

**PERANCANGAN SISTEM PEMBUKUAN DAN PENJUALAN PADA
SHOWROOM MOBIL**

Studi Kasus

CV. FARGASA PRATAMA RAYA



LAPORAN KERJA PRAKTEK

Oleh:

| | NIM | NAMA |
|---|--------------|--------------------------------|
| 1 | 171021400077 | MOHAMMAD ALI VELLAYATI HUSAINI |
| 2 | 171021400222 | ACHMAD ALFA RIZKI |

**PROGRAM STUDI TEKNIK INFORMATIKA
FAKULTAS TEKNIK UNIVERSITAS PAMULANG**

2021/2022



CV. Fargasa Pratama Raya

Jl. KH.Abdul Latif Link. Palas No. 5 Bendungan
Cilegon
Hp: 087772008444 - 081311120733
E-mail : info@fargasa.com

**LEMBAR PENGESAHAN SELESAI
KULIAH KERJA PRAKTEK**

Dinyatakan Bahwa:

1. Mohammad Ali Vellayati Husaini
NIM: 171021400077
2. Achmad Alfa Rizki
NIM: 171021400222

Telah Selesai Melaksanakan kegiatan Kerja Praktek Pada :

Tanggal : 09 Maret 2021 – 30 Juni 2021

Nama Instansi : CV. Fargasa Pratama Raya

Alamat : JL. Raya Cilegon KM. 14, Cibeber, Kota Cilegon, Banten

Tanggal : 30 Juni 2021



LEMBAR PENILAIAN KERJA PRAKTEK MAHASISWA

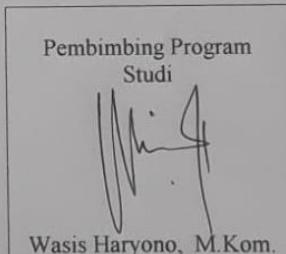
NAMA : Mohammad Ali Vellayati Husaini
NIM : 171021400077
PROGRAM STUDI : Teknik Informatika
TEMPAT KERJA PRAKTEK : CV. Fargasa Pratama Raya
WAKTU PELAKSANAAN : 09 Maret 2021 – 30 Juni 2021

KRITERIA PENILAIAN

| I. PENILAIAN PEMBIMBING LAPANGAN (INSTANSI TEMPAT KERJA PRAKTEK) | | |
|--|--------------------------------|---------|
| No | Materi Penilaian | Nilai * |
| 1 | Keaktifan, Disiplin, Inisiatif | 88 |
| 2 | Kemampuan Kerjasama | 88 |
| 3 | Kemampuan Bekerja madiri | 88 |
| 4 | Kemampuan Teknik | 90 |
| Nilai Rata-Rata: | | |



| II. PENILAIAN PEMBIMBING LAPANGAN PROGRAM STUDI TEKNIK INFORMATIKA | | |
|--|-------------------|---------|
| No | Materi Penilaian | Nilai * |
| 1 | Kedalaman Materi | 75 |
| 2 | Penguasaan Materi | 70 |
| 3 | Penyajian Laporan | 75 |
| 4 | Pembuatan Jurnal | - |
| Nilai Rata-Rata: | | |

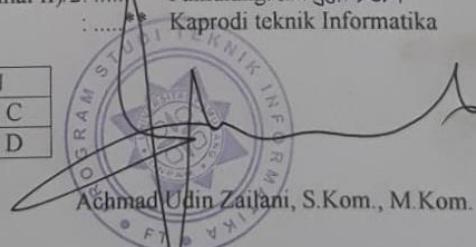


Nilai rata-rata akhir (nilai I + nilai II)/2: * Pamulang: 22 Juli 2021
..... ** Kaprodi teknik Informatika

| KOMPONEN PENILAIAN | | |
|--------------------|-------------|--|
| 80-100 : A | 59 – 69 : C | |
| 70 – 79 : B | 45 – 55 : D | |

*Dalam Angka

** Dalam Huruf



LEMBAR PENILAIAN KERJA PRAKTEK MAHASISWA

NAMA : Achmad Alfa Rizki
NIM : 171021400222
PROGRAM STUDI : Teknik Informatika
TEMPAT KERJA PRAKTEK : CV. Fargasa Pratama Raya
WAKTU PELAKSANAAN : 09 Maret 2021 – 30 Juni 2021

KRITERIA PENILAIAN

| I. PENILAIAN PEMBIMBING LAPANGAN (INSTANSI TEMPAT KERJA PRAKTEK) | | |
|--|--------------------------------|---------|
| No | Materi Penilaian | Nilai * |
| 1 | Keaktifan, Disiplin, Inisiatif | 88 |
| 2 | Kemampuan Kerjasama | 88 |
| 3 | Kemampuan Bekerja madiri | 88. |
| 4 | Kemampuan Teknik | 90 |
| Nilai Rata-Rata: | | |

Pembimbing Instansi

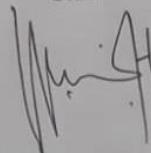


RENITA S.H.



| II. PENILAIAN PEMBIMBING LAPANGAN PROGRAM STUDI TEKNIK INFORMATIKA | | |
|--|-------------------|---------|
| No | Materi Penilaian | Nilai * |
| 1 | Kedalaman Materi | 70 |
| 2 | Penguasaan Materi | 75 |
| 3 | Penyajian Laporan | 75 |
| 4 | Pembuatan Jurnal | - |
| Nilai Rata-Rata: | | |

Pembimbing Program Studi



Wasis Haryono, M.Kom.

Nilai rata-rata akhir (nilai I + nilai II)/2:

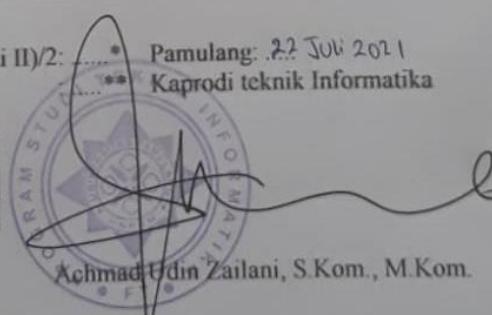
* Pamulang: 22 Juli 2021

** Kaprodi teknik Informatika

| KOMPONEN PENILAIAN | |
|--------------------|-------------|
| 80-100 : A | 59 – 69 : C |
| 70 – 79 : B | 45 – 55 : D |

*Dalam Angka

** Dalam Huruf



Achmad Udin Zailani, S.Kom., M.Kom.

**LEMBAR BERITA ACARA KONSULTASI DENGAN DOSEN
PEMBIMBING KP**

| | |
|--------------------------|---|
| Nalam Instansi KP | CV. Fargasa Pratama Raya |
| Alamat Instansi | Jl. Raya Cilegon KM.14, Cibeber, Kota Cilegon, Banten |
| Dosen Pembimbing | Wasis Haryono, S.Kom., M.Kom. |

| No. | NIM | NAMA |
|-----|--------------|--------------------------------|
| 1 | 171021400077 | Mohammad Ali Vellayati Husaini |
| 2 | 171021400222 | Achmad Alfa Rizki |

| No. | Tanggal | Materi yang Dikonsultasikan | Paraf Dosen | |
|-----|------------|--|-------------|-------|
| | | | MHS 1 | MHS 2 |
| 1 | 25-03-2021 | Bimbingan bab 1 & 2, Revisi : penomeran, format proses bisnis, Berita acara, Struktur organisasi | | |
| 2 | 01-04-2021 | perubahan judul, arahan pembuatan aktor | | |
| 3 | 08-04-2021 | Bimbingan Bab 3, Revisi Activity berjalan | | |
| 4 | 15-04-2021 | Bimbingan activity usulan. Activity berjalan sudah rapih dan lengkap. | | |
| 5 | 18-04-2021 | Arahan use case, Activity usulan salah, Leasing dan supplier tidak masuk ke dalam sistem | | |
| 6 | 22-04-2021 | cck aplikasi dan usc casc. Use case masih butuh perbaikan | | |
| 7 | 02-05-2021 | cek progress aplikasi. Dilanjutkan lagi coding nya | | |
| 8 | 07-05-2021 | cek progress aplikasi. Dilanjutkan lagi coding nya | | |

| | | | | |
|----|------------|---|--|--|
| 9 | 27-05-2021 | cek progress aplikasi. Dilanjutkan lagi coding nya | | |
| 10 | 19-06-2021 | Periksa laporan & aplikasi. Dan pengenalan Kuisioner | | |
| 11 | 26-06-2021 | cek progress laporan bab 3 | | |
| 12 | 26-06-2021 | cek kelengkapan laporan dan arahan untuk buat hard cover dan cd. Diharap fokus untuk melengkapi dahulu | | |

Mahasiswa di atas telah melakukan bimbingan dengan jumlah materi yang mencukupi untuk diseminarkan

Pamulang
Dosen Pembimbing

Wasis Haryono, M.Kom
NIDN: 0411117803

LEMBAR BERITA ACARA KONSULTASI DENGAN SUPERVISOR KP

| | |
|--------------------------|---|
| Nalam Instansi KP | CV. Fargasa Pratama Raya |
| Alamat Instansi | Jl. Raya Cilegon KM.14, Cibeber, Kota Cilegon, Banten |
| Supervisor KP | Renita S.H. |

| No. | NIM | NAMA |
|-----|--------------|--------------------------------|
| 1 | 171021400077 | Mohammad Ali Vellayati Husaini |
| 2 | 171021400222 | Achmad Alfa Rizki |

| No. | Tanggal | Materi yang Dikonsultasikan | Paraf Pembimbing | |
|-----|----------------|--|------------------|-------|
| | | | MHS1 | MHS 2 |
| 1 | 05-03- 2021 | Pendekatan permasalahan di lokasi KP | R | R |
| 2 | 10-03- 2021 | Wawancara Bisnis Proses | R | R |
| 3 | 17-03- 2021 | Diskusi kebutuhan sistem | R | R |
| 4 | 25-06- 2021 | Testing aplikasi | R | R |

Mahasiswa di atas telah melakukan bimbingan dengan jumlah materi yang mencukupi untuk diseminarkan

Cilegon, 30.06.21
Pembimbing Praktek

(Renita S.H.)



KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Tuhan Y.M.E yang telah memberikan rahmatNya sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan Kerja Praktek yang berjudul “Perancangan Sistem Pembukuan dan Penjualan pada Showroom Mobil”.

Penulis menyadari bahwa penulisan ini tidak dapat terselesaikan tanpa ada dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis ingin menyampaikan ucapan terimakasih kepada semua pihak yang telah membantu dalam penyusunan laporan kerja praktek ini terutama kepada:

1. Kedua Orang tua yang selalu membantu dan menyemangati baik dari segi moril maupun materil serta doa yang selalu tulus ditujukan kepada penulis.
2. Keluarga besar yang telah menyemangati dan membantu penyelesaian laporan kerja praktek ini.
3. Bapak Achmad Udin Zailani, S.Kom., M.Kom., selaku Kaprodi Teknik Informatika Universitas Pamulang.
4. Bapak Wasis Haryono, S.Kom., M.Kom., selaku Pembimbing Kerja Praktek yang selalu memberikan ilmu tiada hentinya kepada penulis serta selalu membimbing penulis dalam penulisan laporan ini.
5. Ibu Renita S.H., selaku Pembimbing Instansi sekaligus pemilik Showroom Fargasa yang telah mengijinkan penulis melakukan penelitian dan membimbing penulis selama penelitian.
6. Seluruh Karyawan CV.Fargasa yang telah membantu penulis selama penelitian.
7. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah membantu memberikan dukungan.

Laporan Kerja Praktek yang berjudul “Perancangan Sistem Pembukuan dan Penjualan pada Showroom Mobil” ini bertujuan untuk membantu operasional CV. Fargasa Pratama Raya dalam mengatasi masalah dalam perihal pembukuan

sehingga diharapkan dapat mempermudah CV. Fargasa Pratama Raya untuk pembukuan kedepannya.

Penulis mengakui bahwa masih banyak kekurangan pada laporan ini. Oleh karena itu, kritik dan saran diharapkan penulis dari seluruh pihak demi kesempurnaan laporan ini. Semoga laporan ini dapat membawa pemahaman dan pengetahuan terhadap penulis dan pembaca.

Tangerang Selatan, 5 Juli 2021

Penulis

DAFTAR ISI

| | |
|--|------------------------------|
| LEMBAR PENGESAHAN SELESAI | Error! Bookmark not defined. |
| KULIAH KERJA PRAKTEK | Error! Bookmark not defined. |
| LEMBAR PENILAIAN KERJA PRAKTEK MAHASISWA. | Error! Bookmark not defined. |
| LEMBAR PENILAIAN KERJA PRAKTEK MAHASISWA | ii |
| LEMBAR BERITA ACARA KONSULTASI DENGAN DOSEN | iii |
| LEMBAR BERITA ACARA KONSULTASI DENGAN SUPERVISOR KP | Error! Bookmark not defined. |
| KATA PENGANTAR..... | viii |
| DAFTAR ISI..... | x |
| DAFTAR GAMBAR..... | xiii |
| DAFTAR TABEL | xvii |
| DAFTAR LAMPIRAN | xviii |
| DAFTAR SIMBOL | xix |
| BAB I PENDAHULUAN..... | 1 |
| 1.1 Latar belakang | 1 |
| 1.2 Identifikasi Masalah | 2 |
| 1.3 Tujuan Penulisan | 2 |
| 1.4 Batasan Masalah..... | 3 |
| 1.5 Metode Penelitian..... | 3 |
| 1.6 Sistematika Penulisan..... | 4 |
| BAB II ORGANISASI | 5 |

| | | |
|---------------------------------|--|----------|
| 2.1 | Deskripsi Perusahaan | 5 |
| 2.2 | Visi dan Misi Perusahaan | 5 |
| 2.3 | Struktur Organisasi..... | 6 |
| 2.4 | Unit Perusahaan..... | 6 |
| 2.5 | Infrastruktur Organisasi..... | 6 |
| 2.6 | Proses Bisnis..... | 7 |
| BAB III PEMBAHASAN | | 9 |
| 3.1 | Penelitian Terdahulu yang Revelan..... | 9 |
| 3.2 | Prosedur kerja Praktek..... | 12 |
| 3.2.1 | Perancangan Sistem | 12 |
| 3.2.1.1. | Activity Diagram Sistem Berjalan..... | 12 |
| 3.2.1.2. | Activity Diagram Sistem Usulan | 16 |
| 3.2.1.3. | Use Case | 19 |
| 3.2.1.4. | Normalisasi | 21 |
| 3.2.1.5. | ERD (Entity Relationship Diagram)..... | 22 |
| 3.2.1.6. | Relasi Tabel | 23 |
| 3.2.1.7. | Sequence Diagram | 24 |
| 3.2.2 | FlowChart..... | 33 |
| 3.2.2.1 | Login | 34 |
| 3.2.2.2 | Booking..... | 35 |
| 3.2.2.3 | Buat Penawaran | 36 |
| 3.2.2.4 | Edit Profil..... | 37 |
| 3.2.2.5 | Section Stock | 38 |
| 3.2.2.6 | Section Pembelian..... | 40 |
| 3.2.2.7 | Section Penjualan..... | 42 |

| | | |
|-----------------------|--|------------|
| 3.2.2.8 | Section Data User | 44 |
| 3.3 | Analisa dan Pembahasan | 46 |
| 3.3.1 | Analisa Algoritma | 47 |
| 3.3.1.1 | Analisa Permasalahan | 47 |
| 3.3.2.1 | Analisa Kebutuhan Perangkat Keras dan Lunak | 48 |
| 3.3.2 | Rancangan Layar..... | 49 |
| 3.3.3 | Implementasi Rancangan Layar dan Penjelasan | 59 |
| 3.3.4 | Penggunaan Program (Manual Program)..... | 75 |
| 3.3.4.1 | Pelanggan..... | 75 |
| 3.3.4.2 | Sales | 83 |
| 3.3.4.3 | Staff..... | 88 |
| 3.3.4.4 | Admin | 98 |
| 3.3.4.5 | Owner..... | 108 |
| 3.3.5 | Uji Coba Program dengan Contoh Data/ Kuesioner | 113 |
| 3.3.5.1 | Daftar Pertanyaan Kuesioner | 113 |
| 3.3.5.2 | Hasil Pengujian Kuesioner..... | 135 |
| 3.3.5.3 | Hasil Perhitungan Kuesioner | 137 |
| 3.3.5.4 | Kesimpulan Kuesioner Dalam Bentuk Persentase..... | 145 |
| BAB IV PENUTUP | | 146 |
| 4.1 | KESIMPULAN | 146 |
| 4.2 | SARAN..... | 146 |
| DAFTAR PUSTAKA | | 147 |
| LAMPIRAN | | 148 |

DAFTAR GAMBAR

| | |
|--|----|
| Gambar 2. 1 Struktur Organisasi CV. Fargasa Pratama Raya | 6 |
| Gambar 3. 1 Activity Proses Penjualan Berjalan | 13 |
| Gambar 3. 2 Activity Diagram Proses Pembelian / Suplai Berjalan..... | 14 |
| Gambar 3. 3 Activity Diagram Proses Laporan Berjalan | 15 |
| Gambar 3. 4 Activity Diagram Usulan Proses Penjualan | 16 |
| Gambar 3. 5 Activity Diagram Usulan Proses Pembelian / Suplai..... | 17 |
| Gambar 3. 6 Activity Diagram Usulan Proses Laporan..... | 18 |
| Gambar 3. 7 Use Case System Usulan..... | 20 |
| Gambar 3. 8 ERD Sistem Usulan..... | 23 |
| Gambar 3. 9 Relasi Tabel Usulan | 24 |
| Gambar 3. 10 Sequence Diagram Register Akun Pelanggan..... | 25 |
| Gambar 3. 11 Sequence Diagram Login | 26 |
| Gambar 3. 12 Sequence Diagram Logout | 26 |
| Gambar 3. 13 Sequence Pelanggan Lihat Katalog..... | 26 |
| Gambar 3. 14 Sequence Diagram Pelanggan Beli Mobil | 27 |
| Gambar 3. 15 Sequence Diagram Pelanggan Booking Mobil | 27 |
| Gambar 3. 16 Sequence Diagram Pelanggan Jual Mobil..... | 28 |
| Gambar 3. 17 Sequence Mengelola Stock | 28 |
| Gambar 3. 18 Sequence Melihat Stock | 29 |
| Gambar 3. 19 Sequence Mengeloa Penjualan..... | 29 |
| Gambar 3. 20 Sequence Mengelola Pembelian..... | 30 |
| Gambar 3. 21 Sequence Lihat Data Pelanggan | 30 |
| Gambar 3. 22 Sequence Mengelola User | 31 |
| Gambar 3. 23 Sequence Lihat dan Cetak Laporan..... | 32 |
| Gambar 3. 24 Flowchart Login | 34 |
| Gambar 3. 25 Flowchart Booking | 35 |
| Gambar 3. 26 Flowchart Buat Penawaran | 36 |
| Gambar 3. 27 Flowchart Edit Profil..... | 37 |
| Gambar 3. 28 Flowchart Check Stock aktor Admin dan Staff | 38 |
| Gambar 3. 29 Flowchart Check Stock aktor Sales dan Pelanggan | 39 |
| Gambar 3. 30 Flowchart pembelian aktor Admin dan Staff | 40 |
| Gambar 3. 31 Flowchart pembelian aktor Owner | 41 |
| Gambar 3. 32 Flowchart penjualan aktor Admin dan Staff | 42 |
| Gambar 3. 33 Flowchart pembelian aktor Owner | 43 |
| Gambar 3. 34 Flowchart Data User aktor Admin | 44 |
| Gambar 3. 35 Flowchart Data Pelanggan aktor Owner, Sales, dan Staff | 45 |
| Gambar 3. 36 Tahapan Software Development Life Cycle (SDLC) Waterfall | 46 |
| Gambar 3. 37 Rancangan Landing Page | 49 |
| Gambar 3. 38 Rancangan Login..... | 50 |
| Gambar 3. 39 Rancangan Form Registrasi | 50 |

| | |
|---|----|
| Gambar 3. 40 Rancangan Dashboard Admin, Staff, dan Owner | 51 |
| Gambar 3. 41 Rancangan Dashboard Pelanggan | 52 |
| Gambar 3. 42 Rancangan Dashboard Sales | 52 |
| Gambar 3. 43 Rancangan Lihat Stock..... | 53 |
| Gambar 3. 44 Rancangan Lihat Penjualan | 53 |
| Gambar 3. 45 Rancangan Form Input Penjualan | 54 |
| Gambar 3. 46 Rancangan Lihat Pembelian..... | 54 |
| Gambar 3. 47 Rancangan Form Input Pembelian | 55 |
| Gambar 3. 48 Rancangan Laporan Owner..... | 55 |
| Gambar 3. 49 Rancangan Lihat User | 56 |
| Gambar 3. 50 Rancangan Tambah User | 56 |
| Gambar 3. 51 Rancangan Modal Lihat Detail data..... | 57 |
| Gambar 3. 52 Rancangan Buat Penawaran Penjualan Mobil Pelanggan | 57 |
| Gambar 3. 53 Rancangan Lihat Data Penawaran..... | 58 |
| Gambar 3. 54 Landing Page tamu..... | 59 |
| Gambar 3. 55 Halaman Login | 60 |
| Gambar 3. 56 Halaman Registrasi Pelanggan..... | 61 |
| Gambar 3. 57 Halaman LandingPage Pelanggan..... | 62 |
| Gambar 3. 58 Halaman Buat penawaran Penjualan..... | 63 |
| Gambar 3. 59 Halaman Detail Barang Booking | 64 |
| Gambar 3. 60 Halaman Dashboard Admin | 65 |
| Gambar 3. 61 Cek Stock Mobil Admin | 65 |
| Gambar 3. 62 Modal Detail Mobil Cek Stock | 66 |
| Gambar 3. 63 Lihat Pembelian Admin | 67 |
| Gambar 3. 64 Tambah Pembelian Admin..... | 67 |
| Gambar 3. 65 Lihat Penawaran Admin..... | 68 |
| Gambar 3. 66 Lihat Penjualan Admin..... | 68 |
| Gambar 3. 67 Tambah Penjualan Admin | 69 |
| Gambar 3. 68 Lihat Data user Admin | 69 |
| Gambar 3. 69 Halaman Dashboard Staff | 70 |
| Gambar 3. 70 Cek Stock Mobil Staff..... | 70 |
| Gambar 3. 71 Halaman Lihat Pembelian Staff | 71 |
| Gambar 3. 72 Tambah Pembelian Staff | 71 |
| Gambar 3. 73 Lihat Penawaran Staff | 72 |
| Gambar 3. 74 Lihat Penjualan Staff | 72 |
| Gambar 3. 75 Tambah Penjualan Staff | 73 |
| Gambar 3. 76 Lihat Data Pelanggan Staff | 73 |
| Gambar 3. 77 Halaman Dashboard Sales..... | 74 |
| Gambar 3. 78 Halaman Lihat Stock Mobil | 74 |
| Gambar 3. 79 Lihat Penawaran Penjualan Staff | 74 |
| Gambar 3. 80 Menu Tamu | 75 |
| Gambar 3. 81 Tampilan Login | 75 |
| Gambar 3. 82 Tampilan Daftar | 76 |

| | |
|---|----|
| Gambar 3. 83 Menu Tamu | 77 |
| Gambar 3. 84 Tampilan Login | 77 |
| Gambar 3. 85 Menu Pelanggan..... | 77 |
| Gambar 3. 86 Tampilan Catalog | 78 |
| Gambar 3. 87 Tampilan Detail Catalog | 78 |
| Gambar 3. 88 Tampilan Detail Notifikasi..... | 79 |
| Gambar 3. 89 Menu Pelanggan..... | 79 |
| Gambar 3. 90 Tampilan Form Penawaran Penjualan..... | 80 |
| Gambar 3. 91 Menu Profil Pelanggan..... | 81 |
| Gambar 3. 92 Tampilan Detail Profil..... | 81 |
| Gambar 3. 93 Tampilan Form Edit Profil | 82 |
| Gambar 3. 94 Menu Logout..... | 82 |
| Gambar 3. 95 Menu Tamu | 83 |
| Gambar 3. 96 Menu Login..... | 83 |
| Gambar 3. 97 Tampilan Dashboard Sales..... | 84 |
| Gambar 3. 98 Menu Sales Cek Stok | 84 |
| Gambar 3. 99 Tampilan Cek Stok Mobil Sales..... | 84 |
| Gambar 3. 100 Tampilan Detail Mobil Stok Sales | 85 |
| Gambar 3. 101 Menu Sales Lihat Penawaran | 85 |
| Gambar 3. 102 Tampilan Lihat Penawaran..... | 86 |
| Gambar 3. 103 Tampilan Lihat Detail Penawaran..... | 86 |
| Gambar 3. 104 Menu Data Pelanggan | 87 |
| Gambar 3. 105 Tampilan Lihat Data Pelanggan..... | 87 |
| Gambar 3. 106 Tampilan Detail Data Pelanggan..... | 88 |
| Gambar 3. 107 Menu Tamu | 88 |
| Gambar 3. 108 Menu Login..... | 89 |
| Gambar 3. 109 Tampilan Dashboard Staff | 89 |
| Gambar 3. 110 Menu Cek Stok Staff..... | 89 |
| Gambar 3. 111 Tampilan Halaman Stock Staff | 90 |
| Gambar 3. 112 Tampilan Detail Stok Mobil Staff..... | 90 |
| Gambar 3. 113 Menu Lihat Penawaran Staff..... | 91 |
| Gambar 3. 114 Tampilan Lihat Penawaran Staff..... | 91 |
| Gambar 3. 115 Tampilan Lihat Detail Penawaran Staff | 92 |
| Gambar 3. 116 Menu Lihat Pembelian Staff | 92 |
| Gambar 3. 117 Tampilan Lihat Pembelian Staff | 93 |
| Gambar 3. 118 Menu Input Pembelian | 93 |
| Gambar 3. 119 Form Input Pembelian Staff | 94 |
| Gambar 3. 120 Menu Lihat Penjualan Staff..... | 94 |
| Gambar 3. 121 Tampilan Lihat Penjualan Staff..... | 95 |
| Gambar 3. 122 Menu Input Penjualan Staff | 95 |
| Gambar 3. 123 Form Input Penjualan Staff | 96 |
| Gambar 3. 124 Menu Lihat Data Pelanggan Staff | 96 |
| Gambar 3. 125 Tampilan Lihat Data Pelanggan Staff | 97 |

| | |
|---|-----|
| Gambar 3. 126 Tampilan Detail Pelanggan Staff | 97 |
| Gambar 3. 127 menu Tamu..... | 98 |
| Gambar 3. 128 Tampilan Login | 98 |
| Gambar 3. 129 Tampilan Dashboard Admin | 99 |
| Gambar 3. 130 menu Cek Stok Admin | 99 |
| Gambar 3. 131 Tampilan Cek Stok Admin..... | 99 |
| Gambar 3. 132 Tampilan Lihat Detail Stok Admin..... | 100 |
| Gambar 3. 133 Tampilan Cek Stok Admin..... | 101 |
| Gambar 3. 134 Tampilan Edit Data Stok Mobil Staff | 101 |
| Gambar 3. 135 menu Lihat Penawaran Admin..... | 101 |
| Gambar 3. 136 Tampilan Lihat Penawaran Admin | 102 |
| Gambar 3. 137 Tampilan Detail Penawaran Mobil Admin | 102 |
| Gambar 3. 138 Menu Lihat Pembelian Admin | 103 |
| Gambar 3. 139 Tampilan Lihat Pembelian Admin | 103 |
| Gambar 3. 140 Menu Input Pembelian Admin | 103 |
| Gambar 3. 141 Tampilan Form Input Pembelian Admin | 104 |
| Gambar 3. 142 Menu Lihat Penjualan Admin | 104 |
| Gambar 3. 143 Tampilan Lihat Penjualan Admin | 105 |
| Gambar 3. 144 Menu Input Penjualan | 105 |
| Gambar 3. 145 Tampilan Form Input Penjualan..... | 106 |
| Gambar 3. 146 menu Lihat Data User Admin | 106 |
| Gambar 3. 147 Tampilan Lihat Data User | 107 |
| Gambar 3. 148 menu Tambah User Admin | 107 |
| Gambar 3. 149 Form Tambah user Admin | 108 |
| Gambar 3. 150 Menu Tamu | 108 |
| Gambar 3. 151 Tampilan Login | 109 |
| Gambar 3. 152 Tampilan Dashboard Owner | 109 |
| Gambar 3. 153 menu Pembelian Owner | 109 |
| Gambar 3. 154 Tampilan Pembelian Owner..... | 110 |
| Gambar 3. 155 Menu Penjualan Owner..... | 110 |
| Gambar 3. 156 Tampilan Pembelian Owner..... | 111 |
| Gambar 3. 157 Menu Laporan Owner | 111 |
| Gambar 3. 158 Tampilan Laporan Owner | 112 |

DAFTAR TABEL

| | |
|--|-----|
| Tabel 3. 1 Simbol Activity Diagram | 12 |
| Tabel 3. 2 Simbol Use Case Diagram | 19 |
| Tabel 3. 3 Normalisasi Un-Normalize | 21 |
| Tabel 3. 4 Normalisasi 1NF | 21 |
| Tabel 3. 5 Normalisasi NF2 | 21 |
| Tabel 3. 6 Normalisasi NF3 | 22 |
| Tabel 3. 7 Simbol ERD (Entity Relationship Diagram) | 22 |
| Tabel 3. 8 Simbol Relasi Tabel | 23 |
| Tabel 3. 9 Simbol Sequence Diagram..... | 25 |
| Tabel 3. 10 Simbol Flow Chart..... | 33 |
| Tabel 3. 11 Rekomendasi kebutuhan Perangkat Keras Sistem | 48 |
| Tabel 3. 12 Rekomendasi kebutuhan Perangkat Lunak Sistem | 48 |
| Tabel 3. 13 Daftar Pertanyaan kuesioner Pelanggan | 114 |
| Tabel 3. 14 Daftar Pertanyaan Kuesioner Sales..... | 117 |
| Tabel 3. 15 Daftar Pertanyaan Kuesioner Staff | 120 |
| Tabel 3. 16 Daftar Pertanyaan Kuesioner Administrator..... | 126 |
| Tabel 3. 17 Daftar Pertanyaan Kuesioner Owner | 132 |
| Tabel 3. 18 Hasil Pengujian Kuesioner Pelanggan | 135 |
| Tabel 3. 19 Hasil Pengujian Kuesioner Sales | 135 |
| Tabel 3. 20 Hasil Pengujian Kuesioner Staff | 136 |
| Tabel 3. 21 Hasil Pengujian Kuesioner Administrator | 136 |
| Tabel 3. 22 Hasil Pengujian Kuesioner Owner | 137 |
| Tabel 3. 23 Kesimpulan Kuesioner..... | 145 |

DAFTAR LAMPIRAN

| | |
|---|-----|
| Lampiran 1 Tampilan Depan Showroom Fargasa | 148 |
| Lampiran 2 Tampilan Dalam Showroom..... | 148 |
| Lampiran 3 Tampilan Ruang Admin | 149 |
| Lampiran 4 Tampilan Fisik Arsip | 149 |
| Lampiran 5 Form Surat Pemesanan Kendaraan..... | 150 |
| Lampiran 6 Form Kwitansi | 151 |
| Lampiran 7 Surat Permohonan Data Penelitian Ali..... | 152 |
| Lampiran 8 Surat Permohonan Data Penelitian Rizki | 153 |
| Lampiran 9 Surat Izin Kerja Praktik | 154 |
| Lampiran 10 Transkrip Wawancara..... | 155 |
| Lampiran 11 Form Pembelian Excel..... | 157 |
| Lampiran 12 Log Harian M.Ali | 157 |
| Lampiran 13 Log harian A.Rizki | 160 |

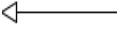
DAFTAR SIMBOL

1. Simbol UML (*Unified Modelling Language*)
 - a. Simbol Activity Diagram

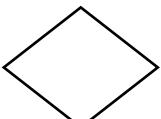
| NO | GAMBAR | NAMA | KETERANGAN |
|----|--------|----------------------------|---|
| 1 | | <i>Activity</i> | Memperlihatkan bagaimana masing-masing kelas antarmuka saling berinteraksi satu sama lain |
| 2 | | <i>Action</i> | State dari sistem yang mencerminkan eksekusi dari suatu aksi |
| 3 | | <i>Initial Node</i> | Bagaimana objek dibentuk atau diawali. |
| 4 | | <i>Activity Final Node</i> | Bagaimana objek dibentuk dan dihancurkan |
| 5 | | <i>Fork Node</i> | Satu aliran yang pada tahap tertentu berubah menjadi beberapa aliran |

- b. Simbol Use case Diagram

| N O | GAMBAR | NAMA | KETERANGAN |
|--------|--------|-----------------------|--|
| 1 | | <i>Actor</i> | Menspesifikasikan himpuan peran yang pengguna mainkan ketika berinteraksi dengan <i>use case</i> . |
| 2 | | <i>Dependency</i> | Hubungan dimana perubahan yang terjadi pada suatu elemen mandiri (<i>independent</i>) akan mempengaruhi elemen yang bergantung padanya elemen yang tidak mandiri (<i>independent</i>). |
| 3 | | <i>Generalization</i> | Hubungan dimana objek anak (<i>descendent</i>) berbagi perilaku dan struktur data dari objek yang ada di atasnya objek induk (<i>ancestor</i>). |
| 4 | | <i>Include</i> | Menspesifikasikan bahwa <i>use case</i> sumber secara <i>eksplisit</i> . |

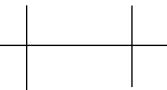
| | | | |
|----|---|----------------------|---|
| 5 |  | <i>Extend</i> | Menspesifikasikan bahwa <i>use case</i> target memperluas perilaku dari <i>use case</i> sumber pada suatu titik yang diberikan. |
| 6 |  | <i>Association</i> | Apa yang menghubungkan antara objek satu dengan objek lainnya. |
| 7 |  | <i>System</i> | Menspesifikasikan paket yang menampilkan sistem secara terbatas. |
| 8 |  | <i>Use Case</i> | Deskripsi dari urutan aksi-aksi yang ditampilkan sistem yang menghasilkan suatu hasil yang terukur bagi suatu aktor |
| 9 |  | <i>Collaboration</i> | Interaksi aturan-aturan dan elemen lain yang bekerja sama untuk menyediakan perilaku yang lebih besar dari jumlah dan elemen-elemennya (sinergi). |
| 10 |  | <i>Note</i> | Elemen fisik yang eksis saat aplikasi dijalankan dan mencerminkan suatu sumber daya komputasi |

c. Simbol ERD (*Entity Relationship Diagram*)

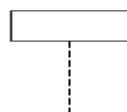
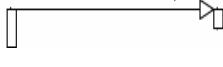
| NO | GAMBAR | NAMA | KETERANGAN |
|----|---|-------------------------|--|
| 1 |  | <i>Himpunan Entitas</i> | Digunakan untuk menggambarkan objek atau entitas yang dapat diidentifikasi dalam lingkungan pemakai. |
| 2 |  | <i>Atribut</i> | Menggambarkan elemen-elemen dari suatu entitas |
| 3 |  | <i>Relasi</i> | Menggambarkan keterkaitan hubungan antar entitas |

| | | | |
|---|-------|-------------|--|
| 4 | _____ | <i>Link</i> | Digunakan untuk menghubungkan entitas dengan relasi dan entitas dengan atribut |
|---|-------|-------------|--|

d. Simbol Tabel Relasi

| NO | GAMBAR | NAMA | KETERANGAN |
|----|---|---------------------|---|
| 1 |  | <i>One to One</i> | Tiap satu baris data pada tabel pertama, berhubungan dengan satu baris pada tabel kedua |
| 2 |  | <i>Many to Many</i> | Tiap lebih dari satu baris data pada tabel pertama, berhubungan dengan lebih dari satu baris pada tabel kedua |
| |  | <i>One to Many</i> | Tiap satu baris data pada tabel pertama, berhubungan dengan lebih dari satu baris pada tabel kedua |

e. Simbol *Sequence Diagram*

| NO | GAMBAR | NAMA | KETERANGAN |
|----|---|-----------------|--|
| 1 |  | <i>LifeLine</i> | Objek <i>entity</i> , antarmuka yang saling berinteraksi. |
| 2 |  | <i>Message</i> | Spesifikasi dari komunikasi antar objek yang memuat informasi-informasi tentang aktifitas yang terjadi |
| 3 |  | <i>Message</i> | Spesifikasi dari komunikasi antar objek yang memuat informasi-informasi tentang aktifitas yang terjadi |

f. Simbol FlowChart

| NO | GAMBAR | NAMA | KETERANGAN |
|----|--------|-----------------------|---|
| 1 | | <i>Terminal</i> | Digunakan untuk menggambar awal dan akhir dari suatu kegiatan |
| 2 | | <i>Decision</i> | Simbol yang menggambarkan suatu kondisi tertentu yang akan menghasilkan kemungkinan |
| 3 | | <i>Display</i> | Mencetak keluaran dalam layar simbol |
| 4 | | <i>Flowline</i> | Simbol yang digunakan untuk menghubungkan antara simbol satu dengan simbol lain |
| 5 | | <i>Input - Output</i> | Simbol yang menyatakan proses input dan output tanpa tergantung dengan jenis peralatannya |
| 6 | | <i>Manual Input</i> | Simbol untuk pemasukan data secara manual on-line keyboard |
| 7 | | <i>Proses</i> | Simbol yang menunjukkan pengolahan yang dilakukan oleh komputer |
| 8 | | <i>Database</i> | Simbol database |

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar belakang

Kerja Praktek merupakan suatu program studi univertitas Pamulang dengan maksud memberikan pengalaman bagi mahasiswa untuk menerapkan dan memperluas wawasan penerapan teori dan pengetahuan yang telah diterima di dalam kelas pada kehidupan nyata.

Dari maksud tersebut tujuan mata kuliah kerja praktek yaitu agar mahasiswa mampu mengimplementasikan teori yang telah didapat dan berkreasi dalam lingkungan kerja setelah menyelesaikan pendidikannya.

Penulis mengambil latar belakang penjualan dan pembukuan karena penjualan dan pembukuan merupakan suatu kegiatan penting untuk membantu pemasaran dan mengetahui transaksi yang dilakukan agar dapat diketahui apakah perusahaan mengalami untung atau rugi. Dengan adanya pembukuan suatu perusahaan dapat merancang strategi bisnis kedepannya, karenanya pembukuan bersifat mutlak dilakukan suatu perusahaan agar dapat terus berjalan.

Tujuan teknologi informasi dikembangkan adalah untuk mempermudah manusia dalam aktivitas sehari hari, maka dari itu penulis ingin membuat suatu sistem penjualan dan pembukuan berbasis web agar suatu perusahaan dapat terbantu dengan pemasaran online dan juga dapat melihat dan membuat pembukuan kapanpun dan dimanapun secara mudah.

CV. Fargasa Pratama Raya merupakan suatu perusahaan jual beli mobil bekas ataupun baru dengan beraneka ragam tipe dan jenis mobil yang berdiri pada tahun 2017. CV. Fargasa Pratama Raya melakukan pembukuan berifat *semi-komputasi* dengan *Microsoft excel* sebagai dasar pembuatan pembukuan. Dikarenakan perkembangan CV. Fargasa Pratama Raya yang cepat, penulis merasa bahwa pembukuan *semi-komputasi* dengan *Microsoft excel* sebagai dasar pembukuan menjadi kurang efektif dilakukan oleh perusahaan karena semakin banyak transaksi jual beli yang dilakukan perusahaan akan mengakibatkan kurangnya efisiensi dalam penggerjaan pembukuan. Maka dari itu penulis membuat sebuah

sistem pembukuan berbasis web yang diharapkan dapat membantu CV. Fargasa Pratama Raya dalam pembukuan kedepannya.

1.2 Identifikasi Masalah

Dari latar belakang tersebut, penulis meninjau beberapa masalah yang dihadapi CV. Fargasa Pratama Raya dalam melakukan pembukuan bersifat *semi-komputasi* diantaranya ialah:

- a. Data harus di sinkronisasi secara manual
- b. Penyajian data yang rumit untuk dibaca
- c. Pencarian data tidak efisien
- d. Masih menggunakan fungsi yang sederhana
- e. Tidak efisiennya pengiriman pembukuan kepada owner

Dari masalah diatas, maka salah satu cara penyelesaian yang dikemukakan oleh penulis yaitu dengan menggunakan sistem pembukuan berbasis web yang diharapkan dengan adanya sistem ini semua kegiatan yang berkaitan dengan pembukuan pada CV. Fargasa Pratama Raya dapat berjalan lebih efisien kedepannya.

1.3 Tujuan Penulisan

Adapun tujuan penulis membuat sistem ini diantaranya yaitu:

- a. Menerapkan Standard Operasional Prosedur pembukuan yang tersinkronisasi secara otomatis
- b. Mempermudah dan mempercepat proses yang berkaitan dengan pembukuan
- c. Peng-arsipan yang terstruktur
- d. Menyediakan penyajian data dan laporan yang efisien

1.4 Batasan Masalah

Batasan dalam permasalahan ini diantaranya yaitu:

- a. System ini dibuat menggunakan Bahasa pemrograman *PHP* dan *MySQL* sebagai *Back-End*.
- b. System ini dibuat menggunakan *Framework Ajax* sebagai *Back-End*, dan *Bootstrap 4.x* sebagai *Front-End*.
- c. System ini bersifat Web.
- d. System ini menerapkan sistem penjualan *Booking*.

1.5 Metode Penelitian

Dalam penyusunan Laporan Kuliah Kerja Praktek ini penulis menggunakan metode penelitian sebagai berikut :

a. Wawancara

Wawancara dilakukan untuk mengetahui masalah yang timbul atau dialami langsung oleh setiap subjek yang bersangkutan. Dalam kegiatan ini diajukan pertanyaan lisan dalam usaha untuk melengkapi data-data yang akan diperoleh. Wawancara dilakukan kepada bagian-bagian yang terkait dalam sistem Pembukuan ditempat tersebut.

b. Observasi

Penulis melakukan observasi yaitu dengan melihat secara langsung cara kerja bagian-bagian yang terkait dengan pencatatan hasil-hasil kegiatan yang dilakukan, setelah itu penulis diberikan kesempatan untuk melihatnya.

c. Studi Pustaka

Dalam penulisan ini tidak terlepas dari data-data yang terdapat dari berbagai buku dan artikel yang menjadi referensi seperti pedoman penulisan laporan Kerja Praktek, berbagai macam tutorial pembuatan aplikasi berbasis web dan referensi-referensi lainnya yang berkaitan dengan penyusunan laporan dan sebagai landasan teori untuk menyelesaikan masalah yang dihadapi.

1.6 Sistematika Penulisan

Supaya penjelasan mengenai Laporan Kuliah Kerja Praktek ini lebih sistematis dan terarah, maka penulisannya pun disusun dengan sistematika penyusunan sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN

Menguraikan tentang pendahuluan yang berisikan gambaran umum yang terdiri dari latar belakang, masalah, tujuan penulisan, batasan masalah, metode penelitian dan sistematika penulisan pada judul yang terkait.

BAB II ORGANISASI

Berisi tentang profil perusahaan, struktur organisasi dan ruang lingkup lainnya di CV. Fargasa Pratama Raya, landasan teori dan juga pembahasan mengenai konsep dasar dari landasan teori tersebut.

BAB III PEMBAHASAN

Membahas kegiatan yang dilaksanakan selama Kerja Praktek (KP) di CV. Fargasa Pratama Raya sesuai dengan batasan permasalahan pada bab PENDAHULUAN.

BAB IV PEMBAHASAN

Berisi tentang kesimpulan dan saran. Kesimpulan harus menjawab permasalahan yang sudah diungkapkan di bab pendahuluan dan harus sesuai dengan pembahasan di BAB III

BAB II

ORGANISASI

2.1 Deskripsi Perusahaan

CV. Fargasa Pratama Raya adalah sebuah perusahaan *Startup* yang bergerak dibidang Jual – Beli kendaraan baru dan bekas (*Show Room*) dengan beraneka ragam tipe dan jenis mobil yang berada di JL. Raya Cilegon KM. 14, Cibeber, Kota Cilegon, Banten. Perusahaan ini berdiri sejak tahun 2017.

2.2 Visi dan Misi Perusahaan

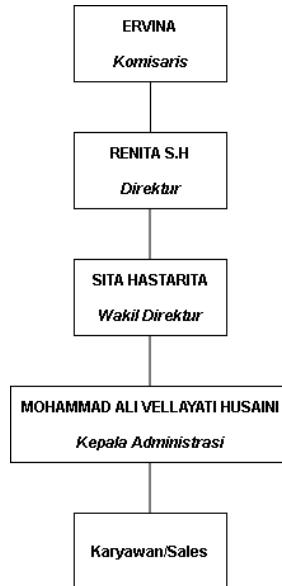
a. Visi

Menjadi perusahaan yang menguasai *Market* se-provinsi Banten. Dan menjadi perusahaan dengan pelayanan pelanggan nomer satu.

b. Misi

- Menerapkan “5S” Senyum, Salam, Sapa, Sopan, Santun.
- Melakukan Jual-Beli yang menangani beraneka ragam mobil berkualitas.
- Melaksanakan transaksi se-provinsi Banten
- Menjalin hubungan kemitraan terintegrasi dengan handal
- Meningkatkan kesejahteraan pegawai melalui produktivitas.

2.3 Struktur Organisasi



Gambar 2. 1 Struktur Organisasi CV. Fargasa Pratama Raya

2.4 Unit Perusahaan

Bagian perusahaan terutama bagian administrasi pembukuan pada CV.Fargasa Pratama Raya masih diinput oleh karyawan tetap dan terkadang diinput oleh owner. Sehingga kami sebagai penulis menyarankan untuk mengisi posisi tersebut.

2.5 Infrastruktur Organisasi

Terdapat juga Infrastruktur Organisasi Teknologi Informasi yang terdapat pada CV. Fargasa Pratama Raya berupa *Hardware* dan *Software* dantarnya yaitu:

- **Hardware :**

Ketersediaan *Hardware* di CV.Fargasa Pratama Raya yaitu satu unit Personal Computer untuk pelaksanaan administrasi, satu unit jaringan Wifi berlangganan, dan satu unit Printer untuk pencetakan dokumen.

- **Software :**

Penggunaan *Software* di CV.Fargasa Pratama Raya tersedia aplikasi perkantoran berupa Microsoft Office. Terutama Microsoft Office Word

dan Microsoft Office Excel yang digunakan untuk administrasi pembukuan dan dokumentasi.

- Brainware :

Keadaan *Brainware* di CV.Fargasa Pratama Raya rata-rata karyawan dan staff masih awam dan masih kurang memperhatikan akurasi data.

2.6 Proses Bisnis

Dalam menjalankan perusahaannya, CV. Fargasa Pramata Raya bekerja sama dengan pihak leasing ataupun perbankan sebagai penyedia layanan sistem kredit lalu instansi juga bekerja sama dalam satu jaringan dengan showroom ataupun delaer lain sebagai satu kesatuan dalam jaringan yang berada pada wilayah Cilegon.

Transaksi yang dilakukan CV.Fargasa Pratama Raya antara lain yaitu menjual mobil baru dan mobil bekas, membeli mobil baru dan mobil bekas, serta tukar tambah mobil bekas pelanggan dengan mobil baru.

Adapun proses bisnis CV.Fargasa Pratama Raya dalam proses penjualan mobil pertama tama pelanggan akan datang menuju showroom yang kemudian pelanggan tersebut akan menanyakan mobil yang ingin dibeli, kemudian sales akan melayani pelanggan dengan menawarkan mobil beserta spesifikasi dan surat kelengkapan yang ditawarkan. Jika pelanggan ingin membeli kendaraan tersebut dengan sistem kredit, maka sales akan menawarkan leasing atau penjamin kredit yang sudah bekerja sama dengan perusahaan dan nantinya sales akan membuatkan surat pembelian kendaraan dengan uang muka serta menyiapkan surat perjanjian kontrak dari leasing yang kemudian akan di periksa oleh pihak leasing apakah pelanggan tersebut dapat melakukan peng-kreditan mobil atau tidak, dan bilamana pihak leasing tidak menyetujui maka CV.Fargasa Pratama Raya akan mengembalikan uang muka kepada pihak pembeli.

Kemudian dalam proses pembelian mobil CV. Fargasa Pratama Raya selain ditawarkan pelanggan yang akan menjual mobil yang datang menuju showroom, juga bekerjasama ataupun mempunyai mediator yang mencariakan pelanggan yang ingin menjual mobil. Selanjutnya mobil akan diperiksa kelengkapan surat serta kondisi mobil tersebut, jika showroom sepakat untuk membeli maka showroom akan membuatkan kwitansi pembelian mobil serta membayarkan uang yang telah disepakati. Setelah itu mobil akan dilakukan maintenance oleh showroom untuk meningkatkan kelayakan mobil tersebut yang akan dijual kembali.

BAB III

PEMBAHASAN

3.1 Penelitian Terdahulu yang Revelan

- a. Albert Suwandhi, *Perancangan Sistem Penjualan Mobil Bekas pada Showroom Eric Jaya Mobil*. Kesimpulan dari hasil penelitian yang dilakukan peneliti yaitu kegiatan transaksi penjualan masih menggunakan cara konvensional yaitu pengolahan dokumen penjualan dan pembayaran masih dicatat pada sebuah buku yang kemudian buku tersebut disimpan pada lemari sebagai arsip, hal tersebut berdampak menyulitkan dalam penyajian data laporan pada akhir periode sebagai bentuk pertanggung jawaban kepada atasan. Maka dari itu peneliti mengusulkan rancangan aplikasi pencatatan penjualan mobil bekas menggunakan bahasa pemrograman Visual Basic dan MySql sehingga mempermudah pekerjaan penglahan data penjualan yang nantinya akan mempermudah penyampaian laporan transaksi kepada atasan.
- b. Rikki Supriadi Nababan, *Perancangan Sistem Aplikasi Penjualan pada Showroom Salman Auto Mobilindo Tugu Depok*. Kesimpulan dari hasil penelitian yang dilakukan peneliti yaitu sistem penjualan mobil masih dilakukan secara manual, maka dari itu agar kegiatan operasional dalam ruang lingkup kerja dilakukan secara optimal, diperlukan suatu sistem informasi yang baik untuk mendapat data yang diperlukan dengan cepat dan akurat, baik dalam pencatatan data maupun pembuatan laporan, sehingga dengan adanya sistem aplikasi penjualan berbasis Java yang peneliti usulkan ini diharap agar dapat memudahkan dan membantu dalam proses pengolahan dan penginputan data agar lebih efektif dan efisien. Sistem ini dibuat agar dapat memudahkan transaksi penjualan dan mempercepat pencarian data, dan mempermudah dalam penyampaian laporan.

- c. Asep Deddy, *Perancangan Sistem Informasi Penjualan Mobil di Delaer Lung Ma Motor*. Kesimpulan dari hasil penelitian yang dilakukan peneliti dealer yang bergerak pada bidang penjualan mobil baik yang dilakukan secara tunai maupun kredit menjadi kegiatan sehari hari yang sangat penting bagi kemajuan perusahaan. Dalam kegiatan pengolah dan pemrosesan data transaksi yang masih manual, sering terjadi terjadi banyak kesalahan. Pengolahan data yang dilakukan selama ini hanya dilakukan pada sebuah buku dan kwitansi sebagai bukti, tidak hanya data penjualan yang dilakukan secara tunai , akan tetapi meliputi data penjualan secara kredit juga masih sering terjadi kesalahan. Oleh karena itu dalam mendukung kegiatan penjualan tersebut, dibutuhkan sebuah sistem penjualan secara terkomputasi yang dapat memperlancar dan mempermudah proses penjualan. Penulis mengusulkan Perancangan Sistem Informasi Penjual diharapkan agar dapat mempermudah penginputan data penjualan, dan meminimalisir kesalahan dalam proses pengolahan data penjualan baik yang dilakukan secara tunai maupun kredit.
- d. Muhammad Rheza, *Analisis dan Perancangan Sistem Informasi Showroom Mobil dengan Pendekaan Berorientasi Objek Studi Kasus UD.Tomaru Oto*. Dari hasil penelitian, peneliti mendapati bahwa perusahaan yang menjalankan bisnis showroom ini masih melakukan semua kegiatan bisnisnya secara manual. Peneliti mengusulkan Perancangan Sistem Informasi Showroom Mobil dengan fitur pengolahan data penjualan dan pembelian, pencarian data, rekap data pengeluaran dan pemasukan, serta menampilkan katalog mobil sehingga memudahkan kegiatan operasional.
- e. Firyal Rosina Dita, *Sistem Informasi penjualan Mobil pada Showroom Hayka Jaya Mobilindo Bekasi*. Kesimpulan dari hasil penelitian yang dilakukan peneliti yaitu Showroom yang berkembang cukup pesat

sehingga semakin banyaknya transaksi yang mengakibatkan kewalahan ketika menangani transaksi penjualan dan pembelian mobil, hal ini disebabkan karena transaksi penjualan mobil semakin bertambah sehingga kurangnya perhatian dalam pendataan transaksi penjualan mobil mobil customer yang diterima. Maka dari itu peneliti membuat Sistem informasi penjualan berbasis dekstop yang bertujuan sebagai solusi sehingga mempermudah pelayanan penjualan mobil dalam pengelolaan data penjualan mobil, data customer, data transaksi penjualan mobil.

3.2 Prosedur kerja Praktek

3.2.1 Perancangan Sistem

Pengertian UML

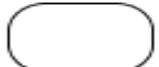
Berdasarkan jurnal Dini Agustia Tri Suci, dkk menurut (Ginting, 2013) mengungkapkan :“Unified Modeling Language (UML) bukanlah suatu proses melainkan bahasa pemodelan secara grafis untuk menspesifikasikan, memvisualisasikan, membangun, dan mendokumentasikan seluruh artifak sistem perangkat lunak. Penggunaan model ini bertujuan untuk mengidentifikasi bagian-bagian yang termasuk dalam lingkup sistem yang dibahas dan bagaimana hubungan antara sistem dengan subsistem maupun sistem lain di luarnya.”

3.2.1.1 *Activity Diagram Sistem Berjalan*

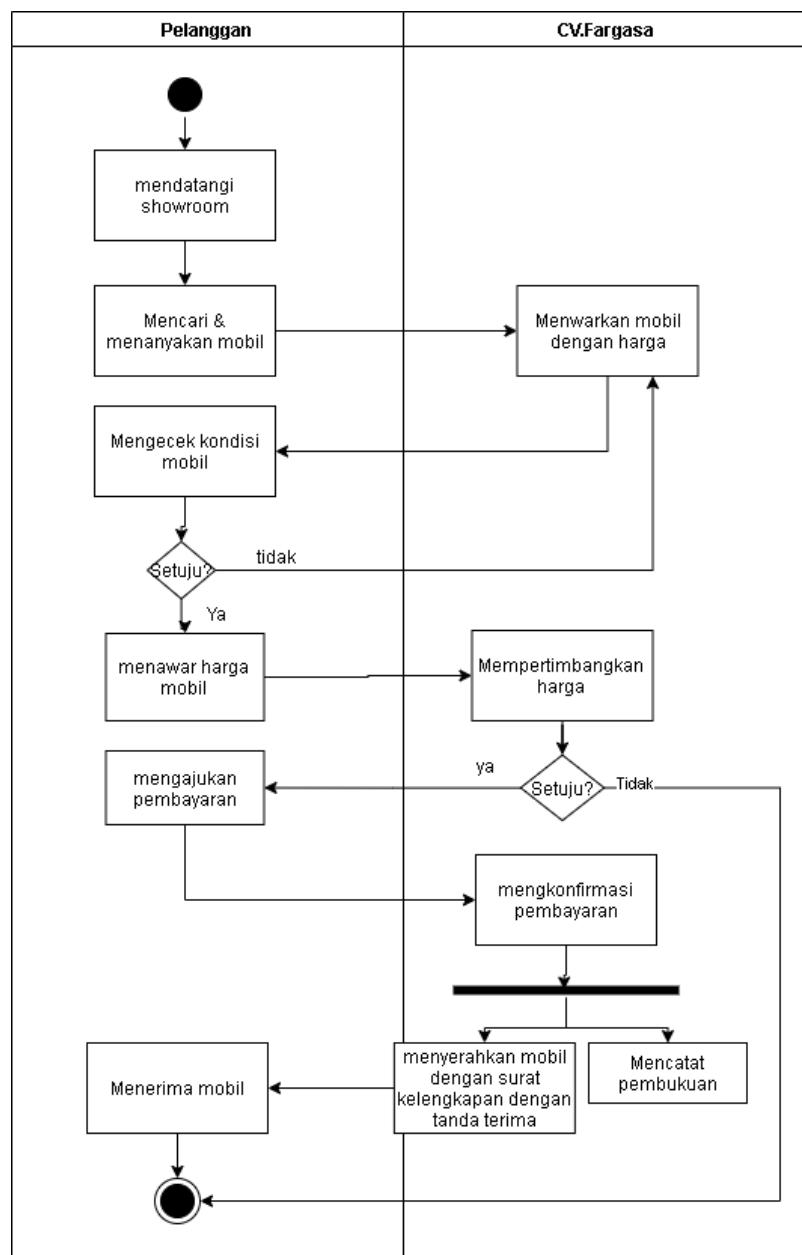
Activity diagram atau dalam bahasa indonesia yaitu diagram aktivitas merupakan diagram yang dapat memodelkan proses-proses yang terjadi pada sebuah sistem. *Activity diagram* juga dapat menggambarkan proses lebih dari satu aksi salam waktu bersamaan.“Activity Diagram adalah aktifitas-aktifitas, objek, state, transisi statedan event. Dengan kata lain kegiatan diagram alur kerja menggambarkan perilaku sistem untuk aktivitas” (Haviluddin, 2011).

Activity Diagram Sistem Berjalan disini menggambarkan aktivitas terhadap sistem yang telah berjalan selama ini sebelum sistem usulan dari Penulis.

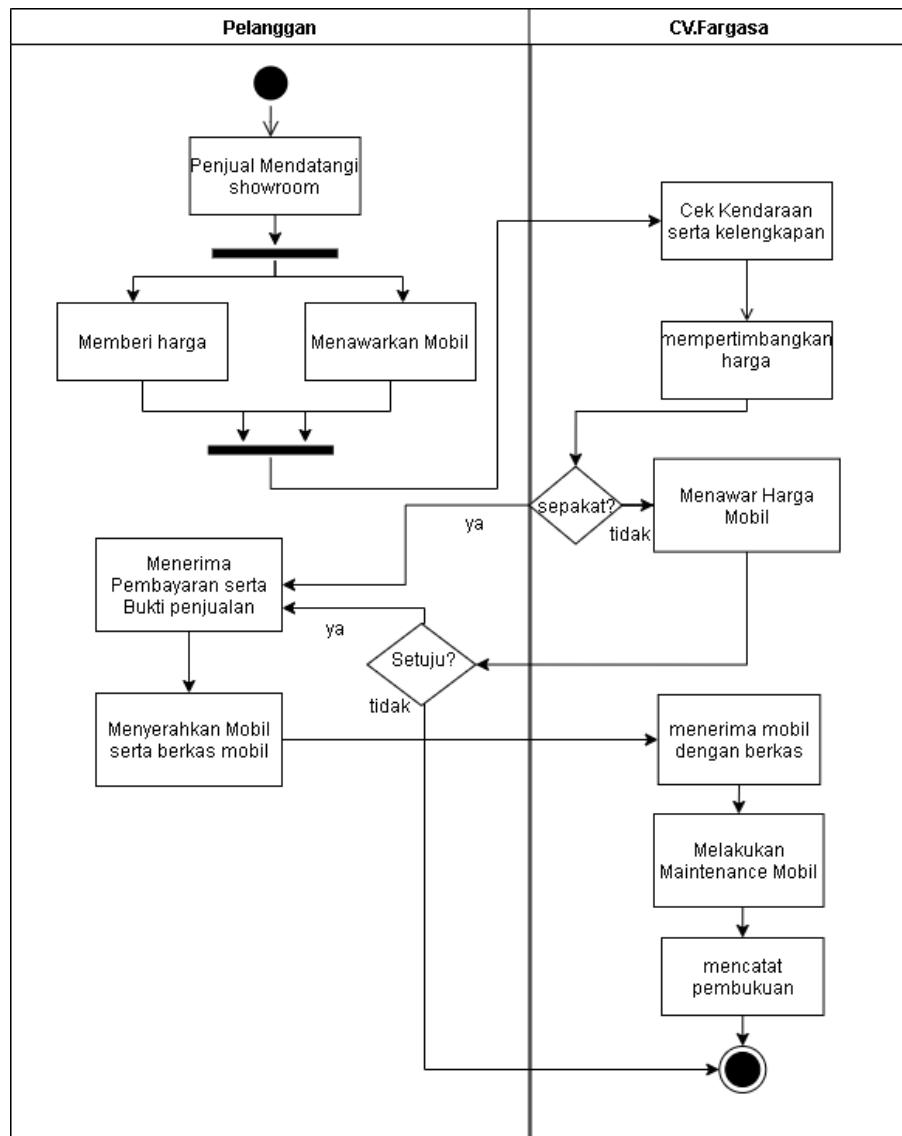
Tabel 3. 1 Simbol Activity Diagram

| NO | GAMBAR | NAMA | KETERANGAN |
|----|---|----------|---|
| 1 |  | Activity | Memperlihatkan bagaimana masing-masing kelas antarmuka saling berinteraksi satu sama lain |
| 2 |  | Action | State dari sistem yang mencerminkan eksekusi dari suatu aksi |

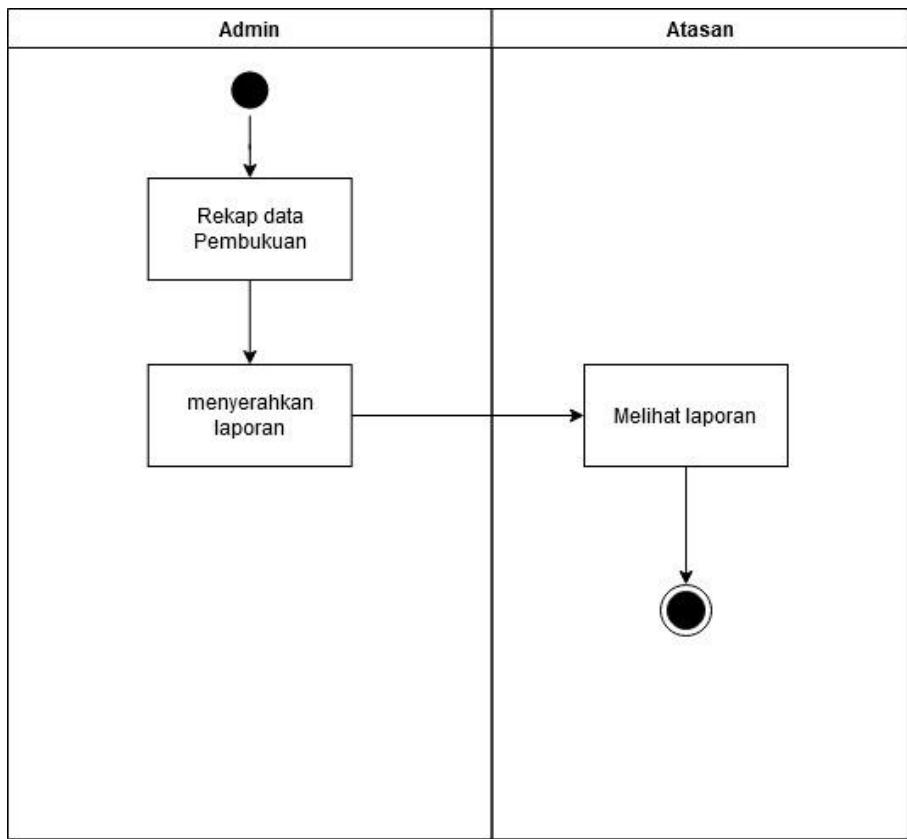
| | | | |
|----------|---|----------------------------|--|
| 3 | ● | <i>Initial Node</i> | Bagaimana objek dibentuk atau diawali. |
| 4 | ○ | <i>Activity Final Node</i> | Bagaimana objek dibentuk dan dihancurkan |
| 5 | — | <i>Fork Node</i> | Satu aliran yang pada tahap tertentu berubah menjadi beberapa aliran |



Gambar 3. 1 Activity Proses Penjualan Berjalan



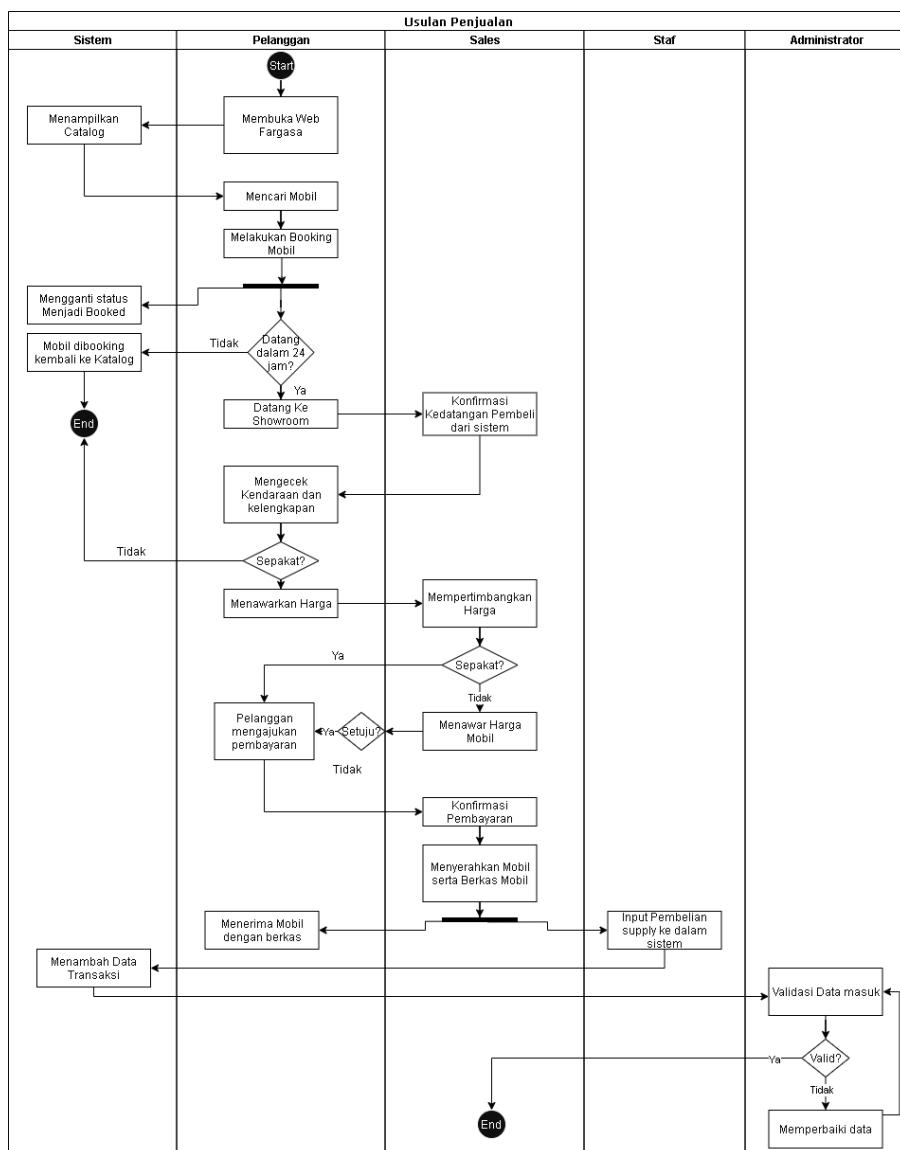
Gambar 3. 2 Activity Diagram Proses Pembelian / Suplai Berjalan



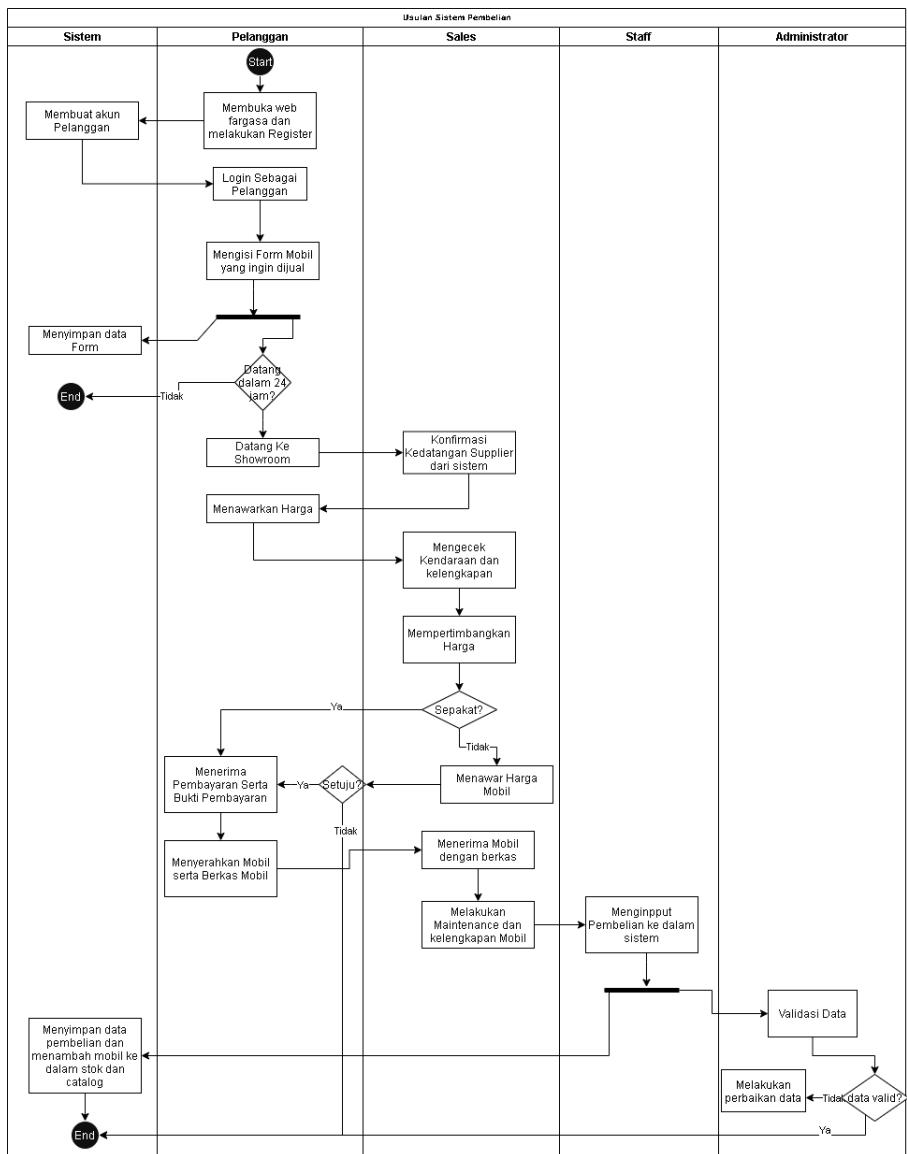
Gambar 3. 3 Activity Diagram Proses Laporan Berjalan

3.2.1.2. Activity Diagram Sistem Usulan

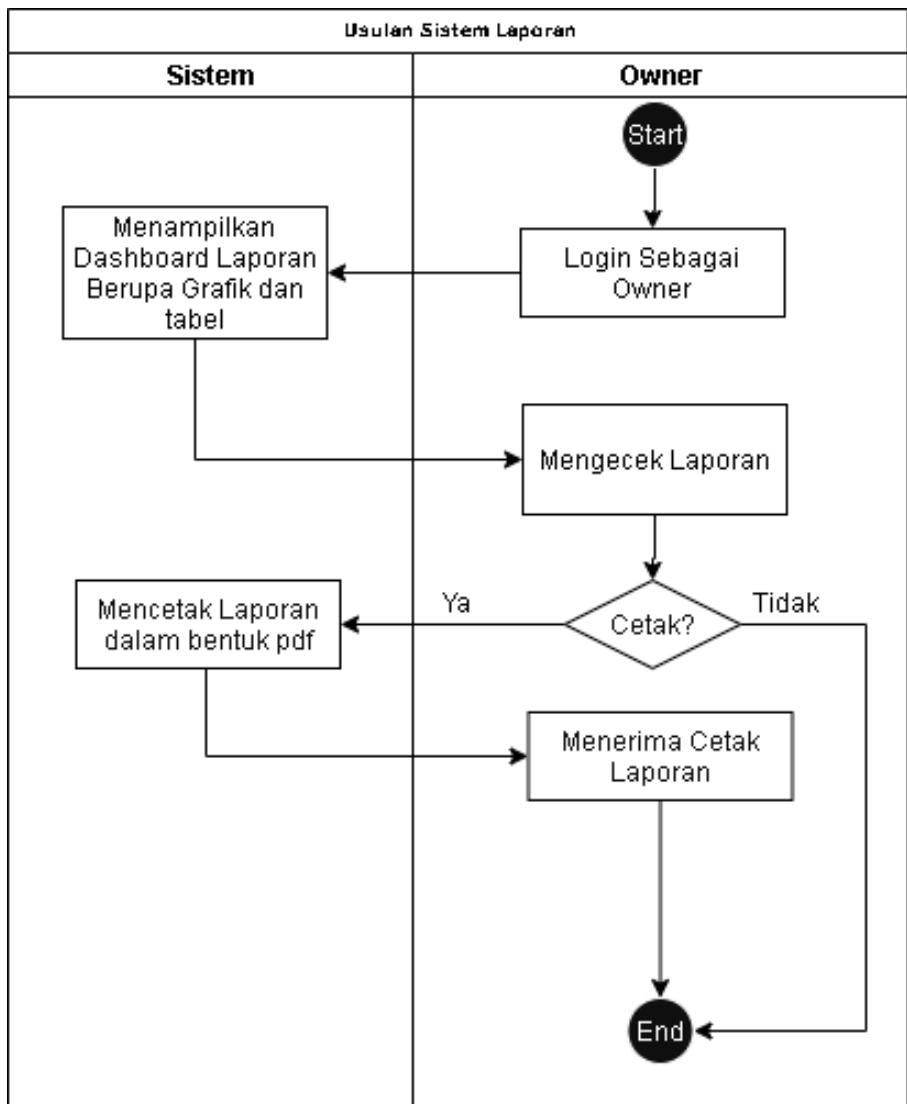
Activity Diagram Sistem Usulan disini menggambarkan aktivitas terhadap sistem yang Penulis usulkan untuk pemecahan masalah.



Gambar 3. 4 Activity Diagram Usulan Proses Penjualan



Gambar 3. 5 Activity Diagram Usulan Proses Pembelian / Suplai



Gambar 3. 6 Activity Diagram Usulan Proses Laporan

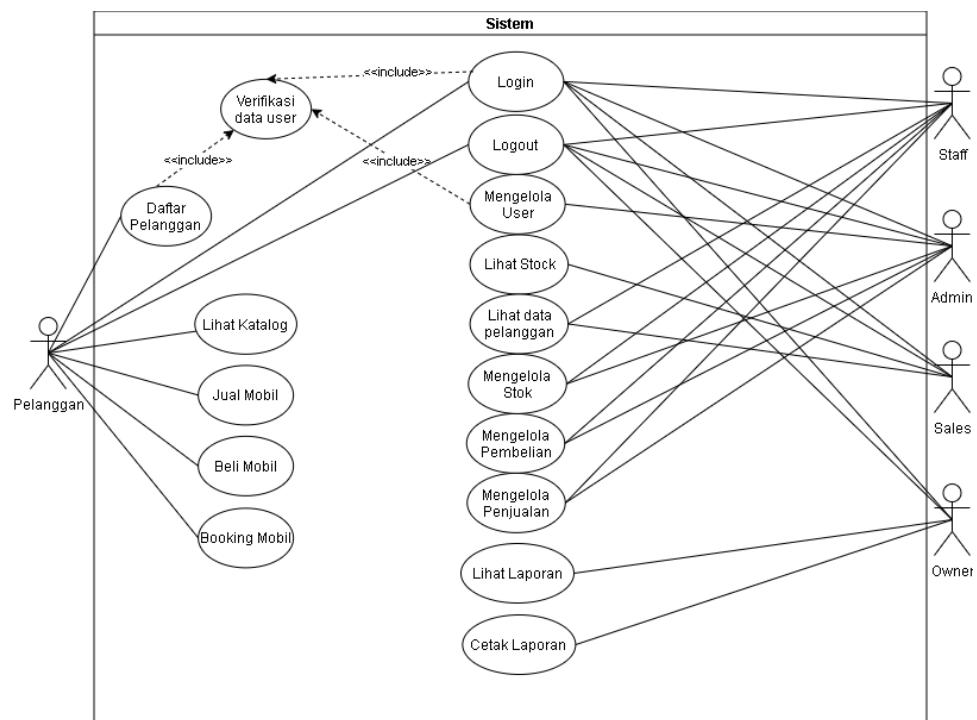
3.2.1.3. Use Case

Menurut Shalahuddin dalam jurnal (Umar Al Faruq, 2015) mengungkapkan :“Diagram use case merupakan pemodelan untuk kelakuan (behavior) sistem informasi yang akan dibuat. Use case mendeskripsikan sebuah interaksi antara satu atau lebih aktor dengan sistem informasi yang akan dibuat. Secara kasar, use case digunakan untuk mengetahui fungsi apa saja yang ada di dalam sebuah sistem dan siapa saja yang berhak menggunakan fungsi-fungsi tersebut.”

Tabel 3. 2 Simbol Use Case Diagram

| N O | GAMBAR | NAMA | KETERANGAN |
|--------|--------|----------------------------|--|
| 1 | | <i>Actor</i> | Menspesifikasi kan himpuan peran yang pengguna mainkan ketika berinteraksi dengan <i>use case</i> . |
| 2 | | <i>Dependency</i> | Hubungan dimana perubahan yang terjadi pada suatu elemen mandiri (<i>independent</i>) akan mempengaruhi elemen yang bergantung padanya elemen yang tidak mandiri (<i>independent</i>). |
| 3 | | <i>Generalizati on</i> | Hubungan dimana objek anak (<i>descendent</i>) berbagi perilaku dan struktur data dari objek yang ada di atasnya objek induk (<i>ancestor</i>). |
| 4 | | <i>Include</i> | Menspesifikasi kan bahwa <i>use case</i> sumber secara <i>eksplisit</i> . |
| 5 | | <i>Extend</i> | Menspesifikasi kan bahwa <i>use case</i> target memperluas perilaku dari <i>use case</i> sumber pada suatu titik yang diberikan. |
| 6 | | <i>Association</i> | Apa yang menghubungkan antara objek satu dengan objek lainnya. |

| | | | |
|----|--|---------------|--|
| 7 | | System | Menspesifikasiakan paket yang menampilkan sistem secara terbatas. |
| 8 | | Use Case | Deskripsi dari urutan aksi-aksi yang ditampilkan sistem yang menghasilkan suatu hasil yang terukur bagi suatu aktor |
| 9 | | Collaboration | Interaksi aturan-aturan dan elemen lain yang bekerja sama untuk menyediakan prilaku yang lebih besar dari jumlah dan elemen-elemennya (sinergi). |
| 10 | | Note | Elemen fisik yang eksis saat aplikasi dijalankan dan mencerminkan suatu sumber daya komputasi |



Gambar 3.7 Use Case System Usulan

3.2.1.4. Normalisasi

Normalisasi merupakan teknik *logic desain* dalam sebuah basis data yang mengelompokkan atribut dari berbagai entitas dalam suatu relasi sehingga membentuk struktur relasi yang baik. Tujuan dari normalisasi yaitu agar suatu database tidak mengalami redundansi atau pengulangan data serta memastikan data berada pada tabel yang tepat. Normalisasi database terdiri dari setidaknya 9 bentuk yaitu 1NF, 2NF, 3NF, EKNF, BCNF, 4NF, 5NF, DKNF, 6NF. Untuk membuat database yang maksimal penulis menggunakan bentuk 1NF, 2NF, 3NF.

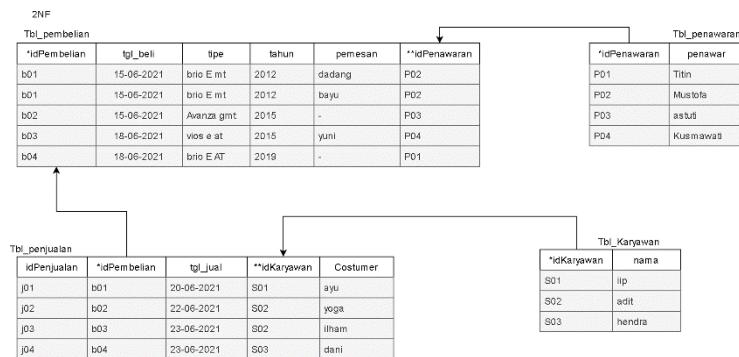
Tabel 3. 3 Normalisasi Un-Normalize

| Un-Normalized | | | | | | | | | | | | | |
|---------------|------------|------------|-------|--------------|-------------|-----------|------------|--------|-------------|------------|------------|----------|--|
| idPembelian | tgl_beli | tipe | tahun | pemesan | idPenawaran | penawar | idKaryawan | nama | idPenjualan | tgl_jual | tipe | Costumer | |
| b01 | 15-06-2021 | brio E mt | 2012 | dadang, bayu | P02 | Mustofa | S01 | lisp | J01 | 20-06-2021 | brio E mt | ayu | |
| b02 | | Avanza gmt | 2015 | - | P03 | astuti | | | J02 | 22-06-2021 | Avanza gmt | yoga | |
| b03 | 18-06-2021 | vios e at | 2015 | yuni | P04 | Kusmawati | S02 | adit | J03 | 23-06-2021 | vios e at | ilham | |
| b04 | | brio E AT | 2019 | - | P01 | Titin | S03 | hendra | J04 | 23-06-2021 | brio E AT | dani | |

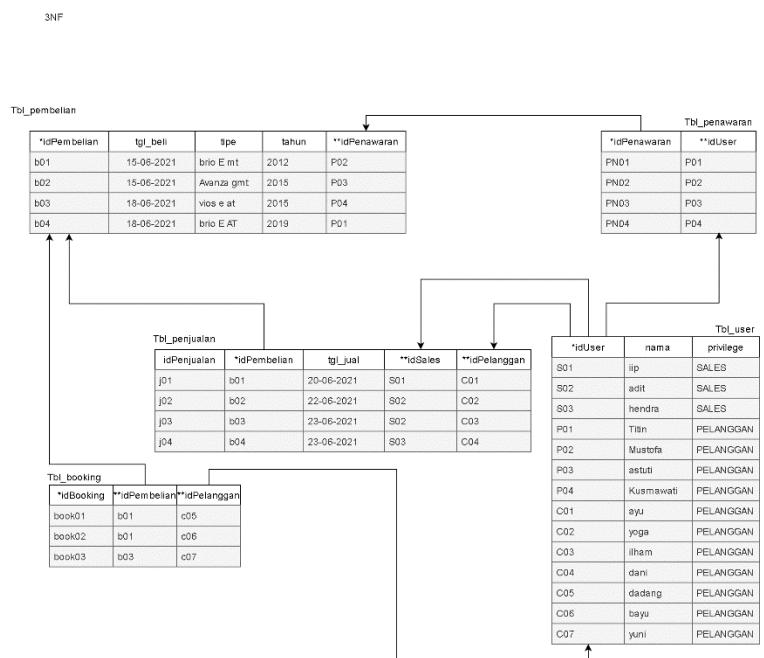
Tabel 3. 4 Normalisasi 1NF

| 1NF | | | | | | | | | | | | | |
|-------------|------------|------------|-------|---------|-------------|-----------|------------|--------|-------------|------------|------------|----------|--|
| idPembelian | tgl_beli | tipe | tahun | pemesan | idPenawaran | penawar | idKaryawan | nama | idPenjualan | tgl_jual | tipe | Costumer | |
| b01 | 15-06-2021 | brio E mt | 2012 | dadang | P02 | Mustofa | S01 | lisp | J01 | 20-06-2021 | brio E mt | ayu | |
| b01 | 15-06-2021 | brio E mt | 2012 | bayu | P02 | Mustofa | S01 | lisp | J01 | 20-06-2021 | brio E mt | ayu | |
| b02 | 15-06-2021 | Avanza gmt | 2015 | - | P03 | astuti | S02 | | J02 | 22-06-2021 | Avanza gmt | yoga | |
| b03 | 18-06-2021 | vios e at | 2015 | yuni | P04 | Kusmawati | S02 | adit | J03 | 23-06-2021 | vios e at | ilham | |
| b04 | 18-06-2021 | brio E AT | 2019 | - | P01 | Titin | S03 | hendra | J04 | 23-06-2021 | brio E AT | dani | |

Tabel 3. 5 Normalisasi NF2



Tabel 3. 6 Normalisasi NF3



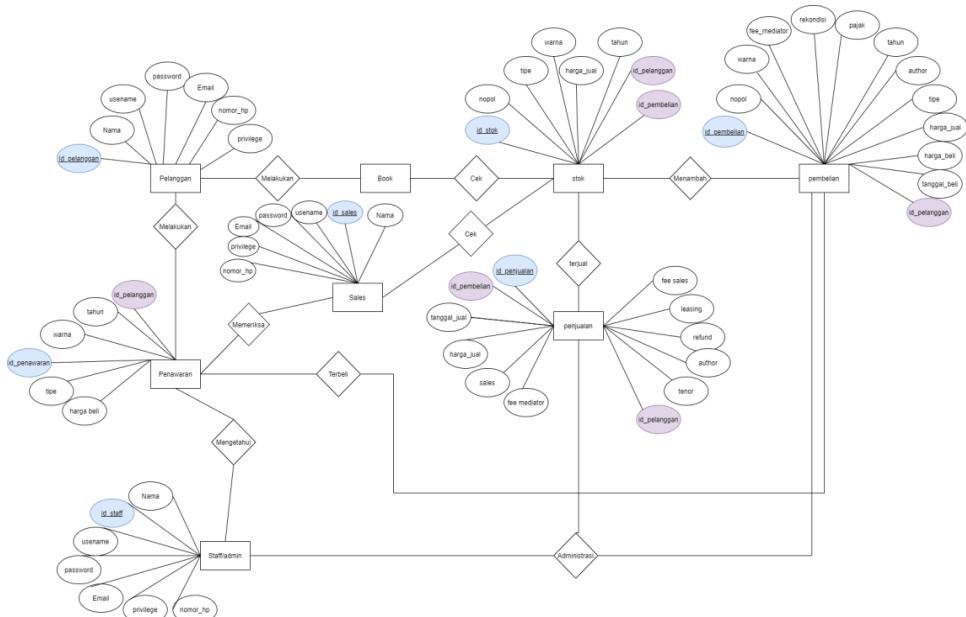
3.2.1.5. ERD (Entity Relationship Diagram)

Entity Relationship Diagram (ERD) merupakan sekumpulan cara untuk mendeskripsikan data atau objek yang dibuat dari dunia nyata yang dinyatakan dalam suatu entitas yang setiap entitasnya memiliki hubungan satu sama lain

Tabel 3. 7 Simbol ERD (Entity Relationship Diagram)

| NO | GAMBAR | NAMA | KETERANGAN |
|----|--------|------------------|--|
| 1 | | Himpunan Entitas | Digunakan untuk menggambarkan objek atau entitas yang dapat diidentifikasi dalam lingkungan pemakai. |
| 2 | | Atribut | Menggambarkan elemen-elemen dari suatu entitas |

| | | | |
|---|-------|--------|--|
| 3 | | Relasi | Menggambarkan ikatan hubungan antar Entitas |
| 4 | _____ | Link | Digunakan untuk menghubungkan entitas dengan relasi dan entitas dengan atribut |



Gambar 3. 8 ERD Sistem Usulan

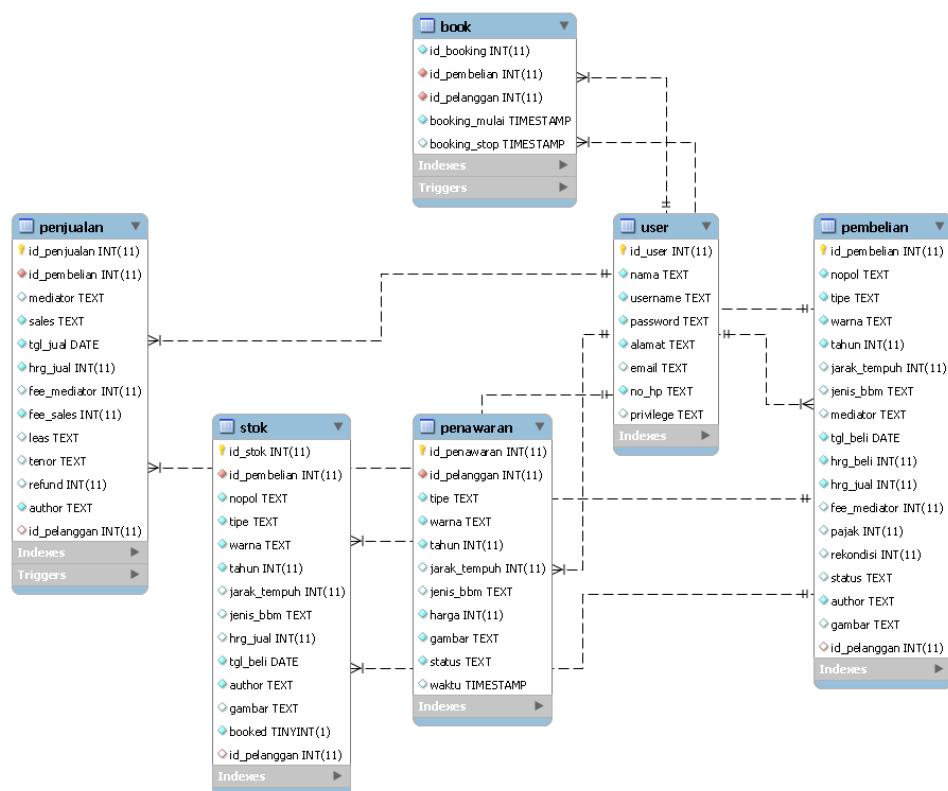
3.2.1.6. Relasi Tabel

Relasi Tabel adalah bagian yang menggambarkan hubungan dan keterkaitan antara tabel satu dengan tabel lainnya sehingga membentuk basis data.

Tabel 3. 8 Simbol Relasi Tabel

| NO | GAMBAR | NAMA | KETERANGAN |
|----|--------|------------|---|
| 1 | | One to One | Tiap satu baris data pada tabel pertama, berhubungan dengan satu baris pada tabel kedua |

| | | | |
|---|--|---------------------|---|
| 2 | | <i>Many to Many</i> | Tiap lebih dari satu baris data pada tabel pertama, berhubungan dengan lebih dari satu baris pada tabel kedua |
| | | <i>One to Many</i> | Tiap satu baris data pada tabel pertama, berhubungan dengan lebih dari satu baris pada tabel kedua |



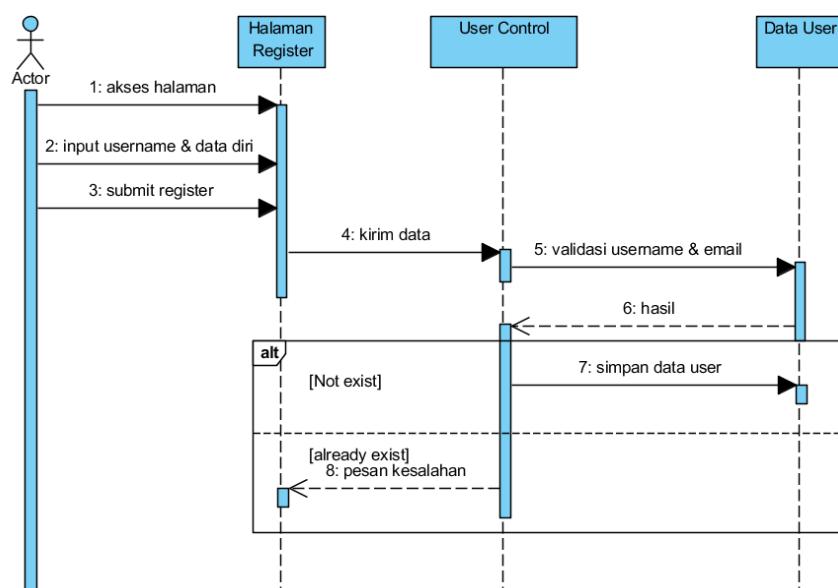
Gambar 3. 9 Relasi Tabel Usulan

3.2.1.7. Sequence Diagram

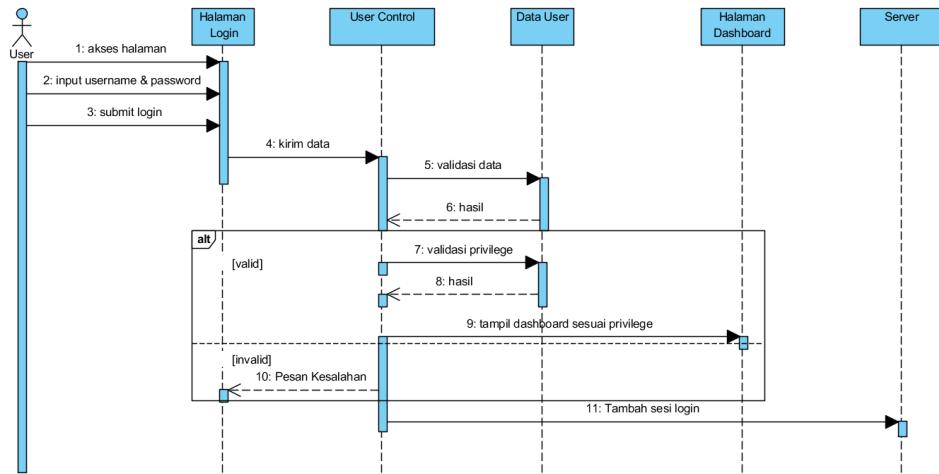
“Secara mudahnya sequence diagram adalah gambaran tahap demi tahap, termasuk kronologi (urutan) perubahan secara logis yang seharusnya dilakukan untuk menghasilkan sesuatu sesuai dengan use case diagram.” (Haviluddin, 2011).

Tabel 3. 9 Simbol Sequence Diagram

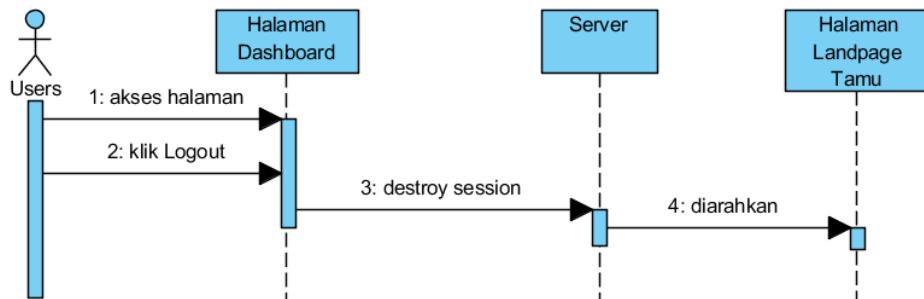
| NO | GAMBAR | NAMA | KETERANGAN |
|----|--------|-----------------|--|
| 1 | | <i>LifeLine</i> | Objek <i>entity</i> , antarmuka yang saling berinteraksi. |
| 2 | | <i>Message</i> | Spesifikasi dari komunikasi antar objek yang memuat informasi-informasi tentang aktifitas yang terjadi |
| 3 | | <i>Message</i> | Spesifikasi dari komunikasi antar objek yang memuat informasi-informasi tentang aktifitas yang terjadi |



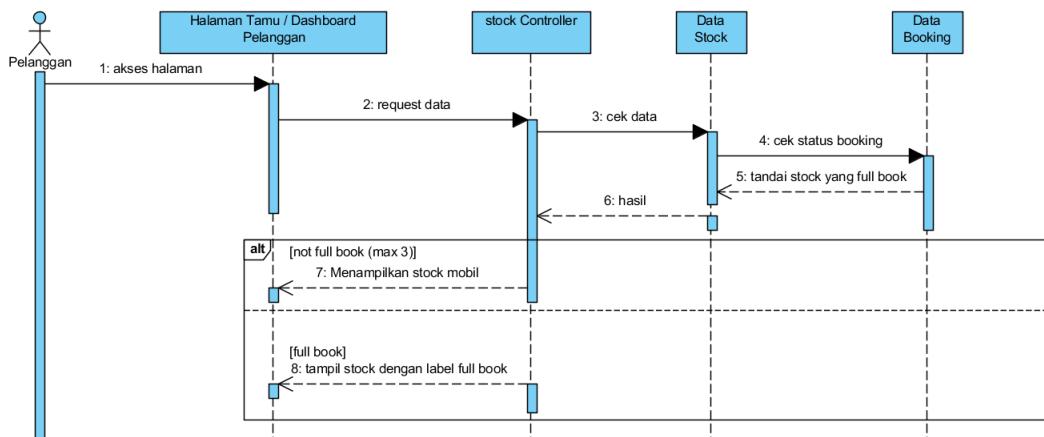
Gambar 3. 10 Sequence Diagram Register Akun Pelanggan



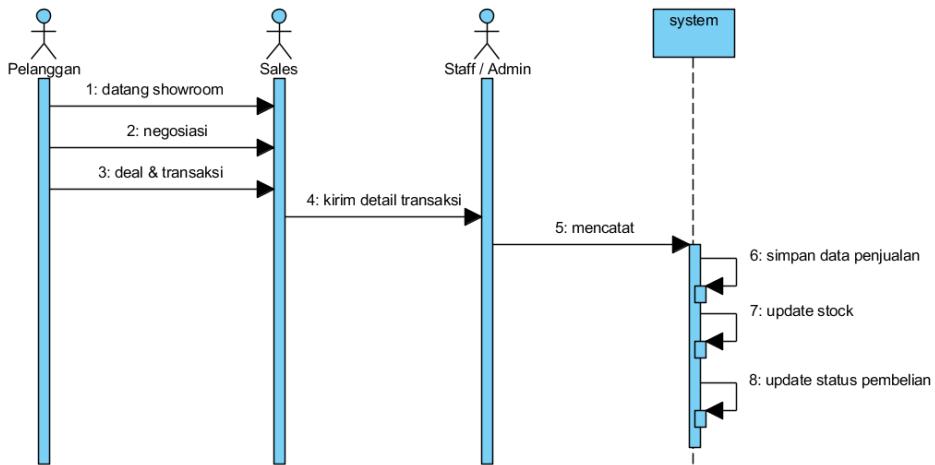
Gambar 3. 11 Sequence Diagram Login



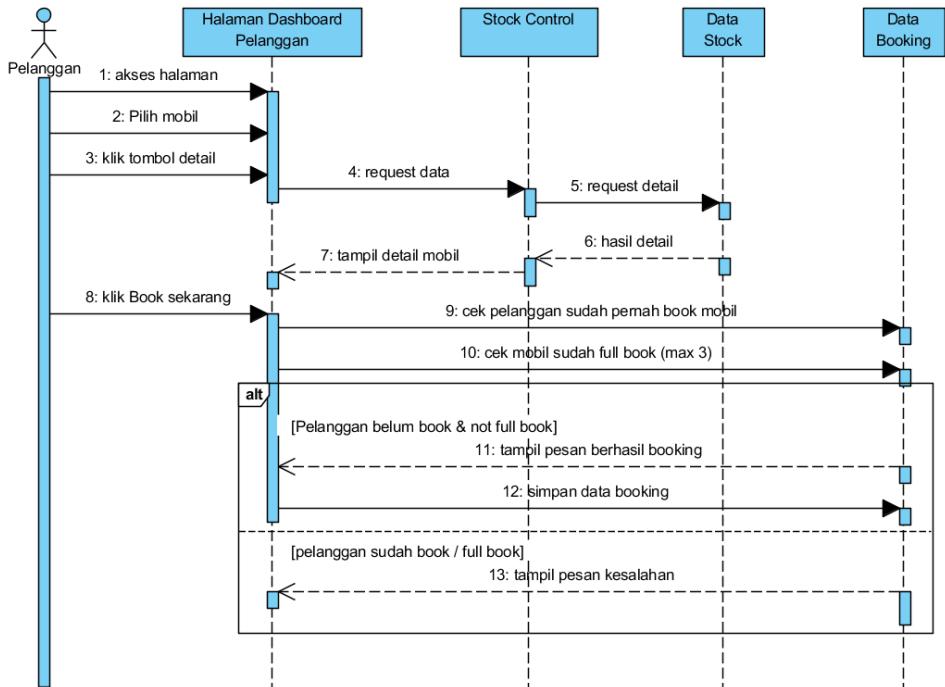
Gambar 3. 12 Sequence Diagram Logout



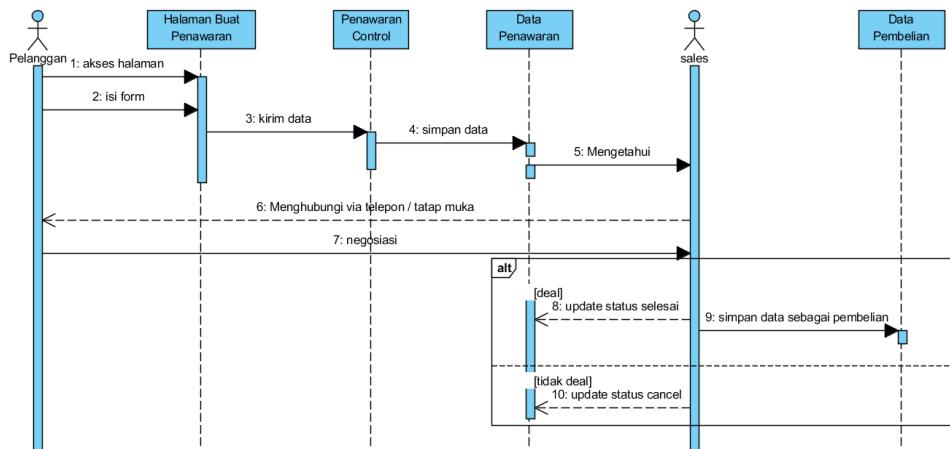
Gambar 3. 13 Sequence Pelanggan Lihat Katalog



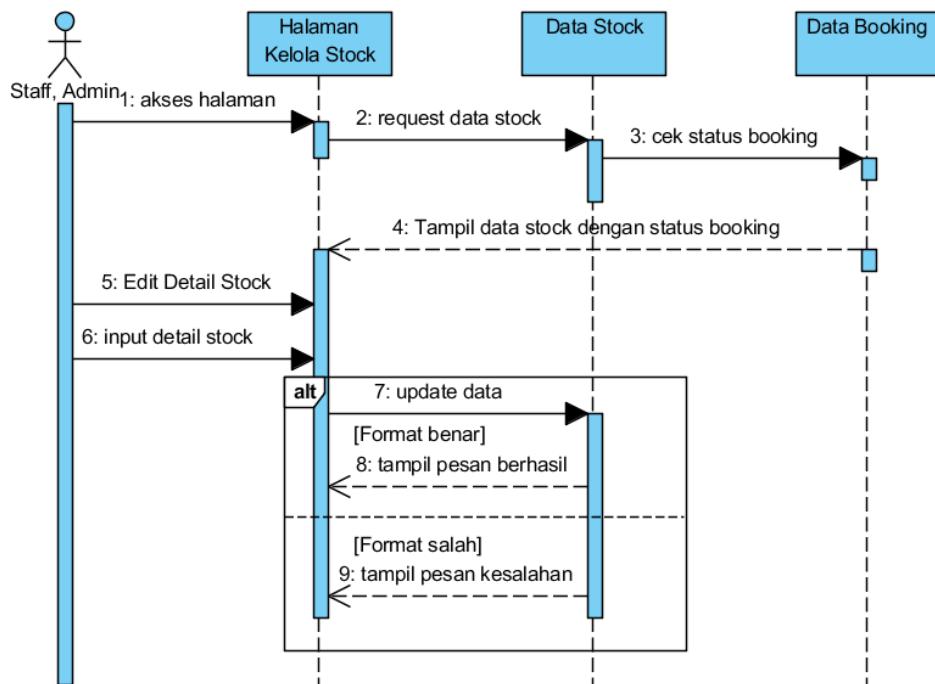
Gambar 3. 14 Sequence Diagram Pelanggan Beli Mobil



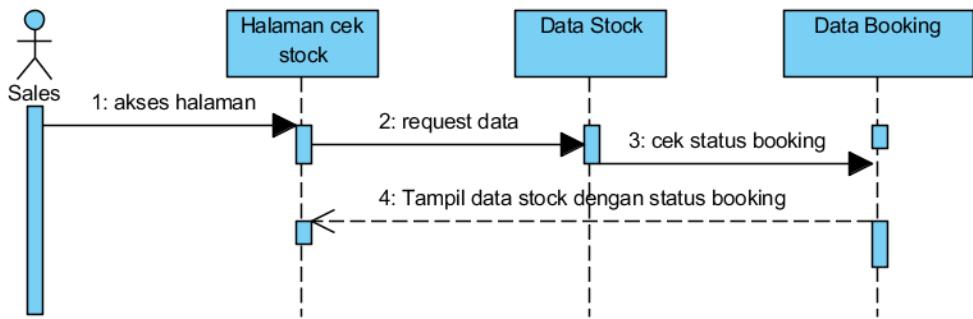
Gambar 3. 15 Sequence Diagram Pelanggan Booking Mobil



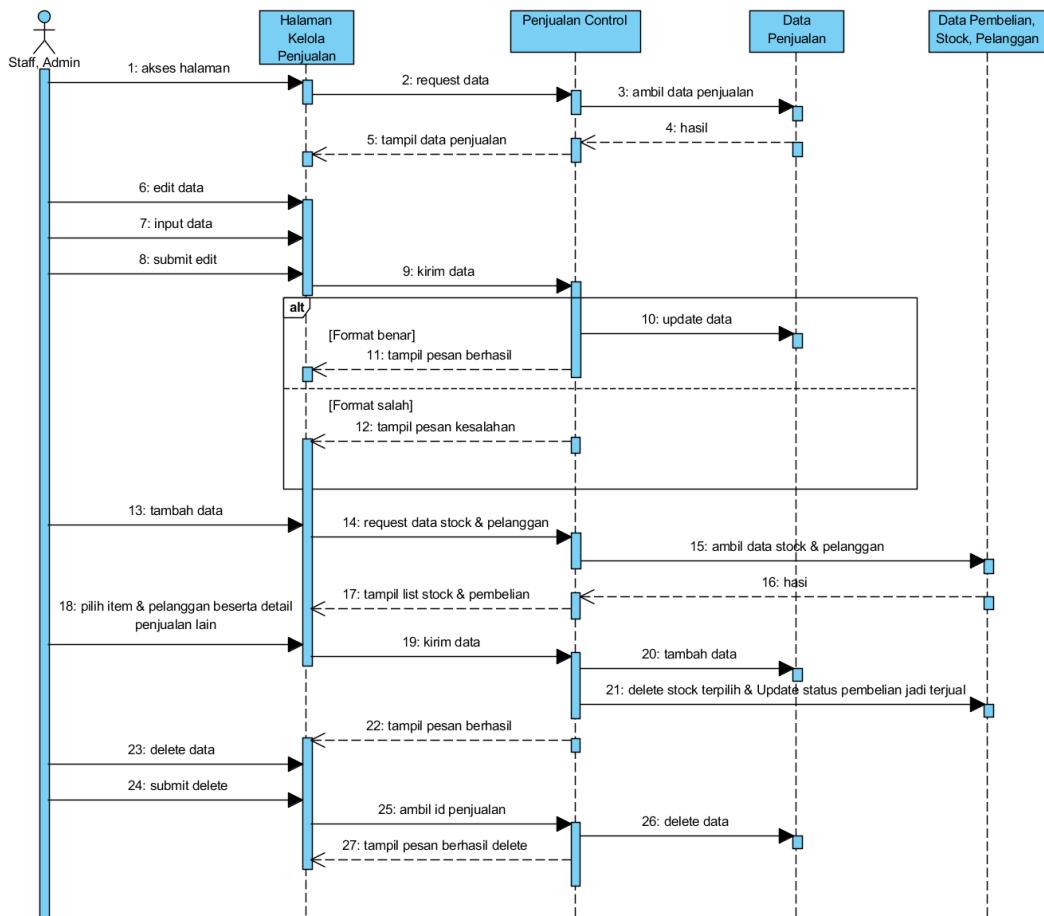
Gambar 3. 16 Sequence Diagram Pelanggan Jual Mobil



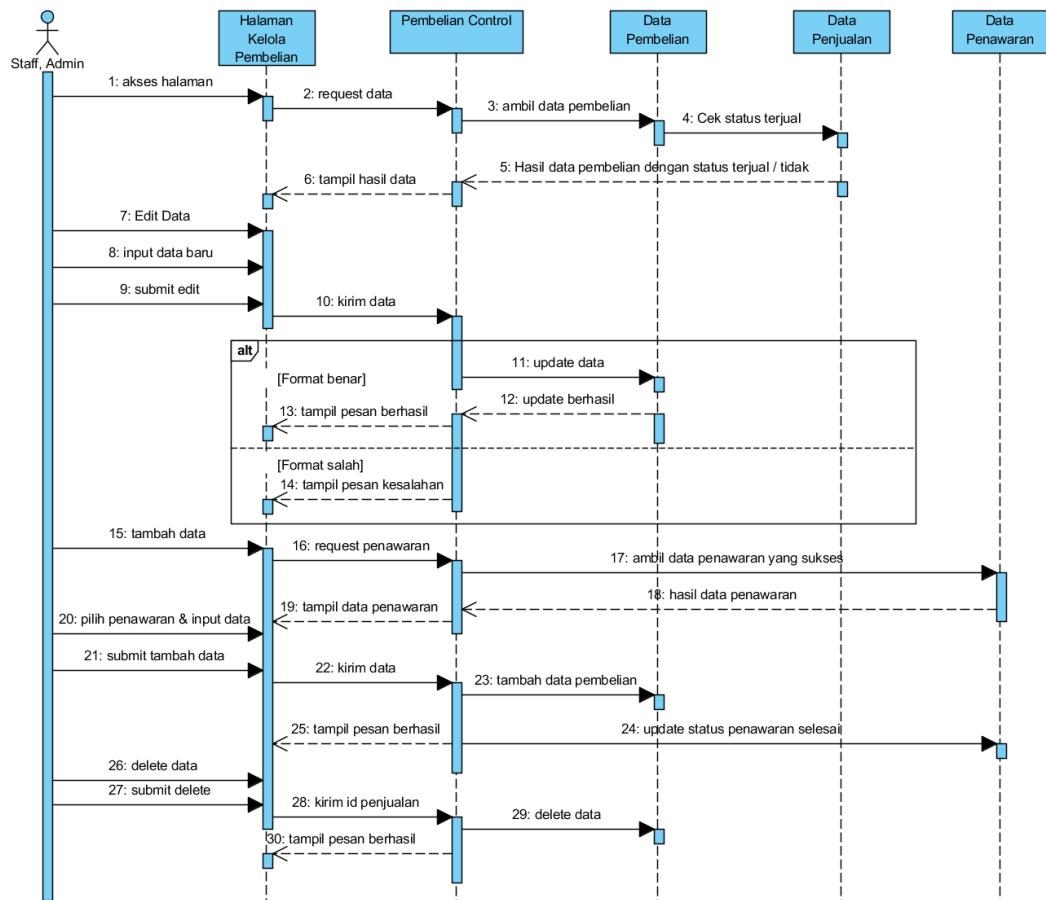
Gambar 3. 17 Sequence Mengelola Stock



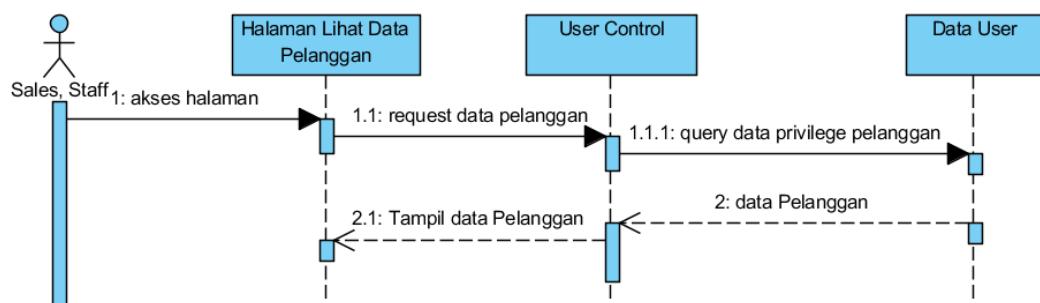
Gambar 3. 18 Sequence Melihat Stock



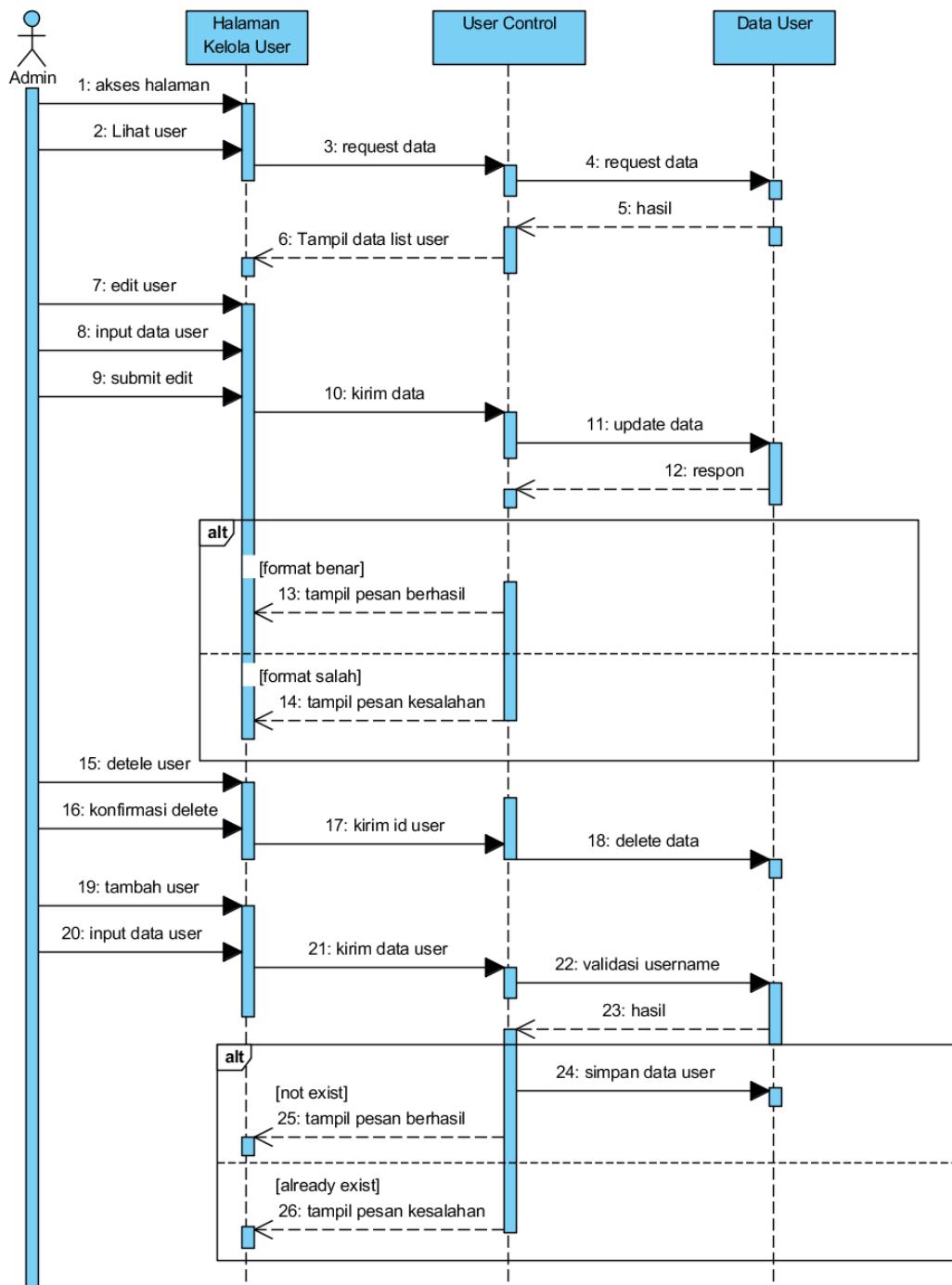
Gambar 3. 19 Sequence Mengelola Penjualan



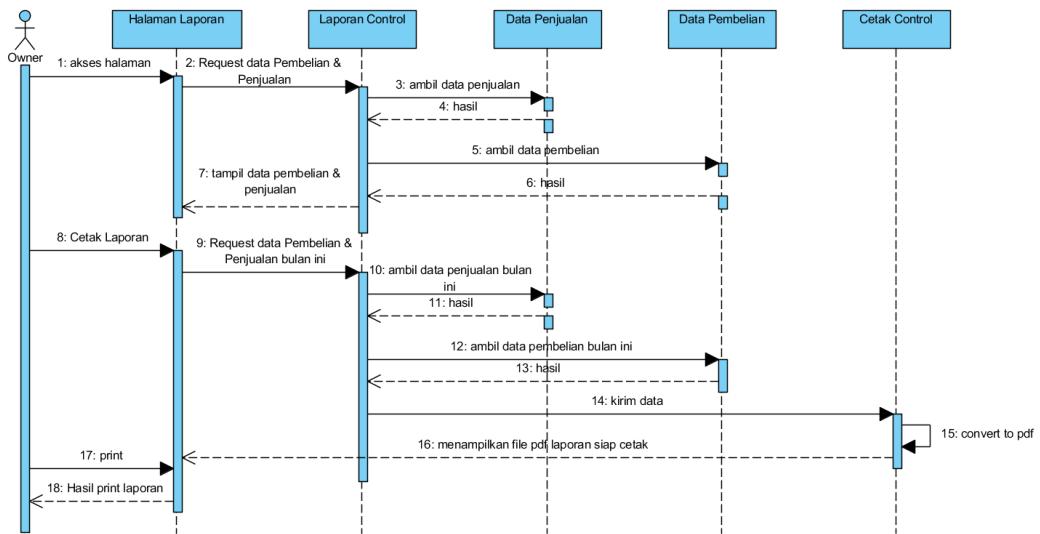
Gambar 3. 20 Sequence Mengelola Pembelian



Gambar 3. 21 Sequence Lihat Data Pelanggan



Gambar 3. 22 Sequence Mengelola User



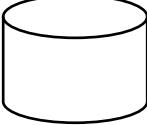
Gambar 3. 23 Sequence Lihat dan Cetak Laporan

3.2.2 FlowChart

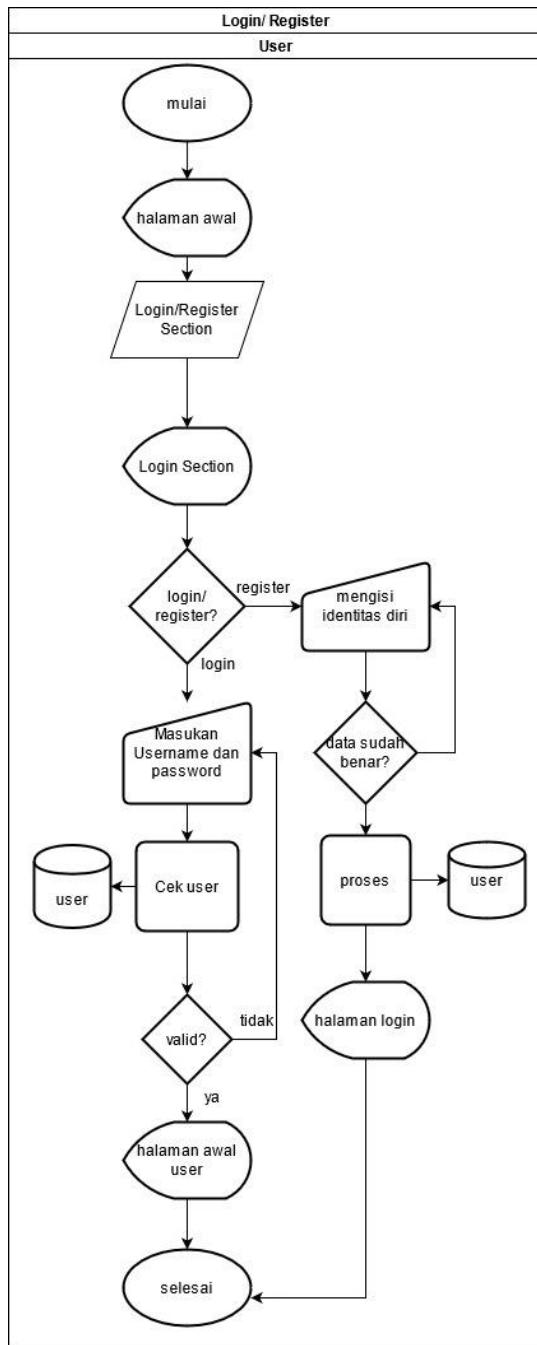
Flowchart atau diagram alir merupakan penggambaran secara grafik dari langkah-langkah suatu program. Diagram alir ini membantu menganalisa dalam memecahkan masalah kedalam segmen yang lebih kecil dan menganalisa alternatif lain dari cara mengoperasikannya.

Tabel 3. 10 Simbol Flow Chart

| NO | GAMBAR | NAMA | KETERANGAN |
|----|--------|-----------------------|---|
| 1 | | <i>Terminal</i> | Digunakan untuk menggambarkan awal dan akhir dari suatu kegiatan |
| 2 | | <i>Decision</i> | Simbol yang menggambarkan suatu kondisi tertentu yang akan menghasilkan kemungkinan |
| 3 | | <i>Display</i> | Mencetak keluaran dalam layar simbol |
| 4 | | <i>Flowline</i> | Simbol yang digunakan untuk menghubungkan antara simbol satu dengan simbol lain |
| 5 | | <i>Input - Output</i> | Simbol yang menyatakan proses input dan output tanpa tergantung dengan jenis peralatannya |
| 6 | | <i>Manual Input</i> | Simbol untuk pemasukan data secara manual on-line keyboard |
| 7 | | <i>Proses</i> | Simbol yang menunjukkan pengolahan yang dilakukan oleh komputer |

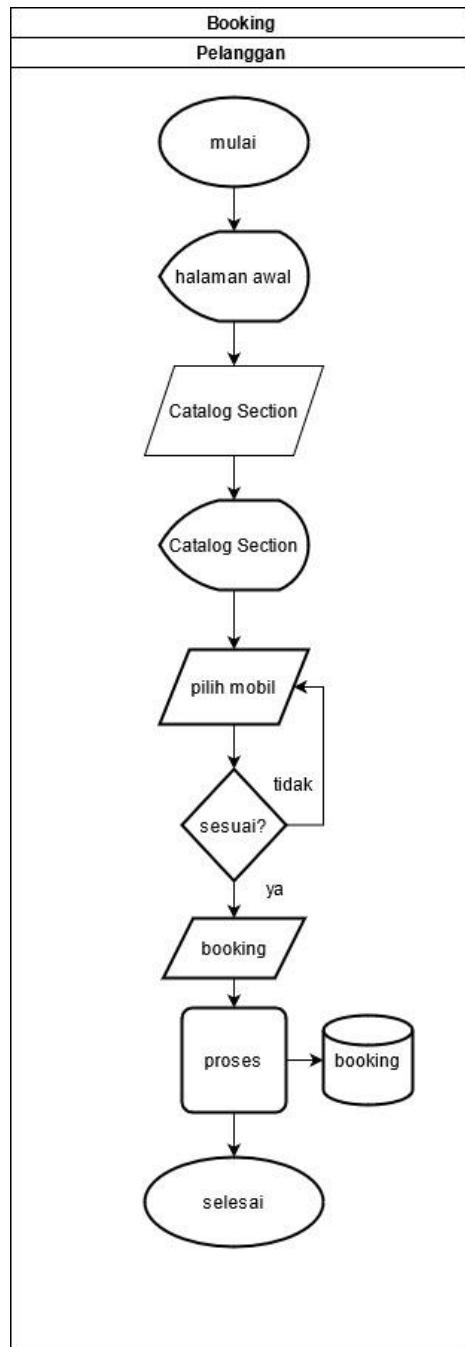
| | | | |
|---|---|----------|-----------------|
| 8 |  | Database | Simbol database |
|---|---|----------|-----------------|

3.2.2.1 Login



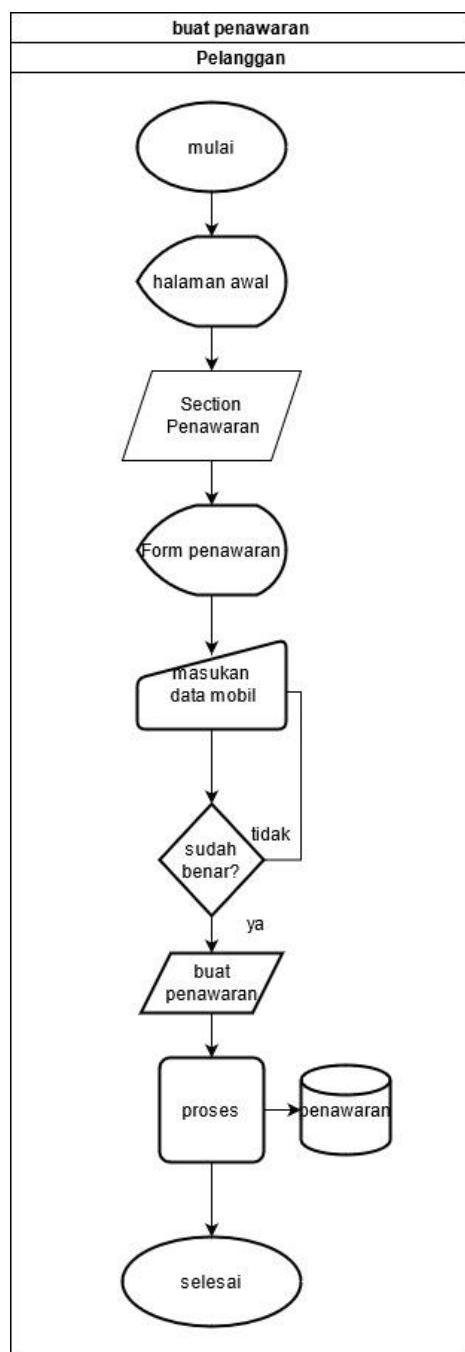
Gambar 3. 24 Flowchart Login

3.2.2.2 Booking



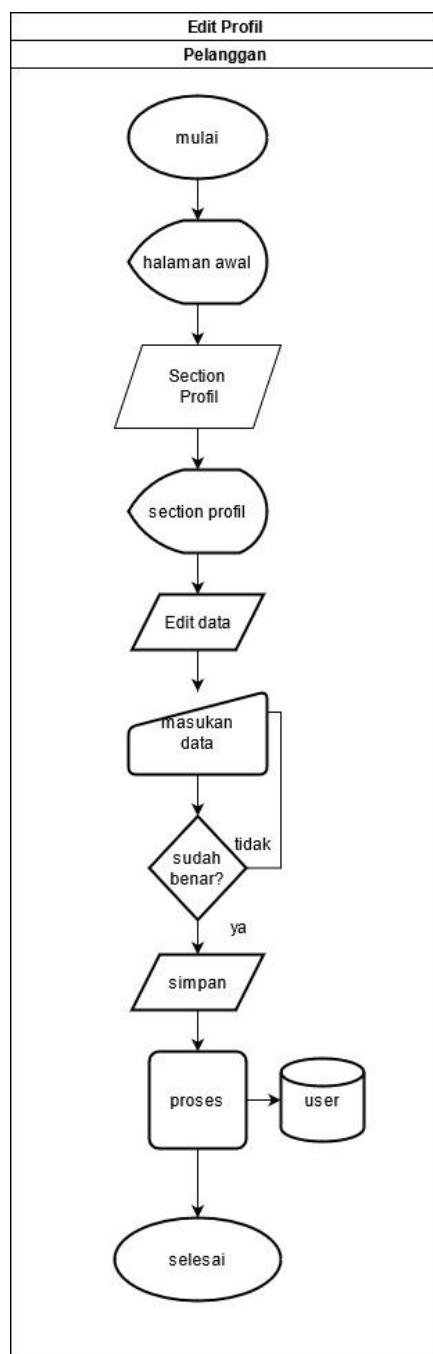
Gambar 3. 25 Flowchart Booking

3.2.2.3 Buat Penawaran



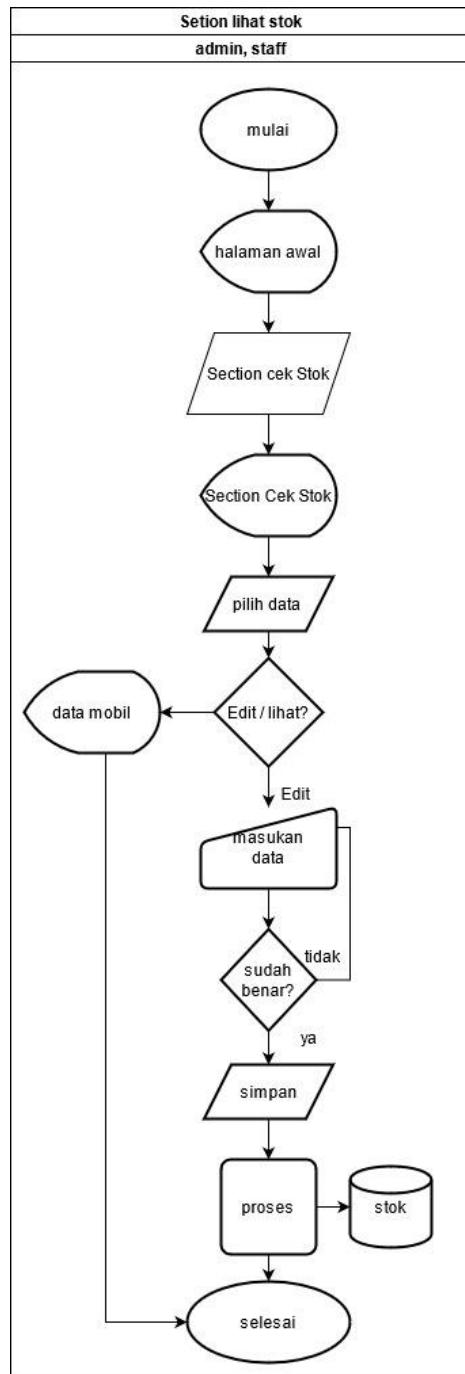
Gambar 3. 26 Flowchart Buat Penawaran

3.2.2.4 Edit Profil

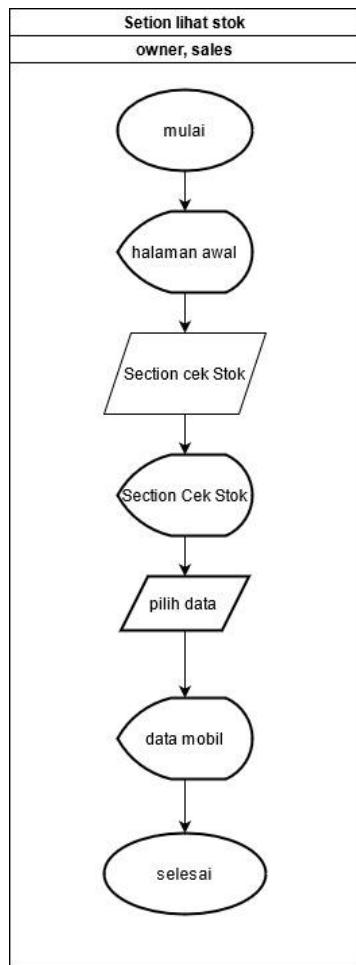


Gambar 3. 27 Flowchart Edit Profil

3.2.2.5 Section Stock

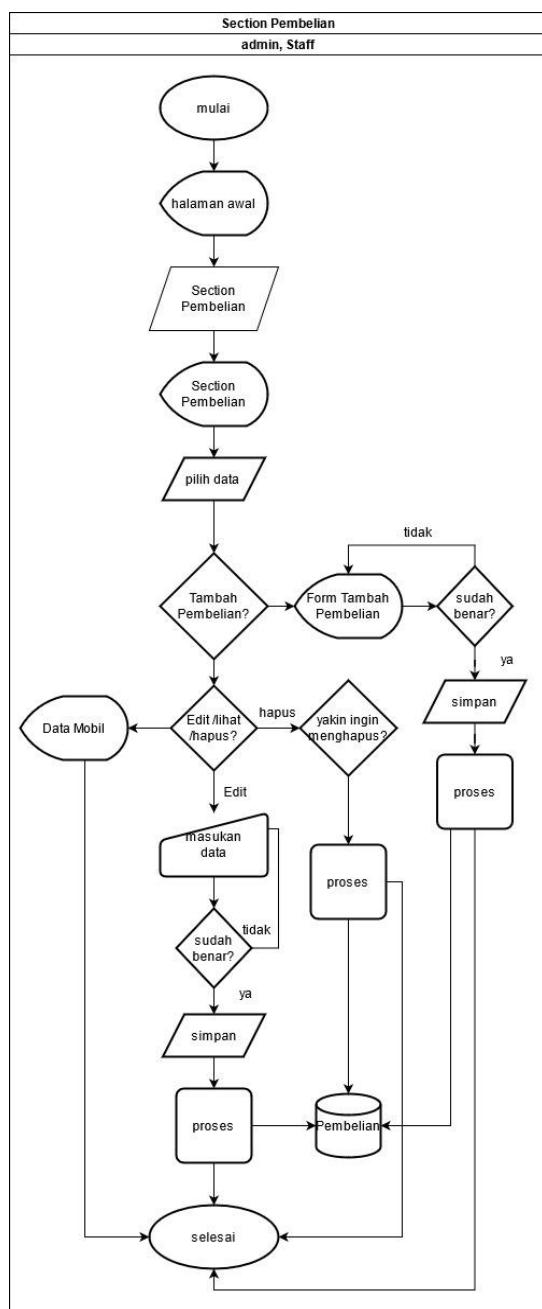


Gambar 3. 28 Flowchart Check Stock aktor Admin dan Staff

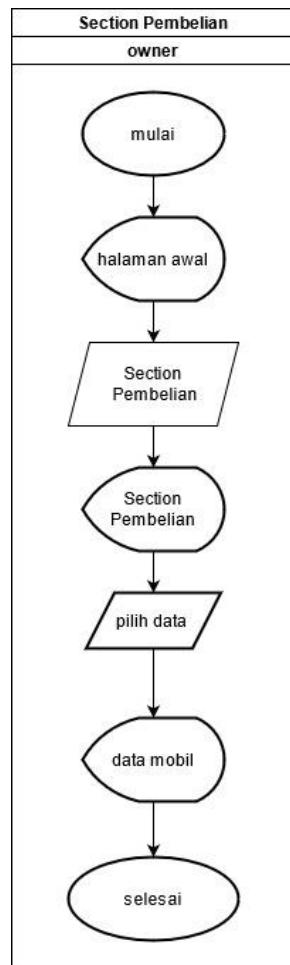


Gambar 3. 29 Flowchart Check Stock aktor Sales dan Pelanggan

3.2.2.6 Section Pembelian

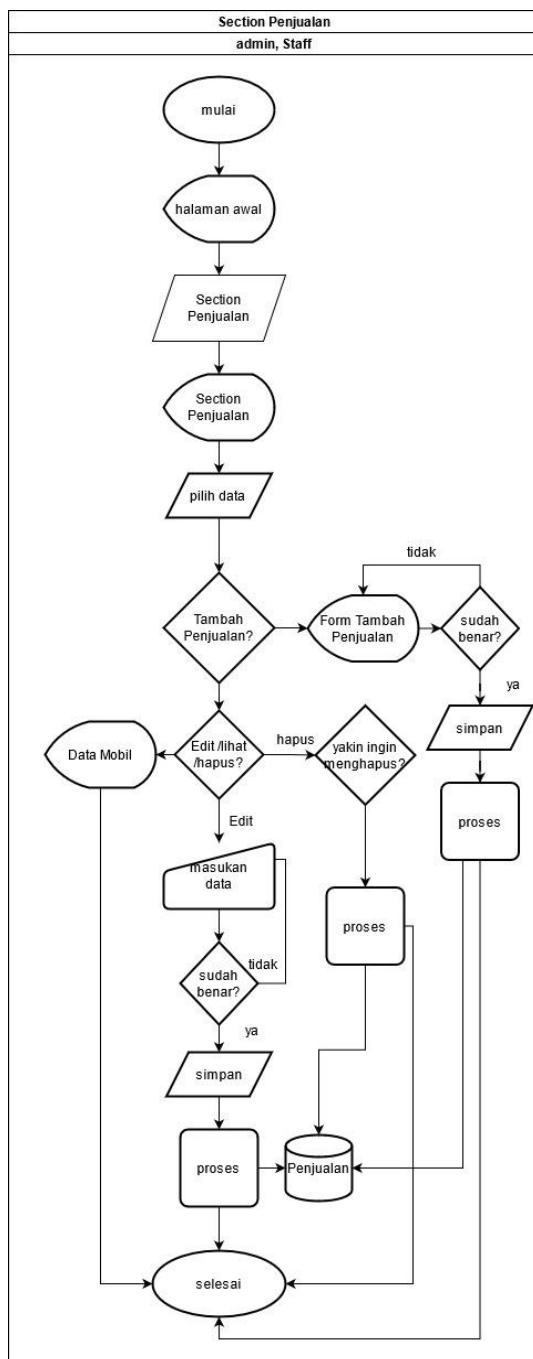


Gambar 3. 30 Flowchart pembelian aktor Admin dan Staff

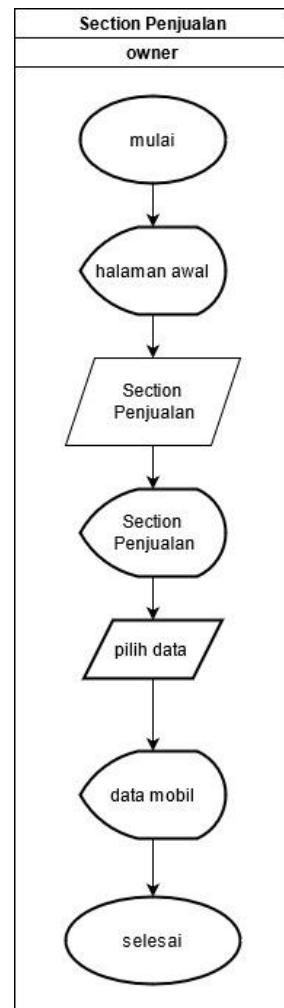


Gambar 3. 31 Flowchart pembelian aktor Owner

3.2.2.7 Section Penjualan

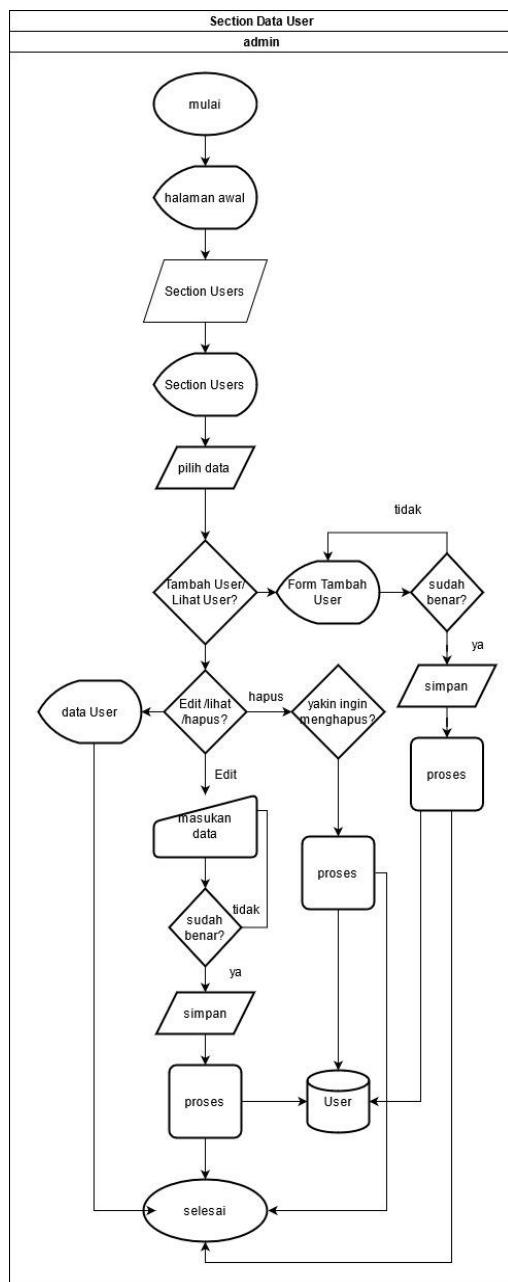


Gambar 3. 32 Flowchart penjualan aktor Admin dan Staff

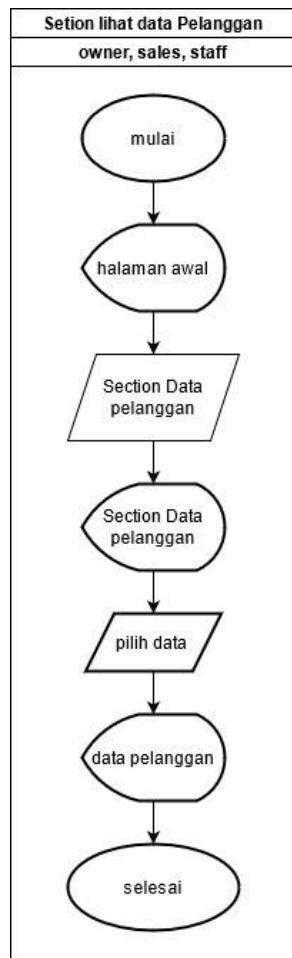


Gambar 3. 33 Flowchart pembelian aktor Owner

3.2.2.8 Section Data User



Gambar 3. 34 Flowchart Data User aktor Admin



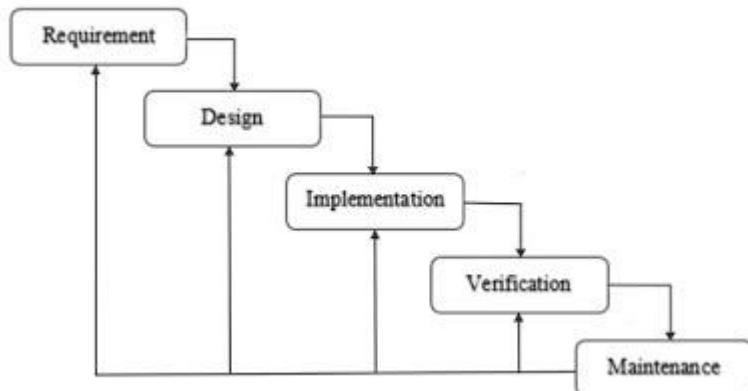
Gambar 3. 35 Flowchart Data Pelanggan aktor Owner, Sales, dan Staff

3.3 Analisa dan Pembahasan

Dalam kerja praktek ini penulis menggunakan Software Development Life Cycle Waterfall dikarenakan memiliki kebeberapa kelebihan seperti memiliki proses yang urut, tidak memerlukan sumber daya yang banyak dan setiap prosesnya tidak saling tumpang tindih.

Menurut Pressman, Software Developomnet Life Cycel Waterfall atau biasa disingkat SDLC Waterfall menggambarkan pendekatan yang sistematis dan juga berurutan pada pengembangan perangkat lunak, dimulai dengan spesifikasi kebutuhan pengguna lalu berlanjut memalui tahapan tahapan perencanaan (Planning), pemodelan (Modelling), konstruksi (Construction), serta penyerahan system kepada pengguna (Deployment), yang diakhiri dengan dukungan perangkat lunak lengkap yang dihasilkan.

Fase fase dalam metode Waterfall menurut referensi Pressman



**Gambar 3. 36 Tahapan Software Development Life Cycle (SDLC)
Waterfall**

Berikut tahapan yang kami jalani dalam mengimplementasikan SDLC Waterfall:

- **Requirement**, Penulis menganalisis permasalahan yang terjadi pada CV.Fargasa Pratama Raya dengan cara mendatangi langsung Showroom CV.Fargasa Pratama Raya serta melakukan wawancara dengan pemilik

Showroom. Setelah mengetahui permasalahannya, penulis membuat Hipotesa yang kemudian akan menjadi acuan untuk membuat program dengan fitur yang dibutuhkan.

- **Design**, setelah tahap Requirement selesai. Penulis membuat sebuah design awal web sesuai dengan kebutuhan CV.Fargasa. mulai dari Database, Sistem, serta User Interface.
- **Implementation**, setelah tahap design selesai, barulah penulis membuat program penuh dari design tersebut yang dibuat secara bertahap sesuai dengan fitur yang dibutuhkan.
- **Verification**, pada tahap ini program yang selesai dibuat akan diuji tiap fitur sampai seluruh program berjalan dengan benar.
- **Maintenance**, setelah program berjalan dengan baik, program tersebut akan di implementasikan kedalam sistem CV.Fargasa yang kemudian akan dilakukan pemeliharaan secara berkala untuk memperbaiki masalah yang tidak ditemukan pada saat proses verification berlangsung.

3.3.1 Analisa Algoritma

3.3.1.1 *Analisa Permasalahan*

Dari hasil observasi serta wawancara keapda owner CV.Fargasa Pratama Raya tentang permasalahan yang ada, penulis menyimpulkan permasalahan, kebutuhan dan usulan sebagai berikut:

- 1) Permasalahan
 - Sistem pengolah data yang kurang efisien.
 - Pemasaran yang terbatas.
- 2) Kebutuhan
 - Mempermudah serta membuat pengolahan data menjadi lebih efisien.
 - Memperluas pemasaran mobil
- 3) Usulan

- Merancang sistem aplikasi pembukuan dan penjualan berbasis web untuk mempermudah pengolahan data.
- Membantu membuat sistem aplikasi pembukuan dan penjualan berbasis web.

3.3.2.1 Analisa Kebutuhan Perangkat Keras dan Lunak

Analisa kebutuhan sistem yang dibutuhkan untuk menjalankan sistem aplikasi yang diusulkan sebagai berikut:

- 1) Hardware

Tabel 3. 11 Rekomendasi kebutuhan Perangkat Keras Sistem

| No | Komponen | Spesifikasi Rekomendasi |
|----|-----------|--------------------------------|
| 1. | Processor | Intel Pentium Dual Core 1.5Ghz |
| 2. | RAM | 2048 Mb |
| 3. | ROM | 150 Gb |
| 4. | Monitor | Standard |
| 5. | Keyboard | Standard |
| 6. | Mouse | Standard |
| 7. | Printer | Standard |

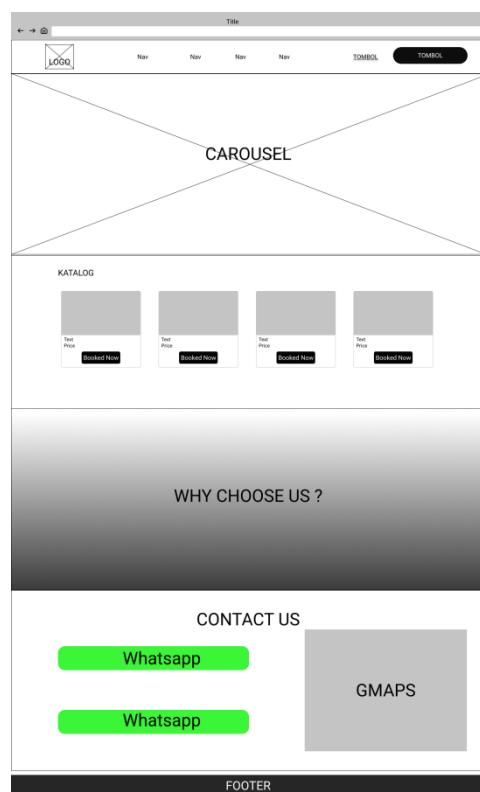
- 2) Software

Tabel 3. 12 Rekomendasi kebutuhan Perangkat Lunak Sistem

| No | Software | Rekomendasi |
|----|----------------|-----------------|
| 1. | Sistem Operasi | Windows 7 |
| 2. | Web Browser | Firefox, Chrome |

3.3.2 Rancangan Layar

1) Rancangan Landing Page



Gambar 3. 37 Rancangan Landing Page

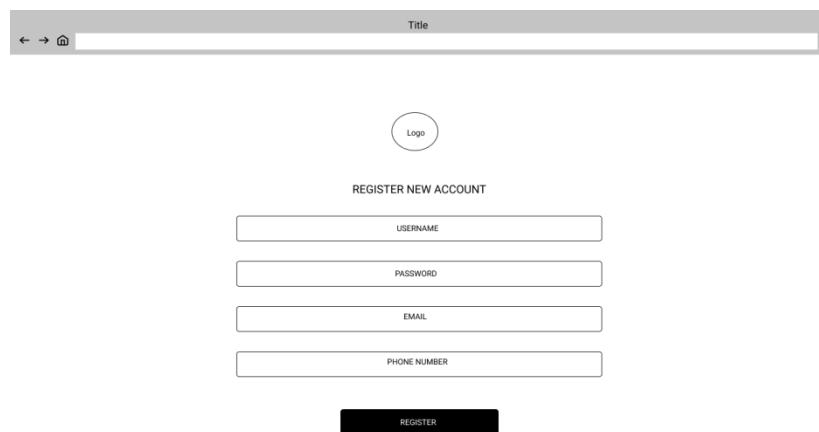
2) *Rancangan Login*



The image shows a wireframe design for a login page. At the top is a header bar with a left arrow, right arrow, and a refresh symbol. To the right of the arrows is a text input field labeled "Title". Below the header is a circular "Logo" placeholder. Underneath the logo are two input fields: one for "USERNAME" and one for "PASSWORD". Below these fields is a small checkbox labeled "Remember me". At the bottom is a large, dark blue rectangular button labeled "SIGN IN".

Gambar 3. 38 Rancangan Login

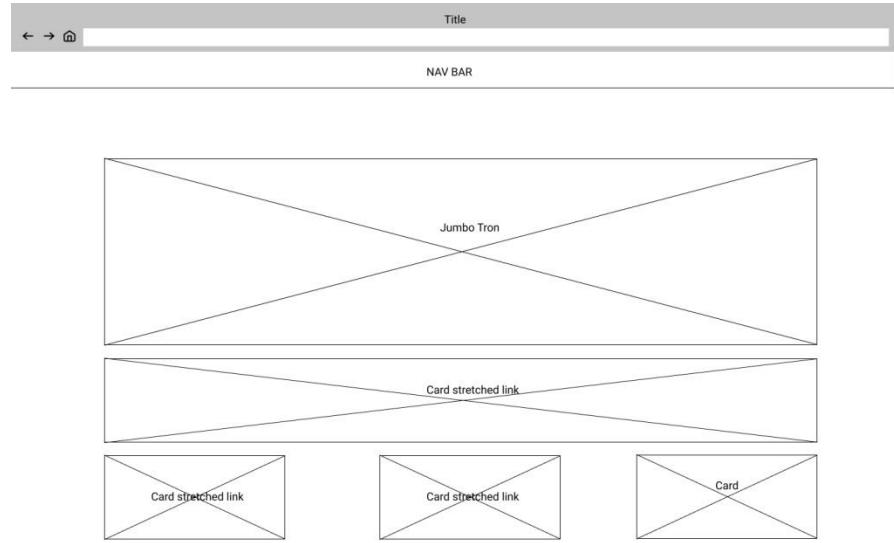
3) *Rancangan Form Registrasi*



The image shows a wireframe design for a registration page. At the top is a header bar with a left arrow, right arrow, and a refresh symbol. To the right of the arrows is a text input field labeled "Title". Below the header is a circular "Logo" placeholder. In the center of the page is the text "REGISTER NEW ACCOUNT". Below this text are four input fields: "USERNAME", "PASSWORD", "EMAIL", and "PHONE NUMBER". At the bottom is a large, dark blue rectangular button labeled "REGISTER".

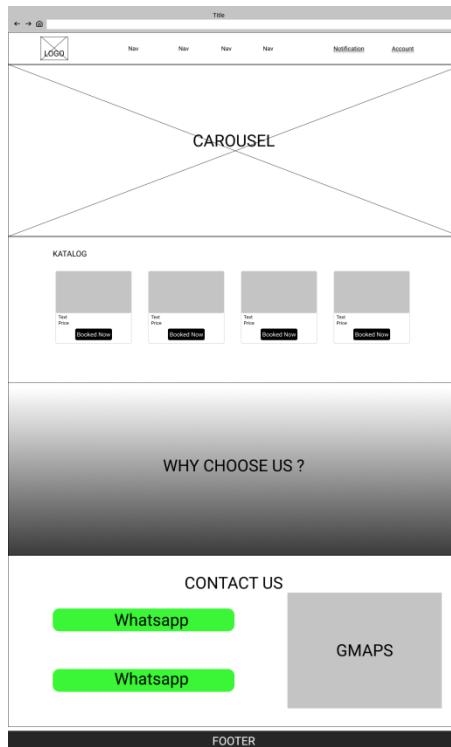
Gambar 3. 39 Rancangan Form Registrasi

4) *Rancangan Dashboard Admin dan Staff*



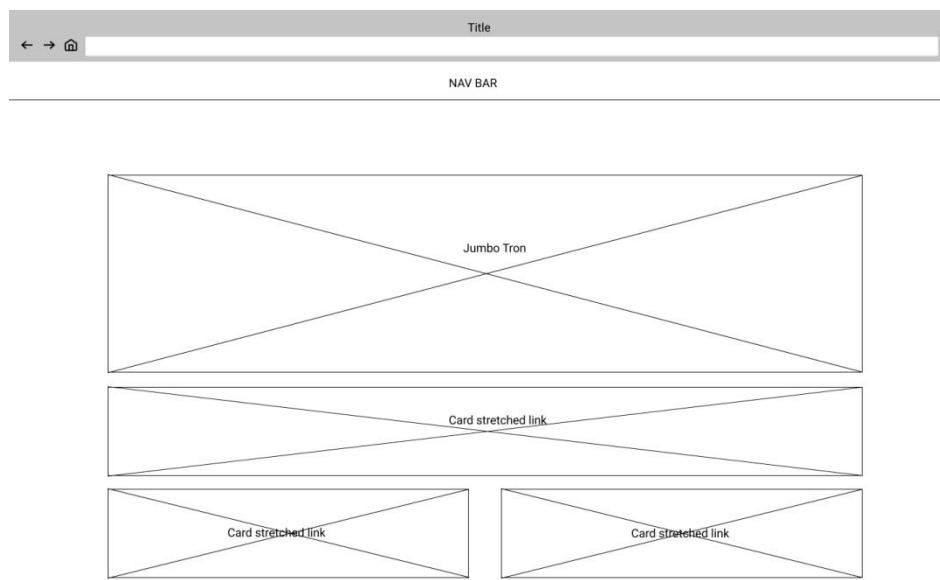
Gambar 3. 40 Rancangan Dashboard Admin, Staff, dan Owner

5) *Rancangan Dashboard Pelanggan*



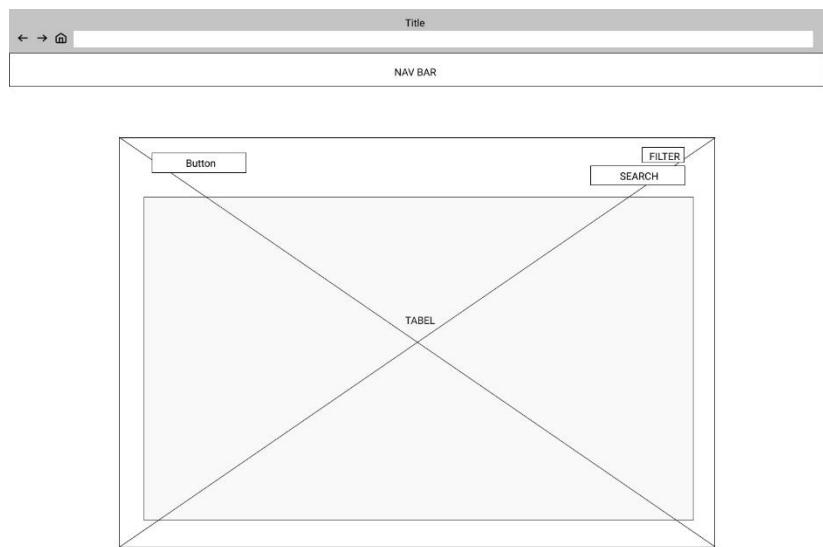
Gambar 3. 41 Rancangan Dashboard Pelanggan

6) Rancangan Dashboard Sales



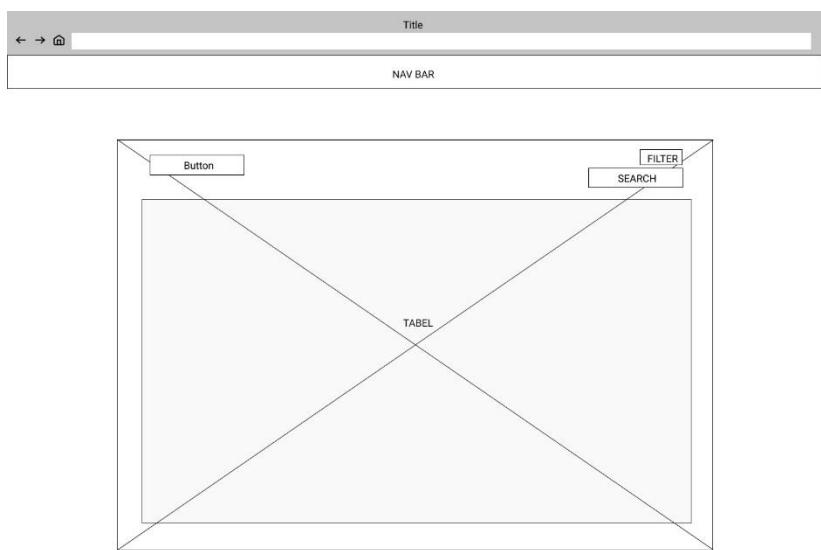
Gambar 3. 42 Rancangan Dashboard Sales

7) *Rancangan Lihat Stock*



Gambar 3. 43 Rancangan Lihat Stock

8) *Rancangan Lihat Penjualan*



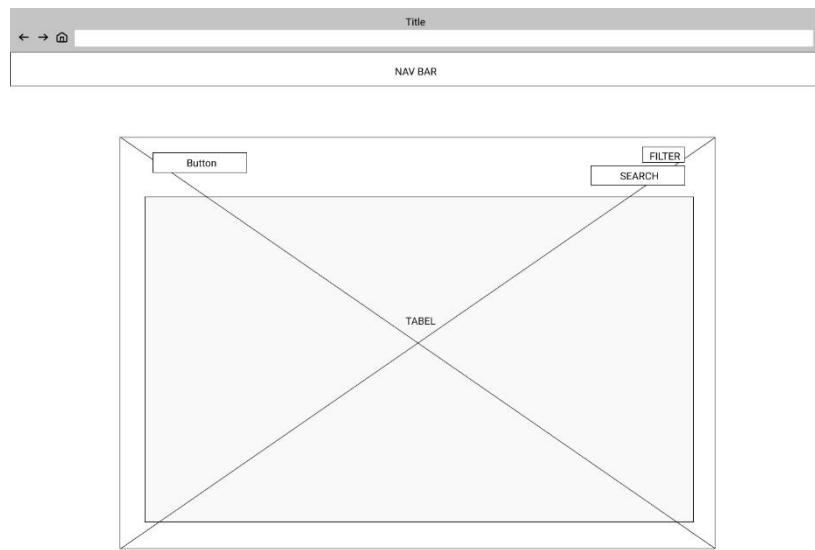
Gambar 3. 44 Rancangan Lihat Penjualan

9) *Rancangan Input Penjualan*

The diagram shows a wireframe of a web page for inputting sales. At the top is a header bar with 'Title' and navigation icons. Below it is a 'NAV BAR' section. The main content area is titled 'INPUT PENJUALAN'. It contains several input fields arranged in two columns. The first column has four input fields, and the second column has three. Below these is a single long input field. At the bottom is a large black button labeled 'INPUT'.

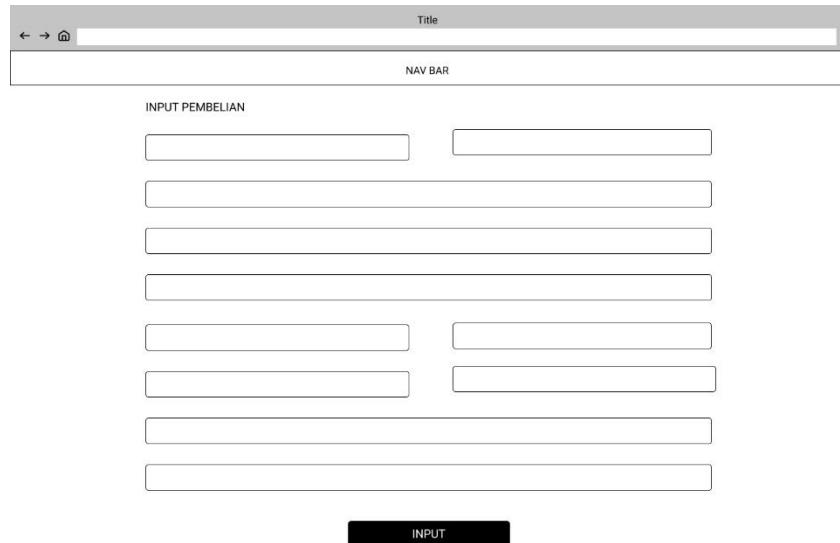
Gambar 3. 45 Rancangan Form Input Penjualan

10) *Rancangan lihat Pembelian*



Gambar 3. 46 Rancangan Lihat Pembelian

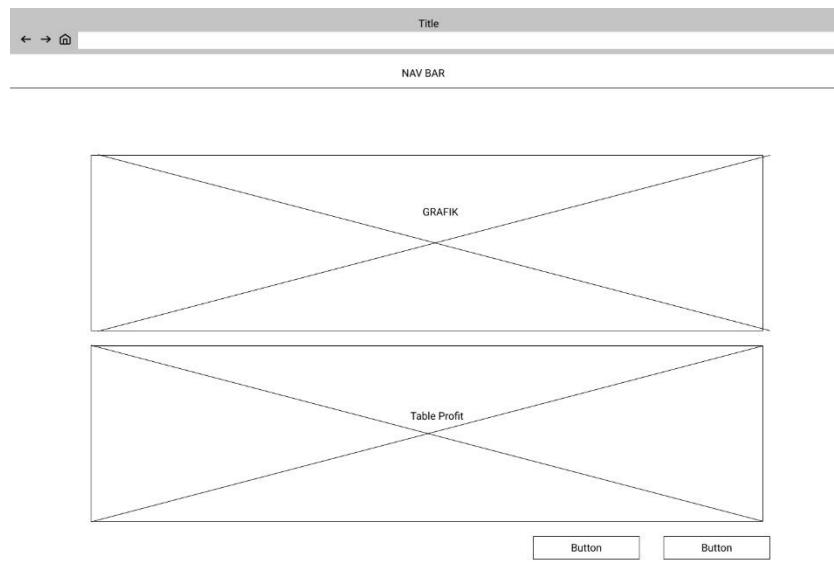
11) *Rancangan Input Pembelian*



The diagram shows a wireframe of a web page for 'INPUT PEMBELIAN'. At the top is a header bar with 'Title' and 'NAV BAR'. Below this is a section titled 'INPUT PEMBELIAN' containing several input fields arranged in two columns. A large central input field is positioned between them. At the bottom is a dark button labeled 'INPUT'.

Gambar 3. 47 Rancangan Form Input Pembelian

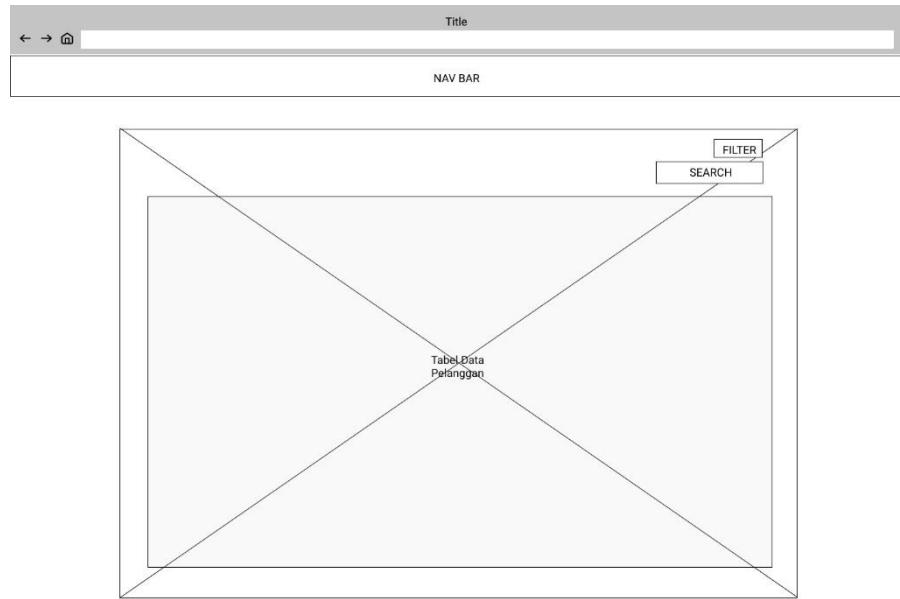
12) *Rancangan laporan Owner*



The diagram shows a wireframe of a web page for 'GRAFIK' and 'Table Profit'. At the top is a header bar with 'Title' and 'NAV BAR'. Below this are two large rectangular boxes, each containing a large 'X' shape. The top box is labeled 'GRAFIK' and the bottom box is labeled 'Table Profit'. At the bottom right are two small buttons labeled 'Button'.

Gambar 3. 48 Rancangan Laporan Owner

13) Rancangan Lihat User



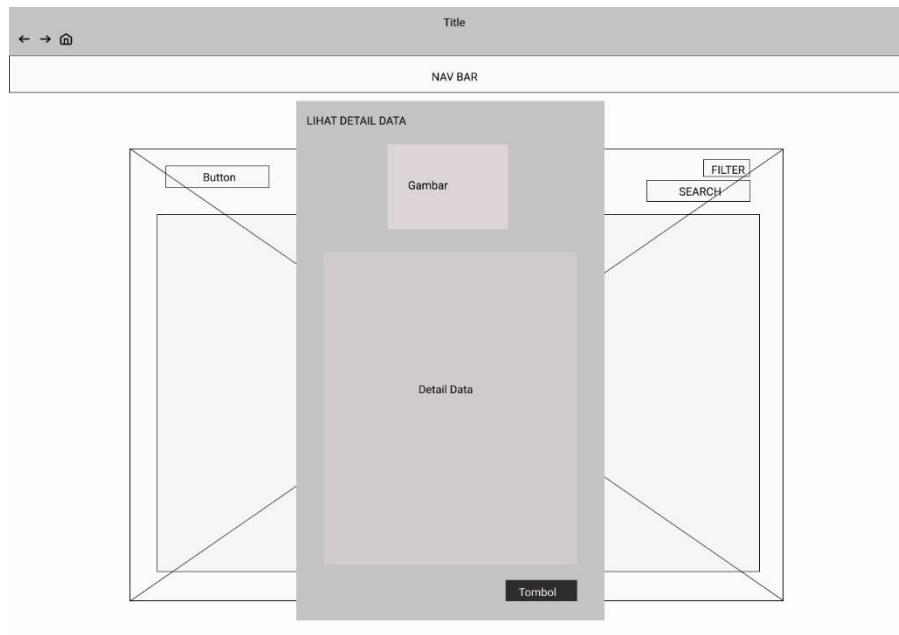
Gambar 3. 49 Rancangan Lihat User

14) Rancangan Tambah User

The wireframe diagram shows a user interface layout. At the top is a header bar with a 'Title' placeholder, browser navigation icons, and a search bar. Below the header is a 'NAV BAR' section. The main content area is titled 'TAMBAH USER'. It contains a series of seven horizontal input fields, each represented by a rectangular box. Below these input fields is a large black button labeled 'INPUT'.

Gambar 3. 50 Rancangan Tambah User

15) Rancangan Modal Lihat detail Data



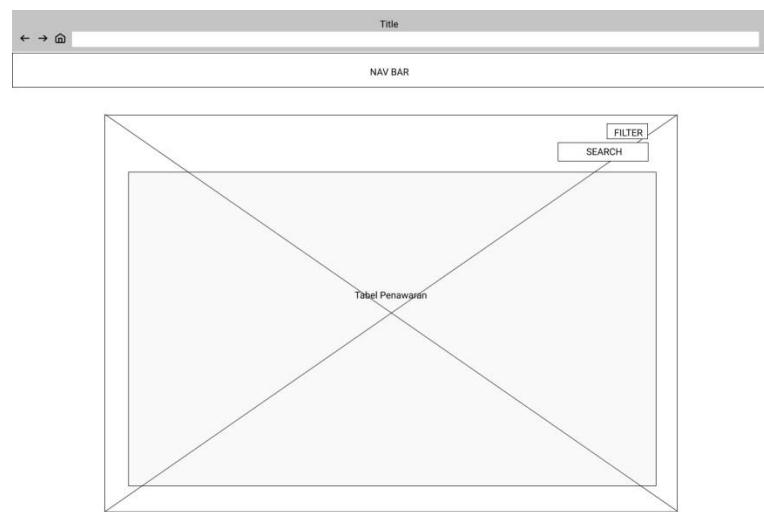
Gambar 3. 51 Rancangan Modal Lihat Detail data

16) Buat Penawaran Penjualan Mobil

The diagram shows a wireframe of a form page. At the top, there's a header bar with browser navigation icons and a 'Title' placeholder. Below it is a 'NAV BAR' placeholder. The main content area is titled 'Buat penawaran Penjualan Mobil'. It contains six empty horizontal input fields arranged vertically. At the bottom is a 'Buat Penawaran' button.

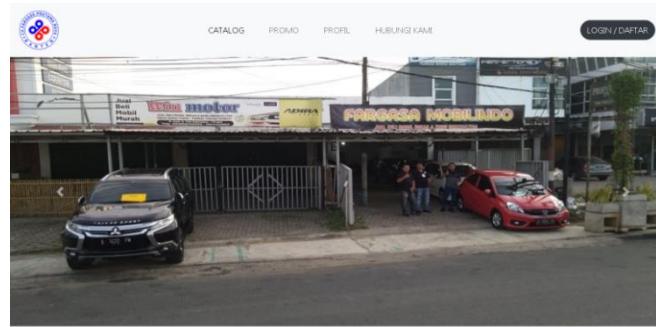
Gambar 3. 52 Rancangan Buat Penawaran Penjualan Mobil Pelanggan

17) Lihat Penawaran Penjualan Mobil



Gambar 3. 53 Rancangan Lihat Data Penawaran

3.3.3 Implementasi Rancangan Layar dan Penjelasan



Gallery Mobil



Why Choose Us

CV. Fargasa Pratama Rayas is committed to helping its clients reach their own cars

We offer quality products that are cheaper than our competitors



Respect of their Client needs



Negotiation Able



Efficien Work

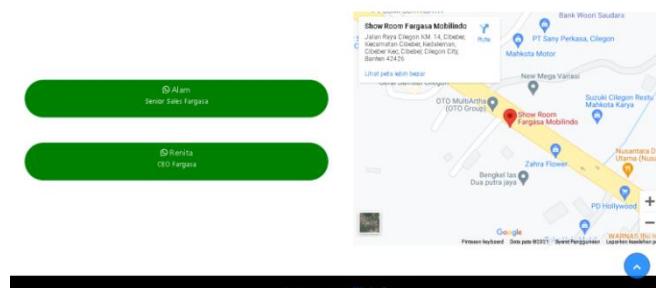


Focus on Client Need



Huge Connection

CONTACT US AT



Gambar 3. 54 Landing Page tamu

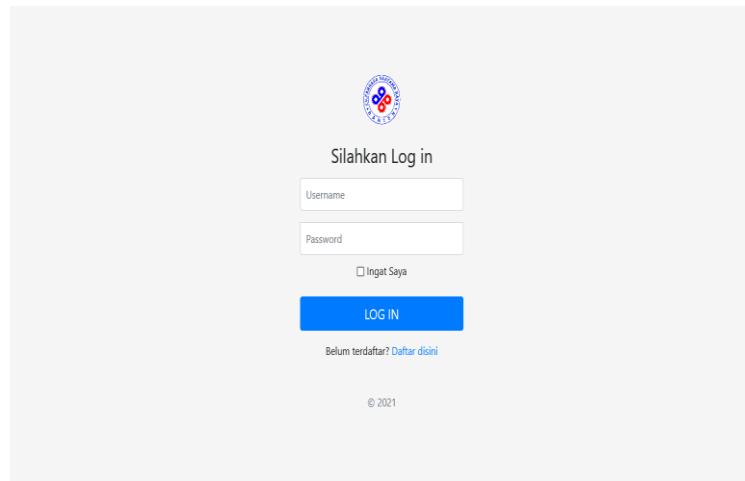
Page ini merupakan tampilan *default* yang akan ditampilkan setiap pengunjung membuka alamat fargasa, baik itu tamu sampai karyawan.

Pada page ini terdapat Navigasi bar yang akan merujuk pada *section* sesuai dengan nama masing masing seperti menu catalog akan menampilkan katalog mobil yang dijual, menu promo menampilkan promo yang sedang berlangsung, profil yaitu menunjukkan kelebihan perusahaan agar menaik

minat calon pembeli, dan contact yaitu menampilkan kontak yang bisa dihubungi.

Selain navbar ada juga *Carousel* yang berfungsi menampilkan foto/ banner yang ingin dipajang pada tampilan awal sistem, dan kemudian ada footer sebagai tanda pembuat website.

Pada katalog, tamu bisa melihat detail dan harga mobil tetapi untuk memesan mobil tersebut, tamu harus terlebih dahulu membuat akun dengan klik tombol Login / Daftar.



Gambar 3. 55 Halaman Login

Page ini bertujuan untuk mengatur proses identifikasi antara user yang sudah mendaftar, sales, staff, owner dan admin yang nantinya setiap aktor akan memasuki halaman berbeda sesuai dengan tingkatan hak. Juga terdapat tombol Daftar disini untuk beralih ke halaman Register Pelanggan.

The screenshot shows a registration form titled "DAFTAR Isi Data Diri". The form includes fields for NAMA*, USERNAME*, PASSWORD*, ALAMAT*, EMAIL (Optional), and NOMOR HP / WHATSAPP*. A blue "DAFTAR" button is at the bottom.

| Field | Type | Description |
|----------------------|------|---------------------------------|
| NAMA* | Text | Name |
| USERNAME* | Text | Username Account |
| PASSWORD * | Text | Password Account |
| ALAMAT* | Text | Address Account |
| EMAIL (Optional) | Text | Email Account |
| NOMOR HP / WHATSAPP* | Text | Phone Number / WhatsApp Account |

Gambar 3. 56 Halaman Registrasi Pelanggan

Halaman ini ditujukan untuk membuat akun baru yang mempunyai hak sebagai pelanggan.



Gallery Mobil



Why Choose Us

CV. Fargasa Pratama Raya is committed to helping its clients reach their own cars.

We offer quality products that are cheaper than our competitors.



Respect of their Client needs



Negotiation Able



Efficien Work

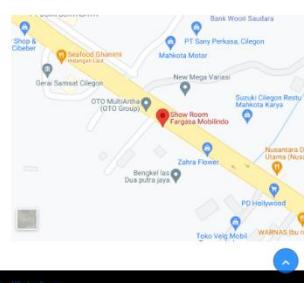


Focus on Client Need



Huge Connection

CONTACT US AT



Gambar 3. 57 Halaman LandingPage Pelanggan

Page ini memiliki fitur yang hampir sama dengan page tamu, perbedaannya yaitu pada page calon pelanggan yang sudah memiliki akun dapat meng-edit profil, memesan / *Booking* kendaraan membuat penawaran penjualan mobil kepada fargasa serta terdapat notifikasi apabila sudah memesan kendaraan.

The screenshot shows a user interface for creating a sales offer. At the top, there's a navigation bar with links for CATALOG, PROMO, PROFIL, HUBUNGI KAMI, and BUAT PENAWARAN. A notification icon and a dropdown menu labeled 'COST_1' are also present. Below the navigation, a large blue button says 'Buat Penawaran Penjualan Mobil'. The main form area contains several input fields:

- Merk/Tipe Mobil***: A text input field with placeholder text 'Contoh : Avanza G A/T atau Avanza G M/T'.
- Warna Mobil***: A text input field with placeholder text 'Contoh: Merah'.
- Tahun Pembuatan Mobil***: A text input field with placeholder text 'Contoh: 2018'.
- Jarak Tempuh (Optional)**: A text input field with placeholder text 'Jarak Tempuh Mobil Saat Ini'.
- Jenis BBM (Optional)**: A text input field with placeholder text 'Jenis BBM Mobil'.
- Buka Harga Penawaran***: A text input field with placeholder text 'Harga Penawaran'.

Below these fields is a large blue button labeled 'Ajukan Penawaran Mobil'.

Gambar 3. 58 Halaman Buat penawaran Penjualan

Pada halaman ini user memasukan data mobil yang akan diajukan kepada showroom.

| Detail Barang | | X |
|------------------------|---------------|---|
| Rp. 130.000.000 | | |
| Tipe | TERIOS TX M/T | |
| Warna | SILVER | |
| Tahun | 2013 | |
| Jarak Tempuh | 0 | |
| Jenis BBM | | |

Close
Book Sekarang

Gambar 3. 59 Halaman Detail Barang Booking

Pelanggan juga dapat melakukan *Booking* dengan cara klik Lihat Detail pada Menu Awal Pelanggan, maka akan muncul jendela seperti di atas. Maka Pelanggan dapat melakukan *Booking* Mobil dengan cara Book Sekarang, dan Pelanggan harus datang 24 jam untuk melihat Mobil di Showroom untuk lebih lanjut.

The screenshot shows the Admin Dashboard with the following details:

- Selamat Datang DEMO**
- Date and Time: Thursday, 24-06-2021, 7:45:59 PM
- Stok Mobil**: 1
- Transaksi Pembelian Bulan Ini**: 0
- Transaksi Penjualan Bulan Ini**: 1
- Profit Penjualan Bulan Ini**: Rp. 6.000.000

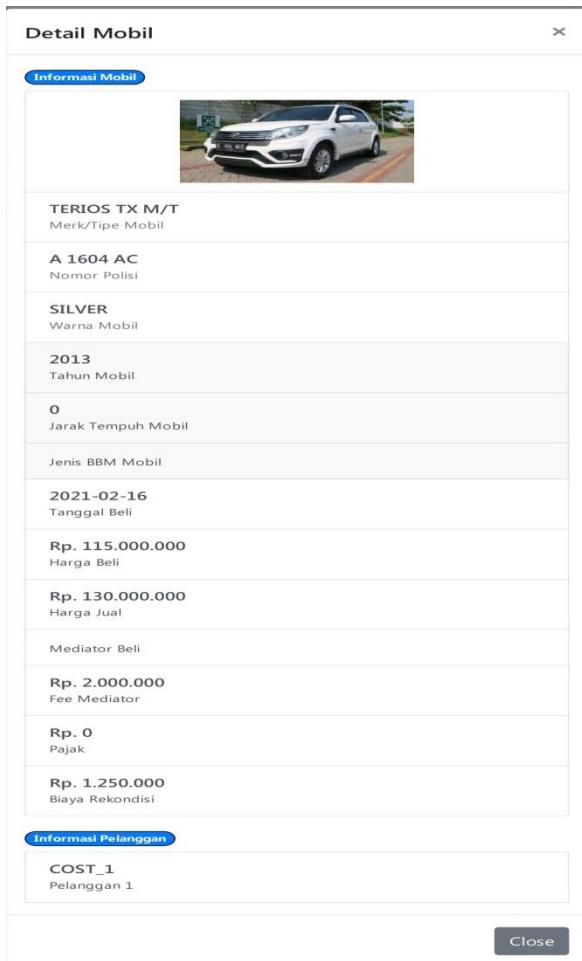
Gambar 3. 60 Halaman Dashboard Admin

Pada halaman ini menampilkan *jumbotron* berisi nama user serta tanggal dan jam hari ini, kemudian dibawah terdapat jumlah stok, total pembelian, serta total penjualan mobil terakumulasi.

The screenshot shows the Cek Stock Mobil Admin page with the following data:

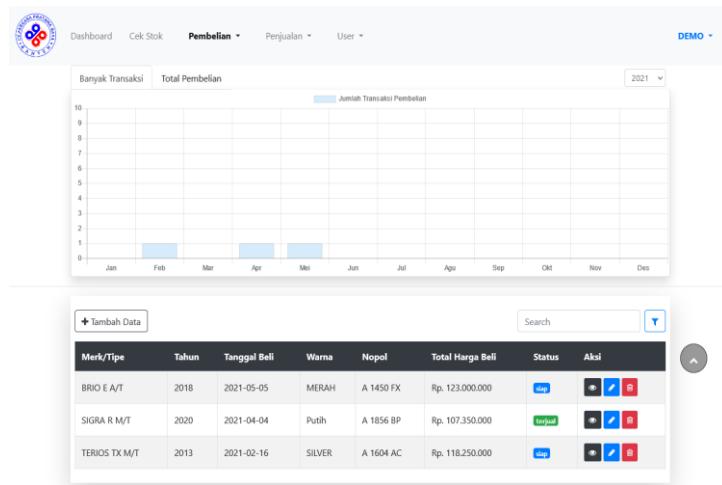
| Vehicle Model | Year | Color | Plate Number | Total Price | Status | Action Buttons |
|-------------------|------|-----------------|--------------|-----------------|--------------|-----------------|
| CR-V Prestige A/T | 2017 | ABU-ABU METALIK | A 1384 KS | Rp. 405.000.000 | Siap | [Edit] [Delete] |
| TERIOS TX M/T | 2013 | SILVER | A 1604 AC | Rp. 130.000.000 | 1 Terbooking | [Edit] [Delete] |

Gambar 3. 61 Cek Stock Mobil Admin



Gambar 3. 62 Modal Detail Mobil Cek Stock

Pada Halaman ini Admin dapat melihat Stok mobil yang ada, Melihat detail Mobil, Edit stok Mobil Serta Menambah Stok mobil.



Gambar 3. 63 Lihat Pembelian Admin

Pada halaman ini admin dapat melihat data mobil, Edit data mobil serta menambahkan mobil yang akan masuk tabel pembelian.

Gambar 3. 64 Tambah Pembelian Admin

Pada halam ini Admin dapat memasukan data mobil yang ingin di masukan kepada database data pembelian

| Nama Penawar | Merk/Tipe | Warna | Tahun | Harga Penawaran | Status | Aksi |
|--------------|---------------|---------------|-------|-----------------|----------|------|
| COST_1 | Pajero Dakkar | Hitam Metalik | 2016 | Rp. 320.000.000 | menunggu | |

Gambar 3. 65 Lihat Penawaran Admin

Pada halaman ini admin dapat melihat serta membatalkan penawaran mobil yang masuk dari user.

| Merk/Tipe | Tahun | Warna | Tgl Beli | Tgl Jual | Nopol | Hrg Beli | Hrg Jual | Aksi |
|-------------|-------|-------|------------|------------|-----------|-----------------|-----------------|------|
| SIGRA R M/T | 2020 | Putih | 2021-04-04 | 2021-05-03 | A 1856 BP | Rp. 105.000.000 | Rp. 114.000.000 | |

Gambar 3. 66 Lihat Penjualan Admin

Pada halaman ini admin dapat melihat data mobil, Edit data mobil serta menambahkan mobil yang akan masuk tabel penjualan.

Input Penjualan

Stok Terjual*
--Pilih Barang--

Tanggal Jual*
hh / bb / tttt

Harga Jual*
Harga Jual

Mediator Jual (Optional)
Mediator Jual

Fee Mediator (Optional)
Fee Mediator

Sales *
Sales

Fee Sales (Optional)
Fee Sales

Leasing (Optional)
Leasing

Tenor (Optional)
Tenor Leasing

Refund / Bunga (Optional)
Refund

Pelanggan (Optional)
--Pilih Pelanggan--

Tambahkan Sebagai Terjual

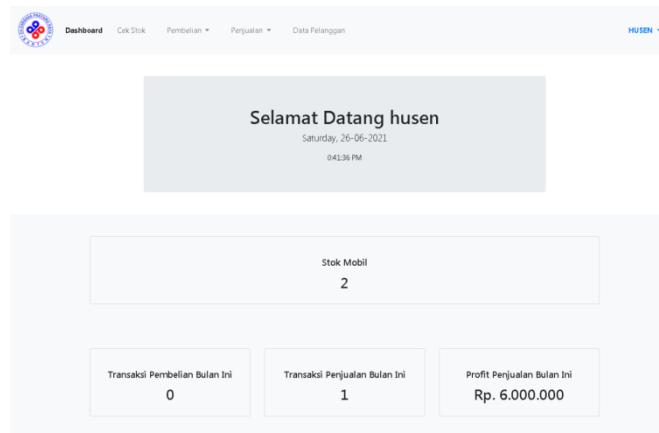
Gambar 3. 67 Tambah Penjualan Admin

Pada halaman ini admin dapat memasukan data penjualan yang berasal dari data stok.

| User | | | | | |
|--------|----------|------------------|--------------|-----------|------|
| Nama | Username | Email | No Hp | Privilege | Aksi |
| ALAM | owner | | | owner | |
| dino | dino | | 21455 | sales | |
| husen | coolwolf | coowlf@gmail.com | 087771236822 | staff | |
| DEMO | admin | | 123456123 | admin | |
| COST_3 | cost3 | | 32165413216 | pelanggan | |

Gambar 3. 68 Lihat Data user Admin

Pada halaman ini admin dapat mengelola seluruh user dari berbagai aktor. Dari melihat detil, rubah, dan hapus data.



Gambar 3. 69 Halaman Dashboard Staff

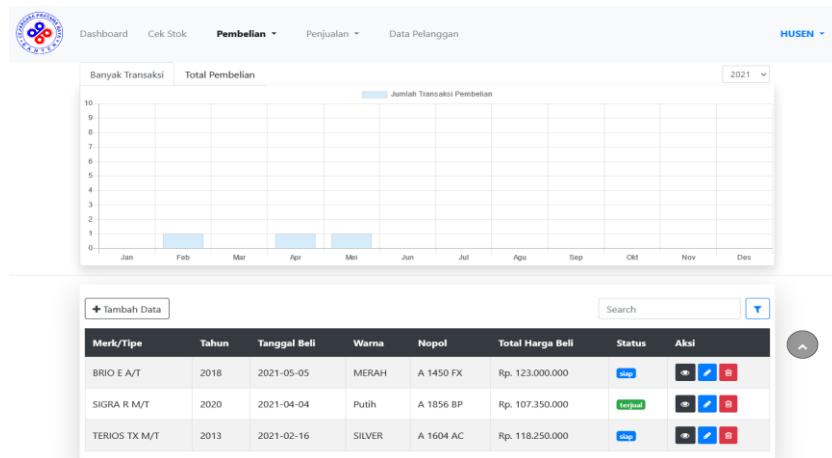
Pada halaman ini menampilkan jumbotron berisi nama user serta tanggal dan jam hari ini, kemudian dibawah terdapat jumlah stok, total pembelian, serta total penjualan mobil terakumulasi.

The screenshot shows a table titled 'Cek Stock' under the 'Dashboard' menu. The table lists two vehicles: 'TERIOS TX M/T' and 'BRILO E A/T'. Each row includes columns for Merk/Tipe (Model), Tahun (Year), Warna (Color), Nopol (License Plate), Harga Jual (Sale Price), Status (Status), and Aksi (Actions). The 'Aksi' column contains icons for viewing and editing each vehicle's details.

| Merk/Tipe | Tahun | Warna | Nopol | Harga Jual | Status | Aksi |
|---------------|-------|--------|-----------|-----------------|--------|------|
| TERIOS TX M/T | 2013 | SILVER | A 1604 AC | Rp. 130.000.000 | | |
| BRILO E A/T | 2018 | MERAH | A 1450 FX | Rp. 125.000.000 | | |

Gambar 3. 70 Cek Stock Mobil Staff

Pada Halaman ini Staf dapat melihat Stok mobil, Edit stok Mobil Serta Menambah Stok mobil.



Gambar 3. 71 Halaman Lihat Pembelian Staff

Pada halaman ini Staff dapat melihat data mobil, Edit data mobil serta menambahkan mobil yang akan masuk tabel pembelian.

Gambar 3. 72 Tambah Pembelian Staff

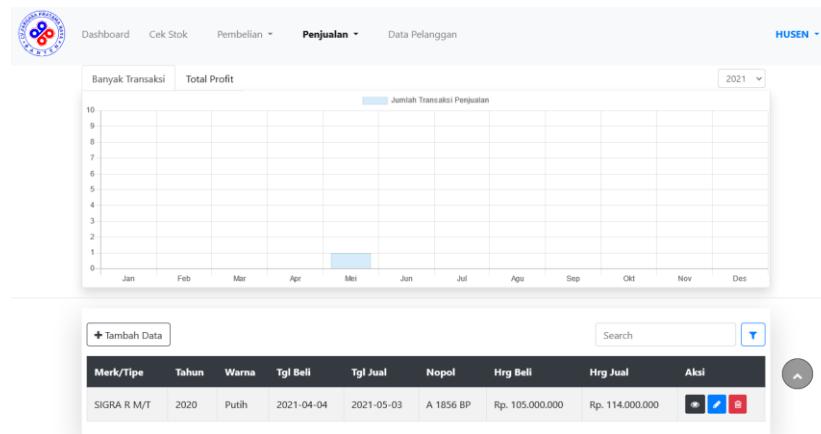
Pada halaman ini Staff memasukan data mobil yang ingin di masukan kepada tabel pembelian

A screenshot of a web-based application interface. At the top right is a search bar with a magnifying glass icon. Below it is a table with the following columns: Nama Penawar (Offerer Name), Merk/Tipe (Brand/Type), Warna (Color), Tahun (Year), Harga Penawaran (Offer Price), Status (Status), and Aksi (Actions). One row is visible: COST_1, Pajero Dakkar, Hitam Metalik, 2016, Rp. 320.000.000, menunggu, with edit and delete icons.

| Nama Penawar | Merk/Tipe | Warna | Tahun | Harga Penawaran | Status | Aksi |
|--------------|---------------|---------------|-------|-----------------|----------|------|
| COST_1 | Pajero Dakkar | Hitam Metalik | 2016 | Rp. 320.000.000 | menunggu | |

Gambar 3. 73 Lihat Penawaran Staff

Pada halaman ini admin dapat melihat serta membatalkan penawaran mobil yang masuk dari user.



Gambar 3. 74 Lihat Penjualan Staff

Pada halaman ini Staff dapat melihat data mobil, Edit data mobil serta menambahkan mobil yang akan masuk tabel penjualan.

Input Penjualan

Stok Terjual*
--Pilih Barang--

Tanggal Jual*
hh/bb/tttt

Harga Jual*
Harga Jual

Mediator Jual (Optional)
Mediator Jual

Fee Mediator (Optional)
Fee Mediator

Sales *
Sales

Fee Sales (Optional)
Fee Sales

Leasing (Optional)
Leasing

Tenor (Optional)
Tenor Leasing

Refund / Bunga (Optional)
Refund

Pelanggan (Optional)
--Pilih Pelanggan--

Tambahkan Sebagai Terjual

Gambar 3. 75 Tambah Penjualan Staff

Pada halaman ini Staff memasukan data penjualan yang berasal dari data stok.

| Nama | Email | No Hp | Alamat | Aksi |
|--------|-----------------|--------------|--------|---------------------------------|
| ALAM | | | | <input type="button" value=""/> |
| dino | | 21455 | | <input type="button" value=""/> |
| husen | coowl@gmail.com | 087771236822 | | <input type="button" value=""/> |
| DEMO | | 123456123 | | <input type="button" value=""/> |
| COST_3 | | 32165413216 | | <input type="button" value=""/> |
| zahra | | 08777213545 | | <input type="button" value=""/> |
| riski | | 21312313312 | | <input type="button" value=""/> |

Gambar 3. 76 Lihat Data Pelanggan Staff

Pada halaman ini Staff dapat melihat seluruh user dengan hak pelanggan.



Gambar 3. 77 Halaman Dashboard Sales

Pada halaman ini menampilkan jumbotron berisi nama user serta tanggal dan jam hari ini, kemudian terdapat card berisi total jumlah data.

A screenshot of a table titled 'Lihat Stock Mobil'. The table has a dark header row with columns labeled 'Merk/Tipe', 'Tahun', 'Warna', 'Nopol', 'Harga Jual', 'Status', and 'Aksi'. Below the header, there are two data rows. The first row shows a TERIOS TX M/T from 2013 in SILVER with Nopol A 1604 AC and a price of Rp. 130.000.000. The second row shows a BRIO E A/T from 2018 in MERAH with Nopol A 1450 FX and a price of Rp. 125.000.000. Each row has a 'Status' column with a small blue icon and an 'Aksi' column with a small black icon.

Gambar 3. 78 Halaman Lihat Stock Mobil

Pada Halaman ini Sales dapat melihat Stok serta deskripsi mobil.

A screenshot of a table titled 'Lihat Penawaran Penjualan Staff'. The table has a dark header row with columns labeled 'Nama Penawar', 'Merk/Tipe', 'Warna', 'Tahun', 'Harga Penawaran', 'Status', and 'Aksi'. Below the header, there is a single data row containing the text 'Tidak Ada data ditemukan dengan kata kunci tersebut'. The table is set against a light gray background.

Gambar 3. 79 Lihat Penawaran Penjualan Staff

Pada halaman ini Sales dapat melihat seluruh user dengan hak pelanggan.

3.3.4 Penggunaan Program (Manual Program)

3.3.4.1 Pelanggan

1.1 Registrasi Akun

Registrasi Akun diperlukan calon pembeli untuk melakukan kegiatan jual beli mobil pada CV.Fargasa.

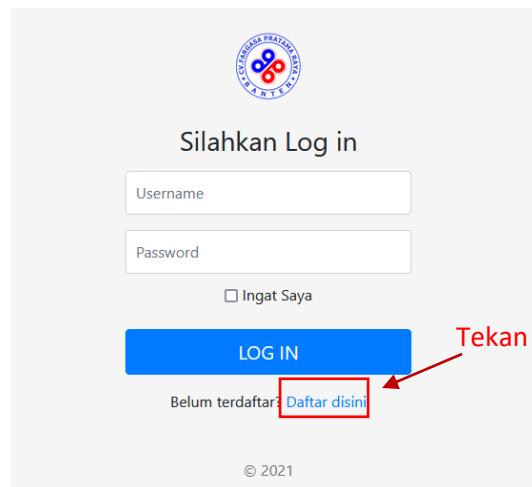
Langkah Langkah Registrasi akun :

- 1) Buka Website Fargasa.
- 2) Pada menu navigasi yang berada di atas halaman tekan tombol berwarna hitam dengan tulisan **login/dafar**



Gambar 3. 80 Menu Tamu

- 3) Setelah menekan tombol tersebut maka akan muncul halaman login. Kemudian tekan tuisan Daftar disini untuk melakukan registrasi akun.



Gambar 3. 81 Tampilan Login

- 4) Selanjutnya akan muncul halaman mengisi data diri untuk mendaftarkan akun. Isi semua data sesuai dan benar kemudian, jika data sudah diisi semua dengan benar maka dapat menekan tombol daftar untuk mendaftarkan akun Pelanggan baru.

DAFTAR
Isi Data Diri

NAMA*
Nama Anda

USERNAME*
Username Akun

PASSWORD *
Password Akun

ALAMAT*
Alamat Akun

EMAIL (Optional)
Email Akun

NOMOR HP / WHATSAPP*
Nomor HP / Whatsapp Akun

DAFTAR

Gambar 3. 82 Tampilan Daftar

1.2 Login

Langkah Langkah Login akun :

- 1) Buka Website Fargasa.
- 2) Pada menu navigasi yang berada di atas halaman tekan tombol berwarna hitam dengan tulisan **login/daftar**



Gambar 3. 83 Menu Tamu

- 3) Setelah menekan tombol tersebut maka akan muncul halaman login. Kemudian isi username dan password yang sesuai dengan yang pernah dibuat. Jika sudah maka dapat langsung menekan tombol berwarna biru dengan tulisan LOG IN

1. Isi sesuai dengan username dan password yang dibuat

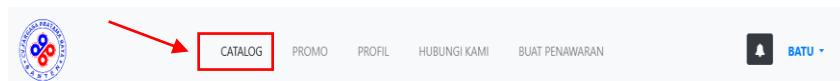
2. Tekan

Gambar 3. 84 Tampilan Login

1.3. Booking Mobil

Untuk melakukan pemesan mobil, calon pembeli harus terlebih dahulu login dengan akun pada website fargasa, Pelanggan harus mendaftar bila belum mempunyai akun. Setelah selesai mendaftar dan login barulah calon pembeli bisa melakukan pemesanan mobil dengan langkah sebagai berikut.

- 1) Login sebagai Pelanggan pada website Fargasa.
- 2) Tekan menu Catalog pada navigasi yang berada di atas halaman untuk melihat mobil yang tersedia.



Gambar 3. 85 Menu Pelanggan

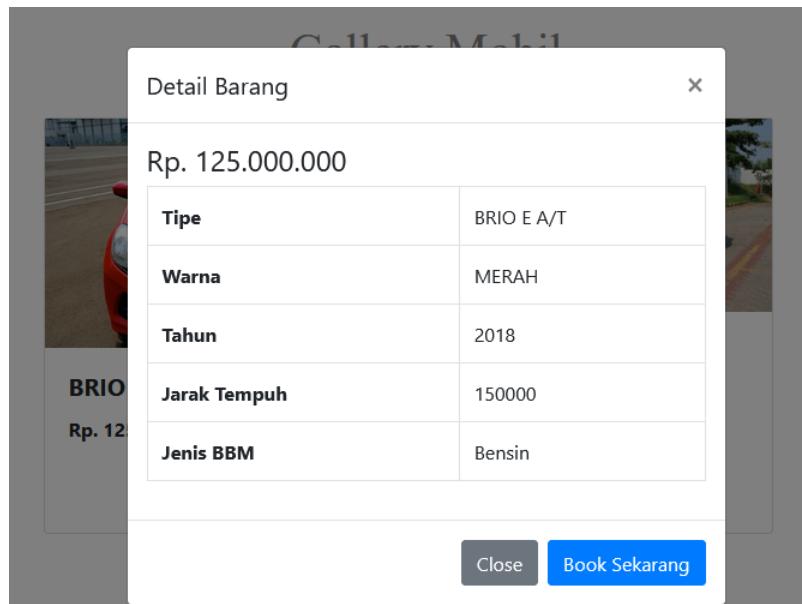
- 3) Setelah ditekan akan muncul halaman gallery mobil yang merupakan kumpulan mobil yang tersedia pada Fargasa.

Gallery Mobil



Gambar 3. 86 Tampilan Catalog

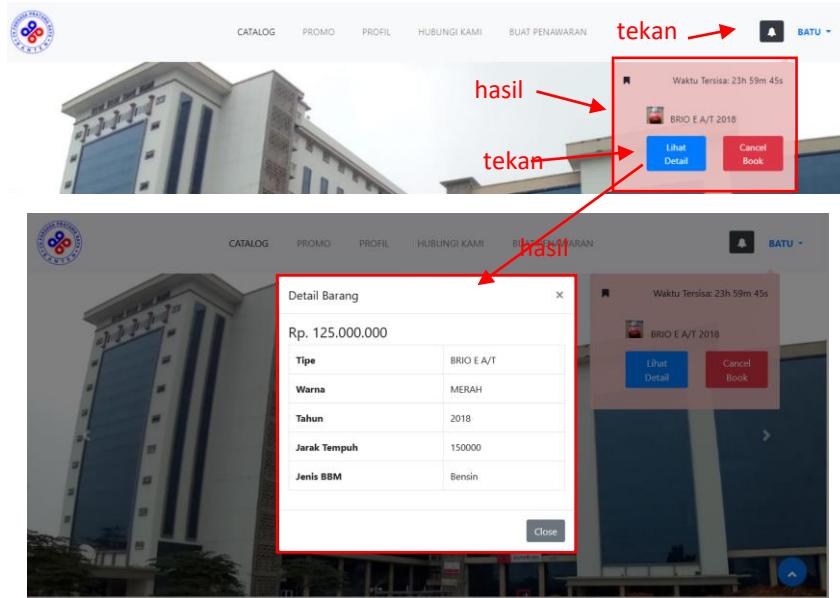
- 4) Pilih mobil yang ingin Booking. Lalu tekan lihat detail untuk melihat detail mobil lebih lanjut. Seperti gambar dibawah.



Gambar 3. 87 Tampilan Detail Catalog

- 5) Jika pelanggan berminat untuk memesan, maka pelanggan dapat langsung menekan tombol Book Sekarang. Kemudian akan ditampilkan pada menu notifikasi berbentuk lonceng,

Akan tersedia informasi mobil yang Pelanggan sedang Booking dengan batas waktu 24 Jam.



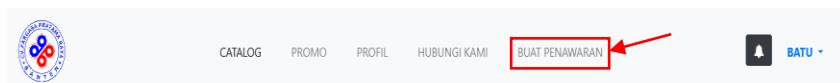
Gambar 3. 88 Tampilan Detail Notifikasi

- 6) Pelanggan dapat menghubungi langsung atau dapat menuju showroom fargasa untuk melihat lebih detail mobil yang sudah dipesan.
- 7) Jika pelanggan tidak datang untuk *negosiasi* pesanan dengan cara menuju *showroom* fargasa, pesanan akan otomatis batal ketika waktu pesanan habis, atau pelanggan bisa langsung menekan tombol *cancel book* untuk membatalkan pesanan.

1.4 Buat penawaran

Pelanggan dapat menawarkan mobil yang ingin dijual kepada showroom fargasa dengan langkah sebagai berikut:

- 1) Login sebagai Pelanggan pada website Fargasa.
- 2) Tekan menu Buat Penawaran pada navigasi yang berada di halaman atas.



Gambar 3. 89 Menu Pelanggan

- 3) Setelah ditekan akan muncul halaman untuk mengisi data mobil yang ingin ditawarkan. Isi semua data sesuai dengan data mobil yang ingin ditawarkan pada fargasa.
- 4) Jika sudah selesai mengisi data dengan benar maka pelanggan dapat menekan tombol ajukan penawaran mobil.

The screenshot shows a web page titled "Buat Penawaran Penjualan Mobil". At the top, there is a navigation bar with links for CATALOG, PROMO, PROFIL, HUBUNGI KAMI, and BUAT PENAWARAN. There is also a user icon labeled "BATU". Below the title, there is a section for uploading a car image, with a placeholder message "Telusuri... Tidak ada berkas dipilih." and a "Upload Gambar" button. The main form area contains several input fields: "Merk/Tipe Mobil*" (Model/Type), "Warna Mobil*" (Car Color), "Tahun Pembuatan Mobil*" (Year of Manufacture), "Jarak Tempuh (Optional)" (Optional Mileage), "Jenis BBM (Optional)" (Optional Fuel Type), and "Buka Harga Penawaran*" (Open Offer Price). At the bottom of the form is a large blue button labeled "Ajukan Penawaran Mobil" (Submit Offer).

Gambar 3. 90 Tampilan Form Penawaran Penjualan

- 5) Pengajuan akan diperiksa oleh fargasa, Pelanggan akan dihubungi lebih lanjut untuk *Negosiasi* penawaran yang dibuat.

1.5 Edit Profil

Untuk merubah data pribadi dapat dilakukan dengan cara:

- 1) Buka Website Fargasa.
- 2) Login dengan username dan password Pelanggan.
- 3) Setelah login, akan muncul nama pengguna pada sebelah kanan atas halaman awal menu navigasi. Tekan nama pengguna. Setelah ditekan akan tampil menu profil. Lalu tekan menu profil.



Gambar 3. 91 Menu Profil Pelanggan

- 4) Akan tampil halaman profil berisi data pribadi pengguna. Untuk merubah data tersebut pengguna dapat menekan tombol ubah data.

Profil Pribadi

| | |
|---------------|--------------|
| Nama | batu |
| Username | batu |
| Alamat | |
| Email | |
| Nomor Telepon | 222555222555 |

Ubah Data

Gambar 3. 92 Tampilan Detail Profil

- 5) Setelah menekan tombol, akan muncul jendela ubah data. Masukan data yang ingin dirubah.

Profil Pribadi

Nama*
batu

Username*
batu

Password*

Alamat*
[empty]

Email(Optional)
[empty]

Nomor Telepon*
222555222555

Simpan Data

Gambar 3. 93 Tampilan Form Edit Profil

- 6) Tekan tombol simpan data jika data yang ingin dirubah sudah sesuai.

1.6 Logout/Keluar

Langkah Langkah Logout akun :

- 1) Pada menu navigasi Tekan nama pengguna. Setelah ditekan akan tampil menu profil dan logout. Lalu tekan menu logout.
- 2) Pengguna akan langsung keluar dari akun pengguna dan memasuki halaman awal tamu.



Gambar 3. 94 Menu Logout

3.3.4.2 Sales

2.1 Login

Langkah-Langkah Login akun Sales :

- 1) Buka Website Fargasa.
- 2) Pada menu navigasi yang berada di atas halaman tekan tombol berwarna hitam dengan tulisan **login/dafar**



Gambar 3. 95 Menu Tamu

- 3) Setelah menekan tombol tersebut maka akan muncul halaman login. Kemudian isi username dan password yang sesuai dengan yang dibuat. Jika sudah maka dapat langsung menekan tombol berwarna biru dengan tulisan **LOG IN**

1. Isi sesuai dengan username
dan password yang didapat

Silahkan Log in

Username

Password

Ingat Saya

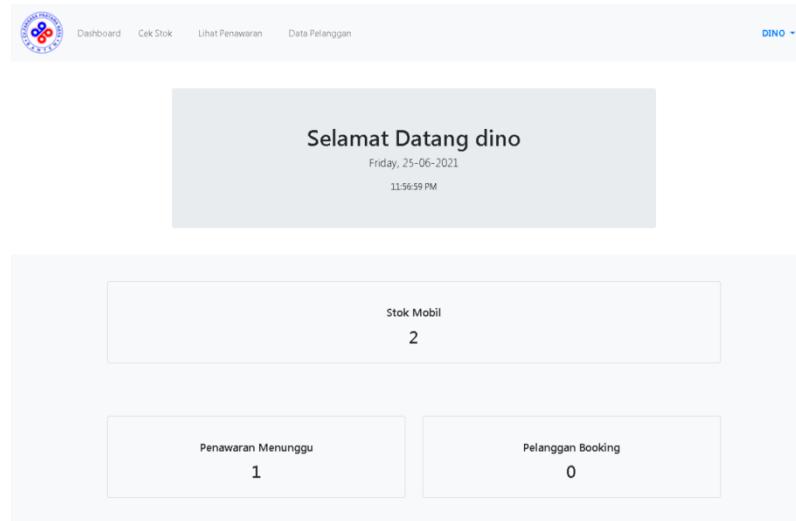
LOG IN

Belum terdaftar? [Daftar disini](#)

© 2021

Gambar 3. 96 Menu Login

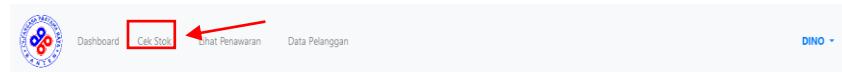
- 4) Akan muncul tampilan dashboard sales seperti gambar dibawah jika berhasil login



Gambar 3. 97 Tampilan Dashboard Sales

2.2 Cek Stok dan Detail Mobil

- 1) Pada Menu navigasi, tekan menu Cek Stok



Gambar 3. 98 Menu Sales Cek Stok

- 2) Setelah menekan menu Cek Stok, akan muncul tampilan tabel stok mobil yang tersedia seperti gambar dibawah. Untuk melihat detail barang, sales dapat menekan tombol aksi yang bergambarkan mata yang nanti akan memunculkan detail dari mobil yang dipilih,

| Merk/Tipe | Tahun | Warna | Nopol | Harga Jual | Status | Aksi |
|---------------|-------|--------|-----------|-----------------|--------|------|
| TERIOS TX M/T | 2013 | SILVER | A 1604 AC | Rp. 130.000.000 | Siap | |
| BRIO E A/T | 2018 | MERAH | A 1450 FX | Rp. 125.000.000 | Siap | |

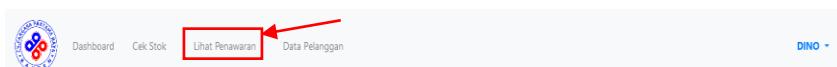
Gambar 3. 99 Tampilan Cek Stok Mobil Sales



Gambar 3. 100 Tampilan Detail Mobil Stok Sales

2.3 Lihat Penawaran

- Pada Menu navigasi, tekan menu Lihat Penawaran



Gambar 3. 101 Menu Sales Lihat Penawaran

- Setelah menekan menu Lihat Penawaran, akan muncul tampilan tabel penawaran mobil yang diajukan oleh Pelanggan

yang berisi detail mobil serta Pelanggan yang menawarkan mobil tersebut.

| Detail Penawaran | | | | | | |
|------------------|---------------|---------------|-------|-----------------|----------|---|
| Nama Penawar | Merk/Tipe | Warna | Tahun | Harga Penawaran | Status | Aksi |
| COST_1 | Pajero Dakkar | Hitam Metalik | 2016 | Rp. 320.000.000 | menunggu |  |

Gambar 3. 102 Tampilan Lihat Penawaran

Detail Mobil

Informasi Mobil



| | |
|-----------------|--------------------|
| Pajero Dakkar | Merk/Tipe Mobil |
| Hitam Metalik | Warna Mobil |
| 2016 | Tahun Mobil |
| 250000 | Jarak Tempuh Mobil |
| Bensin | Jenis BBM Mobil |
| Rp. 320.000.000 | Harga Penawaran |

Informasi Pelanggan

| | |
|------------|---------------|
| COST_1 | Nama Penawar |
| ciputat | Alamat |
| 3216543161 | Nomer Telepon |
| E-Mail | |

Tandai penawaran selesai
Tandai penawaran di cancel

Tandai Selesai
Tandai Cancel
Close

Gambar 3. 103 Tampilan Lihat Detail Penawaran

- 3) Sales dapat mengatur status dari penawaran. Sales dapat merubah status menjadi selesai bila sales telah menghubungi

pelanggan dan deal. Dan merubah status menjadi cancel bila sudah menghubungi, tetapi tidak deal.

1.2 Lihat Data pelanggan

- 1) Pada Menu navigasi, tekan menu Data Pelanggan



Gambar 3. 104 Menu Data Pelanggan

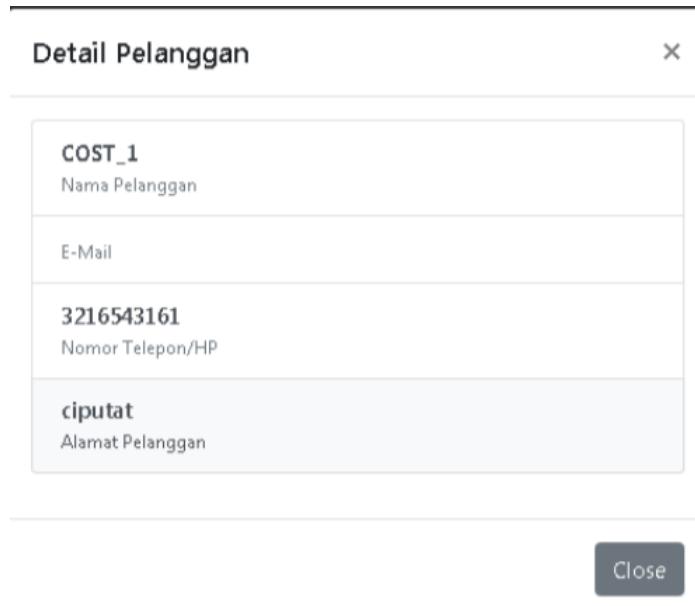
- 2) Setelah menekan menu Data Pelanggan, akan muncul tampilan tabel data pelanggan yang sudah terdaftar pada website fargasa. tekan tombol aksi yang berbentuk mata untuk melihat detail pelanggan yang dipilih.

| Nama | Email | No Hp | Alamat | Aksi |
|--------|-------|--------------|---------|------|
| baru | | 2313213032 | awdwa | |
| COST_3 | | 32165413216 | | |
| zahra | | 08777213545 | | |
| riski | | 21312313312 | | |
| batu | | 222555222555 | | |
| ada | | 123123123123 | | |
| COST_2 | | 3216542163 | | |
| COST_1 | | 3216543161 | ciputat | |

Detail pelanggan



Gambar 3. 105 Tampilan Lihat Data Pelanggan



Gambar 3. 106 Tampilan Detail Data Pelanggan

3.3.4.3 Staff

3.1 Login

Langkah-Langkah Login akun Staff:

- 1) Buka Website Fargasa.
- 2) Pada menu navigasi yang berada di atas halaman tekan tombol berwarna hitam dengan tulisan **login/dafar**



Gambar 3. 107 Menu Tamu

- 3) Setelah menekan tombol tersebut maka akan muncul halaman login. Kemudian isi username dan password yang sesuai dengan yang telah dibuat. Jika sudah maka dapat langsung menekan tombol berwarna biru dengan tulisan **LOG IN**



Gambar 3. 108 Menu Login

- 4) Akan muncul tampilan dashboard Staff seperti gambar dibawah jika berhasil login

Gambar 3. 109 Tampilan Dashboard Staff

3.2 Cek Stok dan Detail Mobil

- 1) Pada Menu navigasi, tekan menu Cek Stok



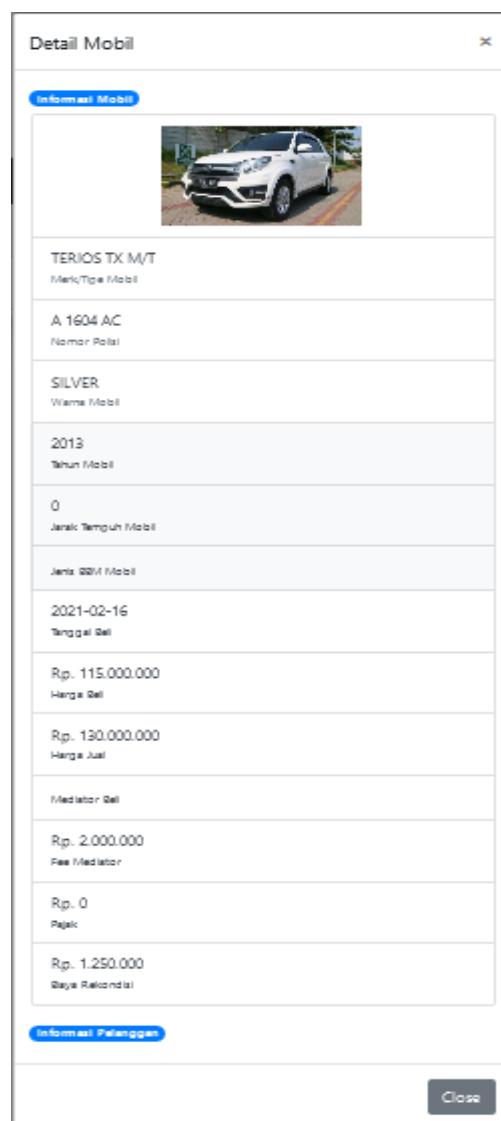
Gambar 3. 110 Menu Cek Stok Staff

- 2) Setelah menekan menu Cek Stok, akan muncul tampilan tabel stok mobil yang tersedia seperti gambar dibawah. Untuk melihat detail barang, Staff dapat

menekan tombol aksi yang bergambarkan mata yang nanti akan memunculkan detail dari mobil yang dipilih,

| Detail Barang | | | | | | |
|---------------|-------|--------|-----------|-----------------|--------|------|
| Merk/Tipe | Tahun | Warna | Nopol | Harga Jual | Status | Aksi |
| TERIOS TX M/T | 2013 | SILVER | A 1604 AC | Rp. 130.000.000 | Siap | |
| BRIO E A/T | 2018 | MERAH | A 1450 FX | Rp. 125.000.000 | Siap | |

Gambar 3. 111 Tampilan Halaman Stock Staff



Gambar 3. 112 Tampilan Detail Stok Mobil Staff

3.3 Lihat Penawaran

- 1) Pada Menu navigasi, tekan menu Pembelian, kemudian akan muncul menu lihat penawaran.



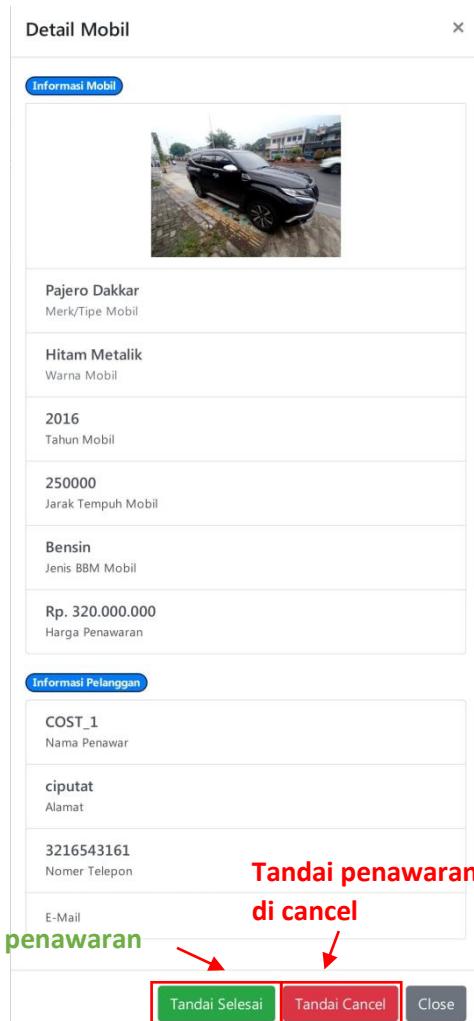
Gambar 3. 113 Menu Lihat Penawaran Staff

- 2) Setelah menekan menu Lihat Penawaran, akan muncul tampilan tabel penawaran mobil yang diajukan oleh Pelanggan yang berisi detail mobil serta data Pelanggan yang menawarkan mobil tersebut, dan juga staff dapat menghapus Penawaran dengan klik tombol tempat sampah merah.

The screenshot shows a table titled 'Detail Penawaran' with a search bar at the top right. The table has columns: Nama Penawar, Merk/Tipe, Warna, Tahun, Harga Penawaran, Status, and Aksi. There is one row of data: COST_1, Pajero Dakkar, Hitam Metalik, 2016, Rp. 320.000.000, Menunggu, and two buttons in the Aksi column. Red arrows point to these buttons: one to the blue 'edit' button and another to the red 'delete' button. Below the table, the text 'Hapus Penawaran' is visible.

| Nama Penawar | Merk/Tipe | Warna | Tahun | Harga Penawaran | Status | Aksi |
|--------------|---------------|---------------|-------|-----------------|----------|------|
| COST_1 | Pajero Dakkar | Hitam Metalik | 2016 | Rp. 320.000.000 | Menunggu | |

Gambar 3. 114 Tampilan Lihat Penawaran Staff



Gambar 3. 115 Tampilan Lihat Detail Penawaran Staff

Staff dapat mengatur status dari penawaran. Staff dapat merubah status menjadi selesai bila Sales telah menghubungi pelanggan dan deal. Dan merubah status menjadi cancel bila sudah menghubungi, tetapi tidak deal.

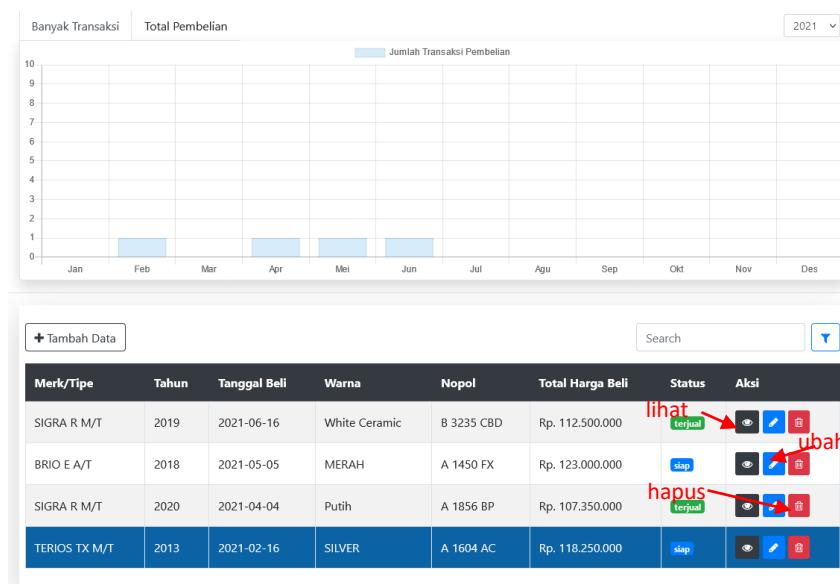
3.4 Lihat Pembelian

- 1) Pada Menu navigasi, tekan menu Pembelian, kemudian akan muncul menu lihat pembelian.



Gambar 3. 116 Menu Lihat Pembelian Staff

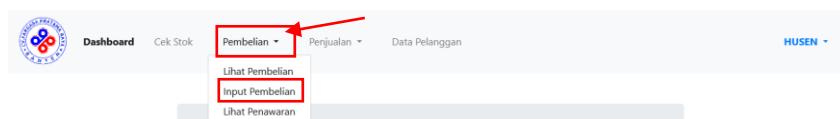
- 2) Setelah menekan menu Lihat Pembelian, akan muncul tampilan tabel pembelian mobil pihak fargasa. Pada tabel pembelian terdapat 3 aksi yang dapat digunakan oleh Staff. Yaitu aksi lihat dengan logo mata yang berfungsi untuk melihat detail barang, aksi edit yaitu untuk merubah data mobil, serta aksi hapus dengan logo tempat sampah yaitu untuk menghapus mobil yang tersimpan pada data pembelian.



Gambar 3. 117 Tampilan Lihat Pembelian Staff

3.5 Tambah Pembelian

- 1) Pada Menu navigasi, tekan menu Pembelian, kemudian akan muncul menu input pembelian.



Gambar 3. 118 Menu Input Pembelian

- 2) Setelah menekan menu Input Pembelian, akan muncul tampilan untuk mengisi data mobil yang akan dimasukan kedalam tabel pembelian.
- 3) Isi data sesuai dengan data mobil.

- Setelah mengisi data mobil dengan benar, tekan tombol simpan data untuk menyimpan data mobil kedalam tabel pembelian, dan secara otomatis data stock bertambah.

Input Pembelian

Telusuri... Tidak ada berkas dipilih.
Upload Gambar

Tipe* Tipe Mobil
Nomor Polisi* A 0000 AAA

Warna* Warna Mobil
Tahun * Tahun Mobil

Jarak Tempuh (Optional) Jarak Tempuh Mobil Saat Ini

Jenis BBM (Optional) Jenis BBM Mobil

Tanggal Beli* hh/bb/tttt

Harga Beli* Harga Beli

Harga Jual* Harga Jual

Mediator (Optional) Mediator Beli
Fee Mediator (Optional) Fee Mediator

Pajak (Optional) Bulan Pajak

Rekondisi (Optional) Biaya Rekondisi

Simpan Data Pembelian

Gambar 3. 119 Form Input Pembelian Staff

3.6 Lihat Penjualan

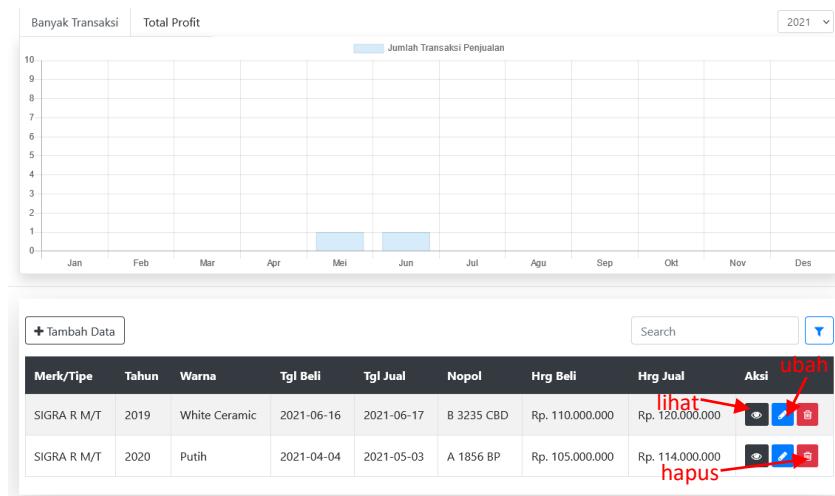
- Pada Menu navigasi, tekan menu Penjualan, kemudian akan muncul menu Lihat Penjualan.



Gambar 3. 120 Menu Lihat Penjualan Staff

- Setelah menekan menu Lihat Penjualan, akan muncul tampilan tabel data Penjualan mobil pihak fargasa. Pada tabel penjualan

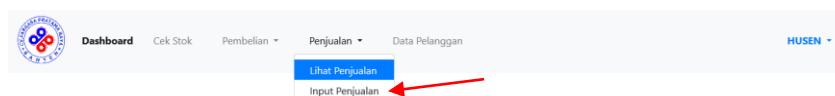
terdapat 3 aksi yang dapat digunakan oleh Staff. Yaitu aksi lihat dengan logo mata yang berfungsi untuk melihat detail barang dan penjualan, aksi edit yaitu untuk merubah data penjualan, serta aksi hapus dengan logo tempat sampah yaitu untuk menghapus data penjualan yang tersimpan.



Gambar 3. 121 Tampilan Lihat Penjualan Staff

3.7 Tambah Penjualan

- Pada Menu navigasi, tekan menu Penjualan, kemudian akan muncul menu input penjualan.



Gambar 3. 122 Menu Input Penjualan Staff

- Setelah menekan menu Input penjualan, akan muncul tampilan untuk mengisi data mobil yang akan dimasukan kedalam data penjualan.
- Isi data sesuai dengan detail mobil.
- Setelah mengisi data mobil dengan benar, tekan tombol tambahkan sebagai terjual untuk menyimpan data penjualan yang nantinya akan secara otomatis mengurangi stok mobil yang terjual.

Input Penjualan

| | | | |
|--|--|---------------------------------------|---|
| Stok Terjual* | <input type="text" value="--Pilih Barang--"/> | <input type="button" value="Detail"/> | |
| Tanggal Jual* | <input type="text" value="hh / bb / tttt"/> | | |
| Harga Jual* | <input type="text" value="Harga Jual"/> | | |
| Mediator Jual (Optional) | <input type="text" value="Mediator Jual"/> | Fee Mediator (Optional) | <input type="text" value="Fee Mediator"/> |
| Sales * | <input type="text" value="Sales"/> | Fee Sales (Optional) | <input type="text" value="Fee Sales"/> |
| Leasing (Optional) | <input type="text" value="Leasing"/> | | |
| Tenor (Optional) | <input type="text" value="Tenor Leasing"/> | | |
| Refund / Bunga (Optional) | <input type="text" value="Refund"/> | | |
| Pelanggan (Optional) | <input type="text" value="--Pilih Pelanggan--"/> | | |
| <input type="button" value="Tambahkan Sebagai Terjual"/> | | | |

Gambar 3. 123 Form Input Penjualan Staff

3.8 Lihat Data pelanggan

- 1) Pada Menu navigasi, tekan menu Data Pelanggan



Gambar 3. 124 Menu Lihat Data Pelanggan Staff

- 2) Setelah menekan menu Data Pelanggan, akan muncul tampilan tabel data pelanggan yang sudah mendaftarkan diri pada website fargasa. tekan tombol aksi yang berbentuk mata untuk melihat detail pelanggan yang dipilih.

| Search | | | | |
|--------|-------|--------------|---------|------|
| Nama | Email | No Hp | Alamat | Aksi |
| baru | | 2313213032 | awdwa | |
| COST_3 | | 32165413216 | | |
| zahra | | 08777213545 | | |
| riski | | 21312313312 | | |
| batu | | 222555222555 | | |
| ada | | 123123123123 | | |
| COST_2 | | 3216542163 | | |
| COST_1 | | 3216543161 | ciputat | |

Gambar 3. 125 Tampilan Lihat Data Pelanggan Staff

Detail Pelanggan ×

| |
|-------------------|
| COST_1 |
| Nama Pelanggan |
| 3216543161 |
| Nomor Telepon/HP |
| ciputat |
| Alamat Pelanggan |

Close

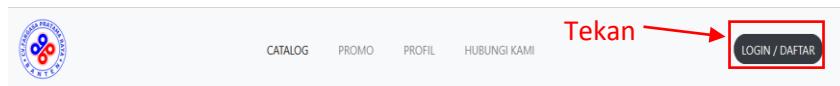
Gambar 3. 126 Tampilan Detail Pelanggan Staff

3.3.4.4 Admin

4.1 Login

Langkah Langkah Login akun Admin:

- 1) Buka Website Fargasa.
- 2) Pada Halaman Awal menu navigasi yang berada di atas halaman tekan tombol berwarna hitam dengan tulisan **login/dafar**



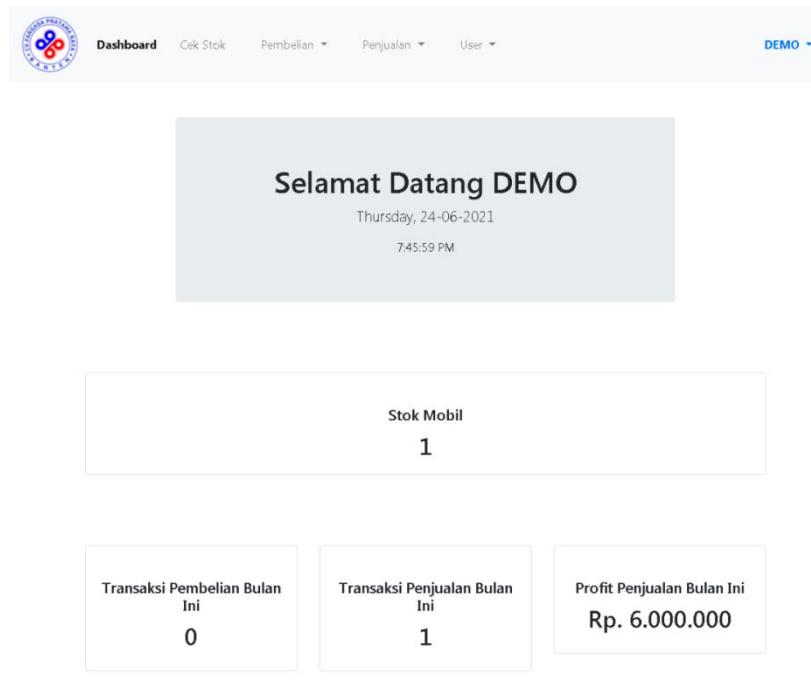
Gambar 3. 127 menu Tamu

- 3) Setelah menekan tombol tersebut maka akan muncul halaman login. Kemudian isi username dan password yang sesuai dengan yang dibuat. Jika sudah maka dapat langsung menekan tombol berwarna biru dengan tulisan **LOG IN**

A screenshot of the login page. At the top, there is a message in blue text: 'Bi seusai dengan username dan password yang didapat'. Below this is a heading 'Silahkan Log in'. There are two input fields: 'Username' and 'Password', both outlined in red. Underneath them is a checkbox labeled 'Ingat Saya'. At the bottom is a large blue button with the text 'LOG IN' in white. Above the 'LOG IN' button, there is a red arrow pointing to it with the text 'Tekan'. At the very bottom of the page, there is a small link 'Belum terdaftar? Daftar disini'.

Gambar 3. 128 Tampilan Login

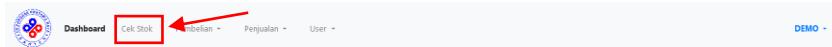
- 4) Akan muncul tampilan dashboard Admin seperti gambar dibawah jika berhasil login



Gambar 3. 129 Tampilan Dashboard Admin

4.2 Cek Stok dan Detail Mobil

- 1) Pada Menu navigasi, tekan menu Cek Stok



Gambar 3. 130 menu Cek Stok Admin

- 2) Setelah menekan menu Cek Stok, akan muncul tampilan tabel stok mobil yang tersedia seperti gambar dibawah. Untuk melihat detail barang, Admin dapat menekan tombol aksi yang bergambarkan mata yang nanti akan memunculkan detail dari mobil yang dipilih,

| Merk/Tipe | Tahun | Warna | Nopol | Harga Jual | Status | Aksi |
|---------------|-------|--------|-----------|-----------------|-------------------|------|
| TERIOS TX M/T | 2013 | SILVER | A 1604 AC | Rp. 130.000.000 | Siap | |
| BRIO E A/T | 2018 | MERAH | A 1450 FX | Rp. 125.000.000 | Siap | |

Gambar 3. 131 Tampilan Cek Stok Admin



Gambar 3. 132 Tampilan Lihat Detail Stok Admin

- 3) Untuk merubah data barang, admin dapat menekan tombol aksi yang bergambarkan pensil yang nanti akan memunculkan tampilan edit data mobil

| Merk/Tipe | Tahun | Warna | Nopol | Harga Jual | Status | Aksi |
|---------------|-------|--------|-----------|-----------------|--------|------|
| TERIOS TX M/T | 2013 | SILVER | A 1604 AC | Rp. 130.000.000 | | |
| BRIO E/A/T | 2018 | MERAH | A 1450 FX | Rp. 125.000.000 | | |

Gambar 3. 133 Tampilan Cek Stok Admin

Form fields:

- Tipe*: TERIOS TX M/T
- Warna*: SILVER
- Tahun*: 2013
- Jarak Tempuh: 0
- Jenis BBM: Jenis BBM Mobil
- Tanggal Jual*: 18 / 01 / 2021
- Harga Jual*: Harga Jual
- Mediator: Mediator Bell
- Pajak: Rp. 2.000.000
- Rekondisi: Rp. 0

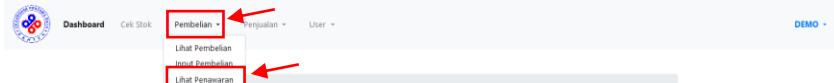
Buttons: Close, Save changes

Gambar 3. 134 Tampilan Edit Data Stok Mobil Staff

- 4) Rubah data mobil sesuai dengan kebutuhan, setelah itu tekan tombol save change yang berada di pojok kanan bawah untuk menyimpan perubahan

4.3 Lihat Penawaran

- 1) Pada Menu navigasi, tekan menu Pembelian, kemudian akan muncul menu lihat penawaran.



Gambar 3. 135 menu Lihat Penawaran Admin

- 2) Setelah menekan menu Lihat Penawaran, akan muncul tampilan tabel penawaran mobil yang diajukan oleh Pelanggan yang berisi detail mobil serta data Pelanggan yang menawarkan mobil tersebut, dan juga staff dapat menghapus Penawaran dengan klik tombol tempat sampah merah.

| Detail Penawaran | | | | | | |
|------------------|---------------|---------------|-------|-----------------|----------|---|
| Nama Penawar | Merk/Tipe | Warna | Tahun | Harga Penawaran | Status | Aksi |
| COST_1 | Pajero Dakkar | Hitam Metalik | 2016 | Rp. 320.000.000 | menunggu |   |

Gambar 3. 136 Tampilan Lihat Penawaran Admin

Detail Mobil

X

Informasi Mobil



| | |
|-----------------|--------------------|
| Pajero Dakkar | Merk/Tipe Mobil |
| Hitam Metalik | Warna Mobil |
| 2016 | Tahun Mobil |
| 250000 | Jarak Tempuh Mobil |
| Bensin | Jenis BBM Mobil |
| Rp. 320.000.000 | Harga Penawaran |

Informasi Pelanggan

| | |
|------------|---------------|
| COST_1 | Nama Penawar |
| ciputat | Alamat |
| 3216543161 | Nomer Telepon |
| E-Mail | |

Tandai Selesai
Tandai Cancel
Close

Gambar 3. 137 Tampilan Detail Penawaran Mobil Admin

- 3) Staff dapat mengatur status dari penawaran. Staff dapat merubah status menjadi selesai bila Sales telah menghubungi pelanggan dan deal. Dan merubah status menjadi cancel bila sudah menghubungi, tetapi tidak deal.

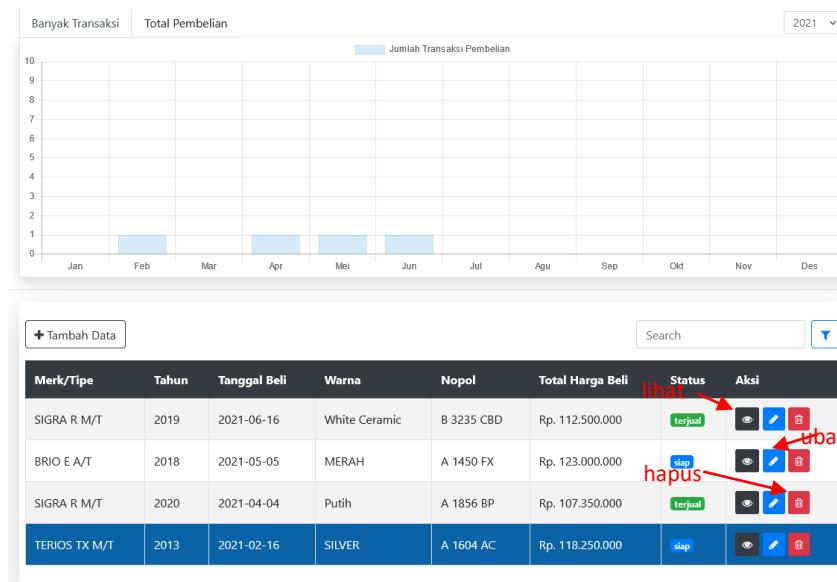
4.4 Lihat Pembelian

- Pada Menu navigasi, tekan menu Pembelian, kemudian akan muncul menu lihat pembelian.



Gambar 3. 138 Menu Lihat Pembelian Admin

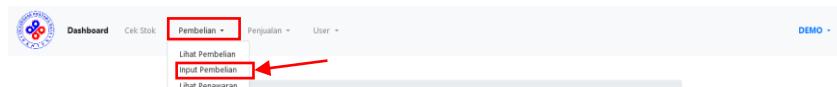
- 2) Setelah menekan menu Lihat Pembelian, akan muncul tampilan tabel pembelian mobil pihak fargasa. Pada tabel pembelian terdapat 3 aksi yang dapat digunakan oleh Admin. Yaitu aksi lihat dengan logo mata yang berfungsi untuk melihat detail barang, aksi edit yaitu untuk merubah data mobil, serta aksi hapus dengan logo tempat sampah yaitu untuk menghapus mobil yang tersimpan pada tabel pembelian.



Gambar 3. 139 Tampilan Lihat Pembelian Admin

4.5 Tambah Pembelian

- 1) Pada Menu navigasi, tekan menu Pembelian, kemudian akan muncul menu input pembelian.



Gambar 3. 140 Menu Input Pembelian Admin

- 2) Setelah menekan menu Input Pembelian, akan muncul tampilan untuk mengisi data mobil yang akan dimasukan kedalam data pembelian.
- 3) Isi data sesuai dengan detail mobil.
- 4) Setelah mengisi data mobil dengan benar, tekan tombol simpan data untuk menyimpan data pembelian mobil kedalam tabel pembelian dan secara otomatis stock bertambah.

Input Pembelian

Telusuri... Tidak ada berkas dipilih. Upload Gambar

Tipe* **Nomor Polisi***

Warna* Upload

Tahun *

Jarak Tempuh (Optional)

Jenis BBM (Optional)

Tanggal Beli*

Harga Beli*

Harga Jual*

Mediator (Optional) **Fee Mediator (Optional)**

Pajak (Optional)

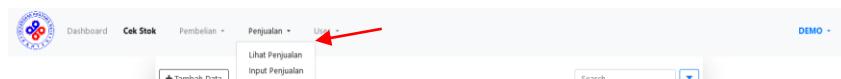
Rekondisi (Optional)

Simpan Data Pembelian

Gambar 3. 141 Tampilan Form Input Pembelian Admin

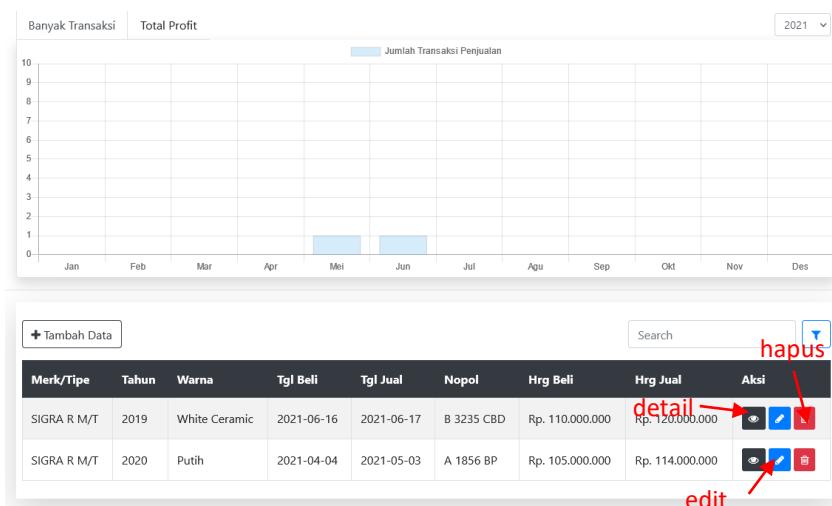
4.6 Lihat Penjualan

- 1) Pada Menu navigasi, tekan menu Penjualan, kemudian akan muncul menu input Penjualan.



Gambar 3. 142 Menu Lihat Penjualan Admin

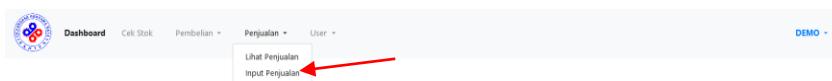
- 2) Setelah menekan menu Lihat Penjualan, akan muncul tampilan tabel Penjualan mobil pihak fargasa. Pada tabel penjualan terdapat 3 aksi yang dapat digunakan oleh Staff. Yaitu aksi lihat dengan logo mata yang berfungsi untuk melihat detail barang, aksi edit yaitu untuk merubah data mobil, serta aksi hapus dengan logo tempat sampah yaitu untuk menghapus mobil yang tersimpan pada tabel pembelian.



Gambar 3. 143 Tampilan Lihat Penjualan Admin

4.7 Tambah Penjualan

- 1) Pada Menu navigasi, tekan menu Penjualan, kemudian akan muncul menu input penjualan.



Gambar 3. 144 Menu Input Penjualan

- 2) Setelah menekan menu Input penjualan, akan muncul tampilan untuk mengisi data mobil yang akan dimasukan kedalam data penjualan.
- 3) Isi data sesuai dengan detail mobil.
- 4) Setelah mengisi data mobil dengan benar, tekan tombol tambahkan sebagai terjual untuk menyimpan data penjualan mobil kedalam tabel penjualan yang nantinya akan mengurangi stok mobil..

Input Penjualan

| | | | |
|--|--|---------------------------------------|---|
| Stok Terjual* | <input type="text" value="--Pilih Barang--"/> | <input type="button" value="Detail"/> | |
| Tanggal Jual* | <input type="text" value="hh / bb / tttt"/> | | |
| Harga Jual* | <input type="text" value="Harga Jual"/> | | |
| Mediator Jual (Optional) | <input type="text" value="Mediator Jual"/> | Fee Mediator (Optional) | <input type="text" value="Fee Mediator"/> |
| Sales * | <input type="text" value="Sales"/> | Fee Sales (Optional) | <input type="text" value="Fee Sales"/> |
| Leasing (Optional) | <input type="text" value="Leasing"/> | | |
| Tenor (Optional) | <input type="text" value="Tenor Leasing"/> | | |
| Refund / Bunga (Optional) | <input type="text" value="Refund"/> | | |
| Pelanggan (Optional) | <input type="text" value="--Pilih Pelanggan--"/> | | |
| <input type="button" value="Tambahkan Sebagai Terjual"/> | | | |

Gambar 3. 145 Tampilan Form Input Penjualan

4.8 Lihat Data User

- 1) Pada Menu navigasi, tekan menu Users, kemudian akan muncul menu Lihat User. Tekan menu liat user.



Gambar 3. 146 menu Lihat Data User Admin

- 2) Setelah menekan menu Lihat User, akan muncul tampilan tabel data user tersedia pada website fargasa . muncul tampilan tabel data User dari semua privilege yang terdaftar. Pada tabel User terdapat 3 aksi yang dapat digunakan oleh Admin. Yaitu aksi lihat dengan logo mata yang berfungsi untuk melihat detail user, aksi edit yaitu untuk merubah data user, serta aksi hapus dengan logo tempat sampah yaitu untuk menghapus user yang tersimpan pada tabel user.

| User Management | | | | | |
|-----------------|----------|------------------|--------------|-----------|-------|
| Nama | Username | Email | No Hp | Privilege | Aksi |
| ALAM | owner | | | owner | ubah |
| dino | dino | | 21455 | sales | hapus |
| husen | coolwolf | coowlf@gmail.com | 087771236822 | staff | |
| DEMO | admin | | 123456123 | admin | |
| COST_3 | cost3 | | 32165413216 | pelanggan | |
| zahra | zahra | | 08777213545 | pelanggan | |
| riski | riski | | 21312313312 | pelanggan | |
| batu | batu | | 222555222555 | pelanggan | |
| ada | adaa | | 123123123123 | pelanggan | |
| COST_2 | cost2 | | 3216542163 | pelanggan | |
| COST_1 | cost1 | | 3216543161 | pelanggan | |

Gambar 3. 147 Tampilan Lihat Data User

4.9 Tambah User

- Pada Menu navigasi, tekan menu Users, kemudian akan muncul menu input User. Tekan menu input user.



Gambar 3. 148 menu Tambah User Admin

- Setelah menekan menu Input User, akan muncul tampilan input data user untuk didaftarkan dengan privilege tertentu yang akan dimasukan kedalam tabel user.
- Isi data sesuai dengan data user.
- Setelah mengisi data User dengan benar, tekan tombol Tambah Data User untuk menambah data user kedalam tabel user dengan privilege tertentu (pelanggan, sales, staff, owner, admin).

The screenshot shows a user input form titled "Input User". It contains several text input fields: "Nama*" (Name*), "Username*", "Password*", "Alamat*" (Address*), "E-Mail", and "Nomer Telepon/HP*". There is also a dropdown menu for "Privilege User*" with the option "...Pilih Privilege...". At the bottom of the form is a large blue button labeled "Tambah Data User" (Add User Data). A red arrow points to this button.

Gambar 3. 149 Form Tambah user Admin

3.3.4.5 Owner

5.1 Login

Langkah Langkah Login akun Owner:

- 1) Buka Website Fargasa.
- 2) Pada menu navigasi yang berada di halaman atas tekan tombol berwarna hitam dengan tulisan **login/dafar**



Gambar 3. 150 Menu Tamu

- 3) Setelah menekan tombol tersebut maka akan muncul halaman login. Kemudian isi username dan password yang sesuai dengan yang dibuat. Jika sudah maka dapat langsung menekan tombol berwarna biru dengan tulisan **LOG IN**



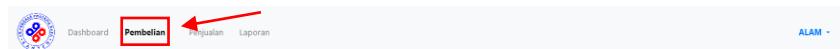
Gambar 3. 151 Tampilan Login

- 3) Akan muncul tampilan dashboard owner seperti gambar dibawah jika berhasil login.

Gambar 3. 152 Tampilan Dashboard Owner

5.2 Melihat Pembelian

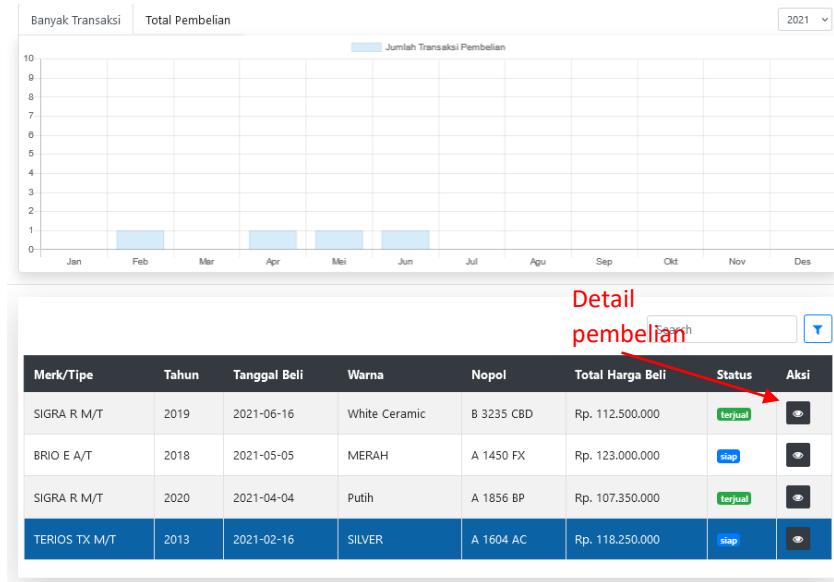
- 1) Pada Menu navigasi, tekan menu Pembelian



Gambar 3. 153 menu Pembelian Owner

- 2) Setelah menekan menu pembelian, akan muncul tampilan tabel pembelian. Untuk melihat detail data pembelian, owner dapat

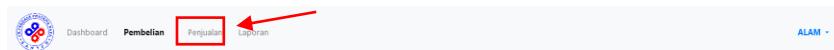
menekan tombol aksi yang bergambarkan mata yang nanti akan memunculkan detail dari data pembelian mobil yang dipilih,



Gambar 3. 154 Tampilan Pembelian Owner

5.3 Melihat Penjualan

- 1) Pada Menu navigasi, tekan menu Penjualan



Gambar 3. 155 Menu Penjualan Owner

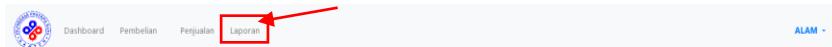
- 2) Setelah menekan menu penjualan, akan muncul tampilan tabel penjualan. Untuk melihat detail barang, owner dapat menekan tombol aksi yang bergambarkan mata yang nanti akan memunculkan detail dari data penjualan mobil yang dipilih.



Gambar 3. 156 Tampilan Pembelian Owner

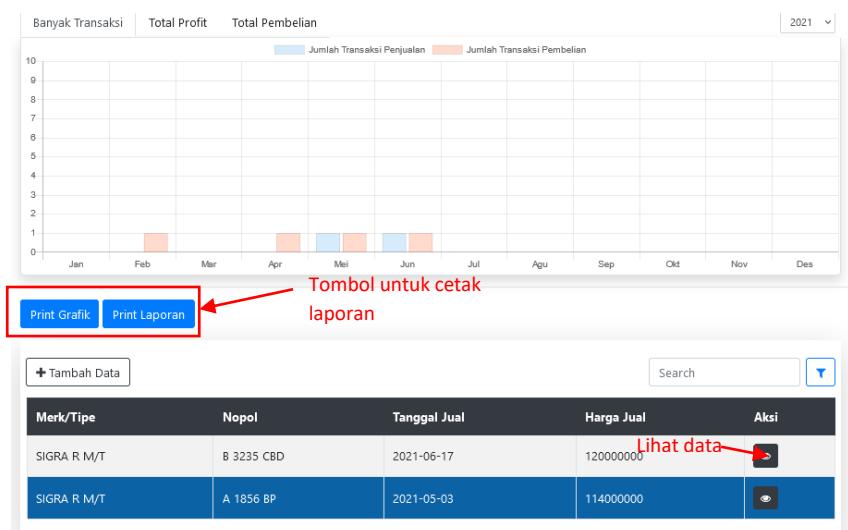
5.4 Laporan

- Pada Menu navigasi, tekan menu Laporan



Gambar 3. 157 Menu Laporan Owner

- Setelah menekan menu laporan, akan muncul tampilan tabel penjualan, grafik profit, grafik banyak transaksi, total pembelian . Untuk melihat detail barang, owner dapat menekan tombol aksi yang bergambarkan mata yang nanti akan memunculkan detail dari data Laporan yang dipilih.
- Untuk mencetak laporan, owner dapat menekan tombol cetak laporan. Yang nantinya sistem akan mencetak laporan tersebut sesuai dengan kebutuhan owner.



Gambar 3. 158 Tampilan Laporan Owner

3.3.5 Uji Coba Program dengan Contoh Data/ Kuesioner

Pengujian program dilakukan dengan cara setiap aktor menguji program yang berkaitan langsung dengan tugasnya masing masing yang kemudian setiap aktor juga akan mengisi kuesioner secara objektif mengenai program yang dibangun, apakah sistem tersebut berjalan dengan baik dan sesuai dengan apa yang diharapkan atau tidak. Kemudian berdasarkan hasil data tersebut akan dilakukan perhitungan persentase untuk mencari tingkat kepuasan pemakai.

3.3.5.1 Daftar Pertanyaan Kuesioner

1. *Kuesioner Pelanggan*

KUESIONER PENELITIAN

Nama :

Jenis Kelamin :

Tanggal :

Petunjuk pengisian

Berikan tanggapan anda tentang pertanyaan diabawah ini dengan memberikan tanda (✓) pada kolom yang telah disediakan.

Keterangan:

STS = Sangat Tidak Setuju

TS = Tidak Setuju

C = Cukup

S = Setuju

SS = Sangat Setuju

Kuesioner Pelanggan

Tabel 3. 13 Daftar Pertanyaan kuesioner Pelanggan

| No | Pertanyaan | STS | TS | C | S | SS |
|-----|--|-----|----|---|---|----|
| 1. | Apakah Tampilan Halaman Awal Fargasa Menarik? | | | | | |
| 2. | Apakah penempatan tombol dan warna pada halaman awal Fargasa sudah sesuai? | | | | | |
| 3. | Apakah Tampilan halaman Awal Fargasa Mudah dipahami? | | | | | |
| 4. | Apakah Tampilan halaman login sudah cukup menarik? | | | | | |
| 5. | Apakah penempatan tombol dan warna pada halaman Login sudah sesuai? | | | | | |
| 6. | Apakah Halaman Login berjalan dengan baik? | | | | | |
| 7. | Apakah Halaman Login mudah dipahami? | | | | | |
| 8. | Apakah Tampilan halaman registrasi sudah cukup menarik? | | | | | |
| 9. | Apakah penempatan tombol dan warna pada halaman registrasi sudah sesuai? | | | | | |
| 10. | Apakah form pada halaman Registrasi sudah cukup lengkap? | | | | | |
| 11. | Apakah Halaman registrasi berjalan dengan baik? | | | | | |
| 12. | Apakah Halaman registrasi mudah dipahami? | | | | | |
| 13. | Apakah tampilan halaman Buat | | | | | |

| | | | | | |
|-----|--|--|--|--|--|
| | Penawaran sudah cukup menarik? | | | | |
| 14. | Apakah penempatan tombol dan warna pada halaman Buat Penawaran sudah sesuai? | | | | |
| 15. | Apakah form pada halaman Buat Penawaran sudah cukup lengkap? | | | | |
| 16. | Apakah Halaman Buat Penawaran berjalan dengan baik? | | | | |
| 17. | Apakah halaman Buat Penawaran mudah dipahami? | | | | |
| 18. | Apakah tampilan Detail Mobil sudah cukup menarik? | | | | |
| 19. | Apakah data yang disajikan Detail Mobil sudah cukup Informatif? | | | | |
| 20. | Apakah Booking mobil berjalan dengan baik | | | | |
| 21. | Apakah Booking mobil mudah dipahami? | | | | |
| 22. | Apakah tampilan notifikasi Sudah cukup menarik? | | | | |
| 23. | Apakah penempatan tombol dan warna pada notifikasi sudah sesuai? | | | | |
| 24. | Apakah data yang disajikan notifikasi sudah cukup informatif? | | | | |
| 25. | Apakah Notifikasi mempermudah anda untuk mengetahui status booking? | | | | |
| 26. | Apakah Notifikasi mudah dimengerti? | | | | |
| 27. | Apakah tampilan notifikasi Sudah cukup menarik? | | | | |
| 28. | Apakah penempatan tombol dan warna | | | | |

| | | | | | |
|-----|---|--|--|--|--|
| | pada notifikasi sudah sesuai? | | | | |
| 29. | Apakah data yang disajikan notifikasi sudah cukup informatif? | | | | |
| 30. | Apakah Notifikasi mempermudah anda untuk mengetahui status booking? | | | | |
| 31. | Apakah Notifikasi mudah dimengerti? | | | | |
| 32. | Apakah tampilan halaman Edit Profil sudah cukup menarik? | | | | |
| 33. | Apalah penempatan tombol dan warna pada halaman Edit Profil sudah sesuai? | | | | |
| 34. | Apakah data yang disajikan halaman Edit Profil sudah cukup informatif? | | | | |
| 35. | Apakah halaman Edit Profil mudah dipahami? | | | | |

2. Kuesioner Sales

KUESIONER PENELITIAN

Nama :

Jenis Kelamin :

Tanggal :

Petunjuk pengisian

Berikan tanggapan anda tentang pertanyaan diabawah ini dengan memberikan tanda (✓) pada kolom yang telah disediakan.

Keterangan:

STS = Sangat Tidak Setuju

TS = Tidak Setuju

C = Cukup

S = Setuju

SS = Sangat Setuju

Kuesioner Sales

Tabel 3. 14 Daftar Pertanyaan Kuesioner Sales

| No | Pertanyaan | STS | TS | C | S | SS |
|-----|--|-----|----|---|---|----|
| 1. | Apakah Tampilan Halaman Awal Fargasa Menarik? | | | | | |
| 2. | Apakah penempatan tombol dan warna pada halaman awal Fargasa sudah sesuai? | | | | | |
| 3. | Apakah Tampilan halaman Awal Fargasa Mudah dipahami? | | | | | |
| 4. | Apakah Tampilan halaman login sudah cukup menarik? | | | | | |
| 5. | Apakah penempatan tombol dan warna pada halaman Login sudah sesuai? | | | | | |
| 6. | Apakah Halaman Login berjalan dengan baik? | | | | | |
| 7. | Apakah Halaman Login mudah dipahami? | | | | | |
| 8. | Apakah tampilan halaman Dashboard sudah cukup menarik? | | | | | |
| 9. | Apakah data yang disajikan halaman Dashboard sudah cukup Informatif? | | | | | |
| 10. | Apakah penempatan tombol dan warna pada halaman Dashboard sudah sesuai? | | | | | |
| 11. | Apakah Halaman Dashboard Mudah dipahami? | | | | | |
| 12. | Apakah tampilan halaman Cek Stock sudah cukup menarik? | | | | | |
| 13. | Apakah penempatan tombol dan warna pada halaman Cek Stock sudah sesuai? | | | | | |

| | | | | | |
|-----|---|--|--|--|--|
| 14. | Apakah data yang disajikan halaman Cek Stock sudah cukup informatif? | | | | |
| 15. | Apakah melihat detail Stock pada halaman Cek Stok mudah dipahami? | | | | |
| 16. | Apakah fitur Pencarian data mempermudah mencari data Stock? | | | | |
| 17. | Apakah halaman Cek Stok mudah dipahami? | | | | |
| 18. | Apakah tampilan halaman Lihat Penawaran sudah cukup menarik? | | | | |
| 19. | Apakah penempatan tombol dan warna pada halaman Lihat Penawaran sudah sesuai? | | | | |
| 20. | Apakah data yang disajikan halaman Lihat Penawaran sudah cukup informatif? | | | | |
| 21. | Apakah melihat detail Penawaran pada halaman Lihat Penawaran mudah dipahami? | | | | |
| 22. | Apakah Update Status Penawaran berjalan dengan baik? | | | | |
| 23. | Apakah Update Status Penawaran mudah dipahami? | | | | |
| 24. | Apakah fitur Pencarian data mempermudah mencari data Penawaran? | | | | |
| 25. | Apakah halaman Lihat Penawaran mudah dipahami? | | | | |
| 26. | Apakah tampilan halaman Lihat Data Pelanggan sudah cukup menarik? | | | | |
| 27. | Apakah tampilan halaman Lihat Data | | | | |

| | | | | | |
|-----|--|--|--|--|--|
| | Pelanggan sudah cukup menarik? | | | | |
| 29. | Apakah penempatan tombol dan warna pada halaman Lihat Data Pelanggan sudah sesuai? | | | | |
| 29. | Apakah data yang disajikan halaman Lihat Data Pelanggan sudah cukup informatif? | | | | |
| 30. | Apakah melihat detail Pelanggan pada halaman Lihat Data Pelanggan mudah dipahami? | | | | |
| 31. | Apakah fitur Pencarian data mempermudah mencari data Pelanggan? | | | | |
| 32. | Apakah halaman Lihat Data Pelanggan mudah dipahami? | | | | |

3. Kuesioner Staff

KUESIONER PENELITIAN

Nama :

Jenis Kelamin :

Tanggal :

Petunjuk pengisian

Berikan tanggapan anda tentang pertanyaan diabawah ini dengan memberikan tanda (✓) pada kolom yang telah disediakan.

Keterangan:

STS = Sangat Tidak Setuju

TS = Tidak Setuju

- C = Cukup
 S = Setuju
 SS = Sangat Setuju

Kuesioner Staff

Tabel 3. 15 Daftar Pertanyaan Kuesioner Staff

| No | Pertanyaan | STS | TS | C | S | SS |
|-----|--|-----|----|---|---|----|
| 1. | Apakah Tampilan Halaman Awal Fargasa Menarik? | | | | | |
| 2. | Apakah penempatan tombol dan warna pada halaman awal Fargasa sudah sesuai? | | | | | |
| 3. | Apakah Tampilan halaman Awal Fargasa Mudah dipahami? | | | | | |
| 4. | Apakah Tampilan halaman login sudah cukup menarik? | | | | | |
| 5. | Apakah penempatan tombol dan warna pada halaman Login sudah sesuai? | | | | | |
| 6. | Apakah Halaman Login berjalan dengan baik? | | | | | |
| 7. | Apakah Halaman Login mudah dipahami? | | | | | |
| 8. | Apakah tampilan halaman Dashboard sudah cukup menarik? | | | | | |
| 9. | Apakah data yang disajikan halaman Dashboard sudah cukup Informatif? | | | | | |
| 10. | Apakah penempatan tombol dan warna pada halaman Dashboard sudah sesuai? | | | | | |
| 11. | Apakah Halaman Dashboard Mudah dipahami? | | | | | |
| 12. | Apakah tampilan halaman Cek Stock | | | | | |

| | | | | | |
|-----|---|--|--|--|--|
| | sudah cukup menarik? | | | | |
| 13. | Apakah penempatan tombol dan warna pada halaman Cek Stock sudah sesuai? | | | | |
| 14. | Apakah data yang disajikan halaman Cek Stock sudah cukup informatif? | | | | |
| 15. | Apakah melihat detail Stock pada halaman Cek Stok mudah dipahami? | | | | |
| 16. | Apakah mengedit data Stock pada halaman Cek Stock berjalan dengan baik? | | | | |
| 17. | Apakah mengedit data Stock pada halaman Cek Stok mudah dipahami? | | | | |
| 18. | Apakah fitur Pencarian data mempermudah mencari data Stock? | | | | |
| 19. | Apakah halaman Cek Stok mudah dipahami? | | | | |
| 20. | Apakah tampilan halaman Lihat Penawaran sudah cukup menarik? | | | | |
| 21. | Apakah penempatan tombol dan warna pada halaman Lihat Penawaran sudah sesuai? | | | | |
| 22. | Apakah data yang disajikan halaman Lihat Penawaran sudah cukup informatif? | | | | |
| 23. | Apakah melihat detail Penawaran pada halaman Lihat Penawaran mudah dipahami? | | | | |
| 24. | Apakah Update Status Penawaran berjalan dengan baik? | | | | |
| 25. | Apakah Update Status Penawaran | | | | |

| | | | | | |
|-----|--|--|--|--|--|
| | mudah dipahami? | | | | |
| 26. | Apakah Hapus Penawaran berjalan dengan baik? | | | | |
| 27. | Apakah Hapus Penawaran mudah dipahami? | | | | |
| 28. | Apakah fitur Pencarian data mempermudah mencari data Penawaran? | | | | |
| 29. | Apakah halaman Lihat Penawaran mudah dipahami? | | | | |
| 30. | Apakah tampilan halaman Lihat Pembelian sudah cukup menarik? | | | | |
| 31. | Apakah penempatan tombol dan warna pada halaman Lihat Pembelian sudah sesuai? | | | | |
| 32. | Apakah data yang disajikan halaman Lihat Pembelian sudah cukup informatif? | | | | |
| 33. | Apakah melihat detail Pembelian pada halaman Lihat Pembelian mudah dipahami? | | | | |
| 34. | Apakah mengedit data Pembelian pada halaman Lihat Pembelian berjalan dengan baik? | | | | |
| 35. | Apakah mengedit data Pembelian pada halaman Lihat Pembelian mudah dipahami? | | | | |
| 36. | Apakah menghapus data Pembelian pada halaman Lihat Pembelian berjalan dengan baik? | | | | |

| | | | | | |
|-----|---|--|--|--|--|
| | | | | | |
| 37. | Apakah menghapus data Pembelian pada halaman Lihat Pembelian mudah dipahami? | | | | |
| 38. | apakah fitur Pencarian data mempermudah mencari data Pembelian? | | | | |
| 39. | Apakah halaman Lihat Pembelian mudah dipahami? | | | | |
| 40. | Apakah tampilan halaman Input Pembelian sudah cukup menarik? | | | | |
| 41. | Apakah penempatan tombol dan warna pada halaman Input Pembelian sudah sesuai? | | | | |
| 42. | Apakah form pada halaman Input Pembelian sudah cukup lengkap? | | | | |
| 43. | Apakah Halaman Input Pembelian berjalan dengan baik? | | | | |
| 44. | Apakah halaman Input Pembelian mudah dipahami? | | | | |
| 45. | Apakah tampilan halaman Lihat Penjualan sudah cukup menarik? | | | | |
| 46. | Apakah penempatan tombol dan warna pada halaman Lihat Penjualan sudah sesuai? | | | | |
| 47. | Apakah data yang disajikan halaman Lihat Penjualan sudah cukup informatif? | | | | |
| 48. | Apakah melihat detail Penjualan pada halaman Lihat Penjualan mudah dipahami? | | | | |

| | | | | | |
|-----|--|--|--|--|--|
| 49. | Apakah mengedit data Penjualan pada halaman Lihat Penjualan berjalan dengan baik? | | | | |
| 50. | Apakah mengedit data Penjualan pada halaman Lihat Penjualan mudah dipahami? | | | | |
| 51. | Apakah menghapus data Penjualan pada halaman Lihat Penjualan berjalan dengan baik? | | | | |
| 52. | Apakah menghapus data Penjualan pada halaman Lihat Penjualan mudah dipahami? | | | | |
| 53. | apakah fitur Pencarian data mempermudah mencari data Penjualan? | | | | |
| 54. | Apakah halaman Lihat Penjualan mudah dipahami? | | | | |
| 55. | Apakah tampilan halaman Input Penjualan sudah cukup menarik? | | | | |
| 56. | Apakah penempatan tombol dan warna pada halaman Input Penjualan sudah sesuai? | | | | |
| 57. | Apakah form pada halaman Input Penjualan sudah cukup lengkap? | | | | |
| 58. | Apakah Halaman Input Penjualan berjalan dengan baik? | | | | |
| 59. | Apakah halaman Input Penjualan mudah dipahami? | | | | |
| 60. | Apakah tampilan halaman Lihat Data Pelanggan sudah cukup menarik? | | | | |

| | | | | | |
|-----|--|--|--|--|--|
| 61. | Apakah tampilan halaman Lihat Data Pelanggan sudah cukup menarik? | | | | |
| 62. | Apakah penempatan tombol dan warna pada halaman Lihat Data Pelanggan sudah sesuai? | | | | |
| 63. | Apakah data yang disajikan halaman Lihat Data Pelanggan sudah cukup informatif? | | | | |
| 64. | Apakah melihat detail Pelanggan pada halaman Lihat Data Pelanggan mudah dipahami? | | | | |
| 65. | Apakah fitur Pencarian data mempermudah mencari data Pelanggan? | | | | |
| 66. | Apakah halaman Lihat Data Pelanggan mudah dipahami? | | | | |

4. Kuesioner Admin

KUESIONER PENELITIAN

Nama :

Jenis Kelamin :

Tanggal :

Petunjuk pengisian

Berikan tanggapan anda tentang pertanyaan diabawah ini dengan memberikan tanda (✓) pada kolom yang telah disediakan.

Keterangan:

STS = Sangat Tidak Setuju

TS = Tidak Setuju

- C = Cukup
 S = Setuju
 SS = Sangat Setuju

Kuesioner Administrator

Tabel 3. 16 Daftar Pertanyaan Kuesioner Administrator

| No | Pertanyaan | STS | TS | C | S | SS |
|-----|--|-----|----|---|---|----|
| 1. | Apakah Tampilan Halaman Awal Fargasa Menarik? | | | | | |
| 2. | Apakah penempatan tombol dan warna pada halaman awal Fargasa sudah sesuai? | | | | | |
| 3. | Apakah Tampilan halaman Awal Fargasa Mudah dipahami? | | | | | |
| 4. | Apakah Tampilan halaman login sudah cukup menarik? | | | | | |
| 5. | Apakah penempatan tombol dan warna pada halaman Login sudah sesuai? | | | | | |
| 6. | Apakah Halaman Login berjalan dengan baik? | | | | | |
| 7. | Apakah Halaman Login mudah dipahami? | | | | | |
| 8. | Apakah tampilan halaman Dashboard sudah cukup menarik? | | | | | |
| 9. | Apakah data yang disajikan halaman Dashboard sudah cukup Informatif? | | | | | |
| 10. | Apakah penempatan tombol dan warna pada halaman Dashboard sudah sesuai? | | | | | |
| 11. | Apakah Halaman Dashboard Mudah dipahami? | | | | | |
| 12. | Apakah tampilan halaman Cek Stock | | | | | |

| | | | | | |
|-----|---|--|--|--|--|
| | sudah cukup menarik? | | | | |
| 13. | Apakah penempatan tombol dan warna pada halaman Cek Stock sudah sesuai? | | | | |
| 14. | Apakah data yang disajikan halaman Cek Stock sudah cukup informatif? | | | | |
| 15. | Apakah melihat detail Stock pada halaman Cek Stok mudah dipahami? | | | | |
| 16. | Apakah mengedit data Stock pada halaman Cek Stock berjalan dengan baik? | | | | |
| 17. | Apakah mengedit data Stock pada halaman Cek Stok mudah dipahami? | | | | |
| 18. | Apakah fitur Pencarian data mempermudah mencari data Stock? | | | | |
| 19. | Apakah halaman Cek Stok mudah dipahami? | | | | |
| 20. | Apakah tampilan halaman Lihat Penawaran sudah cukup menarik? | | | | |
| 21. | Apakah penempatan tombol dan warna pada halaman Lihat Penawaran sudah sesuai? | | | | |
| 22. | Apakah data yang disajikan halaman Lihat Penawaran sudah cukup informatif? | | | | |
| 23. | Apakah melihat detail Penawaran pada halaman Lihat Penawaran mudah dipahami? | | | | |
| 24. | Apakah Update Status Penawaran berjalan dengan baik? | | | | |
| 25. | Apakah Update Status Penawaran | | | | |

| | | | | | |
|-----|--|--|--|--|--|
| | mudah dipahami? | | | | |
| 26. | Apakah Hapus Penawaran berjalan dengan baik? | | | | |
| 27. | Apakah Hapus Penawaran mudah dipahami? | | | | |
| 28. | Apakah fitur Pencarian data mempermudah mencari data Penawaran? | | | | |
| 29. | Apakah halaman Lihat Penawaran mudah dipahami? | | | | |
| 30. | Apakah tampilan halaman Lihat Pembelian sudah cukup menarik? | | | | |
| 31. | Apakah penempatan tombol dan warna pada halaman Lihat Pembelian sudah sesuai? | | | | |
| 32. | Apakah data yang disajikan halaman Lihat Pembelian sudah cukup informatif? | | | | |
| 33. | Apakah melihat detail Pembelian pada halaman Lihat Pembelian mudah dipahami? | | | | |
| 34. | Apakah mengedit data Pembelian pada halaman Lihat Pembelian berjalan dengan baik? | | | | |
| 35. | Apakah mengedit data Pembelian pada halaman Lihat Pembelian mudah dipahami? | | | | |
| 36. | Apakah menghapus data Pembelian pada halaman Lihat Pembelian berjalan dengan baik? | | | | |

| | | | | | |
|-----|---|--|--|--|--|
| 37. | Apakah menghapus data Pembelian pada halaman Lihat Pembelian mudah dipahami? | | | | |
| 38. | apakah fitur Pencarian data mempermudah mencari data Pembelian? | | | | |
| 39. | Apakah halaman Lihat Pembelian mudah dipahami? | | | | |
| 40. | Apakah tampilan halaman Input Pembelian sudah cukup menarik? | | | | |
| 41. | Apakah penempatan tombol dan warna pada halaman Input Pembelian sudah sesuai? | | | | |
| 42. | Apakah form pada halaman Input Pembelian sudah cukup lengkap? | | | | |
| 43. | Apakah Halaman Input Pembelian berjalan dengan baik? | | | | |
| 44. | Apakah halaman Input Pembelian mudah dipahami? | | | | |
| 45. | Apakah tampilan halaman Lihat Penjualan sudah cukup menarik? | | | | |
| 46. | Apakah penempatan tombol dan warna pada halaman Lihat Penjualan sudah sesuai? | | | | |
| 47. | Apakah data yang disajikan halaman Lihat Penjualan sudah cukup informatif? | | | | |
| 48. | Apakah melihat detail Penjualan pada halaman Lihat Penjualan mudah dipahami? | | | | |

| | | | | | |
|-----|--|--|--|--|--|
| 49. | Apakah mengedit data Penjualan pada halaman Lihat Penjualan berjalan dengan baik? | | | | |
| 50. | Apakah mengedit data Penjualan pada halaman Lihat Penjualan mudah dipahami? | | | | |
| 51. | Apakah menghapus data Penjualan pada halaman Lihat Penjualan berjalan dengan baik? | | | | |
| 52. | Apakah menghapus data Penjualan pada halaman Lihat Penjualan mudah dipahami? | | | | |
| 53. | apakah fitur Pencarian data mempermudah mencari data Penjualan? | | | | |
| 54. | Apakah halaman Lihat Penjualan mudah dipahami? | | | | |
| 55. | Apakah tampilan halaman Input Penjualan sudah cukup menarik? | | | | |
| 56. | Apakah penempatan tombol dan warna pada halaman Input Penjualan sudah sesuai? | | | | |
| 57. | Apakah form pada halaman Input Penjualan sudah cukup lengkap? | | | | |
| 58. | Apakah Halaman Input Penjualan berjalan dengan baik? | | | | |
| 59. | Apakah halaman Input Penjualan mudah dipahami? | | | | |
| 60. | Apakah tampilan halaman Lihat User sudah cukup menarik? | | | | |

| | | | | | |
|-----|--|--|--|--|--|
| 61. | Apakah penempatan tombol dan warna pada halaman Lihat User sudah sesuai? | | | | |
| 62. | Apakah data yang disajikan halaman Lihat User sudah cukup informatif? | | | | |
| 63. | Apakah melihat detail User pada halaman Lihat User mudah dipahami? | | | | |
| 64. | Apakah mengedit data User pada halaman Lihat User berjalan dengan baik? | | | | |
| 65. | Apakah mengedit data User pada halaman Lihat User mudah dipahami? | | | | |
| 66. | Apakah menghapus data User pada halaman Lihat User berjalan dengan baik? | | | | |
| 67. | Apakah menghapus data User pada halaman Lihat User mudah dipahami? | | | | |
| 68. | apakah fitur Pencarian data mempermudah mencari data User? | | | | |
| 69. | Apakah halaman Lihat User mudah dipahami? | | | | |
| 70. | Apakah tampilan halaman Input User sudah cukup menarik? | | | | |
| 71. | Apakah penempatan tombol dan warna pada halaman Input User sudah sesuai? | | | | |
| 72. | Apakah form pada halaman Input User sudah cukup lengkap? | | | | |
| 73. | Apakah Halaman Input User berjalan dengan baik? | | | | |
| 74. | Apakah halaman Input User mudah | | | | |

| | | | | | | |
|--|-----------|--|--|--|--|--|
| | dipahami? | | | | | |
|--|-----------|--|--|--|--|--|

5. *Kuesioner Owner*

KUESIONER PENELITIAN

Nama :

Jenis Kelamin :

Tanggal :

Petunjuk pengisian

Berikan tanggapan anda tentang pertanyaan diabawah ini dengan memberikan tanda (✓) pada kolom yang telah disediakan.

Keterangan:

STS = Sangat Tidak Setuju

TS = Tidak Setuju

C = Cukup

S = Setuju

SS = Sangat Setuju

Kuesioner Owner

Tabel 3. 17 Daftar Pertanyaan Kuesioner Owner

| No | Pertanyaan | STS | TS | C | S | SS |
|----|--|-----|----|---|---|----|
| 1. | Apakah Tampilan Halaman Awal Fargasa Menarik? | | | | | |
| 2. | Apakah penempatan tombol dan warna pada halaman awal Fargasa sudah sesuai? | | | | | |
| 3. | Apakah Halaman Login berjalan dengan baik? | | | | | |

| | | | | | |
|-----|---|--|--|--|--|
| 4. | Apakah penempatan tombol dan warna pada halaman Login sudah sesuai? | | | | |
| 5. | Apakah Halaman Login mudah dipahami? | | | | |
| 6. | Apakah Tampilan Halaman Dashboard Owner menarik? | | | | |
| 7. | Apakah data yang disajikan halaman Dashboard Owner sudah cukup Informatif? | | | | |
| 8. | Apakah penempatan tombol dan warna pada halaman dashboard Owner sudah sesuai? | | | | |
| 9. | Apakah data yang disajikan halaman Lihat Pembelian sudah cukup informatif? | | | | |
| 10. | Apakah tampilan halaman Lihat Pembelian sudah menarik? | | | | |
| 11. | Apakah fitur Pencarian data memudahkan dalam pencarian data Pembelian? | | | | |
| 12. | Apakah halaman Lihat Pembelian mudah dimengerti? | | | | |
| 13. | Apakah penempatan tombol dan warna pada halaman Lihat Pembelian sudah sesuai? | | | | |
| 14 | Apakah data yang disajikan halaman Lihat Penjualan sudah cukup informatif? | | | | |
| 15. | Apakah tampilan halaman Lihat Penjualan sudah menarik? | | | | |
| 16. | Apakah fitur Pencarian data memudahkan dalam pencarian data | | | | |

| | | | | | |
|-----|---|--|--|--|--|
| | Penjualan? | | | | |
| 17. | Apakah halaman Lihat Penjualan mudah dimengerti? | | | | |
| 18. | Apakah penempatan tombol dan warna pada halaman Lihat Penjualan sudah sesuai? | | | | |
| 19. | Apakah data yang disajikan halaman Laporan sudah cukup informatif? | | | | |
| 20. | Apakah tampilan halaman Laporan sudah menarik? | | | | |
| 21. | Apakah fitur Pencarian data memudahkan dalam pencarian data Laporan? | | | | |
| 22. | Apakah halaman Laporan mudah dimengerti? | | | | |
| 23. | Apakah penempatan tombol dan warna pada halaman Lihat Pembelian sudah sesuai? | | | | |
| 24. | Apakah Pencetakan Laporan sudah sesuai? | | | | |
| 25. | Apakah tampilan Hasil Cetak Laporan sudah cukup Menarik? | | | | |

3.3.5.2 Hasil Pengujian Kuesioner

1. Hasil Jawaban Pelanggan

Hasil jawaban kuesioner yang terdiri dari satu responded pelanggan dengan jumlah 35 pertanyaan sebagai berikut:

Nama : Fatimah Az-Zahra

Jenis Kelamin : Perempuan

Tabel 3. 18 Hasil Pengujian Kuesioner Pelanggan

| Pertanyaan | | | | | | | | | | | | | | |
|------------|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | |
| S | SS | C | S | SS | SS | S | S | SS | C | SS | SS | SS | SS | SS |
| 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 24 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | |
| C | SS | SS | S | S | SS | S | SS | S | C | S | SS | SS | S | |
| 29 | 30 | 31 | 32 | 33 | 34 | 35 | | | | | | | | |
| C | S | SS | SS | SS | S | SS | | | | | | | | |

2. Hasil Jawaban Sales

Hasil jawaban kuesioner yang terdiri dari satu responded Sales dengan jumlah 32 pertanyaan sebagai berikut:

Nama : Ruli Chairul Umam

Jenis Kelamin : Laki-Laki

Tabel 3. 19 Hasil Pengujian Kuesioner Sales

| Pertanyaan | | | | | | | | | | | | | | |
|------------|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|--|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | |
| C | SS | S | S | S | SS | S | C | C | S | S | SS | SS | S | |
| 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 24 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | |
| SS | SS | S | S | S | S | S | S | S | SS | S | S | S | S | |
| 29 | 30 | 31 | 32 | | | | | | | | | | | |
| S | S | S | S | | | | | | | | | | | |

3. Hasil jawaban Staff

Hasil jawaban kuesioner yang terdiri dari satu responded administrator dengan jumlah 66 pertanyaan sebagai berikut:

Nama : Hendra
 Jenis Kelamin : Laki-Laki

Tabel 3. 20 Hasil Pengujian Kuesioner Staff

| Pertanyaan | | | | | | | | | | | | | | |
|------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | |
| SS | S | S | S | S | S | S | S | S | S | S | S | S | S | S |
| 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 24 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | |
| S | S | S | S | S | S | S | S | S | S | S | S | S | S | S |
| 29 | 30 | 31 | 32 | 33 | 34 | 35 | 36 | 37 | 38 | 39 | 40 | 41 | 42 | |
| S | S | S | S | S | S | S | S | S | S | S | C | S | S | S |
| 43 | 44 | 45 | 46 | 47 | 48 | 49 | 50 | 51 | 52 | 53 | 54 | 55 | 56 | |
| S | S | C | C | S | C | S | S | C | C | S | S | S | C | |
| 57 | 58 | 59 | 60 | 61 | 62 | 63 | 64 | 65 | 66 | | | | | |
| S | C | S | C | S | S | S | S | S | S | | | | | |

4. Hasil Jawaban Administrator

Hasil jawaban kuesioner yang terdiri dari satu responded administrator dengan jumlah 74 pertanyaan sebagai berikut:

Nama : Aditya

Jenis Kelamin : Laki-Laki

Tabel 3. 21 Hasil Pengujian Kuesioner Administrator

| Pertanyaan | | | | | | | | | | | | | | |
|------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | |
| SS | C | S | SS | SS | S | S | S | S | S | S | SS | S | S | S |
| 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 24 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | |
| S | S | S | S | S | S | S | S | S | S | S | S | S | S | S |
| 29 | 30 | 31 | 32 | 33 | 34 | 35 | 36 | 37 | 38 | 39 | 40 | 41 | 42 | |
| S | SS | S | S | S | S | S | S | S | S | S | S | S | S | S |
| 43 | 44 | 45 | 46 | 47 | 48 | 49 | 50 | 51 | 52 | 53 | 54 | 55 | 56 | |
| S | S | S | S | S | S | S | S | SS | SS | S | S | S | S | S |
| 57 | 58 | 59 | 60 | 61 | 62 | 63 | 64 | 65 | 66 | 67 | 68 | 69 | 70 | |
| S | S | S | C | S | S | S | S | S | S | S | S | S | S | S |
| 71 | 72 | 73 | 74 | | | | | | | | | | | |
| S | S | S | S | | | | | | | | | | | |

5. Hasil Jawaban Owner

Hasil jawaban kuesioner yang terdiri dari satu responded owner dengan jumlah 25 pertanyaan sebagai berikut:

Nama : Renita

Jenis Kelamin : Perempuan

Tabel 3. 22 Hasil Pengujian Kuesioner Owner

| Pertanyaan | | | | | | | | | | | | | | |
|------------|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|
| SS | SS | SS | SS | SS | SS | SS | SS | SS | SS | SS | SS | SS | SS | SS |
| 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 24 | 22 | 23 | 24 | 25 | | | | |
| S | SS |

3.3.5.3 Hasil Perhitungan Kuesioner

Keterangan:

- Sangat Tidak Setuju bernali (STS) 1
- Tidak Setuju bernali (TS) 2
- Cukup bernali (C) 3
- Setuju bernali (ST) 4
- Sangat Setuju bernali (SS) 5

1. Perhitungan Kuesioner Pelanggan

Jumlah Responden = 1 x 35 = 35

Responden yang menjawab Sangat Tidak Setuju (1) berjumlah 0

Responden yang menjawab Tidak Setuju (2) berjumlah 0

Responden yang menjawab Cukup (3) berjumlah 5

Responden yang menjawab Setuju (4) berjumlah 11

Responden yang menjawab Sangat setuju (5) berjumlah 19

RUMUS: T x Pn

T= Total Jumlah Responden

Pn= Pilihan angka Skor Linkert

Sangat Tidak Setuju (1) = $0 \times 1 = 0$

Tidak Setuju (2) = $0 \times 2 = 0$

Cukup (3) = $5 \times 3 = 15$

Setuju (4) = $11 \times 4 = 44$

Sangat setuju (5) = $19 \times 5 = 95$

Total Skor = 154

Skor Perhitungan

Untuk mendapatkan hasil interpretasi, dicari dulu skor tertinggi (X) dan skor terendah(Y) sebagai berikut:

X = Skor tertinggi likert y jumlah responden

Y = Skor terendah likert x jumlah responden

Jumlah Skor tertinggi untuk pertanyaan Sangat setuju adalah $5 \times 35 = 175$, sedangkan untuk pertanyaan Sangat Tidak Setuju adalah $1 \times 35 = 35$.

Jika total skor penilaian responden diperoleh 155, maka penilaian interpretasi responden terhadap Sistem Pembukuan dan Penjualan berbasis web adalah hasil dari nilai menggunakan rumus index 100%. Rumus index % = Total Skor/Yx100

Rumus Interval

I= 100/Jumlah Skor(likert)

Maka = $100/5 = 20$

Hasil (I) – 20

Angka 0% - 19,99% = Sangat Buruk

Angka 20% - 39,99% = Buruk

Angka 40% - 59,99% = Cukup

Angka 60% - 79,99% = Baik

Angka 80% - 100% = Sangat Baik

Penyelesaian Akhir
= $154 / 175 \times 100\% = 88,00\%$ Kategori **SANGAT BAIK**

2. *Perhitungan Kuesioner Sales*

Jumlah Responden = $1 \times 32 = 32$

Responden yang menjawab Sangat Tidak Setuju (1) berjumlah 0

Responden yang menjawab Tidak Setuju (2) berjumlah 0

Responden yang menjawab Cukup (3) berjumlah 3

Responden yang menjawab Setuju (4) berjumlah 23

Responden yang menjawab Sangat setuju (5) berjumlah 6

RUMUS: T x Pn

T= Total Jumlah Responden

Pn= Pilihan angka Skor Linkert

Sangat Tidak Setuju (1) = $0 \times 1 = 0$

Tidak Setuju (2) = $0 \times 2 = 0$

Cukup (3) = $3 \times 3 = 9$

Setuju (4) = $23 \times 4 = 92$

Sangat setuju (5) = $6 \times 5 = 30$

Total Skor = 131

Skor Perhitungan

Untuk mendapatkan hasil interpretasi, dicari dahuu skor tertinggi (X) dan skor terendah(Y) sebagai berikut:

X = Skor tertinggi likert y jumlah responden

Y = Skor terendah likert x jumlah responden

Jumlah Skor tertinggi untuk pertanyaan Sangat setuju adalah $5 \times 32 = 160$, sedangkan untuk pertanyaan Sangat Tidak Setuju adalah $1 \times 32 = 32$.

Jika total skor penilaian responden diperoleh 131, maka penilaian interpretasi responden terhadap Sistem Pembukuan dan Penjualan berbasis web adalah hasil dari nilai menggunakan rumus index 100%. Rumus index % = Total Skor/Yx100

Rumus Interval

I= 100/Jumlah Skor(likert)

Maka = 100/5 = 20

Hasil (I) – 20

Angka 0%- 19,99% = Sangat Buruk

Angka 20%- 39,99% = Buruk

Angka 40%- 59,99% = Cukup

Angka 60%- 79,99% = Baik

Angka 80%- 100% = Sangat Baik

Penyelesaian Akhir

= $131 / 160 \times 100\%$

= 81,875 % Kategori **SANGAT BAIK**

3. Perhitungan Kuesioner Staff

Jumlah Responden = 1 x 66 = 66

Responden yang menjawab Sangat Tidak Setuju (1) berjumlah 0

Responden yang menjawab Tidak Setuju (2) berjumlah 0

Responden yang menjawab Cukup (3) berjumlah 10

Responden yang menjawab Setuju (4) berjumlah 55

Responden yang menjawab Sangat setuju (5) berjumlah 1

RUMUS: T x Pn

T= Total Jumlah Responden

Pn= Pilihan angka Skor Linkert

Sangat Tidak Setuju (1) = $0 \times 1 = 0$

Tidak Setuju (2) = $0 \times 2 = 0$

Cukup (3) = $10 \times 3 = 30$

Setuju (4) = $55 \times 4 = 220$

Sangat setuju (5) = $1 \times 5 = 5$

Total Skor = 255

Skor Perhitungan

Untuk mendapatkan hasil interpretasi, dicari dulu skor tertinggi (X) dan skor terendah(Y) sebagai berikut:

X = Skor tertinggi likert x jumlah responden

Y = Skor terendah likert x jumlah responden

Jumlah Skor tertinggi untuk pertanyaan Sangat setuju adalah $5 \times 66 = 330$, sedangkan untuk pertanyaan Sangat Tidak Setuju adalah $1 \times 66 = 66$.

Jika total skor penilaian responden diperoleh 255, maka penilaian interpretasi responden terhadap Sistem Pembukuan dan Penjualan berbasis web adalah hasil dari nilai menggunakan rumus index 100%. Rumus index % = Total Skor/Yx100

Rumus Interval

I = 100/Jumlah Skor(likert)

Maka = $100/5 = 20$

Hasil (I) – 20

Angka 0% - 19,99% = Sangat Buruk

Angka 20% - 39,99% = Buruk

Angka 40% - 59,99% = Cukup

Angka 60% - 79,99% = Baik

Angka 80% - 100% = Sangat Baik

Penyelesaian Akhir

$$\begin{aligned} &= 255 / 330 \times 100 \% \\ &= 77,27 \% \text{ Kategori BAIK} \end{aligned}$$

4. Perhitungan Kuesioner Administrator

Jumlah Responden = 1 x 74 = 74

Responden yang menjawab Sangat Tidak Setuju (1) berjumlah

Responden yang menjawab Tidak Setuju (2) berjumlah

Responden yang menjawab Cukup (3) berjumlah 2

Responden yang menjawab Setuju (4) berjumlah 65

Responden yang menjawab Sangat setuju (5) berjumlah 7

RUMUS: T x Pn

T= Total Jumlah Responden

Pn= Pilihan angka Skor Linkert

Sangat Tidak Setuju (1) = 0 x 1= 0

Tidak Setuju (2) = 0 x 2= 0

Cukup (3) = 2 x 3= 6

Setuju (4) = 65 x 4= 260

Sangat setuju (5) = 7 x 5= 35

Total Skor = 301

Skor Perhitungan

Untuk mendapatkan hasil interpretasi, dicari dulu skor tertinggi (X) dan skor terendah(Y) sebagai berikut:

X = Skor tertinggi likert y jumlah responden

Y = Skor terendah likert x jumlah responden

Jumlah Skor tertinggi untuk pertanyaan Sangat setuju adalah $5 \times 74 = 370$, sedangkan untuk pertanyaan Sangat Tidak Setuju adalah $1 \times 74 = 74$.

Jika total skor penilaian responden diperoleh 301, maka penilaian interpretasi responden terhadap Sistem Pembukuan dan Penjualan berbasis web adalah hasil dari nilai menggunakan rumus index 100%. Rumus index % = Total Skor/Yx100

Rumus Interval

I= 100/Jumlah Skor(likert)

Maka = 100/5 = 20

Hasil (I) – 20

Angka 0%- 19,99% = Sangat Buruk

Angka 20%- 39,99% = Buruk

Angka 40%- 59,99% = Cukup

Angka 60%- 79,99% = Baik

Angka 80%- 100% = Sangat Baik

Penyelesaian Akhir

= $301 / 370 \times 100\%$

= 91,21 % Kategori **SANGAT BAIK**

5. Perhitungan Kuesioner Owner

Jumlah Responden = 1 x25 = 25

Responden yang menjawab Sangat Tidak Setuju (1) berjumlah 0

Responden yang menjawab Tidak Setuju (2) berjumlah 0

Responden yang menjawab Cukup (3) berjumlah 0

Responden yang menjawab Setuju (4) berjumlah 1

Responden yang menjawab Sangat setuju (5) berjumlah 24

RUMUS: T x Pn

T= Total Jumlah Responden

Pn= Pilihan angka Skor Linkert

Sangat Tidak Setuju (1) = $0 \times 1 = 0$

Tidak Setuju (2) = $0 \times 2 = 0$

Cukup (3) = $0 \times 3 = 0$

Setuju (4) = $1 \times 4 = 4$

Sangat setuju (5) = $24 \times 5 = 120$

Total Skor = 124

Skor Perhitungan

Untuk mendapatkan hasil interpretasi, dicari dulu skor tertinggi (X) dan skor terendah(Y) sebagai berikut:

X = Skor tertinggi likert x jumlah responden

Y = Skor terendah likert x jumlah responden

Jumlah Skor tertinggi untuk pertanyaan Sangat setuju adalah $5 \times 25 = 125$, sedangkan untuk pertanyaan Sangat Tidak Setuju adalah $1 \times 25 = 25$.

Jika total skor penilaian responden diperoleh 124, maka penilaian interpretasi responden terhadap Sistem Pembukuan dan Penjualan berbasis web adalah hasil dari nilai menggunakan rumus index 100%. Rumus index % = Total Skor/Yx100

Rumus Interval

I = 100/Jumlah Skor(likert)

Maka = $100/5 = 20$

Hasil (I) – 20

Angka 0% - 19,99% = Sangat Buruk

Angka 20% - 39,99% = Buruk

Angka 40% - 59,99% = Cukup

Angka 60% - 79,99% = Baik

Angka 80% - 100% = Sangat Baik

Penyelesaian Akhir

$$\begin{aligned}
 &= 124 / 125 \times 100 \\
 &= 99,2 \% \text{ Kategori SANGAT BAIK}
 \end{aligned}$$

3.3.5.4 Kesimpulan Kuesioner Dalam Bentuk Persentase

Adapun kesimpulan dari jawarab responden dalam mengisi kuesioner/pertanyaan-pertanyaan yang sudah diberikan oleh penulis maka akan disajikan dalam bentuk presentase adalah sebagai berikut:

Tabel 3. 23 Kesimpulan Kuesioner

| Penilaian | Jumlah | Skor | Jumlah x Skor |
|-------------------------|--------|------|---------------|
| Sangat Setuju (5) | 57 | 5 | 285 |
| Setuju (4) | 155 | 4 | 620 |
| Cukup (3) | 20 | 3 | 60 |
| Tidak Setuju (2) | 0 | 2 | 0 |
| Sangat Tidak Setuju (1) | 0 | 1 | 0 |
| Total | | | 965 |

Tabel diatas adalah total skor dari kuesioner yang di isi oleh 5 aktor

$$\begin{aligned}
 \text{Pelanggan} &= 1 \times 5 \times 35 = 175 \\
 \text{Sales} &= 1 \times 5 \times 32 = 160 \\
 \text{Staff} &= 1 \times 5 \times 66 = 330 \\
 \text{Admin} &= 1 \times 5 \times 74 W = 370 \\
 \text{Owner} &= 1 \times 5 \times 25 = 125 \\
 \text{Jumlah Skor} &= 175 + 160 + 330 + 370 + 125 \\
 &= 1160 \\
 \text{Persentase} &= 965 / 1160 \times 100\% \\
 &= \mathbf{83,18\% \text{ SANGAT BAIK}}
 \end{aligned}$$

BAB IV

PENUTUP

4.1 KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan penulis, dapat disimpulkan bahwa perancangan sistem pembukuan dan penjualan berbasis web yang diusulkan penulis dapat membantu CV.Fargasa menyelesaikan permasalahan yang menjadi latar belakang penelitian.

Sistem pembukuan dan penjualan berbasis web yang dapat diakses kapanpun dan dimanapun melalui internet ini membantu CV.Fargasa dalam menjalankan aktivitas serta operasional dalam pengelolaan data secara maksimal. Sehingga membuka potensi jangkauan pemasaran yang lebih luas.

4.2 SARAN

Berdasarkan implementasi dan uji coba sistem ini masih ada pengembangan yang dapat dilakukan yaitu penampilan detail mobil dapat ditingkatkan agar pemakai website menjadi lebih tertarik.

DAFTAR PUSTAKA

- Suwandhi , Albert. (2018). Perancangan Sistem Penjualan Mobil Bekas pada Showroom Eric Jaya Mobil, *Jurnal Ilmiah Core IT*. <http://www.ijcoreit.org/index.php/coreit/article/view/84> .
- Nababan , Rikki Supriadi, dkk. (2020)."Perancangan Sistem Aplikasi Penjualan pada Showroom Salman Auto Mobilindo Tugu Depok, *Jurnal Sistem Informasi Teknologi Informasi dan Komputer* 89-95. <https://doi.org/10.24853/justit.11.1.17-23> .
- Asep Deddy Supriatna, & Nunik Sherin. (2017). Perancangan Sistem Informasi Penjualan Mobil di Dealer Lung Ma Motor. *Jurnal Algoritma*, 14(2), 305 - 313. <https://doi.org/10.33364/algoritma/v.14-2.305> .
- Syafruddin, M., Aknuranda, I., & Pramono, D. (2018). Analisis dan Perancangan Sistem Informasi Showroom Mobil (SISMOB) Dengan Pendekatan Berorientasi Objek (Studi Kasus: UD. Tomaru Oto). *Jurnal Pengembangan Teknologi Informasi Dan Ilmu Komputer*, 2(10), 3681-3688. Diambil dari <https://j-ptiik.ub.ac.id/index.php/j-ptiik/article/view/2702>.
- Dita, F., & Herlawati, H. (2019). Sistem Informasi Penjualan Mobil Pada Showroom Hayka Jaya Mobilindo Bekasi. *Journal Of Information System*, 4(1), 45 – 54. <https://ejournal-binainsani.ac.id/index.php/ISBI/article/view/1207>
- Kurniawan, T. (2018). Pemodelan Use Case (UML): Evaluasi Terhadap beberapa Kesalahan dalam Praktik. *Jurnal Teknologi Informasi dan Ilmu Komputer*, 5(1), 77-86. doi:<http://dx.doi.org/10.25126/jtiik.201851610>
- Dini agustia trisuci, Immah inayati dan Cahyo darujati. 2017. Sistem informasi pengolahan data IKPM muara enim berbasis web menggunakan php dan mysql. ISSN :2502-3470.
- Haviluddin. (2011). Memahami Penggunaan UML (Unified Modelling Language). *Jurnal Informatika Mulawarman*. Retrieved from <http://ejournals.unmul.ac.id/index.php/JIM/article/view/16>
- Edi, Doro and Betshani, Stevalin (2009) *Analisis Data dengan Menggunakan ERD dan Model Konseptual Data Warehouse*. *Jurnal Informatika*, 5 (1). pp. 71-85. <http://repository.maranatha.edu/334/> .
- Tanoto, Uni (2021). Normalisasi Database: Pengertian, Tujuan dan Cara Melakukannya. <https://www.jojonomic.com/blog/normalisasi-database/> .

LAMPIRAN

Lampiran 1 Tampilan Depan Showroom Fargasa



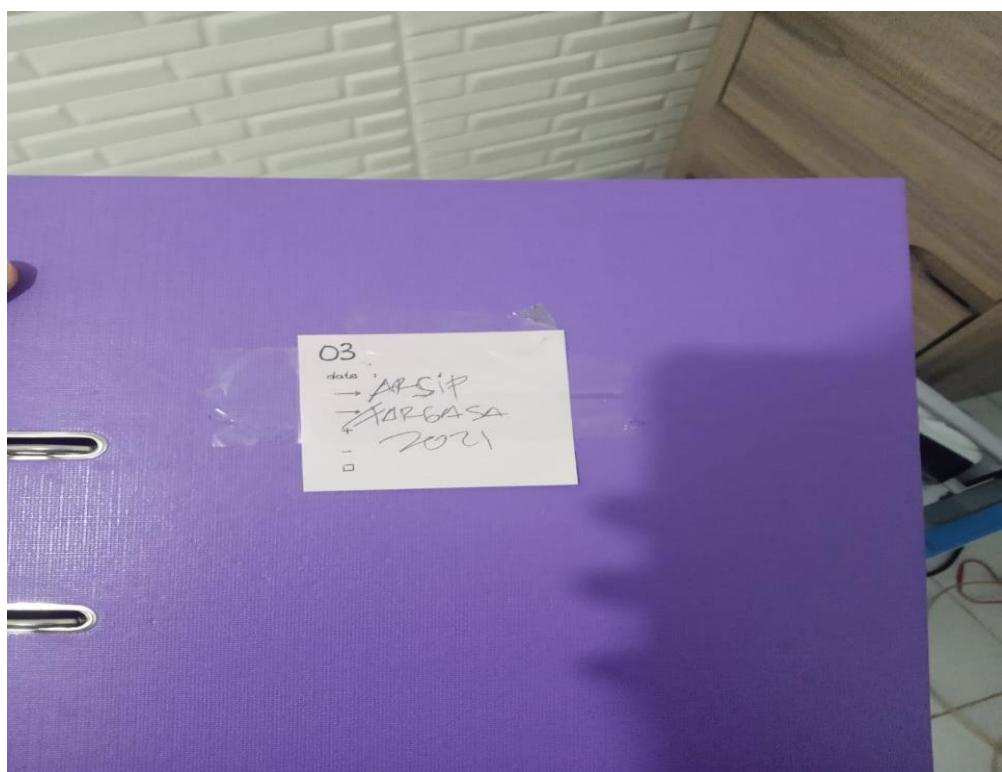
Lampiran 2 Tampilan Dalam Showroom



Lampiran 3 Tampilan Ruang Admin



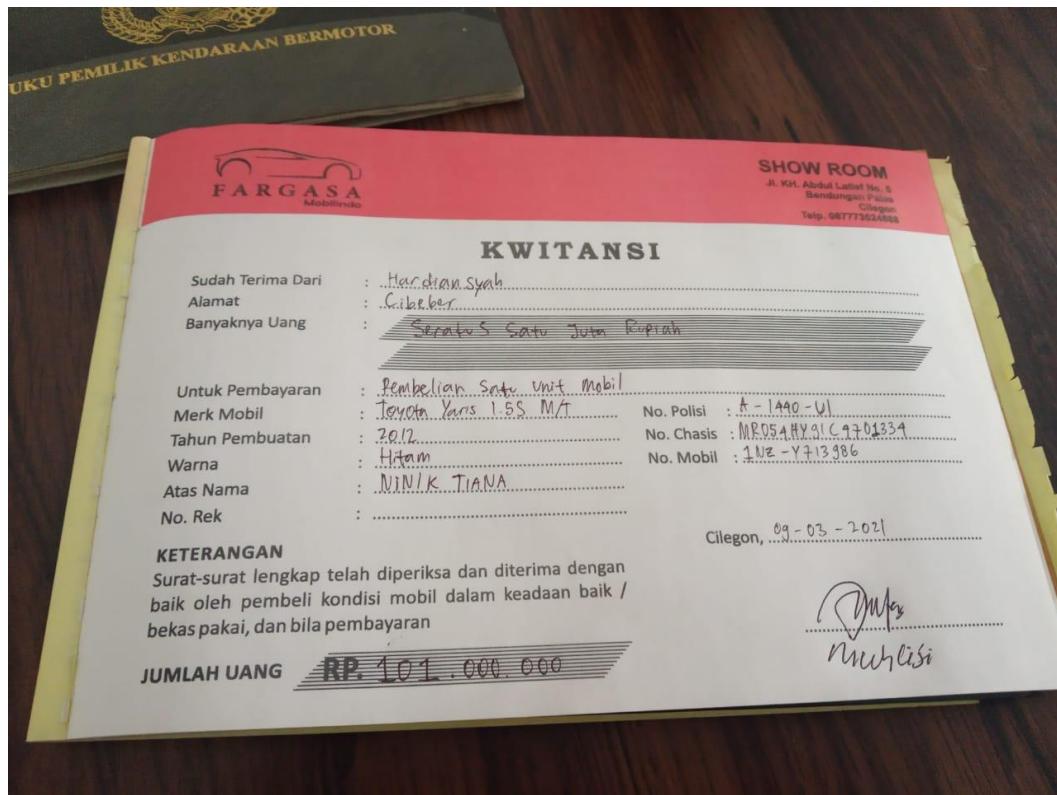
Lampiran 4 Tampilan Fisik Arsip



Lampiran 5 Form Surat Pemesanan Kendaraan

|  SURAT PESANAN | | SHOW ROOM Jl. KH. Abdul Latief No. 5 Bendungan Palas Cilegon Telp. 087773524588 | |
|--|---|---|--------------|
| No. Surat Pesanan | NAMA PEMESAN : <u>BU5PO</u> | | |
| Tgl. Surat Pesanan | ALAMAT : <u>KCP. PANDELEKAN RT 001/002 WIARAKAS - DINUANG - SERANG KAB.</u> | | |
| Referensi | N.P.W.P. : <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> | | |
| Tanggal Penyerahan | FAKTUR STNK ATAS NAMA : <u>ADITYA WIGUNA</u> | | |
| Kode Wiraniaga | ALAMAT : | | |
| KETENTUAN : | <p>1. Harga yang tercantum dalam surat pesanan ini tidak mengikat 2. Surat Pesanan ini bukan Bukti Pembayaran 3. Surat Pesanan ini sah apabila a. Telah ditandatangani oleh pemesan b. Telah disetujui oleh Kepala Cabang/Penyeeda Penjualan c. Uang muka telah dilunasi oleh pemesan 4. Pembayaran baru sah apabila ada kwitansi yang dikeluaran oleh FARGASA Mobilindo 5. Permohonan faktur untuk STNK/BPKB harus diajukan paling lambat dua minggu setelah tanggal faktur penjualan, resiko yang timbul akibat keterlambatan permohonan ini menjadi tanggung jawab pembeli</p> | | |
| | KETERANGAN | Jumlah | Harga Satuan |
| | Kendaraan : | | |
| | Merek : <u>TOYOTA</u> | | |
| | Type : <u>ALTIS 1.8 V M/T</u> | | |
| | Warna : <u>PUTIH</u> | | |
| | PERLENGKAPAN TAMBAHAN | | |
| | <u>KUNCI GEREJEP</u> | | |
| | | | |
| | | | |
| SYARAT PEMBAYARAN | | | |
| <input type="checkbox"/> TUNAI | <input checked="" type="checkbox"/> KREDIT VIA BANK <u>MANDIRI UTAMA PN</u> TUNAI | | |
| Uang Muka : Rp. _____ | Jangka Waktu | | |
| Kwitansi Nomor : _____ | Bunga | | |
| Pelunasan : Rp. _____ | DP ____ % | Rp. <u>30.000.000,-</u> | |
| Jatuh Tempo : _____ | Biaya Adm. | : Rp. _____ | |
| | Asuransi | : Rp. _____ | |
| | Angsuran | : Rp. <u>4.500.000,- 5 Th.</u> | |
| | Pel.BBN | : Rp. _____ | |
| | Angsuran per bulan : Rp. _____ | | |
| TANDA TERIMA UANG MUKA (SEMENTARA) | | | |
| Telah diterima uang muka atas SURAT PESANAN Nomor _____ | | | |
| Dari : <u>DR. BU5PO</u> | Dengan perincian | | |
| Alamat : _____ | 1. <u>DR. 30.000.000</u> | Rp. <u>29/02/21</u> | |
| Pada tanggal : _____ | 2. _____ | Rp. _____ | |
| | 3. _____ | Rp. _____ | |
| Penerima : <u>D. R. B.</u> | Jumlah Rp. _____ | | |

Lampiran 6 Form Kwitansi



Lampiran 7 Surat Permohonan Data Penelitian Ali

**YAYASAN SASMITA JAYA
UNIVERSITAS PAMULANG**
Jln. Surya Kencana No. 1 Pamulang; Kota Tangerang Selatan; Provinsi Banten
Telp/Fax. (021) 7412566 / 74709855 | email: info@unpam.ac.id | website: unpam.ac.id

Nomor :1837.../Cg./KM/UNPAM/V.I./2021
Perihal : Permohonan Data Penelitian

Yth. Ibu Renita, S.H.
CV. Fargasa Pratama Raya
Jalan Raya Cilegon KM.14 Cibeber, Kota Cilegon
Banten

Dalam rangka menyelesaikan studi pada jenjang S-I di Universitas Pamulang, dengan ini kami mohon kesedian Bapak/Ibu untuk dapat mengizinkan mahasiswa kami untuk memperoleh data dan informasi berkaitan dengan permasalahan yang diteliti, kepada:

| | | |
|--------------------------|---|--|
| NIM | : | 171021400077 |
| Nama | : | MOHAMMAD ALI VELLAYATI HUSAINI |
| Tempat dan Tanggal Lahir | : | CILEGON, 1999-06-20 |
| Program Studi | : | TEKNIK INFORMATIKA |
| Fakultas | : | TEKNIK |
| Judul Penelitian | : | PERANCANGAN SISTEM PEMBUKUAN DAN PENJUALAN PADA SHOWROOM MOBIL |

Data yang diperlukan semata-mata untuk kepentingan akademik, tidak untuk kepentingan komersial dan politik.

Atas perhatian dan kerjasamanya yang baik kami mengucapkan terima kasih.

Tangerang Selatan, 21 Juni 2021
Ketua Program Studi,

ACHMAD UDIN ZAILANI, S. Kom, M. Kom
NIDN. 0429058303

Tembusan Yth:
1. Rektor UNPAM,
2. Wakil Rektor I;
3. Dekan.

Lampiran 8 Surat Permohonan Data Penelitian Rizki



YAYASAN SASMITA JAYA UNIVERSITAS PAMULANG

Jln. Surya Kencana No. 1 Pamulang; Kota Tangerang Selatan; Provinsi Banten
Telp/Fax. (021) 7412566 / 74709855 | email: info@unpam.ac.id | website: unpam.ac.id

Nomor : 1030/09./KM/UNPAM/V.I./2021
Perihal : Permohonan Data Penelitian

Yth. Ibu Renita, S.H.
CV. Fargasa Pratama Raya
Jalan Raya Cilegon KM.14 Cibeber, Kota Cilegon
Banten

Dalam rangka menyelesaikan studi pada jenjang S-I di Universitas Pamulang, dengan ini kami mohon kesedian Bapak/Tbu untuk dapat mengizinkan mahasiswa kami untuk memperoleh data dan informasi berkaitan dengan permasalahan yang diteliti, kepada:

NIM : 171021400222
Nama : ACHMAD ALFA RIZKI
Tempat dan Tanggal Lahir : TANGERANG, 28 Mei 1999
Program Studi : TEKNIK INFORMATIKA
Fakultas : TEKNIK
Judul Penelitian : PERANCANGAN SISTEM PEMBUKUAN DAN PENJUALAN PADA SHOWROOM MOBIL

Data yang diperlukan semata-mata untuk kepentingan akademik, tidak untuk kepentingan komersial dan politik.

Atas perhatian dan kerjasamanya yang baik kami mengucapkan terima kasih.

Tangerang Selatan, 21 Juni 2021
Ketua Program Studi,

ACHMADUDIN ZAILANI, S. Kom, M. Kom
NIDN. 0420058303

Tembusan Yth:
1. Rektor UNPAM;
2. Wakil Rektor I;
3. Dekan.

Lampiran 9 Surat Izin Kerja Praktik



CV. Fargasa Pratama Raya

Jl. KH.Abdul Latif Link. Palas No. 5 Bendungan
Cilegon
Hp: 087772008444 - 081311120733
E-mail : info@fargasa.com

SURAT IZIN KERJA PRAKTIK

Nama : RENITA
Jabatan : Owner
Perusahaan : CV. FARGASA PRATAMA RAYA

Menyatakan bahwa menerima Mahasiswa berikut :

Nama : MOHAMMAD ALI VELLA YATI HUSAINI

NIM : 171021400077

Nama : ACHMAD ALFA RIZKI

NIM : 171021400222

Untuk menggunakan data dan informasi yang berkaitan dalam masalah yang diteliti dalam rangka menyelesaikan studi pada jejang S-1 di Universitas Pamulang.

Cilegon, 09 Maret 2021



Lampiran 10 Transkrip Wawancara
TRANSKRIP WAWANCARA DENGAN DIREKTUR PERUSAHAAN
CV. FARGASA PRATAMA RAYA

Hari / Tanggal : Jumat, 05 Maret 2021

Tempat : Tempat Tinggal Direktur

Waktu : 12.00 – 12.30 WIB

Nara Sumber : Renita (Direktur)

1. **Peneliti** : Bergerak di bidang apa CV. Fargasa Prama Raya ?

Direktur : CV. Fargasa Pratama Raya adalah perusahaan yang bergerak di bidang jasa jual–beli Mobil baik itu bekas maupun baru.

2. **Peneliti** : Kapan Perusahaan didirikan ?

Direktur : Ketika tahun 2017, saya dan suami merintis usaha tanpa kantor dan masih hanya antar telinga teman dan kerabat.

3. **Peneliti** : Bagaimana kondisi operasional di perusahaan tersebut?

Direktur : Dikarnakan perusahaan ini masih terbilang kecil. Untuk operasional penjualan dan marketing terbilang lancer, tetapi kami mengalami masalah pada bagian pendataan dokumen-dokumen. Itu membuat kami kesulitan dalam mencari data yang saat ini sudah cukup banyak dan saya tidak sempat mengelolanya dengan benar.

4. **Peneliti** : Sistem apa saja yang sudah diterapkan pada bagian pembukuan? Terutama di bidang komputer (IT)?

Direktur : Sistem masih menggunakan sistem Microsoft Excel biasa dan masih melakukan pengarsipan dengan file fisik.

5. **Peneliti** : Siapa yang melakukan pembukuan saat ini?

Direktur : untuk saat ini hanya saya atau suami saya. Apalagi semenjak suami saya dapat kerjaan baru di kantornya. Dia hanya bantu ketika kantornya tidak sibuk. dahulu sempat ada karyawan admin, tetapi sayangnya kurang berkopeten dan dia keluar.

TRANSKRIP WAWANCARA DENGAN DIREKTUR PERUSAHAAN

CV. FARGASA PRATAMA RAYA

Hari / Tanggal : Rabu, 10 Maret 2021

Tempat : Tempat Tinggal Direktur

Waktu : 10.00 – 11.00 WIB

Nara Sumber : Renita (Direktur)

- Peneliti** : Bisa diceritakan bagaimana proses bisnis di CV. Fargasa Pratama Raya?

Direktur : di CV. Fargasa Pratama Raya ada beberapa tahap dalam transaksi, yaitu ada pencarian barang (mobil) dan pelunasannya, ada penjualan barang (mobil) yang dimana ada metode cash dan credit.

- Peneliti** : Seperti apa proses mobil yang masuk kedalam stock Fargasa ?

Direktur : Kita mencari mobil yang sesuai kriteria, kita mengamati kondisi mobil, kondisi dokumentasi dan lain-lain.

- Peneliti** : Bagaimana proses rekondisi mobil yang sudah masuk ke Fargasa?

Direktur : Kita melakukan maintenance dari body sampai pajak dan lain-lain.

- Peneliti** : Bagaimana proses penjualan?

Direktur : berawal ketika pembeli mengunjungi showroom, lalu kita menawarkan berbagai jenis mobil. Lalu ketika mencapai kesepakatan maka akan dibuat SPK yaitu Surat Pemesanan Kendaraan. Dan bila digunakan metode pembayaran Credit, maka akan diajukan permohonan kredit kepada leasing, jika disetujui maka akan dibuat Kontrak yang menjamin kendaraan yang akan dicover oleh leasing yang bersangkutan.

Lampiran 11 Form Pembelian Excel

The screenshot shows an Excel spreadsheet titled "Fargasa Book 2021.xlsx - Excel (Product Activation Failed)". The main menu bar includes FILE, HOME, INSERT, PAGE LAYOUT, FORMULAS, DATA, REVIEW, VIEW, DEVELOPER, FOXIT PDF, and DESIGN. The ribbon tabs are set to General, Home, Insert, Page Layout, Formulas, Data, Review, View, Developer, Foxit PDF, and Design. The table is titled "Pembelian Bulan Maret" and has columns for Merk/Type, Tsm, Warna, Thn, No. Pol, MEDIATOR, TGL BELI, HARGA BELI, FEE MEDIATOR, PAJAK, REKONDISI, and TOTAL. The data starts from row 4 and continues to row 20.

| | Kembal | Main Menu | Pembelian Bulan Maret | Cek Stok | | | | | | | | |
|----|------------------------------|-----------|--|----------|----------|----------|------------|----------------|--------------|--------------|--------------|----------------|
| 1 | | | | | | | | | | | | |
| 2 | | | DATA PEMBELIAN KENDARAAN FARGASA MOBILINDO | | | | | | | | | |
| 3 | Merk/Type | Tsm | Warna | Thn | No. Pol | MEDIATOR | TGL BELI | HARGA BELI | FEE MEDIATOR | PAJAK | REKONDISI | TOTAL |
| 4 | 1 Agya G A/T | | SILVER | 2014 | A1498 TR | | Maret 2021 | Rp 75,000,000 | Rp 1,000,000 | | Rp 500,000 | Rp 74,500,000 |
| 5 | 2 Pajero Dakkar 4x2 A/T | | HITAM | 2018 | A1422 FW | | Maret 2021 | Rp 425,000,000 | | | | Rp 425,000,000 |
| 6 | 3 YARIS TRD M/T | | SILVER | 2012 | A1440 UI | | Maret 2021 | Rp 103,000,000 | Rp 2,000,000 | Rp 3,200,000 | Rp 500,000 | Rp 108,700,000 |
| 7 | 4 CRV 1.5 TURBO PRESTIGE A/T | | ABU-ABU | 2017 | A1384 KS | | Maret 2021 | Rp 372,000,000 | Rp 3,000,000 | | Rp 650,000 | Rp 375,650,000 |
| 8 | 5 SIGRA R A/T | | PUTIH | 2018 | A1201 FW | PURA | Maret 2021 | Rp 85,000,000 | Rp 2,000,000 | Rp 2,000,000 | Rp 2,000,000 | Rp 91,000,000 |
| 9 | 6 MOBILIO RS A/T | | SILVER | 2015 | A1302 TX | | Maret 2021 | Rp 143,000,000 | | | | Rp 143,000,000 |
| 10 | 7 | | | | | | Maret 2021 | | | | | |
| 11 | 8 | | | | | | Maret 2021 | | | | | |
| 12 | 9 | | | | | | Maret 2021 | | | | | |
| 13 | 10 | | | | | | Maret 2021 | | | | | |
| 14 | 11 | | | | | | Maret 2021 | | | | | |
| 15 | 12 | | | | | | Maret 2021 | | | | | |
| 16 | 13 | | | | | | Maret 2021 | | | | | |
| 17 | 14 | | | | | | Maret 2021 | | | | | |
| 18 | 15 | | | | | | Maret 2021 | | | | | |
| 19 | 16 | | | | | | Maret 2021 | | | | | |
| 20 | 17 | | | | | | Maret 2021 | | | | | |

Lampiran 12 Log Harian M.Ali JURNAL KEGIATAN HARIAN

Nama Mahasiswa : Mohammad Ali Vellayati Husaini
 NIM : 171021400077
 Program Studi : Teknik Informatika

Lokasi : CV. Fargasa Pratama Raya
 Judul Praktik : PERANCANGAN SISTEM PEMBUKUAN DAN PENJUALAN PADA SHOWROOM MOBIL STUDI KASUS CV.FARGASA PRATAMA RAYA

| No | Hari /Tanggal | Jam | Kegiatan | Mengetahui Pembimbing |
|----|---------------|--------------------|---|-----------------------|
| 1 | 05-03-2021 | • 12:00 | • Wawancara awal, Pendekatan masalah dengan Tempat KP | |
| 2 | 09-03-2021 | • 10:00 • 11:00 | • Meminta tanda tangan pengesahan KP pada surat keterangan Izin KP • Dokumentasi dan pendekatan awal system yang berjalan. | |
| 3 | 10-03-2021 | • 10:00 • 13:00 | • Wawancara Proses bisnis yang sedang berjalan • Observasi & analisa lapangan proses bisnis | |
| 4 | 17-03-2021 | • 13:00 | • Analisa Kebutuhan Teknologi yang tersedia dengan yang dibutuhkan | |

| | | | | |
|----|------------|--------------|--|--|
| 5 | 24-03-2021 | • 9:00-15:00 | <ul style="list-style-type: none"> • Kunjungan Kegiatan, Observasi kegiatan pencatatan data penjualan | |
| 6 | 31-03-2021 | • 9:00-15:00 | <ul style="list-style-type: none"> • Kunjungan Kegiatan, Observasi rekapitulasi data pembelian dan penjualan | |
| 7 | 07-04-2021 | • 9:00-15:00 | <ul style="list-style-type: none"> • Kunjungan Kegiatan, Observasi interaksi Pelanggan dan Sales | |
| 8 | 21-04-2021 | • 9:00-15:00 | <ul style="list-style-type: none"> • Kunjungan Kegiatan, Observasi survey mobil | |
| 9 | 04-05-2021 | • 9:00-15:00 | <ul style="list-style-type: none"> • Kunjungan Kegiatan, Observasi Pengarsipan kelengkapan mobil | |
| 10 | 19-05-2021 | • 9:00-15:00 | <ul style="list-style-type: none"> • Kunjungan Kegiatan, Observasi Rekondisi pajak dan fisik | |
| 11 | 15-06-2021 | • 12:00 | <ul style="list-style-type: none"> • Instalasi Sistem ke instansi | |
| 12 | 25-06-2021 | • 12:00 | <ul style="list-style-type: none"> • Testing & kuisioner Owner | |
| 13 | 26-06-2021 | • 12:00 | <ul style="list-style-type: none"> • Testing & kuisioner Staff, Admin, Pelanggan, dan sales | |
| 14 | 30-06-2021 | • 11:00 | <ul style="list-style-type: none"> • Meminta Tanda Tangan pengesahan Selesai KP, Form Penilaian, dan Berita Acara pada pimpinan instansi KP | |

Lampiran 13 Log harian A.Rizki
JURNAL KEGIATAN HARIAN

Nama Mahasiswa : Achmad Alfa Rizki
 NIM : 171021400222
 Program Studi : Teknik Informatika
 Lokasi : CV. Fargasa Pratama Raya
 Judul Praktik : PERANCANGAN SISTEM PEMBUKUAN DAN PENJUALAN PADA SHOWROOM MOBIL STUDI KASUS CV.FARGASA PRATAMA RAYA

| No | Hari /Tanggal | Jam | Kegiatan | Mengetahui Pembimbing |
|----|---------------|--------------------|---|-----------------------|
| 1 | 05-03-2021 | • 12:00 | • Wawancara awal, Pendekatan masalah dengan Tempat KP | |
| 2 | 09-03-2021 | • 10:00 • 11:00 | • Meminta tanda tangan pengesahan KP pada surat keterangan Izin KP • Dokumentasi alat & lokasi yang dipakai oleh tempat instansi KP. | |
| 3 | 10-03-2021 | • 10:00 • 13:00 | • Wawancara Proses bisnis yang sedang berjalan • Observasi & analisa lapangan proses bisnis | |
| 4 | 17-03-2021 | • 13:00 | • Analisa Kebutuhan Teknologi yang tersedia dengan yang dibutuhkan | |

| | | | | |
|----|------------|--------------|--|--|
| 5 | 24-03-2021 | • 9:00-15:00 | <ul style="list-style-type: none"> • Kunjungan Kegiatan, Observasi kegiatan pencatatan data penjualan | |
| 6 | 31-03-2021 | • 9:00-15:00 | <ul style="list-style-type: none"> • Kunjungan Kegiatan, Observasi rekapitulasi data pembelian dan penjualan | |
| 7 | 07-04-2021 | • 9:00-15:00 | <ul style="list-style-type: none"> • Kunjungan Kegiatan, Observasi interaksi Pelanggan dan Sales | |
| 8 | 21-04-2021 | • 9:00-15:00 | <ul style="list-style-type: none"> • Kunjungan Kegiatan, Observasi survey mobil | |
| 9 | 04-05-2021 | • 9:00-15:00 | <ul style="list-style-type: none"> • Kunjungan Kegiatan, Observasi Pengarsipan kelengkapan mobil | |
| 10 | 19-05-2021 | • 9:00-15:00 | <ul style="list-style-type: none"> • Kunjungan Kegiatan, Observasi Rekondisi pajak dan fisik | |
| 11 | 15-06-2021 | • 12:00 | <ul style="list-style-type: none"> • Instalasi Sistem ke instansi | |
| 12 | 25-06-2021 | • 12:00 | <ul style="list-style-type: none"> • Testing & kuisioner Owner | |
| 13 | 26-06-2021 | • 12:00 | <ul style="list-style-type: none"> • Testing & kuisioner Staff, Admin, Pelanggan, dan sales | |
| 14 | 30-06-2021 | • 11:00 | <ul style="list-style-type: none"> • Meminta Tanda Tangan pengesahan Selesai KP, Form Penilaian, dan Berita Acara pada pimpinan instansi KP | |

