

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

ANALISA PERANCANGAN SISTEM PENJUALAN ONLINE PADA PT. INDOTAICHEN TEXTILE INDUSTRY

Irfan Nasrullah

Program Study Teknik Informatika Fakultas Teknik

Universitas Muhammadiyah Tangerang

E-mail: pengembara82@yahoo.co.id

ABSTRAK

Tujuan dari penulis dengan judul Analisa Perancangan Sistem Penjualan Online pada PT.Indotaichen Textile Industry di Tangerang yang sedang berjalan dan menerapkan sistem informasi penjualan secara *online* dalam pemesanan *product*, data customer, harga *product*, dan informasi pengiriman yang didasari pada analisis sistem yang sedang berjalan.

Adapun masalah yang dihadapi ialah ketika jangkauan dalam melakukan pemasaran yang masih kurang luas untuk mewakili semua produk yang dimiliki oleh perusahaan secara detail. Sehingga kurang dapat berkompetensi dengan pesaing lain yang telah memanfaatkan *E-commerce* dalam kegiatan usahanya.

Dengan adanya sistem berbasis web ini, yang sudah terkoneksi dengan database, tentunya akan sangat mempermudah pengolahan data untuk melakukan kegiatan transaksi pemesanan dan penjualan, karena setiap informasi yang akan diberikan kepada konsumen bisa lebih cepat, akurat dan tentunya dengan biaya yang sangat murah.

Kata Kunci : analisis penjualan, perancangan penjualan, e-commerce

1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Perkembangan teknologi yang semakin pesat membuat setiap perusahaan harus dapat beradaptasi dan melakukan suatu evaluasi terhadap kegiatan administrasi maupun kegiatan operasional perusahaannya. Pertumbuhan teknologi yang terjadi dari tahun ke tahun semakin meningkat khususnya teknologi komputer. Komputer merupakan aset bagi perusahaan sekarang ini karena dapat membantu dalam segala bidang pekerjaan seperti bidang kedokteran, militer, komunikasi, dll. Adanya komputer semua informasi yang dibutuhkan oleh perusahaan dapat dicari dengan mudah, cepat, dan akurat. Informasi yang didapat meru-

pakan sumber daya yang sangat penting khususnya dalam pengambilan keputusan manajemen.

Kebutuhan akan teknologi komputer dan internet yang semakin kompleks sekarang ini membuat setiap perusahaan memanfaatkan teknologi ini dengan sebaik-baiknya agar perusahaan dapat bersaing sehat dengan para pesaingnya. Persaingan yang terjadi dalam dunia bisnis membutuhkan informasi yang terkini sehingga diperlukan alat pengolah data. Data yang didapatkan harus dikelola terlebih dahulu, agar menjadi informasi bermanfaat bagi yang menerimanya. PT. Indotaichen Textile Industry merupakan salah satu perusahaan yang turut me-

manfaatkan teknologi komputer dan informasi.

PT. Indotaichen Textile Industry yang merupakan suatu perusahaan bergerak di bidang industri tekstil yang memproduksi kain. PT. Indotaichen Textile Industry dalam kegiatan administrasi maupun kegiatan operasionalnya masih bersifat manual seperti sistem personalia, sistem penggajian, sistem pembelian, sistem persediaan, dan sistem penjualan. Pengolahan data yang dilakukan secara manual, dan menimbulkan beberapa masalah dalam perusahaan, seperti keterlambatan informasi sehingga dapat menyebabkan ketidakakuratan data.

Sistem penjualan yang terjadi di PT. Indotaichen Textile Industry memiliki masalah yang cukup kompleks. Oleh sebab itu, PT. Indotaichen Textile Industry perlu membuat "Analisa Perancangan Sistem Penjualan Online Pada PT. Indotaichen Textile Industry" yang dapat mempermudah dalam kegiatan administrasi dan kegiatan operasional perusahaan. *Penjualan Online* merupakan salah satu cara yang paling praktis dan efisien untuk menjalankan sebuah usaha dengan secepat mungkin.

1.2 Batasan Masalah

Dalam penelitian ini tidak akan membahas semua kegiatan yang ada di PT. Indotaichen Textile Industry tetapi hanya sebatas pada beberapa sistem sebagai berikut:

1. Pelayanan Informasi
Pada sistem informasi akan membahas mengenai tentang profil dari PT. Indotaichen Textile Industry sampai dengan bagaimana cara proses dari kain greige sampai menjadi kain jadi.
2. Penjualan
Pada sistem penjualan akan membahas mengenai pelanggan memberikan data barang ke dalam sistem, yang berisi nama barang, harga beli barang dan jumlah

barang yang dimasukkan, yang selanjutnya akan diproses di dalam sistem informasi penjualan. Kemudian sistem informasi penjualan akan menghasilkan keluaran yang berupa bukti transaksi yaitu nota hasil transaksi penjualan yang akan diberikan kepada pelanggan, beserta laporan penjualan barang secara keseluruhan.

3. Perdagangan Melalui Perantara
Pada sistem perdagangan melalui perantara akan membahas tentang bagaimana proses pengiriman berlangsung mulai dari status pengiriman sampai terkirimnya barang ke tangan pelanggan.
4. Pembayaran
Pada sistem pembayaran akan membahas tentang suatu pilihan pembayaran yang akan dipilih oleh buyer, yaitu dengan melalui bank menggunakan *Letter of Credit* dan transfer.

1.3 Rumusan Masalah

Seperti latar belakang yang telah diuraikan di atas, dapat dirumuskan permasalahan yang akan diteliti, antara lain sebagai berikut:

1. Bagaimana sistem penjualan pada PT. Indotaichen Textile Industry ?
2. Bagaimana metode penjualan pada PT. Indotaichen Textile Industry ?
3. Bagaimana merancang sistem penjualan online yang sesuai pada PT. Indotaichen Textile Industry ?

1.4 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari rancangan program aplikasi penjualan PT. Indotaichen Textile Industry ini adalah sebagai berikut :

1. Membantu bagian *marketing* dan *billing* untuk mempermudah dalam kegiatan administrasi dan kegiatan operasional perusahaan.
2. Membantu perusahaan untuk melakukan penjualan secara online yang mana hal tersebut

dapat memperkenalkan perusahaan di dunia internasional.

3. Mencari sebuah kepercayaan kepada industri di bidang garment untuk menggunakan jasa PT. Indotaichen Textile Industry sebagai bahan dasar garment.

1.5 Manfaat Penelitian

Manfaat atau kegunaan dari Perancangan Sistem Penjualan Online aplikasi web penjualan PT. Indotaichen Textile Industry ini adalah sebagai berikut :

1. Mempermudah dan mempercepat dalam kegiatan administrasi maupun kegiatan operasional perusahaan.
2. Mempermudah mendapatkan informasi yang dibutuhkan dengan cepat, tepat waktu, dan akurat khususnya bagi manajer dalam pengambilan keputusan.
3. Mendapatkan kepercayaan dari setiap pelanggan yang berada di dalam maupun di luar negeri.

2. LANDASAN PEMIKIRAN

2.1 Pengertian sistem

Menurut Raymond McLeod, Jr., George P. Schell diterjemahkan oleh Ali Akbar Yulianto (2010: 10), Sistem Informasi adalah suatu sistem virtual yang memungkinkan manajemen mengendalikan operasi sistem fisik perusahaan pada suatu jaringan kerja dari prosedur-prosedur yang saling berhubungan, berkumpul bersama-sama untuk melakukan suatu kegiatan atau untuk menyelesaikan suatu sasaran yang tertentu, dalam suatu urutan operasi klerikal (tulis menulis) biasanya melibatkan beberapa orang didalam satu atau lebih departemen, yang diterapkan untuk menjamin penanganan yang seragam dari transaksi bisnis yang terjadi.

Menurut Kenneth E. Kendall diterjemahkan Thamir Abdul Hafedh Al-Hamdany, B.Sc., M.Sc (2010: 34)

mendefinisikan sistem sebagai berikut, Sistem adalah kumpulan dari elemen-elemen yang berinteraksi untuk mencapai suatu tujuan tertentu, dan memproses perubahan atau mentransformasikan input menjadi output.

2.2 Pengertian Informasi

Menurut McFadden dkk diterjemahkan oleh Agus Mulyanto (2010: 15) Informasi adalah data yang diolah menjadi sebuah bentuk yang berarti bagi penerimanya dan bermanfaat dalam pengambilan keputusan saat ini atau mendatang.

Menurut Barry E, diterjemahkan oleh Agus Mulyanto (2010: 15) informasi merupakan sesuatu yang menunjukkan hasil pengolahan data yang diorganisasikan dan berguna kepada orang yang menerimanya.

Menurut Stephen A, Moscovice dan Mark G, Simkin dalam bukunya *Accounting Information System* dan diterjemahkan oleh Agus Mulyanto (2010: 15) mengatakan informasi sebagai kenyataan atau bentuk-bentuk yang berguna yang dapat digunakan untuk pengambilan keputusan bisnis.

2.3 Pengertian Sistem Informasi

Menurut Kenneth E. Kendall dan Julie E. Kendall diterjemahkan Thamir Abdul Hafedh Al-Hamdany (2010: 3) Sistem Informasi adalah informasi yang telah terkomputersasi yang bekerja karena adanya interaksi antara manusia dan komputer yang telah diketahui bahwa informasi merupakan hal yang sangat penting bagi manajemen di dalam pengambilan keputusan, dan informasi diperoleh dari sistem informasi (*information system*) atau disebut juga dengan *processing system* atau *information processing system* atau *information-generating system*, yang didefinisikan sebagai berikut: "Sistem informasi adalah suatu sistem didalam suatu organisasi yang mempertemukan kebutuhan pengolahan transaksi ha-

rian, mendukung operasi, bersifat manajerial dan kegiatan strategi dari suatu organisasi dan menyediakan pihak luar tertentu dengan laporan-laporan yang diperlukan.”

2.4 Pengertian Penjualan

Sistem penjualan adalah suatu kerangka kerja dari seluruh kegiatan transaksi penjualan yang dikoordinasikan untuk menghasilkan informasi yang dibutuhkan oleh manajemen.

Menurut Aliminsyah (2010: 245), penjualan dapat dijelaskan sebagai kemampuan suatu perusahaan untuk mengadakan transaksi barang dan jasa-jasa dengan biaya yang ditawarkan sesuai tujuan yang ingin dicapai.

Dari definisi di atas, maka dapat disimpulkan bahwa penjualan adalah suatu kegiatan pertukaran barang atau jasa yang melibatkan antara penyedia dengan pengguna yang akan melakukan transaksi pembayaran secara tunai ataupun kredit atau yang biasa kita sebut dengan transaksi.

Dalam suatu perusahaan maupun organisasi, penjualan merupakan proses yang penting untuk mendapatkan keuntungan yang maksimal.

Pada dasarnya kegiatan penjualan berawal dari langkah-langkah :

1. Menentukan tingkat harga dan persyaratan yang dirasa wajar bagi para konsumen.
2. Melakukan pengembangan atas produk dan jasa untuk memenuhi kebutuhan atau keinginan konsumen.
3. Memilih atau menentukan secara tetap sistem saluran distribusi agar barang dan jasa yang dihasilkan mudah didapat oleh para konsumen.
4. Menentukan cara-cara promosi dan memilih media yang digunakan.

Penjualan merupakan kegiatan yang penting didalam perusahaan, karena penjualan adalah aktivitas untuk

mendapatkan penghasilan secara langsung.

Penjualan juga merupakan suatu proses berpindahnya suatu hak atas barang atau jasa untuk mendapatkan sumber daya lainnya seperti kas atau janji untuk membayar kas (suatu piutang). Secara Umum penjualan dapat dibedakan menjadi 2 macam, yaitu:

1. Penjualan secara tunai.
Didalam penjualan tunai, barang atau jasa baru diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli jika perusahaan telah menerima pembayaran dari pembeli. Dokumentasi yang digunakan dalam penjualan tunai adalah faktur penjualan tunai dan bukti penerimaan kas.
2. Penjualan secara kredit.
Didalam penjualan kredit, jika order dari perusahaan telah dipenuhi dengan pengiriman barang atau penyerahan jasa, untuk jangka waktu tertentu pembeli memiliki piutang kepada perusahaan.

Konsep penjualan mengatakan bahwa konsumen jika diabaikan biasanya tidak akan membeli produk suatu organisasi (perusahaan) dalam jumlah yang cukup. Oleh karena itu perusahaan harus melakukan usaha penjualan dan promosi.

2.5 Konsep Penjualan

Konsep Penjualan mengatakan bahwa konsumen jika diabaikan biasanya tidak akan membeli produk suatu organisasi (perusahaan) dalam jumlah yang cukup. Oleh karena itu perusahaan harus melakukan usaha penjualan dan promosi yang agresif.

Konsep ini mengasumsikan bahwa konsumen malas atau enggan melakukan pembelian dan itu harus didorong, juga diasumsikan bahwa perusahaan memiliki cara penjualan dan peralatan promosi yang lebih efektif untuk merangsang pembelian.

3. ANALISA SISTEM YANG BERJALAN

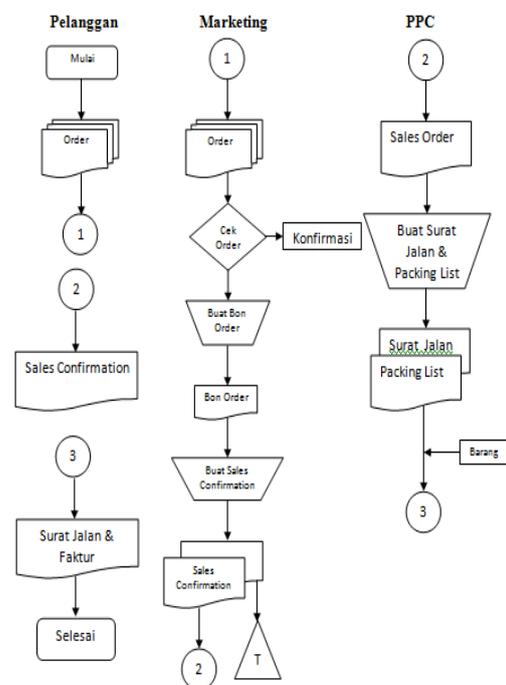
Berikut adalah kegiatan-kegiatan yang berjalan dalam perusahaan :

1. Marketing menerima permintaan produk dari pelanggan melalui e-mail dan menetapkan persyaratan. Persyaratan yang ditentukan pelanggan yaitu, mutu produk, waktu penyerahan produk, penerimaan *sales confirmation*, penerimaan perubahan pada *sales confirmation*.
2. Marketing melakukan peninjauan terhadap persyaratan yang telah ditentukan pelanggan tersebut. Bila persyaratan yang ditentukan pelanggan tersebut dapat dipenuhi, maka persyaratan tersebut dituangkan ke dalam formulir bon order untuk digunakan sebagai sumber informasi bagi pelaksanaan proses produksi yang dimonitor oleh departemen PPC.
3. Apabila persyaratan yang diminta tidak dapat dipenuhi, maka hal ini akan dikonfirmasi dengan pelanggan untuk mencapai kesepakatan. Setelah kesepakatan tercapai, maka persyaratan pelanggan dituangkan ke dalam formulir bon order.
4. Bon order dibuat oleh *sales clerk*, diperiksa oleh *Sales Assistant*, diketahui oleh *Sales Manager* dan disetujui oleh *Marketing Director* atau *Sales Manager* kalau yang bersangkutan berhalangan hadir.
5. Berdasarkan kesepakatan yang telah dicapai dengan pelanggan diterbitkan *Sales Confirmation* dan dikirim kepada pelanggan. Produk jadi dikirim ke pelanggan dengan disertai surat jalan dan *packing list* yang dibuat oleh departemen PPC. Departemen QCF dan PPC akan memastikan bahwa quantity produk yang dikirim tidak melebihi batas toleransi yang tercantum

pada table toleransi pengiriman kain jadi.

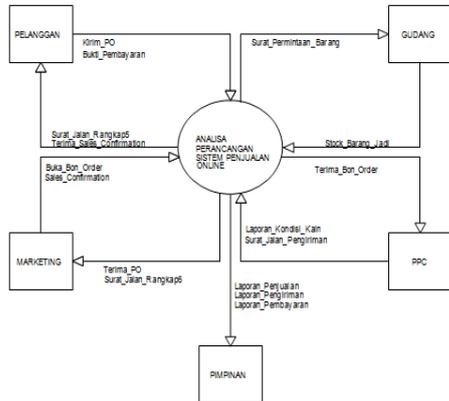
6. Bagian *Billing* dan *Collection* (departemen marketing) akan mengirimkan *invoice* (faktur penjualan) dan faktur pajak kepada pelanggan sesuai dengan produk yang telah dikirim. Bagian *Billing* dan *Collection* melakukan pemeriksaan atas pembayaran dari pelanggan pada bank yang telah disepakati antara pelanggan dengan *marketing sales*.

3.1 Flowchart Sistem yang sedang Berjalan



Gambar Flowchart Sistem yang Sedang Berjalan

3.2 Diagram Konteks Sistem Yang Sedang Berjalan



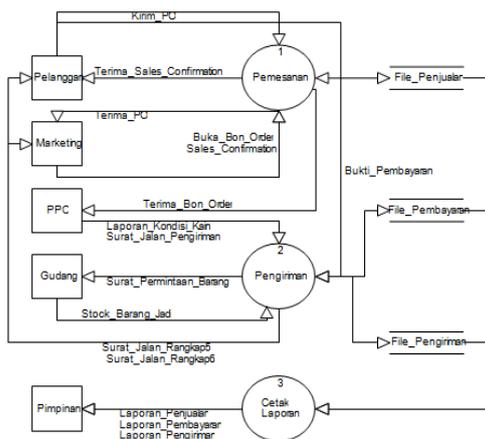
Gambar 3.3

Gambar Diagram Konteks Sistem Yang Sedang Berjalan

Keterangan :

PO : *Purchase Order* (Order Pembelian)

3.3 Diagram Nol Sistem Yang Sedang Berjalan



Gambar 3.4.

Gambar Diagram Nol Sistem Yang Sedang Berjalan

Keterangan :

PO : *Purchase Order* (Order Pembelian)

3.4 Permasalahan yang Dihadapi

Setelah penulis menganalisa sistem yang berjalan pada PT. Indo Taichen Textile Industry, maka penulis menemukan beberapa permasalahan yang dihadapi yaitu :

1. Jangkauan pemasaran yang masih kurang luas.

2. Media promosi yang digunakan kurang dapat mewakili semua produk yang dimiliki perusahaan.
3. Kurang dapat berkompetensi dengan pesaing lain yang telah memanfaatkan *E-commerce* dalam kegiatan usahanya, khusus pada media internet.

3.5 Alternatif Pemecahan Masalah

Dari hasil analisa system penjualan yang berjalan, maka penulis mengusulkan beberapa alternative pemecahan masalah, antara lain :

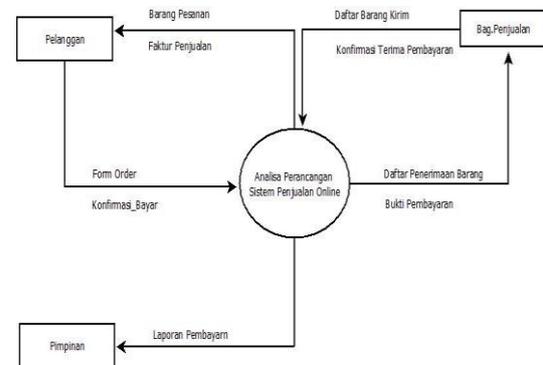
1. Melakukan promosi dengan menggunakan media elektronik.
2. Membangun sistem penjualan berbasis web, sehingga perusahaan dan produknya dapat dikenal oleh banyak orang.
3. Menciptakan proses transaksi pembelian yang cepat dan mudah.

Dari ketiga alternative tersebut, yang memungkinkan untuk dilakukan adalah membuat sistem penjualan berbasis web, karena sistem ini dapat mengurangi kelemahan yang ada dari system penjualan yang sedang berjalan.

4. RANCANGAN SISTEM YANG DI USULKAN

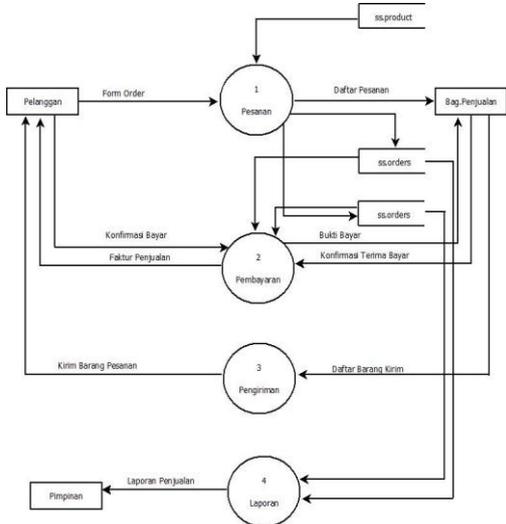
4.1 Diagram Aliran Data (DAD)

4.1.1 Diagram Konteks Sistem yang Diusulkan



Gambar Diagram Konteks Sistem yang Diusulkan

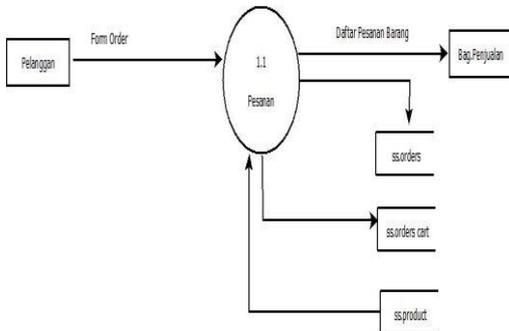
Diagram Nol Sistem yang Diusulkan



Gambar Diagram Nol Sistem yang Diusulkan

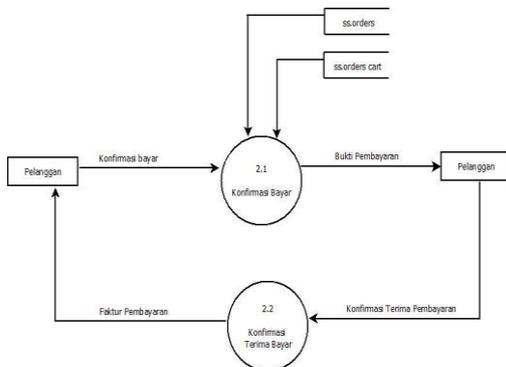
4.1.3 Diagram Rinci

1) Diagram Rinci Proses 1.0



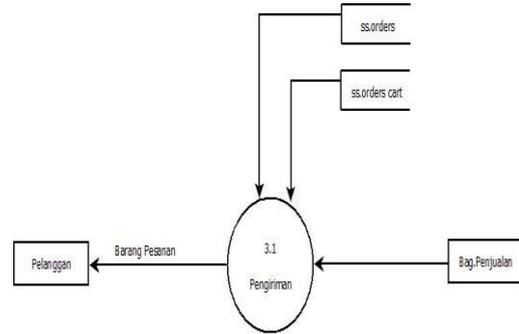
Gambar Diagram Rinci 1.0

2) Diagram Rinci Proses 2.0



Gambar Diagram Rinci 2.0

3) Diagram Rinci Proses 3.0



Gambar Diagram Rinci 3.0

4.2 Rancangan Masukan (Input)

4.2.1 Rancangan Dokumen/Formulir yang digunakan sebagai input data

Administrator Login	
Login :	<input type="text" value="x-- 10 --x"/>
Password :	<input type="text" value="x-- 10 --x"/>

Gambar Rancangan Masukan Menu Login

Create new category	
Parent	<input type="text" value="x-- 11 --x"/>
Category name	<input type="text" value="x-- 255 --x"/>
Logo	<input type="text" value="x-- 30 --x"/> <input type="button" value="Telusuri..."/>
(picture not uploaded)	
Description (HTML)	<input type="text" value="x-- 255 --x"/>
<input type="button" value="Save"/> <input type="button" value="Cancel"/>	

Gambar Rancangan Masukan Master Barang

LOGO	BUKTI PERMINTAAN BARANG		No. Form : x- 10 -x
			No.Revisi : x- 2-x
			Tgl.Terbūt : dd-mm-yyyy
X-5-X			
Departemen Pengambilan: x-15-x		Tanggal : dd	Bulan : mm Tahun :yyyy
Tanggal Masuk Mutasi	Langganan	No.PO dan No.Order	Jenis Kain
			Warna
			No.Kartu Kerja
			Roll
			Berat
			No.Lol
			Tempat
			Keterangan
dd/mm/Y	x-30-x	x-11-x	x-255-x
			x-10-x
			x-11-x
			xxx
			x-11-x xxx
			x-30-x
			x-100-x
Departemen GCF :		Departemen Gudang Kain Jadi	
Dipilih Oleh	Diperiksa Oleh	Diketahui Oleh	Diketahui Oleh
Nama			
Jabatan			
Tanggal			
Tanda Tangan			

Gambar Rancangan Masukan Bukti Permintaan Barang

FAKTUR PENJUALAN		No. x-7-x	
BULAN :mm			
Nama	: x-30-x	NO.ORDER	: x-11-x
Alamat	: x-30-x	NO.PO	: x-11-x
NPWP	: x-10-x		
TGL	No. SJ	Jenis Kain	Warna
D-m-y	x-11-x	x-255-x	x-10-x
			Berat
			x-11-1
			Harga
			9-8-9
			Jumlah
			8-9-8
PEMBAYARAN TRANSFER / GIRO HARAP ATAS NAMA : x-30-x		DPP (Rp.)	999.999.999
		PPN 10%	999.999.999
		Total (Rp)	999.999.999
JATUH TEMPO PEMBAYARAN : DD-MM-YYYY T/T BEFORE SHIPMENT			
Tangerang, dd-mm-yyyy Hormat Kami,			

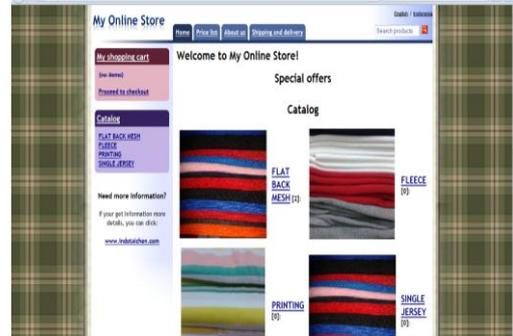
Gambar Rancangan Masukan Faktur Penjualan

PT. Indo Taichen Textile Industry	SURAT JALAN No. : x-11-x Tanggal : d-m-y	Kepada YTH X-30-x X-30-x	
Nama	: x-30-x	NO.ORDER	: x-11-x
Alamat	: x-30-x	NO.PO	: x-11-x
NPWP	: x-10-x		
Roll	KG	YARD	NAMA BARANG
Xxx	x-11-x	x-11-x	x-255-x
Dikeluarkan Oleh,	Pengemudi	Disetujui Oleh	Diterima Pada
Tandatangan dan Nama Jelas		Cap dan Tanda Tangan	

Gambar Rancangan Masukan Surat Jalan

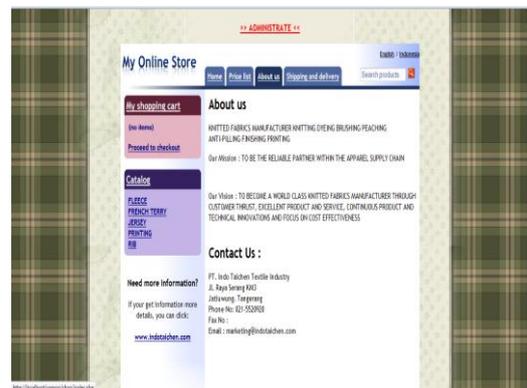
4.3 Rancangan Layar *Input / Desain Tampilan Layar*

1. Tampilan Utama Program



Gambar Tampilan Layar Halaman Utama

Pada menu ini ditampilkan layar halaman utama dimana pelanggan saat mengakses web dapat melihat langsung dan memilih jenis kain yang diinginkannya.



Gambar Tampilan Layar About Us

Pada tampilan *about us* memberikan pengenalan tentang perusahaan beserta visi dan misi perusahaan.

Administrator login	
Login:	<input type="text"/>
Password:	<input type="password"/>
<input type="button" value="Login"/>	
Go to front-end...	

Gambar Tampilan Masukan Menu Login

ada sebelumnya, yang bertujuan dan diharapkan dapat memudahkan perusahaan dalam menyampaikan informasi mengenai Penjualan Kain, profil, kegiatan usaha sampai dengan kinerjanya di pada PT. Indotaichen Textile Industry secara cepat, lengkap dan akurat.

2. Sistem yang telah dibuat dapat mempromosikan produk yang dipesan secara online melalui internet sebagai media publikasi.
3. Costumer (user) dapat dengan mudah mendapatkan informasi produk secara cepat, lengkap dan akurat.

REFERENSI

- Aliminsyah. (2010). *Kamus Istilah Akuntansi*. Irama Widya, Bandung.
- Burch, John, Gary Grudnitski (2010). *Information Systems Theory and Practice*, Edisi 4, Terjemahan Jogiyanto Hartono, MBA, Ph.D, Penerbit And Offset.
- Kenneth E.Kendall dan Julie E.Kendall (2010). *Analisis dan Perancangan Sistem*. Jilid 1. Terjemahan Thamir Abdull Hafedh Al-Hamdany B.Sc., M.Sc. Penerbit Indeks.
- McFadden, (2010), *Sistem Informasi Konsep dan Aplikasi*, Terjemahan Agus Mulyanto, Cetakan Pertama. Penerbit Pustaka Pelajar.
- Muhamad, H. Fakhri (2010). *Sistem Informasi Manajement*, Edisi Revisi, Cetakan Pertama, Unit Penerbit dan Percetakan AMPYKPN, Yos.
- Mulyanto, Agus (2010). *Sistem Informasi Konsep dan Aplikasi*, Cetakan Pertama. Penerbit Pustaka Pelajar.
- Raharjo, Budi, Imam Haryanto, Enjang RK (2012). *Pemrograman WEB (HTML, PHP, & MySQL)*, Cetakan Kedua: Juni 2012 (Edisi Revise)
- Raymond, McLeod,. JR. (2010). *System Informasi Management*, Jilid 1. Terjemahan Ali Akbar Yulianto. Penerbit Salemba 4, Jakarta.
- Schell, P.George (2010). *System Informasi Management*, Jilid 1. Terjemahan Afia R.Fitriati, Penerbit Salemba 4, Jakarta
- Yuardon (2010), *Sistem Informasi Konsep dan Aplikasi*, Terjemahan Agus Mulyato, Cetakan Pertama. Penerbit Pustaka Pelajar.