

**SISTEM INFORMASI SALES ORDER PADA PT.
ANUGERAH MUSI INDAH NUSANTARA
BERBASIS WEBSITE**

HALAMAN COVER



SKRIPSI

**Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna
Memperoleh Gelar Sarjana Strata Satu Komputer (S.Kom)
Pada Fakultas Sains dan Teknologi Program Studi Sistem Informasi**

**OLEH :
Diyana Suciary
12540061**

**PROGRAM STUDI SISTEM INFORMASI
FAKULTAS SAINS DAN TEKNOLOGI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN FATAH
PALEMBANG 2017**

LEMBAR PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

NIM : 12540061

Nama : Diyan Suciary

Judul Skripsi : Sistem Informasi Sales Order Pada PT. Anugerah Musi
Indah Nusantara Berbasis Website.

Menyatakan bahwa skripsi yang saya buat adalah hasil karya sendiri dan bukan plagiat. Apabila ternyata ditemukan di dalam laporan skripsi saya terdapat unsur plagiat, maka saya siap untuk mendapatkan sanksi akademik yang terkait dengan hal tersebut.

Palembang, Oktober 2017



Diyan Suciary

NOTA PEMBIMBING

Hal : Pengajuan Ujian Munaqasyah

Kepada Yth.
Dekan Fak. Sains dan Teknologi
Universitas Islam Negeri (UIN)
Raden Fatah
Di

Palembang

Assalamu 'alaikum, Wr. Wb.

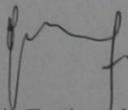
Setelah kami mengadakan bimbingan dengan sungguh-sungguh, maka kami berpendapat bahwa skripsi saudara : Diyan Suciary, NIM : 12540061 yang berjudul "Sistem Informasi Sales Order Pada PT. Anugerah Musi Indah Nusantara Berbasis Web" sudah dapat diajukan dalam Ujian Munaqasyah di Fakultas Sains dan Teknologi UIN Raden Fatah Palembang.

Demikianlah, terimakasih.

Wassalamu 'alaikum, Wr. Wb.

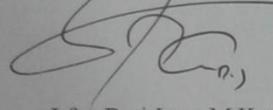
Palembang, 27 OKTOBER 2017

Pembimbing I



Gusmelia Testiana, M.kom
NIP.197508012009122001

Pembimbing II



Irfan Dwi Jaya, M.Kom
NIDN.0208018701

PENGESAHAN SKRIPSI MAHASISWA

Nama : Dhyana Suefany
NIM : 12540061
Fakultas : Sains dan Teknologi
Program Studi : Sistem Informasi
Judul : Sistem Informasi Sales Order Pada PT. Amuzgerah Muzi Indah Nusantara Berbasis Website.

Telah diseminarkan dalam sidang Fakultas Sains dan Teknologi Universitas Islam Negeri (UIN) Raden Fatah Palembang, yang dilaksanakan pada :
Hari/Tanggal : Jum'at, 3 November 2017
Tempat : Ruang Sidang Munasqasyah Fakultas Sains dan Teknologi Universitas Islam Negeri (UIN) Raden Fatah Palembang.

Dan telah diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Komputer (S.Kom) Program Strata Satu (S-1) pada Program Studi Sistem Informasi di Fakultas Sains dan Teknologi Universitas Islam Negeri (UIN) Raden Fatah Palembang.

Palembang, Desember 2017

DEKAN



Dr. Dian Erlina, S.Pd. M.Hum
NIP. 19730102 199903 2 001

TIM PENGUJI

Ketua

Gusmella Testiana, M.Kom
NIP. 197508012009122001

Sekretaris

Evi Fadilah, M.Kom
NIDN. 0215108502

Penguji I

Muhammadinah, M.Si
NIDN. 0201067601

Penguji II

Evi Fadilah, M.Kom
NIDN. 0215108502

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

Motto:

“الناس نيام والحياة عالم”

“Manusia itu hakekatnya tertidur, dan yang hidup itu adalah orang yang berilmu”

“Memulai dengan penuh keyakinan.

Menjalankan dengan penuh keikhlasan.

Menyelesaikan dengan penuh kebahagiaan.

Jadilah seperti Karang dilautan yang kuat dihantam ombak dan kerjakanlah hal yang bermanfaat untuk diri sendiri dan orang lain.

Karena hidup hanya sekali dan ingat hanya kepada Allah apapun dan dimanapun kita berada dialah tempat meminta dan memohon.”

“Mungkin butuh beberapa hari, bulan bahkan tahun untuk berjuang. Tapi, percayalah jika sesuatu itu ditakdirkan untukmu, maka semesta akan menuntunmu hingga akhirnya semua harapan menjadi kenyataan.”

PERSEMBAHAN

Kedua orang tuaku tercinta, Ayahanda Jaja Miharja dan Ibunda Ernawati yang telah mendo'akan, memberikan support, membiayai kuliah serta senantiasa membimbingku.

Kepada Adikku Elsa Novita Sari terima kasih untuk doa, dukungan, serta semangat yang luar biasa yang diberikan selama penyusunan skripsi.

Guru-guruku dalam menuntut ilmu dari SD-SMP-SMA sampai duduk dibangku kuliah, berkat beliau saya bisa sampai saat ini bisa menyelesaikan Kuliah S1.

Kepada Teman Seperjuanganku sekaligus sahabatku tersayang Amalia Nur Rohma Terima kasih atas dukungan, doa, support beserta ilmu yang telah berikan.

Seseorang yang paling spesial Wisnu Irawansyah. S.Pd dalam suka maupun duka selalu memberika dukungan, dan doa nyahingga sampai saat ini bisa menyelesaikan kuliah S1.

Teman-temanku Si 12541 Sore Andi Ahmad Prasetya, Ade Permata Sari, Fatmawati, Ade Kurniawan, Ade Ishak dll yang tidak bisa saya sebut namanya satu persatu tapi hanya Allah yang bisa membalas kebaikan kalian selama ini.

Teman-Teman Angkatan Si 2012 yang satu pembimbing, satu semangat, satu tujuan dan satu tim, Yessy, Winda Putriani, Yurika Novianti terima kasih telah diskusi bersama, melangkah bersama dan maju bersama.

Keluarga kecilku selama 45 hari (KKN) Wisnu Irawansyah, M.Kaylani Mahdi, M.Toyip, Wiwin Suryati, Sarwenda, Elsa Rian Utami, Restu dan warga desa Banyumas, Kec. Kikim Tengah, Kab. Lahat.

Pembimbingku.

Almamaterku.

Untukmu Ayah Untukmu Ibu

Kasihmu.. sayangmu.. selalu kau berikan padaku
Kau banting tulangmu.. kau peras keringatmu
Namun kau selalu berusaha tersenyum didepanku
Walau ku sering mendurhakaimu
Kau tak pernah berhenti member semua itu
Kau pun tak pernah sedikitpun meminta balasan dariku
Karena ku tau kau lakukan semua itu
Hanya untuk membuatku bahagia
Kau cahaya hidupku
Kau pelita dalam setiap langkahku
Maafkan, bila aku belum bisa membalas semua kebaikan yang telah kau berikan
untukku
Tetapi aku berjanji, aku akan selalu berusaha dan berdo'a semampuku.
Untuk kebahagiaanmu di masa tua mu nanti
Agar kau slalu tersenyum, walaupun apa yang ku beri tidak sebesar apa yang
kuterima selama ini
Ibu..
Engkau adalah rembulan yang menari dalam dadaku
Ayah..
Engkau adalah matahari yang menghangatkan hatiku
Ayah, Ibu
Kucinta kau berdua
Seperti aku mencintai surga.

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum, Wr. Wb.

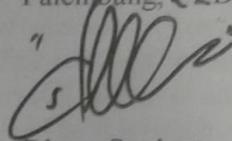
Alhamdulillah, Segala puji kehadiran Allah Subhanahu Wa Ta'ala karena atas berkat rahmat dan hidayah-Nya sehingga laporan skripsi ini dapat terselesaikan sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan studi Strata Satu (S-1) pada Program Studi Sistem Informasi Fakultas Sains dan Teknologi Universitas Islam Negeri (UIN) Raden Fatah Palembang. Shalawat beserta salam semoga senantiasa tercurah kepada junjungan kita Baginda Rasulullah Shalallahu 'Alaihi Wassalam beserta para keluarga, sahabat, dan para pengikut Beliau hingga akhir zaman.

Setelah melakukan kegiatan penelitian, akhirnya laporan skripsi yang berjudul "Sistem Informasi Sales Order pada PT. Anugerah Musi Indah Nusantara Berbasis Website." Pembuatan skripsi ini mendapatkan banyak bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak dengan memberikan banyak masukan dan nasehat, serta mendukung dan menjadi motivasi tersendiri. Maka dari itu, ucapan terimakasih penulis kepada:

1. Bapak Prof. Drs. H.Muhammad Sirozi, Ph.D. selaku Rektor UIN Raden Fatah Palembang.
2. Ibu Dr. Dian Erlina, S.Pd, M.Hum selaku Dekan Fakultas Sains dan Teknologi UIN Raden Fatah Palembang.
3. Bapak Ruliansyah, ST, M.Kom selaku Ketua Program Studi Sistem Informasi Fakultas Sains dan Teknologi UIN Raden Fatah Palembang.
4. Ibu Rusmala Santi, M.Kom selaku Sekretaris Program Studi Sistem Informasi Fakultas Sains Dan Teknologi UIN Raden Fatah Palembang.
5. Ibu Gusmelia Testiana, M.Kom selaku Dosen Pembimbing I (Satu).
6. Bapak Irfan Dwi Jaya, M.Kom selaku Dosen Pembimbing II (Dua).
7. Bapak Edwin Saleh, Bapak Refinder, dan Bapak Hendri selaku Pimpinan PT. Anugerah Musi Indah Nusantara.
8. Para Bapak/Ibu Dosen dan seluruh Civitas Akademika Universitas Islam Negeri (UIN) Raden Fatah Palembang.

9. Rekan Mahasiswa/i Program Studi Sistem Informasi Angkatan 2012,
khususnya kelas 12541 Sore, serta rekan bimbingan periode 2016-2017.
Semoga Allah SWT senantiasa melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya kepada
kita semua, Amin Yaa Rabbal 'Alamin.
Wassalamu'alaikum, Wr. Wb.

Palembang, 22 Desember 2017



Diyan Suciary

NIM: 12540061

ABSTRACT

Web-based sales order information system is a system that provides information services in the form of sales data. The existence of such a system is very important in PT. Anugerah Musi Indah Nusantara where the sale of process is done through sales interaction and the customer does not have a good system and is still done in a conventional way. The purpose of this study is to provide convenience in the process of sales transactions where sales and customers can directly order product orders without having to contact the office or come to the office, with a web-based system all product data can be ordered. Quickly it can even display sales commissions based on sales based on sales. The approach method used is structured approach and development method using prototype model. Analyzer used is Flowchart, Context Diagram, Data Flow Diagram (DFD), table relation and Entity Relationship Diagram (ERD). The software used is: Dreamweaver, Xampp. This information system is built to facilitate the processing of sales data and sales transactions.

Keywords: System, Information, Sales, Order, Web Based

ABSTRAK

Sistem informasi sales order berbasis web merupakan suatu sistem yang memberikan layanan informasi berupa data penjualan. Keberadaan sistem seperti ini sangat penting pada PT. Anugerah Musi Indah Nusantara dimana proses penjualan yang dilakukan melalui interaksi sales dan pelanggan belum memiliki sistem yang baik dan masih dilakukan dengan cara konvensional. Tujuan penelitian ini adalah untuk memberikan kemudahan pada proses transaksi penjualan dimana pihak sales dan pelanggan bisa langsung melakukan order pesanan produk tanpa harus menlepon ke kantor atau datang ke kantor, dengan sistem berbasis web semua data produk dapat dipesan dengan cepat bahkan juga dapat menampilkan informasi perhitungan komisi sales berdasarkan penjualan yang dilakukan sales. Metode pendekatan yang digunakan adalah pendekatan terstruktur dan metode pengembangannya menggunakan model *prototype*. Alat bantu analisis yang digunakan yaitu Flowchart, Diagram Konteks, *Data Flow Diagram* (DFD), relasi table dan *Entity Relationship Diagram* (ERD). Perangkat lunak yang digunakan adalah : *Dreamweaver*, *Xampp*. Sistem informasi ini dibangun agar dapat memberikan kemudahan dalam pengolahan data transaksi penjualan sales dan pelanggan.

Kata kunci : **Sistem, Informasi, Sales, Order, Berbasis Web**

DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN COVER	Error! Bookmark not defined.
LEMBAR PERNYATAAN	Error! Bookmark not defined.
NOTA PEMBIMBING	Error! Bookmark not defined.
PENGESAHAN SKRIPSI MAHASISWA	Error! Bookmark not defined.
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	Error! Bookmark not defined.
KATA PENGANTAR	Error! Bookmark not defined.
ABSTRAK	Error! Bookmark not defined.
DAFTAR GAMBAR	Error! Bookmark not defined.
DAFTAR TABEL	Error! Bookmark not defined.
DAFTAR LAMPIRAN	Error! Bookmark not defined.
BAB I PENDAHULUAN	Error! Bookmark not defined.
1.1 Latar Belakang	Error! Bookmark not defined.
1.2 Identifikasi Masalah	3
1.2.1 Rumusan Masalah	Error! Bookmark not defined.
1.2.2 Batasan Masalah	Error! Bookmark not defined.
1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian	3
1.3.1 Tujuan Penelitian	3
1.3.2 Manfaat Penelitian	3
1.4 Metodologi Penelitian	Error! Bookmark not defined.
1.4.1 Metode Pengumpulan Data	Error! Bookmark not defined.
1.4.2 Metode Pengembangan Sistem	5
1.5 Sistematika Penulisan	5
BAB II LANDASAN TEORI DAN TINJAUAN PUSTAKA	7
2.1 Ayat Al-Qur'an berkenaan dengan penjualan.....	7
2.2 Teori Yang Berhubungan Dengan Sistem Secara Umum.....	8
2.3.1 Sistem.....	8
2.3.2 Informasi	8
2.3.3 Sistem Informasi	9
2.3 Teori-Teori Umum Tentang Penjualan	9
2.3.1 Penjualan.....	9
2.3.2 Transaksi Penjualan	9
2.3.3 Dokumen Dokumen Penjualan	10
2.3.4 Bagian Bagian Penjualan	11

2.3.5 Tujuan Penjualan	11
2.3.6 Faktor Faktor Yang Mempengaruhi Penjualan.....	11
2.4 Teori yang Berhubungan Dengan Komputer	12
2.4.1 Data	12
2.4.2 Database Management System (DBMS).....	13
2.4.3 Web Server.....	13
2.4.4 Hypertext Preprocessor (PHP).....	14
2.5 Teori yang Digunakan untuk Mendesain Sistem.....	14
2.5.1 Data flow diagram (DFD)	14
2.5.2 Entity Relational Diagram (ERD)	16
2.5.2.1 Komponen ERD.....	16
2.5.2.2 Kardinalitas	17
2.5.3 Flowchart	17
2.6 Metode Pengembangan Sistem	20
2.7 Teori Pengujian.....	22
2.8 Tinjauan Pustaka.....	23
BAB III ANALISIS DAN PERANCANGAN SISTEM.....	31
3.1 Gambaran Umum PT Anugerah Musi Indah Nusantara Palembang	31
3.1.1 Sejarah PT Anugerah Musi Indah Nusantara Palembang.....	31
3.1.2 Struktur Organisasi	31
3.1.3 Deskripsi Kerja	32
3.1.4 Visi dan Misi.....	34
3.2 Komunikasi (<i>Communication</i>).....	Error! Bookmark not defined.
3.2.1 Analisis Sistem Yang Sedang Berjalan.....	Error! Bookmark not defined.
3.2.2 Mengidentifikasi Penyebab Masalah	40
3.2.3 Mengidentifikasi Titik Keputusan ..	Error! Bookmark not defined.
3.2.4 Mengidentifikasi Personil Kunci	41
3.3 Perencanaan (<i>Planning</i>).....	43
3.3.1 Analisis Kebutuhan Fungsional	43
3.3.2 Analisis Kebutuhan <i>NonFungsional</i>	44
3.3.3 Data	44
3.4 Permodelan (<i>Modeling</i>)	Error! Bookmark not defined.

3.4.1	Perancangan Data Flow Diagram (DFD)	Error! Bookmark not defined.
3.4.2	Perancangan <i>Entity Relationship Diagram</i> (ERD)	56
3.4.3	Perancangan Tabel Database	57
3.4.4	Perancangan Antarmuka	62
3.4.4.1	Antarmuka Pelanggan	62
3.4.4.2	Antarmuka Sales	66
3.4.4.3	Antarmuka Adm Barang Jadi dan Manajer Marketing	70
BAB IV HASIL DAN IMPLEMENTASI		80
4.1	Hasil	80
4.1.1	Basisdata (<i>Database</i>)	80
4.2	Implementasi	84
4.2.1	Halaman <i>Home</i>	84
4.2.2	Halaman Produk Kami	85
4.2.3	Halaman Daftar Pemesanan	85
4.2.4	Halaman Hubungi Kami	86
4.2.5	Antarmuka Sales Counter	86
4.2.6	Antarmuka Sales	97
4.2.7	Antarmuka Pelanggan	99
4.2.8	Antarmuka Adm Barang Jadi	102
4.2.9	Antarmuka Manajer	104
4.3	Pengujian Pengguna	111
4.3.1	Tujuan Pengguna	111
4.3.2	Pengujian Sistem	111
4.3.2.1	Pengujian Sistem <i>Blackbox</i>	111
4.3.2.2	Baris Kode Program	119
4.3.2.3	Analisis Pengujian	123
4.4	Penyerahan (<i>Deployment</i>)	124
BAB V PENUTUP		126
5.1	Simpulan	126
5.2	Saran	126
DAFTAR PUSTAKA		127

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
<u>Gambar 1.1 Model <i>Prototype</i></u>	5
<u>Gambar 2.1 Model <i>Prototype</i></u>	21
<u>Gambar 3.1 Logo PT Anugerah Musi Indah Nusantara</u>	31
<u>Gambar 3.2 Struktur Organisasi PT Anugerah Musi Indah Nusantara</u>	32
<u>Gambar 3.3 <i>Flowchart</i> Proses berjalan Sales Order</u>	37
<u>Gambar 3.4 <i>Flowchart</i> Proses berjalan Isentif</u>	39
<u>Gambar 3.5 Diagram Konteks</u>	46
<u>Gambar 3.6 Diagram Rinci Level 0</u>	47
<u>Gambar 3.7 Diagram Rinci Proses 1</u>	48
<u>Gambar 3.8 Diagram Rinci Proses 2</u>	49
<u>Gambar 3.9 Diagram Rinci Proses 3</u>	50
<u>Gambar 3.10 Diagram Rinci Proses 4</u>	51
<u>Gambar 3.11 Diagram Rinci Proses 5</u>	52
<u>Gambar 3.12 Diagram Rinci Proses 6</u>	53
<u>Gambar 3.13 Diagram Rinci Proses 7</u>	53
<u>Gambar 3.14 Diagram Rinci Proses 8</u>	54
<u>Gambar 3.15 Diagram Rinci Proses 9</u>	55
<u>Gambar 3.16 Diagram <i>Entity Relationship Diagram (ERD)</i></u>	56
<u>Gambar 3.17 Desain Home</u>	62
<u>Gambar 3.18 Desain Produk</u>	63
<u>Gambar 3.19 Desain Daftar Pemesanan</u>	63
<u>Gambar 3.20 Desain Hubungi Kami</u>	64
<u>Gambar 3.21 Desain Registrasi Sistem</u>	65
<u>Gambar 3.22 Desain Home</u>	66
<u>Gambar 3.23 Desain Produk</u>	67
<u>Gambar 3.24 Desain Daftar Pemesanan</u>	67
<u>Gambar 3.25 Desain Informasi Komisi Sales</u>	68
<u>Gambar 3.26 Desain Hubungi Kami</u>	68
<u>Gambar 3.27 Desain Registrasi Sistem</u>	69
<u>Gambar 3.28 Desain Home</u>	70

<u>Gambar 3.29 Desain User</u>	70
<u>Gambar 3.30 Desain Kelola User</u>	71
<u>Gambar 3.31 Desain Informasi Data Produk</u>	71
<u>Gambar 3.32 Desain Kelola Produk</u>	72
<u>Gambar 3.33 Data Laporan Data Produk</u>	73
<u>Gambar 3.34 Desain Pelanggan</u>	74
<u>Gambar 3.35 Desain Data Pelanggan</u>	75
<u>Gambar 3.36 Desain Sales</u>	76
<u>Gambar 3.37 Desain Kelola Sales</u>	76
<u>Gambar 3.38 Desain Konfirmasi Pemesanan</u>	77
<u>Gambar 3.39 Desain Kelola Tagihan</u>	77
<u>Gambar 3.40 Desain Kelola Komisi</u>	78
<u>Gambar 3.41 Desain Informasi Komisi Sales</u>	78
<u>Gambar 3.42 Desain Laporan Komisi Sales</u>	79
<u>Gambar 4.1 Layout database SistemInformasi Sales Order</u>	80
<u>Gambar 4.2 Layout Tabel Kategori</u>	81
<u>Gambar 4.3 Layout Tabel Pelanggan</u>	81
<u>Gambar 4.4 Layout Tabel Pesan</u>	81
<u>Gambar 4.5 Layout Tabel Produk</u>	82
<u>Gambar 4.6 Layout Tabel Sales</u>	82
<u>Gambar 4.7 Layout Tabel Tagihan</u>	82
<u>Gambar 4.8 Layout Tabel Transaksi</u>	83
<u>Gambar 4.9 Layout Tabel Transaksi Rinci</u>	83
<u>Gambar 4.10 Layout Tabel User</u>	83
<u>Gambar 4.11 Tampilan Relasi Antar Tabel pada Database</u>	84
<u>Gambar 4.12 Halaman Home</u>	85
<u>Gambar 4.13 Halaman Produk Kami</u>	85
<u>Gambar 4.14 Halaman Daftar Pemesanan</u>	86
<u>Gambar 4.15 Halaman Login</u>	86
<u>Gambar 4.16 Halaman Home</u>	87
<u>Gambar 4.17 Halaman Pelanggan</u>	87
<u>Gambar 4.18 Halaman Pesan Hapus Pelanggan</u>	88

<u>Gambar 4.19</u> Halaman Sales	88
<u>Gambar 4.20</u> Halaman Tambah Sales	89
<u>Gambar 4.21</u> Halaman Konfirmasi Pemesanan	89
<u>Gambar 4.22</u> Halaman Rincian Pesan.....	90
<u>Gambar 4.23</u> Halaman Konfirmasi Tagihan	90
<u>Gambar 4.24</u> Halaman Hasil Pencarian	91
<u>Gambar 4.25</u> Halaman Rincian Pesan.....	91
<u>Gambar 4.26</u> Halaman Laporan Sales.....	92
<u>Gambar 4.27</u> Halaman Laporan Pelanggan	92
<u>Gambar 4.28</u> Halaman Laporan Produk.....	93
<u>Gambar 4.29</u> Halaman Form Laporan Penjualan Sales	93
<u>Gambar 4.30</u> Halaman laporan Komisi Penjualan Sales	94
<u>Gambar 4.31</u> Halaman Laporan Komisi Hasil Tagihan Sales	94
<u>Gambar 4.32</u> Halaman Laporan Komisi Cetak Hasil Tagihan Sales	95
<u>Gambar 4.33</u> Halaman Laporan Penjualan	96
<u>Gambar 4.34</u> Halaman Laporan Cetak Penjualan	96
<u>Gambar 4.35</u> Halaman Login	97
<u>Gambar 4.36</u> Halaman Home.....	97
<u>Gambar 4.37</u> Halaman Produk Kami	98
<u>Gambar 4.38</u> Halaman Daftar Pemesanan	98
<u>Gambar 4.39</u> Halaman Hubungi Kami.....	99
<u>Gambar 4.40</u> Halaman Registrasi	99
<u>Gambar 4.41</u> Halaman Login	100
<u>Gambar 4.42</u> Halaman Home.....	100
<u>Gambar 4.43</u> Halaman Produk Kami	101
<u>Gambar 4.44</u> Halaman Daftar Pemesanan	101
<u>Gambar 4.45</u> Halaman Hubungi Kami.....	102
<u>Gambar 4.46</u> Halaman Login	102
<u>Gambar 4.47</u> Halaman Home.....	103
<u>Gambar 4.48</u> Halaman Produk	103
<u>Gambar 4.49</u> Halaman Tambah Produk.....	104
<u>Gambar 4.50</u> Halaman Login	104

<u>Gambar 4.51</u> Halaman Home.....	105
<u>Gambar 4.52</u> Halaman Komisi Hasil Penjualan	105
<u>Gambar 4.53</u> Halaman Komisi Hasil Penagihan.....	106
<u>Gambar 4.54</u> Halaman Laporan Sales.....	106
<u>Gambar 4.55</u> Halaman Laporan Pelanggan	107
<u>Gambar 4.56</u> Halaman Laporan Produk.....	107
<u>Gambar 4.57</u> Halaman Form Laporan	108
<u>Gambar 4.58</u> Halaman Laporan Komisi Penjualan Sales	108
<u>Gambar 4.59</u> Halaman Laporan Komisi Tagihan Sales.....	109
<u>Gambar 4.60</u> Halaman Laporan Cetak Tagihan Sales	109
<u>Gambar 4.61</u> Halaman Laporan Penjualan	110
<u>Gambar 4.62</u> Halaman Laporan Cetak Penjualan	110
<u>Gambar 4.63</u> Grafik Persentase Pengujian Aktor	124

DAFTAR TABEL

	Halaman
<u>Tabel 2.1 Simbol DFD</u>	15
<u>Tabel 2.2 Simbol ERD</u>	16
<u>Tabel 2.3 Simbol System <i>Flowchart</i></u>	18
<u>Tabel 2.4 Simbol Program <i>Flowchart</i></u>	20
<u>Tabel 2.5 Tinjauan Pustaka</u>	24
<u>Tabel 3.1 Penyebab Masalah dan Titik Keputusan</u>	40
<u>Tabel 3.2 Personil Kunci</u>	41
<u>Tabel 3.3 Kebutuhann Fungsional</u>	43
<u>Tabel 3.4 Spesifikasi <i>file</i> Tabel pengguna</u>	58
<u>Tabel 3.5 Spesifikasi <i>file</i> Tabel kategori</u>	58
<u>Tabel 3.6 Spesifikasi <i>file</i> Tabel produk</u>	58
<u>Tabel 3.7 Spesifikasi <i>file</i> Tabel sales</u>	59
<u>Tabel 3.8 Spesifikasi <i>file</i> Tabel pelanggan</u>	59
<u>Tabel 3.9 Spesifikasi <i>file</i> Tabel Transaksi</u>	60
<u>Tabel 3.10 Spesifikasi <i>file</i> Tabel Transaksi Rinci</u>	60
<u>Tabel 3.11 Spesifikasi <i>file</i> Tabel Tagihan</u>	61
<u>Tabel 3.12 Spesifikasi <i>file</i> Tabel Pesan</u>	61
<u>Tabel 4.1 Hasil Pengujian Sistem Aktor Sales Counter</u>	111
<u>Tabel 4.2 Hasil Pengujian Sistem Aktor Sales</u>	114
<u>Tabel 4.3 Hasil Pengujian Sistem Aktor Pelanggan</u>	115
<u>Tabel 4.4 Hasil Pengujian Sistem Aktor Adm Barang Jadi</u>	116
<u>Tabel 4.5 Hasil Pengujian Sistem Aktor Manajer</u>	117

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 LatarBelakang

Perkembangan teknologi informasi dari tahun ketahun yang semakin cepat menjadi tantangan berat bagi pengguna teknologi informasi itu sendiri dan mendorong setiap sektor organisasi baik formal maupun informal atau lembaga-lembaga lainnya untuk dapat memanfaatkannya sebagai penunjang kegiatan kerja sehingga dapat menghasilkan informasi yang cepat, tepat dan akurat. Untuk mewujudkan hal tersebut, maka dibutuhkan sumber daya pendukung lainnya seperti perangkat lunak yang dapat diandalkan kemampuannya serta sumber daya manusia yang harus menguasai kemampuan teknologi informasi itu sendiri. Dari perkembangan teknologi itulah kita harus memahami serta mengenal teknologi tersebut. Dimana kecanggihan teknologi akan terus berkembang dengan pesat diberbagai aspek kehidupan dimasa yang akan datang.

PT. Anugerah Musi Indah Nusantara merupakan anak perusahaan yang terletak di Sumatera Selatan yang bergerak di bidang produksi bahan baku busa dan distributor produk-produk *springbead* atau tempat tidur, dalam pengolahan data penjualannya PT. Anugerah Musi Indah Nusantara ini memerlukan sales dalam melakukan pemasaran produk. Sales masih harus membawa contoh-contoh produk kesetiap pelanggan dalam bentuk katalog. Sehingga pihak pelanggan dapat mengetahui produk-produk apa saja yang ada diperusahaan ini. Jika ada pelanggan yang ingin menjadi konsumen maka sales memberikan form pendaftaran kepada pelanggan untuk diisi dan menyerahkan beberapa identitas diri kepada sales. Setelah semuanya telah lengkap barulah pelanggan dapat melakukan pemesanan dan dengan plafon yang telah diberikan. Jika pelanggan ingin melakukan pembelian pelanggan dapat langsung menelfon sales atau menunggu sales datang kembali kepelanggan.

Sistem yang berjalan pada PT. AnugerahMusi Indah Nusantara saat ini memiliki beberapa permasalahan yaitu jika sales mendapatkan orderan dari pelanggan sales harus menanyakan produk yang diinginkan pelanggan tersebut ada atau tidak dengan cara menelpon sales counter. Tetapi keadaan sales counter

yang selalu sibuk sehingga sulit sekali untuk dihubungi dan memerlukan waktu beberapa kali untuk dapat menelponnya. Jika telpon telah dijawab oleh sales counter, sales counter masih harus mengecek kembali kapan tulis dan komputer dan masih menanyakan stock barang ke adm barang jadi. Tak jarang pula data yang ada dipapan tulis dengan komputer tidak sesuai dengan stock barang aslinya. Sehingga sales masih harus menunggu sales counter untuk mengecek kembali stock barang yang ada dan barulah sales counter menghubungi sales untuk memberitahukan stock kepada sales yang bersangkutan. Jika stock ada sales melakukan pemesanan via telpon dan sales counter masih harus menulis di kertas sales order. Sales counter mengecek plafon pelanggan terlebih dahulu ke kas kecil untuk mengecek plafon pelanggan dan barulah sales counter dapat membuat surat jalan dan mencetaknya sehingga barang barulah dapat dikirim ke pelanggan, kemudian permasalahan lainnya yaitu sales terkadang tidak dapat langsung mengetahui berapa isentif atau komisi yang didapat berdasarkan periode yang berjalan, jika sales ingin mengetahui komisi atau isentif maka pihak sales harus menunggu sampai periode bulan berakhir dan Tentu hal ini menyebabkan tidak efisien dalam suatu pekerjaan.

Dengan melihat permasalahan yang dijelaskan di atas pada PT. Anugerah Musi Indah Nusantara maka dibutuhkan kehadiran sebuah sistem informasi sales order pada PT. Anugerah Musi Indah Nusantara berbasis website yang dapat menangani permasalahan di atas. Hal ini sangat penting karena keberadaan suatu sistem khususnya berbasis website dapat membantu sales dalam melakukan orderan dan mengetahui persediaan barang secara detail dan perhitungan komisi atau isentif sales. Selain itu melalui website dapat mengakses informasi yang dibutuhkan kapan saja dan dimana saja. Tidak hanya itu saja, keberadaan suatu website akan dapat mempermudah sales dalam mengorder barang, dan pihak pelanggan dalam melakukan pemesanan maka diperlukan sebuah sistem yang mendukung dalam proses pemasaran, pemesanan dan perhitungan isentif salesman pada PT. Anugerah Musi Indah Nusantara.

Berdasarkan latar belakang tersebut, dibuatlah suatu "*Sistem Informasi Sales Order Pada PT. Anugerah Musi Indah Nusantara Berbasis Website*". Sistem ini

akan memungkinkan perusahaan untuk memberikan kemudahan transaksi penjualan khususnya bagian sales order dan pelanggan.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan Latar yang dibahas dalam penelitian yang akan dilakukan maka peneliti mengidentifikasi masalah yaitu bagaimana membangun Sistem Informasi Sales Order Pada PT. Anugerah Musi Indah Nusantara Berbasis Website”.

1.2.1 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang maka rumusan permasalahan dalam penelitian ini adalah bagaimana membangun Sistem Informasi Sales Order Pada PT. Anugerah Musi Indah Nusantara Berbasis Website, yang dapat mempermudah pihak sales counter, sales dan pelanggan dalam melakukan pemesanan produk ke PT. Anugerah Musi Indah Nusantara.

1.2.2 Batasan Masalah

Adapun batasan masalah dalam penelitian ini adalah :

1. Sistem yang dibangun hanya meliputi pengolahan data seperti pengolahan data pengguna, pengolahan data barang, pengolahan data sales, dan pengolahan data transaksi seperti pemesanan produk dari sales ataupun pelanggan.
2. Penyajian laporan hanya meliputi laporan stock produk, laporan sales, laporan pelanggan, penjualan dan komisi sales yang meliputi komisi harian, mingguan dan bulanan.
3. Menggunakan bahasa pemrograman *PHP* dan database *MySQL*.

1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian

1.3.1 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah membangun Sistem Informasi Sales Order Pada PT. Anugerah Musi Indah Nusantara Berbasis Website, agar dapat memberikan pelayanan penjualan yang baik bagi sales dan pelanggan.

1.3.2 Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian ini adalah :

1. Memberikan sistem yang baik dan praktis bagi pelanggan, sales dan sales counter dalam melakukan pemesanan produk.

2. Memberikan kemudahan bagi pihak pelanggan yang akan mengorder produk agar tidak tergantung dengan sales saja.
3. Memberikan informasi perhitungan komisi sales dan penjualan produk.

1.4 Metodologi Penelitian

Metodologi yang digunakan penulis pada skripsi ini adalah dengan meninjau dan mengamati langsung di tempat penelitian untuk mendapatkan data-data yang jelas dan akurat. Adapun metode yang digunakan adalah sebagai berikut:

1.4.1 Metode pengumpulan data

Data merupakan refrensi faktadunia nyata yang mewakili suatu objek seperti manusia (Pegawai, Siswa, Pembeli, Pelanggan), barang, hewan, peristiwa, konsep, keadaan, dan sebagainya, yang diwujudkan dalam bentuk angka, huruf, symbol, teks, gambar, bunyi, atau kombinasinya. (Fathansyah, 2015:2).

Metode pengumpulan data yang digunakan sebagai berikut:

a. Metode Observasi (Pengamatan)

Pengamatan langsung terhadap objek penelitian yaitu PT. Anugerah Musi Indah Nusantara. Untuk memperoleh data maupun informasi yang nantinya akan diolah ke dalam Sistem Informasi Sales Order Pada PT. Anugerah Musi Indah Nusantara Berbasis Website

b. Wawancara

Wawancara dilakukan pada Sales counter dan Sales PT. Anugerah Musi Indah Nusantara. Dengan cara berbicara langsung dengan karyawan Sales Counter, Sales dan orang – orang yang terlibat langsung maupun tidak dengan Sistem Informasi Sales Order Pada PT. Anugerah Musi Indah Nusantara Berbasis Website.

c. Kepustakaan

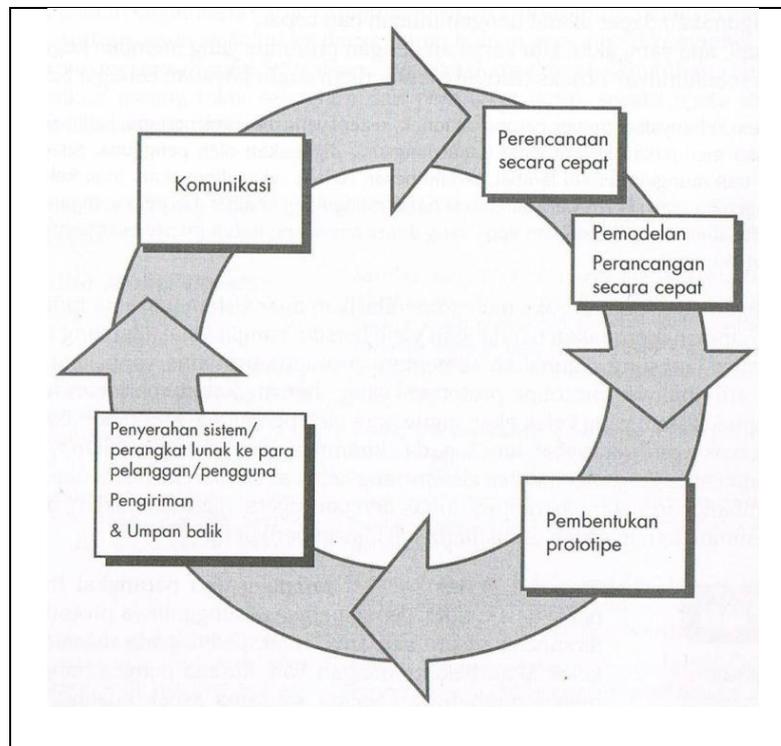
Pengumpulan data yang dilakukan secara langsung dari sumber – sumber lain seperti buku, jurnal dan hasil penelitian yang berkaitan dengan permasalahan.

d. Dokumentasi

Pengumpulan data yang dilakukan dengan mengamati dokumen-dokumen PT. Anugerah Musi Indah Nusantara yang berkaitan dengan sistem informasi yang dibangun.

1.4.2 Metode Pengembangan Sistem

Metode logis pengembangan sistem yang digunakan dalam penulisan skripsi adalah model *prototype*, model *prototype* dapat digunakan untuk menyambungkan ketidakpahaman pelanggan mengenai hal teknis dan memperjelas spesifikasi kebutuhan yang diinginkan pelanggan kepada pengembang perangkat lunak. Berikut adalah gambar dari model *prototype*.



(Sumber : Pressman, 2012:51)

Gambar 1.1 Model Prototype

1.5 Sistematika Penulisan

Penulisan Skripsi ini disusun dengan sistematika penulisan sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Membahas Latar Belakang Masalah terutama membahas tentang Sistem Informasi Sales Order Pada PT. Anugerah Musi Indah Nusantara Berbasis Website dengan bab dan sub bab Identifikasi Masalah,

Rumusan Masalah, Batasan Masalah, Tujuan Penelitian, Manfaat penelitian, Metodologi Penelitian serta Sistematika Penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI

Pada Bab ini memaparkan dan menjelaskan teori-teori yang akan dibahas dari sumber-sumber tertentu yang berhubungan konsep sistem informasi dan menggunakan panduan skripsi agar mencapai tujuan yang diharapkan.

BAB III ANALISIS DAN DESAIN

Analisis ini menjelaskan sistem dan deskripsi yang akan di buat sebagai contoh pada tahap selanjutnya.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Menjelaskan tentang hasil dari penelitian skripsi adalah membuat Sistem Informasi Sales Order Pada PT. Anugerah Musi Indah Nusantara Berbasis Websitemenggunakan Bahasa Pemrograman *PHP* dan database MySQL.

BAB V PENUTUP

Menjelaskan dan Mengemukakan kesimpulan serta saran hasil dari penelitian dari penulis skripsi agar dapat dikembangkan selanjutnya dan bermanfaat dengan adanya sistem yang dibangun ini.

BAB II LANDASAN TEORI

2.1 Ayat Al-Qur'an berkenaan dengan Penjualan

2.1.1 QS. Al-baqarah :275

وَ أَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَ حَرَّمَ الرِّبَا (البقرة : 275)

Artinya : “ Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba” (QS. Al-baqarah : 275)

2.1.2 H.R. Al-Bazzar dan disahkan Hakim

عَنْ رِفَاعَةَ بْنِ رَافِعٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ سُئِلَ : أَيُّ الْكَسْبِ
أَطْيَبُ؟ قَالَ : عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ وَكُلُّ بَيْعٍ مَبْرُورٍ (روه البزار و سمعه الحاكم)

Artinya : “ Dari Rif'ah bin Rafi' r.a : Bahwasanya Nabi saw. Ditanya :Pencarian apakah yang paling baik ? Beliau menjawab : “ ialah bekerja dengan tangannya dan tiap –tiap jual beli yang bersih.”(H.R. Al-Bazzar dan disahkan Hakim)

2.1.3 QS. An-nisa : 5

وَلَا تُؤْتُوا السُّفَهَاءَ أَمْوَالَكُمُ الَّتِي جَعَلَ اللَّهُ لَكُمْ قِيَامًا (النساء : 5)

Artinya : “ Dan janganlah kamu berikan hartamu itu kepada orang yang bodoh dan harta itu dijadikan allah untuk mu sebagai pokok penghidupan. ” (QS. An-nisa : 5)

Penjelasan dari ayat ini adalah (Dan janganlah kamu serahkan) hai para wali (kepada orang-orang yang bebal) artinya orang-orang yang boros dari kalangan laki-laki, wanita dan anak-anak (hartakamu) maksudnya harta mereka yang berada dalam tanganmu (yang dijadikan Allah sebagai penunjang hidupmu) qiyaamanmashdardariqaama; artinya penopang hidup dan pembela

kepentinganmu karena akan mereka habiskan bukan pada tempatnya. Menurut suatu qiraat dibaca qayyimah dari qimah; artinya alat untuk menilai harga benda-benda (hanya berilah mereka belanja dari padanya) maksudnya berimakanlah mereka dari padanya (dan pakaian dan ucapkan lah kepada mereka kata-kata yang baik) misalnya janjikan jika mereka telah dewasa, maka harta mereka itu akan diberikan semuanya kepada mereka.

2.1.4 H.R. Ibnu Hibban dan Ibn.Majah

قَالَ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ : إِمَّا الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ . (روه ابن حبان و ابن ماجه)

Artinya : “ Telah bersabda Nabi saw : “ Barusaha jual beli kalau sudah berkerelaan (H.R. Ibnu Hibban dan Ibn.Majah).

2.2 Teori Yang Berhubungan dengan Sistem Secara Umum

2.2.1. Sistem

Menurut Pratama (2014:7), sistem adalah sekumpulan prosedur yang saling berkaitan dan saling terhubung untuk melakukan suatu tugas bersama-sama.

Menurut Sutabri (2012:6), sistem adalah sekelompok unsur yang erat hubungannya satu dengan yang lain, yang berfungsi bersama-sama untuk mencapai tujuan tertentu.

Jadi, dapat disimpulkan bahwa sistem adalah kumpulan unsur yang saling terhubung untuk mencapai suatu tujuan.

2.2.2. Informasi

Menurut Pratama (2014:8), informasi adalah hasil pengolahan data dari suatu atau berbagai sumber, yang kemudian diolah, sehingga memberikan nilai, arti, dan manfaat.

Menurut Sutabri (2012:22), informasi adalah data yang telah diklasifikasikan atau diolah atau diinterpretasikan untuk digunakan dalam proses pengambilan keputusan.

Jadi, dapat disimpulkan informasi adalah kumpulan data yang diolah untuk menghasilkan informasi kepada yang membutuhkan.

2.2.3. Sistem Informasi

Menurut Pratama (2014:10), sistem informasi adalah gabungan dari empat bagian utama. Keempat bagian utama tersebut mencakup perangkat lunak (*software*), perangkat keras (*hardware*), infrastruktur, dan sumber daya manusia (SDM) yang terlatih.

Menurut Sutabri (2012:38), sistem informasi adalah suatu sistem di dalam suatu organisasi yang mempertemukan kebutuhan pengolahan transaksi harian yang mendukung fungsi operasi organisasi yang bersifat manajerial dengan kegiatan strategi dari suatu organisasi untuk dapat menyediakan laporan-laporan yang diperlukan oleh pihak luar tertentu.

Jadi, dapat disimpulkan sistem informasi adalah kumpulan unsur – unsur yang saling terhubung sehingga membentuk suatu data yang dapat diolah untuk memberikan informasi kepada yang membutuhkan.

2.3 Teori Yang Berhubungan Dengan Penjualan

2.3.1 Penjualan

Pengertian penjualan menurut Sujarweni (2015:25) Penjualan adalah suatu sistem kegiatan pokok perusahaan untuk memperjual-belikan barang dan jasa yang perusahaan hasilkan. Dalam penjualan terdapat dua macam yaitu sistem penjualan tunai dan sistem penjualan kredit.

Menurut Swasta (2001:1) dalam bukunya Manajemen Penjualan edisi ketiga, yaitu “Menjual adalah ilmu dan seni mempengaruhi pribadi yang dilakukan oleh penjual untuk mengajak orang lain agar bersedia membeli barang dan jasa yang ditawarkan”.

Jadi, dapat disimpulkan penjualan adalah transaksi baik jasa atau barang sebagai proses kegiatan perorangan atau perusahaan untuk mendapatkan keuntungan.

2.3.2 Sales Order

Sales order atau pesanan penjualan digunakan untuk mencatat data produk yang dipesan oleh pelanggan dan belum dikirim. Sales order merupakan dokumen internal perusahaan, artinya dibuat oleh perusahaan. Di dalamnya berisi data pelanggan yang memesan dan rincian produk yang dipesan. Sales order perlu mendapat perhatian dan dikontrol agar order dapat diproses sehingga tercipta transaksi penjualan.

2.3.3 Dokumen-Dokumen Penjualan

Dokumen-dokumen penjualan menurut La Midjan (2001:183) antara lain sebagai berikut:

1. Order Penjualan Barang (*Sales Order*), Merupakan penghubung antara beragam fungsi yang diperlukan untuk memproses langganan dengan menyiapkan peranan penjualan.
2. Nota Penjualan Barang, Merupakan catatan atau bukti atas transaksi penjualan barang yang telah dilakukan oleh pihak perusahaan dan sebagai dokumen bagi pelanggan.
3. Perintah Penyerahan Barang (*Delivery Order*), Merupakan suatu bukti dalam pengiriman barang untuk diserahkan kepada pelanggan setelah adanya pencocokan rangkap slip.
4. Faktur Penjualan (*Invoice*), Adalah dokumen yang menunjukkan jumlah yang berhak ditagih kepada pelanggan yang menunjukkan informasi kuantitas, harga dan jumlah tagihannya.
5. Surat pengiriman Barang (*Shipping Slip*)
6. Jurnal Penjualan (*Sales Journal*).

2.3.4 Bagian-Bagian Penjualan

Menurut Krismiaji (2002:275) bagian-bagian penjualan dibagi menjadi beberapa bagian, yaitu:

1. Bagian Penjualan, Adalah bagian penjualan menerima surat pesanan dari pihak pembeli dan membuat surat order penjualan atas dasar surat pesanan tersebut.
2. Bagian Kredit, Adalah atas dasar surat pesanan dari pembeli yang diterima dibagian penjualan, bagian ini memeriksa data kredit pelanggan yang selanjutnya memberikan persetujuan terhadap surat pesanan tersebut dan memeriksanya ke bagian gudang.
3. Bagian Gudang, Adalah bagian gudang yang bertugas untuk menyimpan persediaan barang dagangan serta mempersiapkan barang dagangan yang akan dikirim kepada pembeli.
4. Bagian Pengiriman, Adalah bagian ini mengeluarkan surat order penjualan dan kemudian membuat nota pengiriman atas barang yang dipesan.
5. Bagian Penagihan, Adalah bagian ini bertugas untuk membuat faktur penjualan dan kemudian didistribusikan kepada :
 - a. Rangkap pertama (asli) diberikan kepada pelanggan.
 - b. Rangkap kedua diberikan kepada bagian piutang.
 - c. Rangkap ketiga diarsipkan berdasarkan berdasarkan nomor urut bersamaam dengan surat order penjualan.

2.3.5 Tujuan Penjualan

Dalam suatu perusahaan, kegiatan penjualan adalah kegiatan yang penting karena dengan adanya kegiatan penjualan tersebut maka akan terbentuk laba yang dapat menjamin kelangsungan hidup perusahaan. Tujuan umum penjualan yang dimiliki oleh perusahaan menurut Swastha(2005:404) yaitu:

1. Mencapai volume penjualan tertentu.
2. Mendapat laba tertentu.
3. Menunjang pertumbuhan perusahaan.

2.3.6 Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Penjualan

Aktivitas penjualan banyak dipengaruhi oleh faktor tertentu yang dapat meningkatkan aktivitas perusahaan, oleh karena itu manajer penjualan perlu

memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan. Faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan menurut Swastha (2003:406) antara lain sebagai berikut:

1. Kondisi dan Kemampuan Penjual, Terdiri dari pemahaman atas beberapa masalah penting yang berkaitan dengan produk yang dijual, jumlah dan sifat dari tenaga penjual adalah:
 - a. Jenis dan karakteristik barang atau jasa yang ditawarkan.
 - b. Harga produk atau jasa.
 - c. Syarat penjualan, seperti: pembayaran, pengiriman.
2. Kondisi Pasar, Pasar sebagai kelompok pembelian atau pihak yang menjadi sasaran dalam penjualan dan dapat pula mempengaruhi kegiatan penjualannya.
3. Modal, atau dana sangat diperlukan dalam rangka untuk mengangkut barang dagangan ditempatkan atau untuk membesar usahanya.
4. Kondisi Organisasi Perusahaan, Pada perusahaan yang besar, biasanya masalah penjual ini ditangani oleh bagian tersendiri, yaitu bagian penjualan yang dipegang oleh orang-orang yang ahli dibidang penjualan.
5. Faktor-Faktor Lain, seperti periklanan, peragaan, kampanye, dan pemberian hadiah sering mempengaruhi penjualan karena diharapkan dengan adanya faktor-faktor tersebut pembeli akan kembali membeli lagi barang yang sama.

2.3.7 Komisi

Komisi menurut Prihantoro (2008:56) adalah bagian dari premi bruto yang menjadi hak agen/broker atau perusahaan asuransi lain sehubungan dengan jasa yang diberikannya dalam penutupan pertanggungan, baik langsung maupun tidak langsung.”

2.4 Teori Pendukung Yang Berhubungan Dengan Komputer

2.4.1 Data

Menurut Fathansyah (2015:2), dalam bukunya Data adalah representasi fakta dunia nyata yang mewakili suatu objek seperti manusia (pegawai, siswa, pembeli, pelanggan), barang, hewan, peristiwa, konsep, keadaan, dan sebagainya, yang diwujudkan dalam bentuk angka, huruf, simbol, teks, gambar, bunyi atau kombinasinya.

Menurut Mulyanto (2009:15), Data didefinisikan sebagai representasi dunia nyata mewakili suatu objek seperti manusia, hewan, peristiwa, konsep, keadaan dan sebagainya yang direkam dalam bentuk angka, huruf, simbol, teks, gambar, bunyi atau kombinasinya. Dengan kata lain, data merupakan kenyataan yang menggambarkan suatu kejadian dan kesatuan yang nyata. Data merupakan material atau bahan baku yang belum mempunyai makna atau belum berpengaruh langsung kepada pengguna sehingga perlu diolah untuk dihasilkan sesuatu yang lebih bermakna.

Jadi, dapat disimpulkan data adalah objek yang berupa angka, huruf, simbol, teks, gambar, bunyi atau kombinasinya yang mempunyai makna atau belum mempunyai makna secara langsung.

2.4.2 Database Management System (DBMS)

Menurut Fathansyah (2015:15), dalam bukunya *Database Management System (DBMS)* adalah suatu pengelolaan data secara fisik tidak dilakukan oleh pemakai secara langsung, tetapi ditangani oleh sebuah perangkat lunak (Sistem) yang khusus. Perangkat lunak inilah yang disebut DBMS (*Database Management System*).

Menurut Connolly dan Begg (2010:66), *Database Management System (DBMS)* adalah sebuah sistem *software* yang memungkinkan pengguna untuk mendefinisikan, membuat, *me-maintain*, dan mengontrol akses ke *database*.

Jadi, dapat disimpulkan *Database Management System (DBMS)* adalah sebuah sistem *software* yang dapat membantu para pengguna dalam membangun *database*.

2.4.3 Web Server

Menurut Sadeli (2014:2) *Web server* adalah sebuah perangkat lunak *server* yang berfungsi menerima permintaan HTTP atau HTTPS dari *client* yang dikenal dengan nama *web browser* dan akan mengirim kembali hasilnya dalam bentuk halaman-halaman *web* yang umumnya berbentuk dokumen *HTML*. *Apache* merupakan *web server* antar *platform* yang dapat berjalan di beberapa *platform* seperti *Linux* dan *Windows*.

Menurut Kurniawan (2008:2) *web server* merupakan sistem yang dapat dijalankan di banyak sistem operasi (Unix, BSD, Linux, Microsoft windows dan Novell Netware serta Platform lainnya) yang berguna untuk

memfungsikan situs web”. Protokol yang digunakan untuk melayani fasilitas web ini menggunakan HTTP.

Jadi, dapat disimpulkan *Web Server* adalah perangkat lunak yang digunakan untuk memfungsikan halaman website yang umumnya berbentuk dokumen HTML.

2.4.4 Hypertext Preprocessor (PHP)

Menurut Arief (2011:43) [PHP](#) adalah Bahasa *server-side –scripting* yang menyatu dengan HTML untuk membuat halaman web yang dinamis. Karena [PHP](#) merupakan *server-side-scripting* maka sintaks dan perintah-perintah PHP akan dieksekusi di server kemudian hasilnya akan dikirimkan ke browser dengan format HTML.

Menurut Ningsih (2011:114), “PHP (atau resminya PHP: *Hypertext Preprocessor*) adalah skrip bersifat server-side yang di tambahkan ke dalam HTML. PHP sendiri merupakan singkatan dari *Personal Home Page Tools*. Skrip ini akan membuat suatu aplikasi dapat diintegrasikan ke dalam HTML sehingga suatu halaman web tidak lagi bersifat statis, namun menjadi bersifat dinamis. Sifat server side berarti pengerjaan script dilakukan di server, baru kemudian hasilnya dikirimkan ke browser”.

Jadi, dapat disimpulkan PHP adalah bahasa pemrograman berbasis web yang berjalan di sisi server, yang dapat digunakan untuk membangun website yang bersifat dinamis.

2.5 Teori Yang Berhubungan Dengan Alat Bantu Yang Digunakan Untuk Mendesain

2.5.1 Data Flow Diagram (DFD)

Pemodelan proses adalah cara formal untuk menggambarkan bagaimana bisnis beroperasi (Fatta, 2007:105). Ada banyak cara untuk mempresentasikan proses model salah satunya menggunakan DFD (*Data Flow Diagram*). Ada 2 (dua) jenis DFD yaitu DFD logis dan DFD fisik. DFD logis menggambarkan proses tanpa menyarankan bagaimana mereka akan melakukan, sedangkan DFD fisik menggambarkan proses model.

Diagram Aliran Data atau *Data Flow Diagram (DFD)* adalah sebuah teknis grafis yang menggambarkan aliran informasi dan transformasi yang diaplikasikan pada saat data bergerak dari input menjadi output (Pressman, 2014:364). *Data*

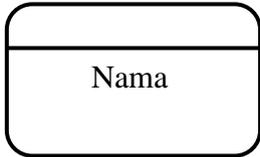
Flow Diagram (DFD) merupakan model dari sistem untuk menggambarkan pembagian sistem ke modul yang lebih kecil (Bahra, 2013:64).

Didalam DFD terdiri dari 3 Diagram yaitu (Bahra, 2013:64) :

1. Diagram Konteks Diagram konteks adalah diagram yang terdiri dari suatu proses dan menggambarkan ruang lingkup suatu sistem. Diagram konteks merupakan level tertinggi dari DFD yang menggambarkan seluruh input ke sistem atau output dari sistem.
2. Diagram Nol/Zero (*Overview Diagram*) Diagram nol adalah diagram yang menggambarkan proses dari *data flow diagram*. diagram nol memberikan pandangan secara menyeluruh mengenai sistem yang ditangani, menunjukkan tentang fungsi-fungsi atau proses yang ada, aliran data, dan eksternal entity.
3. Diagram Rinci (*Level Diagram*)
Diagram rinci adalah diagram yang menguraikan proses apa yang ada dalam diagram *zero* atau diagram level.

Berikut tabel simbol-simbol DFD:

Tabel 2.1 Data Flow Diagram

Keterangan	Simbol Gane and Sarson
Proses	
<i>Data flow</i> (Arus Data)	
<i>Data Store</i> (Simpanan Data)	
Entitas / Kesatuan Luar / <i>Source</i>	

(Sumber : Fatta, 2007:107)

2.5.2 Entity Relational Diagram (ERD)

Dalam Buku yang ditulis Pratama (2014:49), ERD adalah diagram yang menggambarkan keterkaitan antar tabel beserta dengan *field-field* didalamnya pada suatu database sistem.

Entity Relationship Diagram (ERD) adalah gambar atau diagram yang menunjukkan informasi yang dibuat, disimpan, dan digunakan dalam sistem (Al Fatta , 2007:121).

2.5.2.1 Komponen ERD

Komponen-komponen *Entity Relationship Diagram* (ERD) adalah sebagai berikut:

1. Entity Set

Entity set merupakan simbol utama dari *Entity Relationship Diagram* dan sering disebut *entity*. *Entity* adalah apa saja, nyata abstrak dimana dimana data tersimpan atau dimana terdapat data, *entity* diberi nama dengan kata benda.

2. Attribute

Secara umum *attribute* adalah sifat atau karakteristik dari tiap *entity* maupun *relationship*. Maksudnya *attribute* adalah suatu yang menjelaskan apa yang sebenarnya yang dimaksud dengan *entity* ataupun *relationship*.

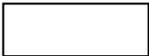
3. Relationship set

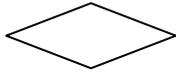
Relationship hubungan alamiah yang terjadi antar *entity*, hubungan antara *entity* dapat dengan cepat diketahui setelah *entity* ditemukan. *Relationship* adalah hal yang sangat penting karena menunjukkan hubungan yang terjadi antara *entity*.

4. Link

Garis sebagai penghubung antara himpunan, relasi dan himpunan *entitas* dengan *atributte*.

Tabel 2.2Entitas Relationship Diagram

Simbol	Keterangan
1. <i>Entity set</i> 	Entitas, adalah suatu kumpulan objek atau sasaran yang dapat dibedakan atau dapat didefinisikan secara unik.
2. <i>Atribut</i> 	<i>Atributte</i> , adalah karakteristik dari entitas atau <i>relationship</i> yang akan menyediakan penjelasan <i>detailentitas relation</i> .

<p>3. <i>Relationship Set</i></p> 	<p><i>Relationship</i>, adalah hubungan yang terjadi antara satu entitas atau lebih.</p>
<p>4. <i>Link</i></p> 	<p><i>Link</i>, adalah baris sebagai penghubung antara himpunan, relasi dan himpunan entitas dan atributnya.</p>

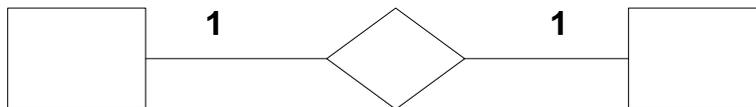
(Sumber : Al Fatta, 2007:124)

2.5.2.2 Kardinalitas

Dalam ERD hubungan (relasi) dapat terdiri dari sejumlah entitas yang disebut dengan derajat relasi. Derajat relasi maksimum disebut dengan kardinalitas sedangkan derajat minimum disebut dengan modalitas. Jadi kardinalitas relasi menunjukkan jumlah maksimum entitas yang dapat berelasi dengan entitas pada himpunan entitas lain. Kardinalitas relasi yang terjadi antara dua himpunan entitas (misalnya A dan B) dapat berupa :

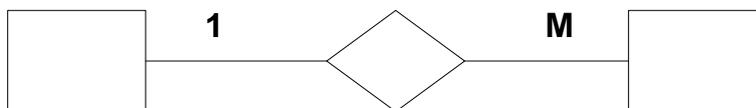
1. Satu ke Satu (*One to One : 1-1*)

Setiap entitas pada himpunan entitas A dapat berelasi dengan paling banyak satu entitas pada himpunan entitas B, demikian pula sebaliknya.



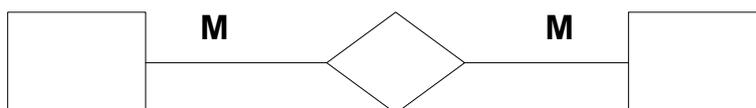
2. Satu ke Banyak (*One to Many : 1-M*)

Setiap entitas pada himpunan entitas A dapat berelasi dengan banyak entitas pada himpunan entitas B, tetapi tidak sebaliknya.



3. Banyak ke Banyak (*Many to Many : N-M*)

Setiap entitas pada himpunan entitas A dapat berelasi dengan banyak entitas pada himpunan entitas B, demikian pula sebaliknya.



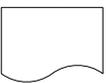
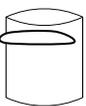
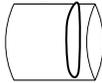
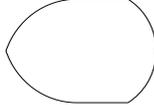
2.5.3 Flowchart

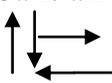
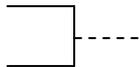
Bagan Alir (*Flowchart*) adalah tehnik analitis bergambar yang digunakan untuk menjelaskan beberapa aspek dari sistem indaftarasi secara jelas, ringkas, dan logis (Romney dan Steinbart, 2014:67). Bagan alir sistem (*systems flowchart*)

merupakan bagan yang menunjukkan arus pekerjaan secara keseluruhan dari sistem. Bagan ini menunjukkan urutan dari prosedur-prosedur dan menunjukkan apa yang dikerjakan sistem. Bagan alir sistem (*Systems flowchart*) merupakan bagan yang menunjukkan arus pekerjaan secara keseluruhan dari sistem. Bagan ini menjelaskan urutan-urutan dari prosedur-prosedur yang ada didalam sistem, bagan alir sistem menunjukan apa yang dikerjakan di sistem, bagan alir sistem digambar dengan menggunakan simbol-simbol (Jogiyanto, 2005:795).

Berikut simbol bagan alir sistem (*systems flowchart*) dapat dilihat pada Tabel 2.3 :

Tabel 2.3 Simbol Systems Flowchart

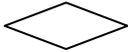
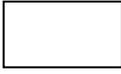
No	Simbol	Keterangan	no	Simbol	Keterangan
1	Dokumen 	Menunjukkan dokumen <i>input</i> dan <i>output</i> baik proses manual, mekanil atau <i>computer</i>	11	Hard disk 	Menunjukkan <i>input/output</i> menggunakan hard disk
2	Kegiatan Manual 	Menunjukkan pekerjaan manual	12	Diskette 	Menunjukkan <i>input/output</i> menggunakan diskette
3	Simpanan Offline 	File non-komputer yang diarsip urut angka (<i>numerical</i>)	13	Drum magnetik 	Menunjukkan <i>input/output</i> menggunakan Drum magnetik
4	Simpanan Offline 	File non-komputer yang diarsip urut huruf (<i>alphabetical</i>)	14	Pita kertas berlubang 	Menunjukkan <i>input/output</i> menggunakan Pita kertas berlubang
5	Simpanan Offline 	File non-komputer yang diarsip urut tanggal (<i>cronological</i>)	15	Keyboard 	Menunjukkan <i>input/output</i> menggunakan on-line keyboard
6	Kartu plong 	Menunjukkan <i>input/output</i> yang menggunakan kartu plong	16	Display 	Menunjukan output yang tampil di komputer

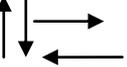
7	Proses 	Menunjukkan proses dari operasi program komputer	17	Pita kontrol 	Menunjukkan penggunaan pita kontrol dalam <i>batch control total</i> untuk pencocokan di proses <i>batch processing</i>
8	Operasi luar 	Menunjukkan operasi yang dilakukan diluar proses operasi komputer	18	Hubungan komunikasi 	Menunjukkan proses transmisi data melalui channel komunikasi
9	Pengurutan offline 	Menunjukkan proses pengurutan data diluar proses komputer	19	Garis alir 	Menunjukkan arus proses
10	Pita magnetik 	Menunjukkan <i>input/ output</i> menggunakan pita magnetik	20	Penjelasan 	Penjelelasan dari suatu proses
			21	Penghubung 	Menunjukkan penghubung ke halaman yang masi sama atau ke halaman lain

(Sumber : Jogiyanto, 2005:795)

Bagan alir program (*program flowchart*) merupakan bagan yang menjelaskan secara rinci langkah-langkah dari proses program (Jogiyanto, 2005:795). Berikut simbol bagan alir program (*program flowchart*) dapat dilihat pada Tabel 2.2:

Tabel 2.4 Simbol Program Flowchart

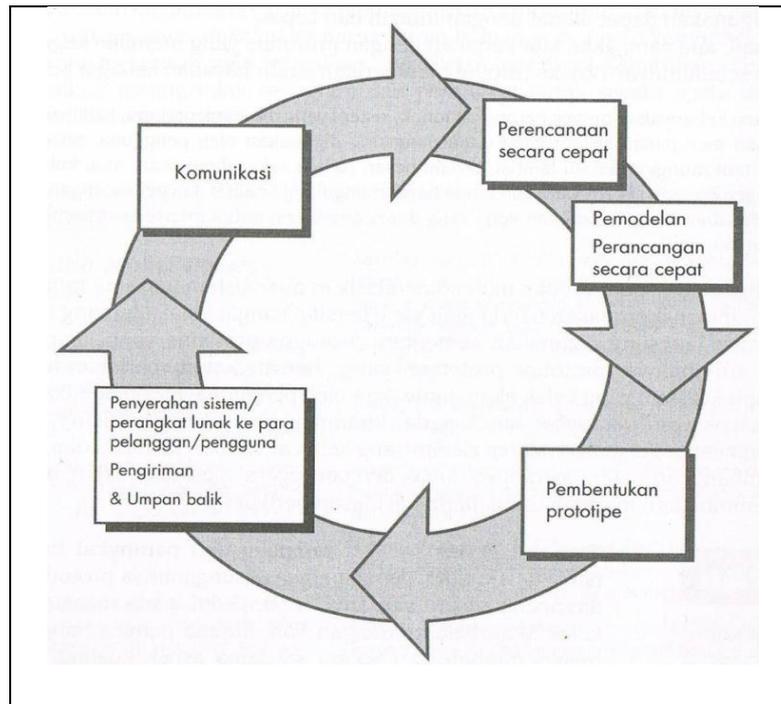
no	Simbol	Keterangan	o	Simbol	Keterangan
	Input/output 	Simbol input / output digunakan untuk mewakili data input output		Keputusan 	Simbol keputusan digunakan untuk suatu penyeleksian kondisi di dalam program
	Proses 	Simbol proses digunakan untuk mewakili proses		Proses terdefinisi 	Simbol proses terdefinisi digunakan

					untuk menunjukkan suatu operasi yang rinciannya ditunjukkan di tempat lain
	Garis alir 	Simbol garis alir (<i>flow lines simbol</i>) digunakan untuk menunjukan arus dari proses		persiapan 	Simbol persiapan digunakan untuk member nilai awal suatu besaran
	Penghubung 	Simbol Penghubung menunjukkkan sambungan dari bagan alir yang terputus di halaman yang masih sama atau di halaman lainnya.		Titik terminal 	Titik terminal digunakan untuk menunjukkan awal dan akhir dari suatu proses

(Sumber : Jogiyanto, 2005:795)

2.6 Metode Pengembangan Sistem

Metodelogi pengembangan sistem yang digunakan dalam penulisan skripsi adalah model *prototype*, model *prototype* dapat digunakan untuk menyambungkan ketidakpahaman pelanggan mengenai hal teknis dan memperjelas spesifikasi kebutuhan yang diinginkan pelanggan kepada pengembang perangkat lunak. Berikut adalah gambar dari model *prototype* :



(Sumber : Pressman, 2012:51)

Gambar 2.1 Model Prototype

Menurut Pressman (2012:50), dalam melakukan perancangan sistem yang akan dikembangkan dapat menggunakan metode *prototype*. Metode ini cocok digunakan untuk mengembangkan sebuah perangkat yang akan dikembangkan kembali. Metode ini dimulai dengan pengumpulan kebutuhan pengguna, dalam hal ini pengguna dari perangkat yang dikembangkan adalah peserta didik. Kemudian membuat sebuah rancangan kilat yang selanjutnya akan dievaluasi 16 kembali sebelum diproduksi secara benar.

Tahapan dalam *prototype model* adalah sebagai berikut :

1. Komunikasi dan pengumpulan data awal, yaitu analisis terhadap kebutuhan pengguna. Komunikasi pada penelitian ini adalah langsung mendatangi objek yang diteliti dan melakukan wawancara dengan staff karyawan yang berhubungan dengan sistem penjualan.
2. *Quick design* (desain cepat), yaitu pembuatan desain secara umum untuk selanjutnya dikembangkan kembali. Pembuatan rancangan sistem berupa pemodelan sistem, pemodelan program, dan database sesuai dengan tujuan penelitian
3. Pembentukan *prototype*, yaitu pembuatan perangkat *prototype* termasuk pengujian dan penyempurnaan. *Prototype* hasil sistem yang telah dibangun

akan dilakukan pengujian dengan langsung menerapkan sistem *trial* atau percobaan khususnya bagian penjualan.

4. Evaluasi terhadap *prototype*, yaitu mengevaluasi *prototype* dan memperhalus analisis terhadap kebutuhan pengguna. Hasil pembentukan *prototype* atau uji coba sistem akan didapatkan hasil apakah sistem yang dibangun sudah memenuhi kebutuhan.
5. Perbaiki *prototype*, yaitu pembuatan tipe yang sebenarnya berdasarkan hasil dari evaluasi *prototype*. Jika dalam evaluasi *prototype* terdapat kekurangan atau kebutuhan yang belum terpenuhi maka akan dilakukan perbaikan atau pengembang lebih lanjut sesuai dengan kebutuhan.
6. Produksi akhir, yaitu memproduksi perangkat secara benar sehingga dapat digunakan oleh pengguna. Hasil akhir akan dilakukan proses upload menggunakan jasa hosting agar sistem sudah bisa langsung digunakan secara nyata.

2.7 Teori Pengujian yang digunakan

Alat dan Teknik Pengujian yang dilakukan terhadap sistem dengan menggunakan Metode *Black-box*. Menurut Pressman (2002:551), Pengujian *Black-Box* berfokus pada persyaratan fungsional perangkat lunak. Dengan demikian, pengujian *black-box* memungkinkan perancangan perangkat lunak mendapatkan serangkaian kondisi input yang sepenuhnya menggunakan semua persyaratan fungsional untuk suatu program.

Pengujian *black-box* berusaha menemukan kesalahan dalam kriteria sebagai berikut:

- a. fungsi-fungsi tidak benar atau hilang
- b. kesalahan *interface*
- c. kesalahan dalam struktur data atau akses *database* eksternal
- d. kesalahan kinerja
- e. inisialisasi dan kesalahan terminasi.

Sedangkan teknik *Graphic User Interface* (GUI), pengujian antarmuka pengguna grafis atau *Graphic User Interface* (GUI) akan hadir dengan tantangan pengujian yang menarik, karena komponen penggunaan ulang sekarang adalah bagian yang umum dari lingkungan pembangunan GUI, pembuatan antarmuka

pengguna menjadi lebih singkat dan lebih tepat. Namun, pada saat yang sama, kompleksitas GUI telah tumbuh menyebabkan perancangan dan eksekusi *test case* menjadi semakin sulit.

GUI modern memiliki cita rasa tampilan yang sama, serangkaian standar pengujian dapat diturunkan. Grafik pemodelan keadaan terhingga (*finite state modelling graph*) dapat digunakan untuk memperoleh serangkaian pengujian yang menunjukkan data yang spesifik dan objek program yang relevan dengan GUI, karena banyaknya permutasi yang terkait dengan operasi GUI, pendekatan pengujian GUI harus dilakukan dengan menggunakan *tools* otomatis. Beragam perangkat (*tools*) pengujian GUI telah muncul di pasar (bidang teknologi informasi) selama beberapa tahun terakhir (Pressman, 2012:606).

2.8 Tinjauan Pustaka

Beberapa tinjauan pustaka yang berkaitan dengan penjualan anatara lain 20 jurnal dapat dilihat dalam Tabel 2.5 Adapun perbedaan yang dimiliki dari penelitian ini adalah dengan menggunakan metode perhitungan komisi sales berdasarkan penjualan yang telah dilakukan sales tersebut. Kemudahan masing-masing sales untuk langsung bisa melakukan transaksi penjualan, serta melihat target penjualan yang dicapai, serta komisi yang didapat hanya dengan melihat langsung ke dalam sistem yang akan dibangun, Metode pengembangan sistem yang digunakan pada penelitian ini adalah *Protoype*, menggunakan bahasa pemrograman PHP, dan database MySQL.

Tabel 2.5 Tinjauan Pustaka

No	Nama	Judul	Tahun	Penjelasan
1	Ditya Banu Handita, Dkk	Sistem Informasi Penjualan Berbasis Web Pada USANTEX.	2012	Proses pembuatan program ini dimulai dengan menganalisa sistem yang telah ada diUSANTEX, kemudian dibuat DFD, ERD dan tabel-tabel yang diperlukan. Dilanjutkan dengan mendesain interface dan membuat programnya. Aplikasi toko online ini menggunakan bahasa pemrograman PHP, MySQL sebagai database, Macromedia Dreamweaver 8 sebagai editor HTML dan CorelDraw sebagai image editor. Aplikasi ini memiliki tiga fungsi utama. Pertama yaitu untuk user umum, setiap pengunjung website bisa melihat katalog produk, menggunakan layanan website, tetapi tidak bisa melakukan pemesanan produk. Kedua adalah anggota yang bisa melakukan pemesanan produk. Terakhir yaitu administrator yang bisa melakukan pengelolaan data produk, mengelola pesanan dan memperoleh laporan.
2	Danniel Bunga Pailin	Perancangan Sistem Informasi Penjualan Pada Toko Ribon Jaya	2012	Berdasarkan penelitian dan pengujian program yang dilakukan, terjadi efisiensi/pengurangan waktu 63% dari waktu rata-rata keseluruhan 10 jenis barang secara manual dimana waktu yang dibutuhkan 22.27 menit dengan menggunakan program menjadi 8.09 menit dan mengurangi tingkat kesalahan karena perhitungan telah dilakukan secara otomatis oleh program. Dari keseluruhan hasil penelitian, untuk penghematan waktu

				dan biaya operasional bentuk usahadagang sebaiknya toko Ribo Jaya menggunakan program sistem informasi penjualan dalam melakukan transaksi penjualannya
3	M Sdam ABD Nur, Dkk	Analisis Dan perancangan Sistem Informasi Penjualan T-Shirt Pada UD Gojek	2013	Yang dihasilkan dari penelitian ini adalah dapat memberikan gambaran dalam menyelesaikan masalah laporan data penjualan barang dengan cepat dan kapan saja jika dibutuhkan dan hasil dari proses pengolahan data ini pun lebih akurat dibanding jika dilakukan proses pengolahan data dengan sistem konvensional.
4	Vitrie Tundjungsari	Implementasi Sistem Penjualan Dan Pembelian Barang Menggunakan Open ERP ADEMPIERE Berbasis Web	2013	Penelitian ini membahas bagaimana Adempiere dapat digunakan untuk implementasi sistem pembelian dan penjualan (Purchase and Sales Order) pada suatu bisnis yang bergerak di bidang jasa (kafe dan retail kosmetik), bernama Extra-Mart. Metode yang digunakan untuk implementasi sistem ini menggunakan prototyping berdasarkan proses bisnis yang berlaku. Hasil prototyping dengan Adempiere menunjukkan bahwa Adempiere dapat digunakan dengan baik sebagai alternatif ERP berbiaya rendah dengan fitur lengkap serta berbasis Web.
5	Sandy Kosasi	Perancangan Sistem Informasi Penjualan Berbasis Web Dalam Memasarkan Mobil	2014	Pendekatan ICDM menggabungkan struktur manajemen, prosedur keterlibatan pelanggan dan memberikan

		Bekas		pedoman pada pengembangan budaya organisasi yang kondusif. Hasil pengujian dengan metode black box memperlihatkan sistem sudah memenuhi keperluan fungsional untuk semua fitur-fitur perangkat lunak. Memiliki proses validasi pemasukan dan pemrosesan data dalam menghasilkan informasi. Sistem penjualan berbasis web memberikan peluang baru, dapat menampung jumlah mobil yang lebih banyak, transaksi secara digital, kemudahan masyarakat menjual mobil cukup hanya mengupload foto dan spesifikasi mobil pada halaman web perusahaan tanpa harus meletakkan mobil mereka dalam showroom mobil tersebut.
6	Erick Kurniawan	Implementasi Web Service Untuk Sales Order Dan Sales Tracking Berbasis Mobile	2014	Aplikasi ini menggunakan REST Services untuk memanipulasi data yang adapada layanan komputasi awan. Dengan menggunakan aplikasi mobile ini perusahaan dapat dengan mudah memantau tenaga penjual dan melakukan pemesanan barang dengan lebih cepat dan efisien.
7	Imam Soleh	Sistem Informasi Akuntansi Sales Order Processing Menggunakan Flex Framework	2014	Dalam penelitian ini penulis mengembangkan aplikasi tersebut dengan menggunakan Flex Framework dengan pertimbangan bahwa aplikasi yang dibuat dengan Flex Framework dapat berjalan di beberapa platform yaitu Apple IOS, Blackberry dan Android tanpa merubah

				program. Metode penelitian yang adalah metode deskriptif dan metode pengumpulan data menggunakan metode studi pustaka. Proses pengembangan aplikasi mengacu pada System Development Life Cycle (SDLC). Hasilnya sebuah aplikasi mobile untuk wiraniga dan aplikasi desktop untuk perusahaan.
8	Irmansyah	Sistem Informasi Penjualan Benang Textstil Acrylic Berbasis Web	2016	Pendekatan ICDM menggabungkan strukturmanajemen, prosedur keterlibatan pelanggan dan memberikan pedoman pada pengembanganbudaya organisasi yang kondusif. Hasil pengujian dengan metode black box memperlihatkan sistem sudah memenuhi keperluan fungsional untuk semua fitur-fitur perangkat lunak. Memiliki proses validasi pemasukan dan pemrosesan data dalam menghasilkan informasi. Sistem penjualan berbasis web memberikan peluang baru, dapat menampung jumlah mobil yang lebih banyak, transaksi secara digital, kemudahan masyarakat menjual mobil cukup hanya mengupload foto dan spesifikasi mobil pada halaman web perusahaan tanpa harus meletakkan mobil mereka dalam showroom mobil tersebut
9	Dana Marsetiya Utama, Dkk	Perancangan Sistem <i>Enterprise Resource Planning</i> Modul Sales Pada Distributor Beras UD Manis	2014	Perusahaan memerlukan sistem informasi untuk menampilkan stock dan mengintegrasikan antar departemen. Tahapan perancangan sistem <i>Enterprise</i>

				<p><i>Resource Planning (ERP)</i> modul sales terdapat 3 tahapan yaitu pengumpulan data, perancangan proses dan uji coba, serta evaluasi. Hasil perancangan sistem ERP modul sales dengan menggunakan Adempiere memiliki urutan proses sales order, shipment, invoice, dan payment. Hasil uji coba perancangan sistem ERP Adempiere menunjukkan bagian gudang dan sales dapat melakukan pengecekan stock actual barang digudang lebih cepat dan akurat</p>
10	Harun Al-Rosyid, Dkk	Sistem Informasi Penjualan Buku Berbasis Website Pada Toko Buku Standard Book Seller Pacitan	2013	<p>Tujuan dari penelitian ini adalah untuk digunakan di toko-toko terutama untuk kasir. Manfaat dari penelitian antara lain bagi penulis dapat memperoleh pengetahuan tentang proses pembuatan program yang digunakan di kasir pertokoan yang baik dan menarik, bagi pertokoan sendiri agar lebih mudah dalam menerima pembayaran. Metodologi penelitian yang digunakan adalah Observasi, Kepustakaan, Wawancara dan Analisis. Hasil dalam penelitian ini adalah dengan diimplementasikannya sistem penjualan dapat membantu permasalahan yang selama ini terjadi pada Toko Standard Book Seller Pacitan karena dapat dengan cepat dan mudah dalam membuat laporan penjualan dan pengecekan stok barang, selain itu sistem</p>

				ini juga bisa memaksimalkan efisiensi kerja.
11	Meliana Christianti	Sistem Informasi Took Atom Computer Untuk Mengelola Proses Penjualan Dan Pembelian Barang Menggunakan PHP Dan <i>Openwave</i>	2009	Dalam jurnal ini menggunakan DFD dan ERD, aplikasi ini membantu administrator dalam pengelolaan pembelian <i>Member</i> , pengelolaan barang, transaksi penjuala, pembelian dari <i>supplier</i> . Selain itu, pada aplikasi ini juga dapat validasi dan <i>error handling</i> yang dapat member penanganan langsung pada pengguna jika salah memasukkan data. Dengan adanya aplikasi ini, pemilik dapat melihat laporan dengan lebih ceat tanpa harus menunggu laporan lengkap dari administrator. Pemilik juga dapat melihat laporan secara <i>mobile</i> sehingga lebih cepat dan dimanapun pemilik dapat melihat perkembangan bisnisnya.
12	Muhsin Fathoni	Pembangunan Sistem Informasi Penjualan Sepeda Motor Bekas Pada Unit Dagang (Ud) Merdeka Motor Pacitan	2013	Menggunakan bahasa pemograman PHP dan MySQL untuk databasenya. Hal lain yang juga digunakan dalam merancang sistem yang baru adalah merancang <i>Data Flow Diagram</i> (DFD) dan <i>Entity Relational Diagram</i> (ERD). Dari permasalahan yang ada dibuat sebuah perancangan sistem informasi penjualan barangyang berisikan data-data pembelian barang, stok barang, data-data penjualan barang serta laporan-laporanpenjualan barang yang terjadi setiap harinya. Yang dihasilkan dari

				penelitian ini adalah pembuatan sistem informasi penjualan sepeda motor bekas yang memberikan kemudahan pihak UD. Merdeka dalam proses pengolahan penjualan sepeda motor secara terkomputerisasi.
13	Rochmawati Daud, Dkk	Pengembangan sistem informasi akuntansi penjualan dan penerimaan kas berbasis computer pada perusahaan kecil	2014	Pada penelitian ini mengembangkan suatu sistem informasi akuntansi penjualan dan penerimaan kas dengan menggunakan sistem berbasis computer yang tepat bagi PT. Trust Technology. Penelitian ini bertujuan untuk mengembangkan sistem informasi akuntansi penjualan dan penerimaan
14	Sandy Kosasi	Pembuatan Sistem Informasi Penjualan Berbasis Web Untuk Memperluas Pangsa Pasar	2014	Metode analisis perluasan pasar menggunakan analisis kesempatan pasar, dan menggunakan perancangan model bisnis, antarmuka pelanggan, komunikasi pasar dan rancangan implementasi. Perancangan aplikasi menggunakan model incremental development dengan pendekatan berorientasi objek. Untuk deskripsi pemodelan sistemnya menggunakan diagram use case, sequence dan class. Hasil perancangan aplikasi terdiri dari bagian front-end dan sistem manajemen konten dan secara spesifik meniadakan perantara, mengurangi biaya pembuatan, pengiriman, dan penyimpanan informasi. Digitisasi penjualan memberikan sejumlah kelebihan operasional seperti pemrosesan data pemesanan menjadi

				<p>lebih mudah ditelusuri, sistem persediaan dan pembayaran lebih akurat, dapat membangun hubungan yang baik dengan pelanggan Sistem informasi penjualan berbasis web secara signifikan dapat memperluas pangsa pasar dengan proses bisnis yang lebih dinamis dan interaktif serta memiliki pola diferensiasi yang jelas untuk semua segmen masyarakat.</p>
--	--	--	--	---

BAB III

ANALISIS DAN PERANCANGAN SISTEM

3.1 Gambaran Umum PT. Anugerah Musi Indah Nusantara Palembang

3.1.1 Sejarah PT. Anugerah Musi Indah Nusantara

Awal berdiri PT. Anugerah Musi Indah Nusantara berkedudukan di Palembang sesuai dengan akta Notaris Atalanta Diah Andrian, SH dengan No. 43 tanggal 27 Agustus 2010 yang beralamat di Jalan Kebun Sirih dalam / Said Toyib No.101/017 RT.002 / RW.001, Bukit Sangkal-Kalidoni Palembang. PT. Anugerah Musi Indah Nusantara sebelum menjadi sebuah PT merupakan Perusahaan distribusi furniture dan masih dalam bentuk gudang.

Namun lambat laun PT. Anugerah Musi Indah Nusantara mulai berkembang dengan sendirinya dan berhasil memasuki pasaran di beberapa wilayah di Indonesia khususnya dalam bidang furniture, springbad, bad sorong dan lain-lain. Sehingga karna keberhasilannya itu PT. Anugerah Musi Indah Nusantara menjadi sebuah PT besar dan memiliki pabrik sendiri yang beralamat di Jalan Camat II RT.052 / RW. 018 Kelurahan Sukajadi Kecamatan Talang Kelapa (Banyuasin – Sumatera Selatan).



Sumber : Dokumen Panduan PT. Anugerah Musi Indah Nusantara.

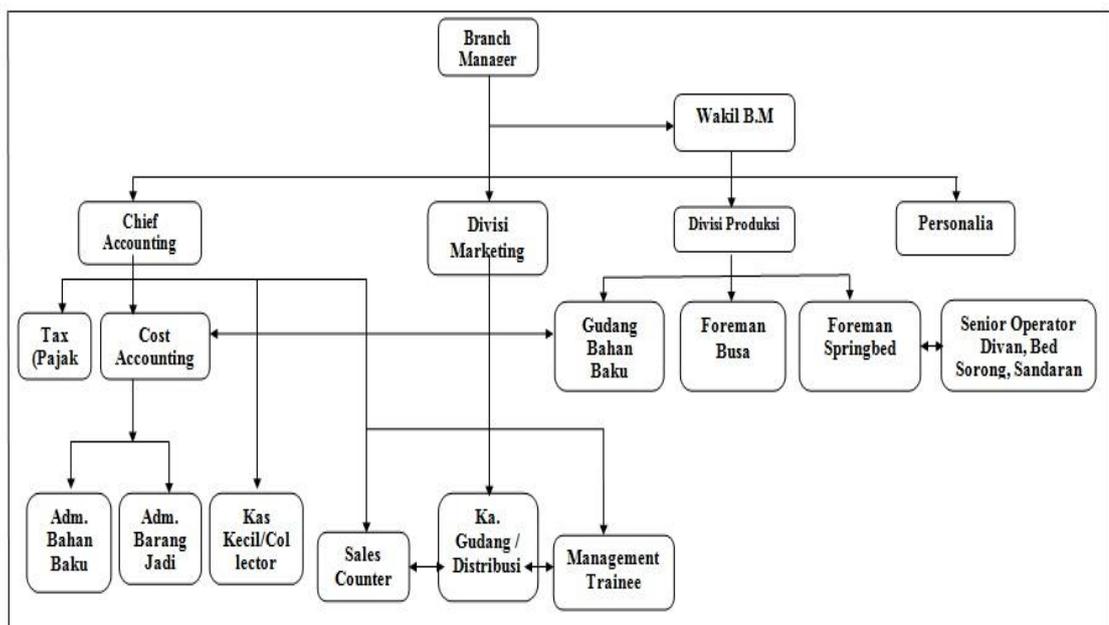
Gambar 3.1 Logo PT. Anugerah Musi Indah Nusantara

3.1.2 Struktur Organisasi

Struktur organisasi adalah kerangka yang menggambarkan secara keseluruhan dari unit kerja, pembagian tugas, memberikan gambaran nyata mengenai hubungan fungsional antara bagian satu dengan bagian lainya karena

dipengaruhi oleh beberapa hal seperti jenis perusahaan, ruang lingkup perusahaan, dan lain-lain. Struktur organisasi yang didirikan tentunya mempunyai tujuan, dan untuk mencapai tujuan agar dapat berhasil diperlukan suatu perencanaan yang baik dan terencana. Sistem organisasi akan mewujudkan garis wewenang untuk memberikan perintah dari atasan sampai bawahan pada tingkat pelaksanaan dan memperlihatkan tanggung jawab atas tugas yang diberikan kepada karyawan.

PT. Anugerah Musi Indah Nusantara memiliki beberapa divisi dan tugas sesuai dengan peraturan yang telah ditetapkan oleh perusahaan, berarti adanya suatu penggarisan atau pembatasan ruang lingkup yang jelas dalam melaksanakan tugas atau kegiatan, sehingga terjadi pengelompokan dan pembagian kerja yang kemudian timbul penentuan wewenang dan tanggung jawab.



Sumber : Dokumen Panduan PT. Anugerah Musi Indah Nusantara, 2017

Gambar 3.2 Struktur Organisasi PT. Anugerah Musi Indah Nusantara

3.1.3 Deskripsi Kerja

Pimpinan dari PT. Anugerah Musi Indah Nusantara di pimpin oleh bapak Edwin Saleh selaku Branch Manager (Factory Manager) dan diawkilkan oleh bapak Hendri selaku Manager Produksi. Semua bagian di bawah tanggung jawab pimpinan, dan wakilnya berhubungan langsung dengan divisi produksi. Dibawah

pimpinan BM, ada yang bertanggung jawab dalam bagian Akuntansi atau keuangan yaitu bagian Accounting yang diurus oleh Renta Silitonga. Selain sebagai accounting, dia juga berkedudukan sebagai Chief Accounting dimana apabila BM ataupun Wakil BM sedang tidak berada di kantor maka yang ACC disetiap yang dilakukan baik pada divisi marketing maupun divisi produksi dibawah tanggung jawab Chief Accounting.

Dibawah pimpinan Accounting terdapat 2 bagian yaitu Bagian Pajak yang mengatur perpajakan dan bagian Cost Accounting yang mengatur pergerakan harga jual produk yang telah jadi ataupun harga dari bahan baku yang digunakan dalam pembuatan springbad maupun furniture lainnya.

Dibawah Cost. Accounting terdapat bagian Adm. Bahan Baku dimana disini ketersediaan bahan baku untuk pembuatan furniture dikelola serta terdapat bagian Adm. Barang Jadi dimana disini ketersediaan Furniture yang telah jadi dan siap dijual dikelola oleh Adm. Barang Jadi.

Terdapat pula bagian Kas Besar / Hutang dimana pada bagian ini semua hutang perusahaan kepada perusahaan pusat dikelola disini dan terdapat bagian Kas Kecil/*collector* dimana semua hutang dari toko-toko yang membeli produk furniture di PT. Anugerah Musi Indah Nusantara dapat diketahui pada bagian kas kecil. Disini juga berperan sebagai kasir dimana apabila ada toko yang menyerahkan setoran hutang kepada sales, maka sales akan menyetorkan pembayaran hutang tersebut kepada Kasir/Kas Kecil.

Pada bagian Personalian dimana pada bagian ini proses perekrutan karyawan dilakukan mengenai absensi yang dilakukan oleh semua karyawan PT. Anugerah Musi Indah Nusantara juga dikelola di bagian ini.

PT. Anugerah Musi Indah Nusantara memiliki 2 divisi yaitu Divisi Marketing dan Divisi Produksi yang memiliki peranan yang cukup penting dalam kelancaran pembuatan furniture dan penjualan furniture.

1. Divisi produksi

Pada divisi produksi terdapat 3 bagian yaitu :

1. Bagian Gudang Bahan Baku

Semua bahan baku yang dibutuhkan oleh bagian produksi dapat diambil disini

2. Bagian Busa

Pada bagian ini proses pembuatan balok busa, pemotongan busa, dan pembuatan kasur busa dilakukan disini

3. Bagian *Springbad*

Pada bagian ini pembuatan *springbad* satu bagian dengan pembuatan bad sorong ataupun sandaran dan divan dari *springbad* yang sedikit dibedakan hanya cara pembuatannya dilakukan oleh orang-orang dengan skill yang berbeda.

2. Divisi Marketing

Pada divisi ini bagian marketing terdapat 6 sales lapangan dengan 1 koordinator sales. Sales berperan apabila ada toko yang ingin memesan furniture maka dapat langsung menghubungi para sales. Namun, terdapat juga Sales Counter yang berada di dalam kantor. Apabila Sales lapangan mendapatkan pesanan dari toko maka pesanan tersebut akan diurus oleh sales counter yang kemudian sales counter akan memberikan pesanan kepada kepala gudang/distribusi agar dapat dikirim ke toko tersebut.

3.1.4 Visi dan Misi

1. Visi

Melalui Anugerahnya terus berkarya untuk mejadi berkat bagi Indonesia dan bangsa-bangsa.

3.4.1 Misi

1. Berkarya untuk menghasilkan produk *springbad*, sofa, busa dan sejenisnya (furniture) yang dapat diterima disetiap kota khususnya di Indonesia maupun mancanegara.
2. Membina sumber daya yang handal dan berkualitas sebagai aset utama dalam meghadapi pasar global.

3. Memberikan dampak positif bagi lingkungan dan tempat perusahaan berada.
4. Mencapai 45 kantor cabang pada 45 kota baik dalam maupun luar negeri.
5. Menjadikan merek “*Kangaroo Springbad*”, hasil karya buatan Indonesia yang terkenal di Mancanegara.
6. Menjadikan perusahaan yang solid dan kuat ditingkat Nasional maupun Internasional.

3.2 Komunikasi (*Communication*) pada PT. Anugerah Musi Indah Nusantara

Pada tahap ini dilakukan analisis terhadap permasalahan yang ada, yaitu mengidentifikasi masalah dari pengguna, masalah dari sistem, membatasi masalah dan mendapatkan data yang terkait yaitu Sistem Informasi Sales Order Pada PT. Anugerah Musi Indah Nusantara Berbasis Website. Komunikasi dilakukan menggunakan metode wawancara terhadap staff karyawan yang berkaitan dengan sales order yang dilakukan di PT. Anugerah Musi Indah Nusantara, agar mendapatkan gambaran umum dalam membuat sistem. Wawancara dimulai bagaimana pihak sales dalam mengorder ke pelanggan, kemudian bagaimana pihak pelanggan dalam menghubungi sales untuk mengorder produk, kemudian cara kerja sales counter dalam menerima permintaan produk dari pelanggan maupun sales.

Berdasarkan wawancara pada PT. Anugerah Musi Indah Nusantara saat ini memiliki beberapa permasalahan yaitu jika sales mendapatkan orderan dari pelanggan, sales harus menanyakan produk yang diinginkan pelanggan tersebut ada atau tidak dengan cara menelpon sales counter. Tetapi keadaan sales counter yang selalu sibuk sehingga sulit sekali untuk dihubungi dan memerlukan waktu beberapa kali untuk dapat menelponnya. Jika telepon telah dijawab oleh sales counter, sales counter masih harus mengecek kembali ke papan tulis dan komputer dan masih menanyakan stock barang ke dm gudang . Tak jarang pula data yang ada dipapan tulis dengan komputer tidak sesuai dengan stock barang aslinya. Sehingga sales masih harus menunggu sales counter untuk mengecek kembali

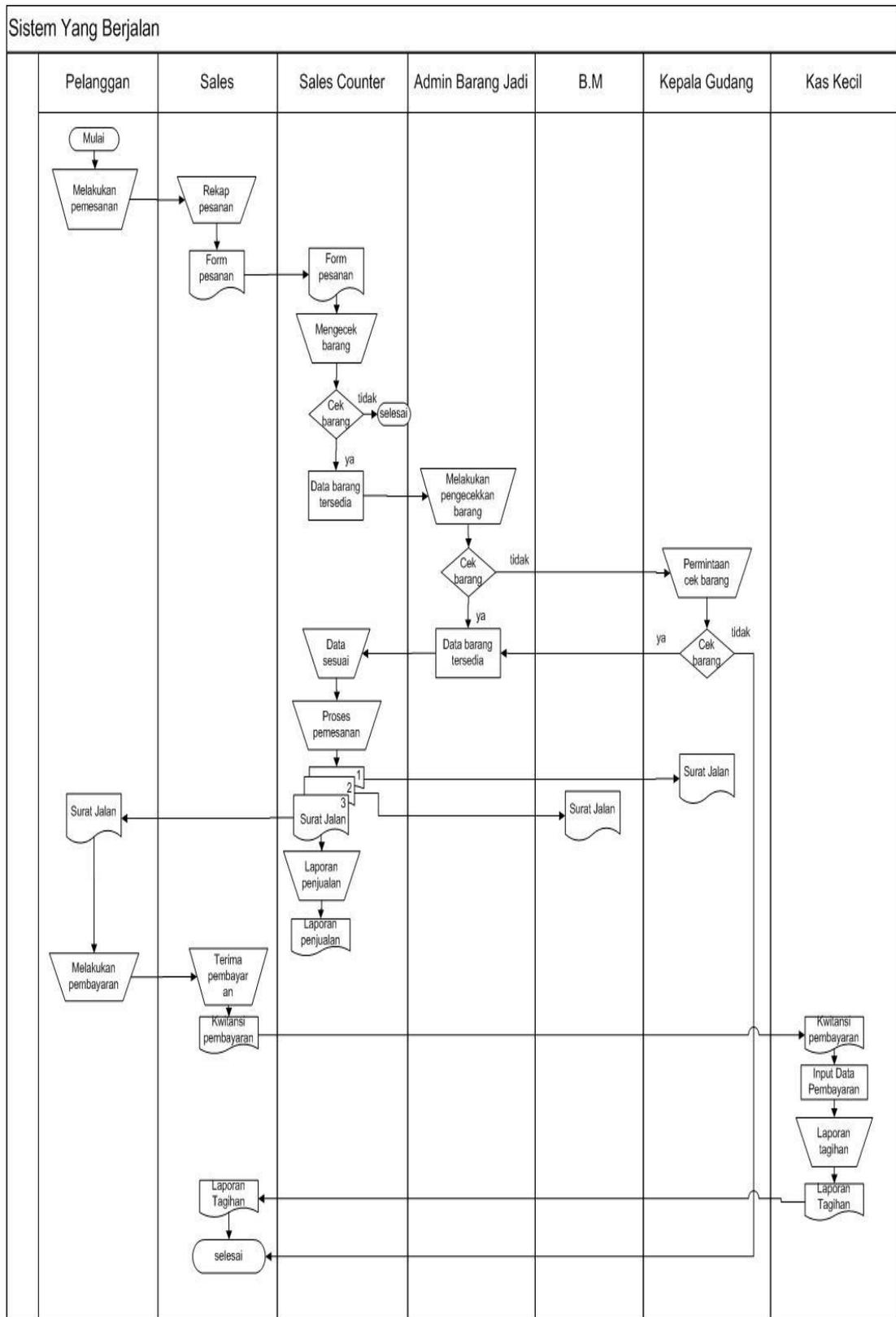
stock barang yang ada dan barulah sales counter menghubungi sales untuk memberitahukan stock kepada sales yang bersangkutan. Jika stock ada sales melakukan pemesanan via telpon dan sales counter masih harus menulis di kertas sales order. Sales counter mengecek plafon pelanggan terlebih dahulu ke kas kecil untuk mengecek plafon pelanggan dan barulah sales counter dapat membuat surat jalan dan mencetaknya sehingga barang barulah dapat dikirim ke pelanggan. Tentu hal ini menyebabkan tidak efisien dalam suatu pekerjaan..

3.2.1 Prosedur Sistem Yang Berjalan

Adapun sistem yang berjalan mengenai proses sales order yaitu sebagai berikut :

1. Pelanggan melakukan pemesanan barang kepada sales.
2. Sales melakukan rekap pesanan barang yang telah diberikan oleh pelanggan.
3. Sales menyerahkan hasil rekap kepada sales counter.
4. Sales counter melakukan pengecekan ketersediaan barang.
5. Hasil pengecekan dari sales counter diberikan kepada adm.barang jadi untuk disesuaikan dengan ketersediaan barang yang ada.
6. Jika sesuai, data barang yg tersedia diberikan kepada sales counter.
7. Kemudian, sales counter memberikan data barang yang tersedia kepada sales untuk dikonfirmasi pada pihak pelanggan.
8. Jika pihak pelanggan setuju dan order, pihak sales memberikan form sales order kepada sales counter.
9. Sales counter melakukan proses order dan memberikan surat jalan kepada wakil B.M, kepala gudang dan pelanggan.

(Sumber : Wawancara dengan sales counter dan sales)

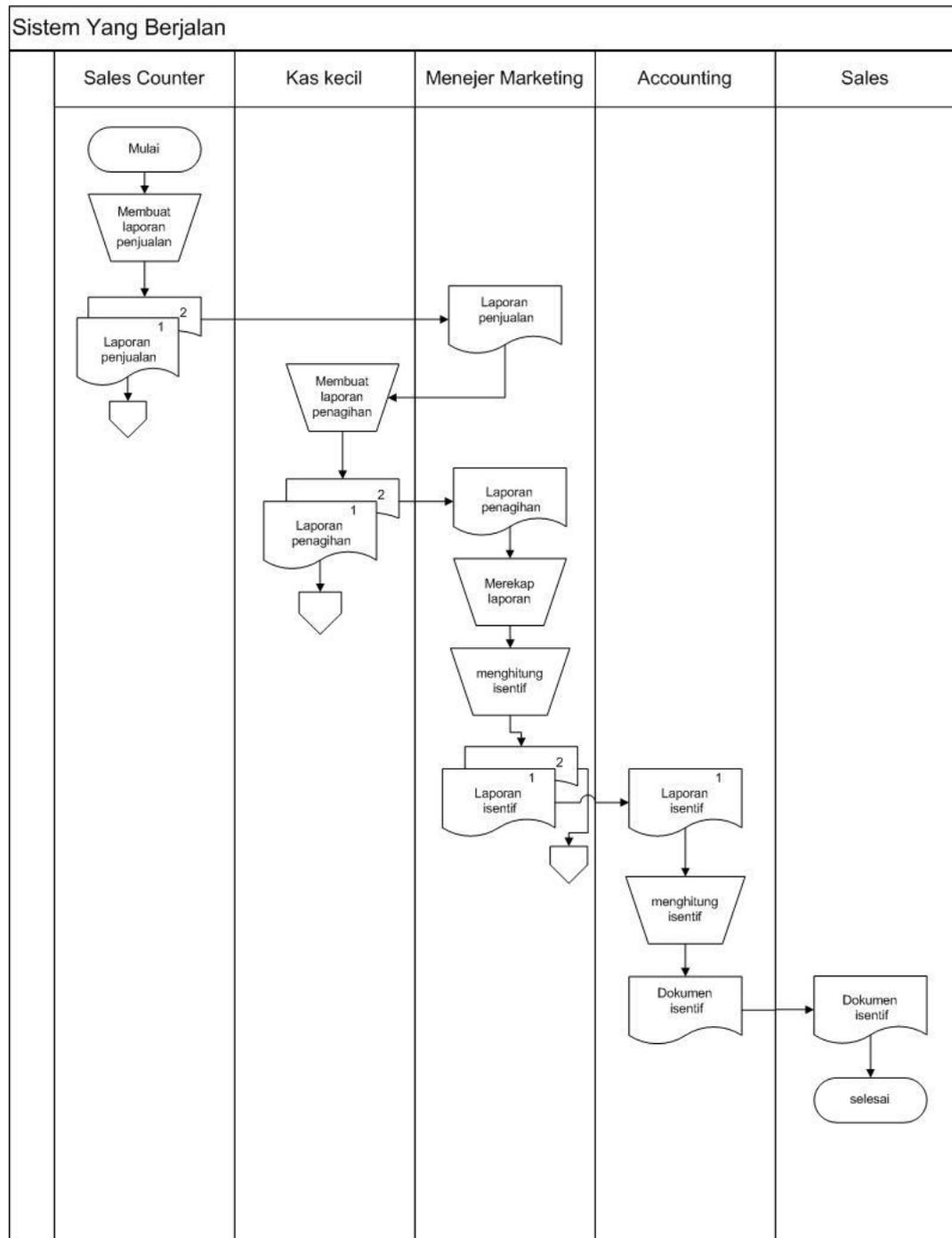


Gambar 3.3 Flowchart Sistem yang berjalan

Gambar3.3 Merupakan gambaran sistem yang sedang berjalan di PT. Anugerah Musi Indah Nusantara, yaitu bagaimana proses sales order yang berjalan saat ini.

Adapun sistem yang berjalan mengenai proses pendapatan isentif sales yaitu sebagai berikut:

1. Sales counter menyerahkan laporan penjualan penjualan kepada manajer marketing.
2. Kas kecil memberikan laporan penagihan kepada manajer marketing.
3. Manajer marketing merekap dan menghitung isentif, sehingga terdapatlah laporan isentif.
4. Laporan isentif yang didapat dari manajer marketing di berikan kepada accounting dan dihitung kembali oleh accounting.
5. Sales mendapatkan dokumen isentif.



Gambar 3.4 *flowchart* sistem yang berjalan

Gambar 3.4 merupakan gambaran sistem yang sedang berjalan pada PT. Anugerah Musi Indah Nusantara, yaitu bagaimana proses perhitungan komisi para sales yang berjalan saat ini.

3.2.2 Mengidentifikasi Penyebab Masalah

Dengan melihat permasalahan dan kendala yang terjadi dalam proses *Sistem Informasi Sales Order Pada PT. Anugerah Musi Indah Nusantara Berbasis Website* maka dapat diambil kesimpulan bahwa masalah yang terdapat di PT. Anugerah Musi Indah Nusantara adalah :

1. Sulitnya sales dan pihak pelanggan dalam melakukan pemesanan produk secara langsung.
2. Sales tidak dapat mengetahui dengan cepat berapa komisi yang mereka dapat pada periode tertentu.
3. Sulitnya mendapatkan informasi stock produk, sehingga sales dan sales counter dalam melakukan pemesanan harus menelpon pihak gudang untuk memastikan stock produk tersebut.
4. Tidak tepat dan lamanya dalam melukan perhitungan komisi secara otomatis, sehingga pihak manager dan pihak accounting tidak lagi kesulitan atau repot dalam menyusun komisi sales.

3.2.3 Mengidentifikasi Titik Keputusan

Titik keputusan berdasarkan teknik pengumpulan data yaitu dengan melakukan wawancara ke sumbernya langsung dan pengambilan beberapa contoh dokumen yang ada. Berdasarkan pertanyaan-pertanyaan dibuat tabel penyebab masalah dan titik keputusan sebagai berikut :

Tabel 3.1 Penyebab Masalah dan Titik Keputusan

Penyebab Masalah		Titik Keputusan	Bagian	Teknik Pengumpulan Data
1	Proses pemesanan harus diketahui oleh sales counter berdasarkan SOP yang ada.	Proses pemesanan	Sales, sales counter dan pihak pelanggan	Wawancara
2	Proses pembuatan isentif atau komisi masih dilakukan	Proses perhitungan isentif	Sales dan manajer marketing	Wawancara

	secara konvensional dan per-orangan			
3	Proses pengecekan produk sering terjadi kesalahan, diantaranya data yang ada di sales counter dan adm barang jadi	Proses pengecekan	Sales counter, sales dan pelanggan.	Wawancara
4	Manajer harus menghitung terlebih dahulu setiap laporan penjualan, sehingga bias memberikan isentif kepada sales	Proses perhitungan komisi	Manajer dan sales	wawancara

3.4.2 Mengidentifikasi Personil Kunci

Setelah titik keputusan penyebab masalah dapat diidentifikasi, maka selanjutnya yang perlu diidentifikasi adalah personil-personil kunci baik yang langsung maupun yang tidak langsung yang dapat menyebabkan terjadinya masalah tersebut.

Tabel 3.2 Personil Kunci

Bagian	Jabatan	Uraian Tugas	Identifikasi Kebutuhan
--------	---------	--------------	------------------------

Adm barang jadi	Adm. Barang jadi	<ul style="list-style-type: none"> a. Membuat persediaan barang. b. Mengecek stock barang digudang. c. Membuat rencana produksi d. Mengontrol produksi barang jadi. 	<ul style="list-style-type: none"> a. Input persediaan barang. b. Cetak surat rencana produksi. c. Kelola data keluar dan masuknya produk. d. Cetak laporan stock produk.
Sales counter	Sales counter	<ul style="list-style-type: none"> a. Melihat data stock barang b. Mengontrol penjualan para sales c. Membuat laporan penjual para sales d. Cetak surat jalan 	<ul style="list-style-type: none"> a. Cetak surat jalan distribusi barang. b. Kelola data pelanggan
Kepala Gudang	Kepala Gudang	<ul style="list-style-type: none"> a. Memeriksa barang dan kelengkapan pengiriman barang. b. Mengatur distribusi barang keluar 	Mengatur setiap pendistribusian.
Sales	Sales	<ul style="list-style-type: none"> a. Melakukan orderan. b. Mengejar target yang telah ditentukan c. Melihat stock barang 	<ul style="list-style-type: none"> a. Input orderan b. Menerima orderan produk c. Melihat stock d. Melihat informasi isentif

Pelanggan	Pelanggan	a. Melakukan order produk b. Melihat informasi data produk	a. Mendapatkan informasi produk dan penjualan. b. Input orderan
Manajer marketing	Manajer marketing	a. Pimpinan yang bertanggung jawab dalam pemasaran produk-produk b. Membantu berperan dalam memasarkan produk- produk c. Mengawasi penjualan sales d. Menghitung komisi sales	Input informasi dan komisi sales

3.3 Perencanaan

3.4.3 Analisis kebutuhan Fungsional

Analisis kebutuhan fungsional bertujuan agar dapat sistem yang dibangun dapat sesuai. Adapun analisis kebutuhan fungsional yang dapat diuraikan yaitu :

Tabel 3.3 Kebutuhan Fungsional

No.	Kebutuhan Fungsional	Responsibilities
1.	Adm. Barang jadi	1. <i>Login / Logout</i> 2. Mengelola produk
2.	Sales Counter	1. <i>Login/Logout</i> 2. Mellihat data produk 3. Mengelola data pelanggan registrasi 4. Mengelola data sales 5. Melaukan penjualan / sales order dari pihak sales.
3.	Sales	1. <i>Login/Logout</i> 2. Informasi produk

		3. Melakukan penjualan / sales order dari pihak 52ook. 4. Melihat komisi
4	Pelanggan	1. <i>Login/Logout</i> 2. <i>Registrasi</i> 3. Informasi produk 4. Melakukan penjualan / sales order.
5	Manajer Marketing	1. <i>Login/Logout</i> 2. Informasi penjualan sales (melihat laporan penjualan) 3. Melakukan perhitungan komisi sales

3.3.2 Analisis kebutuhan Non Fungsional

1. Kebutuhan Perangkat Keras

Spesifikasi perangkat keras yang digunakan pada saat pembangunan Sistem Informasi Sales Order Pada PT. Anugerah Musi Indah Nusantara Berbasis Website yaitu:

- a. *Processor core i3*
- b. *2 GB Memory DDR 3*
- c. *Harddisk 320 GB HDD*

2. Kebutuhan Perangkat Lunak

Perangkat lunak yang dibutuhkan dalam pembangunan Sistem Informasi Sales Order Pada PT. Anugerah Musi Indah Nusantara Berbasis Website yaitu:

- a. *Windows 7*
- b. *XAMPP*, terdiri atas *Apache*, *MySQL*, dan *phpMyAdmin*
- c. *Adobe Dreamweaver CS6*
- d. *Google Chrome*

3.3.3 Data

Data merupakan informasi baik berupa teks, gambar, maupun video. Data dalam sistem ini digunakan dalam dua kebutuhan yaitu:

1. Kebutuhan Data Masukan

Kebutuhan data masukan pada sistem ini dibedakan menjadi dua, yaitu:

- a. Data yang dimasukkan oleh Adm barang jadi adalah data informasi produk.
- b. Data yang dimasukkan oleh Sales Counter yaitu data pelanggan, data sales, data transaksi penjualan.
- c. Data yang dimasukkan oleh Sales yaitu transaksi penjualan.
- d. Data yang dimasukkan oleh pelanggan yaitu data registrasi, transaksi penjualan.
- e. Data yang dimasukkan oleh Manajer marketing yaitu data perhitungan isentif.

2. Kebutuhan Data Keluaran

Kebutuhan data keluaran dari sistem ini adalah informasi berupa sistem sales order dan isentif sales.

3.4 Pemodelan (*Modelling*) yang akan dibangun pada PT. Anugerah Musi Indah Nusantara Palembang

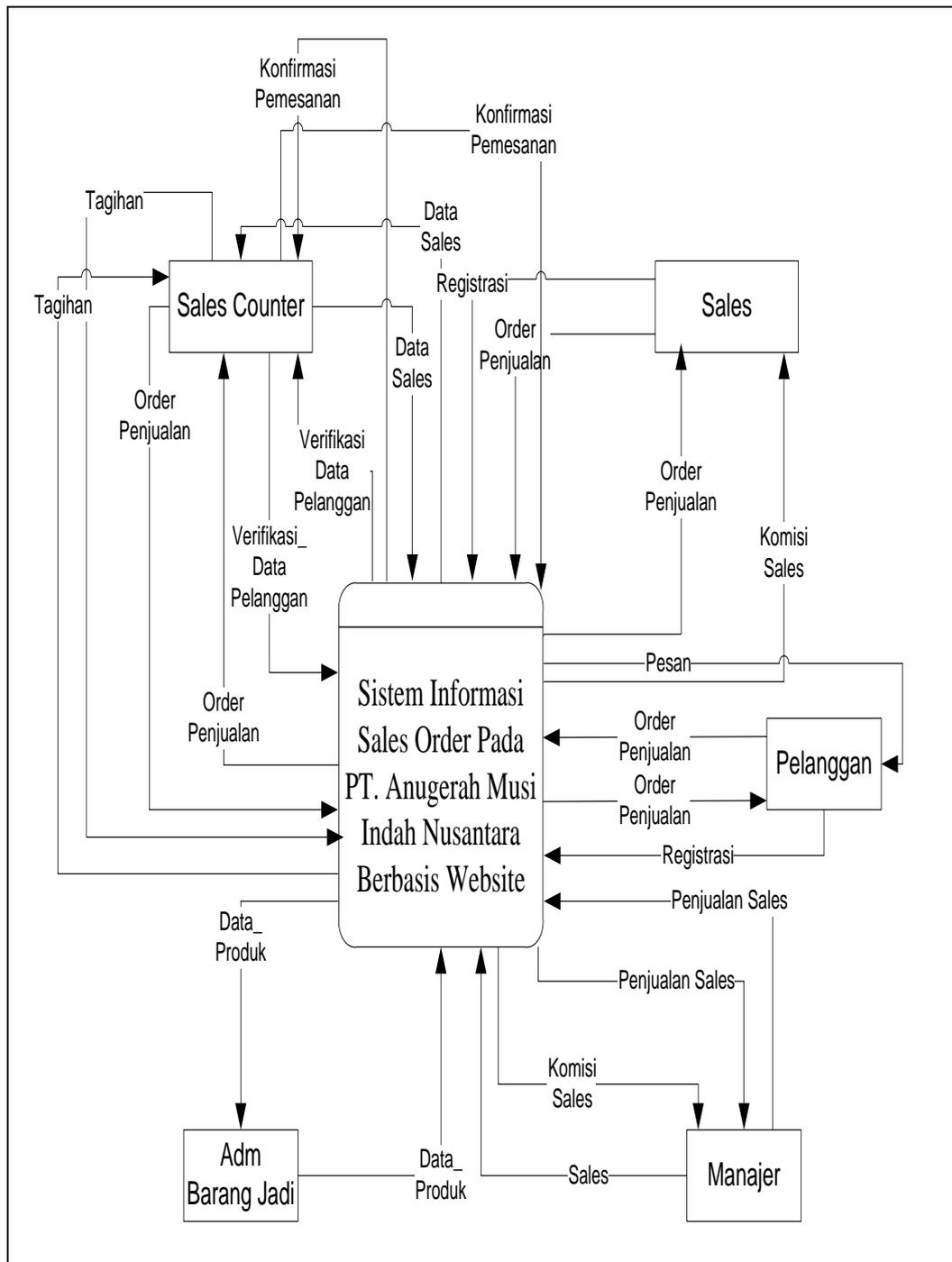
Setelah melakukan tahapan perencanaan, tahap selanjutnya adalah tahapan perancangan sistem. Perancangan sistem merupakan tahapan selanjutnya dari pembuatan sistem yang akan dibuat, dapat dilihat proses-proses apa saja yang nantinya diperlukan dalam pembuatan suatu sistem, berikut usulan sistem yang akan dibuat perancangan sistem menggunakan DFD.

3.4.1 Perancangan *Data Flow Diagram* (DFD)

Diagram aliran data atau *data flow diagram* digunakan untuk menggambarkan aliran informasi dan transformasi yang diaplikasikan pada saat data bergerak dari *input* menjadi *output*, berikut adalah *dataflow diagram* yang diusulkan :

1. Diagram Konteks

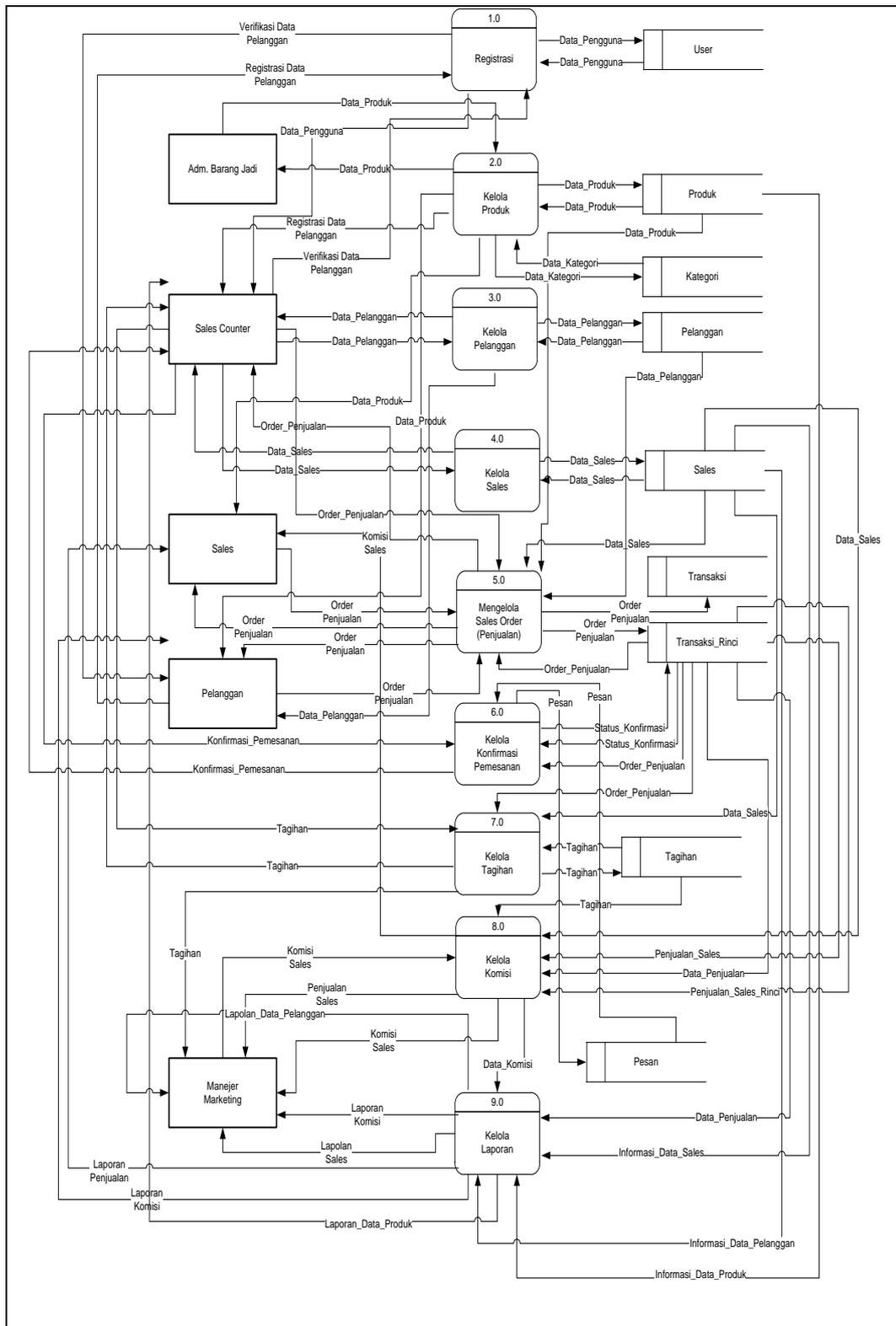
Diagram konteks ini menggambarkan ruang lingkup suatu sistem. Diagram konteks ini menunjukkan semua entitas luar yang menerima informasi dari atau memberikan informasi ke sistem, berikut adalah diagram konteks :



Gambar 3.5 Diagram Konteks

Diagram Konteks di atas menjelaskan aliran data yang akan dibuat, meliputi entitas Sales Counter, Sales, Adm Barang Jadi, Manajer dan Pelanggan. Diagram kontek ini menjelaskan secara garis besar sistem yang akan dibangun.

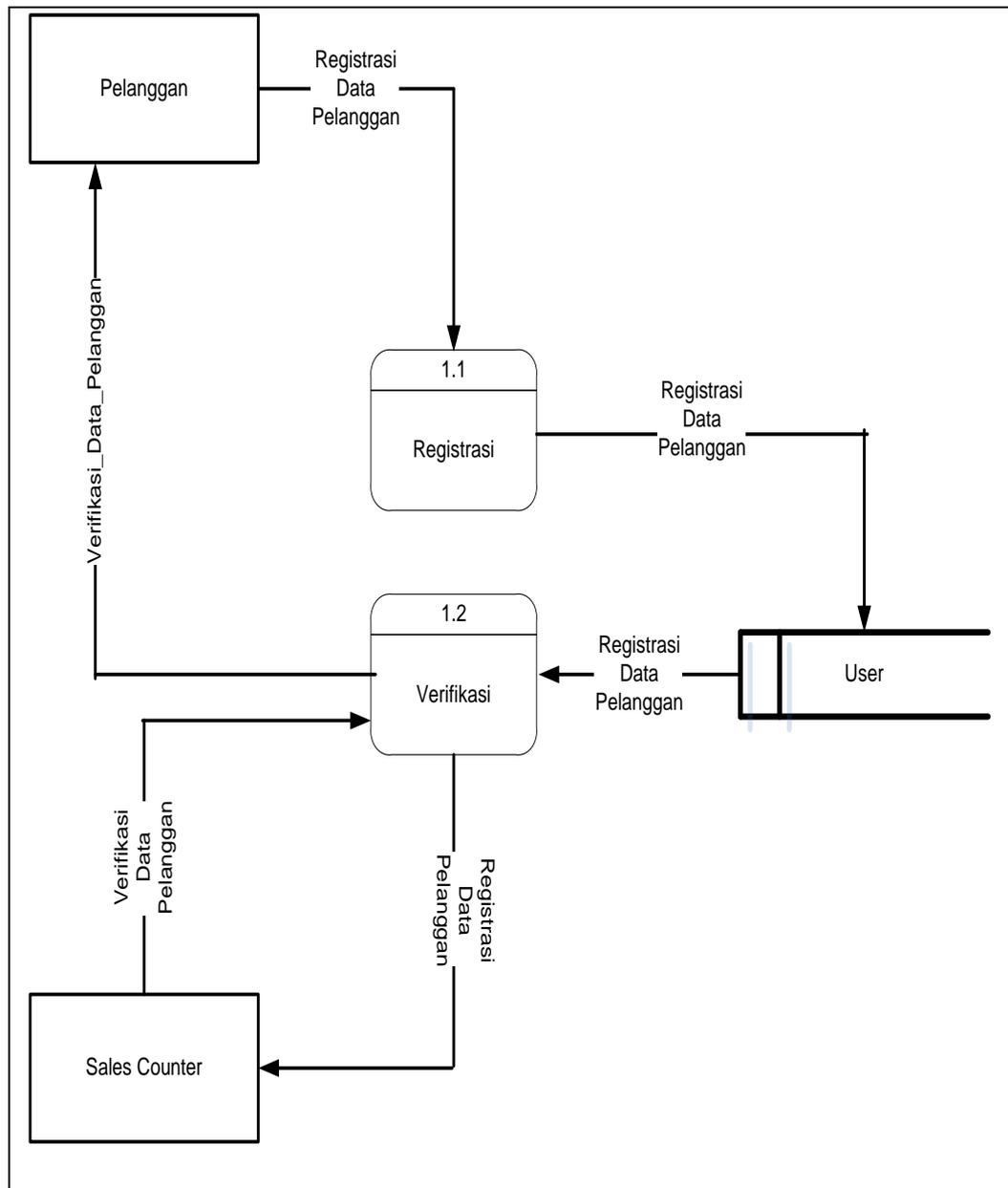
2. Diagram *Data Flow Diagram (DFD)*Rinci Level 0



Gambar 3.6 Diagram Rinci Level 0

Diagram Rinci Level 0 di atas menjelaskan rincian dari aliran data pada diagram konteks. Diagram rinci diatas memiliki 9 level aliran data.

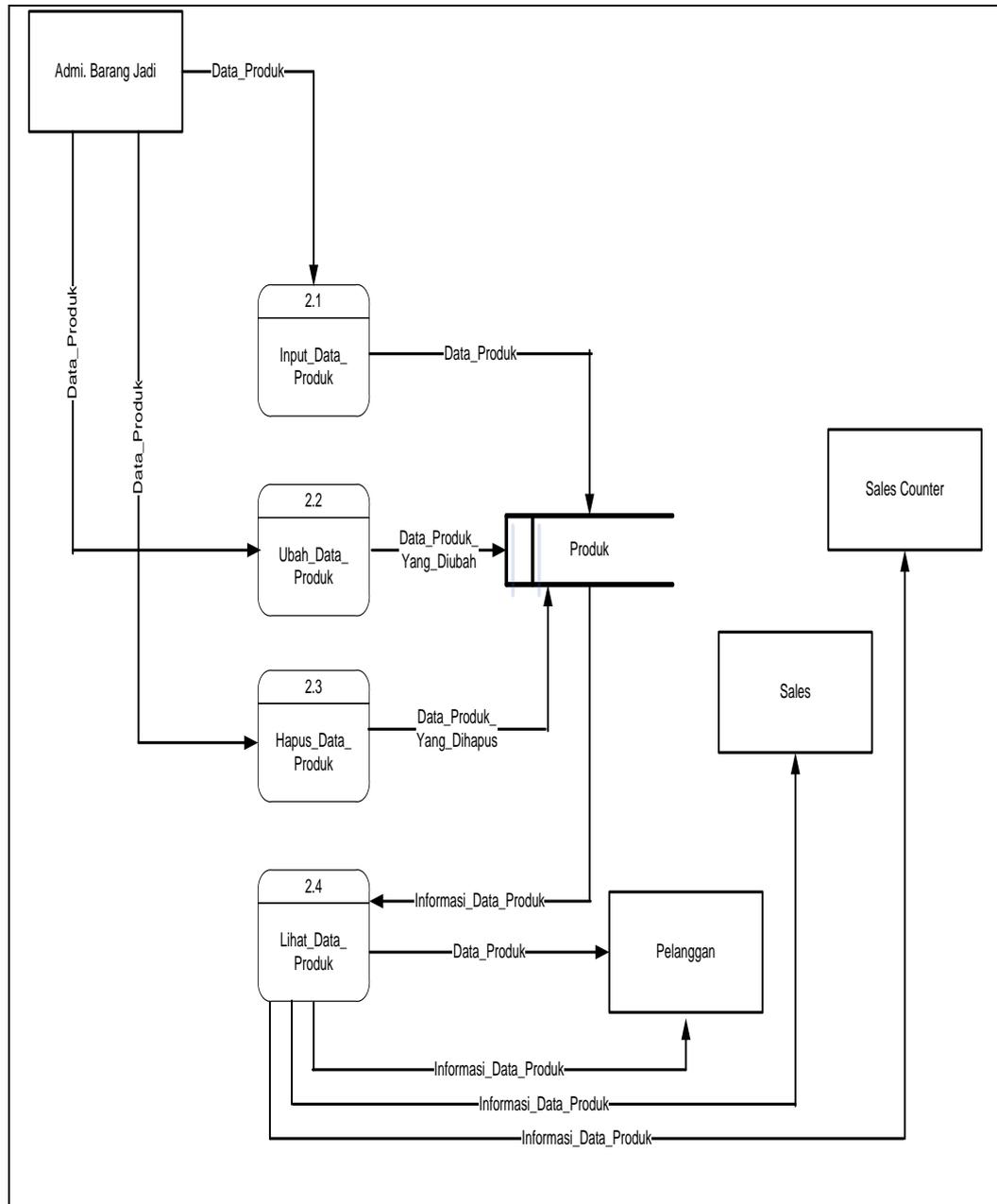
3. Diagram Rinci Proses1



Gambar 3.7 Diagram Rinci Proses 1

Diagram Rinci Proses 1, menggambar secara jelas aliran data registrasi pelanggan dan verifikasi pelanggan. Entitas yang terlibat di dalamnya adalah Adm.Barang Jadi, Sales Counter, Sales dan Pelanggan.

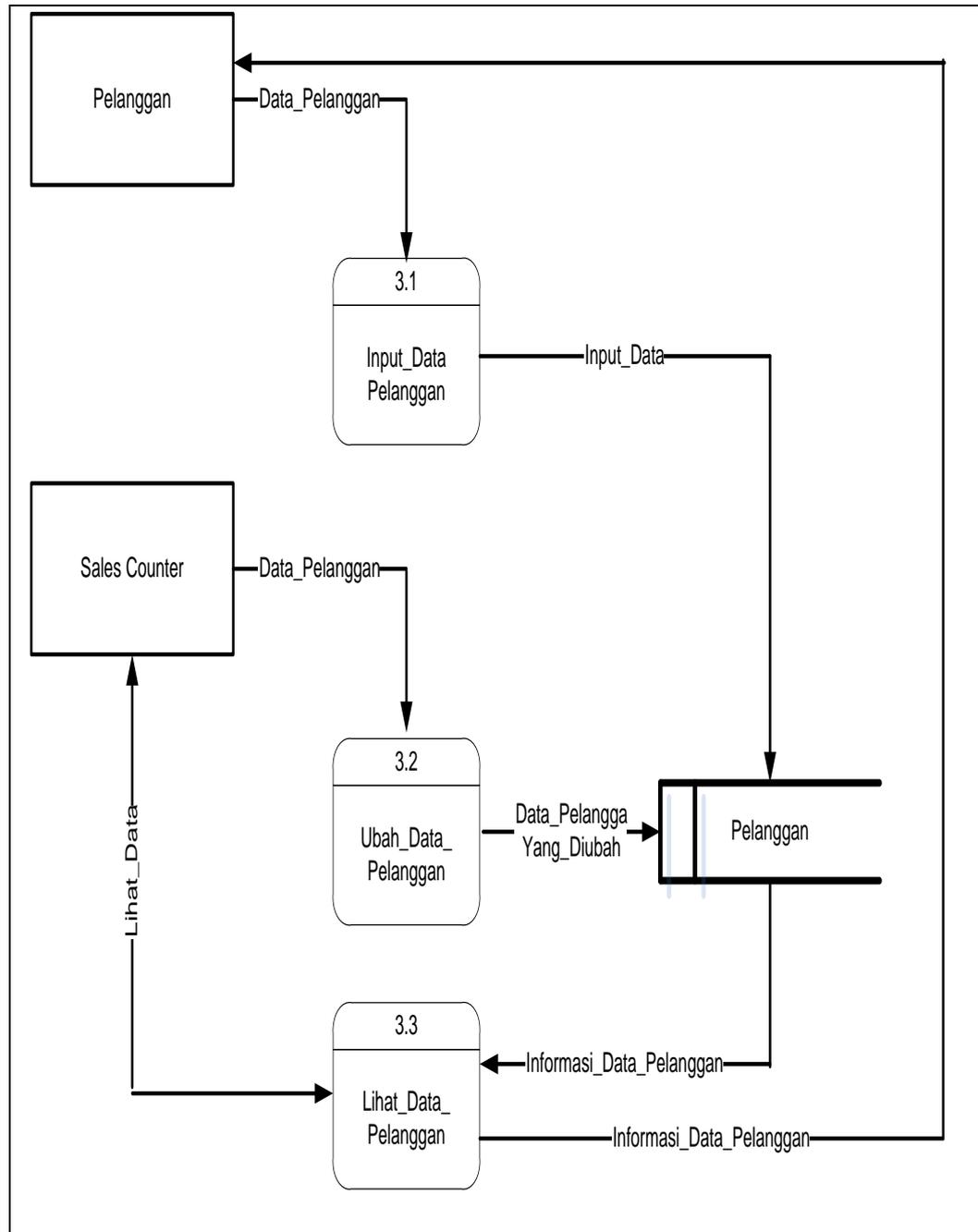
4. Diagram Rinci Proses2



Gambar 3.8 Diagram Rinci Proses 2

Diagram Rinci Proses 2, menggambar secara jelas aliran data pengelolaan data produk, dimana terdapat proses input produk, ubah produk, hapus produk, lihat produk dan stock produk. Entitas yang terlibat di dalamnya adalah Adm.Barang Jadi, Sales Counter, Sales dan Pelanggan.

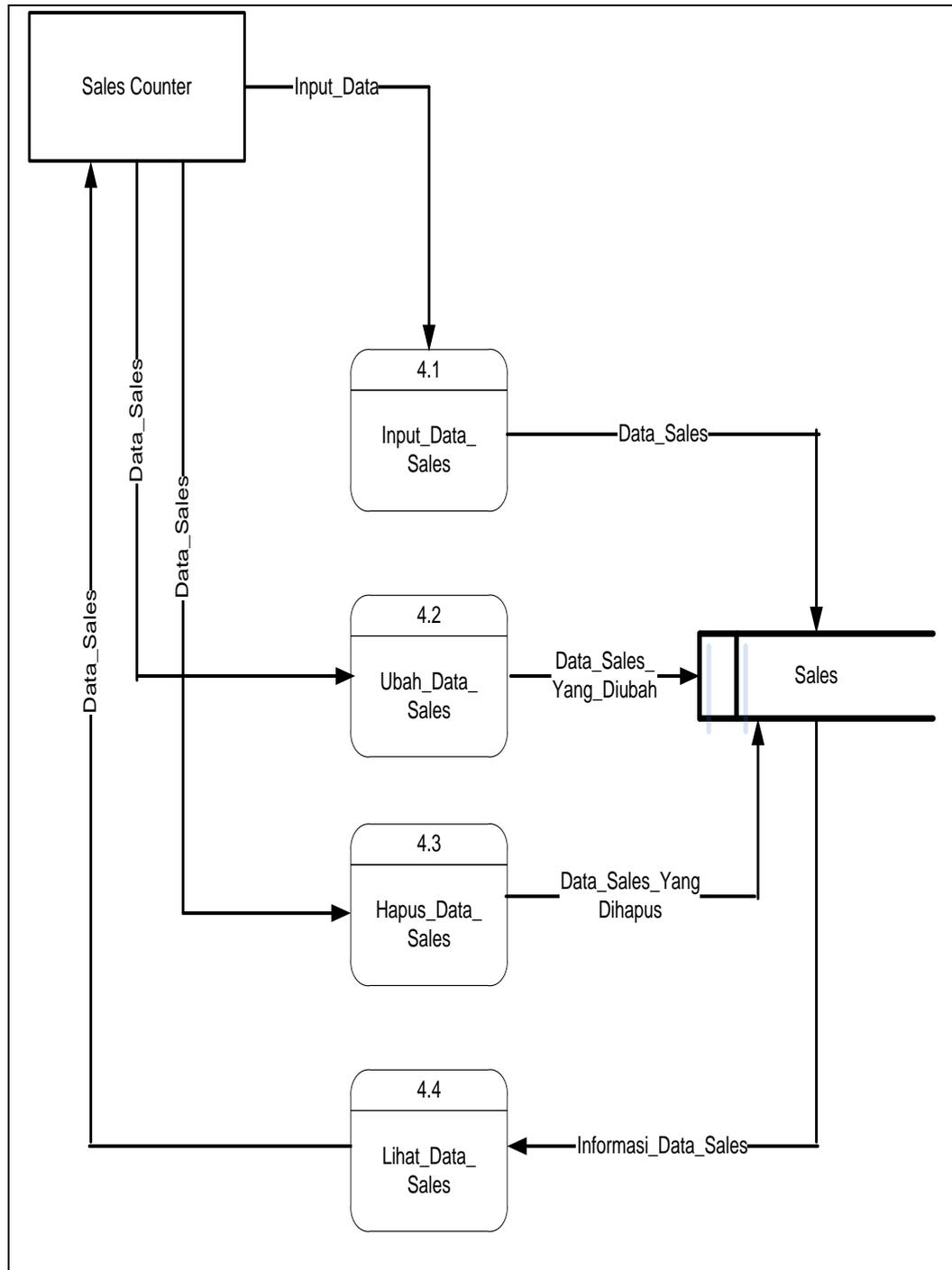
5. Diagram Rinci Proses3



Gambar 3.9 Diagram Rinci Proses 3

Diagram Rinci Proses 3, menggambar secara jelas aliran data pengelolaan data pelanggan, dimana terdapat proses pelanggan melakukan registrasi dengan meninputkan data pelanggan, kemudian sales counter akan menerima data inputan dari pelanggan dan mengelola kedalam sistem.

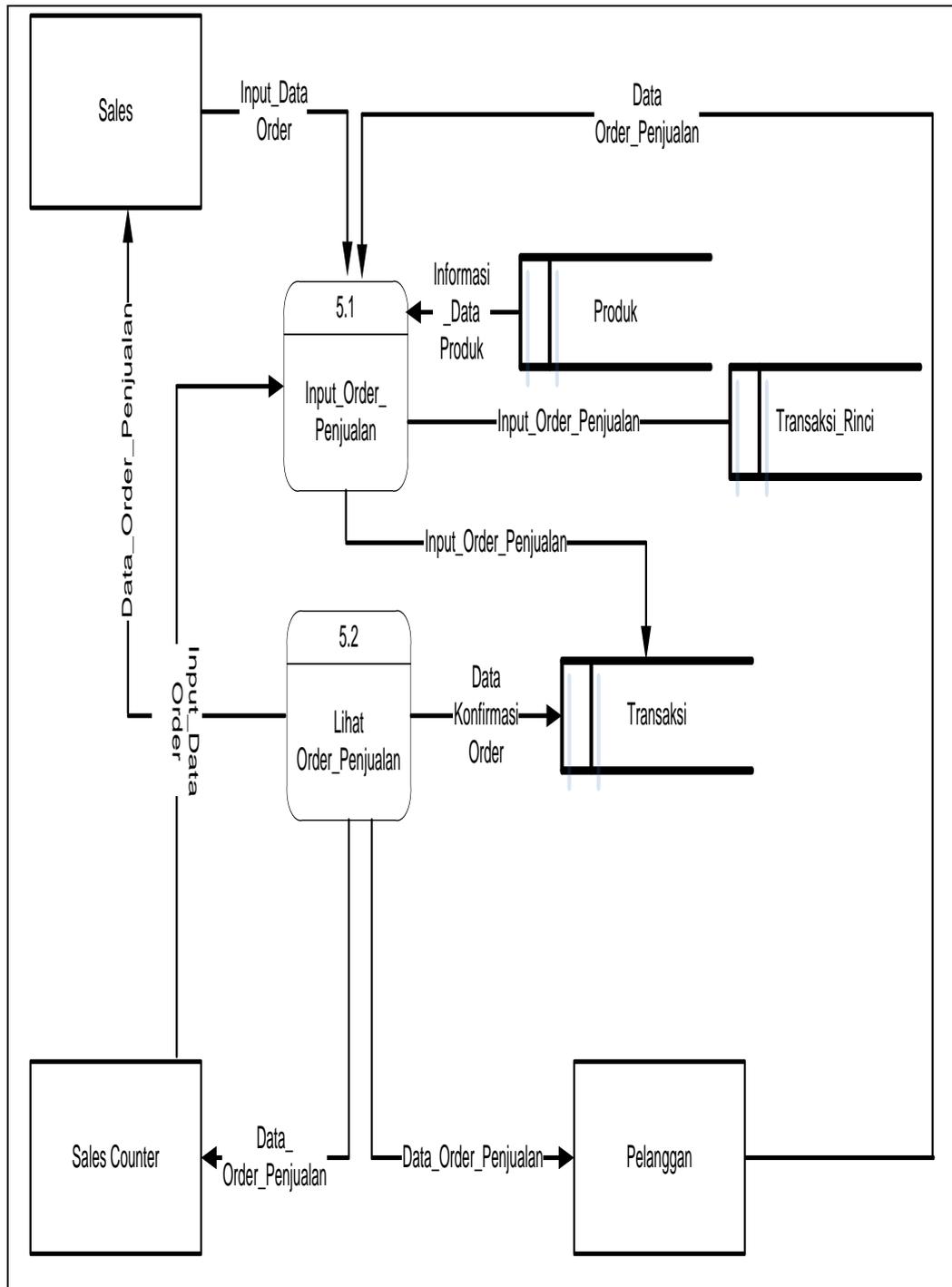
6. Diagram Rinci Proses 4



Gambar 3.10 Diagram Rinci Proses 4

Diagram Rinci Proses 4, menggambar secara jelas aliran data pengelolaan data sales, dimana terdapat proses input sales, ubah sales, hapus sales, dan lihat sales. Entitas yang terlibat di dalamnya hanya Sales Counter.

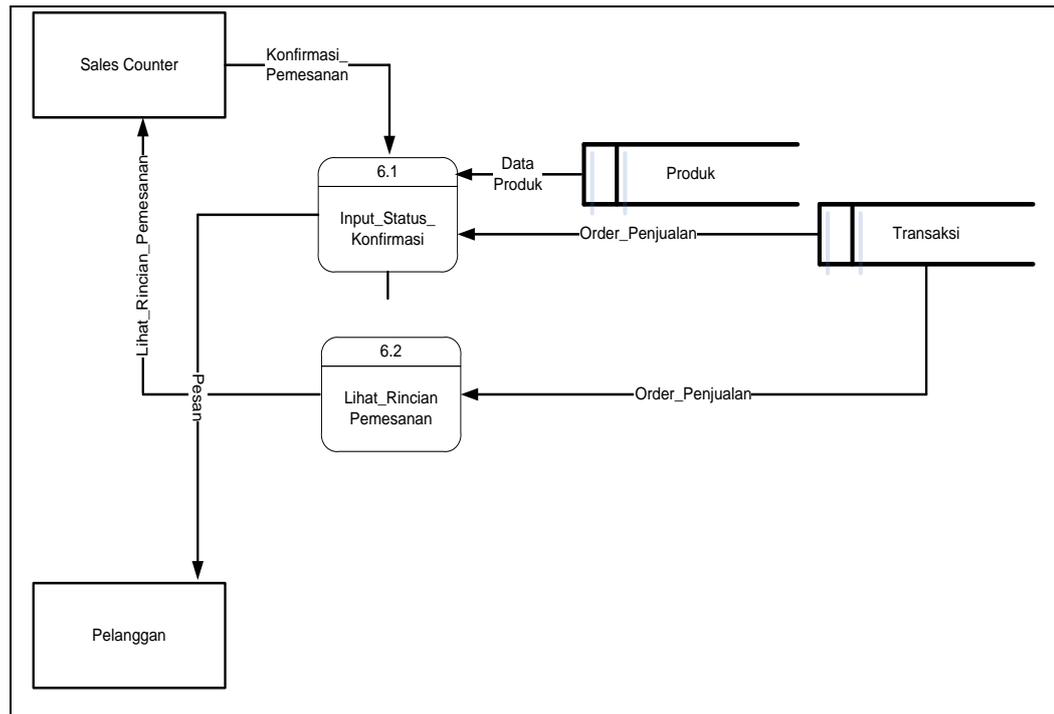
7. Diagram Rinci Proses 5



Gambar 3.11 Diagram Rinci Proses 5

Diagram Rinci Proses 5, menggambar secara jelas aliran data transaksi pemesanan atau order yang dilakukan oleh pihak Pelanggan, Sales Counter dan Sales. Order ini mencakup input data order produk, dan konfirmasi data order.

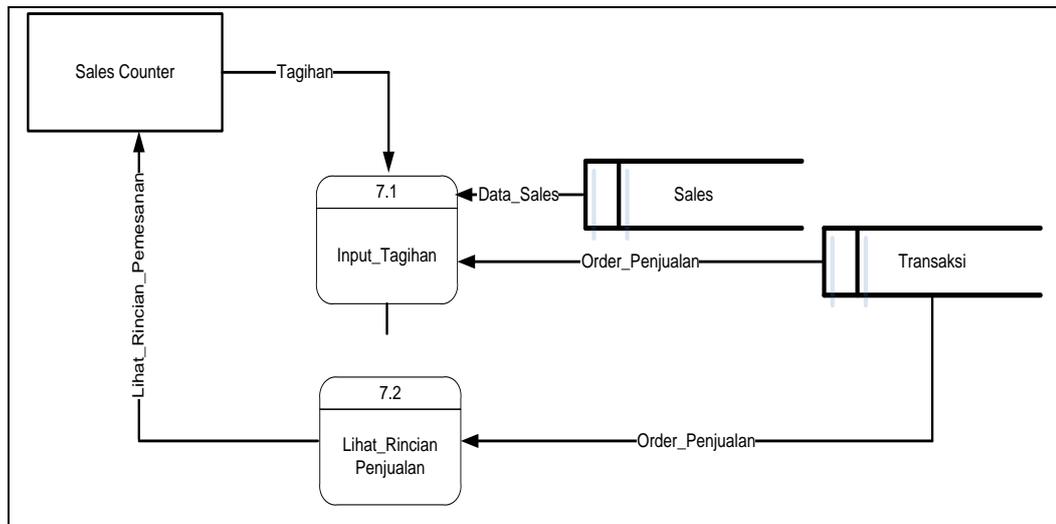
8. Diagram Rinci Proses 6



Gambar 3.12 Diagram Rinci Proses 6

Diagram Rinci Proses 6, menggambar secara jelas aliran data Kelola Konfirmasi Pemesanan, proses aliran data dimulai dari input status pemesanan, yang dilakukan oleh Sales Counter, kemudian informasi pesan dikirimkan ke Pelanggan, lalu lihat status pemesanan dilakukan oleh Sales Counter.

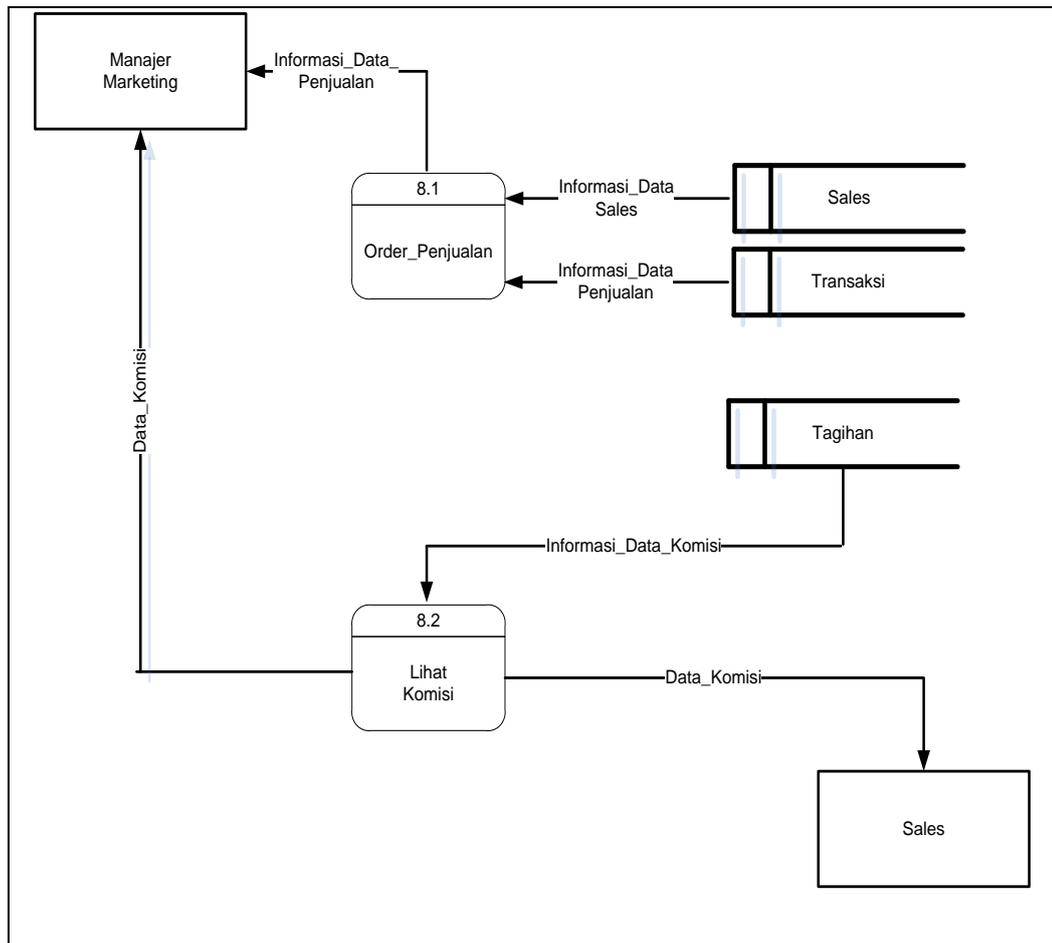
9. Diagram Rinci Proses 7



Gambar 3.13 Diagram Rinci Proses 7

Diagram Rinci Proses 7, menggambar secara jelas aliran data Kelola Tagihan, proses aliran data dimulai dari input tagihan oleh entitas Sales Counter, kemudian pihak Sales Counter akan melihat informasi rincian data penjualan oleh sales.

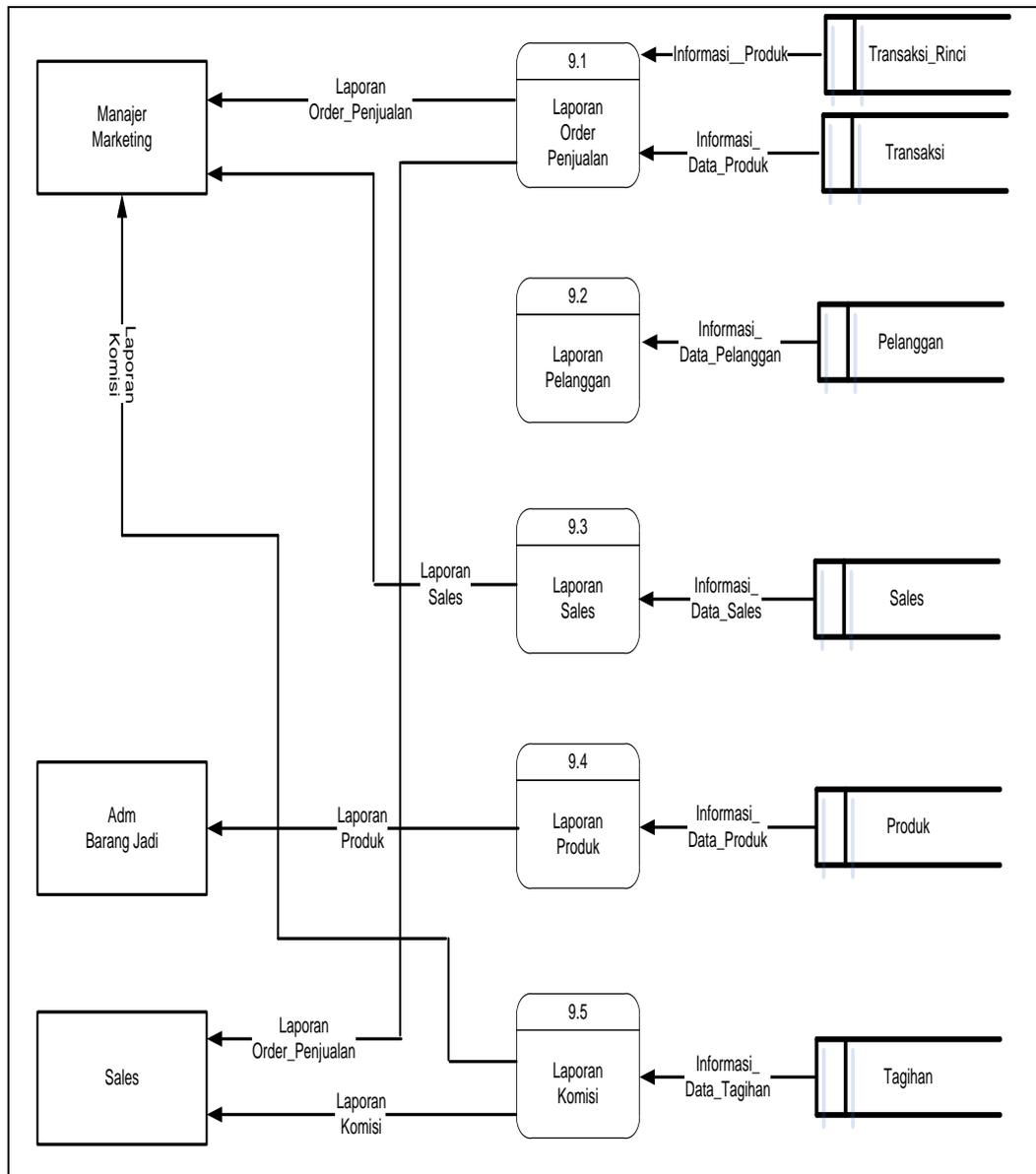
10. Diagram Rinci Proses 8



Gambar 3.14 Diagram Rinci Proses 8

Diagram Rinci Proses 8, menggambar secara jelas aliran data Komisi, proses aliran data dimulai dari penghitungan data penjualan dan input komisi oleh entitas Manajer Marketing, kemudian pihak Sales akan melihat informasi komisi yang didapat.

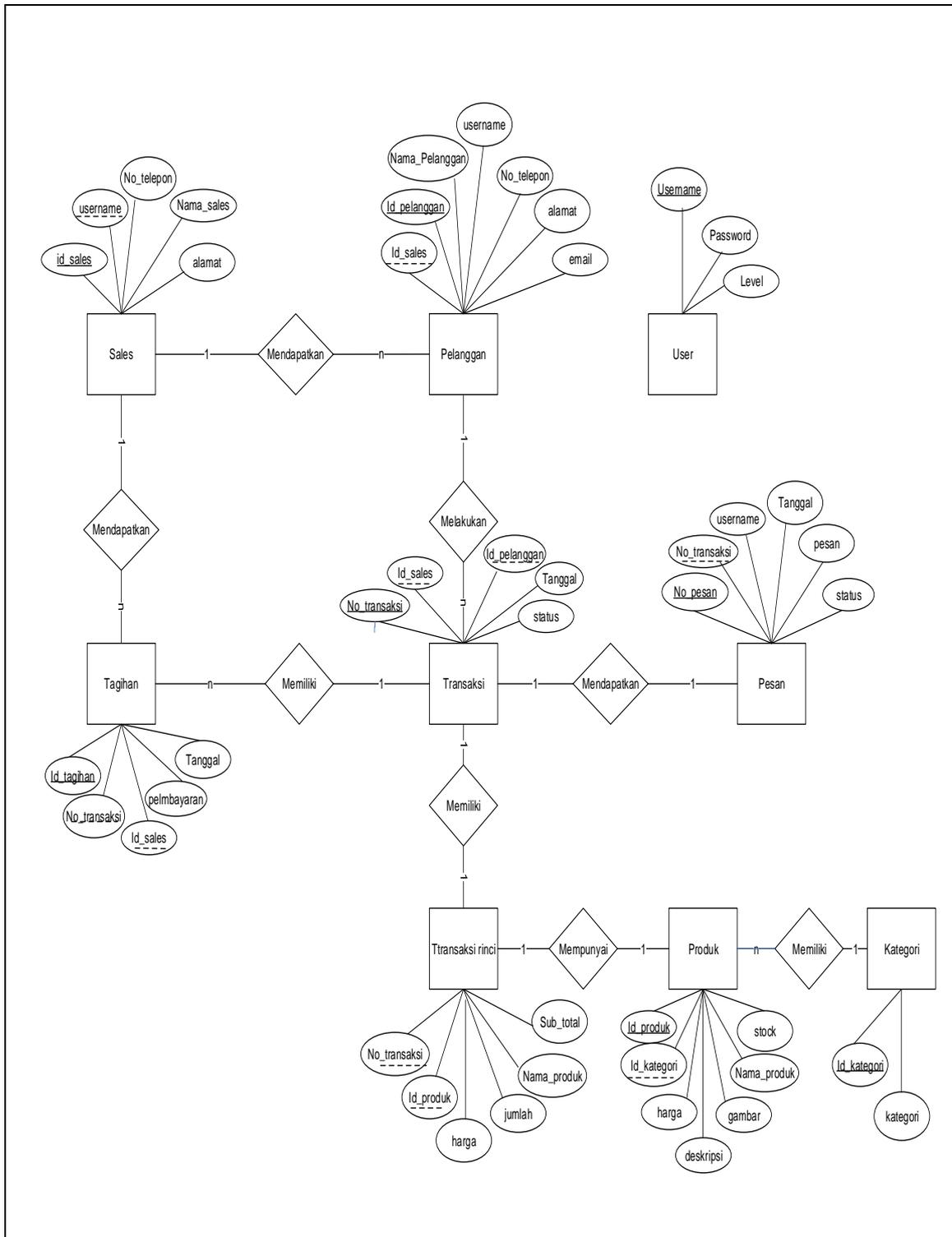
11. Diagram Rinci Proses 9



Gambar 3.15 Diagram Rinci Proses 9

Diagram Rinci Proses 9, menggambar secara jelas aliran data laporan, proses aliran data dimulai dari laporan order penjualan, laporan pelanggan, laporan sales, laporan produk, dan laporan komisi. Entitas yang terlibat yaitu Manajer Marketing, Adm Barang Jadi dan Sales.

3.4.2 Perancangan (*Entity Relationship Diagram*) ERD



Gambar 3.16 Diagram (*Entity Relationship Diagram*) ERD

Diagram ERD, menggambar relasi hubungan antar entitas, dimana terdapat delapan buah entitas yaitu Produk, Sales, Pelanggan, Tagihan, Transaksi,

Transaksi Rinci, Pesan dan Kategori. Masing – masing entitas saling berelasi seperti : satu sales mendapatkan banyak pelanggan, satu sales mendapatkan banyak tagihan, satu pelanggan melakukan banyak transaksi, banyak tagihan memiliki satu transaksi, satu pesan mendapatkan satu transaksi, satu transaksi memiliki satu transaksi rinci, satu produk mempunyai satu transaksi rinci dan banyak produk memiliki satu produk. Masing – masing entitas memiliki atribut seperti sales memiliki lima atribut: id_sales, username, no_telepon, nama_sales dan alamat. Pelanggan memiliki tujuh atribut: id_sales, id_pelanggan, nama_pelanggan, username, no_telepon, alamat dan email. Tagihan memiliki lima atribut: id_tagihan, no_transaksi, id_sales, pembayaran dan tanggal. Transaksi memiliki lima atribut: no_transaksi, id_sales, id_pelanggan, tanggal dan status. Transaksi rinci memiliki enam atribut: no_transaksi, id_produk, harga, jumlah, nama_produk dan sub_total. Pesan memiliki enam atribut: no_pesan, no_transaksi, username, tanggal, pesan dan status. Produk memiliki tujuh atribut: id_produk, id_kategori, harga, deskripsi, gambar, nama_produk dan stock. Kategori memiliki dua atribut: id_kategori dan kategori.

3.4.3 Perancangan Tabel *Database*

Desain tabel merupakan rancangan tabel yang akan dibuat pada database untuk memenuhi kebutuhan fungsi bisnis yang didefinisikan pada fase pemodelan, berikut desain tabel yang diusulkan :

1. Tabel User

Spesifikasi file pengguna akan berisi data-data pengguna seperti username, password, dan level.

Nama File : User

Primary Key : username

Foreign Key : -

Tabel 3.4 Spesifikasi *File* Pengguna

Nama Field	Tipe Data	Keterangan
Username	Varchar(20)	<i>Username</i> dari Member
Password	Text	<i>Password</i>
Level	Varchar(15)	Level Tingkatan

2. Tabel Kategori

Spesifikasi file Kategori akan berisi data-data file seperti id_kategori, dan kategori.

Nama File : Kategori

Primary Key : Id_Kategori

Foreign Key : -

Tabel 3.5 Spesifikasi *File*Kategori

Nama Field	Tipe Data	Keterangan
Id_Kategori	Int(11)	Idkategori Sebagai <i>Primary Key</i>
Kategori	Varchar(35)	Nama kategori produk

3. Tabel Produk

Spesifikasi file Produk akan berisi data-data file seperti id_produk, nama produk, id_kategori, deksripsi, harga dan gambar.

Nama File : Produk

Primary Key : Id_Produk

Foreign Key : Id_Kategori

Tabel 3.6 Spesifikasi *File*Produk

Nama Field	Tipe Data	Keterangan
Id_Produk	Int(11)	Id produk Sebagai <i>Primary Key</i>
Nama_Produk	Varchar(100)	Nama produk
Id_kategori	Int(11)	ID kategori produk
Deskripsi	Text	Deskripsi produk

Harga	Int (11)	Harga produk
Gambar	Text	Gambar produk
Stock	Int (5)	Stock produk

4. Tabel Sales

Spesifikasi file sales akan berisi data-data sales seperti id sales, nama sales, alamat, telepon, dan username.

Nama File : Sales

Primary Key : id_sales

Foreign Key : username

Tabel 3.7 Spesifikasi *File Sales*

Nama Field	Type Data	Keterangan
Id_Sales	Int(11)	Kode Sales sebagai <i>Primary Key</i>
Nama_Sales	Varchar(35)	Nama Sales
Alamat	Text	Alamat Sales
Telepon	Varchar(25)	Nomor Telepon Member
Username	Varchar(35)	<i>Username</i> dari Member

5. Tabel Pelanggan

Spesifikasi file member akan berisi data-data member seperti id_pelanggan, id_sales, nama pelanggan, alamat, telepon, email dan username.

Nama File : Pelanggan

Primary Key : id_pelanggan

Foreign Key : id_sales

Tabel 3.8 Spesifikasi *File Pelanggan*

Nama Field	Type Data	Keterangan
Id_pelanggan	Int(5)	Idpelanggan sebagai <i>Primary Key</i>
Id_sales	Int(5)	Id sales
No_ktp	Varchar(50)	Nomor ktp

Foto_toko	Text	Foto toko
SIU	Text	Surat Izin Usaha
Nama_pelanggan	Varchar(35)	Nama pelanggan
Alamat	Text	Alamat
Telepon	Varchar(25)	Nomor telepon pelanggan
Email	Text	Email pelanggan
Username	Varchar(35)	Username dari pelanggan
Telepon	Varchar(25)	Nomor Telepon Member
Username	Varchar(20)	Username dari Member

6. Tabel Transaksi

Spesifikasi File Transaksi akan berisi data-data file rinci seperti no_transaksi, tanggal, id_pelanggan, id_sales dan status.

Nama File : Transaksi

Primary Key : No_Transaksi

Foreign key : id_pelanggan, id_sales

Tabel 3.9Spesifikasi File Transaksi

Nama Field	Tipe Data	Keterangan
No_transaksi	Int(11)	No transaksi sebagai <i>Primary Key</i>
Tanggal	Date	Tanggal transaksi
Id_pelanggan	Int(5)	Id pelanggan yang memesan
Id_sales	Int(5)	Id sales yang memesan
Status	Varchar(1)	Status transaksi

7. Tabel Transaksi Rinci

Spesifikasi File transaksi rinci akan berisi data-data file rinci seperti no_transaksi, id_produk, nama_produk, harga, jumlah dan sub_total.

Nama File : Transaksi Rinci

Primary Key : -

Foreign key : No_transaksi, id_produk

Tabel 3.10 Spesifikasi *File Transaksi Rinci*

Nama Field	Tipe Data	Keterangan
No_Transaksi	Int(11)	No transaksi pemesanan rinci
Id_Produk	Int(11)	Kode produk yang dipesan
Nama_produk	Varchar(100)	Nama produk yang dibeli
Harga	Int(11)	Harga Produk
Jumlah	Int(11)	Jumlah Produk yang dibeli
Sub_Total	Int(11)	Harga sub total Produk

8. Tabel Tagihan

Spesifikasi File tagihan akan berisi data – data file tagihan seperti id_tagihan, tanggal, no_transaksi, id_sales, dan pembayaran.

Nama File : Tagihan

Primary Key : Id_tagihan

Foreign key : No_Transaksi, Id_sales

Tabel 3.11 Spesifikasi *File Tagihan*

Nama Field	Tipe Data	Keterangan
Id_tagihan	Int(5)	Id tagihan sales
Tanggal	Date	Tanggal tagihan
No_transaksi	Int(5)	No transaksi penjualan sales
Id_sales	Int(5)	Id sales
Pembayaran	Int(11)	Jumlah pembayaran tagihan

9. Tabel Pesan

Spesifikasi File pesan akan berisi data – data file pesan seperti no_pesan, tanggal, no_transaksi, username, pesan dan status.

Nama File : Pesan

Primary Key : No_pesan

Foreign key : No_Transaksi

Tabel 3.12 Spesifikasi File Tagihan

Nama Field	Tipe Data	Keterangan
No_pesanan	Int(11)	No pesan konfirmasi
Tanggal	Date	Tanggal pesan
No_transaksi	Int(11)	No transaksi penjualan sales
Username	Varchar(75)	Username si pemesan
Status	Varchar(1)	Status pesan
Pesan	Text	Pesan

3.4.4 Perancangan Antarmuka(Interface)

Prinsip dari perancangan antarmuka yang baik adalah *user friendly*, yang memudahkan pengguna dalam menggunakan aplikasi yang akan dibangun.

3.4.4.1 Antarmuka Pelanggan

1. Desain Halaman Home

Gambar 3.17 Desain Home

Pada Gambar 3.17 di atas merupakan halaman yang berisi informasi laporan halaman depan website, halaman depan akan berisi informasi menu gambar slider dan informasi lainnya yang berhubungan dengan anugerah musik nusantara.

2. Desain Produk

HEADER			
Home	Produk Kami	Daftar Pemesanan	Hubungi Kami
LOGIN User <input type="text"/> Password <input type="password"/> <input type="button" value="Login"/> Registrasi Pesanan	GAMBAR XXXXX XXXXX <input type="button" value="Detail"/> <input type="button" value="Beli"/>	GAMBAR XXXXX XXXXX <input type="button" value="Detail"/> <input type="button" value="Beli"/>	GAMBAR XXXXX XXXXX <input type="button" value="Detail"/> <input type="button" value="Beli"/>
	GAMBAR XXXXX XXXXX <input type="button" value="Detail"/> <input type="button" value="Beli"/>	GAMBAR XXXXX XXXXX <input type="button" value="Detail"/> <input type="button" value="Beli"/>	KALENDER CHAT <input type="button" value="Ym"/>
FOOTER			

Gambar 3.18 Desain Produk

Pada Gambar 3.18 di atas merupakan halaman yang berisi informasi daftar produk yang dimiliki oleh Anugerah Musik Indah Nusantara.

3. Desain Daftar Pemesanan

HEADER																					
Home	Produk Kami	Daftar Pemesanan	Hubungi Kami																		
LOGIN User <input type="text"/> Password <input type="password"/> <input type="button" value="Login"/> Registrasi Pesanan	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="text-align: left;">Gambar</th> <th style="text-align: left;">No Produk</th> <th style="text-align: left;">Harga</th> <th style="text-align: left;">Aksi</th> <th style="text-align: left;">Qty</th> <th style="text-align: left;">Total</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="text-align: center;"><input type="text"/></td> <td style="text-align: center;">XXXXXXXX</td> <td style="text-align: center;">xxx</td> <td style="text-align: center;">xxx</td> <td style="text-align: center;">xxx</td> <td style="text-align: center;">xxx</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;"><input type="text"/></td> <td style="text-align: center;">XXXXXXXX</td> <td style="text-align: center;">xxx</td> <td style="text-align: center;">xxx</td> <td style="text-align: center;">xxx</td> <td style="text-align: center;">xxx</td> </tr> </tbody> </table>	Gambar	No Produk	Harga	Aksi	Qty	Total	<input type="text"/>	XXXXXXXX	xxx	xxx	xxx	xxx	<input type="text"/>	XXXXXXXX	xxx	xxx	xxx	xxx	KALENDER CHAT <input type="button" value="Ym"/>	
Gambar	No Produk	Harga	Aksi	Qty	Total																
<input type="text"/>	XXXXXXXX	xxx	xxx	xxx	xxx																
<input type="text"/>	XXXXXXXX	xxx	xxx	xxx	xxx																
	<input type="button" value="Checkout"/>																				
FOOTER																					

Gambar 3.19 Desain Daftar Pemesanan

5. Desain Registrasi

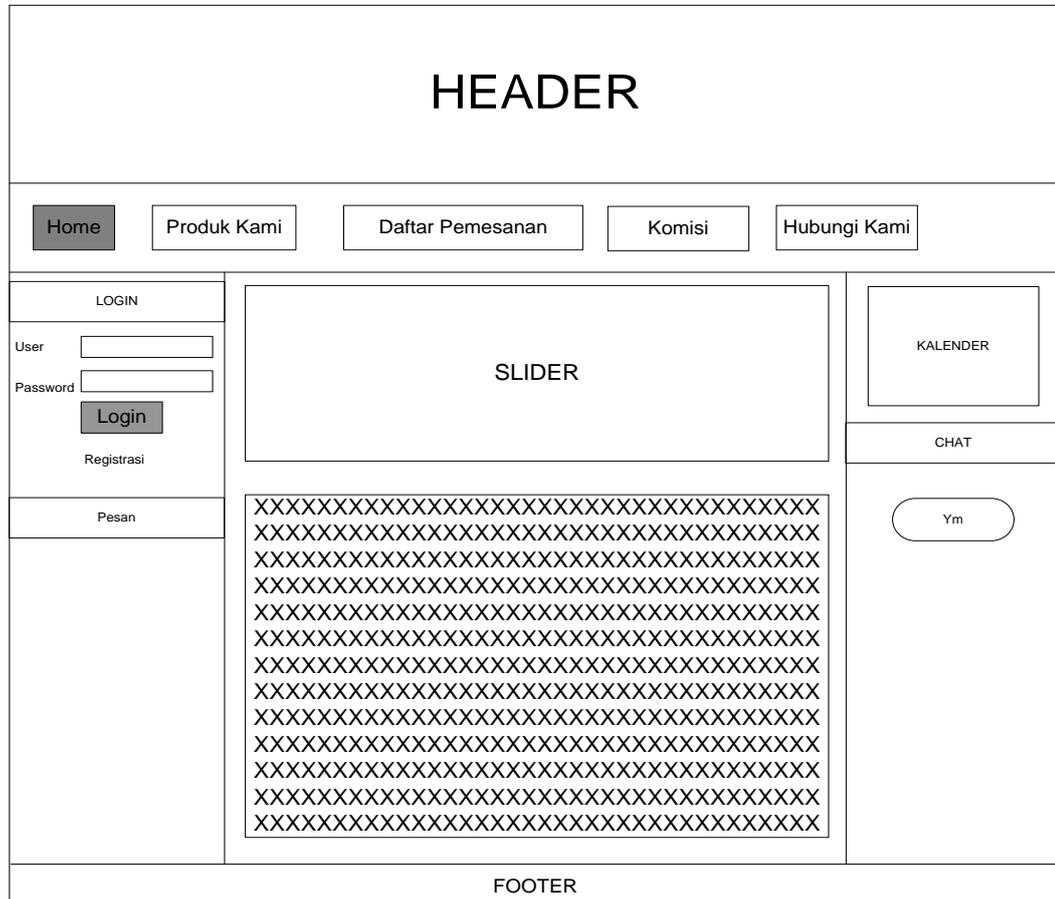
<h1>HEADER</h1>		
Home Produk Kami Daftar Pemesanan Hubungi Kami		
<p>LOGIN</p> <p>User <input type="text"/></p> <p>Password <input type="password"/></p> <p><input type="button" value="Login"/></p> <p>Registrasi</p> <p>Pesan</p>	<p>REGISTRASI PELANGGAN</p> <p>Nama Depan <input type="text"/></p> <p>Alamat <input type="text"/></p> <p>Kode Pos <input type="text"/></p> <p>Telepon <input type="text"/></p> <p>Propinsi <input type="text"/></p> <p>Email <input type="text"/></p> <p>User <input type="text"/></p> <p>Password <input type="password"/></p>	<p>KALENDER</p> <p>CHAT</p> <p><input type="button" value="Ym"/></p>
<p>FOOTER</p>		

Gambar 3.21 Desain Registrasi Sistem

Pada Gambar 3.21 di atas merupakan halaman yang digunakan oleh pelanggan yang akan melakukan registrasi kedalam sistem.

3.4.4.2 Antarmuka Sales

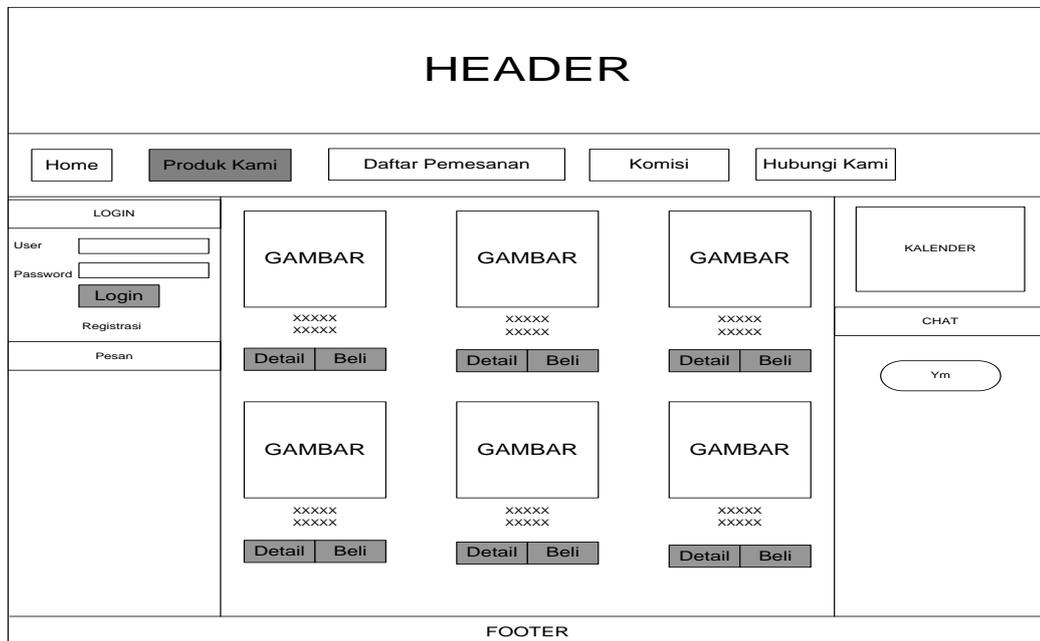
1. Desain Halaman Home



Gambar 3.22 Desain Home

Pada Gambar 3.22 di atas merupakan halaman yang berisi informasi laporan halaman depan website, halaman depan akan berisi informasi menu gambar slider dan informassi lainnya yang berhubungan denggan anugerah musi indah nusantara.

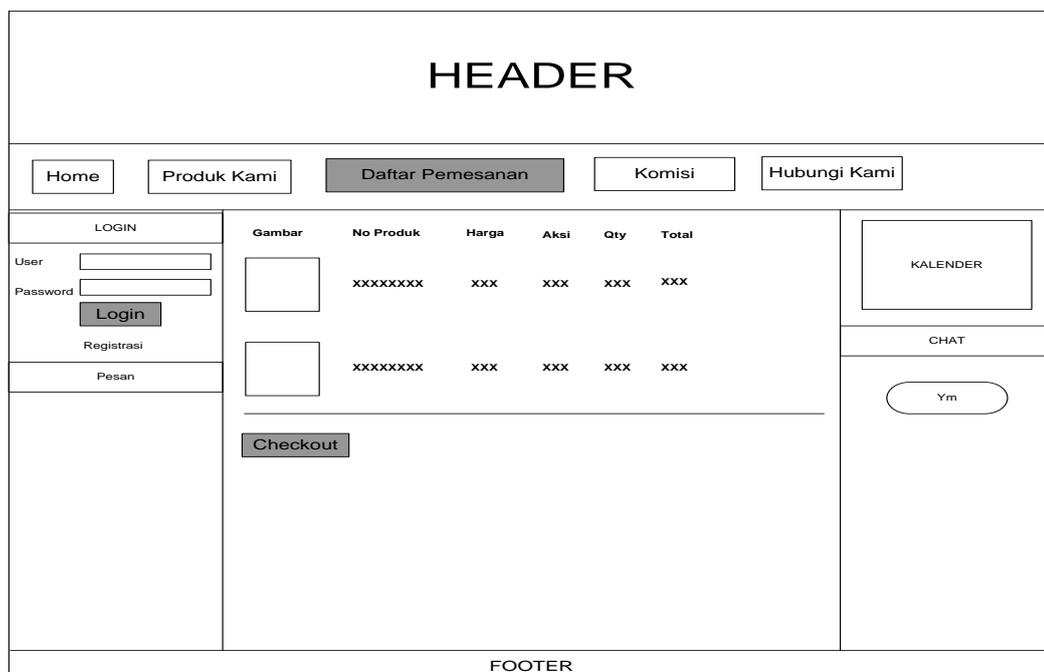
2. Desain Produk



Gambar 3.23 Desain Produk

Pada Gambar 3.23 di atas merupakan halaman yang berisi informasi daftar produk yang dimiliki oleh Anugerah Musi Indah Nusantara.

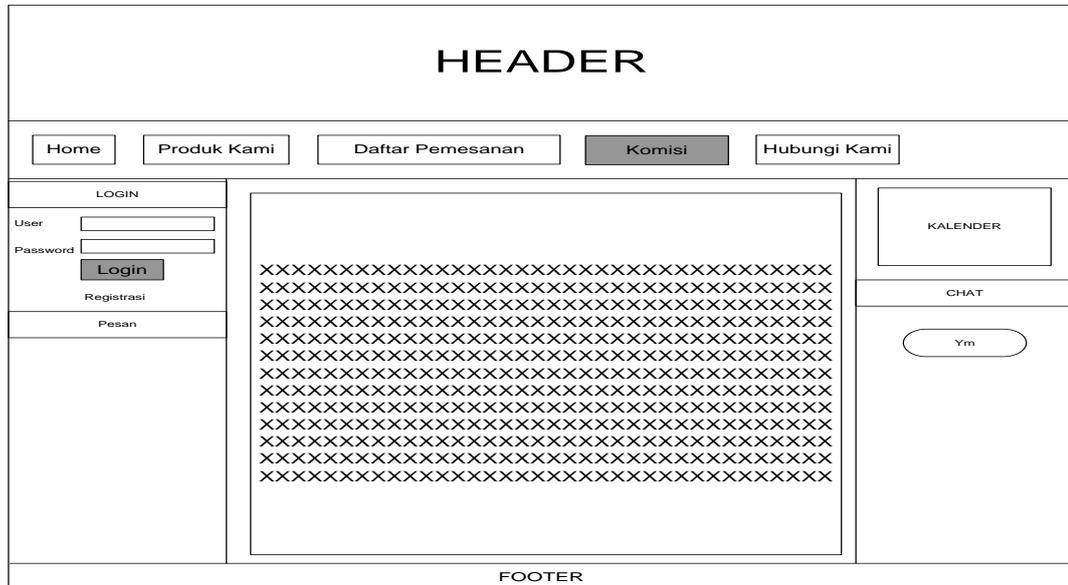
3. Desain Daftar Pemesanan



Gambar 4.24 Desain Daftar Pemesanan

Pada Gambar 3.24 di atas merupakan halaman yang berisi informasi daftar pesanan yang dipesan oleh pelanggan.

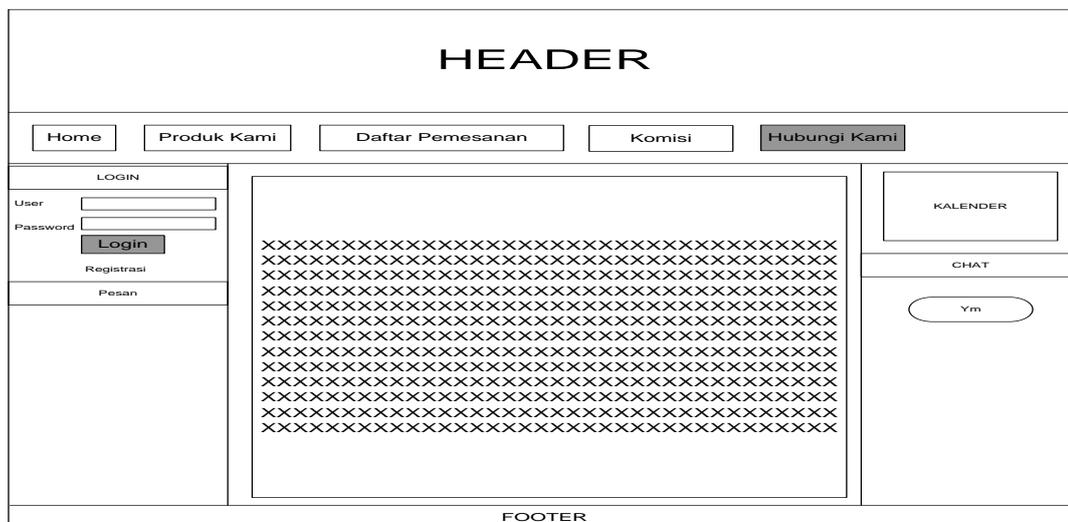
4. Desain Informasi Komisi Sales



Gambar 3.25 Desain Informasi Komisi Sales

Pada Gambar 3.25 di atas merupakan halaman yang berisi informasi daftar komisi yang sudah didapat oleh pelanggan berdasarkan periode yang ditentukan.

5. Desain Hubungi Kami



Gambar 3.26 Desain Hubungi Kami

Pada Gambar 3.26 di atas merupakan halaman yang berisi informasi mengenai Anugerah Musi Indah Nusantara yang dapat dihubungi.

6. Desain Registrasi

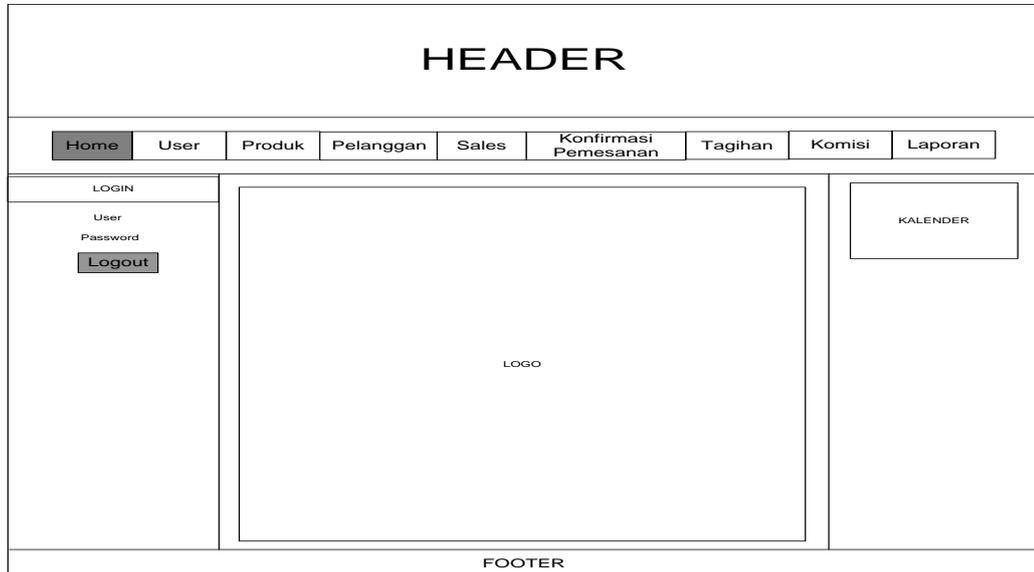
HEADER		
Home Produk Kami Daftar Pemesanan Hubungi Kami		
LOGIN User <input type="text"/> Password <input type="text"/> <input type="button" value="Login"/> Registrasi Pesan	REGISTRASI PELANGGAN Nama Depan <input type="text"/> Alamat <input type="text"/> Kode Pos <input type="text"/> Telepon <input type="text"/> Propinsi <input type="text"/> Email <input type="text"/> User <input type="text"/> Password <input type="text"/>	KALENDER CHAT <input type="button" value="Ym"/>
FOOTER		

Gambar 3.27 Desain Registrasi Sistem

Pada Gambar 3.27 di atas merupakan halaman yang digunakan oleh sales yang akan melakukan registrasi kedalam sistem.

3.4.4.3 Antar Muka Adm Barang Jadi Dan Manajer Marketing

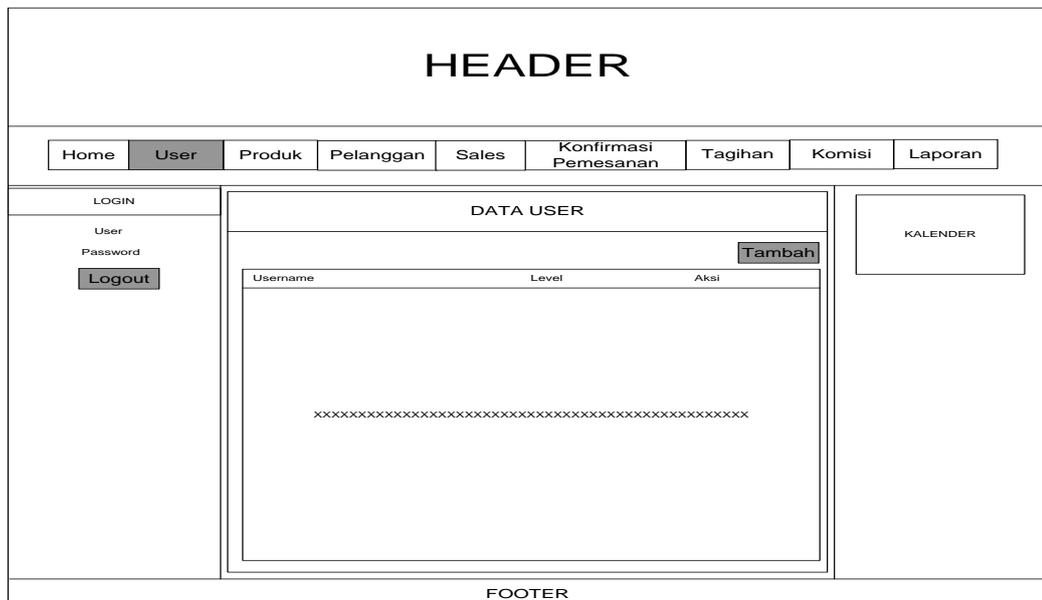
1. Desain Home



Gambar 3.28 Desain Home

Pada Gambar 3.28 di atas merupakan halaman awal ketika pengelola sistem berhasil login.

2. Desain Informasi User



Gambar 3.29 Desain User

Pada Gambar 3.29 di atas merupakan halaman yang digunakan oleh pengelola sistem untuk mengelola data user.

3. Desain Kelola User

HEADER								
Home	User	Produk	Pelanggan	Sales	Konfirmasi Pemesanan	Tagihan	Komisi	Laporan
LOGIN	DATA USER						KALENDER	
User	Username <input type="text"/>							
Password	Password <input type="password"/>							
Logout	Level <input type="text"/>							
	Simpan							
FOOTER								

Gambar 3.30 Desain Kelola User

Pada Gambar 3.30 di atas merupakan halaman yang digunakan oleh pengelola sistem untuk menginput data user lainnya.

4. Desain Informasi Data Produk

HEADER								
Home	User	Produk	Pelanggan	Sales	Konfirmasi Pemesanan	Tagihan	Komisi	Laporan
LOGIN	DATA PRODUK						KALENDER	
User								
Password								
Logout								
	Tambah							
	Kode Produk	Nama Produk	Kategori	Harga	Stock			
	xx							
FOOTER								

Gambar 3.31 Desain Informasi Data Produk

Pada Gambar 3.31 diatas merupakan halaman yang digunakan oleh pengelola sistem untuk mengelola data produk.

5. Desain Kelola Produk

HEADER								
Home	User	Produk	Pelanggan	Sales	Konfirmasi Pemesanan	Tagihan	Komisi	Laporan
LOGIN	DATA PRODUK						KALENDER	
User Password <input type="button" value="Logout"/>	Kode Produk <input type="text"/> Nama Produk <input type="text"/> Kategori <input type="text"/> <input type="button" value="v"/> Harga <input type="text"/> Stock <input type="text"/> <input type="button" value="Simpan"/>							
FOOTER								

Gambar 3.32Desain Kelola Produk

Pada Gambar 3.32 diatas merupakan halaman yang digunakan oleh pengelola sistem untuk menginput data produk.

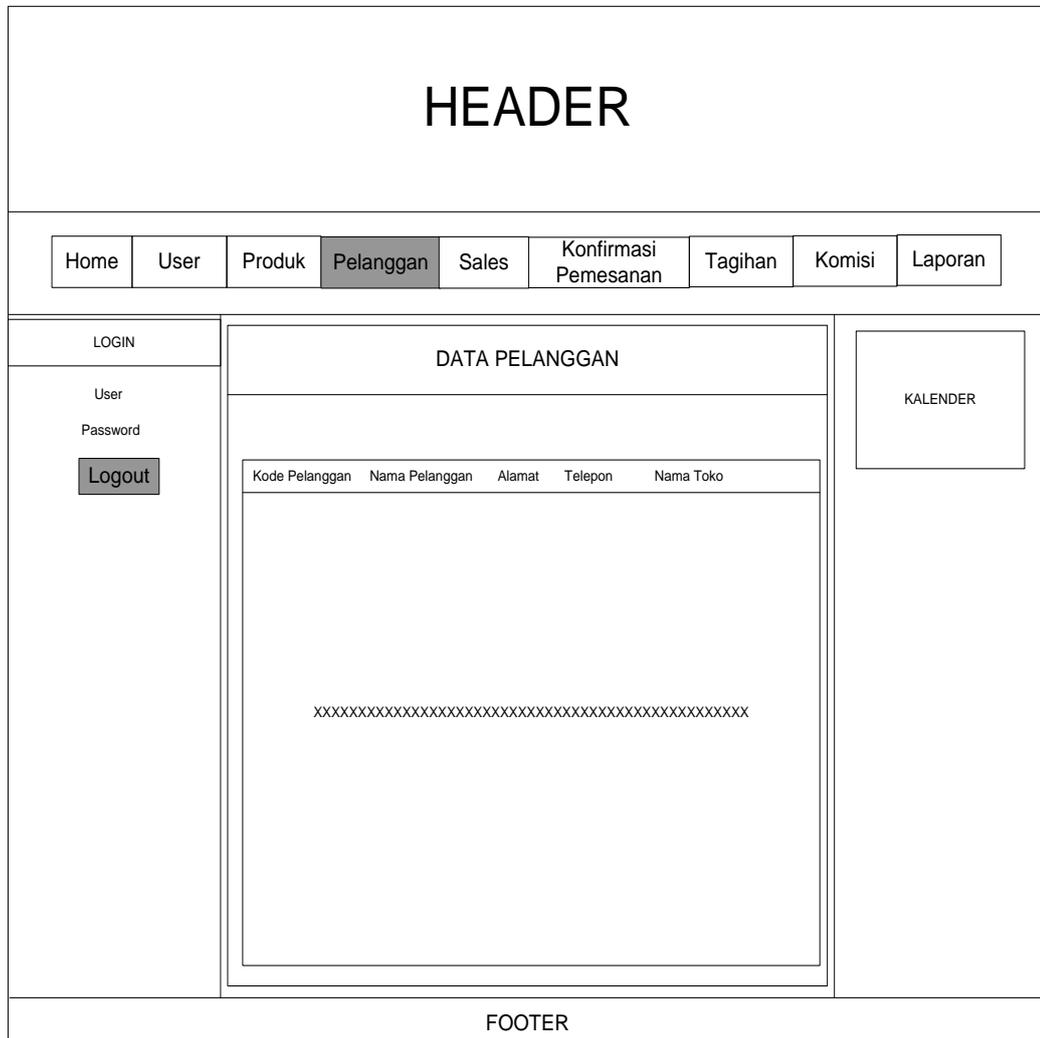
6. Desain Laporan Data Produk

LOGO	<p>PT. ANUGERAH MUSI INDAH NUSANTARA</p> <p>XX</p> <p>XX</p> <p>Laporan Data Produk</p>													
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="text-align: left;">Kode Produk</th> <th style="text-align: left;">Nama Produk</th> <th style="text-align: left;">Kategori</th> <th style="text-align: left;">Harga</th> <th style="text-align: left;">Stock</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>xxxxxxxxxx</td> <td>xxxxxxxxxx</td> <td>xxxxxxxxxx</td> <td>xxxxxxxxxx</td> <td>xxxxxxxxxx</td> </tr> </tbody> </table>					Kode Produk	Nama Produk	Kategori	Harga	Stock	xxxxxxxxxx	xxxxxxxxxx	xxxxxxxxxx	xxxxxxxxxx	xxxxxxxxxx
Kode Produk	Nama Produk	Kategori	Harga	Stock										
xxxxxxxxxx	xxxxxxxxxx	xxxxxxxxxx	xxxxxxxxxx	xxxxxxxxxx										
Disetujui,														

Gambar 3.33 Desain Laporan Data Produk

Pada Gambar 3.33 di atas merupakan halaman yang digunakan oleh pengelola sistem untuk mencetak data laporan produk.

7. Desain Pelanggan



Gambar 3.34 Desain Pelanggan

Pada Gambar 3.34 di atas merupakan halaman yang digunakan oleh pengelola sistem untuk mengelola data pelanggan.

8. Desain Laporan Data Pelanggan

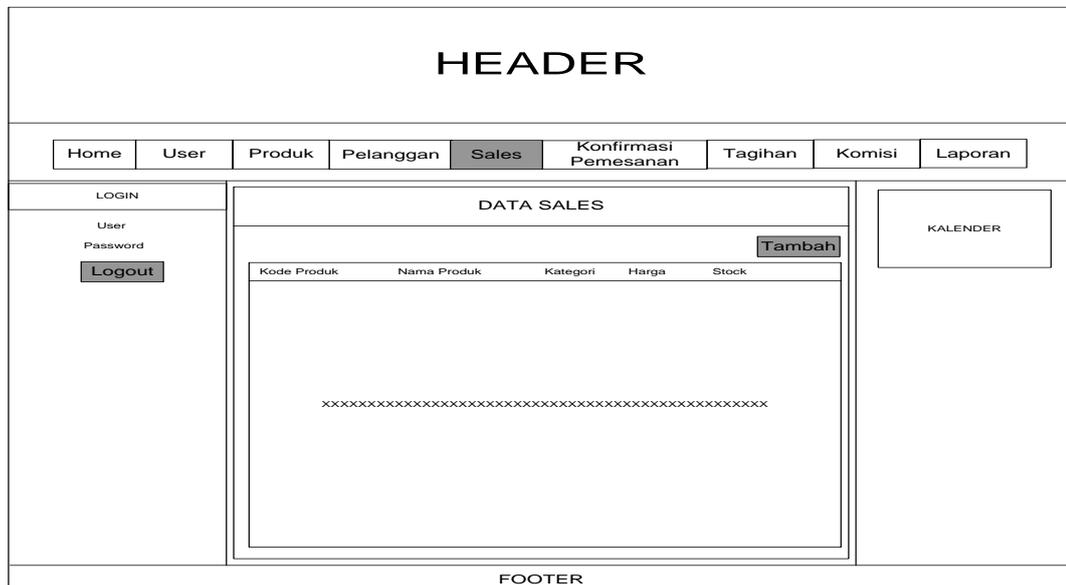
Kode Pelanggan	Nama Pelanggan	Alamat	Telepon	Nama Toko
xxxxxxxx	xxxxxxxx	xxxxxxxx	xxxxxxxx	xxxxxxxx

Disetujui,

Gambar 3.35 Desain Laporan Data Pelanggan

Pada Gambar 3.35 di atas merupakan halaman yang digunakan oleh pengelola sistem untuk mencetak data pelanggan.

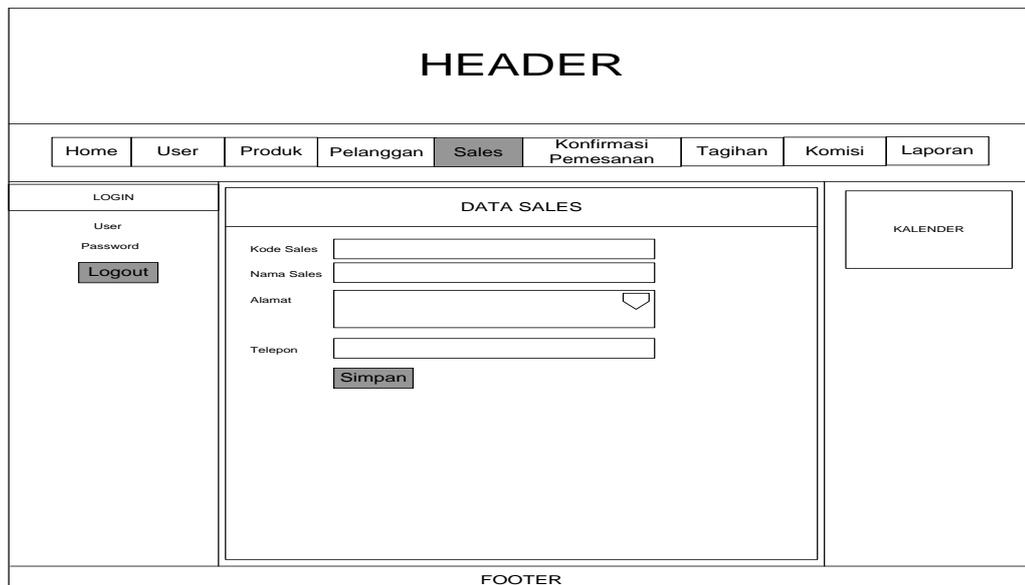
9. Desain Informasi Sales



Gambar 3.36 Desain Sales

Pada Gambar 3.36 diatas merupakan halaman yang digunakan oleh pengelola sistem untuk mengelola data sales.

10. Desain Kelola Sales



Gambar 3.37 Desain Kelola Sales

Pada Gambar 3.37 diatas merupakan halaman yang digunakan oleh pengelola sistem untuk menginput data sales.

13. Desain Kelola Komisi

HEADER								
Home	User	Produk	Pelanggan	Sales	Konfirmasi Pemesanan	Tagihan	Komisi	Laporan
LOGIN		DATA KOMISI					KALENDER	
User	Password	Sales	Periode					
<input type="text"/>		<input type="text"/>	<input type="text" value="dd-mm-yyyy"/>	<input type="text" value="dd-mm-yyyy"/>				
<input type="button" value="Logout"/>		<input type="button" value="Proses"/>						
FOOTER								

Gambar 3.40 Desain Kelola Komisi

Pada Gambar 3.40 di atas merupakan halaman yang digunakan oleh pengelola sistem untuk melihat data komisi sales berdasarkan periode tertentu.

14. Desain Informasi Komisi Sales

HEADER																
Home	User	Produk	Pelanggan	Sales	Konfirmasi Pemesanan	Tagihan	Komisi	Laporan								
LOGIN		Komisi Periode dd-mm-yyyy – dd-mm-yyyy					KALENDER									
User	Password	Sales :			<input type="button" value="Cetak"/>											
<input type="button" value="Logout"/>		<table border="1"><thead><tr><th>No</th><th>Tanggal</th><th>No Transaksi</th><th>Jumlah</th></tr></thead><tbody><tr><td colspan="4" style="text-align: center;">xx</td></tr></tbody></table>			No	Tanggal	No Transaksi	Jumlah	xx							
No	Tanggal	No Transaksi	Jumlah													
xx																
		Total Jumlah :														
		Komisi Hasil Penjualan :														
FOOTER																

Gambar 3.41 Desain Informasi Komisi Sales

Pada Gambar 3.41 diatas merupakan halaman yang digunakan oleh pengelola sistem untuk menampilkan informasi komisi yang didapat sales berdasarkan periode tertentu.

15. Desain Laporan Data Komisi

LOGO	PT. ANUGERAH MUSI INDAH NUSANTARA XX XX			
Laporan Komisi Sales Periode : dd-mm-yyyy Sampai dd-mm-yyyy				
No Faktur	Tanggal	Sales	Total	Keterangan
xxxxxxxx	xxxxxxxx	xxxxxxxx	xxxxxxxx	xxxxxxxx
Disetujui,				

Gambar 3.42 Desain Laporan Komisi Sales

Pada Gambar 3.42 diatas merupakan halaman yang digunakan oleh pengelola sistem untuk mencetak informasi komisi yang didapat sales berdasarkan periode tertentu.

BAB IV

HASIL DAN IMPLEMENTASI

4.1 Hasil

Hasil yang didapatkan dari pengembangan Sistem Informasi Sales Order Pada PT. Anugerah Musi Indah Nusantara Berbasis Website adanya aktor yang menjalankan sistem sebanyak 5 aktor yang berhak mengakses sistem yaitu Sales Counter, Sales, Pelanggan, Adm Barang Jadi dan Manajer. Setiap pengguna memiliki hak akses masing-masing setiap hak akses dibuat dengan disesuaikan kebutuhan pengguna.

4.1.1 Basisdata (*Database*) Sistem Informasi Sales Order

Database Sistem Informasi Sales Order menggunakan MySQL, total tabel dari *database* mencapai 9 tabel dengan pendefinisian nama 'anugerahdb' sebagai inisialisasi dari nama *database* sistem informasi sales order pada PT. Anugerah Musi Indah Nusantara, dimana setiap data yang menjadi *record* dari setiap proses pengelolaan akan ditampung ke dalam *database* yang dibuat. Tampilan 9 tabel *database* yang berisi tabel kategori, tabel pelanggan, tabel pesan, tabel produk, tabel sales, tabel tagihan, tabel transaksi, tabel transaksi rinci, dan tabel user dapat dilihat pada Gambar 4.1. dibawah ini:

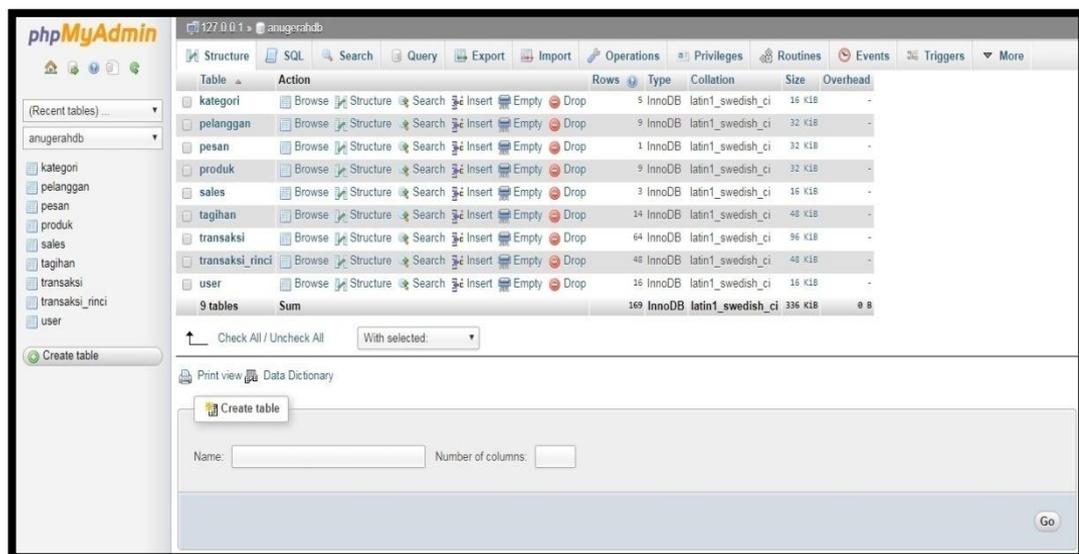


Table	Action	Rows	Type	Collation	Size	Overhead
kategori	Browse Structure Search Insert Empty Drop	5	InnoDB	latin1_swedish_ci	16 KIB	-
pelanggan	Browse Structure Search Insert Empty Drop	9	InnoDB	latin1_swedish_ci	32 KIB	-
pesan	Browse Structure Search Insert Empty Drop	1	InnoDB	latin1_swedish_ci	32 KIB	-
produk	Browse Structure Search Insert Empty Drop	9	InnoDB	latin1_swedish_ci	32 KIB	-
sales	Browse Structure Search Insert Empty Drop	3	InnoDB	latin1_swedish_ci	16 KIB	-
tagihan	Browse Structure Search Insert Empty Drop	14	InnoDB	latin1_swedish_ci	48 KIB	-
transaksi	Browse Structure Search Insert Empty Drop	64	InnoDB	latin1_swedish_ci	96 KIB	-
transaksi_rinci	Browse Structure Search Insert Empty Drop	48	InnoDB	latin1_swedish_ci	48 KIB	-
user	Browse Structure Search Insert Empty Drop	16	InnoDB	latin1_swedish_ci	16 KIB	-
9 tables	Sum	169	InnoDB	latin1_swedish_ci	336 KIB	0 B

Gambar 4.1 Layout *database* Sistem Informasi Sales Order

1. Tabel Kategori

Table kategori berisi field-field yang dapat dilihat pada gambar 4.2 dibawah ini:

#	Name	Type	Collation	Attributes	Null	Default	Extra	Action
1	<u>id_kategori</u>	int(11)			No	None	AUTO_INCREMENT	Change Drop Browse distinct values Primary Unique Index More
2	kategori	varchar(35)	latin1_swedish_ci		No	None		Change Drop Browse distinct values Primary Unique Index More

Gambar 4.2 Layout Tabel Kategori

2. Tabel Pelanggan

Table pelanggan berisi field-field yang dapat dilihat pada gambar 4.3 dibawah ini:

#	Name	Type	Collation	Attributes	Null	Default	Extra	Action
1	<u>id_pelanggan</u>	int(5)			No	None	AUTO_INCREMENT	Change Drop Browse distinct values Primary Unique More
2	<u>id_sales</u>	int(5)			No	None		Change Drop Browse distinct values Primary Unique More
3	no_ktp	varchar(50)	latin1_swedish_ci		No	None		Change Drop Browse distinct values Primary Unique More
4	foto_toko	text	latin1_swedish_ci		No	None		Change Drop Browse distinct values Primary Unique More
5	siu	text	latin1_swedish_ci		No	None		Change Drop Browse distinct values Primary Unique More
6	nama_pelanggan	varchar(35)	latin1_swedish_ci		No	None		Change Drop Browse distinct values Primary Unique More
7	alamat	text	latin1_swedish_ci		No	None		Change Drop Browse distinct values Primary Unique More
8	telepon	varchar(25)	latin1_swedish_ci		No	None		Change Drop Browse distinct values Primary Unique More
9	email	text	latin1_swedish_ci		No	None		Change Drop Browse distinct values Primary Unique More
10	username	varchar(35)	latin1_swedish_ci		No	None		Change Drop Browse distinct values Primary Unique More
11	status	enum('AKTIF', 'TIDAK AKTIF')	latin1_swedish_ci		No	None		Change Drop Browse distinct values Primary Unique More

Gambar 4.3 Layout Tabel Pelanggan

3. Tabel Pesan

Table pesan berisi field-field yang dapat dilihat pada gambar 4.4 dibawah ini:

#	Name	Type	Collation	Attributes	Null	Default	Extra	Action
1	<u>no_pesan</u>	int(11)			No	None	AUTO_INCREMENT	Change Drop Browse distinct values Primary Unique Index More
2	tanggal	date			No	None		Change Drop Browse distinct values Primary Unique Index More
3	no_transaksi	int(11)			No	None		Change Drop Browse distinct values Primary Unique Index More
4	username	varchar(75)	latin1_swedish_ci		No	None		Change Drop Browse distinct values Primary Unique Index More
5	pesan	text	latin1_swedish_ci		No	None		Change Drop Browse distinct values Primary Unique Index More
6	status	varchar(1)	latin1_swedish_ci		No	None		Change Drop Browse distinct values Primary Unique Index More

Gambar 4.4 Layout Tabel Pesan

4. Tabel Produk

Table produk berisi field-field yang dapat dilihat pada gambar 4.5 dibawah ini:

#	Name	Type	Collation	Attributes	Null	Default	Extra	Action
1	id_produk	int(11)			No	None	AUTO_INCREMENT	Change Drop Browse distinct values Primary Unique More
2	nama_produk	varchar(100)	latin1_swedish_ci		No	None		Change Drop Browse distinct values Primary Unique More
3	id_kategori	int(11)			No	None		Change Drop Browse distinct values Primary Unique More
4	deskripsi	text	latin1_swedish_ci		No	None		Change Drop Browse distinct values Primary Unique More
5	harga	int(11)			No	None		Change Drop Browse distinct values Primary Unique More
6	stock	int(5)			No	None		Change Drop Browse distinct values Primary Unique More
7	gambar	text	latin1_swedish_ci		No	None		Change Drop Browse distinct values Primary Unique More

Gambar 4.5 Layout Tabel Produk

5. Tabel Sales

Table sales berisi field-field yang dapat dilihat pada gambar 4.6 dibawah ini:

#	Name	Type	Collation	Attributes	Null	Default	Extra	Action
1	id_sales	int(11)			No	None	AUTO_INCREMENT	Change Drop Browse distinct values Primary Unique Index More
2	nama_sales	varchar(35)	latin1_swedish_ci		No	None		Change Drop Browse distinct values Primary Unique Index More
3	alamat	text	latin1_swedish_ci		No	None		Change Drop Browse distinct values Primary Unique Index More
4	telepon	varchar(25)	latin1_swedish_ci		No	None		Change Drop Browse distinct values Primary Unique Index More
5	username	varchar(35)	latin1_swedish_ci		No	None		Change Drop Browse distinct values Primary Unique Index More

Gambar 4.6 Layout Tabel Sales

6. Tabel Tagihan

Table Tagihan berisi field-field yang dapat dilihat pada gambar 4.7 dibawah ini:

#	Name	Type	Collation	Attributes	Null	Default	Extra	Action
1	id_tagihan	int(5)			No	None	AUTO_INCREMENT	Change Drop Browse distinct values Primary Unique Index Spatial Fulltext
2	tanggal	date			No	None		Change Drop Browse distinct values Primary Unique Index Spatial Fulltext
3	no_transaksi	int(5)			No	None		Change Drop Browse distinct values Primary Unique Index Spatial Fulltext
4	id_sales	int(5)			No	None		Change Drop Browse distinct values Primary Unique Index Spatial Fulltext
5	pembayaran	int(11)			No	None		Change Drop Browse distinct values Primary Unique Index Spatial Fulltext

Gambar 4.7 Layout Tabel Tagihan

7. Tabel Transaksi

Table Transaksi berisi field-field yang dapat dilihat pada gambar 4.8 dibawah ini:

#	Name	Type	Collation	Attributes	Null	Default	Extra	Action
1	no_transaksi	int(11)			No	None	AUTO_INCREMENT	Change Drop Browse distinct values Primary Unique Index More
2	tanggal	date			No	None		Change Drop Browse distinct values Primary Unique Index More
3	id_pelanggan	int(5)			No	None		Change Drop Browse distinct values Primary Unique Index More
4	id_sales	int(5)			No	None		Change Drop Browse distinct values Primary Unique Index More
5	status	varchar(1)	latin1_swedish_ci		No	None		Change Drop Browse distinct values Primary Unique Index More

Gambar 4.8 Layout Tabel Transaksi

8. Tabel Transaksi Rinci

Table Transaksi rinci berisi field-field yang dapat dilihat pada gambar 4.9 dibawah ini:

#	Name	Type	Collation	Attributes	Null	Default	Extra	Action
1	no_transaksi	int(11)			No	None		Change Drop Browse distinct values Primary Unique Index Spatial Fulltext
2	id_produk	int(11)			No	None		Change Drop Browse distinct values Primary Unique Index Spatial Fulltext
3	nama_produk	varchar(100)	latin1_swedish_ci		No	None		Change Drop Browse distinct values Primary Unique Index Spatial Fulltext
4	harga	int(11)			No	None		Change Drop Browse distinct values Primary Unique Index Spatial Fulltext
5	jumlah	int(11)			No	None		Change Drop Browse distinct values Primary Unique Index Spatial Fulltext
6	sub_total	int(11)			No	None		Change Drop Browse distinct values Primary Unique Index Spatial Fulltext

Gambar 4.9 Layout Tabel Transaksi Rinci

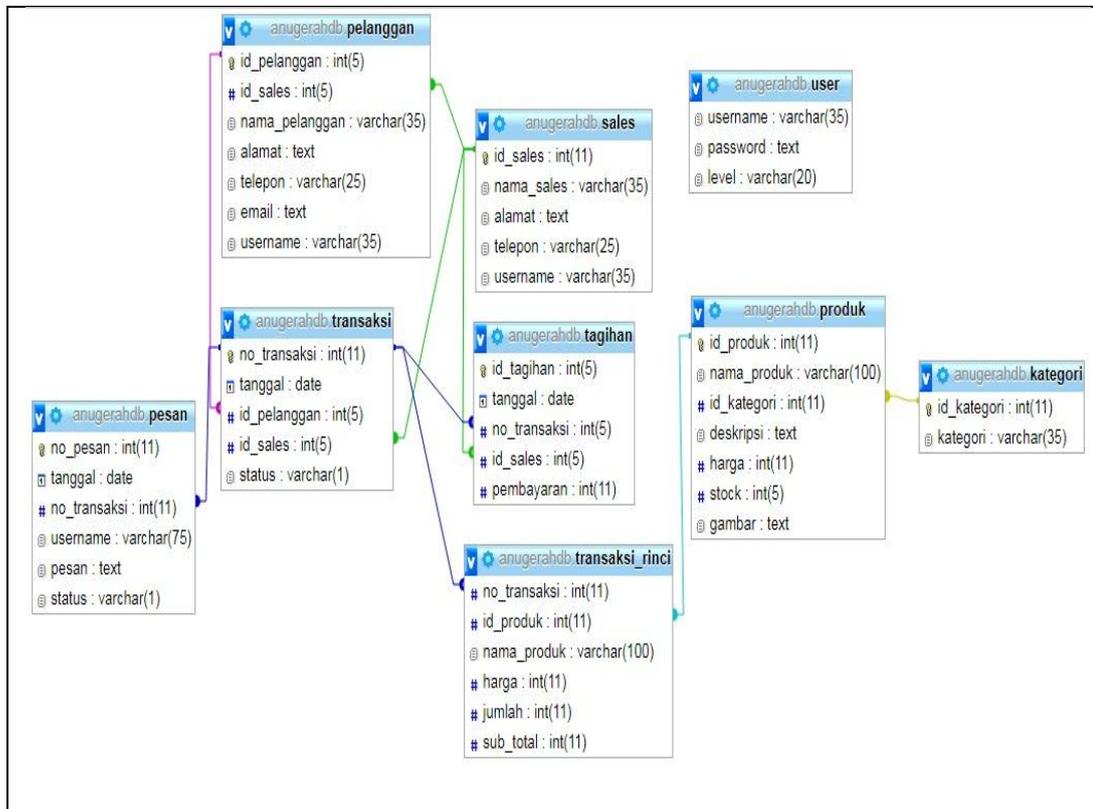
9. Table User

Table User berisi field-field yang dapat dilihat pada gambar 4.10 dibawah ini:

#	Name	Type	Collation	Attributes	Null	Default	Extra	Action
1	username	varchar(35)	latin1_swedish_ci		No	None		Change Drop Browse distinct values Primary Unique Index Spatial Fulltext
2	password	text	latin1_swedish_ci		No	None		Change Drop Browse distinct values Primary Unique Index Spatial Fulltext
3	level	varchar(20)	latin1_swedish_ci		No	None		Change Drop Browse distinct values Primary Unique Index Spatial Fulltext

Gambar 4.10 Layout Tabel User

Setiap tabel memiliki relasi sesuai dengan diagram relasi entitas. Tampilan relasi antar tabel pada *database* anugerahdb seperti yang ditampilkan pada Gambar 4.11



Gambar 4.11 Tampilan Relasi antar tabel pada *database*

Tabel yang terdapat pada *database* akan menampung setiap *record* dari proses pengelolaan pada sistem informasi sales order. Tabel yang memiliki relasi berfungsi untuk menampilkan data yang berkaitan antara satu dengan yang lain secara keseluruhan.

4.2 Implementasi

Implementasi sistem dilakukan oleh 5 aktor yang berhak mengakses sistem yaitu Sales Counter, Sales, Pelanggan, Adm Barang Jadi dan Manajer yang memiliki fungsi masing-masing.

4.2.1 Halaman *Home*

Halaman *Home* merupakan Halaman awal yang tampil saat pengguna mengakses kedalam sistem website. Halaman *Home* terdapat menu – menu yang

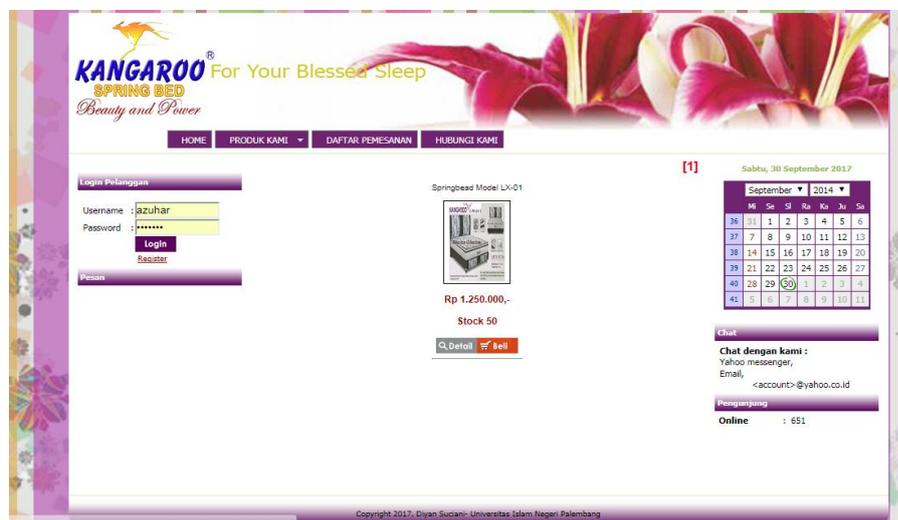
dapat dilihat oleh pengguna tanpa harus login, seperti Produk Kami, Daftar Pemesanan dan Hubungi Kami. Berikut adalah Halaman *Home* terlihat pada Gambar 4.12:



Gambar 4.12 Halaman Home

4.2.2 Halaman *Produk Kami*

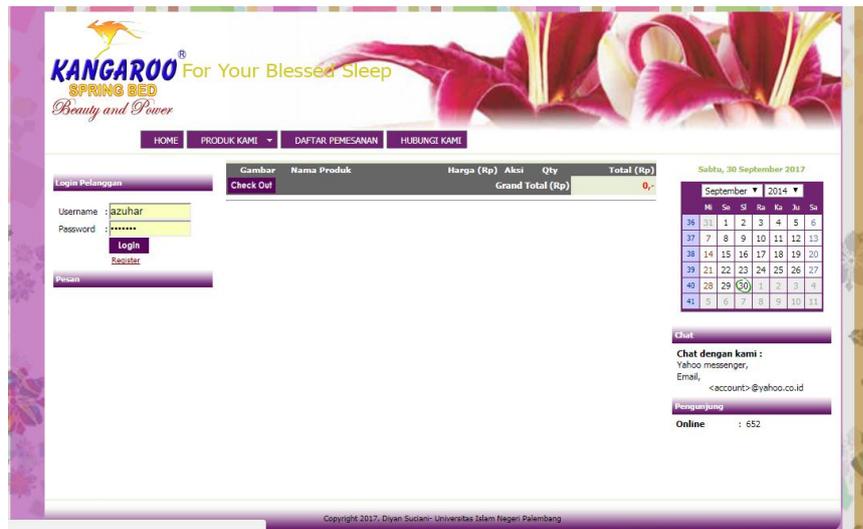
Halaman Produk Kami akan menampilkan informasi produk yang dimiliki perusahaan secara keseluruhan atau perkategori produk. Berikut adalah Halaman Produk Kami terlihat Pada Gambar 4.13:



Gambar 4.13 Halaman Produk Kami

4.2.3 Halaman *Daftar Pemesanan*

Halaman Daftar Pemesanan digunakan untuk sales atau pelanggan yang melakukan order pesanan melalui sistem, barang yang dipesan akan tampil di halaman ini. Halaman daftar pemesanan akan terlihat pada Gambar 4.14:



Gambar 4.14 Halaman Daftar Pemesanan

4.2.4 Halaman Hubungi Kami

Halaman Hubungi Kami akan menampilkan informasi alamat perusahaan.

Berikut adalah Halaman *Hubungi Kami* terlihat Pada Gambar 4.15:



Gambar 4.15 Halaman Hubungi Kami

4.2.5. Antarmuka Bagi Sales Counter

1. Halaman Login

Halaman Login akan tampil pertama kali jika pengguna Sales Counter masuk ke dalam sistem dengan alamat "http://localhost/anugerah/panel?".

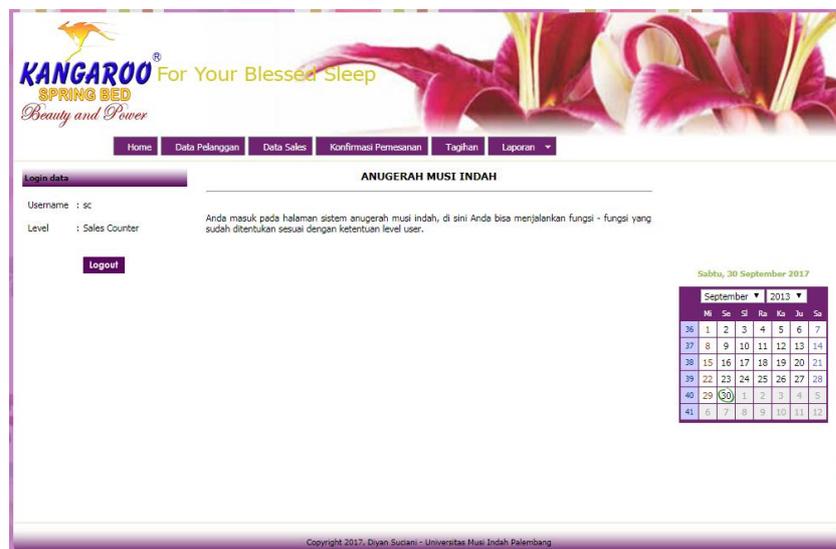
Untuk halaman *Login* dapat dilihat pada Gambar 4.16



Gambar 4.16 Halaman *Login*

2. Halaman *Home*

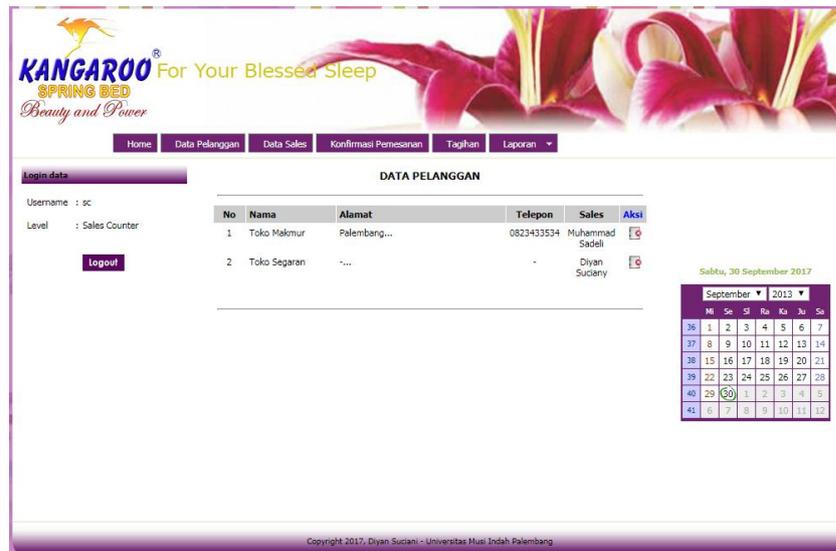
Halaman Home akan tampil pertama setelah sales counter berhasil login Untuk halaman Home dapat dilihat pada Gambar 4.17



Gambar 4.17 Halaman *Home*

3. Tampil Halaman Pelanggan

Halaman pelanggan merupakan halaman yang dapat menampilkan informasi pelanggan yang melakukan registrasi ke dalam sistem. Berikut tampilan halaman pelanggan terlihat pada Gambar 4.18.



Gambar 4.18 Halaman Pelanggan

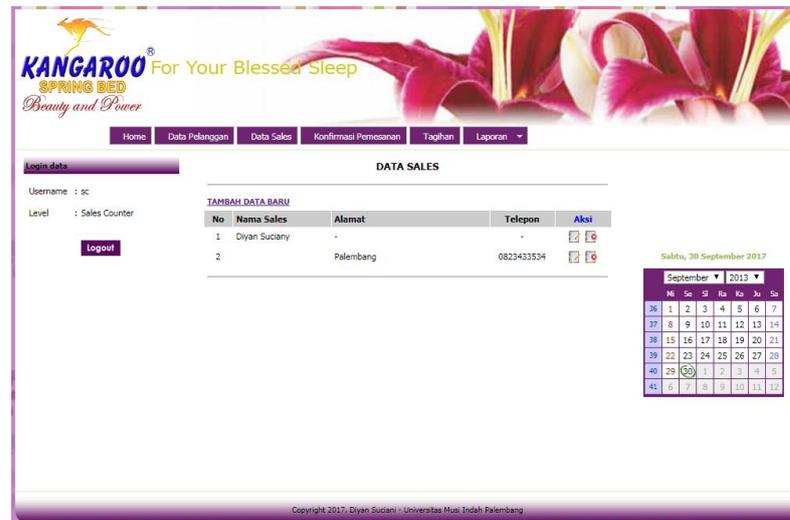
Jika diklik tombol hapus maka akan tampil pesan bahwa Anda menghapus data pelanggan. Berikut tampilan halaman hapus terlihat pada Gambar 4.19



Gambar 4.19 Halaman Pesan Hapus Pelanggan

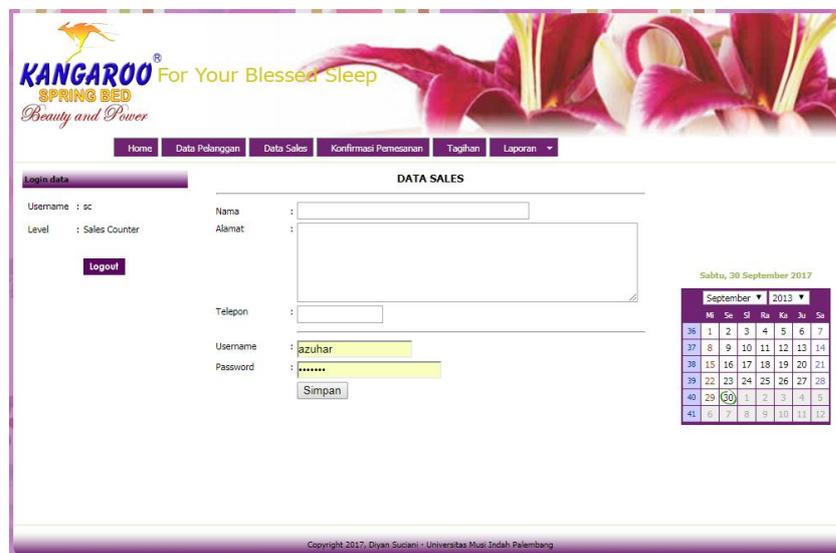
4. Tampil Halaman Sales

Halaman sales merupakan halaman yang digunakan sales counter untuk mengelola data sales. Berikut tampilan halaman data sales terlihat pada Gambar 4.20



Gambar 4.20 Halaman Sales

Jika diklik tombol tambah data baru maka akan tampil halaman input data asales. Berikut tampilan halaman tambah data sales terlihat pada Gambar 4.21.



Gambar 4.21 Halaman Tambah Sales

5. Tampil Halaman Konfirmasi Pemesanan

Halaman konfirmasi pemesanan merupakan halaman yang digunakan sales counter untuk mengelola data pemesanan dari pelanggan atau sales. Berikut tampilan halaman konfirmasi pemesanan terlihat pada Gambar 4.22.

KANGAROO For Your Blessed Sleep
SPRING BED
Beauty and Power

Home Data Pelanggan Data Sales **Konfirmasi Pemesanan** Tagihan Laporan

Login data
 Username : sc
 Level : Sales Counter
 Logout

KONFIRMASI PEMESANAN

No	Tanggal	No Transaksi	Sales	Toko	Jumlah	Status	Aksi
1	02-08-2017	AMI/2017-08-02/3	Diyan Suclany	Toko Segaran	750.000	Konfirmasi Pesanan	✓
2	02-08-2017	AMI/2017-08-02/2	Muhammad Sadeli	Toko Makmur	750.000	Dikirim	✓
3	02-08-2017	AMI/2017-08-02/1	Diyan Suclany	Toko Segaran	750.000	Konfirmasi Pesanan	✓

Sabtu, 30 September 2017

September 2017

Copyright 2017, Diyan Suclany - Universitas Musi Indah Palembang

Gambar 4.22 Halaman Konfirmasi Pemesanan

Jika diklik tombol konfirmasi proses maka status pemesanan akan berubah menjadi di konfirmasi, namun jika diklik rincian transaksi maka akan tampil halaman riincian transaksi. Berikut tampilan halaman rincian transaksi terlihat pada Gambar 4.23.

KANGAROO For Your Blessed Sleep
SPRING BED
Beauty and Power

Home Data Pelanggan Data Sales **Konfirmasi Pemesanan** Tagihan Laporan

Login data
 Username : sc
 Level : Sales Counter
 Logout

DATA RINCIAN PESANAN
 Tanggal : 02-08-2017 No Transaksi : AMI/02-08-2017/3

Gambar	Nama Produk	Harga (Rp)	Qty	Total (Rp)
	Springhead Model LX-01	1.250.000	1	750.000,-
Grand Total (Rp)				750.000

Sabtu, 30 September 2017

September 2017

INFORMASI SALES
 Diyan Suclany
 -

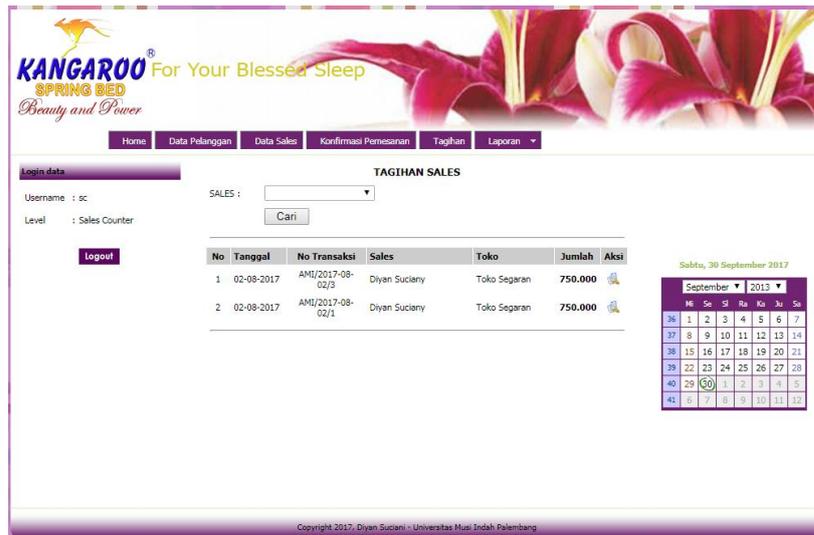
INFORMASI TOKO
 Toko Segaran
 Jln. Veteran No.112
 -

Copyright 2017, Diyan Suclany - Universitas Musi Indah Palembang

Gambar 4.23 Halaman Rincian Pesanan

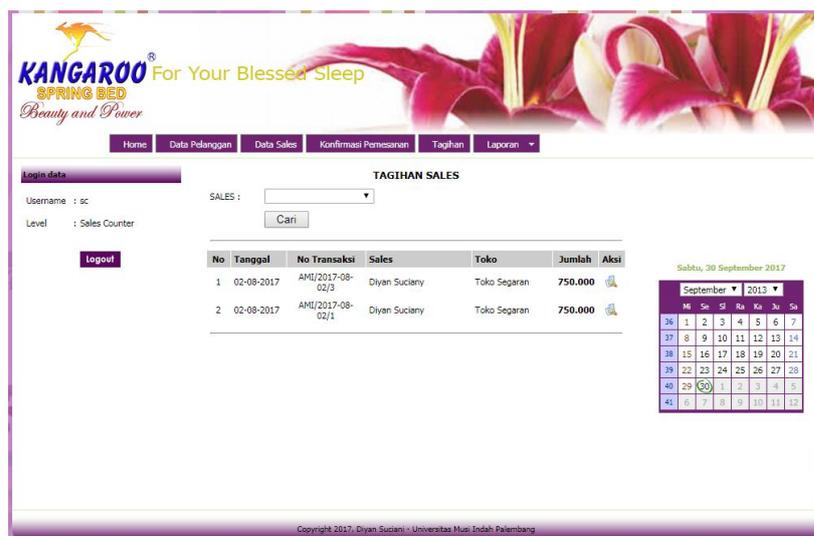
6. Tampil Halaman Tagihan

Halaman tagihan merupakan halaman yang digunakan sales counter untuk mengelola data tagihan penjualan sales. Berikut tampilan halaman tagihan terlihat pada Gambar 4.24.



Gambar 4.24 Halaman Konfirmasi Tagihan

Untuk melakukan pencarian sales counter harus memilih nama sales lalu klik tombol cari. Berikut tampilan halaman pencarian terlihat pada Gambar 4.25.



Gambar 4.25 Halaman Hasil Pencarian

Jika diklik tombol rincian transaksi maka akan tampil halaman rincian transaksi. Berikut tampilan halaman rincian transaksi terlihat pada Gambar 4.26.

Beauty and Tower

Home Data Pelanggan Data Sales Konfirmasi Pemesanan Tagihan Laporan

Login data **FORM TAGIHAN - SALES : Diyan Suciary**

Username : sc
Level : Sales Counter
Logout

No Transaksi : AMI/2017-08-02/1
Toko : Toko Segaran
Piutang : 750.000
Sisa Piutang : 550.000
Pembayaran :

Proses

Sabtu, 30 September 2017

September 2013						
Mi	Se	Si	Ra	Ka	Ju	Sa
36	1	2	3	4	5	6
37	8	9	10	11	12	13
38	15	16	17	18	19	20
39	22	23	24	25	26	27
40	29	30	1	2	3	4
41	6	7	8	9	10	11

DATA RINCIAN PEMBAYARAN			
No	ID Pembayaran	Tanggal	Pembayaran
1	AMI/T/3	02-08-2017	200.000
Total Pembayaran :			200.000

DATA RINCIAN PESANAN				
Tanggal : 02-08-2017				
Gambar	Nama Produk	Harga (Rp)	Qty	Total (Rp)
	Springbead Model LX-01	1.250.000	1	750.000,-
Grand Total (Rp)				750.000

Copyright 2017, Diyan Suciary - Universitas Muli Indah Palembang

Gambar 4.26 Halaman Rincian Pesanan

7. Tampil Halaman Laporan Sales

Halaman laporan sales digunakan sales counter untuk mencetak data sales. Berikut tampilan halaman laporan sales terlihat pada Gambar 4.27.

Print
Total: 1 sheet of paper
Print Cancel

Destination Send To OneNote 2007
Change...

Pages All
 e.g. 1-5, 8, 11-13

Layout Portrait

Color Color

+ More settings
Print using system dialog... (Ctrl+Shift+P)

12/29/2017 localhost/tangeran/hisitem/aparansalesceotak.php

DATA SALES				
No	Nama Sales	Nama Toko	Alamat	Telepon
1	Diyan Suciary	mawar	Sukajadi km.16	0711999937
2	Sadeli	Toko Makmur	Palembang	082343534
3	Atik	Toko Adamas	Jl.Tanah mas km.14	0852465749

↑
+
-

Gambar 4.27 Halaman Laporan Sales

8. Tampil Halaman Laporan Pelanggan

Halaman laporan pelanggan digunakan sales counter untuk mencetak data pelanggan. Berikut tampilan halaman laporan pelanggan terlihat pada Gambar 4.28.

No	Nama Toko	Alamat	Kelurahan	Kecamatan	Kode POS	CP	Kota	Sales	Hutang
1	Toko Melati	Sukajadi km.16	-	-	-	0711999937	Palembang	Diyan Suciany	7.000.000
2	Bersama	Palembang	-	-	-	0823433534	Palembang	Sadeli	2.000.000
3	suji	Jl.Tanah mas km.14	-	-	-	0852465749	Palembang	Atik	0
4	mawar	Sukajadi km.16	-	-	-	0711999937	Palembang	Diyan Suciany	72.400.000
5	bagus	Jl.Tanah mas km.14	-	-	-	0852465749	Palembang	Atik	21.300.000
6	Toko Adamas	Jl.Tanah mas km.14	-	-	-	0852465749	Palembang	Atik	0
7	Segaran	Palembang	-	-	-	0823433534	Palembang	Sadeli	18.900.000
8	Maju	Palembang	-	-	-	0823433534	Palembang	Sadeli	26.750.000
9	Toko Makmur	Palembang	-	-	-	0823433534	Palembang	Sadeli	7.700.000

Gambar 4.28 Halaman Laporan Pelanggan

9. Tampil Halaman Laporan Produk

Halaman laporan produk digunakan sales counter untuk mencetak data produk. Berikut tampilan halaman laporan pelanggan terlihat pada Gambar 4.29.

No	Nama Produk	Stock	Kategori
1	Lasar hoes pink	37	lasar hoes
2	Meja makan bunga	15	Panci Chau
3	Meja Makan Marah	36	Panci Chau
4	Bed Soreng Barbie Pink	8	Bed soreng
5	Bed Soreng Beda Hipsu	12	Bed soreng
6	Springhead Luxury	13	Springhead
7	Springhead Basic	34	Springhead
8	Sida Japan	1	Sida
9	Springhead Basic Putih	32	Springhead

Gambar 4.29 Halaman Laporan Produk

10. Tampil Halaman Laporan Komisi Penjualan Sales

Halaman laporan komisi penjualan sales akan menampilkan data penjualan berdasarkan sales dan periode penjualan. Berikut tampilan halaman laporan komisi sales terlihat pada Gambar 4.30.

Sales : 1 - Diyan Suciany ▼

Mulai Tanggal : 01-01-2017 

Sampai Tanggal : 30-09-2017 

Proses

Gambar 4.30 Halaman Form Laporan Penjualan Sales

Jika sudah dipilih dan ditentukan periode penjualan, selanjutnya klik tombol Proses. Berikut tampilan halaman laporan komisi penjualan sales terlihat pada Gambar 4.31.

Print

Total: 1 sheet of paper

Destination  Send To OneNote 2007

Pages All

Layout

Color

Print using system dialog... (Ctrl+Shift+P)

12/29/2017 localhost/anugerahsisitem/komisihsicetak.php

KOMISI HASIL PERIODE : 01-10-2017 S/D 29-12-2017

Sales : **Diyan Suciany**

No	Tanggal	No Transaksi	Nama Produk	Jumlah
1	03-10-2017	03-10-2017-52	kasur busa pink	1
2	03-10-2017	03-10-2017-53	Meja Makan Marah	1
3	03-10-2017	03-10-2017-54	Springhead Batik Putih	1
4	03-10-2017	03-10-2017-57	kasur busa pink	1
5	03-10-2017	03-10-2017-58	kasur busa pink	3
6	03-10-2017	03-10-2017-59	Meja makan Bunga	2
7	03-10-2017	03-10-2017-60	Springbaed Batik	2
8	03-10-2017	03-10-2017-61	kasur busa pink	2
9	11-10-2017	11-10-2017-62	kasur busa pink	1
10	11-10-2017	11-10-2017-63	Springhead Batik Putih	2
11	12-10-2017	12-10-2017-65	kasur busa pink	2
12	12-10-2017	12-10-2017-66	Springbaed Batik	1
13	02-11-2017	02-11-2017-67	kasur busa pink	1
14	02-11-2017	02-11-2017-69	Springhead Luxury	1
15	02-11-2017	02-11-2017-71	kasur busa pink	1

Total Jumlah : 22

Komisi Hasil Penjualan : 0

Gambar 4.31 Halaman Laporan Komisi Penjualan Sales

11. Tampil Halaman Laporan Komisi Hasil Tagihan

Halaman laporan komisi tagihan sales akan menampilkan data tagihan berdasarkan sales dan periode penjualan. Berikut tampilan halaman laporan komisi sales terlihat pada Gambar 4.32.

Sales : 1 - Diyan Suciary ▼

Mulai Tanggal : 01-09-2017 📅+

Sampai Tanggal : 30-09-2017 📅+

Proses

Gambar 4.32 Halaman Laporan Komisi Hasil Tagihan Sales

Jika sudah dipilih dan ditentukan periode penjualan, selanjutnya klik tombol Proses. Berikut tampilan halaman laporan komisi hasil tagihan sales terlihat pada Gambar 4.33.

Print

Total: 1 sheet of paper

Print Cancel

Destination Canon MP250 series Pri...
Change...

Pages All
e.g. 1-5, 8, 11-13

Copies 1

Layout Portrait

Color Color

Options Two-sided

+ More settings

Print using system dialog... (Ctrl+Shift+P)

KOMISI TAGIHAN PERIODE : 01-01-2017 S/D 30-09-2017

Sales : Diyan Suciary

No	Tanggal	No Tagihan	No Transaksi	Tagihan	Komisi
1	02-08-2017	AMU/15	02-08-2017-1	200.000	1.400

Total Komisi Hasil Penagihan : 1.400

+
+
-

Gambar 4.33 Halaman Laporan Cetak Komisi Hasil Tagihan Sales

12. Tampil Halaman Laporan Penjualan

Halaman laporan penjualan akan menampilkan data penjualan dan periode penjualan. Berikut tampilan halaman laporan penjualan terlihat pada Gambar 4.34.

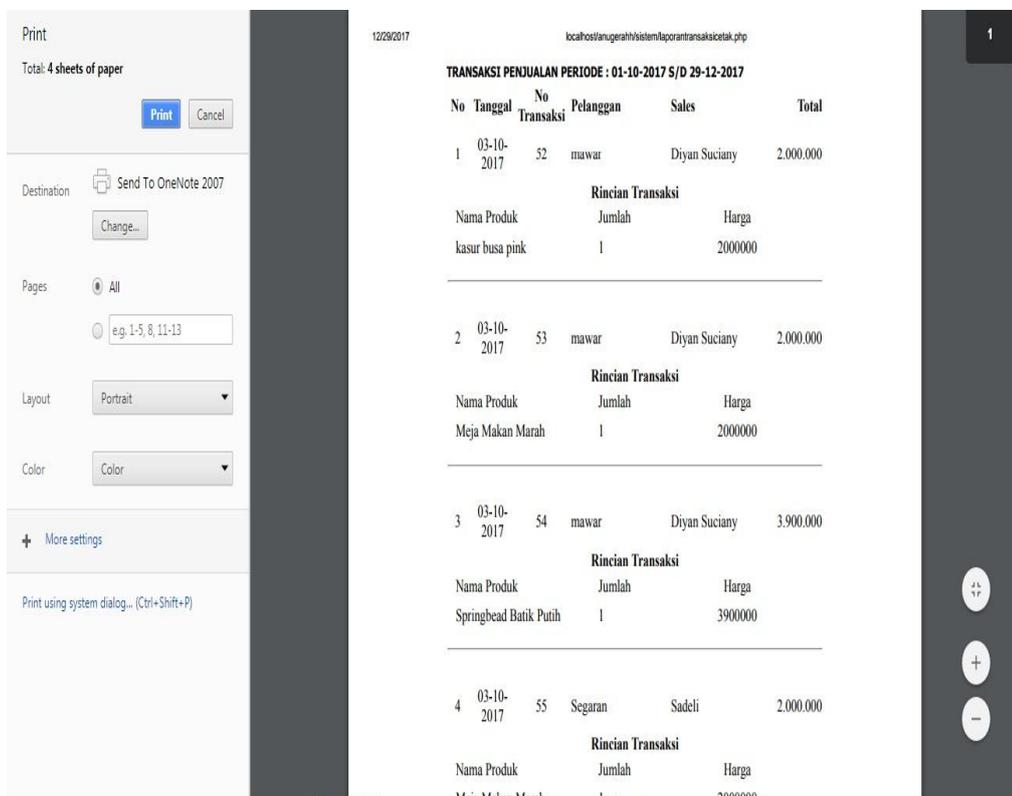
Mulai Tanggal : 01-09-2017 

Sampai Tanggal : 30-09-2017 

Proses

Gambar 4.34 Halaman Laporan Penjualan

Jika sudah dipilih dan ditentukan periode penjualan, selanjutnya klik tombol Proses. Berikut tampilan halaman laporan penjualan terlihat pada Gambar 4.35.



Print
Total: 4 sheets of paper
Print Cancel

Destination Send To OneNote 2007
Change...

Pages All
e.g. 1-5, 8, 11-13

Layout Portrait

Color Color

+ More settings

Print using system dialog... (Ctrl+Shift+P)

12/29/2017 localhost/anggerah/hsistem/laporan/transaksicetak.php

TRANSAKSI PENJUALAN PERIODE : 01-10-2017 S/D 29-12-2017

No	Tanggal	No Transaksi	Pelanggan	Sales	Total
1	03-10-2017	52	mawar	Diyan Suciandy	2.000.000
Rincian Transaksi					
Nama Produk		Jumlah	Harga		
kasur busa pink		1	2000000		
2	03-10-2017	53	mawar	Diyan Suciandy	2.000.000
Rincian Transaksi					
Nama Produk		Jumlah	Harga		
Meja Makan Marah		1	2000000		
3	03-10-2017	54	mawar	Diyan Suciandy	3.900.000
Rincian Transaksi					
Nama Produk		Jumlah	Harga		
Springbead Batik Putih		1	3900000		
4	03-10-2017	55	Segaran	Sadeli	2.000.000
Rincian Transaksi					
Nama Produk		Jumlah	Harga		
Meja Makan Marah		1	2000000		

Gambar 4.35 Halaman Laporan Cetak Penjualan

4.2.6 Antarmuka Bagi Sales

1. Halaman *Login*

Halaman Login akan tampil pertama kali jika pengguna Sales masuk ke dalam sistem dengan alamat “http://localhost/anugerah/sales/”. Untuk halaman *Login* dapat dilihat pada Gambar 4.36

Gambar 4.36 Halaman *Login*

2. Halaman *Home*

Halaman Home akan tampil pertama setelah sales berhasil login. Untuk halaman Home dapat dilihat pada Gambar 4.37

Gambar 4.37 Halaman *Home*

3. Halaman Produk Kami

Halaman Produk Kami akan menampilkan informasi produk yang dimiliki perusahaan secara keseluruhan atau perkategori produk. Berikut adalah Halaman Produk Kami terlihat Pada Gambar 4.38:



Gambar 4.38 Halaman Produk Kami

4. Halaman Daftar Pemesanan

Halaman Daftar Pemesanan digunakan untuk sales atau pelanggan yang melakukan order pesanan melalui sistem, barang yang dipesan akan tampil di halaman ini. Halaman daftar pemesanan akan terlihat pada Gambar 4.39:



Gambar 4.39 Halaman Daftar Pemesanan

5. Halaman Hubungi Kami

Halaman Hubungi Kami akan menampilkan informasi alamat perusahaan. Berikut adalah Halaman *Hubungi Kami* terlihat Pada Gambar 4.40:



Gambar 4.40 Halaman Hubungi Kami

4.2.7. Antarmuka Bagi Pelanggan

1. Halaman Registrasi

Halama registrasi digunakan pelanggan untuk melakukan pendaftaran pertama kali. Berikut adalah halaman Registrasi dapat dilihat pada Gambar 4.41

Gambar 4.41 Halaman Registrasi

2. Halaman *Login*

Halaman Login digunakan pelanggan untuk melakukan transaksi order produk Untuk halaman *Login* dapat dilihat pada Gambar 4.42

Gambar 4.42 Halaman *Login*

1. Halaman *Home*

Halaman Home akan tampil pertama setelah pelanggan berhasil login Untuk halaman Home dapat dilihat pada Gambar 4.43

Gambar 4.43 Halaman *Home*

2. Halaman Produk Kami

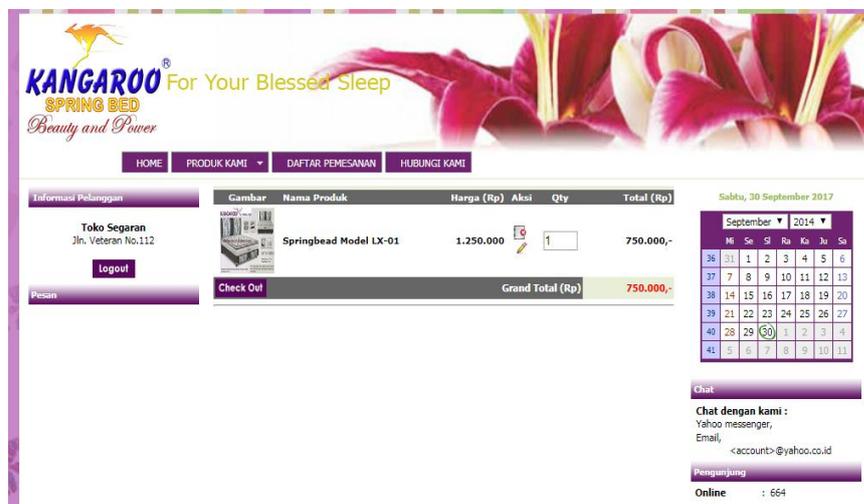
Halaman Produk Kami akan menampilkan informasi produk yang dimiliki perusahaan secara keseluruhan atau perkategori produk. Berikut adalah Halaman Produk Kami terlihat Pada Gambar 4.44:



Gambar 4.44 Halaman Produk Kami

3. Halaman Daftar Pemesanan

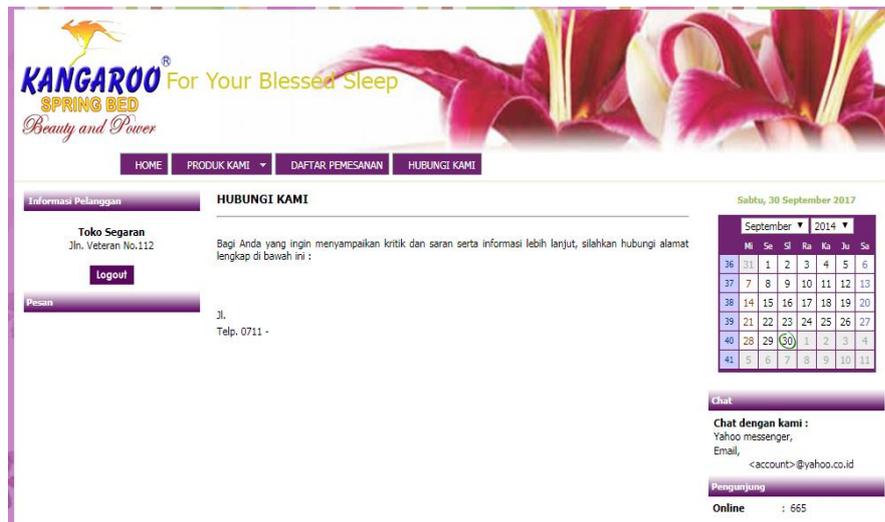
Halaman Daftar Pemesanan digunakan untuk sales atau pelanggan yang melakukan order pesanan melalui sistem, barang yang dipesan akan tampil di halaman ini. Halaman daftar pemesanan akan terlihat pada Gambar 4.45:



Gambar 4.45 Halaman Daftar Pemesanan

4. Halaman Hubungi Kami

Halaman Hubungi Kami akan menampilkan informasi alamat perusahaan. Berikut adalah Halaman *Hubungi Kami* terlihat Pada Gambar 4.46:



Gambar 4.46 Halaman Hubungi Kami

4.2.8. Antarmuka Bagi Adm Barang Jadi

1. Halaman *Login*

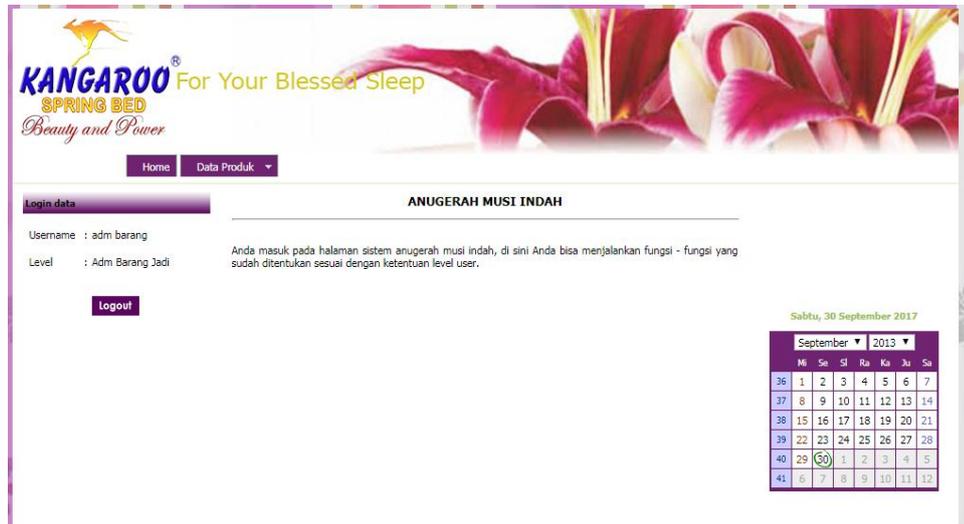
Halaman Login akan tampil pertama kali jika pengguna adm barang jadi masuk kedalam sistem dengan alamat “http://localhost/anugerah/panel/”. Untuk halaman *Login* dapat dilihat pada Gambar 4.47



Gambar 4.47 Halaman *Login*

2. Halaman *Home*

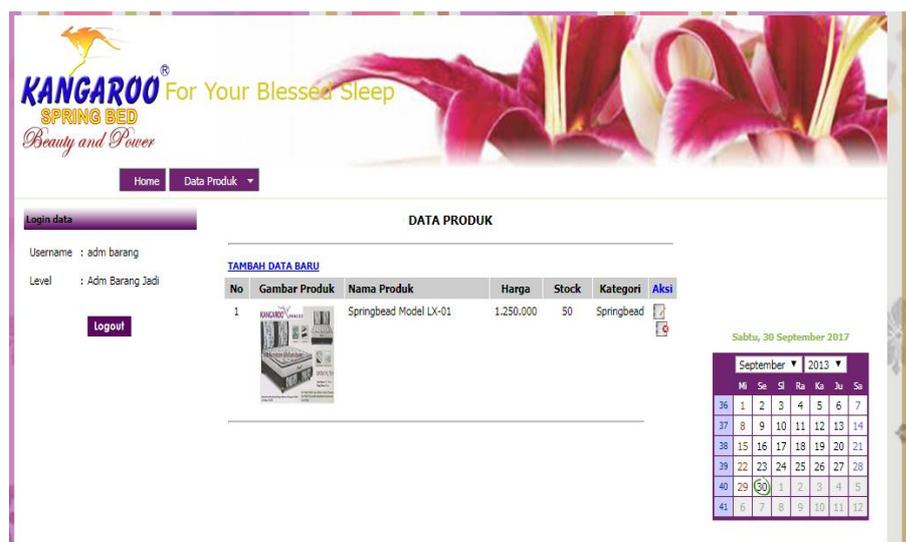
Halaman Home akan tampil pertama setelah adm barang jadi berhasil login Untuk halaman Home dapat dilihat pada Gambar 4.48



Gambar 4.48 Halaman *Home*

3. Tampil Halaman Produk

Halaman produk merupakan halaman yang digunakan adm barang jadi untuk mengelola data produk. Berikut tampilan halaman data produk terlihat pada Gambar 4.49



Gambar 4.49 Halaman Produk

Jika diklik tombol tambah data baru maka akan tampil halaman input data produk. Berikut tampilan halaman tambah data produk terlihat pada Gambar 4.50.

The screenshot shows a web application interface for adding a product. At the top, there is a logo for 'KANGAROO SPRING BED' with the tagline 'For Your Blessed Sleep' and 'Beauty and Power'. Below the logo is a navigation menu with 'Home' and 'Data Produk'. The main content area is titled 'DATA PRODUK' and contains the following form fields:

- Nama**: A text input field.
- Kategori**: A dropdown menu.
- Deskripsi**: A large text area for detailed description.
- Harga**: A text input field.
- Stock**: A text input field.
- Gambar**: A file upload field with a 'Choose File' button and the text 'No file chosen'. A 'Simpan' button is located below this field.

On the left side, there is a 'Login data' sidebar showing the current user's information: 'Username : adm barang' and 'Level : Adm Barang Jadi'. A 'Logout' button is present. On the right side, there is a calendar for 'Sabtu, 30 September 2017' showing the month of September 2013.

Gambar 4.50 Halaman Tambah Produk

4.2.9. Antarmuka Bagi Manajer

1. Halaman *Login*

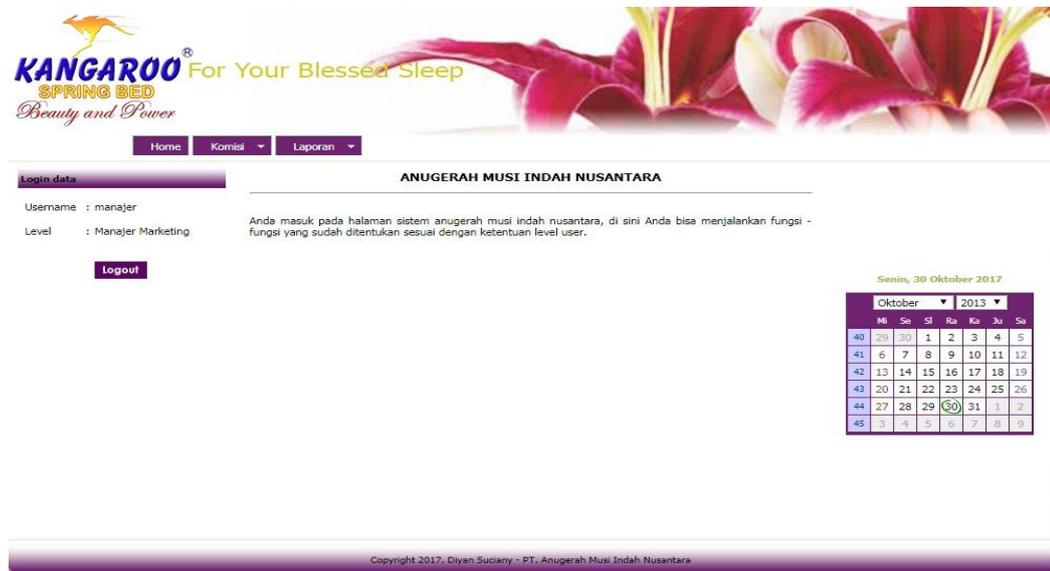
Halaman Login akan tampil pertama kali ketika manajer masuk kedalam sistem untuk mengelola data komisi dan laporan. Untuk halaman *Login* dapat dilihat pada Gambar 4.51

The screenshot shows a login page titled 'LOGIN SISTEM'. On the left, there is a blue icon of a person with a speech bubble. To the right of the icon are two input fields: 'User ID' and 'Password'. Below these fields is a 'Login' button. At the bottom of the page, there is a banner that reads 'Anugerah Musi Indah'.

Gambar 4.51 Halaman *Login*

2. Halaman *Home*

Halaman Home akan tampil pertama setelah manajer berhasil login
Untuk halaman Home dapat dilihat pada Gambar 4.52



Gambar 4.52 Halaman *Home*

3. Halaman Komisi Hasil Penjualan

Halaman laporan komisi hasil penjualan akan menampilkan data penjualan berdasarkan sales dan periode penjualan. Berikut tampilan halaman laporan komisi sales terlihat pada Gambar 4.53.

Print

Total: 1 sheet of paper

Destination

Pages All e.g. 1-5, 8, 11-13

Layout

Color

Print using system dialog... (Ctrl+Shift+P)

12/29/2017 localhost/anugerah/sistem/komisi/psacetak.php

KOMISI HASIL PERIODE : 01-10-2017 S/D 29-12-2017

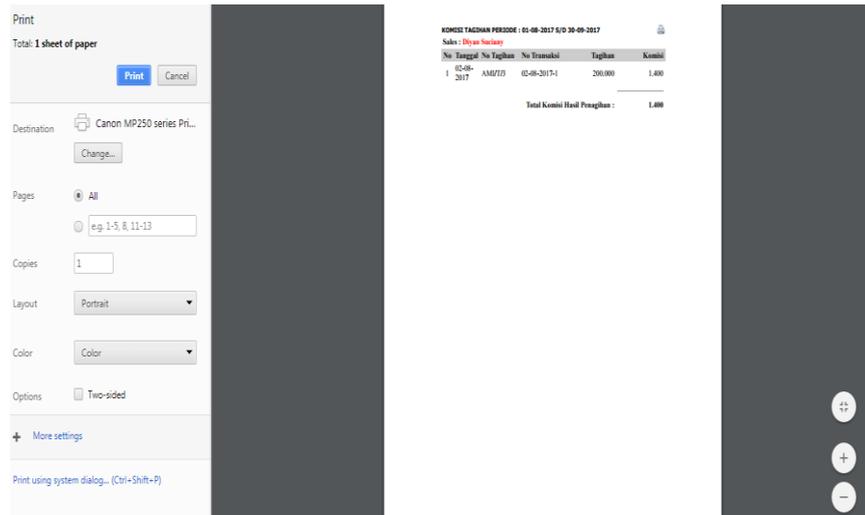
Sales : **Diyan Suciany**

No	Tanggal	No Transaksi	Nama Produk	Jumlah
1	03-10-2017	03-10-2017-52	kasur busa pink	1
2	03-10-2017	03-10-2017-53	Meja Makan Merah	1
3	03-10-2017	03-10-2017-54	Springbaed Batik Putih	1
4	03-10-2017	03-10-2017-57	kasur busa pink	1
5	03-10-2017	03-10-2017-58	kasur busa pink	3
6	03-10-2017	03-10-2017-59	Meja makan Bunga	2
7	03-10-2017	03-10-2017-60	Springbaed Batik	2
8	03-10-2017	03-10-2017-61	kasur busa pink	2
9	11-10-2017	11-10-2017-62	kasur busa pink	1
10	11-10-2017	11-10-2017-63	Springbaed Batik Putih	2
11	12-10-2017	12-10-2017-65	kasur busa pink	2
12	12-10-2017	12-10-2017-66	Springbaed Batik	1
13	02-11-2017	02-11-2017-67	kasur busa pink	1
14	02-11-2017	02-11-2017-69	Springbaed Luxury	1
15	02-11-2017	02-11-2017-71	kasur busa pink	1
Total Jumlah :				22
Komisi Hasil Penjualan :				0

Gambar 4.53 Halaman Komisi Hasil Penjualan

4. Halaman Komisi Hasil Penagihan

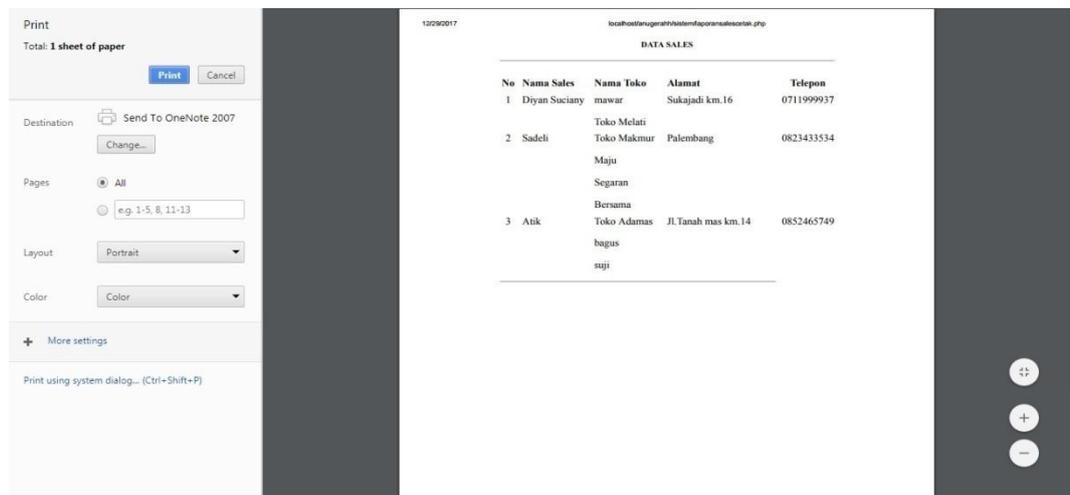
Halaman laporan komisi tagihan sales akan menampilkan data tagihan berdasarkan sales dan periode penjualan. Berikut tampilan halaman laporan komisi sales terlihat pada Gambar 4.54.



Gambar 4.54 Halaman Komisi Hasil Penagihan

5. Tampil Halaman Laporan Sales

Halaman laporan sales digunakan manajer untuk mencetak data sales. Berikut tampilan halaman laporan sales terlihat pada Gambar 4.55.



Gambar 4.55 Halaman Laporan Sales

6. Tampil Halaman Laporan Pelanggan

Halaman laporan pelanggan digunakan manajer untuk mencetak data pelanggan. Berikut tampilan halaman laporan pelanggan terlihat pada Gambar 4.56.

The screenshot shows a print dialog box on the left and a report table on the right. The print dialog box includes options for destination (Send To OneNote 2007), pages (All), layout (Portrait), and color (Color). The report table is titled 'DATA TOKO / PELANGGAN AKTIF' and contains the following data:

No	Nama Toko	Alamat	Kelurahan	Kecamatan	Kode POS	CP	Kota	Sales	Hitung
1	Toko Melati	Sakajadi km.16	-	-	-	0711999937	Palembang	Diyan Suciandy	7.000.000
2	Bersama	Palembang	-	-	-	0823433534	Palembang	Sadeli	2.000.000
3	suji	Jl.Tanah mas km.14	-	-	-	0852465749	Palembang	Aitik	0
4	mawar	Sakajadi km.16	-	-	-	0711999937	Palembang	Diyan Suciandy	72.400.000
5	bagus	Jl.Tanah mas km.14	-	-	-	0852465749	Palembang	Aitik	21.300.000
6	Toko Adamas	Jl.Tanah mas km.14	-	-	-	0852465749	Palembang	Aitik	0
7	Segaran	Palembang	-	-	-	0823433534	Palembang	Sadeli	18.900.000
8	Maju	Palembang	-	-	-	0823433534	Palembang	Sadeli	26.750.000
9	Toko Makmur	Palembang	-	-	-	0823433534	Palembang	Sadeli	7.700.000

Gambar 4.56 Halaman Laporan Pelanggan

7. Tampil Halaman Laporan Produk

Halaman laporan produk digunakan manajer untuk mencetak data produk. Berikut tampilan halaman laporan pelanggan terlihat pada Gambar 4.57.

The screenshot shows a print dialog box on the left and a product report table on the right. The print dialog box includes options for destination (Canon MP250 series Pri...), pages (All), copies (1), layout (Portrait), color (Color), and options (Two-sided). The report table is titled 'DATA PRODUK' and contains the following data:

No	Nama Produk	Kategori
1	Springhead Model LX-01	Springhead

Gambar 4.57 Halaman Laporan Produk

8. Tampil Halaman Laporan Komisi Penjualan Sales

Halaman laporan komisi penjualan sales akan menampilkan data penjualan berdasarkan sales dan periode penjualan. Berikut tampilan halaman laporan komisi sales terlihat pada Gambar 4.58.

Sales : 1 - Diyan Suciary ▼

Mulai Tanggal : 01-01-2017 

Sampai Tanggal : 30-09-2017 

Proses

Gambar 4.58 Halaman Form Laporan

Jika sudah dipilih dan ditentukan periode penjualan, selanjutnya klik tombol Proses. Berikut tampilan halaman laporan komisi penjualan sales terlihat pada Gambar 4.59.

No	Tanggal	No Transaksi	Nama Produk	Jumlah
1	03-10-2017	03-10-2017-52	kasur busa pink	1
2	03-10-2017	03-10-2017-53	Meja Makan Marah	1
3	03-10-2017	03-10-2017-54	Springhead Batik Putih	1
4	03-10-2017	03-10-2017-57	kasur busa pink	1
5	03-10-2017	03-10-2017-58	kasur busa pink	3
6	03-10-2017	03-10-2017-59	Meja makan Bunga	2
7	03-10-2017	03-10-2017-60	Springbaed Batik	2
8	03-10-2017	03-10-2017-61	kasur busa pink	2
9	11-10-2017	11-10-2017-62	kasur busa pink	1
10	11-10-2017	11-10-2017-63	Springhead Batik Putih	2
11	12-10-2017	12-10-2017-65	kasur busa pink	2
12	12-10-2017	12-10-2017-66	Springbaed Batik	1
13	02-11-2017	02-11-2017-67	kasur busa pink	1
14	02-11-2017	02-11-2017-69	Springhead Luxury	1
15	02-11-2017	02-11-2017-71	kasur busa pink	1
Total Jumlah :				22
Komisi Hasil Penjualan :				0

Gambar 4.59 Halaman Laporan Komisi Penjualan Sales

9. Tampil Halaman Laporan Komisi Hasil Tagihan

Halaman laporan komisi tagihan sales akan menampilkan data tagihan berdasarkan sales dan periode penjualan. Berikut tampilan halaman laporan komisi sales terlihat pada Gambar 4.60

Sales : 1 - Diyan Suciary ▼

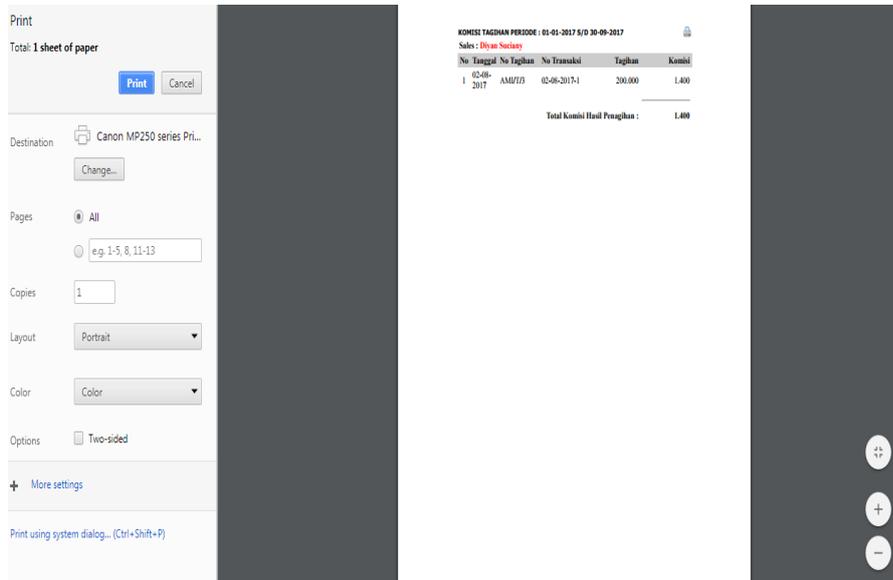
Mulai Tanggal : 01-09-2017 

Sampai Tanggal : 30-09-2017 

Proses

Gambar 4.60 Halaman Laporan Komisi Hasil Tagihan Sales

Jika sudah dipilih dan ditentukan periode penjualan, selanjutnya klik tombol Proses. Berikut tampilan halaman laporan komisi hasil tagihan sales terlihat pada Gambar 4.61.



Print

Total: 1 sheet of paper

Print Cancel

Destination Canon MP250 series Pri...
Change...

Pages All
e.g. 1-5, 8, 11-13

Copies 1

Layout Portrait

Color Color

Options Two-sided

+ More settings

Print using system dialog... (Ctrl+Shift+P)

KOMISI TAGIHAN PERIODE : 01-09-2017 S/D 30-09-2017

Sales : Diyan Suciary

No	Tanggal	No Tagihan	No Transaksi	Tagihan	Komisi
1	02-09-2017	AM/1/3	02-08-2017-1	200.000	1.400
Total Komisi Hasil Penagihan :					1.400

Gambar 4.61 Halaman Laporan Cetak Komisi Hasil Tagihan Sales

10. Tampil Halaman Laporan Penjualan

Halaman laporan penjualan akan menampilkan data penjualan dan periode penjualan. Berikut tampilan halaman laporan penjualan terlihat pada Gambar 4.62.

Mulai Tanggal : 01-09-2017 

Sampai Tanggal : 30-09-2017 

Proses

Gambar 4.62 Halaman Laporan Penjualan

Jika sudah dipilih dan ditentukan periode penjualan, selanjutnya klik tombol Proses. Berikut tampilan halaman laporan penjualan terlihat pada Gambar 4.63

Print

Total: 4 sheets of paper

Print Cancel

Destination  Send To OneNote 2007

Change...

Pages All

e.g. 1-5, 8, 11-13

Layout Portrait

Color Color

+ More settings

Print using system dialog... (Ctrl+Shift+P)

12/29/2017 localhost/managerah/system/laporantransaksicetak.php

TRANSAKSI PENJUALAN PERIODE : 01-10-2017 S/D 29-12-2017

No	Tanggal	No Transaksi	Pelanggan	Sales	Total
1	03-10-2017	52	mawar	Diyan Suciandy	2.000.000
Rincian Transaksi					
Nama Produk		Jumlah	Harga		
kasur busa pink		1	2000000		
2	03-10-2017	53	mawar	Diyan Suciandy	2.000.000
Rincian Transaksi					
Nama Produk		Jumlah	Harga		
Meja Makan Merah		1	2000000		
3	03-10-2017	54	mawar	Diyan Suciandy	3.900.000
Rincian Transaksi					
Nama Produk		Jumlah	Harga		
Springhead Batik Putih		1	3900000		
4	03-10-2017	55	Segaran	Sadeli	2.000.000
Rincian Transaksi					
Nama Produk		Jumlah	Harga		
Meja Makan Merah		1	2000000		

Gambar 4.63 Halaman Laporan Cetak Penjualan

4.3 Pengujian Pengguna

Bagian ini akan memuat penjelasan mengenai pengujian terhadap perangkat lunak yang telah diimplementasikan. Hal-hal yang akan dibahas antara lain adalah tujuan pengujian, pengujian sistem dan analisis hasil pengujian.

4.3.1 Tujuan Pengujian

Tujuan dilakukannya pengujian adalah untuk mengetahui apakah istem yang dibangun sudah sesuai dengan tujuan awal .

4.3.2 Pengujian Sistem

Peneliti melakukan pengujian *BlackBox* berdasarkan 5 aktor seperti Sales Counter, Sales, Pelanggan, Manajer dan Adm Barang Jadi.

4.3.2.1 Pengujian Sistem *BlackBox*

Dilakukan pengujian berdasarkan 5 aktor seperti Sales Counter, Sales, Pelanggan, Manajer dan Adm Barang Jadi.

1. Pengujian SistemAktor Sales Counter

Tabel 4.1 Hasil Pengujian sistem Aktor Sales Counter

No	Tahap Menjalankan Sistem	Tahap Sistem Proses	Berhasil			Tidak Berhasil			Keterangan
			V 1	V 2	V 3	V 1	V 2	V 3	
1.	Menjalankan menu Login saat pengguna pertama kali menjalankan sistem	Pada saat pengguna menjalankan aplikasi pertama kali akan muncul logindengan inputan <i>username</i> dan <i>password</i> serta tombol Masuk.	✓	✓	✓				Berhasil karena sistem telah dapat menampilkan login.
2.	Menampilkan menu <i>homesaat</i> pengguna sudah melakukan login.	Pada saat pengguna berhasil <i>login</i> akan muncul menu <i>homesesuai</i> dengan otoritas pengguna yang <i>login</i> .	✓	✓	✓				Berhasil karena sistem telah dapat menampilkan halaman <i>Home</i> .
3.	Menjalankan menu	Pada saat pengguna Sales Counter menekan menu	✓	✓	✓				Berhasil karena sistem telah dapat menampilkan data

No	Tahap Menjalankan Sistem	Tahap Sistem Proses	Berhasil			Tidak Berhasil			Keterangan
			V 1	V 2	V 3	V 1	V 2	V 3	
	Pelanggan	Pelanggan							pelanggan.
4.	Menjalankan menu Sales	Pada saat pengguna menekan menu Sales	✓	✓	✓				Berhasil karena sistem telah dapat menampilkan data sales.
5.	Simpan data sales dengan menekan tombol Tambah..	Pada saat pengguna menekan tombol Tambah, maka akan menampilkan halaman input data sales.	✓	✓	✓				Berhasil karena sistem dapat menampilkan halaman input data sales, dan menyimpan data sales baru.
6.	Ubah data sales dengan menekan tombol aksi Ubah.	Pada saat pengguna menekan tombol <i>Ubah</i> pada halaman sales maka akan menampilkan halaman ubah data sales.	✓	✓	✓				Berhasil karena aplikasi dapat menampilkan halaman ubah data sales.
7.	Hapus data sales dengan menekan tombol aksi Hapus.	Pada saat Sales Counter menekan tombol aksi Hapus maka akan tampil pesan bahwa data sales akan dihapus.	✓	✓	✓				Berhasil karena sistem dapat menampilkan pesan peringatan dan menghapus data sales.
8.	Menjalankan menu Konfirmasi Pemesanan	Pada saat pengguna menekan menu Konfirmasi Pemesanan	✓	✓	✓				Berhasil karena sistem telah dapat menampilkan data konfirmasi pemesanan.
9.	Verifikasi data pemesanan dengan menekan tombol aksi Verifikasi	Pada saat pengguna menekan tombol aksi verifikasi maka status pemesanan akan berubah menjadi konfirmasi	✓	✓	✓				Berhasil karena sistem dapat mengubah data status pemesanan terverifikasi.

No	Tahap Menjalankan Sistem	Tahap Sistem Proses	Berhasil			Tidak Berhasil			Keterangan
			V 1	V 2	V 3	V 1	V 2	V 3	
		pesanan.							
10.	Melihat rincian pemesanan	Pada saat pengguna menekan tombol aksi rincian pemesanan maka akan tampil data rincian pemesanan							Berhasil karena sistem dapat menampilkan rincian pemesanan.
11.	Menjalankan menu Tagihan	Pada saat pengguna Sales Counter menekan menu Tagihan	✓	✓	✓				Berhasil karena sistem telah dapat menampilkan data tagihan.
12.	Melihat rincian tagihan	Pada saat pengguna menekan tombol aksi rincian tagihan maka akan tampil data rincian tagihan pemesanan.							Berhasil karena sistem dapat menampilkan rincian tagihan pemesanan.
13.	Menjalankan menu Laporan Sales	Pada saat pengguna Sales Counter menekan menu Laporan Sales	✓	✓	✓				Berhasil karena sistem telah dapat menampilkan data laporan sales
14.	Menjalankan menu Laporan Pelanggan	Pada saat pengguna Sales Counter menekan menu Laporan Pelanggan	✓	✓	✓				Berhasil karena sistem telah dapat menampilkan data laporan pelanggan
15.	Menjalankan menu Laporan Produk	Pada saat pengguna Sales Counter menekan menu Laporan Produk	✓	✓	✓				Berhasil karena sistem telah dapat menampilkan data laporan produk
16	Menjalankan menu laporan komisi hasil penjualan	Pada saat pengguna Sales Counter menekan menu Laporan komisi hasil penjualan sales	✓	✓	✓				Berhasil karena sistem telah dapat menampilkan data laporan komisi hasil penjualan sales
17	Menjalankan	Pada saat pengguna	✓	✓	✓				Berhasil karena

No	Tahap Menjalankan Sistem	Tahap Sistem Proses	Berhasil			Tidak Berhasil			Keterangan
			V 1	V 2	V 3	V 1	V 2	V 3	
	menu laporan komisi hasil penagihan	Sales Counter menekan menu Laporan komisi penagihan							sistem telah dapat menampilkan data laporan komisi penagihan sales
18	Menjalankan menu laporan penjualan	Pada saat pengguna Sales Counter menekan menu Laporan penjualan.	✓	✓	✓				Berhasil karena sistem telah dapat menampilkan data penjualan.

2. Pengujian Sistem Aktor Sales

Tabel 4.2 Hasil Pengujian sistem Aktor Sales

No	Tahap Menjalankan Sistem	Tahap Sistem Proses	Berhasil			Tidak Berhasil			Keterangan
			V 1	V 2	V 3	V 1	V 2	V 3	
1.	Menjalankan menu Login saat pengguna pertama kali menjalankan sistem	Pada saat pengguna menjalankan sistem pertama kali akan muncul login dengan inputan <i>username</i> dan <i>password</i> serta tombol Masuk.	✓	✓	✓				Berhasil karena sistem telah dapat menampilkan login.
2.	Menampilkan menu <i>home</i> saat pengguna sudah melakukan login.	Pada saat pengguna berhasil <i>login</i> akan muncul menu <i>home</i> sesuai dengan otoritas pengguna yang <i>login</i> .	✓	✓	✓				Berhasil karena sistem telah dapat menampilkan halaman <i>Home</i> .
3.	Menjalankan menu Produk Kami	Pada saat pengguna Sales menekan menu Produk Kami	✓	✓	✓				Berhasil karena sistem telah dapat menampilkan data produk.

No	Tahap Menjalankan Sistem	Tahap Sistem Proses	Berhasil			Tidak Berhasil			Keterangan
			V 1	V 2	V 3	V 1	V 2	V 3	
4.	Menjalankan menu Daftar Pemesanan	Pada saat pengguna Sales menekan menu Daftar Pemesanan	✓	✓	✓				Berhasil karena sistem telah dapat menampilkan data pemesanan.
5.	Menjalankan menu Komisi Hasil Penjualan	Pada saat pengguna Sales menekan menu Komisi Hasil Penjualan	✓	✓	✓				Berhasil karena sistem telah dapat menampilkan data komisi hasil penjualan.
6.	Menjalankan menu Komisi Hasil Penagihan	Pada saat pengguna Sales menekan menu Komisi Hasil Penagihan	✓	✓	✓				Berhasil karena sistem telah dapat menampilkan data komisi hasil penagihan.
7.	Menjalankan menu Hubungi Kami	Pada saat pengguna Sales menekan menu Hubungi Kami	✓	✓	✓				Berhasil karena sistem telah dapat menampilkan halaman hubungi kami.

3. Pengujian Sistem Aktor Pelanggan

Tabel 4.3 Hasil Pengujian sistem Aktor Pelanggan

No	Tahap Menjalankan Sistem	Tahap Sistem Proses	Berhasil			Tidak Berhasil			Keterangan
			V 1	V 2	V 3	V 1	V 2	V 3	
1.	Menjalankan menu Login saat pengguna pertama kali menjalankan sistem	Pada saat pengguna menjalankan sistem pertama kali akan muncul logindengan inputan <i>username</i> dan <i>password</i> serta tombol Masuk.	✓	✓	✓				Berhasil karena sistem telah dapat menampilkan login.

No	Tahap Menjalankan Sistem	Tahap Sistem Proses	Berhasil			Tidak Berhasil			Keterangan
			V 1	V 2	V 3	V 1	V 2	V 3	
2.	Menampilkan menu <i>homesaat</i> pengguna sudah melakukan login.	Pada saat pengguna berhasil <i>login</i> akan muncul menu <i>homes</i> sesuai dengan otoritas pengguna yang <i>login</i> .	✓	✓	✓				Berhasil karena sistem telah dapat menampilkan halaman <i>Home</i> .
3.	Menjalankan menu Produk Kami	Pada saat pengguna Sales menekan menu Produk Kami	✓	✓	✓				Berhasil karena sistem telah dapat menampilkan data produk.
4.	Menjalankan menu Daftar Pemesanan	Pada saat pengguna Sales menekan menu Daftar Pemesanan	✓	✓	✓				Berhasil karena sistem telah dapat menampilkan data pemesanan.
5.	Menjalankan menu Hubungi Kami	Pada saat pengguna Sales menekan menu Hubungi Kami	✓	✓	✓				Berhasil karena sistem telah dapat menampilkan halaman hubungi kami.

4. Pengujian Sistem Aktor Adm Barang Jadi

Tabel 4.4 Hasil Pengujian sistem Aktor Adm Barang Jadi

No	Tahap Menjalankan Sistem	Tahap Sistem Proses	Berhasil			Tidak Berhasil			Keterangan
			V 1	V 2	V 3	V 1	V 2	V 3	
1.	Menjalankan menu Login saat pengguna pertama kali menjalankan sistem	Pada saat pengguna menjalankan sistem pertama kali akan muncul logindengan inputan <i>username</i> dan <i>password</i> serta tombolMasuk.	✓	✓	✓				Berhasil karena sistem telah dapat menampilkan login.

No	Tahap Menjalankan Sistem	Tahap Sistem Proses	Berhasil			Tidak Berhasil			Keterangan
			V 1	V 2	V 3	V 1	V 2	V 3	
2.	Menampilkan menu <i>homesaat</i> pengguna sudah melakukan login.	Pada saat pengguna berhasil <i>login</i> akan muncul menu <i>homesesuai</i> dengan otoritas pengguna yang <i>login</i> .	✓	✓	✓				Berhasil karena sistem telah dapat menampilkan halaman <i>Home</i> .
3.	Menjalankan menu Data Produk	Pada saat pengguna Adm Barang Jadi menekan menu Produk	✓	✓	✓				Berhasil karena sistem telah dapat menampilkan data produk.
4.	Simpan data produk dengan menekan tombol Tambah..	Pada saat pengguna menekan tombol Tambah, maka akan menampilkan halaman input data produk.	✓	✓	✓				Berhasil karena sistem dapat menampilkan halaman input data produk, dan menyimpan data produk baru.
5.	Ubah data produk dengan menekan tombol aksi Ubah.	Pada saat pengguna menekan tombol <i>Ubah</i> pada halaman sales maka akan menampilkan halaman ubah data produk.	✓	✓	✓				Berhasil karena sistem dapat menampilkan halaman ubah data produk.
6.	Hapus data sales dengan menekan tombol aksi Hapus.	Pada saat Adm Barang Jadi menekan tombol aksi Hapus maka akan tampil pesan bahwa data produk akan dihapus.	✓	✓	✓				Berhasil karena sistem dapat menampilkan pesan peringatan dan menghapus data produk.

5. Pengujian Sistem Aktor Manajer Marketing

Tabel 4.5 Hasil Pengujian sistem Aktor Manajer Marketing

No	Tahap Menjalankan	Tahap Sistem Proses	Berhasil	Tidak Berhasil	Keterangan
----	-------------------	---------------------	----------	----------------	------------

	Sistem		V 1	V 2	V 3	V 1	V 2	V 3	
1.	Menjalankan menu Login saat pengguna pertama kali menjalankan sistem	Pada saat pengguna menjalankan sistem pertama kali akan muncul logindengan inputan <i>username</i> dan <i>password</i> serta tombol Masuk.	✓	✓	✓				Berhasil karena sistem telah dapat menampilkan login.
2.	Menampilkan menu <i>homes</i> saat pengguna sudah melakukan login.	Pada saat pengguna berhasil <i>login</i> akan muncul menu <i>homes</i> sesuai dengan otoritas pengguna yang <i>login</i> .	✓	✓	✓				Berhasil karena sistem telah dapat menampilkan halaman <i>Home</i> .
3.	Menjalankan menu Komisi Hasil Penjualan	Pada saat pengguna manajers menekan menu Komisi Hasil Penjualan	✓	✓	✓				Berhasil karena sistem telah dapat menampilkan data komisi hasil penjualan.
4.	Menjalankan menu Komisi Hasil Penagihan	Pada saat pengguna manajer menekan menu Komisi Hasil Penagihan	✓	✓	✓				Berhasil karena sistem telah dapat menampilkan data komisi hasil penagihan.
5	Menjalankan menu laporan komisi hasil penjualan	Pada saat pengguna Manajer menekan menu Laporan komisi hasil penjualan sales	✓	✓	✓				Berhasil karena sistem telah dapat menampilkan data laporan komisi hasil penjualan sales
6	Menjalankan menu laporan komisi hasil penagihan	Pada saat pengguna Manajer menekan menu Laporan komisi penagihan	✓	✓	✓				Berhasil karena sistem telah dapat menampilkan data laporan komisi penagihan sales
7	Menjalankan menu laporan penjualan	Pada saat pengguna Manajer menekan menu Laporan penjualan.	✓	✓	✓				Berhasil karena sistem telah dapat menampilkan data penjualan.

4.3.2.2 Baris Kode Program

Dibawah ini diampikan baris kode program perhitungan komisi sales.

SOURCE CODE
<pre> <form id="form1" name="form1" method="post" action="komisihpcetak.php" target="new"> <table width="540" border="0" align="center" cellpadding="2" cellspacing="0" bgcolor="#FFFFFF"> <tr> <th width="637" align="left" valign="middle" scope="col">KOMISI TAGIHAN PERIODE : <input name="tglmulaitxt" type="text" id="tglmulaitxt" value="<?php echo \$_POST['tglmulai'] ?>" size="10" readonly="readonly" /> S/D <input name="tglsampaitxt" type="text" id="tglsampaitxt" value="<?php echo \$_POST['tglsampai'] ?>" size="10" readonly="readonly" /> <input name="komisilst" type="text" id="komisilst" value="<?php echo \$_POST['komisilst'] ?>" size="10" readonly="readonly" hidden="" /> </th> <th width="55" align="right" valign="middle" scope="col"><input type="image" img src="../gambar/cetak.png" width="16" height="16" title="Cetak" /></th> </tr> </table> <table width="540" border="0" align="center" cellpadding="4" cellspacing="0"> <?php \$query = "select * from sales where id_sales ='".\$_POST['komisilst']."'"; \$hasil = mysql_query(\$query); \$data = mysql_fetch_array(\$hasil); </pre>

```

?>

<tr>

<th colspan="6" align="left" scope="col">Sales : <b><font
color="#FF0000"><?php          echo          $data['nama_sales']
?></font></b></th>

</tr>

<tr>

<th          width="6%"          align="center"          scope="col"
bgcolor="#CCCCCC">No</th>

<th          width="11%"          align="left"          scope="col"
bgcolor="#CCCCCC">Tanggal</th>

<th          width="18%"          align="left"          scope="col"
bgcolor="#CCCCCC">No Tagihan</th>

<th          width="20%"          align="left"          scope="col"
bgcolor="#CCCCCC">No Transaksi</th>

<th          width="23%"          align="right"          scope="col"
bgcolor="#CCCCCC">Tagihan</th>

<th          width="22%"          align="right"          scope="col"
bgcolor="#CCCCCC">Komisi</th>

</tr>

<?php

$no=1;

$komisi=0;

include "../function.php";

$tgl1 = InggrisTgl($_POST['tglmulai']);

$tgl2 = InggrisTgl($_POST['tglsampai']);

$sql = "select * from tagihan where tanggal >='$tgl1' and
tanggal <='$tgl2' and id_sales ='$_POST[komisilst]'";

$proses = mysql_query($sql);

while ($record = mysql_fetch_array($proses))

```



```

<td align="left" scope="col" bgcolor="#FFFFFF">&nbsp;</td>
<td align="left" scope="col" bgcolor="#FFFFFF">&nbsp;</td>
<td align="left" scope="col" bgcolor="#FFFFFF">&nbsp;</td>
<th align="right" scope="col" bgcolor="#FFFFFF">&nbsp;</th>
<th align="right" scope="col" bgcolor="#FFFFFF"><hr /></th>
</tr>

<tr>

<td align="center" scope="col" bgcolor="#FFFFFF">&nbsp;</td>

<td align="left" scope="col" bgcolor="#FFFFFF">&nbsp;</td>

<td colspan="3" align="right" bgcolor="#FFFFFF" scope="col"><b>Total Komisi Hasil Penagihan :</b></td>

<td align="right" scope="col" bgcolor="#FFFFFF"><b><?php echo number_format($komisi, 0, ',', '.') ?></b></td>

</tr>

</table>

</form>

<form id="form1" name="form1" method="post" action="komisihpscetak.php" target="new">

<table width="540" border="0" align="center" cellpadding="2" cellspacing="0" bgcolor="#FFFFFF">

<tr>

<th width="637" align="left" valign="middle" scope="col"><font color="#000000" face="Tahoma, Geneva, sans-serif" size="2"><b>KOMISI HASIL PERIODE :

<input name="tglmulaitxt" type="text" id="tglmulaitxt" value="<?php echo $_POST['tglmulai'] ?>" size="10" readonly="readonly" />

S/D

<input name="tglsampaitxt" type="text" id="tglsampaitxt"

```

```

value="<?php echo $_POST['tglsampai'] ?>" size="10"
readonly="readonly" />

<input name="komisilst" type="text" id="komisilst"
value="<?php echo $_POST['komisilst'] ?>" size="10"
readonly="readonly" hidden="" />

</b></font></th>

<th width="55" align="right" valign="middle"
scope="col"><input type="image" img src="../../gambar/cetak.png"
width="16" height="16" title="Cetak" /></th>

</tr>

</table>

<table width="540" border="0" align="center"
cellpadding="4" cellspacing="0">

<?php

$query = "select * from sales where id_sales
='".$_POST['komisilst']."'";

$hasil = mysql_query($query);

$data = mysql_fetch_array($hasil);

?>

<tr>

<th colspan="4" align="left" scope="col">Sales : <b><font
color="#FF0000"><?php echo $data['nama_sales']
?></font></b></th>

</tr>

<tr>

<th width="11%" align="center" scope="col"
bgcolor="#CCCCCC">No</th>

<th width="17%" align="left" scope="col"
bgcolor="#CCCCCC">Tanggal</th>

<th width="46%" align="left" scope="col"
bgcolor="#CCCCCC">No Transaksi</th>

<th width="26%" align="right" scope="col"
bgcolor="#CCCCCC">Jumlah</th>

```

```

</tr>

<?php
$no=1;
include "../function.php";
$tg11 = InggrisTgl($_POST['tg1mulai']);
$tg12 = InggrisTgl($_POST['tg1sampai']);

$sql = "select * from transaksi_rinci inner join transaksi
on transaksi.no_transaksi = transaksi_rinci.no_transaksi
where transaksi.tanggal >='$tg11' and transaksi.tanggal
<='$tg12' and transaksi.id_sales = '$_POST[komisilst]' group
by transaksi.no_transaksi ";

$proses = mysql_query($sql);
while ($record = mysql_fetch_array($proses))
{
?>
<tr>
<td align="center" scope="col" bgcolor="#FFFFFF"><?php echo
$no ?></td>
<td align="left" scope="col" bgcolor="#FFFFFF"><?php echo
IndonesiaTgl($record['tanggal']) ?></td>
<td align="left" scope="col" bgcolor="#FFFFFF"><?php echo
"".IndonesiaTgl($record['tanggal'])."-
".$record['no_transaksi'].""; ?></td>
<td align="right" scope="col" bgcolor="#FFFFFF"><?php echo
number_format($record['jumlah'], 0, ',', '.') ?></td>
</tr>
<?php $no++;}?>

<?php
$sql_total = "select sum(jumlah) as ptotal from
transaksi_rinci inner join transaksi on
transaksi.no_transaksi = transaksi_rinci.no_transaksi where

```

```

transaksi.tanggal >='$tgl1' and transaksi.tanggal <='$tgl2'
and transaksi.id_sales = '$_POST[komisilst]';

$proses_total = mysql_query($sql_total);

$record_total= mysql_fetch_assoc($proses_total);

?>

<tr>

<td align="center" scope="col" bgcolor="#FFFFFF">&nbsp;</td>

<td align="left" scope="col" bgcolor="#FFFFFF">&nbsp;</td>

<td align="left" scope="col" bgcolor="#FFFFFF">&nbsp;</td>

<th align="right" scope="col" bgcolor="#FFFFFF"><hr /></th>

</tr>

<tr>

<td align="center" scope="col" bgcolor="#FFFFFF">&nbsp;</td>

<td align="left" scope="col" bgcolor="#FFFFFF">&nbsp;</td>

<td align="right" scope="col" bgcolor="#FFFFFF"><b>Total
Jumlah :</b></td>

<td align="right" scope="col" bgcolor="#FFFFFF"><font
color="#FF0000"><b><?php
number_format($record_total['ptotal'], 0, ',', '.')
?></b></font></td>

</tr>

<?php

if($record_total['ptotal']>=30 and
$record_total['ptotal']<=49) {

$komisihps = '0.10%';

}elseif($record_total['ptotal']>=50 and
$record_total['ptotal']<=100) {

$komisihps = '0.20%';

}elseif($record_total['ptotal']>=101 and

```

```

$record_total['ptotal']<=200) {
    $komisihps = '0.35%';
}elseif($record_total['ptotal']>=201 and
$record_total['ptotal']<=300) {
    $komisihps = '0.50%';
}elseif($record_total['ptotal']>=301) {
    $komisihps = '0.60%';
}else{
    $komisihps = '0';
}
?>
<tr>
<td align="center" scope="col"
bgcolor="#FFFFFF">&nbsp;</td>
<td align="left" scope="col" bgcolor="#FFFFFF">&nbsp;</td>
<td align="right" scope="col" bgcolor="#FFFFFF"><b>Komisi
Hasil Penjualan :</b></td>
<td align="right" scope="col" bgcolor="#FFFFFF"><b><?php
echo $komisihps ?></b></td>
</tr>
</table>
</form>

```

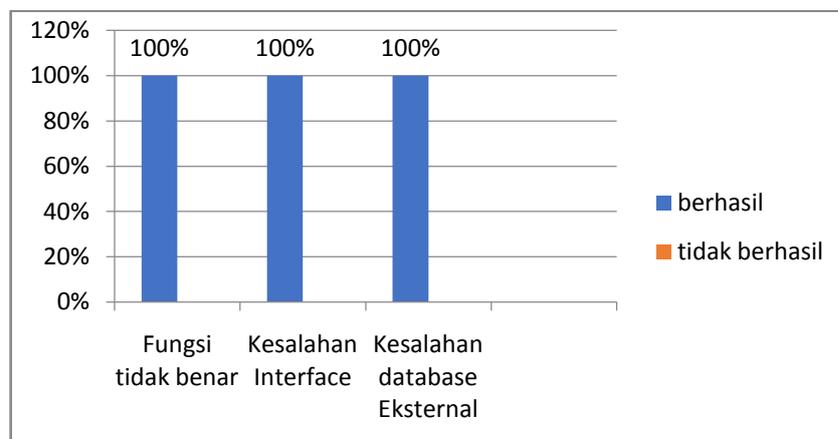
4.3.2.3 Analisis Pengujian

Setelah melakukan implementasi dan pengujian dari sistem yang dibangun peneliti memberikan kesimpulan bahwa Sistem Informasi Sales Order Pada PT. Anugerah Musi Indah Nusantara Berbasis Website, dapat membantu proses penjualan sales, pelanggan dan sales counter yang selama ini menjadi masalah, dan dari percobaan yang telah dilakukan sistem yang dibangun dapat berjalan dengan baik sesuai dengan tujuan. Hasil dari pengujian yang telah dilakukan pada

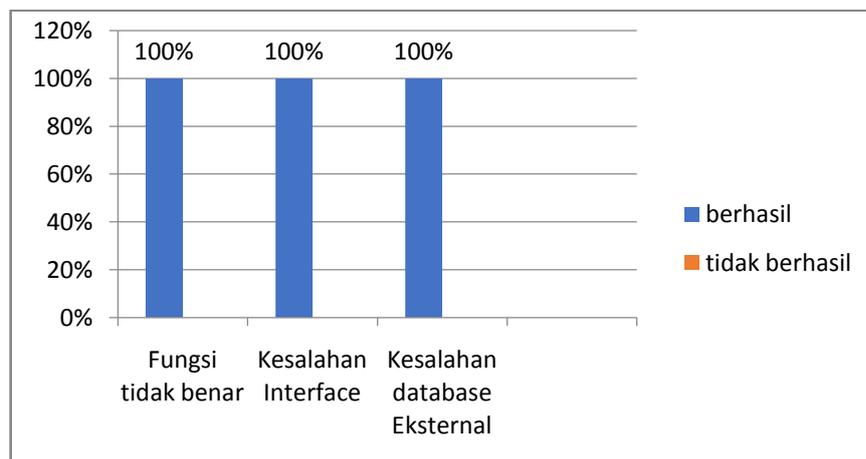
PT.Anugerah Musi Indah Nusantara, berdasarkan *BlackBox*berfokus pada tiga pengujian yaitu:

1. fungsi-fungsi tidak benar atau hilang
2. Kesalahan *interface*
3. Kesalahan dalam struktur data atau akses *database* eksternal

Peneliti tampilkan dalam bentuk Grafik persentase dapat di lihat seperti gambar dibawah ini.



Gambar 4.64 Grafik persentase pengujian Aktor Sales, Sales Counter, Adm Barang Jadi, Pelanggan dan Manajer Marketing



Gambar 4.65 Grafik persentase pengujian Aktor Pelanggan

Dari hasil penggambaran grafik diatas peneliti mengambil kesimpulan tidak terjadi kesalahan dalam proses menjalankan sistem, semua proses pengujian yang dilakukan oleh seluruh aktor dpaat berjalan dengan baik.

4.4 Penyerahan (*Deployment*) Sistem Informasi Sales Order

Tahapan ini dibutuhkan untuk mendapatkan *feedback* dari pengguna, sebagai hasil evaluasi dari tahapan sebelumnya dan implementasi dari sistem yang dikembangkan. Sistem yang telah melalui tahapan pengujian selanjutnya akan diserahkan agar dapat diimplementasikan dan dapat dimanfaatkan oleh pengguna. Tahapan penyerahan dilakukan secara langsung terhadap unit terkait sebagai lokasi penelitian. Pada tahapan penyerahan peneliti melakukan penyerahan perangkat lunak ke objek penelitian yaitu PT. Anugerah Musi Indah Nusantara yang beralamat di Jalan Camat II rt.052 / rw.018 Kelurahan Sukajadi, Kecamatan Talang Kelapa, Banyuasi 30761 - Sumatera Selatan.

BAB V

PENUTUP

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan maka dapat diambil simpulan bahwa sistem yang dibangun ini dapat membantu menangani permasalahan dalam proses pemesanan produk yang dilakukan sales ataupun pelanggan tanpa harus menghubungi sales counter dan dapat memberikan informasi mengenai komisi sales secara cepat tanpa harus menunggu perhitungan, dengan begini sales akan langsung dapat melihat informasi komisi yang didapat berdasarkan penjualan dan penagihan, sehingga memberikan motivasi bagi pihak sales dalam meningkatkan penjualan untuk perusahaan. Selain itu sistem informasi ini bisa juga sebagai media promosi alternatif bagi pihak PT Anugerah Musi Indah Nusantara untuk mengenalkan usaha mereka kepada pengguna internet.

5.2 Saran

Sistem yang dibangun masih memiliki beberapa kekurangan, oleh sebab itu beberapa hal yang dapat dikembangkan untuk peneliti selanjutnya, yaitu sebagai berikut :

1. Smartphone android merupakan media populer saat ini, tidak menutup kemungkinan untuk dikembangkan atau diakses melalui media mobile android.
2. Untuk pengembangan kedepan sistem informasi sales order ini memiliki program reward untuk sales yang mencapai target selama 6 bulan berturut-turut

DAFTAR PUSTAKA

- Al-Bahra Bin Ladjamudin. 2013. Analisis dan Desain Sistem Informasi. Graha Ilmu. Yogyakarta.
- Arief M Rudianto. 2011. Pemrograman Web Dinamis menggunakan PHP dan MySQL. C.V ANDI OFFSET. Yogyakarta
- Ardi Widayanto, dkk, Perencanaan Sistem Informasi Penjualan Spasrtpart Mobil Pada Bengkel Motor Samsi Motor Pacitan, ISSN 2302-5700
- Agus Mulyanto. 2009. Sistem Informasi Konsep dan Aplikasi. Pustaka Pelajar. Yogyakarta
- Al Fatta, Hanif. 2007. Analisis dan Perancangan Sistem Informasi. Yogyakarta : ANDI.
- Connolly, Thomas and Begg, Carolyn. (2010). Database Systems: A Practical Approach to Design, Implementation, and Management, Fifth Edition. Pearson Education, Boston,
- Dana Marsetiya Utama, dkk, Perancangan Sistem *enterprise Resource Planning* Modul Saless Pada Distributor Beras UD Manis, Vol.15, No. 1, Februari 2014:61-69.
- Danil Bunga Pailin, Perencanaan Sistem Informasi Penjualan Pada Toko Ribon Jaya, ISSN 1978-1105, Vol.06 No. 1
- Ditya Banu Handita, dkk, Sistem Informasi Penjualan Berbasis Web Pada USANTEX, ISSN 1411-8890, Vol.12 No.01
- Erick Kurniawan, Implementasi Web Service Untuk Sales Order Dan Sales Tracking Berbasis Mobile, Vol. No 01 Mei 2014
- Fathansyah.2015. "*Basis Data*".Bandung. Informatika.
- Harun Al-Rosyid, dkk, Sistem Informasi Penjualan Buku Berbasis Website Pada Toko Buku Standard Book Seller Pacitan, ISSN.2302-5700
- Imam Soleh, Sistem Informasi Akuntansi Sales Order Proccesing Menggunakan Flex Framework, Vol. II No. 1 Maret 2014.
- I.Putu Agus Eka Pratama, 2014, *Sistem Informasi dan Implementasinya*, Bandung : Informatika.
- Irmansyah, Sistem Informasi Penjualan Benang Textil Acrylic Berbasis Web, Vol. V No.1- Februari 2016.
- Jogiyanto, H.M., 2005, Analisa dan Desain Sistem Informasi: Pendekatan Terstruktur Teori dan Praktik Aplikasi Bisnis, ANDI, Yogyakarta.

- Kurniawan Rulianto. 2008. “*Membangun Situs*”. Maxikom. Palembang.
- Krismiaji (2010). Sistem Informasi Akuntansi. Yogyakarta : Akademi Manajemen Perusahaan YKPN.
- Meilina Christianti, Sistem Informasi Toko Atom Komputer Untuk Mengelola Proses Penjualan Dan Pembelian Barang Menggunakan PHP Dan *Openwave*, Vol. 4. No.2. September 2009:111-119.
- Muhsin Fathoni, Pembangun Sistem Informasi Penjualan Sepeda Motor Bekas Pada Unit Dagang (Ud) Merdeka Motor Pacitan, ISSN.2302-5700.
- La Midjan. (2001). Sistem Informasi Akuntansi I. Bandung: Lembaga Informasi Akuntansi.
- Rochmawati Daud,dkk, Pengembangan Sistem Informasi akuntansi Penjualan Dan Penerimaan Kas Berbasis Komputer Pada Perusahaan Kecil, Vol.12No.1 Maret 2014
- Roger, S. Pressman, Ph.D. , 2015, Rekayasa Perangkat Lunak (Pendekatan Praktisi) Edisi 7 : Buku 1 “, Yogyakarta: Andi
- Roger S. Pressman, 2012. Rekayasa Perangkat Lunak Pendekatan Praktisi (Buku Satu), ANDI Yogyakarta.
- Roger S. Pressman, 2002. Rekayasa Perangkat Lunak Pendekatan Praktisi (Buku Satu), ANDI Yogyakarta.
- Romney, Marshal B., dan Steinbart, Paul John. 2009. “Accounting Information Systems”. USA: Cengage Learning.
- Sadeli Muhammad. 2014. “*Aplikasi Toko Buku Online Dengan Android*”. Maxikom. Palembang
- Sandy Kosasi, Pembuatan Sistem Informasi Penjualan Berbasis Web Untuk Memperluas Pangsa Pasar, ISBN. 978-602-1180-04-4
- Sandy Kosasy, Perancangan Sistem Informasi Penjualan Berbasis Web Dalam Memasarkan Mobil Bekas, ISSN 2354-5771, Vol. 3 No.1
- Sutabri Tata, 2012. *Sistem Informasi Manajemen*, Yogyakarta, Penerbit Andi
- Swastha, Basu. 2001.Manajemen Penjualan: Pelaksanaan Penjualan, BPFYogyakarta.
- Swastha, Basu 2003. Manajemen Penjualan, Cetakan Ke-Duabelas, Penerbit Liberty, Yogyakarta

Swastha, Basu DH dan Irawan. 2003. Manajemen Pemasaran Modern, Liberty:Yogyakarta.

Sujarweni, V. Wiratna. (2015). Sistem Akuntansi. Yogyakarta : Pustaka Baru Press.

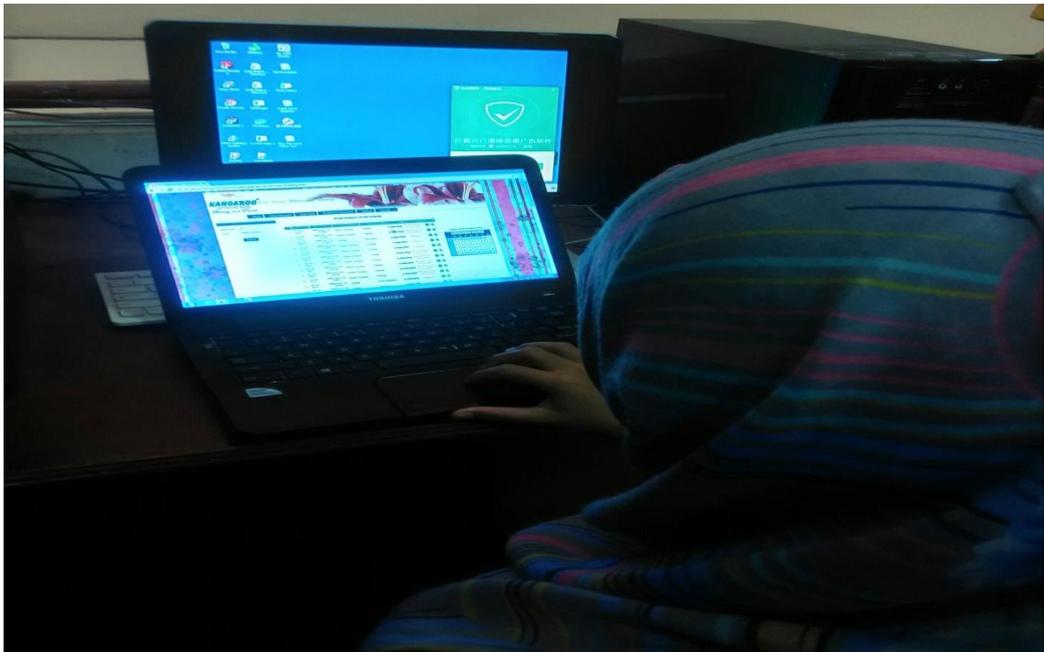
Vitrie Tundjungsari, Implementasi Sistem Penjualan Dan Pembelian Barang Menggunakan Open ERP ADEMPIERE Berbasis Web, ISSN 1979-2328

Yeni Kustiyahningsih, Devie Rosa Anamisa, 2011.Pemograman Basis Data Berbasis Web Menggunakan PHP & MySQL.Graha Ilmu : Yogyakarta.

LAMPIRAN



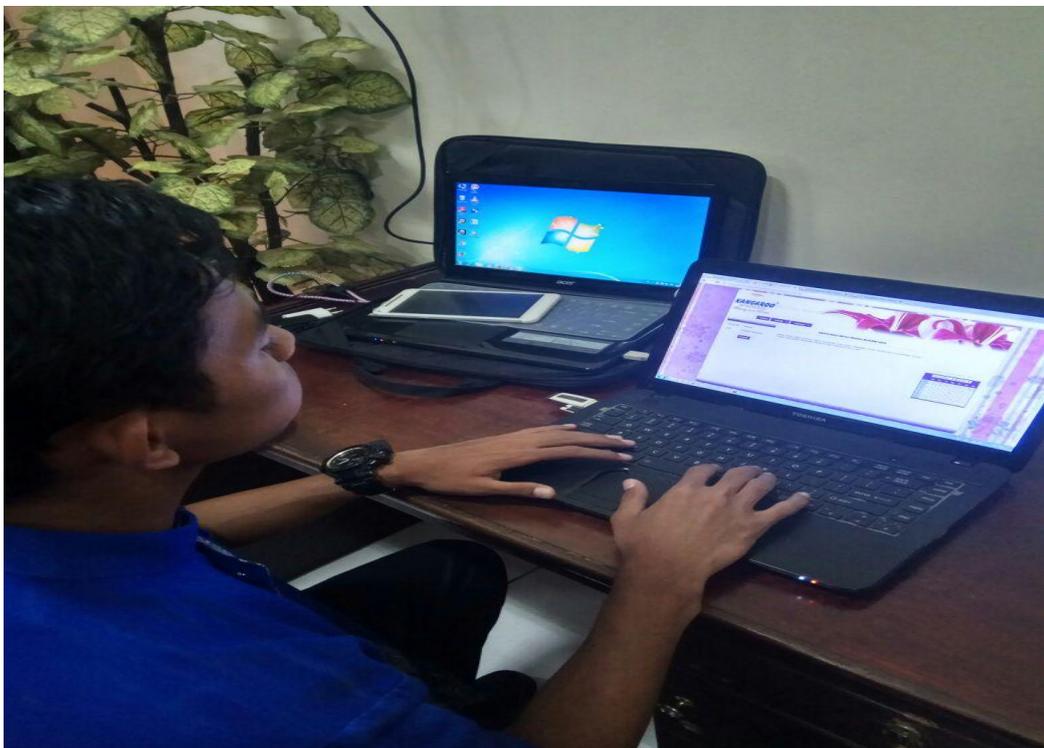
Foto Seluruh Staff PT. Anugerah Musi Indah Nusantara



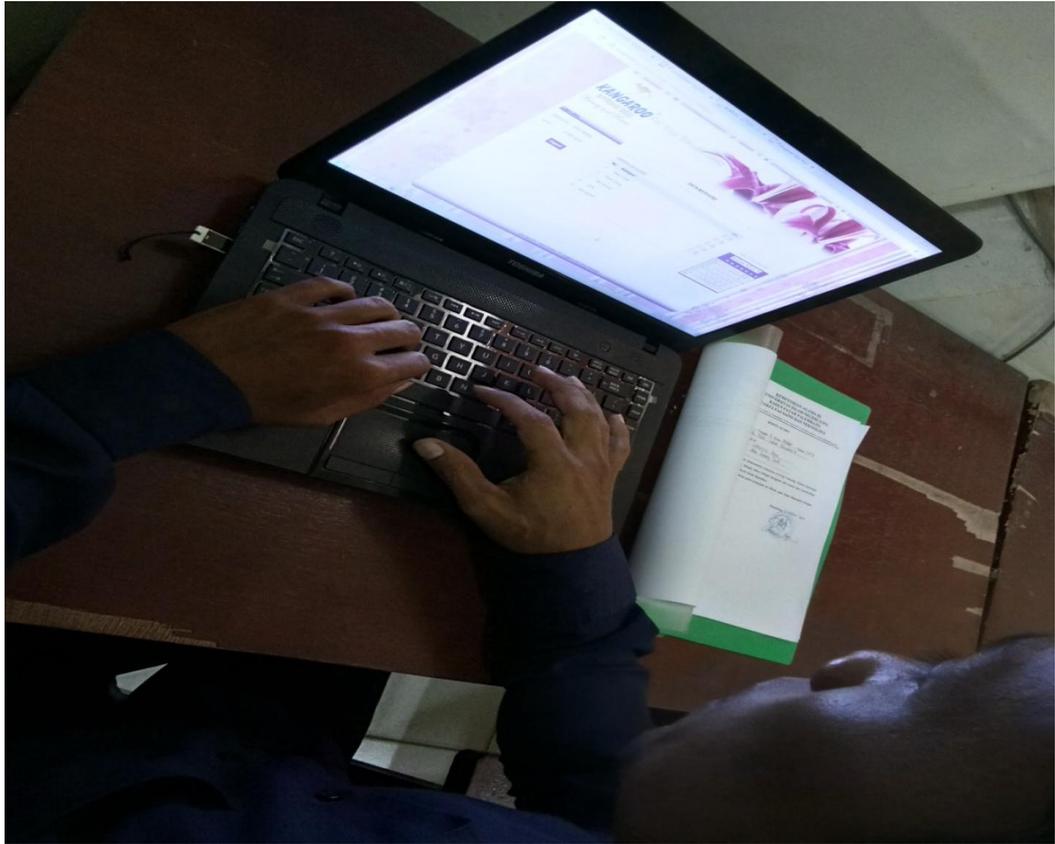
Testing Pengguna Sistem Sales Counter



Testing Pengguna Sistem Adm barang jadi



Testing Pengguna Sistem Sales



Testing Pengguna Sistem Pelanggan

Berita Acara

Berita Observasi Proposal Skripisi/Skripsi

Pada hari ini Kamis tanggal 29 bulan September tahun 2016
bertempat di PT. Anugerah Mufi Indah Nusantara

Telah diadakan serah terima data hasil observasi, dari :

Nama : Jackson Sahala Pakpahan
NIP : -
Jabatan : Personalia

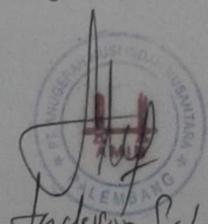
Berupa :

Struktur Organisasi Perusahaan (SDP) PT.
Anugerah Mufi Indah Nusantara dan Wawancara.
.....
.....

Demikian Berita Acara ini dibuat dengan sebenar-benarnya agar dapat dipergunakan
sebagaimana mestinya.

Palembang, 29 Sept '2016

Mengetahui,


Jackson Sahala Pakpahan



KEMENTERIAN AGAMA RI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)
RADEN FATAH PALEMBANG
FAKULTAS DAKWAH DAN KOMUNIKASI

Jl. Prof. K. H. Zainal Abidin Filky No. 1 Km. 3,5 Palembang 30126 Telp. : (0711) 353360 website : www.radenfatah.ac.id

Nomor : Un.09/V.1/PP.00.9/524/2016
Lampiran. : 1 (satu) berkas
Perihal : **Mohon Izin Observasi**

Palembang, 27 April 2016

Kepada Yth.
Pimpinan PT. Anugerah Musi Indah Nusantara
Di
Palembang

Assalamu 'alaikum Wr. Wb.

Sehubungan dengan pengajuan proposal judul skripsi mahasiswa prodi Sistem Informasi angkatan 2012 Universitas Islam Negeri Raden Fatah Palembang, maka kami mohon perkenan Bapak untuk memberikan izin observasi kepada mahasiswa kami:

Nama : Diyan Suciary
Nim : 12540061
Prodi : Sistem Informasi
Waktu Observasi : 01 Mei s/d 06 Mei 2016

Untuk memperoleh bahan-bahan yang dibutuhkan beserta penjelasan lainnya di lingkup Instansi/Perusahaan/Yayasan Bapak, untuk kemudian digunakan dalam penyusunan skripsi tersebut. Semua bahan dan keterangan yang diperoleh akan digunakan semata-mata untuk perkembangan Ilmu pengetahuan dan tidak akan dipublikasikan kepada pihak ketiga.

Demikian atas perhatian dan kerjasamanya kami ucapkan terima kasih.

Wassalam



Pgs. Dekan

Dr. Kusnadi, MA
NIP. 19710819200003100



PT ANUGERAH MUSI INDAH NUSANTARA

Jalan Camat II RT 052/ RW 018 Kelurahan Sukajadi Kecamatan Talang Kelapa
(Banyuasin-Sumatera Selatan)
Telepon : (0711)5645296 / 5645784
Email : pt_amin_kangaroo@yahoo.co.id

Banyuasin, 29 April 2016

Perihal : **Surat Pengantar Balasan Izin Observasi**
Mahasiswi Universitas Islam Negeri (UIN) Raden Fatah Palembang

Kepada Yth :
Dosen universitas Islam Negeri (UIN) Raden Fatah Palembang

Dengan hormat,

Sehubungan dengan surat saudara Nomor : Un.09/V.1/PP.00.9/525/2016 Tanggal 27 April 2016 hal tersebut diatas, pada prinsipnya kami tidak keberatan menerima Mahasiswa atas nama sebagai berikut :

Nama : Diyan Suciary
NIM : 12540061
Prodi : Sistem Informasi(S I)

Untuk melaksanakan kegiatan observasi dan pengambilan data di PT Anugerah Musi Indah Nusantara Terhitung mulai tanggal 2 Mei s.d 31 Juli 2017.

Demikian disampaikan untuk dimaklumi dan atas perhatiannya diucapkan terimakasih.

a.n Manager PT Anugerah Musi Indah Nusantara

Personalia



Jackson Sahala Pakpahan



KEMENTERIAN AGAMA RI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)
RADEN FATAH PALEMBANG
FAKULTAS DAKWAH DAN KOMUNIKASI

Jln. Prof. K. H. Zainal Abidin Fikry No. 1 KM. 3,5 Palembang 30126 Telp: (0711) 353360 website: www.radenfatah.ac.id

BERITA ACARA

Pada Hari ini Senin Tanggal 9 Bulan Januari Tahun 2017

bertempat di Gedung Serbaguna Trsila Palembang. Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Jackson Sahala Pakpahan

Jabatan : Personalia

menyatakan bahwa benar telah dilaksanakan pengumpulan data melalui penelitian secara langsung oleh Sdr. Diyan Suciary dengan judul 'Sistem Informasi Sales Order Pada PT. Anugerah Musi Indah Nusantara Berbasis Website', adapun data yang dimaksud antara lain sebagai berikut:

1. Form data pelanggan.
2. SOP PT. Anugerah Musi Indah Nusantara.
3. Rekap penjualan per sales.
4. Perhitungan komisi.
5. Form sales order.

Demikianlah kiranya agar data yang dimaksud dapat digunakan dengan sebaik-baiknya.

Palembang, 9 Januari 2017


(Jackson Sahala Pakpahan)



KEMENTERIAN AGAMA RI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)
RADEN FATAH PALEMBANG
FAKULTAS SAINS DAN TEKNOLOGI

Jln. Prof K. H. Zainal Abidin Fikry No. 1 KM. 3,5 Palembang 30126 Telp: (0711) 353360 website: www.radenfatah.ac.id

BERITA ACARA

Pada Hari ini Kamis..... Tanggal 4 Bulan Oktober..... Tahun 2017
bertempat di PT. Anugerah Musi Indah Nusantara

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : IKE PURNAWATI
Jabatan : Sales Counter
No. Telepon : -

menyatakan bahwa benar telah dilaksanakan pengujian (*testing*) terhadap Sales Order Berbasis Website, dengan status sebagai pengguna dari sistem dan memberikan hasil pengujian bahwa sistem layak untuk digunakan.

Demikianlah kiranya berita acara pengujian ini dibuat, agar dapat digunakan dengan sebaik-baiknya.

Palembang, 4 October 2017





KEMENTERIAN AGAMA RI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)
RADEN FATAH PALEMBANG
FAKULTAS SAINS DAN TEKNOLOGI

Jln. Prof. K. H. Zainal Abidin Fikry No. 1 KM. 3,5 Palembang 30126 Telp: (0711) 353360 website: www.radenfatah.ac.id

BERITA ACARA

Pada Hari ini ari..... Tanggal 4.. Bulan oktober.. Tahun 2017..
bertempat di Pt. Amin.....

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : ari.....
Jabatan : Sales.....
No. Telepon : ~.....

menyatakan bahwa benar telah dilaksanakan pengujian (*testing*) terhadap Sistem Informasi Sales Order Berbasis Website, dengan status sebagai pengguna dari sistem dan memberikan hasil pengujian bahwa sistem layak untuk digunakan.

Demikianlah kiranya berita acara pengujian ini dibuat, agar dapat digunakan dengan sebaik-baiknya.

Palembang, 4 OKT 2017


(ari.....)



KEMENTERIAN AGAMA RI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)
RADEN FATAH PALEMBANG
FAKULTAS SAINS DAN TEKNOLOGI

Jln. Prof. K. H. Zainal Abidin Fikry No. 1 KM. 3,5 Palembang 30126 Telp: (0711) 353360 website: www.radenfatah.ac.id

BERITA ACARA

Pada Hari ini JUM'AT Tanggal 05 Bulan Oktober Tahun 2017
bertempat di TOKO SEGARAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Bpk. DED1

Jabatan : PELANGGAN

No. Telepon : -

menyatakan bahwa benar telah dilaksanakan pengujian (*testing*) terhadap Sistem Informasi Sales Order Berbasis Website, dengan status sebagai pengguna dari sistem dan memberikan hasil pengujian bahwa sistem layak untuk digunakan.

Demikianlah kiranya berita acara pengujian ini dibuat, agar dapat digunakan dengan sebaik-baiknya.

Palembang, 05 Oktober 2017

(DED1)



KEMENTERIAN AGAMA RI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)
RADEN FATAH PALEMBANG
FAKULTAS SAINS DAN TEKNOLOGI

Jln. Prof. K. H. Zainul Abidin Fikry No. 1 KM. 3,5 Palembang 30126 Telp: (0711) 353360 website: www.radenfatah.ac.id

BERITA ACARA

Pada Hari ini Kamis Tanggal 4 Bulan OKTOBER Tahun 2017
bertempat di PT. ANUGERAH MUSI INDAH NULANTARA

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : EDWIN SALEH
Jabatan : MANAJER MARKETING
No. Telepon :

menyatakan bahwa benar telah dilaksanakan pengujian (*testing*) terhadap Sistem Informasi Sales Order Berbasis Website, dengan status sebagai pengguna dari sistem dan memberikan hasil pengujian bahwa sistem layak untuk digunakan.

Demikianlah kiranya berita acara pengujian ini dibuat, agar dapat digunakan dengan sebaik-baiknya.

Palembang, 4 OKT 2017


(EDWIN SALEH)



KEMENTERIAN AGAMA RI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)
RADEN FATAH PALEMBANG
FAKULTAS SAINS DAN TEKNOLOGI

Jln. Prof K. H. Zainal Abidin Fikry No. 1 KM. 3,5 Palembang 30126 Telp: (0711) 353360 website: www.radenfatah.ac.id

BERITA ACARA

Pada Hari ini Kamis..... Tanggal 4 Bulan Oktober..... Tahun 2017.
bertempat di Ko. Anugerah Mersi Indah Nusantara.....

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Ludovicus Agus
Jabatan : Adm. barang Jadi
No. Telepon :

menyatakan bahwa benar telah dilaksanakan pengujian (*testing*) terhadap Sistem Informasi Sales Order Berbasis Website, dengan status sebagai pengguna dari sistem dan memberikan hasil pengujian bahwa sistem layak untuk digunakan.

Demikianlah kiranya berita acara pengujian ini dibuat, agar dapat digunakan dengan sebaik-baiknya.

Palembang, 4 Oktober '2017


(Ludovicus Agus)



KEMENTERIAN AGAMA RI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)
RADEN FATAH PALEMBANG
FAKULTAS DAKWAH DAN KOMUNIKASI

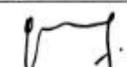
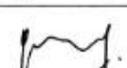
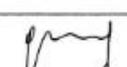
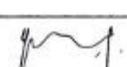
Jln. Prof K. H. Zainal Abidin Fikry No. 1 KM. 3,5 Palembang 30126 Telp: (0711) 353360 website: www.radenfatah.ac.id

LEMBAR KONSULTASI

Nim : 12540061
Nama : Diyan Suciary
Program Studi : Sistem Informasi
Semester : IX
Tahun Angkatan : 2016
Judul : Sistem Informasi SalesOrder Pada PT. Anugerah Musi Indah
Nusantara Berbasis Web
Dosen Pembimbing I : Gusmelia Testiana, M,kom

No	Tanggal	Uraian	Paraf
1	16-12-16	- Perbaiki Latar belakang - - Penomoran masalah	
		- ditanyakan of apa? - keon di bab 2, referensi	
2	23-2-17	Acc Gab!	
		- Tambahkan keon pengujian yg dilakukan sama dg yg akan dipilih	
3	16-5-17	- Diperjelas pengujian yang digunakan!	
4	22-5-17	- Perbaiki flowchart. - Tambahkan pembuatan laporan.	
		- Proses pembayaran. dll - Acc Gab 2	
5	24-5-17	- Flowchart berjalan tambahkan konfirmasi/proses pembayaran, laporan keuangan.	

		- Untuk teori perhitungan insentif tambahkan di bab 2.	
		- Flowchart perhitungan/proses pemberian insentif ditambahkan! - Konsisten dalam penggunaan kata.	
6	30-5-17	- Masalah sesuaikan dg yang akan dibahas. - Sesuaikan dg solusi yg akan dilakukan pd sistem yg akan dibangun. - Yang mengelola data harus jelas! - Pelajari Hg penulisan DFD. - antara I/O beda setelah dilakukan proses. - Diperbaiki diagram konteks.	
7.	13-6-17	- Pelajari Hg DFD. - Kamu pahami apa yang akan kamu bangun!	
8.	11-7-17	- Data pelanggan yg akan diproses dari mana?	

		verifikasi data pelanggan	
9	13-7-17	data verifikasi ?	
	-	Konsisten antara context, DFD, rinei	
10	14-7-17	- Perbaiki tabel	
11	20-8-17	- Pembayaran yg dibahas cas.	
12	26-9-17	- spesifikasi file disimpulkan - relasi table diperbaiki	
13	29-9-17	Acc bab 3	
		- Tambahkan program tambah data, edit, dan cari.	
14	11-10-17	- Tambahkan pengujian GUI -	
15	12-10-17	- Acc bab 4 - Acc untuk kompre	
16	27-10-17	Perbaiki Kesimpulan dan Saran.	
17	27-10-17	Acc bab 5	



KEMENTERIAN AGAMA RI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)
RADEN FATAH PALEMBANG
FAKULTAS DAKWAH DAN KOMUNIKASI

Jln. Prof K. H. Zainal Abidin Fikry No. 1 KM. 3,5 Palembang 30126 Telp: (0711) 353360 website: www.radenfatah.ac.id

LEMBAR KONSULTASI

Nim : 12540061
Nama : Diyan Suciary
Program Studi : Sistem Informasi
Semester : IX
Tahun Angkatan : 2016
Judul : Sistem Informasi Sales Order Pada PT. Anugerah Musi Indah
Nusantara Berbasis *Website*
Dosen Pembimbing II : Irfan Dwi Jaya, M.Kom

No	Tanggal	Uraian	Paraf
1	20/12-16	Bab 1: Perbaiki: <i>Lawir</i> Belakang, Batasan masalah, manfaat Penelitian, metode pengembangan Sistem	
2	27/12-16	ACC Bab 1	
3	7/2-16	Bab 2: Referensi / pengumpulan Jurnal min. 10 Pengujian	
4	21/2-17	ACC Bab 2	
5	31/3-17	Bab 3: Sistem yg berjalan, identifikasi masalah kebutuhan	



KEMENTERIAN AGAMA RI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)
RADEN FATAH PALEMBANG
FAKULTAS DAKWAH DAN KOMUNIKASI

Jln. Prof K. H. Zainal Abidin Fikry No. 1 KM. 3,5 Palembang 30126 Telp: (0711) 353360 website: www.radenfatah.ac.id

LEMBAR KONSULTASI

Nim : 12540061
Nama : Diyan Suciary
Program Studi : Sistem Informasi
Semester : IX
Tahun Angkatan : 2016
Judul : Sistem Informasi Sales Order Pada PT. Anugerah Musi Indah
Nusantara Berbasis Website
Dosen Pembimbing II : Irfan Dwi Jaya, M.Kom

No	Tanggal	Uraian	Paraf
1	20/12-16	Bab 1: Perbaiki Latar Belakang, Batasan masalah manfaat Penelitian, metode pengembangan sistem	
2	27/12-16	ACC Bab 1	
3	7/2-16	Bab 2: Referensi / pengutipan Jurnal min. 10 Pengujian	
4	21/2-17	ACC Bab 2	
5	31/3-17	Bab 3: Sistem yg berjalan, identifikasi masalah kebutuhan	