

**SISTEM INFORMASI PENJUALAN DENGAN
PERHITUNGAN KOMISI DAN *REWARD*
SALES (SALES COMPENSATION)
PADA SHOWROOM HONDA
MAJU MOBILINDO
BERBASIS WEB**

SKRIPSI

OLEH:

**SISKA WULANDARI
12540193**



**PROGRAM STUDI SISTEM INFORMASI
FAKULTAS SAINS DAN TEKNOLOGI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN FATAH
PALEMBANG
2018**

**SISTEM INFORMASI PENJUALAN DENGAN
PERHITUNGAN KOMISI DAN *REWARD*
SALSES (SALES COMPENSATION)
PADA SHOWROOM HONDA
MAJU MOBILINDO
BERBASIS WEB**

SKRIPSI

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

OLEH:

**SISKA WULANDARI
12540193**



**PROGRAM STUDI SISTEM INFORMASI
FAKULTAS SAINS DAN TEKNOLOGI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN FATAH
PALEMBANG
2018**

HALAMAN PENGESAHAN


**SISTEM INFORMASI PENJUALAN DENGAN
PERHITUNGAN KOMISI DAN REWARD
SALES (SALES COMPENSATION)
PADA SHOWROOM HONDA
MAJU MOBILINDO
BERBASIS WEB**

Oleh :
SISKA WULANDARI
12540193

Telah dipertahankan di depan sidang penguji skripsi
pada tanggal 05 Juni 2018
dan dinyatakan memenuhi syarat untuk memperoleh gelar
Sarjana Komputer dalam bidang Sistem Informasi

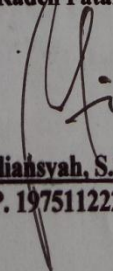
Pembimbing I

Pembimbing II


Rusmala Santi, M. Kom
NIP. 19791125 201403 2 002


Muhamad Kadafi, M. Kom
NIDN. 0223108404

Mengetahi,
Kepala Program Studi Sistem Informasi
Fakultas Sains dan Teknologi
UIN Raden Fatah Palembang


Ruliansyah, S.T., M.Kom
NIP. 197511222006041003

**PERSETUJUAN
TIM PENGUJI SKRIPSI**

Judul Skripsi : Sistem Informasi Penjualan Dengan Perhitungan Komisi
Dan *Reward Sales (Sales Compensation)* Pada Showroom
Honda Maju Mobilindo Berbasis Web
Nama : Siska Wulandari
NIM : 12540193
Program : Sarjana (S1) Fakultas Sains dan Teknologi

Telah disetujui oleh tim penguji siding skripsi.

1. Ketua : Gusmelia Testiana, M.Kom
NIP. 197508012009122001

(.....)

2. Sekretaris : Rusmala Santi, M.Kom
NIP.197911252014032002

(.....)

3. Penguji I : Ruliansyah, S.T., M.Kom
NIP. 197511222006041003

(.....)

4. Penguji II : Fathiyah Nopriani, S.T., M.Kom
NIDN. 2017118205

(.....)

Diuji di Palembang pada tanggal 05 Juni 2018
Waktu : 11.00 – 12.00 WIB
Hasil/IPK : C/3.00
Predikat : Memuaskan

Dekan.
Fakultas Sains dan Teknologi
UIN Raden Fatah


Dr. Dian Erlina, S.Pd., M.Hum
NIP 197301021999032001

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

Motto

*“Keunggulan dalam berkata-kata menciptakan kepercayaan diri,
keunggulan dalam berfikir menciptakan sesuatu yang besar,
keunggulan dalam memberi menciptakan CINTA (laotse)”*

PERSEMBAHAN

1. *Kepada Allah SWT yang terus melimpahkan rahmat, hidayah dan segala kemudahan yang telah Engkau berikan kepada Hamba. Segala puji syukur senantiasa terpanjatkan pada-Mu.*
2. *Kepada Nabi Besar Muhammad SAW yang terus melimpahkan rahmat, hidayah dan kemudahan yang telah Engkau berikan kepada Umat-Mu. Segala puji syukur terpanjatkan pada-Mu.*
3. *Kedua orang tua saya ayahanda dan ibu tercinta (Akmal dan Nurhaida) yang senantiasa memberikan do'a kasih sayang dan dukungan.*
4. *Saudara-saudariku yang selalu memberiku semangat.*
5. *Sahabat-sahabatku thank telah memberi semangat, dorongan dan dukungan.*
6. *Seseorang yang spesial”.....” yang selalu menemaniku dan menjadi inspirasi dalam langkahku*
7. *Teman Tergilaku Indah Nawangsari, S.Kom yang telah bersama-sama menempuh gelar ini.*
8. *Almamater Uin Raden Fatah Palembang.*

Teruntuk AYAH DAN IBUKU

HALAMAN PERNYATAAN

Saya yang bertanda-tangan di bawah ini :

Nama : SISKAWULANDARI
Tempat dan Tanggal Lahir : Tanjung Raya, 11 Desember 1993
Program Studi : Sistem Informasi
NIM : 12540193

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa:

1. Seluruh data, informasi integrasi serta dalam pembahasan dan kesimpulan yang disajikan dalam Skripsi ini, kecuali yang disebutkan sumbernya ditulis dalam daftar pustaka adalah merupakan hasil pengamatan, Penelitian, pengolahan, serta pemikiran saya dengan pengarahan dari para pembimbing yang ditetapkan.
2. Skripsi yang saya tulis ini adalah asli, bukan jiplakan dan belum pernah diajukan untuk mendapat gelar akademik, baik di UIN Raden Fatah maupun perguruan tinggi lainnya.
3. Apabila dikemudian hari ditemukan adanya bukti ketidakbenaran dalam pernyataan tersebut di atas, maka saya bersedia menerima sanksi akademis berupa pembatalan gelar yang saya peroleh melalui pengajuan karya ilmiah ini.

Demikian Pernyataan ini dibuat dengan penuh kesadaran dan dapat dipertanggung jawabkan.

Palembang, 30 Mei 2018
Yang membuat pernyataan,



Siska Wulandari
NIM.12540193

ABSTRACT

Competition in car sales in various showrooms in the city of Palembang is getting tighter, Showroom Honda Mobilindo has long been in Palembang. The current sales system mechanism still uses a conventional system, where consumers must come directly to the showroom or through sales marketing. With the existence of the Information System in the Honda Advanced Mobilindo showroom, it is expected to provide convenience to consumers to purchase cars without having to come into place, as well as expand marketing and increase customer loyalty. This effort was developed with SDLC (System Development Life Cycle) and software used to design and design applications, namely the PHP programming language and MySQL database. This application can also generate car sales information, as well as present reports aimed at the owner (owner) including: internal data reports and sales reports.

Keywords: Designing, Information Systems, PHP, MySQL.

ABSTRAK

Persaingan penjualan mobil di berbagai showroom dikota Palembang semakin ketat, Showroom honda maju mobilindo yang telah lama berada di Palembang. Mekanisme sistem penjualan sekarang masih menggunakan sistem konvensional, dimana konsumen harus datang langsung ke showroom atau melalui sales marketing. Dengan adanya Sistem Informasi pada showroom honda maju mobilindo ini diharapkan dapat memberikan kemudahan kepada konsumen untuk melakukan pembelian mobil tanpa harus datang ke tempatnya, serta memperluas pemasaran dan meningkatkan *customer loyalty*. Usaha ini dikembangkan dengan SDLC (*System Development Life Cycle*) dan software yang digunakan untuk merancang dan mendesain Aplikasi yaitu bahasa pemrograman PHP dan Database MySQL. Aplikasi ini juga dapat menghasilkan informasi penjualan mobil, serta menyajikan laporan-laporan yang ditujukan kepada pemilik (owner) diantaranya: laporan data internal dan laporan penjualan .

Kata Kunci : Sistem Informasi, Penjualan, PHP, MySQL.

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum, Wr. Wb.

Alhamdulillah, Segala puji kehadirat 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 Penjualan Dengan Perhitungan Komisi dan Reward Sales (Sales Compensation) Pada Showroom Honda Maju Mobilindo Berbasis Web*" telah selesai dibuat. Dalam pembuatan skripsi ini, tentu 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 dihaturkan kepada:

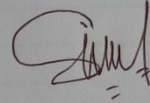
1. Bapak Prof. Drs. H. M. Sirozi, MA. Ph.D. selalu Rektor UIN Raden Fatah Palembang.
2. Ibu Dr. Dian Erlina, S.Pd., M.Hum selaku Dekan Fakultas Sains dan Teknologi UIN Raden Fatah Palembang.
3. Bapak Ruliansyah, M.Kom selaku Ketua Program Studi Sistem Informasi Fakultas Sains dan Teknologi UIN Raden Fatah Palembang.
4. Ibu Rusmala Santi, M.Kom selaku Sekretaris Program Studi Sistem Informasi Fakultas Sains dan Teknologi UIN Raden Fatah Palembang.
5. Bapak M.Syazali Tidah Anwar selaku Dosen Pembimbing Akademik penulis.
6. Ibu Rusmala Santi, M.Kom selaku Pembimbing I yang telah membimbing penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini.

7. Bapak Muhamad Kadafi, M.Kom selaku Pembimbing II yang telah membimbing penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini.
8. Kedua Orang tua dan saudara penulis tercinta.
9. Almamater Saya Universitas Islam Negeri Raden Fatah Palembang.
10. Rekan Mahasiswa/i Program Studi Sistem Informasi Angkatan 2012.

Akhir kata, penulis mengharapkan agar skripsi ini dapat bermanfaat, baik bagi penulis pribadi maupun pada pihak-pihak lain. Serta, semoga segala masukan baik berupa kritik maupun saran yang membangun yang ditujukan kepada penulis dapat menjadikan penulis menjadi lebih baik lagi untuk kedepan. Terima kasih.

Wassalamu'alaikum wr.wb.

Palembang, 30 Mei 2018



Siska Wulandari
NIM. 12540193

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN SAMPUL	
NOTA PEMBIMBING	
PENGESAHAN SKRIPSI	
LEMBAR PERNYATAAN	
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	
KATA PENGANTAR	
ABSTRAK	
ABSTRACT	
DAFTAR ISI	
DAFTAR TABEL	
DAFTAR GAMBAR	
DAFTAR LAMPIRAN	
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah.....	3
1.3 Batasan Masalah	3
1.4 Tujuan dan Manfaat.....	3
1.4.1 Tujuan Penelitian	3
1.4.2 Manfaat Penelitian	3
1.5 Metodologi Penelitian.....	4
1.5.1 Metode Pengumpulan Data	4
1.6 Metode Pengembangan Sistem.....	5
1.7 Sistematika Penulisan	5
BAB II LANDASAN TEORI	7
2.1 Ayat Al-Qur'an yang Berhubungan dengan Penjualan.....	7
2.2 Teori yang Berhubungan dengan Sistem Secara Umum	8
2.2.1 Sistem.....	8

2.2.2 Informasi	9
2.2.3 Sistem Informasi	9
2.3 Teori yang Berhubungan dengan Penjualan	9
2.3.1 Pengertian Penjualan.....	9
2.3.2 Pengertian Komisi.....	10
2.3.3 Pengertian Reward	10
2.4 Teori Yang Berhubungan Dengan Komputer	10
2.4.1 Data	10
2.4.2 <i>Database Management System</i>	11
2.4.3 <i>Web Server</i>	11
2.4.4 <i>Hypertext Preprocessor (PHP)</i>	12
2.5 Teori Yang Berubungan Dengan Alat Bantu Yang Digunakan Untuk Mendesain	12
2.5.1 <i>Data Flow Diagram (DFD)</i>	12
2.5.2 <i>Entity Relational Diagram (ERD)</i>	14
2.5.3 <i>Flowchart</i>	16
2.6 Metode Pengembangan Sistem	20
2.7 Tinjauan Pustaka	22
BAB III ANALISIS DAN DESAIN	24
3.1 Sejarah Honda Maju Mobilindo Palembang.....	25
3.1.1 Visi dan Misi	25
3.1.2 Struktur Organisasi	26
3.2 Komunikasi	27
3.3 Perencanaan	27
3.3.1 Analisis Kebutuhan.....	27
3.4 Pemodelan.....	28
3.4.1 Analisi Sistem yang berjalan	28
3.4.2 Identifikasi Masalah.....	32
3.4.3 Mengidentifikasi Penyebab Masalah	32
3.4.4 Mengidentifikasi Titik Keputusan	33
3.4.5 Mengidentifikasi Personil Kunci	34

3.4.6 Perancangan <i>Data Flow Diagram (DFD)</i>	35
3.4.7 Perancangan <i>Data Entity Relationship Diagram (ERD)</i>	37
3.4.8 Perancangan Tabel Database	37
3.7.6 Perancangan Antarmuka (<i>Interface</i>)	40
BAB IV IMPLEMENTASI DAN PENGUJIAN	44
4.1 Hasil	44
4.2 Implementasi.....	44
4.2.1 Halaman Login.....	44
4.2.2 Antarmuka Bagi Adm Penjualan	45
4.2.3 Antarmuka Bagi Sales.....	50
4.2.4 Antarmuka Bagi Gudang	52
4.2.5 Antarmuka Bagi Manajer.....	53
4.3 Pengujian Pengguna	56
4.3.1 Tujuan Pengujian	57
4.3.2 Pengujian Sistem.....	58
BAB V PENUTUP	70
5.1 Simpulan	70
5.2 Saran	70
DAFTAR PUSTAKA	69

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 2.1 Simbol <i>DFD</i>	13
Tabel 2.2 <i>Entitas Relationship Diagram</i>	15
Tabel 2.3 Simbol <i>System Flowchart</i>	16
Tabel 2.4 Simbol <i>Program Flowchart</i>	18
Tabel 2.5 Tinjauan Pustaka	22
Tabel 3.1 Identifikasi Masalah	32
Tabel 3.2 Identifikasi Penyebab Masalah.....	32
Tabel 3.3 Identifikasi Titik Keputusan.....	33
Tabel 3.4 Identifikasi Personal Kunci	34
Tabel 3.5 Tabel Pengguna	38
Tabel 3.6 Tabel Sales	39
Tabel 3.7 Tabel Kategori.....	39
Tabel 3.8 Tabel Produk	39
Tabel 3.9 Tabel Penjualan	39
Tabel 3.10 Tabel Komisi	40
Tabel 4.1 Tabel Pengujian Sistem Aktor Admin.....	57
Tabel 4.2 Tabel Pengujian Sistem Aktor Sales	63
Tabel 4.3 Tabel Pengujian Sistem Aktor Gudang.....	64
Tabel 4.4 Tabel Hasil Pengujian sistem Aktor Manajer.....	66

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1.1 Model <i>Prototype</i>	5
Gambar 2.1 Model <i>Prototype</i>	20
Gambar 2.2 Aktivitas Komunikasi.....	20
Gambar 3.1 Struktur Organisasi.....	26
Gambar 3.2 <i>Flowchat</i> Sistem Pengajuan Pembelian Kendaraan	29
Gambar 3.3 <i>Flowchat</i> Sistem yang Sedang Berjalan.....	31
Gambar 3.4 Diagram Konteks.....	35
Gambar 3.5 Diagram Level 0.....	36
Gambar 3.6 Rinci Proses 1.....	36
Gambar 3.7 <i>Entity Relationship Diagram</i> (ERD).....	37
Gambar 3.8 Desain <i>Home</i>	41
Gambar 3.9 Desain Pengguna	41
Gambar 3.10 Desain Informasi Produk.....	42
Gambar 3.11 Desain Sales	42
Gambar 3.12 Desain Informasi Penjualan	43
Gambar 3.13 Desain Komisi Sales.....	43
Gambar 4.1 Halaman Login	44
Gambar 4.2 Halaman <i>Home</i>	45
Gambar 4.3 Halaman Kategori	45
Gambar 4.4 Halaman Merk	46
Gambar 4.5 Halaman Produk	46
Gambar 4.6 Halaman Pelanggan	46
Gambar 4.7 Halaman Penjualan	47
Gambar 4.8 Halaman Sales	47
Gambar 4.9 Halaman Laporan Sales	48
Gambar 4.10 Halaman Laporan Penjualan	48
Gambar 4.11 Halaman Grafik Penjualan Pertipe.....	49
Gambar 4.12 Halaman Grafik Penjualan Perbulan	49

Gambar 4.13 Halaman Menu Sistem	50
Gambar 4.14 Halaman <i>Home</i>	50
Gambar 4.15 Halaman Penjualan	51
Gambar 4.16 Halaman Komisi	51
Gambar 4.17 Halaman <i>Home</i>	52
Gambar 4.18 Halaman Kategori	52
Gambar 4.19 Halaman Merk	53
Gambar 4.20 Halaman Produk	53
Gambar 4.21 Halaman <i>Home</i>	53
Gambar 4.22 Halaman Laporan Sales	54
Gambar 4.23 Halaman Laporan Penjualan	54
Gambar 4.24 Halaman Grafik Penjualan Pertipe	55
Gambar 4.25 Halaman Grafik Penjualan Perbulan	56
Gambar 4.26 Halaman Menu Sistem	56
Gambar 4.27 Grafik Persentase Pengujian Aktor Admin, Sales, Gudang, dan Manajer	69

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

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.

Showroom Honda Maju Mobilindo merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang penjualan kendaraan bermotor. Proses penjualan yang terdapat pada suatu perusahaan pada umumnya dilakukan oleh staf marketing ataupun salesman, yang bertujuan untuk menjual produk yang dipasarkan perusahaan. Apabila salesman yang bersangkutan dapat menjual produk sesuai dengan target yang diberikan maka, salesman tersebut akan diberikan insentif oleh perusahaan. Insentif dimana dalam hal ini berbeda dengan komisi karena komisi didapatkan dari hasil persetujuan antara dua pihak yang diberikan kepada pihak ketiga yang membantu dalam suatu transaksi jual beli sedangkan insentif biasanya merupakan tunjangan yang diberikan oleh perusahaan kepada karyawannya jika karyawan tersebut mencapai target tertentu.

Sistem yang berjalan pada Showroom Honda Maju Mobilindo dalam membangun system penjualan berdasarkan sales hampir sama seperti perusahaan pada umumnya yang memberikan insentif kepada salesman yang berhasil dalam menjual produk sesuai dengan target yang diberikan dan bila target tidak tercapai akan diberikan insentif per bulan. Adapun keringanan yang diberikan oleh pihak

perusahaan yaitu salesman harus dapat mencapai penjualan pada target yang diberikan, yang mungkin disebabkan karena keadaan pasar yang terkadang tidak stabil dan jauh dari ekspektasi. Tetapi apabila penjualan salesman yang bersangkutan dapat menembus target yang ditetapkan, akan diberikan insentif serta bonus. Didalam melakukan proses perhitungan insentif Showroom Honda Maju Mobilindo masih menggunakan proses manual. Permasalahan yang terjadi adalah pihak Showroom Honda Maju Mobilindo khususnya bagian manajer marketing kesulitan melihat target penjualan sales karena harus dihitung secara manual, kemudian pihak manajer marketing juga kesulitan melihat perkembangan penjualan sales apakah menaik atau menurun selama periode berjalan, serta untuk menghitung komisi atau insentif juga masih dilakukan cara konvensional sehingga sangat tidak efektif.

Dengan melihat permasalahan yang dijelaskan diatas pada Showroom Honda Maju Mobilindo maka dibutuhkan kehadiran sebuah Sistem Informasi Penjualan Dengan Perhitungan Komisi Dan *Reward Sales (Sales Compensation)* Berbasis Web yang dapat menangani permasalahan diatas. Hal ini sangat penting karena keberadaan suatu system khususnya berbasis website dapat membantu perusahaan dalam menangani permasalahan diatas seperti perhitungan komisi sales, melihat target penjualan yang telah dilakukan sales, serta mengamati apakah sales yang bersangkutan mengalami kenaikan atau penurunan dalam penjualan agar pihak manajer marketing dapat memberikan solusi kepada sales agar penjualan tetap meningkat dengan begini penjualan bagi perusahaan terus meningkat dan memberikan kesejahteraan bagi perusahaan.

Berdasarkan penjelasan diatas maka penulis berkeinginan untuk membuat suatu penelitian dengan mengangkat judul “***Sistem Informasi Penjualan Dengan Perhitungan Komisi Dan Reward Sales (Sales Compensation) Pada Showroom Honda Maju Mobilindo Palembang Berbasis Web***” dengan menggunakan bahasa pemrograman PHP dan MySQL sebagai basis data.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang maka rumusan permasalahan dalam penelitian ini adalah bagaimana membangun Sistem Informasi Penjualan Dengan Perhitungan Komisi Dan *Reward Sales (Sales Compensation)* Pada Showroom Honda Maju Mobilindo Palembang Berbasis Web, yang dapat mempermudah pihak perusahaan terutama bagian adm penjualan, manajer marketing, dan sales.

1.3 Batasan Masalah

Adapun batasan masalah dalam penelitian ini adalah :

1. Studi kasus penelitian dilakukan di Showroom Honda Maju Mobilindo Palembang Berbasis Web
2. Sistem informasi yang dibuat hanya meliputi system informasi penjualan dengan perhitungan komisi dan reward sales (*Sales Compensation*).
3. Membuat sebuah system berbasis web untuk mencatat data penjualan, komisi sales, reward dan target penjualan sales.
4. Membuat sebuah system berbasis web yang dapat melakukan pengolahan data penjualan dan laporan.

1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian

1.4.1 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah membangun Sistem Informasi Penjualan Dengan Perhitungan Komisi Dan *Reward Sales (Sales Compensation)* Pada Showroom Honda Maju Mobilindo Palembangm Berbasis Web, agar dapat memberikan informasi penjualan, komisi dan reward pada bagian sales.

1.4.2 Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian ini adalah :

1. Memberikan sistem yang baik dan praktis bagi perusahaan dalam kegiatan penjualan khususnya pada bagian staff marketing atau sales.
2. Memberikan kemudahan bagi perusahaan dalam menghitung target penjualan yang dilakukan staff marketing.

3. Memberikan informasi perhitungan komisi sales dan reward sales.

1.5 Metodologi Penelitian

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

1.5.1 Metode pengumpulan data

Data merupakan referensi 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, 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 Showroom Honda Maju Mobilindo Palembang Berbasis Web untuk memperoleh data maupun informasi yang nantinya akan diolah kedalam Sistem Informasi Penjualan Dengan Perhitungan Komisi Dan *Reward Sales (Sales Compensation)* Pada Showroom Honda Maju Mobilindo Palembang Berbasis Web.

b. Wawancara

Wawancara dilakukan pada bagian staff marketing Showroom Honda Maju Mobilindo Palembang Berbasis Web Dengan cara berbicara langsung dengan manajer marketing dan sales dan orang – orang yang terlibat langsung maupun tidak dengan Sistem Informasi Penjualan Dengan Perhitungan Komisi Dan *Reward Sales (Sales Compensation)* Pada Showroom Honda Maju Mobilindo Palembang Berbasis Web.

c. Kepustakaan

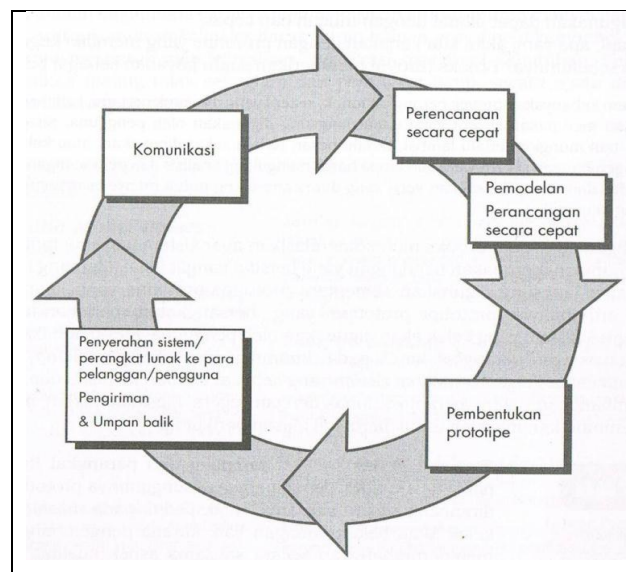
Pengumpulan data yang dilakukan secara langsung dari sumber – sumber lain seperti buku, jurnal dan hasil penelitian yang berkaitan dengan permasalahan.

d. Dokumentasi

Pengumpulan data yang dilakukan dengan mengamati dokumen-dokumen Showroom Honda Maju Mobilindo Palembang Berbasis Web yang berkaitan dengan Sistem Informasi Penjualan Dengan Perhitungan Komisi Dan *Reward Sales (Sales Compensation)* Pada Showroom Honda Maju Mobilindo Palembang Berbasis Web.

1.6 Metode Pengembangan Sistem

Metodologi pengembangan sistem yang digunakan dalam penulisan skripsi adalah model *prototype*, model *prototype* dapat digunakan untuk menyambungkan ketidak pahaman 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

1.7 Sistematika Penulisan

Penulisan Skripsi ini disusun dengan sistematika penulisan sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Membahas Latar Belakang Masalah terutama membahas Sistem Informasi Penjualan Dengan Perhitungan Komisi Dan *Reward Sales (Sales*

Compensation) Pada Showroom Honda Maju Mobilindo Palembang Berbasis Web dengan bab dan sub bab, 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 Penjualan Dengan Perhitungan Komisi Dan *Reward Sales* (*Sales Compensation*) Pada Showroom Honda Maju Mobilindo Palembang Berbasis Web menggunakan 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 Berhubungan Dengan Penjualan

Jualbeli adalah tukar menukar suatu barang baik yang bernilai mata uang dan yang lainnya, dengan akad yang telah disepakati (matheer, 2015:192). Adapun konsep kehalalan jual beli ini sebagaimana dalam firman Allah SWT

وَاللَّهُ يُرِيدُ أَنْ يَتُوبَ عَلَيْكُمْ وَيُرِيدُ الَّذِينَ يَتَّبِعُونَ
الشَّهَوَاتِ أَنْ تَمِيلُوا مَيْلًا عَظِيمًا ﴿٢٧﴾

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.” (Q.S. an-nisa: 29).

Dalam hal jual beli terdapat beberapa syarat yang tidak boleh diabaikan, yang berlaku bagi penjual dan pembeli, syarat tersebut adalah:

1. Berakal sehat. Orang yang kurang akal tidak diperkenankan melakukan jual beli.
2. Atas kehendak sendiri, saling merelakan.
3. Berusia baligh. Anak-anak yang sudah mengetahui jual beli, menurut pendapat beberapa ulama, diperbolehkan melakukan jual beli. (Matheer 2015:192).

Adapun dalam surah al-jumu'ah ayat 9 yang mengisyaratkan bagi orang-orang beriman agar meninggalkan aktifitas jual beli pada waktu jumat.

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا نُودِيَ لِلصَّلَاةِ مِنْ يَوْمِ الْجُمُعَةِ فَاسْعَوْا إِلَىٰ ذِكْرِ
اللَّهِ وَذَرُوا الْبَيْعَ ذَٰلِكُمْ خَيْرٌ لَّكُمْ إِن كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ ﴿٩﴾

Artinya: *“Wahai orang-orang beriman! Apabila telah diseru untuk melaksanakan solat pada hari jum’at, maka segeralah kamu mengingat Allah dan tinggalkanlah jual beli. Yang demikian itu lebih baik bagimu jika kamu mengetahui.”*(Q.S. al-jumu’ah: 9).

Ayat pertama dari paragraf ini memerintahkan orang-orang yang beriman agar meninggalkan jual beli dan segala aktifitas kehidupan lainnya ketika mereka mendengar azan jumat. “Wahai orang-orang beriman! Apabila telah diseru untuk melaksanakan solat pada hari jum’at, maka segeralah kamu mengingat Allah dan tinggalkanlah jual beli” Ayat ini menganjurkan kita mereka dengan meninggalkan segala aktifitas kehidupan agar berkonsentrasi untuk berzikir dalam waktu ini. ”yang demikian lebih baik bagimu jika kamu mengetahui”.

Hal itu mengisyaratkan bahwa sesungguhnya melepaskan diri dari urusan-urusan perdagangan dan kehidupan untuk menyambut seruan dan menikmati shalat jumat itu didalamnya terdapat pengajaran dan pendidikan yang permanen dan terus-menerus bagi jiwa-jiwa orang-orang yang beriman. (quthb, 2004: 273).

2.2 Teori Yang Berhubungan dengan Sistem Secara Umum

Pemahaman tentang konsep sistem yang akan dibangun dapat dimulai dari mengetahui definisi bagian-bagian yang berkaitan dengan sistem informasi penjualan.

2.2.1. Sistem

Menurut Pratama (2014:7), sistem adalah seekumpulan 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.

Menurut peneliti Sistem adalah prosedur dan aturan yang dibuat untuk mencapai tujuan tertentu.

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.

Menurut peneliti Informasi adalah kumpulan data sehingga menghasilkan informasi yang dibutuhkan.

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.

Menurut peneliti Sistem Informasi adalah suatu prosedur yang memiliki aturan dan tujuan untuk membentuk suatu informasi bagi penggunaannya.

2.3 Teori Yang Berhubungan Dengan Penjualan

2.3.1 Pengertian 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”.

Menurut peneliti Penjualan adalah transaksi baik jasa atau barang sebagai proses kegiatan perorangan atau perusahaan untuk mendapatkan keuntungan.

2.3.2 Pengertian Komisi

Pengertian komisi menurut M. Wahyu 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.”

2.3.3 Pengertian *Reward*

Menurut Kurnianingsih dan Indriantoro (2001:22) Penghargaan (*Reward*) adalah pemberian kompensasi kepada para manajer yang terdiri atas pembayaran tetap saja dan pembayaran tetap ditambah variabel yang jumlahnya ditentukan berdasarkan kinerja manajerial.

Menurut Mulyadi dan Setyawan (2001:227) sistem Penghargaan (*Reward*) merupakan salah satu alat pengendali penting yang digunakan oleh perusahaan untuk memotivasi personelnya agar mencapai tujuan perusahaan (bukan tujuan personel secara individu) dengan perilaku sesuai dengan yang diharapkan oleh perusahaan (bukan perilaku yang disukai oleh personel secara pribadi).

Menurut peneliti penghargaan (*reward*) adalah imbalan yang didapat atas suatu pekerjaan yang dilakukan suatu individu atau organisasi yang mana memberikan keuntungan bagi perusahaan atau lembaga.

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.

Menurut peneliti 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*.

Menurut peneliti *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 dibanyak sistem operasi (Unix, BSD, Linux, Microsoft windows dan Novell Netware serta Platfrom lainnya) yang berguna untuk memfungsikan situs web”. Protokol yang digunakan untuk melayani fasilitas web ini menggunakan HTTP.

Menurut peneliti *Web Server* adalah perangkat lunak yang digunakan untuk memfungsikan halaman website yang umumnya berbentuk dokumen HTML.

2.4.4 PHP: *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 diesksekusi diserver kemudian hasilnya akan dikirimkan ke browser dengan format HTML.

Menurut Kustiyahningsih (2011:114), “PHP (atau resminya *PHP: Hypertext Preprosesor*) adalah skrip bersifat 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 di integrasikan 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”.

Menurut peneliti PHP adalah bahasa pemrograman berbasis web yang berjalan di sisi server, yang dapat digunakan untuk membanngun website yang bersifat dinamis.

2.5 Teori Yang Berubungan 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).

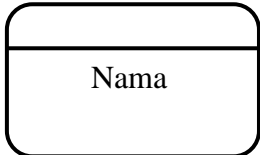
Didalam DFD terdiri dari 3 Diagram yaitu (Bahra, 2013:64) :


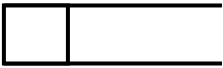

1. Diagram Konteks Diagram konteks adalah diagram yang terdiri dari suatu proses dan menggambarkan ruang lingkup suatu sistem. Diagram konteks merupakan level tertinggi dari DFD yang menggambarkan seluruh input ke sistem atau output dari sistem.
2. Diagram Nol/Zero (*Overview Diagram*) Diagram nol adalah 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 Simbol DFD

Keterangan	Simbol Gane and Sarson
Proses	 <p style="text-align: center;">Nama</p>

<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*.



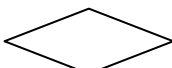

3. *Relationship set*

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

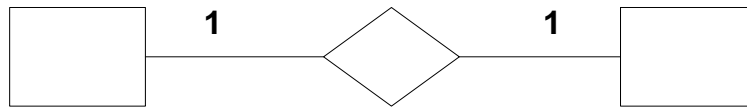
(Sumber : Al Fatta, 2007:124)

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 emtitas pada himpunan entitas lain. Kardinalitas relasi yang terjadi antara dua himpunan entitas (misalnya A dan B) dapat berupa :

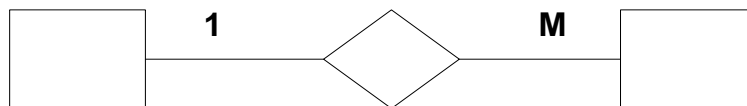
1. Satu ke Satu (*One to One* : 1-1)

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



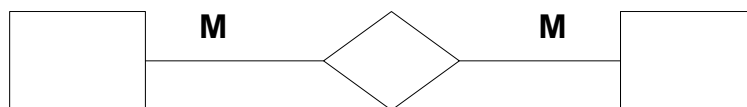
2. Satu ke Banyak (*One to Many* : 1-M)

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.




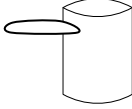



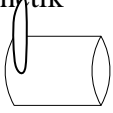



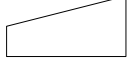
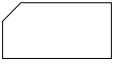
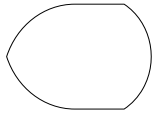


2.5.3 Flowchart




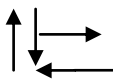

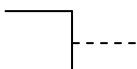

Bagan Alir (*Flowchart*) adalah tehnik analitis bergambar yang digunakan untuk menjelaskan beberapa aspek dari sistem indaftarasi secara jelas, ringkas, dan logis (Romney dan Steinbart, 2014:67). Bagan alir sistem (*systems flowchart*) merupakan bagan yang menunjukkan arus pekerjaan secara keseluruhan 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 menunjukkan 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 2.1 :

Tabel 2.3 Simbol *Systems Flowchart*

No	Simbol	Keterangan	No	Simbol	Keterangan
1	Dokumen	Menunjukkan dokumen <i>input</i> dan	11	Hard disk	Menunjukkan <i>input/output</i> menggunakan

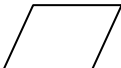
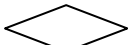
		<i>output</i> baik proses manual, mekanil atau <i>computer</i>			hard disk
2	Kegiatan Manual 	Menunjukkan pekerjaan manual	12	Diskette 	Menunjukkan <i>input/output</i> menggunakan diskette
3	Simpanan Offline 	File non-komputer yang diarsip urut angka (<i>numerical</i>)	13	Drum magnetik 	Menunjukkan <i>input/output</i> menggunakan Drum magnetik
4	Simpanan Offline 	File non-komputer yang diarsip urut huruf (<i>alphabetical</i>)	14	Pitakertas 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 	Menunjukkan 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



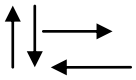



					proses <i>batch</i> <i>processing</i>
8	Operasi luar 	Menunjukkan operasi yang dilakukan diluar proses operasi komputer	18	Hubungan komunikasi 	Menunjukkan proses transmisi data melalui channel komunikasi
9	Pengurutan offline 	Menunjukkan proses pengurutan data diluar proses komputer	19	Garis alir 	Menunjukkan arus proses
10	Pita magnetik 	Menunjukkan <i>input/ output</i> menggunakan pita magnetik	20	Penjelasan 	Penjelaskan 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

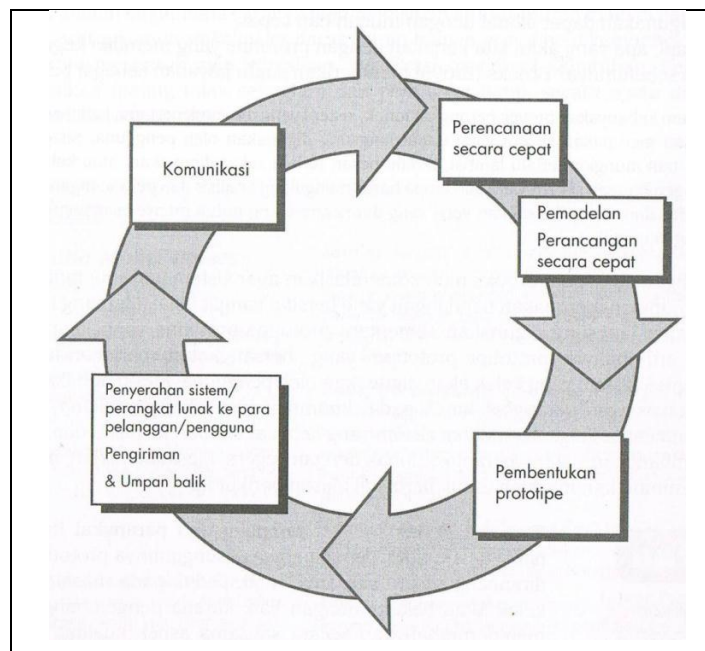
No	Simbol	Keterangan	No	Simbol	Keterangan
1.	Input/output 	Simbol input / output digunakan untuk	5.	Keputusan 	Simbol keputusan digunakan untuk suatu penyeleksian

		mewakili data input output			kondisi di dalam program
2.	Proses 	Simbol proses digunakan untuk mewakili proses		Proses terdefinisi 	Simbol proses terdefinisi digunakan untuk menunjukkan suatu operasi yang rinciannya ditunjukkan di tempat lain
3.	Garis alir 	Simbol garis alir (<i>flow lines simbol</i>) digunakan untuk menunjukan arus dari proses	7.	persiapan 	Simbol persiapan digunakan untuk member nilai awal suatu besaran
4.	Penghubung 	Simbol Penghubung menunjukkan sambungan dari bagan alir yang terputus di halaman yang masih sama atau di halaman lainnya.	8.	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 ketidak pahaman pelanggan mengenai hal teknis dan memperjelas spesifikasi kebutuhan yang diinginkan pelanggan kepada pengembang perangkat lunak. Berikut adalah gambar dari model *prototype*.

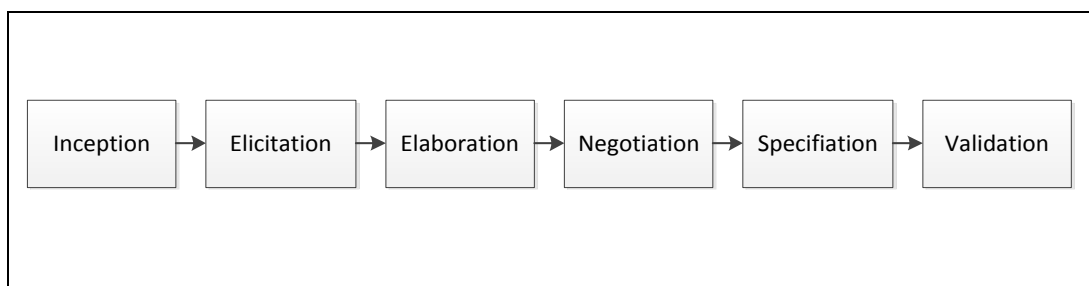


(Sumber : Pressman, 2012:51)

Gambar 1.1 Model Prototype

Gambar 2.2, menampilkan serangkaian tahapan pengembangan dengan penjelasan mengenai tahapan metode yang digunakan pada penelitian, yaitu:

1. Komunikasi, tahapan awal dari model *prototype* guna mengidentifikasi permasalahan-permasalahan yang ada, serta informasi-informasi lain yang diperlukan untuk pengembangan sistem.



Gambar 2.3 Aktivitas komunikasi

Aktivitas komunikasi sebaiknya memiliki 6 tindakan nyata (seperti yang ditampilkan Gambar 2.3), yaitu pertemuan awal (*inception*), proses bertanya dan melakukan penelitian (*elicitation*), mendapatkan rincian (*elaboration*), pembicaraan lebih serius (*negotiation*), penulisan spesifikasi (*specifitation*), dan pemeriksaan segala sesuatu berjalan baik (*validation*) (Pressman, 2012:39). Suatu katalis yang efektif bagi *feedback* adalah *prototype* operasional, karena itu suatu strategi pengembangan yang meningkat harus dibentuk. Peningkatan perangkat lunak harus dihantar ke pengguna dalam waktu yang cukup singkat sehingga proses-proses adaptasi berjalan seiring dengan perubahan. Pendekatan iteratif ini memungkinkan pelanggan mengevaluasi peningkatan perangkat lunak secara teratur, memberikan *feedback* yang perlu, dan mempengaruhi adaptasi proses yang dilakukan untuk mengakomodasi *feedback* tersebut (Pressman, 2012:82).

2. Perencanaan secara cepat, tahapan ini dikerjakan dengan kegiatan penentuan sumberdaya, pelaksanaan pengembangan berdasarkan penjadwalan sesuai tahapan, dan tujuan berdasarkan hasil komunikasi yang dilakukan agar pengembangan dapat sesuai dengan yang diharapkan.
3. Pemodelan secara cepat, tahapan selanjutnya ialah representasi atau menggambarkan model sistem yang akan dikembangkan seperti kebutuhan, proses dengan desain menggunakan *Data Flow Diagram* (DFD), relasi antar-entitas yang diperlukan, dan desain antarmuka dari sistem yang akan dikembangkan.
4. Konstruksi, tahapan ini digunakan untuk pembentukan *prototype* dan menguji-coba sistem yang dikembangkan. Proses instalasi dan penyediaan - *user-support* juga dilakukan agar sistem dapat berjalan dengan sesuai.
5. Penyerahan, tahapan ini dibutuhkan untuk mendapatkan *feedback* dari pengguna, sebagai hasil evaluasi dari tahapan sebelumnya dan implementasi dari sistem yang dikembangkan

2.7 Tinjauan Pustaka

Beberapa tinjauan pustaka yang berkaitan dengan penjualan anatara lain 5 jurnal dapat dilihat dalam Tabel 2.4. Adapun perbedaan yang dimiliki dari penelitian ini adalah dengan menggunakan metode perhitungan komisi sales berdasarkan penjualan serta reward yang didapat sales tersebut atas penjualan yang telah dilakukan., Metode pengembangsn sistem yang digunakan pada penelitian ini adalah *model prototype*, menggunakan bahasa pemrogramam PHP dan database MySQL.

Tabel 2.5 Tinjauan Pustaka

No.	Nama	Tahun	Judul	Isi
1.	Muhsin Fathoni, dkk	2013	Pembangunan Sistem Informasi Penjualan Sepeda Motor Bekas Pada Unit Dagang (Ud) Merdeka Motor Pacitan	Pembuatan sistem informasi penjualan sepeda motor bekas yang memberikan kemudahan pihak UD.Merdeka dalam proses pengolahan penjualan sepeda motor secara terkomputerisasi.
2.	Jungsari	2013	Implementasi Sistem Penjualan dan Pembelian Barang Menggunakan OPEN ERP Adempiere Berbasis Web	Metode yang digunakan menggunakan Prototype, <i>Enterprise Resource Planning</i> (ERP), berdasarkan pembahasan yang ada dapat disimpulkan bahwa <i>open source</i> ERP Adempiere dapat diandalkan untuk memenuhi kebutuhan akan sistem ERP, Khususnya untuk sistem penjualan dan pembelian barang dengan demikian dapat disimpulkan bahwa sistem ERP dengan fungsionalitas lengkap dapat diterapkan juga untuk bisnis dengan bujet yang terbatas.
3.	Ricki Aprio, dkk	2014	Sistem Informasi Manajemen Penjualan Makanan Ringan pada PT. Mitra Mas Niaga	Merancang sistem informasi manajemen penjualan pada PT. Mitra Mas Niaga Palembang yang berbasis aplikasi desktop sehingga dapat mempermudah, mempercepat dan mengurangi tingkat kesalahan dalam pemesanan dan manajemen salesman. Metodologi yang digunakan untuk adalah metodologi RUP (Relational Unified Process). Metodologi

				ini memiliki 4 fase antara lain Inception, Elaboration, Construction dan Transition. Untuk pengimplementasian sistem penulis menggunakan Microsoft Visual Studio 2008 dan Microsoft Sql Server 2008 sebagai database.
4.	Jahartab Yusrin Pasaribu	2014	Perancangan Sistem Informasi Perhitungan Insentif Salesman Pada PT. Hokinda Citra Lestari	Pengembangan Sistem informasi perhitungan insentif Salesman menggunakan bahasa pemrograman Visual Basic 6.0. Untuk perancangan database menggunakan Microsoft Access 2003 serta Crystal Report 8.5 untuk pembuatan laporan. Dengan sistem yang baru ini, maka dapat mempermudah pembuatan laporan dan memperoleh informasi secara akurat dan tepat waktu, sehingga memudahkan pimpinan perusahaan untuk mengambil keputusan yang tepat dalam pengembangan usaha
5.	Ma'rifati	2014	Sistem Informasi Akuntansi Sales Order <i>Processing</i> Menggunakan Flex Framework	Metode pengembangan <i>System Development Life Cycle (SDLC)</i> , hasil yang didapat yakni pelayanan kepada pelanggan menjadi lebih baik karna proses yang cepat dan perusahaan mendapat nilai tambah dan dapat meningkatkan daya saing

BAB III

ANALISIS DAN PERANCANGAN SISTEM

3.1 Sejarah Honda Maju Mobilindo Palembang

PT. Honda Maju Mobilindo Palembang adalah salah satu perusahaan yang bergerak dibidang otomotif (*showroom*) yang beralamatkan di Jl. Kol. H. Burlian No. 338 Palembang. Adapun mobil yang ditawarkan oleh perusahaan ini adalah *Honda All New CR-V, Honda New Jazz, Honda Fred, Honda Accord, Honda City, Honda Civic, dan Honda Oddysey.*

PT. Honda Maju Mobilindo Palembang adalah salah satu perusahaan swasta yang berbentuk Perseroan Terbatas. Perusahaan ini didirikan pada tahun 1990 dengan nama PT. Honda Maju Mobilindo Palembang dengan Akte Notaris No. 8 dari Notaris Sofjan Junus, S.H. di Jakarta, dengan pemegang saham terdiri dari dua orang. Pelopor pendirinya PT.Honda Maju Mobilindo Palembang ini adalah :

Robby Hartono dan Margaret Robby.

Dengan kesepakatan bersama ditunjuklah Robby Hartono sebagai direktur utama, Margaret Robby sebagai wakil direktur utama. Pada awal berdirinya, perusahaan PT.Honda Maju Mobilindo Palembang berlokasi di Jl. Kol. H. Burlian No. 338 Palembang.

3.1.1 Visi dan Misi

1. Visi

Menjadi perusahaan terandal dalam Pelayanan, Mutu dan Kepedulian dalam industri otomotif dan bidang usaha terkait.

2. Misi

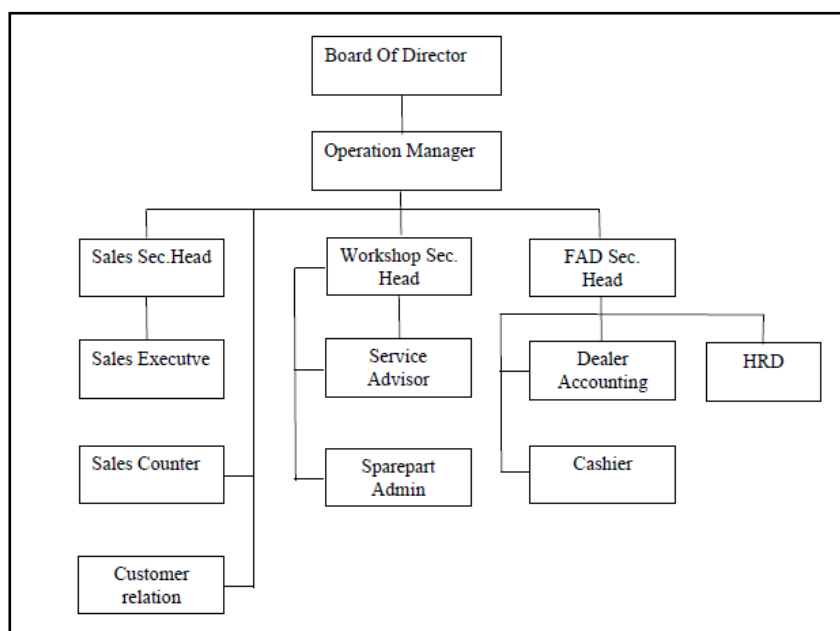
Mencapai tingkat keandalan dalam Pelayanan, Mutu dan Kepedulian untuk menghadapi tantangan globalisasi.

3.1.2 Struktur Organisasi

Struktur organisasi merupakan bagan yang menunjukkan tugas dan pemindahan tanggung jawab secara fungsional. Struktur organisasi memuat bagian tugas dan tingkat spesialisasi dan aktivitas kerja, disamping itu dengan adanya struktur organisasi dapat diperlihatkan suatu susunan organisasi dan struktur wewenang serta hubungan pelaporannya.

Struktur organisasi yang ada dalam suatu perusahaan memegang peranan yang penting karena adanya struktur organisasi akan menspesifikan pembagian kerja dari masing-masing bagian yang menunjukkan bagaimana bagian atau masing-masing fungsi tersebut akan berhubungan satu dengan yang lain dalam batas-batas tertentu, hingga akan tercipta tujuan perusahaan yang telah ditetapkan sebelumnya.

Struktur organisasi yang ada pada PT. Honda Maju Mobilindo Palembang berbentuk stuktur organisasi garis, hal ini terlihat dari tanggung jawab dari masing-masing bagian kepada direktur secara langsung. Struktur organisasi yang digunakan PT. Honda Maju Mobilindo Palembang dapat dilihat pada gambar 3.1 sebagai berikut:



(Sumber : Showroom Honda Maju Mobilindo)

Gambar 3.1 Struktur Organisasi

3.2 Komunikasi

Tahapan komunikasi adalah tahapan dimana dirumuskannya tujuan dari pembangunan sistem serta menentukan batasan-batasan pada sistem informasi penjualan dengan perhitungan komisi dan *Reward Sales (Sales Compensation)*. Berikut adalah isi dari tahapan komunikasi yang penulis lakukan.

3.3 Perencanaan (*Planning*)

3.3.1 Analisis kebutuhan

1. Kebutuhan Perangkat Keras

Spesifikasi perangkat keras yang digunakan pada saat pembangunan Sistem Informasi Penjualan Dengan Perhitungan Komisi Dan *Reward Sales (Sales Compensation)* Pada Showroom Honda Maju Mobilindo Berbasis Web yaitu:

- a. PC (Personal Computer) atau Laptop.
- b. Monitor, spesifikasi yaitu minimal layar 14 inc”
- c. *Prossessor* Minimum Pentium AMD A8 Quad Core.
- d. Memory yang digunakan yaitu 4 GB.
- e. *Hard Disk* Minimum 500 GB.
- f. *Keyboard* dan *mouse*
- g. Printer yang digunakan Standar
- h. Modem/Wifi/Speddy yang digunakan Standar

2. Kebutuhan Perangkat Lunak

Perangkat lunak yang dibutuhkan dalam pembangunan Sistem Informasi Penjualan Dengan Perhitungan Komisi Dan *Reward Sales (Sales Compensation)* Pada Showroom Honda Maju Mobilindo Berbasis Web yaitu:

- a. Sistem operasi Windows 7 Ultimate 32 bit
- b. Xampp versi 3.2.1, mencakup *web server (apache)*, *database (mysql)*, *database manager (PhpMyadmin)*
- c. Bahasa pemrograman PHP
- d. *Web browser Goggle Chrome*
- e. *Database MY SQL*
- f. *Web editor Adobe Dreamweaver CS6*
- g. Bootraps sebagai pembuatan desain.

3.4 Pemodelan

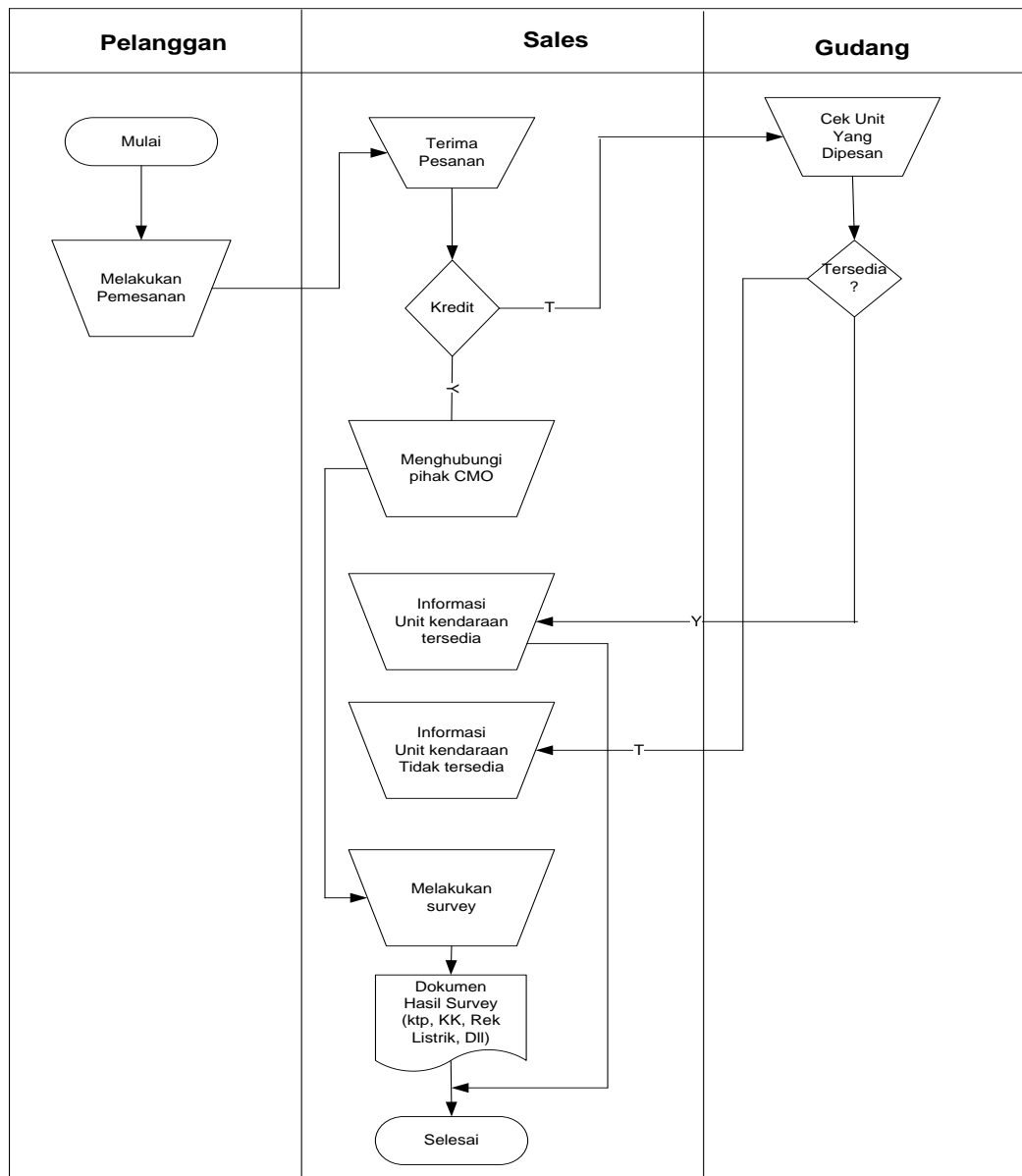
Setelah melakukan tahapan perencanaan, tahap selanjutnya adalah tahapan analisis sistem. Analisis sistem merupakan awal dari pembuatan sistem yang akan dibuat, dimana dapat dilihat proses-proses apa saja yang nantinya diperlukan dalam pembuatan suatu sistem, berikut usulan sistem yang akan dibuat :

3.4.1 Analisis Sistem Yang berjalan

Untuk mendapatkan pemahaman terhadap aktifitas suatu sistem, maka diperlukan uraian beberapa aktifitas sistem yang berhubungan dengan penulisan. Untuk mendapatkan pemahaman terhadap aktifitas suatu sistem, maka diperlukan uraian beberapa aktifitas sistem yang berhubungan dengan penulisan.

Adapun sistem yang berjalan mengenai proses pengajuan pembelian unit kendaraan yang dilakukan pelanggan yaitu sebagai berikut :

1. Pelanggan melakukan survey unit kendaraan yang akan dibeli.
2. Pelanggan menghubungi pihak sales untuk dilakukan proses pengajuan pembelian unit kendaraan jika kredit akan menghubungi CMO jika tunai maka langsung diproses oleh dealer.
3. Sales menerima permohonan kredit pelanggan kemudian menghubungi pihak CMO untuk dilakukan proses pengajuan kredit.
4. Pihak CMO mendatangi pelanggan untuk dilakukan survey.



Gambar 3.2 Flowchart Sistem Pengajuan pembelian unit kendaraan yang berjalan

Pada gambar 3.2 merupakan gambaran sistem pelanggan dalam mengajukan pembelian unit kendaraan yang sedang berjalan di Honda Maju.

Adapun sistem yang berjalan mengenai proses setelah pelanggan melakukan pengajuan pembelian unit kendaraan yaitu sebagai berikut :

1. Pelanggan setelah mengajukan proses pembelian unit kendaraan jika tunai maka akan dihubungi pihak sales bahwa unit siap dan harus melengkapi pembayaran.

2. Sales melakukan pengecekan unit kendaraan, jika ada maka akan dilakukan proses ke Adm Penjualan, jika kosong maka akan menghubungi pelanggan bahwa unit kosong.
3. Jika kredit hasil survey dari CMO akan dianalisis kurang lebih satu minggu, dan akan menghubungi pelanggan apakah ACC atau tidak..
4. Sales menghubungi pihak CMO jika pelanggan membeli secara kredit namun jika tunai maka langsung menghubungi pihak dealer.
5. Sales melakukan pengecekan ketersediaan unit kendaraan.
6. Hasil pengecekan dari sales diberikan kepada adm.penjualan untuk disesuaikan dengan ketersediaan unit kendaraan yang ada.
7. Jika sesuai, data unit kendaraan yg tersedia akan diinformasikan kepada pelanggan.
8. Kemudian, pelanggan segera melengkapi administrasi pembelian unit kendaraan.
9. Jika proses administrasi selesai, bagian Adm Penjualan akan memberikan surat jalan kepada sales untuk diproses kepada pelanggan.

3.4.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan wawancara yang dilakukan maka di dapatkan permasalahan sistem seperti pada tabel di 3.1

Tabel 3.1 Identifikasi Permasalahan

<i>Couse and Effect Analysis</i>	
<i>Permasalahan</i>	<i>Couse and Effect</i>
Sales tidak dapat mengetahui intensif atau komisi atas penjualan yang telah mereka lakukan secara langsung tanpa harus menunggu perhitungan dari pihak adm penjualan.	Sistem perhitungan intensif dan komisi selama ini dilakukan secara konvensional pada bagian Adm Penjualan, sehingga tidak ada sistem yang memudahkan sales untuk melihat data penjualan beserta komisi yang didapat
Manajer marketing dalam melakukan perhitungan komisi sales, harus menghitung terlebih dahulu berapa penjualan masing-masing sales secara konvensional.	Informasi penjualan dilakukan secara konvensional sehingga perusahaan tidak dapat memberikan informasi secara otomatis mengenai total penjualan sales, semuanya harus dihitung secara manual mengenai penjualan masing-masing sales.
Manajer marketing tidak dapat mengontrol secara real time target penjualan sales, sehingga banyak sales yang tidak termotivasi untuk meningkatkan target penjualan.	Informasi penjualan dilakukan secara konvensional sehingga tidak dapat memberikan informasi secara cepat dan real time untuk mengetahui pencapaian masing – masing sales pada saat itu..

3.4.3 Mengidentifikasi Penyebab Masalah

Dengan melihat permasalahan dan kendala yang terjadi dalam proses pada sistem informasi penjualan dengan perhitungan komisi dan *Reward Sales (Sales Compensation)* maka dapat diambil kesimpulan bahwa masalah yang terdapat di Showroom Honda Maju Mobilindo adalah :

Tabel 3.2 Identifikasi Penyebab Masalah

No	Masalah	Penyebab Masalah
1	Sales tidak dapat mengetahui intensif atau komisi atas penjualan yang telah mereka lakukan.	1 Tidak adanya sistem informasi komisi sales, penyajian informasi komisi sales atas penjualan.

2	Manajer marketing dalam melakukan perhitungan komisi sales, harus menghitung terlebih dahulu berapa penjualan masing-masing sales secara konvensional.	2	Tidak adanya sistem perhitungan komisi atau intensif sales, penginputan informasi penjualan yang menghasilkan secara otomatis komisi sales atas penjualan.
3	Manajer marketing dalam mengetahui target penjualan sales harus menghitung satu persatu sales secara konvensional.	3	Tidak adanya sistem perhitungan target yang sudah dicapai sales atas penjualan masing masing sales.

3.4.4 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 diatas dibuat tabel penyebab masalah dan titik keputusan sebagai berikut :

Tabel 3.3 Penyebab Masalah dan Titik Keputusan

Penyebab Masalah		Titik Keputusan	Lokasi	Teknik Pengumpulan Data
1	Sales tidak dapat mengetahui intensif atau komisi atas penjualan yang telah mereka lakukan.	(Komisi sales sistem berbasis web). Pembuatan sistem berbasis web yang dapat memberikan informasi ke pada sales berapa komisi atau penjualan mereka menurut periode tertentu.	Sales	Wawancara
2	Manajer marketing dalam melakukan perhitungan komisi sales, harus menghitung terlebih dahulu berapa penjualan masing-masing sales secara	(Perhitungan komisi berdasarkan penjualan sales secara otomatis berbasis web) Pembuatan sistem yang dapat memberikan informasi total penjualan sales dan komisi yang didapat.	Manajer, Sales	Wawancara

	konvensional			
3	Manajer dalam mendapatkan informasi target penjualan yang telah dicapai sales, harus menghitung terlebih dahulu berapa penjualan masing-masing sales secara konvensional	(Perhitungan target yang telah tercapai berdasarkan penjualan sales secara otomatis berbasis web) Pembuatan sistem yang dapat memberikan informasi target penjualan sales secara otomatis pada saat itu..	Manajer, Sales	Wawancara

3.4.5 Mengidentifikasi Personal Kunci

Setelah titik keputusan, penyebab masalah dapat diidentifikasi, maka selanjutnya yang perlu diidentifikasi adalah personil-personil kunci baik yang langsung maupun yang tidak langsung dapat menyebabkan terjadinya masalah tersebut. Berdasarkan penyebab masalah dan titik keputusan diatas maka dapat dibuat tabel personil kunci dapat dilihat pada tabel 3.4

Tabel 3.4 Personal Kunci

Lokasi	Jabatan	Uraian Tugas	Identifikasi Kebutuhan
Adm Penjualan	Adm Penjualan	a. Meninput data penjualan b. Menginput data sales c. Melihat informasi penjualan	a. Menginput data peta penjualan b. Menginput data penjualan c. Melihat informasi penjualan
Sales	Sales	d. Melihat informasi data Penjualan e. Melihat informasi komisi	d. Melihat Informasi penjualan. e. Melihat Informasi komisi penjualan.
Manajer	Manajer	a. Melihat penjualan sales. b. Menghitung komisi penjualan sales. c. Melihat target penjualan yang	b. Informasi penjualan sales. c. Komisi sales d. Informasi target yang dicapai sales e. Informasi reward sales

		telah sales	dicapai	
--	--	----------------	---------	--

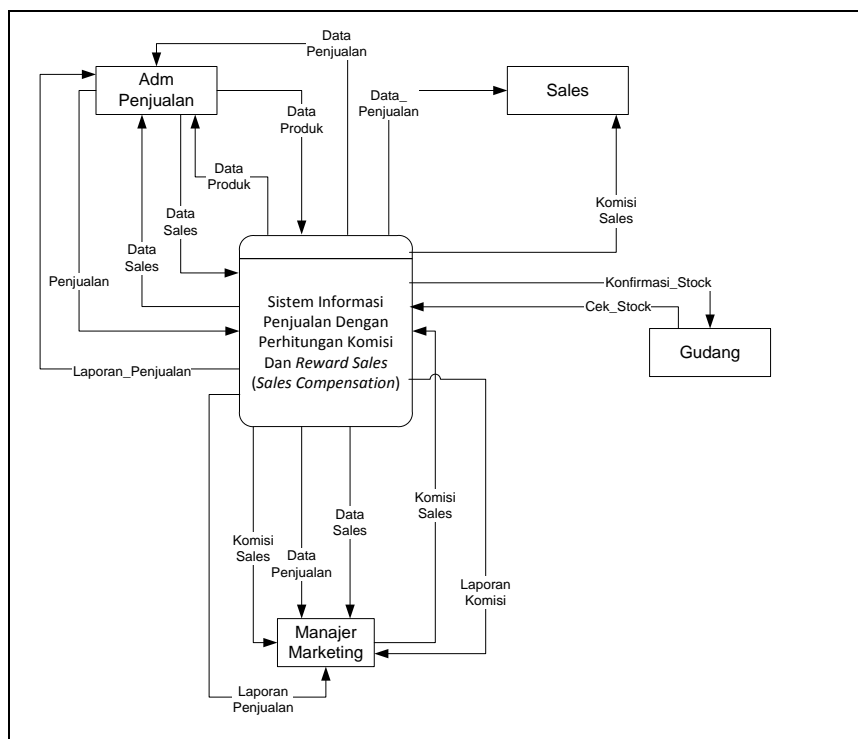
3.4.6 Perancangan *Data Flow Diagram (DFD)*

Sistem Informasi diimplementasikan menggunakan bahasa pemrograman PHP, dan database MySQL serta *Dreamweaver CS6* digunakan sebagai tempat membuat *layoutwebsite* yang telah dirancang.

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 *data flow diagram* yang diusulkan :

1. Diagram Konteks

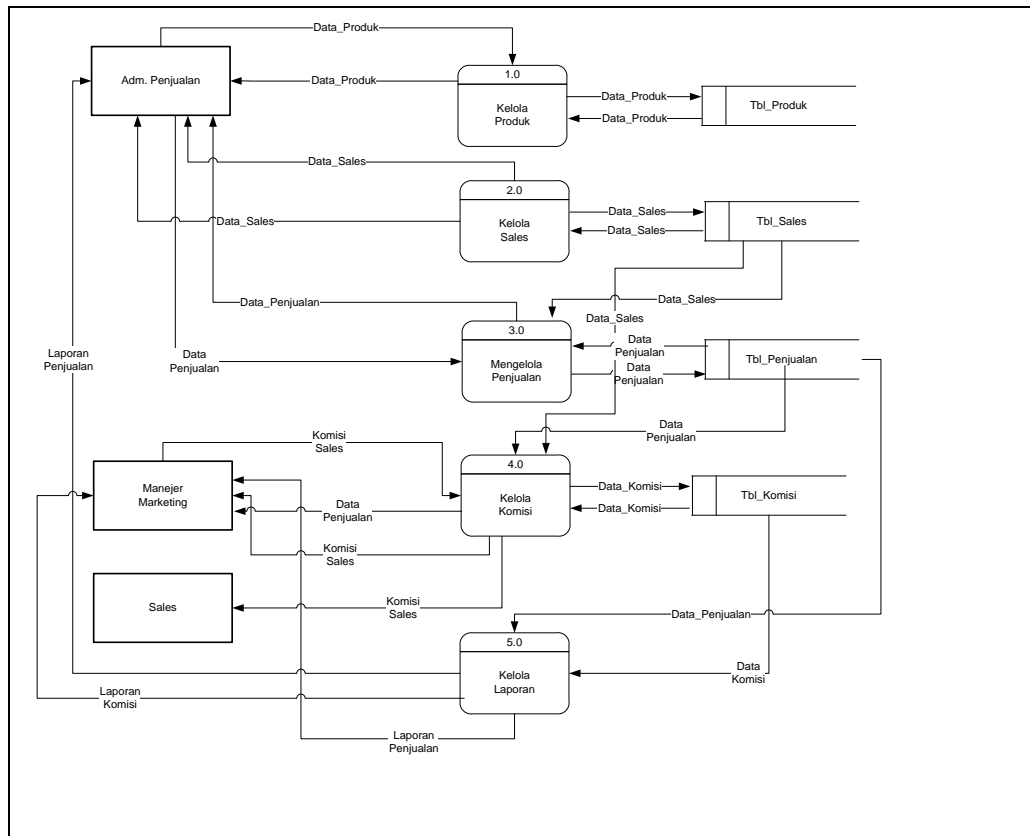
Diagram konteks ini menggambarkan ruang lingkup suatu sistem. Diagram konteks ini menunjukkan semua entitas luar yang menerima informasi dari atau memberikan informasi ke sistem, berikut adalah diagram konteks.



Gambar 3.4 Diagram Konteks

Diagram Konteks diatas menjelaskan aliran data yang akan dibuat, meliputi entitas Sales, Adm Penjualan, Manajer Marketing dan Pimpinan. Diagram kontek ini menjelaskan secara garis besar sistem yang akan dibangun.

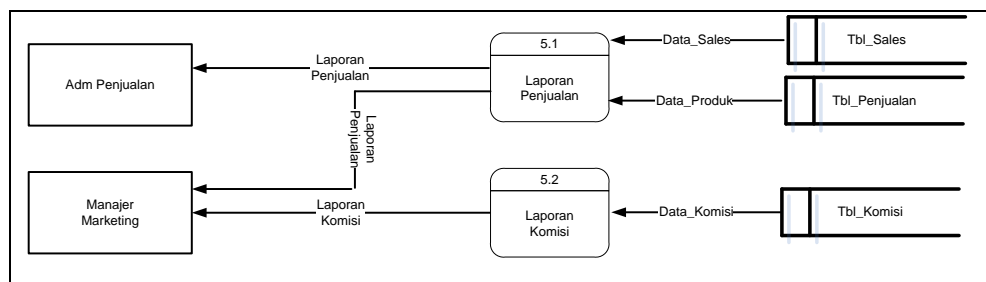
2. Diagram Data Flow Diagram (DFD) Rinci Level 0



Gambar 3.5 Diagram Rinci Level 0

Diagram Rinci Level 0 diatas menjelaskan rincian dari aliran data pada diagram konteks.

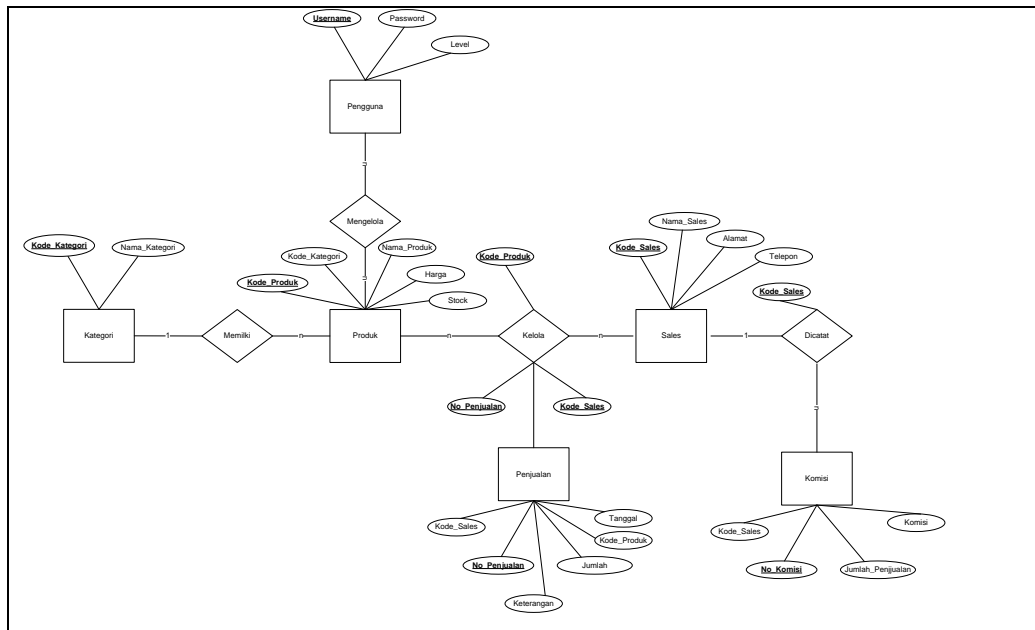
3. Diagram Rinci Proses 1



Gambar 3.6 Diagram Rinci Proses 1

Diagram Rinci Proses 1, menggambar secara jelas aliran data laporan, proses aliran data dimulai dari laporan openjualan, dan laporan komisi. Entitas yang terlibat yaitu Manajer Marketing, dan Adm Penjualan.

3.4.7 Perancangan ERD (*Entity Relationship Diagram*)



Gambar 3.7 Diagram ERD (*Entity Relationship Diagram*)

Diagram ERD, menggambar relasi hubungan antar entitas, dimana terdapat tujuh buah entitas yaitu Pengguna, Produk, Sales, Penjualan, dan Komisi. Masing – masing entitas saling berelasi seperti : banyak pengguna melakukan order banyak produk, satu sales melakukan order banyak produk, kemudian satu produk dicatat pada satu penjualan, dan banyak sales melihat satu komisi, dan banyak komisi dihitung oleh satu pengguna.

3.4.8 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 Pengguna

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

Nama File : Pengguna

Primary Key : username

Foreign Key : -

Tabel 3.5 Tabel Pengguna

Nama Field	Tipe Data	Keterangan
Kode_Pengguna	Varchar(5)	<i>Kode_Pengguna</i>
Nama_Pengguna	Varchar(75)	Nama_Pengguna
Username	Varchar(20)	<i>Username</i> dari Member
Password	Text	<i>Password</i>
Level	Varchar(15)	Level Tingkatan

2. Tabel Sales

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

Nama File : Sales

Primary Key : kode_sales

Foreign Key : username

Tabel 3.6 Tabel Sales

Nama Field	Tipe Data	Keterangan
Kode_Sales	Varchar(5)	Kode Sales sebagai <i>Primary Key</i>
nama_Sales	Varchar(75)	Nama Sales
Alamat	Text	Alamat Sales
Telepon	Varchar(25)	Nomor Telepon Member
Username	Varchar(20)	<i>Username</i> dari Member

2. Tabel Kategori

Spesifikasi file Kategori akan berisi data-data file seperti kode kategori, nama kategori.

Nama File : Kategori

Primary Key : Kode_Kategori

Foreign Key : -

Tabel 3.7 Tabel Kategori

Nama Field	Tipe Data	Keterangan
Kode_Kategori	Varchar(5)	Kode Produk Sebagai <i>Primary</i>
Nama_Kategori	Varchar(75)	Nama Produk

3. Tabel Produk

Spesifikasi file Produk akan berisi data-data file seperti kode barang, nama barang, kategori, dan harga.

Nama File : Produk

Primary Key : Kode_Produk

Foreign Key : -

Tabel 3.8 Tabel Produk

Nama Field	Tipe Data	Keterangan
Kode_Produk	Varchar(5)	Kode Produk Sebagai <i>Primary</i>
Nama_Produk	Varchar(75)	Nama Produk
Kategori	Text	Kategori Produk
Harga	Double	Harga Produk
Stock	Int	Stock produk

4. Tabel Penjualan

Spesifikasi File Transaksi Order akan berisi data-data file rinci seperti no penjualan, tanggal, kode_sales, kode_produk, jumlah dan keterangan.

Nama File : Order

Primary Key : No_Faktur

Foreign key : Username

Tabel 3.9 Tabel Penjualan

Nama Field	Tipe Data	Keterangan
No-Penjualan	Varchar(15)	No Faktur sebagai <i>Primary Key</i>
Tanggal	DateTime	Tanggal transaksi
Kode_Sales	Varchar(15)	Kode sales

Kode_Produk	Varchar(15)	Kode produk
Jumlah	Varchar(15)	Unit yang terjual
Keterangan	Text	

5. Tabel Komisi

Spesifikasi File komisi akan berisi data-data file komisi seperti no komisi, tanggal, kode_sales, penjualan, dan komisi.

Nama File : Komisi

Primary Key : No_Komisi

Foreign key : Kode_Sales

Tabel 3.10 Tabel *Komisi*

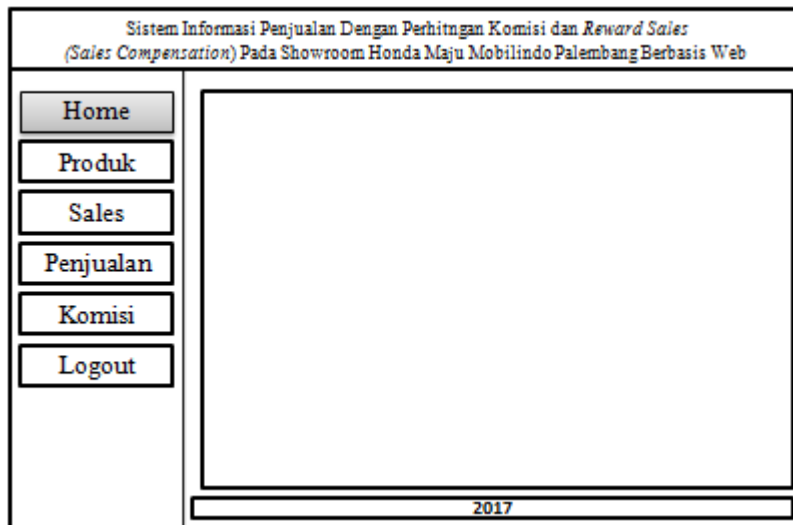
Nama Field	Tipe Data	Keterangan
No_Komisi	Varchar(15)	No komisi sales
Tanggal	Date	Tgl komisi
Kode_Sales	Varchar(5)	Kode sales
Jumlah_Penjualan	Int (11)	Total penjualan
Komisi	Double	Komisi sales yang didapat

3.4.9 Perancangan Antarmuka (*Interface*)

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

1. Antarmuka Halaman Utama

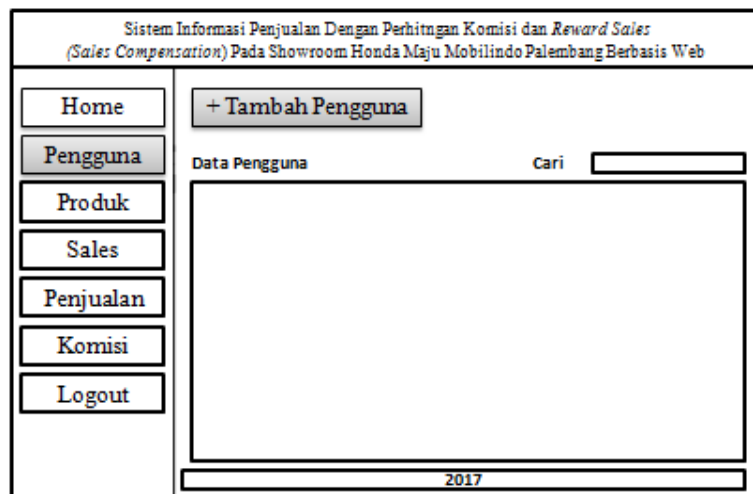
Antarmuka halaman utama didesain sebagai antarmuka depan untuk memuat tampilan awal ketika pengguna mengakses alamat Home, Produk, Sales, Penjualan, Komisi, Logout yang terdapat pada gambar berikut:



Gambar 3.8 Desain Home

2. *Interface Pengguna*

Perancangan *interface input* pengguna menampilkan form tambah pengguna dan form cari pengguna. Seperti yang dapat dilihat pada gambar 3.8



Gambar 3.9 Desain Pengguna

3. Interface Produk

Perancangan *interface input* pengguna menampilkan form tambah produk dan form cari produk. Seperti yang dapat dilihat pada gambar 3.9

Sistem Informasi Penjualan Dengan Perhitungan Komisi dan *Reward Sales*
(*Sales Compensation*) Pada Showroom Honda Maju Mobilindo Palembang Berbasis Web

Home + Tambah Produk

Pengguna Data Produk Cari

Produk

Sales

Penjualan

Komisi

Logout

2017

Gambar 3.9 Desain Informasi Produk

4. Interface Sales

Perancangan *interface input* pengguna menampilkan form tambah sales dan form cari sales. Seperti yang dapat dilihat pada gambar 3.10

Sistem Informasi Penjualan Dengan Perhitungan Komisi dan *Reward Sales*
(*Sales Compensation*) Pada Showroom Honda Maju Mobilindo Palembang Berbasis Web

Home + Tambah Sales

Pengguna Data Sales Cari

Produk

Sales

Penjualan

Komisi

Logout

2017

Gambar 3.10 Desain Sales

5. Interface Penjualan

Perancangan *interface input* pengguna menampilkan form tambah penjualan dan form cari penjualan. Seperti yang dapat dilihat pada gambar 3.11

The screenshot displays a web application interface titled "Sistem Informasi Penjualan Dengan Perhitungan Komisi dan Reward Sales (Sales Compensation) Pada Showroom Honda Maju Mobilindo Palembang Berbasis Web". On the left, there is a vertical navigation menu with buttons for "Home", "Pengguna", "Produk", "Sales", "Penjualan", "Komisi", and "Logout". The "Penjualan" button is highlighted. The main content area features a "+ Tambah Penjualan" button at the top left, followed by the text "Data Penjualan" and a search input field labeled "Cari". Below this is a large empty rectangular area for data display. At the bottom of the page, the year "2017" is visible.

Gambar 3.11 Desain Informasi Penjualan

6. Interface Komisi Sales

Perancangan *interface input* pengguna menampilkan form tambah komisi dan form cari komisi. Seperti yang dapat dilihat pada gambar 3.12

The screenshot displays the same web application interface as in Gambar 3.11, but with the "Komisi" button highlighted in the navigation menu. The main content area now shows "Data Komisi Sales" and a search input field labeled "Cari". The rest of the interface, including the title and footer, remains identical to the previous image.

Gambar 3.12 Desain Komisi Sales

BAB IV IMPLEMENTASI DAN PENGUJIAN

4.1 Hasil

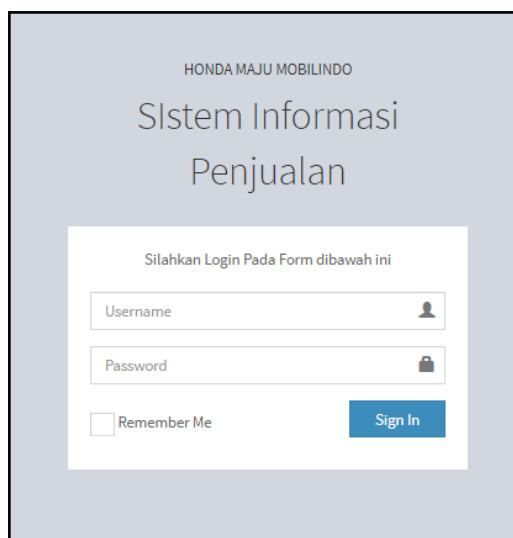
Hasil yang didapatkan dari pengembangan Sistem Informasi Penjualan Dengan Perhitungan Komisi Dan *Reward Sales (Sales Compensation)* Pada *Showroom* Honda Maju Mobilindo Palembang Berbasis *Web* adanya aktor yang menjalankan sistem sebanyak 4 aktor yang berhak mengakses sistem yaitu Admin, Sales, Gudang dan Manajer. Setiap pengguna memiliki hak akses masing-masing setiap hak akses dibuat dengan disesuaikan kebutuhan pengguna..

4.2 Implementasi

Implementasi sistem dilakukan oleh 4 aktor yang berhak mengakses sistem yaitu Adm Penjualan, Sales, Gudang dan Manajer yang memiliki fungsi masing-masing.

4.2.1 Halaman *Login*


Halaman *Login* merupakan Halaman awal yang tampil saat pengguna mengakses kedalam sistem website. Halaman *Login* akan mewajibkan pengguna meinginputkan user dan password Berikut adalah Halaman *Login* terlihat pada Gambar 4.1:




HONDA MAJU MOBILINDO

Sistem Informasi
Penjualan

Silahkan Login Pada Form dibawah ini

Username 

Password 

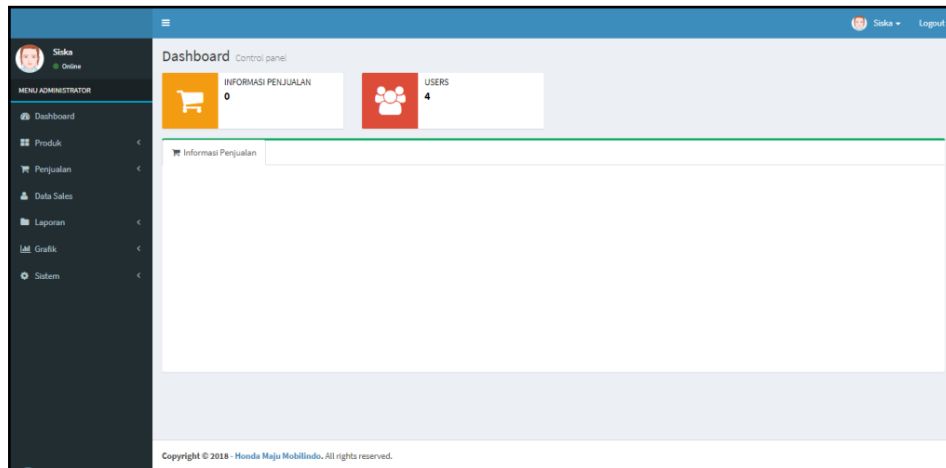
Remember Me Sign In

Gambar 4.1 Halaman *Login*

4.2.2 Antarmuka Bagi Adm Penjualan

1. Halaman *Home*

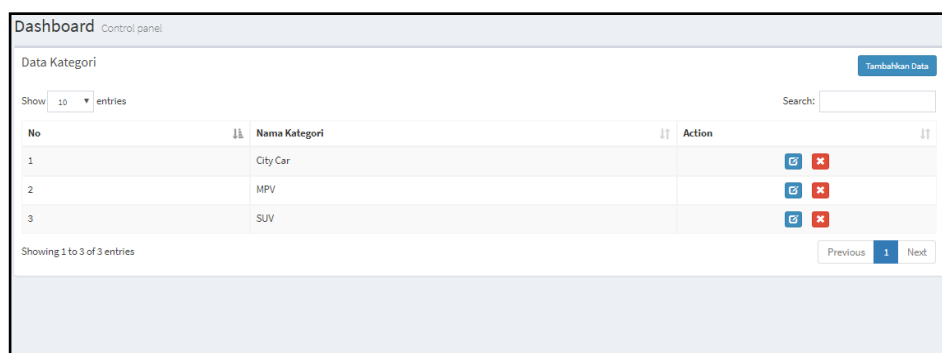
Halaman *Home* merupakan Halaman awal yang tampil saat pengguna berhasil login. Berikut adalah Halaman *Home* terlihat pada Gambar 4.2:



Gambar 4.2 Halaman Home

2. Halaman Menu Produk

Halaman Menu Produk merupakan Halaman yang menampilkan informasi data produk seperti kategori, merk dan produk. Halaman Kategori merupakan halaman yang akan menampilkan informasi data kategori produk. Berikut adalah Halaman Kategoriterlihat pada Gambar 4.2:



Gambar 4.3 Halaman Kategori

Halaman Merk merupakan Halaman yang menampilkan informasi data merk. Berikut adalah Halaman Merkterlihat pada Gambar 4.4:

Dashboard Control panel

Data Merk Tambahkan Data

Show: 10 entries Search:

No	Nama Merk	Action
1	DAIHATSU	
2	HONDA	
3	TOYOTA	

Showing 1 to 3 of 3 entries Previous 1 Next

Gambar 4.4 Halaman Merk

Halaman Produk menampilkan informasi data produk. Berikut adalah Halaman Produkterlihat pada Gambar 4.5:

Dashboard Control panel

Data Barang Tambahkan Data

Show: 10 entries Search:

No	Nama Barang	Kategori	Merk	Harga	Stock	Action
1	Honda HRV	MPV	HONDA	275,000,000	9	

Showing 1 to 1 of 1 entries Previous 1 Next

Gambar 4.5 Halaman Produk

3. Halaman Menu Penjualan

Halaman Menu Penjualan merupakan Halaman yang menampilkan informasi data penjualan seperti pelanggan dan penjualan. Halaman Pelanggan merupakan halaman yang akan menampilkan informasi data pelanggan. Berikut adalah Halaman Pelanggan terlihat pada Gambar 4.6:

Dashboard Control panel

Data Pelanggan Tambahkan Data

Show: 10 entries Search:

No	No KTP	Nama Pelanggan	Alamat	Telepon	Action
1	0987654321	Sultan Abdullah	-	711234567	

Showing 1 to 1 of 1 entries Previous 1 Next

Gambar 4.6 Halaman Pelanggan

Halaman Penjualan menampilkan informasi data penjualan. Berikut adalah Halaman Produkterlihat pada Gambar 4.7:

Dashboard Control panel

Data Pelanggan

Show 10 entries Search:

Tambahkan Data

No	No KTP	Nama Pelanggan	Alamat	Telepon	Action
1	0987654321	Sulttan Abdullah	-	711234567	

Showing 1 to 1 of 1 entries

Previous 1 Next

Gambar 4.7 Halaman Penjualan

4. Halaman Menu Sales

Halaman Menu Sales merupakan halaman yang akan menampilkan informasi data sales. Berikut adalah Halaman Sales terlihat pada Gambar 4.8:

Dashboard Control panel

Data Sales

Show 10 entries Search:

Tambahkan Data

No	Foto	NIP	Nama	Kelamin	Alamat	Action
1		0987654321	Budiman	Laki-laki	-	
2		1234567890	Susanto	Perempuan	-	

Showing 1 to 2 of 2 entries

Previous 1 Next

Gambar 4.8 Halaman Sales



5. Halaman Menu Laporan

Halaman Menu Laporan merupakan Halaman yang menampilkan informasi data laporan seperti laporan sales dan laporan penjualan. Halaman Laporan Sales merupakan halaman yang akan mencetak data sales. Berikut adalah Halaman Lapooran Salesterlihat pada Gambar 4.9:

Dashboard Control panel

Data Pegawai

Show 10 entries Search:

No	Foto	NIP	Nama	Kelamin	Alamat	Action
1		0987654321	Budiman	Laki-laki	-	
2		1234567890	Susanto	Perempuan	-	

Showing 1 to 2 of 2 entries

Previous 1 Next

Gambar 4.9 Halaman Laporan Sales

Halaman Laporan Penjualan mencetak data laporan penjualan. Berikut adalah Halaman Laporan Penjualan terlihat pada Gambar 4.10:

Dashboard Control panel

Tentukan Data Penjualan Di Bawah Ini ! Cetak

Periode Awal 23 April 2018

Periode Akhir 23 April 2018

Print

Totol: 1 page Save Cancel

Destination Save as PDF Change...

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

Layout Landscape

+ More settings

Honda Maja Mobilindo
Jln.
Telp.
PALEMBANG SUMATERA SELATAN

Data Penjualan

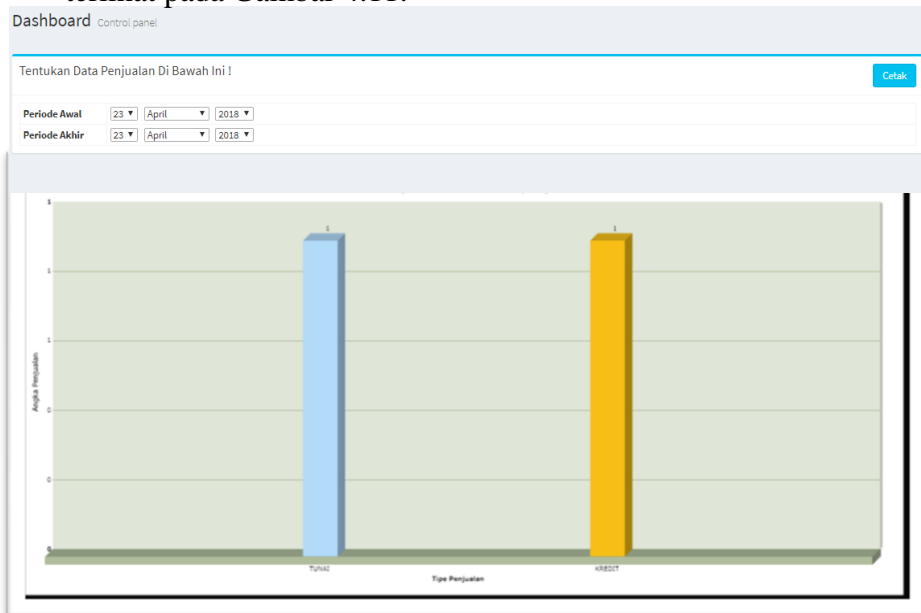
No	ID Penjualan	Tanggal	Sales	Pelanggan	Unit	Jumlah	Total
1	2018-03-22_1	2018-03-22	Susanto	Sultan Abdullah	Honda HRV	1	275.000.000

Gambar 4.10 Halaman Laporan Penjualan

6. Halaman Menu Grafik

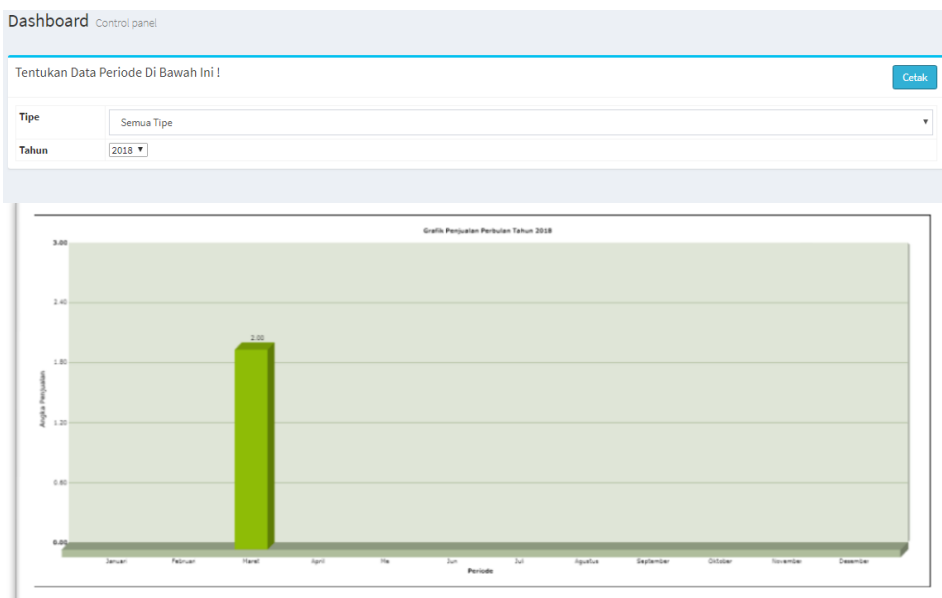
Halaman Menu Grafik merupakan Halaman yang menampilkan informasi data grafik seperti grafik penjualan pertipe dan grafik penjualan perbulan. Halaman Grafik Penjualan Pertipe merupakan halaman yang akan mencetak data penjualan berdasarkan penjualan

tunai dan kredit. Berikut adalah Halaman Grafik Penjualan Pertipe terlihat pada Gambar 4.11:



Gambar 4.11 Halaman Grafik Penjualan Pertipe

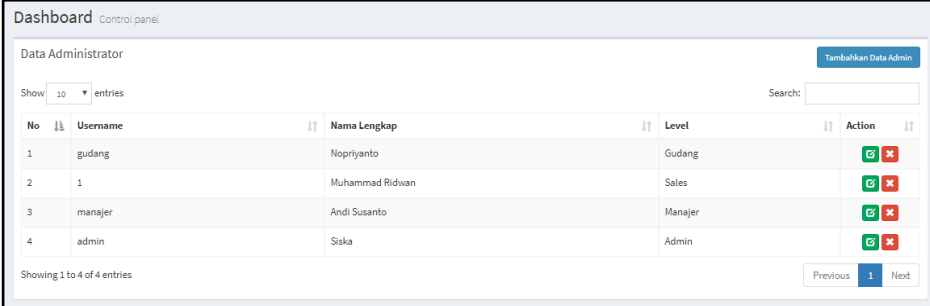
Halaman Grafik Penjualan Perbulan mencetak data grafik penjualan berdasdakan periode bulan yang sudah ditentukan. Berikut adalah Halaman Grafik Penjualan Perbulan terlihat pada Gambar 4.12:











Gambar 4.12 Halaman Grafik Penjualan Perbulan

7. Halaman Menu Sistem

Halaman Menu Sistem merupakan Halaman yang menampilkan infoamsi data pengguna sistem. Berikut adalah Halaman Menu Sistem terlihat pada Gambar 4.13:



The screenshot shows a dashboard titled "Dashboard Control panel" with a sub-section "Data Administrator". It features a table with columns for "No", "Username", "Nama Lengkap", "Level", and "Action". There are four entries in the table, each with edit and delete icons. A search bar and a "Tambahkan Data Admin" button are also visible.

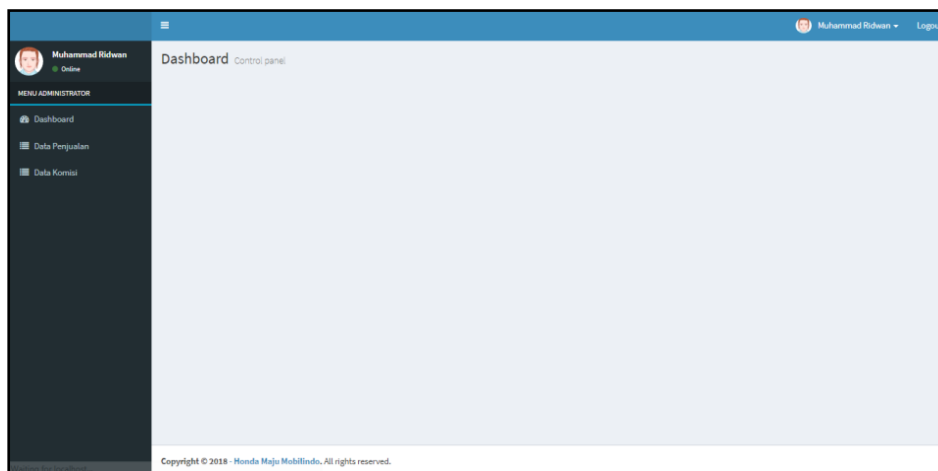
No	Username	Nama Lengkap	Level	Action
1	gudang	Nopriyanto	Gudang	 
2	1	Muhammad Ridwan	Sales	 
3	manajer	Andi Susanto	Manajer	 
4	admin	Siska	Admin	 

Gambar 4.13 Halaman Menu Sistem

4.2.3 Antarmuka Bagi Sales

1. Halaman Home

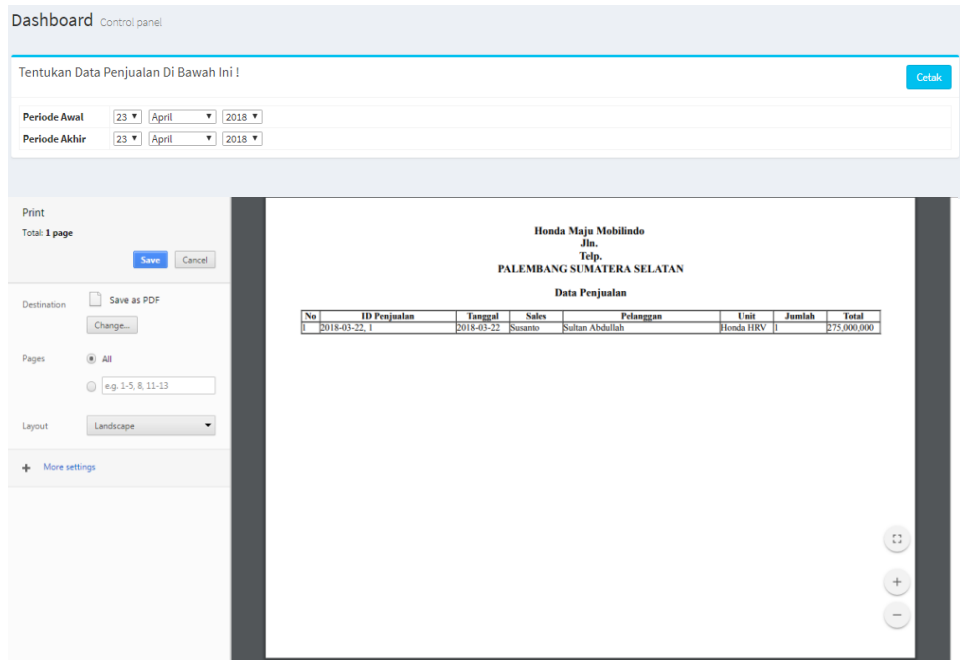
Halaman Home untuk Sales akan terlihat seperti Gambar 4.14.



Gambar 4.14 Halaman Home

2. Halaman Menu Penjualan

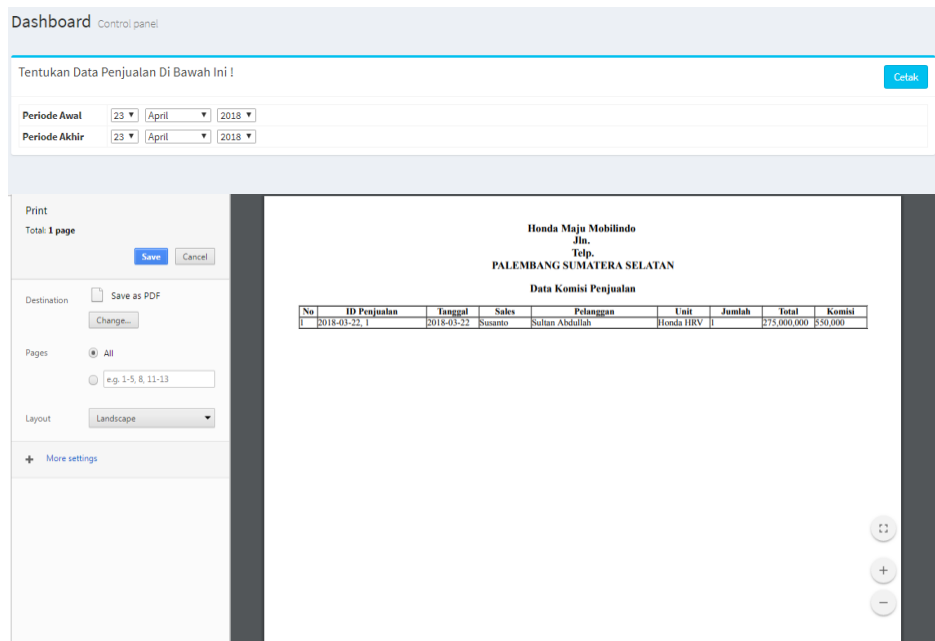
Halaman Menu Penjualan merupakan Halaman yang menampilkan informasi data penjualan berdasarkan sales yang login serta periode waktu yang ditentukan. Berikut adalah Halaman Data Penjualan pada Gambar 4.15:



Gambar 4.15 Halaman Penjualan

3. Halaman Menu Komisi

Halaman Menu Komisi merupakan Halaman yang menampilkan informasi data komisi dari sales berdasarkan periode waktu yang ditentukan. Berikut adalah Halaman Data Komisipada Gambar 4.16:

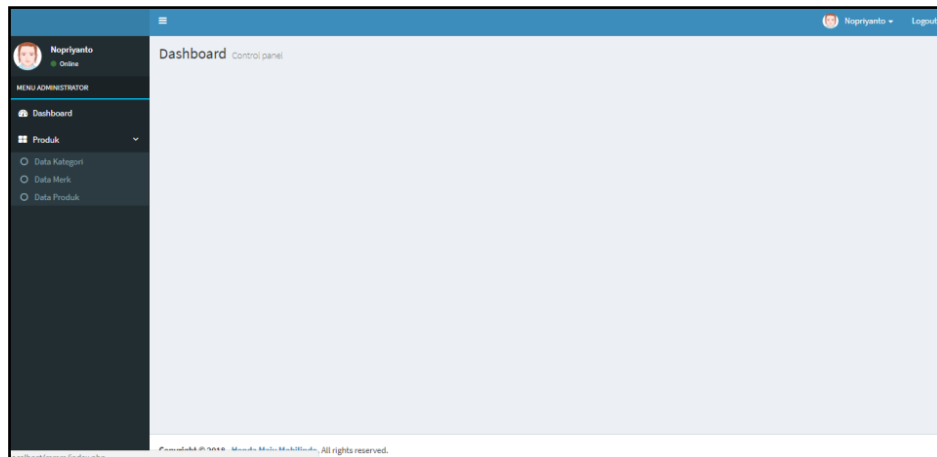


Gambar 4.16 Halaman Komisi

4.2.4 Antarmuka Bagi Gudang

1. Halaman *Home*

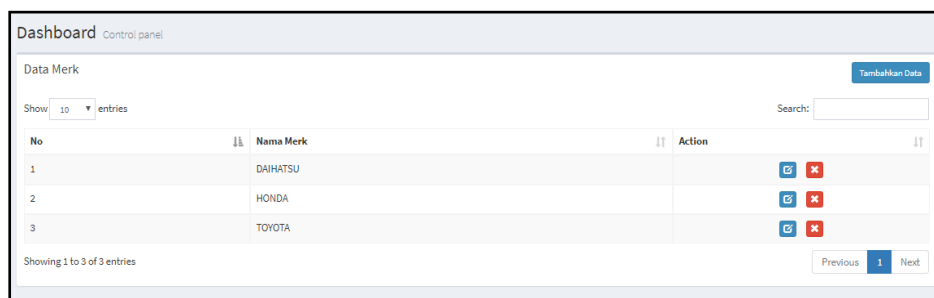
Halaman Home untuk Gudang akan terlihat seperti Gambar 4.17.



Gambar 4.17 Halaman *Home*

2. Halaman Menu Produk

Halaman Menu Produk merupakan Halaman yang menampilkan informasi data produk seperti kategori, merk dan produk. Halaman Kategori merupakan halaman yang akan menampilkan informasi data kategori produk. Berikut adalah Halaman Kategoriterlihat pada Gambar 4.18:



Gambar 4.18 Halaman Kategori

Halaman Merk merupakan Halaman yang menampilkan informasi data merk. Berikut adalah Halaman Merkterlihat pada Gambar 4.19:

Dashboard Control panel

Data Merk

Show 10 entries Search:

Tambahkan Data

No	Nama Merk	Action
1	DAIHATSU	
2	HONDA	
3	TOYOTA	

Showing 1 to 3 of 3 entries

Previous 1 Next

Gambar 4.19 Halaman Merk

Halaman Produk menampilkan informasi data produk. Berikut adalah Halaman Produk terlihat pada Gambar 4.20:

Dashboard Control panel

Data Barang

Show 10 entries Search:

Tambahkan Data

No	Nama Barang	Kategori	Merk	Harga	Stock	Action
1	Honda HRV	MPV	HONDA	275,000,000	9	

Showing 1 to 1 of 1 entries

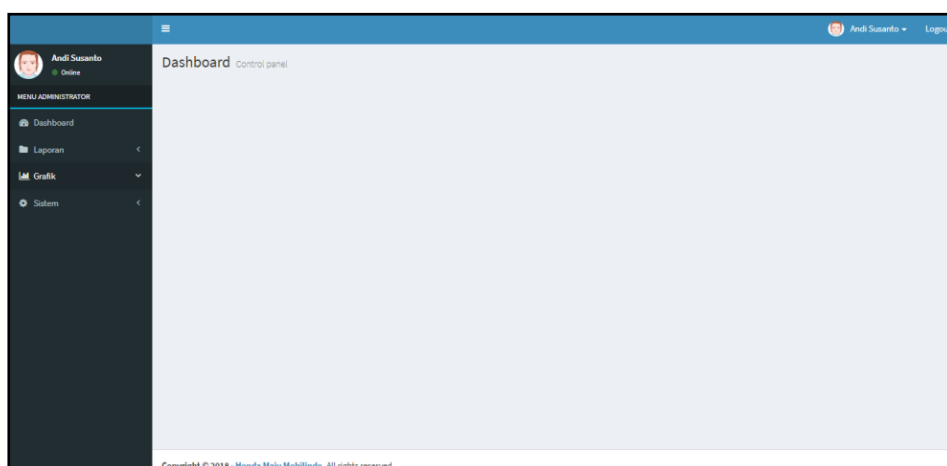
Previous 1 Next

Gambar 4.20 Halaman Produk

4.2.5 Antarmuka Bagi Manajer

1. Halaman *Home*

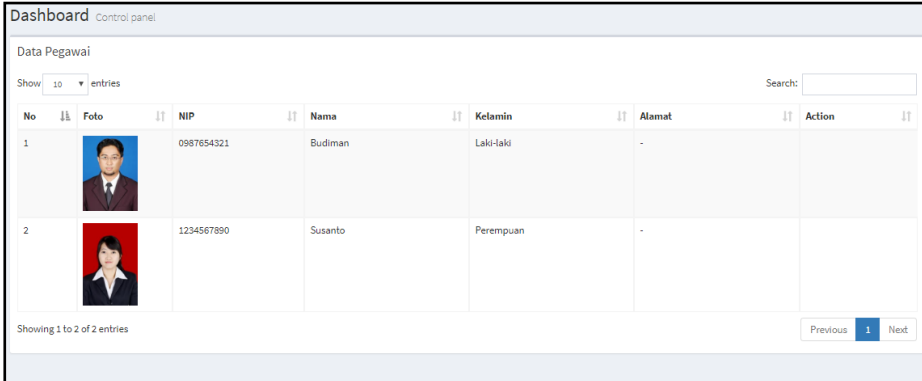
Halaman Home untuk Manajer akan terlihat seperti Gambar 4.21.





Gambar 4.21 Halaman *Home*

2. Halaman Menu Laporan

Halaman Menu Laporan merupakan Halaman yang menampilkan informasi data laporan seperti laporan sales dan laporan penjualan. Halaman Laporan Sales merupakan halaman yang akan mencetak data sales. Berikut adalah Halaman Lapooran Salesterlihat pada Gambar 4.22:

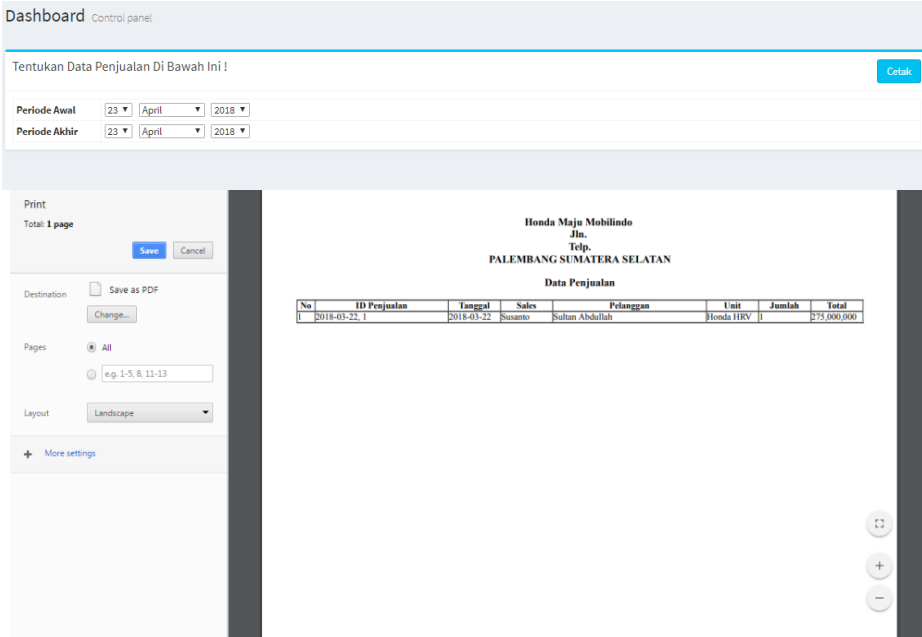


The screenshot shows a dashboard titled "Dashboard Control panel" with a section for "Data Pegawai". It features a search bar and a table with columns for No, Foto, NIP, Nama, Kelamin, Alamat, and Action. Two employees are listed: Budiman (Male) and Susanto (Female).

No	Foto	NIP	Nama	Kelamin	Alamat	Action
1		0987654321	Budiman	Laki-laki	-	
2		1234567890	Susanto	Perempuan	-	

Gambar 4.22 Halaman Laporan Sales

Halaman Laporan Penjualanmencetak data laporan penjualan. Berikut adalah Halaman Laporan Penjualanterlihat pada Gambar 4.23:



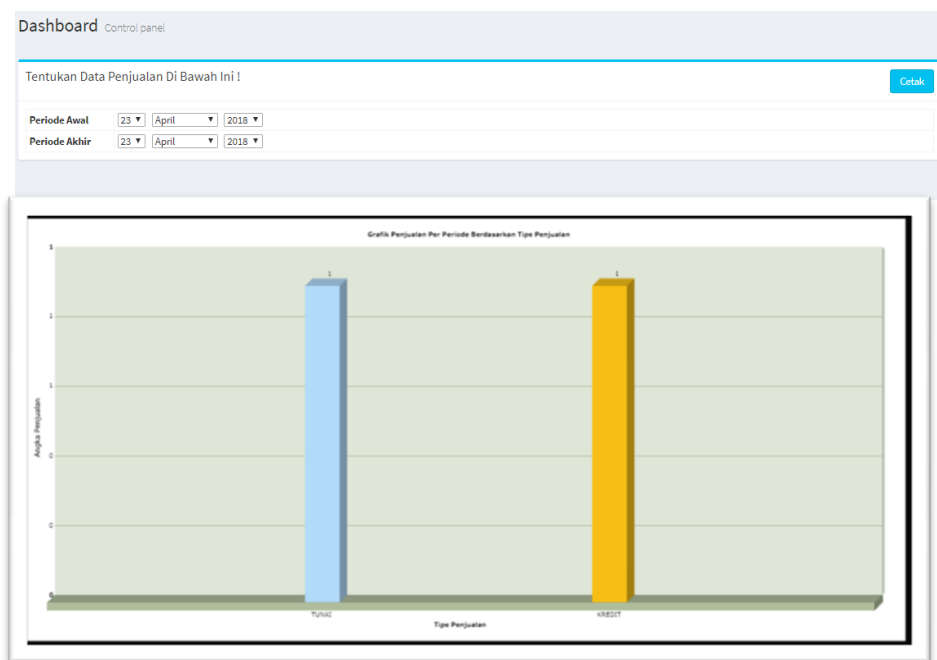
The screenshot shows a dashboard titled "Dashboard Control panel" with a section for "Tentukan Data Penjualan Di Bawah Ini !". It includes a "Cetak" button and a form for selecting the start and end periods. Below the form is a printout of a sales report for "Honda Maju Mobilindo" in Palembang, Sumatera Selatan. The report includes a table with columns for No, ID Penjualan, Tanggal, Sales, Pelanggan, Unit, Jumlah, and Total.

No	ID Penjualan	Tanggal	Sales	Pelanggan	Unit	Jumlah	Total
1	2018-03-22, 1	2018-03-22	Susanto	Sultan Abdullah	Honda HRV	1	275.000.000

Gambar 4.23 Halaman Laporan Penjualan

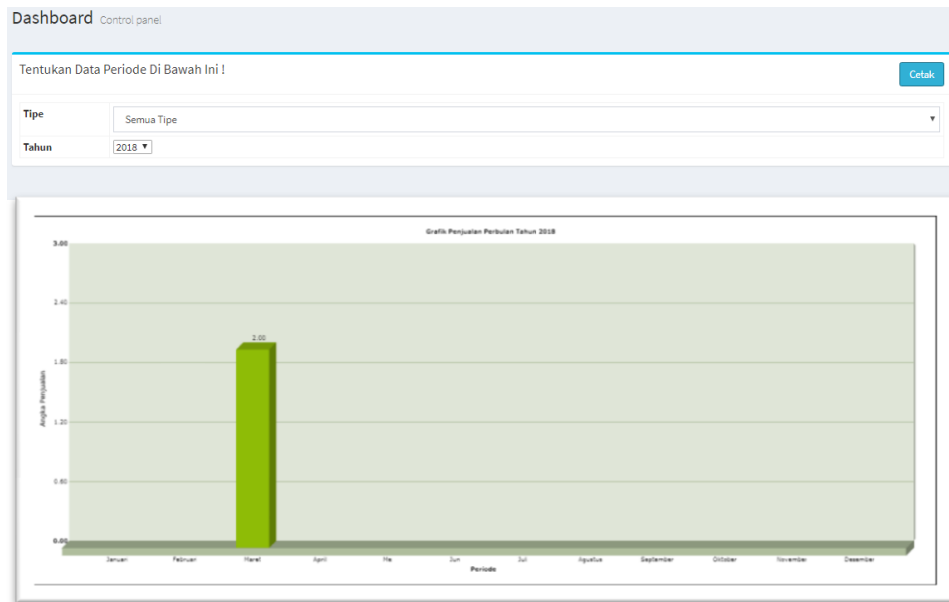
3. Halaman Menu Grafik

Halaman Menu Grafik merupakan Halaman yang menampilkan informasi data grafik seperti grafik penjualan pertipe dan grafik penjualan perbulan. Halaman Grafik Penjualan Pertipe merupakan halaman yang akan mencetak data penjualan berdasarkan penjualan tunai dan kredit. Berikut adalah Halaman Grafik Penjualan Pertipe terlihat pada Gambar 4.24:



Gambar 4.24 Halaman Grafik Penjualan Pertipe

Halaman Grafik Penjualan Perbulanmencetak data grafik penjualan berdasdakan periode bulan yang sudah ditentukan. Berikut adalah Halaman Grafik Penjualan Perbulanterlihat pada Gambar 4.25:



Gambar 4.25 Halaman Grafik Penjualan Perbulan

4. Halaman Menu Sistem

Halaman Menu Sistem merupakan Halaman yang menampilkan infoamsi data pengguna sistem. Berikut adalah Halaman Menu Sistem terlihat pada Gambar 4.26:

Dashboard Control panel

Data Administrator Tambahkan Data Admin

Show: 10 entries Search:

No	Username	Nama Lengkap	Level	Action
1	gudang	Nopriyanto	Gudang	
2	1	Muhammad Ridwan	Sales	
3	manajer	Andi Susanto	Manajer	
4	admin	Siska	Admin	

Showing 1 to 4 of 4 entries Previous 1 Next

Gambar 4.26 Halaman Menu Sistem

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 4 aktor seperti Admin, Sales, Gudang dan Manajer.

4.3.2.1 Pengujian Sistem *BlackBox*

Dilakukan pengujian berdasarkan 4 aktor seperti Admin, Sales, Gudang dan Manajer.

1. Pengujian Sistem Aktor Adm Penjualan

Tabel 4.1 Tabel Pengujian Sistem Aktor Adm Penjualan

No	Tahap Menjalankan Aplikasi	Tahap Aplikasi 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>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 aplikasi telah dapat menampilkan halaman <i>Home</i> .
3.	Menjalankan menu Kategori	Pada saat pengguna Admin menekan menu Produk > Data Kategori	✓	✓	✓				Berhasil karena sistem telah dapat menampilkan data kategori produk.
5.	Simpan data kategori dengan menekan tombol	Pada saat pengguna menekan tombol Tambah, maka akan menampilkan halaman input data	✓	✓	✓				Berhasil karena sistem dapat menampilkan halaman input data kategori, dan

No	Tahap Menjalankan Aplikasi	Tahap Aplikasi Proses	Berhasil			Tidak Berhasil			Keterangan
			V 1	V 2	V 3	V 1	V 2	V 3	
	Tambah..	kategori.							menyimpan data kategori baru.
6.	Ubah data kategori dengan menekan tombol aksi Ubah.	Pada saat pengguna menekan tombol <i>Ubah</i> pada halaman kategori maka akan menampilkan halaman ubah data kategori.	✓	✓	✓				Berhasil karena aplikasi dapat menampilkan halaman ubah data kategori.
7.	Hapus data kategori dengan menekan tombol aksi Hapus.	Pada saat Admin menekan tombol aksi Hapus maka akan tampil pesan bahwa data kategori akan dihapus.	✓	✓	✓				Berhasil karena sistem dapat menampilkan pesan peringatan dan menghapus data kategori.
8.	Menjalankan menu Merk	Pada saat pengguna Admin menekan menu Produk > Data Merk	✓	✓	✓				Berhasil karena sistem telah dapat menampilkan data merk produk.
9.	Simpan data merk dengan menekan tombol Tambah.	Pada saat pengguna menekan tombol Tambah, maka akan menampilkan halaman input data merk.	✓	✓	✓				Berhasil karena sistem dapat menampilkan halaman input data merk, dan menyimpan data merk baru.
10.	Ubah data merk dengan menekan tombol aksi Ubah.	Pada saat pengguna menekan tombol <i>Ubah</i> pada halaman merk maka akan menampilkan halaman ubah data merk.	✓	✓	✓				Berhasil karena aplikasi dapat menampilkan halaman ubah data merk.
11.	Hapus data merk dengan	Pada saat Admin menekan tombol	✓	✓	✓				Berhasil karena sistem dapat

No	Tahap Menjalankan Aplikasi	Tahap Aplikasi Proses	Berhasil			Tidak Berhasil			Keterangan
			V 1	V 2	V 3	V 1	V 2	V 3	
	menekan tombol aksi Hapus.	aksi Hapus maka akan tampil pesan bahwa data merk akan dihapus.							menampilkan pesan peringatan dan menghapus data merk.
12.	Menjalankan menu Produk	Pada saat pengguna Admin menekan menu Produk > Data Produk	✓	✓	✓				Berhasil karena sistem telah dapat menampilkan data produk.
13.	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.
14.	Ubah data produk dengan menekan tombol aksi Ubah.	Pada saat pengguna menekan tombol <i>Ubah</i> pada halaman merk maka akan menampilkan halaman ubah data produk.	✓	✓	✓				Berhasil karena aplikasi dapat menampilkan halaman ubah data produk.
15.	Hapus data produk dengan menekan tombol aksi Hapus.	Pada saat Admin menekan tombol aksi Hapus maka akan tampil pesan bahwa data produk akan dihapus.	✓	✓	✓				Berhasil karena sistem dapat menampilkan pesan peringatan dan menghapus data produk.
16.	Menjalankan menu Pelanggan	Pada saat pengguna Admin menekan menu Penjualan > Data Pelanggan	✓	✓	✓				Berhasil karena sistem telah dapat menampilkan data pelanggan.
17.	Simpan data pelanggan dengan menekan tombol	Pada saat pengguna menekan tombol Tambah, maka akan menampilkan halaman input data	✓	✓	✓				Berhasil karena sistem dapat menampilkan halaman input data pelanggan, dan menyimpan

No	Tahap Menjalankan Aplikasi	Tahap Aplikasi Proses	Berhasil			Tidak Berhasil			Keterangan
			V 1	V 2	V 3	V 1	V 2	V 3	
	Tambah.	pelanggan.							data pelanggan baru.
18.	Ubah data pelanggan dengan menekan tombol aksi Ubah.	Pada saat pengguna menekan tombol <i>Ubah</i> pada halaman merk maka akan menampilkan halaman ubah data pelanggan.	✓	✓	✓				Berhasil karena aplikasi dapat menampilkan halaman ubah data pelanggan.
19.	Hapus data pelanggan dengan menekan tombol aksi Hapus.	Pada saat Admin menekan tombol aksi Hapus maka akan tampil pesan bahwa data pelanggan akan dihapus.	✓	✓	✓				Berhasil karena sistem dapat menampilkan pesan peringatan dan menghapus data pelanggan.
20.	Menjalankan menu Penjualan	Pada saat pengguna Admin menekan menu Penjualan > Data Penjualan	✓	✓	✓				Berhasil karena sistem telah dapat menampilkan data penjualan.
21.	Simpan data penjualan dengan menekan tombol Tambah.	Pada saat pengguna menekan tombol Tambah, maka akan menampilkan halaman input data penjualan.	✓	✓	✓				Berhasil karena sistem dapat menampilkan halaman input data penjualan, dan menyimpan data penjualan baru.
22.	Ubah data penjualan dengan menekan tombol aksi Ubah.	Pada saat pengguna menekan tombol <i>Ubah</i> pada halaman merk maka akan menampilkan halaman ubah data penjualan.	✓	✓	✓				Berhasil karena aplikasi dapat menampilkan halaman ubah data penjualan.
23.	Hapus data penjualan dengan	Pada saat Admin menekan tombol aksi Hapus maka	✓	✓	✓				Berhasil karena sistem dapat menampilkan

No	Tahap Menjalankan Aplikasi	Tahap Aplikasi Proses	Berhasil			Tidak Berhasil			Keterangan
			V 1	V 2	V 3	V 1	V 2	V 3	
	menekan tombol aksi Hapus.	akan tampil pesan bahwa data penjualan akan dihapus.							pesan peringatan dan menghapus data penjualan.
24.	Menjalankan menu Sales	Pada saat pengguna Admin menekan menu Data Sales	✓	✓	✓				Berhasil karena sistem telah dapat menampilkan data sales.
25.	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.
26.	Ubah data sales dengan menekan tombol aksi Ubah.	Pada saat pengguna menekan tombol <i>Ubah</i> pada halaman merk maka akan menampilkan halaman ubah data sales.	✓	✓	✓				Berhasil karena aplikasi dapat menampilkan halaman ubah data sales.
27.	Hapus data sales dengan menekan tombol aksi Hapus.	Pada saat Admin menekan tombol aksi Hapus maka akan tampil pesan bahwa data sales akan dihapus.	✓	✓	✓				Berhasil karena sistem dapat menampilkan pesan peringatan dan menghapus data sales.
28.	Menjalankan menu Laporan Sales	Pada saat pengguna Admin menekan menu Laporan > Data Sales	✓	✓	✓				Berhasil karena sistem telah dapat menampilkan laporan data sales.
29.	Menjalankan menu Laporan Penjualan	Pada saat pengguna Admin menekan menu Laporan > Data Penjualan	✓	✓	✓				Berhasil karena sistem telah dapat menampilkan menu pilihan periode tanggal laporan.

No	Tahap Menjalankan Aplikasi	Tahap Aplikasi Proses	Berhasil			Tidak Berhasil			Keterangan
			V 1	V 2	V 3	V 1	V 2	V 3	
30.	Mencetak Laporan Penjualan	Pada saat pengguna selesai menentukan periode tanggal laporan, pengguna klik tombol Cetak.	✓	✓	✓				Berhasil karena sistem telah dapat menampilkan laporan data penjualan.
31.	Menjalankan menu Grafik	Pada saat pengguna Admin menekan menu Grafik > Grafik Penjualan Pertipe	✓	✓	✓				Berhasil karena sistem telah dapat menampilkan menu pilihan periode tanggal grafik.
32.	Mencetak Grafik Penjualan Pertipe	Pada saat pengguna selesai menentukan periode tanggal grafik, pengguna klik tombol Cetak.	✓	✓	✓				Berhasil karena sistem telah dapat menampilkan grafik penjualan pertipe.
33.	Menjalankan menu Grafik	Pada saat pengguna Admin menekan menu Grafik > Grafik Penjualan Perbulan	✓	✓	✓				Berhasil karena sistem telah dapat menampilkan menu pilihan periode tanggal grafik.
34.	Mencetak Grafik Penjualan Perbulan	Pada saat pengguna selesai menentukan periode tanggal grafik, pengguna klik tombol Cetak.	✓	✓	✓				Berhasil karena sistem telah dapat menampilkan grafik penjualan perbulan.
35.	Menjalankan menu Sistem	Pada saat pengguna Admin menekan menu Sistem > Data User	✓	✓	✓				Berhasil karena sistem telah dapat menampilkan data user.
36.	Simpan data user dengan menekan tombol Tambah.	Pada saat pengguna menekan tombol Tambah, maka akan menampilkan halaman input data user.	✓	✓	✓				Berhasil karena sistem dapat menampilkan halaman input data user, dan menyimpan data user baru.
37.	Ubah data user dengan	Pada saat pengguna menekan tombol	✓	✓	✓				Berhasil karena aplikasi dapat

No	Tahap Menjalankan Aplikasi	Tahap Aplikasi Proses	Berhasil			Tidak Berhasil			Keterangan
			V 1	V 2	V 3	V 1	V 2	V 3	
	menekan tombol aksi Ubah.	Ubah pada halaman merk maka akan menampilkan halaman ubah data user.							menampilkan halaman ubah data user.
38.	Hapus data user dengan menekan tombol aksi Hapus.	Pada saat Admin menekan tombol aksi Hapus maka akan tampil pesan bahwa data user akan dihapus.	✓	✓	✓				Berhasil karena sistem dapat menampilkan pesan peringatan dan menghapus data user.

2. Pengujian Sistem Aktor Sales

Tabel 4.2 Tabel Pengujian Sistem Aktor Sales

No	Tahap Menjalankan Aplikasi	Tahap Aplikasi Proses	Berhasil			Tidak Berhasil			Keterangan
			V 1	V 2	V 3	V 1	V 2	V 3	
1.	Menjalankan menu Data Penjualan	Pada saat pengguna Sales menekan menu Data Penjualan	✓	✓	✓				Berhasil karena sistem telah dapat menampilkan menu pilihan periode tanggal laporan.
2.	Mencetak Laporan Penjualan	Pada saat pengguna selesai menentukan periode tanggal laporan, pengguna klik tombol Cetak.	✓	✓	✓				Berhasil karena sistem telah dapat menampilkan laporan data penjualan.
3.	Menjalankan menu Data Komisi	Pada saat pengguna Sales menekan menu Data Komisi	✓	✓	✓				Berhasil karena sistem telah dapat menampilkan menu pilihan periode tanggal laporan.

No	Tahap Menjalankan Aplikasi	Tahap Aplikasi Proses	Berhasil			Tidak Berhasil			Keterangan
			V 1	V 2	V 3	V 1	V 2	V 3	
4.	Mencetak Laporan Data Komisi	Pada saat pengguna selesai menentukan periode tanggal laporan, pengguna klik tombol Cetak.	✓	✓	✓				Berhasil karena sistem telah dapat menampilkan laporan data komisi.

3. Pengujian Sistem Aktor Gudang

Tabel 4.3 Tabel Pengujian Sistem Aktor Gudang

No	Tahap Menjalankan Aplikasi	Tahap Aplikasi Proses	Berhasil			Tidak Berhasil			Keterangan
			V 1	V 2	V 3	V 1	V 2	V 3	
1.	Menjalankan menu Kategori	Pada saat pengguna Admin menekan menu Produk > Data Kategori	✓	✓	✓				Berhasil karena sistem telah dapat menampilkan data kategori produk.
2.	Simpan data kategori dengan menekan tombol Tambah.	Pada saat pengguna menekan tombol Tambah, maka akan menampilkan halaman input data kategori.	✓	✓	✓				Berhasil karena sistem dapat menampilkan halaman input data kategori, dan menyimpan data kategori baru.
3.	Ubah data kategori dengan menekan tombol aksi Ubah.	Pada saat pengguna menekan tombol <i>Ubah</i> pada halaman kategori maka akan menampilkan halaman ubah data kategori.	✓	✓	✓				Berhasil karena aplikasi dapat menampilkan halaman ubah data kategori.
4.	Hapus data kategori dengan menekan	Pada saat Admin menekan tombol aksi Hapus maka akan tampil pesan	✓	✓	✓				Berhasil karena sistem dapat menampilkan pesan peringatan

No	Tahap Menjalankan Aplikasi	Tahap Aplikasi Proses	Berhasil			Tidak Berhasil			Keterangan
			V 1	V 2	V 3	V 1	V 2	V 3	
	tombol aksi Hapus.	bahwa data kategori akan dihapus.							dan menghapus data kategori.
5.	Menjalankan menu Merk	Pada saat pengguna Admin menekan menu Produk > Data Merk	✓	✓	✓				Berhasil karena sistem telah dapat menampilkan data merk produk.
6.	Simpan data merk dengan menekan tombol Tambah.	Pada saat pengguna menekan tombol Tambah, maka akan menampilkan halaman input data merk.	✓	✓	✓				Berhasil karena sistem dapat menampilkan halaman input data merk, dan menyimpan data merk baru.
7.	Ubah data merk dengan menekan tombol aksi Ubah.	Pada saat pengguna menekan tombol <i>Ubah</i> pada halaman merk maka akan menampilkan halaman ubah data merk.	✓	✓	✓				Berhasil karena aplikasi dapat menampilkan halaman ubah data merk.
8.	Hapus data merk dengan menekan tombol aksi Hapus.	Pada saat Admin menekan tombol aksi Hapus maka akan tampil pesan bahwa data merk akan dihapus.	✓	✓	✓				Berhasil karena sistem dapat menampilkan pesan peringatan dan menghapus data merk.
9.	Menjalankan menu Produk	Pada saat pengguna Admin menekan menu Produk > Data Produk	✓	✓	✓				Berhasil karena sistem telah dapat menampilkan data produk.
10.	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

No	Tahap Menjalankan Aplikasi	Tahap Aplikasi Proses	Berhasil			Tidak Berhasil			Keterangan
			V 1	V 2	V 3	V 1	V 2	V 3	
									produk baru.
11.	Ubah data produk dengan menekan tombol aksi Ubah.	Pada saat pengguna menekan tombol <i>Ubah</i> pada halaman merk maka akan menampilkan halaman ubah data produk.	✓	✓	✓				Berhasil karena aplikasi dapat menampilkan halaman ubah data produk.
12.	Hapus data produk dengan menekan tombol aksi Hapus.	Pada saat Admin menekan tombol aksi Hapus maka akan tampil pesan bahwa data produk akan dihapus.	✓	✓	✓				Berhasil karena sistem dapat menampilkan pesan peringatan dan menghapus data produk.

4. Pengujian Sistem Aktor Manajer

Tabel 4.4 Tabel Pengujian sistem Aktor Manajer

No	Tahap Menjalankan Aplikasi	Tahap Aplikasi Proses	Berhasil			Tidak Berhasil			Keterangan
			V 1	V 2	V 3	V 1	V 2	V 3	
1.	Menjalankan menu Laporan Sales	Pada saat pengguna Admin menekan menu Laporan > Data Sales	✓	✓	✓				Berhasil karena sistem telah dapat menampilkan laporan data sales.
2.	Menjalankan menu Laporan Penjualan	Pada saat pengguna Admin menekan menu Laporan > Data Penjualan	✓	✓	✓				Berhasil karena sistem telah dapat menampilkan menu pilihan periode tanggal laporan.
3.	Mencetak Laporan Penjualan	Pada saat pengguna selesai menentukan periode tanggal	✓	✓	✓				Berhasil karena sistem telah dapat menampilkan

No	Tahap Menjalankan Aplikasi	Tahap Aplikasi Proses	Berhasil			Tidak Berhasil			Keterangan
			V 1	V 2	V 3	V 1	V 2	V 3	
		laporan, pengguna klik tombol Cetak.							laporan data penjualan.
4.	Menjalankan menu Grafik	Pada saat pengguna Admin menekan menu Grafik > Grafik Penjualan Pertipe	✓	✓	✓				Berhasil karena sistem telah dapat menampilkan menu pilihan periode tanggal grafik.
5.	Mencetak Grafik Penjualan Pertipe	Pada saat pengguna selesai menentukan periode tanggal grafik, pengguna klik tombol Cetak.	✓	✓	✓				Berhasil karena sistem telah dapat menampilkan grafik penjualan pertipe.
6.	Menjalankan menu Grafik	Pada saat pengguna Admin menekan menu Grafik > Grafik Penjualan Perbulan	✓	✓	✓				Berhasil karena sistem telah dapat menampilkan menu pilihan periode tanggal grafik.
7.	Mencetak Grafik Penjualan Perbulan	Pada saat pengguna selesai menentukan periode tanggal grafik, pengguna klik tombol Cetak.	✓	✓	✓				Berhasil karena sistem telah dapat menampilkan grafik penjualan perbulan.
8.	Menjalankan menu Sistem	Pada saat pengguna Admin menekan menu Sistem > Data User	✓	✓	✓				Berhasil karena sistem telah dapat menampilkan data user.
9.	Simpan data user dengan menekan tombol Tambah.	Pada saat pengguna menekan tombol Tambah, maka akan menampilkan halaman input data user.	✓	✓	✓				Berhasil karena sistem dapat menampilkan halaman input data user, dan menyimpan data user baru.
10.	Ubah data user dengan menekan tombol aksi	Pada saat pengguna menekan tombol <i>Ubah</i> pada halaman merk maka akan	✓	✓	✓				Berhasil karena aplikasi dapat menampilkan halaman ubah

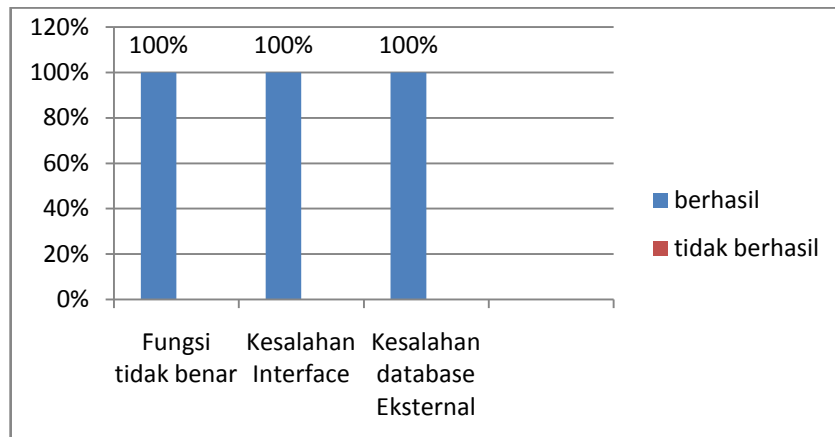
No	Tahap Menjalankan Aplikasi	Tahap Aplikasi Proses	Berhasil			Tidak Berhasil			Keterangan
			V 1	V 2	V 3	V 1	V 2	V 3	
	Ubah.	menampilkan halaman ubah data user.							data user.
11.	Hapus data user dengan menekan tombol aksi Hapus.	Pada saat Admin menekan tombol aksi Hapus maka akan tampil pesan bahwa data user akan dihapus.	✓	✓	✓				Berhasil karena sistem dapat menampilkan pesan peringatan dan menghapus data user.

4.3.2.2 Analisis Pengujian

Setelah melakukan implementasi dan pengujian dari sistem yang dibangun peneliti memberikan kesimpulan bahwa Sistem Informasi Penjualan Dengan Perhitungan Komisi Dan *Reward Sales (Sales Compensation)* Pada *Showroom* Honda Maju Mobilindo Palembang Berbasis *Web*, dapat membantu proses perhitungan komisi penjualan sales dan dari percobaan yang telah dilakukan sistem yang dibangun dapat berjalan dengan baik sesuai dengan tujuan. Hasil dari pengujian yang telah dilakukan pada *Showroom* Honda Maju Mobilindo, berdasarkan *Black Box* 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 4.27 Grafik persentase pengujian Aktor Adm Penjualan, Sales, Gudang dan Manajer

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil perancangan yang dilakukan dalam penelitian ini, dapat diambil kesimpulan antara lain :

1. Solusi alternative dalam menangani permasalahan yang ada dalam proses sales dalam mengetahui komisi secara cepat.
2. Memberikan kemudahan dalam pengelolaan perhitungan komisi sales.
3. Menghasilkan laporan yang dapat memberikan informasi komisi sales serta pencapaian target yang sudah dicapai.

5.2 Saran

Sistem yang dibangun dalam penelitian ini sudah sempurna, akan tetapi biar lebih sempurna sebaiknya ditambah beberapa poin antara lain:

1. Perbaiki fitur-fitur yang sudah ada dapat dilakukan untuk membuat system ini menjadi lebih baik, misalnya dari sisi tampilan agar dapat diakses melalui media mobile.
2. Smartphone android merupakan media populer saat ini, tidak menutup kemungkinan untuk dikembangkan atau diakses melalui media mobile android.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Kadir, 2003, Pengenalan Sistem Informasi, Andi, Yogyakarta
- Arief M Rudianto. 2011. Pemrograman Web Dinamis menggunakan PHP dan MySQL. C.V ANDI OFFSET. Yogyakarta
- 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
- Fathansyah.2015. "*Basis Data*".Bandung. Informatika
- Furqon, Ali. 2013. Perancangan Aplikasi Sistem Informasi Penjualan Berbasis Microsoft Access 2007 pada Toko Syafa Collection, Laporan Akhir Politeknik Negeri Sriwijaya.
- I.Putu Agus Eka Pratama, 2014, *Sistem Informasi dan Implementasinya*, Bandung : Informatika.
- Jogiyanto, H.M., 2005, Analisa dan Desain Sistem Informasi: Pendekatan Terstruktur Teori dan Praktik Aplikasi Bisnis, ANDI, Yogyakarta
- Kurnianingsih, R., Indriantoro, Nur.2001.Pengaruh Sistem Pengukuran Kinerja dan Sitem Penghargaan Terhadap Kefektifan TQM.STIE YKP Universitas Gadjah Mada Yogyakarta: Jurnal Riset Akuntansi Indonesia.
- Kurniawan Rulianto. 2008. "*Membangun Situs*". Maxikom. Palembang

- M. Wahyu Prihantoro. 2001. *Manajemen Pemasaran dan Tata Usaha Asuransi Edisi Pertama*. Yogyakarta: Kanusius.
- Mulyadi dan Setyawan Jhony, 2001, Sistem Perencanaan dan Pengendalian Manajemen: Sistem Pelipatgandaan Kinerja Keuangan Perusahaan, Salemba Empat : Jakarta.
- Nore, V., N., 2013, Perancangan Sistem Informasi Penjualan dan Pemesanan Produk Berbasis Web, Program Studi Sistem Informasi, Universitas Widyatama, Bandung.
- 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
- Sutabri Tata, 2012. *Sistem Informasi Manajemen*, Yogyakarta, Penerbit Andi
- Swastha, Basu. 2001. Manajemen Penjualan: Pelaksanaan Penjualan, BPFYogyakarta
- Swastha, Basu 2005, *Manajemen Penjualan*, Cetakan ke-duabelas, Penerbit Liberty Yogyakarta, Yogyakarta

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

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

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

LAMPIRAN

Lampiran 1. Lembar SK Pembimbing



**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)
RADEN FATAH PALEMBANG
FAKULTAS SAINS DAN TEKNOLOGI**

SURAT KETERANGAN PERUBAHAN JUDUL SKRIPSI
NOMOR : B-1504 /Un.09/VIII.1/PP.00.9/10/2017

Dekan Fakultas Sains dan Teknologi UIN Raden Fatah Palembang menerangkan bahwa :

Nama : Siska Wulandari
NIM : 12540193
Jurusan : Sistem Informasi

Berdasarkan Surat Keputusan Dekan Fakultas Sains dan Teknologi UIN Raden Fatah Palembang Nomor : 82 Tahun 2017, Tanggal 16 Oktober 2017, poin ke 2 bahwa Dosen Pembimbing di berikan hak untuk merevisi judul Skripsi Mahasiswa/i yang bersangkutan.

Atas pertimbangan yang cukup mendasar, maka Skripsi saudara tersebut diadakan perubahan judul sebagai berikut :

Judul Lama : Sistem Informasi Penjualan Mobil pada Showroom Suzuki Palembang Berbasis Web.

Judul Baru : Sistem Informasi Penjualan dengan Perhitungan Komisi dan Reward Sales (Sales Compensation) pada Showroom Honda Maju Mobilindo Palembang Berbasis Web

Demikian Surat Keterangan ini dibuat dengan sebenarnya untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Palembang, 18 Oktober 2017
A.n. Dekan
Ketua Jurusan Sistem Informasi,



Ruliansyah, ST., M.Kom.
NIP. 197511222006041003

Knowledge, Quality & Integrity

Lampiran 2. Lembar Pengesahan Proposal Skripsi

PENGESAHAN PROPOSAL SKRIPSI

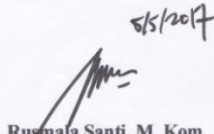
Nama : Siska Wulandari
NIM : 12540193
Fakultas/Jurusan : Sains dan Teknologi / Sistem Informasi
Judul Skripsi : Sistem Informasi Penjualan Mobil pada Showroom Suzuki Palembang Berbasis Web.

Telah diseminarkan dalam sidang terbuka Fakultas Sains dan Teknologi Universitas Islam Negeri Raden Fatah Palembang, yang dilaksanakan pada :


Hari/Tanggal : Senin / 05 Desember 2016
Tempat : Ruang Sidang Fakultas Sains dan Teknologi.
Dan telah direvisi sesuai masukan dari penguji dan disetujui untuk penyelesaian proposal skripsi selanjutnya.

TIM PENGUJI

Penguji I


Rusmala Santi, M. Kom
NIP. 197911252014032002

Penguji II


Muhamad Kadafi, M. Kom
NIDN. 0223108404

Lampiran 3. Lembar Nota Pembimbing

NOTA PEMBIMBING

Hal : Pengajuan Munaqasah Skripsi

Kepada Yth.

Dekan Fak. Sains dan Teknologi

UIN Raden Fatah Palembang

di-

Palembang

Assalamualaikum wr.wb

Setelah kami mengadakan bimbingan dengan sungguh-sungguh, maka kami berpendapat bahwa skripsi saudara : Siska Wulandari, Nim : 12540193 yang berjudul "Sistem Informasi Penjualan Dengan Perhitungan Komisi Dan Reward Sales (Sales Compensation) Pada Showroom Honda Maju Mobilindo Palembang, sudah dapat diajukan dalam ujian Munaqasah di Fakultas Sains dan Teknologi Universitas Islam Negeri Raden Fatah Palembang.


Demikian Terimakasih.

Wassalamualaikum wr.wb

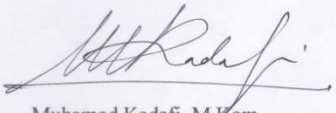
Palembang, Mei 2018

Pembimbing I

Pembimbing II



Rusmala Santi, M.Kom

NIP. 197911252014032002


Muhamad Kadafi, M.Kom

NIDN. 0223108404

Lampiran 4. Lembar konsultasi pembimbing I









**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

LEMBAR KONSULTASI

NIM : 12540193
 Nama : Siska Wulandari
 Program Studi : Sistem Informasi
 Semester : Genap / Ganjil Tahun Akademik : 2017
 Judul : Sistem Informasi Penjualan Dengan Perhitungan Komisi dan Reward Sales (*Sales Compensation*) Pada Showroom Suzuki Berbasis Web
 Dosen Pembimbing I : Rusmala Santi, M. Kom

No	Tanggal	Uraian	Paraf
1	14/8/2017	Bab I : Latar belakang, rumus masalah, manfaat + metode peneliti	
2	18/8/2017	Bab I : Tujuan, batasan masalah Bab II : Jenis data ke SI penjualan + Komisi + Reward	
3	18/9/2017	Bab I : Latar belakang + manfaat Bab II : Tujuan, sumber, fokus ke SI penjualan	
4	22/9/2017	Bab I : Latar belakang + metode peneliti	
5	25/9/2017	Bab I : Latar belakang + metode peneliti Bab II : Jenis data ke SI penjualan	
6	18/10/2017	Bab I : Manfaat Bab II : pemasukan + pemasukan pendapatan	

Lampiran 5. Lembar konsultasi pembimbing I



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

No	Tanggal	Uraian	Paraf
7	16/10/2017	Bab I : manfaat palem Bab II : penjelasan ayt edib SI	
8	27/10/2017	Bab I : Ace Bab II : Ace	
9	20/11/2017	Bab III : Seawika dgn. tambahan pengembangan sika	
10	21/2/2018	Bab III : Penjelasan v/ sekap gambar / tabel	
11	4/4/2018	Bab III : tambahkan Analisis, Perancangan 3 : Model, proses bisnis Depart struktur, Tuis, Basis Data, Arsitektur, user interface, navigasi,	

Lampiran 6. Lembar konsultasi pembimbing II



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

LEMBAR KONSULTASI

NIM : 12540193
 Nama : Siska Wulandari
 Program Studi : Sistem Informasi
 Semester : Genap / Ganjil Tahun Akademik : 2017
 Judul : Sistem Informasi Penjualan Dengan Perhitungan Komisi dan Reward Sales (*Sales Compensation*) Pada Showroom Suzuki Berbasis Web
 Dosen Pembimbing II : Muhamad Kadafi, M. Kom

No	Tanggal	Uraian	Paraf
	17/17 7	perbaiki tabel kelengkapan	<i>Gdf</i>
	29/17 7	Acc Bab 2 lanjut bab 2	<i>Gdf</i>
	26/17 7	Acc Bab 2 lanjut bab 3	<i>Gdf</i>
	6/12 12	perbaiki bahasa pengembangan sistem perbaiki Identifikasi Masalah	<i>Gdf</i>
	26/17 12	perbaiki bahasa komunikasi	<i>Gdf</i>
	10/18 11	perbaiki flowchart PFD, ERD. dokumen ? dilengkapi dengan ERD	<i>Gdf</i>
	17/18 11	perbaiki PFD, ERD	<i>Gdf</i>
	31/18 11	selesaikan PFD, dg flowchart	<i>Gdf</i>
	7/18 10	————— —————	<i>Gdf</i>

Lampiran 7. Lembar Konsultasi pembimbing II



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

Jln. Prof K. H. ZainalAbidinFikry KM. 3,5 Palembang 30126, saintek@radenfatah.ac.id website: www.radenfatah.ac.id

NO	Tanggal	Uraian	Paraf
	28/10/18	Perkulia Pfr, Kkr. Servaisan dg flowchart	<i>[Signature]</i>
	09/11/18	Acc flowchart, Pfr. lanjut ke program	<i>[Signature]</i>
	16/11/18	program Servaisan dg prosedur kerja di Ak. di Sygkes Langkah lanjut ke ke penyaji program	<i>[Signature]</i>
	20/11/18	Acc Bab IV Sup Upai Kompro	<i>[Signature]</i>
	11/12/18	Acc Bab V Sup Manajemen Acc Upai Manajemen	<i>[Signature]</i>

Lampiran 8. Lembar Testing Admin



SISTEM INFORMASI BADAN USAHA MILIK DESA (BUMDES) BERBASIS WEB

Oleh : Siska Wulandari

BLACK BOX TESTING

Nama : Tirta Yunita

Jabatan : Admin

Pengujian yang dilakukan oleh staff Admin (administrasi)

Isilah angket berikut dengan memberikan tanda cetang (✓) pada kolom keterangan

No	Fungsi yang diuji	Skenario	Hasil yang diharapkan	Keterangan	
				Berhasil	Gagal
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 aplikasi telah dapat menampilkan halaman <i>Home</i> .	[✓]	
3	Menjalankan menu Kategori	Pada saat pengguna Admin menekan menu Produk > Data Kategori	Berhasil karena sistem telah dapat menampilkan data kategori produk.	[✓]	
4	Simpan data kategori dengan menekan tombol Tambah..	Pada saat pengguna menekan tombol Tambah, maka akan menampilkan halaman input data kategori.	Berhasil karena sistem dapat menampilkan halaman input data kategori, dan menyimpan data kategori baru.	[✓]	
5	Ubah data kategori dengan menekan tombol aksi Ubah.	Pada saat pengguna menekan tombol <i>Ubah</i> pada halaman kategori maka akan menampilkan halaman ubah data kategori.	Berhasil karena sistem telah dapat menampilkan login.	[✓]	

Lampiran 9. Sambungan Lembar Testing Admin

6.	Ubah data kategori dengan menekan tombol aksi Ubah.	Pada saat pengguna menekan tombol <i>Ubah</i> pada halaman kategori maka akan menampilkan halaman ubah data kategori.	Berhasil karena aplikasi dapat menampilkan halaman ubah data kategori.	[✓]	
7	Hapus data kategori dengan menekan tombol aksi Hapus.	Pada saat Admin menekan tombol aksi Hapus maka akan tampil pesan bahwa data kategori akan dihapus.	Berhasil karena sistem dapat menampilkan pesan peringatan dan menghapus data kategori.	[✓]	
8.	Menjalankan menu Merk	Pada saat pengguna Admin menekan menu Produk > Data Merk	Berhasil karena sistem telah dapat menampilkan data merk produk.	[✓]	
9.	Simpan data merk dengan menekan tombol Tambah.	Pada saat pengguna menekan tombol Tambah, maka akan menampilkan halaman input data merk.	Berhasil karena sistem dapat menampilkan halaman input data merk, dan menyimpan data merk baru.	[✓]	
10.	Ubah data merk dengan menekan tombol aksi Ubah.	Pada saat pengguna menekan tombol <i>Ubah</i> pada halaman merk maka akan menampilkan halaman ubah data merk.	Berhasil karena aplikasi dapat menampilkan halaman ubah data merk.	[✓]	
11.	Hapus data merk dengan menekan tombol aksi Hapus.	Pada saat Admin menekan tombol aksi Hapus maka akan tampil pesan bahwa data merk akan dihapus.	Berhasil karena sistem dapat menampilkan pesan peringatan dan menghapus data merk.	[✓]	
12.	Ubah data kategori dengan menekan tombol aksi Ubah.	Pada saat pengguna menekan tombol <i>Ubah</i> pada halaman kategori maka akan menampilkan halaman ubah data kategori.	Berhasil karena sistem telah dapat menampilkan data produk.	[✓]	

Palembang, 17 Maret 2018
Pengujian sistem

TTM UMABILINDO
PALEMBANG
(IRTA YUNITA)

Lampiran 10. Lembar Testing Sales



SISTEM INFORMASI PENJUALAN BERBASIS WEB

Oleh : Siska Wulandari

BLACK BOX TESTING

Nama : Arrahman Ahmad

Jabatan : Sales

Pengujian yang dilakukan oleh staff Penjualan (Sales)


Isilah angket berikut dengan memberikan tanda cetang (✓) pada kolom keterangan

No	Fungsi yang diuji	Skenario	Hasil yang diharapkan	Keterangan	
				Berhasil	Gagal
1	Menjalankan menu Data Penjualan	Pada saat pengguna Sales menekan menu Data Penjualan	Berhasil karena sistem telah dapat menampilkan menu pilihan periode tanggal laporan.	<input checked="" type="checkbox"/>	
2	Mencetak Laporan Penjualan	Pada saat pengguna selesai menentukan periode tanggal laporan, pengguna klik tombol Cetak.	Berhasil karena sistem telah dapat menampilkan laporan data penjualan.	<input checked="" type="checkbox"/>	
3	Menjalankan menu Data Komisi	Pada saat pengguna Sales menekan menu Data Komisi	Berhasil karena sistem telah dapat menampilkan menu pilihan periode tanggal laporan.	<input checked="" type="checkbox"/>	
4	Mencetak Laporan Data Komisi	Pada saat pengguna selesai menentukan periode tanggal laporan, pengguna klik tombol Cetak.	Berhasil karena sistem telah dapat menampilkan laporan data komisi.	<input checked="" type="checkbox"/>	

Palembang, 17 Maret 2018
Pengujian sistem

PT. MAJU MOBILINDO
PALEMBANG
(.....Arrahman.....)

Lampiran 11. Lembar Testing Gudang



SISTEM INFORMASI PENJUALAN BERBASIS WEB

Oleh : Siska Wulandari

BLACK BOX TESTING

Nama : Reza Saputra
 Jabatan : Kepala Gudang
 Pengujian yang dilakukan oleh staff Gudang (Kepala Gudang)
 Isilah angket berikut dengan memberikan tanda cetang (✓) pada kolom keterangan

No	Fungsi yang diuji	Skenario	Hasil yang diharapkan	Keterangan	
				Berhasil	Gagal
1	Menjalankan menu Kategori	Menjalankan menu Merk	Berhasil karena sistem telah dapat menampilkan data kategori produk.	[✓]	
2	Simpan data kategori dengan menekan tombol Tambah.	Simpan data merk dengan menekan tombol Tambah.	Berhasil karena sistem dapat menampilkan halaman input data kategori, dan menyimpan data kategori baru.	[✓]	
3	Ubah data kategori dengan menekan tombol aksi Ubah.	Ubah data merk dengan menekan tombol aksi Ubah.	Berhasil karena aplikasi dapat menampilkan halaman ubah data kategori.	[✓]	
4	Hapus data kategori dengan menekan tombol aksi Hapus.	Menjalankan menu Merk	Berhasil karena sistem dapat menampilkan pesan peringatan dan menghapus data kategori.	[✓]	
5	Menjalankan menu Merk	Simpan data merk dengan menekan tombol Tambah.	Berhasil karena sistem telah dapat menampilkan data merk produk.	[✓]	
6	Simpan data merk dengan menekan tombol Tambah.	Ubah data merk dengan menekan tombol aksi Ubah.	Berhasil karena sistem dapat menampilkan halaman input data merk, dan menyimpan data merk baru.	[✓]	

Lampiran 12. Sambungan Lembar Testing Gudang

7.	Ubah data merk dengan menekan tombol aksi Ubah.	Pada saat pengguna menekan tombol <i>Ubah</i> pada halaman merk maka akan menampilkan halaman ubah data merk.	Berhasil karena aplikasi dapat menampilkan halaman ubah data merk.	[✓]	
8.	Hapus data merk dengan menekan tombol aksi Hapus.	Pada saat Admin menekan tombol aksi Hapus maka akan tampil pesan bahwa data merk akan dihapus.	Berhasil karena sistem dapat menampilkan pesan peringatan dan menghapus data merk.	[✓]	
9.	Menjalankan menu Produk	Pada saat pengguna Admin menekan menu Produk > Data Produk	Berhasil karena sistem telah dapat menampilkan data produk.	[✓]	
10.	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.	[✓]	
11.	Ubah data produk dengan menekan tombol aksi Ubah.	Pada saat pengguna menekan tombol <i>Ubah</i> pada halaman merk maka akan menampilkan halaman ubah data produk.	Berhasil karena aplikasi dapat menampilkan halaman ubah data produk.	[✓]	
12.	Hapus data produk dengan menekan tombol aksi Hapus.	Pada saat Admin menekan tombol aksi Hapus maka akan tampil pesan bahwa data produk akan dihapus.	Berhasil karena sistem dapat menampilkan pesan peringatan dan menghapus data produk.	[✓]	

Palembang, 17 Maret 2018
Pengujian sistem

PT. MAJU MOBIL ANDO
PALEMBANG
(..... Reza saputra)

Lampiran 13 Lembar Testing Manajer



SISTEM INFORMASI PENJUALAN BERBASIS WEB

Oleh : Siska Wulandari

BLACK BOX TESTING

Nama : Sutrisno

Jabatan : Manajer

Pengujian yang dilakukan oleh staff Manajer

Silahkan angket berikut dengan memberikan tanda cetang (✓) pada kolom keterangan

No	Fungsi yang diuji	Skenario	Hasil yang diharapkan	Keterangan	
				Berhasil	Gagal
1	Menjalankan menu Laporan Sales	Pada saat pengguna Admin menekan menu Laporan > Data Sales	Admin masuk ke dalam sistem menampilkan halaman administrator	<input checked="" type="checkbox"/>	
2	Menjalankan menu Laporan Penjualan	Pada saat pengguna Admin menekan menu Laporan > Data Penjualan	Tidak bisa masuk ke halaman awal administrator dan tetap pada halaman login	<input checked="" type="checkbox"/>	
3	Mencetak Laporan Penjualan	Pada saat pengguna selesai menentukan periode tanggal laporan, pengguna klik tombol Cetak.	Melakukan proses cetak data dan server menampilkan data yang akan dicetak	<input checked="" type="checkbox"/>	
4	Menjalankan menu Grafik	Pada saat pengguna Admin menekan menu Grafik > Grafik Penjualan Pertipe	Melakukan proses cetak data dan server menampilkan data yang akan dicetak	<input checked="" type="checkbox"/>	
5	Mencetak Grafik Penjualan Pertipe	Pada saat pengguna selesai menentukan periode tanggal grafik, pengguna klik tombol Cetak.	Melakukan proses cetak data dan server menampilkan data yang akan dicetak	<input checked="" type="checkbox"/>	
6	Menjalankan menu Grafik	Pada saat pengguna Admin menekan menu Grafik > Grafik Penjualan Perbulan	Melakukan proses cetak data dan server menampilkan data yang akan dicetak	<input checked="" type="checkbox"/>	
7	Mencetak Grafik Penjualan Perbulan	Pada saat pengguna selesai menentukan periode tanggal grafik, pengguna klik tombol Cetak.	Melakukan proses cetak data dan server menampilkan data yang akan dicetak	<input checked="" type="checkbox"/>	

Lampiran 14. Sambungan Lembar Testing Gudang

8.	Menjalankan menu Sistem	Pada saat pengguna Admin menekan menu Sistem > Data User	Berhasil karena sistem telah dapat menampilkan data user.	<input checked="" type="checkbox"/>	
9.	Simpan data user dengan menekan tombol Tambah.	Pada saat pengguna menekan tombol Tambah, maka akan menampilkan halaman input data user.	Berhasil karena sistem dapat menampilkan halaman input data user, dan menyimpan data user baru.	<input checked="" type="checkbox"/>	
10.	Ubah data user dengan menekan tombol aksi Ubah.	Pada saat pengguna menekan tombol <i>Ubah</i> pada halaman merk maka akan menampilkan halaman ubah data user.	Berhasil karena aplikasi dapat menampilkan halaman ubah data user.	<input checked="" type="checkbox"/>	
11.	Hapus data user dengan menekan tombol aksi Hapus.	Pada saat Admin menekan tombol aksi Hapus maka akan tampil pesan bahwa data user akan dihapus.	Berhasil karena sistem dapat menampilkan pesan peringatan dan menghapus data user.	<input checked="" type="checkbox"/>	

Palembang, 17 Maret 2018
Pengujian sistem

PT. MAJU MOBILINDO
PALEMBANG

(.....Sutrisno.....)

Lampiran 15. Berita Acara Pengujian Admin

Berita Acara Pengujian
Sistem Informasi Penjualan Dengan Perhitungan Komisi dan Reward
Sales (Sales Compensation) Pada Showroom Honda Maju
Mobilindo Palembang Berbasis Web

Pada hari Kamis tanggal 17 bulan Maret tahun 2018
Bertempat di Showroom Honda Maju Mobilindo Palembang yang
Bertanda tangan dibawah ini :

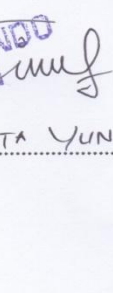
Nama : TIRTA YUNITA
Jabatan : Admin

Telah diadakan pengujian dari beberapa fungsi yaitu :

1. Fungsi login ke sistem
2. Fungsi menu *homesaat*
3. Fungsi menu Kategori
4. Fungsi Simpan data kategori
5. Fungsi Ubah data kategori
6. Fungsi Ubah data kategori
7. Fungsi Hapus data kategori
8. Fungsi Menjalankan menu Merk
9. Fungsi Simpan data merk
10. Fungsi Ubah data merk
11. Fungsi Hapus data merk
12. Fungsi Ubah data kategori

Demikian berita acara ini dibuat dengan sebenar-benarnya agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Palembang, 17 Maret 2018
Mengetahui,


PT. MAJU MOBILINDO
PALEMBANG
(TIRTA YUNITA)

Lampiran 16. Berita Acara Pengujian Sales

Berita Acara Pengujian
Sistem Informasi Penjualan Dengan Perhitungan Komisi dan Reward
Sales (Sales Compensation) Pada Showroom Honda Maju
Mobilindo Palembang Berbasis Web

Pada hari Senin tanggal 30 bulan Maret tahun 2018
Bertempat di Showroom Honda Maju Mobilindo Palembang yang
Bertanda tangan dibawah ini :

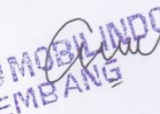
Nama : Arrahman Ahmad
Jabatan : Sales

Telah diadakan pengujian dari beberapa fungsi yaitu :

1. Fungsi Data Penjualan
2. Fungsi Laporan Penjualan
3. Fungsi login Data Komisi
4. Fungsi Data Komisi

Demikian berita acara ini dibuat dengan sebenar-benarnya agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Palembang, 30 Maret 2018
Mengetahui,


PT. MAJU MOBILINDO
PALEMBANG
(.....Arrahman.....)

Lampiran 17. Berita Acara Pengujian Gudang

Berita Acara Pengujian
Sistem Informasi Penjualan Dengan Perhitungan Komisi dan Reward
Sales (Sales Compensation) Pada Showroom Honda Maju
Mobilindo Palembang Berbasis Web

Pada hari Jumat tanggal 10 bulan April tahun 2018
Bertempat di Showroom Honda Maju Mobilindo Palembang yang

Bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Reza saputra
Jabatan : kepala Gudang

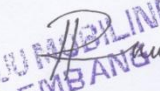
Telah diadakan pengujian dari beberapa fungsi yaitu :

- | | |
|-----------------------------------|-------------------------------|
| 1. Fungsi menu Kategori | 7. Fungsi Ubah data merk |
| 2. Fungsi Simpan data kategori | 8. Fungsi Hapus data merk |
| 3. Fungsi Ubah data kategori | 9. Fungsi menu Produk |
| 4. Fungsi Hapus data kategori | 10. Fungsi Simpan data produk |
| 5. Fungsi menu Merk | 11. Fungsi Ubah data produk |
| 6. Fungsi detail Simpan data merk | 12. Fungsi Hapus data produk |

Demikian berita acara ini dibuat dengan sebenar-benarnya agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Palembang, 10 April 2018

Mengetahui,


PT. MAJUNEBLINDO
PALEMBANG

(Reza saputra)

Lampiran 17. Berita Acara Pengujian Manajer

Berita Acara Pengujian
Sistem Informasi Penjualan Dengan Perhitungan Komisi dan Reward
Sales (Sales Compensation) Pada Showroom Honda Maju
Mobilindo Palembang Berbasis Web

Pada hari 12 Sabtu tanggal 11 bulan April tahun 2018
Bertempat di Showroom Honda Maju Mobilindo Palembang yang
Bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Sutrisno
jabatan: Manajer

Telah diadakan pengujian dari beberapa fungsi yaitu :

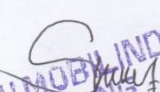
1. Fungsi menu Laporan Sales	7. Fungsi Grafik Penjualan Perbulan
2. Fungsi menu Laporan Penjualan	8. Fungsi menu Sistem
3. Fungsi Laporan Penjualan	9. Fungsi Simpan data user
4. Fungsi menu Grafik	10. Fungsi Ubah data user
5. Fungsi Cetak Grafik Penjualan	11. Fungsi Hapus data user

Pertipe

6. Fungsi menu Grafik

Demikian berita acara ini dibuat dengan sebenar-benarnya agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Palembang, 11 April 2018
Mengetahui,


PT. MAJU MOBILINDO
PALEMBANG
(Sutrisno.....)

RIWAYAT HIDUP



Nama Siska Wulandari Saya lahir di Tanjung Raya, Kecamatan Buay Sandang Aji, Kabupaten Ogan Komering Ulu Selatan tanggal 11 Desember 1993. Anak ketiga dari empat saudara, pasangan Ayah Akmal dan Ibu Nurhaida. Pendidikan dasar saya diselesaikan pada tahun 2006 di SD Negeri 1 Tanjung Raya, Kecamatan Buay Sandang

Aji, Kabupaten Oku Selatan. Pendidikan menengah Pertama saya diselesaikan pada tahun 2009 di SMP Negeri 1 Buay Sandang Aji, Kecamatan Buay Sandang Aji, Kabupaten Oku Selatan. Pada tahun 2012 saya menyelesaikan Sekolah Menengah Atas di SMA Negeri 1 Buay Sandang Aji. Pada tahun itu juga, saya melanjutkan kuliah pada program studi Sistem Informasi di Universitas Islam Negeri Raden Fatah Palembang yang saya selesaikan pada tahun 2018.