

# PERANCANGAN WEBSITE PENJUALAN SPARE PART MOTOR PADA BENGKEL PUTRA MOTOR

Markus Supri<sup>1</sup>, Riyadi J. Iskandar<sup>2</sup>, Manorang Gultom<sup>3</sup>

<sup>1,2,3</sup>Sistem Informasi, Fakultas Teknologi Informasi, Universitas Widya Dharma Pontianak  
e-mail: <sup>1</sup>markussupri98@gmail, <sup>2</sup>riyadi@widyadharma.ac.id, <sup>3</sup>manoranggtm@gmail.com

## **Abstract**

*Technology is now a part of everyday human life. Technology has even become a priority in all human activities. The development of increasingly advanced information technology has made the internet more developed and can be accessed anywhere and anytime as long as it is connected to an internet connection. One of them is by using business media, namely the website. Researchers use a causal relationship design as a research design. While the data collection method used is the method of observation, literature study, and interviews. This research resulted in the design of an online sales information system at Bengkel Putra Motor which is used to assist repair shop owners in selling products online and make it easier for customers to find information about the product they are looking for. Customers can view and buy products through the website so that the information delivery process is more effective and efficient. With this proposed system, it is hoped that it can expand marketing reach, and improve service to customers to find out the latest product information sold by Putra Motor Workshop easily and quickly. Suggestions from researchers regarding the proposed system are features that can show the number of customers and the total number of visitors per day or month so that the admin can find out how many visitors often visit the website and the increasing number of visitors who frequently visit the website, it is necessary to develop a display design so that the website looks more attractive and the more customers there are, the maintenance (maintenance) of the system must also be carried out regularly so that the system always runs as it should by the times. Supposedly, the payment method is also not only through m-banking or internet banking. The need for additional chat features on the website so that customers can communicate directly with the admin. It is necessary to add notification features about new and best-selling products to customers via email and also provide cash or credit purchase options.*

**Keywords:** Design, Information System, Sales, Web

## **Abstrak**

Teknologi saat ini sudah menjadi bagian dari kehidupan manusia sehari-hari. Teknologi bahkan sudah menjadi prioritas dalam segala aktivitas manusia. Perkembangan teknologi informasi yang semakin maju, membuat internet semakin berkembang dan dapat diakses dimana dan kapan saja selama terhubung dengan koneksi internet. Salah satunya dengan menggunakan media bisnis yaitu *website*. Peneliti menggunakan desain hubungan kausal sebagai rancangan penelitian. Sedangkan metode pengumpulan data yang digunakan adalah metode observasi, studi kepustakaan dan wawancara. Penelitian ini menghasilkan desain sistem informasi penjualan online di Bengkel Putra Motor yang digunakan untuk membantu pemilik bengkel dalam menjual produk secara online dan memudahkan pelanggan untuk menemukan informasi tentang produk yang dicari. Pelanggan dapat melihat dan membeli produk melalui situs web sehingga proses penyampaian informasi lebih efektif dan efisien. Dengan sistem yang diusulkan ini, diharapkan dapat memperluas jangkauan pemasaran, meningkatkan layanan kepada pelanggan untuk mengetahui informasi produk yang dijual oleh Bengkel Putra Motor secara terbaru dengan mudah dan cepat. Saran dari peneliti sehubungan dengan sistem yang diusulkan adalah fitur yang dapat memperlihatkan jumlah pelanggan dan jumlah total pengunjung perhari maupun perbulan agar admin dapat mengetahui seberapa banyak pengunjung yang sering mengunjungi website dan semakin banyaknya pengunjung yang sering mengunjungi situs web, maka perlu pengembangan desain tampilan agar situs web terlihat lebih menarik dan semakin banyaknya pelanggan maka pemeliharaan (*maintenance*) sistem juga harus dilakukan secara teratur sehingga sistem selalu berjalan sebagaimana mestinya sesuai dengan perkembangan zaman. seharusnya, metode pembayaran juga tidak cuma dengan melalui m-banking atau internet banking. Perlunya fitur obrolan tambahan di situs web sehingga pelanggan dapat berkomunikasi langsung dengan admin. Perlu adanya penambahan fitur pemberitahuan tentang produk baru dan paling laris kepada pelanggan melalui email dan juga memberikan pilihan pembelian secara cash atau kredit.

**Kata Kunci:** Perancangan, Sistem Informasi, Penjualan, Web

## 1. PENDAHULUAN

Seiring dengan perkembangan zaman, pemanfaatan *internet* sebagai sarana informasi dan komunikasi secara global dapat di gunakan sebagai media bisnis. Manusia dapat memanfaatkan *internet* untuk memperoleh informasi serta mempermudah aktivitas manusia dalam kehidupan sehari-hari. Penggunaan *internet* juga banyak membawa dampak positif bagi kemajuan di berbagai bidang, salah satunya dalam bidang bisnis.

Ketatnya persaingan dalam dunia bisnis saat ini menyebabkan perusahaan harus mampu mengikuti perkembangan bisnis dan meningkatkan pelayanan terhadap konsumen. Hal ini di karenakan konsumen saat ini cenderung memilih perusahaan yang memiliki kemudahan layanan tanpa ada batasan ruang dan waktu. *E-commerce* menjadi pilihan layanan yang tepat dan banyak dipilih para konsumen saat ini.

*Electronic commerce (e-commerce)* merupakan salah satu metode dalam berbisnis melalui *internet*. *E-commerce* dapat menghubungkan penjual dan pembeli yang berbeda tempat dan tidak akan menjadi kendala dalam melakukan transaksi. Dengan adanya *e-commerce* ini, konsumen mendapat banyak kemudahan dalam bertransaksi. Perusahaan yang menggunakan media ini juga akan lebih mudah memasarkan produknya.

Perusahaan dapat menampilkan produ-produk yang dijual dalam media ini, sehingga konsumen dapat secara langsung melihat produk yang dijual oleh perusahaan tersebut melihat adanya peluang untuk berkembang lebih pesat, membuat beberapa perusahaan mulai menggunakan media ini sebagai tempat untuk memasarkan produknya. Salah satu perusahaan yang melihat peluang tersebut adalah Bengkel Putra Motor.

Bengkel Putra Motor adalah perusahaan yang bergerak di bidang penjualan elektronik, bahan dan alat bangunan. Berdasarkan hasil observasi, diketahui sistem penjualan pada Bengkel Putra Motor yang sedang berjalan saat ini masih dilakukan secara manual. Jadi konsumen harus datang langsung untuk proses transaksi atau pembelian produk. Hal ini cukup menyulitkan konsumen yang berlokasi jauh secara geografis dari Bengkel Putra Motor.

Adanya *e-commerce* ini dapat membantu konsumen yang secara geografis jauh dari Bengkel Putra Motor untuk tetap membeli produk dari Bengkel Putra Motor tanpa harus datang langsung ke lokasi penjualan. Hal ini juga membantu perusahaan untuk mengatasi permasalahan dari segi efisiensi waktu dan tempat yang secara tidak langsung mengurangi kecepatan dalam pelayanan kepada konsumen.

Perusahaan mau merancang suatu sistem informasi untuk membantu bagian penjualan. Penjualan tidak hanya dilakukan secara *offline*, melainkan juga akan dilakukan secara *online*. Dengan adanya sistem ini diharapkan konsumen dari dalam kota maupun luar kota dapat memesan produk secara langsung tanpa harus datang ke lokasi penjualan dan dapat melihat informasi produk yang akan dibeli melalui halaman *website*.

## 2. METODE PENELITIAN

2.1. Rancangan Penelitian, Metode Pengumpulan Data, Teknik Analisis Sistem, Teknik Perancangan Sistem, Bahasa Pemrograman dan Basis Data

2.1.1. Rancangan Penelitian

Rancangan penelitian yang digunakan penulis dalam penulisan jurnal adalah desain penelitian hubungan kausal, dimana data yang telah dikumpulkan dipahami dan dianalisis.

2.1.2. Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan peneliti dalam menyusun jurnal ini adalah:

2.1.2.1. Observasi

Cara ini dilakukan dengan pengamatan terhadap sistem penjualan dan persediaan yang digunakan Bengkel Putra Motor.

2.1.2.2. Studi Kepustakaan

Mencari dan mengumpulkan data yang dapat mendukung penulis dalam menyelesaikan jurnal ini. Data ini dapat berupa bahan pendukung seperti teori-teori, konsep-konsep yang berasal dari literatur.

2.1.2.3. Wawancara

Metode ini suatu bentuk pengumpulan data yang dilakukan dengan tanya jawab secara langsung kepada pemilik Bengkel Putra Motor ini digunakan untuk mengumpulkan data yang diperlukan.

2.1.3. Teknik Analisis dan Perancangan Sistem

Teknik Analisis Data yang digunakan dalam melakukan penelitian adalah teknik berorientasi objek dengan bahasa pemodelan *Unified Modeling Language (UML)* menggunakan *Star UML* Versi 5.0. Proses UML digunakan untuk menggambarkan secara jelas proses kerja sistem informasi penjualan online.

2.1.4. Aplikasi Perancangan Sistem

Teknik perancangan sistem yang digunakan dalam membangun sistem informasi penjualan *online* adalah menggunakan bahasa pemrograman *Hypertext Preprocessor (PHP)* versi 7.2.10, *HyperText Markup Language (HTML)* versi 4 serta perancangan *database* dengan menggunakan *MySQL* 5.0.12. Didalam perancangan *user interface* juga menggunakan program aplikasi Adobe Dreamweaver CS6.

## 2.2. Landasan Teori

### 2.2.1. Informasi

Informasi adalah data yang diorganisasi dan telah memiliki kegunaan dan manfaat [1]. Informasi adalah data yang telah dikelola dan diproses untuk memberikan arti dan memperbaiki proses pengambilan keputusan. Sebagaimana perannya, pengguna membuat keputusan yang lebih baik sebagai kuantitas dan kualitas dari peningkatan informasi [2].

### 2.2.2. Sistem

Sistem adalah suatu kesatuan yang terdiri komponen atau elemen yang dihubungkan bersama untuk memudahkan aliran informasi, materi, atau energi [3]. Sistem adalah suatu jaringan prosedur yang dibuat menurut pola yang terpadu untuk melaksanakan kegiatan pokok perusahaan [4].

### 2.2.3. Sistem Informasi

Sistem informasi dapat didefinisikan sebagai sebuah rangkaian prosedur formal dimana data dikelompokkan, diproses menjadi informasi, dan didistribusikan kepada pemakai [5]. Sistem informasi adalah cara-cara yang diorganisasi untuk mengumpulkan, memasukan, dan mengolah serta menyimpan data, dan cara-cara yang diorganisasi untuk menyimpan, mengolah, mengendalikan, dan melaporkan informasi sedemikian rupa sehingga sebuah organisasi dapat mencapai tujuan yang telah ditetapkan [6].

### 2.2.4. Penjualan

Penjualan merupakan aktivitas atau proses memenuhi kebutuhan (*need*) pembeli dengan manfaat (*benefit*) yang dimiliki produk, jasa atau ide yang ditawarkan [7]. Penjualan adalah bagian dari promosi dan promosi adalah satu bagian dari keseluruhan sistem pemasaran [8].

### 2.2.5. Website

*Website* adalah suatu sistem yang berkaitan dengan dokumen digunakan sebagai media untuk menampilkan teks, gambar, multimedia, dan lainnya pada jaringan internet [9]. *Website* adalah sebuah kumpulan halaman yang diawali dengan halaman muka yang berisikan informasi, iklan, serta program aplikasi [10].

## 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

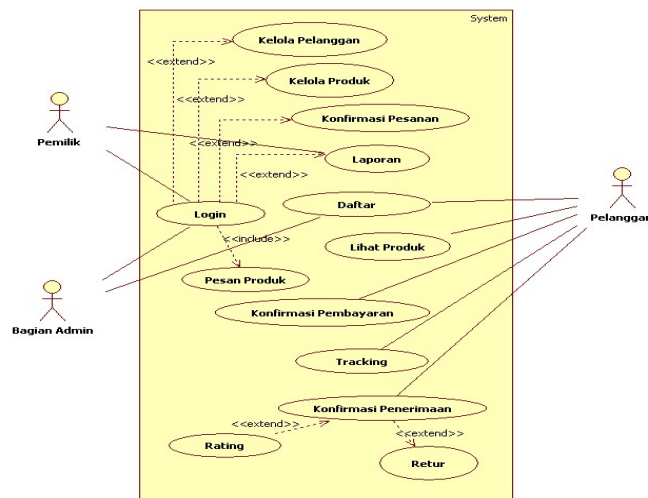
### 3.1. Hasil Analisis

- Dalam proses pencatatan penjualan produk dan transaksi lainnya masih menggunakan sistem manual oleh pimpinan maupun bagian penjualan yang menghabiskan waktu, dikarenakan banyaknya produk transaksi yang dilakukan.
- Persediaan produk tidak *up to date*, karena tidak ada pencatatan pengurangan dan penambahan produk secara langsung dari proses penjualan.
- Perusahaan tidak memiliki staf marketing untuk melakukan pemasaran produk.

### 3.2. UML Sistem Usulan

Diagram UML yang akan digunakan pada sistem usulan untuk memberikan gambaran mengenai prosedur-prosedur yang di usulkan. Diagram- diagram UML yang digunakan untuk menggambar secara umum sistem usulan pada Toko Cahaya Makmur adalah Diagram Use Case dan Sekuensial

#### 3.2.1. Diagram Use Case



Gambar 1. Diagram Use Case Sistem Usulan

Penjelasan secara umum pada gambar diagram *use case* sistem usulan di atas adalah pelanggan sebagai aktor utama pengguna sistem, pelanggan harus melakukan *login* terlebih dahulu untuk dapat melakukan pemesanan produk, konfirmasi pembayaran dapat dilakukan jika pelanggan telah melakukan pemesanan produk. Pelanggan dapat melihat produk tanpa harus melakukan *login*. Jika pelanggan belum memiliki akun untuk melakukan *login*, pelanggan dapat melakukan pendaftaran pada halaman registrasi. Pelanggan juga dapat melakukan *tracking* terhadap pengiriman produk, pelanggan diwajibkan untuk melakukan konfirmasi penerimaan dan pemberian rating jika produk sudah sampai ditangan. Sedangkan untuk bagian admin dan pemimpin dapat masuk ke dalam sistem dengan melakukan *login*, admin maupun pemimpin dapat kelola produk, kelola pelanggan, konfirmasi pesanan, dan Laporan.

#### 3.2.1.1. Proses Pendaftaran

Pada prosedur yang diusulkan oleh peneliti, proses pendaftaran dapat dilakukan oleh pelanggan. Pelanggan dapat melakukan proses pendaftaran setelah masuk ke dalam halaman utama. Proses pendaftaran dapat dilakukan dengan melakukan pengisian data secara lengkap pada *field* yang telah disediakan.

#### 3.2.1.2. Proses Login

Pada prosedur yang diusulkan oleh peneliti, proses *login* terhadap sistem dapat dilakukan oleh *admin* dan pelanggan. Agar dapat masuk ke dalam halaman utama yang telah diusulkan, maka langkah awal yang harus dilakukan *admin* adalah melakukan proses *login* terlebih dahulu. Sedangkan pelanggan dapat melihat produk dan memilih produk yang diinginkan namun tidak dapat melakukan *checkout* atau pembelian sebelum melakukan proses *login*. Proses *login* pada *admin* dapat dilakukan dengan memasukkan *email* dan *password* yang benar pada *field* yang telah disediakan. Sedangkan, Proses *login* pada pelanggan dapat dilakukan dengan memasukkan *email* dan *password* yang benar pada *field* yang telah disediakan.

#### 3.2.1.3. Proses Kelola Produk

Pada prosedur yang diusulkan oleh peneliti, proses kelola produk yang dapat dilakukan oleh *admin* yaitu penambahan, perubahan, dan penghapusan data produk dengan menekan tombol yang telah disediakan.

#### 3.2.1.4. Proses Kelola Pelanggan

Pada prosedur yang diusulkan oleh peneliti, proses kelola pelanggan yang dapat dilakukan oleh pelanggan sendiri yaitu mengubah data-data pada *field* yang tersedia lalu menekan tombol simpan.

#### 3.2.1.5. Proses Konfirmasi Pesanan

Pada prosedur yang diusulkan oleh peneliti, proses konfirmasi pesanan yang dapat dilakukan oleh pelanggan sendiri yaitu memilih produk apa saja yang ingin dibeli dan *admin* akan segera mengkonfirmasi apakah produk yang dipilih sudah benar atau belum.

#### 3.2.1.6. Proses Laporan

Pada prosedur yang diusulkan oleh peneliti, proses laporan dapat dilakukan oleh pimpinan. Laporan yang dapat dibuat adalah laporan stok, dan laporan penjualan.

#### 3.2.1.7. Proses Lihat Produk

Pada prosedur yang diusulkan oleh peneliti, proses melihat produk dapat dilakukan oleh pelanggan untuk mengetahui produk yang dijual. Dalam melihat produk terdapat dua pilihan, yaitu dengan menampilkan daftar produk dengan harga non promo dan menampilkan daftar produk yang sedang promo.

#### 3.2.1.8. Proses Pesan Produk

Pada prosedur yang diusulkan oleh peneliti, proses pesan produk dapat dilakukan oleh pelanggan dengan menekan tombol beli untuk memasukkan ke keranjang untuk bisa langsung melakukan pembayaran. Setelah masuk ke keranjang belanja, pelanggan dapat melihat detail produk yang dibeli serta jumlah pembelian dan total pembelian. Pelanggan bisa menambah atau mengurangi jumlah pembelian. Selanjutnya, pada proses pembayaran dapat dilakukan dengan menekan tombol bayar. Pelanggan akan diperlihatkan *detail* produk, alamat yang dituju, dan total biaya yang harus dibayar.

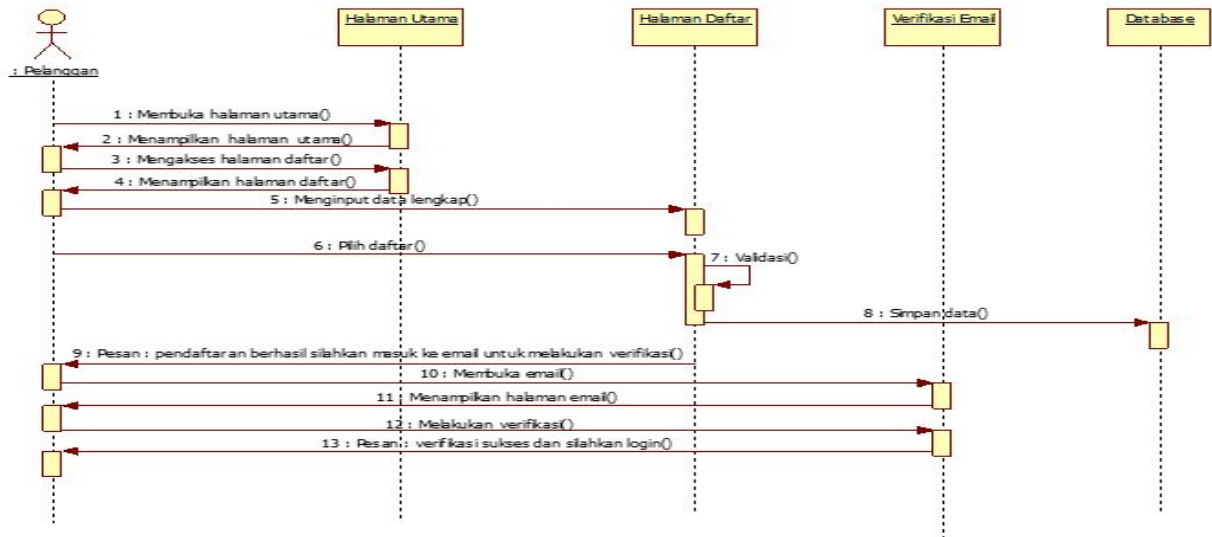
#### 3.2.1.9. Proses Konfirmasi Pembayaran

Pada prosedur yang diusulkan oleh peneliti, setelah pelanggan melakukan pengiriman uang sesuai dengan jumlah total biaya yang telah diberikan, konfirmasi pembayaran dapat dilakukan oleh pelanggan dengan melakukan *upload* bukti pembayaran pada pilihan yang telah disediakan.

### 3.2.2. Diagram sekuensial Pendaftaran

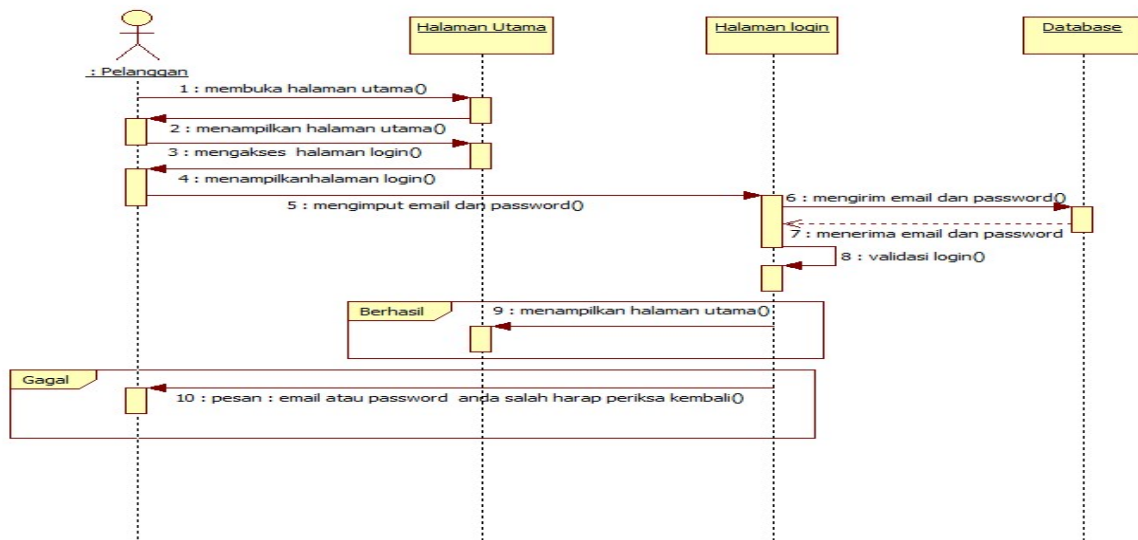
Penjelasan pada gambar diagram sekuensial pendaftaran pada Gambar 4.2 proses dimulai dari pelanggan akan masuk ke halaman utama dan kemudian mengakses halaman daftar. Kemudian pelanggan akan diarahkan ke tampilan halaman daftar. Didalam tampilan halaman daftar berisi form yang harus di isi oleh pelanggan. Pelanggan akan diminta untuk memasukkan data diri lengkap dimulai dari nama, email, alamat, kota, nomor telepon dan password. Setelah semua terisi dengan lengkap dan benar pelanggan diberikan pilihan untuk menekan tombol daftar, setelah pelanggan menekan tombol daftar, maka data pelanggan akan disimpan kedalam database kemudian pelanggan akan mendapatkan notifikasi email yang berisi, pelanggan harap untuk melakukan verifikasi email.

Selanjutnya pelanggan masuk ke halaman email dan melakukan verifikasi dengan menekan tombol “verifikasi email saya”, maka proses pendaftaran pelanggan selesai dilakukan dan pelanggan siap untuk login untuk melakukan transaksi pembelian.



Gambar 2. Diagram Sekuensial Pendaftaran

### 3.2.3. Diagram Sekuensial Login

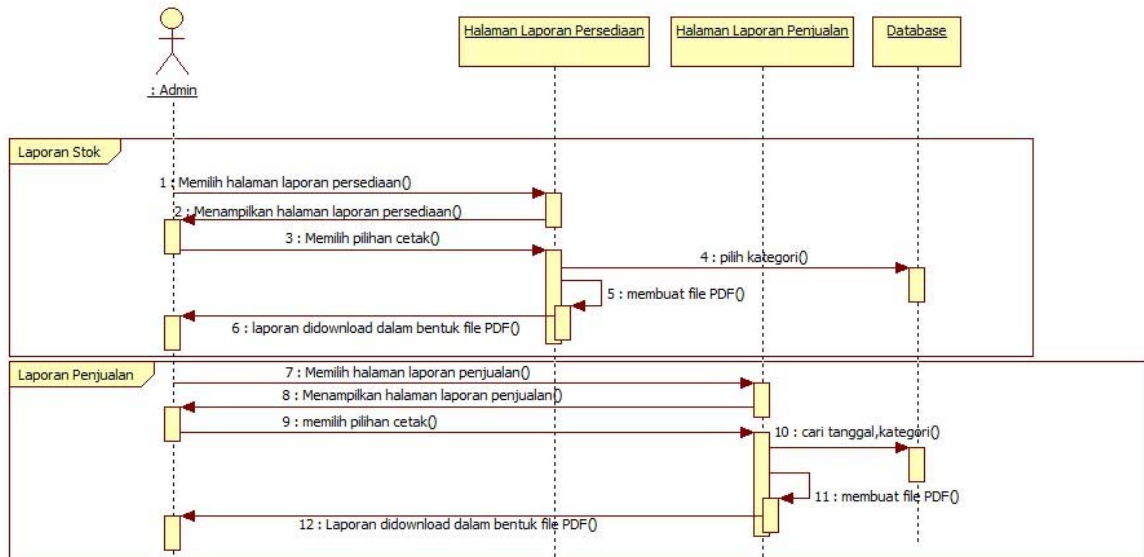


Gambar 3. Diagram Sekuensial Login

Penjelasan pada gambar diagram sekuensial *login* pada gambar dimulai dari pelanggan masuk ke halaman utama dan menekan menu *login*. Pelanggan akan diminta untuk memasukkan *email* dan *password* pada kolom *login* yang telah disediakan. Apabila data *user* yang dimasukkan sesuai, maka *user* akan langsung diarahkan kembali ke halaman utama jika tidak sesuai maka pelanggan akan diminta kembali memasukkan *e-mail* dan *password* kembali.

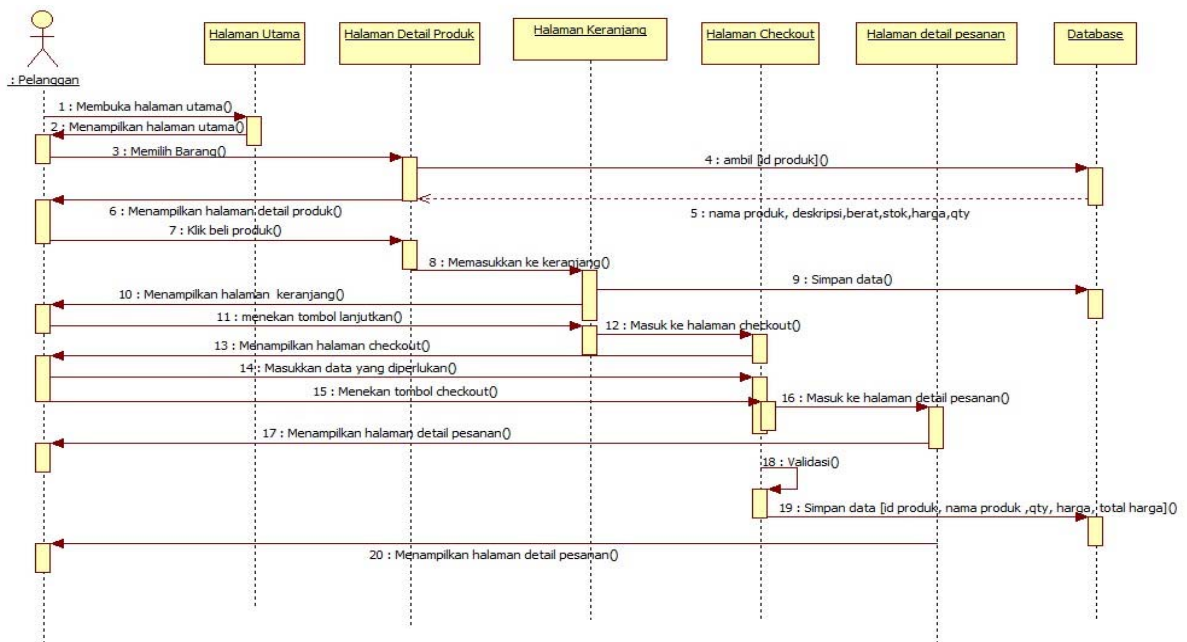
### 3.2.4. Diagram Sekuensial Laporan

Penjelasan pada gambar diagram sekuensial laporan pada gambar dimulai dari admin membuka halaman utama admin, pada halaman utama admin akan ditampilkan pilihan halaman laporan stok dan laporan penjualan. Pada pilihan halaman laporan stok, admin diminta untuk memilih kategori produk yang telah disediakan dan memilih pilihan cetak. Pada pilihan halaman laporan penjualan, admin diminta untuk memilih tanggal dan kategori produk yang telah disediakan serta memilih pilihan cetak. Data tersebut akan diambil dari database dan ditampilkan ke dalam format PDF.



Gambar 4. Diagram Sekuensial Laporan

### 3.2.5. Diagram Sekuensial Pesan Produk



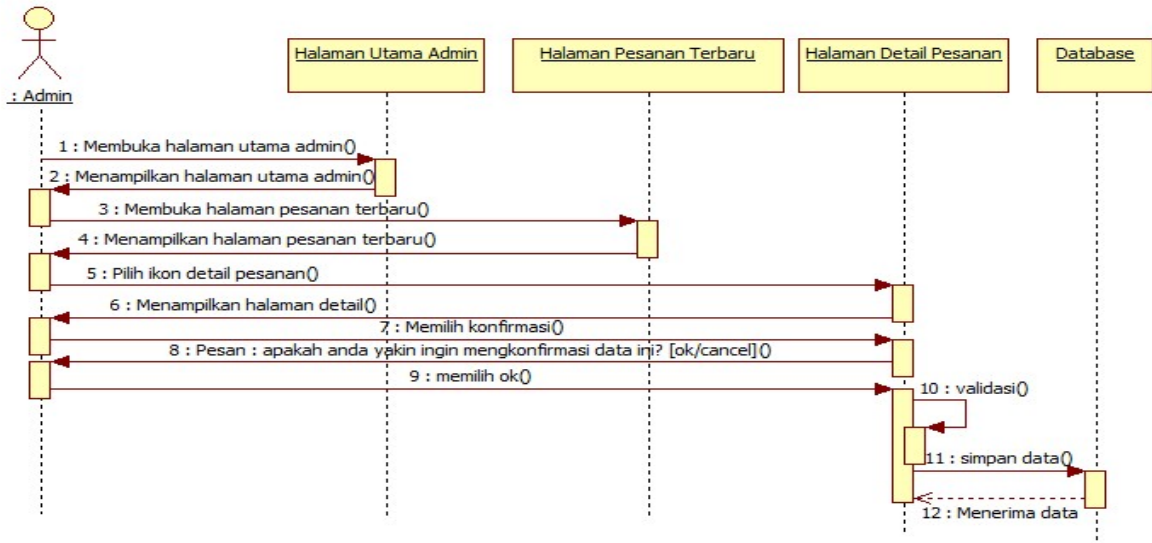
Gambar 5. Diagram Sekuensial Pesan Produk

Penjelasan pada gambar diagram sekuensial pesan produk dimulai dari pelanggan membuka halaman utama dan kemudian pelanggan akan memilih dan memasukkan produk yang akan dibeli ke dalam keranjang yang nantinya akan tersimpan ke *database*. Setelah selesai memilih produk, pada halaman keranjang belanja akan menampilkan total harga kepada pelanggan. Pada halaman *checkout* pelanggan diminta untuk memasukkan data untuk tujuan pengiriman. Setelah selesai memasukkan data yang diperlukan pada halaman *checkout*, maka pelanggan akan diarahkan ke halaman detail pesanan. Pada halaman detail pesanan akan menampilkan data lengkap tentang produk yang dipesan, data akan tersimpan ke *database*. Pelanggan dapat melihat produk yang telah dipesan pada halaman detail pesanan.

### 3.2.6. Diagram Sekuensial Konfirmasi Pesanan

Penjelasan pada gambar diagram sekuensial konfirmasi Pesanan dimulai dari admin membuka halaman utama admin dan memilih halaman pesanan terbaru. Pada halaman pesanan terbaru, akan tampil beberapa pesanan

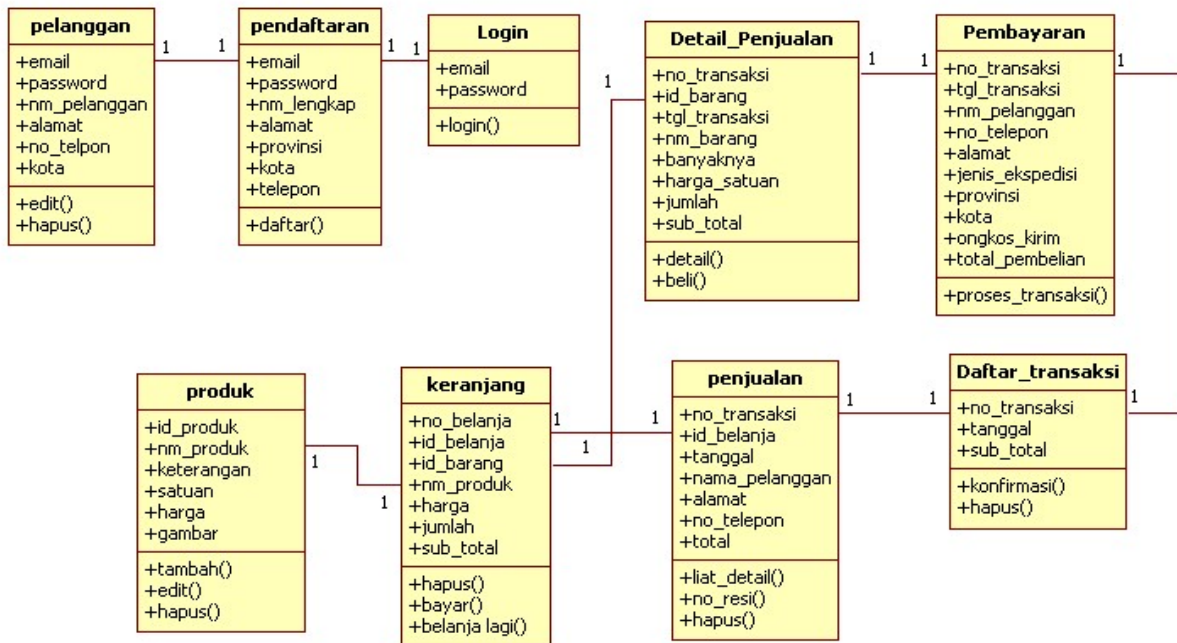
produk yang baru masuk, admin memilih ikon detail pesanan pada salah satu pesanan. Pilih salah satu pesanan lalu klik tombol konfirmasi pesanan. Jika sudah, data tersebut akan disimpan ke dalam database.



Gambar 6. Diagram Sekuensial Konfirmasi Pemesanan

### 3.2.7 Diagram Kelas

Interaksi antar kelas dan hubungan antar tabel di dalam sistem dapat ditunjukkan melalui diagram kelas.

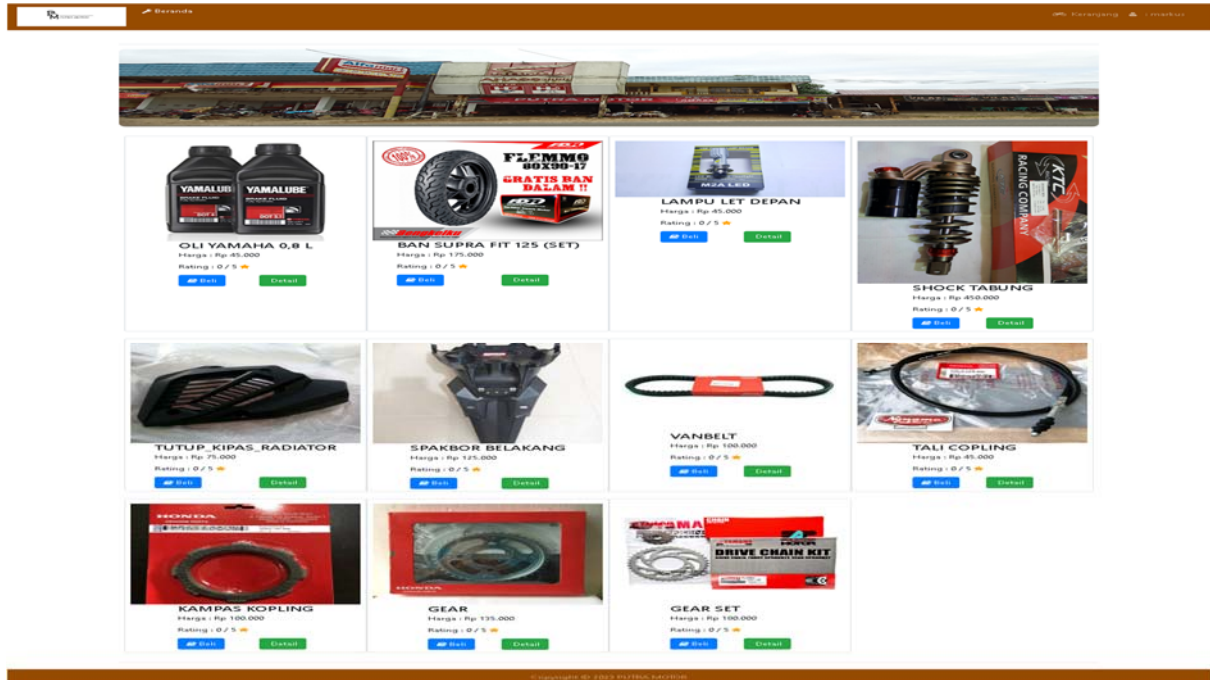


Gambar 7. Diagram Kelas

## 3.3. Tampilan Sistem Informasi Penjualan Online pada Bengkel Putra Motor

### 3.3.1. Halaman Utama Pelanggan

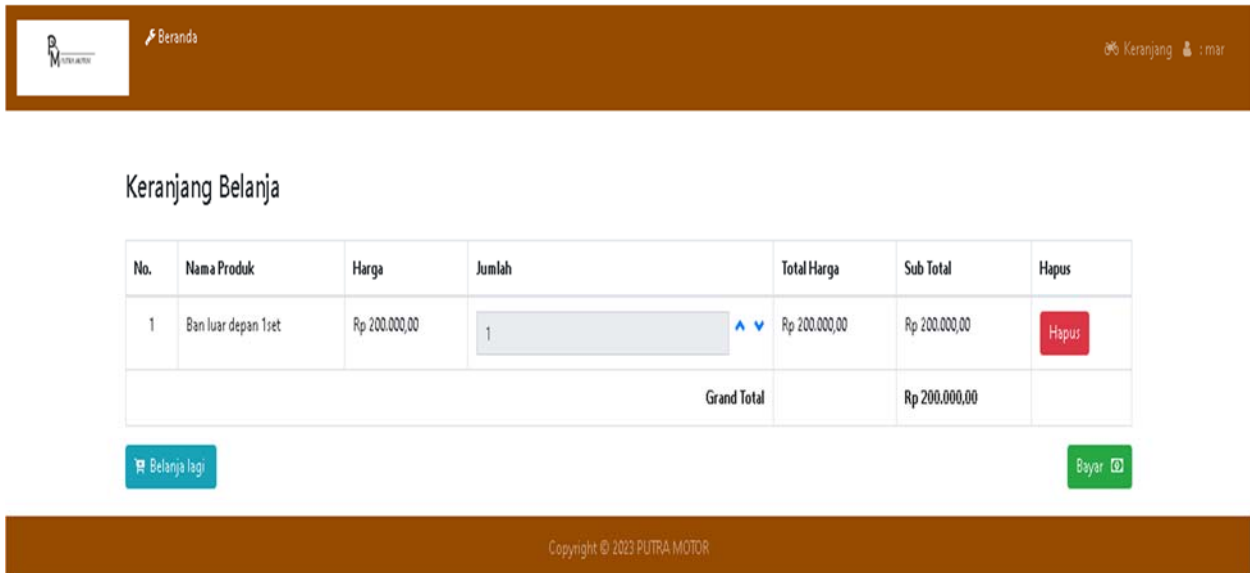
Halaman utama pelanggan digunakan pelanggan yang telah melakukan *login* dengan memasukkan *email* dan *password* yang sesuai. Pada halaman utama pelanggan menampilkan produk yang dijual dari yang promo dan non promo, halaman utama pelanggan juga terdapat tombol yang digunakan untuk masuk ke halaman selanjutnya, seperti : *konfirmasi*, *tracking*, *edit password* dan *logout*.



Gambar 8. Tampilan Halaman Utama Pelanggan

### 3.3.2. Halaman Keranjang Belanja

Halaman keranjang belanja digunakan oleh pelanggan sebagai tempat penampungan sementara produk yang akan dibeli, berupa nama produk, harga jual, jumlah pembelian, total harga, sub total dan pilihan hapus. Pada halaman ini pelanggan dapat langsung mengubah kuantitas pembelian suatu produk. Terdapat tombol bayar yang digunakan untuk masuk ke halaman konfirmasi pembayaran dan tombol lanjut belanja untuk kembali ke halaman utama produk.



Gambar 9. Tampilan Halaman Keranjang Belanja

### 3.3.3. Halaman Tombol Pembayaran

Halaman ini menampilkan detail tabel yang harus diisi oleh pelanggan dimulai dari pengisian alamat penerima, nama penerima, nomor telepon/HP, kurir pengiriman, ongkos kirim dan total pembelian.



**Pembayaran**

No Transaksi: PM-2024/02/06-0001  
Tanggal Transaksi: 06 Feb 2024

**Alamat Penerima**

Alamat lain  
Nama: supri  
No. Telepon / HP: 081534344565

Alamat: sanggau kspuas

Jenis Ekspedisi: JNE  
Provinsi: Kalimantan Barat  
Kota: Sanggau

Jenis Kirim: REG (Layanan Reguler) - Rp 12.000,000 - Estimasi Sampai : 3-5 hari

Ongkos Kirim: 12000  
Berat: 1  
Total Pembelian: 57000

Proses Transaksi

Copyright © 2023 PUTRA MOTOR

Gambar 10. Tampilan Halaman Tombol Pembayaran

### 3.3.4. Halaman Laporan Stok barang

Laporan persediaan stok barang yang dijual pada *website* Bengkel Putra Motor terdiri dari nama barang, stok, harga dan satuan. Halaman ini dapat diakses di halaman utama admin di tombol kontrol pilihan laporan. Laporan dicetak berjenis file PDF.

**PUTRA MOTOR**  
Jl. Trans Kalimantan, Depan persimpangan jalan menuju pasar  
kec. Balai Batang Tarang, Kabupaten Sanggau, Provinsi Kalimantan Barat  
Telp. (0815) 21835617

## Laporan Stok Barang

Di cetak pada : Fri-05/05/2023

No	Nama Barang	Stok	Harga	Satuan
1	oli motor juviter mx	7	50000	pcs
2	kampas mx	3	50000	pcs
3	shock tunggal juviter mx	9	350000	pcs
4	Ban luar depan 1set	10	200000	pcs

Gambar 11. Tampilan Laporan Persediaan

### 3.3.5. Tampilan Halaman Laporan Penjualan

Laporan penjualan dicetak langsung oleh pemilik Bengkel Putra Motor dengan tujuan untuk melihat produk yang terjual sesuai tanggal yang diinginkan. Pada laporan penjualan akan ditampilkan informasi berupa periode penjualan produk, tanggal penjualan, nama barang, harga jual, jumlah dan total harga atau grand total. Laporan penjualan dapat dicetak melalui halaman *admin* dengan memilih tombol control pilihan "Laporan Penjualan", lalu memilih bulan/tahun.

Laporan Transaksi					
					Pilih Bulan / Tahun ..
No	Tanggal	Nama Barang	Harga Jual	Jumlah	Total Harga
1	2023-03-31	kampas mx	Rp.50,000,-	1	Rp.50,000,-
2	2023-04-01	shock tunggal juviter mx	Rp.350,000,-	1	Rp.350,000,-
3	2023-05-04	oli motor juviter mx	Rp.50,000,-	1	Rp.50,000,-
4	2023-05-05	Ban luar depan 1set	Rp.200,000,-	1	Rp.200,000,-
<b>Grand Total :</b>					<b>Rp.650,000,-</b>

Gambar 12. Tampilan Laporan Penjualan

#### 4. KESIMPULAN

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan pada Bengkel Putra Motor mengenai perancangan sistem informasi penjualan *online*, maka dapat disimpulkan beberapa hal, sebagai berikut:

- Sistem berjalan yang digunakan oleh Bengkel Putra Motor pada saat ini masih menggunakan pencatatan pada buku yang dapat menyebabkan kesalahan pencatatan data barang dan pencatatan transaksi. Hal ini akan mengakibatkan pengaruh dalam pembuatan laporan dan lambatnya dalam proses transaksi yang dapat mempengaruhi proses bisnis perusahaan yang akan datang.
- Dengan adanya sistem informasi penjualan dan transaksi yang terkomputerisasi, agar dapat membantu meminimalisir kesalahan-kesalahan dalam peng-*input*-an data transaksi penjualan.
- Dengan adanya penggunaan media penjualan yang baru, yakni *website* sebagai pendukung penjualan yang memperluas jangkauan pemasaran, diharapkan meningkatkan pelayanan kepada pelanggan untuk mengetahui informasi-informasi barang yang ditawarkan tanpa harus mengunjungi Bengkel Putra Motor secara langsung.

#### 5. SARAN

Berikut ini merupakan saran yang dapat dikembangkan pada sistem informasi penjualan pada masa mendatang, sebagai berikut:

- Melakukan penambahan fitur yang dapat memperlihatkan jumlah pelanggan dan jumlah total pengunjung perhari maupun perbulan agar admin dapat mengetahui seberapa banyak pengunjung yang sering mengunjungi *website*..
- Perlu adanya pengembangan desain tampilan agar *website* terlihat lebih menarik dan dapat memikat pelanggan yang lebih banyak lagi.Melakukan pemeliharaan (*maintenance*) terhadap sistem secara berkala agar sistem senantiasa berjalan sebagaimana mestinya.
- Melakukan pemeliharaan (*maintenance*) terhadap sistem secara berkala agar sistem senantiasa berjalan sebagaimana mestinya.
- Perlu adanya penambahan fitur *chatting* pada *website* agar para pelanggan dapat berkomunikasi langsung dengan admin.
- Perlu adanya penambahan fitur pemberitahuan tentang produk baru dan paling laris kepada pelanggan melalui *e-mail*.
- Perlu adanya penambahan pilihan metode pembayaran yang tidak hanya bisa dilakukan menggunakan transfer atau *m-banking* (*mobile banking*).

#### UCAPAN TERIMA KASIH

Dalam penelitian ini, peneliti telah banyak mendapat bantuan berupa bimbingan, petunjuk, data, saran maupun dorongan moril dari berbagai pihak, maka pada kesempatan ini peneliti mengucapkan terima kasih kepada civitas akademika FTI Widya Dharma Pontianak dan kepada Bapak Handriyan selaku pemilik Bengkel Putra Motor yang telah memberikan kesempatan kepada peneliti melakukan penelitian yang berkenaan dengan penelitian ini.

## DAFTAR PUSTAKA

- [1] Aida, Muhamad. (2020). Rekayasa Perangkat Lunak Beroritas Objek.
- [2] Setiawan, D. (2018). Buku Sakti Pemrograman Web. Yogyakarta: Anak Hebat Indonesia.
- [3] Putra, Ade Dwi. (2020). "Rancang Bangun Aplikasi E-Commerce Untuk Usaha Penjualan Helm."
- [4] Suendri. (2021). Buku Ajar Pemrograman Berbasis Web. Media Sains Indonesia. Bandung
- [5] Triyanto, Rohmat. (2020). "Rancang Bangun Aplikasi Penjualan Berbasis Website (Studi Kasus: Toko Waroeng Bola)."
- [6] Audrilia, Meri, and Arief Budiman. (2020) "Perancangan Sistem Informasi Manajemen Bengkel Berbasis Web (Studi Kasus: Bengkel Anugrah)."
- [7] Riswanto, Dedek, And Sifa Fauziah. (2021) "Perancangan Dan Pengembangan Sistem Informasi Penjualan Sparepart Komputer Berbasis Web
- [8] Saputra, Dedi, Riswandi Ishak, and Setiaji Setiaji. (2019): "Perancangan Website E-Commerce Sebagai Media Penjualan Miniatur Bus.
- [9] Merysa Arista Devi, S. (2020). Modul Pemrograman Web Html, Php dan MySQL.
- [10] Indrawan, Gede., dan I Nyoman Yoga Setyawan. (2018). Database MySQL Dengan Pemrograman PHP.