

SISTEM PENJUALAN PAKET WISATA PENDAKIAN GUNUNG BERBASIS WEB DENGAN MENGGUNAKAN PHP DAN MYSQL PADA PT. SEVEN MOUNTAIN ADVENTURE

SALES SYSTEM TOUR PACKAGES MOUNTAINEERING WEB BASED USING PHP AND MYSQL AT PT. SEVEN MOUNTAIN ADVENTURE

Sugina², Ai'syah Sulung², Indri Noviyanti³

Program Studi Manajemen Informatika, Fakultas Sains dan Teknologi
Universitas Raharja

¹sugina@raharja.info, ²ai'syah.sulung@raharja.info, ³indri.noviyanti@raharja.info

ABSTRAKSI

Sistem Informasi Penjualan salah satu metode informasi yang memudahkan perusahaan dalam menganalisis dan mengambil keputusan dalam perencanaan strategi perusahaan dengan efektif dan efisien. Karna dapat menampilkan data-data yang ringkas dan sesuai kebutuhan. PT. Seven Mountain Adventure dirasa memerlukan adanya Sistem Informasi khususnya dalam bidang penjualan, karena PT. Seven Mountain Adventure Tangerang merupakan perusahaan distributor yang bergerak dalam bidang produk seperti perlengkapan adventure. Metodologi penelitian yang diterapkan dalam penulisan ini adalah dengan menganalisis sistem yang berjalan pada PT. Seven Mountain Adventure dan perancangan Sistem Informasi Penjualan yang dirancang dengan menggunakan Analisis SWOT, perancangan sistem yang berjalan dan yang diusulkan menggunakan UML (*Unified Modelling Language*) dan pengujian program yang diusulkan menggunakan *black box testing*. Adapun perancangan aplikasinya menggunakan PHP (*PHP Hypertext Preprocessor*) dan pembuatan database dengan *MySQL*. Sistem Informasi Penjualan pada PT. Seven Mountain Adventure Tangerang ini membantu perusahaan untuk mendapatkan informasi yang cepat dan akurat, memusatkan perhatian pada hal-hal penting untuk menentukan masa depan perusahaan, menentukan realisasi penjualan yang up to date agar dapat mengetahui sejauh mana achievement yang diperoleh dari target penjualan, menentukan persaingan bisnis antar kolega, menentukan support program-program oleh principle, menentukan kebijakan-kebijakan perusahaan dalam mencapai visi dan misi perusahaan, serta mengoptimalkan kinerja perusahaan secara keseluruhan dalam penyusunan laporan informasi yang dibutuhkan oleh pihak eksekutif perusahaan.

Kata kunci: *Sistem Informasi Penjualan, Analisis..*

ABSTRACT

Executive information system is one that is needed for the company, because it helps the executive to analyze and provide information in a concise form and display the data as needed. So also at PT. Indosari Mandiri Tangerang which is deemed necessary executive information system (EIS) especially in the field of sales because of PT. Indosari Mandiri Tangerang is one of the distributor companies in the field of snacks such as wafer stick products, chocolate bar wafer, biscuit, bakery, and others. So it is important to be quick and responsive in obtaining sales information in order to monitor the state of sales by presenting sales information in accordance with the needs of the executive. That is the use as a consideration to analyze and provide a picture of what will be the sales strategy kedepannya for the achievement of a sales target at the company. The research methodology used is SWOT analysis so it can know the condition of PT. Indosari Mandiri Tangerang as a whole both from outside and structured design starting from the proposed system through UML (Unified Modeling Language) and testing the proposed program using black box testing. The design of the application using PHP (PHP Hypertext Preprocessor) and making the database on MySQL. The results of this study can facilitate executives in analyzing the sales results of the running business process.

Keywords: Executive Information System, Analysis, Sales.

1. PENDAHULUAN

Teknologi saat ini menjadi kebutuhan bagi suatu perusahaan untuk memenangkan sebuah persaingan dimana informasi digunakan sebagai penunjang keputusan, sehingga dibutuhkan penyampaian informasi

yang cepat, tepat, dan akurat dalam mendapatkannya agar tidak kalah dalam persaingan. Informasi tersebut berisi situasi dan kondisi yang terjadi didalam maupun diluar perusahaan yang selanjutnya akan digunakan sebagai bahan evaluasi dasar untuk

perencanaan strategis dan program kerja selanjutnya.

Seiring berkembang informasi khusus untuk para manajer guna pengambilan keputusan dan untuk mengetahui kondisi kinerja perusahaan, maka berkembanglah sebuah sistem informasi yang disebut Sistem Informasi Penjualan. Dengan sistem informasi penjualan sistem dapat ditampilkan bentuk ringkas dan tampilan data sesuai kebutuhan sehingga mempermudah seorang manajer dalam pengontrolan setiap saat.

Begitu juga pada PT. Seven Mountain Adventure, perusahaan yang terletak di kota Tangerang ini menjual produk adventure dimana pemilik perusahaan tersebut kesulitan untuk menganalisa data penjualan secara keseluruhan karena laporan yang ada masih memakai sistem yang manual yaitu dengan sistem *Microsoft Office Excel* sehingga laporan yang dibuat tidak menjadi ringkas sehingga *branch manager* butuh waktu dalam mengolah data.

Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas maka penulis dapat merumuskan berbagai masalah antara lain :

Bagaimana sistem informasi hasil penjualan produk yang berjalan pada PT. Seven Mountain Adventure?

Bagaimana cara mengatasi *human error* dalam laporan penjualan pada sistem informasi penjualan?

Bagaimana sistem yang dapat menjaga keakuratan data pada PT. Seven Mountain Adventure?

Ruang Lingkup

Agar dalam permasalahan lebih terarah dan berjalan dengan sangat baik maka perlu adanya pembatasan masalah sebagai ruang lingkup pembahasan yaitu dapat mengolah data penjualan harian, penjualan bulanan, penjualan pertahun dan penjualan produk terlaris. Pada sistem ini hanya fokus pada data hasil penjualan produk kepada pihak manajer atau pimpinan.

Tujuan Penelitian

Untuk memudahkan *branch manager* dalam mendapatkan laporan.

Untuk memudahkan *branch manager* menganalisa data sehingga dengan cepat dalam mengambil keputusan.

Untuk merancang sistem yang dapat meminimalisir terjadinya *human error*.

Manfaat Penelitian

Manfaat bagi peneliti

Meningkatkan motivasi diri untuk berusaha lebih baik lagi dalam menciptakan aplikasi-aplikasi lain agar bisa mempermudah pekerjaan di masyarakat.

Menambah wawasan dan pengetahuan baru khususnya dari guru dan *stakeholder* tentang sesuatu yang belum peneliti ketahui di dunia kerja.

Manfaat bagi PT. Seven Mountain Adventure Dapat menangani penyelesaian pada suatu kelemahan dalam sistem yang sedang berjalan, agar menjadi lebih efektif dan efisien.

Manfaat bagi PT. Seven Mountain Adventure berkurangnya kelemahan pada sistem yang sedang berjalan, maka dengan sendirinya akan meningkatkan kualitas PT. Seven Mountain Adventure di mata masyarakat.

2. METODOLOGI PENELITIAN

Metode Pengumpulan Data

Metode penelitian yang digunakan yaitu dengan cara mengumpulkan data menggambarkan data mengenai keadaan secara langsung dari lapangan atau objek dari penelitian untuk mendapatkan data secara relevan. Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan dalam mencari, mengumpulkan data serta mengelola informasi yang diperlukan yaitu :

Metode Observasi

Penulis langsung meneliti dengan mendatangi tempat untuk mengetahui secara langsung dan melakukan pencatatan secara sistematis terhadap unsur-unsur yang diteliti serta menganalisa suatu sistem yang sedang berjalan pada PT. Seven Mountain Adventure yang beralamatkan di Jl. Pengasinan Raya KM.4 Ds. Periuk Jaya Tangerang.

Metode Wawancara

Pada penelitian ini penulis melakukan wawancara kepada pihak perusahaan yang terkait untuk mengetahui bagaimana sistem penjualan barang yang dilakukan oleh PT. Seven Mountain Adventure serta kebutuhan-kebutuhan yang diperlukan dalam sistem penjualan yang telah ada sekarang.

Metode Studi Pustaka

Penulis melakukan study kepustakaan untuk mendapatkan data yang lebih akurat dengan cara mengumpulkan data teoritis yang bersumber dari hasil kuliah, literatur dari koleksi buku perpustakaan, serta sumber-sumber lain yang berkaitan dengan penyusunan skripsi tersebut.

Metode Analisa

Metode pengembangan sistem yang penulis gunakan dalam penelitian ini adalah metode analisa SWOT (*Strength Weakness Opportunities Threats*) karena analisa SWOT

dapat diterapkan dengan cara menganalisis dan memilih berbagai hal yang mempengaruhi keempat faktor tersebut.

Metode Perancangan

Proses perancangan aplikasi sistem informasi eksekutif penjualan di PT. SAI Indonesia Tangerang meliputi pembuatan model dengan menggunakan tools atau alat bantu UML (Unified Modeling Language) Yaitu Use Case Diagram, Sequence Diagram, Activity Diagram, dan Class Diagram dengan Software Visual Paradigm. Serta menggunakan bahasa pemrograman PHP (PHP Hypertext Preprocessor) dan pembuatan database pada MySQL.

Metode Pengujian

Dalam skripsi ini metode pengujian yang digunakan yaitu *Blackbox testing*. *Blackbox testing* adalah metode uji coba yang memfokuskan pada keperluan fungsional software. Karena itu uji coba *blackbox* memungkinkan pengembang software untuk membuat himpunan kondisi input atau data uji yang akan menguji fungsional dan output suatu program. Metode pengujian *blackbox* digunakan untuk menemukan kesalahan dalam beberapa kategori, antara lain fungsi- fungsi yang salah atau hilang, kesalahan tampilan luar, kesalahan output, kesalahan dalam struktur data atau akses database, dan kesalahan performa.

Prosedur Sistem Yang Berjalan

Pada analisa ini terdiri dari beberapa Unified Modelling Language (UML) diagram untuk menggambarkan sistem yang berjalan saat ini, diantaranya prosedur penjualan produk yang berjalan pad CV. Seven Mountain Adventure, yaitu :

Salesman membawa purchase order (PO) kepada pelanggan.

Pelanggan tersebut mengisi PO tersebut dan diserahkan kepada Salesman tadi untuk dibawa pulang lagi ke perusahaan, kemudian Salesman tadi menyerahkan PO yang telah diisi kepada bagian fakturis untuk diinput ke dalam database. Selain lewat Salesman, pihak pembeli juga bisa memesan produk lewat email, telepon, ataupun fax.

Bagian Fakturis kemudian menginput pemesanan dan mencetak faktur untuk diserahkan ke bagian gudang.

Bagian gudang mengecek persediaan kemudian menyerahkan produk dan surat jalan kepada ekspedisi untuk pengiriman ke pelanggan.

Ekspedisi menyerahkan produk ke pelanggan.

Setelah produk diterima, pelanggan membayar via transfer.

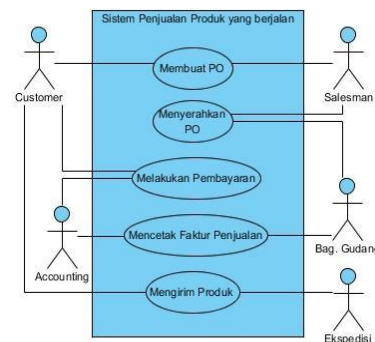
Bagian Finance mengirim laporan data produk kepada pihak Eksekutif.

Rancangan Prosedur Sistem Yang Berjalan

Untuk menganalisis sistem yang berjalan, penelitian ini menggunakan program Visual Paradigm Versi 13.0 Enterprise Edition untuk menggunakan Use Case Diagram, Activity Diagram Dan Sequence Diagram.

Use Case Diagram

Berikut ini adalah Use Case Diagram prosedur sistem yang berjalan ditunjukkan pada gambar:



Use Case Diagram Prosedur Sistem Yang berjalan

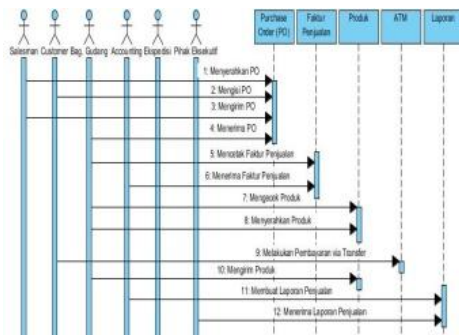
Berdasarkan Gambar Use Case diagram yang ada terdapat :

5 (Lima) Actor yang melakukan kegiatan di dalam sistem, yaitu Customer, Salesman, Accounting, Bagian Gudang, Ekspedisi.

5 (Lima) use case yang dilakukan oleh Actor yaitu membuat PO (Purchase Order), Menyerahkan PO (Purchase Order), Melakukan Pembayaran, Mencetak Faktur Penjualan, Mengirim Produk.

Activity Diagram

Berikut ini adalah Activity Diagram prosedur sistem yang berjalan ditunjukkan pada gambar:



Activity Diagram Prosedur Sistem Yang berjalan

Berdasarkan Activity diagram yang ada terdapat :

5 Swimlane yaitu Pelanggan, Salesman, Finance, Bagian Gudang, Ekspedisi.
 1 Initial Node, sebagai awal objek.
 15 (Lima Belas) Action yaitu Menyerahkan PO, Menerima PO, Mengisi PO, Mengirim PO, Menerima PO, Menginput PO, Menyerahkan Faktur, Menerima Faktur, Mengecek Produk PO, Menyerahkan Produk, Mengirim Produk, Menerima Produk, Melakukan Pembayaran, Mengirim Laporan Data Produk, Menerima Laporan Data Produk.

1 Final Node, Sebagai Objek yang diakhiri.

Sequence Diagram

Berikut ini adalah Sequence Diagram prosedur sistem yang berjalan ditunjukkan pada gambar:



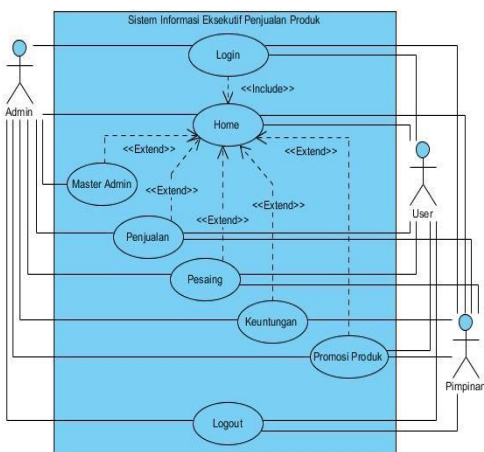
Sequence Diagram Prosedur Sistem Yang berjalan

Berdasarkan Gambar Sequence diagram yang ada terdapat :

6 Actor yaitu: Salesman, Customer, Bagian Gudang, Accounting, Ekspedisi, Pihak Eksekutif.

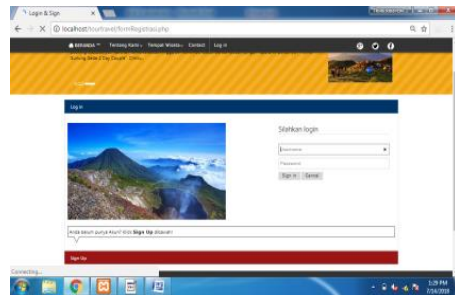
Lifeline yaitu: Purchase Order (PO), Faktur Penjualan, Produk, ATM, Laporan.

12 Message yaitu: Menyerahkan PO, Mengisi PO, Mengirim PO, Menerima PO, Mencetak Faktur Penjualan, Menerima Faktur Penjualan, Mengecek Produk Menyerahkan Produk, Melakukan Pembayaran via Transfer, Mengirim Produk, Membuat Laporan Penjualan, Menerima Laporan Penjualan.



3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Rancangan Program Tampilan Halaman Login



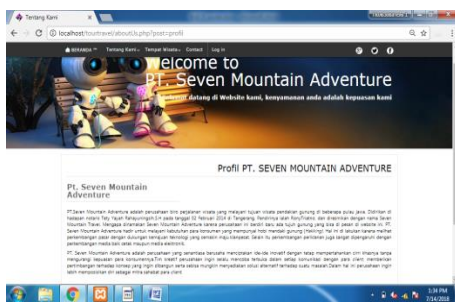
Gambar Tampilan Login

Tampilan Home



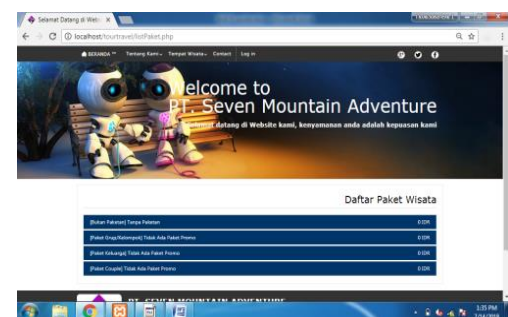
Gambar Tampilan Home

Tampilan Profil



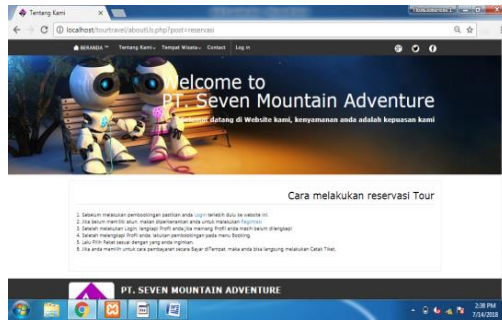
Gambar Tampilan Profil

Tampilan Promo



Gambar Tampilan Promo

Tampilan Cara Melakukan Reservasi Tour



Gambar Tampilan Cara Melakukan Reservasi Tour

Tampilan Cara Pembayaran



Gambar Menampilkan Cara Pembayaran

4. SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dari observasi yang telah dilakukan pada sistem informasi penjualan produk pada PT. Seven Mountain Adventure, maka peneliti dapat menarik kesimpulan sebagai berikut :

Sistem informasi penjualan produk yang berjalan pada PT. Seven Mountain Adventure masih menggunakan Ms. Excel dimulai dari penerimaan produk dari supplier, sistem yang berjalan sudah baik namun menimbulkan keterlambatan dalam proses pengolahan data, menyebabkan informasi yang dihasilkan tidak akurat. Sehingga untuk saat ini sistem yang berjalan masih belum memenuhi kebutuhan user.

Untuk meminimalisir *human error* diperlukan rancangan sistem dimana admin dan user bertugas menginput seluruh data penjualan. Dengan sistem yang terintegrasi, maka akan meminimalisir kesalahan penginputan data penjualan produk.

Agar dapat menjaga keakuratan data diperlukan rancangan sistem informasi eksekutif berbasis web, yang sangat memudahkan pihak eksekutif untuk mengecek hasil penjualan produk. Sehingga keakuratan data dapat terjamin dan tidak mudah di salah

gunakan oleh pihak lain yang tidak berkepentingan.

SARAN

Saran yang diberikan oleh penulis untuk permasalahan yang ada pada PT. Seven Mountain Adventure adalah sebagai berikut :

Diperlukan sumber daya manusia untuk mendukung penggunaan aplikasi tersebut.

Perlu meningkatkan ketelitian dari admin dan user agar dapat meminimalisir *human error* agar informasi yang dihasilkan akurat, relevan dan tepat waktu.

Sistem informasi yang dirancang masih dalam tahap *Local Area Network (LAN)*, sehingga hak akses masih terbatas pada kegiatan-kegiatan yang menyangkut administrator dan *stakholder* terkait. Dan untuk kedepannya dapat dikembangkan lagi yang dapat terkoneksi langsung dengan pusat.

5. DAFTAR PUSTAKA

- [1] Aziz, Fauzan. Abdillah. Leon, Hadinati. Novi.2015. "*Sistem Informasi Eksekutif Berbasis Web Pada Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Palembang*" Palembang: Jurnal Student Colloquium Sistem Informasi & Teknik Informatika.
- [2] Arnawa, Surya. Ketut. Bagus. Ida, dan I. ketut. Dedy. Suryawan. 2015. "*Perancangan Sistem Informasi Eksekutif Bagian Akademik STMIK STIKOM Bali Berbasis WEB*" Bali: Jurnal Konferensi Nasional Sistem & Informatika. 9-10 Oktober 2015.
- [3] Bactiar, Dede. Atikah. 2015. "*Sistem Informasi Dashboard Kependudukan Di Kelurahan Manis Jaya Kota Tangerang*". STMIK Bina Saran Global. Jurnal Sisfotek Global. Vol.5 No.1 Maret 2015. ISSN:2088-1762.
- [4] Deviachrista. 2013. "*Dasar Literature Riview*". Jakarta: Selemba Empat.
- [5] Fitrianiingsih, Fifit. 2014. Analisis Sistem Informasi Penggajian Karyawan Pada PT Jalur Sejuk". Tangerang: STMIK Raharja.
- [6] Hery. 2016. "*Manajemen Bisnis Terintegrasi (Indonesia Edition)*". Jakarta: Gramedia Widiasarana Indonesia (GRASINDO). ISBN:978-6023755875.
- [7] Indrajani. 2015. "*Database Design*". Jakarta: PT Elex Media Komputindo.