

# RANCANG BANGUN SISTEM INFORMASI PENJUALAN BERBASIS WEB PADA CV. GEMILANG INDONESIA

*by* Hesty Susianawati

---

FILE	-HESTY-_JURNAL_V1.PDF (631.24K)		
TIME SUBMITTED	15-JUL-2016 03:07PM	WORD COUNT	7271
SUBMISSION ID	689747366	CHARACTER COUNT	17528

4  
**RANCANG BANGUN SISTEM INFORMASI PENJUALAN  
BERBASIS WEB PADA CV. GEMILANG INDONESIA**

Hesty Susianawati<sup>1)</sup> A. B. Tjandrarini<sup>2)</sup> Sri Hariani Eko Wulandari<sup>3)</sup>

Program Studi/Jurusan Sistem Informasi

STMIK STIKOM Surabaya

Jl. Raya Kedung Baruk 98 Surabaya, 60298

Email : 1)hestysusianawati@gmail.com, 2)asteria@stikom.edu, 3)yani@stikom.edu

**Abstract:** CV. Gemilang Indonesia is a digital printing company and now currently experiencing problems with the company marketings and their business process is still conventional, the second problem is that the company can only accept orders through telephone and on the spot meanwhile the payment confirmation only through calls to the customer and the last problem is internal's problem the owner of the company didn't get the reports per periode to overcome the problems that CV. Gemilang Indonesia, the authors build an online shop application. This application can helps customer to order the products, they no longer have to come to the office to buy the products, they also get the invoice and also can review their history order. This application can also generate sales report for the owner of the company.

**Keywords:** Application, Online Shop, Stock Card, CV. Gemilang Indonesia

CV. Gemilang Indonesia (GI) merupakan perusahaan yang bergerak di bidang percetakan. CV. GI ber1ri sejak tahun 2012. CV. GI juga memulai produksi di tahun yang sama. CV. GI beralamatkan di Jalan Sekawan Indah B-12 Perumahan Bumi Citra Fajar Sidoarjo, dan pada alamat tersebut CV. GI melakukan proses produksi, administrasi dan gudang. CV. GI akan mengolah produk berdasarkan pesanan yang diberikan oleh pelanggan melalui e-mail, telepon dan pelanggan yang dat1 langsung ke alamat CV. GI.

CV. GI juga memiliki beberapa kendala dalam penjualan produk. Kendala pertama CV. GI adalah pada jasa media online kaskus dan blogger yang dimiliki CV. GI, bagian pemasaran menggunakan akun pribadi yang tidak mengatasnamakan CV. GI. Konten-konten yang dimuat pada kaskus dan blogger tersebut tidak lengkap, dan tidak semua jenis kertas dipublik1kan pada media jasa online.

Kendala kedua pada CV. GI adalah ketika pelanggan melakukan pemesanan dan pembayaran. Dari pemasaran online, pelanggan melakukan pemesanan dengan cara, pelanggan datang langsung ke alamat CV. GI, melakukan pemesanan melalui telepon, Short Message Service (SMS), dan melalui e-mail. Dari pemesanan tersebut, bagian administrasi akan melakukan pencatatan pada buku yang telah disediakan secara khusus untuk mencatat pesanan. Sedangkan pada saat pembayaran bagian administrasi juga akan mencatat

pembayaran pelanggan pada buku yang telah disediakan khusus untuk pembay1an.

Kendala ketiga pada CV. GI adalah secara internal pemilik usaha tidak dapat menerima laporan-laporan yang diinginkan setiap saat dan jika memerlukan persetujuan atau approval pemilik perusahaan harus datang ke kantor terlebih dahulu. Sedangkan secara eksternal pelanggan susah mendapatkan informas1 produk dari CV. GI.

Berdasarkan kendala-kendala di atas, maka perlu dibuat sebuah solusi yaitu, sistem informasi penjualan berbasis web pada CV. GI. Sistem informasi penjualan ini dirancang agar mampu (1) menyimpan data pelanggan, data pemesanan dan data penjualan; (2) menghasilkan informasi dan laporan-laporan terkait dengan penjualan; (3) memberikan notifikasi melalui e-mail dna sms kepada pelanggan terkait proses pesanan; (4) memberikan notifikasi kepada bagian administrasi CV. GI tentang data pelanggan yang telah melakukan pembayaran dan pesanan akan segera di proses. Sistem informasi penjualan ini diharapkan mampu (1) memberi efisiensi waktu saat pelanggan melakukan pemesanan dan pembayaran; (2) memberi efisiensi waktu saat bagian administrasi melakukan pencarian data, baik data pelanggan, data pemesanan maupun data pembayaran; (3) memberi 1 efisiensi biaya saat melakukan penagihan. Pemilihan menggunakan teknologi web untuk pemasaran dan pemesanan dari CV. GI. Seluruh data dan sistem yang tersimpan pada

1 sever, memungkinkan sistem informasi penjualan ini dapat diakses kapan pun dan dimana pun dengan menggunakan komputer atau gadget yang terhubung dengan internet. Hal ini juga membantu pemasaran perusahaan untuk menjangkau pasar yang lebih luas.

**METO 1**

Menurut Pressman (2015), model System Development Life Cycle (SDLC) dapat disebut juga model waterfall adalah model air terjun kadang dinamakan siklus hidup klasik (classic life cycle). SDLC sendiri memiliki arti suatu pendekatan yang sistematis dan berurutan (skensial) pada pengembangan perangkat lunak. SDLC memiliki tahapan-tahapan, yang dimulai dengan spesifikasi kebutuhan pengguna dan berlanjut melalui tahapan-tahapan perencanaan (planning), pemodelan (modeling), konstruksi (construction), serta penyerahan sistem perangkat lunak ke para pelanggan/pengguna (deployment), yang diakhiri dengan dukungan berkelanjutan pada perangkat lunak lengkap yang dihasilkan.



Gambar 1. Pengembangan menggunakan Model Waterfall (Pressman, 2015)

1 Menurut Midjan dan Susanto (2005) Sistem Informasi Penjualan adalah kerangka kerja dalam sumber daya manusia, alat, metode dan kesemuanya di koordinasikan untuk mengolah data penjualan menjadi informasi penjualan yang berguna bagi pihak-pihak yang membutuhkan. Tujuan adanya Sistem Informasi Penjualan untuk membantu manajer maupun pemilik dalam berbagai hal, seperti:

1. Membantu manajemen dalam pengambilan keputusan.
2. Manajemen lebih sering menerima laporan dan terperinci.
3. Manajemen dapat memonitor prestasi produk, pasar, karyawan, penjualan dan berbagai bagian pemasaran lainnya.

**Context Diagram**

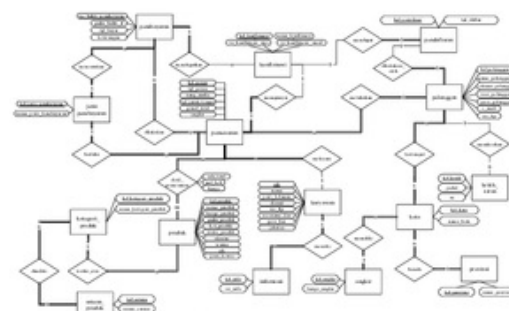
2 Context Diagram merupakan gambaran tentang input -output ke dalam sistem. Context Diagram ini dibuat untuk menampilkan entitas apa saja yang berinteraksi dengan sistem. Pada Gambar 2 merupakan entitas yang berinteraksi dengan sistem, hal ini juga akan sama dengan role yang diterapkan pada sistem, yaitu Bagian Administrasi, Bagian Pemasaran, Pemilik Perusahaan dan Pelanggan.



Gambar 2 Context Diagram

**Entity Relationship Diagram (ERD)**

Pada pembuatan ERD ini akan menjelaskan mengenai hubungan antar entitas yang berhubungan berdasarkan indeks yang sama. Berikut model ERD pada sistem informasi penjualan ini.

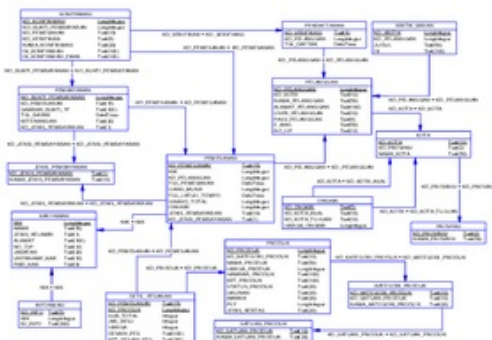


Gambar 3 Entity Relationship Diagram

1 Untuk mempermudah dalam melihat entitas dan hubungan antar entitas tersebut, maka ERD akan digambarkan ke tampilan **Conceptual Data Model (CDM)** pada Gambar 4 dan **Physical Data Model (PDM)** pada Gambar 5.



Gambar 4 Conceptual Data Model



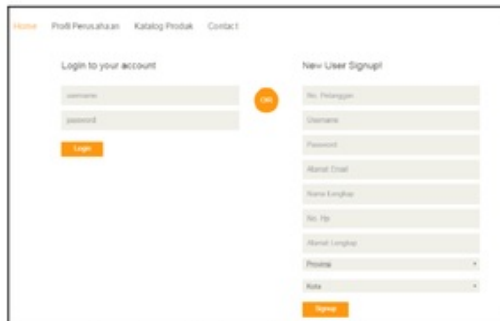
Gambar 5 Physical Data Model

**HASIL DAN PEMBAHASAN**

3 Pembuatan sistem informasi penjualan ini terdiri dari tiga proses utama yaitu (1) mengelola data master; (2) transaksi, yang terdiri dari pemesanan dan pembayaran; (3) membuat laporan.

**Login**

Sebelum pelanggan mengakses transaksi utama pelanggan harus memiliki akun pada sistem ini, jika belum memiliki diharapkan untuk mendaftar dan tampilan sistem pada Gambar 6



Gambar 6 Menu Login Pelanggan

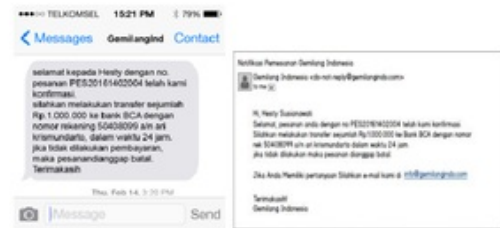
**Menu Pemesanan**

Sebelum melakukan pemesanan pelanggan memilih produk terlebih dahulu. Setelah pelanggan memilih produk maka pelanggan akan masuk ke menu pemesanan seperti pada Gambar 7.



Gambar 7 Menu Pemesanan

Setelah pesanan tersimpan maka pelanggan akan mendapatkan notifikasi berupa sms dan email bahwa pesanan telah di konfirmasi oleh perusahaan. Selain mendapatkan notifikasi, pelanggan juga mendapatkan nota pemesanan yang dapat dibuka melalui sistem.



Gambar 8 Notifikasi Sms dan Email Pesanan

**Menu Pembayaran**

Setelah pelanggan mendapatkan notifikasi pemesanan, pelanggan diharuskan mengunggah bukti transfer pembayaran. Saat melakukan unggah pembayaran ini dapat dilakukan sesuai dengan jenis pembayaran yang telah dipilih oleh pelanggan.

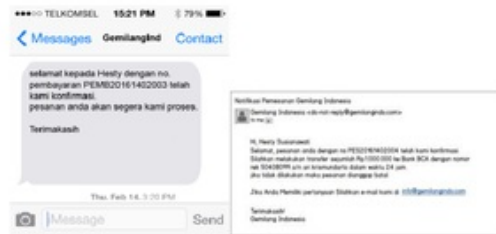
Jika pelanggan memilih jenis pembayaran tunai, maka pelanggan perlu mengunggah satu kali saja, berikut tampilan untuk pembayaran tunai.



Gambar 9 Menu Pembayaran Tunai

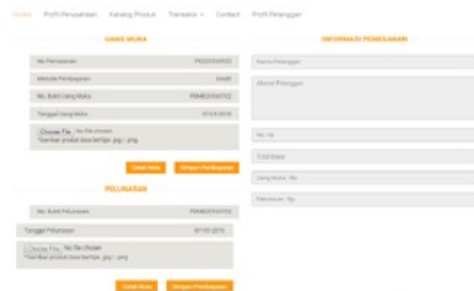
Setelah mengunggah pembayaran, data pembayaran, bagian administrasi perusahaan akan melakukan cek data dan melakukan

konfirmasi pembayaran. Jika pembayaran sudah dikonfirmasi, maka pelanggan akan mendapatkan notifikasi berupa sms dan email seperti berikut.



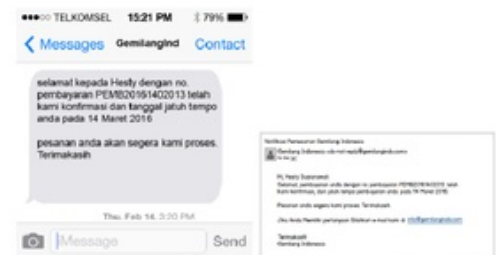
Gambar 10 Notifikasi Sms dan Email Pembayaran Tunai

Jika pelanggan memilih jenis pembayaran kredit maka pelanggan akan melakukan dua kali unggah bukti pembayaran. Pembayaran pertama di unggah pada form uang muka dan pembayaran kedua di unggah pada form pelunasan. Kedua form tersebut dapat dilihat pada gambar berikut.



Gambar 11 Menu Pembayaran Kredit.

Setelah masuk ke menu pembayaran kredit, pelanggan harus mengunggah uang muka pada sistem. Jika bagian administrasi perusahaan sudah melakukan cek dan konfirmasi, maka pelanggan akan mendapatkan notifikasi uang muka berupa sms dan email.



Gambar 12 Notifikasi Pembayaran Uang Muka

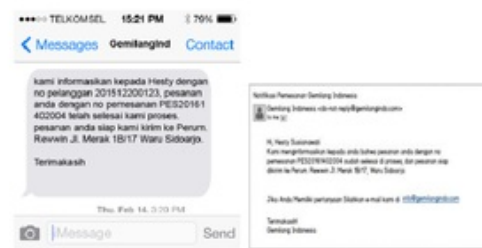
Jika pelanggan sudah melakukan pembayaran uang muka, maka pelanggan harus

melakukan pelunasan. Apabila pelanggan tidak segera melakukan pelunasan sistem akan memberi peringatan berupa notifikasi sms dan email sebagai berikut.



Gambar 13 Notifikasi Sms dan Email Pembayaran Jatuh Tempo

Apabila pembayaran telah selesai, pelanggan menunggu hingga pesanan selesai. Jika pesanan selesai sistem akan mengirimkan notifikasi sms dan email sebagai berikut.



Gambar 14 Notifikasi Sms dan Email Pesanan Telah Selesai

**Menu Riwayat Pembelian**

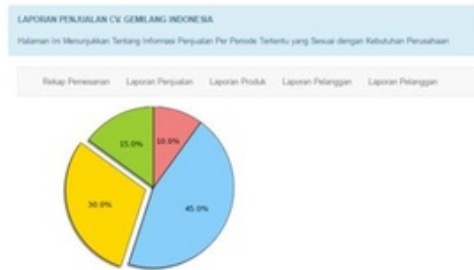
Selain mendapatkan notifikasi berupa sms dan email, setelah transaksi pelanggan selesai, pelanggan mendapatkan riwayat pembeliannya, seperti berikut.



Gambar 15 Riwayat Pembelian Pelanggan

**Menu Laporan**

Untuk mengakses menu laporan tidak semua orang dapat mengaksesnya, hanya pemilik perusahaan dan bagian administrasi perusahaan. Untuk mengakses laporan ini user terkait harus melakukan login terlebih dahulu. Setelah melakukan login user dapat melihat maupun mencetak laporan terkait. Halaman laporan dan contoh laporan pada gambar berikut.



Gambar 16 Halaman Grafik Laporan

ID Pemesanan	Nama Pelanggan	Tanggal	Total Besar
PE00000001	Andi	2014-01-01 10:30:00	Rp. 100.000
PE00000002	Andi	2014-01-01 11:00:00	Rp. 200.000
PE00000003	Andi	2014-01-01 12:00:00	Rp. 300.000
PE00000004	Andi	2014-01-01 13:00:00	Rp. 400.000
PE00000005	Andi	2014-01-01 14:00:00	Rp. 500.000
PE00000006	Andi	2014-01-01 15:00:00	Rp. 600.000
PE00000007	Andi	2014-01-01 16:00:00	Rp. 700.000
PE00000008	Andi	2014-01-01 17:00:00	Rp. 800.000
PE00000009	Andi	2014-01-01 18:00:00	Rp. 900.000
PE00000010	Andi	2014-01-01 19:00:00	Rp. 1.000.000

Gambar 17 Laporan Pemesanan

Berikut ini laporan yang dihasilkan oleh sistem:

1. Rekap Pemesanan Per Periode
2. Laporan Penjualan Per periode
3. Laporan Volume Penjualan Per Produk Per Periode
4. Laporan Produk Paling Banyak dipesan Per Pelanggan
5. Laporan Produk Paling Banyak dipesan Per Wilayah
6. Laporan Produk Terlaris
7. Laporan Produk Terlaris Per Periode
8. Laporan Pembayaran Tunai dan Piutang
9. Laporan Lima Pelanggan dengan Kontribusi Terbesar
10. Laporan Piutang Jatuh Tempo Per Periode Tertentu

2

## SIMPULAN

Berdasarkan hasil uji coba dan evaluasi sistem yang telah dilakukan pada sistem, maka dapat diperoleh kesimpulan bahwa sistem ini memberikan dapat mempermudah pelanggan melakukan transaksi pemesanan dan pembayaran dan pemilik perusahaan mendapatkan laporan secara berkala.

Adapun saran yang dapat diberikan untuk mengembangkan sistem informasi penjualan ini di masa yang akan datang, yaitu:

1. Sistem informasi ini dapat diintegrasikan dengan aplikasi produksi yang ada pada perusahaan.
2. Sistem informasi ini dapat diintegrasikan dengan database yang ada pada perusahaan menggunakan *data warehouse* atau sejenisnya.

## RUJUKAN

- Midjan, L., dan Susanto, A. 2005. *Sistem Informasi Akuntansi Penjualan*. Bandung: Lingga Jaya.
- Pressman, R. 2015. *Software Engineering A Practitioner's Approach Seventh Edition*. Yogyakarta: Andi.

# RANCANG BANGUN SISTEM INFORMASI PENJUALAN BERBASIS WEB PADA CV. GEMILANG INDONESIA

## ORIGINALITY REPORT

8%

SIMILARITY INDEX

4%

INTERNET SOURCES

0%

PUBLICATIONS

8%

STUDENT PAPERS

## PRIMARY SOURCES

1	Submitted to STIKOM Surabaya Student Paper	7%
2	jurnal.stikom.edu Internet Source	1%
3	es.slideshare.net Internet Source	<1%
4	es.scribd.com Internet Source	<1%

EXCLUDE QUOTES ON

EXCLUDE MATCHES OFF

EXCLUDE BIBLIOGRAPHY ON