

## PEMESANAN DAN PENJUALAN MENGGUNAKAN METODE REAL TIME PROCESSING BERBASIS WEB

Arif Nandika, Alfi Amarilida

### Abstrak

CV. New Flashphone Semarang adalah sebuah perusahaan yang bergerak dalam bidang distributor handphone, smartphone, accessories handphoneyang terletak pada jalan raya Pekunden Semarang. CV New Flashphone Semarang merupakan salah satu usaha milik perseorangan yang bergerak dalam bidang penjualan dan distributor berbagai macam produk gadget dan juga perlengkapan gadget. Beberapa customer yang bermitra dengan CV. New Flashphone Semarang sejak tahun 2009 seperti counter handphone dan dan juga agen-agen handphone yang berada di kota Semarang, Magelang, Yogyakarta dan juga kota Solo.

**Kata Kunci :** Aplikasi Pemesanan Dan Penjualan, Real Time Processing, PHP, WEB

### 1. Pendahuluan

Perkembangan teknologi yang pesat dan memiliki potensi yang besar dalam perkembangan manajemen perusahaan, sehingga keberadaan komputer sangat penting dalam pengolahan data termasuk data penjualan. Baik usaha jasa maupun dagang dituntut untuk dapat menyesuaikan perkembangan teknologi tersebut guna menghasilkan informasi yang cepat, tepat dan akurat dan dapat bersaing dengan banyaknya kompetitor. Informasi yang akan dihasilkan nantinya akan sangat berguna dalam pengambilan keputusan selanjutnya. Penerapan sistem informasi dalam dunia usaha merupakan salah satu indikasi yang menandai kemajuan suatu usaha tersebut. Salah satunya dalam bidang penjualan berbagai jenis gadget, maupun accessories.

CV. New Flashphone Semarang adalah sebuah perusahaan yang bergerak dalam bidang distributor handphone, smartphone, accessories handphoneyang terletak pada jalan raya Pekunden Semarang. CV New Flashphone Semarang merupakan salah satu usaha milik perseorangan yang bergerak dalam bidang penjualan dan distributor berbagai macam produk gadget dan juga perlengkapan gadget. Beberapa customer yang bermitra dengan CV. New Flashphone Semarang sejak tahun 2009 seperti counter handphone dan dan juga agen-agen handphone yang berada di kota Semarang, Magelang, Yogyakarta dan juga kota Solo.

CV. New Flashphone Semarang memiliki dua puluh lima karyawan yang mempunyai tugas dalam bagiannya masing-masing yaitu, lima karyawan bagian administrasi, sembilan karyawan bagian gudang, empat karyawan bagian penjualan, lima karyawan bagian kurir dan dua sebagai leader.

Pada CV. New Flashphone ada beberapa posisi didalamnya, yaitu bagian penerimaan barang, bagian penerimaan hanya bertugas untuk menerima dan melakukan pengecekan awal pada barang yang diterima, yang kedua adalah bagian administrasi, tugas dari administrasi adalah melakukan input data kedalam komputer serta memberi label harga kedalam setiap barang yang datang, bagian selanjutnya adalah bagian admin gudang, bagian ini bertugas untuk melakukan pengecekan akhir pada barang yang datang, memberi kode pada barang dan juga membuat laporan akhir pada stok persediaan barang yang ada.

Pengelolaan penjualan yang ada saat ini pada CV. New Flashphone Semarang adalah pencatatannya masih menggunakan Microsoft Excel untuk Input data masuk dan data keluar dengan hal ini akan menambah lama waktu untuk mengerjakan laporan data karena dalam setiap memasukan data masuk maupun data keluar harus membuat form baru. Pengelolaan data penjualan dan penerimaan barang juga belum optimal karena belum adanyadatabase atau media penyimpanan data sehinggadistribusi data ke masing-masing bagian sering terjadi ketidak cocokan data antara bagian penerimaan, administrasi dan admin gudang. Perusahaan juga belum memiliki media pemasaran secara online jadi apabila customer mau memesan ataupun membeli barang harus melalui sales yang berkunjung ke toko-toko, hal ini dikarenakan sales hanya berkunjung satu minggu sekali sehingga customer ketika ingin membeli harus datang langsung yang mengakibatkan waktu pemesanan kurang efisien.

Pengelolaan penjualan membutuhkan metode yang tepat, supaya sistem Informasi penjualan dapat menghadapi masalah yang ada pada objek penelitian. Metode realtime processing adalah transaksi individual yang diinput dengan melalui peralatan terminal, di-validasi dan digunakan untuk meng-update

dengan segera file komputer, sebagai contoh penerimaan kas yang segera, secara langsung digunakan untuk meng-update akun customer yang bersangkutan. Hasil pengolahan ini kemudian tersedia untuk permintaan keterangan atau laporan. (Mulyadi, 2004)

Pemrosesan real time memberikan perusahaan keuntungan dalam menghadapi persaingan pada pasar, dengan memelihara informasi persediaan, staf penjualan dapat mengetahui dengan cepat bahwa terdapat persediaan di gudang. Sistem Penjualan berfungsi untuk mengelola semua data penjualan barang yang selalu mengalami perubahan yang meliputi jumlah dan nilai dari transaksi pembelian. Metode Real-time processing dilakukan dengan cara mencatat data pada saat transaksi berlangsung dan langsung diproses, sehingga dapat segera dihasilkan informasi. Pengolahan data model ini diperlukan untuk informasi yang harus bersifat up-to-date.

Dari permasalahan yang ada penulis berkeinginan untuk membuat sistem pemesanan dan penjualan yang akan memberikan kemudahan bagi bagian penerimaan barang, administrasi dan admin gudang dalam mengelola data barang masuk maupun barang keluar karena di sistem yang baru akan dibangun dengan menggunakan metode real time processing, jadi apabila transaksi terjadi maka stok barang akan secara otomatis tercatat dalam laporan maka akan meminimalkan ketidak cocokan antara stok barang masuk dan barang keluar dan distribusi data ke bagian masing-masing tersebut lebih cepat, tepat dan efisien, dan

## 2. Landasan Teori

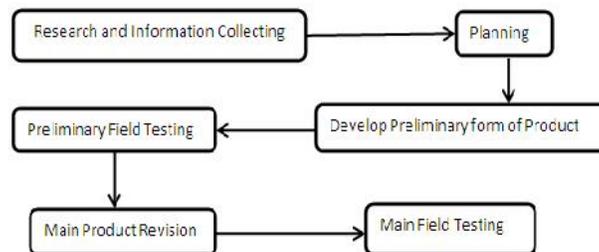
### 1. Pengertian Sistem

- A. Pembuatan laporan yang masih membutuhkan waktu lama karena data harus dicatat kedalam buku laporan terlebih dahulu dan setelah itu baru di input kedalam Microsoft Excelsehingga membutuhkan waktu yang lama karena harus membuat form barang masuk dan form barang keluar.
- B. Perusahaan tidak mempunyai media pemasaran online karena sistem saat ini menggunakan interaksi langsung oleh sales kepada pelanggan sehingga menurunnya target penjualan setiap bulannya kurang meningkat dan menyebabkan perusahaan kalah bersaing dengan perusahaan lain yang bergerak dalam bidang serupa.
- C. Belum adanya pemrosesan penjualan yang cepat sehingga penyajian laporan penjualan dan laporan stok barang yang dihasilkan belum dapat diterima dalam waktu yang bersamaan.

## 3. Metodologi

Langkah-langkah penelitian

Langkah-langkah di atas dijelaskan sebagai berikut:  
ini hanya menggunakan 6 tahapan sebagai berikut:



Gambar 3.1 Metode R&D

Sumber: Borg dan Gall (1983)

Gambar Metode pengembangan

Adapun secara spesifik beberapa langkah dijelaskan melalui berikut :

### a. Tahap Research and Information Collecting

Pada tahap ini pengumpulan informasi dan penelitian melalui wawancara, observasi, dan studi pustaka terkait CV. New Flashphone Semarang. Wawancara dilakukan dengan bagian administrasi di CV. New Flashphone Semarang. Observasi atau pengamatan secara langsung terhadap sistem kerja yang sudah diterapkan. Terakhir studi pustaka sebagai sumber pendukung terhadap berbagai data yang sudah dikumpulkan.

⇒ Tahap Planning

Bagian dalam pembuatan perencanaan, meliputi menentukan tujuan, spesifikasi, atau karakteristik produk tertentu. Dilanjutkan dengan penggambaran flowchart, DFD, ERD, dan database.

- b. Tahap Develop Preliminary Form of Product  
Pembuatan sistem perancangan yang dibantu dengan beberapa alar perancangan. Dalam tahapan ini terdapat beberapa bagian, seperti membuat sistem perancangan DFD, ERD, dan flowchart, serta program web
- c. Tahap Preliminary Field Testing  
Memberikan kepada para validator terkait pemberian berbagai saran atau masukan terkait kekurangan dan kelebihan produk. Pada tahapan ini validator memiliki hak untuk menentukan lulus atau tidaknya suatu produk.
- d. Tahap Main Prodcut Revision  
Tahapan perbaikan dilaksanakan ketika ditemukannya berbagai kesalahan atau kelemahan dari hasil uji validasi. Dimana perbaikan ini memungkinkan dilakukan berkali-kali.
- e. Tahap Main Field Testing  
Tahapan ini sebagai penentu terkait uji validitas dengan mendapatkan pengesahan dari pihak yang berwenang. Setelah itu akan dilanjutkan dengan pembuatan program aplikasi.

#### 4. Hasil dan Pembahasan

##### 1. Form Beranda

Fungsi : Untuk menampilkan beberapa produk yang sedang dijual.



Gambar Form beranda

##### 2. Form Pendaftaran

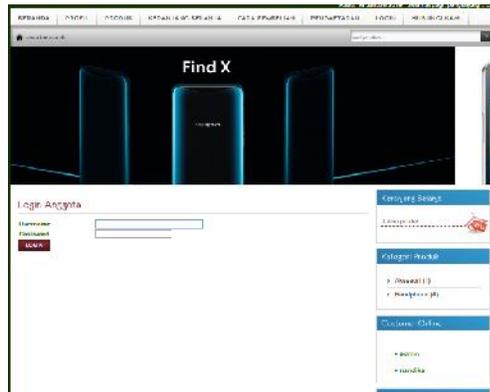
Fungsi : Digunakan untuk registrasi user baru.



Gambar Form Pendaftaran

### 3. Form Log in

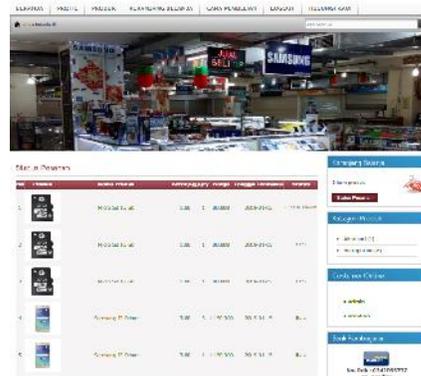
Fungsi : Digunakan untuk masuk ke web.



Gambar Form Log in

### 4. Form Keranjang Belanja

Fungsi : Untuk melihat hasil dari pembelian kita



Gambar Form Keranjang Belanja

### 5. Form Detail Produk

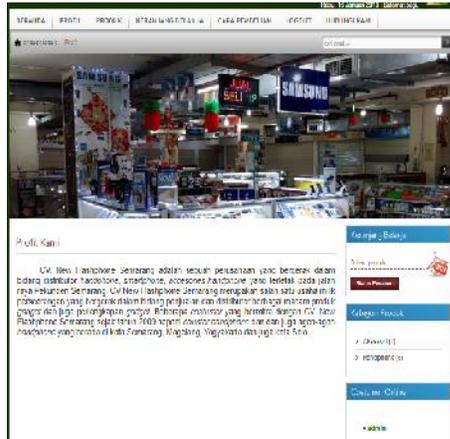
Fungsi : Digunakan untuk menjelaskan detail produk yang dijual.



Gambar Form Detail Produk

6. Form Profil

Fungsi : Berisi tentang profil perusahaan



Gambar Profil

7. Form Cara pembelian

Fungsi : Untuk melihat cara bagaimana melakukan pembelian.



Gambar Form Cara Pembelian

8. Form Hubungi kami

Fungsi : Untuk user agar dapat berkomunikasi dengan customer service.



Gambar 15 Form Hubungi kami

## 9. Report Laporan Data Barang

Fungsi : Untuk Melihat data barang

Laporan Barang						
CV New Flashphone Semarang						
No	Kategori	Nama Produk	Harga	Berat	Diskon	Stok
1	Aksesori	Micro Sd 16 Gb	80.000,-	1.00	0	9
2	Handphone	Samsung J2 Prime	1.450.000,-	3.00	0	235
3	Handphone	SAMSUNG GALAXY A6 2018 BRUNT	2.700.000,-	2.00	3	23
4	Handphone	Xiaomi Redmi 6 Pro Smartphone (64GB/ 4GB)	2.540.000,-	2.00	0	22
5	Handphone	XIAOMI REDMI NOTE 5 PRO	2.400.000,-	2.00	10	34
6	Handphone	Xiaomi MI A2 64GB	3.000.000,-	2.00	5	87

Gambar Laporan Data Nasabah

## 10. Report Laporan Laporan Penjualan

Fungsi : Untuk menyajikan laporan Penjualan

Laporan Penjualan						
CV New Flashphone Semarang						

No	Faktur	Tanggal	Nama Produk	Qty	Harga	Sub Total
1	50	24-12-2018	Micro Sd 16 Gb	1	80.000,-	80.000,-
2	56	15-01-2019	Micro Sd 16 Gb	1	80.000,-	80.000,-
3	50	24-12-2018	Samsung J2 Prime	1	1.450.000,-	1.450.000,-
4	54	24-12-2018	Samsung J2 Prime	1	1.450.000,-	1.450.000,-
5	55	08-01-2019	Samsung J2 Prime	1	1.450.000,-	1.450.000,-

Total keseluruhan : Rp. 4.510.000,-

Jumlah yang terjual : 5 unit

Jumlah keseluruhan yg terjual: 5 unit

Gambar Laporan Penjualan

## 5. Kesimpulan

### Kesimpulan

Berdasarkan penelitian dan penyusunan skripsi dengan judul “Aplikasi Pemesanan dan Penjualan Menggunakan Metode Real Time Processingberbasis web pada CV. New Flashphone Semarang” dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Adanya media pemasaran online maka perusahaan dapat bersaing dengan perusahaan lain yang bergerak dalam bidang yang sama.
2. Sistem ini dapat memberikan kemudahan bagi pelanggan untuk melakukan pemesanan maupun pembelian barang dengan cepat tanpa harus menunggu sales datang terlebih dahulu.
3. Adanya media yang menyediakan informasi mengenai produk tersebut sehingga pemasaran yang dilakukan akan lebih maksimal

## 6..Daftar Pustaka

1. Ali, Muhamad, 2004 ; "Perancangan Sistem Informasi untuk Pengendalian Stok secara Simultan dan Real Time Berbasis Mobile Agent pada Supply Chain", Yogyakarta, Universitas Negeri Yogyakarta.
2. Anivah, F, 2016; "Sistem Informasi Penjualan Menggunakan Metode Real Time Processing Berbasis Multiuser Pada CV. Tira Persada Jaya Semarang", Skripsi, STEKOM, Semarang.
3. Bonnie Soeherman, Marion Pinontoan, 2004;"Designing Information System", Jakarta, PT Gramedia.
4. Borg, W.R., dan Gall, M.D., 1983 ; "Educational research: An introduction (4ed)", New York, Longman.
5. Gregorius, A., 2000 ; "Membuat Homepage Interaktif Dengan CGI", Jakarta, PT. Elex Media Komputindo.
6. Juju, D , 2007 ;"Dreamweaver CS3", Jakarta, PT Elex Media Komputindo.
7. Kusri, 2007 ; "Strategi Perancangan Dan Pengolahan Basis Data" , Yogyakarta, Andi.
8. Marlinda, Linda, 2004 ; "System Basis Data" , Yogyakarta, Andi.
9. Mulyadi, 2004;"Sistem Akuntansi. Edisi Kesembilan", Yogyakarta: Sekolah Tinggi Hukum Ekonomi YKPN.
10. Nickels, William G., McHugh, James M., McHugh, Susan M. 1998 ; "Understanding Business 4th Edition",Amerika Serikat, McGraw Hill Comp. Inc.
11. Noviyanto, Fiftin. 2011 ; "Penerapan Teknologi RIA untuk membangun Aplikasi Web dengan pengaksesan Real Time ISSN: 2528-6374".Program Studi Teknik Informatika, Yogyakarta, UAD Yogyakarta.
12. Noya, Marlisa, 2014 ; "Sistem Informasi Akademik pada Bimbingan Belajar Rumah Terang Bandung", Program Studi Sistem Informasi, Fakultas Teknik dan Ilmu Komputer, Universitas Komputer Indonesia,Bandung
13. Nugroho, Adi. 2006 ; " E-commerce" , Informatika Bandung. Bandung.
14. O'Brien, James. A. 2005;"Pengantar Sistem Informasi Perseptif Bisnis dan Manajerial", Salemba.
15. Pahlevy, Randy, Tesar, 2010 ; " Rancang Bangun Sistem pendukung Keputusan Menentukan penerima Beasiswa dengan Menggunakan metode Simple Additive Weighting (SAW). Skripsi Program Studi Tehnik Informatika. Surabaya,Indonesia: Universitas Pembangunan Nasional "Veteran"
16. Raharjo, B., 2011;"Belajar Otodidak Membuat Database Menggunakan MYSQL", Bandung, Informatika Bandung.
17. Ristono, A., 2009 ;"Manajemen Persediaan", Yogyakarta, Graha Ilmu.
18. Subhan, Muhammad, 2012 ; "Analisa Perancangan Sistem" , Jakarta, Lentera Ilmu Jakarta.
19. Soeherman, Bonnie , 2004 ; "Designing Information System", Jakarta, PT. Elex Media Komputindo.
20. Sutanta, Edhy, 2011 ; "Basis Data Dalam Tinjauan Konseptual", Yogyakarta, Andi Offset
21. Syafii, M., 2004 ; "Membangun Aplikasi Berbasis PHP dan My SQL", Yogyakarta, Cv. Andi Offset.
22. Turang, Rinaldo, 2014 ; "Sistem Kontrol Inventori Pemasokan Barang secara Real Time menggunakan Vendor-Managed Inventory (VMI) dan Short Message Service (SMS)ISSN : 2502-2377", Manado , Universitas Katolik De La Salle Manado.
23. Yakub, 2012 ; "Pengantar Sistem Informasi", Yogyakarta, Graha Ilmu.