

# Perancangan Sistem Informasi Penjualan pada CV. Sinar Creation Berbasis Web

Nellys Erlyta Marpaung<sup>1</sup>, Andy Paul Harinja<sup>2</sup>

<sup>1,2</sup>. Fakultas Ilmu Komputer Universitas Katolik Santo Thomas Medan, Indonesia

## ARTICLE INFORMATION

Received: April, 19, 2021  
Revised: April 22, 2021  
Available online: April,28,2021

## KEYWORDS

Sistem, Informasi, Penjualan Jasa, PHP, MySQL, Database

## CORRESPONDENCE

E-mail: [nellyerlita@gmail.com](mailto:nellyerlita@gmail.com)<sup>1</sup>  
[apharianja@gmail.com](mailto:apharianja@gmail.com)<sup>2</sup>

## A B S T R A C T

CV. Sinar Creation is a place to produce printing products in the advertising sector that focuses on service and quality of goods produced well. In this final project, design a web-based sales information system for CV. SINAR CREATION in marketing all information about its products through the media website, so that finally this website is expected to increase sales efficiency in the business world. To support system development, researchers use the PHP and MySQL programming languages as their databases and on this website it is hoped that the sales of this product will be better for the company itself, because this website is equipped with proof of payment which is more efficient and accurate for this company.

## PENDAHULUAN

Seiring dengan perkembangan zaman dibidang teknologi, perusahaan-perusahaan makin dipicu untuk menggunakan teknologi yang maju sebagai alat atau media untuk tetap bertahan dan memenangkan persaingan yang semakin hari semakin ketat dan keras. Internet merupakan suatu media yang sudah tidak asing lagi diberbagai belahan dunia yang memiliki banyak fungsi. Akhir-akhir ini penggunaan internet yang menjurus kepada cyberspace kelihatannya akan mendominasi seluruh kegiatan diatas permukaan bumi dimasa kini dan dimasa akan datang dan secara umum akan berubah menjadi alat untuk persaingan antara perusahaan yang satu dengan perusahaan yang lainnya[1].

Ini pun akan membawa dampak yang sangat besar bagi perusahaan. Dampak pada aspek persaingan adalah terbentuknya tingkat kompetisi yang sangat tajam. Globalisasi ekonomi juga membuat perubahan menjadi konstan, pesat, radikal, dan serentak. Sehingga perusahaan harus memiliki kemampuan cepat untuk beradaptasi terhadap perubahan yang terjadi sehingga perusahaan akan mampu bersaing dengan para kompetitornya[2], [3].

Evolusi yang terjadi pada internet merupakan satu fenomena yang paling menarik dalam kemajuan teknologi yang terjadi sekarang. Satu aspek yang boleh dibilang utama dalam evolusi ini adalah munculnya electronic commerce (e-commerce) dalam lingkungan bisnis. E-commerce mengubah hampir semua fungsi bisnis area dan setiap kegiatannya, mulai dari transaksi jual belinya sampai periklanannya. Dengan lahirnya E-commerce ini memudahkan konsumen untuk dapat memudahkan transaksi jual beli tanpa harus datang ketempatnya[4].

CV. Sinar Creation merupakan perusahaan yang bergerak dibidang advertising atau percetakan. Cetakn yang akan dijual dalam bentuk spanduk, billboard, baleho, neonbox, plank merek, kartu nama, brosur, foto wedding, baju, sticker, l'd card, dll. Proses penjualannya yaitu mengerjakan barang pesanan konsumen. Dalam melakukan kegiatannya perusahaannya ini masih menggunakan proses konvensional ingin memesan pembuatan produk. Konsumen masih diharuskan memberi desain produk dan rincian desain cetakan dan rincian pesannya melalui email atau memberinya langsung kepada pihak perusahaan. Pengirim informasi melalui email seringkali menimbulkan masalah karena format informasi pemesanan seperti desain dan rincian pesanan yang dikirimkan oleh konsumen sering tidak sesuai dengan kebutuhan informasi yang harus diperoleh pihak perusahaan untuk pembuatan barang yang dipesan. Hal tersebut tentu mengakibatkan proses transaksi yang berulang-ulang dan membutuhkan waktu yang lama.

Belum terdapatnya media penjualan secara online menambah masalah yang ada pada CV. Sinar Creation. Saat ini suatu bidang usaha tentu kurang kompetitif jika tidak memiliki media penjualan secara online seperti website. Konsumen sangat sulit mencari informasi tentang keberadaan CV. Sinar Creation yang tentunya mengakibatkan perusahaan itu kurang dikenal oleh orang banyak. Dengan adanya masalah yang dihadapi oleh perusahaan CV. Sinar Creation tersebut maka dibutuhkan kehadiran sebuah website. Hal ini sangat penting karena keberadaan suatu website dapat membantu penyampaian informasi produk dan harga secara detail kepada konsumen. Selain itu melalui website akan dapat mengakses informasi yang dibutuhkan kapan saja dan dimana saja. Suatu website

akan menjelaskan bagaimana proses perusahaan dalam melakukan kegiatannya sehingga dapat ditampilkan waktu pemesanan dan waktu yang dibutuhkan untuk mengirim pesanan hingga sampai kepada pelanggan yang mememesannya.

Pelanggan akan dapat memperkirakan kapan ia harus memesan dan kapan pesanan akan dikirimkan. Tidak hanya itu saja keberadaan suatu website akan dapat memperluas jangkauan pemasaran perusahaan ini, maka diperlukan sebuah program aplikasi yang mendukung dalam proses pemasaran dan pemesanan produk pada CV. Sinar Creation untuk dijadikan bahan penulisan usulan penelitian dengan judul “Perancangan Sistem Informasi Penjualan pada CV. Sinar Creation Berbasis Web”.

## BAHAN DAN METODE

Pada penelitian ini, terdapat beberapa metode pengumpulan data yang digunakan, yaitu:

1. Metode perpustakaan  
Metode pengumpulan data perpustakaan dilakukan dengan mengumpulkan dan mempelajari buku-buku, karya ilmiah, dan koleksi perpustakaan yang relevan dan yang berkaitan erat dengan materi penelitian.
2. Metode wawancara  
Metode wawancara dilakukan berupa tanya jawab secara langsung dengan pihak instansi tersebut dengan menggunakan *interview guide* (panduan wawancara) untuk memperoleh data dan informasi yang relevan.
3. Penyusunan Model Sistem Menentukan model sistem yang akan digunakan dalam hal ini model sistem yang digunakan adalah *Data Flow Diagram* (DFD) dan *Flowchart*.
4. Pembuatan Program Aplikasi Pada tahap ini dibuat program yang menggunakan bahasa pemrograman PHP + *Database MySQL*.

### 2.1. E-Commerce

*E-commerce* digunakan untuk mendukung kegiatan pembelian dan penjualan, pemasaran produk, jasa, dan informasi melalui internet atau extranet. *E-commerce* umumnya dikelompokkan menjadi dua buah kategori : *business-to-business* (B2B) dan *business-to-consumer* (B2C). Pada perkembangan terakhir juga muncul jenis hubungan yang disebut *consumer-to-consumer* (C2C) dan *consumer-to-business* (C2B)[5], [6]. Berikut dibawah ini penjelasannya :

1. *Business-to-Business* (B2B), menyatakan penjualan produk atau jasa yang melibatkan beberapa perusahaan dan dilakukan dengan sistem otomatis. Keuntungan B2B, jika dikerjakan dengan benar dapat menghemat biaya, meningkatkan pendapatan, mempercepat pengiriman, mengurangi biaya administrasi dan meningkatkan layanan kepada pelanggan.
2. *Business-to-Consumer* (B2C), melibatkan interaksi dan transaksi antara sebuah perusahaan penjual dan para konsumen. Perusahaan-perusahaan terkenal yang melayani antara lain adalah Dell ([www.dell.com](http://www.dell.com)), Cisco ([www.cisco.com](http://www.cisco.com)), dan Amazon ([www.amazon.com](http://www.amazon.com)).
3. *Consumer-to-Consumer* (C2C), terkadang disebut *person-to-person* menyatakan model perdagangan yang terjadi antara konsumen dengan konsumen melalui internet. Situs seperti eBay ([www.ebay.com](http://www.ebay.com)) menyediakan sarana yang memungkinkan orang-orang dapat menjual atau membeli barang diantara mereka sendiri[1].
4. *Consumer-to-Business* (C2B), beberapa situs telah berinisiasi untuk mengembangkan bisnis yang berbasiskan konsumen ke bebisnis (*consumer-to-business* atau C2B). Sebagai contoh, *Priveline.com* merupakan situs yang memungkinkan seseorang menjual rumah ke perusahaan ini. Dalam hal ini internet dapat digunakan sebagai sarana untuk negoisasi[7].

### 2.2. Penjualan

Strategi penjualan adalah perencanaan aktivitas penjualan yang merupakan metode klien mencapai, perbedaan kompetitif dan sumber daya yang tersedia. Penjualan strategi sangat penting, jika tidak daerah yang penting yang dibutuhkan untuk menghasilkan keuntungan bagi perusahaan anda. *Coming up with the perfect formula regarding sales and marketing strategies is imperative for your success*. Dengan rumus yang sempurna tentang penjualan dan strategi pemasaran adalah suatu keharusan bagi keberhasilan anda [8], [9]. Sistem informasi penjualan adalah suatu sistem informasi yang mengorganisasikan serangkaian prosedur dan metode yang dirancang untuk menghasilkan, menganalisa, menyebarkan dan memperoleh informasi guna untuk mendukung pengambilan keputusan mengenai penjualan.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### 3.1. Sistem yang sedang berjalan

Diagram konteks merupakan level tertinggi dari DFD yang menggambarkan seluruh *input* atau *output* suatu sistem dan gambaran tentang seluruh keseluruhan sistem. Diagram konteks ini pada sistem berjalan pada perusahaan ini menjelaskan pada saat pelanggan melakukan pemesanan barang. Pelanggan memberikan data pelanggan kepada bagian administrasi lalu bagian administrasi menyimpan data pelanggan yang telah diberikan. Dan pelanggan melakukan pembayaran.

### 3.2. Evaluasi Sistem Berjalan Dan Solusinya

Ketika penulis melakukan riset pada CV. Sinar Creation, penulis melihat sistem kerja belum maksimal karena sistem yang digunakan masih manual atau dengan cara tulis manual saja dan pemesanan jasa juga hanya dapat dilakukan dengan cara mengunjungi langsung lokasi perusahaan atau melalui telepon. Melihat hal tersebut penulis sangat tertarik mengangkat ini menjadi masalah yang akan dibahas dalam penulisan skripsi ini. Sebelum penulis memberikan usulan untuk menyelesaikan masalah yang ada pada CV. Sinar Creation.

Ada pun solusi yang ditawarkan penulis adalah sebagai berikut:

1. Proses pemasaran, penawaran dan pemesanan jasa pada CV. Sinar Creation dilakukan dengan cara sistem komputerisasi dimana hal ini dapat mempersingkat waktu dan menghemat tenaga dan biaya dalam proses penjualan jasa pada CV. Sinar Creation.

2. Membuat aplikasi penawaran, pemasaran dan pemesanan jasa berbasis *web* pada CV. SINAR CREATION agar seluruh pengunjung atau pelanggan yang ada dapat mengakses data dan mempergunakannya sesuai fungsinya dengan cepat.
3. Membuat *database* MySQL sebagai tempat penyimpanan seluruh data layanan jasa agar dapat dengan mudah diakses atau dipergunakan sesuai dengan fungsinya.

### 3.3. Rancang Model

Dalam perancangan sistem ini akan digambarkan tentang bagaimana membentuk kerangka suatu sistem informasi dalam sebuah website sehingga dari sistem yang dirancang ini dicapai bagaimana memberikan gambaran yang jelas dari perancangan yang dibuat dan dituangkan pada program komputer. Model atau gambaran sistem yang dirancang disajikan dalam diagram arus data. Dengan diagram arus data secara logika dapat diketahui kebutuhan sistem dalam rancangan sistem informasi.

### 3.4. Data Flow Diagram (DFD)

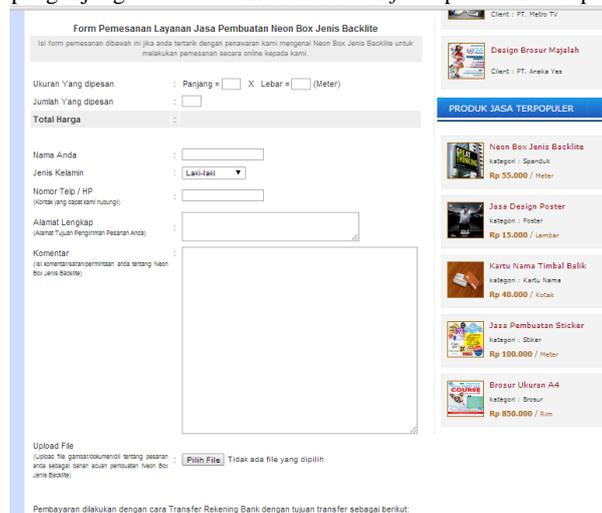
Langkah selanjutnya adalah membuat garis besar dari program tersebut. Salah satu cara yang dapat digunakan adalah dengan membuat *Data Flow Diagram* (DFD). *Data Flow Diagram* merupakan suatu cara untuk menggambarkan algoritma. DFD ini adalah salah satu alat pembuatan model yang sering digunakan, khususnya bila fungsi-fungsi sistem merupakan bagian yang lebih penting dan kompleks dari pada data yang dimanipulasi oleh sistem. Dengan kata lain, DFD adalah alat pembuatan model yang memberikan penekanan hanya pada fungsi sistem. DFD ini merupakan alat perancangan sistem yang berorientasi pada alur data dengan konsep dekomposisi dapat digunakan untuk penggambaran analisa maupun rancangan sistem yang mudah dikomunikasikan oleh profesional sistem kepada pemakai maupun pembuat program.

Halaman Kategori ini merupakan halaman yang terdapat semua kategori produk layanan jasa yang dapat dipilih oleh pengunjung *website*. Halaman ini terdapat pada halaman publik dimana setiap pengunjung *website* dapat mengaksesnya. Gambar halaman kategori dapat dilihat pada gambar 1.



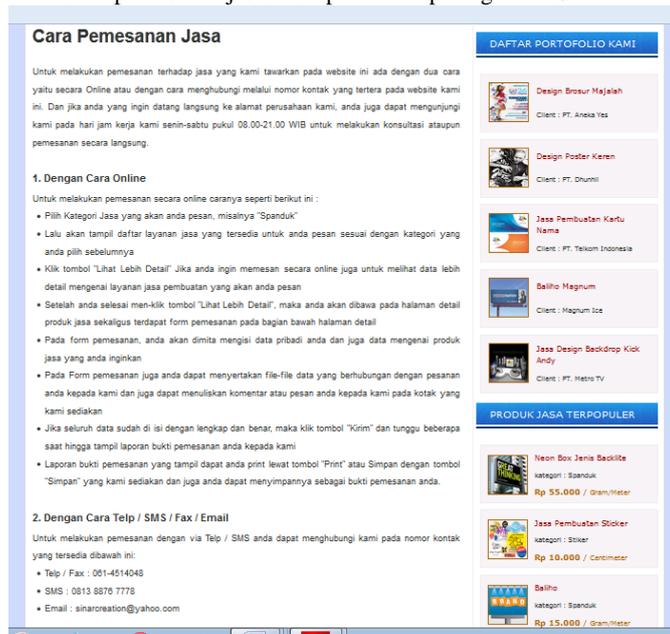
Gambar 1. Halaman Kategori

Halaman *Form* Pemesanan adalah *form* untuk menginput data pemesanan yang dilakukan oleh pengunjung *website* untuk admin dari *website* CV. SINAR CREATION. Halaman *form* ini terdapat pada bagian bawah dari halaman detail produk layanan jasa yang dapat diakses langsung oleh publik atau pengunjung *website*. Gambar Halaman *form* pemesanan dapat dilihat pada gambar 2.



Gambar 2 Halaman *Form* Pemesanan

Halaman ini merupakan halaman yang menjelaskan tentang cara pemesanan dengan lengkap. Halaman ini dapat diakses oleh pengguna *website*. Gambar halaman cara pemesanan jasa ini dapat dilihat pada gambar 3



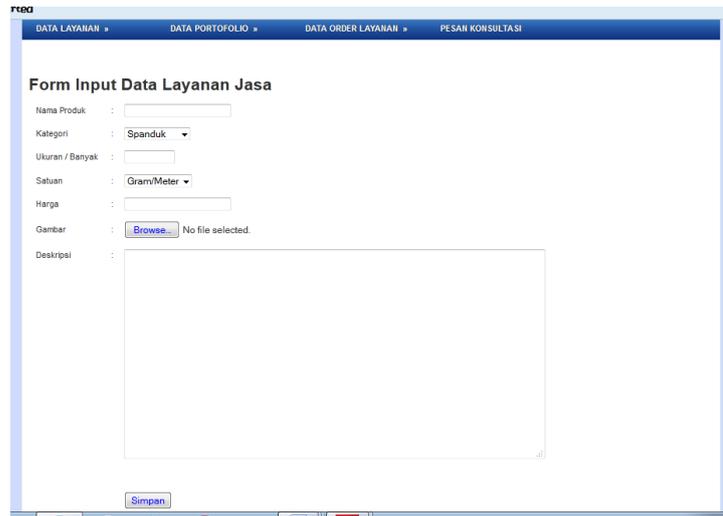
Gambar 3 Halaman Cara Pemesanan Jasa

Halaman ini merupakan halaman yang menjelaskan dengan lengkap tentang cara pembayaran yang dilakukan pengguna *website* setelah melakukan pemesanan. Halaman dapat diakses oleh pengguna publik. Gambar halaman cara bayar ini dapat dilihat pada gambar 4.

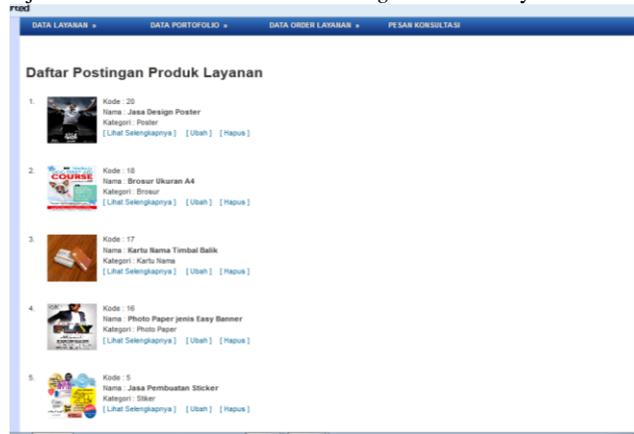


Gambar 4. Halaman Cara Bayar

Form ini merupakan *form* untuk menginput data produk layanan jasa yang ada pada CV. Sinar Creation. Halaman ini hanya dapat diakses oleh admin dengan cara *login* terlebih dahulu. Gambar Halaman *Form Input* Layanan Jasa ini dapat dilihat pada gambar 5.


Gambar 5. Halaman *Form Input Layanan Jasa*

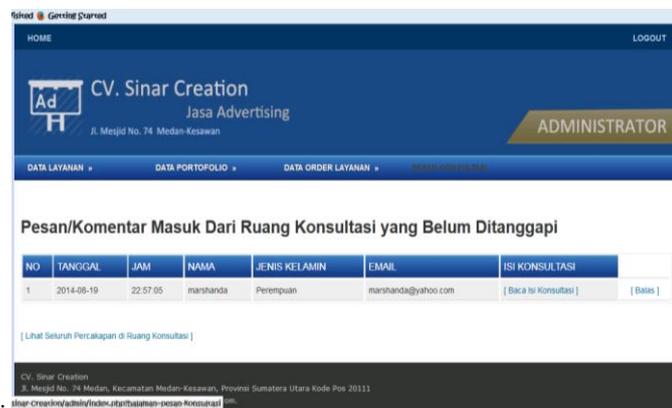
Halaman ini merupakan halaman untuk menampilkan informasi data produk jasa yang ada pada CV. SINAR CREATION. Halaman ini hanya dapat diakses atau dilihat oleh admin dari *website* dengan cara *login* kedalam sistem informasi dahulu melakukan pengecekan daftar *posting* produk jasa. Gambar halaman Daftar *Postingan* Produk Layanan ini dapat dilihat pada gambar 6.



No	Kode	Nama	Kategori	Aksi
1.	20	Jasa Design Poster	Poster	[Lihat Selengkapnya] [Ubah] [Hapus]
2.	16	Brosur Ukuran A4	Brosur	[Lihat Selengkapnya] [Ubah] [Hapus]
3.	17	Kartu Nama Timbal Balik	Kartu Nama	[Lihat Selengkapnya] [Ubah] [Hapus]
4.	16	Photo Paper jenis Easy Banner	Photo Paper	[Lihat Selengkapnya] [Ubah] [Hapus]
5.	5	Jasa Pembuatan Sticker	Stiker	[Lihat Selengkapnya] [Ubah] [Hapus]

Gambar 7. Halaman Daftar *Postingan* Produk Layanan

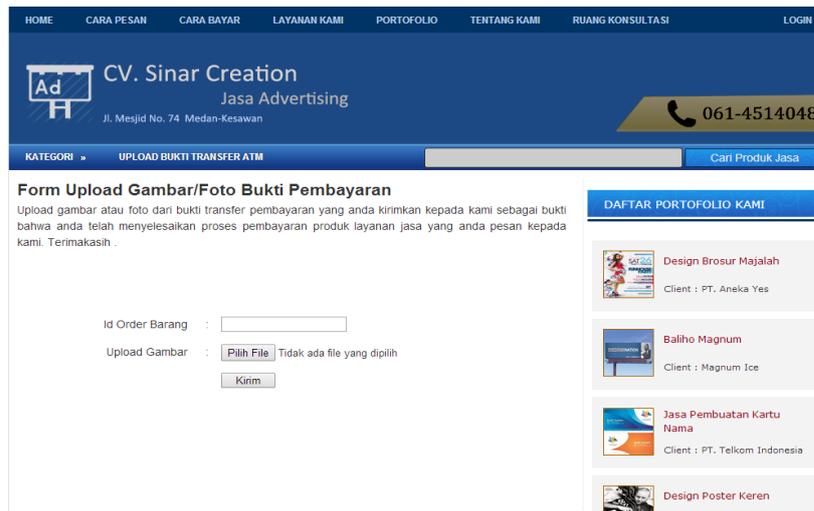
*Form* ini merupakan halaman *form* yang menampilkan pesan dari ruang konsultasi yang belum ditanggapi. Halaman *form* ini hanya dapat diakses oleh admin saja yang login terlebih dahulu. Gambar halaman *form order* masuk tentang produk layanan jasa ini dapat dilihat pada gambar 8.



NO	TANGGAL	JAM	NAMA	JENIS KELAMIN	EMAIL	ISI KONSULTASI
1	2014-06-19	22:57:05	marshanda	Perempuan	marshanda@yahoo.com	[Baca isi Konsultasi] [Balas]

Gambar 8. Halaman *Form* Pesan yang masuk dari ruang konsultasi yang belum ditanggapi

Halaman *form* upload gambar/foto bukti pembayaran berfungsi untuk menginput data atau mengupload gambar/foto bukti pembayaran terhadap produk jasa yang diorder oleh pengunjung. Gambar/foto bukti pembayaran yang dimaksud dapat berupa foto dari bukti transfer rekening ATM dan sebagainya. Untuk melihat tampilan dari rancangan halaman upload gambar/foto bukti pembayaran dapat dilihat pada gambar di bawah ini :



Gambar 9. Halaman Form Upload Gambar/Foto Bukti Pembayaran

## KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan yang diambil penulis dari beberapa perusahaan dan penerapan sistem terhadap permasalahan yang ada dalam perancangan Sistem Informasi Penjualan dan pemesanan produk pada CV. Sinar Creation adalah sebagai berikut :

1. Dengan dibangunnya website ini maka seseorang pemesan dapat melakukan pemesanan dimana saja dan kapan saja dan cepat selama si pemesan dapat mengakses website tersebut serta orang dapat mendapatkan informasi mengenai produk pada website.
2. Dan dengan adanya sistem ini pada pemesanan produk ini maka proses pengolahan data produknya yang sudah dipesan akan semakin cepat dan baik.

## DAFTAR PUSTAKA

- [1] H. M. Jogyanto, *Analisis dan Desain (Sistem Informasi Pendekatan Terstruktur Teori dan Praktek Aplikasi Bisnis)*. Yogyakarta: Penerbit Andi, 2017.
- [2] L. K. Deti and H. Mulyono, "Informasi Penjualan Dan Pemesanan Plywood Berbasiskan ... Plywood Berbasiskan Web Pada Pt . Kumpeh," *Manaj. Sist. Inf.*, vol. 2, no. 1, pp. 303–317, 2017.
- [3] R. Indonesia, "Presiden republik indonesia presiden republik indonesia," no. September, pp. 1–2, 2009, [Online]. Available: [http://www2.pom.go.id/public/hukum\\_perundangan/pdf/Pengamanan rokok bagi kesehatan.pdf](http://www2.pom.go.id/public/hukum_perundangan/pdf/Pengamanan rokok bagi kesehatan.pdf).
- [4] J. O. Sembiring and Sorang Pakpahan, "Sistem Informasi Pemesanan Dan Penjualan Barang pada Pinter Kreatif Berbasis Web," *MEANS (Media Inf. Anal. dan Sist.*, vol. 2, no. 2, pp. 69–75, 2017.
- [5] P. D. Astuti, "Perancangan Sistem Informasi Penjualan," *Semin. Ris. Unggulan Nas. Inform. dan Komput. FTI UNSA*, vol. 2, no. Bisnis Inelijen, pp. 13–18, 2013.
- [6] J. Ilmiah, I. Komputa, E. Volume, A. Issn, A. W. Kusumaatmaja, and J. D. Bandung, "Membangun Aplikasi E-Commerce Suku cadang Motor di Surya Mandiri Motor," *J. Ilm. Komput. dan Inform.*, vol. 1, 2013.
- [7] A. Kadir, *Pengenalan sistem informasi*. Andi, 2003.
- [8] R. H. Malau and T. Limbong, "Sistem Informasi Pemasaran dan Penjualan Hasil Tenun Ulos Desa Lumban Suhi-Suhi," *KAKIFIKOM: Kumpulan Artikel Karya Ilmiah Fakultas Ilmu Komputer*, 2020. <http://ejournal.ust.ac.id/index.php/KAKIFIKOM/article/view/933> (accessed Apr. 20, 2021).
- [9] H. Zakaria, "Perancangan Aplikasi Penjualan dan Penyewaan Mobil berbasis Web menggunakan Model Waterfall pada CV. Dhiyara Anugrah," *J. Inform. Universtias Pamulang*, vol. 2, no. 4, pp. 184–180, 2017.