

## ANALISIS DAN PERANCANGAN SISTEM INFORMASI PENJUALAN MOBIL PADA CV. KARYA SELATAN MOTOR BERBASIS WEB

Pertumpun Gurusinga<sup>1</sup>, Ruri Novitasari<sup>2</sup>

### ABSTRAK

Pengolahan data pembelian dan penjualan di CV. Karya Selatan Motor dikerjakan dengan cara manual sehingga memakan waktu yang lama dan tenaga yang banyak dan hasilnya terkadang juga masih harus dikoreksi lagi karena masih ada kesalahan. Dengan permasalahan tersebut maka penelitian ini membahas perancangan sistem penjualan pada CV. Karya Selatan Motor. Tujuan dari penelitian ini untuk menghasilkan perancangan sistem informasi penjualan pada CV. Karya Selatan Motor sehingga dapat memberikan gambaran kepada pihak CV. Karya Selatan Motor dalam proses pengolahan data menggunakan komputer. Metode penelitian yang digunakan adalah Kepustakaan dan Wawancara. Dan diharapkan dengan penelitian ini akan menghasilkan sebuah perancangan sistem penjualan pada CV. Karya Selatan Motor yang akan memberikan gambaran dalam pembuatan sistem komputerisasi selanjutnya.

**Kata Kunci :** Sistem, Informasi, Penjualan.

### ABSTRACT

*Processing data on purchases and sales at CV. The South Motor Works are done manually so that it takes a long time and a lot of energy and the results sometimes still need to be corrected because there are still errors. With these problems, this study discusses the design of the sales system on CV. South Motorcycle Works. The purpose of this study is to produce a sales information system design on CV. Southern Motor Works so that it can provide an overview to the CV. Karya Selatan Motor in the process of processing data using a computer. The research methods used are literature and interviews. And it is expected that this research will produce a sales system design on CV. The South Motor Works that will provide an overview in making the next computerized system.*

*Keywords:* System, Information, Sales.

## PENDAHULUAN

### Latar Belakang

CV. Karya Selatan Motor merupakan perusahaan yang bergerak di bidang otomotif yang berlokasi di Jl. Ciledug Raya, No. 108G, Larangan Utara, Ciledug-Tangerang. Dalam melakukan aktivitas jual-beli pada CV. Karya Selatan Motor penjualan dilakukan pada konsumen yang datang langsung ke CV. Karya Selatan Motor dan cara pemasaran di CV. Karya Selatan Motor masih menggunakan cara yang sederhana, yaitu melakukan promosi dalam bentuk brosur yang disebar atau dibagikan kepada orang-orang yang berada di jalan. Berdasarkan fakta diatas timbul ketertarikan penulis untuk mengembangkan sistem penjualan pada CV. Karya Selatan Motor.

### Rumusan Masalah

“Bagaimana merancang sistem informasi penjualan mobil berbasis web pada CV. Karya Selatan Motor” .

### Batasan Masalah

Batasan masalah dari penulisan ini adalah sebagai berikut :

1. Sistem informasi penjualan ini terdapat dua karakteristik pengguna yang dapat mengoperasikan aplikasi ini yaitu admin dan pelanggan.
2. Dalam sistem seorang admin bisa melakukan penginputan, penghapusan data mobil dan pengecekan data pelanggan.
3. Dari sisi pelanggan, pelanggan bisa melihat produk yang tersedia di *Showroom* tersebut dan bisa melakukan pemesanan, pelanggan tidak bisa melakukan pengecekan data pelanggan yang telah melakukan pemesanan.

## Tujuan dan Manfaat

### Tujuan

Tujuan dari penelitian ini adalah merancang sebuah sistem informasi penjualan berbasis web pada CV. Karya Selatan Motor.

### Manfaat

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah:

1. Memberikan informasi mobil yang tersedia di CV. Karya Selatan Motor kepada pelanggan.
2. Mempermudah proses pemasaran dan pelayanan kepada pelanggan.

## LANDASAN TEORI

### Pengertian Sistem

Sistem adalah sekelompok komponen dan elemen yang digabungkan menjadi satu untuk mencapai tujuan tertentu. Komponen dan karakteristik sistem adalah bagian yang membentuk sebuah sistem, diantaranya :

- a. Objek, merupakan bagian elemen atau *variabel*. Ia dapat berupa benda fisik, abstrak atau keduanya.
- b. *Atribut*, merupakan penentu kualitas atau sifat kepemilikan sistem dan objeknya.
- c. Hubungan Internal, merupakan penghubungan diantara objek-objek yang terdapat dalam sebuah sistem.
- d. Lingkungan, merupakan tempat dimana sistem berada.
- e. Tujuan, setiap sistem memiliki tujuan, dan tujuan inilah yang menjadi motivasi yang mengarahkan sistem. Tanpa tujuan, sistem menjadi tidak terkendali. Tentu tujuan antara satu sistem dengan sistem yang lain berbeda.
- f. Masukan, adalah sesuatu yang masuk ke dalam sistem dan selanjutnya menjadi bahan untuk diproses. Masukan tersebut dapat berupa hal-hal yang tampak fisik (bahan mentah) atau yang tidak tampak (jasa).
- g. Proses, adalah bagian yang melakukan perubahan dari masukan menjadi keluaran yang berguna dan lebih bernilai (informasi) atau yang tidak berguna (limbah).
- h. Keluaran, adalah hasil dari proses. Pada sistem informasi berupa informasi atau laporan.
- i. Mekanisme Pengendalian dan umpan balik, digunakan untuk mengendalikan masukan atau proses. Tujuannya untuk mengatur agar sistem berjalan sesuai dengan tujuan.

### Pengertian Informasi

Informasi adalah rangkaian data yang mempunyai sifat sementara, tergantung dengan waktu, mampu memberi kejutan atau *surprise* pada yang menerimanya. Intensitas dan lamanya kejutan dari informasi, disebut nilai informasi. "informasi" yang tidak mempunyai nilai, biasanya karena rangkaian data yang tidak lengkap atau kadaluarsa.

### Pengertian Penjualan

Penjualan maya (*virtual sales*) dilakukan oleh perusahaan yang tidak membuka toko secara fisik. Tidak ada toko di mana pelanggan keluar masuk dan membeli barang. Penjualan Hibrid (*Hybrid sales*) terjadi ketika perusahaan yang membuka toko secara fisik juga memiliki sistem di mana pelanggan dapat membeli produknya. Kedua strategi penjualan ritel ini harus memberi informasi pada pelanggan mengenai barang yang tersedia, harga dan fitur barang, pembayaran pelanggan, dan proses pengiriman barang.

### Pengertian Pemasaran

Aturan penting (*golden rule*) dalam Pemasaran adalah "kenali pelanggan anda". Alasannya adalah jika anda tidak mengetahui apa yang diperlukan pelanggan, maka anda tidak dapat memenuhi kebutuhannya. Segmen terbesar dari pemasaran adalah pemasaran industri (*industrial marketing*), dimana satu perusahaan menjual produknya ke perusahaan yang lain. Dalam hal ini, internet dapat membantu pemasaran industri perusahaan untuk mengetahui pelanggan dan calon pelanggannya.

## METODE PENELITIAN

### Lokasi Penelitian

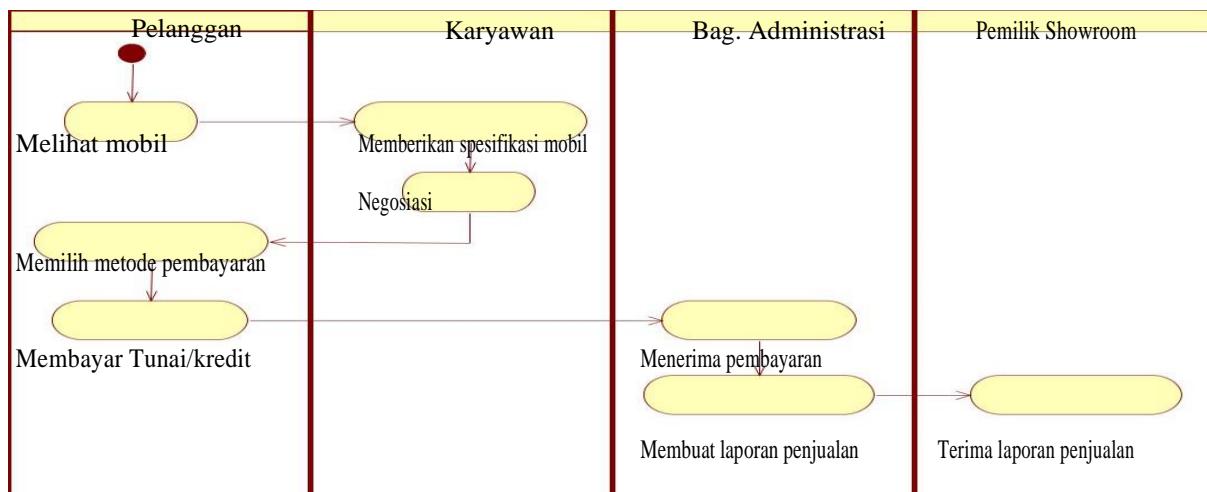
Waktu penelitian yaitu selama proses pengajuan skripsi ini berlangsung, jadi penelitian ini dilakukan dimana selama masih dibutuhkannya data untuk melakukan skripsi sedangkan tempat penelitian dilakukan di *Showroom* CV. Karya Selatan Motor yang beralamat di Jl. Ciledug Raya, No. 108G, Larangan Utara, Ciledug-Tangerang.

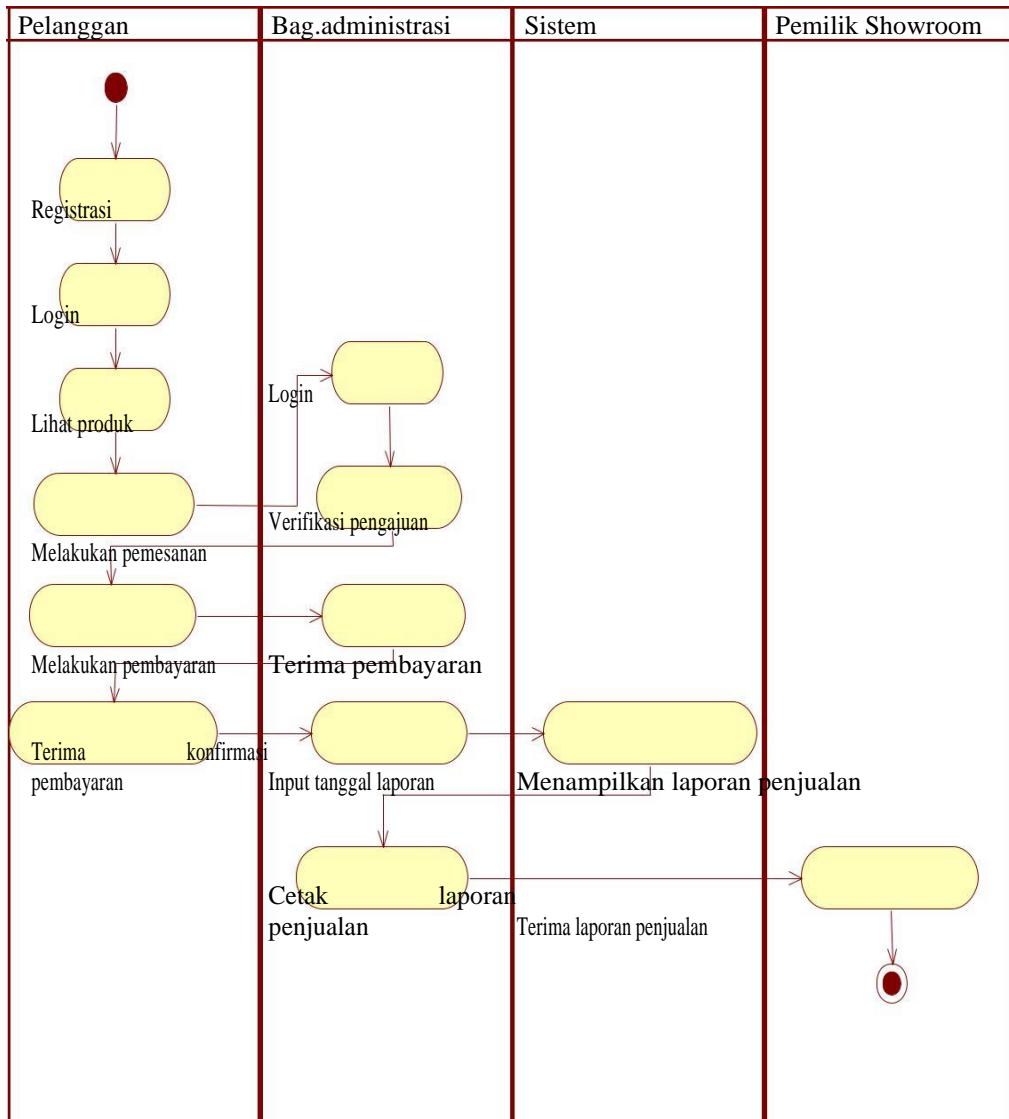
### Sejarah Singkat Sekolah

CV. Karya Selatan Motor didirikan pada tanggal 20 oktober 2008 perusahaan yang bergerak dibidang otomotif ini terletak dijalan ciledug raya No. 108G, larangan utara, ciledug. Pada mulanya *showroom* ini hanya menerima pembelian, namun seiring berjalannya waktu *showroom* Karya Selatan Motor menerima saran pelanggan yang ingin melakukan penjualan mobil kepada pihak *showroom*. Dan hingga saat ini *showroom* Karya Selatan Motor menjadi perusahaan yang melakukan jual-beli mobil secara tunai maupun kredit.

### Analisa Sistem Berjalan

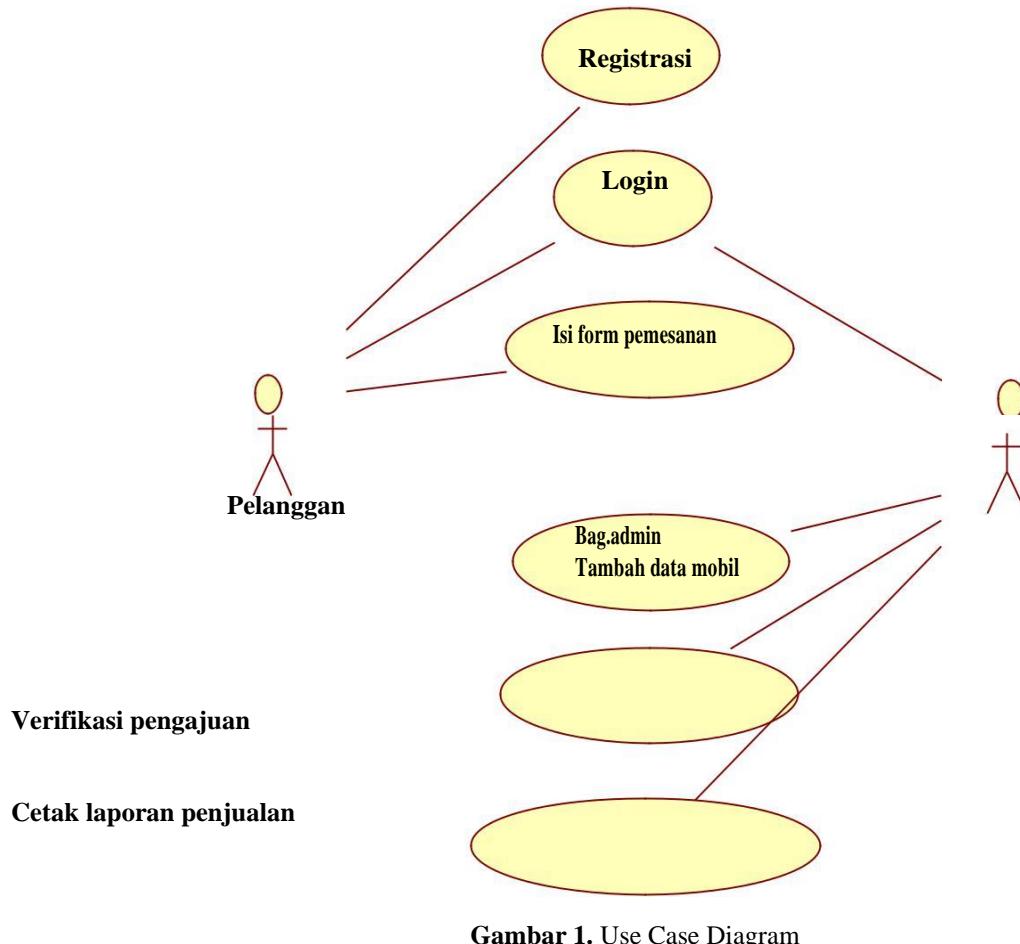
**Tabel 1.** Analisa Sistem Berjalan



**Sistem Usulan****Tabel 2.** Sistem Usulan

## PERANCANGAN SISTEM

### Use Case Model Perancangan Sistem Informasi CV. Karya Selatan Motor



**Gambar 1.** Use Case Diagram

## IMPLEMENTASI DAN PEMBAHASAN

### Implementasi Antar Muka Produk Mobil



**Gambar 2.** Halaman Awal

### Implementasi Antar Muka Data Pemesanan Pelanggan

**Gambar 3.** Halaman Pemesanan

### Implementasi Antar Muka Laporan Bulanan

**Gambar 4.** Halaman Laporan

## PENUTUP

### Kesimpulan

Kesimpulan yang bisa diambil dari pembahasan yang ada pada sistem penjualan pada CV. Karya Selatan Motor, adalah sebagai berikut :

1. Dengan adanya sistem berbasis web memudahkan perusahaan dalam menginformasikan produk-produk yang mereka jual.
2. Sistem informasi penjualan mobil ini dapat menjadi salah satu solusi yang dapat digunakan untuk mempermudah dalam mengolah data penjualan mobil.

### Saran

Diharapkan untuk pengembangan sistem selanjutnya dapat menambahkan fitur atau aplikasi lain, yang berbeda dari perancangan sistem informasi penjualan yang penulis buat. Demikianlah saran yang penulis berikan, semoga dengan memberikan saran tersebut, maka aplikasi yang dibuat ini akan menjadi lebih sempurna dan mampu menyelesaikan permasalahan sesuai dengan yang diharapkan.

**Daftar Pustaka**

- Fauziah. 2012, Analisis Implementasi Electronik CRM pada PT Cordova Garment untuk Meningkatkan Loyalitas Pelanggan. Yogyakarta :Universitas Nasional.
- Hartono, Bambang. 2013. *Sistem Informasi Manajemen Berbasis Komputer*. Jakarta :Rineka Cipta.
- Kadir, Abdul. 2003. *Dasar Pemrograman Web Dinamis Menggunakan PHP*. Yogyakarta : ANDI.
- Kalakota, R., and Robinso, M. 2001. E-Business 2.0 : Roadmap for Success. Addison Wesley, Longman Inc., USA
- Kotler Philip dan Kevin Lane Keller. 2008. *Manajemen Pemasaran Edisi 13*. Jakarta :Erlangga.
- Munawar. 2005. *Pemodelan Visual dengan UML*. Yogyakarta :GrahaIlmu.
- Mulyanto, Agus. 2009. *Sistem Informasi Konsep dan Aplikasi*. Yogyakarta :PustakaPelajar.