

**IMPLEMENTASI SISTEM INFORMASI BISNIS GUNA
MEMUDAHKAN DALAM MANAJEMEN INVENTORY**

TUGAS AKHIR

**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Strata-1
Teknik Industri**



oleh:

Nama : Arinil Husna

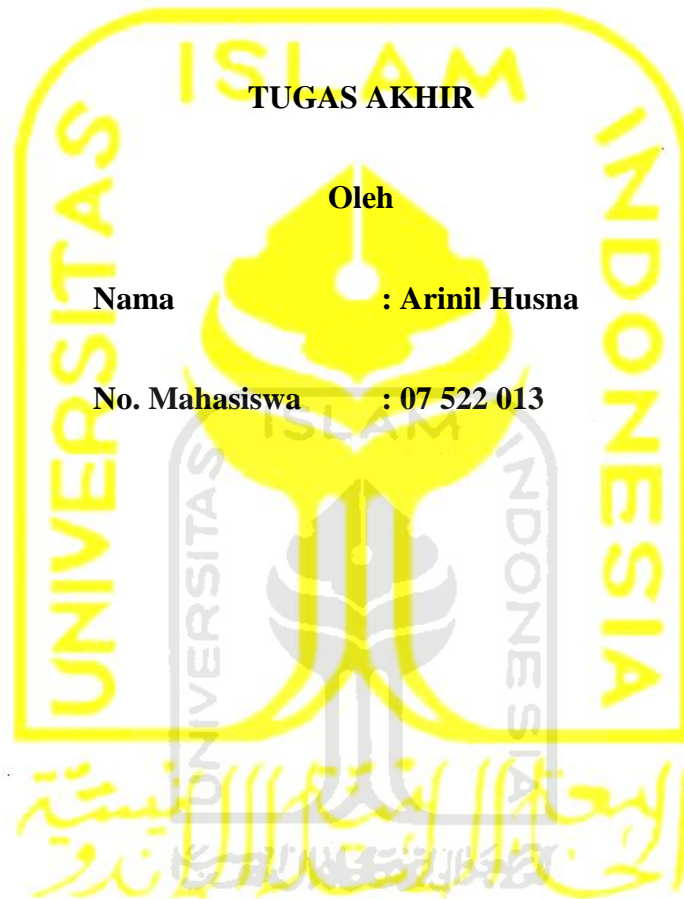
No. Mahasiswa : 07 522 013

**JURUSAN TEKNIK INDUSTRI
FAKULTAS TEKNOLOGI INDUSTRI
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
YOGYAKARTA**

2011

LEMBAR PENGESAHAN PEMBIMBING

**IMPLEMENTASI SISTEM INFORMASI BISNIS GUNA MEMUDAHKAN
DALAM MANAJEMEN INVENTORY**



TUGAS AKHIR

Oleh

Nama : Arinil Husna

No. Mahasiswa : 07 522 013

Yogyakarta, Desember 2011

Pembimbing

(Agus Mansur, S.T., M.Eng.Sc)

HALAMAN PERSEMBAHAN

Alhamdulillah, atas izin Allah SWT tugas akhir ini dapat saya selesaikan. Kupersembahkan hasil karyaku ini kepada orang yang paling saya sayangi dan orang yang sangat berarti dalam hidup saya yaitu Ibu Nurul Kahruba, Bapak Muchyidin, Adek saya Himmatul Ulya dan Eyang Putri saya Hj. Ummu

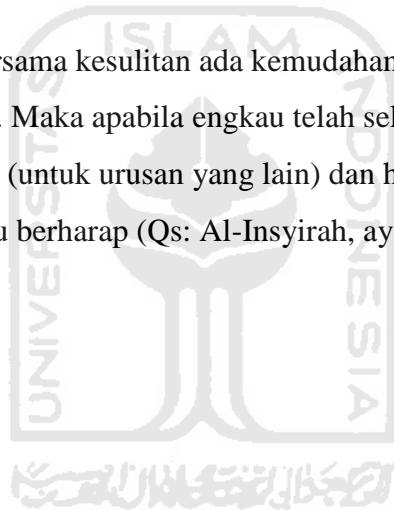


MOTTO

Kita lebih kuat dari yang kita pikir, lebih pintar dari yang kita tahu, lebih berani yang kita percaya, masa lalu tidak akan kembali, jangan pernah menyerah, percaya pada Allah .

Demi masa, Sungguh manusia berada dalam kerugian, kecuali orang-orang yang beriman dalam mengerjakan kebajikan serta saling menasehati untuk kebenaran dan saling menasihati untuk kesabaran (Qs. Al-‘Asr, surah ke-103).

Maka sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan, sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan. Maka apabila engkau telah selesai (dari sesuatu urusan), tetapkanlah bekerja keras (untuk urusan yang lain) dan hanya kepada Tuhanmulah engkau berharap (Qs: Al-Insyirah, ayat 5-8).



KATA PENGANTAR



Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Segala puji bagi Allah SWT dengan rahmat dan rahim-Nya yang telah memberikan taufik dan hidayah-Nya kepada kita semua, sehingga sampai saat ini masih pada kondisi iman dan Islam. Dan dengan rahmat-nya pula penyusun dapat menyelesaikan laporan Tugas Akhir ini. Sholawat serta salam kita haturkan kepada junjungan kita Nabi besar Muhammad SAW beserta para sahabat dan generasi penerus yang senantiasa mengikuti risalahnya sampai akhir zaman.

Tugas Akhir ini wajib ditempuh oleh mahasiswa Jurusan Teknik Industri, Fakultas Teknologi Industri, Universitas Islam Indonesia, sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan jenjang studi Strata 1.

Kelancaran dalam mempersiapkan dan menyelesaikan Tugas Akhir ini tidak terlepas dari dukungan berbagai pihak. Oleh karena itu dengan rasa hormat dan terimakasih sebesar-besarnya penulis haturkan kepada:

1. Bapak Ir. Gumbolo Hadi Susanto, M.Sc., selaku Dekan Fakultas Teknologi Industri.
2. Bapak Drs. H. M. Ibnu Mastur, MSIE., selaku Ketua Jurusan Teknik Industri.
3. Bapak Agus Mansur S.T., M.Eng.Sc selaku pembimbing tugas akhir ini.
4. Bapak Mohammad Adhib, selaku pemilik usaha Mebel Jepara atas kesempatan dan waktu yang telah diberikan.
5. Kedua orangtuaku tercinta Bapak Muchyidin dan Ibu Nurul Kahruba yang tak pernah henti memberikan doa, semangat dan dukungan serta kasih dan

sayangnya selama ini.

6. Semua pihak yang telah memberikan masukan, dorongan dan semangat dalam penyelesaian Tugas Akhir ini.

Akhir kata semoga Tugas Akhir ini bermanfaat bagi semua pembaca umumnya dan bagi penulis khususnya.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Yogyakarta, Desember 2011

Penyusun

Arinil Husna

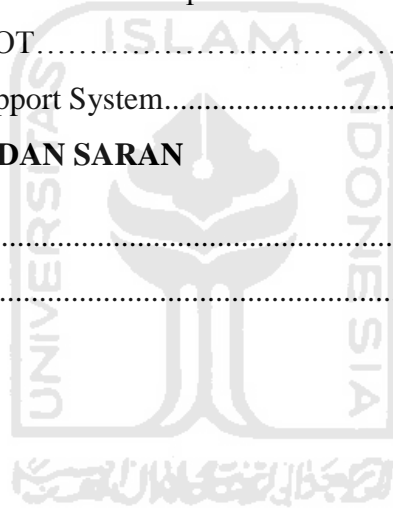


DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PENGAKUAN	ii
LEMBAR PENGESAHAN PEMBIMBING	iii
LEMBAR PENGESAHAN PENGUJI	iv
PERSEMBAHAN	vi
MOTTO	vii
KATA PENGANTAR	vii
ABSTRAK	i
	ix
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Masalah	
1.2 Rumusan Masalah	1
1.3 Batasan Masalah	4
1.4 Tujuan Penelitian	4
1.5 Manfaat Penelitian	4
1.6 Sistematika Penulisan	4
BAB II LANDASAN TEORI	
2.1 Sistem Informasi Penjualan.....	5
2.2 Sistem Aplikasi Komputer Berbasis WEB.....	5
2.3 Basis Data	
2.3.1 Data Flow Diagram (DFD).....	
2.3.2 Entity Relational Diagram (E-R Diagram).....	7
2.4 HTTP (Hypertext Transfer Protocol).....	8
2.5 HTML (<i>Hypertext Markup Language</i>)	
2.6 PHP.....	8

2.7 MySQL.....	9
2.8 Manajemen Penjualan.....	11
2.9 Decision Support System.....	12
2.9.1 Pengertian Decision Support System.....	12
2.9.2 Jenis Decision Support System.....	13
2.9.3 Tujuan Decision Support System.....	14
BAB III METODE PENELITIAN	15
3.1 Obyek Penelitian	15
3.2 Sumber Data	15
3.3 Metode Pengumpulan Data.....	15
3.4 Metode Analisa Data.....	15
3.5 Diagram Alir Penelitian.....	16
3.6 Diagram Alir Pemecahan Masalah.....	16
BAB IV PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA	16
4.1 Sejarah dan perkembangan Perusahaan	17
4.2 Lokasi Perusahaan	17
4.3 Produk yang Dihasilkan.....	17
4.4 Proses Produksi.....	17
4.5 Pemasaran.....	17
4.6 Data Flow Diagram.....	18
4.6.1 DFD Level 0.....	18
4.6.2 DFD Level 1.....	19
4.6.3 DFD Level 2 Proses Manajemen Produk.....	20
4.6.4 DFD Level 2 Proses Manajemen Pelanggan	20
4.6.5 DFD Level 2 Proses Manajemen Penjualan.....	22
4.6.6 DFD Level 2 Proses Manajemen Order.....	22
4.7 Relasi Antar Tabel.....	22
4.8 Data Volume dan Harga Penjualan	23

BAB V PEMBAHASAN	34
5.1 Analisis <i>User Interface</i>	24
5.1.1 Login.....	24
5.1.2 Beranda.....	25
5.1.3 Jual.....	25
5.1.4 Manajemen Pelanggan.....	26
5.1.5 Manajemen Penjualan.....	26
5.1.6 Manajemen Kategori.....	28
5.1.7 Manajemen Produk.....	28
5.2 Analisa Data.....	30
5.2.1 Analisa Data Volume Penjualan.....	30
5.2.2 Analisa Data Pendapatan.....	31
5.3 Analisa SWOT.....	33
5.4 Decision Support System.....	33
BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN	34
6.1 Kesimpulan.....	35
6.2 Saran.....	35
Daftar pustaka	



ABSTRAK

Sistem informasi adalah kombinasi dari manusia, fasilitas atau alat teknologi, media, prosedur dan pengendalian yang bermaksud manata jaringan komunikasi yang penting, proses atas transaksi-transaksi tertentu dan rutin, membantu manajemen dan pemakai intern dan ekstern yang menyediakan dasar pengambilan keputusan yang tepat.. Hal tersebut sebagai perangkat pendukung manajemen dan pengolahan data adalah yang tepat dengan mempertimbangkan kuantitas dan kualitas data. Mengantisipasi kehilangan data dan lebih mempercepat pencarian data. Menciptakan manajemen yang baik dalam mendukung proses bisnis. Penelitian ini bertujuan untuk merancang Sistem informasi manajemen Penjualan Mebel Jepara dengan mengimplementasi sistem informasi bisnis menggunakan mysql dan php. Tahapan-tahapan yang dibutuhkan dalam menyelesaikan sistem informasi manajemen penjualan ini dengan pengumpulan data, pembuatan rancangan sistem lalu penyelesaian prototype. Pengumpulan data meliputi pengumpulan data-data produk yang dijual dan admin lalu diteruskan dengan membuat konteks diagram, data flow diagram level 1, data flow diagram level 2, pembuatan entity relationship diagram dan user interface. Adapun modul-modul yang digunakan dalam pembuatan web Mebel Jepara adalah Modul Jual, Manajemen Pelanggan, Manajemen Penjualan, Manajemen Kategori, dan Manajemen Produk. Lalu rancangan tersebut dibuat dengan membuat tabel-tabel dengan menggunakan mysql yang dikombinasikan dengan php. Tujuan aplikasi web ini adalah untuk menyajikan dan menyebarkan informasi kepada admin dengan baik dan dapat meng-update isi dari informasi yang terdapat pada web tersebut dengan mudah pada waktu yang diinginkan. Selain itu dibutuhkan decision support system untuk pada data pendapatan produk untuk mengetahui, produk apakah yang paling tinggi tingkat penjualannya. Setelah diolah menggunakan aplikasi dari spreadsheet yaitu tabel pivot, ternyata kursi menjadi produk yang paling tinggi tingkat penjualannya. Solusi yang didapatkan yaitu sebuah informasi bisnis dalam penjualan untuk mengambil sebuah keputusan.

Kata Kunci : Sistem Informasi, Mysql, PHP, Decision Support System

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Penelitian ini dilatar belakangi oleh daya saing Industri Kecil yang masih dalam level terendah dalam persaingan di era globalisasi saat ini. Persaingan di dunia bisnis semakin kompleks, perusahaan-perusahaan mencoba untuk meningkatkan jumlah konsumennya dengan melakukan pelayanan yang cepat dan biaya yang murah dibandingkan dengan kompetitornya. Salah satu cara untuk mewujudkan kesuksesan tersebut dapat dilakukan dengan cara mengintegrasikan sistem informasi, peningkatan efisiensi dari sistem informasi untuk menghasilkan manajemen yang lebih efisien dalam *business processes*. Ketika perusahaan menjadi lebih efisien akan meningkatkan daya saingnya di pasar bisnis (Suprijanto, 2006).

Mebel Jepara adalah salah satu usaha kecil menengah yang bergerak di bidang penjualan mebel ini, dimana proses penjualannya, sistem yang digunakan merupakan sistem secara manual dan laporan-laporan yang dihasilkan hanya disimpan dalam bentuk dokumen arsip. Sementara data-data tersebut sangat penting bagi usaha Mebel Jepara. Untuk mengatasi dan mengantisipasi terjadinya kerusakan maupun kehilangan data, maka perlu dibuat suatu program atau sistem yang dapat menjaga keamanan data serta dapat menghasilkan suatu laporan yang diinginkan oleh usaha Mebel Jepara. Sehingga jika data-data tersebut digunakan sewaktu-waktu maka sangat mudah untuk mendapatkannya dan tentunya tidak membutuhkan waktu yang lama.

Informasi merupakan suatu hal yang sangat penting untuk perusahaan dalam mencapai tujuan yang diinginkan. Penggunaan perangkat komputer saat ini sangat mendukung dalam hal penjualan produk. Hal tersebut sebagai perangkat pendukung

manajemen dan pengolahan data adalah yang tepat dengan mempertimbangkan kuantitas dan kualitas data. Sehingga kelebihan yang didapat menggunakan sistem yang baik adalah untuk mendapatkan informasi yang akurat, cepat, dan tepat waktu. Oleh karena itu, sistem informasi harus dirancang dengan baik sehingga industri kecil dapat bersaing dengan dengan perusahaan-perusahaan yang telah mempunyai banyak karyawan.

Kelemahan-kelemahan tersebut yang dihadapi dalam meningkatkan daya saing industri kecil. Dibutuhkan dalam proses bisnis ini yaitu manajemen yang baik. Proses bisnis dalam pengkoordinasian aktifitas kerja beberapa orang sehingga kerja bisa terselesaikan secara efektif dan efisien. Dalam industri kecil ini manajemen yang dibutuhkan belum sangat maksimal ketika kembali lagi pada tujuan untuk memperoleh keuntungan yang sebesar-besarnya yang terselesaikan secara efektif dan efisien.

Mebel Jepara adalah salah satu industri kecil yang bergerak dibidang mebel atau furniture, dimana dalam proses penjualannya, sistem yang digunakan merupakan sistem secara manual dan laporan-laporan yang dihasilkan hanya disimpan dalam bentuk dokumen sebagai arsip. Untuk mengatasi terjadinya kerusakan maupun kehilangan data, maka perlu dibuat suatu program atau sistem yang dapat menjaga keamanan data serta dapat menghasilkan suatu laporan yang diinginkan oleh Mebel Jepara, sehingga jika data-data tersebut digunakan sewaktu-waktu maka sangatlah mudah untuk mendapatkannya dan tidak memakan waktu yang lama.

Maka dari itu seiring dengan semakin ketatnya persaingan dalam dunia bisnis, keberadaan pengolahan data menjadi informasi secara terkomputerisasi menjadi sangat penting. Hal itu dikarenakan pengolahan data secara terkomputerisasi dapat memberikan kontribusi yang besar untuk kinerja suatu perusahaan. Jika dibandingkan

pengolahan data secara manual, pengolahan data secara terkomputerisasi memiliki kelebihan, seperti: pengolahan data yang cepat dan akurat, mendukung pengolahan data dalam skala besar (Imbar Victor dkk, 2007).

Dipilihnya open source sebagai basis implementasi sistem informasi bisnis dalam penguatan daya saing industri kecil ini mempunyai kelebihan dalam memobilisasi banyak orang dengan biaya rendah. Adanya *peer review* meningkatkan kualitas, reliabilitas, menurunkan biaya dan meningkatkan pilihan (*choice*). Sementara itu konsep open source dapat menjamin masa depan (*future*) dari software. Dalam konsep *closed-source*, software sangat bergantung kepada programmer atau perusahaan itu sendiri. Selain itu open source juga dapat dikembangkan sendiri.

Sistem yang baik sangat dibutuhkan usaha Mebel Jepara demi meningkatkan kemajuan usaha itu sendiri dan menghindari terjadinya berbagai masalah baik didalam maupun diluar usaha Mebel Jepara. Maka dari latar belakang tersebut, penulis ingin menguatkan daya saing industri dengan mengimplementasikan sistem informasi bisnis di Mebel Jepara. Diharapkan perusahaan memiliki sistem informasi dengan penyajian data secara cepat, akurat, dan informatif sesuai dengan kebutuhan yang didukung oleh suatu database.

1.2. Rumusan Masalah

Permasalahan yang diangkat dalam penelitian ini adalah perancangan sistem strategi bisnis pada UKM dengan mengimplementasi sistem informasi bisnis adalah **“Bagaimanakah proses perencanaan sistem informasi bisnis untuk memudahkan dalam manajemen *inventory*”**.

1.3. Batasan Masalah

Agar masalah yang diteliti tidak terlalu luas, maka batasan masalah dalam penelitian sistem informasi bisnis pada UKM adalah sebagai berikut :

1. Study kasus dilakukan di Mebel Jepara
2. Subyek penelitian dilakukan dibagian manajemen penjualan
3. Perancangan sistem hanya sebatas sistem informasi manajemen penjualan
4. Membantu sistem informasi dalam memudahkan manajemen inventory

1.4. Tujuan Penelitian

Tujuan dalam penelitian ini adalah merancang aplikasi sistem sistem informasi bisnis untuk aktivitas penjualan di Mebel Jepara, yaitu :

1. Untuk menerapkan aplikasi sistem informasi penjualan dengan PHP dalam pengolahan data penjualan di Mebel Jepara
2. Dengan sistem ini dapat meminimalkan terjadinya kesalahan data
3. Untuk menghasilkan sistem informasi yang tepat dan jelas serta mampu meningkatkan produktifitas kerja

1.5. Manfaat Penelitian

Manfaat-manfaat yang diperoleh dari penelitian ini adalah :

1. Dapat menyederhanakan mekanisme aktivitas transaksi yang terjadi di Mebel Jepara
2. Dapat digunakan sebagai tambahan informasi, koreksi dan untuk mengevaluasi kinerja perusahaan dalam hal sistem informasi
3. Memberikan informasi yang lebih selektif dan efisien dalam pengolahan dan penyajian data

1.6. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan Tugas Akhir adalah sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini akan menguraikan tentang latar belakang masalah yang akan dihadapi, perumusan masalah, pembatasan masalah, dan asumsi, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penelitian.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Pada bab ini diterangkan mengenai berbagai landasan teori yang digunakan dalam penyusunan laporan, termasuk metode – metode yang digunakan dalam pengolahan data dengan metode ERP.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Bab ini berisikan tentang obyek penelitian, kerangka penelitian, bagaimana pengumpulan data diperoleh, prosedur pengumpulan data, tahapan dalam melakukan pengolahan data dan analisis hasil.

BAB 1V PENGOLAHAN DATA DAN ANALISIS HASIL

Bab ini berisikan tentang uraian hasil penelitian, pembahasan yang dilakukan secara terpadu yang disajikan dalam bentuk penjelasan.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Merupakan bab terakhir yang berisikan kesimpulan yang diperoleh dari pemecahan masalah maupun dari hasil pengumpulan data serta saran-saran sebagai masukan untuk perbaikan perusahaan.

Daftar Pustaka

Lampiran

Daftar Tabel

Daftar Gambar



BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Sistem Informasi Penjualan

Sistem adalah sekelompok unsur yang erat berhubungan satu dengan yang lainnya, yang berfungsi bersama-sama untuk mencapai tujuan tertentu (Mulyadi, 2001). Sistem juga adalah sekumpulan dari komponen-komponen peralatan model *requirements, function dan inface* (Mathiassen, Lars, 2000). Sistem adalah sekelompok elemen yang terintegrasi dengan maksud yang sama untuk mencapai suatu tujuan dan merupakan sekumpulan komponen yang saling bekerjasama untuk mencapai tujuan guna memperbaiki organisasi ke arah yang lebih baik (McLeod, 1998). Informasi adalah salah satu jenis sumberdaya yang tersedia bagi manajer, yang dapat dikelola seperti halnya sumberdaya yang lain. Informasi dari computer dapat digunakan oleh para manajer, non manajer, serta orang-orang dan organisasi-organisasi dalam lingkungan perusahaan (McLeod, 2001).

Sistem informasi adalah suatu sistem dalam satuan organisasi yang mempertemukan kebutuhan pengolahan transaksi harian, mendukung operasi, bersifat manajerial, dan kegiatan strategi dari suatu organisasi dan menyediakan pihak luar tertentu dengan laporan-laporan yang dibutuhkan (McLeod, 2001). Kegiatan penjualan terdiri dari transaksi barang atau jasa baik secara kredit atau jasa untuk mendapatkan sumberdaya lainnya seperti kas atau janji untuk membayar (piutang). Penjualan adalah suatu aktivitas perusahaan yang utama dalam memperoleh pendapatan, baik untuk perusahaan besar maupun perusahaan kecil. Penjualan merupakan sasaran akhir dari kegiatan pemasaran, karena pada bagian ini ada

penetapan harga, diadakan perundingan dan perjanjian serah terima barang, maupun perjanjian cara pembayaran yang disepakati oleh kedua belah pihak, sehingga tercapai suatu titik kepuasan (Mulyadi, 2001). Sistem penjualan adalah sistem yang melibatkan sumberdaya dalam suatu organisasi, prosedur, data, serta sarana pendukung untuk mengoperasikan sistem penjualan, sehingga menghasilkan informasi yang bermanfaat bagi pihak manajemen dalam pengambilan keputusan.

Sistem informasi penjualan diartikan sebagai suatu pembuatan pernyataan penjualan, kegiatan akan dijelaskan melalui prosedur-prosedur yang meliputi urutan kegiatan sejak diterimanya pesanan dari pembeli, pengecekan barang ada atau tidak ada dan diteruskan dengan pengiriman barang yang disertai dengan pembuatan faktur dan mengadakan pencatatan atas penjualan yang berlaku (Niswonger, 1999).

2.2 Sistem Aplikasi Komputer Berbasis Web

Aplikasi dalam bahasa awam sering disebut sebagai sebuah kumpulan program atau *script*. Aplikasi web yang dibangun dengan menggunakan *Struts framework* terdiri dari komponen-komponen individual yang digabungkan menjadi satu aplikasi. Aplikasi tersebut dapat diinstal yang digabungkan menjadi satu aplikasi. Aplikasi tersebut dapat diinstal dan dieksekusi oleh *web container*. Komponen-komponen tersebut dapat digabungkan karena mereka terletak dalam sebuah konteks *web* yang sama, yang menjadikan mereka bergantung satu dengan yang lainnya, baik secara langsung maupun tidak langsung (Victor Imbar, 2007).

2.3 Basis Data

Database adalah penggunaan bersama dari data yang terhubung secara logis dan deskripsi dari data, yang dirancang untuk keperluan informasi dari suatu perusahaan

(Conolly dan Begg, 2002). Dua tujuan utama dari konsep *database* adalah untuk memperkecil pengulangan data dan mencapai independensi data. Pengulangan data (*data redundancy*) adalah duplikasi dari data, yaitu data yang sama yang disimpan dalam bermacam-macam *file*. *Independency data* adalah kemampuan untuk membuat perubahan dalam struktur data tanpa membuat perubahan untuk program yang memproses data. Independensi data dilakukan melalui penempatan spesifikasi data dalam tabel-tabel dan kamus yang terpisah secara khusus dari program-program. Program tersebut menunjukkan tabel dalam pemesanan untuk mengakses data. Perubahan struktur data hanya dilakukan sekali di dalam tabel (Indrajani, 2007).

2.3.1 Data Flow Diagram (DFD)

DFD merupakan diagram yang menggunakan notasi-notasi atau symbol-simbol untuk menggambarkan sistem jaringan kerja antar fungsi-fungsi yang berhubungan satu sama lain dengan aliran dan penyimpanan data.

Adapun yang digunakan dalam DFD adalah:

1. Kesatuan Luar (*External Entity*)

Kesatuan luar (*entity*) di lingkungan luar sistem yang dapat berupa orang, organisasi atau sistem lainnya yang berada di lingkungan luarnya yang akan memberikan input atau menerima output dari sistem. Suatu kesatuan luar dapat disimbolkan dengan suatu notasi persegi panjang atau suatu persegi panjang dengan sisi kiri dan atasnya berbentuk garis tebal.



Gambar 2.1 Notasi Kesatuan luar

2. Aliran Data

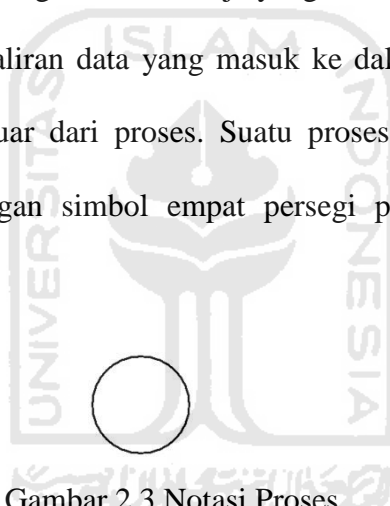
Aliran data di DFD diberikan simbol suatu panah. Aliran data ini mengalir process (*process*), simpanan data (*data store*) dan kesatuan luar (*External entity*). Aliran data ini menunjukkan arus dari dat yang dapat berupa masukan untuk sistem atau hasil dari proses sistem.



Gambar 2.2 Notasi Arus Data

3. Proses

Suatu proses adalah kegiatan atau kerja yang dilakukan oleh orang, mesin atau computer dari hasil suatu aliran data yang masuk ke dalam proses untuk dihasilkan aliran data yang akan keluar dari proses. Suatu proses dapat disimbolkan dengan notasi lingkaran atau dengan simbol empat persegi panjang dengan sudut-sudut tumpul.



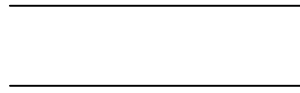
Gambar 2.3 Notasi Proses

4. Penyimpanan Data (*Data Store*)

Penyimpanan data (*data store*) merupakan penyimpanan data yang berupa:

- a. suatu file atau basis data di sistem computer
- b. suatu arsip atau catatan manual
- c. suatu kotak tempat data dimeja seseorang
- d. suatu tabel acuan manual
- e. suatu agenda atau buku

Simpanan data di DFD dapat disimbolkan dengan sepasang garis horizontal parallel yang tertutup di salah satu ujungnya atau tanpa ditutup.



Gambar 2.4 Notasi Simpanan Data

2.3.2 Entity Relational Diagram (E-R Diagram)

Salah satu dalam merancang awal dalam tabel-tabel *database*, kita dapat menggunakan *Entity Relationship Diagram*. ERD merupakan ilustrasi dari entitas-entitas dalam bisnis dan relationship antar entitas. ERD memisahkan antara informasi yang dibutuhkan dalam bisnis dari aktivitas-aktivitas yang dilakukan dalam bisnis. Tujuan utama dari penggambaran ERD adalah untuk memodelkan struktur data dan hubungan antar data. Untuk menggambarkan digunakan beberapa notasi dan simbol. Pada dasarnya ada tiga simbol yang digunakan, yaitu :

1. Entiti/ Entitas

Entitas merupakan objek yang mewakili sesuatu yang nyata dan dapat dibedakan dari sesuatu yang lain, atau entitas adalah simbol untuk tabel. Simbol dari entitas ini digambarkan dengan persegi panjang.



Gambar 2.5 Simbol Entitas

2. Atribut

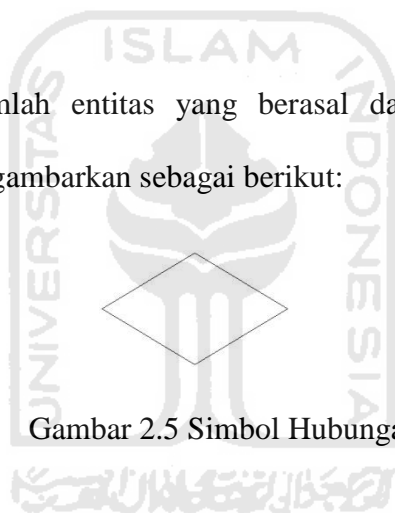
Setiap entitas pasti mempunyai elemen yang disebut atribut yang berfungsi untuk mendeskripsikan karakteristik dari entitas tersebut. Isi dari atribut mempunyai sesuatu yang dapat mengidentifikasi isi elemen satu dengan yang lain. Atribut adalah symbol untuk Field. Gambar atribut diwakili oleh simbol elips.



Gambar 2.6 Simbol Field

3. Hubungan

Hubungan anatar sejumlah entitas yang berasal dari himpunan entitas yang berbeda. Relasi dapat digambarkan sebagai berikut:



Gambar 2.5 Simbol Hubungan

c. Bentuk-bentuk normalisasi

- Bentuk normal pertama

Hapus semua elemen yang berulang dalam semua entitas.

- Bentuk normal kedua

Pastikan bahwa atribut *descriptor* bergantung pada seluruh *composite key* untuk identifikasi.

- Bentuk normal ketiga

Pastikan atribut tidak bergantung pada atribut lain dalam entitas yang sama.

2.4 HTTP (*Hypertext Transfer Protocol*)

HTTP adalah suatu protokol yang menentukan aturan yang perlu diikuti oleh *web server* dalam menyediakan dokumen yang diminta *web browser* (Syaifullah, 2004). Sedangkan *web browser* seperti *Microsoft Internet Explorer*, *Opera*, *Mozilla Firefox* dan lainnya yang merupakan program yang digunakan untuk menampilkan dokumen HTML (*Hypertext Markup Language*) sehingga informasi yang disampaikan dapat dibaca bagi penggunanya.

2.5 HTML (*Hypertext Markup Language*)

HTML adalah bahasa pendeskripsian halaman yang menciptakan dokumen-dokumen hiperteks atau hipermedia (O'brien, 2005). Beberapa hal yang dapat dilakukan oleh HTML yaitu :

1. Mengontrol tampilan dari *web page* dan isinya.
2. Mempublikasikan dokumen secara *online* sehingga dapat diakses dari seluruh dunia.
3. Membuat *online form* yang dapat digunakan untuk menangani pendaftaran, transaksi secara *online*.
4. Menambahkan objek-objek seperti *image*, *audio*, *video* dalam dokumen

HTML.

Ada beberapa kode yang ada dalam menuliskan Tag HTML. Tag-tag tersebut antara lain :

- `<html></html>` : di dalam Tag HTML yang harus ada adalah kode `<HTML>`
- `<head></head>` : kode `<HEAD>` yang kemudian diakhiri dengan kode `</HEAD>` merupakan kode yang diletakkan setelah pembukaan `<HTML>`.
- `<title></title>` : kode ini dimaksudkan untuk memberikan judul yang ditampilkan

dalam *browser web* yang dibuat.

- `<body></body>` : merupakan kode untuk meletakkan semua isi *web* yang telah dibuat.

Format dapat digambarkan sebagai berikut :

```
<html>
<head>
<title></title>
<head>
<body></body>
</html>
```

2.6 PHP

PHP adalah salah satu bahasa *server-side* yang didesain khusus untuk aplikasi *web* (Sutarman, 2003). Menurut Prayitno (2005), PHP merupakan pemrograman berbasis *web* yang dijalankan pada sisi *server*. PHP dapat disisipkan pada HTML dan karena bahasa *server side*, maka bahasa php akan dieksekusi di-*server* sehingga yang dikirimkan ke *browser* adalah hasil jadi dalam bentuk HTML, dan kode PHP anda tidak akan terlihat.

Ada beberapa kelebihan dari PHP :

1. Mudah dibuat dan kecepatan akses tinggi
2. Dapat berjalan pada *web server* yang berbeda dalam sistem operasi yang berbeda pula.
3. Diterbitkan secara gratis
4. Memiliki bahasa yang bisa diletakkan dalam tag HTML

PHP secara mendasar dapat digunakan mengerjakan untuk mendapatkan data dari *form*, menghasilkan isi halaman dari *web* yang dinamik. Kemampuan PHP yang paling diandalkan dan yang paling signifikan adalah dukungan kepada banyak *database*. Membuat halaman *web* yang menggunakan data dari *database* dengan mudah dapat dilakukan. PHP juga mendukung untuk berkomunikasi dengan layanan lain menggunakan *protocol* IMAP, SNMP, NNTP, POP3, HTTP, dan yang lainnya.

2.7 MySQL

MySQL adalah sebuah perangkat lunak sistem manajemen basis data SQL atau DBMS yang multithread dan multi-user. MySQL adalah Relational Database Management System (RDBMS) yang didistribusikan secara gratis dibawah lisensi GPL (General Public License). Setiap orang bebas untuk menggunakan MySQL.

MySQL sebenarnya merupakan turunan dari SQL (*Structured Query Language*). SQL adalah sebuah konsep pengoperasian database, terutama untuk pemilihan atau seleksi dan pemasukan data, yang memungkinkan pengoperasian data dikerjakan dengan mudah secara otomatis. Sebagai database server lainnya dalam query data. Hal ini terbukti untuk query yang dilakukan oleh single user, kecepatan query MySQL bisa sepuluh kali lebih cepat dari PostgreSQL dan lima kali lebih cepat dibandingkan Interbase.

2.8 Manajemen Penjualan

Adalah perencanaan, pengarahan dan pengawasan penjualan tatap muka, termasuk penarikan, pemilihan, pelengkapan, penugasan, penentuan rute, supervisi, pembayaran dan pemotivasian sebagai tugas yang diberikan pada para tenaga penjualan.

2.9 Decision Support System

2.9.1 Pengertian Decision Support System

Decision Support System adalah sebagai sebuah sistem yang memberikan dukungan kepada seorang manajjer, atau kepada sekelompok manajer yang relative kecil yang bekerja sebagai team pemecah masalah, dalam memecahkan masalah semi terstruktur dengan memberikan informasi atau saran mengenai keputusan tertentu. Informasi tersebut diberikan oleh laporan berkala, laporan khusus, maupun output dari model matematis. Model tersebut juga mempunyai kemampuan untuk memberikan saran dalam tingkat yang bervariasi.

2.9.2 Jenis Decision Support System

Usaha berikutnya dalam mendefinisikan konsep DSS dilakukan oleh Steven L. Alter. Alter melakukan study terhadap 56 sistem penunjang keputusan yang digunakan pada waktu itu, study tersebut memberikan pengetahuan dalam mengidentifikasi enam jenis *decision support system*, yaitu:

- a. Retrive information element (memanggil elemen informasi)
- b. Analyze entries fles (mengenali semua file)
- c. Prepare reports form multiple files (laporan standart dari beberapa files)
- d. Estimate decisions qonsquences (meramalkan akibat dari keputusan)
- e. Propose decision (menawarkan keputusan)
- f. Make decisions (membuat keputusan)

2.9.3 Tujuan Decision Support System

Dalam decision support system terdapat tiga tujuan yang harus dicapai yaitu:

- a. Membantu manajer dalam pembuatan keputusan untuk memecahkan masalah

semi terstruktur

b. Mendukung keputusan manajer, bukan untuk mengubah dan mengganti keputusan

c. Meningkatkan efektivitas manajer dalam pembuatan keputusan, dan bukan untuk peningkatan efisiensi

Tujuan ini berkaitan dengan tiga prinsip dasar dari konsep *decision support system*, yaitu struktur masalah, dukungan keputusan dan efektivitas keputusan.



BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Obyek Penelitian

Penelitian dilakukan di Industri mebel Jepara yang terletak di Bantul, Yogyakarta dengan fokus penelitian pada penerapan sistem informasi bisnis.

3.2 Sumber Data

Untuk mempermudah penelitian maka harus didukung dengan data yang berhubungan dengan penelitian ini. Data tersebut diperoleh dari sumber data sebagai berikut:

1. Data Primer

Data primer merupakan data yang diperoleh langsung berupa jawaban hasil wawancara dengan pengguna sistem. Contohnya informasi yang dibutuhkan dalam mekanisme transaksi yang dilakukan di Perajin mebel

2. Data Sekunder

Data sekunder merupakan data yang diperoleh secara tidak langsung atau data yang diperoleh dari studi kepustakaan. Sumber literatur didapatkan dari dokumen-dokumen perusahaan, buku-buku teks, majalah ilmiah atau buletin pendukung.

3.3 Metode Pengumpulan Data

Adapun beberapa metode dalam pengumpulan data yang digunakan dalam penyusunan laporan penelitian ini adalah:

1. Metode interview

Metode interview atau wawancara yaitu suatu langkah dalam penelitian ilmiah berupa pengamatan proses komunikasi lisan dengan cara tanya jawab dengan pimpinan perusahaan dan karyawan bagian produksi untuk mengumpulkan informasi yang berhubungan dengan penelitian yang dilakukan.

2. Metode Observasi

Metode observasi atau pengamatan yaitu metode pengumpulan data dengan cara mengadakan pengamatan langsung terhadap kegiatan-kegiatan yang dilakukan.

3. Studi Pustaka

Dengan mempelajari literatur yang relevan dengan pokok permasalahan baik dari buku-buku ataupun sebagai sumber informasi lainnya sebagai studi banding dan landasan teori dalam analisis data.

3.4 Metode Analisa Data

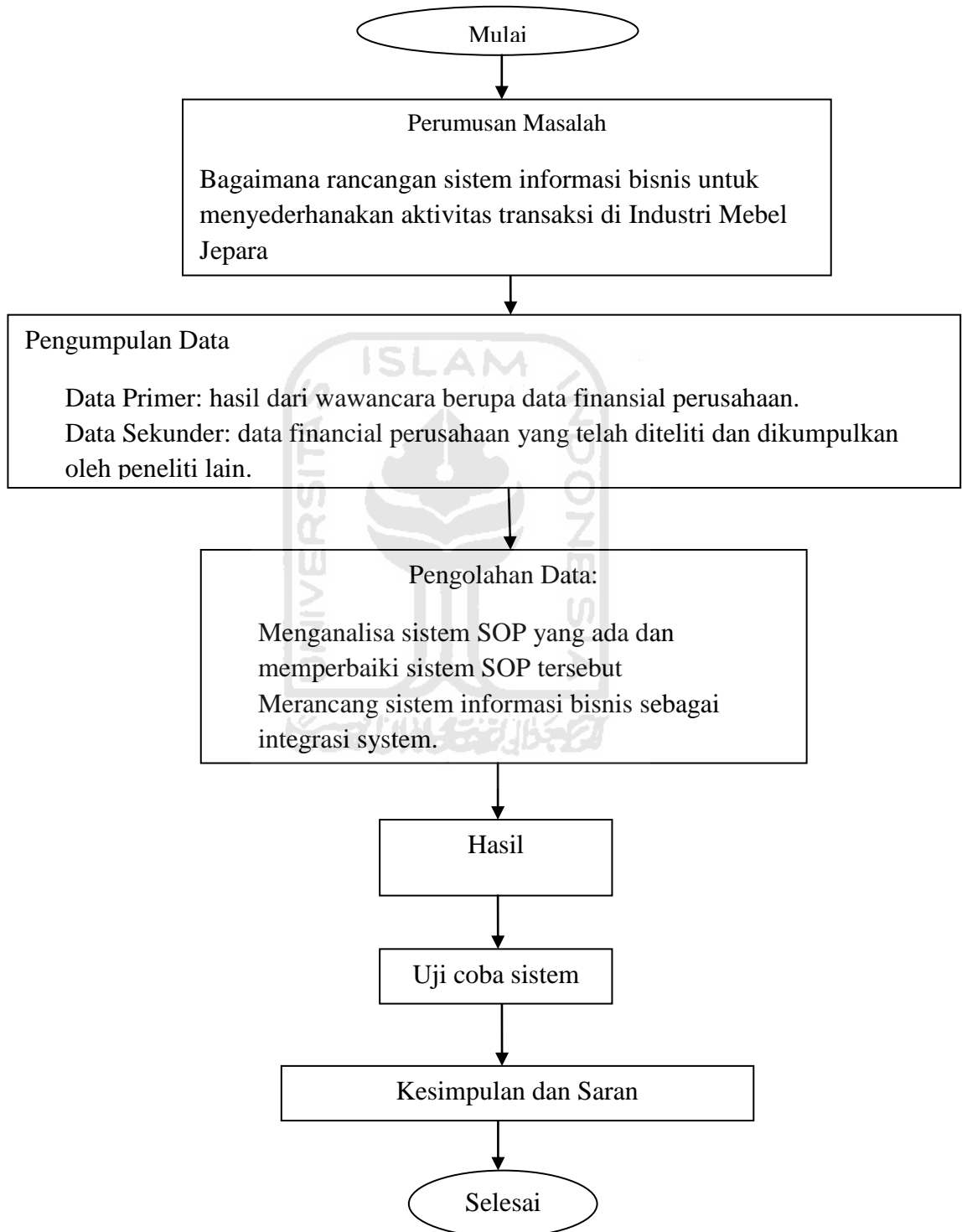
Dalam menganalisa sistem yang ada di Industri mebel, maka diperlukan tahap sebagai berikut:

Data yang diperoleh dikumpulkan menggunakan metode pengamatan dan wawancara dengan bagian-bagian yang ada di perusahaan. Dari pengumpulan data tersebut diperoleh data sistem yang digunakan untuk membuat spesifikasi sistem informasi yang akan diperbaiki. Identifikasi sistem yang dilakukan adalah sebagai berikut:

1. Identifikasi pelaku dalam sistem ini bertujuan untuk mendapatkan gambaran tentang pelaku sistem atau komponen-komponen yang berinteraksi dalam menerima atau memberi masukan dalam sistem
2. Identifikasi proses dalam sistem
Identifikasi proses dalam sistem dilakukan untuk memberi gambaran mengenai tata urutan kerja yang terjadi di Pengrajin Sepeda
3. Identifikasi data yang dibutuhkan
Identifikasi data yang dibutuhkan untuk memberikan gambaran mengenai data-data yang nantinya akan digunakan.

3.5 Diagram Alir Penelitian

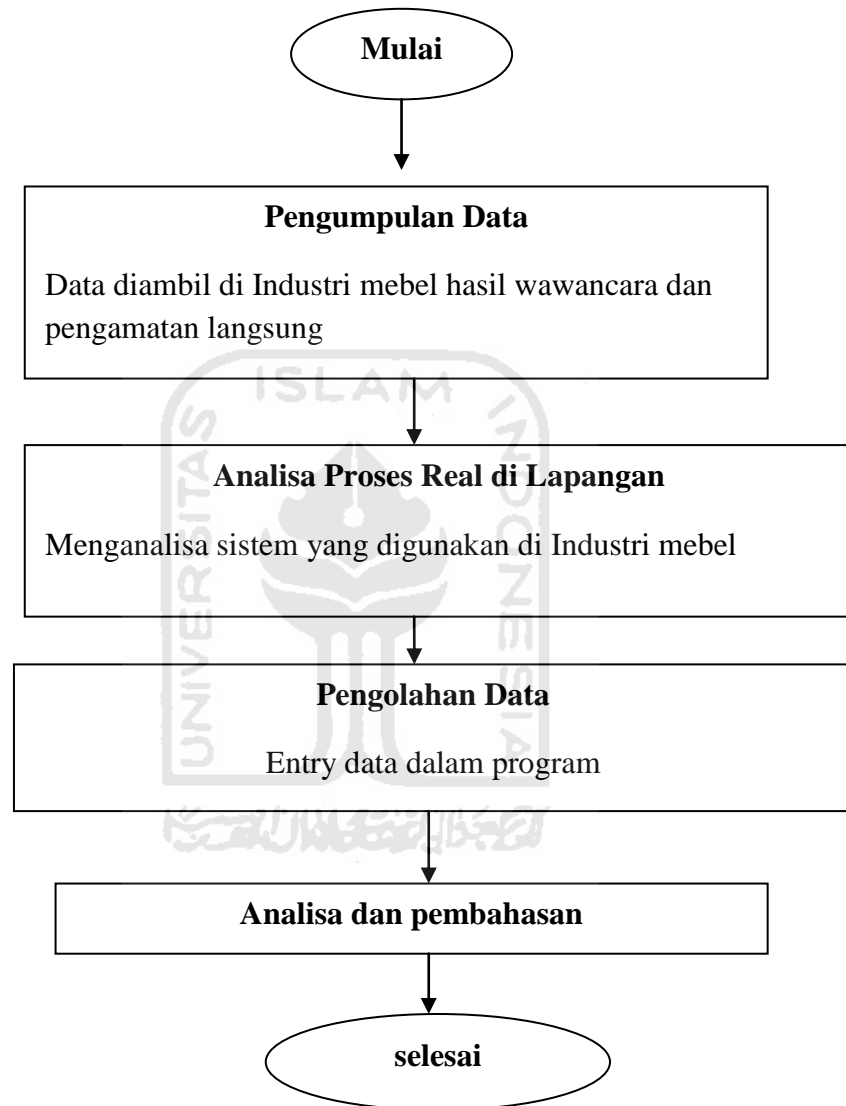
Untuk melakukan penelitian dengan baik dan memperoleh hasil yang diinginkan maka peneliti menggambarkan langkah-langkah penelitian seperti pada gambar 3.1



Gambar 3.1 Diagram Alir Penelitian

3.6 Diagram Alir Pemecahan Masalah

Dalam menyelesaikan penelitian dengan baik dan memperoleh hasil yang diinginkan maka peneliti menggambarkan proses penyelesaian masalah seperti gambar 3.2



Gambar 3.1 Diagram Alir Pemecahan Masalah

1. Pengumpulan Data

Data diambil di Industri mebel. Data yang dibutuhkan adalah data sistem yang digunakan saat ini di Industri mebel. Data jumlah pesanan barang, harga produk yang dijual.

2. Analisa Proses Real di lapangan

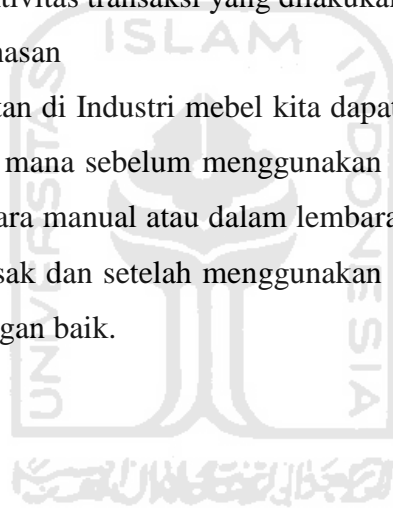
Menganalisa proses sistem yang sudah ada di Industri mebel dalam proses bisnisnya. Di Industri mebel semua data yang ada disimpan manual yaitu dalam bentuk lembaran kertas.

3. Pengolahan Data

Dengan perkembangan teknologi yang sudah ada maka dengan menerapkan sistem informasi bisnis diharapkan sistem yang berbasis komputer ini dapat membantu dalam aktivitas transaksi yang dilakukan di Industri mebel.

4. Analisa dan Pembahasan

Dari hasil pengamatan di Industri mebel kita dapat menganalisa hasil aktivitas yang lebih baik. Di mana sebelum menggunakan sistem informasi bisnis data masih disimpan secara manual atau dalam lembaran kertas yang kemungkinan akan hilang atau rusak dan setelah menggunakan sistem informasi bisnis data dapat tersimpan dengan baik.



BAB IV

PERANCANGAN DAN PENGUMPULAN DATA

4.1 Sejarah dan Perkembangan Perusahaan

Usaha ini berbentuk perusahaan perseorangan yang bergerak di bidang distributor Mebel Jepara. Usaha Mebel Jepara ini awalnya berjumlah karyawan 3 orang. Di bawah pengawasan Mohammad Adhib selaku pemilik sekaligus pimpinan Mebel Jepara ini mengalami perkembangan yang cukup pesat. Hal ini didukung oleh usaha yang keras ditambah pengalaman beliau yang telah cukup lama bergabung dengan pengrajin – pengrajin mebel dari Jepara.

Untuk mengembangkan usaha, maka kegiatan usaha diarahkan menjadi lebih luas. Hal ini diwujudkan dengan perubahan bidang usaha yang semula bergerak di bidang distributor dari produk – produk mebel dari Jepara sekarang menjadi usaha industri mebel Jepara. Perubahan ini dilakukan atas dasar survei yang telah dilakukan oleh perusahaan terhadap industri mebel. Untuk memenuhi kebutuhan konsumen, maka usaha Mebel Jepara secara bertahap mulai memasuki pasar industri mebel.

Pada awalnya, usaha Mebel Jepara ini hanya mendatangkan produk – produk mebel asli buatan dari Jepara dan kemudian menjualnya kembali pada masyarakat Bantul dan sekitarnya. Usaha ini memulai untuk membuat sendiri mebel dengan bahan – bahan asli dari Jepara. Untuk menunjang produksinya, usaha ini membeli dan menambah peralatan mesin yang digunakan dalam pembuatan mebel didukung beberapa tenaga kerja dan usaha pemasaran yang tepat. Daerah pemasaran awal bagi produk yang dihasilkan oleh usaha Mebel Jepara hanya mencakup Bantul,

Kulonprogo dan sekitarnya, kemudian perusahaan memperluas lagi ke Sleman, Kota Jogja, Magelang dan Temanggung.

Mebel Jepara yang masih dengan sistem manual ini terus berkembang seiring dengan peningkatan permintaan konsumen. Sistem penjualannya yang masih dengan pembukuan ini membuat sistem kerja yang kurang efisien dan efektif. Kesalahan manusia yang tidak dapat dihindari, seperti lupa dan kurang teliti dalam sistem penjualan, seperti mengatur keluar masuknya produk, manajemen pelanggan serta penjualan itu sendiri. Maka dari itu perlu penulis merancang sebuah sistem terkomputerisasi agar tercipta sistem kerja penjualan yang efisien dan efektif.

4.2 Lokasi Perusahaan

Mebel Jepara terletak di jalan Ahmad Yani no.20 Nyangkringan Bantul Yogyakarta, di lokasi inilah produk – produk yang diterima dari supplier Jepara, melakukan tahap *finishing* pada produk kiriman dari *supplier* yang sudah dilakukan setengah jadi bahkan sampai produk jadi dan pembuatan mebel Jepara sendiri.

4.3 Produk yang Dihasilkan

Saat ini yang menjadi produk yang menjadi andalan dari Mebel Jepara ini adalah kursi panjang dengan ukiran khas jeparanya karena produk tersebut lebih menjajikan keuntungan. Selain itu yang dihasilkan oleh Mebel Jepara antara lain :

1. Meja, dengan variansinya antara lain:
 - a. Meja Makan
 - b. Meja Kopi
 - c. Meja Rias
2. Lemari, dengan variansinya antara lain:
 - a. Lemari Jam Hias
 - b. Lemari Pakaian

3. Kursi, dengan variansinya antara lain:
 - a. Kursi Tamu
 - b. Kursi Teras
4. Buffet, dengan variansinya antara lain:
 - a. Buffet TV
 - b. Buffet Davinci
5. Springbed, dengan variansinya antara lain:
 - a. Springbed Ukuran Besar
 - b. Springbed Ukuran Kecil

4.4 Proses Produksi

Setiap mendapat order atau pesanan dari konsumen atau pelanggan, Mebel Jepara sudah mampu menciptakan produk dengan bahan dari *supplier* langsung. Selain menciptakan juga Mebel Jepara ini melakukan *finishing* bagi produk-produk yang dipesan oleh pelanggan Mebel Jepara seperti dari Bantul kota, Bambanglipuro, Imogiri, Kulonprogo, Sleman, Kota Jogja dan untuk diekspor juga. Untuk produk-produk yang dibuat sendiri oleh Mebel Jepara yang jumlahnya relatif sedikit, pengadaan bahan baku (berupa kayu jati Jepara) didatangkan dari Jepara dan dipilih yang berkualitas tinggi. Setelah itu, membuat desain dari produk yang akan dibuat sampai menjadi produk mebel jadi dan setengah jadi yang nantinya akan dilanjutkan ke tahap *finishingnya*.

4.5 Pemasaran

Usaha Mebel Jepara lebih memilih membuat produk berdasarkan pesanan konsumen. Hal ini dilakukan dengan pertimbangan penjualan yang sudah pasti dan untuk memenuhi selera konsumen. Namun, selain produk pesanan Mebel Jepara juga membuat produk selain pesanan walaupun dalam jumlah yang tidak banyak. Hal ini

bertujuan untuk menambah variasi produk yang dihasilkan dan bisa digunakan sebagai bahan pertimbangan bagi konsumen dalam memilih produk yang hendak dibeli.

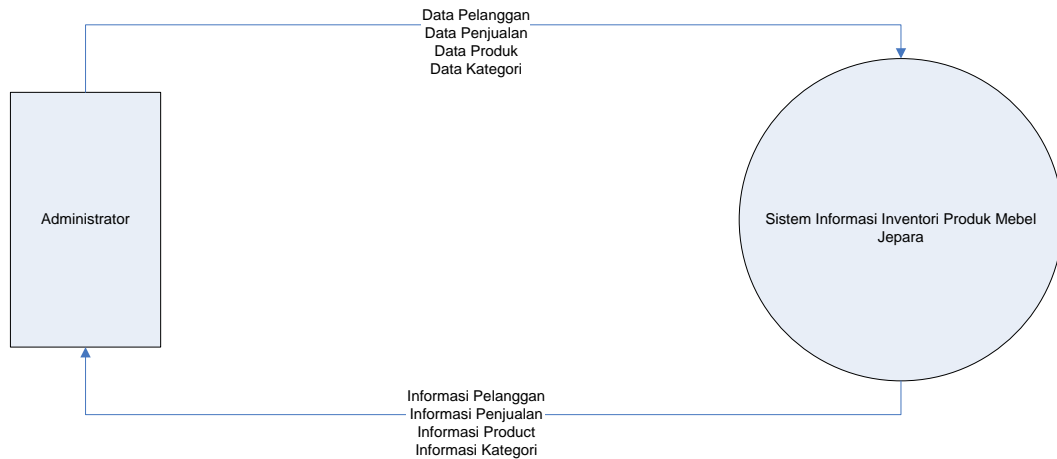
4.6 Data Flow Diagram (DFD)

Perancangan ini dimulai dari bentuk yang paling global yaitu diagram konteks, kemudian diturunkan sampai bentuk yang paling detail. Pada tahap perancangan, diagram yang menggunakan notasi untuk menggambarkan arus data sistem adalah diagram arus data (Data Flow diagram/DFD). Dengan menggunakan DFD ini sistem dapat digambarkan dari level yang paling tinggi dan memecah-mecah menjadi level yang lebih rendah (dekomposisi).

4.6.1 DFD Level 0

Diagram konteks ini mempunyai satu terminator dan satu proses, dimana proses ini mencakup proses secara keseluruhan dari aplikasi sistem informasi. Aliran data bersumber pada admin yang memberikan input berupa data-data barang dan pendukung lainnya. Outputnya adalah admin dapat melihat data barang, mencari barang, dan melihat laporan hasil transaksi secara mudah.

Dari penjelasan diatas maka dapat digambarkan *context diagram* untuk sistem informasi penugasan pada Gambar 4.1.



Gambar 4.1 DFD Level 0 Sisten Informasi Penjualan

DFD Level 0 ini mencakup data – data yaitu : data pelanggan, data penjualan, data produk, dan data order. Data-data tersebut adalah dari admin kemudian masuk ke dalam proses sistem informasi penjualan Mebel Jepara kemudian kembali lagi ke bagian admin dalam bentuk informasi-informasi.

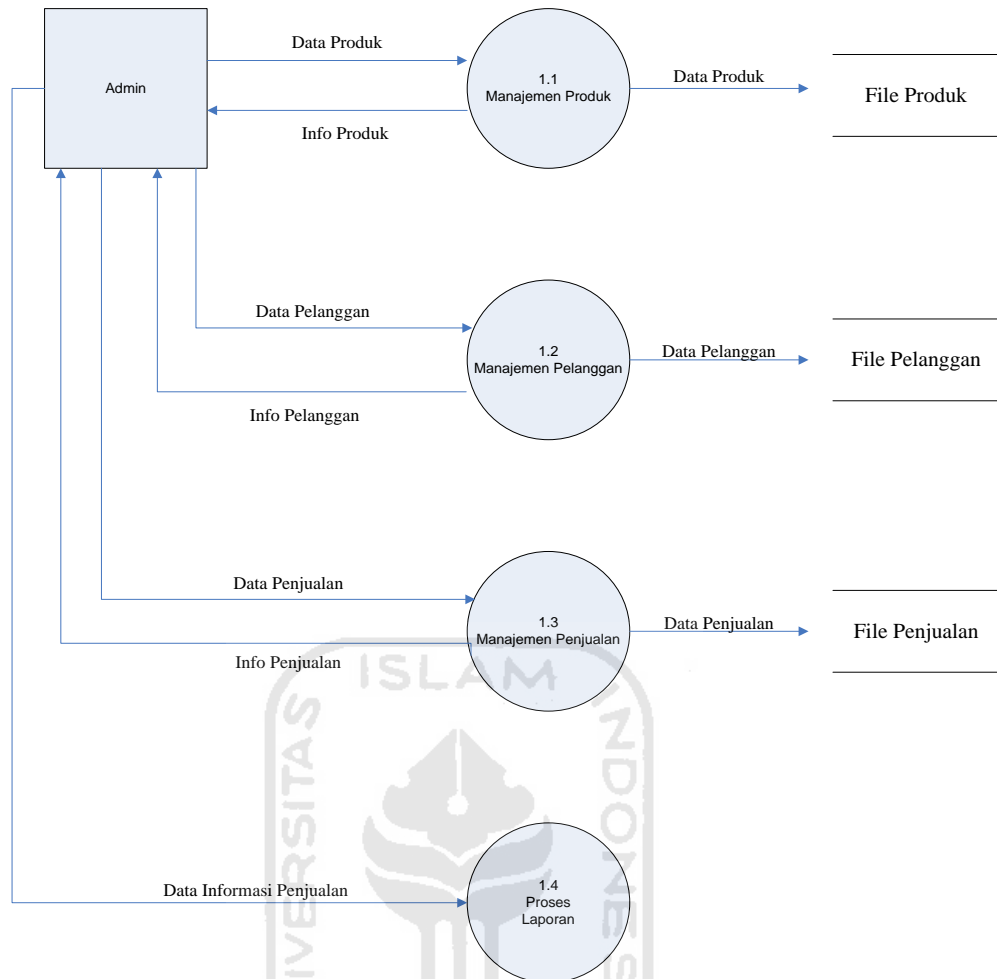
4.6.2 DFD level 1

Pada DFD level ini, Sistem Infomasi Penjualan Mebel Jepara ini terdiri dari 7 proses :

1. Proses manajemen produk, proses ini untuk memasukkan data produk kedalam manajemen produk. Dari manajemen data tersebut terdapat banyak info-info data produk yang diinformasikan ke admin. File produk yaitu bentuk dokumen-dokumen dalam sistem berdasarkan data produk pada manajemen produk. Proses manajemen penjualan, proses ini digunakan admin untuk menambahkan transaksi penjualan, mengubah dan menghapus data transaksi kredit yang telah tersimpan dalam *database*.

2. Proses manajemen pelanggan, proses ini merupakan informasi layanan penjualan dalam menyimpan data-data pelanggan seperti nama, alamat, no.telp. Dari proses manajemen pelanggan tersebut nantinya informasi-informasi mengenai data pelanggan akan disampaikan kembali ke bagian admin. Kemudian data pelanggan tersebut nanti masuk dalam file pelanggan sebagai penyimpanan dokumen-dokumen data pelanggan pada sistem.
3. Proses manajemen penjualan, proses ini merupakan informasi layanan penjualan dalam menyimpan data-data penjualan seperti nama pelanggan dan nama produk. Dari proses manajemen penjualan tersebut nantinya informasi-informasi mengenai data penjualan akan disampaikan kembali ke bagian admin. Kemudian data penjualan tersebut nanti masuk dalam file penjualan sebagai penyimpanan dokumen-dokumen data penjualan pada sistem.
4. Data Informasi Penjualan masuk ke dalam Proses Laporan, proses ini digunakan untuk mencetak manajemen produk ke microsoft office excel.

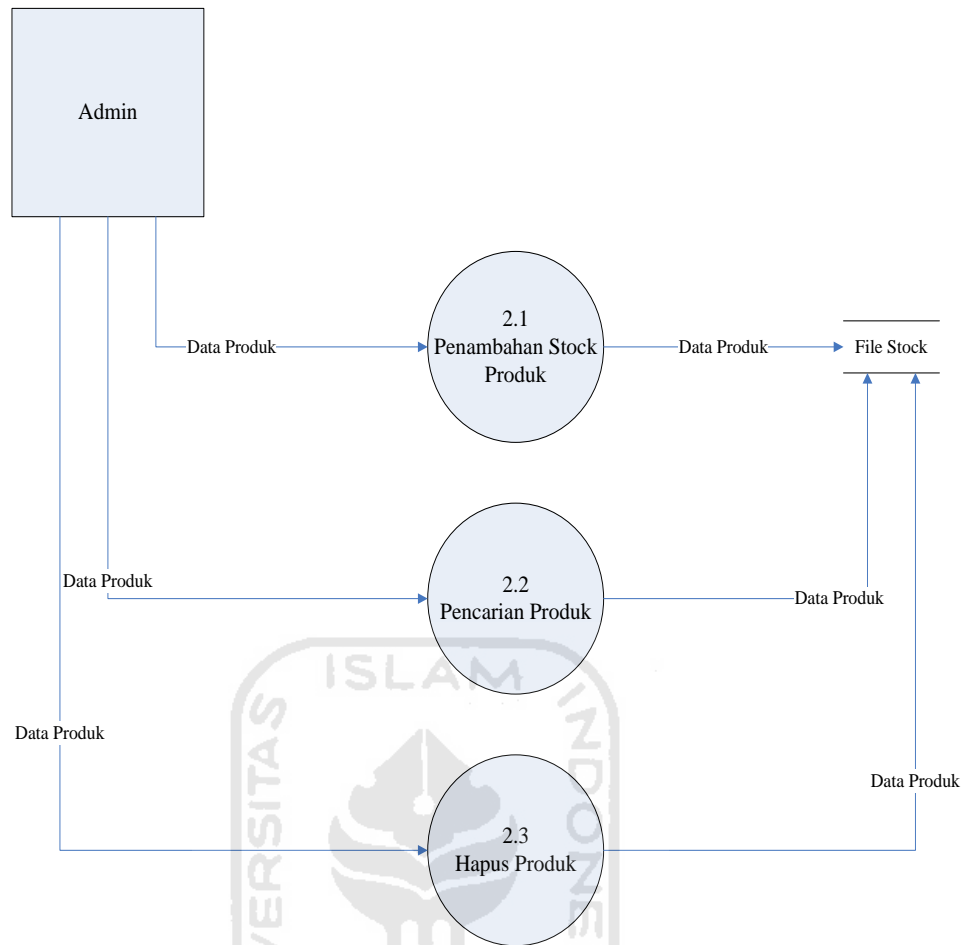
Secara keseluruhan DFD level 1 Sistem Informasi Iventori Barang Merapi Baru apat dilihat pada gambar 4.2.



Gambar 4.2 DFD Level 1

4.6.3 DFD Level 2 Proses Manajemen Produk

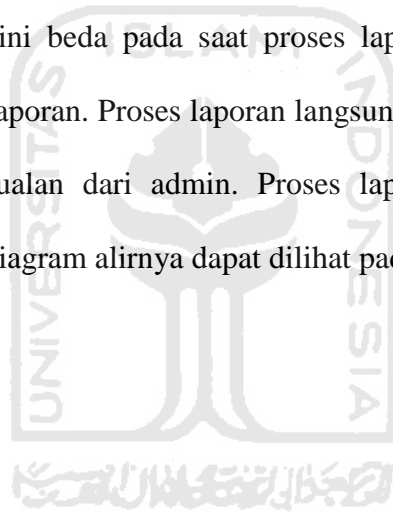
Proses yang terjadi pada DFD level 2 proses manajemen produk meliputi proses stock produk, pencarian produk dan hapus produk. Pada proses ini admin menyalurkan data produk kemudian diproses dan masuk di file stock, dimana dokumen-dokumen data produk disimpan dalam sistem. Diagram alirnya dapat dilihat pada gambar 4.3.

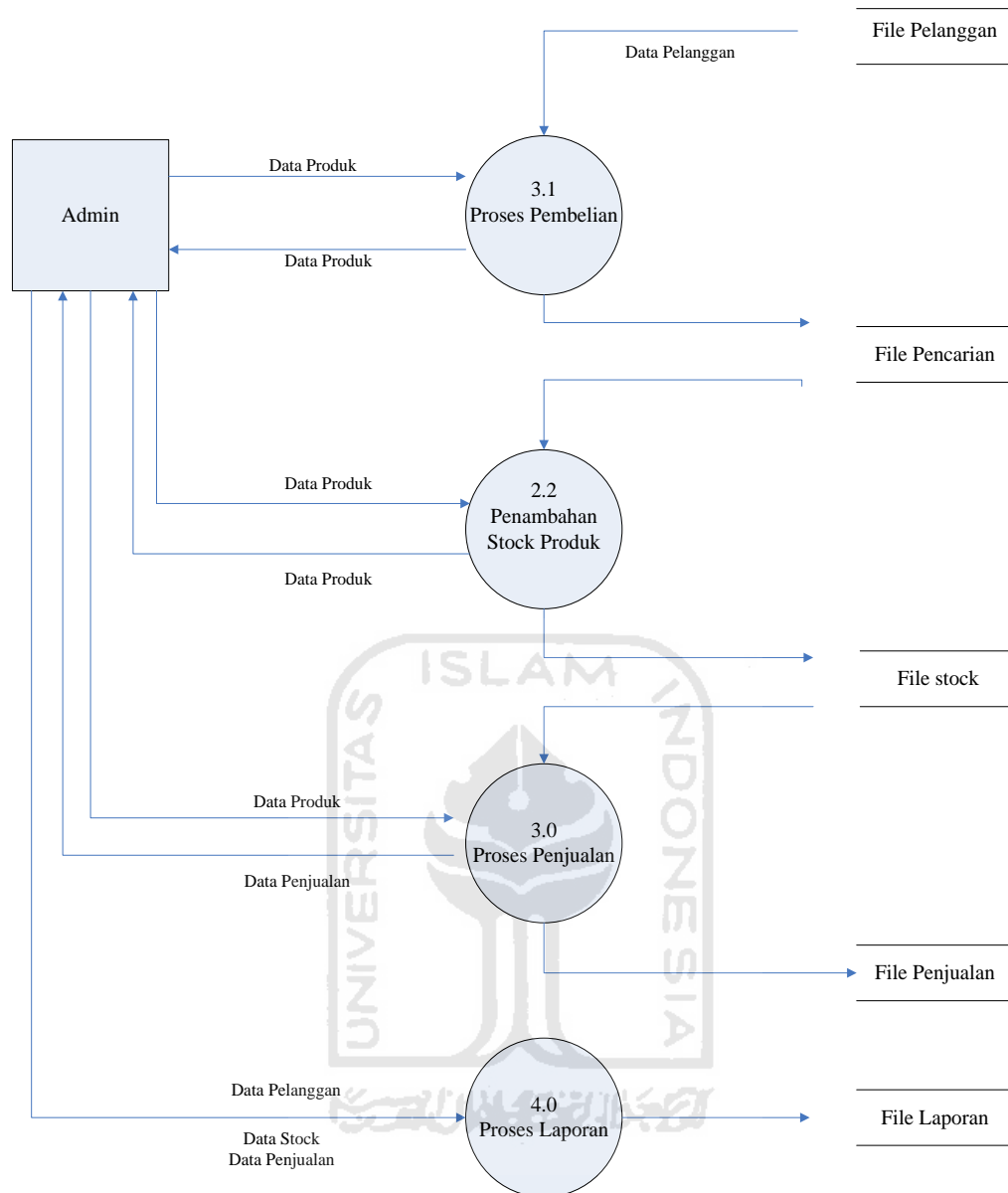


Gambar 4.3 DFD level 2 Proses Manajemen Produk

4.6.4 DFD Level 2 Proses Manajemen Pelanggan

Proses yang terjadi pada DFD level 2 proses manajemen pelanggan meliputi proses pembelian, stock produk, proses penjualan dan proses laporan. Pada proses ini admin dapat menambah data produk, data penjualan, data pelanggan dan data stock penjualan. Pada proses pembelian masuk ke dalam file pelanggan dan file pencarian dalam bentuk dokumen-dokumen disistem. File pencarian tersebut kemudian pada proses stock produk masuk ke dalam file stock. Proses stock tersebut menginformasikan kembali data penjualan ke admin. File stock tersebut lalu masuk ke dalam proses penjualan yang dapat data produk dari admin kemudian masuk ke file penjualan. File penjualan ini beda pada saat proses laporan. Tidak ada hubungan langsung ke dalam proses laporan. Proses laporan langsung menerima data pelanggan, data stock dan data penjualan dari admin. Proses laporan itu langsung menuju tersimpan di file laporan. Diagram alirnya dapat dilihat pada gambar 4.4.



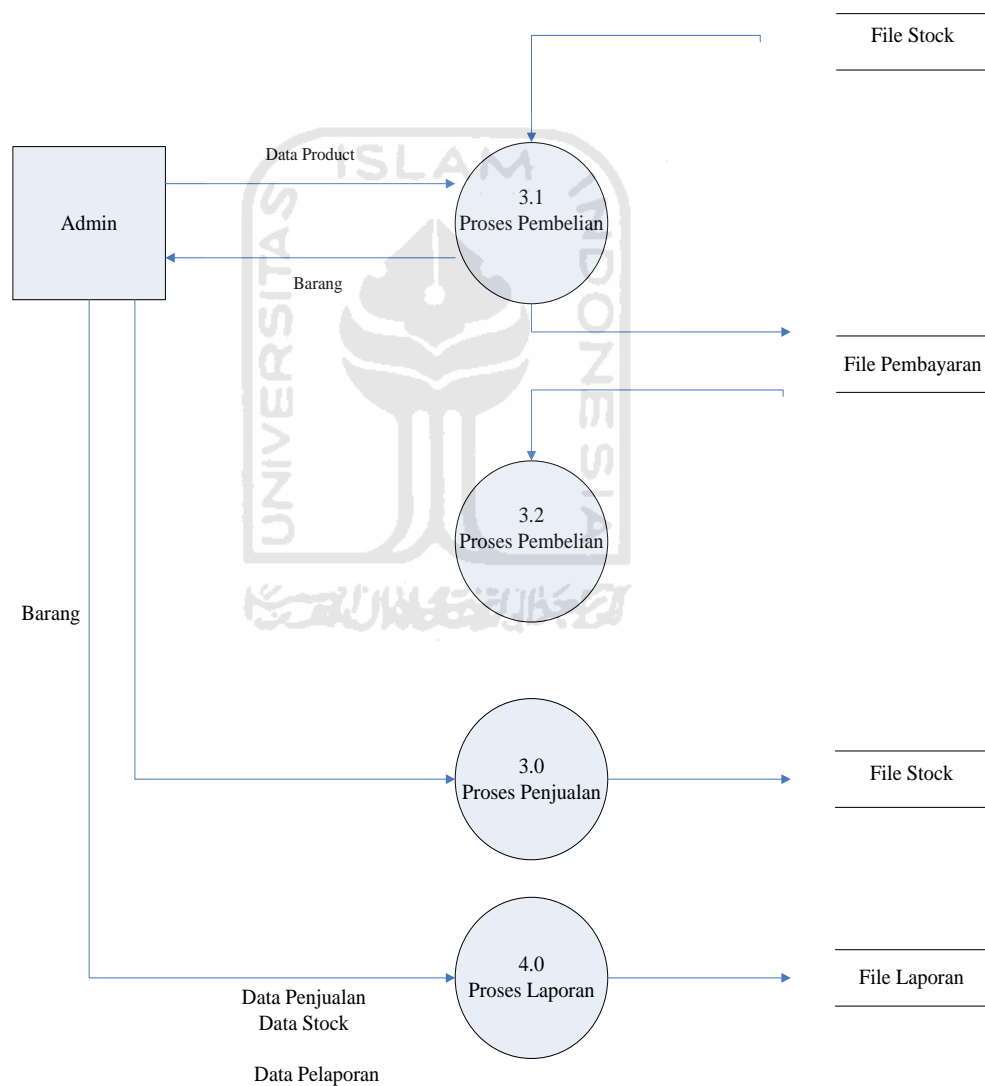


Gambar 4.4 DFD level 2 Proses Manajemen Pelanggan

4.6.5 DFD Level 2 Proses Manajemen Penjualan

Proses yang terjadi pada DFD level 2 proses manajemen penjualan meliputi proses pembelian, proses penjualan, dan laporan. Pada proses ini admin dapat menambah data produk pada proses pembelian. Proses pembelian ini didapat dari dokumen sistem file stock, kemudian menginformasikan pada admin barang apa yang dibeli oleh pembeli. Setelah proses pembelian itu terjadi lalu masuk ke

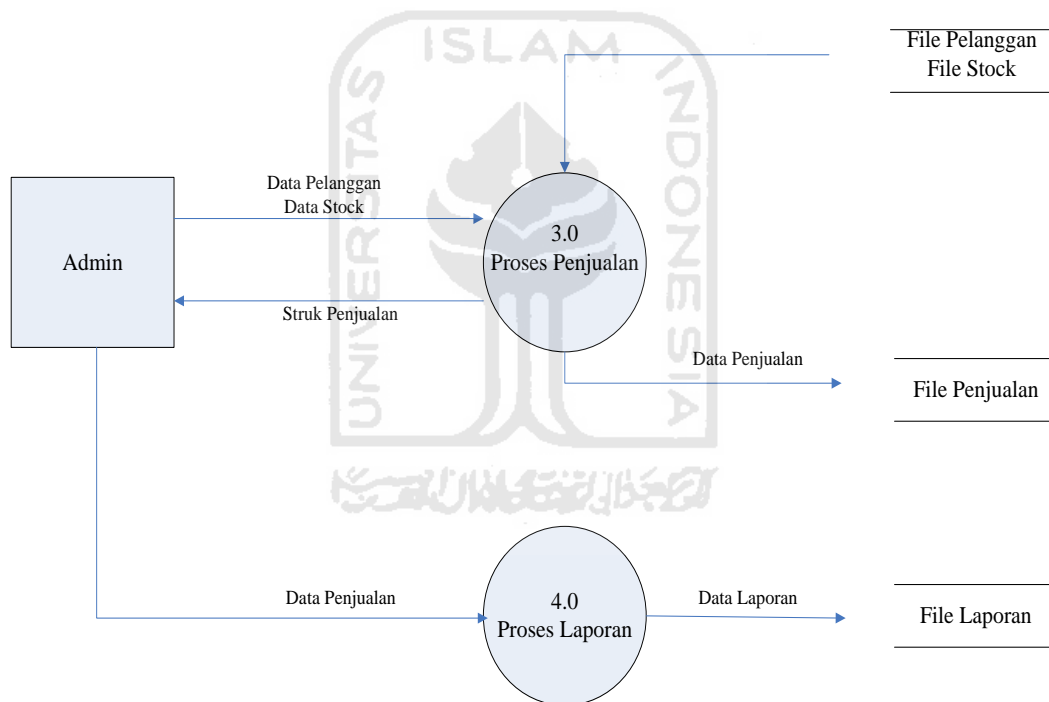
dalam sistem pembayaran, kemudian masuk ke dalam proses pembelian dimana seperti struck pembelian diberikan kepada pembeli dan pengiriman barang ke alamat pembeli. Setelah itu proses manajemen penjualan ini masuk ke dalam proses penjualan langsung ke dalam file stock. Dalam proses laporan admin menginformasikan barang apa yang dibeli oleh pelanggan yang mana itu berdasarkan data penjualan, data stock dan data pelaporan. Diagram alirnya dapat dilihat pada gambar 4.6.



Gambar 4.5 DFD Level 2 Proses Manajemen Penjualan

4.6.6 DFD Level 2 Proses Manajemen Order

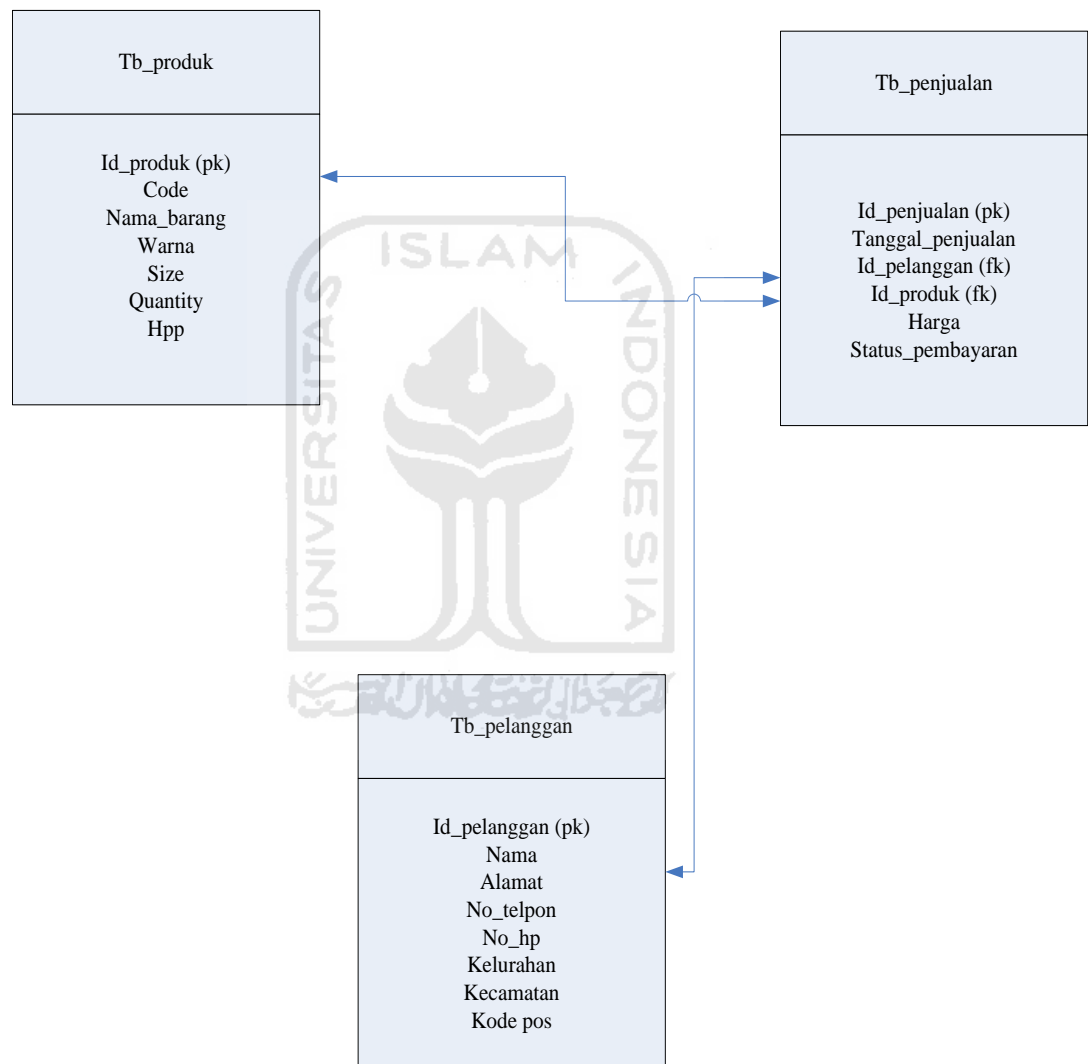
Proses yang terjadi pada DFD level 2 proses manajemen order meliputi proses penjualan dan laporan. Pada proses penjualan ini admin menginput data pelanggan dan data stock. Selain itu juga proses penjualan ini menginput file pelanggan dan file stock dari dokumen dalam sistem sebelumnya. Kemudian outputnya adalah data penjualan yang langsung masuk ke dalam file penjualan. Pada proses laporan admin menginput dari admin yaitu data penjualan dan outputnya adalah data laporan kemudian masuk ke file penjualan dalam sistem. Diagram alirnya dapat dilihat pada gambar 4.7.



Gambar 4.6 DFD Level 2 Proses Manajemen Order

4.7 Relasi Antar Tabel

Dalam pemodelan struktur data, hubungan antar data pada sistem informasi menggunakan diagram relasi antar tabel yang mana dengan adanya diagram relasi antar tabel ini akan menunjukkan hubungan antar tabel yang satu dengan yang lainnya. Relasi antar tabel pada sistem informasi ini dapat dilihat pada gambar 4.8 dibawah ini.



Gambar 4.7 Gambar Relasi Antar Tabel

4.8 Data Volume dan Harga Penjualan Produk

Data ini menunjukkan volume penjualan dari tahun 2005 sampai dengan 2009 dan data perolehan pendapatan dari penjualan.

Tabel 4.1 Data Volume dan Harga Penjualan Produk

Tahun	Varian	Nama Produk										
		Kursi		Meja			Lemari		Buffet		Springbed	
		Kursi Tamu	Kursi Teras	Meja Makan	Meja Kopi	Meja Rias	Lemari Pakaian	Lemari Jam Hias	Buffet TV	Buffet Davinci	Ukuran besar	Ukuran Kecil
2005	Stock	30	18	27	15	20	30	10	28	22	32	40
	Harga	3500000	1300000	4500000	800000	1400000	3450000	2000000	1400000	1500000	2900000	1500000
2006	Stock	32	20	30	17	22	33	11	28	23	34	41
	Harga	3600000	1400000	4600000	900000	1500000	3550000	2100000	1500000	1600000	3000000	1600000
2007	Stock	35	21	31	18	23	34	12	29	24	36	42
	Harga	3700000	1500000	4700000	1000000	1600000	3650000	2200000	1600000	1700000	3200000	1700000
2008	Stock	38	24	32	19	25	36	12	32	27	38	43
	Harga	3800000	1600000	4800000	1100000	1700000	3750000	2300000	1700000	1800000	3300000	1800000
2009	Stock	40	25	35	21	28	39	14	34	30	40	44
	Harga	3900000	1700000	4900000	1200000	1800000	3850000	2400000	1800000	1900000	3400000	1900000

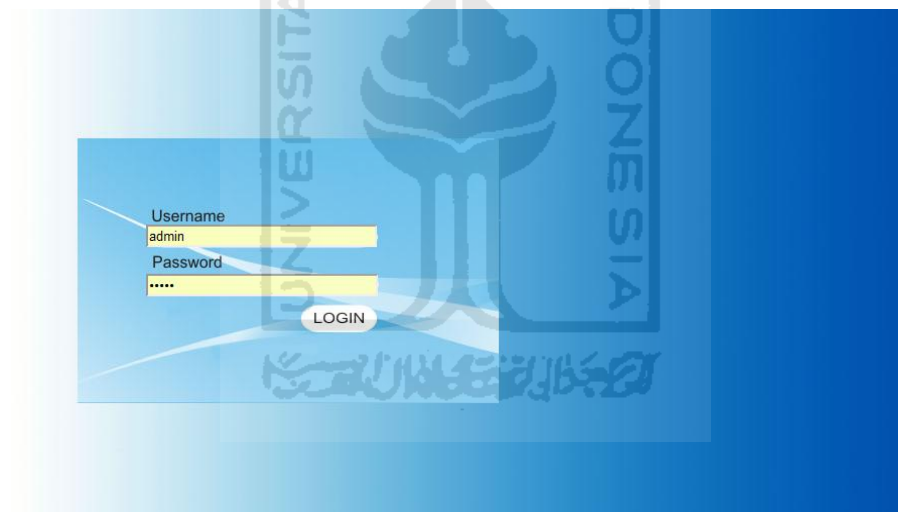
BAB V

PEMBAHASAN

5.1 Analisis *User Interface*

5.1.1 Login

Untuk dapat menggunakan software ini user terlebih dahulu harus mempunyai *account*. Halaman login akan menanyakan username dan password yang dimiliki oleh admin. Kemudian digunakan untuk masuk dalam halaman utama, lihat pada gambar 5.9.



Gambar 5.1 Halaman Login

Pada proses login sistem melakukan dua validasi seperti *username* dan *password*. Untuk username diisi dengan “admin” dan password juga diisi dengan “admin”. Hal ini untuk lebih mempermudah mengingat akun *username* dan *password*. Setelah username dan password diisi, kemudian klik “Login” yang langsung menuju halaman utama atau beranda. Sistem ini juga dilengkapi dengan menu “Logout”, untuk mengakhiri sistem ini.

Menggunakan halaman login ini untuk lebih mengamankan sistem, agar tidak semua orang bisa masuk dan menggunakan sistem tersebut.

5.1.2 Beranda

Halaman beranda merupakan proses lanjutan dari halaman login disaat *username* dan *password* diterima, lihat pada gambar 5.10.



Gambar 5.2 Halaman Beranda

Halaman beranda menampilkan pilihan menu antara lain: jual, manajemen pelanggan, manajemen penjualan, manajemen kategori, manajemen produk, dan logout. Pada halaman ini adalah awal untuk memulai kegiatan kita pada sistem tersebut. Menu jual berguna ketika ada pembeli yang akan membeli produk. Pada manajemen pelanggan berguna sebagai database pelanggan. Kemudian untuk manajemen penjualan sebagai database pembelian produk. Selanjutnya untuk manajemen kategori sebagai database kategori-kategori produk dan manajemen produk sebagai database produk yang dimiliki.

oleh usaha Mebel Jepara, serta menu terakhir adalah logout untuk keluar dari sistem tersebut.

5.1.3 Jual

Dari halaman jual ini user dapat memasukkan data-data yang akan dijual. Seperti produk yang ingin dibeli oleh pelanggan, jumlah, nama pelanggan, no telepon, email, no identitas, alamat, cara pembayaran, status pembayaran, DP, jatuh tempo, cetak faktur dan submit.

Masukkan data yang mau dijual

* Nama Produk	-- Pilih Produk --	
* Jumlah	<input type="text"/>	
* Nama Pelanggan	<input type="text"/>	
* No Telp / Seluler	<input type="text"/>	
Email	<input type="text"/>	
No Identitas	<input type="text"/>	
* Alamat	<input type="text"/>	
* Cara Pembayaran	-- Pilih Satu --	
* Status Pembayaran	-- Pilih Satu --	
DP	<input type="text"/>	Beri angka 0 jika Lunas
Jatuh Tempo	<input type="text"/>	Contoh : 17-Oct-2011
Cetak Faktur	<input type="checkbox"/> Beri Centang	
Batal	<input type="button" value="Submit"/>	

* Wajib di isil

Gambar 5.3 Halaman Menu Jual

Pada halaman manajemen jual, lebih mempermudah penjual untuk menyimpan identitas pembeli dan mempercepat proses kerja user pada database penjualan. Halaman manajemen jual ini, terdapat menu “pilih produk” maka pembelian hanya akan menutup stock. Jika data produk tidak ada, maka terlebih dahulu menambahi produk melalui menu manajemen produk.

5.1.4 Manajemen Pelanggan

Pada halaman manajemen pelanggan ini untuk pelanggan yang membeli produk di usaha Mebel Jepara.

**Sistem Informasi Penjualan
Mebel Jepara**

Manajemen Pelanggan

ADA 3 PELANGGAN YANG TERDAFTAR

NO	NAMA PELANGGAN	NO IDENTITAS	NO TELEPON	AKSI
1	arin	123456789	413327	Hapus Edit
2	Husna	00001	085727260079	Hapus Edit
3	nuru	60606060	085643074174	Hapus Edit

Tambah LAPORAN : Excel

© 2011 by Arinil Husna

alan.tambah.nhn

Gambar 5.4 Halaman Manajemen Pelanggan

Halaman manajemen pelanggan ini terdapat nama pelanggan, no identitas pelanggan, no telepon dan aksi (untuk menghapus dan mengedit). Jika ada pelanggan baru dari menu jual sebelumnya maka bisa ditambahkan pada manajemen pelanggan ini sebagai database pelanggan dan terdapat kolom “aksi” untuk menghapus dan mengedit data dari pelanggan Mebel Jepara. Menu manajemen pelanggan ini membantu administrasi usaha Mebel Jepara lebih rapi dari sebelumnya yang belum terkomputerisasi. Adanya sistem ini, penyimpanan file otomatis tersimpan pada sistem tersebut.

5.1.5 Manajemen Penjualan

Halaman manajemen penjualan ini untuk menambah jumlah transaksi penjualan usaha Mebel Jepara.

Manajemen Penjualan
ADA 19 TRANSAKSI

NO TRANSAKSI	NAMA PEMBELI	NAMA PRODUK	TANGGAL PENJUALAN	KURANG BAYAR	STATUS PEMBAYARAN	JATUH TEMPO	AKSI
19	ivan	meja rias	06-Dec-2011	4400000	Belum Lunas	6 februari 2012	Hapus Edit
18		meja makan	29-Nov-2011	0	Lunas	0	Hapus Edit
17		meja makan	15-Nov-2011	0	Lunas		Hapus Edit
16		buffet davinci	09-Nov-2011	0	Lunas	0	Hapus Edit
11	yaya	buffet davinci	03-Nov-2011	0	Lunas	0	Hapus Edit
10	nurul	meja makan	29-Oct-2011	0	Lunas	0	Hapus Edit
9		meja makan	23-Oct-2011	0	Lunas	-	Hapus Edit
8		meja makan	23-Oct-2011	0	Lunas	-	Hapus Edit
7		meja makan	21-Oct-2011	0	Lunas	12-nov-2011	Hapus Edit
5	1	buffet davinci	17-Oct-2011	190000	Belum Lunas	17-Sept-2011	Hapus Edit

LAPORAN :

Gambar 5.5 Halaman Manajemen Penjualan

Halaman manajemen penjualan ini terdapat nama pembeli, nama produk, tanggal penjualan, jumlah barang, status pembayaran dan jatuh tempo. Apabila ada perubahan, terdapat kolom aksi untuk menghapus atau mengedit. Semua transaksi pelanggan penjualan Mebel Jepara dari menu jual, secara otomatis tersimpan dalam database manajemen penjualan. Halaman manajemen penjualan ini, transaksi pelanggan yang paling baru akan berada di baris paling atas dan transaksi pelanggan yang sudah lama akan berada di baris bawah. Hal ini akan lebih mempermudah admin dalam membaca transaksi masa lalu.

5.1.5 Manajemen Kategori

Halaman manajemen kategori ini untuk memasukkan produk masuk pada kategori yang tepat.

**Sistem Informasi Penjualan
Mebel Jepara**

Manajemen Kategori
ADA 5 KATEGORI PRODUK

The Numbers Weekly World Chart (2007-03-08)

NO	NAMA KATEGOR	KETERANGAN	AKSI
1	Buffet	Keterangan untuk kategori Buffet	Hapus Edit
2	Kursi	Keterangan untuk kategori kursi	Hapus Edit
3	Lemari	Keterangan untuk kategori Amari dan Buffet	Hapus Edit
4	Meja	Keterangan untuk kategori meja	Hapus Edit
5	Springbed	Keterangan untuk kategori Springbed dan kursi panj	Hapus Edit

© 2011 by Arinil Husna

Gambar 5.6 Halaman Manajemen Kategori

Pada halaman kategori produk ini ada tiga kategori produk yaitu lemari, kursi, dan meja. Jika ada perubahan pada kategori yang sudah ada, pada halaman manajemen produk ini bisa diubah pada kolom aksi. Kemudian, apabila ingin menambahkan kategori baru, maka bisa dilakukan pada halaman manajemen kategori ini.

5.1.6 Manajemen Produk

Halaman manajemen produk ini untuk mengatur keluar masuknya produk dan ada berapa jumlah produk yang berada pada *inventory* pada saat itu juga.

Sistem Informasi Penjualan Mebel Jepara

Manajemen Produk
ADA 11 PRODUK

NAMA PRODUK	KODE PRODUK	KATEGORI	WARNA	QTY	HPP	AKSI
springbed ukuran besar	5278	Springbed	putih, merah, biru	30	3400000	Hapus Edit
Springbed ukuran kecil	5275	Springbed	putih, merah, biru	30	1900000	Hapus Edit
Meja Rias	M.423	Meja	Coklat, hitam	20	1500000	Hapus Edit
meja kopi	M067	Meja	coklat keemasan	30	2000000	Hapus Edit
lemari pakaian	L245	Lemari	hitam, coklat, coklat keemasan	30	3850000	Hapus Edit
lemari jam hias	L235	Lemari	coklat, hitam	30	2400000	Hapus Edit
kursi teras	K087	Kursi	coklat, hitam	29	1700000	Hapus Edit
Kursi Tamu	K123	Kursi	hitam, coklat	29	3900000	Hapus Edit
Buffet davinci	B093	Buffet	hitam,coklat	34	2000000	Hapus Edit
Buffet TV	T035	Buffet	coklat, hitam	29	1800000	Hapus Edit

LAPORAN :

[« Sebelumnya](#)
[1](#)
[2](#)
[Selanjutnya](#)
[Terakhir »](#)

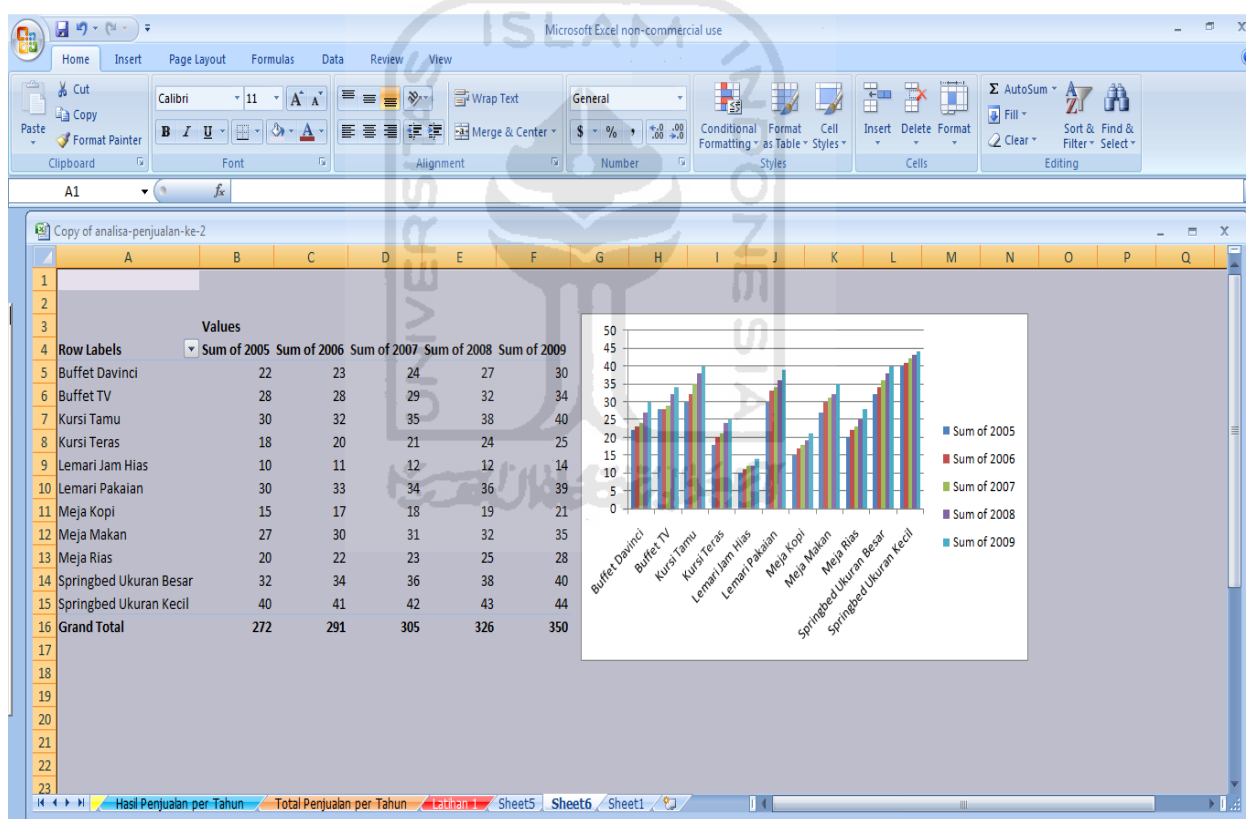
Gambar 5.7 Halaman Manajemen Produk

Halaman produk ini terdapat nama produk, kode produk, kategori, warna produk, *quantity*, harga pokok produksi dan aksi yang berfungsi untuk merubah manajemen produk. Quantity produk diatur pada halaman manajemen produk dan secara otomatis akan muncul pada pencarian produk pada menu jual. Halaman manajemen penjualan ini mengatur *owner* dalam keluar masuknya produk yang ada pada Mebel Jepara. Stok produk yang ada, akan terlihat berkurang atau bertambah pada halaman manajemen produk ini.

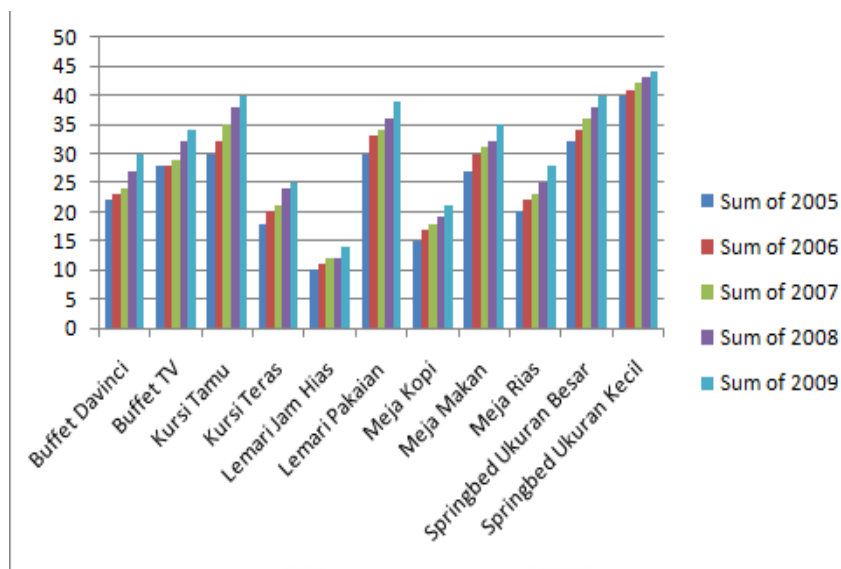
5.2 Analisa Data

5.2.1 Analisa Data Volume Penjualan

Berikut ini adalah data yang diperoleh yaitu data volume penjualan Mebel Jepara dari tahun 2005 sampai tahun 2009. Tabel spreadsheet excel ini sudah terintegrasi dengan sistem Mebel Jepara tersebut. Pada menu halaman manajemen penjualan terdapat laporan yang langsung terintegrasi apabila terjadi transaksi penjualan produk. Dalam volume penjualan ini, pembelian produk akan menutup stock. Grafik akan semakin tinggi apabila produk mengalami pembelian.



Gambar 5.8 Volume Penjualan

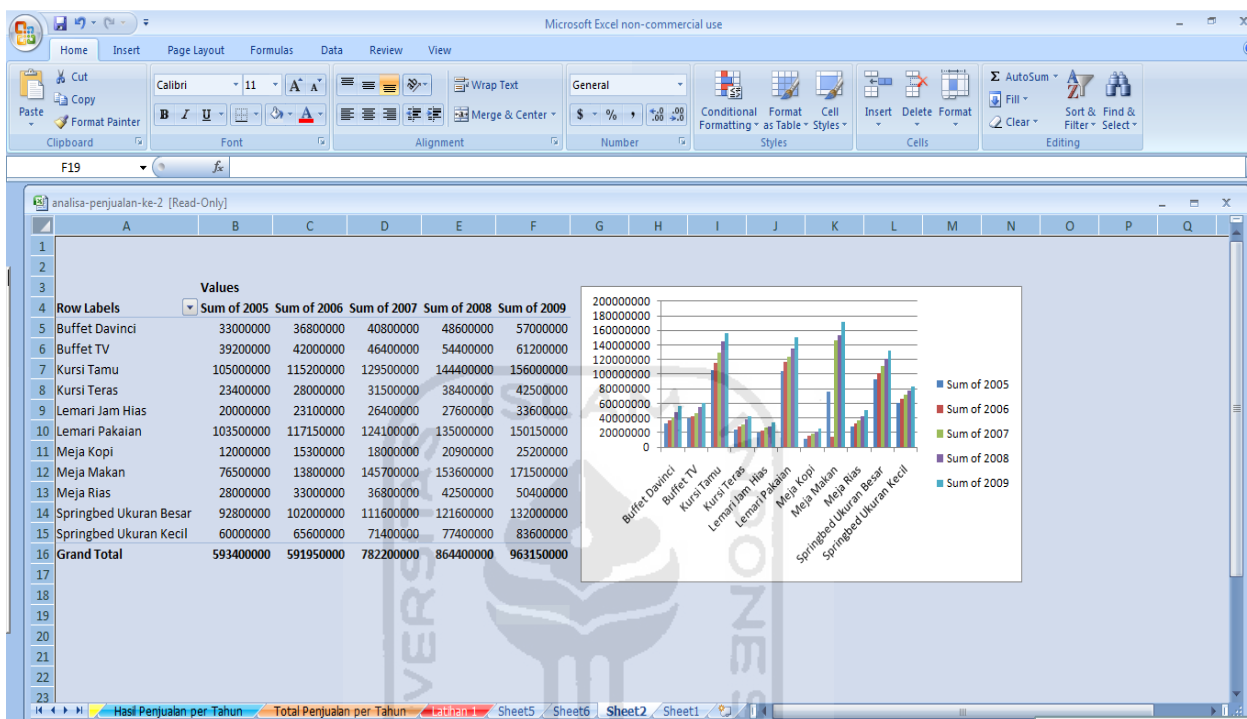


Gambar 5.9 Grafik Volume Penjualan

Dari tahun 2005 sampai dengan tahun 2009 ini jumlah total volume penjualan per tahunnya mengalami peningkatan. Pada tahun 2005 berjumlah 272 barang, tahun 2006 ada 291 barang, tahun 2007 terjual 305 barang, tahun 2008 ada 326 barang dan paling tertinggi adalah di tahun 2009 ada 350 barang yang terjual di Mebel Jepara. Pada grafik volume penjualan terlihat springbed ukuran kecil terlihat paling banyak pembelinya. Produk springbed mengalami penjualan yang tinggi maka dalam analisa bisnis stok springbed harus disiapkan untuk selalu ada mengingat volume penjualan produk springbed dari tahun 2005-2009 ini paling tinggi. Selain itu produk kursi tamu juga mengalami volume penjualan yang tinggi. Pada tahun 2009 tercatat pada grafik volume penjualan tersebut menunjukkan angka 40 pada titik volume penjualan produk kursi tamu. Maka dari analisa bisnis pada sistem tersebut itu stok kursi tamu untuk tahun berikutnya dapat ditingkatkan.

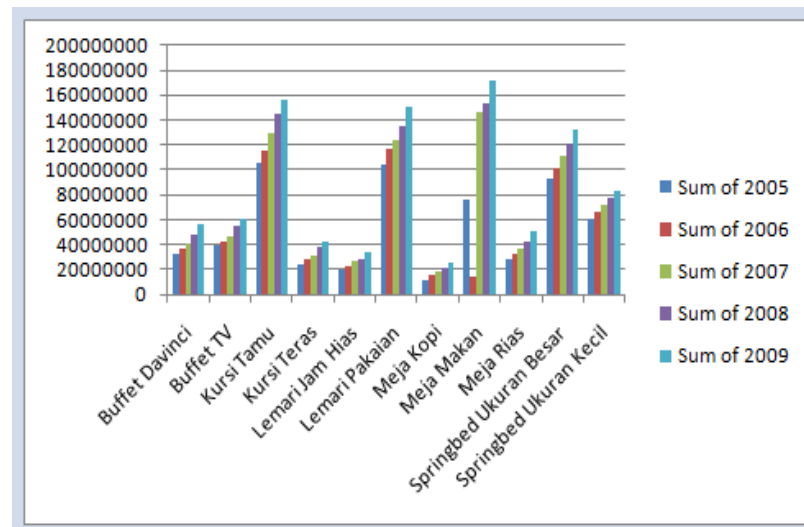
5.2.2 Analisa Data Pendapatan

Berikut ini adalah data yang diperoleh yaitu data pendapatan Mebel Jepara dari tahun 2005 sampai tahun 2009.



Gambar 5.10 Data Perolehan Pendapatan

Dari tahun 2005 sampai dengan tahun 2009 ini jumlah total volume penjualan per tahunnya mengalami peningkatan. Pada tahun 2005 jumlah pendapatan sekitar 59.340.000 rupiah, tahun 2006 59.195.000 rupiah, tahun 2007 pendapatan sekitar 78.220.000 rupiah, tahun 2008 sejumlah 86.440.000 rupiah dan paling tertinggi adalah di tahun 2009 sekitar 96.315.000 rupiah yang diperoleh oleh usaha Mebel Jepara. Pada grafik perolehan pendapatan terlihat produk meja makan yang terlihat paling tinggi frekuensi harga produknya.



Gambar 5.11 Grafik Perolehan Pendapatan

Sedangkan yang paling rendah adalah pada produk meja kopi. Untuk produk kursi tamu dan lemari pakaian hampir sama untuk perolehan pendapatan. Pada perolehan pendapatan produk meja makan adalah yang paling tinggi sebagai pendapatan dari usaha Mebel Jepara. Paling rendah didapat dari produk meja kopi. Harga dari produk meja makan paling mahal dari pada produk lainnya dan untuk volume penjualannya juga tidak terlalu rendah. Maka dari itu analisis bisnisnya, meja makan merupakan produk yang dapat menghasilkan pendapatan yang tinggi bagi usaha Mebel Jepara. Sementara produk lemari pakaian dan kursi tamu juga mempengaruhi perolehan pendapatan yang tinggi. Hal ini perlu ditingkatkan karena ketiga produk tersebut menguntungkan bagi usaha Mebel Jepara.

5.3 Analisis SWOT

Analisis SWOT digunakan sebagai pembandingan antar faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan eksternal (peluang dan ancaman) usaha Mebel Jepara yang berguna untuk mengetahui kondisi perusahaan dan sebagai pedoman dalam menentukan kebijakan usaha. Berikut penjelasan Analisis SWOT:

1. Strengths (Kekuatan)

- a. Penggunaan MySql dan PHP untuk mendukung dan memberi kemudahan dalam pengolahan *database*.
- b. Tidak perlu waktu lama untuk mengetahui jatuh tempo pembayaran apabila ada konsumen yang belum lunas
- c. Adanya grafik perolehan pendapatan yang tinggi dapat diambil keputusan untuk meningkatkan stok produk tersebut, seperti pada produk meja makan.
- d. Mengurangi tingkat kelupaan manusia dalam mengatur keluar masuknya stok produk

2. Weakness (Kelemahan)

- a. Masih ditemui kendala dalam penyampaian informasi (seperti, gambar produk dengan harganya)
- b. Belum dapat menyampaikan diskon pada produk
- c. Belum dapat menjelaskan keuntungan yang diperoleh dari penjualan

3. Opportunities (Peluang)

- a. Adanya grafik volume penjualan yang meningkat dapat memperluas pemasaran, seperti pada produk kursi tamu
- b. Sistem kredit yang diterapkan pada usaha ini dapat bekerjasama dengan perusahaan pengkreditan

4. Threats (Ancaman)

- a. Banyaknya data yang disimpan butuh analisa bisnis yang tepat demi kelangsungan bisnis.
- b. Kurang perhatian pada harga pesaing, sehingga tidak merubah masuk pada data harga produk

5.4 Decision Support System

No	Nama Produk	Nov-11	Status Stok
1	Kursi Tamu	1	0
2	Kursi Teras	16	1
3	Meja Makan	13	Persiapan Pemesanan Produk
4	Meja Kopi	1	0
5	Meja Rias	0	Stok Habis
6	Lemari Pakaian	30	15
7	Lemari Jam Hias	45	30
8	Buffet TV	5	Batas Minimum Stok, Segera Pesan Produk
9	Buffet Davinci	34	19
10	Springbed Ukuran Besar	5	Batas Minimum Stok, Segera Pesan Produk
11	Springbed Ukuran Kecil	30	15

Gambar 5.12 *Decision support system*

Seperti dalam sistem informasi bisnis yang sudah dirancang, stok satu bulan yang ada dalam sistem akan berpengaruh pada grafik stok yang ada pada sistem. Jika ada penjualan maka semakin lama akan menutup stok yang berarti stok habis. Maka dari itu diperlukan sistem pendukung keputusan atau *decision support system*, untuk mengkaji sebuah keputusan bisnis. Adanya sistem informasi bisnis yang telah membantu, salah satunya mengetahui batas standar stok ketika apakah masih dalam status stok persiapan pemesanan produk ataukah sudah pada tahap status stok untuk segera pesan. Sistem pendukung keputusan ini membantu pengambilan keputusan ketika mengalami pada batas berjumlah 15 barang atau kurang dari 15 barang pada suatu produk, maka keputusannya ialah perlu melakukan persiapan pesan produk. Kemudian ketika status stok barang tersebut belum juga terpenuhi dan sampai pada batas status stok berjumlah 10 barang atau kurang dari 10, maka keputusannya adalah perlu segera pesan produk. Analisa keputusan ini sebagai tindakan pilihan dan sering kali perlu untuk mengambil banyak keputusan dalam proses pemecahan masalah stok produk. Seperti dapat diketahui produk apa saja

yang perlu dipertahankan, ketika laku sekian harus stok berapa, dan analisis stok standar batas persediaan barang itu sudah harus pesan.



BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Dari hasil perancangan dan analisis pembahasan, dapat diambil kesimpulan bahwa telah berhasil merancang sistem informasi bisnis untuk usaha mebel jepara. Rancangan aplikasi web yang berisi informasi penjualan dapat diakses oleh admin untuk lebih mempermudah dalam hal administrasi penjualan. Menggunakan sistem ini dapat langsung terintegrasikan pada jumlah stok barang saat itu, jadi lebih memudahkan kita dalam pengontrolan *inventory* di manajemen produk. Grafik stok produk tertinggi yaitu pada produk meja makan, karena dari data-data yang diperoleh pada tahun-tahun sebelumnya terlihat grafik meja makan yang paling tinggi dalam mempengaruhi perolehan pendapatan karena paling banyak dibeli konsumen.

Pada analisis SWOT, analisa pembandingan untuk faktor internal kekuatan pada sistem informasi bisnis ini yaitu dalam pengolahan database, data pembayaran konsumen yang tersusun rapi, grafik perolehan pendapatan mempengaruhi stok produk dan mengurangi tingkat kesalahan manusia. Sedangkan pembandingan faktor internal kelemahan yaitu, kendala dalam penyampaian informasi, belum dapat menyampaikan diskon produk dan belum dapat menjelaskan keuntungan yang diperoleh. Sementara faktor eksternal peluang pada analisis bisnis sistem informasi bisnis penjualan usaha Mebel Jepara yaitu, bekerjasama dengan perusahaan pengkreditan bagi konsumen, adanya grafik volume penjualan menunjukkan bahwa dapat memperluas pemasaran.

Kemudian pada faktor eksternal ancaman banyak data yang disimpan butuh analisa bisnis yang tepat dan kurang perhatiannya pada data harga produk pesaing. Dengan menentukan aktivitas bisnis maka aktifitas bisnis dapat lebih terprogram sehingga mudah direalisasikan.

Kemudian pada *decision support system* atau sistem pendukung keputusan ini menganalisa stok produk yang ada pada mebel jepara. Hal ini dilakukan untuk dapat memutuskan pada masalah seperti: ketika produk laku sekian, berapa stok yang harus ada, kemudian dapat menganalisis ada standar batas stok untuk pada waktu itu harus segera pesan stok dan dapat mengetahui produk apa yang harus dipertahankan karena dari sistem pendukung keputusan tersebut bisa dilihat mana produk yang paling cepat laku dan yang paling banyak laku.

6.2 Saran

Saran yang dapat diberikan sehubungan dengan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Sebagai sistem informasi bisnis manajemen penjualan
2. Perlu adanya analisis lebih lanjut dalam mengimplementasi sistem informasi bisnis kedalam sistem manajemen penjualan yang telah ada sekarang agar sistem tersebut tidak gagal.
3. Analisa lebih lanjut dari sistem dalam *decision support system*
4. Perlu dilakukan pelatihan sumber daya manusia agar terbiasa dengan sistem yang dikembangkan.

DAFTAR PUSTAKA

Jones, M.C., Cline, M., Ryan, S., 2006 : “Exploring Knowledge Sharing in ERP Implementation an Organizational Culture Framework” *International Journal Decision Support System* 41 pp. 411-434.

Radiant Victor Imbar, Eric Tirta, 2007 : “Analisa, Perancangan dan Implementasi Sistem Informasi Penjualan Pelumas” *Jurnal Informatika, Vol 3, No 1, Juni 2007: 119-149*

Yusuf, Y., at al, 2006 “Implementation of Enterprise Resources Planning in China”, *International Journal Production Economics*.

Mulyadi. 2001. *Sistem Akuntansi*. Edisi ke-tiga. Salemba 4, Jakarta.

Mathiassen, Lars, dkk. 2000. *Object Oriented Analysis and Design*. Marko Publishing. APS, Denmark.

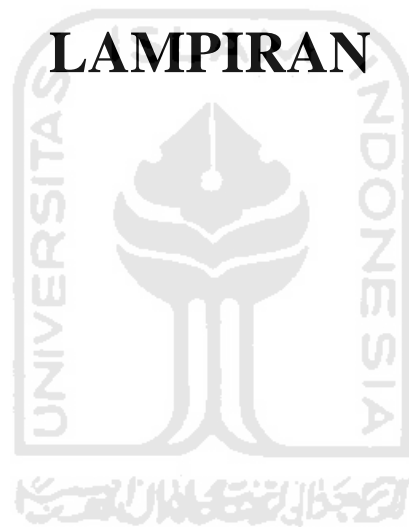
Mcleod, Raymond. 1998. *Management Information System*. Seventh Edition. Prentice Hall, New Jersey.

Mcleod, Raymond. 2001. *Sistem Informasi Manajemen*. Edisi ke-tujuh : jilid 1. PT. Prenhallindo, Niswonger, C.Rollin; E.Fess, Philip; S.Warre, Carl. 1999. *Prinsip-prinsip Akuntansi*. Jilid-1. Edisi ke-19. Erlangga, Jakarta.

Connolly, Thomas M., Begg, Carolyn E. 2002. *Database Systems, A Practical Approach to design, implementation and management*. Addison—Wesley.

O'brien, James A. 2005. *Introduction to Information Systems, 12th editions*. Mc Graw HillCompanies, inc.

Basu Swastha Dh. 1998. *Manajemen Penjualan*. Edisi ke 3. BPFE Yogyakarta



Stock Barang						
No	Nama Produk	2005	2006	2007	2008	2009
1	Kursi Tamu	30	32	35	38	40
2	Kursi Teras	18	20	21	24	25
3	Meja Makan	27	30	31	32	35
4	Meja Kopi	15	17	18	19	21
5	Meja Rias	20	22	23	25	28
6	Lemari Pakaian	30	33	34	36	39
7	Lemari Jam Hias	10	11	12	12	14
8	Buffet TV	28	28	29	32	34
9	Buffet Davinci	22	23	24	27	30
10	Springbed Ukuran Besar	32	34	36	38	40
11	Springbed Ukuran Kecil	40	41	42	43	44

Harga Barang							
No	Nama Produk	Satuan	2005	2006	2007	2008	2009
1	Kursi Tamu	Rp	3500000	3600000	3700000	3800000	3900000
2	Kursi Teras	Rp	1300000	1400000	1500000	1600000	1700000
3	Meja Makan	Rp	4500000	4600000	4700000	4800000	4900000
4	Meja Kopi	Rp	800000	900000	1000000	1100000	1200000
5	Meja Rias	Rp	1400000	1500000	1600000	1700000	1800000
6	Lemari Pakaian	Rp	3450000	3550000	3650000	3750000	3850000
7	Lemari Jam Hias	Rp	2000000	2100000	2200000	2300000	2400000
8	Buffet TV	Rp	1400000	1500000	1600000	1700000	1800000
9	Buffet Davinci	Rp	1500000	1600000	1700000	1800000	1900000
10	Springbed Ukuran Besar	Rp	2900000	3000000	3100000	3200000	3300000
11	Springbed Ukuran Kecil	Rp	1500000	1600000	1700000	1800000	1900000

Perolehan Pendapatan per Tahun							
No	Nama Produk	Satuan	2005	2006	2007	2008	2009
1	Kursi Tamu	Rp	105000000	115200000	129500000	144400000	156000000
2	Kursi Teras	Rp	234000000	280000000	315000000	384000000	425000000
3	Meja Makan	Rp	765000000	138000000	145700000	153600000	171500000
4	Meja Kopi	Rp	120000000	153000000	180000000	209000000	252000000
5	Meja Rias	Rp	280000000	330000000	368000000	425000000	504000000
6	Lemari Pakaian	Rp	103500000	117150000	124100000	135000000	150150000
7	Lemari Jam Hias	Rp	200000000	231000000	264000000	276000000	336000000
8	Buffet TV	Rp	392000000	420000000	464000000	544000000	612000000
9	Buffet Davinci	Rp	330000000	368000000	408000000	486000000	570000000
10	Springbed Ukuran Besar	Rp	928000000	1020000000	1116000000	1216000000	1320000000
11	Springbed Ukuran Kecil	Rp	600000000	656000000	714000000	774000000	836000000

The screenshot shows an Excel spreadsheet with the following data:

No	Nama Produk	Nov-11	Status Stok
1	Kursi Tamu	1	Batas Minimum Stok, Segera Pesan Produk
2	Kursi Teras	16	1
3	Meja Makan	13	Persiapan Pemesanan Produk
4	Meja Kopi	1	Batas Minimum Stok, Segera Pesan Produk
5	Meja Rias	0	Batas Minimum Stok, Segera Pesan Produk
6	Lemari Pakaian	30	15
7	Lemari Jam Hias	30	15
8	Buffet TV	70	55
9	Buffet Davinci	34	19
10	Springbed Ukuran Besar	30	15
11	Springbed Ukuran Kecil	30	15

data stock untuk dss - Microsoft Excel non-commercial use

Home Insert Page Layout Formulas Data Review View

Clipboard Font Alignment Number Conditional Formatting Styles

E3 =IF(D3>15,D3-15,IF(D3>10,"Persiapan Pemesanan Produk",IF(D3>1,"Batas Minimum Stok, Segera Pesan Produk",IF(D3=0,"Stok Habis",0))))

No	Nama Produk	Nov-11	Status Stok
1	Kursi Tamu	1	0
2	Kursi Teras	15	Persiapan Pemesanan Produk
3	Meja Makan	13	Persiapan Pemesanan Produk
4	Meja Kopi	1	0
5	Meja Rias	0	Stok Habis
6	Lemari Pakaian	30	15
7	Lemari Jam Hias	45	30
8	Buffet TV	5	Batas Minimum Stok, Segera Pesan Produk
9	Buffet Davinci	34	19
10	Springbed Ukuran Besar	5	Batas Minimum Stok, Segera Pesan Produk
11	Springbed Ukuran Kecil	30	15

Ready

9:55 AM

SISTEM INFORMASI PENJUALAN MEBEL JEPARA

Masukkan data yang mau dijual

* Nama Produk	-- Pilih Produk --
* Jumlah	<input type="text"/>
* Nama Pelanggan	<input type="text"/>
* No Telp / Seluler	<input type="text"/>
Email	<input type="text"/>
No Identitas	<input type="text"/>
* Alamat	<input type="text"/>
* Cara Pembayaran	-- Pilih Satu --
* Status Pembayaran	-- Pilih Satu --
DP	<input type="text"/> Beri angka 0 jika Lunas
Jatuh Tempo	<input type="text"/> Contoh : 17-Oct-2011
Cetak Faktur	<input type="checkbox"/> Beri Centang
Batal	<input type="button" value="Submit"/>



Sistem Informasi Penjualan Mebel Jepara

- Menu
- Jual
- Manajemen Pelanggan
- Manajemen Penjualan
- Manajemen Kategori
- Manajemen Produk
- Logout

Manajemen Pelanggan

ADA 5 PELANGGAN YANG TERDAFTAR

NO	NAMA PELANGGAN	NO IDENTITAS	NO TELEPON	AKSI
1	arln	123456789	413327	Hapus Edit
2	dewi		085312558116	Hapus Edit
3	Husna	00001	085727260079	Hapus Edit
4	nurul	60606060	085643074174	Hapus Edit
5	yaya	03659876534	413327	Hapus Edit

Tambah LAPORAN : Excel

© 2011 by Arinil Husna

- Menu
- Jual
- Manajemen Pelanggan
- Manajemen Penjualan
- Manajemen Kategori
- Manajemen Produk
- Logout

Manajemen Penjualan

ADA 17 TRANSAKSI

NO TRANSAKSI	NAMA PEMBELI	NAMA PRODUK	TANGGAL PENJUALAN	JUMLAH BARANG	STATUS PEMBAYARAN	JATUH TEMPO	AKSI
17		meja makan	15-Nov-2011	1	Lunas		Hapus Edit
16		Buffet davinci	09-Nov-2011	1	Lunas	0	Hapus Edit
11	yaya	Buffet davinci	03-Nov-2011	2	Lunas	0	Hapus Edit
10	nurul	meja makan	29-Oct-2011	1	Lunas	0	Hapus Edit
9		meja makan	23-Oct-2011	1	Lunas	-	Hapus Edit
8		meja makan	23-Oct-2011	1	Lunas	-	Hapus Edit
7		meja makan	21-Oct-2011	1	Lunas	12-nov-2011	Hapus Edit
5	1	Buffet davinci	17-Oct-2011	1	Belum Lunas	17-Sept-2011	Hapus Edit
4	1	Buffet davinci	17-Oct-2011	1	Lunas	17-Sept-2011	Hapus Edit
3	1	Buffet davinci	17-Oct-2011	1	Belum Lunas	17-Sept-2011	Hapus Edit

Tambah LAPORAN : Excel



Sistem Informasi Penjualan Mebel Jepara



- Menu
- Jual
- Manajemen Pelanggan
- Manajemen Penjualan
- Manajemen Kategori
- Manajemen Produk
- Logout

Manajemen Kategori

ADA 5 KATEGORI PRODUK

The Numbers Weekly World Chart (2007-03-08)

NO	NAMA KATEGOR	KETERANGAN	AKSI
1	Buffet	Keterangan untuk kategori Buffet	Hapus Edit
2	Kursi	Keterangan untuk kategori kursi	Hapus Edit
3	Lemari	Keterangan untuk kategori Lemari dan Buffet	Hapus Edit
4	Meja	Keterangan untuk kategori meja	Hapus Edit
5	Springbed	Keterangan untuk kategori Springbed dan kursi panjang	Hapus Edit

Tambah

© 2011 by Arinil Husna



Sistem Informasi Penjualan Mebel Jepara



- Menu
- Jual
- Manajemen Pelanggan
- Manajemen Penjualan
- Manajemen Kategori
- Manajemen Produk
- Logout

Manajemen Produk

ADA 11 PRODUK

NAMA PRODUK	KODE PRODUK	KATEGORI	WARNA	QTY	HPP	AKSI
springbed ukuran besar	S278	Springbed	putih, merah, biru	30	3400000	Hapus Edit
Springbed ukuran kecil	S275	Springbed	putih, merah, biru	30	1900000	Hapus Edit
Meja Rias	M 423	Meja	Coklat, hitam	20	1500000	Hapus Edit
meja kopi	M067	Meja	coklat keemasan	30	2000000	Hapus Edit
lemari pakaian	L245	Lemari	hitam, coklat, coklat keemasan	30	3850000	Hapus Edit
lemari jam hias	L235	Lemari	coklat, hitam	30	2400000	Hapus Edit
kursi teras	K087	Kursi	coklat, hitam	29	1700000	Hapus Edit
Kursi Tamu	K123	Kursi	hitam, coklat	29	3900000	Ha
Buffet davinci	B093	Buffet	hitam,coklat	34	2000000	Ha
Buffet TV	T035	Buffet	coklat, hitam	29	1800000	Ha

Tambah

LAPORAN :

Excel

« Sebelumnya **1** 2 Selanjutnya Terakhir »