

Sistem Informasi Penjualan Mobil Pada *Showroom* Hayka Jaya Mobilindo Bekasi

Firyal Rosiana Dita¹, Herlawati^{2,*}

¹ Sistem Informasi; Universitas Bina Insani; Jl. Siliwangi No 6 Rawa Panjang Bekasi Timur 17114 Indonesia. Telp. (021) 824 36 886 / (021) 824 36 996. Fax. (021) 824 009 24; e-mail: ditafrayal97@gmail.com

² Teknik Informatika; Universitas Bhayangkara Jakarta Raya; Kampus II Jl. Raya Perjuangan, Margamulya, Bekasi Utara, Kota Bekasi 17123 Indonesia, Telp. (021) 88955882. Fax. (021) 88955882; e-mail: mrs.herlawati@gmail.com

* Korespondensi: e-mail: mrs.herlawati@gmail.com

Diterima: 9 September 2019; Review: 23 September 2019; Disetujui: 07 Oktober 2019

Cara sitasi: Dita FR, Herlawati. 2019. Sistem Informasi Penjualan Mobil Pada *Showroom* Hayka Jaya Mobilindo Bekasi. Information System For Educators And Professionals. 4 (1): 45 – 54.

Abstrak: *Showroom* Hayka Jaya Mobilindo Bekasi adalah salah satu tempat usaha yang bergerak di bidang penjualan mobil bekas, *Showroom* Hayka Jaya Mobilindo Bekasi berpeluang semakin besar bisnisnya di karenakan banyak nya pesanan yang meningkat dari para customer. Namun, seiring berkembangnya usaha dalam melayani customer, tidak jarang ditemukan oleh pihak *Showroom* Hayka Jaya Mobilindo Bekasi kewalahan ketika menangani penjualan mobil. Hal ini disebabkan penjualan mobil yang semakin bertambah sehingga kurang perhatian dalam pendataan transaksi penjualan mobil customer yang diterima. Sistem Informasi Penjualan Mobil Pada *Showroom* Hayka Mobilindo Bekasi Berbasis Desktop dibuat sebagai solusi pelayanan penjualan mobil dalam pengelolaan data penjualan mobil, data customer, data transaksi penjualan mobil, penyajian laporan transaksi customer dan laporan transaksi penjualan mobil. Dalam membangun program aplikasi, digunakan perangkat lunak vb.net (software). Sistem Informasi Penjualan Mobil Pada *Showroom* Hayka Jaya Mobilindo Bekasi tersebut dapat memperbaharui sistem pelayanan yang ada menjadi lebih baik dan lebih memuaskan customer dan dari segi pelayanan serta memberi kemudahan pemilik *showroom* dalam mengelola usaha penjualan mobil yang dimilikinya.

Kata kunci: Aplikasi penjualan, *Showroom* mobil, Sistem informasi, Desktop.

Abstract: *Hayka Jaya Mobilindo Bekasi Showroom* is one of the business places that are engaged in the sale of used cars, the *Hayka Jaya Mobilindo Bekasi Showroom* has the opportunity to increase its business due to the increasing number of orders from customers. However, as the business develops in serving customers, it is not uncommon to find *Hayroom Jaya Mobilindo Bekasi Showrooms* overwhelmed when handling car sales. This is due to increasing car sales so that there is less attention in the data collection of customer car sales transactions received. Car Sales Information System At Desktop-Based *Hayka Mobilindo Bekasi* is made as a car sales service solution in managing car sales data, customer data, car sales transaction data, presentation of customer transaction reports and car sales transaction reports. In building application programs using the SDLC waterfall method and using the vb.net software (software). Car Sales Information System In *Bekasi Hayka Jaya Mobilindo Showroom* can renew the existing service system to be better and more satisfying customers and in terms of service and provide convenience *showroom* owners in managing their car sales business.

Keywords: Sales application, Car showroom, Information system, Desktop.

1. Pendahuluan

Showroom adalah sebuah perusahaan yang mengadakan pameran atau penjualan mobil yang ditawarkan kepada customer, yang berfungsi untuk meningkatkan pemasaran. Perkembangan dunia informasi sekarang ini sudah sangat pesat. Dimana perkembangan teknologi tersebut diikuti dengan persaingan bisnis yang terus berkembang. Dalam dunia bisnis pun sudah banyak perusahaan yang memanfaatkan teknologi komputer. Selama ini pemilik *showroom* melakukan beberapa pekerjaan yang masih menggunakan sistem manual. Contoh dalam pengelolaan penjualan mobil, setiap transaksi masih dicatat menggunakan kertas dan Sistem laporan bagi pemilik *showroom* ini masih terdapat masalah yaitu pemilik *showroom* sulit dalam mendapat laporan penjualan, Sehingga akan ada kemungkinan hilangnya kertas tersebut yang akan mengganggu proses kegiatan penjualan mobil. Dengan adanya sistem informasi manajemen penjualan akan dapat membantu pemilik *showroom* dalam mempermudah pengelolaan penjualan mobil dan mendapatkan penyajian laporan yang efisien.

Beberapa penelitian terkait sistem informasi penjualan dapat dijelaskan sebagai berikut: Sebuah perusahaan menjalankan bisnisnya secara manual, baik pencatatan data penjualan dan pembelian, pencarian data penjualan dan pembelian, dan perekapan data pemasukan dan pengeluaran. Berdasarkan masalah tersebut maka dibutuhkan sebuah sistem informasi *showroom* mobil (SISMOB) yang membutuhkan analisis persyaratan dan perancangan sistem, agar sistem yang diimplementasikan sesuai dengan kebutuhan pengguna. Hasil dari penelitian ini berupa model proses bisnis saat ini dan usulan, fitur dan spesifikasi persyaratan sistem, model interaksi, model data dan antarmuka sistem serta hasil evaluasi. Setiap persyaratan dapat dilacak ke dalam fitur, kebutuhan dan model diagram merupakan hasil evaluasinya. Hasil tinjauan menunjukkan bahwa alur pengguna sudah sesuai dengan alur pada spesifikasi use case [Syafuruddin et al., 2018].

Sebuah usaha di bidang jasa boga yang menangani penjualan makanan, dimana untuk melakukan pemesanan makanan pelanggan diharuskan datang langsung ketempat katering guna mendapatkan informasi yang dibutuhkan. Sebuah aplikasi ini dibuat dengan harapan dapat bisa memperluas jaringan pemasaran serta memberikan alternatif lain bagi pelanggan dalam melakukan transaksi pemesanan. Dengan menggunakan web pelanggan akan lebih mudah dalam melakukan transaksi pemesanan, dikarenakan pemesanan dapat dilakukan dimana saja dan kapan saja tanpa harus datang ketempat katering. Manfaat lain juga dapat dirasakan oleh admin, dengan menggunakan web admin akan lebih mudah mengakses data penjualan tanpa harus melihat kertas catatan pemesanan ataupun komputer yang berada dikantor katering. Hasil penelitian ini adalah sebuah sistem informasi berbasis web, yang mengimplementasikan teknik pemrograman untuk mengatasi masalah transaksi penjualan yang menggunakan media internet yang menghubungkan antara penyedia jasa dan pelanggan [Pratiwi and Herlawati, 2019].

Sebuah badan usaha yang menyediakan jasa penjualan barang seperti undangan pernikahan, undangan khitanan, kartu nama, nota, kop surat, yasin dan lain- lain. Berdasarkan hasil penjualan yang telah dicapai selama ini, perusahaan merasa belum puas dengan hasil yang didapat dan berupaya ingin meningkatkan penjualan serta pelayanan melalui sistem penjualan secara online. Penjualan yang berlangsung selama ini menemui kendala dalam proses pemasaran dari konsumen ke konsumen, penjualan barang masih menggunakan sistem penjualan berupa katalog berbentuk buku, persaingan yang sangat ketat, lokasi yang berdekatan dengan percetakan lainnya, serta kendala dari jarak dan waktu untuk mendapatkan informasi belanja di percetakan. Hal tersebut membuat penjualan kurang menghemat biaya, tenaga dan waktu karena sistem yang digunakan masih secara manual. Dari pembuatan sistem penjualan barang berbasis web, diharapkan dapat memecahkan kendala yang ada, mempermudah, mempercepat sistem penjualan dan semoga dapat meningkatkan keuntungan penjualan barang pada Percetakan Rahayu Bekasi [Salamah and Herlawati, 2018].

Sebuah perusahaan dalam hal pencatatan, pengolahan data barang, jumlah dan harga barang, data para customer serta data transaksi penjualan masih dilakukan dengan metode konvensional, sehingga terjadi kesulitan dan ketidakakuratan dalam mencatat dan menghitung banyaknya jenis barang, jumlah barang, harga barang dan data transaksi penjualan. Untuk memproses pengolahan data tersebut, diperlukan pembangunan sistem informasi penjualan barang yang terkomputerisasi. Peneliti menggunakan software VB.NET dan MS. Access dalam pembuatan program. Dengan adanya aplikasi penjualan ini, maka dapat membantu dan

mempermudah dalam pengolahan data penjualan serta dapat mempercepat dalam pembuatan laporan [Ramadhani et al., 2018].

Proses transaksi yang dilakukan di perusahaan menengah ke bawah kebanyakan masih manual. Hal ini mengakibatkan keterlambatan dalam proses pembuatan laporan untuk diberikan kepada manajemen perusahaan. Oleh karena itu, diperlukan suatu sistem yang terkomputerisasi yang mampu mengatasi masalah yang sering dihadapi dalam sistem berjalan untuk mendukung pengembangan bisnis dan peningkatan proses penjualan mobil di perusahaan. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode Waterfall, dengan menganalisis data yang diperoleh dari perusahaan, baik dalam bentuk laporan penjualan maupun wawancara dengan karyawan, kemudian merancang, menerapkan dan menguji sistem yang dibuat. Untuk pembuatan program menggunakan software VB.NET dan Microsoft Access. Penelitian ini menghasilkan sistem informasi penjualan mobil yang terkomputerisasi yang dapat meningkatkan kualitas pelayanan kepada pelanggan, membuat laporan cepat, tepat dan akurat, meminimalkan kesalahan dalam pengumpulan data, dan penyimpanan data lebih terstruktur dan mampu meningkatkan efisiensi dan efektivitas proses penjualan mobil di perusahaan [Ramadhani et al., 2019].

Dalam membangun suatu aplikasi komputer yang berbasis RDBMS, terdapat suatu struktur bahasa yang sudah standar untuk membangun basis datanya. Standar bahasa tersebut adalah *Structure Query Language (selanjutnya disingkat SQL)* [Handayanto and Herlawati, 2018].

2. Metode Penelitian

Berikut adalah teknik pengumpulan data yang dilakukan untuk mengetahui proses penjualan mobil pada *showroom* Hayka Jaya Mobilindo Bekasi: **1) Observasi** Merupakan metode yang dilakukan peneliti dengan cara mendatangi langsung tempat observasi yang ingin diteliti oleh peneliti. Peneliti melakukan pengamatan langsung ke *Showroom* Hayka Jaya Mobilindo Bekasi dengan beberapa acuan yaitu menganalisa beberapa dokumen yang terkait dengan sistem manajemen tersebut. **2) Wawancara** Kegiatan wawancara bertujuan untuk mendapatkan data – data yang benar dan akurat, peneliti melakukan tanya jawab secara langsung kepada Bapak Suratno pemilik *showroom* Hayka Jaya Mobilindo Bekasi yang berkaitan dengan masalah yang akan dipecahkan. Sehingga peneliti mampu memecahkan masalah yang ada di *Showroom* Hayka Jaya Mobilindo Bekasi. **3) Studi Pustaka** Dalam kegiatan ini peneliti mengumpulkan data dan melakukan pengamatan dari berbagai buku bacaan dan jurnal, khususnya mengenai sistem yang erat kaitannya dengan topik penelitian. Sehingga didapatkan dasar ilmiah yang kuat dalam penyusunan penelitian ini.

3. Hasil dan Pembahasan

Proses bisnis ini hanya menjelaskan prosedur tentang sistem berjalan penjualan mobil pada *Showroom* Hayka Jaya Mobilindo Bekasi adapun penjelasannya sebagai berikut:

3.1. Proses Bisnis Sistem

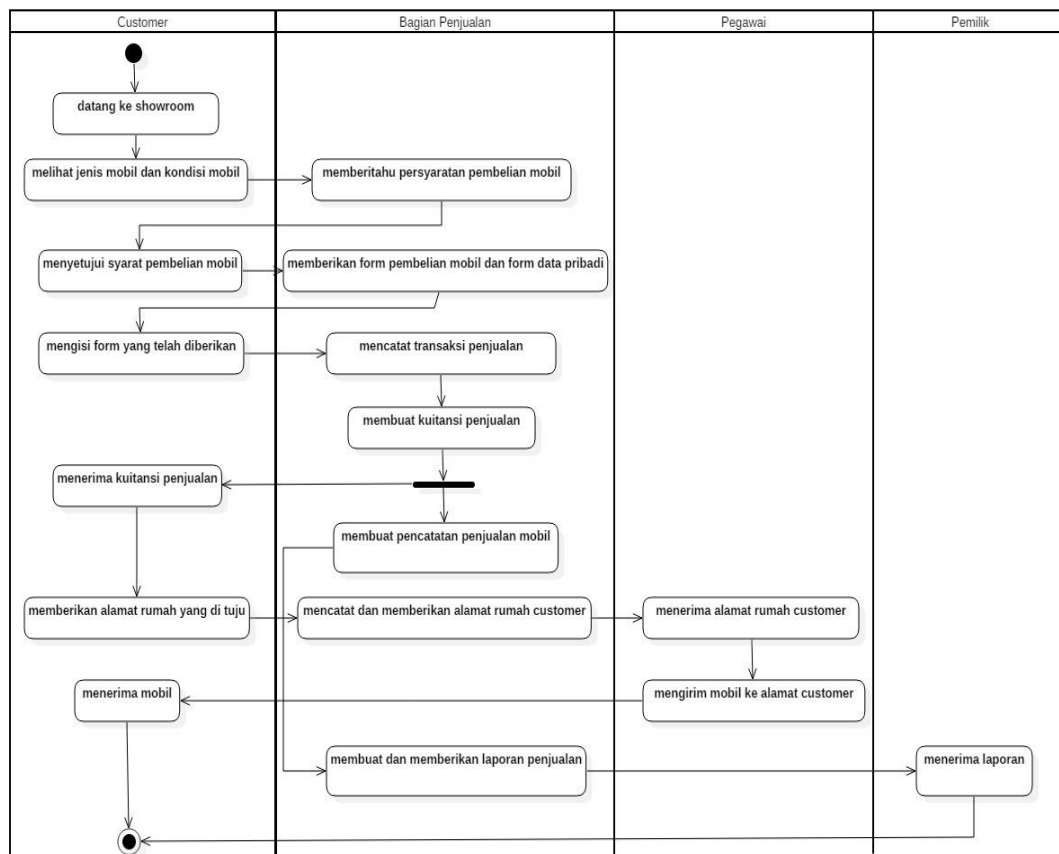
Berikut adalah *Activity Diagram* Sistem Informasi Penjualan Mobil Pada *Showroom* Hayka Jaya Mobilindo Bekasi yang sedang berjalan:

Pada gambar 1 *Showroom* Hayka Jaya Mobilindo Bekasi adalah sebuah Tempat Penjualan Mobil Bekas di Bekasi. Dalam kegiatan sistem informasi penjualan mobil ini diawali dengan Customer mendatangi *showroom*, sebelum membeli mobil customer melihat jenis mobil kondisi mobil yang ingin dibeli, jika customer sudah menemukannya maka customer harus menyetujui syarat-syarat yang telah ditentukan, jika setuju customer mengisi form pembelian dan mengisi data pribadi.

Customer melakukan Transaksi Penjualan pembayaran dengan bagian penjualan, lalu bagian penjualan membuat nota persetujuan pembelian mobil, selanjutnya bagian penjualan membuat nota penjualan sebanyak 2 rangkap satu untuk customer satu untuk disimpan sebagai arsip penjualan untuk pembuatan laporan penjualan.

Jika pembeli mobil ingin mobilnya diantar maka customer memberitahu alamat ke bagian penjualan, kemudian bagian penjualan memberikan alamat pengiriman pesanan kepada pegawai lalu pegawai mengirim pesanan kepada alamat customer hingga customer menerima mobil.

Prosedur terakhir yaitu pembuatan laporan penjualan mobil yang akan dilaporkan kepada pemilik *showroom*, hingga pemilik *showroom* menerima laporan hasil penjualan mobil.

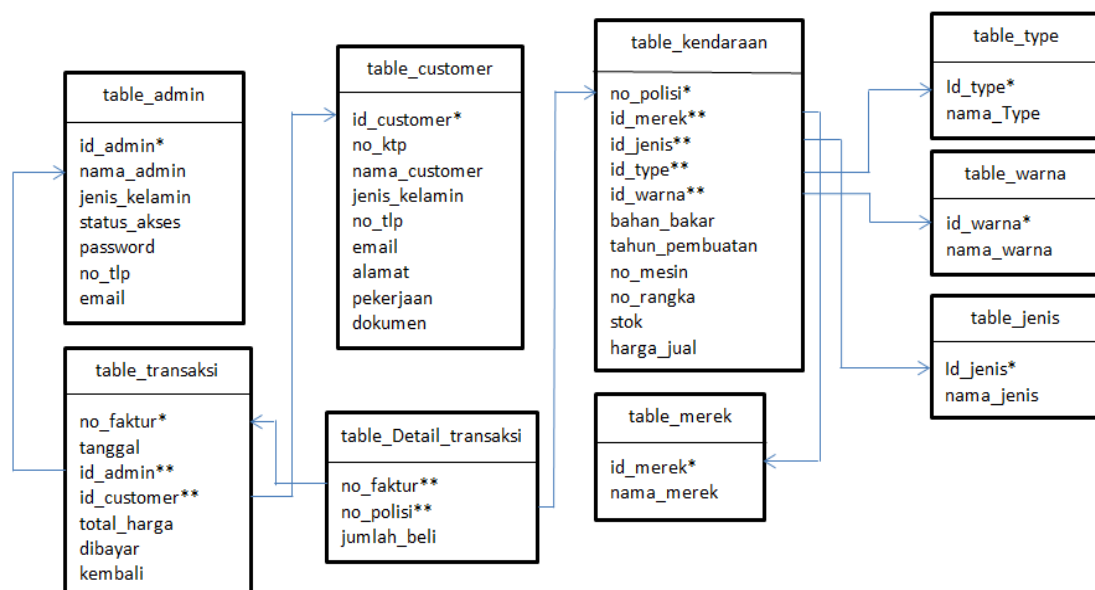


Sumber: Hasil Penelitian (2019)

Gambar 1. Activity Diagram Proses Berjalan

3.2. Desain

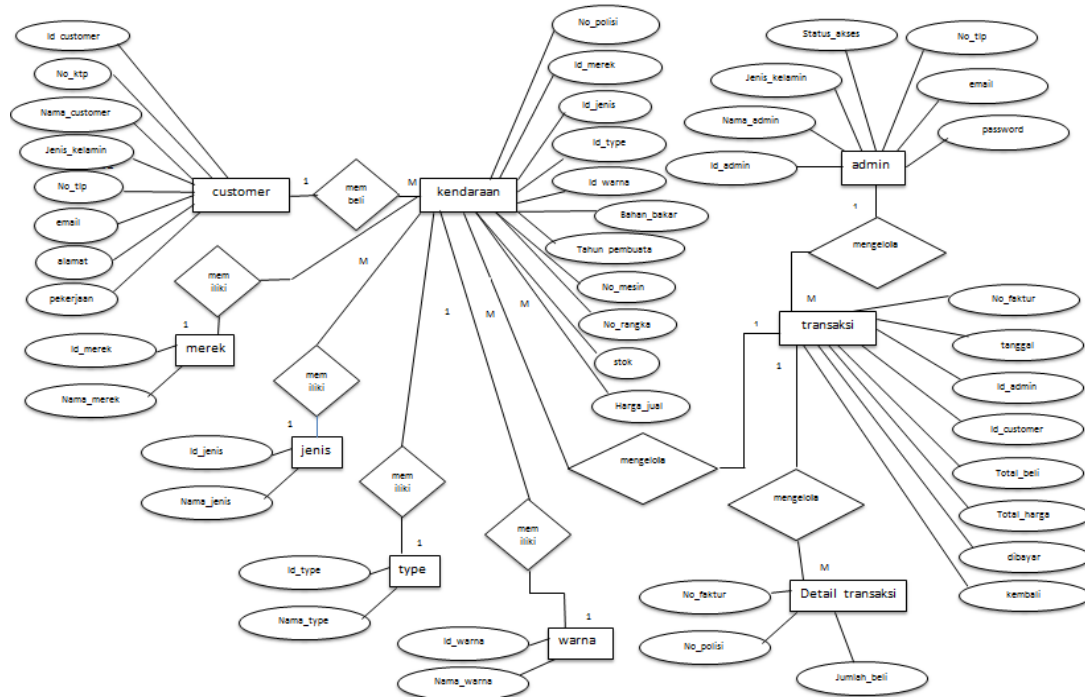
Bentuk Normal Ketiga (3NF atau Third Normal Form). Setiap atribut bukan kunci haruslah bergantung hanya pada primary key dan pada primary key secara menyeluruh. Berikut adalah bentuk normalisasi ketiga.



Sumber: Hasil Penelitian (2019)

Gambar 2. Third Normal Form

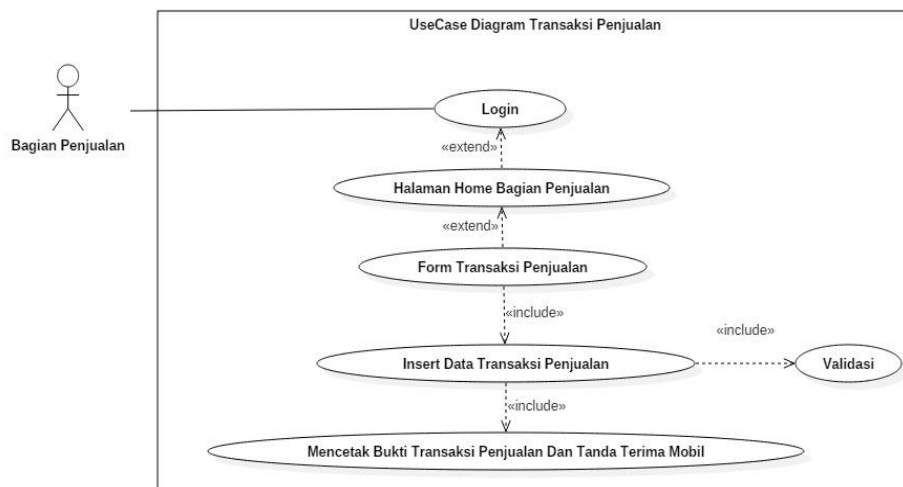
Sebuah konsep yang mendeskripsikan hubungan antara penyimpanan database dan didasarkan pada persepsi dari sebuah dunia nyata yang terdiri dari sekumpulan objek yaitu disebut sebagai *entity* dan hubungan atau antar objek-objek tersebut. Bentuk *ERD database* pada sistem penjualan mobil *showroom* hayka jaya mobilindo Bekasi pada gambar 2.



Sumber: Hasil Penelitian (2019)

Gambar 3. *Entity Relationship Diagram (ERD)*

Proses perancangan sistem ini bertujuan untuk memenuhi kebutuhan pemakai sistem atau pengguna mengenai gambaran yang jelas tentang rancangan sistem yang akan dibuat serta diimplementasikan. Dalam merancang suatu sistem perlu diketahui komponen-komponen apa yang akan menunjang sistem, agar dapat mempermudah pengolahan data nantinya. Berdasarkan hal tersebut, peneliti akan menggambarkan rancangan pembuatan desain sistem yang diusulkan. Berikut adalah proses usulan dengan *use case diagram* transaksi penjualan mobil pada gambar 3.



Sumber: Hasil Penelitian (2019)

Gambar 4. *Usecase Diagram* Sistem Penjualan Mobil

Tabel 1. *Scenario Use Case* Sistem Penjualan Mobil

<i>Use Case Name</i>	Sistem Penjualan Mobil
<i>Use Case ID</i>	UCU-1
<i>Actor</i>	Bagian Penjualan,Pemilik
<i>Description</i>	Usecase menggambarkan Bagian Penjualan dari sistem penjualan mobil
<i>Scenario</i>	Bagian Penjualan dari sistem keseluruhan Penjualan mobil

Sumber: Hasil Penelitian (2019)

Pada tahap ini program yang sudah dibuat harus dilakukan implementasi agar mempunyai dampak dan tujuan yang diinginkan, berikut adalah implementasi program.

Splash Screen

Splash Screen merupakan tampilan awal pada saat aplikasi atau program dibuka. Splash Screen pada gambar 5.



Sumber: Hasil Penelitian (2019)

Gambar 5. Tampilan Splash Screen

Halaman Login

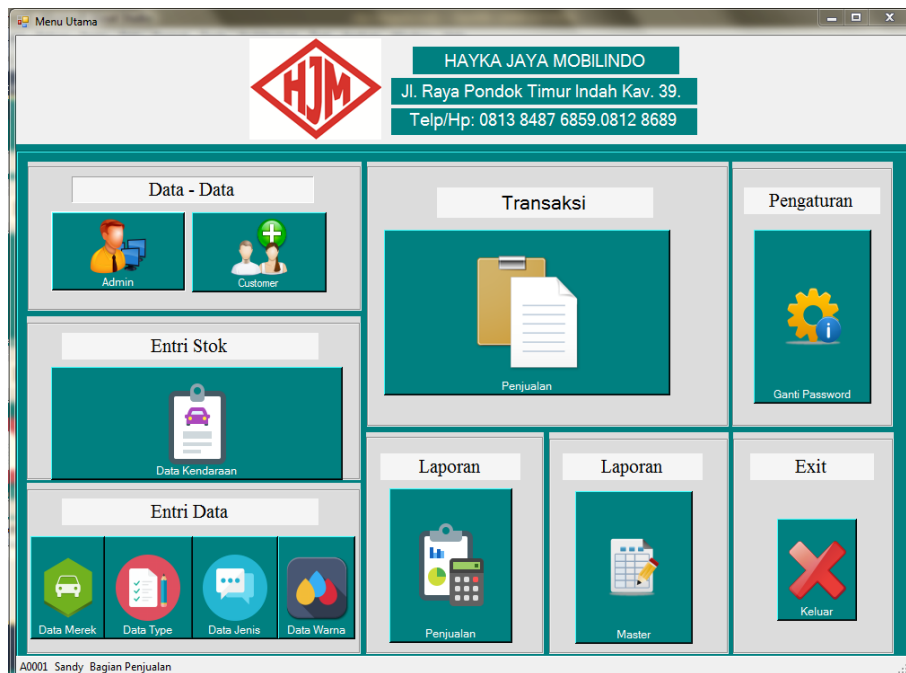
Halaman ini akan muncul pada saat pertama kali program dijalankan dengan memasukkan data *Username* dan *Password* yang benar sehingga *customer* dapat menjalankan sistem ini. Jika benar maka sistem akan menghantarkan customer ke halaman menu utama dari sistem, sehingga *customer* dapat melakukan apa yang diinginkan. Halaman login pada gambar 6.

Sumber: Hasil Penelitian (2019)

Gambar 6. Tampilan Halaman Login

Halaman Menu Utama

Halaman ini akan muncul sewaktu *customer* memasukkan *Username* dan *password* pada menu login dengan benar. Rancangan Menu utama digunakan untuk menampilkan halaman awal. Halaman menu utama pada gambar 7.

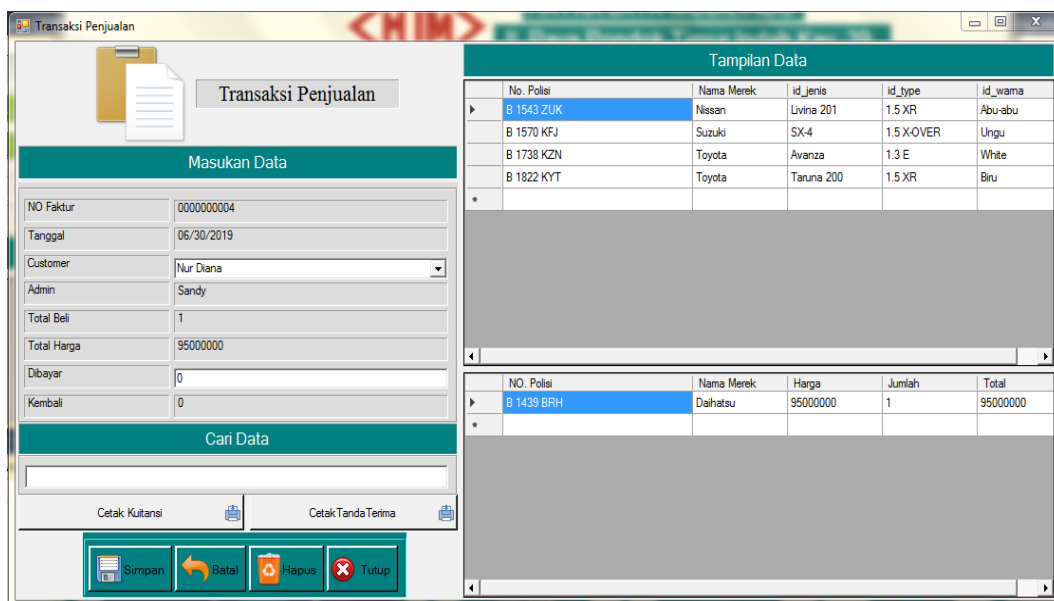


Sumber: Hasil Penelitian (2019)

Gambar 7. Tampilan Halaman Menu Utama

Halaman Transaksi Penjualan

Halaman ini akan muncul sewaktu bagian penjualan memasukkan *Username* dan *password* pada menu login dengan benar. Rancangan Menu Utama digunakan untuk menampilkan menu-menu yang ada dalam sistem. Halaman menu utama pada gambar 8.

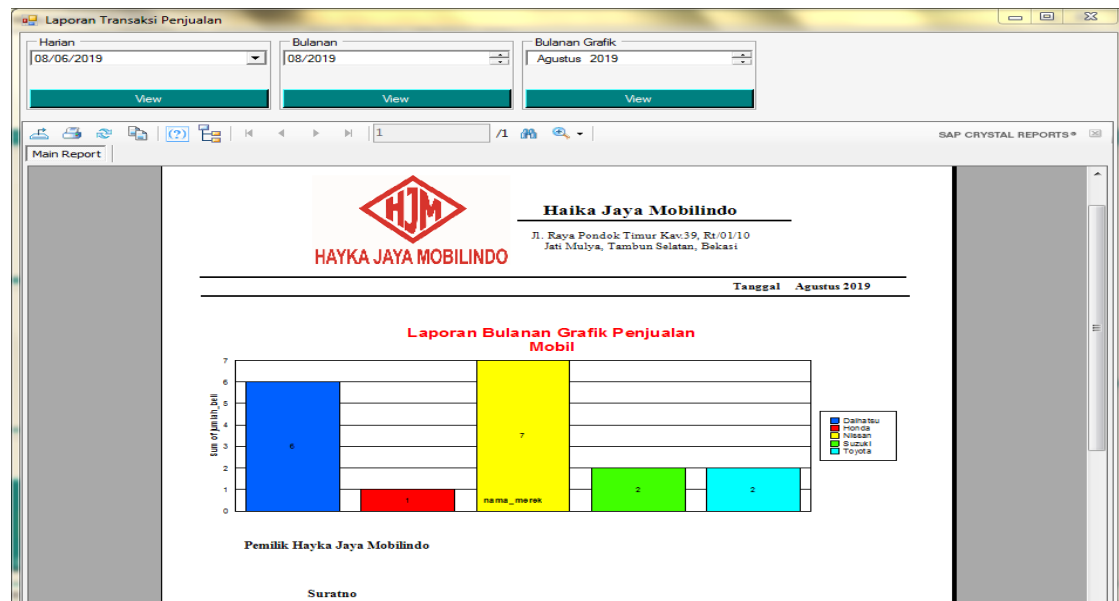


Sumber: Hasil Penelitian (2019)

Gambar 8. Tampilan Halaman Transaksi Penjualan

Halaman Laporan Penjualan

Pada Halaman ini kasir dapat melihat dan mengelola data-data laporan penjualan mobil. Berikut adalah gambar rancangan Data Laporan Penjualan mobil. Halaman laporan penjualan mobil pada gambar 9.



Sumber: Hasil Penelitian (2019)

Gambar 9. Tampilan Halaman Laporan Penjualan

Halaman Kwitansi

Pada Halaman ini adalah bukti transaksi pembayaran mobil yang akan di serahkan kepada *customer* sebagai tanda bukti pembayaran mobil. Halaman laporan kwitansi pada gambar 10.

 HAIKA JAYA MOBILINDO Jl. Raya Pondok Timur Indah Kav. 39 Telp/Hp: 0813 8487 6859.0812 8689 5029									
KWITANSI									
									Nama Admin Sandy
Identitas Kendaraan:									
NO Faktur	NO Polisi	Nama Merek	Nama Jenis	Nama Type	Nama Warna	Bahan Bakar	Tahun Pembutan	No Mesin	No Rangka
0000000014	B1543 ZUK	Nissan	Livina 201	1.5 XR	Abu-abu	Benzin	2009	AXL 746341	MHLPS11XFKO15182
									Total Beli 1 Total Harga 90.000.000 Dibayar 91.000.000 Kembali 1.000.000
Selasa, Agustus 6, 2019									
Yang Menerima					Yang Menyerahkan				
Frida Wahyu					Sandy				

Sumber: Hasil Penelitian (2019)

Gambar 10. Tampilan Halaman Bukti Transaksi Pembayaran

Halaman Tanda Terima

Pada Halaman ini adalah bukti transaksi tanda terima mobil yang akan di serahkan kepada *customer* sebagai tanda bukti penerimaan mobil. Halaman laporan tanda terima pada gambar 11.

 HAYKA JAYA MOBILINDO		HAYKA JAYA MOBILINDO Jl. Raya Pondok Timur Kav . 39 No.Telp /Hp : 0813 8487 6859 .0812 8689 5029	
TANDA TERIMA			
		Nama Admin	Sandy
		Tanggal	Selasa, Agustus 6, 2019
Identitas Penerima :			
No Polisi	B 1543 ZUK		
No Ktp	7372034308990004		
Nama Customer	Frida Wahyu		
Jenis Kelamin	Perempuan		
No Telepon	087724527432		
Alamat	KP Melati III, Jati Asih, Jati Asih		
Yang Menerima		Yang Menyerahkan	
Frida Wahyu		Sandy	

Sumber: Hasil Penelitian (2019)

Gambar 11. Tampilan Halaman Penjualan

4. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan dan penelitian yang telah dilakukan peneliti tentang sistem informasi penjualan mobil berbasis desktop pada *Showroom* Hayka Jaya Mobilindo Bekasi, maka dihasilkan sebuah sistem informasi penjualan mobil berbasis desktop merupakan bentuk dari perbaikan sistem yang selama ini masih menggunakan sistem manual dan belum terkomputerisasi. Setelah dilakukan penelitian, maka dapat disimpulkan: a). Sistem informasi penjualan mobil ini dapat menjadi salah satu solusi yang dapat digunakan untuk mempermudah dalam mengolah data dalam transaksi penjualan mobil, dan mempermudah pemilik *showroom* dalam mencari data yang sudah lama, serta membuat laporan transaksi dengan lebih mudah, cepat dan efisien. b). Hasil pengolahan data-data pada sistem informasi penjualan mobil berupa, laporan penjualan. c). Hubungan Visual Basic sebagai pembuat *interface* utama dan SQL Server sebagai basis datanya terbukti dapat menghasilkan suatu program aplikasi yang mempunyai tampilan menarik dan dinamis. Berikut beberapa saran: 1). Aspek Manajerial; a). Perlu dilakukan pelatihan pada user agar proses transaksi menjadi lebih mudah di jalankan. b). Perlu dilakukannya perawatan pada suatu sistem yang telah dibuat. 2). Aspek Sistem dan Program; a). Setelah diterapkannya sistem yang sudah terkomputerisasi maka software yang digunakan perlu di upgrade dan di update agar kinerja software menjadi lebih baik. b). Perlu ditambahkan fitur untuk membackup dan merestore data agar data yang telah tersimpan bisa terjaga dengan aman dan mudah didistribusikan ke perangkat lain. c). Perlu diterapkannya proteksi seperti penggunaan anti virus agar sistem yang telah dibuat terlindung dan bertahan lama. 3). Diharapkan penelitian selanjutnya dapat mengembangkan sistem informasi penjualan mobil ini salah satunya dengan menambahkan gambar mobil yang ingin dibeli di form transaksi yang dapat melengkapi data penjualan mobil.

Referensi

- Handayanto RT, Herlawati H. 2018. Pemograman Basis Data Di Matlab Dengan MySQL Dan Microsoft Access, Revisi. Bandung: Informatika. 210 p.
- Pratiwi ES, Herlawati H. 2019. Sistem Informasi Penjualan Katering Berbasis Web Pada CV. Saung Alit Telaga Murni Cikarang Barat Eka. Inf. Syst. Educ. Prof. 03: 177–188.
- Ramadhani DP, Saputra FA, Syahfitri IC, Herlawati H. 2019. Metode Waterfall Dalam Sistem Informasi Penyewaan Mobil Berbasis Desktop. PIKSEL Penelit. Ilmu Komput. Sist. Embed. Log. 7: 1–12.
- Ramadhani DP, Syahfitri IC, Ramadhan S, Herlawati H. 2018. Sistem Informasi Penjualan Olahan Rumput Laut Pada UD Sastro Jaya Di Pacitan. PIKSEL Penelit. Ilmu Komput. Sist. Embed. Log. 6: 125–138.
- Salamah U, Herlawati H. 2018. Sistem Informasi Penjualan Barang Berbasis Web Pada Percetakan Rahayu Bekasi. PIKSEL Penelit. Ilmu Komput. Sist. Embed. Log. 6: 61–74.
- Syafruddin MR, Aknuranda I, Pramono D. 2018. Analisis dan Perancangan Sistem Informasi *Showroom* Mobil (SISMOB) Dengan Pendekatan Berorientasi Objek (Studi Kasus : UD . Tomaru Oto). 2: 3681–3688.