

Journal header: E-ISSN : 2775 - 5762, Politeknik Anika, Jl. Kol. H. Burlian KM. 7 Kota Palembang, <http://poltekanika.ac.id/journal>

Home > Archives > Jurnal Informanika, Vol 07 No. 02 Juli - Desember 2021

JURNAL INFORMANIKA, VOL 07 NO. 02 JULI - DESEMBER 2021

DOI: <https://doi.org/10.52233/informanika.v7i02>

TABLE OF CONTENTS

ARTICLES

APLIKASI TES PENERIMAAN PEKAWAI MENGGUNAKAN METODE DE SAW (SIMPLE ADDITIVE WEIGHTING) PADA UNIVERSITAS PGRI PALEMBANG <i>Ahmad Musakin Bakri</i>	PDF
PENGUNAAN METODE SIMPLE MULTI ATTRIBUT RATING TECHNIQUE (SMART) PADA SISTEM PENUNJANG KEPUTUSAN REKOMENDASI JURUSAN STUDI KASUS ; SISWA SMK N 5 PALEMBANG <i>Eti Suprmanan</i>	PDF
SISTEM INFORMASI PENAGIHAN PETUGAS COLLECTION PADA PT FINANCIA MULTI FINANCE <i>Fitri Purwaningitas</i>	PDF
APLIKASI PERSEDIAAN BARANG OTOMOTIF PADA BENGKEL AS MOTOR JAYA <i>Mariana Purba</i>	PDF
APLIKASI PENGOLAHAN DATA REPORT PENJUALAN SALES DI PT. SUZUKI NUSA SARANA CITRA BAKTI <i>Marindawati Marlindawati, Dinny Komalasari, Octania Silvia</i>	PDF

Additional Menu: Author Guidelines, Focus And Scope, Online Submission, Publication Ethics, Editorial Team, Peer Reviewers, Copyright Notice, Open Access Policy, Peer Review Process, Publication Frequency, Archiving Policy, Author Fees, License, Plagiarism Policy, Publishing System, Copyright Transfer Form

Visitors: ID 5,529, US 130, MY 23, SG 19, JP 14, RU 12, CA 8, HK 7, IN 5, IT 4

Journal header: P-ISSN : 2407 - 1730, E-ISSN : 2775 - 5762, Politeknik Anika, Jl. Kol. H. Burlian KM. 7 Kota Palembang, <http://poltekanika.ac.id/journal>

Home > Jurnal Informanika, Vol 07 No. 02 Juli - Desember 2021 > Marindawati

APLIKASI PENGOLAHAN DATA REPORT PENJUALAN SALES DI PT. SUZUKI NUSA SARANA CITRA BAKTI

Marindawati Marlindawati, Dinny Komalasari, Octania Silvia

ABSTRACT

PT Suzuki Nusa Sarana Citra Bakti merupakan perusahaan otomotif yang ada di kota Palembang. Berbagai macam interaksi antara perusahaan dan konsumen diwakili oleh Supervisor bersama tim salesnya baik itu transaksi penjualan, pengenalan produk baru dan kegiatan mitra dengan konsumen. Dalam proses transaksi dengan konsumen, data dari transaksi tersebut di serahkan ke admin. Admin akan memasukkan data transaksi penjualan sales ke dalam aplikasi Microsoft Office yaitu Microsoft Excel. Penggunaan paket aplikasi tersebut dirasakan kurang memadai karena paket tersebut tidak dapat mengelompokkan sejumlah data dengan kriteria-kriteria tertentu, misalnya laporan penjualan per bulan tiap sales atau per kode barang. Selain itu data antar tabel tidak dapat diralsikan sehingga akan menimbulkan redundancy data yaitu suatu kondisi dimana data yang sama disimpan secara berulang. Dengan aplikasi tersebut sering terjadi keterlambatan laporan data penjualan yang dibutuhkan oleh pimpinan dikarenakan pada saat proses pembuatan laporannya membutuhkan waktu yang lama. Berdasarkan permasalahan yang telah diuraikan diatas, maka judul yang di angkat pada penelitian ini adalah "Aplikasi Pengolahan Data Report Penjualan Sales di PT. Suzuki Nusa Sarana Citra Bakti".

FULL TEXT:
PDF

REFERENCES

ISSN : 2407-1730

EISSN : 2775-5762

Vol 07, No 02, JUNI - DESEMBER 2021

INFORMANIKA

JURNAL MANAJAMEN INFORMATIKA



POLITEKNIK ANIKA

Jln.Kol. H. Burlian Km.7 Palembang

www.politekanika.ac.id

E-Mail : polika_anika@yahoo.co.id

APLIKASI PENGOLAHAN DATA REPORT PENJUALAN SALES DI PT. SUZUKI NUSA SARANA CITRA BAKTI

Marlindawati¹, Dinny Komalasari², Octania Silvia³

¹Program Studi Manajemen Informatika, Fakultas Vokasi, Universitas Bina Darma,

²Program Studi Komputerisasi Akuntansi, Fakultas Vokasi, Universitas Bina Darma,

³Program Studi Manajemen Informatika, Fakultas Vokasi, Universitas Bina Darma,

Email : marlindawati@binadarma.ac.id¹, dinny.komalasari@binadarma.ac.id², octaniasilvia.01101999@gmail.com³

Corresponding author. Phone : 082178052049

Abstrak

PT. Suzuki Nusa Sarana Citra Bakti merupakan perusahaan otomotif yang ada di kota Palembang. Berbagai macam interaksi antara perusahaan dan konsumen diwakili oleh *Supervisor* bersama tim salesnya baik itu transaksi penjualan, pengenalan produk baru dan kegiatan mitra dengan konsumen. Dalam proses transaksi dengan konsumen, data dari transaksi tersebut di serahkan ke admin. Admin akan memasukkan data transaksi penjualan sales ke dalam aplikasi *Microsoft Office* yaitu *Microsoft Excel*. Penggunaan paket aplikasi tersebut dirasakan kurang memadai karena paket tersebut tidak dapat mengelompokkan sejumlah data dengan kriteria-kriteria tertentu, misalnya laporan penjualan per bulan tiap sales atau per kode barang. Selain itu data antar tabel tidak dapat direlasikan sehingga akan menimbulkan *redundancy* data yaitu suatu kondisi dimana data yang sama disimpan secara berulang. Dengan aplikasi tersebut sering terjadi keterlambatan laporan data penjualan yang dibutuhkan oleh pimpinan diakibatkan pada saat proses pembuatan laporannya membutuhkan waktu yang lama. Berdasarkan permasalahan yang telah diuraikan diatas, maka judul yang di angkat pada penelitian ini adalah “Aplikasi Pengolahan Data *Report* Penjualan *Sales* di PT. Suzuki Nusa Sarana Citra Bakti”.

Kata kunci : Penjualan, *Redundancy*, *Report*, *Sales*

Abstract

PT. Suzuki Nusa Sarana Citra Bakti is an automotive company located in the city of Palembang. Various kinds of interactions between companies and consumers are represented by the Supervisor and his sales team, be it sales transactions, new product introductions and partner activities with consumers. In the transaction process with consumers, the data from the transaction is submitted to the admin. Admin will enter sales and sales transaction data into the Microsoft Office application, namely Microsoft Excel. The use of the application package is felt to be inadequate because the package cannot classify a number of data with certain criteria, for example, sales reports per month per sales or per item code. In addition, data between tables cannot be related, which will lead to data redundancy, which is a condition in which the same data is repeatedly stored. With this application, there is often a delay in reporting sales data needed by the leadership due to the time the process of making the report takes a long time. Based on the problems described above, the title raised in this study is "Sales Sales Report Data Processing Application at PT. Suzuki Nusa Sarana Citra Bakti".

Keywords : *Sale*, *Sales*, *Redundancy*, *Report*, *Sales*

1. PENDAHULUAN

PT. Nusa Sarana Citra Bakti merupakan perusahaan otomotif yang ada di Kota Palembang. Dalam proses bisnisnya, perusahaan menggunakan *sales* untuk secara langsung berinteraksi dengan konsumennya. Berbagai macam interaksi antara perusahaan dan konsumen diwakili oleh *Supervisor* bersama tim salesnya baik itu transaksi penjualan, pengenalan produk baru dan kegiatan mitra dengan konsumen. Dalam proses transaksi dengan konsumen, data dari transaksi

tersebut di serahkan ke admin. Admin akan memasukkan data transaksi penjualan *sales* ke dalam aplikasi *Microsoft Office* yaitu *Microsoft Excel*.

Penggunaan paket aplikasi tersebut dirasakan kurang memadai karena paket tersebut tidak dapat mengelompokkan sejumlah data dengan kriteria-kriteria tertentu, misalnya laporan penjualan per bulan tiap *sales* atau per kode barang sehingga admin harus memeriksa satu persatu data yang ada di dalam komputer. Selain itu data antar tabel tidak dapat direlasikan sehingga akan menimbulkan *redundancy* data yaitu suatu kondisi dimana data yang sama disimpan secara berulang. Dengan aplikasi tersebut sering terjadi keterlambatan laporan data penjualan yang dibutuhkan oleh pimpinan diakibatkan pada saat proses pembuatan laporannya membutuhkan waktu yang lama.

PT. Nusa Sarana Citra Bakti Cabang Veteran Palembang memerlukan adanya suatu aplikasi baru yang dapat membantu staff admin dalam mempermudah proses pengolahan data penjualan dan juga untuk memonitoring hasil penjualan yang dilakukan oleh *sales*. Aplikasi yang akan dibangun menggunakan bahasa pemrograman *PHP* dan *MySQL* sebagai tempat penyimpanan *databasenya*. Dengan adanya aplikasi ini diharapkan perusahaan dapat memonitor kinerja penjualan *sales* dengan cepat setiap harinya sehingga pada saat pengiriman laporan, data terkirim tepat pada waktunya.

2. DASAR TEORI

2.1 Aplikasi

Aplikasi adalah “program yang menentukan aktivitas pemrosesan informasi yang dibutuhkan untuk menyelesaikan tugas-tugas khusus dari pemakai komputer”[1].

2.2 Penjualan

Penjualan adalah “kegiatan yang dilakukan oleh penjual dalam menjual barang atau jasa dengan harapan akan memperoleh laba dari adanya transaksi-transaksi tersebut dan penjualan dapat diartikan sebagai pengalihan atau pemindahan hak kepemilikan atas barang atau jasa dari pihak penjual ke pembeli”[2].

2.3 PHP

PHP adalah "salah satu bahasa pemrograman *script* yang dirancang untuk membangun aplikasi *web*"[4].

2.4 MySQL(My Structure Query Language)

MySQL adalah “sistem *database* yang banyak digunakan untuk perkembangan aplikasi *web*”[4].

2.5 UML (Unified Modelling Language)

UML (Unified Modeling Language) muncul karena adanya kebutuhan pemodelan visual untuk menspesifikasikan, menggambarkan, membangun dan dokumentasi dari sistem perangkat lunak [5]. *UML* adalah bahasa visual untuk pemodelan dan komunikasi mengenai sebuah sistem dengan menggunakan diagram dan teks-teks pendukung.

1. *Use Case Diagram*
2. *Activity Diagram*
3. *Class Diagram*

3. METODOLOGI PENELITIAN

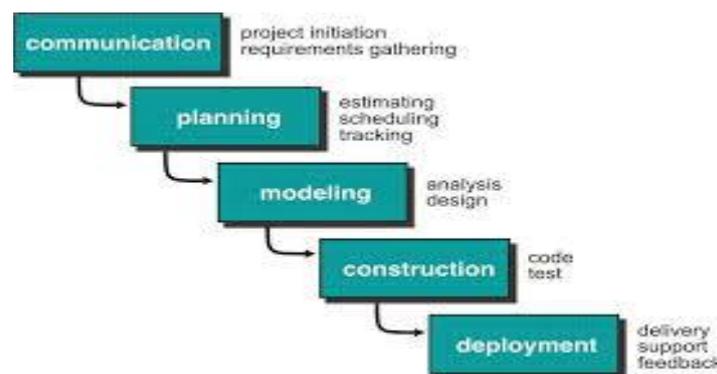
3.1 Metode Pengumpulan Data

Pengumpulan data adalah “langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data”[6]. Dalam hal ini, peneliti menggunakan beberapa teknik pengumpulan data sebagai berikut:

1. Teknik Pengamatan
Peneliti melakukan praktek kerja lapangan (magang) di PT. Suzuki Sarana Citra Bakti Cabang Veteran Palembang selama 1 bulan yaitu pada tanggal 13 Januari 2020 sampai dengan tanggal 13 Februari 2020 untuk mengetahui tentang pelaksanaan kegiatan yang ada di PT. Suzuki Sarana Citra Bakti Cabang Veteran Palembang.
2. Teknik Wawancara
Peneliti melakukan wawancara kepada Ibu Pricilia Silalahi, S.I.Kom sebagai *Supervisor Marketing* di PT. Suzuki Sarana Citra Bakti Cabang Veteran Palembang untuk mendapatkan informasi mengenai : profil perusahaan PT. Suzuki Sarana Citra Bakti Cabang Veteran Palembang, bagaimana strategi promosi dalam meningkatkan penjualan mobil, bagaimana proses pengolahan rekap data penjualan mobil, bagaimana proses insentif yang di dapat oleh sales dan bagaimana pemanfaatan teknologi informasi untuk meningkatkan penjualan mobil.
3. Teknik Dokumentasi
Dalam penelitian ini, data dokumentasi yang diminta oleh peneliti meliputi: data struktur organisasi PT. Suzuki Sarana Citra Bakti Cabang Veteran Palembang, deskripsi tugas dan tanggung jawab, data karyawan, data penjualan mobil bulan Januari 2020 dan formulir insentif *sales*.
4. Studi Kepustakaan
Peneliti membaca artikel dan buku-buku yang berhubungan langsung dengan penelitian yang dilakukan pada Perpustakaan Universitas Bina Darma. Dan referensi jurnal penelitian di *download* melalui akses *internet*.

3.2 Metode Pengembangan Sistem

Metode pengembangan sistem yang peneliti gunakan adalah model *waterfall*. Model *waterfall* adalah “model klasik yang bersifat sistematis, berurutan dalam membangun *software*”[3]. “Disebut dengan *waterfall* karena tahap demi tahap yang dilalui harus menunggu selesainya tahap sebelumnya dan berjalan berurutan, dimulai dari tahap *communication*, *planning*, *modelling*, *construction* dan *deployment*”.



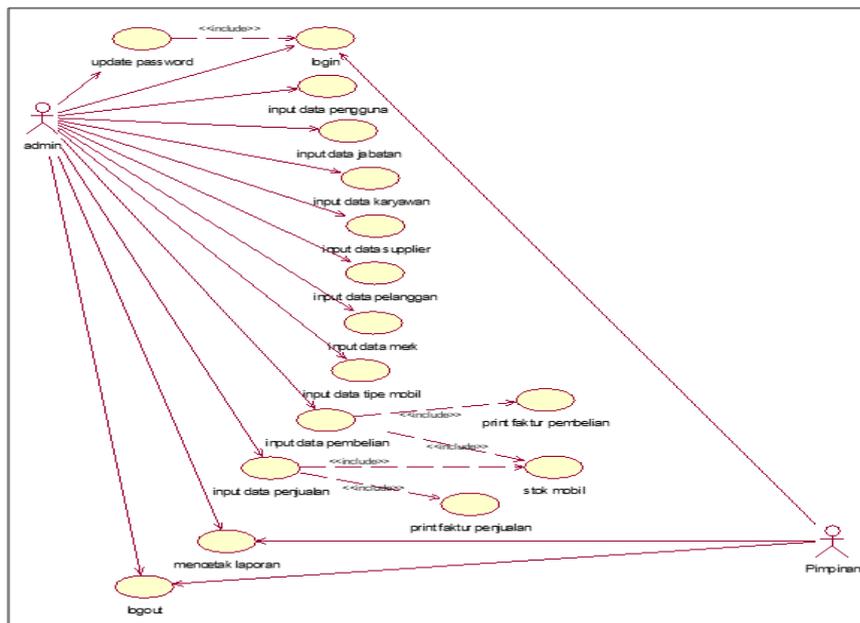
Gambar 1. Tahapan Model *Waterfall*

3.3 Tahapan *Modelling*

Perancangan sistem ini terbagi pada desain berorientasi objek dengan menggunakan diagram UML meliputi *use case diagram*, *activity diagram* dan *class diagram*.

1. *Use Case Diagram*

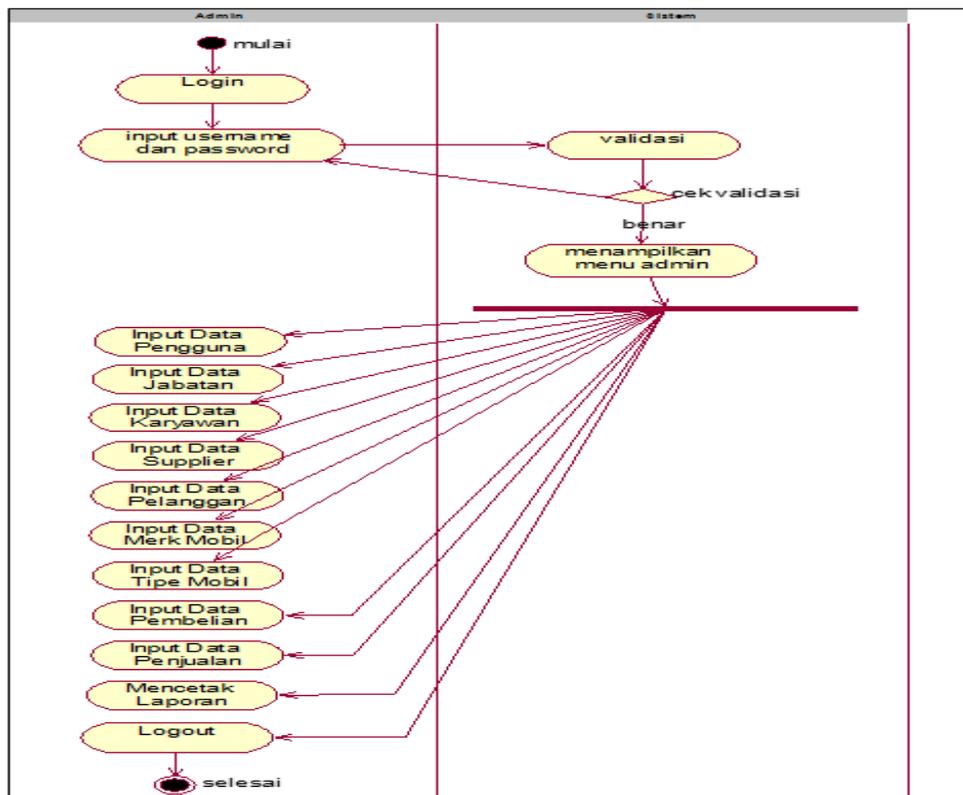
Berikut ini adalah gambar *use case diagram* yang telah teridentifikasi untuk aplikasi pengolahan data *report* penjualan *sales* di PT. Suzuki Nusa Sarana Citra Bakti yang dapat dilihat pada Gambar 2 dibawah ini:



Gambar 2. Use Case Diagram

2. Activity Diagram Admin

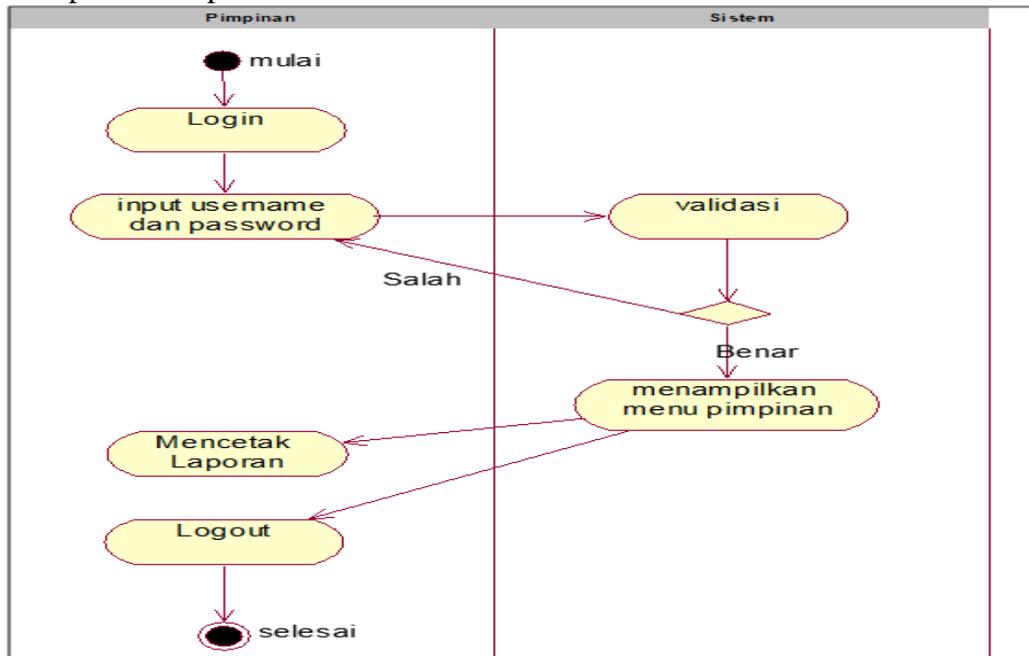
Activity diagram admin menggambarkan aktivitas admin pada pembuatan aplikasi pengolahan data *report* penjualan *sales* di PT. Suzuki Nusa Sarana Citra Bakti. Activity diagram admin dapat dilihat pada Gambar 3 dibawah ini:



Gambar 3. Activity Diagram Admin

3. Activity Diagram Pimpinan

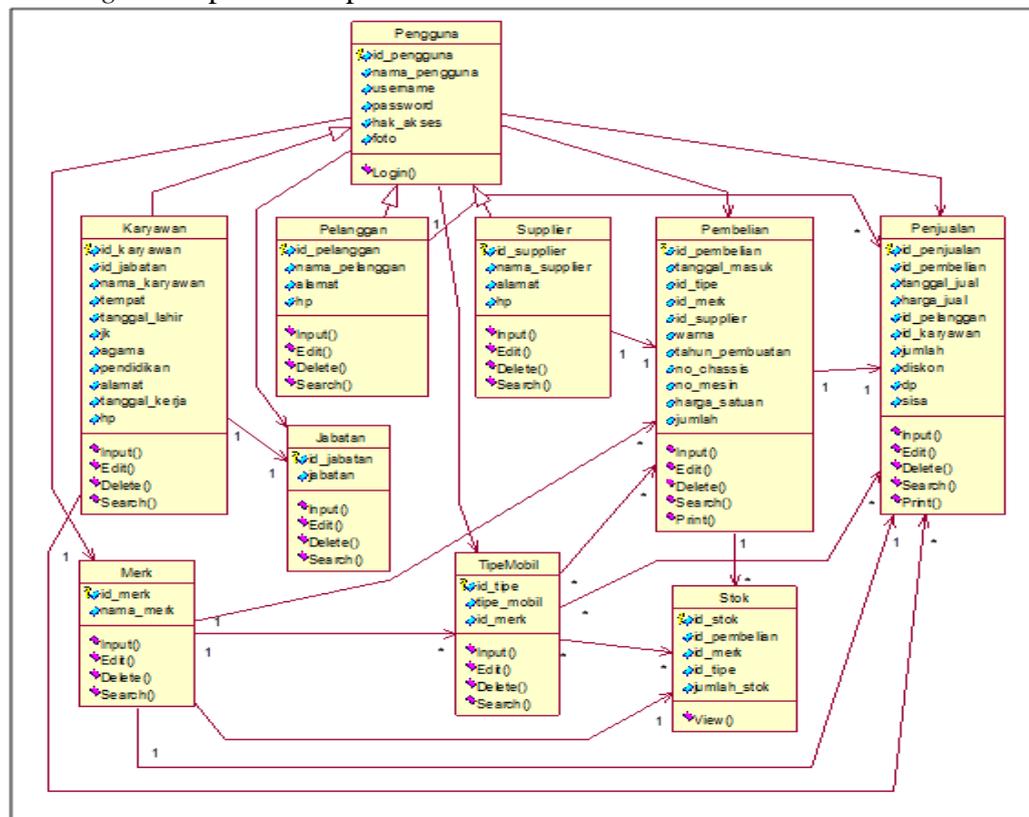
Activity diagram pimpinan menggambarkan aktivitas pimpinan pada pembuatan aplikasi pengolahan data *report* penjualan *sales* di PT. Suzuki Nusa Sarana Citra Bakti. Activity diagram pimpinan dapat dilihat pada Gambar 4 di bawah ini:



Gambar 4. Activity DiagramPimpinan

4. Class Diagram

Class diagram menggambarkan struktur sistem dari segi pendefinisian kelas-kelas yang akan dibuat untuk aplikasi pengolahan data *report* penjualan *sales* di PT. Suzuki Nusa Sarana Citra bakti. Class diagram dapat dilihat pada Gambar 5 dibawahini:



Gambar 5. Class Diagram

4. PENGUJIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Pengujian

Peneliti menggunakan bahasa pemrograman *PHP* dan *database MySQL* sebagai tempat penyimpanan data. Untuk menjalankan aplikasi ini melalui *browser chrome* maupun *mozilla firefox* dengan mengetikkan alamat `localhost/octania/`, maka akan menampilkan menu *login* aplikasi pengolahan data *report* penjualan *sales*. Selanjutnya, untuk *login* admin, masukkan *username*: octania dan *password*: octania maka akan menampilkan menu utama admin pada aplikasi pengolahan data *report* penjualan *sales*. Sedangkan untuk *login* pimpinan, masukkan *username*: bayurizka dan *password*: bayurizka maka akan menampilkan menu utama pimpinan pada aplikasi pengolahan data *report* penjualan *sales* akan ditampilkan. Adapun penjelasannya sebagai berikut:

1. Halaman menu *login* digunakan untuk masuk ke dalam halaman menu utama masing-masing pengguna pada aplikasi pengolahan data *report* penjualan *sales*.
2. Halaman menu utama admin terdiri dari halaman menu pengguna, halaman menu jabatan, halaman menu karyawan, halaman menu *supplier*, halaman menu pelanggan, halaman menu merk mobil, halaman menu tipe mobil, halaman menu stok mobil, halaman menu pembelian mobil, halaman menu penjualan mobil dan halaman menu laporan (laporan stok mobil, laporan pembelian perbulan dan pertahun, laporan penjualan perbulan dan pertahun dan laporan penjualan persales).
3. Halaman menu utama pimpinan terdiri halaman menu laporan (laporan stok mobil, laporan pembelian perbulan dan pertahun, laporan penjualan perbulan dan pertahun dan laporan penjualan persales).
4. Halaman menu *logout* digunakan untuk keluar dari menu utama aplikasi pengolahan data *report* penjualan *sales*.

4.2 Pembahasan

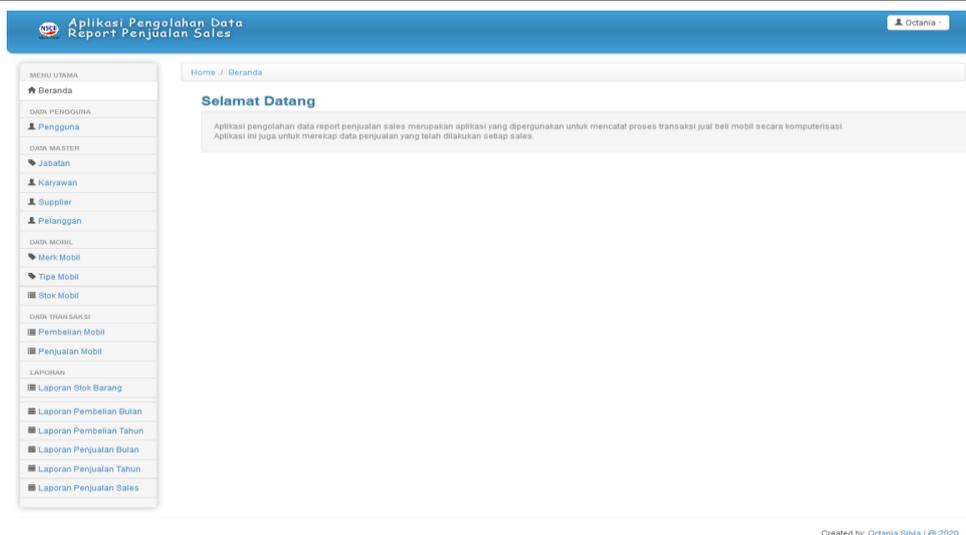
1. Halaman menu *login* adalah halaman menu yang digunakan oleh pengguna untuk masuk ke dalam sistem. Pengguna aplikasi ini adalah admin dan pimpinan. Sebelum masuk ke dalam aplikasi, pengguna terlebih dahulu memasukkan *username* dan *password*. Apabila *username* dan *password* yang dimasukkan benar, maka akan menampilkan menu utama masing-masing pengguna.

**Aplikasi Pengolahan Data
Report Penjualan Sales**

Silahkan Masukkan Username dan Password

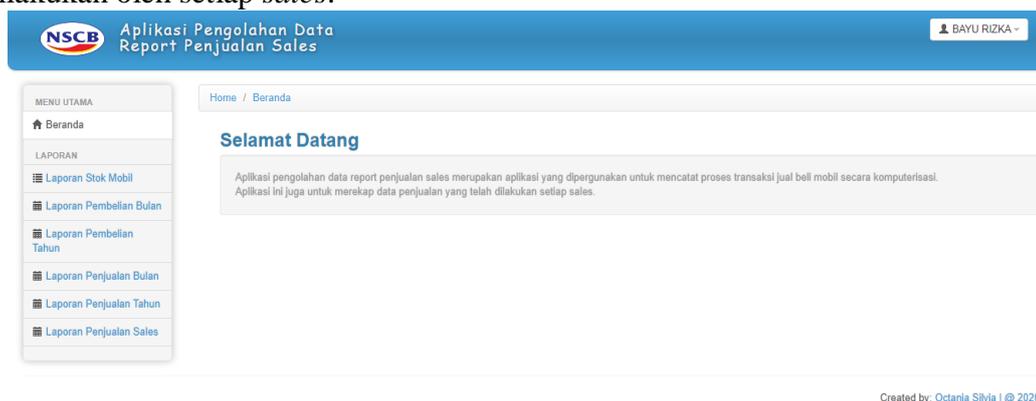
Gambar 6. Halaman Menu Login

2. Halaman menu utama admin adalah halaman menu yang digunakan oleh admin untuk mengelola menu-menu lainnya seperti halaman menu pengguna, halaman menu jabatan, halaman menu karyawan, halaman menu *supplier*, halaman menu pelanggan, halaman menu merk mobil, halaman menu tipe mobil, halaman menu stok mobil, halaman menu pembelian mobil, halaman menu penjualan mobil dan halaman menu laporan (laporan stok mobil, laporan pembelian perbulan dan pertahun, laporan penjualan perbulan dan pertahun dan laporan penjualan persales).



Gambar 7. Halaman MenuUtama Admin

3. Halaman menu utama pimpinan adalah halaman menu yang digunakan oleh pimpinan untuk mengakses informasi berupa laporan stok mobil, laporan pembelian mobil (laporan pembelian mobil perbulan dan laporan pembelian mobil pertahun), laporan penjualan mobil (laporan penjualan mobil perbulan dan laporan penjualan mobil pertahun) dan laporan penjualan yang telah dilakukan oleh setiap sales.



Gambar 8. Halaman Menu Utama Pimpinan

5. Kesimpulan

Berdasarkan dari hasil penelitian yang telah di peroleh, maka peneliti dapat menarik beberapa kesimpulan yaitu:

1. Aplikasi pengolahan data *report* penjualan *sales* yang dihasilkan terdiri dari 2 pengguna yaitu admin dan pimpinan. Aplikasi ini dapat mengolah data pengguna, data jabatan, data karyawan, data *supplier*, data pelanggan, data merk mobil, data tipe mobil, data stok mobil, data pembelian mobil, data penjualan mobil dan laporan (laporan stok mobil, laporan pembelian perbulan dan pertahun, laporan penjualan perbulan dan pertahun dan laporan penjualan persales).
2. Dengan adanya aplikasi pengolahan data *report* penjualan *sales* di PT. Suzuki Nusa Sarana Citra Bakti Cabang Veteran Palembang bertujuan untuk membantu staff admin dalam pengolahan data report penjualan sales sehingga dapat memberikan kemudahan dalam penyajian informasi yang dibutuhkan oleh perusahaan secara tepat dan akurat serta mempermudah dalam pembuatan laporan.

6. Daftar Pustaka

- [1] Indrajani. 2015, *Database Design (Case Study All in One)*, PT. Elex Media Komputindo, Jakarta.
- [2] Mulyadi. 2016, *Sistem Informasi Akuntansi*, Salemba Empat, Jakarta.
- [3] Pressman, Roger, S. 2015, *Rekayasa Perangkat Lunak :Pendekatan Praktisi Buku I*. Andi, Yogyakarta.
- [4] Raharjo, Budi. 2016, *Modul Pemograman WEB (HTML, PHP & MYSQL) Edisi Ketiga*, Modula, Bandung.
- [5] Rosa & Shalahuddin. 2013, *Rekayasa Perangkat Lunak: Terstruktur dan Berorientasi Objek*, Modula, Bandung.
- [6] Sugiyono. 2017, *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, Alfabeta, Bandung.