



SISTEM INFORMASI PENJUALAN OLEH SALES MARKETING PADA PT ERLANGGA MAHAMERU

Fitriyana¹, Adi Sucipto²

S1 Sistem Informasi, Fakultas Teknik dan Ilmu Komputer, Universitas Teknokrat Indonesia¹

S1 Teknologi Informasi, Fakultas Teknik dan Ilmu Komputer, Universitas Teknokrat Indonesia²

fitriyana@gmail.com¹, adi.sucipto@teknokrat.ac.id²

Received: (9 Mei 2020) **Accepted:** (15 Juni 2020) **Published:** (22 Juni 2020)

Abstract

PT Erlangga Mahameru is a company engaged in the publishing of books relating to education such as school books, popular books (fiction and non-fiction) and references. The process of selling books that have been issued is aimed at schools, still has several obstacles such as schools having to come to the company to order books or through services, and the lack of information obtained by the schools for books that are published based on curriculum development in Indonesia. This research was conducted to create an information system conducted by sales marketing. The design of this system uses UML (Unifield Modeling Language), Usecase Diagrams, Activity Diagrams, PHP (Hypertext Preprocessor) programming languages, MySQL as the database. This research produces information systems that can facilitate sales marketing to promote books. In addition, consumers can also make transactions online. This information system was tested using a black box and measurement tests were carried out using a questionnaire. The test results are 89.58%. Thus the system developed is feasible to be implemented.

Keywords: Books, Sales, Salesman

Abstrak

PT Erlangga Mahameru merupakan perusahaan yang bergerak pada bidang penerbitan buku-buku yang berkaitan dengan pendidikan seperti buku sekolah, fiksi dan non fiksi, serta referensi. Proses penjualan buku yang telah diterbitkan ditujukan bagi sekolah-sekolah, masih memiliki beberapa kendala seperti sekolah harus datang ke perusahaan untuk melakukan pemesanan buku atau melalui jasa, dan kurangnya informasi yang didapatkan oleh pihak-pihak sekolah terhadap buku – buku yang diterbitkan berdasarkan kurikulum yang berlaku di Indonesia. Penelitian ini dilakukan untuk membuat sistem informasi yang dilakukan oleh sales marketing. Perancangan sistem ini menggunakan UML, Usecase Diagram, serta Activity Diagram. Sedangkan bahasa pemrograman yang digunakan adalah PHP. Untuk databasenya menggunakan MySQL. Hasil dari penelitian ini adalah sistem informasi yang dapat mempermudah bagian marketing untuk mempromosikan buku. Selain itu konsumen juga dapat melakukan transaksi secara online. Sistem informasi ini diuji menggunakan *black box* serta dilakukan pengukuran pengujian menggunakan quisioner. Hasil pengujian adalah sebesar 89,58%. Dengan demikian sistem yang dikembangkan ini layak untuk diimplementasikan.

Kata kunci: Buku, Penjualan, Sales

To cite this article:

Firtiyana, Sucipto. (2020). Sistem Informasi Penjualan oleh Sales Marketing pada PT Erlangga Mahameru. Jurnal Teknologi dan Sistem Informasi, Vol (1), 105 - 110

1. Pendahuluan

PT Erlangga Mahameru merupakan perusahaan yang bergerak pada bidang penerbitan buku-buku yang berkaitan dengan pendidikan seperti buku sekolah, buku popular (fiks dan non fiks) dan refrensi. Beberapa buku yang berkaitan dengan pendidikan sangat berperan penting dalam meningkatkan kualitas pendidikan di Indonesia, telah banyak buku yang telah diterbitkan oleh perusahaan tersebut sehingga perlu adanya pemanfaatan teknologi demi menunjang kebutuhan dalam segi pengenalan produk atau buku kepada berbagai bidang terutama pada sekolah dan lingkungan pendidikan. PT Erlangga Mahameru telah mendapatkan pengakuan oleh para pendidik dari tingkat taman kanak-kanak hingga universitas serta pemerintahan. Akan tetapi pada proses penjualan buku yang telah diterbitkan yang ditujukan bagi sekolah-sekolah masih memiliki beberapa kendala seperti sekolah harus datang keperusahaan untuk melakukan pemesanan buku atau melalui jasa dan kurangnya informasi yang didapatkan oleh pihak-pihak sekolah terhadap buku-buku yang diterbitkan berdasarkan perkembangan kurikulum di Indonesia. Untuk Itu, diperlukan adanya sistem yang dapat membantu pegawai pemasaran atau karyawan yang melakukan promo atau mengenalkan produk ke sekolah-sekolah sehingga informasi produk buku-buku dapat dengan mudah diketahui oleh pihak sekolah atau pihak pendidik serta sistem yang dapat melakukan transaksi pemesanan secara *online* dengan memilih produk buku yang ditawarkan melalui website.

Pemesanan buku pada PT Erlangga Mahameru masih dilakukan dengan cara datang ke perusahaan PT Erlangga dan penyampaian informasi buku terbaru masih menggunakan majalah. Budiman (2019) telah melakukan penelitian terkait sistem informasi pemesanan rumah kost menggunakan bahasa pemrograman PHP dan database MySQL yang terbukti dapat diimplementasikan pada sistem informasi pemesanan tersebut. permasalahan yang terjadi dan penelitian terdahulu tersebut menjadi dasar pemikiran dapat dikembangkannya sistem pemesanan dan pengenalan buku secara online menggunakan web yang dilakukan oleh sales marketing, sehingga akan dilakukan perancangan sistem menggunakan alat pengembang sistem UML dan metode pengembang sistem Prototype.

2. Landasan Teori

2.1 Penjualan

Definisi Penjualan menurut Mulyadi (2008) adalah: "kegiatan yang dilakukan oleh penjual dalam menjual barang atau jasa dengan harapan akan memperoleh laba dari adanya transaksi-transaksi tersebut dan penjualan dapat diartikan sebagai pengalihan atau pemindahan hak kepemilikan atas barang atau jasa dari pihak penjual ke pembeli". Penjualan dapat terjadi bila

adanya penyerahan barang atau jasa, dan dilakukan pembayaran terhadap pembelian. Sedangkan untuk penjualan kredit, yakni adanya tenggang waktu di antara penyerahan barang atau jasa. Untuk penjualan kredit, adanya tanda bukti penerimaan barang yang terjadi saat penyerahan barang atau jasa. Keuntungan atas transaksi penjualan tunai merupakan hasil penjualan yang diterima bentuk kas.

2.2 Sistem Informasi

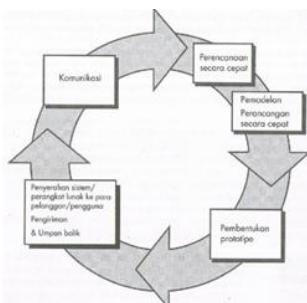
Menurut Ladjamudin (2013) "Sistem merupakan suatu bentuk integrasi antara satu komponen dengan komponen lainnya, karena sistem memiliki sasaran yang berbeda untuk setiap kasus yang terjadi yang ada didalam sistem tersebut". Sedangkan menurut Sutabri (2012) "Sistem adalah kumpulan dari unsur, komponen, maupun variabel yang terorganisir, dan saling berinteraksi, serta bergantung satu sama lain". Dari penjelasan tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa sistem merupakan kesatuan yang saling berhubungan untuk melaksanakan kegiatan tertentu bersama-sama dalam rangka mencapai suatu tujuan.

2.3 Sistem Informasi Penjualan

Sistem Informasi Penjualan dapat dikatakan sebagai aktifitas pemasaran barang atau jasa melalui media internet [1]. Rudi (2010) menyebutkan bahwa sistem informasi penjual adalah sebuah teknik pemasaran berbasis web dan internet yang digunakan untuk mencapai sasaran dan mendukung konsep pemasaran yang modern sehingga perusahaan dapat memasar-kan produk atau jasa secara cepat untuk dapat dikenal oleh masyarakat luas mengenai penjelasan produk atau jasa yang lebih terperinci yang dapat membantu pelanggan untuk mendapatkan informasi yang diinginkan [2].

2.4 Metode Prototype

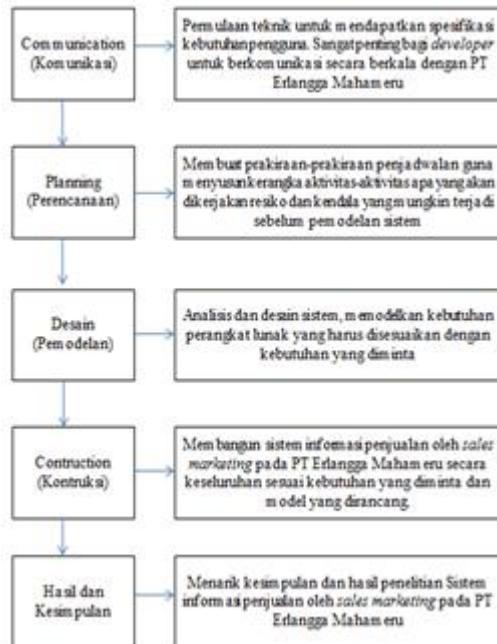
Menurut Pressman (2012), prototype adalah melakukan perancangan sistem yang akan dikembangkan dapat menggunakan metode prototype. Metode ini cocok digunakan untuk mengembangkan sebuah perangkat yang akan dikembangkan kembali. Metode ini dimulai dengan pengumpulan kebutuhan pengguna, dalam hal ini pengguna dari perangkat yang dikembangkan adalah peserta didik. Kemudian membuat sebuah rancangan kilat yang selanjutnya akan dievaluasi.



Gambar 1. Tahapan Metode Prototype
3. Metode

3.1. Tahapan Penelitian

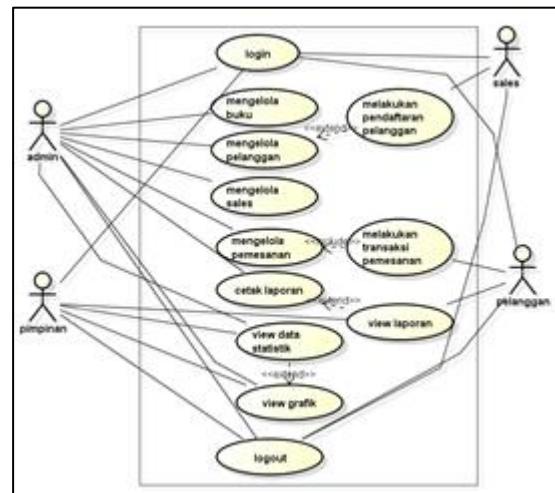
Tahapan penelitian yang akan dilaksanakan meliputi komunikasi, perencanaan, pemodelan, konstruksi, kesimpulan. Tahapan penelitian ini dijelaskan dalam gambar 2.



Gambar 2. Tahapan Penelitian

3.2. Perancangan Sistem

Salah satu teknologi yang wajib dimiliki oleh setiap perusahaan bisnis saat ini adalah sebuah situs web penjualan [3] untuk itu berikut ini adalah perancangan sistem berbasis web yang akan dikembangkan. Perancangan sistem informasi disajikan dalam usecase diagram. Aktor dalam use case diagram ini adalah admin, pimpinan, sales, dan pelanggan. usecase diagram dapat dilihat pada Gambar 3.



Gambar 3. Use Case Diagram
4. Hasil dan Pembahasan

4.1. Implementasi Sistem

4.1.1. Menu Halaman Utama

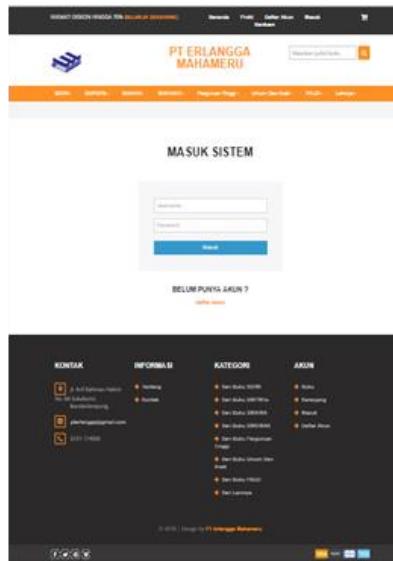
Form halaman utama merupakan tampilan yang digunakan untuk menampilkan informasi mengenai produk terbaru, promo, profil hingga kontak perusahaan. Tampilan menu halaman utama disajikan pada gambar 4.



Gambar 4. Menu Halaman Utama

4.1.2. Menu Login

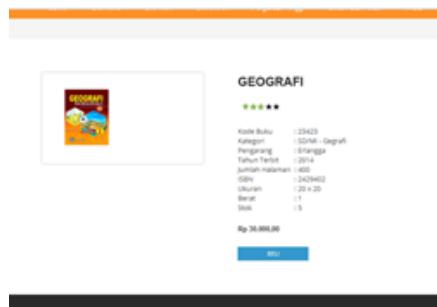
Menu login berfungsi untuk menampilkan ke halaman berikutnya, Menu login disajikan dalam Gambar 5.



Gambar 5. Menu Login

4.1.3. Menu Detail Produk

Form detail produk merupakan tampilan pada user yang digunakan untuk melihat spesifikasi data barang yang dipilih. Form detail produk dapat dilihat pada Gambar 6.



Gambar 6. Menu Detail Produk

4.1.4. Menu Keranjang Belanja

Form keranjang belanja digunakan untuk melihat produk yang sudah kita tambahkan sehingga akan muncul data pemesanan pelanggan. Form keranjang belanja dapat dilihat pada Gambar 7.



Gambar 7. Menu Keranjang Belanja

4.1.5. Menu Pembayaran

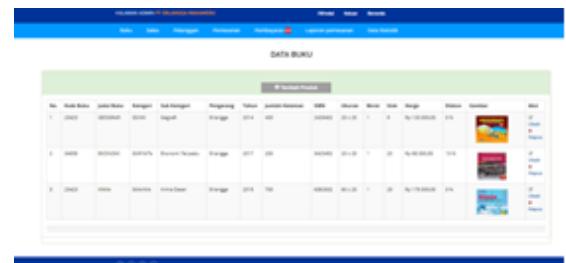
Form pembayaran merupakan tampilan yang berfungsi untuk mengirimkan bukti pembayaran, selanjutnya akan dikonfirmasi oleh admin. Form data pembayaran dapat dilihat pada gambar 8.



Gambar 8. Menu Pembayaran

4.1.6. Menu Buku

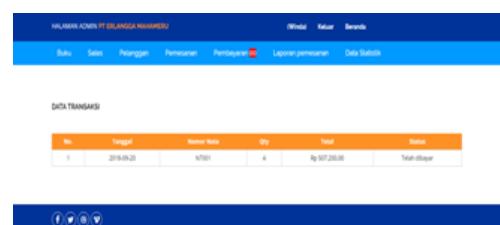
Form buku merupakan tampilan yang berfungsi untuk menambahkan, menyimpan dan mengubah serta menghapus data buku. Form buku dapat dilihat pada gambar 9.



Gambar 9. Menu Buku

4.1.7. Menu Data Pemesanan

Menu data pemesanan adalah tampilan yang digunakan untuk melihat data pemesanan. Menu data pemesanan disajikan pada gambar 10.



Gambar 10. Data Pemesanan

4.1.8. Menu Konfirmasi Pembayaran

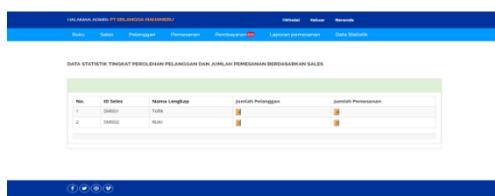
Form data konfirmasi pembayaran merupakan tampilan yang berfungsi untuk melakukan validasi terhadap pembayaran yang telah dikirimkan. Form data konfirmasi pembayaran dapat dilihat pada gambar 11.



Gambar 11. Menu Konfirmasi Pembayaran

4.1.9. Menu Data Statistik

Form data stastistik merupakan tampilan yang berfungsi untuk melihat jumlah data terhadap hasil yang diperoleh pelanggan maupun jumlah pesanan. Form data statistik dapat dilihat pada gambar 12.



Gambar 12. Menu Data Statistik

4.2. Hasil Pengujian

pada sistem informasi penjualan oleh sales marketing telah dilakukan pengujian black box berdasarkan fungsionalitas sistem sehingga dapat dihitung untuk menentukan hasil pengujian sistem dengan kesimpulan layak atau tidak yang dilakukan empat user yaitu admin, sales, pelanggan dan pimpinan, berikut adalah hasil pengujian sistem dari 4 responden.

Tabel 1. Kelayakan Aplikasi/ Web

No	Jumlah Pertanyaan	Diterima	Ditolak	Persentase Penerimaan
1	16	16	0	100 %
2	4	3	1	75 %
3	6	5	1	83,33 %
4	6	6	0	100 %
Rata-Rata		89,58 %		

Berdasarkan hasil pengujian black-box yang dilakukan, didapat sebanyak 89,58 % setuju dengan hasil aplikasi, maka Aplikasi / Web yang dibuat, dinyatakan sangat layak untuk diterapkan/ di implementasikan.

5. Kesimpulan

1. Sistem informasi penjualan oleh sales marketing pada PT Erlangga Mahameru dirancang menggunakan UML dan sistem dibangun berbasis OOP menggunakan codeigniter.
2. Sistem penjualan ini dapat mempermudah pelanggan melakukan transaksi pemesanan dan mempermudah pegawai sales untuk mengetahui tingkat penjualan dan pendapatan melalui data statistik oleh masing-masing sales, sehingga

pimpinan perusahaan dapat mengevaluasi kembali sebagai target yang diinginkan perusahaan.

Daftar Pustaka

- [1] Budiman, A., Wahyuni, L.S., Bantun, S., 2019. Perancangan Sistem Informasi Pencarian Dan Pemesanan Rumah Kos Berbasis Web (Studi Kasus: Kota Bandar Lampung). Jurnal Tekno Kompak.
- [2] Pramono, D., Adrian, Q.J., 2017. Rancang Bangun Sistem Informasi Penjualan Barang pada Toko Distro Black Outlet Berbasis Web, Jurnal Tekno Kompak.
- [3] Rosmalasari, T.D., Lestari, M.A., Dewantoro, F., Russel, E., 2020. Pengembangan E-Marketing Sebagai Sistem Informasi Layanan Pelanggan Pada Mega Florist Bandar Lampung, Journal of Social and Technology for Community Service (JSTCS)
- [4] Juniansyah, B.D., Susanto, E.R., Wahyudi, A.D., Pembuatan E-Commerce Pemesanan Jasa Event Organizer Untuk Zero Seven Entertainment, Jurnal Tekno Kompak.
- [5] Al-fatta, H., 2007, Analisis dan Perancangan Sistem Informasi, Andi, Yogyakarta.
- [6] Arnila S., 2014. Perancangan dan Pengembangan Web dengan Strategi E-Marketing pada PT.Columbindo Perdana. ISSN : 2322-1213.
- [7] A.S Rosa, Shalahuddin. M, 2013, Rekayasa Perangkat Lunak Terstruktur dan Berorientasi Objek, Bandung: Andi Offset.
- [8] Daud. 2013. Promosi Dan Kualitas Layanan Pengaruhnya Terhadap Keputusan Konsumen Menggunakan Jasa Pembiayaan Pada Pt. Bess Finance Manado. ISSN : 2303-1174.
- [9] Fadilah dan Suprianto. 2017. Sistem Informasi Penjualan Produk Kerupuk Bebrbasis Web Responsive (Studi Kasus : UD. Sumber Makmur). ISSN : 2089-0265.
- [10] Indrajani, Winny O., Megaria, Christina. 2007. Analisis Dan Perancangan Aplikasi E-Marketing Pada Pt. Alpha Cipta Computindo. ISSN : 1907-5022.
- [11] Jogyianto, H.M. 2005. Analisis dan Desain Sistem Informasi. Yogyakarta : Andi Offiset.
- [12] Kotler dan Keller. 2009. Manajemen Pemasaran. Jilid I. Edisi Ke 13 Jakarta : Erlangga
- [13] Kotler, Philip dan Gary Armstrong. 2000. Dasar-dasar Pemasaran. Edisi Kesembilan. Jakarta : Indeks.
- [14] Mcleod, Raymond dan Schell, G., 2011. Management Information System, 8th Edition, Prentice-Hall, New Jersey.

- [15] Mulyana, D., 2013. Ilmu Komunikasi: Suatu Pengantar. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- [16] Rahmawati dan Mulyono. 2016. Analisis dan Perancangan Sistem Informasi Pemasaran Berbasis Web Pada Toko Billy. ISSN : 2540-8011.
- [17] Rowley, J and Dawes, J. (2000), Disloyalty: A Closer Look at No-Loyals. Journal of Consumer Marketing, Vol. 17 (6): 538-549.
- [18] Rudy. 2010. Erancangan E-Marketing Bagi Pemasaran Produk Kecantikan. ISSN : 1979-2328.
- [19] Santi dan Putra. 2016. Promosi Rancang Bangun E-Marketing Ahass 05820 Cv.Mitra Tirto Agung Blitar Berbasis Web . ISSN : 1978-5232.
- [20] Susanti. 2016. Perancangan E-Marketing Umkm Kerajinan Tas. ISSN : 2252-4983.
- [21] Sutabri, T., 2012. Analisis Sistem Informasi. Yogyakarta : Andi Offset.
- [22] Whitten, Jeffrey L, et al, Metode Desain & Analisis Sistem, Edisi 6, Edisi International, Mc GrawHill, ANDI, Yogyakarta: 2004

