

Sistem Informasi Promosi Penjualan Kendaraan Motor Berbasis Web di CV Dian Motor Cabang Kronjo – Tangerang

Joko S. Dwi Raharjo¹, Muhammad Iqbal Dzulhaq², Rudi Hartono³

^{1,2}Dosen STMIK Bina Sarana Global, ³Mahasiswa STMIK Bina Sarana Global

Email : ¹joko.sdr@gmail.com, ²miqbaldzulhaq@stmikglobal.ac.id, ³rudy.ajadeh@gmail.com

Abstrak— Sistem Informasi Promosi Penjualan Motor adalah untuk membantu konsumen dalam mencari sebuah informasi yang lebih lengkap dengan memanfaatkan suatu sistem web dalam menentukan sebuah keputusan pembelian. Penulis membuat penulisan Skripsi ini berdasarkan dari hasil riset di CV Dian Motor yang berlokasi di Jalan Raya Kronjo depan koramil 13 Kronjo Tangerang, CV Dian Motor Kronjo adalah cabang penjualan sepeda motor berbagai merk motor seperti Honda, Yamaha, Suzuki, Kawasaki, Viar, dan TVS. Semakin banyaknya persaingan penjualan kendaraan motor, maka timbul permasalahan-permasalahan yang membingungkan pelanggan untuk menentukan promosi, harga dan kualitas kendaraan yang akan dibeli. Sehingga penulis menggunakan aplikasi yang sudah ada yaitu Prestashop suatu sistem aplikasi yang berguna untuk dapat menangani masalah yang timbul atau paling tidak mengurangi tingkat kesalahan yang selama ini terjadi pada proses penjualan dan sekaligus meningkatkan kinerja serta produktifitas kerja dari sumber daya yang ada. Untuk itu penulis merancang suatu sistem pengolahan data informasi penjualan kendaraan secara computerisasi dari mulai proses pemesanan motor sampai, informasi spesifikasi kendaraan dan dengan proses pembuatan laporan. Semuanya itu penulis tuangkan dalam sebuah judul Sistem Informasi Promosi Penjualan Motor Berbasis Web Studi Kasus di CV Dian Motor Cabang Kronjo-Tangerang.

Kata Kunci—Informasi Kendaraan, Promosi, Keputusan Pembeli dan Sistem Penjualan.

II. PENDAHULUAN

Sepeda motor adalah salah satu alat transportasi yang digunakan untuk memudahkan aktivitas sehari-hari. Maka dari itu banyak masyarakat atau konsumen yang lebih memilih menggunakan sepeda motor dibandingkan menggunakan mobil. Sepeda motor lebih praktis dan lebih mudah menerjang kemacetan.

CV Dian Motor Kronjo adalah cabang penjualan sepeda motor berbagai merk motor seperti Honda, Yamaha, Suzuki, Kawasaki, Viar, dan TVS yang berlokasi di Jalan Raya Muncung Depan Koramil 13 Kronjo Tangerang, dimana ada dukungan penjualan secara kredit dan tunai pada perusahaan yang akan menentukan keberhasilan dalam usaha penjualan sepeda motor.

Sistem penjualan yang dilakukan oleh CV Dian Motor masih berjalan dengan manual yaitu dengan menggunakan atau membagikan brosur-brosur kepada calon konsumen

yang akan membeli. Untuk membagikan brosur-brosur CV Dian Motor menggunakan dengan tiga orang *salesman*, sehingga petugas sales kesulitan untuk mencari konsumen yang akan membeli motor yang ditawarkannya.

A. Pengertian Sistem

“Sistem adalah himpunan bagian atau komponen yang saling berhubungan secara teratur dan merupakan suatu keseluruhan.”^[1]

B. Pengertian Informasi

“Informasi merupakan hasil pengolahan data dari satu atau berbagai sumber, yang kemudian diolah, sehingga memberikan nilai, arti, dan manfaat.”^[2]

C. Pengertian Web

“Web adalah sebuah halaman yang berisi tulisan-tulisan yang lazimnya dilengkapi dengan gambar-gambar maupun foto-foto.”^[3]

Jenis-jenis *web* yang beredar saat ini dan mulai menjadi tren antara lain:

- a. *Basic*
- b. *Search Engine*
- c. *Portal*
- d. *Blog*
- e. *Networking*
- f. *Forum*
- g. *News*
- h. *Event Organizer*
- i. *Gallery*
- j. *Multimedia Streaming*
- k. *E-Commerce*
- l. *E-Learning*

Website mempunyai fungsi sebagai berikut:

- a. Media promosi.
- b. Media pemasaran
- c. Media informasi.
- d. Media pendidikan.
- e. Media komunikasi.

D. UML (Unified Modelling Language)

“UML adalah bahasa visual untuk pemodelan dan komunikasi mengenai sebuah sistem dengan menggunakan diagram dan teks-teks pendukung.”^[4]

Jenis-jenis Diagram UML sebagai berikut:

- a. *Use Case Diagram*
- b. *Activity Diagram*
- c. *Sequence Diagram*
- d. *Class Diagram*

E. Pengertian Penjualan

“Penjualan adalah bagian dari promosi dan promosi adalah salah satu bagian dari keseluruhan sistem pemasaran.”^[5]

Penjualan memiliki tiga tujuan umum yaitu:

- a. Mencapai penjualan tertentu.
- b. Mendapatkan laba.
- c. Menunjang pertumbuhan perusahaan.

Ada dua sistem penjualan yaitu:

- a. Penjualan tunai merupakan dilakukan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang terlebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli.

Keuntungan penjualan tunai bagi perusahaan antara lain:

1. Perusahaan langsung mendapatkan laba dari selisih harga per-unit, yaitu selisih harga jual dengan harga beli.
2. Fresh Money, yaitu perusahaan langsung menerima uang kas dari pembeli.
3. Resiko keuangan yang macet tidak ada.
4. Kelemahan penjualan tunai bagi perusahaan antara lain:
5. Volume penjualan yang dilakukan relatif sedikit atau rendah.
6. Laba perusahaan menjadi turun.
- b. Penjualan kredit merupakan dilaksanakan perusahaan dengan cara mengirim barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu, perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut.

F. Konsep Promosi

“Promosi merupakan sarana yang paling ampuh untuk menarik dan mempertahankan konsumen.”^[6]

III. METODE PENELITIAN

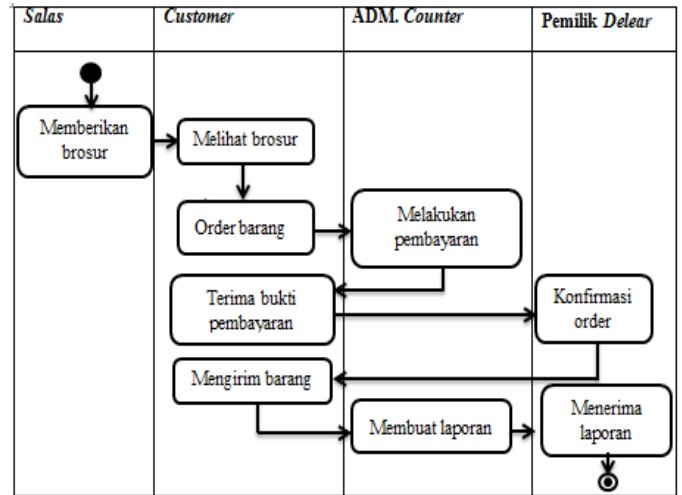
A. Objek Penelitian

Penulis melakukan penelitian CV. Dian Motor Kronjo yang berlokasi di Jalan Raya Muncung Depan Koramil 13 Kronjo Tangerang.

Adapun penelitian ini dilakukan untuk memberikan media informasi kepada para konsumen tentang kendaraan secara lengkap dan mudah untuk diakses dimana dan kapanpun.

Pada sistem yang berjalan petugas *sales* memberikan brosur kepada *customer*, setelah melihat brosur *customer* menentukan jenis kendaraan yang akan di pilih lalu memesan barang atau *order* barang, kemudian melakukan pembayaran kepada petugas ADM. *Counter* untuk pembuatan laporan terima bukti pembayaran, setelah itu konfirmasi *order* ke pemilik *delear* untuk melakukan pengiriman kepada *customer*, barang akan dikirim ADM *Conter* membuat

laporan barang setelah dikirim dan laporan di serahkan kepada pemilik *delear* (Gambar 1).



Gambar 1. Activity Diagram Sistem yang Sedang Berjalan

Tabel 1. Skenario Analisa sistem yang berjalan pada activity diagram

Aktor	Customer
Skenario	Petugas <i>sales</i> memberikan brosur kepada <i>customer</i> , setelah melihat brosur <i>customer</i> menentukan jenis kendaraan yang akan di pilih lalu memesan barang atau <i>order</i> barang, kemudian melakukan pembayaran kepada petugas ADM. <i>Counter</i> untuk pembuatan laporan terima bukti pembayaran, setelah itu konfirmasi <i>order</i> ke pemilik <i>delear</i> untuk melakukan pengiriman kepada <i>customer</i> , barang akan dikirim ADM <i>Conter</i> membuat laporan barang setelah dikirim dan laporan di serahkan kepada pemilik <i>delear</i>

B. Masalah yang Dihadapi

Dari hasil analisa dan pengamatan pada CV Dian Motor maka penulis dapat mengemukakan beberapa permasalahan pokok yang khususnya terjadi pada sistem penjualan yang sedang berjalan, antara lain:

- a. Informasi spesifikasi kendaraan motor kurang lengkap.
- b. Brosur terbuang sia-sia.
- c. Petugas *sales* hanya membuang waktu diperjalanan.

C. Alternatif Pemecahan Masalah

Dari permasalahan-permasalahan tersebut diatas maka penulis menyarankan bahwa sudah saatnya dibuat sistem penjualan yang sudah terkomputerisasi pada CV Dian Motor dengan harapan permasalahan tersebut dapat dikurangi dan diatasi dengan baik. Maka penulis mengusulkan alternatif pemecahan masalah yaitu sistem penjualan pada CV Dian Motor adalah sebagai berikut:

- a. Informasi spesifikasi dan brosur kendaraan motor seharusnya melalui akses berbasis *web*.
- b. Surat pesanan diganti dengan data pesanan, karena akan sangat memudahkan dalam melakukan transaksi saat *customer* melakukan order ke bagian penjualan. Dan bagian penjualan akan melakukan penginputan data *customer* terlebih dahulu tanpa khawatir datanya hilang. Dan dalam surat pesanan juga dicantumkan nomor pesanan.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Usulan Prosedur Yang Baru

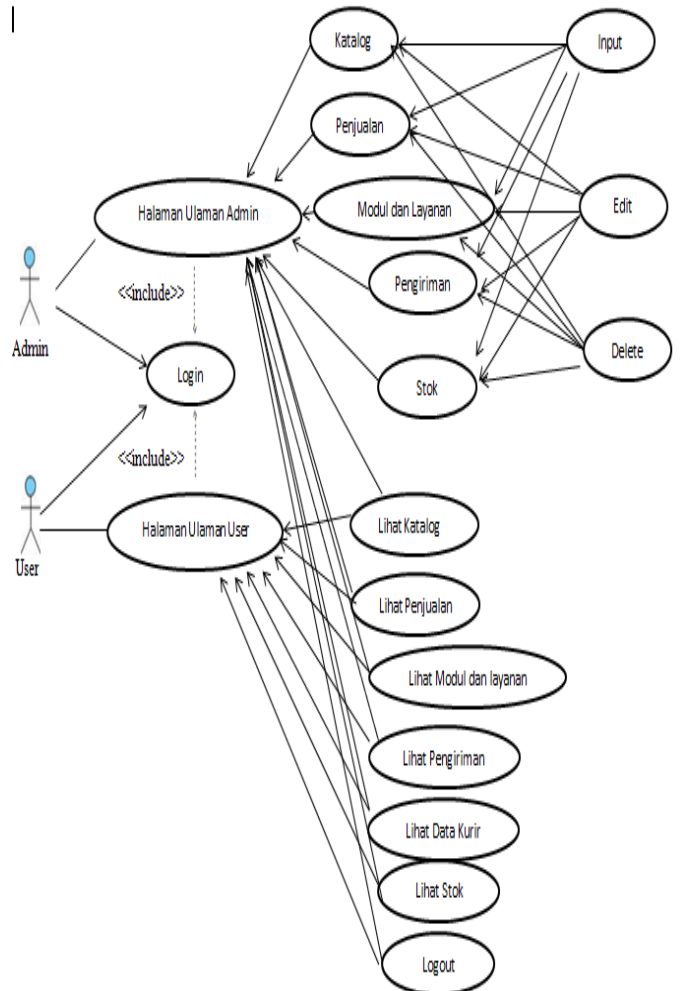
Sistem usulan yang penulis ajukan mungkin tidak terlalu berbeda jauh dengan yang berjalan. Perbedaannya mungkin sedikit dan ditambah dengan adanya penggunaan penjualan berbasis *web*, sehingga informasi tentang kendaraan motor lengkap. Prosedur sistem yang penulis coba usulkan terdiri dari beberapa proses antara lain sebagai berikut :

- a. Prosedur Info Brosur Kendaraan
Customer dapat mengakses *web* penjualan yang sudah dibuat melalui *Handphone* atau komputer, sehingga *customer* dapat mengetahui informasi kendaraan secara lengkap.
- b. Prosedur Pemesanan Kendaraan
Customer datang langsung ke dealer Dian Motor, dengan keputusan cepat oleh customer dengan memilih jenis kendaraan dan jumlah angsuran yang sudah di ambalnya atau dipikirkannya sebelumnya dari informasi *web* tersebut, tidak perlu waktu lama customer menyerahkan persyaratan sesuai data yang di cantumkan yaitu foto copy KK, KTP. Maka bagian penjualan menginput file *customer* dan menginput file pesanan dua rangkap. Warna kuning untuk *customer*, putih untuk gudang dan KK, KTP di arsip.
- c. Prosedur Pengajuan Perjanjian Kredit
 Bagian penjualan mencetak formulir permohonan pembiayaan individu berdasarkan file pesanan lalu mengajukan proses kredit ke *leasing*. Kemudian memberikan kabar *approve* dengan mengeluarkan *Purchase Order* (PO) di berikan ke bagian penjualan.
- d. Prosedur Pembayaran Uang Muka
 Setelah PO di keluarkan, *customer* bisa langsung membayar uang muka ke bagian penjualan. Kemudian bagian penjualan menginput kwitansi berdasarkan file pembayaran. Kwitansi warna putih untuk *customer* dan merah untuk diarsip. Bagian penjualan juga menginput file PO dan di arsip.
- e. Prosedur pengiriman Barang
 Berdasarkan data pesanan yang di terima, maka membuat surat jalan dan menyiapkan barang yang di pesan. Lalu surat jalan dan barang pesanan di cek oleh bagian penjualan berdasarkan data pembayaran. Setelah sesuai maka barang pesanan dan surat jalan diberikan ke *customer*, setelah di tandatangani oleh *customer*, surat jalan warna merah untuk *customer* dan surat jalan warna putih untuk di arsip dan menginput surat jalan.
- f. Prosedur Pembuatan Laporan

Bagian penjualan membuat laporan penjualan perbulan dan laporan keuangan berdasarkan data pembayaran, data surat jalan. Setelah lengkap maka bagian penjualan menyerahkan laporan penjualan perbulan dan laporan keuangan kepada *manager*.

B. Diagram Rancangan Sistem

Rancangan sistem ini adalah tahapan perancangan sistem yang akan dibentuk yang dapat berupa penggambaran proses-proses suatu elemen-elemen dari suatu komponen, proses perancangan ini merupakan suatu tahapan awal dari perancangan aplikasi dari sistem informasi promosi penjualan kendaraan motor.



Gambar 2. Use Case Diagram yang diusulkan

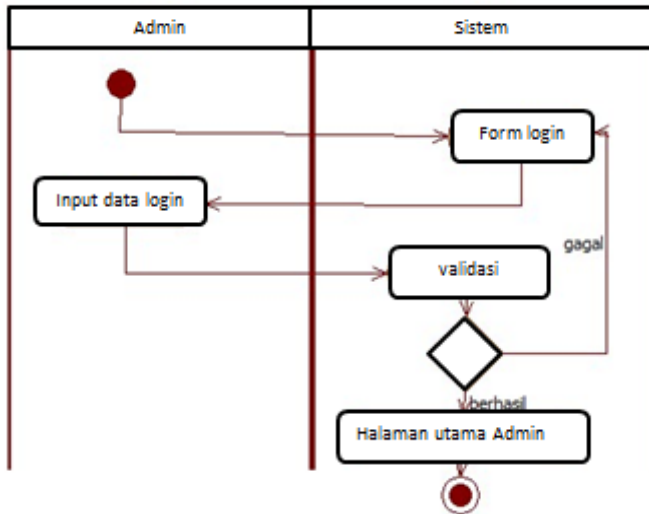
Pada gambar 2 *Use Case Diagram*, ada beberapa aktor yang terlibat dalam sistem. Diantaranya adalah Admin dan User.

Tabel 3. Deskripsi Aktor dalam Use Case

No.	Aktor	Deskripsi
1.	Admin	Admin mempunyai hak untuk dapat memasukkan dan menghapus data tentang kendaraan atau yang lainnya.

2. *User* *User atau Customer yang dapat masuk ke dalam sistem untuk menggunakan sistem.*

Activity diagram menggambarkan berbagai alir aktivitas dalam sistem yang sedang dirancang, bagaimana masing-masing alir berawal, *decision* yang mungkin terjadi, dan bagaimana mereka berakhir. *Activity diagram* juga dapat menggambarkan proses paralel yang mungkin terjadi pada beberapa eksekusi. *Activity diagram* merupakan *state diagram* khusus, di mana sebagian besar *state* adalah *action* dan sebagian besar transisi di-trigger oleh selesainya *state* sebelumnya (*internal processing*).



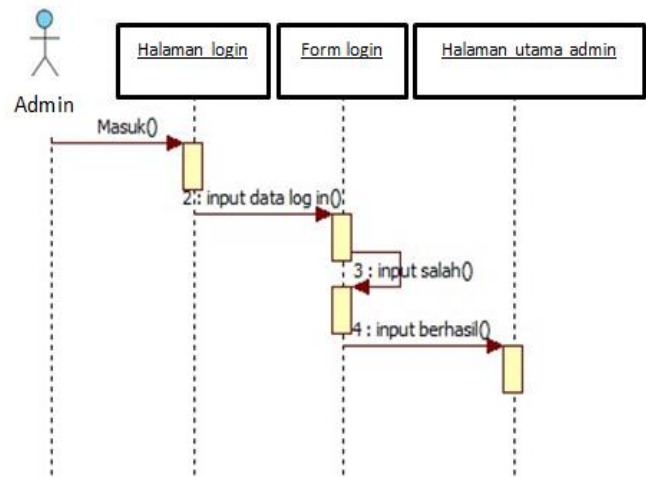
Gambar 3. Diagram Activity yang diusulkan

Deskripsi gambar 3 Admin melakukan aktifitas login sebelum masuk ke sistem informasi promosi penjualan kendaraan motor, yaitu dengan memasukkan *username* dan *password* sesuai hak akses masing-masing. Apabila *username* dan *password* valid maka seorang user telah berhasil masuk ke halaman utama aplikasi sistem penjualan. Namun, jika *username* dan *password* tidak valid user akan mendapatkan pesan gagal login.

Sequence diagram (diagram urutan) adalah suatu diagram yang memperlihatkan atau menampilkan interaksi-interaksi antar objek di dalam sistem yang disusun pada sebuah urutan atau rangkaian waktu. Interaksi antar objek tersebut termasuk pengguna, *display*, dan sebagainya berupa pesan. *Sequence Diagram* digunakan untuk menggambarkan skenario atau rangkaian langkah-langkah yang dilakukan sebagai sebuah respon dari suatu kejadian/*even* untuk menghasilkan *output* tertentu.

Sequence Diagram diawali dari apa yang me-trigger aktivitas tersebut, proses dan perubahan apa saja yang terjadi secara *internal* dan *output* apa yang dihasilkan. Diagram ini secara khusus berasosiasi dengan *use case diagram*. *Sequence diagram* juga memperlihatkan tahap demi tahap apa yang seharusnya terjadi untuk menghasilkan sesuatu didalam *use case*.

Sequence diagram juga dapat merubah *atribut* atau *method* pada *class* yang telah dibentuk oleh *class diagram*, bahkan menciptakan sebuah *class* baru. *Sequence diagram* memodelkan aliran logika dalam sebuah *system* dalam cara yang visual. *Sequence diagram* biasanya digunakan untuk tujuan analisa dan desain, memfokuskan pada identifikasi *method* didalam sebuah *system*.



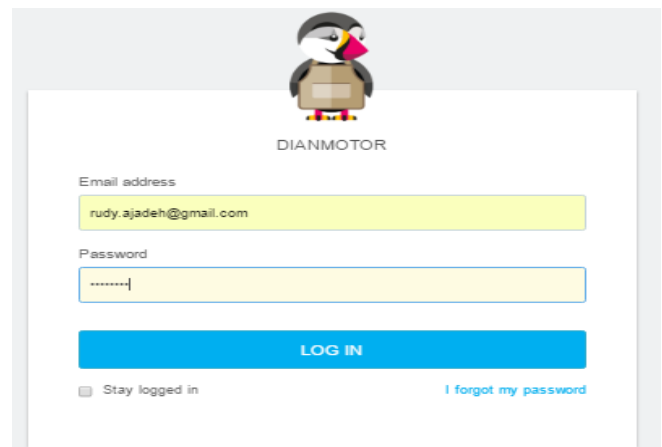
Gambar 4. Sequence Diagram Login

Pada gambar 4 diatas dapat dilihat bahwa ada 3 kelas yang saling berinteraksi, yaitu:

1. Halaman login
2. Form login
3. halaman utama admin

Gambar 4 diatas merupakan *Sequence Diagram Login Admin*, proses di mulai dengan admin memasukkan *username* dan *password*. Kemudian admin akan memasukkan data-data penjualan kendaraan untuk di-update.

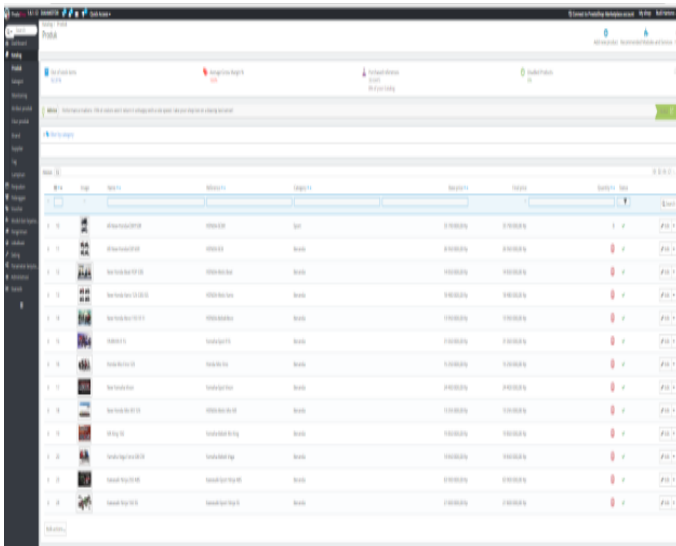
C. Rancangan Tampilan
2. Tampilan Sistem



Gambar 5. Tampilan Login

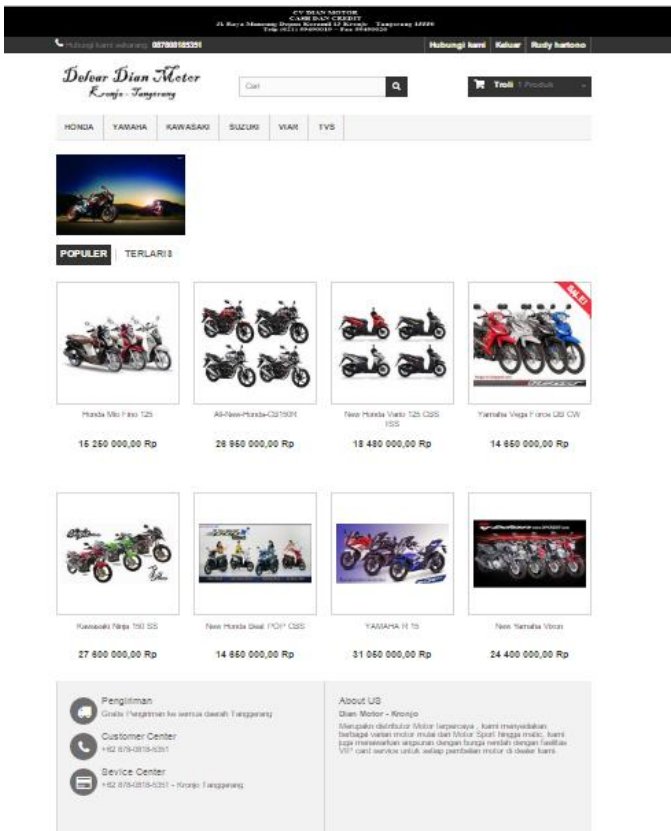
Pada gambar 5 menampilkan menu untuk login, dimana terdapat kolom *username* dan *password* yang harus di

input untuk dapat mengakses masuk ke dalam sistem.



Gambar 6. Inputan Data yang Diisi

Pada gambar 6 terdapat inputan yang harus di isi agar memiliki keterangan barang yang akan di-update dalam sebuah sistem yang telah dibuat. Jika barang yang akan di-update klik save.



Gambar 7. Hasil Inputan Data yang Diisi

Pada gambar 7 hasil data inputan yang sudah di isi dan di-update ke sebuah aplikasi, gambar ini untuk memudahkan konsumen untuk mencari sebuah informasi yang akan di cari tentang kendaraan motor.

V. KESIMPULAN

Berdasarkan pembahasan dan hasil penelitian yang dibahas pada bab sebelumnya, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

- Penjualan berbasis web dapat memberikan kemudahan bagi konsumen untuk mencari sebuah informasi kendaraan secara lengkap.
- Rancangan Sistem Informasi mengenai penjualan kendaraan motor berbasis web dapat memudahkan bagi perusahaan dan penyimpanan data atau informasi kendaraan bersifat permanen dan ter-update.
- Dengan system ini lebih meningkat grafik penjualan terhadap CV Dian Motor.

DAFTAR PUSTAKA

- Rusdiana, H.A, dan Irfan, Moch. Sistem Informasi Manajemen. Bandung: CV Pustaka Setia, 2014.
- Pratama, I Putu Agus Eka. Sistem Informasi Manajemen dan Implementasinya. Bandung: Informatika, 2014.
- Widodo, Y, Triyoga Budi. Pedoman dasar Membuat Website. Surabaya: Pustaka Media, 2013.
- S.A, Rosa dan Shalahudidin, M. Rekayasa Perangkat Lunak Terstruktur dan Berorientasi objek. Bandung: Informatika , 2015.
- Abdullah, Thamrin dan Francis Tantri. Manajemen Pemasaran. Depok: PT Raja Grafindo Persada, 2012
- Kasmir dan Jakfar. Studi Kelayakan Bisnis. Edisi Revisi. Jakarta: Kencana, 2012.