

# PERANCANGAN SISTEM INFORMASI PENJUALAN PERLENGKAPAN RUMAH TANGGA BERBASIS WEB DI PT. TEGAR PRIMA NUSANTARA CIMAH

Johnson Sihombing<sup>1</sup>, Lamhot Sihotang<sup>2</sup>

Manajemen Informatika<sup>1,2</sup>

Politeknik Piksi Ganesha Bandung

Jl. Jend. Gatot Subroto No. 301 Bandung 40274

[John97.sihombing@gmail.com](mailto:John97.sihombing@gmail.com)<sup>1</sup>, [boris\\_olivia@yahoo.co.id](mailto:boris_olivia@yahoo.co.id)<sup>2</sup>

## Abstrak

Berkembang pesatnya bidang teknologi khususnya teknologi informasi, semakin dirasakan manfaatnya dewasa ini dalam berbagai sektor termasuk sektor bisnis.

PT. Tegar Primanusantara yang berlokasi di Cimahi merupakan suatu perusahaan bisnis untuk produk-produk tekstil dan garmen. Dalam menjalankan kegiatan penjualan produk, perusahaan tersebut masih menggunakan cara manual dalam pengolahan datanya dan belum menggunakan salah satu aplikasi teknologi berbasis *web* yaitu *e-commerce* untuk strategi pemasaran produk. Dengan cara tersebut, maka akan memunculkan kendala-kendala yang cukup merepotkan bagi pihak perusahaan, seperti : zona pemasaran yang tidak dapat menjangkau seluruh kawasan dan masyarakat tidak dapat menerima informasi dengan cepat dan akurat tentang produk-produk baru yang dihasilkan perusahaan.

Penelitian yang dilakukan penulis bertujuan untuk merancang bangun sebuah sistem informasi penjualan perlengkapan rumah tangga yang berbasis *website* di perusahaan tersebut, sehingga nantinya diharapkan dapat menjangkau daerah pemasaran yang luas dan mempermudah pelanggan dalam bertransaksi atau memesan produk.

Metode perancangan sistem informasi penjualan berbasis web ini adalah dengan menggunakan metode UML (*Unified Modelling Language*), dan untuk implementasi menggunakan bahasa pemrograman PHP. Adapun *database* yang digunakan adalah MySQL sebagai DBMS (*Data Base Management System*), yang merupakan antarmuka

dari aplikasi yang dihasilkan. Melalui penggunaan teknologi internet, maka layanan produk dapat dilakukan secara komprehensif serta tidak memiliki ruang batas dan waktu. Adapun hasil penelitian yang dilakukan penulis adalah membuat sistem penjualan perlengkapan rumah tangga berbasis *web* pada PT. Tegar Primanusantara, yang berpengaruh terhadap proses bisnis menjadi lebih mudah.

## Kata kunci :

Sistem Informasi, Penjualan, PHP, MySQL.

## Abstract

*The rapid development of technology, especially information technology, is increasingly being felt today in various sectors including the business sector.*

*PT. Tegar Primanusantara located in Cimahi is a business company for textile and garment products. In carrying out product sales activities, the company still uses manual methods in processing data and has not used one of the web-based technology applications, e-commerce for product marketing strategies. In this way, it will create constraints that are quite inconvenient for the company, such as: marketing zones that cannot reach the entire region and the public cannot receive information quickly and accurately about new products produced by the company.*

*The research conducted by the author aims to design and build a website-based information system for selling household appliances at the company, so that later it is expected to be able to reach a wide*

marketing area and make it easier for customers to transact or order products.

The method of designing a web-based sales information system is to use the UML (Unified Modeling Language) method, and for implementation using the PHP programming language. The database used is MySQL as a DBMS (Data Base Management System), which is the interface of the resulting application. Through the use of internet technology, product services can be achieved done comprehensively and do not have a limit and time space. The results of research conducted by the author is to create a web-based household equipment sales system at PT. Tegar Primanusantara, which influences business processes, becomes easier.

**Keywords:**

Information Systems, Sales, PHP, MySQL.

## I. PENDAHULUAN

### I.1 Latar Belakang

Media informasi *online* dengan berbagai bentuk dan fungsinya yang telah menyebar ke seluruh bidang kehidupan saat ini merupakan salah satu dampak dari penggunaan *internet* yang telah menjadi jaringan dan komunikasi global di seluruh dunia. Internet pun dapat digunakan sebagai media komunikasi di bidang bisnis dalam sebuah perusahaan. Selain mampu menyajikan informasi yang cepat dan akurat, perusahaan akan lebih mudah menginformasikan produk dan jasanya kepada masyarakat melalui pemanfaatan teknologi internet. Internet mampu menyimpan data dalam jumlah kapasitas yang sangat besar serta dapat disebar (sharing). Hal tersebut mempermudah interaksi manusia dengan dunia global tanpa ada batas ruang dan waktu.

Salah satu aplikasi internet yang banyak digunakan pada bidang bisnis saat ini adalah aplikasi *electronic commerce (e-commerce)*. Dengan adanya *e-commerce*, maka mempermudah suatu perusahaan untuk melakukan transaksi pemesanan produk oleh pelanggan, penjualan produk hingga pemasaran produk.

Sehubungan hal tersebut di atas, penulis melakukan penelitian tentang penjualan yang berbasis *internet* di PT Tegar Primanusantara yang beralamat di Jl. Industri I No.3 RT 01 RW 08 Leuwigajah - Cimahi.

Proses penjualannya yaitu mengandalkan Distributor dibawah naungan Dialogue Management Group (DMG), dimana produk yang dihasilkan dengan brand Dialogue, Snobby, Makarios. Selain mengandalkan Distributor perusahaan ini juga melakukan kegiatan penjualan produk ke berbagai wilayah di Indonesia dengan sistem mengirimkan beberapa orang *Salesman*.

Kegiatan penjualan di PT Tegar Primanusantara pada saat ini masih dilakukan secara manual, yaitu ketika konsumen ingin memesan produk. Para konsumen (Toko Grosiran, Semi Grosir, dan Modern Market) masih harus menunggu *Salesman* datang untuk menawarkan produk tersebut atau memesan ulang. Pengiriman informasi masih melalui SMS dan telpon, sehingga menjadikan suatu kendala bagi pihak perusahaan, karena bentuk pemesanan produk yang di inginkan oleh pelanggan tidak selaras (sinkron) pada saat order pemesanan diterima oleh pihak perusahaan. Hal ini tentu saja akan membuat pelanggan untuk melakukan order pemesanan produk lagi yang secara otomatis membutuhkan waktu cukup lama.

### I.2 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang dilaksanakan penulis pada penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Merancang bangun sistem informasi penjualan perlengkapan rumah tangga berbasis web pada PT Tegar Primanusantara Cimahi.
2. Menyajikan informasi kepad pelanggan berupa : kategori produk, harga serta info lainnya yang berkaitan produk perusahaan.
3. Mempermudah PT Tegar Primanusantara dalam pengolahan data penjualan khususnya penjualan online.
4. Membuat laporan rekapitulasi penjualan secara harian dan periodik.

## II. KAJIAN LITERATUR

### II.1 Pengertian Penjualan

Yang menyatakan bahwa “selling” melakukan penjualan ialah suatu kegiatan yang ditujukan untuk mencari pembeli, mempengaruhi dan memberikan petunjuk agar pembeli dapat menyesuaikan kebutuhannya dengan produk yang ditawarkan serta mengadakan perjanjian mengenai harga yang

menguntungkan bagi kedua belah pihak (“Moekijat Dalam Buku Kamus Istilah Ekonomi 2000:488”).

Ronny A. Rusli dan Hendra menerjemahkan dalam buku “Manajemen Pemasaran” pengertian penjualan ialah “penjualan ialah proses sosial manajerial dimana individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan, menciptakan, menawarkan dan mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain, (Philip Kotler 2000:8”).

“Penjualan ialah sebagai kegiatan manusia yang mengarahkan untuk memenuhi dan memuaskan kebutuhan dan keinginan melalui proses pertukaran” (Assuari “2004:5”).

“Penjualan kredit ialah penjualan yang dilakukan bilamana pembayaran baru diterima beberapa waktu kemudian: (Haryono “2003:327”).

Menyatakan bahwa, dalam transaksi penjualan kredit, jika order dari pelanggan telah dipenuhi dengan pengiriman barang atau penyerahan jasa, untuk jangka waktu tertentu perusahaan memiliki piutang kepada pelanggannya (Mulyadi “1997:204”).

## II.2 Jenis-Jenis Penjualan

Adapun jenis-jenis penjualan yang diantaranya yaitu :

### 1. *Trade Selling*

Jenis penjualan anantara pedagang kepada pedagang grosir atau eceran.

### 2. *Tehcnical Selling*

Suatu metode/teknik dimana pedagang memberi informasi berupa masukan dan saran-saran apa saja yang harus dilakukan oleh pembeli agar volume penjualan barang semakin meningkat.

### 3. *Missionary Selling*

Usaha-usaha yang dilakukan perusahaan agar konsumen membeli produk atau jasa yang tersedia di perusahaan dalam rangka meningkatkan volume penjualan perusahaan

### 4. *New Business Selling*

Merupakan suatu usaha-usaha untuk membuka transaksi baru dengan cara mengubah seorang calon konsumen menjadi konsumen.

## II.3 Tujuan Penjualan

Dari sejumlah pengeritan tentang penjualan diatas, maka dapat disimpulkan bahwa tujuan dari penjualan dalam suatu perusahaan adalah mendapatkan keuntungan atau laba yang sebesar-besarnya dari hasil penjualan produk atau jasa yang ada di perusahaan. Hal tersebut dapat direalisasikan jika proses penjualan berjalan lancar sesuai perencanaan. Adapun tujuan utama perusahaan dalam penjualan produk atau jasanya adalah : meraih nilai penjualan, mendatangkan keuntungan dan mendukung pertumbuhan perusahaan.

## II.4 Faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan

Dibawah ini dapat dilihat factor-faktor apa saja yang dapat mempengaruhi penjualan :

### 1. Kondisi dan Kemampuan Penjual

Suatu metode yang digunakan penjual agar target penjualan sesuai dengan yang diharapkan, dengan cara meyakinkan sedemikian rupa kepada pembeli untuk membeli produk atau jasanya.

### 2. Kondisi Pasar

Faktor Kondisi Adapun yang dimaksud antara lain : jenis pasar, segmen pasar, daya beli, frekuensi pembelian serta keinginan dan kebutuhan

### 3. Modal

Kebutuhan akan sarana dan usaha-usaha yang berkaitan dengan kegiatan penjualan, seperti armada transportasi, *event* promosi produk, lokasi pameran produk.

### 4. Faktor lain

Dibutuhkan dana yang tidak sedikit untuk kegiatan-kegiatan dibawah ini yang terkait dengan faktor yang mempengaruhi penjualan, seperti : iklan produk, peragaan, dan bonus kepada pembeli.

## II.4 Penelitian Terkait

Penelitian-penelitian terkait dalam hal perancangan sistem informasi penjualan berbasis online dapat dilihat dibawah ini :

**Tabel 1 Penelitian Terkait**

No	Penulis	Tahun	Publikasi	Judul	Hasil
1	Yusne ni Febriani, Fitri Nur Hakim, Achmad Solechan	2018	Jurnal SIS-TECH, vol 1, No 2, Desember 2018	Pengembangan Sistem Informasi Penjualan, Pembelian dan Persediaan Berbasis Web	Adanya kemudahan yang diberikan kepada Adminisrat dalam membuat laporan rekapitulasi penjualan. Admin dapat mengetahui informasi produk data penjualan dengan mudah dengan menggunakan koneksi internet.

Kesimpulan : Implementasi sistem membuat admin dapat mengecek, mengelola dan membuat laporan beserta data penjualan dengan mudah. Penerapan sistem membuat proses penjualan dilakukan dengan lebih mudah

No	Penulis	Tahun	Publikasi	Judul	Hasil
2	Yusne ni Febriani, Fitri Nur Hakim, Achmad Solechan	2018	Jurnal SIS-TECH, vol 1, No 2, Desember 2018	Pengembangan Sistem Informasi Penjualan, Pembelian dan Persediaan Berbasis Web	Adanya kemudahan yang diberikan kepada Adminisrat dalam membuat laporan rekapitulasi penjualan. Admin dapat mengetahui informasi produk data penjualan dengan mudah dengan menggunakan koneksi internet.

Kesimpulan : Implementasi sistem membuat admin dapat mengecek, mengelola dan membuat laporan beserta data penjualan dengan mudah. Penerapan sistem

membuat proses penjualan dilakukan dengan lebih mudah

No	Penulis	Tahun	Publikasi	Judul	Hasil
3	Farhan Ramadhan, Nuraini Purwandari	2018	Kalbari Scientia, Volume 5, Nomor 1, Februari 2018	Sistem Informasi Penjualan Berbasis Web Pada PT. Mustika Jati	Tahap Implementasi Sistem Informasi Penjualan di PT. Mustika Jati berbasis web menghasilkan tampilan halaman login, halaman kasir, halaman komisaris dan halaman laporan

Kesimpulan :

Penelitian ini menghasilkan Sistem Informasi Penjualan berbasis web yang berguna sebagai alat bantu perusahaan untuk mencatat, menyimpan, mengolah, dan mengintegrasikan data di PT. Mustika Jati.

Sistem yang dibangun mampu memberikan informasi lengkap mengenai penjualan, stok barang, dan pelanggan. Sehingga yang telah dibangun menjadi sebuah alat bantu perusahaan dalam melakukan kegiatan penjualan. Fungsi dari sistem dapat bekerja sesuai pengujian yang telah dilakukan oleh pengguna melalui metode black box testing.

No	Penulis	Tahun	Publikasi	Judul	Hasil
4	Farhan Ramadhan, Nuraini Purwandari	2015	Jurnal TAM (Technology Acceptance Model) Volume 4 Juli 2015	Sistem Informasi Penjualan Berbasis Web Pada Chaeel Distro Pringsewu	memudahkan masyarakat untuk memilih pakaian yang diinginkan dan bertambah luasnya area promosi dan pemasaran pakaian yang tersedia di

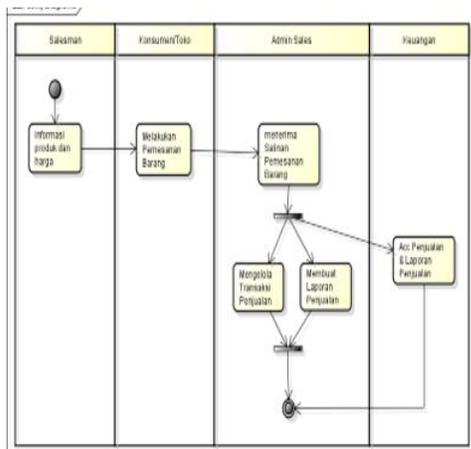
perusahaan
Kesimpulan :
Dengan dibuatnya <i>website</i> ini, perusahaan dapat memperluas zona pemasaran produk. Aplikasi berbasis website menyajikan informasi kategori produk pakaian yang dapat dipesan oleh pelanggan. Aplikasi berbasis website dapat diakses oleh pelanggan dimana saja dan kapanpun

### III. METODOLOGI PENELITIAN

Dalam kegiatan analisis dan perancangan sistem, penulis memilih untuk menggunakan metode RUP, yang terdiri atas beberapa tahapan proses : *business modelling* (pemdoelan bisnis), *software requirements specification* (kebutuhan pengumpulan), *analysis and design* (*analisa dan desain*), *testing and implementation* (pengujian dan implementasi).

#### III.1 Business Modelling

Kegiatan *business modelling* dimulai dengan melakukan wawancara dengan pihak PT. Tegar Primanusantara Cimahi, antara lain wawancara dengan staf *Marketing*, *Supervisor Marketing*, *Manager Marketing* dan *Manager Perusahaan*. Setelah proses wawancara selesai dilaksanakan, maka didapatkan hasil berupa diagram aktivitas dari PT. Tegar Primanusantara seperti di bawah ini :



Gambar 1 Diagram aktivitas yang sedang berjalan

#### III.2 Software Requirements Specification

Pengumpulan kebutuhan perangkat untuk membangun sistem ini terdiri atas kebutuhan fungsional dan kebutuhan non-fungsional.

Tabel 2 Kebutuhan Fungsional

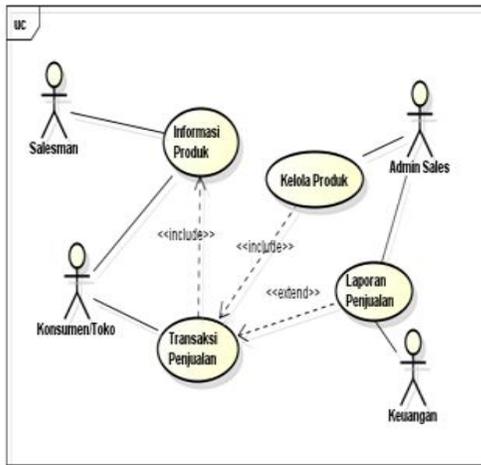
No.	Kebutuhan Fungsional	Aktor
1	Sistem melakukan login terlebih dahulu sebelum dapat di akses	Admin Sales memasukkan username dan password
2	Sistem mencatat order pesanan dari pelanggan	Admin Sales melakukan input pesanan pelanggan
3	Sistem harus mampu menyimpan data pesanan pelanggan	Admin Sales menyimpan data barang pesanan pelanggan
4	Sistem membuat laporan rekapitulasi penjualan	Manager Perusahaan mengecek dan menyetujui laporan secara berkala

Tabel 3 Kebutuhan Non-Fungsional

No.	Kebutuhan Fungsional	Non-Fungsional	Keterangan
1	Operasional	Windows 7 Ultimate 64 bit; Processor (Intel 1.33 Ghz), RAM : 2/00 GB, VGA : 256 MB, Monitor: 14' inch, Web Browser : Mozilla Firefox; Web Server: Apache; Database Server: MySQL; Sublime Teks 3; XAMPP versi 1.7.3 dengan support PhpMySQL.	
2	Keamanan	Aplikasi dan database di proteksi dengan password; n berikut perangkat CCTV di kantor	
3	Informasi	Menyajikan informasi berupa pmesanan produk	

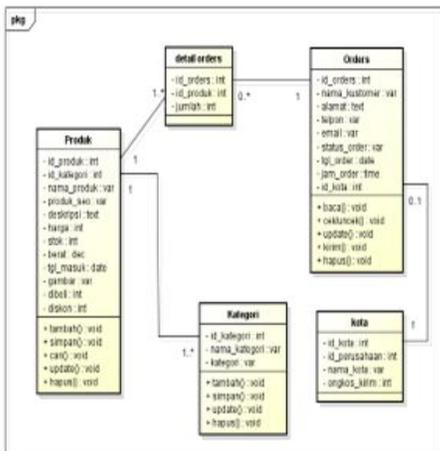
### III.3 Analisis dan Desain

Pada tahap ini, penulis menggunakan diagram *use case* untuk mendeskripsikan kegiatan-kegiatan yang terdiri dari *user*, interaksi *user*-sistem dan interaksi antar *user*. Adapun penggunaan diagram *use case* ini adalah untuk mengetahui komponen-komponen yang digunakan dalam sistem dan *user accessibility*. Bentuk diagram *use case* untuk sistem informasi penjualan perlengkapan rumah tangga berbasis web di PT. Tegar Primanusantara Cimahi adalah sebagai berikut :



Gambar 2 Class Diagram

Sedangkan struktur data yang digunakan pada sistem informasi penjualan perlengkapan rumah tangga berbasis web di PT. Tegar Primanusantara dapat dilihat dibawah ini :



Gambar 3 Class Diagram

### III.4 Implementasi Sistem

Kegiatan pada tahap ini akan menguraikan hasil dari penelitian sistem informasi penjualan perlengkapan rumah tangga berbasis web di PT. Tegar Primanusantara Cimahi. Gambar berikut menampilkan tampilan awal sistem yang berbentuk Form Login (*screen*). Caranya : buka aplikasi Sistem Informasi penjualan perlengkapan rumah tangga berbasis web dan klik menu Login.



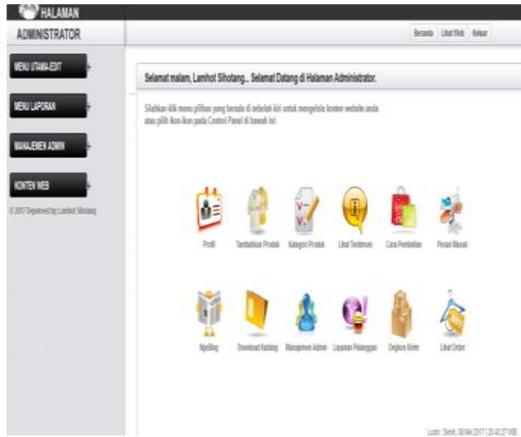
Gambar 4 Dialog Screen Login

Setelah user melakukan login, maka akan truktuinformasi penjualan perlengkapan rumah tangga PT. Tegar Primanusantara sebagai berikut :



Gambar 5 Halaman utama website

Pada menu Administrator, ada beberapa submenu yang bisa di akses dengan ikon-ikon menu Administrator yang sudah tersedia :



Gambar 6 Menu Administrator

Pada menu Produk ada sub menu Edit Produk dan Order Masuk. Pada sub menu Edit Produk dengan tampilan sebagai berikut :



Gambar 7 Menu edit produk

Setelah pelanggan memesan produk, maka dapat terlihat produk-produk yang sudah dipesan para pelanggan :



Gambar 8 Daftar order masuk

Pada menu menu Laporan, terdapat dua pilihan laporan, yaitu : Laporan Penjualan Harian dan Laporan Penjualan Periodik seperti berikut ini :

PT YOGAR PRAMANUSANTARA  
Jl. Sudareri 1 No. 3 Lemaspajah - Cimahi  
Telp. 022-6077930 Fax. 022-6077930

**LAPORAN PENJUALAN HARIAN**

No Faktur	Kode Barang / Nama Produk	Qty	Harga	Sub Total
1 19	DG96201 Handuk Print 60x110 WF d/p Set OWL	11	110.000,-	1.100.000,-
2 20	PLM2201 Kaset handuk print Home Sweet Home	9	22.000,-	207.000,-
3 21	1844201 Serbet Print Ring Kecil	1	15.000,-	15.000,-
4 22	YXX2256 Kaset Cilegon print 45x65	470	30.000,-	14.100.000,-

Total Penjualan Hari ini : Rp. 15.422.000,-  
Jumlah yang terjual : 4 unit  
Jumlah Quantity yang terjual: 490 Pcs

Gambar 9 Laporan penjualan harian

PT TEGAR PRIMANUSANTARA  
Jl. Industri I No. 3 Lembang - Candi  
Telp. 022-6877731 Fax. 022-6877730

LAPORAN PENJUALAN PER PERIODE  
Periode Tanggal: 01-01-2017 s.d 08-05-2017

No Faktur	Tanggal	Kode Barang / Nama Produk	Qty	Harga	Sub Total
1	16	06-05-2017 D8K201 Haset Print set kitchen	1	25.000,-	25.000,-
2	17	07-05-2017 D8K211 Handuk Print 60x110 Set Sailor	1	125.000,-	125.000,-
3	17	07-05-2017 D8K401 Serbet 60x Double Karakter	1	16.000,-	16.000,-
4	17	07-05-2017 D8K301 Ades Baby Mikrofiber Karakter	1	35.000,-	35.000,-
5	17	07-05-2017 D8K211 Haset Karakter	1	18.000,-	18.000,-
6	17	07-05-2017 ATK201 Kitchen Lines Set Busa	1	250.000,-	250.000,-
7	17	07-05-2017 ATK202 Kitchen Lines Set Manas	1	235.000,-	235.000,-
8	18	07-05-2017 ATK203 Kitchen Lines Set Crab	50	135.000,-	6.750.000,-
9	19	08-05-2017 D8K201 Handuk Print 60x110 MF d/p Set GWL	10	110.000,-	1.100.000,-
10	20	08-05-2017 AKK201 Haset handuk print Home Sweet Home	9	23.000,-	207.000,-
11	21	08-05-2017 D8K401 Serbet Print Ring Kecil	1	15.000,-	15.000,-
12	22	08-05-2017 KKK256 Haset Lingsol print 45x65	478	30.000,-	14.340.000,-

Total Penjualan Periode ini : Rp. 22.876.000,-  
Jumlah yang terjual periode ini : 12 unit  
Jumlah quantity yang terjual : 547 Pcs

Gambar 10 Laporan penjualan secara periodik

#### IV. ANALISIS DAN PERANCANGAN

##### IV.1 Hasil Pengujian

Untuk tahap pengujian sistem informasi penjualan perlengkapan rumah tangga berbasis web ini, penulis menggunakan metode *Black Box testing*, yaitu proses pengujian fungsi-fungsi perangkat lunak yang ada pada sistem berjalan. Proses Peengujian sistem ini merupakan alah satu syarat yang harus dilaksanakan dan dipenuhi dalam membangun sistem informasi.

*Tester* yang berperan sebagai penguji fungsi terhadap perangkat lunak akan menemukan kondisi-kondisi *input* yang digunakan untuk memenuhi persyaratan fungsional dari aplikasi seperti berikut ini :

1. Fungsi-fungsi yang masih belum lengkap
2. Ketidak sesuaia antar muka
3. Struktur data tidak cocok atau akses terhadap basis data *eksternal*
4. Inisialisasi dan kesalahan terminasi
5. fungsional yang belum valid
6. Penggunaan nilai/format *input* tertentu yang tidak sesuai dengan sistem
7. Salah input nama *field* dari satu atau beberapa *file* dari suatu *database*

Adapun pengujian perangkat lunak pengolahan data penjualan ini sebagai berikut :

Tabel 4 Hasil Pengujian

Kelas Uji	Skenario Pengujian	Hasil Yang Diharapkan	Hasil Pengujian
Login	Ketikkan <i>username</i> dan <i>password</i> , kemudian klik <i>button</i> Login	Menu Halaman Administrator ditampilkan jika <i>username</i> dan <i>password</i> sesuai	Sesuai
Cari Data Produk	Masukkan nama produk pada <i>textbox</i> cari data kemudian klik <i>button</i> cari.	Data yang dicari akan muncul di <i>datagrid</i> view	Sesuai
Edit Data Produk	Klik <i>button</i> edit pada data Produk yang akan diedit maka akan muncul data-data produk masing masing terisi pada <i>textbox</i> dan <i>combobox</i> kemudian ubah data yang diinginkan kemudian klik <i>button</i> update sehingga data produk yang diedit berubah.	Data produk yang diedit berubah di <i>database</i>	Sesuai
Hapus Data Produk	Pilih produk yang akan dihapus dengan klik <i>button</i> hapus maka data akan terhapus sesuai dengan yang diinginkan.	Data yang dihapus hilang dari <i>database</i>	Sesuai
Batal Data Produk	Masukkan data pada masing-masing <i>textbox</i> atau <i>combobox</i> kemudian klik <i>button</i> batal maka data yang ada di <i>textbox</i> ataupun <i>combobox</i> akan hilang	Data-data yang dimasukkan pada <i>textbox</i> maupun <i>combobox</i> menghilang	Sesuai
Tambah Data Produk	Klik <i>button</i> Tambah Produk maka akan muncul data-data produk masing masing terisi pada <i>textbox</i> maupun <i>combobox</i> kemudian simpan data yang yang diinput kemudian klik <i>button</i> simpan sehingga data produk akan tersimpan.	Data Produk yang diedit akan bertambah di <i>database</i>	Sesuai
Browse. gambar Produk	Pada saat menambahkan atau edit produk Klik <i>button</i> browse maka akan mencari file yang ber- ekstensi jpg data produk	Gambar Produk akan diupload ke <i>database</i> dan bertambah di <i>database</i> .	Sesuai

## V. KESIMPULAN DAN SARAN

### V.1 Kesimpulan

Dari penjabaran-penjabaran yang telah penulis lakukan di atas, penulis membuat beberapa kesimpulan seperti berikut ini :

1. Aplikasi berbasis web ini berfungsi sebagai media informasi bagi produk-produk yang dapat dilihat dan dipersan oleh pelanggan.
2. Sistem informasi penjualan perlengkapan rumah tangga berbasis web ini memudahkan pihak perusahaan untuk mengeloh data penjualan produk.
3. Memudahkan sistem pengolahan data *customer*/pelanggan (baik secara korporasi maupun individu), stok produk, dan transaksi penjualan prodeu..
4. Perancangan sistem informasi penjualan perlengkapan rumah tangga berbasis web pada perusahaan ini memberi kemudahan dalam proses pemesana dan penjualan produk.

Aplikasi berbasis web ini dirasakan belum sempurna dan masih harus dilakukan pengembangan di beberapa elemen/fungsi agar menjadi suatu sistem informasi yang terintegrasi. Ada beberaa saran yang penulis lakukan untuk tahap pengembangan berikutnya :

1. Membuat sub menu khusus untuk pembayaran secara *online* atau sistem *paypal*.
2. Menambahkan fitur pemesanan produk
3. penjualan perlengkapan rumah tangga.
4. Menambahkan fitur untuk penghitungan keuntungan/

### REFERENSI

- Romeo. (2003). *Testing dan Implementasi Sistem*. Surabaya: STIKOM Surabaya
- Hetzel, B. (1998). *The Complete Guide to Software Testing Second Edition*. New York: John Wiley & Sons.
- Mulyan, Sri. (2016). *Metode Analisis dan Perancangan Sistem*. Edisi Kedua. Cetakan ke-1. Bandung : Abdi Sistematika
- Sumarsono. (2010). *Dasar-dasar Penjualan*. Jakarta : PT. Elex Media Komputindo

Prakoso, Nicon. (2014). *Perancangan Sistem Informasi Toko Online Andriano Mx Shop Purworejo Berbasis Website Dengan Codeigniter dan Bootstrap*. Naskah skripsi jurusan Sistem Informasi STMIK AMIKOM Yogyakarta.

Hasanah, Uswatun. (2013). *Sistem Informasi Penjualan Online Pada Toko Kreatif Suncom Pacitan*. Indonesian Journal on Networking and Security. Volume 2.

Novaliedry, Dony and Sriwahyuni Arrum Pramesti, Titi. (2014). *Perancangan Website E-commerce Express Order System For Reseller*. Jurnal Vokasional Teknik Elektro dan Informatika. Volume 2.

Kasali, Rhenald. (2007). *Membidik Pasar Indonesia Segmentasi targeting Positioning*. Jakarta: PT Gramedia utama

Triady, Muh Masri. (2012). *Analisis Pengaruh Strategi Bauran Promosi Terhadap Peningkatan Volume Penjualan Pada Produk Jasa (Studi Produk TAMPAN pada PT. Bank Sulselbar Cab Utama)*