

**Perancangan Sistem Informasi Manajemen Data
Transaksi Penjualan (Studi Kasus : PT Hasjrat
Abadi**

Yamaha 3S Bitung)

LAPORAN PENELITIAN

**Diajukan kepada
Fakultas Teknologi Informasi
untuk memperoleh Gelar Sarjana Sistem Informasi**



1956

Peneliti :

**Arnold Y. P. Karundeng (682006039) Rudy
Latuperissa, S.E., M.Cs.**

**Fakultas Teknologi Informasi Universitas
Kristen Satya Wacana Salatiga
Januari 2013**



PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT DAN PERSETUJUAN AKSES

Sebagai sivitas akademik Universitas Kristen Satya Wacana, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Arnold Y.P. Karundeng
NIM : 682006039 Email : arnoldyohanes@gmail.com
Fakultas : FTI Program Studi : Sistem Informasi
Judul tugas akhir : Perancangan Sistem Informasi Manajemen Data Transaksi Penjualan
(Studi Kasus: PT Hasrat Abadi Yamaha SS Bitung)

Dengan ini menyerahkan karya tersebut di atas untuk disimpan dalam Koleksi Digital Perpustakaan Universitas dengan ketentuan akses tugas akhir elektronik sebagai berikut (beri tanda pada kotak yang sesuai):

- a. Saya mengizinkan karya tersebut diunggah ke dalam aplikasi Koleksi Digital Perpustakaan Universitas, dan/atau portal GARUDA.
 b. Saya tidak mengizinkan karya tersebut diunggah ke dalam aplikasi Koleksi Digital Perpustakaan Universitas, dan/atau portal GARUDA. *

* poin b harus dilampiri dengan surat dari Dekan/Kaprodi atau pembimbing TA dengan diketahui oleh pimpinan fakultas yang menjelaskan alasan pilihan. Yang akan ditampilkan adalah halaman judul + abstrak.

Dengan ini saya juga menyatakan bahwa:

1. Hasil karya yang saya serahkan ini adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar kesarjana baik di Universitas Kristen Satya Wacana maupun di Institusi pendidikan lainnya.
2. Hasil karya saya ini bukan saduran/ terjemahan melainkan merupakan gagasan, rumusan, dan hasil pelaksanaan penelitian/ implementasi saya sendiri, tanpa bantuan pihak lain, kecuali arahan pembimbing akademik dan narasumber penelitian.
3. Hasil karya saya ini merupakan hasil revisi terakhir setelah diujikan yang telah diketahui dan disetujui oleh pembimbing.
4. Dalam karya saya ini tidak terdapat karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali yang digunakan sebagai acuan dalam naskah dengan menyebutkan nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar pustaka.
5. Saya menyerahkan hak non-eksklusif kepada Perpustakaan Universitas - Universitas Kristen Satya Wacana untuk menyimpan, mengatur akses serta melakukan pengelolaan terhadap karya saya ini dengan mengacu pada ketentuan akses tugas akhir elektronik di atas dan norma hukum yang berlaku.

Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya. Apabila di kemudian hari terbukti ada penyimpangan dan ketidakbenaran dalam pernyataan ini maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh karena karya saya ini, serta sanksi lain yang sesuai dengan ketentuan yang berlaku di Universitas Kristen Satya Wacana.

21 Februari 2013

Tanggal penyerahan

Rudy Latuperissa
Tanda tangan & nama terang pembimbing I

Mengetahui,

Arnold Y.P. Karundeng
Tanda tangan & nama terang mahasiswa

Tanda tangan & nama terang pembimbing II

**Perancangan Sistem Informasi Data Transaksi. (Studi Kasus di
PT. Hasjrat Abadi Yamaha 3s Bitung)**

Oleh,

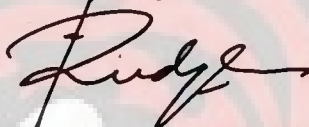
Arnold Y. P. Karundeng

NIM : 682006039

Artikel Ilmiah

Diajukan Kepada Program Studi Sistem Informasi guna memenuhi sebagian dari persyaratan
untuk mencapai gelar Sarjana Sistem Informasi

Disetujui oleh,

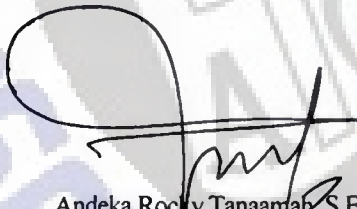


Ridy Latuperissa. S.E., M.Cs.

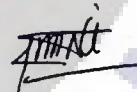
Pembimbing



Diketahui oleh,



Andeka Rocky Tanaamah, S.E., M.Cs.
Dekan



Yessica Nataliani, S.Si., M.Kom.
Ketua Program Studi

**FAKULTAS TEKNOLOGI INFORMASI
UNIVERSITAS KRISTEN SATYA WACANA
SALATIGA
2013**



FAKULTAS TEKNOLOGI INFORMASI
UNIVERSITAS KRISTEN SATYA WACANA
Jalan Diponegoro 52 - 60
Phone. (0298) 321212 (Hunting)
Fax. (0298) 321433
E-mail: fti@uksw.edu
Salatiga 50711 - INDONESIA



LEMBAR PERSETUJUAN PUBLISH JURNAL

Dengan mempertimbangkan isi dari jurnal mahasiswa :

Nama : Arnold Y.P. Karundeng

NIM : 68 2006 039

Maka jurnal ini dinyatakan :

LAYAK TERBIT / TIDAK LAYAK TERBIT

Menyetujui,

Pembimbing 1

(Rudy Latuperissa)

Pembimbing 2

(.....)

Penguji 1

(.....)

Penguji 2

(.....)



1956

1. Pendahuluan

PT Hasjrat Abadi Yamaha 3S Bitung sebagai salah satu dealer yang mengurus penjualan produk Yamaha saat ini masih mengalami berbagai macam kendala dalam mengelola data dan proses transaksi penjualan yang terjadi antara perusahaan dan pelanggan. Salah satu penyebabnya adalah kurangnya dukungan dari sistem informasi berbasis komputer. Perusahaan membutuhkan sebuah sistem yang bisa menangani proses-proses seperti pencatatan data transaksi, pembayaran kredit, agen penjualan yang terlibat, serta melakukan penghentian kredit jika pembayaran kredit perbulan telah melewati batas yang ditentukan.

Keberadaan sistem informasi berbasis komputer ini dapat menjadi solusi untuk mempermudah perusahaan dalam mengelola data-data transaksi penjualan dengan menyediakan dukungan terhadap pencatatan dan penyimpanan, pengolahan, dan penyediaan laporan-laporan menyangkut transaksi penjualan yang terjadi.

2. Tinjauan Pustaka

2.1 Penelitian Terdahulu

Penulis menggunakan bahan acuan pustaka yang bersumber dari penelitian-penelitian yang telah dilakukan sebelumnya. Penelitian yang dilakukan oleh Darudiato dengan judul Analisis dan Perancangan Sistem Informasi Akuntansi PT. Maju Bersama (Studi Kasus: Penjualan dan Piutang Usaha) memaparkan bahwa perancangan dan pengembangan suatu sistem harus berdasarkan kebutuhan yang ada. Untuk mengetahui kebutuhan perusahaan secara tepat, perlu untuk diadakan studi lapangan berupa investigasi karyawan serta analisis proses bisnis dan dokumen terkait [1].

Penelitian lainnya dilakukan oleh Mohammad Lukman Hakim pada tahun 2011 dengan judul Analisis Desain Sistem Informasi Penjualan dan Manajemen Data Pembayaran Berbasis Online menjelaskan bahwa perancangan dan pengembangan suatu sistem harus mampu menghasilkan berbagai macam informasi yang dibutuhkan perusahaan, termasuk informasi-informasi menyangkut data penjualan dan data pembayaran. Sistem informasi juga harus dikembangkan dengan memperhatikan kemudahan akses dan pemahaman terhadap informasi yang dihasilkan. Penelitian ini juga menekankan pentingnya dilakukan pengendalian terhadap sistem yang dirancang [2].

Penelitian selanjutnya yang berjudul Perancangan dan Implementasi Sistem Informasi Penjualan Motor pada PT Budi Satria Wahana Motor (PT. BSWM) Bandar Lampung (Rahmawati, 2009) menjelaskan bahwa sistem yang efektif harus mempertimbangkan kemampuan sistem untuk mencatat dan mengidentifikasi semua transaksi, dan mampu menggambarkan transaksi secara tepat waktu dan terperinci. Rahmawati juga menjelaskan pentingnya peran manajemen untuk meminimumkan resiko dan meningkatkan

kemampuan para pengambil keputusan dengan cara menyediakan informasi yang cukup untuk proses pengambilan keputusan [3].

2.2 Sistem Informasi

Menurut Jeffrey L. Whitten, sistem informasi adalah pengaturan organisasi, data, proses, dan IT yang berinteraksi untuk mengumpulkan, memproses, menyimpan, dan menyediakan output informasi yang diperlukan untuk mendukung sebuah organisasi [4].

Informasi sebagai hasil dari interaksi yang terjadi bisa digunakan dalam mendukung pengambilan keputusan, pengelolaan dan pengolahan data-data yang ada, serta peningkatan efisiensi dan efektifitas kerja perusahaan.

Terdapat berbagai jenis sistem informasi yang ada saat ini. Whitten mengklasifikasikan sistem informasi berdasarkan level organisasi, area fungsional, dukungan yang disediakan, dan arsitektur system. Berdasarkan level organisasi sistem dapat dibagi menjadi 3 jenis yaitu sistem informasi departemen yang hanya digunakan dalam sebuah departemen, sistem informasi perusahaan yang dapat digunakan oleh sejumlah departemen secara bersama-sama, dan sistem informasi antar organisasi yang menghubungkan dua organisasi atau lebih.

Sistem informasi dalam suatu perusahaan juga bisa dibagi berdasarkan area fungsional suatu sistem. Pembagian sistem informasi berdasarkan area fungsional yaitu:

1. Sistem informasi akuntansi
Menyediakan informasi yang dipakai oleh fungsi akuntansi. Sistem ini mencakup semua transaksi yang berhubungan dengan keuangan dalam perusahaan.
2. Sistem informasi keuangan
Sistem informasi yang menyediakan informasi pada fungsi keuangan yang menyangkut keuangan perusahaan.
3. Sistem informasi manufaktur
Mendukung manajemen perusahaan dalam menyelesaikan masalah yang berhubungan dengan produk atau jasa yang dihasilkan perusahaan.
4. Sistem informasi pemasaran
Menyediakan informasi yang dipakai oleh fungsi pemasaran.
5. Sistem informasi Sumber daya manusia (SDM)
Menyediakan fungsi informasi yang dipakai oleh fungsi personalia.

Selain berdasarkan level organisasi dan area fungsional, sistem informasi juga bisa diklasifikasikan berdasarkan dukungan yang disediakan oleh sistem tersebut. Klasifikasi sistem berdasarkan dukungan yang disediakan adalah sebagai berikut.

1. Sistem pemrosesan transaksi
Sistem yang membantu user, dalam hal ini orang yang memproses transaksi, menghimpun dan menyimpan data transaksi.
2. Sistem informasi manajemen
Mendukung level manajemen dengan mengkonversi data yang berasal dari SPT menjadi informasi yang berguna untuk mengelola perusahaan dan memantau kerja.
3. Sistem pendukung keputusan (decision support system)
Membantu analis, manajer, dan karyawan profesional dalam mengambil keputusan dengan menyediakan informasi, model, atau perangkat lunak untuk menganalisa informasi.
4. Sistem informasi eksekutif
Menyediakan informasi yang mudah diakses dan bersifat interaktif sehingga user bisa memahami tanpa harus menjadi seorang ahli analisis. Pemakai sistem ini adalah manajer tingkat menengah dan atas.
5. Sistem pakar (expert sistem)
Menyediakan pengetahuan pakar pada bidang tertentu untuk membantu pemecahan masalah.
6. Sistem otomasi perkantoran
Menyediakan fasilitas untuk memproses dokumen maupun pesan sehingga pekerjaan dapat dilakukan secara efektif dan efisien.

Klasifikasi sistem informasi yang terakhir adalah berdasarkan arsitektur. Dalam klasifikasi ini, sistem dibedakan menjadi tiga yaitu sistem berbasis mainframe, sistem stand alone, dan sistem tersebar atau sistem komputasi jaringan [5].

2.3 Sistem Informasi Manajemen Data Transaksi Penjualan

Secara level organisasi, sistem yang dibangun tergolong sistem informasi departemen, karena hanya digunakan di satu departemen saja, dan kedalam sistem informasi manajemen secara fungsional karena bertujuan untuk mengolah data-data transaksi penjualan menjadi informasi yang bisa menunjang pengelolaan perusahaan dan pemantauan kerja.

Sistem informasi manajemen data transaksi penjualan adalah sistem informasi yang mengelola data-data transaksi penjualan. Data yang diolah adalah data produk, data agen penjualan, dan data konsumen. Ketika terjadi proses transaksi, data-data tersebut diproses lagi menjadi data transaksi penjualan. Data transaksi penjualan ini kemudian akan diolah menjadi informasi-informasi menyangkut penjualan yang bisa berguna bagi perusahaan.

3. Metode Penelitian

3.1 Tahapan Penelitian

Proses penelitian yang dilakukan dibagi dalam 3 tahapan yaitu tahapan perencanaan, pelaksanaan, dan penulisan laporan.



Gambar 1 Tahapan Penelitian

Pada tahapan pertama, penulis memilih PT Hasjrat Abadi Yamaha 3S Bitung sebagai tempat penelitian dimana masalah yang akan diteliti adalah menyangkut manajemen data dan informasi yang berhubungan dengan transaksi penjualan produk. Masalah ini muncul akibat sistem yang ada saat ini hanya berfungsi melakukan pencatatan dan penyimpanan data konsumen dan produk yang dibeli saja.

Pada tahapan kedua, model perancangan sistem mengikuti metode prototyping, dan dirancang dengan menggunakan Unified Modeling Language (UML). Sedangkan untuk pembuatan sistem, akan menggunakan bahasa pemrograman PHP dengan database MySQL.

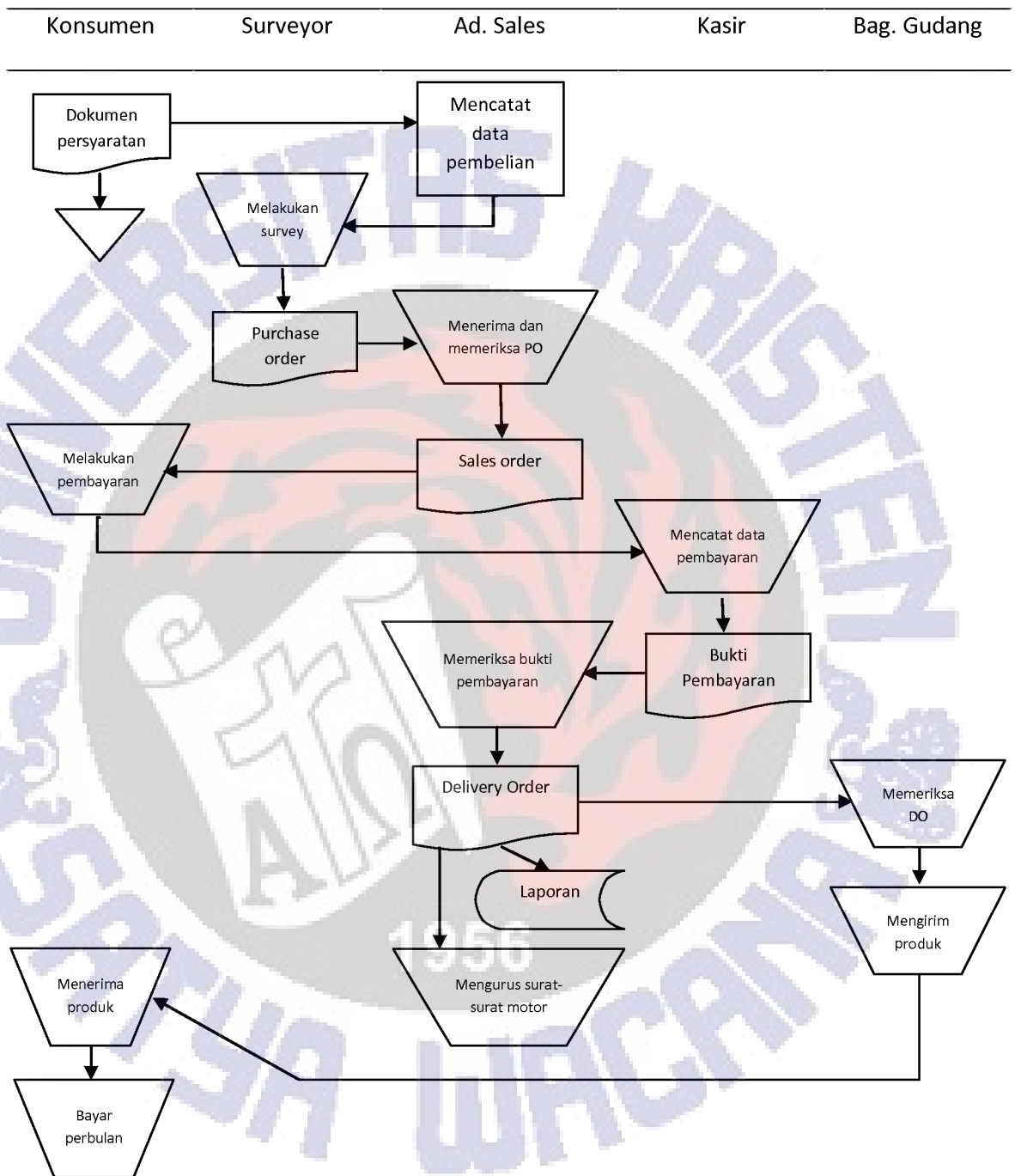
Untuk tahapan ketiga, hasil-hasil yang diperoleh dari penelitian akan dicatat dan disusun secara sistematis dalam bentuk laporan penelitian. Laporan inilah yang akan dikumpulkan dan dipertanggung jawabkan.

3.2 Proses Bisnis PT Hasjrat Abadi Yamaha 3S Bitung

Proses penjualan produk pada PT Hasjrat Abadi Yamaha 3S Bitung terbagi menjadi dua berdasarkan jenis penjualan, yaitu proses penjualan kredit dan proses penjualan tunai.

1) Penjualan kredit

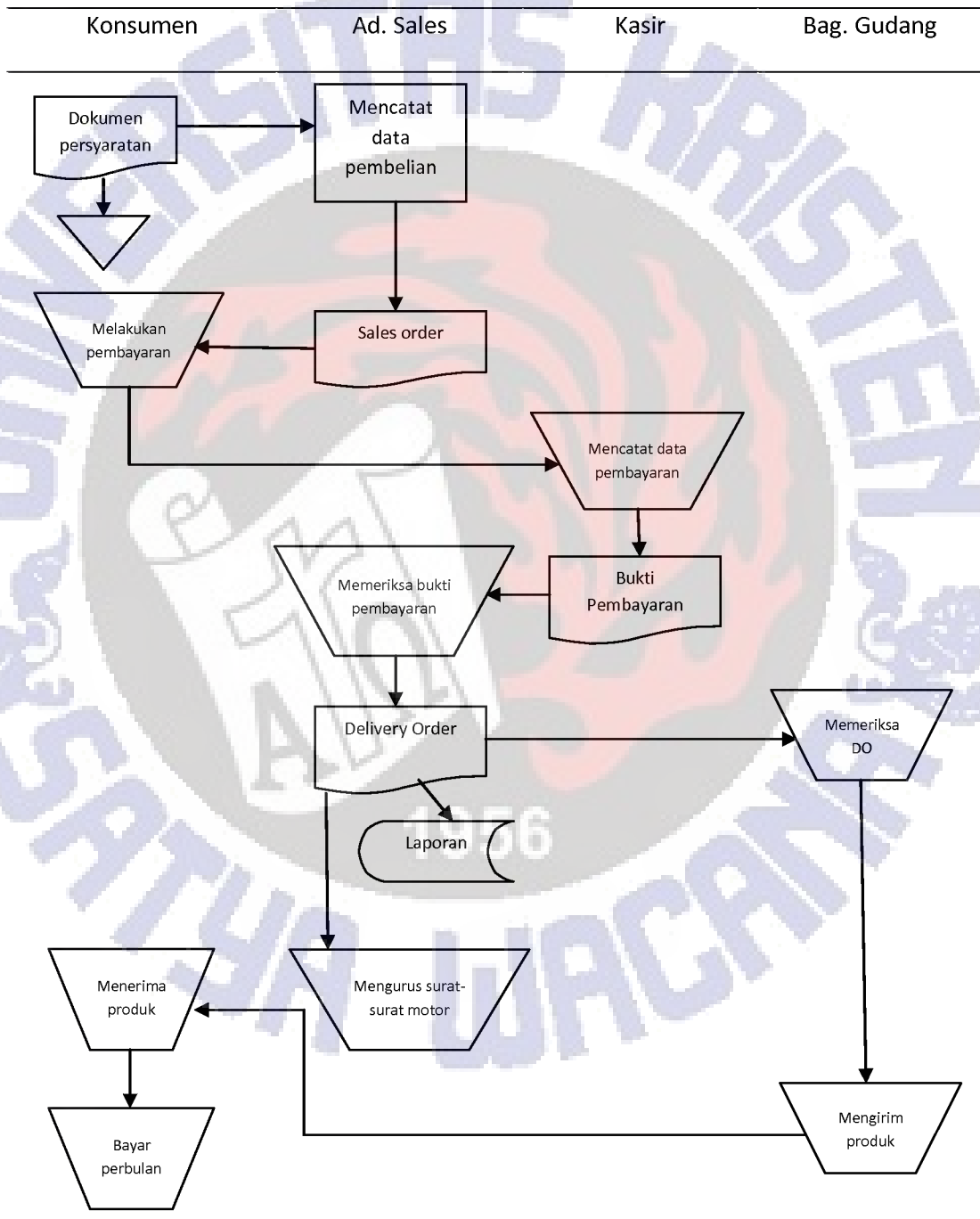
Proses ini terjadi ketika konsumen melakukan pembayaran kredit. Konsumen terlebih dahulu memasukkan berkas-berkas persyaratan dan kemudian dicatat oleh sistem yang ditangani bagian administrasi sales (adsales). Selanjutnya akan dilakukan survey oleh surveyor. Jika konsumen tersebut dianggap layak, surveyor akan mengeluarkan purchase order (PO) sebagai bukti bahwa konsumen tersebut telah lulus survey. Adsales lalu mengeluarkan sales order (SO). Selanjutnya konsumen melakukan pembayaran awal dan bukti pembayaran tersebut akan diperiksa oleh bagian adsales. Setelah mengurus surat-surat motor, adsales akan mengirim delivery order ke bagian gudang. Produk kemudian dikirim, dan konsumen tinggal melakukan pembayaran perbulan.



Gambar 2 Proses Penjualan Kredit

2) Penjualan tunai

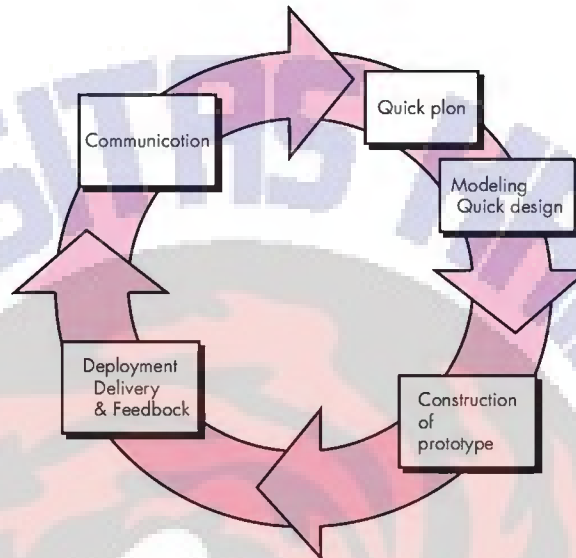
Berbeda dengan proses penjualan kredit, dalam proses penjualan tunai tidak dilakukan survey. Setelah pencatatan data pembelian, bagian adsales akan langsung memberikan sales order.



Gambar 3 Proses Penjualan Tunai

3.3 Metode Perancangan Sistem

Metode yang digunakan dalam perancangan Sistem informasi Manajemen Data Transaksi ini adalah pemodelan prototyping.



Gambar 4 Pemodelan Prototyping [5]

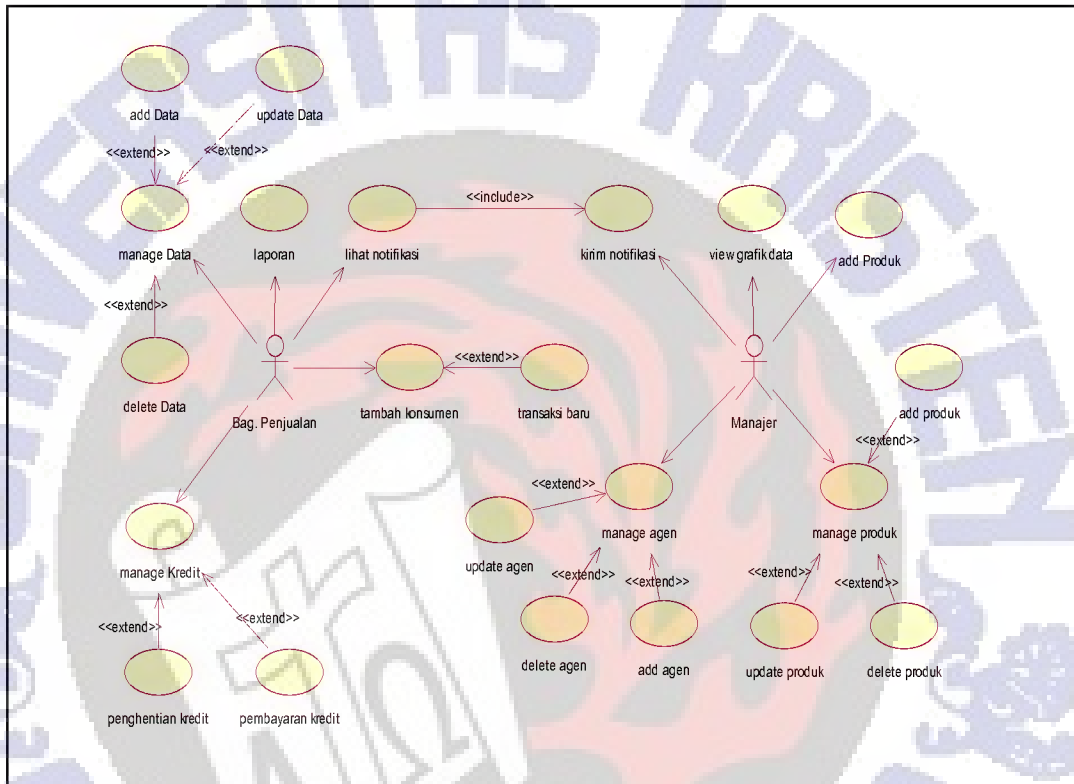
Penjelasan langkah-langkah yang akan dilakukan dalam model prototype adalah:

1. Communication. Pada tahap ini dilakukan observasi serta tanya jawab singkat dengan karyawan PT Hasjrat Abadi Yamaha 3S Bitung sehubungan dengan proses pengelolaan data-data transaksi penjualan.
2. Quick plan dan modeling quick design. Setelah melewati tahap communication, dilakukan perencanaan menyangkut sistem informasi manajemen data transaksi yang akan dibangun, dilanjutkan dengan melakukan pemodelan sistem menggunakan UML (Unified Modelling Language).
3. Construction of Prototype. Pada tahap ini dilakukan pembuatan aplikasi prototype berdasarkan model yang telah dirancang sebelumnya.
4. Deployment delivery and feedback. Tahapan ini pengembang telah melakukan proses delivery atau pengiriman aplikasi kepada client untuk segera digunakan. Kemudian client akan memberikan feedback berupa tanggapan terhadap aplikasi yang telah dibuat. Jika masih terdapat kesalahan atau fungsi yang belum diterapkan program, maka proses akan kembali ke tahap awal, sampai program dapat dengan tepat diterima oleh client.

Perancangan sistem dibuat dengan menggunakan Unified Modelling Language (UML) yang adalah metodologi untuk mengembangkan sistem

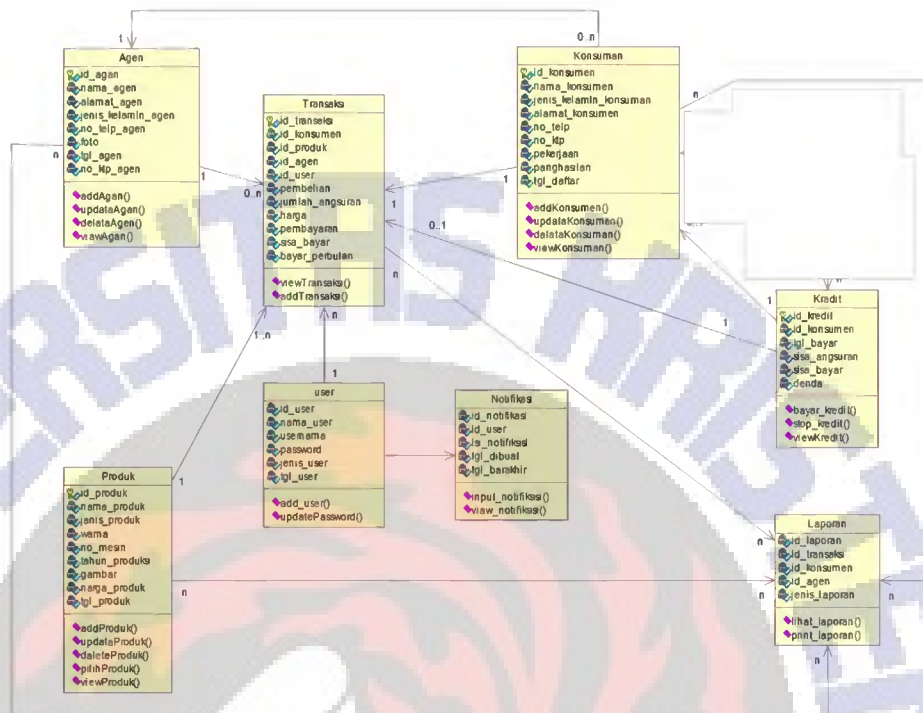
OOP dan seperangkat tool untuk mendukung pengembangan sistem tersebut [6].

Usecase diagram menggambarkan interaksi antara aktor dengan sistem. Terdapat 2 aktor dalam usecase diagram sistem ini, yaitu aktor bagian penjualan dan aktor manajer. Usecase diagram Sistem Informasi Manajemen Data Transaksi dapat dilihat pada Gambar 5.



Gambar 5 Usecase Diagram

Class diagram Sistem Informasi Manajemen Data Transaksi Penjualan yang terlihat pada Gambar 4 terdiri dari 8 class. Setiap class memiliki relasi dengan class yang lain. Terdapat relasi one to one seperti pada class transaksi dengan class konsumen yang berarti 1 transaksi untuk setiap konsumen. Relasi one to zero more seperti pada class agen dengan class konsumen yang berarti, 1 agen bisa saja tidak memiliki konsumen atau bisa memiliki 1 konsumen atau lebih. Relasi one to many seperti yang terdapat pada class user dan class transaksi, yang berarti 1 orang user bisa melakukan banyak transaksi.

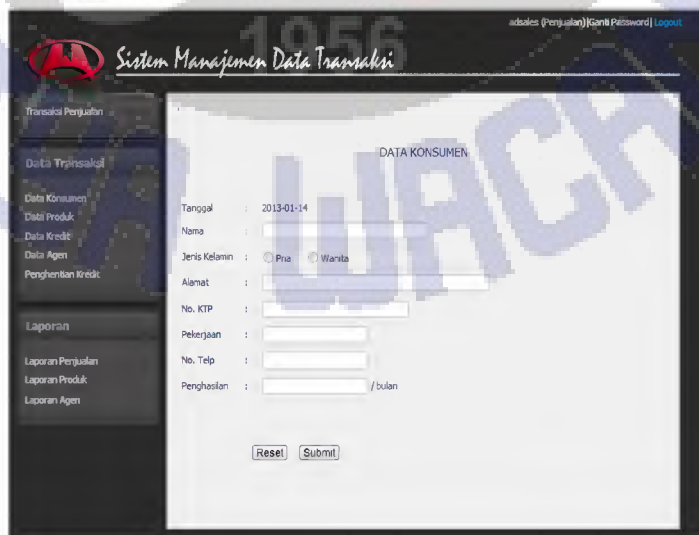


Gambar 6 Class Diagram Sistem

4. Hasil dan Pembahasan

Pencatatan data transaksi

Proses pembuatan transaksi bisa dilakukan oleh bagian penjualan saja. Proses transaksi penjualan diawali dengan mencatat data konsumen yang melakukan pembelian, kemudian disimpan kedalam database.



Gambar 7 Tampilan Halaman Tambah Konsumen

Data-data yang diisi oleh user dalam form tambah konsumen akan disimpan di tabel konsumen sehingga nantinya bisa digunakan untuk proses-proses yang lain.

Setelah data konsumen disimpan, user akan diarahkan ke halaman transaksi. Pada halaman inilah user mengisi data-data terkait transaksi penjualan yang dilakukan seperti jenis pembelian, produk yang akan dibeli, nama agen yang menarik konsumen tersebut, dan data lainnya.

The screenshot shows a web application interface for 'Sistem Manajemen Data Transaksi'. On the left is a sidebar menu with options like 'Tambah Perisian', 'Data Transaksi', 'Data Konsumen', 'Data Produk', 'Data Kredit', 'Data Agen', 'Penghentian Kredit', and 'Laporan'. The main area is titled 'DATA TRANSAKSI' and contains a form with the following fields: 'Tanggal' (2013-01-14), 'Produk' (text input), 'Pembelian' (radio buttons for 'Tunai' and 'Kredit'), 'Jumlah Angsuran' (text input), 'Harga Pembelian' (text input), 'Dibayar' (text input), 'Sisa' (text input), 'Per Bulan' (text input), and 'Nama Agen' (dropdown menu showing 'Data Agen Kosong'). At the bottom of the form are 'Reset' and 'Submit' buttons.

Gambar 8 Tampilan Halaman Transaksi

Data-data tersebut kemudian disimpan kedalam database. Untuk data pembelian tunai, data-data transaksi akan disimpan di tabel transaksi, dan untuk data pembelian kredit penyimpanan data dilakukan di tabel transaksi dan kredit.

Untuk pembelian secara kredit, konsumen harus melakukan pembayaran tiap bulannya sebanyak jumlah angsuran yang diambil. Jika pembayaran melewati tanggal yang ditentukan, maka konsumen akan dikenakan denda. Pencatatan pembayaran kredit dilakukan oleh user bagian penjualan.

The screenshot shows the 'DATA KREDIT' section of the web application. It features a table with the following data:

No	Nama Tenggak	Produk	Jumlah Angsuran
1	Antara	Byron	24
2	Desman	Sou GT	12
3	Novella	Sou GT	12

Navigation icons (back, forward, search, etc.) are visible on the right side of the table.

Gambar 9 Tampilan Data Kredit

Gambar 9 adalah tampilan data pelanggan yang melakukan pembelian secara kredit. Untuk masuk ke form pembayaran kredit, user tinggal memilih pilihan view pada data konsumen yang akan melakukan pembayaran.


Data-data yang seperti data konsumen, data produk, data agen, dan data kredit nantinya akan disusun menjadi laporan yang bisa diakses, baik oleh bagian penjualan maupun manajer.

Laporan bagian penjualan

Bagian penjualan bisa mengakses laporan penjualan, laporan produk, dan laporan agen.

1) Laporan penjualan

Laporan penjualan menyajikan data-data transaksi penjualan yang dilakukan masing-masing konsumen, seperti produk yang dibeli, jenis pembelian, dan nama agen yang terkait.



Tanggal	Nama Konsumen	Produk	Pembelian	Agen
2013-01-25	Eida	Fino	Kredit	Eia
2013-01-13	Antoni	Byson	Kredit	Eia
2013-01-25	John	Byson	Kredit	Eia
2013-01-13	Steven	Byson	Tunai	Eia
2013-01-29	Voya	Soul GT	Kredit	Eia
2013-01-13	Novolla	Soul GT	Kredit	Raden
2013-01-28	Voya	Byson	Tunai	Hardy
2013-01-14	Desmon	Soul GT	ditarik	Hardy

Gambar 10 Laporan Penjualan

Data-data yang ditampilkan diambil dari tabel transaksi, yang sebelumnya telah disimpan melalui proses pencatatan data transaksi.

2) Laporan produk

Laporan produk dimaksudkan agar bagian penjualan bisa melihat jumlah penjualan per produk. Dengan adanya laporan produk ini, bagian penjualan bisa melihat produk apa yang paling diminati, ataupun produk yang kurang diminati. Data dalam laporan ini didapat dengan menggabungkan data produk dan data transaksi.

Nama Produk	Jumlah Terjual
Byson	4
Fino	3
Soul GT	3

Gambar 11 Laporan Produk

3) Laporan agen

Penting bagi perusahaan untuk terus memantau kinerja dari para agen. Laporan agen menampilkan hasil yang didapat masing-masing agen.

Nama Agen	Jumlah Konsumen
Ela	5
Herdy	2
Raden	3

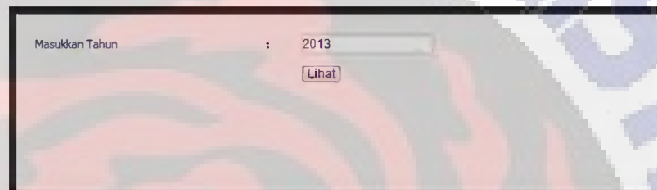
Gambar 12 Laporan Agen

Laporan untuk manajer

Laporan yang bisa diakses manajer ditampilkan dalam bentuk grafik. Selain itu, manajer juga bisa memilih periode laporan yang ingin dilihat. Laporan yang bisa diakses adalah laporan seluruh penjualan, laporan penjualan per periode, laporan penjualan per produk, dan prosentasi hasil kerja dari agen penjualan.

1) Laporan seluruh penjualan

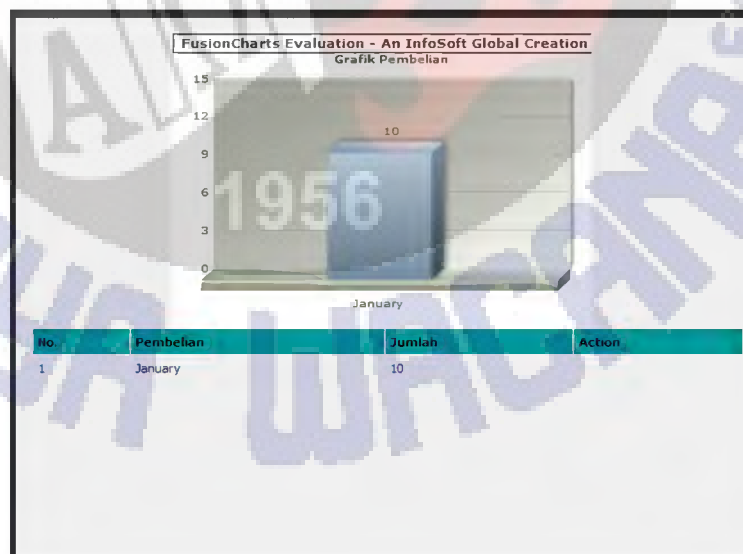
Laporan seluruh penjualan ini menampilkan data-data transaksi penjualan pada tahun yang dipilih oleh manajer. Data yang akan ditampilkan dikelompokkan berdasarkan bulan.



Masukkan Tahun : 2013
[Lihat]

Gambar 13 Pilih Tahun Laporan Seluruh Penjualan

Gambar 13 merupakan tampilan dimana manajer menginput tahun dari laporan yang akan dilihat. Misalkan saja diisi dengan tahun 2013, maka laporan yang akan ditampilkan adalah grafik transaksi penjualan yang terjadi pada tahun 2013.



Gambar 14 Grafik Seluruh Penjualan

2) Laporan penjualan per periode

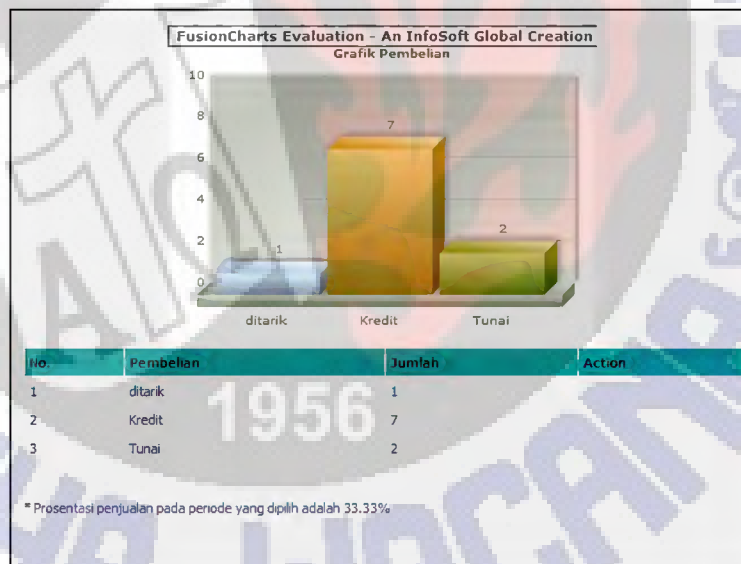
Laporan ini dimaksudkan agar manajer bisa mengetahui hasil pencapaian penjualan pada periode yang dipilih.



Tanggal Mulai : 2013-01-01
Tanggal Selesai : 2013-01-31
Target Penjualan : 30
Lihat

Gambar 15 Periode Laporan Penjualan

Manajer harus mengisi periode laporan yang ingin dilihat. Field target penjualan adalah field dimana manajer mengisi target penjualan yang telah ditetapkan pada periode yang dipilih. Laporan penjualan kemudian akan ditampilkan dengan data-data yang disesuaikan dengan periode yang dipilih. Jika manajer mengisi field target penjualan, maka akan dalam laporan akan ditampilkan juga prosentasi pencapaian target penjualan.

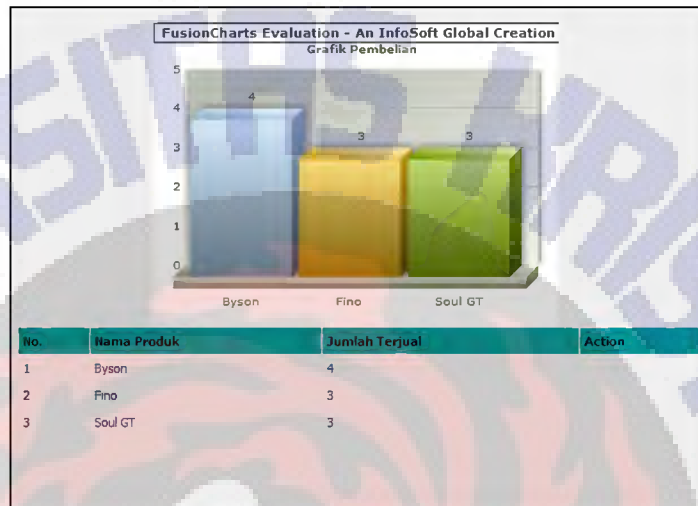


Gambar 16 Grafik Penjualan Per Periode

Gambar 16 memperlihatkan bahwa selama periode yang dilihat, terdapat 7 pembelian secara kredit, 2 pembelian secara tunai, dan 1 penarikan produk. Prosentasi pencapaian penjualan pada periode yang dipilih dengan target penjualan sebesar 30 unit adalah 33.33%. Hasil prosentasi ini didapat dengan membandingkan jumlah penjualan dan target penjualan.

3) Laporan penjualan per produk

Laporan penjualan per produk menampilkan grafik penjualan berdasarkan produk. Untuk melihat laporan ini, manajer harus memilih periode dari dat yang akan ditampilkan.



Gambar 17 Grafik Penjualan Per Produk

4) Laporan prosentasi hasil kerja agen

Setiap agen penjualan memiliki target pencapaian yang berbeda-beda. Laporan prosentasi hasil kerja agen ini menampilkan grafik jumlah konsumen yang didapat, dan prosentasi pencapaian dari masing masing agen penjualan.



Gambar 18 Grafik Prosentasi Hasil Agen

5. Pengujian Sistem

Pengujian dilakukan dengan melakukan percobaan-percobaan proses input pada aplikasi. Pada percobaan ini juga dilakukan evaluasi dan perbaikan agar aplikasi yang dibangun dapat berjalan sesuai dengan kondisi yang diharapkan. Pengujian dilakukan dengan menggunakan metode Blackbox Testing [7].

Proses login menjelaskan bahwa user tidak bisa masuk kedalam sistem jika semua field kosong, password salah, username salah, ataupun status login salah. Proses login berhasil ketika username serta password benar dan sesuai dengan status login yang dipilih.

Proses input menjelaskan proses penambahan data baru. Pada percobaan yang dilakukan, data baru yang diisi berhasil tersimpan di database.

Proses pembayaran kredit terjadi ketika konsumen melakukan pembayaran kredit. Percobaan yang dilakukan memperlihatkan bahwa ketika dilakukan pembayaran kredit, maka jumlah sisa pembayaran akan dikurangi berdasarkan jumlah pembayaran, dan sisa angsuran konsumen juga ikut berkurang.

Proses memilih tanggal laporan dilakukan ketika user bagian penjualan melakukan permintaan laporan. User bisa memilih data yang ditampilkan baik itu pada satu tanggal tertentu saja, atau berdasarkan periode. Jika tanggal yang diinput tidak sesuai format maka user harus menginput kembali tanggal dengan format yang benar. Hasil dari percobaan menunjukkan bahwa proses filterisasi dan validasi tanggal berjalan dengan baik dan data berdasarkan tanggal yang dipilih berhasil ditampilkan.

Proses mengirim pemberitahuan dilakukan oleh manajer. Pengujian yang dilakukan memperlihatkan bahwa data pemberitahuan berhasil disimpan, dan bisa ditampilkan di halaman awal bagian penjualan.

Pengujian untuk proses penambahan user juga memperlihatkan hasil yang positif. Data user baru berhasil disimpan, dan bisa digunakan saat melakukan login. Demikian juga dengan proses update, database teruji berhasil diupdate sesuai data baru yang diinput user.

Input periode tanggal pada saat meminta juga teruji berhasil. Grafik data sesuai dengan data pada periode tanggal yang diinput user berhasil ditampilkan.

6. Simpulan

Berdasarkan pembahasan pada bab-bab sebelumnya, PT Hasjrat Abadi Yamaha 3S Bitung belum mempunyai sistem yang mampu mengelola data transaksi penjualan dan mengintegrasikan agen penjualan ke dalam sistem. Dengan melihat analisa permasalahan dan kebutuhan pengguna, maka dirancang sebuah Sistem Informasi Manajemen Data Transaksi Penjualan dengan bahasa pemrograman PHP dan menggunakan framework Codeigniter versi 2.0.

Pengujian aplikasi dilakukan dengan menggunakan metode blakbox testing. Aplikasi teruji berhasil melakukan proses-proses seperti login, input

data, pembayaran kredit, validasi tanggal laporan dan grafik, kirim pemberitahuan, tambah user dan update data.

7. Daftar Pustaka

- [1] Darudiato, S. 2007. Analisis dan Perancangan Sistem Informasi Akuntansi PT. Maju Bersama (Studi Kasus: Penjualan dan Piutang Usaha). Jakarta : Universitas Bina Nusantara
(<http://journal.uui.ac.id/index.php/Snati/article/view/1721/1502> diakses pada 22 November 2012)
- [2] Hakim, Mohammad. L. 2011. Analisis Desain Sistem Informasi Penjualan Dan Manajemen Data Pembayaran Berbasis Online (Studi Kasus Pada Amazon.Com). Universitas Muhammadiyah Surakarta.
- [3] Rahmawati. 2009. Perancangan dan Implementasi Sistem Informasi Penjualan Motor Pada PT Budi Satria Wahana Motor (PT. BSWM) Bandar Lampung. UKSW.
- [4] Whitten, Jeffrey. L. 2004. Metode Desain dan Analisa Sistem. Edisi Keenam. Yogyakarta : Penerbit Andi dan MC Grow Hill.
- [5] Pressman, Roger S. 2010. *Software Engineering: A Practioner's Approach*. Seventh Edition. New York : McGraw-Hill Companies, Inc.
- [6] Dharwiyanti, Sri.2003. Pengantar Unified Modeling Language (UML).ilmukomputer.com.Jakarta
- [7] Ayuliana, 2009, Testing dan Implementasi.
(<http://www.gunadarma.ac.id> diakses tanggal 12 Desember 2012)