

ABSTRAKSI

UD Mina Makmur memiliki keinginan untuk meningkatkan jumlah transaksi penjualannya. Selama ini UD Mina Makmur Semarang menggunakan sistem penjualan yang konvensional. Sistem penjualan yang digunakan belum bersifat online, oleh sebab itu sasaran penjualan belum dapat meluas ke berbagai daerah dan konsumennya pun hanya dapat melakukan transaksi penjualan dengan datang ke UD Mina Makmur tersebut. Akibatnya statistik penjualan mereka pun tidak menunjukkan adanya perubahan yang signifikan bahkan cenderung menurun. Hal ini akan berdampak pada kesejahteraan perusahaan dan karyawan. Dengan adanya teknologi internet kita tidak hanya diberikan informasi, tetapi juga sebagai fasilitas untuk berbelanja atau memesan suatu barang secara online. Dimana konsumen tidak perlu bersusah payah berkunjung ke toko penjual barang tersebut, namun cukup hanya dengan melihat produk yang ditawarkan diinternet, kemudian bisa memesan via online diinternet. Dan pembayaran cukup melalui transfer melalui rekening bank toko tersebut. Dari uraian diatas menjadikan latar belakang bagi penulis dengan mengambil permasalahan yang dihadapi UD Mina Makmur dalam memberikan layanan penjualan bagi konsumen. Dengan latar belakang masalah tersebut maka penulis mengambil judul tugas akhir “Sistem Informasi Penjualan Online pada UD Mina Makmur Semarang”.

Kata Kunci : Sistem, Informasi, Basis Data, Penjualan, Online, Waterfall model

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Secara umum Sistem Informasi dapat didefinisikan sebagai suatu sistem didalam suatu organisasi yang merupakan kombinasi dari orang-orang, fasilitas, teknologi media prosedur-prosedur dan pengendalian yang ditujukan untuk mendapatkan jalur komunikasi penting, memproses tiap transaksi rutin

tertentu, memberi sinyal kepada manajemen dan yang lainnya terhadap kejadian-kejadian internal dan eksternal yang penting dan menyediakan suatu dasar informasi.

Sedangkan pentingnya Sistem Informasi Penjualan Online pada UD Mina Makmur Mina Semarang yaitu produk-produk penjualan dari toko tersebut bisa lebih cepat dikembangkan dan dikenal oleh masyarakat. Dengan menggunakan teknologi internet, itu sudah terbukti merupakan salah satu media

informasi yang efektif dan efisien dalam penyebaran informasi yang dapat diakses oleh siapa saja, kapan saja dan dimana saja. Hanya dari rumah atau ruang kantor, calon pembeli dapat melihat produk-produk pada layar komputer, mengakses informasinya, memesan dan membayar dengan pilihan yang tersedia, serta dapat menghemat waktu dan biaya.

Kendalanya keterbatasan media promosi, pemasaran yang selama ini hanya melalui penyebaran brosur dan katalog. UD Mina Makmur menggunakan transaksi pembayaran yang melibatkan dokumen-dokumen yang diisi secara manual, seperti nota serta daftar barang yang dijual. Dengan adanya ini proses tersebut diatas, maka target penjualan tidak terpenuhi sesuai dengan target yang diterapkan. Maka dari itu dengan adanya target yang tidak terpenuhi, maka berbagai cara ditempuh untuk memenuhi target penjualan, salah satunya dengan menggunakan penjualan online.

Oleh karena itu dirancang suatu sistem penjualan secara online dengan menggunakan media internet

dengan tujuan untuk meminimalkan waktu proses penjualan dengan tujuan dapat meningkatkan volume sehingga pendapatan toko dapat meningkat. Banyak hal baru yang timbul dari berkembangnya internet tersebut, salah satunya adalah pembelian atau belanja barang ataupun jasa secara *online* berbelanja secara *online* telah menjadi alternatif cara pembelian barang ataupun jasa, penjualan secara *online* berkembang baik dari segi pelayanan, efektifitas, keamanan, dan juga popularitas.

Manfaat *online shopping* untuk pembeli atau konsumen adalah sebagai berikut:

1. Kemudahan

Pelanggan dapat memesan produk 24 jam sehari dimana mereka berada. Mereka tidak harus berkendara, mencari tempat parkir, dan berbelanja melewati gang yang panjang untuk mencari dan memeriksa barang. Dan mereka tidak harus berkendara ke toko, hanya untuk menemukan bahwa barang yang dicari sudah habis.

2. Informasi

Pelanggan dapat memperoleh setumpuk informasi komparatif tentang perusahaan, produk, dan pesaing tanpa meninggalkan kantor atau rumah mereka. Mereka dapat memusatkan perhatian pada kriteria objektif seperti harga, kualitas, kinerja, dan ketersediaan.

3. Tingkat keterpaksaan yang lebih sedikit

Pelanggan tidak perlu menghadapi atau melayani bujukan dan faktor – factor emosional.

Berangkat dari kebutuhan sistem informasi yang cepat dan akurat serta permintaan pasar dalam memfasilitasi penjualan dan informasi tentang toko maka sistem online menjadi salah satu sarannya, oleh karena itu penulis mengambil judul “Sistem Informasi Penjualan Online pada UD Mina Makmur Semarang”.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan diatas, maka perumusan masalahnya adalah

bagaimana merancang sistem informasi penjualan secara online UD Mina Makmur Semarang untuk memudahkan karyawan dan pembeli dalam melakukan transaksi jual beli dan memaksimalkan penyebaran promosi produk.

1.3 Batasan Masalah

Bahwa masalah yang penulis bahas pada pembuatan Tugas Akhir ini meliputi hal-hal sebagai berikut :

- a. Website ini mempunyai fasilitas informasi mengenai katalog bandeng, daftar detail atau spesifikasi mengenai produk.
- b. Pembayaran menggunakan sistem transfer rekening bank.
- c. Website ini menghasilkan 2 macam informasi yaitu :
 1. Informasi yang berkaitan dengan produk bandeng.
 2. Informasi tentang transaksi penjualan produk.

1.4 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari pembuatan Tugas Akhir ini adalah :

1. Merancang Sistem Informasi Penjualan Online UD Mina Makmur Semarang

Berbasis Web pada saat ini.

2. Menghasilkan Sistem Informasi Penjualan Online UD Mina Makmur Semarang Berbasis Web yang mampu memperluas daerah penjualan, dapat menjadi salah satu media promosi yang baik, dan dapat meningkatkan pelayanan terhadap konsumen.

1.5 Manfaat Penelitian

a. Bagi Perusahaan

1. Sebagai sarana untuk mendukung pengenalan UD Mina Makmur kepada masyarakat umum.
2. Meningkatkan mutu penjualan dan pemasaran serta mempromosikan produk yang ada pada UD Mina Makmur.
3. Diharapkan dapat digunakan sebagai sumber informasi dan bahan masukan bagi perusahaan sekaligus untuk mempertimbangkan dan

menilai kebijakan-kebijakan yang telah ditetapkan oleh perusahaan dalam perhitungan bagi hasil penjualan secara online

b. Bagi pembaca

Sebagai literatur bagi mahasiswa lain yang akan membuat skripsi, yang berhubungan dengan sistem informasi penjualan online.

c. Bagi akademik

1. Menambah dan melengkapi referensi pustaka akademik dan menjadi bahan referensi yang dapat dikembangkan untuk penulisan yang sejenis
2. Sebagai materi evaluasi bagi pengembangan peningkatan mutu pendidikan maupun mutu lulusan dimasa yang akan datang antara teori-teori yang diberikan dalam kurikulum dan yang dibutuhkan dilapangan kerja.

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Konsep Dasar Sistem

2.1.1. Definisi Sistem.

Berikut ini adalah beberapa pendapat para ahli mengenai sistem, diantaranya menurut Robert G. Murdich, Joel E. Ross dan James R. Claggett, 2000, bahwa suatu sistem adalah seperangkat elemen yang digabungkan antara satu dengan yang lainnya untuk suatu tujuan bersama.

Sedangkan menurut Raymond McLeod, Jr, 2001, bahwa suatu sistem terdiri dari bagian-bagian yang saling berkaitan yang beroperasi bersama untuk mencapai beberapa sasaran atau maksud.

Menurut Drs. Zulkifli Amsyah, MLS, 2000, bahwa sistem adalah elemen-elemen yang saling berhubungan membentuk satu kesatuan atau organisasi yang mempunyai tujuan bersama.

Dan menurut Jogyanto H. M., 2001, bahwa sistem adalah suatu jaringan kerja dari prosedur-prosedur yang saling berhubungan, berkumpul bersama-sama

untuk melakukan suatu kegiatan atau untuk menyelesaikan suatu sasaran tertentu.

Dari pengertian di atas, dapat disimpulkan bahwa pada dasarnya suatu sistem merupakan kumpulan dari bagian-bagian yang lebih kecil atau dapat disebut subsistem, dimana subsistem-subsistem tersebut saling berinteraksi satu sama lainnya untuk mencapai tujuan bersama atau tujuan yang telah ditetapkan.

- a. Membuat usulan proyek sistem

2.9 Internet

2.9.1 Pengertian Internet

Internet merupakan kepanjangan dari *interconnection networking*. Yang memiliki arti hubungan berbagai komputer dengan berbagai type yang membentuk sistem jaringan yang mencakup seluruh dunia atau global dengan melalui jaringan telekomunikasi seperti telepon.

Yang mengatur integrasi dan komunikasi jaringan komputer ini adalah protocol-protokol yang umum disebut TCP/IP (*Transmission Control Protocol / Internet Protocol*). TCP menterjemahkan bahasa yang dipergunakan oleh komputer agar dapat saling berkomunikasi. Sedangkan IP yang mentransmisikan data dari satu komputer ke komputer lainnya. TCP/IP secara umum berfungsi memilih rute terbaik bagi transmisi data, memilih rute alternatif jika suatu rute tidak dapat dipergunakan, mengatur dan mengirimkan paket-paket pengiriman data dan lain-lain.

Untuk dapat ikut serta menggunakan fasilitas internet, biasanya harus berlangganan ke salah satu ISP (*Internet Service Provider*) yang ada. ISP ini biasa juga disebut dengan penyelenggara jasa internet.

2.9.2 Istilah-istilah dalam Internet

- a. Web adalah fasilitas hiperteks untuk menampilkan data berupa teks, gambar, bunyi, animasi dan data multimedia lainnya.
- b. Web Sites (Situs Web) merupakan tempat penyimpanan data dan informasi dengan berdasarkan data dan informasi dengan berdasarkan topic tertentu.
- c. WWW (World Wide Web) merupakan kumpulan Web Server dari seluruh dunia yang berfungsi menyediakan data dan informasi untuk dapat digunakan bersama.
- d. Web Pages (Halaman Web), Merupakan sebuah halaman khusus dari situs Web tertentu.
- e. Homepage merupakan sampul halaman yang berisi daftar isi atau menu dari sebuah situs Web.

- f. Browser, merupakan program aplikasi yang digunakan untuk memudahkan kita melakukan navigasi berbagai data dan informasi pada WWW.
- g. HTTP (*Hyper Text Transfer Protocol*) yaitu teks yang telah dibuat sedemikian rupa menggunakan bahasa yang telah dikenal untuk kemudian dipublikasikan melalui internet yang merupakan alamat dan dunia maya dalam bentuk web.
- h. *Email (Elektronic Mail)* layanan email merupakan layanan yang memungkinkan kita untuk mengirimkan surat elektronik melalui internet. Layanan ini ditangani oleh *SMTP (Simple Mail Transfer Protocol)*.
- i. *IRC (Internet Relay Chat)*, *IRC* digunakan

ketika melakukan chatting lewat internet. Dengan *IRC* kita bisa bercakap-cakap dengan teman yang berada di tempat yang jauh.

2.10 Pengertian Browser Web

Browser Web adalah software yang digunakan untuk menampilkan informasi dari server web. Software ini kini telah dikembangkan dengan menggunakan GUI (*Graphis User Interface*), sehingga pemakai dapat melakukan “point dan click” untuk pindah antar dokumen.

Server Web adalah komputer yang digunakan untuk menyimpan dokumen-dokumen web, komputer ini akan melayani permintaan dokumen web dari kliennya.

Browser Web seperti Eksploer dan Navigator berkomunikasi melalui jaringan (termasuk jaringan internet) dengan server web, menggunakan HTTP. Browser akan mengirimkan request kepada server untuk meminta dokumen tertentu atau layanan lain yang disediakan oleh server. Server akan memberikan dokumen atau

layanannya jika tersedia juga dengan menggunakan protocol HTTP.

2.11. Pengertian Penjualan

2.11.1 Definisi Penjualan

Penjualan adalah proses penyaluran barang dari produsen ke konsumen atau pelanggan secara periode.

Penjualan dapat didefinisikan sebagai kegiatan pelengkap atau suplemen dari pembelian, untuk terjadinya transaksi terdiri dari serangkaian kegiatan penciptaan permintaan (demand), menemukan si pembeli, negosiasi harga dan syarat pembayaran.

Jenis Outlet penjualan

:

1. Multipel

Istilah untuk pengecer yang

mengorganisasikan sepuluh cabang atau lebih masing-masing menjual sekelompok barang serupa.

2. Variety Chains

(Variety Multiples)

Serupa dengan multiple tetapi jumlah toko dari satu atau sekitar lima buah dan menjual berbagai produk yang lebih lengkap.

3. Koperasi Sosial

Dimiliki dan dikendalikan oleh orang berbelanja disitu dan setiap orang diatur oleh dewan pimpinan yang dipilih oleh para anggotanya.

4. Department Store

Sekumpulan toko kecil / counter yang menjual beraneka ragam barang dan

pimpinan oleh seorang supervisor.

5. Independen

Penjual barang semacam retail yang tidak bergantung pada penjual lain atau seorang manajer.

Kegiatan penjualan terdiri dari transaksi penjualan barang atau jasa baik secara tunai. Dalam transaksi penjualan tidak semua transaksinya berhasil mendatangkan pendapatan bagi perusahaan. Ada kalanya pembeli mengembalikan barang, hal ini ditangani oleh perusahaan melalui retur penjualan.

2.11.2 Pengertian Sistem

Penjualan

Sistem Penjualan adalah kelompok dari bagian-bagian penjualan yang saling berhubungan dan dapat dimanfaatkan untuk suatu tujuan dari penjualan itu

sendiri agar dapat diperoleh keuntungan yang relative.

2.11.3 Hal-hal yang Berhubungan Dengan Penjualan

Seperti pada kegiatan lainnya, penjualan berkaitan dengan hal-hal antara lain :

a. **Unsur Hubungan,**

ini meliputi dari pihak produsen dan konsumen.

Produsen, meliputi kekuatan modalnya, barang yang dihasilkan syarat penjualannya dan lain-lain. Di dalam menentukan harganya dari pada produk yang dihasilkan, syarat penjualan dan lain-lain.

Konsumen, ditinjau dari besarnya konsumen, harga belinya, frekuensi pembeli, serta tuntutan objektif konsumen.

b. **Unsur Organisasi Penjualan,** adalah

lembaga yang terdiri dari sekian banyak petugas lengkap dengan alat-alat tersebut. Titik berat pembahasannya adalah pada pengertian dan sistemnya, sebab perusahaan kecil seringkali tidak memerlukan adanya bagian khusus atau organisasi penjualan sudah menjadi bagian organisasi keseluruhan dengan personalia dan alat-alat secara lengkap.

- c. **Unsur Pemodelan,** semua usaha itu memerlukan tempat, alat-alat dan lain-lain, sarana pembantu untuk mengadakan semua itu diperlukan modal. Besar maupun kecilnya modal.

2.12. HTML (*HyperText Markup Language*)

HTML (*HyperText Markup Language*)

digunakan untuk membangun suatu halaman web. HTML digunakan untuk melakukan penandaan terhadap sebuah dokumen teks. Tanda tersebut digunakan untuk menentukan format dari teks yang ditandai. File HTML merupakan teks biasa yang mengandung tag-tag HTML (*Yahya kurniawan, 2001, hal 1*). Karena merupakan file teks, maka HTML dapat dibuat dengan menggunakan teks editor yang sederhana, misalnya Notepad, FrontPage, HotMetal dan lain-lainnya. Untuk menandai bahwa sebuah file teks merupakan file HTML, maka ciri yang paling nampak jelas adalah ekstensi filenya, yaitu .htm atau .html.

Secara sederhana struktur dasar HTML, yaitu

:

```
<HEAD>
```

```
<TITLE>Struktur Dasar
```

```
HTML</TITLE>
```

```

</HEAD>
<BODY>
    Isi        Dokumen
HTML.....
</BODY>
</HTML>

```

2.13. PHP (*Personal Hypertext Processor*)

PHP merupakan bahasa berbentuk script yang ditempatkan didalam server dan diproses didalam server. Hasilnya dikirimkan ke client, tempat pemakai menggunakan browser. Bahasa pemrograman ini dirancang khusus untuk membentuk tampilan berdasarkan permintaan terkini.

PHP populer sebagai piranti pemrograman web, terutama di lingkungan Linux. Tetapi sebenarnya PHP juga dapat berfungsi pada server-server berbasis UNIX, Windows NT, Windows 95/98 dan Machintos.

Sintaks PHP diawali dengan tag `<?>` Dan diakhiri dengan tag penutup `?>` yang berfungsi sebagai akhir statemen, setiap statemen dihentikan dengan “,” (titik koma). Didalam PHP, Variable merupakan

komponen yang sangat penting dan mendasar karena variable merupakan suatu tempat untuk menyimpan data dan data yang tersimpan dapat sewaktu-waktu dipanggil, diubah maupun diganti dengan data lain.

2.13.1 Struktur Dasar PHP

Karena PHP menyatu dengan tag-tag HTML maka struktur dasar pemrograman PHP menempel pada tag HTML. Untuk lebih jelasnya perhatikan struktur sebagai berikut :

```

<html>
<head>
<title>Judul Halaman</title>
</head>
<body>
<?
script PHP
?>
</body>
</html>

```

2.15. My SQL

MySQL merupakan sebuah sistem manajemen databases relasi (RDBMS) bersifat terbuka (*open source*), yaitu siapa saja boleh menggunakannya. Suatu database

relational menyimpan data dalam table-table terpisah tetapi saling direlasikan yang akan meningkatkan kecepatan dan fleksibilitas. Relasi antar table ini akan memungkinkan melakukan permintaan data yang berasal dari beberapa table.

MySQL menggunakan bahasa standart SQL (*Structure Query Language*) sebagai bahasa interaktif dalam mengelola data yang disebut dengan "Query".

2.16. Pengertian Penjualan

2.16.1 Definisi Penjualan

Penjualan adalah proses penyaluran barang dari produsen ke konsumen atau pelanggan secara periode.

Penjualan dapat didefinisikan sebagai kegiatan pelengkap atau suplemen dari pembelian, untuk terjadinya transaksi terdiri dari serangkaian kegiatan penciptaan permintaan (demand), menemukan si pembeli, negosiasi harga dan syarat pembayaran.

Jenis Outlet Penjualan :

a. Multipel

Istilah untuk pengecer yang

mengorganisasikan sepuluh cabang atau lebih masing-masing menjual sekelompok barang serupa.

b. Variety Chains (Variety Multiples)

Serupa dengan multiple tetapi jumlah toko lebih dari satu atau sekitar lima buah dan menjual berbagai produk yang lebih lengkap.

c. Koperasi Sosial

Dimiliki dan dikendalikan oleh orang berbelanja disitu dan setiap orang diatur oleh Dewan pimpinan yang dipilih oleh para anggotanya.

d. Departement Store

Sekumpulan toko kecil / counter yang menjual beraneka ragam barang dan dipimpin oleh seorang supervisor.

- e. Independen
Penjual barang
semacam retail yang
tidak bergantung
pada penjual lain
atau seorang
manajer.

2.16.2 Pengertian Sistem Penjualan

Sistem Penjualan adalah kelompok dari bagian-bagian penjualan yang saling berhubungan dan dapat dimanfaatkan untuk suatu tujuan dari penjualan itu sendiri agar dapat diperoleh keuntungan yang relative.

2.16.3 Hal-hal yang Berhubungan Dengan Penjualan

Seperti pada kegiatan lainnya, penjualan berkaitan dengan hal-hal antara lain:

- a) **Unsur Hubungan,**
ini meliputi dari pihak
produsen dan
konsumen.

Prodeusen, meliputi kekuatan modalnya, barang yang dihasilkan syarat penjualannya dan lain-lain. Di dalam menentukan harganya dari pada produk yang dihasilkan, syarat penjualan dan lain-lain.

Konsumen, ditinjau dari besarnya konsumen, harga belinya, frekuensi pembeli, serta tuntutan objektif konsumen.

- b) **Unsur Organisasi Penjualan,** adalah lembaga yang terdiri dari sekian banyak petugas lengkap dengan alat-alat tersebut. Titik berat pembahasannya adalah pada pengertian dan sistemnya, sebab perusahaan kecil seringkali tidak

memerlukan adanya bagian khusus atau organisasi penjualan sudah menjadi bagian organisasi keseluruhan dengan personalia dan alat-alat secara lengkap.

- c) **Unsur Pemodelan,** semua usaha itu memerlukan tempat, alat-alat dan lain-lain, sasaran pembantu untuk mengadakan semua itu diperlukan modal. Besar maupun kecilnya modal tergantung dari besar kecilnya jumlah, jenis barang yang dipasarkan, meliputi transaksi, ruangan tempat produk dijual, gudang alat-alat dan penunjang lainnya.
- d) **Sarana Fisik,** akan mengeluarkan biaya yang cukup besar untuk mencapai laba yang maximum. Syarat-syaratnya

adalah mudah dicapai oleh pembeli, bersih dan menarik, cukup leluasa agar pembeli dapat memilih barang dengan sebaik-baiknya.

- e) **Tenaga Penjual,** jika perusahaan membutuhkan bisa diadakan petugas khusus, bisa dari tenaga tetap atau pegawai, atau tenaga yang bekerja sama dengan perjanjian atau pula agen guna cepatnya produk terjual.
- f) **Unsur Penunjang Lainnya,** pada perusahaan besar biasanya menggunakan iklan, promosi, peragaan, kampanye dan lain-lain, dan ini memerlukan biaya yang tinggi.

2.16.4 Syarat Penjualan

Dalam melaksanakan kegiatan penjualan perusahaan selalu menggunakan beberapa cara yang ada pada umumnya agar dari pihak pembeli maupun penjual, keduanya mendapatkan kemudahan didalam melaksanakan jual beli. Sedangkan dari pihak pembeli khususnya yaitu suatu daya tarik tersendiri dalam melakukan pembelian terhadap produk yang dihasilkan perusahaan tersebut. Pihak penjual harus dapat menyakinkan kepada pembelinya agar dapat berhasil mencapai sasaran penjualan yang diharapkan, untuk maksud tersebut penjual harus

memahami beberapa masalah yang dihadapi atau penting yang sangat berkaitan di samping jenis dan karakteristik barang yang ditawarkan, harga serta syarat penjualan seperti Pembayaran dan Potongan Harga.

2.16.5 Jenis-jenis Penjualan

Ada beberapa jenis penjualan menurut Basu Swasta (1998 : 11) yaitu :

1. Trade Selling
Dapat terjadi bilamana produsen dan pedagang besar mempersilahkan pengecer untuk

- | | |
|---|--|
| <p>berusaha memperbaiki distributor produk-produk mereka.</p> <p>2. Missionary Selling</p> <p>Dalam missionary selling penjualan berusaha ditingkatkan dengan mendorong pembelian barang-barang dari penyalur perusahaan . Dalam hal ini perusahaan yang bersangkutan</p> | <p>memiliki penyalur sendiri dalam pendistribusian produknya .</p> <p>3. Technical Selling</p> <p>Berusaha meningkatkan penjualan dengan pemberian saran dan nasehat pada pembeli akhir dari barang dan jasanya dengan menunjukkan bagaimana produk dan jasa yang ditawarkan</p> |
|---|--|

dapat mengatasi masalah tersebut.

4. New Business Selling Berusaha membuka transaksi baru dengan merubah calon pembeli menjadi pembeli. Jenis penjualan ini sering dipakai oleh perusahaan asuransi.

2.16.6 Langkah-langkah dalam Proses Penjualan

Menurut

Philip Kotler dialih bahasakan oleh Drs. Alexander Sindoro langkah-langkah dalam proses penjualan meliputi:

1. Memilih Prospek dan Menilai
Langkah pertama dalam proses penjualan adalah memilih prospek (prospecting), yaitu mencari siapa yang dapat masuk sebagai pelanggan potensial. Tenaga penjual perlu mengetahui cara menilai prospek (qualify) artinya cara mengenali calon yang baik dan menyisihkan calon yang jelek. Prospek dapat dinilai dengan meneliti kemampuan keuangan, volume bisnis, kebutuhan spesial, lokasi dan kemungkinan untuk tumbuh.
2. Prapendekatan.
Sebelum mengunjungi

seorang calon pembeli, tenaga penjual sebaiknya mempelajari sebanyak mungkin mengenai organisasi (apa yang dibutuhkan, siapa yang terlibat dalam pembelian) dan pembelinya (karakteristik dan gaya membeli). Langkah-langkah ini dikenal dengan istilah prapendekatan.

Wiraniaga sebaiknya menetapkan tujuan kunjungan yang mungkin untuk menilai calon, mengumpulkan informasi, atau membuat penjualan langsung.

3. Pendekatan

Dalam langkah ini, wiraniaga sebaiknya

mengetahui caranya bertemu dan menyapa pembeli serta menjalin hubungan menjadi awal yang baik. Langkah ini mencakup penampilan wiraniaga, kata-kata pembukaan, dan tindak lanjut.

4. Presentasi dan Demonstrasi

Dalam langkah presentasi dari proses penjualan, tenaga penjual menceritakan produk kepada pembeli, menunjukkan bagaimana produk akan menghasilkan dan menghemat uang. Presentasi penjualan dapat diperbaiki

dengan alat bantu demonstrasi, seperti buku kecil, pita video, dan sampel produk.

5. Mengatasi

Keberatan Pelanggan hampir selalu mempunyai keberatan selama presentasi atau ketika diminta untuk memesan. Dalam mengatasi keberatan wiraniaga harus menggunakan pendekatan positif, menggali keberatan tersembunyi, meminta pembeli untuk menjelaskan keberatan,

menggunakan keberatan sebagai peluang untuk memberikan informasi lebih banyak dan mengubah keberatan menjadi alasan untuk membeli.

6. Menutup

Menutup merupakan langkah dalam proses penjualan ketika wiraniaga meminta pelanggan untuk memesan. Tenaga penjual harus mengetahui cara mengenali tanda-tanda penutupan dari pembeli termasuk gerakan fisik, komentar dan pertanyaan.

7. Tindak Lanjut
Merupakan langkah terakhir dalam proses penjualan ketika wiraniaga melakukan tindak lanjut setelah penjualan untuk memastikan kepuasan pelanggan dan bisnis berulang.

2.17 Online

Secara umum, sesuatu dikatakan online adalah bila ia terkoneksi atau terhubung dalam suatu jaringan ataupun system yang lebih besar.

Beberapa arti kata online lainnya yang lebih spesifik :

- a) Dalam percakapan umum, jaringan / network yang lebih besar dalam konteks ini biasanya lebih mengarah pada pada internet, sehingga online lebih menjelaskan status bahwa ia dapat diakses melalui internet.

1. Secara lebih spesifik dalam sebuah system yang terkait pada ukuran dalam satu aktivitas tertentu, sebuah elemen dari system tersebut dikatakan online jika elemen tersebut beroperasi. Sebagai contoh, sebuah instalasi pembangkit listrik dikatakan online jika ia dapat menyediakan listrik pada jaringan elektrik.

- b) Dalam telekomunikasi, istilah online memiliki arti lain yang lebih spesifik. Suatu alat disosialisasikan dalam sebuah system yang lebih besar dikatakan online bila berada dalam control langsung dari system tersebut. Dalam arti jika ia tersedia saat akan digunakan oleh system (on-demand), tanpa membutuhkan intervensi manusia, namun tidak biasa beroperasi secara mandiri diluar dari system tersebut.

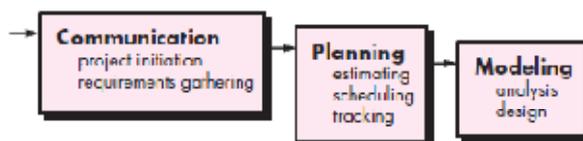
Dengan internet kita dapat menerima dan mengakses informasi dalam berbagai format dari seluruh penjuru dunia. Kehadiran internet juga dapat

memberikan kemudahan dalam dunia pendidikan, hal ini terlihat dengan begitu banyaknya situs web yang menyediakan media pembelajaran yang semakin interaktif serta mudah untuk dipelajari.

2.18 Metode Pengembangan Sistem (Waterfall)

Metode rekayasa perangkat lunak yang digunakan peneliti adalah metode waterfall. Menurut (Presman : 2010) waterfall adalah model klasik yang bersifat sistematis, berurutan dalam membangun software. Berikut ini ada dua gambaran dari gambaran waterfall.

Fase-fase dalam metode waterfall, yaitu :



Gambar 2.7

Metode Waterfall

1. Communication

Langkah ini merupakan analisis terhadap kebutuhan software, dan tahap untuk mengadakan

pengumpulan data dengan melakukan pertemuan dengan customer, maupun mengumpulkan data-data tambahan baik yang ada di jurnal, artikel, maupun internet.

2. Planning

Proses planning merupakan lanjutan dari proses *communication* (analysis requirement). Tahapan ini akan menghasilkan dokumen *user requirement* atau bisa dikatakan sebagai data yang berhubungan dengan keinginan *user* dalam pembuatan software, termasuk rencana yang akan dilakukan.

3. Modeling

Proses modeling ini akan menerjemahkan syarat kebutuhan ke sebuah perancangan software yang dapat diperkirakan sebelum dibuat coding. Proses ini berfokus pada rancangan struktur data, arsitektur software, representasi interface, dan detail (algoritma) procedural. Tahapan ini akan menghasilkan dokumen yang disebut software requirement.

4. Construction

Construction merupakan proses membuat kode. Coding atau pengkodean merupakan penerjemahan desain dalam bahasa yang bisa dikenali oleh komputer. Programmer akan menerjemahkan transaksi yang diminta oleh user. Tahapan inilah yang merupakan tahapan secara nyata dalam mengerjakan suatu software, artinya pengguna komputer akan dimaksimalkan dalam tahapan ini. Setelah pengkodean selesai maka akan dilakukan testing terhadap sistem yang akan dibuat tadi. Tujuan testing adalah menemukan kesalahan-kesalahan terhadap sistem tersebut untuk kemudian bisa diperbaiki.

5. Deployment

Tahapan ini bisa dikatakan final dalam pembuatan sebuah software atau sistem. Setelah melakukan analisis, desain dan pengkodean maka sistem yang sudah jadi akan digunakan oleh user. Kemudian software yang telah dibuat harus dilakukan pemeliharaan secara berkala.

Kelebihan dari model ini adalah selain karena pengaplikasian menggunakan model ini mudah, kelebihan dari model ini adalah ketika semua kebutuhan sistem dapat didefinisikan secara utuh, eksplisit, dan benar diawal proyek, maka software engineering (SE) dapat berjalan dengan baik dan tanpa masalah. Meskipun seringkali kebutuhan sistem tidak dapat didefinisikan se-eksplisit yang akan diinginkan, tetapi paling tidak, problem pada kebutuhan sistem di awal proyek lebih ekonomis dalam hal uang (lebih murah), usaha, dan waktu yang terbuang lebih sedikit jika dibandingkan problem yang muncul pada tahap-tahap selanjutnya.

Kekurangan yang utama dari model ini adalah kesulitan dalam mengakomodasi perubahan setelah proses dijalani. Fase sebelumnya harus lengkap dan selesai sebelum mengerjakan fase berikutnya :

Masalah dengan waterfall :

- a. Perubahan sulit dilakukan karena sifatnya yang kaku.
- b. Karena sifat kakunya, model ini cocok ketika kebutuhan dikumpulkan secara lengkap sehingga perubahan bisa ditekan sekecil mungkin. Tapi kenyataannya jarang sekali konsumen / pengguna yang bisa memberikan kebutuhan secara lengkap, perubahan kebutuhan adalah sesuatu yang wajar terjadi.
- c. Waterfall pada umumnya digunakan untuk rekayasa sistem yang besar yaitu dengan proyek yang dikerjakan di beberapa tempat berbeda, dan dibagi menjadi beberapa bagian sub-proyek.

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Objek Penelitian

Objek penelitian ini dilakukan penulis disalah satu usaha keluarga yang menjual bandeng presto, pepes bandeng, dan sebagainya yaitu UD Mina Makmur yang terletak di jalan

Purwosari IV, kecamatan Gayamasari, kelurahan Tambakrejo Semarang-Jawa Tengah.

3.2 Jenis dan Sumber Data

Dalam melakukan penelitian, jenis-jenis data yang digunakan berupa

3.2.1. Jenis Data

Jenis data yang digunakan oleh penulis dalam penyusunan tugas kerja praktek adalah

1. Data Kuantitatif

Jenis data ini dapat diukur secara otomatis dan dapat dinyatakan dengan angka tertentu seperti pada perhitungan barang masuk dan keluar jika terjadi transaksi penjualan di UD.MINA MAKMUR SEMARANG.

2. Data Kualitatif

Jenis data ini tidak dapat diukur

secara sistematis tidak dapat ditentukan nilainya secara pasti.

3.2.2. Sumber Data

1. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari sumber asli (tidak melalui perantara). Penelitian ini menggunakan data primer dari hasil pengisian kuesioner yang diberikan kepada responden mengenai identitas responden (usia, jenis kelamin, pendidikan, pekerjaan dan pendapatan) dan tanggapan responden setelah melakukan transaksi secara *online* berkaitan dengan pengetahuan teknologi internet, kepercayaan konsumen, kualitas

website, kualitas produk.

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh secara tidak langsung melalui media perantara. Penelitian ini menggunakan data sekunder yang diperoleh dari jurnal, majalah, buku, serta penelitian terdahulu yang membuat informasi atau data-data yang berkaitan dengan penelitian berupa bukti, catatan atau laporan historis yang telah tersusun dalam arsip baik yang dipublikasikan maupun yang tidak dipublikasikan.

3.3 Metode Pengumpulan

Data

Metode pengumpulan data yang digunakan

dalam penyusunan Tugas Akhir ini adalah :

1. Wawancara

Wawancara yaitu proses memperoleh data atau keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara tanya jawab dengan bertatap muka antara pewawancara dengan penjawab atau responden dengan menggunakan alat yang dinamakan interview guide.

Dengan cara memberikan pertanyaan kepada pengurus UD Mina Makmur untuk melakukan observasi tentang keinginan dari website dipenjualan online yang akan dibuat, agar tercapai tujuan pembuatan penjualan online yang sesuai dengan keinginan dari pengurus UD Mina

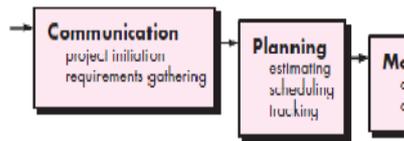
Makmur, sehingga nantinya orang-orang yang ingin membeli produk secara online bisa mudah dan nyaman melihat informasi-informasi yang tersedia pada penjualan online tersebut.

2. Studi Pustaka

Studi pustaka adalah teknik pengumpulan data dengan cara mencari bahan referensi dan mempelajari buku yang berhubungan dengan masalah yang diteliti.

3.4 Metode Analisis Data

Langkah-langkah yang digunakan dalam menganalisis data yaitu menggunakan Metodologi Pengembangan SDLC (*System Development Life Cycle*) dengan metode *Waterfall* yang tahap-tahapnya yaitu sebagai berikut :



Gambar 3.1

Siklus Waterfall

Keterangan :

6. Communication

Langkah ini merupakan analisis terhadap kebutuhan software, dan tahap untuk mengadakan pengumpulan data dengan melakukan pertemuan dengan customer, maupun mengumpulkan data-data tambahan baik yang ada di jurnal, artikel, maupun internet.

7. Planning

Proses planning merupakan lanjutan dari proses *communication* (analysis requirement). Tahapan ini akan menghasilkan dokumen *user requirement* atau bisa dikatakan sebagai data yang berhubungan dengan keinginan *user* dalam pembuatan software, termasuk rencana yang akan dilakukan.

8. Modeling

Proses modeling ini akan menerjemahkan syarat kebutuhan ke sebuah perancangan software yang dapat diperkirakan sebelum dibuat coding. Proses ini berfokus pada rancangan struktur data, arsitektur software, representasi interface, dan detail (algoritma) procedural. Tahapan ini akan menghasilkan dokumen yang disebut software requirement.

9. Construction

Construction merupakan proses membuat kode. Coding atau pengkodean merupakan penerjemahan desain dalam bahasa yang bisa dikenali oleh komputer. Programmer akan menerjemahkan transaksi yang diminta oleh user. Tahapan inilah yang merupakan tahapan secara nyata dalam mengerjakan suatu software, artinya pengguna komputer akan dimaksimalkan dalam tahapan ini. Setelah pengkodean selesai maka akan dilakukan testing terhadap sistem yang akan dibuat tadi. Tujuan testing adalah menemukan kesalahan-kesalahan terhadap

sistem tersebut untuk kemudian bisa diperbaiki.

10. Deployment

Tahapan ini bisa dikatakan final dalam pembuatan sebuah software atau sistem. Setelah melakukan analisis, desain dan pengkodean maka sistem yang sudah jadi akan digunakan oleh user. Kemudian software yang telah dibuat harus dilakukan pemeliharaan secara berkala.

3.4.1 Communication

Menganalisis permasalahan awal yang ada pada UD Mina Makmur Semarang tentang Sistem Penjualan Online pada UD Mina Makmur Semarang. Penulis juga mengadakan analisis permasalahan diluar kegiatan pada UD Mina Makmur Semarang. Permasalahan yang dihadapi pada UD Mina Makmur yaitu :

- a. Kesulitan pemberian laporan kepada pimpinan tentang bandeng presto Darmono.
- b. Kelemahan sistem yang lama antara lain semua rekap dan database masih menggunakan file excel dan beberapa lembar kerja, sehingga hal itu dirasa kurang / efektif dan efisien.

3.4.2 Planning

Proses planning merupakan lanjutan dari proses *communication* (analysis requirement). Tahapan ini akan menghasilkan dokumen *user requirement* atau bisa dikatakan sebagai data yang berhubungan dengan keinginan *user* dalam pembuatan software, termasuk rencana yang akan dilakukan. Langkah yang dilakukan oleh penulis dalam tahapan merancang sistem yaitu :

- a. Membuat sistem yang diakses dan digunakan dengan mudah yaitu dengan menggunakan program PHP.
- b. Perancangan database untuk menampung semua data bandeng presto Bu Darmono pada Sistem Penjualan pada UD Mina Makmur Semarang yang disimpan menggunakan database.

3.4.3 Modelling

Desain program yang sudah penulis buat diuji dengan cara presentasi dan testing program dihadapan para user. Disini User adalah karyawan dari UD Mina Makmur Semarang. Program atau sistem yang sudah dibangun langsung

diuji oleh masing-masing karyawan yang bertugas menjalankan aplikasi tersebut.

3.4.4 Contruction

Contruction merupakan proses membuat kode. Coding atau pengkodean merupakan penerjemahan desain dalam bahasa yang bisa dikenali oleh komputer. Programmer akan menerjemahkan transaksi yang diminta oleh user. Tahapan inilah yang merupakan tahapan secara nyata dalam mengerjakan suatu software, artinya pengguna komputer akan dimaksimalkan dalam tahapan ini. Setelah pengkodean selesai maka akan dilakukan testing terhadap sistem yang akan dibuat tadi. Tujuan testing adalah menemukan kesalahan-kesalahan terhadap sistem tersebut untuk kemudian bisa diperbaiki.

3.4.5 Deployment

Mengoperasikan “Sistem Informasi Penjualan pada UD Mina Makmur Semarang” dilingkungannya dan melakukan pemeliharaan seperti penyesuaian atau perubahan yang terjadi sewaktu-waktu oleh pihak UD Mina Makmur. Pengoperasian “Sistem Informasi Penjualan pada UD Mina

Makmur” oleh karyawan terlebih dahulu harus dilakukan pelatihan untuk menghindari kesalahan dalam pemakain program.

BAB IV ANALISIS DAN PEMBAHASAN

4.1 Tinjauan Perusahaan

4.1.1 Sejarah UD.Mina Makmur

UD. Mina Makmur didirikan pada tahun 2013, merupakan distributor yang bergerak di bidang pembuatan bandeng yang mempunyai jenis yang berbeda.

Saat ini pemasaran barang pada UD. Mina Makmur Semarang masih secara membagikan selebaran, sedangkan jumlah pemesanan barang yang semakin meningkat, sehingga sulit untuk mendata barang di gudang juga untuk pendataan konsumen. Hal tersebut seringkali menjadikan keterlambatan pengiriman barang ke konsumen, selain

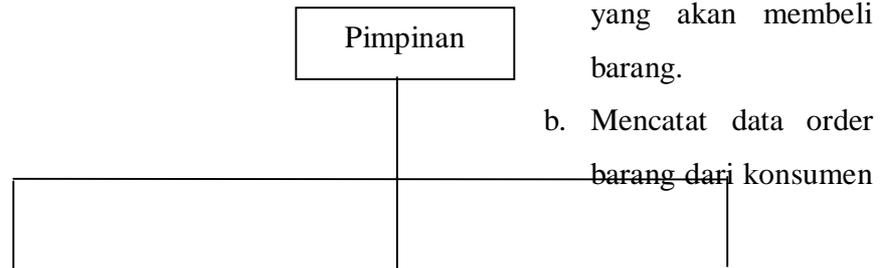
itu barang yang ada digudang mengalami penumpukan dan susah untuk dikontrol.

Dengan demikian UD. Mina Makmur memerlukan sebuah system yang mampu melakukan pemasaran dan pendataan barang, konsumen, dan pengiriman sehingga system penjualan dapat berjalan dengan lancar dan tepat waktu.

4.1.2 Struktur Perusahaan UD. MINA MAKMUR

a. Struktur Organisasi

Setiap perusahaan atau organisasi agar dapat menjalankan aktivitasnya dengan lancar didalam mencapai tujuannya, maka perlu menerapkan suatu sistem organisasi yang baik dan kerjasama antar bagian. Susunan Organisasi UD. Mina Makmur terdiri dari:



Administrasi Penjualan

Karya

Gamba

r 4.1 *Struktur Organisasi*

b. Tugas pokok pada UD. MINA MAKMUR

1. Pimpinan

- a. Membuat rencana kerja dalam bidang tugas dan tanggung jawab yang sesuai dengan kebijakan.
- b. Mengkoordinir bagian-bagian yang berada dibawahnya dalam lingkungan kerjanya.
- c. Bertanggung jawab dalam pelaksanaan tugas dan kewajiban.

2. Bagian administrasi penjualan

- a. Melayani konsumen yang akan membeli barang.
- b. Mencatat data order barang dari konsumen

dan membuat faktur penjualan.

- c. Menerima pembayaran langsung dari transaksi penjualan dan membuat laporan penjualan.

3. Bagian administrasi gudang

- a. Menjaga keadaan barang bertanggung jawab dan mencatat semua barang yang masuk dan keluar dari gudang tiap hari juga setiap bulan stock barang.
- b. Order barang yang habis ke supplier dan meretur barang yang tidak berlaku.
- c. Memeriksa memo pengambilan barang dan memeriksa laporan persediaan barang yang akan keluar mendekati batas minimal stock.

4. Karyawan

- a. Mematuhi semua tata tertib perusahaan.

- b. bekerja sesuai dengan tugas masing-masing yang diberikan oleh atasannya.

4.2 Analisis Sistem yang Sedang Berjalan

Prosedur yang sedang berjalan di UD. MINA MAKMUR adalah sebagai berikut :

4.2.1 Prosedur Pemesanan

Barang

Proses pengelolaan sistem administrasi yang sedang berjalan di UD. Mina Makmur:

Proses pemesanan barang dimulai dari konsumen yang memesan barang dengan cara menyerahkan data pesan kebagian penjualan.

1. Bagian penjualan mengecek kartu gudang yang ada

- pada bagian gudang dan membuat nota pesan untuk diserahkan ke konsumen. Bagian gudang menyerahkan data barang ke bagian penjualan untuk diserahkan mengecek ketersediaan barang dan membuat kartu gudang. Kartu gudang diserahkan ke bagian gudang untuk di arsip dan nota pesan di arsip oleh konsumen.
2. Berdasarkan data pesan maka bagian penjualan membuat laporan order sebanyak 2 lembar dan diserahkan ke pimpinan untuk di-acc.
 3. Setelah di-acc maka laporan order lembar ke-1 diarsip oleh gudang dan

lembar ke-2 diarsip oleh bagian penjualan.

4.2.2 Prosedur Pembayaran

1. Proses pembayaran dimulai dari konsumen yang membayar melalui penjualan. Pihak penjualan memproses dan memberikan bukti pembayaran ke konsumen.
2. Setelah melakukan pembayaran maka konsumen mendapatkan bukti pembayaran dari bagian penjualan.
3. Kemudian pihak penjualan membuat kuitansi pembayaran sebanyak 2 lembar, lembar ke-1 di arsip oleh konsumen dan lembar ke-2 dan bukti pembayaran di

arsip oleh bagian penjualan.

4.2.3 Prosedur Pengiriman

Barang

1. Bagian Gudang membuat surat order barang (SOB) berdasarkan laporan order dan kartu gudang. SOB dan kartu gudang diserahkan ke bagian penjualan untuk dibuat surat kirim barang dan nota penjualan guna proses pengiriman barang.
2. SKB dan nota penjualan digunakan untuk membuat laporan penjualan 2 lembar dan diserahkan ke pimpinan untuk di acc. Laporan penjualan acc lembar 1 diserahkan ke bagian penjualan untuk diarsip sedangkan laporan

penjualan acc lembar 2 diarsip oleh pimpinan.

3. SKB dan nota penjualan digunakan untuk membuat bukti pengiriman barang 2 lembar. Bukti pengiriman lembar 1 diserahkan ke konsumen. Bukti pengiriman lembar 2 diarsip oleh bagian pengiriman beserta SKB dan nota penjualan.
4. Bagian pengiriman mengirim barang ke konsumen untuk diperiksa, setelah diperiksa maka bagian penjualan membuat laporan penjualan sebanyak 2 lembar dan diserahkan ke pimpinan untuk di acc.
5. Setelah di acc maka laporan penjualan lembar ke-1 diarsip

pimpinan dan lembar ke-2 diarsip oleh penjualan.

4.9.2 Rencana Implementasi

Rencana Implementasi ini dilakukan untuk menyelesaikan desain sistem yang ada dalam dokumen desain sistem yang disetujui, untuk memulai menggunakan sistem baru atau sistem yang diperbaiki.

1. Testing

Testing ini dilakukan oleh pihak UD Mina Makmur untuk mengetes modul-modul dan dilanjutkan dengan pengetesan untuk semua modul yang telah dirangkai. Pengetesan yang dilakukan yaitu dengan pengetesan tiap modul ini dapat berupa program utama yang dipakai untuk UD Mina Makmur Semarang dengan menggunakan *blackbox* yaitu dengan menggunakan PHP.

2. Pengujian menggunakan Blackbox

No	Pengujian	Menu	Hasil
----	-----------	------	-------

	Modul	yang di uji	Tes
1.	Pendataan Member	Simpan	Sukses
2.	Pendataan Pemesanan	Simpan	Sukses
3.	Laporan Pendataan Member	Tampil	Sukses
4.	Laporan Pemesanan	Tampil	Sukses
5.	Laporan Komentar	Tampil	Sukses

3. Training

Training ini bertujuan untuk memberi pelatihan pemrograman Macromedia yang akan dipakai UD Mina Makmur Semarang. Bagian yang mendapat training disini adalah Pendaftaran Pelanggan. Materi yang akan diberikan untuk training adalah materi yang berhubungan dengan masalah yang dipakai oleh pihak UD Mina Makmur Semarang yaitu Macromedia PHP tentang cara buka, dan cara menjalankan. Training ini dilakukan setelah rancangan selesai diuji dan benar-benar terbebas dari kesalahan.

4. Change over

Change over merupakan proses perubahan sistem lama ke sistem baru. Metode yang dapat digunakan adalah dengan metode paralel. Metode paralel adalah berjalannya sistem lama yang ada di UD Mina Makmur Semarang yaitu Ms Excel dengan sistem baru yaitu pemrograman Macromedia dengan menggunakan PHP.

5. Maintenance

Setelah semua sistem dapat terselesaikan, maka sistem membutuhkan perawatan supaya sistem dapat berjalan dengan baik dan data dapat tersimpan dengan aman.

Yang perlu dilakukan untuk merawat sistem adalah :

1. Back up secara periodik
2. Index ulang (posting)
3. Updating data base
4. Menghapus data-data yang sudah tidak dipakai.

4.10 Implementasi

4.10.1 Input Pendaftaran Member

The image shows a screenshot of a web-based registration form. The title 'FORMULIR REGISTRASI' is displayed in red text at the top right. The form is contained within a light blue rectangular box. It features five input fields, each preceded by a label in red text: 'membrname', 'Password', 'alamat', 'Email', and 'No Telp'. Each label is followed by a colon and a corresponding input field. At the bottom right of the form box, there is a button labeled 'Simpan'.

Gambar 4.16 :
Form Input Pendaftaran
Member

Sumber : Data yang
diolah

4.10.2 Input Pemesanan

UD. MINA M
Usaha dagang ikan ba

Nama : admin
 Id Kategori :
 tanggal pesan :
 alamat :
 email :

Gambar 4.17 : Form Input Pemesanan

Sumber : Data yang diolah

4.10.3 Input Produk

UD. MINA MAKMU
Usaha dagang ikan bandeng khas

ID Produk :
 Nama Produk :
 Diskripsi :
 Harga :
 Stok :
 upload Foto : [CH]

Gambar 4.18 : Form Input Produk

Sumber : Data yang diolah

4.10.4 Laporan Daftar

Member

Data Member

Nama	Alamat	E-mail	Telp	Level
deasy	semarang	deasypermata05@gmail.com	9990	member
permata	aaa	arinip66@gmail.com	9909999	member
putri	bandung raya	putri@gmail.com	2147483647	member
dara			0	member

4.10.5 Laporan Daftar Produk



4.10.6 Laporan Komentar Pelanggan

BAB V PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Dari hasil penelitian dan pengamatan yang dilakukan di UD. Mina Makmur Semarang terhadap sistem yang berjalan, maka penulis dapat mengambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Kendala yang dihadapi UD. Mina Makmur yaitu kesulitan dalam pemasaran terhadap produk – produk yang telah

dihasilkan
oleh
perusahaan.
Oleh karena
itu, perlu
diadakan
pengembang
an sistem untuk
meningkatkan
pemasaran
UD. Mina
Makmur
denga cara
membangun
website.
Website
tersebut
nantinya
menampilkan
katalog
produk per
kategori dan
transaksi
penjualan
secara online.

2. Informasi
yang
dihasilkan dari
sistem
penjualan
yang baru

adalah sebagai
berikut :

- a. Inform
asi
barang,
diguna
kan
untuk
promos
i pada
para
konsu
men.
- b. Inform
asi
konsu
men,
bergun
a untuk
menget
ahui
data-
data
tentang
konsu
men.
- c. Inform
asi
penjual
an,
diguna

kan
untuk
menget
ahui
barang
-
barang
apa
saja
yang
sering
dibeli
oleh
konsumen.
men.

informasi
penjualan
sudah
selayaknya
diterapkan.

2. Penggunaan tenaga ahli yang terampil akan menjadikan sistem tersebut dapat digunakan dengan maksimal.

Tenaga ahli dapat diperoleh dari luar perusahaan atau melalui training dari karyawan yang ada.

3. Pemakaian website dalam perusahaan sudah waktunya diterapkan untuk lebih

5.2 Saran

Dari hasil survey serta penelitian yang telah penulis laksanakan pada UD. Mina Makmur, maka dapat diberikan saran-saran untuk membantu perusahaan dalam meningkatkan efisiensi dan efektifitas perusahaan di masa yang akan datang :

1. Penggunaan komputer sebagai alat bantu untuk mengolah sistem

mengenalkan
hasil produksi
dan
mempermudah
proses
transaksi
pemesanan.

Demiki
adalah
kesimpulan
dan saran yang
dapat penulis
sampaikan
semoga dapat
menjadi
pertimbangan
dan membantu
UD. Mina
Makmur di
dalam
mengembangk
an usahanya.

DAFTAR PUSTAKA

- Raymond Mcleod, Jr, **Sistem Informasi Manajemen jilid Dua**, Edisi Bahasa Indonesia, PT. Bhuana Ilmu Populer, Jakarta, 2001
- Jogiyanto H.M, **Analisa dan Desain Sistem Informasi**, Penerbit Andi Offset, Yogyakarta, 2005
- Gordon B. Davis, **Sistem Informasi Manajemen**, Penerbit Andi Offset, Yogyakarta, 2003.

Andi Kristanto, **Perancangan Sistem Informasi dan Aplikasinya**, Gaya Media, Yogyakarta, 2003

Fathansyah. Ir, **Buku Teks Ilmu Komputer Basis Data**, Penerbit Informatika, Bandung, 2004

Sutisna Dadan, **7 Langkah Mudah Menjadi Web Master**, Penerbit Mediakita, Jakarta, 2007

Hakim Lukman, **Trik Rahasia Master PHP Terbongkar Lagi**, Penerbit lokomedia, Yogyakarta, 2009

<http://en.wikipedia.org/wiki/internet.html>, diakses tanggal 28 Juli 2013

<http://en.wikipedia.org/wiki/website.html>, diakses tanggal 28 Juli 2013

<http://en.wikipedia.org/wiki/Html.html>, diakses tanggal 28 Juli 2013

<http://en.wikipedia.org/wiki/Php.html>, diakses tanggal 28 Juli 2013

