



PERANCANGAN SISTEM INFORMASI PENJUALAN PADA PT AUZANA INDUSTRI BERBASIS CODEIGNITER WEB FRAMEWORK

**Pernando¹,
Tukino²**

¹Mahasiswa Program Studi Sistem Informasi Universitas Putera Batam

²Dosen Program Studi Sistem Informasi Universitas Putera Batam

Email: weichiangcoc@gmail.com

ABSTRACT

Perkembangan teknologi saat ini semakin berkembang salah satunya perkembangan online yang sangat pesat, banyak perusahaan yang mulai menawarkan suku cadangnya secara online untuk dapat meninggalkan keuntungan yang maksimal, sehingga persaingan antar perusahaan semakin meningkat baik untuk suku cadang dan untuk layanan. perusahaan: maka dari itu PT Auzana Industri perlu membuat sistem informasi pemasaran web agar konsumen dapat dengan mudah mengakses informasi tentang suku cadang, karena dapat langsung memesan dan membayar suku cadang melalui website. Metode yang digunakan adalah model air terjun SDLC, yang terdiri dari analisis kebutuhan, desain, kode perangkat lunak, pengujian, pemasaran, dan pemeliharaan.

Kata kunci: Sistem, Informasi, Penjualan, Situs Web, SDLC, Waterfal

PENDAHULUAN

Kebutuhan akan internet di era teknologi sangat kuat dan kebutuhan akan kebutuhan ini dapat dilihat dari banyaknya pengguna yang menggunakan fasilitas internet pada smartphone. Pemanfaatan internet saat ini tidak hanya digunakan sebagai alat komunikasi tetapi juga banyak digunakan sebagai media promosi dan penjualan barang-barang tertentu. Pengguna smartphone saat ini lebih cenderung menggunakannya sebagai informasi sosial, bisnis dan atau untuk hiburan.

Dalam bidang bisnis, banyak hal yang bisa dimanfaatkan dengan internet karena internet merupakan penghubung antara pengirim dan penerima. Pemanfaatan dapat dirasakan selama proses promosi hingga terjadi pertukaran dua arah yang terjadi antara satu pihak dengan pihak kedua yang saling membutuhkan, selain itu di bidang bisnis

juga terjadi sistem transaksi konvensional dan elektronik. Untuk media promosi dalam bisnis sudah banyak diterapkan seperti situs Buka lapak, shope, Olx dan lain sebagainya. Orang tanpa sadar telah memanfaatkan fasilitas internet dan website.

Situs web adalah halaman elektronik yang informasinya dapat diakses kapan saja dan dimana saja tergantung dari akses internet pengguna dari sistem. Dengan memanfaatkan web, banyak hal yang bisa diciptakan dan dikembangkan dalam dunia jual beli. Penjual produk lebih cenderung menggunakan media elektronik sebagai langkah mereka untuk memasarkan produk atau jasa yang dapat mereka berikan kepada pengguna sistem.

Pengertian sistem informasi juga dapat diartikan sebagai suatu sistem dalam suatu kelompok atau organisasi yang merupakan gabungan atau



kombinasi dari pihak-pihak yang saling terkait, fasilitas, teknologi, media prosedur dan pengendalian yang bertujuan untuk memperoleh tujuan atau arahan dari komunikasi yang efektif. dianggap penting dalam pengambilan keputusan sehingga dapat memproses jenis-jenis transaksi rutin yang menjadi kebutuhan yang diinginkan, memberikan kode atau sinyal kepada manajemen dan pengguna sistem informasi sehingga dalam menghadapi kejadian internal dan eksternal yang terjadi di lingkungan organisasi dapat membuat keputusan penting dan sebagai hasilnya. memberikan basis informasi untuk pengambilan keputusan dalam membangun organisasi yang berkelanjutan (Husda, 2013).

Salah satu contoh penjualan yang dapat diterapkan adalah sistem informasi promosi penjualan suku cadang di kota Batam. Jika pemilik penjualan suku cadang sudah memiliki sistem informasi berbasis web, maka akan mudah bagi penjual dan pengelola website untuk menjual produknya. Karena pada halaman web tersebut akan terdapat tampilan model dan jenis suku cadang yang ready stock. Sehingga konsumen yang mencari suku cadang khususnya di Kota Batam terlalu banyak menghabiskan waktu, uang dan tenaga dalam mencari suku cadang. Selama ini permasalahan yang sering dialami antara pemilik dan konsumen adalah kurangnya informasi yang valid dan tidak lengkap.

Oleh karena itu dengan adanya penjelasan mengenai permasalahan dan kendala yang dihadapi selama ini maka diperlukan adanya seseorang yang memahami dan memahami sistem informasi berbasis web karena kondisi tersebut akan diberikan solusi oleh penyedia layanan sistem informasi berbasis web sehingga khusus untuk hal

tersebut. penelitian dengan judul "Sistem Informasi Penjualan Suku Cadang Pada PT Auzana Industri Kota Batam" yang secara khusus merupakan tempat penjualan suku cadang.

KAJIAN TEORI

2.1 Sistem Informasi

Sebuah sistem informasi memiliki banyak penjelasan, disalahpahami sistem informasi merupakan komponen dalam perusahaan yang harus berinteraksi antar komponen untuk mencapai suatu komponen baik dalam struktur organisasi maupun sumber daya manusia yang bekerja atau produk dan mitra dalam organisasi. (Ali & Wangdra, 2012: 13)

Sistem informasi merupakan gabungan dari beberapa komponen yang ada dalam suatu organisasi yang saling berkaitan dalam membentuk atau mencapai tujuan yang diinginkan, suatu sistem informasi untuk mencapai tujuan dan sasaran sesuai dengan tujuan yang diharapkan dalam pengambilan keputusan untuk kelangsungan bisnis. (Ali & Wangdra, 2012) sistem informasi adalah suatu kegiatan atau kegiatan yang dibentuk dan diproses secara sistematis untuk mengumpulkan dan memperoleh, memasukkan, dan mengolah data sehingga menghasilkan suatu laporan yang dapat digunakan untuk mendukung pengambilan keputusan dalam manajemen perusahaan atau tujuan yang diharapkan. Sistem dapat digambarkan dari segi sifat formal dan sistem juga memiliki sifat informal. Informasi formal bertujuan untuk menghasilkan informasi yang akurat dalam setiap pengambilan keputusan yang diperlukan, sedangkan sistem informal adalah informasi yang berasal dari luar lingkungan sekitar tetapi mempunyai pengaruh dalam pengambilan keputusan penting.



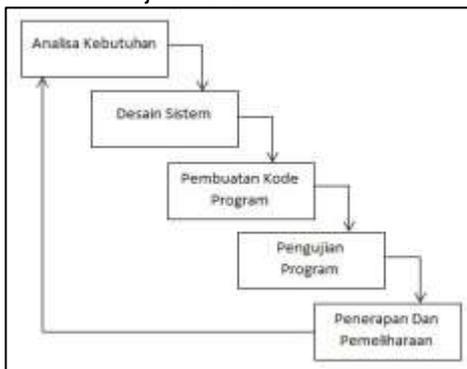
dibutuhkan dalam organisasi atau instansi sekitar.

2.2 Pemasaran:

Penjualan adalah suatu kegiatan atau kegiatan menjual barang dagangan yang merupakan usaha utama suatu perusahaan yang dilakukan secara terus menerus dan tepat. Penjualan juga merupakan salah satu langkah pemasaran suatu perusahaan, agar perusahaan dapat memperoleh keuntungan yang akibatnya kegiatan operasional perusahaan tetap dapat berjalan. (Anthony, Tanaamah, & Wijaya, 2017) "Penjualan adalah berkumpulnya pembeli dan penjual dengan tujuan mempertukarkan barang dan jasa berdasarkan pertimbangan yang berharga, seperti pertimbangan uang".

METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang penulis gunakan dalam penelitian ini adalah model air terjun SDLC.



Gambar 1. Metode Air Terjun

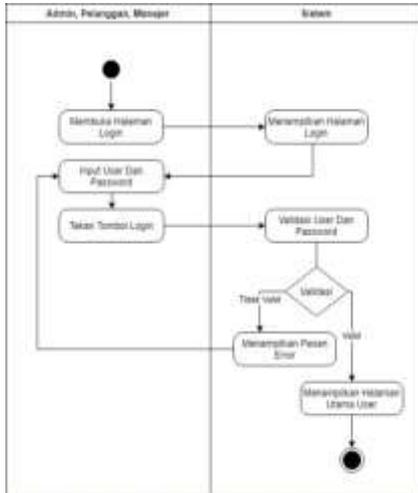
1. Analisis adalah suatu proses dimana penulis mempelajari objek penelitian yang akan dilakukan, analisis yang terjadi disini meliputi semua permasalahan yang terjadi pada objek yang dilakukan mulai dari latar belakang struktur organisasi dan hal-hal lain yang berhubungan dengan

- objek penelitian. . penelitian. Fungsi analisis disini adalah untuk mendapatkan informasi sebanyak-banyaknya untuk memperkuat bahwa pentingnya penelitian dilakukan terhadap objek yang diinginkan.
2. Perancangan merupakan pemodelan dari objek-objek yang ada pada sistem yang dibangun untuk memudahkan pemahaman dalam menggambarkan fungsi atau tugas dari seorang aktor dalam sistem dan menjelaskan siapa saja yang berhubungan atau berinteraksi dengan sistem yang dibangun, umumnya desainer ini menggunakan UML.
3. Setelah tahap design dan mendapatkan aktor-aktor yang berinteraksi dengan sistem setelah mendapatkan arahan dari satu aktor dari sistem yang akan dibangun, tahap selanjutnya adalah membuat kode program yang diinginkan.
4. Proses pengujian adalah proses menemukan kesalahan dari kode program yang dibangun, dengan pengujian akan diketahui kekurangan dari sistem yang dibangun sehingga memudahkan untuk perbaikan dan pengembangan sistem yang sedang berlangsung, pengujian merupakan proses yang tidak dapat dipisahkan dari pengembangan sistem yang akan dibangun atau sedang dikembangkan atau sedang dikerjakan.
5. Implementasi dan Layanan ditemukan atau harus beradaptasi dengan lingkungan baru.

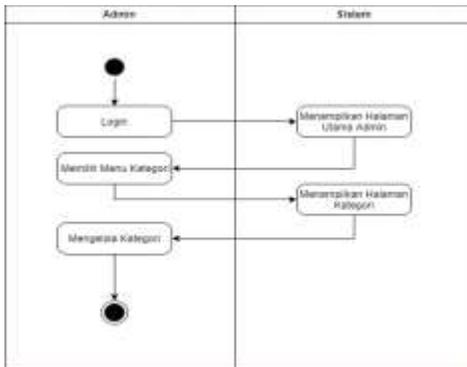
HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Alur Informasi Sistem Baru

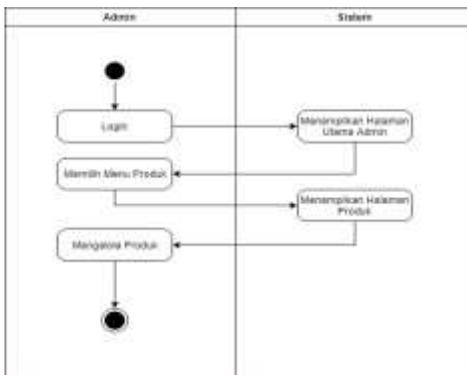
Berdasarkan hasil pengamatan bahwa analisis sistem lama sehingga



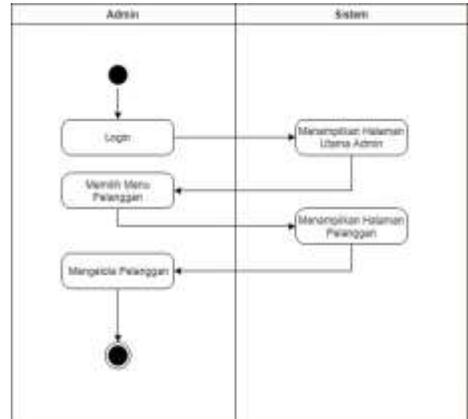
Gambar 4. Ikuti



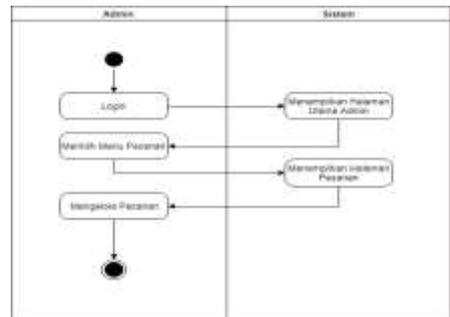
Gambar 5. Mengelola Kategori



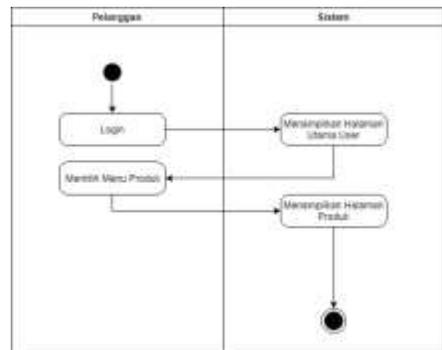
Gambar 6. Mengelola Suku Cadang



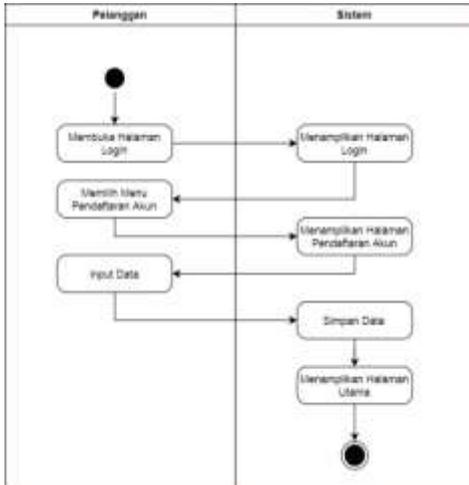
Gambar 7. Mengelola Pelanggan



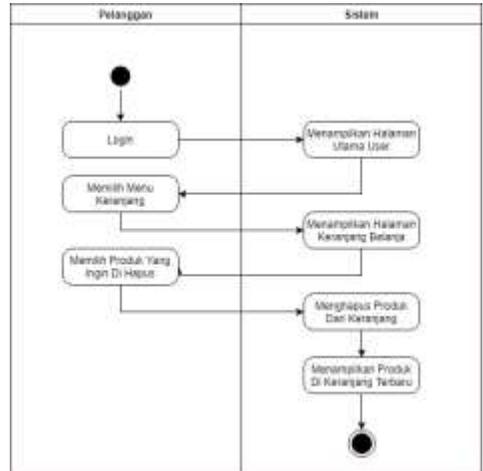
Gambar 8. Kelola Pesanan



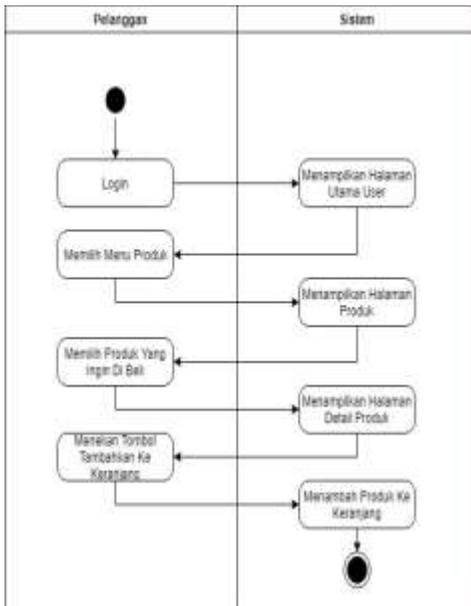
Gambar 9. Lihat Suku Cadang



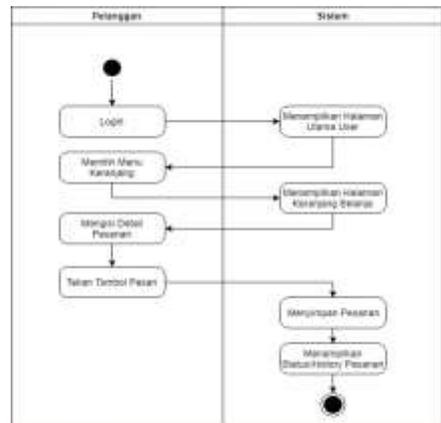
Gambar 10. Pendaftaran Akun



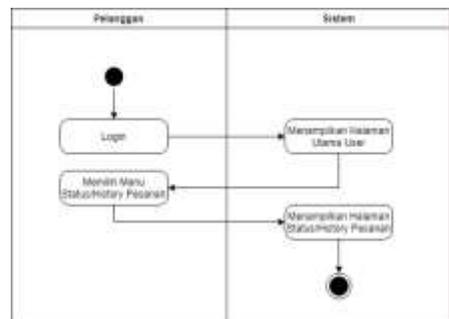
Gambar 12. Hapus Suku Cadang Di Keranjang



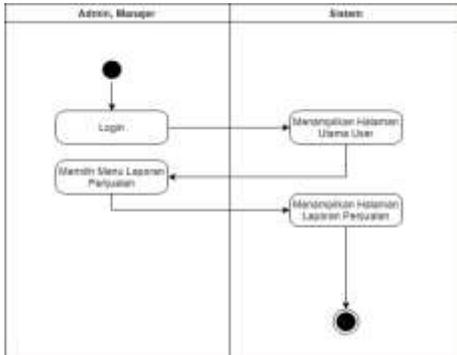
Gambar 11. Tambahkan Bagian Ke Keranjang



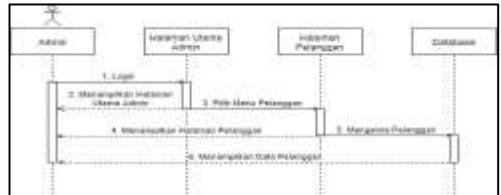
Gambar 13. Pesan suku cadang



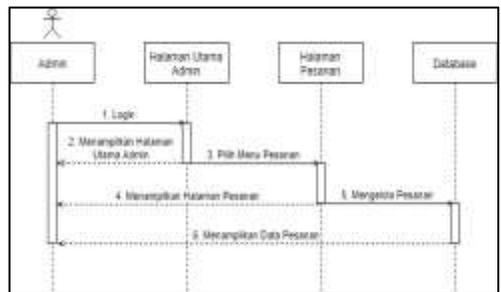
Gambar 14. Lihat Status/Riwayat



Gambar 15. Laporan Pemasaran

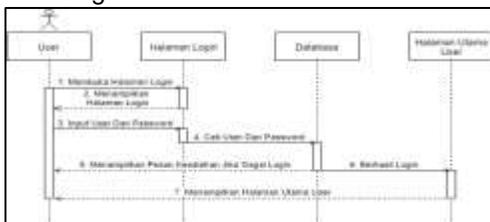


Gambar 19. Mengelola Pelanggan

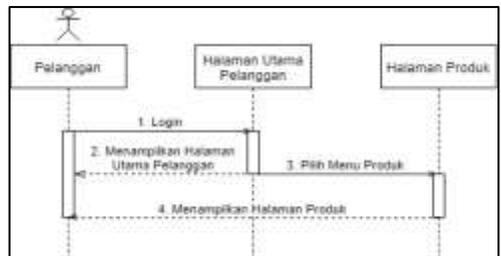


Gambar 20. Kelola Pesanan

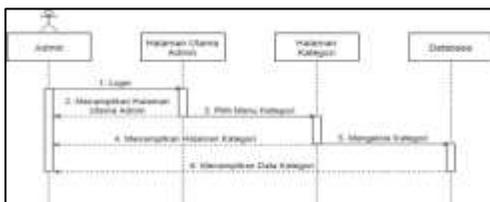
3.4 Bagan Urutan



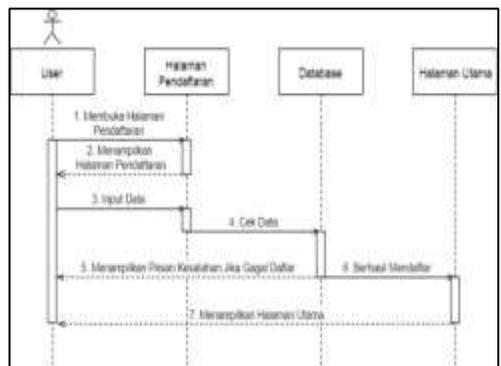
Gambar 16. Ikuti



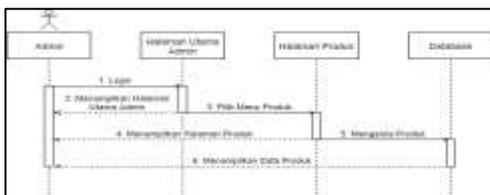
Gambar 21. Lihat Suku Cadang



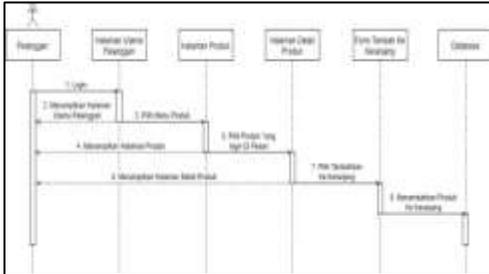
Gambar 17. Mengelola Kategori



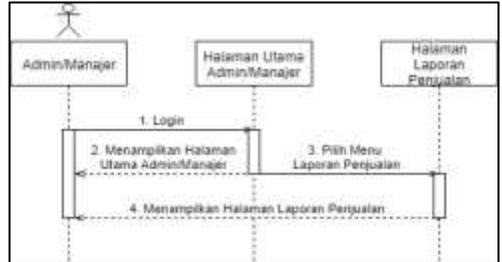
Gambar 22. Pendaftaran Akun



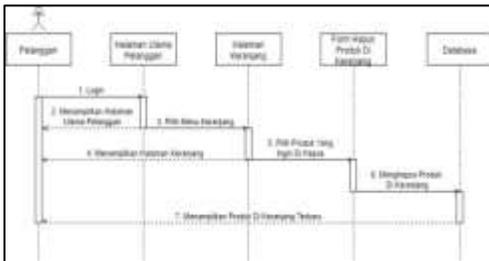
Gambar 18. Mengelola Suku Cadang



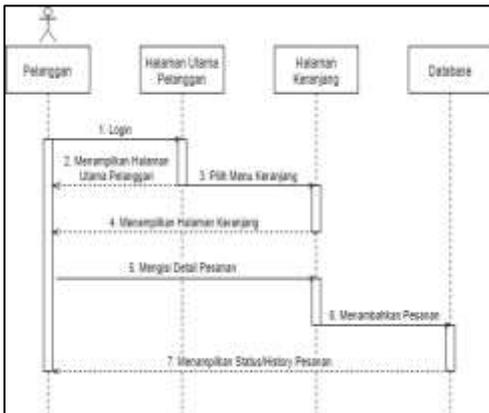
Gambar 23. Tambahkan Bagian Ke Keranjang



Gambar 26. Laporan Pemasaran



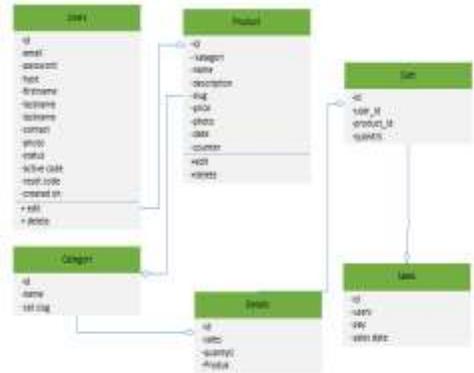
Gambar 24. Hapus Suku Cadang Di Keranjang



Gambar 25. Pesan suku cadang

3.5 Diagram Kelas

Berikut adalah Class Diagram untuk sistem yang diusulkan:



Gambar 27. Diagram Kelas

3.6 Desain Prototipe



Gambar 28. Halaman Utama



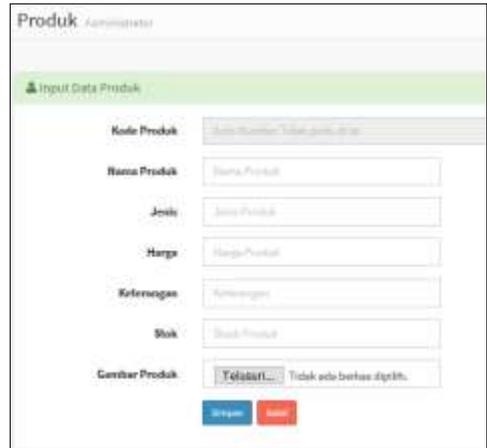
Gambar 29. Halaman Masuk Admin



Gambar 32. Halaman Daftar Bagian



Gambar 29. Halaman Suku Cadang



Gambar 34. Tambahkan Halaman Suku Cadang



Gambar 31. Halaman Admin

3.7 Analisis Produktivitas

Dalam analisis produktivitas yang terjadi adalah keluaran yang diinginkan dari rancangan program yang dibangun atau dari rancangan program yang dikembangkan, analisis produktivitas ini mencakup apakah sistem yang dibangun memiliki manfaat bagi orang-orang di luar sistem lain. daripada pengguna sistem itu sendiri.

A. Efisiensi

1. Sistem ini diharapkan dapat memberikan dampak bagi pengguna dalam hal penghematan waktu dan biaya dalam memperoleh informasi penjualan suku cadang.



2. Dengan adanya website ini memudahkan para pemilik usaha atau orang-orang terkait untuk mempromosikan suku cadang yang ingin mereka promosikan.
 3. Website ini diharapkan dapat menjadi wadah atau media bagi pengguna untuk melakukan aktivitas atau aktivitas yang diinginkan.
 4. Dengan adanya media website untuk penjualan suku cadang ini, diharapkan media bantuan layanan berbasis website ini akan sangat membantu dan mempengaruhi aktivitas pengguna atau pelanggan dalam memperoleh dan menggali informasi penjualan suku cadang yang sesuai dengan kebutuhannya.
 5. Adanya website diharapkan dapat menjadi harapan untuk dapat dan mampu membantu masyarakat dalam memperoleh informasi dan pengambilan keputusan bagi pengguna sistem, sehingga lebih efektif dan efisien dalam memperoleh informasi penjualan suku cadang yang sesuai dengan keinginan pencari suku cadang dan penjual suku cadang
- B. Efektivitas**
1. Media yang dibangun sistem penjualan suku cadang yang dibangun mampu dan dapat memberikan informasi kepada pengguna dalam menjual suku cadang dan membeli suku cadang.
 2. Sistem atau sistem baru yang dikembangkan ini mampu menjadi penyedia informasi dan memberikan kontribusi bagi pengguna sistem, baik untuk kegiatan penjualan suku cadang
 3. Adanya sistem yang dibangun mampu menjadi sistem yang akan menjadi penyedia layanan baik dengan sistem yang dibangun maupun sistem yang baru yaitu sistem informasi tentang penjualan suku cadang berbasis web. Sistem yang dibangun mampu menjadi penyedia dalam hal memperoleh informasi dan data penjualan suku cadang yang diinginkan sesuai keinginan pengguna serta mengurangi biaya yang harus dikeluarkan dalam proses penjualan suku cadang yang diharapkan memiliki harga yang relatif tinggi. biaya.

KESIMPULAN

Kesimpulan dari penelitian ini berdasarkan analisis dan perancangan sistem informasi pemasaran web pada PT Auzana Industri:

1. Berdasarkan pemahaman penelitian, dapat disimpulkan bahwa website yang dibangun tentang jual beli suku cadang adalah layanan yang memberikan informasi berbasis online dengan menggunakan media berbasis web yang membantu dan memfasilitasi masyarakat serta memberikan fasilitas untuk mempermudah memperoleh informasi bagi masyarakat. masyarakat umum yang ingin atau mendapatkan informasi tentang penjualan suku cadang. .
2. Berdasarkan pemahaman penelitian dan pemikiran penulis, penulis menemukan kesimpulan dari sistem yang dibangun, sistem yang dibangun masih memerlukan pengembangan dengan adanya media penjualan, pengembangan



- sistem penjualan dengan pengembangan Sistem penjualan suku cadang akan mempermudah dan mengurangi biaya dan waktu yang dikeluarkan oleh para pencari informasi sehingga biaya dan waktu akan lebih efektif. dan lebih efisien dengan sistem yang ada.
3. Pengguna sistem penjualan suku cadang yaitu pengguna dan pemilik usaha penjualan suku cadang dapat memanfaatkan media atau fasilitas pada website penjualan suku cadang yang dapat diakses dan diperoleh informasi yang lebih detail dengan menggunakan media elektronik atau media online lainnya dengan koneksi internet untuk mempromosikan atau mencari informasi terkait penjualan suku cadang berbasis web, sehingga akan lebih efektif dan efisien.
 4. Berdasarkan hasil penelitian bahwa pengujian website yang dibangun masih pada localhost dan belum dihosting untuk aplikasi di lapangan.
- <http://jurnal.umk.ac.id/index.php/simet/article/view/1352/1093>
- Anthony, A., Tanaamah, AR, Wijaya, AF, Informasi, FT, Kristen, U., & Discourse, S. (2017). Analisis dan pengembangan sistem informasi pemasaran dana cadangan berbasis dana nasabah. *Teknologi Informasi Ilmu Komputer*, 4(2), 136–147.
- Ferdika, M., & Kuswara, H. (2017): Sistem informasi pemasaran web di PT Era Makmur Cahaya Damai Bekasi. *Sistem Informasi untuk Sarjana dan Spesialis*, 1 (2), 175–188. <https://doi.org/10.1016/j.jcis.2009.09.010>:
- Husda, NE (2012): Pengantar teknologi informasi. Media Badui.
- Islandia, E. (2015). Sistem pendukung keputusan untuk dapat menentukan adopsi Dana Bantuan Sosial Anak Nagari, dalam penyalurannya kepada siswa yang tidak aman bagi siswa dari Barung – Barung Balantai Timur. *Jurnal TEKNOLOGI*, 3(2), 70-79. <https://doi.org/2338-2724>..

DAFTAR PUSTAKA

- Andrianof, H. (2018): Perancangan dan promosi sistem informasi pemasaran dan pemasaran pada toko berbasis web. *Jurnal Pendidikan dan Teknologi Informasi*, 5(1), 11–19. <https://doi.org/10.25077/josi.v13.n2.p707-724.2014>
- Anisah, K. (2017): Analisis dan Perancangan Sistem Informasi PT Banamba Putratama untuk dapat mengembangkan data pengeluaran, material, dan kinerja utang. *Symmetric*, 8 (2), 12. Diperoleh dari