

PERANCANGAN SISTEM INFORMASI *E-COMMERCE* PADA SALES AUTO 2000 CILEDUG *E-Commerce information system design on sales Auto 2000 Ciledug.*

Yudi¹, Usman Gultom², Rachmawaty Haroen³

Program Studi Teknik Informatika¹, Program Studi Teknik Informatika²,
Program Studi Sistem Informasi³

Sekolah Tinggi Manajemen Informatika dan Komputer Jayakarta, Jakarta.

16574006@stmik.jayakarta.ac.id., krinamlindak@gmail.com ,

rachmawaty_haroen@stmik.jayakarta.ac.id

ABSTRAK

Auto 2000 Ciledug adalah sebuah perusahaan penjualan mobil otomotif Toyota berbagai jenis mobil yang sudah bersaing dalam pasar global. Melalui dialog dengan mereka yang menggunakan produk Toyota, perusahaan terus memperoleh pengetahuan baru dan menggabungkan ke dalam pengembangan produk dengan cara memberikan kontribusi melalui inovasi produk dan pelayanan, mengoptimalkan berbagai prosedur kerja di Dealer Mobil. Dengan adanya Sistem informasi ini diharapkan akan mempermudah dan mempercepat proses penjualan mobil pada *Auto 2000 Ciledug* Seperti, dapat mengakses aplikasi secara *online*, dapat melakukan pemesanan mobil, dapat mempermudah manajemen data sampai dengan pembuatan laporan. Dalam sistem berjalan *Auto 2000 Ciledug* yang sekarang terdapat kendala-kendala seperti aplikasi yang digunakan tidak dapat dipesan secara *online*. Dari keseluruhan sistem yang telah penulis buat, maka dapat diambil Kesimpulan bahwa, dengan adanya sistem informasi ini diharapkan dapat mempermudah dan mempercepat proses penjualan mobil pada *Auto 2000 Ciledug* Seperti, manajemen data sampai dengan pembuatan laporan. Sistem ini masih belum sempurna, Karna masih ada beberapa proses yang harus di tambahkan, seperti proses jika mobil rusak/hilang dan proses *accounting* (perhitungan keuangan).

Kata Kunci : Penjualan, Mobil *Auto 2000 Ciledug*, *online*, Dealer Mobil ,Toyota

Abstract: *Auto 2000 Ciledug is a company that sells various types of Toyota cars that are already competing in the global market. Through dialogue with those who use Toyota products, the company continues to acquire new knowledge and incorporate it into product development by contributing through product and service innovation, optimizing various work procedures at Car Dealers. With this information system, it is hoped that it will simplify and speed up the car sales process at Auto 2000 Ciledug. Such as, can access online applications, can place car orders, can simplify data management to produce reports. In the current Auto 2000 Ciledug running system, there are problems such as the application used cannot be ordered online. From the entire system that the author has created, it can be concluded that, with this information system, it is expected to simplify and accelerate the car sales process at Auto 2000 Ciledug, such as data management to report creation. This system is still not perfect, because there are still several processes that must be added, such as the process if the car is damaged / lost and the accounting process (financial calculations).*

Keywords: Sales, Car *Auto 2000 Ciledug*, *online*, Dealer car ,Toyota



I. PENDAHULUAN

Saat ini adalah zamannya internet dimana batasan waktu dan jarak tidak berarti lagi bagi media yang satu ini agar dapat berkomunikasi dengan siapa saja dan dimana saja di seluruh dunia ini dengan menggunakan fasilitas *e-mail* maupun dengan cara *chatting*. Begitu juga di dalam kebudayaan yang semakin maju diperlukan suatu *website* apalagi *website* yang di fungsikan untuk mempermudah melakukan pekerjaan rutin, menghitung, menyimpan informasi dalam jumlah besar, mengambil data secara cepat dan acak (*random*) maupun urut (*sequential*) serta menyelesaikan persoalan rumit dalam hal penjualan berbasis *online*.

E-commerce juga dapat mempersingkat waktu transaksi dan tentu saja menghemat biaya yang harus dikeluarkan oleh pembeli dan sangat mempengaruhi nama store itu sendiri, yang dengan sendirinya brand store itu menjadi luas tersebar didunia maya sehingga untuk pengembangan brand itu sendiri sangatlah mudah, salah satu faktor pendukung yaitu dengan adanya internet yang kita ketahui bersama bahwa pengguna internet yang berkembang pesat.

Penjualan yang terjadi pada *Auto 2000 Ciledug* masih belum berjalan dengan baik terutama di bidang penjualan Mobil Secara *online*. Karena sistem penjualan *online* di *Auto 2000 Ciledug* masih dilakukan secara manual, maka proses penjualan mobil yang berjalan sekarang lebih tepatnya masih ada kekurangan dari segi penjualan *online*.

Penerapan *e-commerce* pada *Auto 2000 Ciledug* sebagai upaya untuk memberikan peningkatan kualitas penjualan mobil secara *online* serta memberikan kemudahan komunikasi antara pelanggan dan *owner* untuk saling bertukar informasi yang tidak terikat oleh ruang dan waktu.

1.1. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah, maka mengidentifikasi adanya masalah yang masih didapati sebagai berikut :

- 1) *Auto 2000 Ciledug* masih melakukan penjualan secara manual atau offline dengan cara menjual melalui *showroom* mobil atau outlet dengan minimnya media promosi.
- 2) informasi yang diberikan oleh *Auto 2000 Ciledug* mengenai produknya kepada konsumen kurang efektif terkait pandemic *Covid-19*.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, dapat disimpulkan perumusan masalah sebagai berikut :

- 1) Bagaimanakah sistem penjualan dan promosi produk Mobil *Auto 2000* yang sudah dijalankan selama ini ?
- 2) Apakah dengan dibuatnya sebuah sistem penjualan *online* berbasis *web* ,bisa meningkatkan penjualan serta promosi produk ?

Perancangan sebuah *web* desain ini, terdapat beberapa permasalahan yang dapat diidentifikasi permasalahan sebagai berikut :

1. Observasi permasalahan

- a. Melakukan observasi secara langsung
- b. Melakukan dokumentasi pada sistem lama yang di gunakan.
- c. Melakukan pengamatan terhadap kelebihan dan kekurangan sistem lama.

2. Interpretasi Terhadap Penggunaan sistem penjualan baru.

- a. Dilakukan dengan cara eksperimentasi terhadap karyawan mengenai penjualan mobil dengan sistem penjualan baru.
- b. Melihat pola hidup dan perkembangan teknologi informasi saat ini.

1.3. Batasan Masalah



Agar tercapainya tujuan utama dan pembahasan tidak meluas serta tidak menjadikan adanya penyimpangan permasalahan, batasan masalah yang akan di kaji sebagai berikut :

- a) Sistem yang akan dibangun adalah Sistem Informasi Penjualan Mobil Toyota *Auto 2000 Online* berbasis *Web*.
- b) Memberikan informasi terupdate tentang produk baru kepada pelanggan.
- c) Sistem dibangun menggunakan *PHP* dan *MySQL*

1.4. Tujuan Penelitian

- 1) Merancang sistem informasi media penjualan dan promosi berbasis *web* yang lebih atraktif dan praktis dalam hal penyimpanan data dan pengelolaan data.
- 2) Memberi kemudahan kepada para *Customer* dalam melakukan transaksi dengan Toyota *Auto 2000 Ciledug* melalui akses Internet.
- 3) Untuk memudahkan *Auto 2000 Ciledug* dalam melakukan penjualan mobil.
- 4) Untuk memaksimalkan sistem penjualan mobil dari segala aspek.
- 5) Memberikan solusi terhadap permasalahan promosi mobil untuk menarik minat konsumen.

1.5. Manfaat Penelitian

Manfaat yang dapat diperoleh dari penelitian ini adalah :

1) Fungsi Informasi

Menekan penjualan, karna tujuan situs ini menyampaikan info mobil secara detail, berisi teks dan gambar.

2) Kinerja karyawan

Sebuah kinerja pasti ingin berkerja secara *professional* dan komputerisasi.

3) Selangkah Lebih Maju

Dengan adanya *website* untuk perusahaan, sudah selangkah lebih maju dari para *competitor* lainnya yang belum memiliki *website*. Hal ini juga berpengaruh pada image perusahaan dimata karyawan.

4) Mudah di Operasikan

Dengan adanya *website*, *Auto 2000 Ciledug* dapat di operasikan dengan mudah.

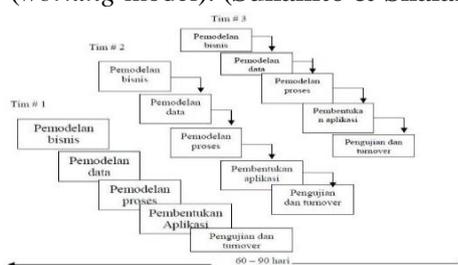
5) Website Menghemat Waktu

Ketika kita ingin melakukan penjualan mobil pastinya akan lebih cepat dan menghemat waktu dalam pengoperasiannya.

II. KAJIAN TEORI

2.1. Metode RAD

RAD adalah bentuk metode yang bersifat peningkatan (*incremental*) salah satunya pada proses pembuatan yang singkat. *Rapid Prototyping* atau *RAD* merupakan gambaran proses dari peningkatan perangkat lunak yang dikelompokkan pada teknik peningkatan (*incremental*). *Rapid Application Development* menegaskan pada siklus pengembangan cepat dan singkat. *Rapid Application Development* memakai proses berulang (*iteratif*) dalam pengembangan sistem pada model bekerja (*working model*). (Sukanto & Shalahudin, 2016).



Ciptaan disebarluaskan di bawah [Lisensi Creative Commons Atribusi 4.0 Internasional](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

<http://journal.stmikjayakarta.ac.id/index.php/JMIJayakarta>

DOI: 10.52362/jmijayakarta.v1i2.449

Keterangan dari ilustrasi model *RAD* antara lain :

- a. **Pemodelan Bisnis** : suatu model yang digunakan untuk memodelkan salah satu tujuan bisnis untuk menemukan informasi data yang harus dikerjakan, siapa yang bersedia mengadakan informasi, bagaimana jalannya informasi, proses apa saja yang digunakan informasi tersebut. Pemodelan ini mengelompokkan bahan-bahan juga melaksanakan pengamatan akan keperluan aplikasi yang sudah berbasis *website* dibanding dengan aplikasi yang sudah berbasis desktop. Data tersebut diuraikan untuk memperoleh spesifikasi sistem.
- b. **Pemodelan Data** : suatu model data yang digunakan berlandaskan pemodelan bisnis dan menentukan karakter- karakternya dan juga relasinya dengan informasi yang lain. Pemodelan ini penulis memerlukan *ERD* dan *LRS* untuk merancang basis data sehingga bisa didapat karakter apa saja yang digunakan dan bagaimana relasi datanya.
- c. **Pemodelan Proses** : suatu model data yang menerapkan fungsi sistem yang telah dideskripsikan terikat dengan penjabaran data. Pemodelan ini penulis memakai *use case* untuk menentukan alur suatu proses sistem dan *activity diagram* adalah pemodelan untuk merancang proses sistem.
- d. **Pembentukan Aplikasi** : suatu model data yang digunakan untuk membentuk suatu proses data sebagai program. Bentuk *RAD* sangat menyarankan penggunaan pada bagian yang sudah ada. Pemodelan ini penulis mengerjakan pemrograman aplikasi dengan menggunakan bahasa pemrograman *HTML*, *CSS*, dan *PHP* sesuai dengan model yang telah dibuat.
- e. **Pengujian dan Pergantian** : memverifikasi bagian-bagian yang dirancang. Jika telah diuji maka kelompok pengembangan bagian-bagian bisa berpindah untuk mengembangkan bagian selanjutnya. Pengujian ini dibuat untuk menguji suatu sistem salah satunya menggunakan pengujian *blackbox testing* yang berfungsi untuk memahami apakah sudah bisa berjalan atau masih *error*. Tahapan ini dilakukan pengujian menggunakan *blackbox testing* untuk mengetahui apakah sudah bisa beroperasi dengan baik atau tidak.

Menurut A. Rini and F. Fatmariyani (2017), *RAD* merupakan model proses perangkat lunak yang menegaskan pada masa pengembangan hidup yang cepat. *RAD* adalah model orientasi cepat dari metode *waterfall*, dengan memanfaatkan pendekatan pembangunan elemen. *RAD* merupakan kumpulan dari beragam-ragam metode terstruktur dengan metode *prototyping* dan metode pengembangan *joint application* untuk mempermudah pengembangan sistem. Dari penjelasan *RAD* diatas bisa dilihat jika pengembangan aplikasi dengan memakai metode *RAD* bisa dikerjakan dalam waktu yang relatif lebih cepat.

2.2. Pengertian Penjualan

Penjualan atau menjual berarti suatu tindakan untuk menukar barang atau jasa dengan uang dengan cara mempengaruhi orang lain agar mau memiliki barang yang ditawarkan sehingga kedua belah pihak mendapatkan keuntungan dan kepuasan. Sedangkan penjualan berbasis *web* atau penjualan secara *online*.

Berdasarkan penjelasan diatas maka dapat disimpulkan bahwa sistem informasi adalah sistem yang mengalirkan barang dan jasa ke konsumen dengan struktur interaksi yang disusun untuk mencapai tujuan tertentu yang berhubungan dengan kegiatan penjualan.

1. Macam – macam jenis penjualan

Ada macam – macam jenis penjualan seperti halnya terdapat adanya macam – macam perusahaan yang menawarkan barang dan jasa antara lain:

1) Penjual Eceran

Pada umumnya penjual eceran mencakup kontak penjual dan konsumen terakhir. Contoh penjual eceran adalah penjual pada toko – toko dimana pembeli berpotensi dating langsung



Ciptaan disebarluaskan di bawah [Lisensi Creative Commons Atribusi 4.0 Internasional](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

<http://journal.stmikjayakarta.ac.id/index.php/JMIJayakarta>

DOI: 10.52362/jmijayakarta.v1i2.449

ke toko untuk membeli barang. Penjual eceran dari pintu ke pintu, dimana penjual yang datang langsung ke pembeli untuk menawarkan barang.

2) Penjual Dalam Partai Besar

Penjual dalam partai besar menyediakan produk – produk atau jasa bagi para pembeli yang menggunakan untuk membuat produk lain atau untuk menyelenggarakan *servis – servis* lain kepada perusahaan untuk menawarkan barang dalam aktifitas penjual eceran.

3) Sasaran Penjualan

Pada umumnya sasaran dari penjualan adalah untuk mencapai pendapatan yang semaksimal mungkin dan mencapai target pendapatan penjualannya telah ditentukan sebelumnya. Untuk mencapai sasaran yang dibutuhkan perencanaan penjualan agar dapat berjalan dengan lancar tanpa hambatan.

2.3. Pengertian E-Commerce

Beberapa orang menyadari bahwa istilah *e-commerce* sangat sempit. Sehingga, banyak yang menggunakan istilah *e-bussines* sebagai istilah penggantinya. Bisnis elektronik (electronic bussines atau *e-bussines*) mengarah pada definisi *EC* yang lebih luas, tidak adanya pembelian dan penjualan barang saja. Tetapi juga layanan pelanggan, kolaborasi dengan mitra bisnis. Lainnya memandang *e-bussines* sebagai “aktivitas selain pembelian dan penjualan” di internet, seperti kolaborasi dan aktivitas intra bisnis.

1. Jenis E-Commerce

Menurut E. Turban, David K, J. Lee, T. Liang, D. Turban (2012,pp42-43), *e-commerce* dapat dilakukan berbagai pihak, Jenis umum dari transaksi *e-commerce* dijelaskan di bawah ini.

a. Bisnis ke bisnis (*bussines-to-bussines---B2B*)

Dalam transaksi b2b, baik penjual maupun pembeli adalah organisasi bisnis. Kebanyakan dari *EC* adalah jenis ini.

b. Perdagangan kolaborasi (*collaborative c-commerce*)

Dalam *c-commerce* para mitra bisnis berkolaborasi (alih – alih membeli atau menjual) secara elektronik. Kolaborasi semacam ini seringkali terjadi antara dan dalam mitra bisnis di sepanjang rantai pasokan.

c. Bisnis ke konsumen (*bussines-to-consumer---B2C*)

Dalam B2C, penjual adalah perusahaan dan pembeli adalah perorangan. B2C disebut juga e-tailing.

d. Konsumen-ke-konsumen (*consumer-to-consumer---C2C*)

Dalam C2C, seorang menjual produk ke orang lain. (Anda juga) dapat melihat C2C digunakan sebagai “customer-to-customer” (pelanggan ke pelanggan). Kedua istilah ini dapat dianggap sama, dan keduanya akan digunakan untuk menjelaskan orang – orang yang menjual produk dan jasa ke satu sama lain.

e. Konsumen-ke-bisnis (*consumer-to-bussines---C2B*)

Dalam C2B, konsumen memberitahukan kebutuhan atas produk atau jasa tertentu, dan para pemasok bersaing untuk menuediakan produk atau jasa tersebut ke konsumen, Contohnya di *Priceline.com*, di mana pelanggan menyebutkan produk dan harga yang diinginkan, dan *Priceline* mencoba untuk menemukan pemasok yang memenuhi kebutuhan tersebut.

f. Perdagangan intrabisnis (*intra organisasional*)

Dalam situasi ini perusahaan menggunakan *EC* secara internal untuk memperbaiki operasinya, Kondisi khusus dalam hal ini disebut juga sebagai *EC B2E* (business-to-its-employees).

g. Pemerintah-ke-warga (*government-to-citizen G2C*)



Ciptaan disebarluaskan di bawah [Lisensi Creative Commons Atribusi 4.0 Internasional](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

<http://journal.stmikjayakarta.ac.id/index.php/JMIJayakarta>

DOI: 10.52362/jmijayakarta.v1i2.449

Dalam kondisi ini sebuah entitas (unit) pemerintah menyediakan layanan ke para warganya melalui teknologi EC. Unit-unit pemerintah dapat melakukan bisnis dengan berbagai unit pemerintah lainnya serta dengan berbagai perusahaan (G2B).

h. Perdagangan *mobile* (*mobile commerce---m-commerce*)

Ketika *e-commerce* dilakukan dalam lingkungan nirkabel, seperti dengan menggunakan telepon seluler untuk mengakses internet dan berbelanja, maka hal ini disebut *m-commerce*.

2.4. Perancangan Sistem Informasi

Desain atau perancangan dalam pembangunan perangkat lunak merupakan upaya untuk mengonstruksi sebuah sistem yang memberikan kepuasan (mungkin informal) akan spesifikasi kebutuhan fungsional, memenuhi target, memenuhi kebutuhan secara *implisit* atau *eksplisit* dari segi *performansi* maupun penggunaan sumber daya, kepuasan batasan pada proses desain dari segi biaya, waktu, dan perangkat. (Sukanto dan Shalahuddin, 2018: 23) Dengan demikian perancangan sistem informasi dapat di definisikan sebagai berikut :

- 1) Tahap setelah analisis dari *siklus* pengembangan sistem.
- 2) Menggambarkan bagaimana suatu sistem dibentuk.
- 3) Dapat berupa penggambaran, perencanaan dan pembuatan sketsa atau pengaturan dari beberapa elemen yang terpisah kedalam suatu kesatuan yang utuh.
- 4) Termasuk menyangkut mengkonfigurasi komponen-komponen perangkat lunak dan perangkat keras dari suatu system.

Keamanan Sistem Informasi

Upaya mengamankan aset informasi terhadap ancaman. Ada 3 (tiga) tujuan utama keamanan informasi yang biasa dikenal dengan CIA yaitu (*Confidentiality, Integrity, dan Availability*).

a) Confidentiality (Kerahasiaan)

Dalam *confidentiality*, hal yang paling penting adalah menjaga data supaya tidak diketahui oleh orang yang tidak berhak. Hal yang paling umum kita lakukan adalah mengunci menggunakan *password*.

b) Integrity (Integritas)

Selain harus dirahasiakan, integritas (keutuhan) aset harus terjaga. Integritas sangat penting demi menjaga apakah informasi tersebut telah berkurang, bertambah atau bisa jadi telah ditukar oleh yang tidak berhak.

c) Availability (Ketersediaan)

Availability memungkinkan Anda untuk mengakses aset kapan saja dan di mana saja tanpa khawatir akan adanya ancaman dari luar.

III. METODOLOGI

Metode analisis dan data-data yang diperlukan dalam perancangan proses dengan menggunakan *Flow Chart* dan *UML (Unified Modelling Language)* dan perancangan basis data menggunakan *Entity Relationship Diagram (ERD)*. Metode pengumpulan data yang diperlukan sebagai bahan penulis adalah Observasi, Wawancara dan Studi Kepustakaan.

3.1. Perancangan Sistem

Perancangan sistem informasi pengolahan data penggajian karyawan pada Toyota *Auto* 2000. ini bertujuan untuk mengatasi permasalahan yang ada dari masalah yang sedang terjadi.

Pembahasan mengenai sistem berjalan pada Toyota *Auto* 2000, divisualisasikan dalam bentuk *Unified Modeling Language (UML)*.

1. Perancangan Sistem *Unified Modeling Language (UML)*

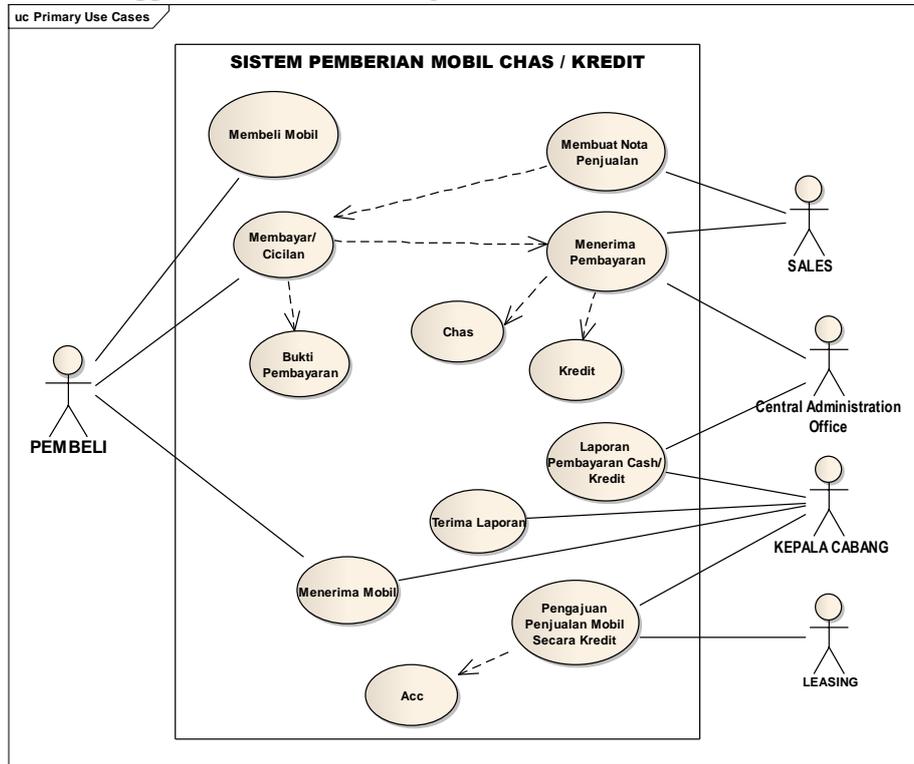


Ciptaan disebarluaskan di bawah [Lisensi Creative Commons Atribusi 4.0 Internasional](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

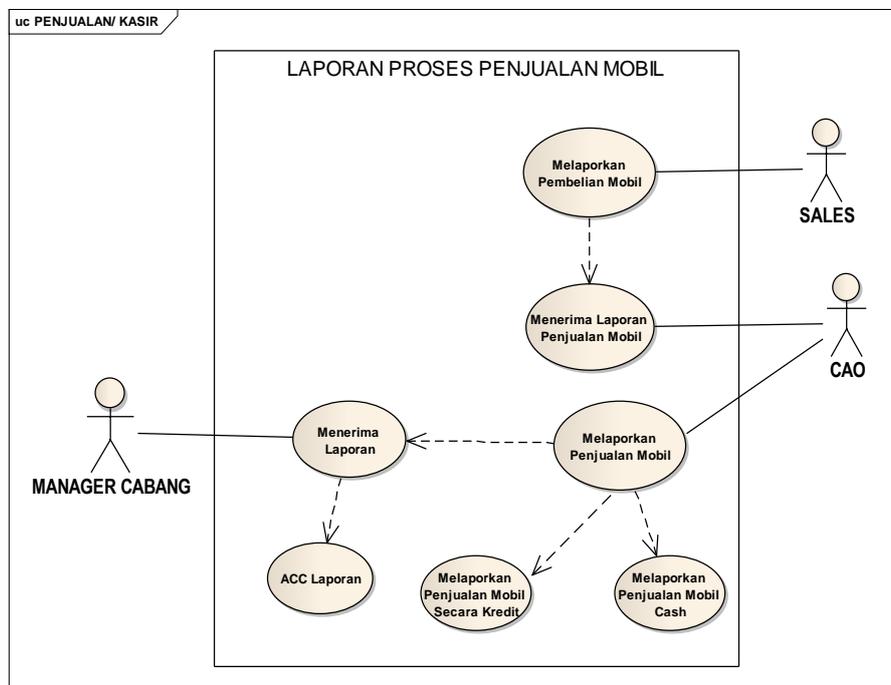
<http://journal.stmikjayakarta.ac.id/index.php/JMIJayakarta>

DOI: 10.52362/jmijayakarta.v1i2.449

a. Pemodelan Menggunakan Use Case Diagram



Gambar 3.1 Proses Penjualan Mobil Sistem Berjalan

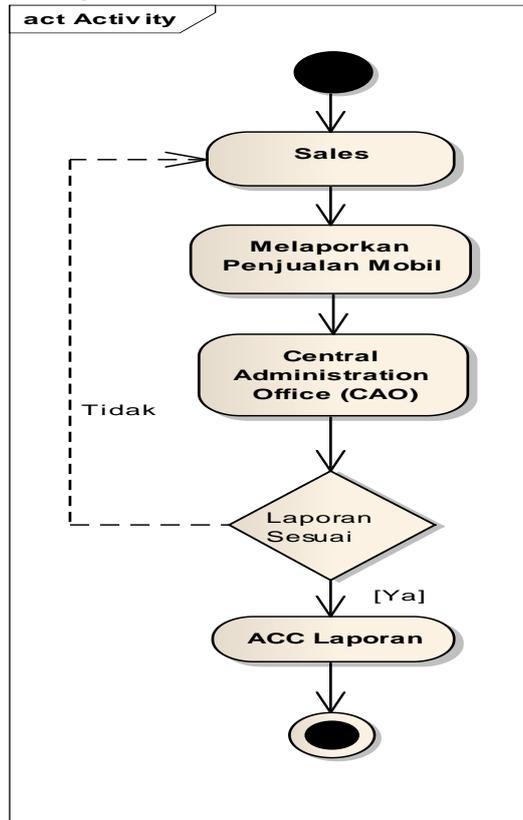


Gambar 3.2 Laporan Penjualan Mobil

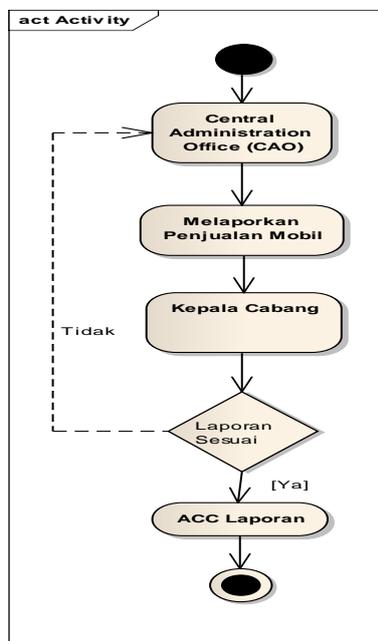


DOI: 10.52362/jmijayakarta.v1i2.449

b. Perancangan Diagram *Activity*



Gambar 3.3 Sistem Penjualan Keseluruhan



Gambar 3.4 Laporan hasil Penjualan Mobil



3.2. Analisa Permasalahan

Berdasarkan berbagai kendala yang tertera sebelumnya, penulis berusaha untuk dapat memberikan solusi dari pemecahan tersebut.

Untuk pengembangan selanjutnya penulis mengusulkan untuk membuat sebuah *website*. Berikut adalah beberapa keuntungan dari penggunaan *website* dalam proses perdagangan :

1. Sistem pengolahan transaksi penjualan mobil masih manual, baik pembuatan nota penjualan atau laporan penjualan pada Toyota *Auto 2000* Ciledug.
2. Kurangnya media informasi data. Sehingga manager cabang atau pelanggan harus menunggu lama untuk mengetahuinya.
3. Belum adanya alat untuk mendukung promosi yang sedang berjalan. Sebagai contoh media untuk menampilkan semua produk dalam bentuk katalog.
4. Belum adanya laporan yang dapat menggambarkan hasil penjualan secara jelas.
5. Karyawan yang belum terbiasa dengan sistem yang baru, memerlukan pelatihan terlebih dahulu. Dan itu diperlukan waktu khusus untuk pelatihan sumber daya manusianya.

3.3. Usulan Pemecahan Masalah

Penulis menganalisa masalah yang ada lalu dijadikan riset dan mencari usulan pemecahan masalahnya. Diantaranya adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi saat ini penulis mengusulkan diadakannya pembaharuan sistem penjualan mobil dengan sistem komputerisasi.
2. Pada sistem penjualan mobil yang diusulkan di desain untuk dapat menghasilkan keluaran berupa laporan penjualan mobil dalam kurun waktu yang telah ditentukan dengan komputerisasi. Sehingga manager cabang dapat mengetahui data terbaru yang akurat.
3. Diadakan pelatihan Sumber Daya Manusia yang ada guna mempercepat pemahaman sistem yang diusulkan. Sehingga kinerja karyawan bisa maksimal.

IV. PERANCANGAN IMPLEMENTASI

4.1. Perancangan Sistem Informasi Penjualan Mobil

Perbaikan sistem dilakukan bila sistem baru telah berjalan dengan baik dan dapat menggantikan sistem lama. Cara pengalihan sistem yang digunakan adalah program berbasis *web* yang diusulkan, dioperasikan bersama dengan sistem yang lama. Untuk meyakinkan bahwa sistem baru dapat beroperasi dengan baik sebelum sistem lama dihentikan. Hal ini dilakukan dengan tujuan agar :

- a) Informasi yang dihasilkan oleh sistem lama masih tetap diperoleh selama sistem yang baru belum dapat menghasilkan informasi yang dibutuhkan.
- b) Dapat dilakukan perbandingan antara sistem yang lama dengan sistem yang baru. Sistem yang lama tetap digunakan jika ada kekurangan yang harus diperbaiki selama perbaikan sistem.
- c) Agar bagian administrasi tidak mendapatkan kesulitan saat ingin membuat data mobil, pelanggan, transaksi penjualan, sehingga memberikan kemudahan dalam pembuatan laporan.

4.2. Prosedur Sistem Usulan

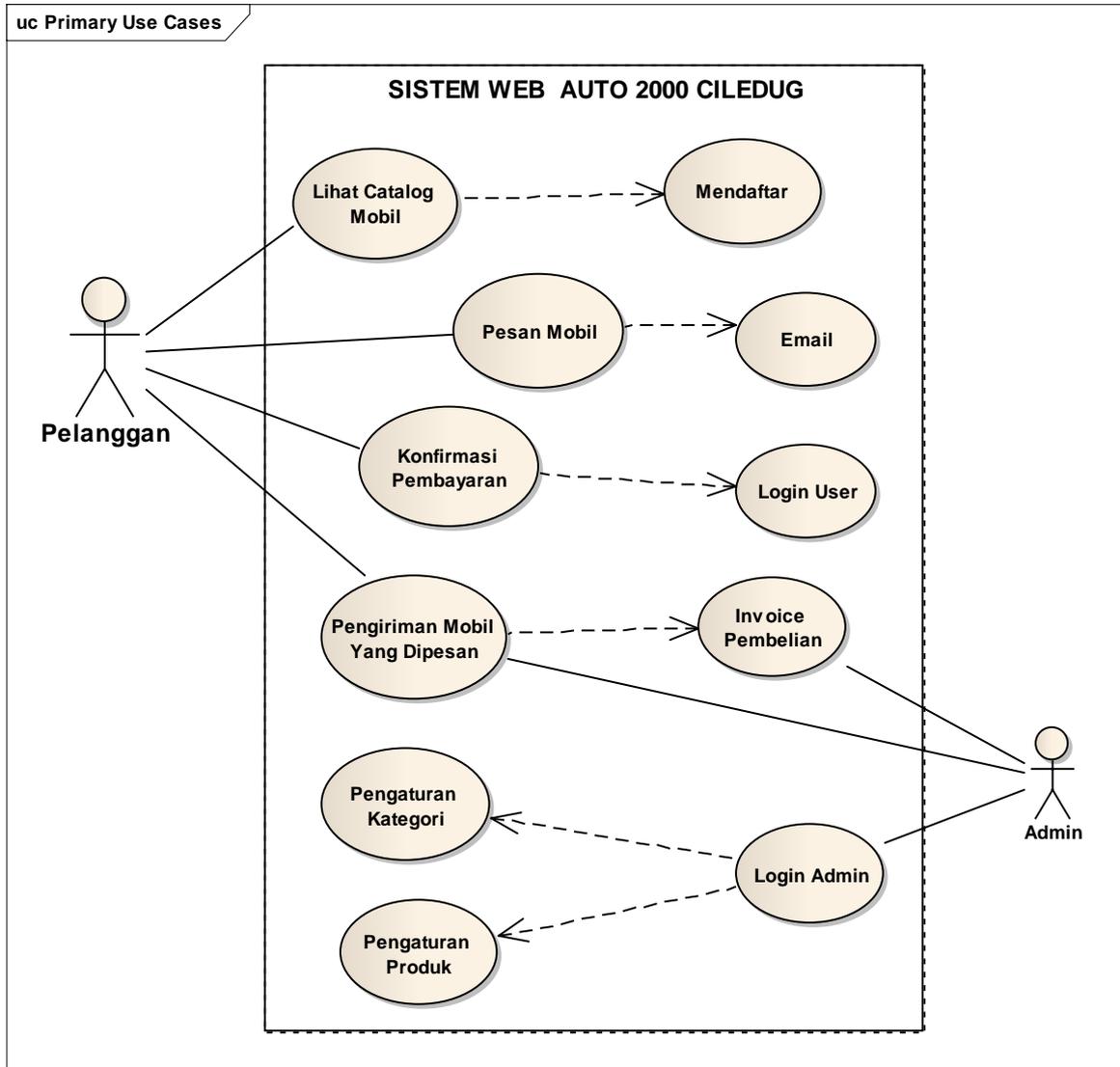
Setelah melakukan tahap analisis sistem, ditemukan beberapa kelemahan pada sistem penjualan mobil yang sedang berjalan. Maka pada tahap perancangan ini penulis membuat sebuah sistem informasi penjualan mobil berbasis *web* yang merupakan sebuah usulan yang diharapkan dapat memperbaiki kelemahan-kelemahan pada sistem yang sedang berjalan.

Dalam rancangan sistem ini menggunakan sistem pemodelan UML (*Unified Modeling Language*), dan digambarkan melalui diagram *Use Case Diagram*, *Activity Diagram* dan *Sequence Diagram*, *Class Diagram*,.



1. Use Case

Berikut di gambarkan sistem *website Auto 2000 Ciledug* secara keseluruhan menggunakan *UML Use Case*.



Gambar 4.1 Use case penjualan online

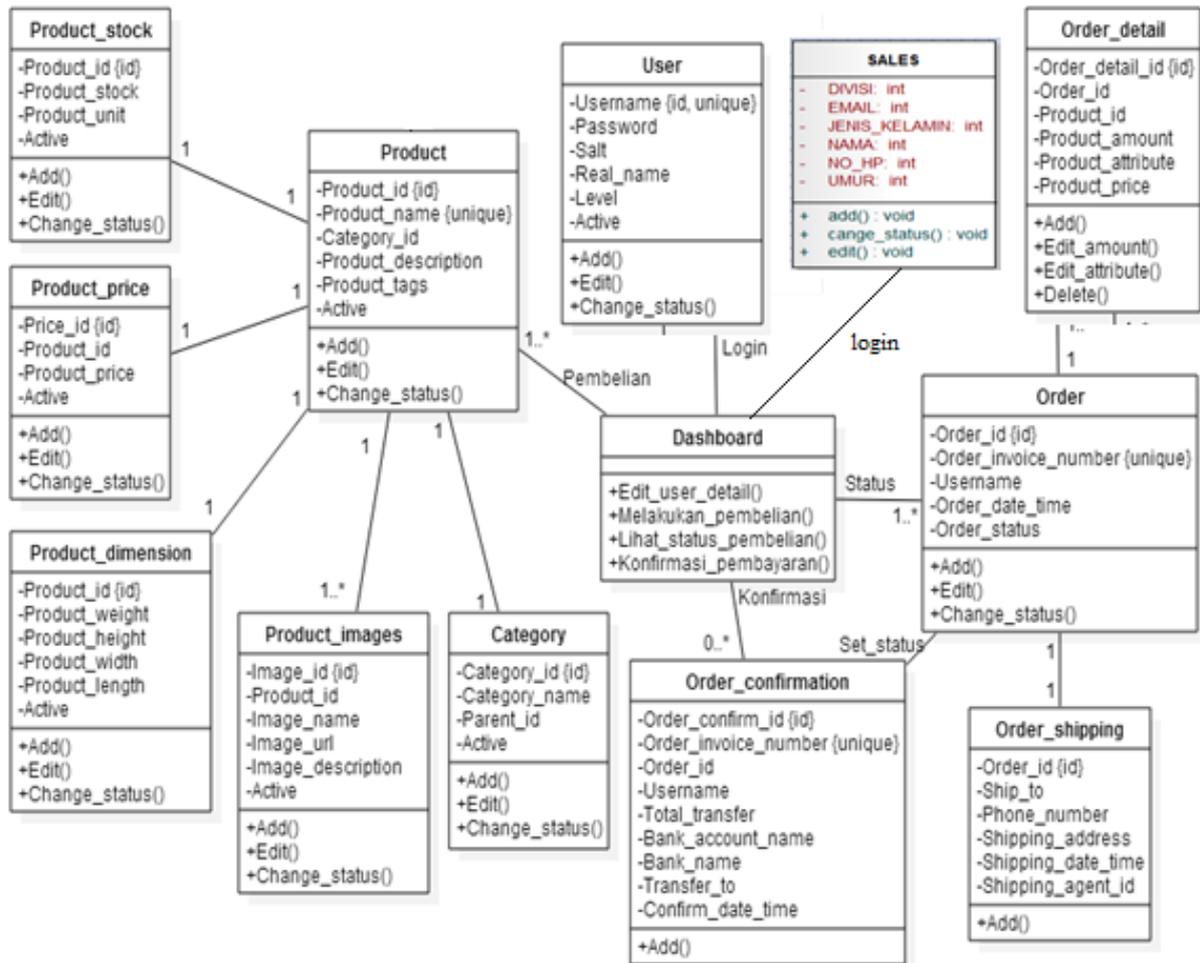
2. Class Diagram

Berikut ini adalah detail *website Auto 2000 Ciledug* yang dijelaskan menggunakan *UML Class Diagram*.

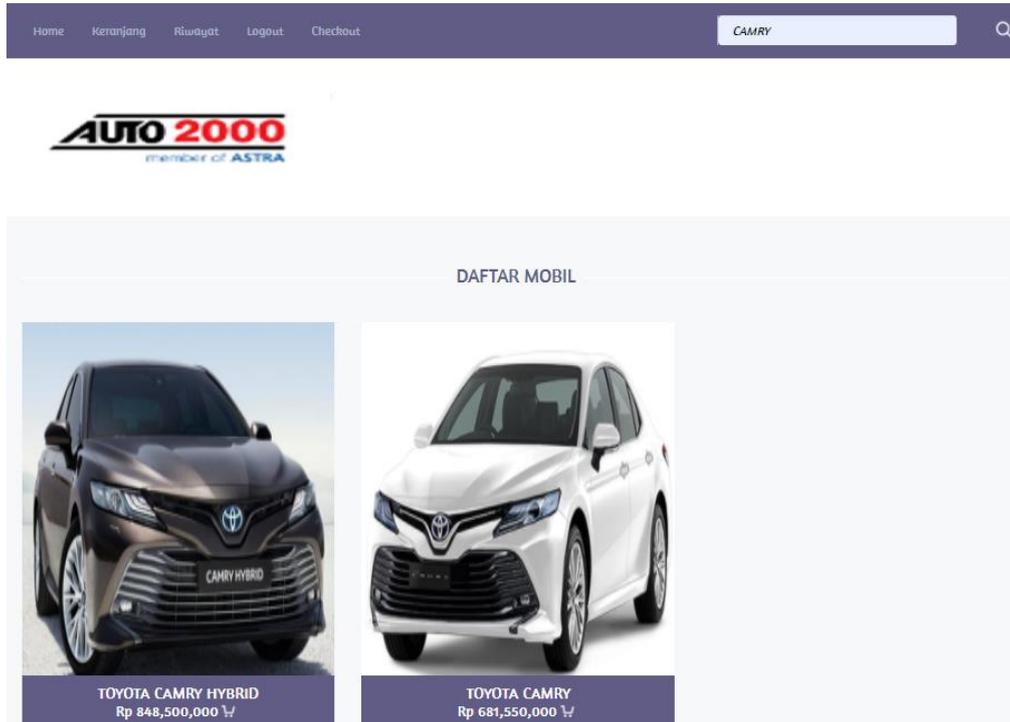


DOI: 10.52362/jmijayakarta.v1i2.449

Gambar 4.2 Class diagram

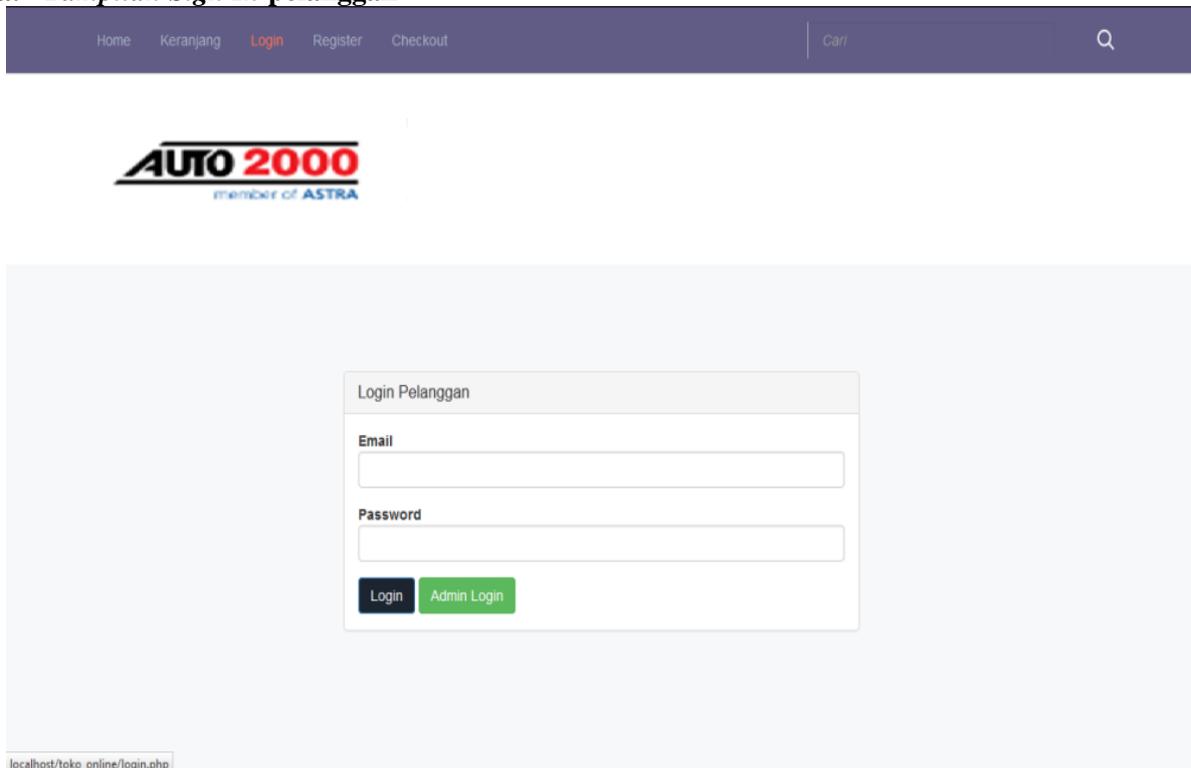


Tampilan Pencarian



Gambar 4.3 Pencarian Data pada tampilan awal

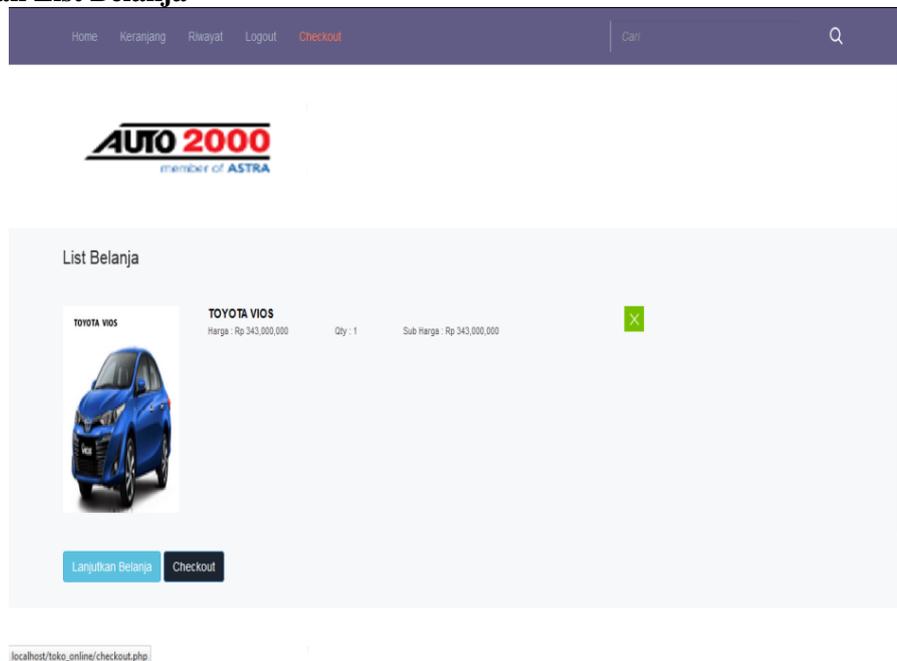
a. Tampilan Sign In pelanggan



Gambar 4.4 Tampilan sign in Pelanggan

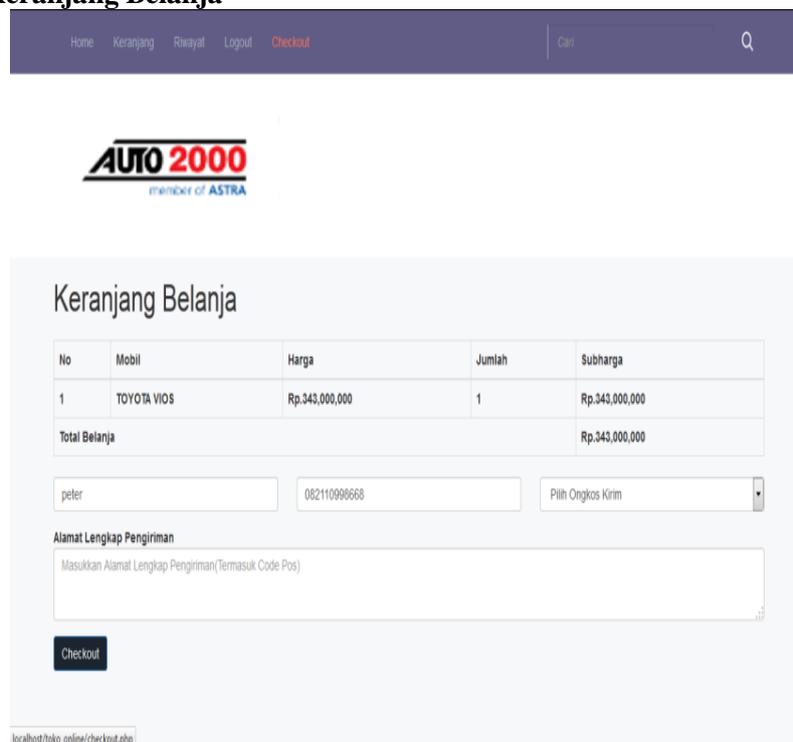


b. Tampilan List Belanja



Gambar 4.5 Tampilan List belanja

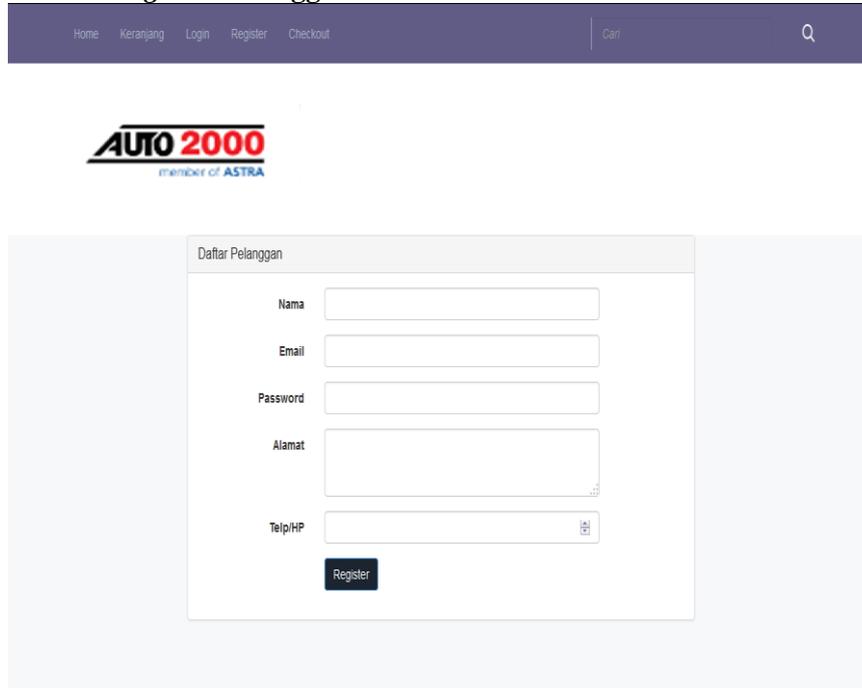
c. Tampilan Keranjang Belanja



Gambar 4.6 Tampilan Keranjang Belanja



d. Tampilan Daftar *Register* Pelanggan



Daftar Pelanggan

Nama

Email

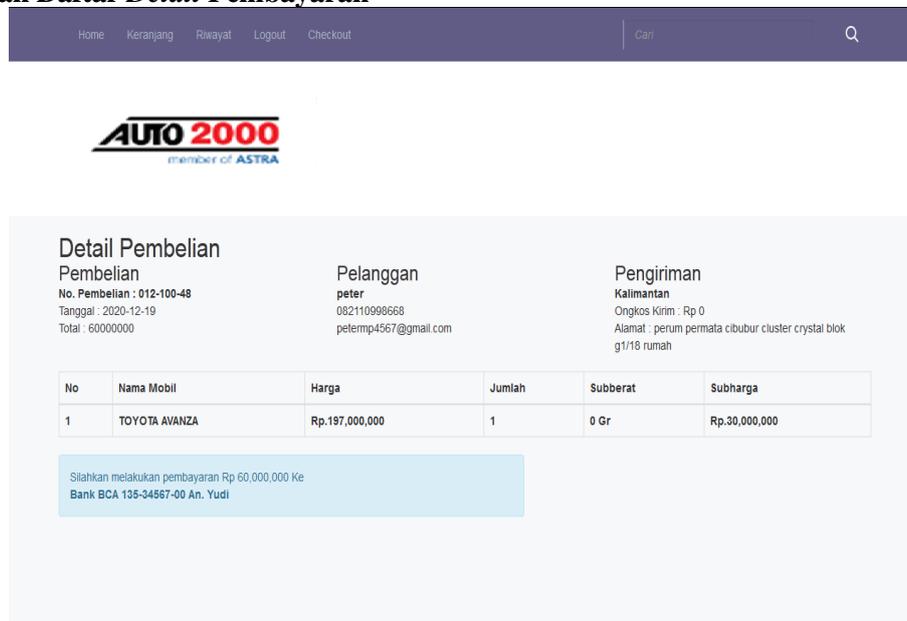
Password

Alamat

Telp/HP

Gambar 4.7 Daftar *Register* Pelanggan

h. Tampilan Daftar *Detail* Pembayaran



Detail Pembelian

Pembelian
No. Pembelian : 012-100-48
Tanggal : 2020-12-19
Total : 60000000

Pelanggan
peter
082110998668
petermp4567@gmail.com

Pengiriman
Kalimantan
Ongkos Kirim : Rp 0
Alamat : perum permata citubur cluster crystal blok g1/18 rumah

No	Nama Mobil	Harga	Jumlah	Subberat	Subharga
1	TOYOTA AVANZA	Rp.197,000,000	1	0 Gr	Rp.30,000,000

Silahkan melakukan pembayaran Rp 60,000,000 Ke
Bank BCA 135-34567-00 An. Yudi

Gambar 4.8 Daftar *Detail* Pembayaran



DOI: 10.52362/jmijayakarta.v1i2.449

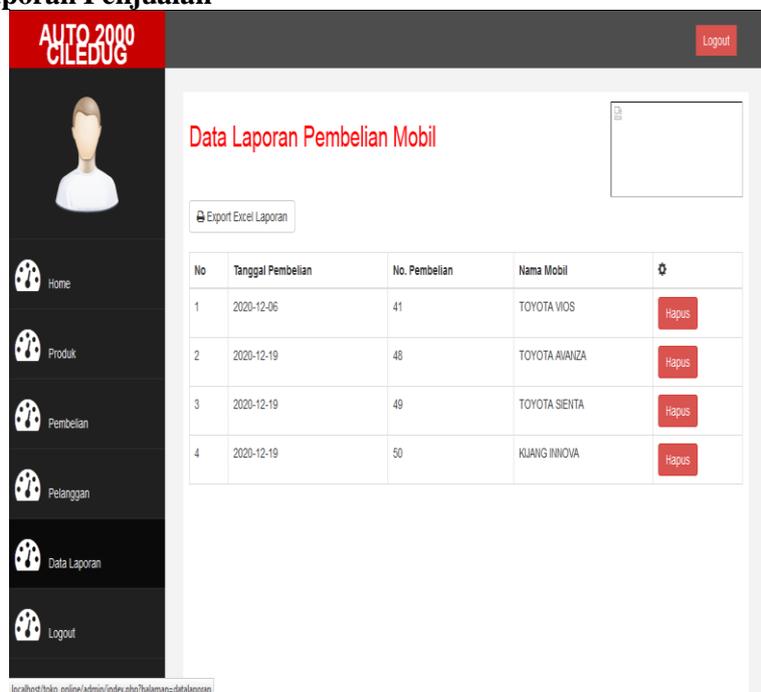
i. Tampilan Sign In Administrator

Selamat datang di aplikasi web kami

Silahkan masukan Username & Password

Gambar 4.9 Sign in Administrator

a. Tampilan Laporan Penjualan



No	Tanggal Pembelian	No. Pembelian	Nama Mobil	
1	2020-12-06	41	TOYOTA VIOS	hapus
2	2020-12-19	46	TOYOTA AIANZA	hapus
3	2020-12-19	49	TOYOTA SIENTA	hapus
4	2020-12-19	50	KUANG INNOVA	hapus

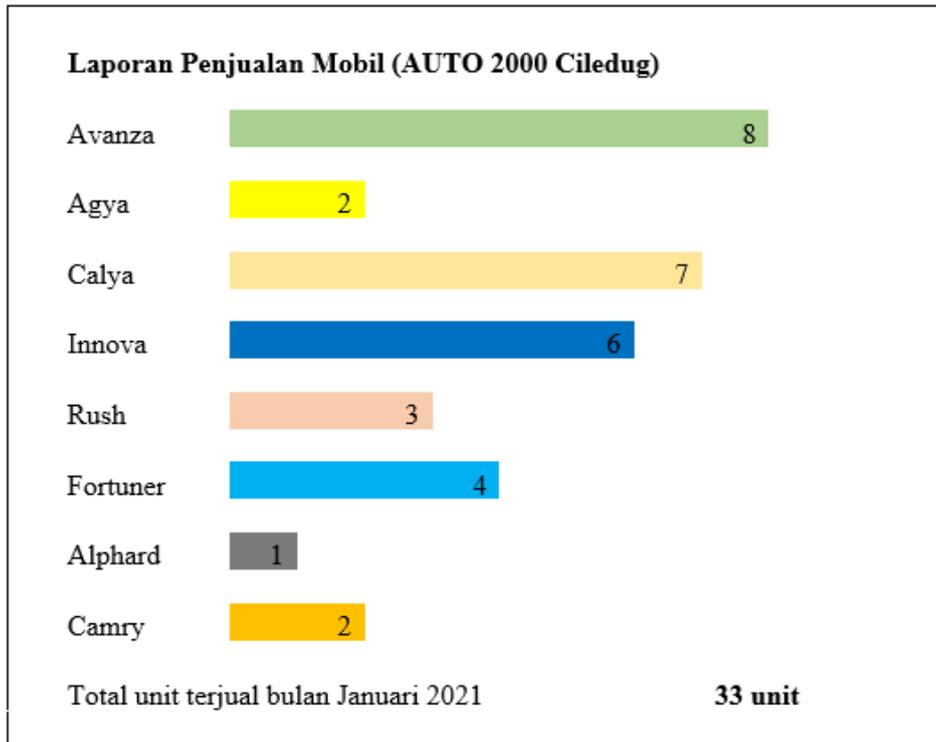


Ciptaan disebarluaskan di bawah [Lisensi Creative Commons Atribusi 4.0 Internasional](http://journal.stmikjayakarta.ac.id/index.php/JMIJayakarta).
<http://journal.stmikjayakarta.ac.id/index.php/JMIJayakarta>

DOI: 10.52362/jmijayakarta.v1i2.449

Gambar 4.10 laporan penjualan

b. Laporan Penjualan dengan Excel



Gambar 4.11 Laporan penjualan

V. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

1. Sistem penjualan pada *Auto 2000 Ciledug* masih menggunakan cara tradisional yang menggunakan interaksi secara langsung antara penjual dengan pembeli.
2. Hambatan yang dihadapi dalam proses penjualan mobil yang saat ini berjalan adalah kurangnya minat *Customer* untuk berkunjung langsung ke Dealer karena kondisi Pandemi *Covid-19*. Proses penjualan yang hanya menggunakan sistem manual cenderung memiliki jangkauan yang pendek, hal ini mengakibatkan kurangnya pengunjung yang datang ke *showroom* untuk melakukan pembelian.
3. Solusi pemecahan masalah terhadap kendala yang ada tersebut adalah dengan merancang dan menggunakan sebuah sistem informasi yang mampu menampung semua data barang secara detail dan membuat laporan secara otomatis.

5.2. Saran

Untuk dapat terus melakukan peningkatan atas kemampuan sistem informasi, penulis pun memberikan saran-saran sebagai berikut :

1. Menerapkan sistem SMS *Gateway* yang dapat memberikan informasi berupa SMS kepada pelanggan apabila data pembayaran sudah di konfirmasi dan juga apabila mobil yang dibeli sudah di kirimkan oleh pihak *showroom* ke alamat pembeli.



Ciptaan disebarluaskan di bawah [Lisensi Creative Commons Atribusi 4.0 Internasional](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

<http://journal.stmikjayakarta.ac.id/index.php/JMIJayakarta>

DOI: 10.52362/jmijayakarta.v1i2.449

2. Melengkapi sistem pengelolaan pelanggan dengan melakukan penambahan sarana *password recovery* apabila ada pelanggan yang sudah memiliki akun namun lupa dengan password yang telah dibuatnya.
3. Menambahkan fasilitas pembatalan atas pembelian pelanggan yang telah melewati batas pembayaran. Sehingga nantinya mobil yang telah di beli namun tidak di bayar akan dapat kembali di jual kepada pelanggan lain.
4. Untuk laporan dapat di buat detail agar dapat di gunakan sebagai analisis Management Penjualan, untuk dapat mengembangkan strategi penjualan unit setiap bulannya.

REFERENSI

- [1] Adi, A. P. (2020). Panduan Kiat Pemrograman *PHP*, Langsung Bisa. Jakarta: Elex Media Komputindo.
- [2] Anggraeni, E. Y., & Irviani, R. (2017). Pengantar Sistem Informasi. Yogyakarta: Andi Offset.
- [3] Hidayatullah, P., & Kawistara, J. K. (2017). Pemrograman *Web*. Bandung: Informatika.
- [4] Dadan, & Developers, K. (2015). Membuat CMS Multifitur. Jakarta: Elex Media Komputindo.
- [5] Enterprise Jubilee.,2016 Pemrograman Bootstrap Untuk Pemula PT Elex Media Komputindo, Jakarta.
- [6] Falahah Suprpto. (2018). Rekayasa Perangkat Lunak. Jakarta Pusat: Lentera Ilmu Cendekia.
- [7] Fathansyah. (2018). Basis Data. Bandung: Informatika.
- [8] Harumy, T. H., Widarto, P. A., & Sulistianingsih, I. (2016). Belajar Dasar Algoritma dan Pemrograman C++. Medan: Deepublish (Grup Penerbitan CV Budi Utama).
- [9] Ibnu, M. (2020). Otodidak *Web* Programing : Membuat *Website* Edutainment. Jakarta: Elex Media Komputindo.
- [10] Mulyani, S. (2016). Metode Analisis dan Perancangan Sistem. Bandung.
- [11] Nurhidayat, M. (2018). Jurus Rahasia Menguasai Pemrograman Android. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.
- [12] Nafiudin. (2019). Sistem Informasi Manajemen. Qiara Media.
- [13] Pane, S. F., Zamzam, M., & Fadillah, M. D. (2020). Membangun Aplikasi Peminjaman Jurnal Menggunakan Aplikasi Oracle Apex *Online*. Bandung: Kreatif Industri Nusantara.
- [14] R.N, Rifka. (2017). Step by Step Lancar Membuat SOP. Yogyakarta: Huta Publisher.
- [15] Rusmawan, U. (2019). Teknik Penulisan Tugas Akhir dan Skripsi Pemrograman. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.
- [16] Siahaan, V. (2018). JavaScript: Dari A sampai Z. Jakarta: Sparta Publisher.
- [17] Sukamto, R. A., & Shalahuddin, M. (2018). Rekayasa Perangkat Lunak Terstruktur dan Berorientasi Objek (edisi revisi). Bandung: Informatika.
- [18] Sulianta, F., & Umbara, F. R. (2015). Teknik Hebat Merancang Aplikasi Instan Berkualitas. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.
- [19] E. Turban, David K, J. Lee, T. Liang, D. Turban (2012)
- [20] Sandy Kosasi (2014) "Pembuatan Sistem Informasi Penjualan Berbasis *Web* Untuk Memperluas Pangsa Pasar"
- [21] Sandy Kosasi (2016). "Perancangan Sistem Informasi Penjualan Berbasis *Web* Dalam Memasarkan Mobil Bekas"
- [22] Numan Musyaffa (2019). "Pengembangan Aplikasi Sistem Informasi Penjualan Aksesoris Kendaraan Berbasis *Web E-Commerce Menggunakan Metode Waterfall*"
- [23] Benni Triyono, Sri Purwanti, Verdi Yasin (2017) "Rekayasa Perangkat Lunak Sistem Informasi Pengiriman Dan Penerimaan Surat Atau Paket Berbasis *Web*", **Journal of Information System, Applied, Management, Accounting and Research**, e-ISSN: 2598-8719. p-ISSN:



Ciptaan disebarluaskan di bawah [Lisensi Creative Commons Atribusi 4.0 Internasional](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

<http://journal.stmikjayakarta.ac.id/index.php/JMIJayakarta>

DOI: 10.52362/jmijayakarta.v1i2.449

- 2598-8700.Vol.1 No.1 (30 Desember 2017) p46-53
<http://journal.stmikjayakarta.ac.id/index.php/jisamar/article/view/12>
- [24] Verdi Yasin, Muhammad Zarlis, Mahyuddin K.M. Nasution (2018) “Filsafat Logika Dan Ontologi Ilmu Komputer”, **Journal of Information System, Applied, Management, Accounting and Research**, e-ISSN: 2598-8719. p-ISSN: 2598-8700.Vol.2 No.2 (19 Juni 2018) p68-75 <http://journal.stmikjayakarta.ac.id/index.php/jisamar/article/view/39>
- [25] Julinda Maya Paramudita, Verdi Yasin (2019) “Perancangan Aplikasi Sistem Penyewaan Alat Berat “, **Journal of Information System, Applied, Management, Accounting and Research**, e-ISSN: 2598-8719. p-ISSN: 2598-8700.Vol.3 No.1 (20 Februari 2019) p23-29
<http://journal.stmikjayakarta.ac.id/index.php/jisamar/article/view/73>
- [26] Muryan Awaludin, Verdi Yasin (2020) “Application Of Oriented Fast And Rotated Brief (Orb) And Bruteforce Hamming In Library Opencv For Classification Of Plants”, **Journal of Information System, Applied, Management, Accounting and Research**, e-ISSN: 2598-8719. p-ISSN: 2598-8700.Vol.4 No.3 (14 Agustus 2020) p51-59
<http://journal.stmikjayakarta.ac.id/index.php/jisamar/article/view/247>
- [27] Ifan Junaedi, Dimas Abdillah, Verdi Yasin (2020) “Analisis Perancangan Dan Pembangunan Aplikasi Business Intelligence Penerimaan Negara Bukan Pajak Kementerian Keuangan RI”, **Journal of Information System, Applied, Management, Accounting and Research**, e-ISSN: 2598-8719. p-ISSN: 2598-8700.Vol.4 No.3 (14 Agustus 2020) p88-101
<http://journal.stmikjayakarta.ac.id/index.php/jisamar/article/view/249>

