

Jurnal Teknik

TEKNIK INFORMATIKA - TEKNIK MESIN - TEKNIK SIPIL - TEKNIK ELEKTRO - TEKNIK INDUSTRI

Jurnal Teknik, Vol.3 No. 1, Agustus 2014

RANCANG BANGUN SISTEM INFORMASI PENJUALAN MOBIL BERBASIS WEB
STUDI KASUS PT. RAJAWALI SENTOSA

Elfa Fitria, Renold Sirayan

ANALISA PERANCANGAN SISTEM PENJUALAN ONLINE PADA
PT. INDOTAICHEN TEXTILE INDUSTRY

Irfan nasrullah

RANCANG BANGUN SISTEM INFORMASI PERPUSTAKAAN BERBASIS WEB
PADA SD NEGERI PORIS PLAWAD 7 TANGERANG

Muhammad Jonni

ANALISIS SISTEM PEMBELIAN BARANG MATERIAL PADA
PT. KARUNACON INDOTAMA

Rohmat Taufiq, Predi Dermawan

IMPLEMENTASI LOGIKA FUZZY DALAM PENENTUAN POLA PENGGUNAAN
ENERGI LISTRIK PADA SUATU GEDUNG BERDASARKAN HASIL AUDIT

Rahma Farah Ningrum

MINIMALISASI DEFECT PRODUK GRANITE TILE PADA PROSES SORTING & POLISHING
DENGAN PENDEKATAN ROOT CAUSE ANALYSIS (RCA)

Bambang Suhardi Waluyo, Tri Widodo

ANALISA BEBAN DINAMIK PADA GEDUNG BERTINGKAT SEDERHANA DAN TINGGI
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH TANGERANG

Almufid, Saiful Haq

SISTEM PROTEKSI DARI PEMBANGKIT SAMPAI KONSUMEN

Andrie D.Nurdin, Bayu Purnomo

PERANCANGAN KONTROL OTOMATIS MESIN MIXER PENGADUK BAHAN
PADA PERUSAHAAN MAKANAN DAN MINUMAN

Sumardi, Lis Handoko

ANALISA TATA LETAK PABRIK UNTUK MEMINIMALISASI *MATERIAL HANDLING*
PADA PABRIK SHEET METAL DENGAN SOFTWARE PROMODEL

Sri Lestari

EVALUASI KUALITAS PELAYANAN PENGUJIAN KENDARAAN BERMOTOR DENGAN
METODE SERVQUAL

Tri Widodo



Fakultas Teknik
Universitas Muhammadiyah Tangerang

Susunan Redaksi Jurnal Teknik Fakultas Teknik - Universitas Muhammadiyah Tangerang

Pelindung	: H. Achmad Badawi, S.Pd., SE., MM. (Rektor UMT)
Penanggung Jawab	: Ir. Saiful Haq (Dekan Teknik)
Pembina Redaksi	: 1. Rohmat Taufik, ST., M.Kom. 2. Drs. H. Syamsul Bahri, MSi.
Pimpinan Redaksi	: Drs. Ir. Sumardi Sadi, MT.
Redaktur Pelaksana	: Mahpud, M.Kom
Dewan Redaksi	: 1. M. Jonni, M.Kom. 2. Vienka Rahmanita, MT. 3. Ir. Bayu Purnomo 4. Elfa Fitria, S.Kom, M.Eng. 5. Bambang Suhardi, W, ST, MT. 6. Yafid Efendi, ST, MT.
Mitra Bestari	: 1. Prof. Dr. Aris Gumilar 2. Dr. Ir. Doddy Hermiyono, DEA. 3. Nur Fajar Yanta, MSc.

Alamat :

Jl. Perintis Kemerdekaan I No. 33 Cikokol Tangerang 5537198

Telp. : 021 51374916

DAFTAR ISI

- 1. Rancang Bangun Sistem Informasi Penjualan Mobil Berbasis Web Studi Kasus PT. Rajawali Sentosa – 1**
Elfa Fitria, Renold Sirayan
- 2. Analisa Perancangan Sistem Penjualan Online Pada PT. Indotaichen Textile Industry – 9**
Irfan Nasrullah
- 3. Rancang Bangun Sistem Informasi Perpustakaan Berbasis Web Pada Sd Negeri Poris Plawad 7 Tangerang – 19**
Muhammad Jonni
- 4. Analisis Sistem Pembelian Barang Material Pada PT. Karunacon Indotama – 36**
Rohmat Taufiq, Predi Dermawan
- 5. Implementasi Logika Fuzzy Dalam Penentuan Pola Penggunaan Energi Listrik Pada Suatu Gedung Berdasarkan Hasil Audit Energi – 44**
Rahma Farah Ningrum, S.Kom, M.Kom.
- 6. Minimalisasi Defect Produk Granite Tile Pada Proses Sorting & Polishing Dengan Pendekatan Root Cause Analysis (RCA) (Studi Kasus di PT. Niro Ceramic Nasional Indonesia, Bogor–Jawa Barat) – 53**
Bambang Suhardi Waluyo, MT & Tri Widodo, MT
- 7. Analisa Beban Dinamik Pada Gedung Bertingkat Sederhana dan Tinggi Universitas Muhammadiyah Tangerang – 68**
Almufid, Saiful Haq
- 8. Sistem Proteksi dari Pembangkit Sampai Konsumen – 80**
Andrie D. Nurdin, Bayu Purnomo
- 9. Perancangan Kontrol Otomatis Mesin Mixer Pengaduk Bahan Pada Perusahaan Makanan dan Minuman – 91**
Sumardi, Lis Handoko
- 10. Analisa Tata Letak Pabrik Untuk Meminimalisasi Material Handling Pada Pabrik Sheet Metal Dengan Software Promodel – 106**
Sri Lestari
- 11. Evaluasi Kualitas Pelayanan Pengujian Kendaraan Bermotor Dengan Metode Servqual – 111**
Tri Widodo, MT

RANCANG BANGUN SISTEM INFORMASI PENJUALAN MOBIL BERBASIS WEB STUDI KASUS PT. RAJAWALI SENTOSA

Elfa Fitria, Renold Sirayan
Prodi Teknik Informatika
Fakultas Teknik
Universitas Muhammadiyah Tangerang

ABSTRAK

PT. Rajawali Sentosa merupakan perusahaan yang bergerak dibidang penjualan dan pembiayaan kredit kendaraan bermotor yaitu mobil. Untuk menjual kendaraan secara kredit perusahaan ini bekerjasama dengan dealer-dealer mobil. Promosi penjualan yang kurang, sehingga masyarakat tidak mengetahui produk yang dipasarkan oleh perusahaan. Dibutuhkan sistem penjualan yang lebih efisien dan efisien sehingga tepat sasaran.

Dalam penelitian ini digunakan metode pengumpulan data dengan cara observasi dan wawancara yaitu dengan mengamati langsung permasalahan yang dihadapi oleh dealer dan tanya jawab dengan analis kredit, pemilik dealer dan pegawai dealer perusahaan. Untuk mengidentifikasi masalah, maka dilakukan analisis terhadap kinerja, informasi, ekonomi, pengendalian, efisiensi, dan pelayanan. Panduan ini dikenal dengan analisis **PIECES** (*Performance, Information, Economic, Control, Efficiency, Service*).

Dengan sistem ini, PT. Rajawali Sentosa dapat memberikan informasi kepada calon pembeli dan pengunjung untuk mengetahui kendaraan-kendaraan yang ditawarkan oleh PT. Rajawali Sentosa dimana setiap kendaraan disajikan beserta gambar dan informasi secara detail sehingga memberikan kemudahan kepada calon pembeli untuk membeli kendaraan secara kredit lewat internet.

Kata Kunci : Sistem Penjualan Mobil, Web

I. PENDAHULUAN

Sistem penjualan yang lazim digunakan oleh distributor mobil adalah dengan cara bekerjasama dengan dealer-dealer untuk memasarkan mobil. Sistem penjualan dengan cara ini membutuhkan waktu yang cukup lama dan tidak efektif karena kurangnya promosi pada masyarakat sehingga tidak semua kalangan masyarakat mengenal distributor atau dealer tersebut. Teknologi internet terbukti merupakan salah satu media informasi yang efektif dan efisien dalam penyebaran informasi yang dapat diakses oleh siapa saja, kapan saja dan dimana saja. Teknologi internet mempunyai efek yang sangat besar pada perdagangan atau bisnis. Hanya dari rumah atau ruang kantor, calon pembeli dapat melihat produk-produk pada layar

komputer, mengakses informasinya, memesan dan membayar dengan pilihan yang tersedia. Calon pembeli dapat menghemat waktu dan biaya karena tidak perlu datang ke toko atau tempat transaksi sehingga dari tempat duduk mereka dapat mengambil keputusan dengan cepat. Transaksi secara *online* dapat menghubungkan antara penjual dan calon pembeli secara langsung tanpa dibatasi oleh ruang dan waktu.

Untuk meminimalkan waktu proses dan meningkatkan volume penjualan, perlu dirancang suatu sistem penjualan dengan menggunakan media *web* atau *internet (online)* agar pendapatan perusahaan dapat meningkat.

Dalam penelitian ini, permasalahan dibatasi pada sistem penjualan secara kredit baik dari kantor pusat hingga ke cabang

dengan berbasis *web* atau *online*, sedangkan penjualan secara tunai dilakukan langsung di distributor atau dealer masing-masing.

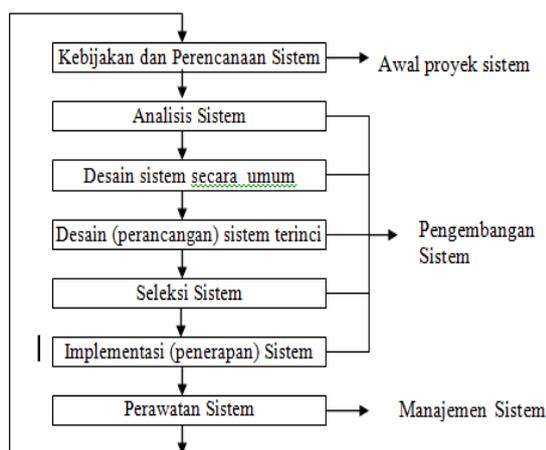
II. LANDASAN TEORI

Davis (1991) mengartikan sistem informasi sebagai suatu sistem yang menghubungkan pengguna (individu dan organisasi) dengan komputer yang dirancang secara integrasi guna menyediakan informasi yang mendukung fungsi operasional, manajemen, analisis serta fungsi pengambilan keputusan dalam suatu organisasi.

Sistem Informasi adalah suatu sistem didalam suatu organisasi yang mempertemukan kebutuhan pengolahan transaksi harian, mendukung operasi dan menyediakan pihak luar tertentu dengan laporan-laporan yang di perlukan (Leitch dan Davis)

Pengembangan sistem dapat berarti menyusun sistem yang baru untuk menggantikan sistem yang lama secara keseluruhan atau memperbaiki sistem yang telah ada. Sistem yang lama perlu diperbaiki karena adanya permasalahan-permasalahan yang timbul di sistem yang lama.

Siklus hidup Pengembangan sistem (*System Development Life Cycle*) atau SDLC merupakan suatu bentuk yang digunakan untuk menggambarkan tahapan dan langkah-langkah dalam proses pengembangan sistem. Tahapan tersebut adalah sebagai berikut:



Gambar 2.1. Siklus Hidup Pengembangan Sistem

Menurut **George M. Scott** (2001) Perancangan sistem menentukan bagaimana suatu sistem akan menyelesaikan dari komponen-

komponen perangkat lunak dan perangkat keras dari suatu sistem sehingga setelah instalasi dari sistem akan benar-benar memuat rancang bangun yang telah ditetapkan pada akhir tahap analisis system

Penjualan merupakan kegiatan yang dilakukan oleh penjual dalam menjual barang atau jasa dengan harapan akan memperoleh laba dari adanya transaksi-transaksi tersebut. Penjualan juga dapat diartikan transaksi perubahan nilai barang menjadi nilai uang atau nilai piutang dagang (Mulyadi 2008)

Menurut **Elbert** dan **Griffin** (2009) pemasaran adalah suatu aktifitas, serangkaian institusi dan proses menciptakan, menghubungkan, menghadirkan dan menawarkan peningkatan yang memberikan nilai kepada pelanggan, *client, partners*, dan masyarakat luas. Menurut **Kotler** dan **Keller** (2007), Promosi adalah sarana yang digunakan perusahaan dalam upaya untuk menginformasikan, membujuk, dan mengingatkan konsumen langsung atau tidak langsung tentang produk dan merek yang di jual.

World Wide Web adalah informasi yang dapat diakses melalui internet dimana dokumen-dokumen hypermedia (fail-fail komputer) disimpan dan kemudian diambil dengan cara-cara yang menggunakan metode penentuan alamat yang unik (**McLeod**).

III. METODE PENELITIAN

PT. Rajawali Sentosa merupakan perusahaan yang bergerak dibidang penjualan dan pembiayaan kredit kendaraan bermotor yaitu mobil. Perusahaan berkantor pusat di Jalan Bintaro IV No. 47 Jakarta Barat. Pada awalnya PT. Rajawali Sentosa bergerak di bidang pembiayaan kredit kepemilikan kendaraan atau lebih dikenal dengan istilah *leasing*. Seiring dengan perkembangan perusahaan, PT. Rajawali Sentosa juga bergerak di bidang penjualan kendaraan secara kredit. Untuk menjual kendaraan secara kredit perusahaan ini bekerjasama dengan dealer-dealer mobil.

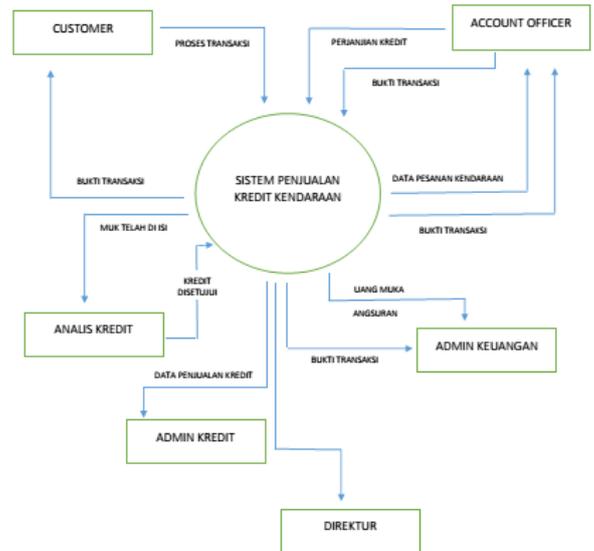
Dalam penelitian ini digunakan metode pengumpulan data dengan cara observasi dan wawancara yaitu dengan mengamati langsung permasalahan yang dihadapi oleh dealer dan tanya jawab dengan analis kredit, pemilik dealer dan pegawai dealer perusahaan.

Untuk mengidentifikasi masalah, maka dilakukan analisis terhadap kinerja, informasi,

ekonomi, pengendalian, efisiensi, dan pelayanan. Panduan ini dikenal dengan analisis **PIECES** (*Performance, Information, Economic, Control, Efficiency, Service*). Hasil dari analisis PIECES adalah sebagai berikut :

- a. *Performance* :
 1. Promosi penjualan yang kurang, sehingga masyarakat tidak mengetahui produk yang dipasarkan oleh perusahaan.
 2. Laporan keuangan yang tidak *up to date*.
- b. *Information* :
 1. Pemasaran produk perusahaan ke masyarakat kurang efektif.
 2. Pengenalan Perusahaan ke masyarakat mengenai produk yang dipasarkan masih belum optimal, sehingga masyarakat masih ragu untuk membeli produk di perusahaan tersebut.
 3. Informasi permintaan pelayanan oleh pihak perusahaan tidak dapat dilayani dengan cepat.
 4. Kemungkinan besar terjadi kesalahan dalam proses administrasi pengajuan kredit.
- c. *Economy* :
 1. Selama ini promosi penjualan perusahaan untuk menyebarkan informasi produk masih manual (kertas) sehingga memerlukan banyak biaya.
- d. *Control* :
 1. Perusahaan belum memiliki control terhadap promosi penjualan yang dilakukan selama ini
- e. *Efficiency* :
 1. Efisiensi waktu dalam hal promosi penjualan masih kurang dan tidak tepat sasaran
- f. *Services* :
 Pelayanan perusahaan terhadap *customer* untuk mengetahui produk-produk yang dipasarkan masih belum optimal.

3.1 Diagram Konteks Sistem Berjalan



Gambar 3.1 Diagram Konteks Sistem Berjalan

Customer yang akan membeli kendaraan atau mobil mengisi formulir pesanan kendaraan untuk diserahkan kepada AO (*Account Officer*). Jika *customer* membeli secara kredit maka AO akan mengirim formulir MUK (*Memorandum Usulan Kredit*) sebagai surat permohonan kredit. MUK yang telah diisi diserahkan kembali kepada AO.

AO akan mempresentasikan MUK tersebut kepada Analis Kredit. Analis Kredit akan memeriksa kelengkapan dan kebenaran data *customer*. Analis Kredit yang akan memutuskan apakah permohonan kredit tersebut diterima atau ditolak. Jika permohonan kredit *customer* tersebut diterima kemudian AO mengadakan perjanjian kredit dengan *customer*. Jika perjanjian kredit disetujui maka perjanjian kredit ditanda tangani oleh *customer* dan pihak perusahaan diwakili oleh AO. Dokumen perjanjian kredit diserahkan kepada administrasi kredit untuk diinput ke dalam datanya ke dalam komputer.

Setelah perjanjian kredit disetujui kemudian *customer* membayar uang muka atau pembayaran pertama kepada perusahaan melalui AO. Uang muka yang dibayarkan oleh *customer* meliputi: uang muka kendaraan, angsuran pertama, pembayaran premi asuransi, dan administrasi. Bukti pembayaran uang muka diberikan kepada *customer*. Data pembayaran uang muka diberikan kepada administrasi keuangan untuk diinput pada

data pembayaran uang muka ke dalam komputer. Setelah *customer* membayar uang muka, AO dengan memberikan bukti surat jalan menyerahkan kendaraan atau mobil kepada *customer*.

Kemudian perusahaan membayarkan premi asuransi *customer* yang telah dibayarkan bersamaan dengan uang muka kepada perusahaan asuransi. Perusahaan asuransi memberikan bukti asuransi kepada perusahaan. Bukti asuransi kemudian diberikan kepada *customer*. Bukti asuransi juga diberikan kepada administrasi keuangan untuk diinput ke dalam data asuransi di komputer. Sebulan kemudian *customer* harus membayar angsuran kredit selanjutnya sesuai dengan tanggal yang telah disepakati.

IV. ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Dari permasalahan yang timbul di atas, ada beberapa alternatif untuk mengatasi masalah di atas, seperti :

- a. Membuat sistem informasi penjualan mobil online berbasis *Web*.
- b. Menyediakan fasilitas call center untuk memudahkan customer dari mencari informasi.
- c. Membuat sistem administrasi yang lebih sistematis .

Salah satu mekanisme penjualan mobil yang lebih baik dan tepat sasaran adalah menggunakan sistem penjualan *online* berbasis web.

Ada beberapa alasan mengapa penjualan online berbasis *Web* perlu dikembangkan :

1. Dengan semakin canggihnya komunikasi saat ini, masyarakat bisa dengan mudah mencari informasi melalui internet di mana dan kapanpun
2. Kemampuannya sebagai media promosi yang baik dan dipercaya.
3. Jangkauannya sangat luas, dimana bisa diakses selama ada fasilitas internet.

Penyajian informasi sedemikian rupa sehingga dapat diakses tanpa dibatasi oleh ruang dan waktu dengan memanfaatkan teknologi yang ada. Hal tersebut harus dibarengi dengan kemudahan dalam pengoperasian dan biaya yang relatif murah.

4.1 Economic Feasibility

Dalam membangun sistem Informasi penjualan mobil online ini tentunya harus diperhatikan tentang *economic feasibility* (Kelayakan Ekonomi). Yang dimaksud dengan kelayakan ekonomi meliputi semua biaya yang dikeluarkan untuk membangun sistem dan membandingkan dengan manfaat yang akan datang setelah terciptanya sistem informasi penjualan mobil online berbasis *Web*.

Pengembangan sistem informasi dianggap sebagai investasi yaitu pengeluaran sumber daya untuk mendapatkan manfaat dimasa yang akan datang. Jika manfaat lebih kecil dari sumberdaya yang digunakan maka pengembangan sistem informasi tersebut dianggap tidak layak.

Sebagai perbandingan, biaya promosi penjualan melalui internet selama 6 bulan sekali hanya Rp.1.500.000,00 dan sudah bisa diakses dimana saja dan kapan saja, sedangkan jika promosi penjualan masih menggunakan sistem manual dimana biaya cetak kertas promosi penjualan untuk satu minggu memerlukan biaya sekitar Rp. 500.000,00, dan belum lagi jangkauannya yang terbatas sehingga akan menghabiskan waktu yang cukup banyak.

4.2 Organizational Feasibility

Sistem informasi penjualan mobil online berbasis *Web* ini sangat bermanfaat bagi berbagai pihak. Berikut ini manfaat-manfaat jika menggunakan sistem informasi penjualan mobil online berbasis *Web* :

1. Manfaat Bagi Perusahaan

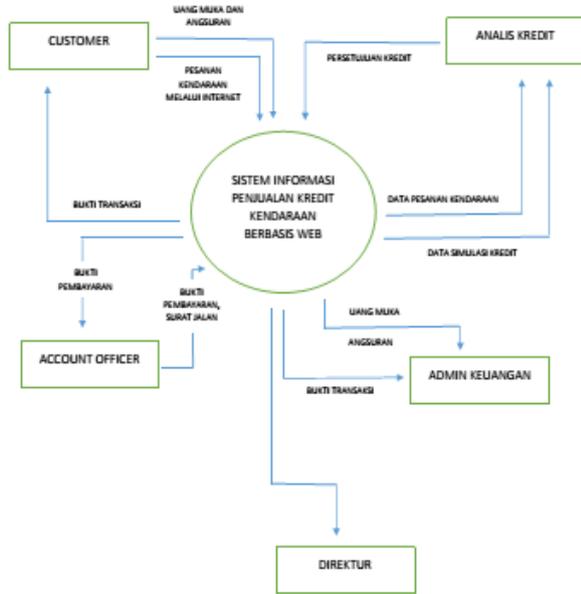
- a. Memudahkan Perusahaan dalam mempromosikan produknya
- b. Meningkatkan citra perusahaan sebagai perusahaan yang mampu memberikan gebrakan dalam promosi penjualannya.
- c. Mendapatkan laporan *yang up to date* tentang penjualan produknya yang disajikan dalam bentuk online melalui media *Web*.

2. Manfaat Bagi Customer

- a. Memudahkan customer untuk mencari produk yang diinginkan, kapanpun dan dari manapun
- b. Memudahkan *Customer* untuk mengetahui apakah penggajian aplikasinya disetujui atau tidak

- c. Tidak memerlukan waktu lama dalam proses registrasi

4.3. Diagram Konteks Sistem Usulan



Gambar 4.1 Diagram Konteks Sistem Usulan

Customer akan melakukan transaksi pembelian kendaraan secara kredit melalui internet. *Customer* mengisi data pesanan kendaraan, data *Customer*, data uang muka, data angsuran dan data asuransi melalui internet. Data pesanan kendaraan yang akan dibeli *Customer* dan data *Customer*, data simulasi kredit meliputi data uang muka, data angsuran, dan data asuransi diterima oleh bagian Analis Kredit.

Setelah *Customer* mendapat persetujuan kredit, kemudian *Customer* membayar uang muka kepada perusahaan. Uang muka yang dibayarkan oleh *Customer* termasuk uang muka kendaraan, biaya administrasi, premi asuransi kendaraan dan angsuran pertama. Data pembayaran *Customer* diterima oleh bagian Administrasi Keuangan. Administrasi Keuangan akan memberikan bukti uang muka dan bukti angsuran pertama kepada *Customer* saat penyerahan kendaraan.

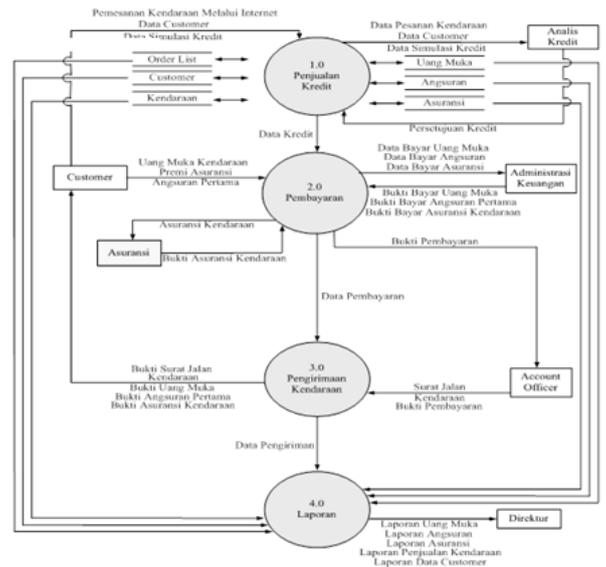
Setelah *Customer* membayar uang muka, kemudian perusahaan membayarkan premi asuransi kendaraan kepada perusahaan asuransi. Perusahaan asuransi akan menyerahkan bukti asuransi kepada perusahaan. Data pembayaran asuransi kendaraan diberikan kepada Administrasi Keuangan untuk disim-

pan datanya ke dalam sistem. Bukti asuransi kendaraan akan diberikan kepada *Customer* pada saat penyerahan kendaraan.

Kemudian kendaraan dikirim kepada *Customer* oleh perusahaan melalui *Account Officer*. Pada saat penyerahan kendaraan tersebut *Customer* akan menerima surat jalan sebagai bukti pengiriman kendaraan, bukti uang muka, bukti angsuran pertama dan bukti asuransi kendaraan. Direktur akan menerima laporan yaitu penjualan kendaraan, laporan uang muka, laporan angsuran dan laporan asuransi.

4.4 Diagram Nol

Diagram Nol adalah diagram yang menggambarkan keseluruhan proses yang ada di dalam sistem. Diagram ini menggambarkan proses dan urutan-urutannya sebagai komponen yang menyusun keseluruhan sistem. Diagram Nol yang diusulkan pada Sistem Penjualan Kredit Kendaraan Berbasis Web adalah sebagai berikut:



4.2 Diagram Nol

Proses pertama adalah penjualan kredit. Proses ini dimulai dari *Customer* yang melakukan transaksi pembelian kendaraan secara kredit melalui internet. Dalam transaksi tersebut *Customer* akan mengisi data pesanan kendaraan, data *Customer*, dan data simulasi kredit. Semua data yang diisi oleh *Customer* akan tersimpan otomatis ke dalam 5 tabel yaitu tabel *Customer* untuk menyimpan data identitas *Customer* kemudian tabel *Order List*

untuk menyimpan data kendaraan yang dipesan oleh *Customer*, Tabel Uang Muka untuk menyimpan data uang muka yang akan dibayarkan, Tabel Angsuran untuk menyimpan data angsuran Semua tabel yang terdapat pada simulasi kredit akan digunakan kembali pada tahap proses pembayaran. Semua data yang dikirim *Customer* diterima oleh bagian Analisis Kredit. Analisis Kredit akan mengirimkan persetujuan kredit kepada *Customer* melalui e-mail atau telpon.

Proses kedua yaitu pembayaran. Proses ini melibatkan bagian Administrasi Keuangan dan *Account Officer*. Setelah persetujuan kredit diterima oleh *Customer* kemudian *Customer* membayar uang muka yang telah disepakati. Uang muka yang dibayarkan meliputi uang muka kendaraan, biaya administrasi, premi asuransi kendaraan dan angsuran pertama. Data pembayaran uang muka *Customer* diterima oleh bagian Administrasi Keuangan. Kemudian Administrasi Keuangan memberikan bukti uang muka, bukti angsuran pertama dan bukti asuransi kendaraan kepada *Account Officer*.

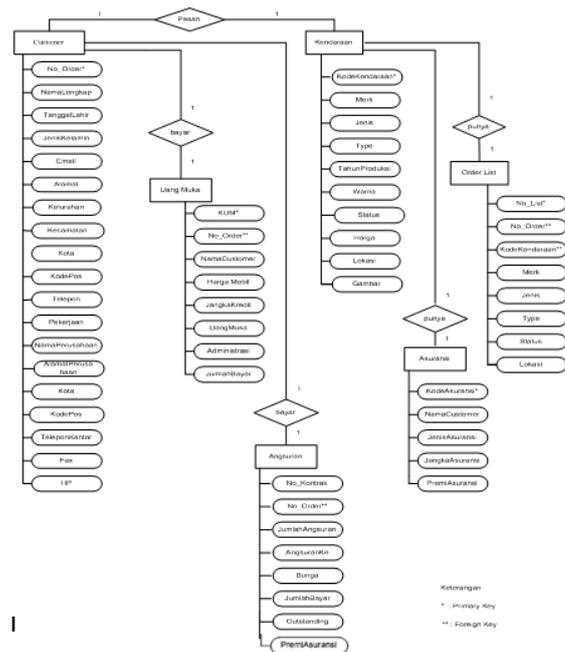
Proses ketiga adalah pengiriman kendaraan. Setelah *Customer* membayar uang muka kemudian kendaraan dikirim kepada *Customer* oleh *Account Officer*. *Account Officer* akan mendapat surat jalan dari Analisis Kredit sebagai bukti saat penyerahan kendaraan kepada *Customer*. Saat penerimaan kendaraan tersebut *Customer* akan menerima bukti surat jalan, bukti uang muka, bukti angsuran pertama dan bukti asuransi kendaraan.

Proses yang terakhir adalah laporan. Laporan akan diterima oleh direktur yaitu laporan penjualan kendaraan, laporan uang muka, laporan angsuran, dan laporan asuransi kendaraan *Customer*.

4.5 ERD Sistem Usulan

Entity Relationship Diagram atau diagram hubungan entitas dari sistem penjualan yang diusulkan berfungsi untuk menggambarkan model basis data yang akan dipakai. Model basis data yang digunakan adalah basis data relasional, dimana setiap entitas saling memiliki hubungan dengan entitas lain. Entitas dan hubungan yang digambarkan dalam model ERD tersebut nantinya akan

dipakai untuk merancang basis data sistem penjualan. Berikut adalah ERD sistem usulan:



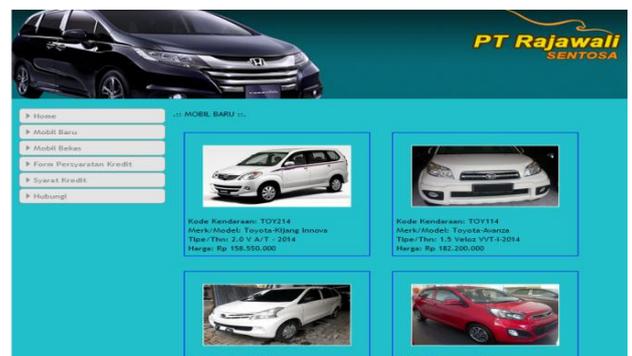
4.3 ERD Sistem Usulan

4.6 Implementasi Sistem

Implementasi sistem adalah hasil penerapan dari rancangan menu yang telah dibuat sebelumnya. Perancangan Sistem Penjualan Berbasis Web Pada PT. Rajawali Sentosa ini adalah suatu aplikasi berbasis web dan memiliki dua Web menu utama. Berikut tampilan menu utama dari perancangan sistem ini yang diterapkan dalam bentuk halaman web:



Gambar 4.4. Tampilan Menu Penjualan Online



Gambar 45. Tampilan Menu Utama Kendaraan Baru



Gambar 4.42. Tampilan Halaman Laporan Penjualan Kendaraan



Gambar 4.43. Tampilan Halaman Laporan Angsuran Kendaraan

V. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Dengan sistem yang telah diterapkan ini, diharapkan PT. Rajawali Sentosa dapat:

1. Memberikan informasi kepada calon pembeli dan pengunjung untuk mengetahui kendaraan-kendaraan yang ditawarkan oleh PT. Rajawali Sentosa. Dimana setiap kendaraan disajikan beserta gambarnya dan informasinya secara detail.
2. Memberikan kemudahan kepada calon pembeli untuk membeli kendaraan secara kredit lewat internet.
3. Untuk mempromosikan atau lebih memperkenalkan perusahaan kepada semua kalangan masyarakat sehingga dapat memperluas jangkauan pemasaran de-

ngan tujuan dapat meningkatkan penjualan.

5.2 Saran

Saran yang diajukan agar sistem menjadi sebuah program aplikasi *web* yang handal adalah perlu adanya *back up* data yang disimpan ditempat yang aman dan terjaga cukup akurat demi kerahasiaan dan keamanan customer tersebut, karena customer adalah aset dari perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

Abdul Kadir. Pemrograman Web mencakup: HTML, CSS, Javascript, & PHP. Yogyakarta, ANDI Yogyakarta, 2002.

Abdul Kadir. *Pengenalan Sistem Informasi*. Yogyakarta, ANDI Yogyakarta, 2003.

Jogianto, Metodologi Penelitian Sistem Informasi. Penerbit Andi. Yogyakarta, 2008.

Mc Leod, R, *Management Information System*, 5th Edition, Macrillan Publishing Company, New York, 1990.

Rulianto Kurniawan. *54 Trik Tersembunyi PHP*. Palembang, Penerbit Maxikom, 2007.