR	1700	TACIK SOLO	2000	Hj RUMINI	2300
Hj UTAMI	1300	ASONG	1300	ASONG	1300	Hj UTAMI	1500
TACIK SOLO	1300	Hj RUMINI	1300	H DOPIR	1300	TACIK SOLO	1500
H DOPIR	1200	Hj UTAMI	1300	Hj RUMINI	1300	H DOPIR	1300
VINA	250	BU IKA	250	VINA	250	ANDRIK	210
ANDRIK	250	VINA	240	ANDRIK	200	VINA	200
Zainul	200	ANDRIK	175	BU IKA	150	Andi	100
Ngadi	150	Zainul	150	Andi	150	BU IKA	100
AGUS	150	SUGENG	110	BUDI	150	SUGENG	90
SUGENG	100	BUDI	100	Zainul	100	Zainul	90
BU IKA	100	Andi	90	PAK KIRYADI	100	Darto	90
Andi	100	Darto	75	H SUPENO	100	Hengki	90
Darto	100	PAK KIRYADI	75	Ngadi	100	AGUS	90
BUDI	90	H SUPENO	100	H SUPENO	90	PAK KIRYADI	75
Hengki	60	AGUS	75	BUDI	100	Hengki	75
PAK KIRYADI	50	H SUPENO	60	SUGENG	100	BUDI	75
Hengrik	50	Hendrik	45	Hendrik	90	WIWIK	50
H SUPENO	45	WIWIK	30	Darto	50	Ngadi	50
WIWIK	25		50				

Gambar 13 Masukan Data Pemesanan Pelanggan

ID PELANGGAN	NAMA PELANGGAN	TOTAL	BIAYA
P-13	TACIK SOLO	7300	381975000
P-1	ASONG	7100	375150000
P-15	Hj UTAMI	6100	313412500
P-4	Hj RUMINI	5600	296490000
P-19	H DOPIR	5500	301460000
P-12	VINA	940	569000000
P-10	ANDRIK	835	513875000
P-5	BU IKA	600	419750000
P-20	Zainul	540	321500000
P-8	Andi	440	324500000
P-2	BUDI	415	278500000
P-14	AGUS	415	250750000
P-18	SUGENG	400	246000000
P-11	Ngadi	375	232750000
P-9	Darto	315	197850000
P-3	PAK KIRYADI	300	208250000
P-17	H SUPENO	295	251250000
P-7	Hengki	250	200050000
P-6	Hendrik	185	119750000
P-16	WIWIK	105	722500000

Gambar 14 Total Jumlah Volume Pemesanan

Pelanggan yang diprioritaskan berjumlah 5 orang, maka dari 20 data pesanan pelanggan pada Tabel 10, diambil 5 data yang memiliki total jumlah volume pemesanan terbanyak. Hasil pengujian dapat dilihat pada Gambar 15 menghasilkan informasi yang sesuai dengan data seperti pada Tabel 11.

Tabel 11 Hasil Prioritas Pelanggan

No.	Nama Pelanggan	Total Volume Pemesanan (Bal)
1.	Tacik Solo	7300
2.	Asong	7100
3.	Hj. Utami	6100
4.	Hj. Rumini	5600
5.	H. Dopir	5500

Rangking	Nama	Total	Nilai Transaksi
1	TACIK SOLO	7,300 bal	Rp. 381,975,000
2	ASONG	7,100 bal	Rp. 375,715,000
3	Hj UTAMI	6,100 bal	Rp. 313,412,500
4	Hj RUMINI	5,600 bal	Rp. 296,490,000
5	H DOPIR	5,500 bal	Rp. 301,460,000

Gambar 15 Tampilan Laporan Pelanggan yang Diprioritaskan

**Menghitung Volume Pemesanan**

Uji coba pada proses menghitung volume pemesanan untuk menghasilkan laporan pelanggan yang mengalami penurunan pemesanan dan. Tabel 12 berikut ini merupakan detil uji coba pada proses menghitung volume pemesanan.

Tabel 12 Hasil Uji Coba Menghitung Volume Pemesanan

Tujuan	Input	Output yang Diharapkan	Output	Status
Menampilkan jumlah volume pemesanan Selama 3 bulan terakhir seperti pada Tabel 13	Data pesanan pelanggan	Data jumlah volume pemesanan selama 3 bulan terakhir dengan 20 pelanggan	Hasil output ditunjukkan pada Gambar 16	Sukses
Menampilkan laporan pelanggan yang mengalami penurunan pemesanan dengan nama pelanggan seperti Tabel 14.	Memilih menu laporan prioritas	Tampil laporan pelanggan yang mengalami penurunan pemesanan dengan nama pelanggan	Hasil output ditunjukkan pada Gambar 17	Sukses
Menampilkan jumlah volume pemesanan Selama 1 bulan terakhir seperti pada Tabel 15	Memasukkan data pesanan pelanggan	Data jumlah volume pemesanan selama 1 bulan terakhir dengan 20 pelanggan	Hasil output ditunjukkan pada Gambar 18	Sukses
Menampilkan laporan pelanggan yang tidak lagi melakukan pemesanan dengan nama pelanggan seperti Tabel 16	Memilih menu laporan prioritas	Tampil laporan pelanggan yang tidak lagi melakukan pemesanan dengan nama pelanggan	Hasil output ditunjukkan pada Gambar 19	Sukses

Tabel 13 Data Volume Pemesanan Selama 3 Bulan Terakhir

No.	Nama Pelanggan	Volume Pemesanan		
		Bulan 1	Bulan 2	Bulan 3
1	Asong	5200	5000	4850
2	Tacik Solo	5100	4900	4700
3	Andrik	250	350	450
4	Sugeng	525	500	440
5	H. Dopir	2500	3100	4500
6	Vina	250	440	980
7	Agus	1300	2300	4500
8	Wiwik	450	550	-
9	H. Supeno	2500	3200	3100
10	Hj. Rumi	5200	5200	5000
11	Ika	1300	1100	-
12	Hj. Utami	4700	3200	5200
13	Zainul	1500	1300	1000
14	Budi	1500	2500	2900
15	Ngadi	750	950	100
16	Hendrik	2500	2000	-
17	Hengki	860	-	100
18	Andi	750	690	150
19	Darto	350	450	50
20	Kiryadi	750	890	100

Simulasi / uji coba fungsi menghitung volume pemesanan. Pengujian dilakukan dengan terlebih dahulu menghapus seluruh data pemesanan yang telah tersimpan sebelumnya dan memasukkan ulang dengan data baru seperti pada Tabel 13. Gambar 16 adalah data volume pemesanan selama tiga bulan terakhir. Dapat dilihat bahwa data yang dimasukkan telah sesuai dengan Tabel 13.

Gambar 16 Data Volume Pemesanan Selama 3 Bulan

Berdasarkan data pada Tabel 13, terdapat tujuh pelanggan yang mengalami penurunan pemesanan selama tiga bulan. Hasil pengujian menghasilkan laporan pelanggan yang mengalami penurunan pemesanan seperti pada Gambar 17. Informasi pada laporan tersebut telah sesuai dengan data pada Tabel 14.

Tabel 14 Hasil Pelanggan yang Mengalami Penurunan Pemesanan

No.	Nama Pelanggan
1.	Asong
2.	Tacik Solo
3.	Sugeng
4.	Ika
5.	Zainul
6.	Hendrik
7.	Andi

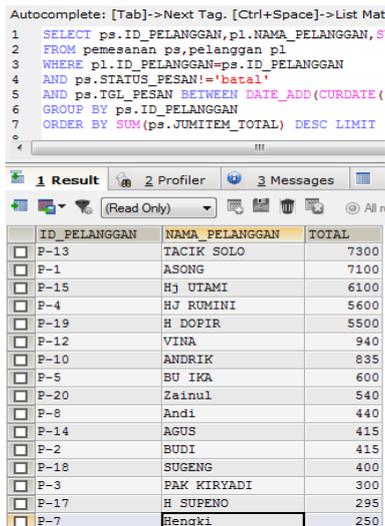
Gambar 17 Laporan Pelanggan yang Mengalami Penurunan Pemesanan

Selain uji coba untuk menghasilkan laporan pelanggan yang mengalami penurunan pemesanan, akan dilakukan juga uji coba untuk menghasilkan laporan pelanggan yang tidak lagi melakukan pemesanan. Uji coba ini dilakukan dengan mengambil data jumlah volume pemesanan dari 20 pelanggan selama 1 bulan terakhir seperti pada Tabel 15. Pengujian dilakukan dengan terlebih dahulu menghapus seluruh data pemesanan yang telah tersimpan sebelumnya dan memasukkan ulang dengan data baru.

Tabel 15 Contoh Data Volume Pemesanan Selama Satu Bulan Terakhir

No.	Nama Pelanggan	Jumlah Volume Pemesanan 1 bulan terakhir (Bal)
1	Asong	7100
2	Tacik Solo	7300
3	Andrik	835
4	Sugeng	400
5	H. Dopir	5500
6	Vina	940
7	Agus	415
8	Wiwik	-
9	H. Supeno	295
10	Hj. Rumi	5600
11	Ika	600
12	Hj. Utami	6100
13	Zainul	540
14	Budi	415
15	Ngadi	-
16	Hendrik	-
17	Hengki	250
18	Andi	440
19	Darto	-
20	Kiryadi	300

Gambar 18 merupakan total volume pemesanan pada satu bulan terakhir. Data pada Gambar tersebut sesuai dengan Tabel 15. Beberapa pelanggan yang satu bulan terakhir tidak melakukan pemesanan tidak tampil pada gambar tersebut. Berdasarkan total volume pemesanan 1 bulan terakhir seperti pada Tabel 15, dapat ditampilkan informasi pelanggan yang tidak melakukan pemesanan seperti pada Tabel 16. Gambar 19 merupakan laporan pelanggan yang tidak melakukan pemesanan. Hasil pada laporan tersebut telah sesuai dengan Tabel 16.



Gambar 18 Data Total Volume Pemesanan 1 Bulan Terakhir

Tabel 16 Hasil Pelanggan yang Tidak Lagi Melakukan Pemesanan

No.	Nama Pelanggan
1.	Wiwik
2.	Ngadi
3.	Hendrik
4.	Darto

Pelanggan Tidak Pesan 1 Bulan Terakhir

id	Nama	Alamat	Kota	Telp
P-11	Ngadi	Surabaya	SURABAYA	87909876
P-16	WIWIK	Pare	PARE	8569874
P-6	Hendrik	Kalimantan	SURABAYA	1234567
P-9	Darto	Porong	SURABAYA	3456890

Gambar 19 Laporan Pelanggan Yang Tidak Melakukan Pemesanan

### Menghitung Piutang

Uji coba pada proses menghitung piutang untuk menghasilkan laporan jumlah piutang per pelanggan dan laporan piutang jatuh tempo per periode. Tabel 17 berikut ini merupakan detail uji coba pada proses menghitung piutang.

Tabel 17 Uji Coba Menghitung Piutang

Tujuan	Input	Output yang Diharapkan	Output	Status
Menampilkan daftar pesanan pelanggan seperti pada Tabel 18	Data pesanan pelanggan	Daftar pesanan pelanggan	Hasil output ditunjukkan pada Gambar 20	Sukses
Menampilkan daftar pembayaran pelanggan seperti pada Tabel 19	Data pembayaran pelanggan	Daftar pembayaran pelanggan	Hasil output ditunjukkan pada Gambar 21 dan 22	Sukses
Menampilkan laporan	Memilih menu	Tampil laporan	Hasil output	Sukses

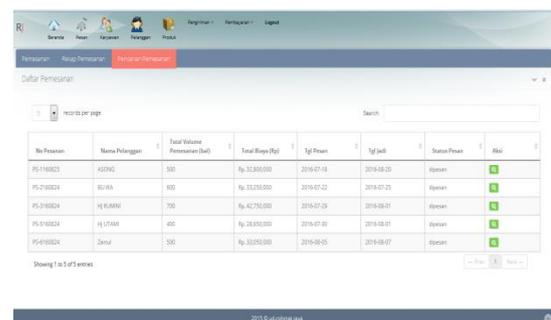
Tujuan	Input	Output yang Diharapkan	Output	Status
jumlah piutang per pelanggan seperti pada Tabel 20	laporan piutang	jumlah piutang per pelanggan	ditunjukkan pada Gambar 22	
Menampilkan laporan piutang jatuh tempo per periode seperti pada Tabel 21	Memilih menu laporan piutang	Tampil laporan piutang jatuh tempo per periode	Hasil output ditunjukkan pada Gambar 23	Sukses

### 1. Laporan Jumlah Piutang Per Pelanggan

Data pesanan pelanggan dibuat seperti pada Tabel 18. Gambar 20 merupakan daftar pesanan pelanggan. Dapat dilihat pada gambar tersebut bahwa total volume pemesanan dan total biaya sesuai dengan Tabel 18.

Tabel 18 Data Pesanan Pelanggan

Nama Pelanggan	Nama Produk	Jumlah Pesan (Bal)	Harga Produk (Rp)	Sub Total (Rp)	Biaya Kirim (Rp)	Grand Total (Rp)
Asong	Kerupuk sari udang besar	200	70,000	14,000,000	800,000	32,800,000
	Kerupuk Tersanjung	300	60,000	18,000,000		
Bu Ika	Kerupuk Poleng Ungu	350	50,000	17,500,000	2,000,000	33,250,000
	Kerupuk bawang bibir kecil	250	55,000	13,750,000		
Hj. Rumini	Kerupuk Bawang Pesta Kuning	700	60,000	42,000,000	750,000	42,750,000
Hj. Utami	Kerupuk Sari Udang	400	70,000	28,000,000	650,000	28,650,000
Zainul	Kerupuk Poleng Ungu	100	50,000	5,000,000	50,000	33,050,000
	Kerupuk sari udang besar	400	70,000	28,000,000		



Gambar 20 Daftar Pesanan Pelanggan

Data pembayaran pelanggan dibuat seperti pada Tabel 19. Gambar 21 merupakan daftar pembayaran yang dibuat sesuai dengan Tabel 19..

Tabel 19 Data Pembayaran

Nama Pelanggan	Tgl Bayar	Tgl Jatuh Tempo	Cara Bayar	Total Nilai Pesanan (Rp)	Jumlah Bayar (Rp)	Sisa Bayar (Rp)	Total Bayar (Rp)
Asong				32,800,000			
	18/7/2016	-	Uang Muka		3,000,000	29,800,000	
	20/7/2016	20/8/2016	Bilyet Giro		15,000,000	14,800,000	30,000,000
	1/8/2016	1/9/2016	Bilyet Giro		12,000,000	2,800,000	
Bu Ika				33,250,000			
	22/7/2016	-	Uang Muka		1,250,000	32,000,000	1,250,000
Hj. Rumini				42,750,000			
	29/7/2016	-	Uang Muka		10,000,000	32,750,000	
	1/8/2016	23/8/2016	Bilyet Giro		25,000,000	7,750,000	40,000,000
	7/9/2016	30/9/2016	Bilyet Giro		5,000,000	2,750,000	
Hj. Utami				28,650,000			
	30/7/2016	-	Uang Muka		10,000,000	18,650,000	20,000,000
	1/8/2016	1/9/2016	Bilyet Giro		10,000,000	8,650,000	
Zainul				33,050,000			
	5/8/2016	-	Uang Muka		3,000,000	30,050,000	3,000,000

Tabel 21 Laporan Piutang Jatuh Tempo Per Periode

Periode Jatuh Tempo				
1/8/2016		s/d	1/10/2016	
No	Nama Pelanggan	Cara Bayar	Tgl Jatuh Tempo	Jumlah Bayar (Rp)
1.	Asong	Bilyet Giro	20/8/2016	15,000,000
2.	Asong	Bilyet Giro	1/9/2016	12,000,000
3.	Hj. Rumini	Bilyet Giro	23/8/2016	25,000,000
4.	Hj. Rumini	Bilyet Giro	30/9/2016	5,000,000
5.	Hj. Utami	Bilyet Giro	1/9/2016	10,000,000
Total Piutang Jatuh Tempo :				77,000,000



Gambar 21 Daftar Pembayaran

Berdasarkan data yang telah dimasukkan, informasi yang tampil adalah jumlah piutang per pelanggan seperti Tabel 20. Dapat dilihat bahwa Gambar 22 merupakan laporan jumlah piutang per pelanggan memiliki informasi yang sesuai dengan Tabel 20.

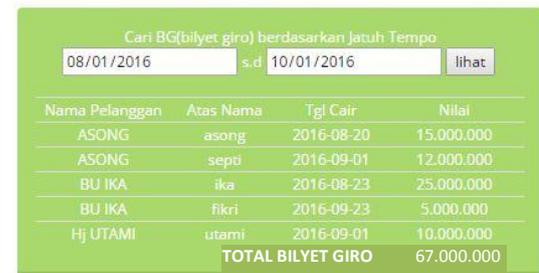
Tabel 20 Jumlah Piutang Per Pelanggan

No.	Nama Pelanggan	Total Bayar (Rp)	Sudah Bayar (Rp)	Kurang Bayar (Rp)
1	Asong	32,800,000	30,000,000	2,800,000
2	Bu Ika	33,250,000	1,250,000	32,000,000
3	Hj. Rumini	42,750,000	40,000,000	2,750,000
4	Hj. Utami	28,650,000	20,000,000	8,650,000
5	Zainul	33,050,000	3,000,000	30,050,000

LAPORAN PIUTANG			
Nama	Total	Bayar	Kurang
ASONG	Rp. 32,800,000	Rp. 30,000,000	Rp. 2,800,000
Hj UTAMI	Rp. 28,650,000	Rp. 20,000,000	Rp. 8,650,000
Zainul	Rp. 33,050,000	Rp. 3,000,000	Rp. 30,050,000
HJ RUMINI	Rp. 42,750,000	Rp. 40,000,000	Rp. 2,750,000
BU IKA	Rp. 33,250,000	Rp. 31,250,000	Rp. 2,000,000

Gambar 22 Laporan Jumlah Piutang Per Pelanggan

2. Laporan Piutang jatuh tempo per periode tertentu Menampilkan laporan piutang jatuh tempo dilakukan dengan mengambil data pembayaran. Proses perhitungan piutang ini dilakukan untuk memudahkan pimpinan dalam mengetahui jumlah piutang jatuh tempo per periode tertentu. Berdasarkan data pembayaran pada Tabel 19, maka hasil pengujian akan menampilkan laporan piutang jatuh tempo per periode seperti pada Tabel 21. Gambar 23 merupakan laporan piutang jatuh tempo per periode. Dapat dilihat gambar tersebut memiliki informasi yang sesuai dengan Tabel 21.



Gambar 23 Laporan Piutang Jatuh Tempo Per Periode

**Menampilkan Perkembangan Penjualan**

Proses menampilkan perkembangan penjualan menghasilkan laporan perkembangan penjualan. Laporan perkembangan penjualan didapat dari hasil pengolahan data master serta transaksi. Pada Tabel 22 berikut ini menjelaskan mengenai hasil uji coba dari fungsi menampilkan laporan perkembangan penjualan.

Tabel 22 Hasil Uji Coba Menampilkan Perkembangan Penjualan

Tujuan	Input	Output yang Diharapkan	Output	Status
Menampilkan laporan perkembangan penjualan per periode	Memasukkan periode	Tampil laporan perkembangan penjualan per periode	Hasil output ditunjukkan pada Gambar 24	Sukses

Gambar 24 merupakan laporan penjualan. Pada laporan tersebut menampilkan grafik total volume penjualan, total nilai penjualan, dan total penjualan per jenis produk.



Gambar 24 Tampilan Halaman Laporan Perkembangan Penjualan

**SIMPULAN**

Setelah dilakukan implementasi dan uji coba terhadap sistem informasi penjualan pada perusahaan kerupuk UD. Rohmat Jaya ini, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa sistem informasi ini dapat menghasilkan *output* berupa laporan pelanggan yang diprioritaskan, laporan pelanggan yang mengalami penurunan pemesanan, laporan pelanggan yang tidak lagi melakukan pemesanan, laporan jumlah piutang per pelanggan, laporan piutang jatuh tempo per periode, dan laporan perkembangan penjualan. Laporan-laporan yang dihasilkan dapat digunakan untuk melakukan evaluasi kegiatan penjualan pada perusahaan.

**RUJUKAN**

- Diana dan Setiawati (2011). Sistem Informasi Akuntansi, Perancangan, Proses dan Penerapan. Edisi I. Yogyakarta: Andi Yogyakarta
- Fatta, H.A. 2007. *Analisis dan Perancangan Sistem Informasi untuk Keunggulan Bersaing Perusahaan dan Organisasi Modern*. Yogyakarta: Andi.
- Pressman, R. S. 2015. *Software Engineering: A Practitioner's Approach, Seventh Edition*. Yogyakarta: Andi.