

# Majalah Ilmiah

Informatika, Komputer, dan Bisnis

ISSN 1410 - 9158

# F R M A T

Volume 9, Nomor 3, September 2008

**Sistem Informasi Geografis Pemetaan Daerah Tertinggal**  
FX. Henry Nugroho, S.T.

**Metode Caesar Cipher Menggunakan Karakter ASCII 256 Bit**  
Indra Yatini Buryadi, S.Kom., M.Kom.

**Teknologi Handphone Untuk Chatting Yahoo! Messenger**  
Wagito, S.T., M.T.

**Sistem Pendukung Keputusan Pemilihan Dosen Favorit Berbasis Web**  
Ariesta Damayanti, S.Kom.

**Sistem Reservasi dan Penjualan Produk Furniture**  
Rudianto, Wahyu W, Diminico Manjin

**Proteksi Data Dengan Menggunakan Kombinasi Serialisasi XML**  
Rudianto, Siti Maimunah, Nur Endah Layutumi

**SEKOLAH TINGGI MANAJEMEN INFORMATIKA DAN KOMPUTER AKAKOM  
YOGYAKARTA**

# SISTEM RESERVASI DAN PENJUALAN PRODUK FURNITURE

Oleh: Rudianto, Wahyu W, Diminico Manjin  
Fakultas Teknologi Informasi  
Institut Teknologi Adhi Tama Surabaya

## ABSTRACT

*In the computerized world like today, technology keeps on developing along with the development of era. Human cannot be separated from technology that will bring them entering the new civilization and the increment of living prosperity. Internet, computer, telephone, radio and others are the example of the development of information technology which able to deliver information immediately. Today, technology of information has been implemented in every field, for example: working field, education and others. The example of its implementation is in the field of Furniture sales at PT. Silamira Gresik. With the support of Internet media as one of several tools to access this application program, there is a hope that it will help every entrepreneur in the Furniture product sales to perform their work. More over, Web-based sales application will help customer candidates in buying product without have to come to the place of company factory. Web-based sales application can be used as a media of cheap and efficient promotion for every entrepreneur of Furniture product. The easiness that being given by this web-based technology is that it can be accessed at every places that connected with internet, and there is also effectiveness in access time in which it can be accessed at any moment.*

**Keywords:** Furniture, Sales, Web and Internet

## 1 LATAR BELAKANG

Banyak orang yang telah mengenal aplikasi E-Commerce atau penjualan secara online atau mungkin pada masyarakat umum lebih dikenal dengan Belanja Online (*Online Shopping*). Dalam hal ini banyak perusahaan di dunia baik yang kecil maupun yang besar menggunakan media ini untuk melakukan penjualan produk-produk baik jasa maupun barang. Oleh sebab itu pengembangan E-Commerce sendiri banyak mengalami kemajuan yang sangat pesat baik dari pengembangan Perangkat Lunak yang dipakai dan jumlah E-Commerce yang ada.

Perusahaan yang peneliti jadikan dasar acuan dalam penelitian ini adalah perusahaan yang bergerak di bidang *Furniture* yaitu PT.SILAMIRA Gresik, perusahaan yang sedang berkembang ini telah memiliki jaringan distribusi produk yang meliputi kawasan Asia Tenggara dan mulai merambah kawasan Eropa. Tetapi sistem promosi yang dipakai oleh perusahaan ini adalah melalui sistem koneksi sehingga jumlah konsumen menjadi terbatas. Sistem katalog produk hanya ditempatkan dalam ruang pameran perusahaan yang terdapat di Pasuruan menyebabkan konsumen harus datang ke ruang pameran di Pasuruan.

Dan bila konsumen ingin memesan produk furniture sesuai dengan keinginan mereka, konsumen harus datang ke perusahaan di Gresik untuk memberikan gambar pesanan mereka atau mengirim gambar via Fax yang belum tentu sampai atau terkadang gambar yang dikirim tidak sampai. Hal tersebut menyebabkan efisiensi waktu dari konsumen itu sendiri menjadi hilang. Masalah lain yang timbul dalam perusahaan ini adalah masalah transaksi antara perusahaan dengan konsumen itu sendiri karena terkadang terjadi selisih harga penjualan antara harga produk dengan pembayaran yang dilakukan oleh konsumen. Hal ini terjadi karena kesalahan yang dilakukan oleh bagian marketing sehingga mengakibatkan perusahaan merugi.

## 2 RUMUSAN MASALAH

Berdasarkan latar belakang di atas maka dapat diangkat permasalahan pada penelitian ini sebagai berikut:

1. Bagaimana membuat sistem aplikasi yang dapat memudahkan konsumen dalam mencari informasi mengenai produk
2. Bagaimana membuat sistem aplikasi yang dapat mempermudah konsumen dalam melakukan pemesanan barang pada perusahaan.
3. Bagaimana membuat sistem aplikasi pemesanan dan transaksi penjualan yang dapat membantu perusahaan dalam meminimalisasi kesalahan-kesalahan pada sistem transaksi penjualan yang sebelumnya.
4. Bagaimana membuat sistem yang dapat menghitung jumlah biaya pembelian furniture berupa pintu agar konsumen dapat menentukan jumlah pesanan berdasarkan biaya yang ditunjukkan oleh sistem.

## 3 TUJUAN DAN MANFAAT

1. Bagi pihak perusahaan, penggunaan Sistem Reservasi dan Penjualan Produk dapat memberikan efektifitas dalam berpromosi. Khususnya bagi *customer* potensial yang berada di luar area pemasaran yang sudah ada.
2. Bagi pihak konsumen, penggunaan Sistem Reservasi dan Penjualan Produk dapat memberikan efisiensi waktu dalam berbelanja. Khususnya *customer* yang berada di luar daerah Jawa Timur atau bahkan yang di luar negeri.
3. Bagi pihak perusahaan, penggunaan Sistem Reservasi dan Penjualan Produk dapat membantu menekan biaya yang sebelumnya dikeluarkan untuk melakukan promosi dengan menggunakan media konvensional.
4. Memberikan alternatif dalam melakukan pembayaran, yang dapat dilakukan langsung di dalam sistem.

#### **4 BATASAN MASALAH**

Agar tidak meluas maka dalam penelitian ini dibatasi permasalahannya sebagai berikut:

1. Produk furniture yang peneliti implementasikan ke dalam sistem ini adalah produk furniture jenis pintu.
2. Sistem ini akan dibuat berdasarkan juga ukuran dan pola yang dapat dipilih sebagai tampilan untuk pintu agar lebih menarik, untuk pola dan ukuran peneliti batasi sesuai dengan kemampuan dari perusahaan yang memproduksi.
3. Untuk analisis biaya berdasarkan jumlah pesanan, sistem akan menerima inputan berdasarkan jumlah pesanan konsumen yang peneliti sesuaikan dengan kemampuan perusahaan yang memproduksi.
4. Sistem yang akan dibuat analisis biaya berdasarkan jenis kayu yang digunakan dalam pembuatan pesanan, dalam hal jenis kayu akan peneliti batasi 2 jenis kayu yang dipakai dalam pembuatan pintu yaitu Jati dan Meranti.
5. Sistem pembayaran menggunakan Virtual Banking yang disimulasikan.

#### **5 METODOLOGI**

Untuk dapat mengimplementasikan sistem di atas, maka secara garis besar digunakan beberapa metode sebagai berikut:

1. Studi Literatur

Menggunakan buku-buku, internet, atau sumber-sumber lain yang berhubungan dengan materi penulisan penelitian.

2. Pengamatan (Observasi)

Dari pengamatan terhadap sistem penjualan yang ada pada perusahaan dan data-data yang terkumpul selanjutnya akan diolah secara lebih lanjut.

3. **Analisa Permasalahan**

Melakukan analisa awal tentang sistem yang akan dibuat untuk kemudian dapat menentukan cara yang paling efektif untuk menyelesaikan masalah.

4. **Perancangan Sistem dan Analisa Data**

Setelah semua perancangan sistem selesai dibuat maka diadakan analisa data tersebut apakah telah sesuai dengan yang diharapkan atau tidak, dengan menggunakan model perancangan sistem yang telah ditetapkan.

5. **Implementasi Sistem**

Membuat sistem berdasarkan rancangan sistem yang telah dibuat sesuai dengan data yang ada.

## 6 **LANDASAN TEORI TENTANG PERMASALAHAN**

### 6.1 ***Electronic Commerce***

Definisi E-Commerce (*Electronic Commerce*): E-Commerce merupakan suatu cara berbelanja atau berdagang secara *online* atau *direct selling* yang memanfaatkan fasilitas Internet di mana terdapat *website* yang dapat menyediakan layanan "*get and deliver*". E-Commerce akan merubah semua kegiatan marketing dan juga sekaligus memangkas biaya-biaya operasional untuk kegiatan *trading* (perdagangan). Proses yang ada dalam E-Commerce adalah sebagai berikut:

1. Presentasi elektronik (Pembuatan *Website*) untuk produk dan layanan.
2. Pemesanan secara langsung dan tersedianya tagihan.
3. Pembayaran yang dilakukan secara Langsung (*online*) dan penanganan transaksi secara langsung.
4. Meningkatkan pendapatan dengan menggunakan *online channel* yang biayanya lebih murah.

5. Mengurangi biaya-biaya yang berhubungan dengan kertas, seperti biaya pos surat, pencetakan, report, dan sebagainya.
6. Mengurangi keterlambatan dengan menggunakan transfer elektronik/ pembayaran yang tepat waktu dan dapat langsung dicek.
7. Mempercepat pelayanan ke pelanggan, dan pelayanan lebih responsif.

## 6.2 Jenis E-Commerce

E-Commerce dapat dibagi menjadi dua jenis, yaitu *Business to Business* (B2B) dan *Business to Consumer* (B2C, retail). Kedua jenis E-Commerce ini memiliki karakteristik yang berbeda.

*Business to Business* E-Commerce memiliki karakteristik:

1. *Trading partners* yang sudah diketahui dan umumnya memiliki hubungan (*relationship*) yang cukup lama. Informasi hanya dipertukarkan dengan partner tersebut. Dikarenakan sudah mengenal lawan komunikasi, maka jenis informasi yang dikirimkan dapat disusun sesuai dengan kebutuhan dan kepercayaan (*trust*).
2. Pertukaran data (*data exchange*) berlangsung berulang-ulang dan secara berkala, misalnya setiap hari, dengan format data yang sudah disepakati bersama. Dengan kata lain, servis yang digunakan sudah tertentu. Hal ini memudahkan pertukaran data untuk dua entiti yang menggunakan standar yang sama.
3. Salah satu pelaku dapat melakukan inisiatif untuk mengirimkan data, tidak harus menunggu partnernya.
4. Model yang umum digunakan adalah *peer-to-peer*, di mana *processing intelligence* dapat didistribusikan di kedua pelaku bisnis.

*Business to Consumer* E-Commerce memiliki karakteristik sebagai berikut:

1. Terbuka untuk umum, di mana informasi disebarakan ke umum.
2. Servis yang diberikan bersifat umum (*generic*) dengan mekanisme yang dapat digunakan oleh khalayak ramai. Sebagai contoh, karena sistem Web sudah umum digunakan maka servis diberikan dengan menggunakan basis Web.
3. Servis diberikan berdasarkan permohonan (*on demand*). Konsumen melakukan inisiatif dan produsen harus siap memberikan respon sesuai dengan permohonan.
4. Pendekatan *client/server* sering digunakan di mana diambil asumsi *client (consumer)* menggunakan sistem yang minimal (berbasis Web) dan *processing (business procedure)* diletakkan di sisi *server*.

*Business to Business* E-Commerce umumnya menggunakan mekanisme *Electronic Data Interchange (EDI)*. Penelitiannya banyak standar EDI yang digunakan sehingga menyulitkan interkomunikasi antar pelaku bisnis. Standar yang ada saat ini antara lain: EDIFACT, ANSI X.12, SPEC 2000, CARGO-IMP, TRADACOMS, IEF, GENCOD, EANCOM, ODETTE, CII. Selain standar yang disebutkan di atas, masih ada format-format lain yang sifatnya *proprietary*. Jika Anda memiliki beberapa partner bisnis yang sudah menggunakan standar yang berbeda, maka Anda harus memiliki sistem untuk melakukan konversi dari satu format ke format lain. Saat ini sudah tersedia produk yang dapat melakukan konversi seperti ini.

*Business to Consumer* E-Commerce memiliki permasalahan yang berbeda. Mekanisme untuk mendekati *consumer* pada saat ini menggunakan bermacam-macam pendekatan seperti misalnya dengan menggunakan "*electronic shopping mall*" atau menggunakan konsep "*portal*".

*Electronic shopping mall* menggunakan *websites* untuk menjajakan produk dan servis. Para penjual produk dan servis membuat sebuah *storefront* yang menyediakan catalog produk dan servis yang diberikannya. Calon



pembeli dapat melihat-lihat produk dan servis yang tersedia seperti halnya dalam kehidupan sehari-hari dengan melakukan *window shopping*. Bedanya, (calon) pembeli dapat melakukan *shopping* ini kapan saja dan dari mana saja dia berada tanpa dibatasi oleh jam buka toko.

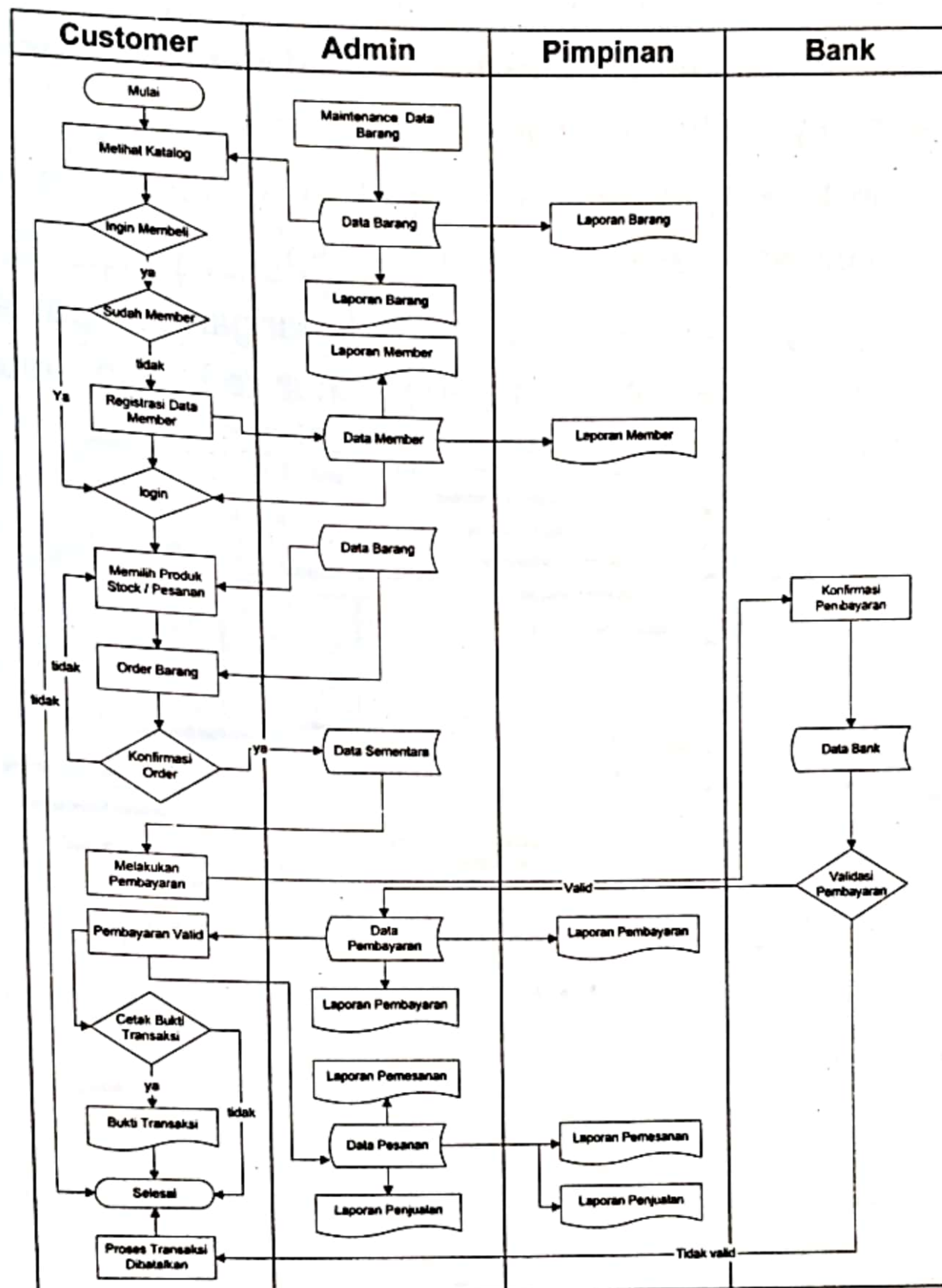
## 7 PERANCANGAN SISTEM

### 7.1 *System Flow* PT. SILAMIRA Gresik

*System Flow* atau bagan alir sistem adalah bagan yang menunjukkan arus pekerjaan secara keseluruhan dari sistem atau menunjukkan urutan-urutan dari prosedur-prosedur yang ada dalam sistem. Jadi dalam *system flow* ini akan dijelaskan urutan-urutan pekerjaan yang dilakukan dalam sistem transaksi penjualan PT. SILAMIRA Gresik.

Dalam *system flow* order barang di bawah ini, *customer* dapat melakukan pemesanan barang melalui aplikasi di mana telah diatur oleh sistem. Pertama konsumen datang dan melihat katalog, setelah konsumen melihat katalog dan tertarik untuk membeli maka konsumen terlebih dahulu melakukan registrasi atau pendaftaran untuk mendapatkan *user ID* dan *Password*, kemudian setelah memperoleh *user ID* dan *Password*, konsumen dapat *Login* dalam sistem, di dalam sistem konsumen dapat memilih produk yang ingin dibeli baik dari jenis produk stok ataupun produk pesanan, setelah konsumen telah memilih produk yang ingin dibeli, konsumen dapat mengkonfirmasi ulang pesanannya pada daftar pesanan, hal ini dilakukan sebelum konsumen melakukan proses pembayaran. Masuk pada proses pembayaran, sebelum konsumen membayar produk yang telah dipilih, terlebih dahulu konsumen harus memiliki rekening pada bank, hal ini diperlukan karena pada proses ini konsumen harus memasukkan nomer rekening bank untuk membayar, apabila konsumen telah memiliki rekening bank maka konsumen tinggal memasukkan nomer tersebut, nanti sistem akan menerima nomer tersebut dan melakukan pemeriksaan silang dengan bank yang menjadi tempat konsumen tersebut menabung, bank secara mandiri akan memproses nomer rekening

tersebut, apabila rekening tersebut tidak memiliki nominal saldo yang diperlukan untuk membayar transaksi konsumen maka bank akan mengirimkan validasi penolakan kepada sistem yang nantinya akan diteruskan kepada konsumen, sehingga transaksi dibatalkan, tetapi jika rekening tadi terdapat nominal saldo untuk membayar, maka transaksi dapat diteruskan untuk selanjutnya konsumen mendapat konfirmasi transaksi telah selesai dan dapat mencetak bukti transaksi.

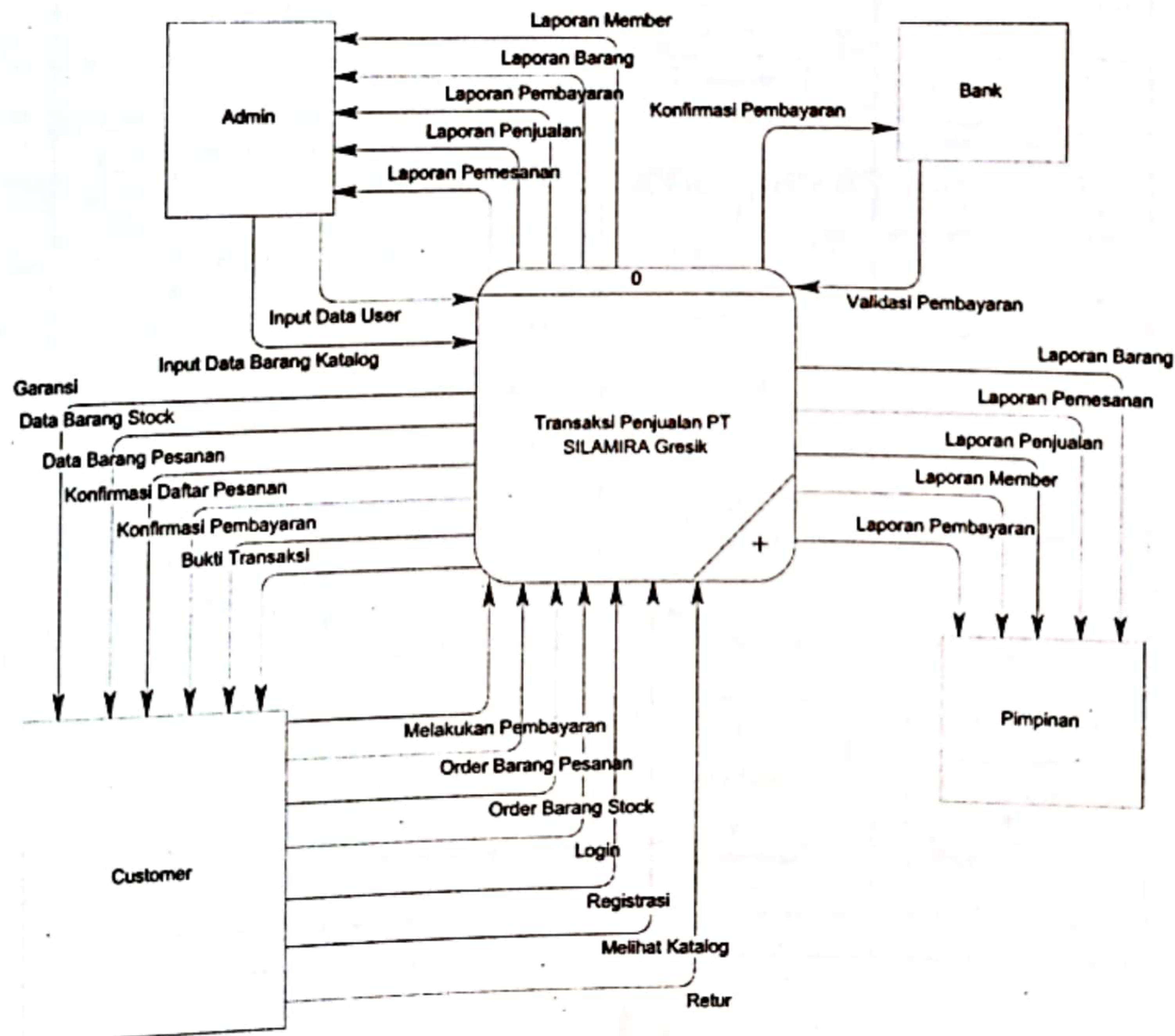


Gambar 7.1 System Flow

## 7.2 Diagram Kontek

Diagram kontek merupakan pola penggambaran yang berfungsi untuk memperlihatkan interaksi sistem informasi tersebut dengan lingkungan di mana ditempatkan. Dalam penggambaran itu, sistem dianggap sebagai objek yang tidak dijelaskan secara rinci karena yang ditekankan adalah interaksi sistem dengan lingkungan yang akan mengaksesnya.

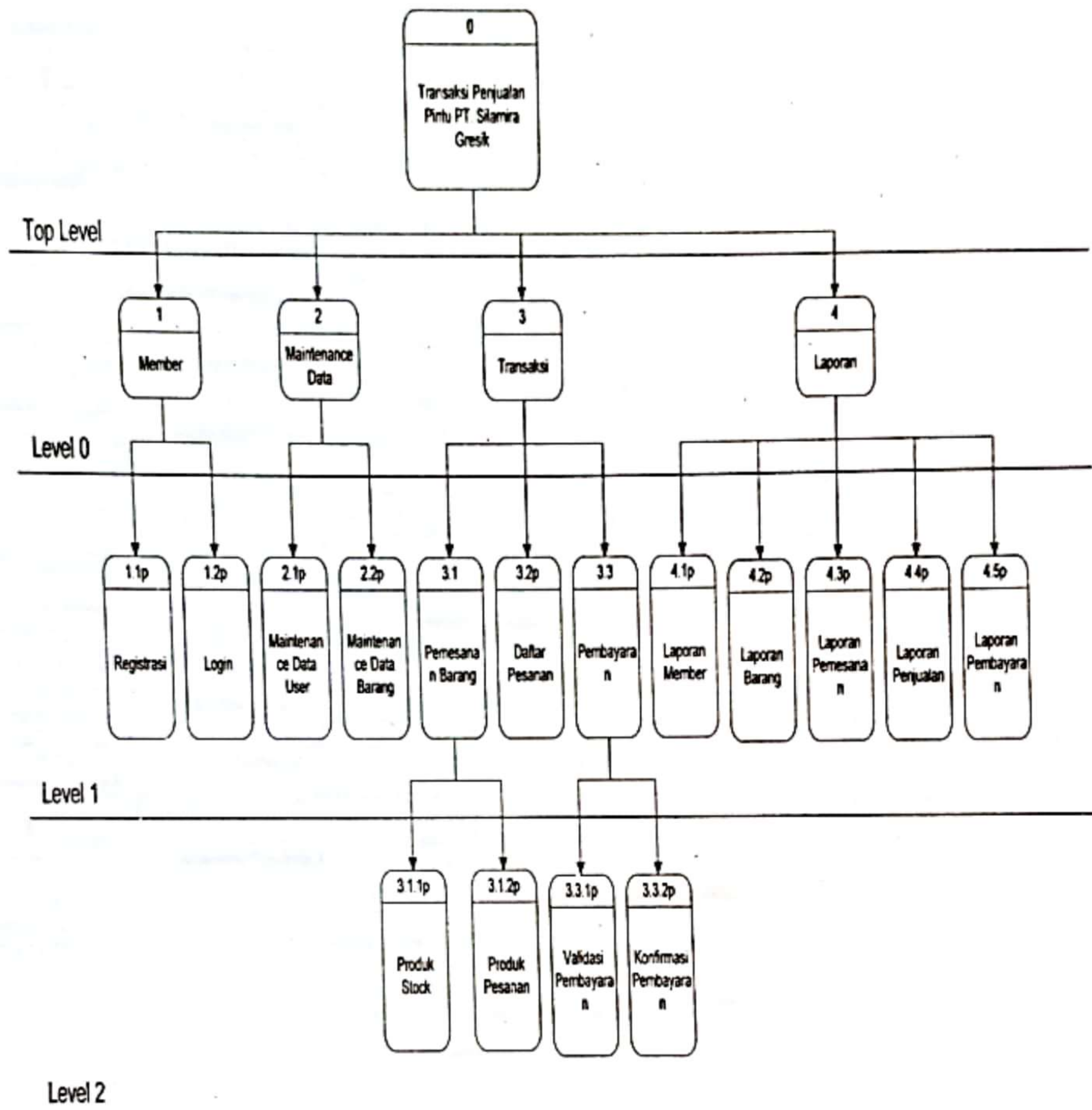
1. Kelompok pemakai, baik internal atau eksternal yang terkait dalam sistem. Di mana sistem itu akan digunakan, harus diidentifikasi secara rinci dan jangan ada yang terlewatkan.
2. Kemungkinan kejadian-kejadian yang akan terjadi dalam penggunaan sistem harus diidentifikasi secara lengkap.
3. Arah panah yang menunjukkan aliran data jangan sampai terbalik agar dapat memberikan pemahaman yang benar terhadap seluruh proses sistem yang akan dibentuk.



Gambar 7.2 Diagram Kontek

### 7.3 Diagram Berjenjang

Diagram ini akan menggambarkan proses yang terdapat pada transaksi penjualan pintu di PT. SILAMIRA Gresik secara berjenjang. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Gambar 7.3.



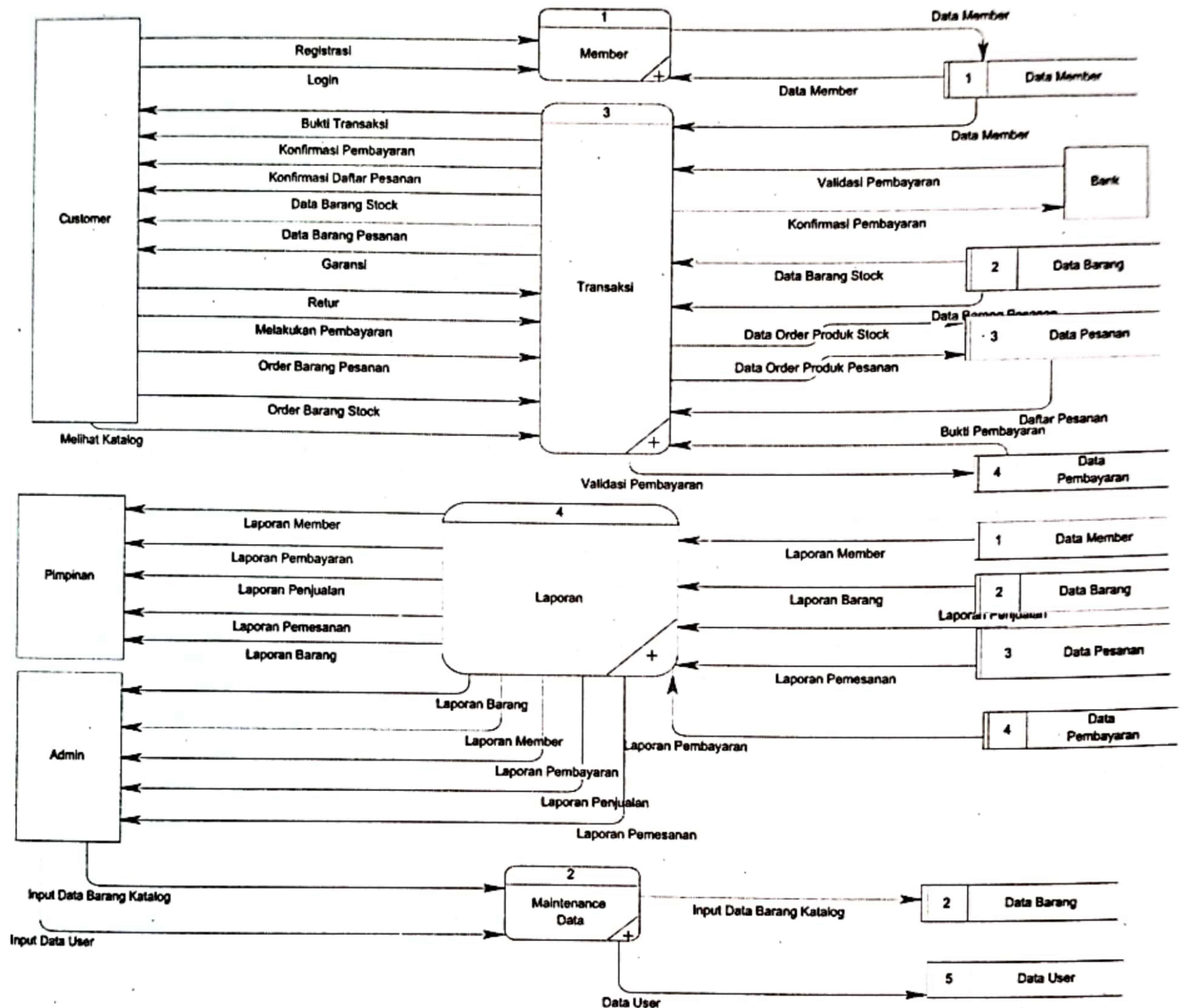
Gambar 7.3 Diagram Bejenjang

### 7.4 DFD (Data Flow Diagram)

Desain *Data Flow Diagram* ini merupakan gambaran secara logika yang menunjukkan aliran data dari sistem *Electronic Commerce* PT SILAMIRA Gresik yang memiliki beberapa *entity* antara lain: *Member*, *Admin* dan *Manajemen*. *Data Flow Diagram* dibagi menjadi beberapa tahap, yaitu tahap 0, tahap 1, tahap 2 di mana tahap yang tertinggi dan merupakan tahap yang paling spesifik penggambaran datanya.

### 7.4.1 DFD Tahapan 0 pada Proses Transaksi Penjualan PT SILA-MIRA

Gambar 7.4 adalah gambar DFD Tahap 0 pada proses Transaksi Penjualan PT. SILAMIRA Gresik.



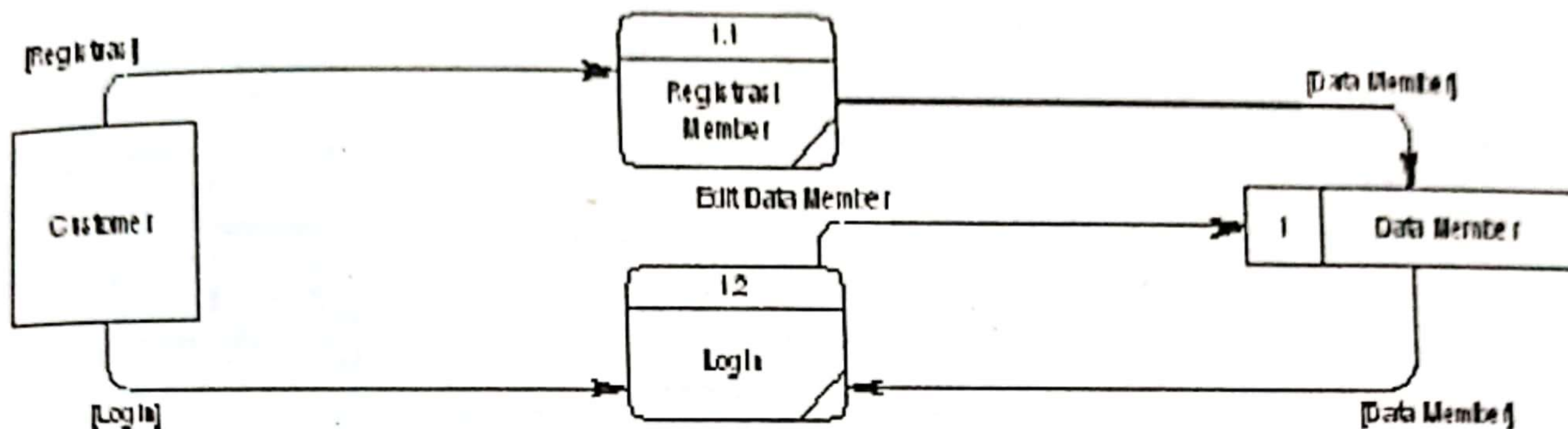
Gambar 7.4 DFD Tahap 0

### 7.4.2 DFD Tahap 1

Pada DFD Tahapan 1 ini menguraikan dari tahapan sebelumnya agar perancangan sistem Transaksi Penjualan di PT SILAMIRA ini dapat terurai lebih rinci dengan spesifikasi lebih jelas dari DFD tahapan sebelumnya.

### 7.4.2.1 DFD Tahap 1 Sub Proses *Member*

Gambar 7.5 adalah DFD Tahap 1 Sub Proses *Member*.

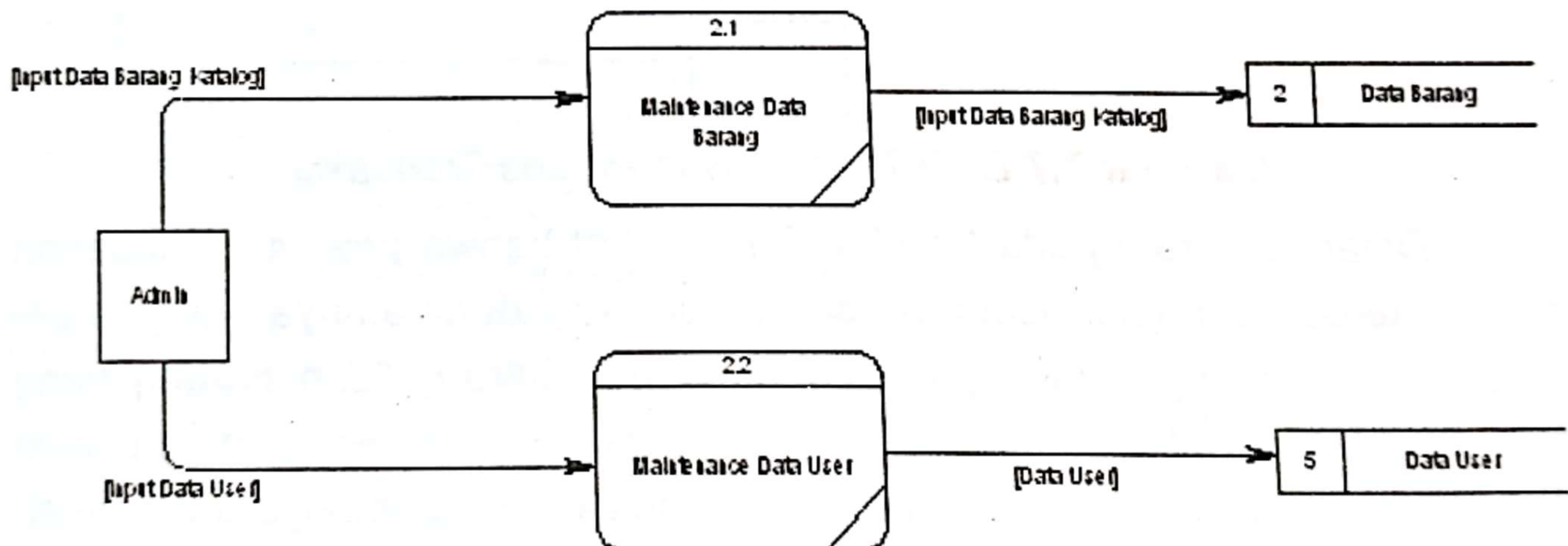


**Gambar 7.5 DFD Tahap 1 Sub Proses *Member***

Pada tahapan ini *customer* diharuskan mengisi *form* pendaftaran *member* yang telah disediakan, hal ini diperlukan apabila *customer* akan *login* dan melakukan transaksi dalam sistem.

### 7.4.2.2 DFD Tahap 1 Sub Proses *Maintenance Data*

Gambar 7.6 adalah DFD Tahap 1 pada proses *Maintenance Data*.

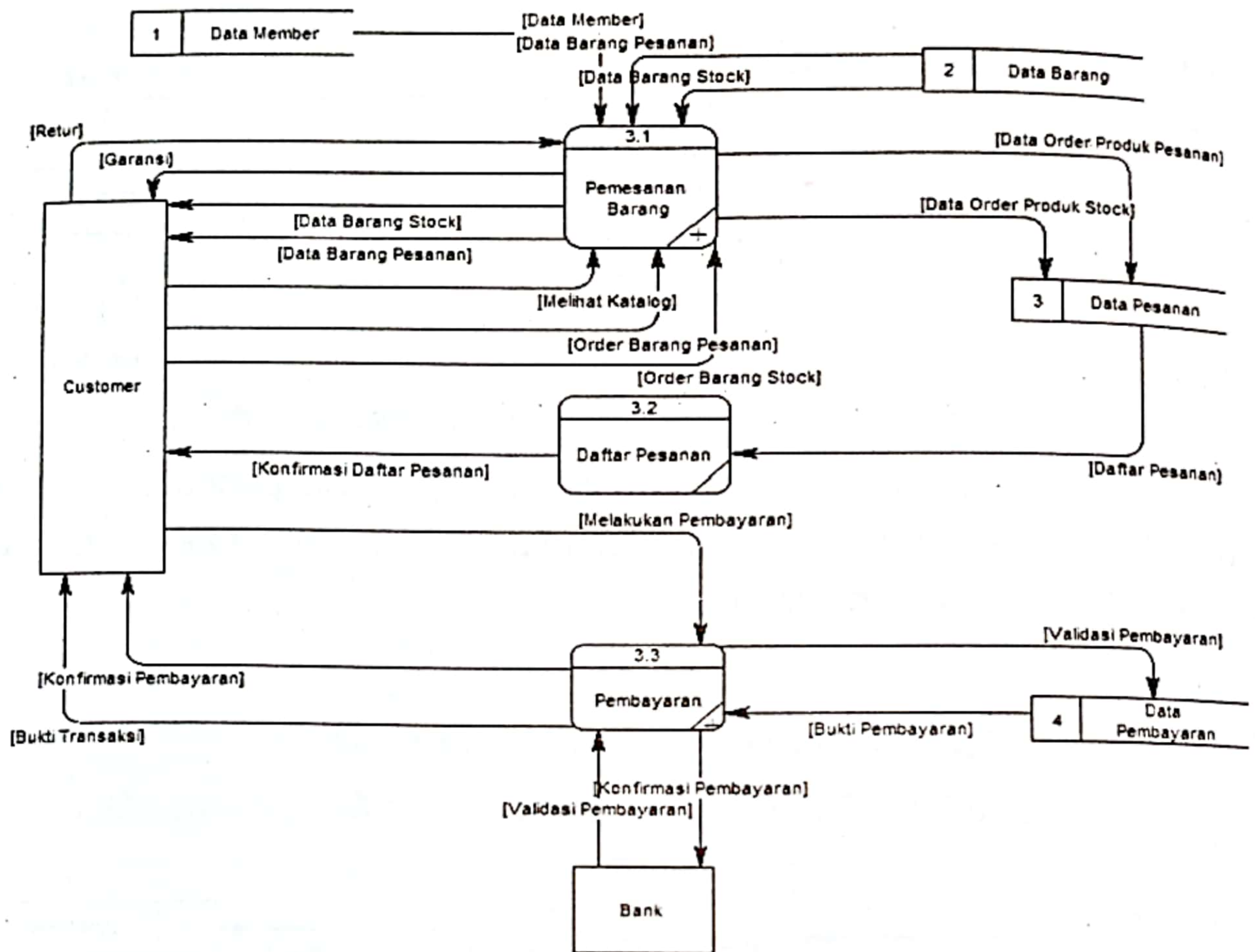


**Gambar 7.6 DFD Tahap 1 Sub Proses *Maintenance Data***

Dalam DFD Gambar 7.6 dapat kita lihat bahwa admin memiliki 2 (dua) proses utama dalam sistem yaitu Proses *Maintenance Data User* dan Proses *Maintenance Data Barang*.

### 7.4.2.3 DFD Tahap 1 Sub Proses Transaksi

Gambar 7.7 adalah DFD Tahap 1 Sub Proses Transaksi.

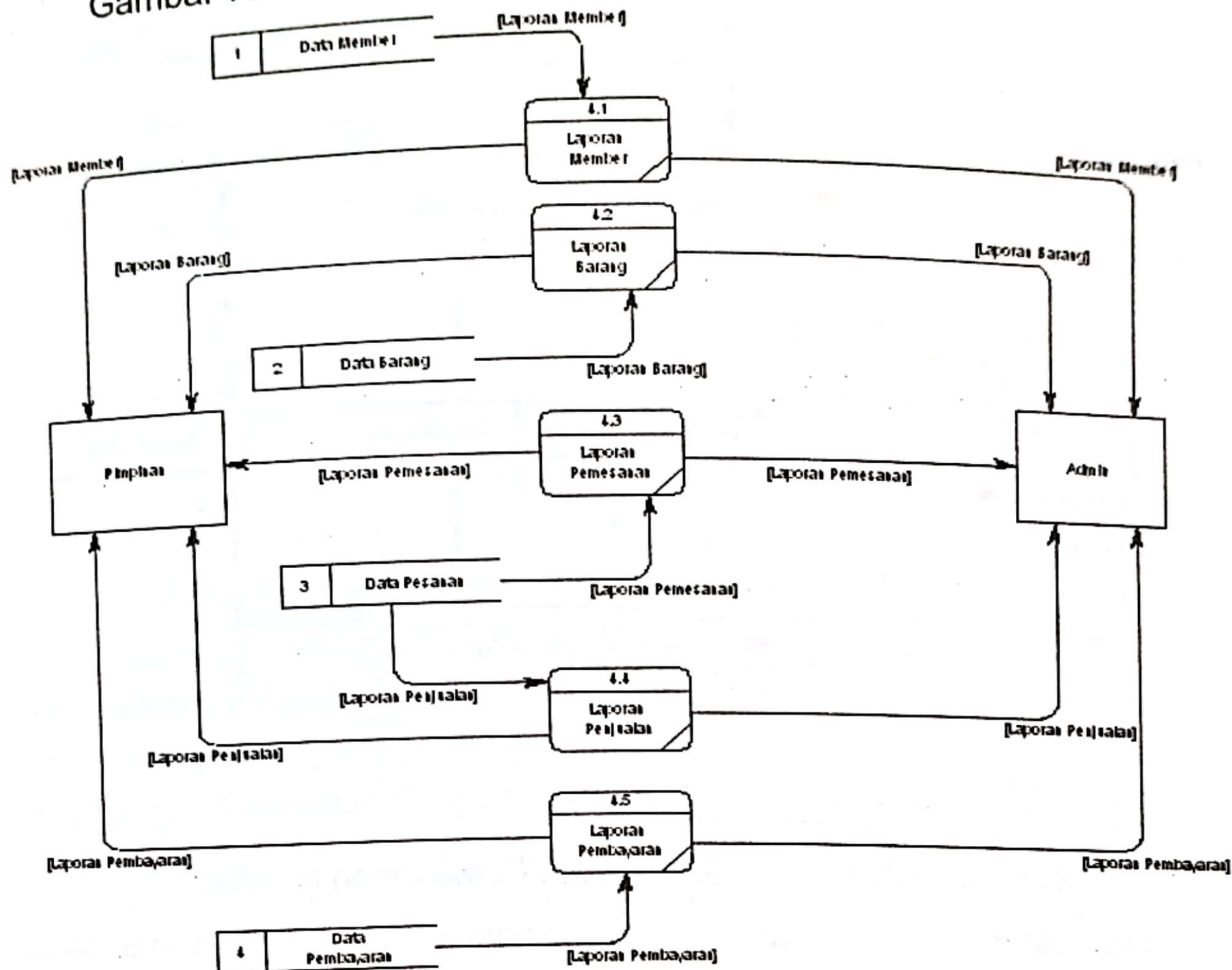


**Gambar 7.7 DFD Tahap 1 Sub Proses Transaksi**

Dalam diagram pada Gambar 7.7, terlihat bahwa proses pemesanan barang terbagi menjadi beberapa sub proses lagi di dalamnya, yang semuanya berhubungan oleh proses pemesanan barang, dan barang yang telah dipesan dapat diperiksa ulang dalam proses daftar pemesanan. Dalam proses pembayaran, disinilah *customer* melakukan pembayaran setelah melakukan konfirmasi order, dalam melakukan pembayaran di sini *customer* memasukkan nomer rekening ke dalam sistem, kemudian sistem memeriksa ke dalam sistem bank, bila saldo *customer* kurang maka transaksi akan otomatis dibatalkan dan bila saldo mencukupi maka transaksi akan diteruskan dengan pembuatan nota pembelian yang akan dibuatkan oleh admin, yang nantinya dapat dicetak oleh *customer* sebagai bukti transaksi.

### 7.4.2.4 DFD Tahap 1 Sub Proses Laporan

Gambar 7.8 adalah DFD Tahap 1 Sub Proses Laporan



Gambar 7.8 DFD Tahap 1 Sub Proses Laporan

Dalam proses ini admin memberikan laporan kepada pihak pimpinan dan pihak manajemen (bila diperlukan) berdasarkan hasil dari kegiatan-kegiatan dalam sistem, nantinya keseluruhan proses laporan-laporan akan diteruskan kepada entitas pimpinan sebagai proses akhir.

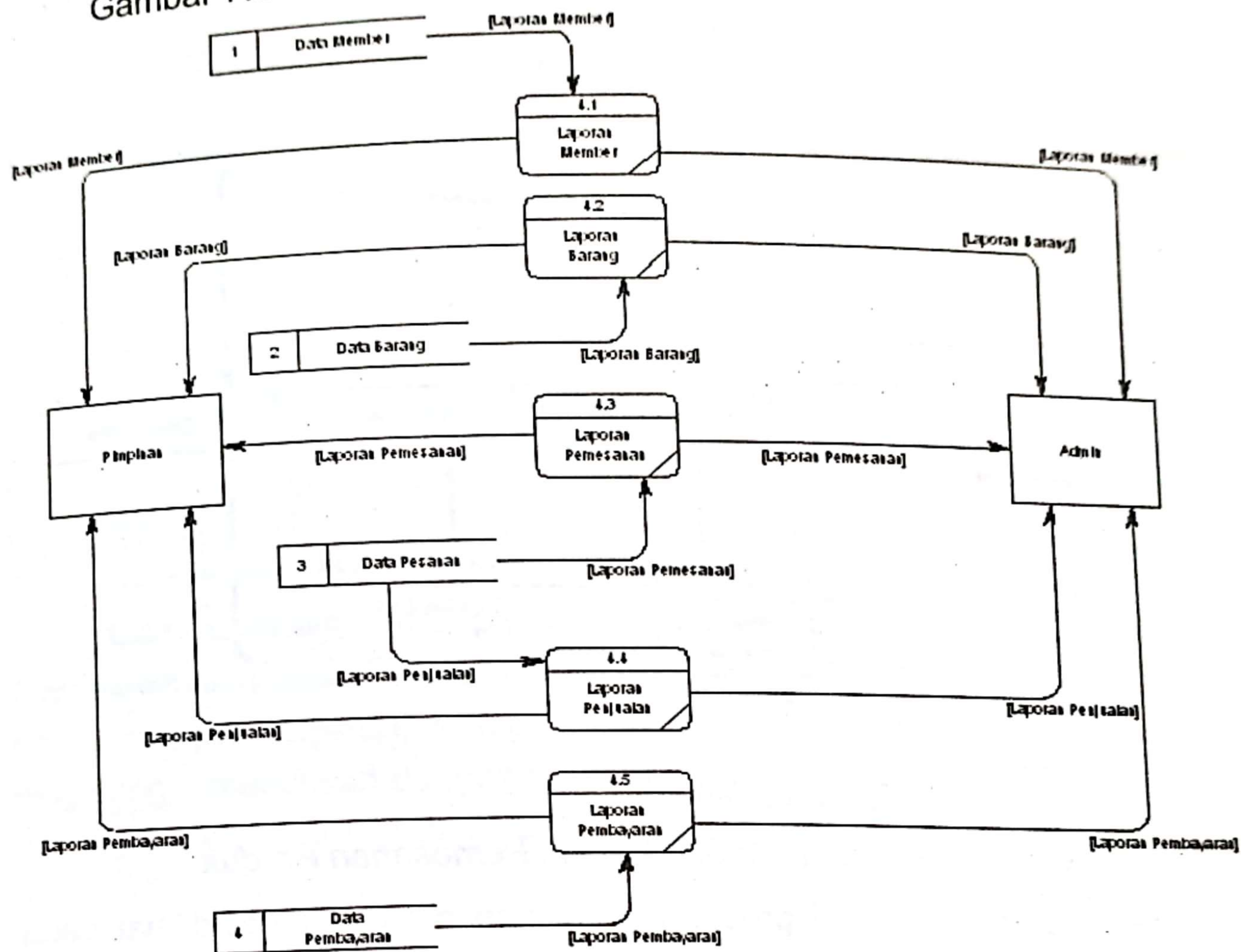
### 7.4.3 DFD Tahap 2

Pada DFD Tahap 2 ini akan menguraikan lebih rinci dengan spesifikasi lebih jelas dari DFD Tahapan sebelumnya.



### 7.4.2.4 DFD Tahap 1 Sub Proses Laporan

Gambar 7.8 adalah DFD Tahap 1 Sub Proses Laporan



Gambar 7.8 DFD Tahap 1 Sub Proses Laporan

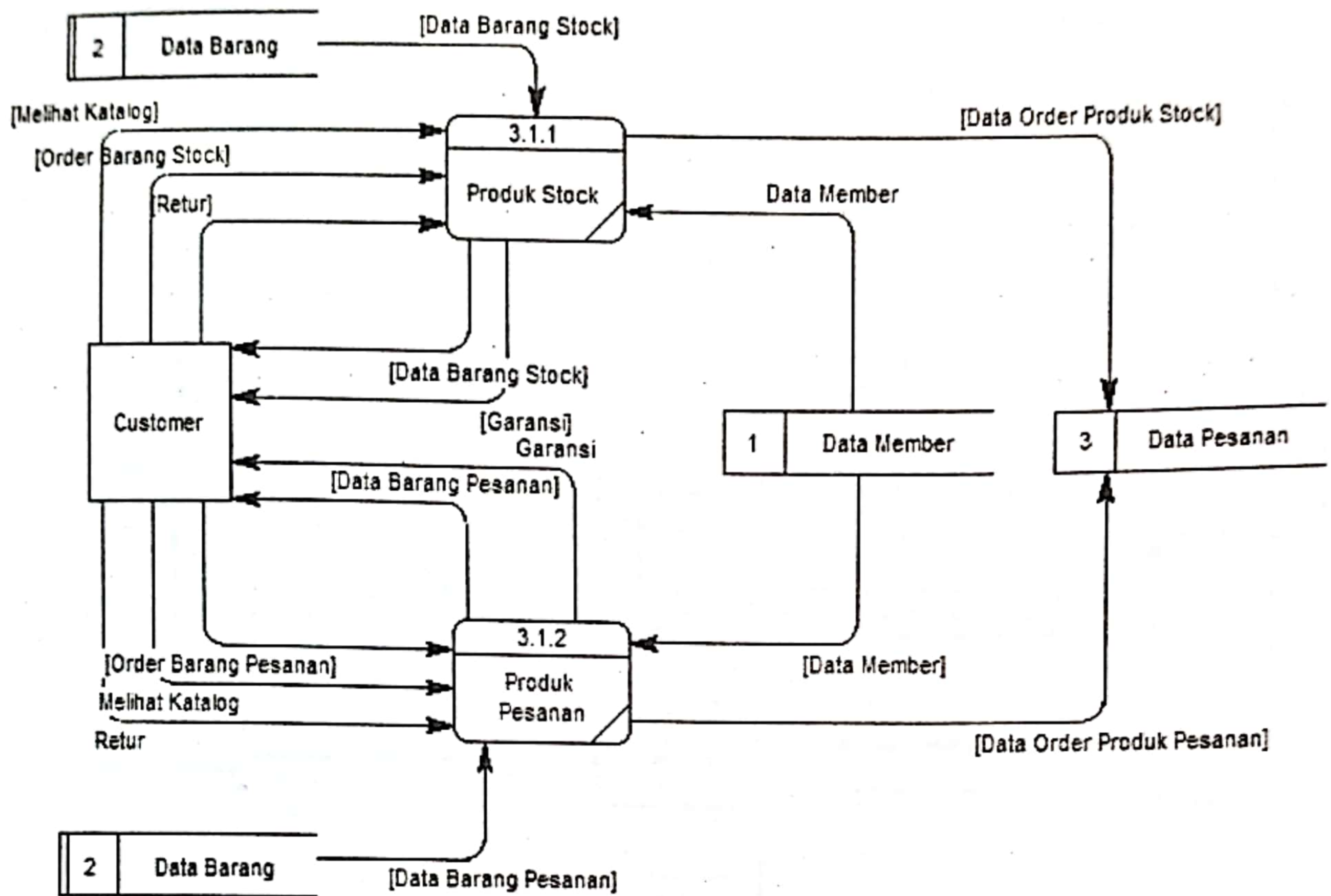
Dalam proses ini admin memberikan laporan kepada pihak pimpinan dan pihak manajemen (bila diperlukan) berdasarkan hasil dari kegiatan-kegiatan dalam sistem, nantinya keseluruhan proses laporan-laporan akan diteruskan kepada entitas pimpinan sebagai proses akhir.

### 7.4.3 DFD Tahap 2

Pada DFD Tahap 2 ini akan menguraikan lebih rinci dengan spesifikasi lebih jelas dari DFD Tahapan sebelumnya.

### 7.4.3.1 DFD Tahap 2 Sub Proses Pemesanan Produk

Gambar 7.9 adalah gambar DFD Tahap 2 Sub Proses Pemesanan Produk.

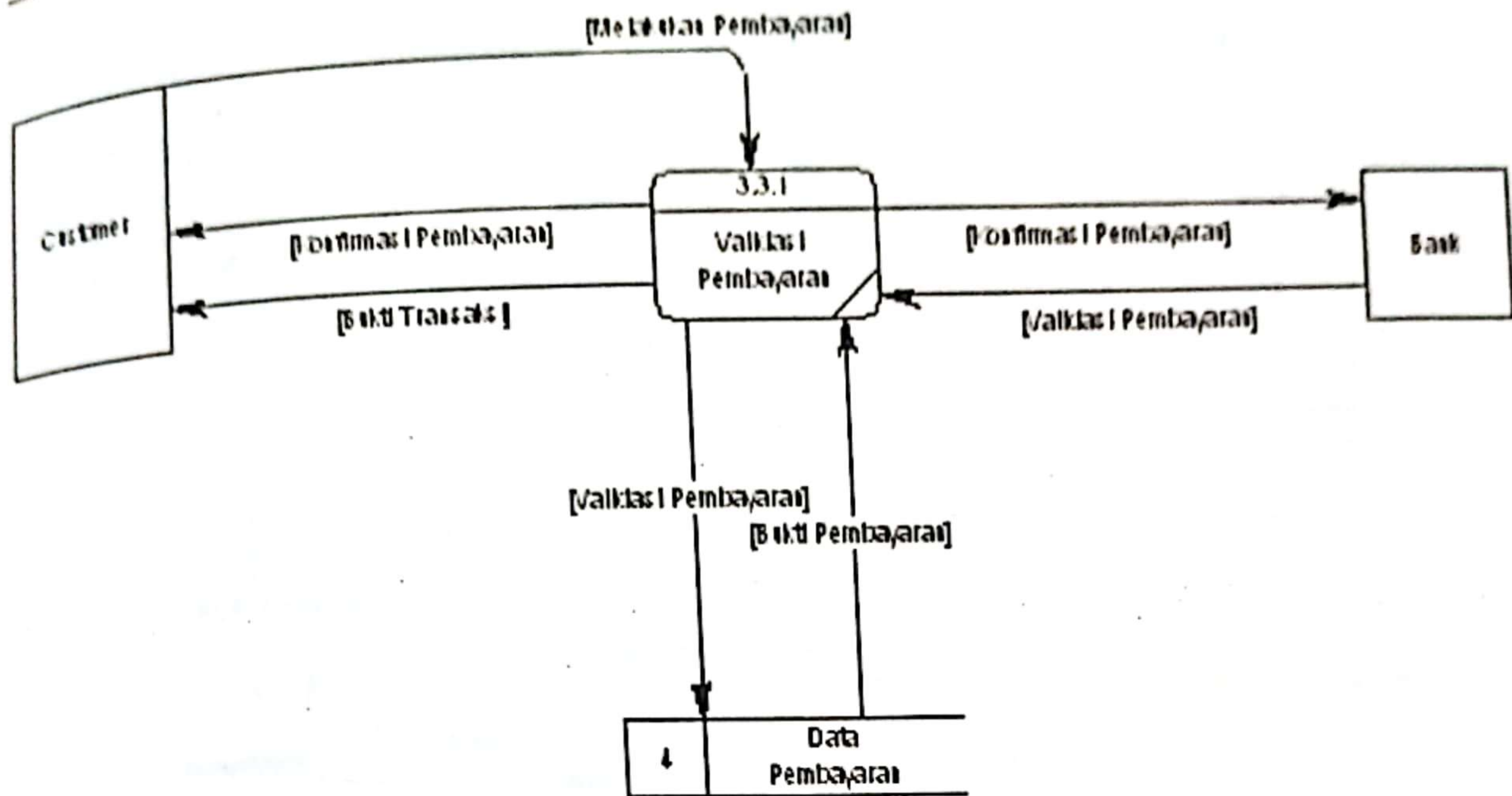


**Gambar 7.9 Tahap 2 Sub Proses Pemesanan Produk**

Gambaran detail dari proses pemesanan barang dapat dilihat pada Gambar 7.9. Pada Gambar tersebut menunjukkan terdapat 2 sub proses dari proses pemesanan barang, yaitu proses Produk Stock yang memberi pilihan kepada *customer* tentang produk yang diproduksi secara tetap dan proses Produk Pesanan yang berfungsi sebagai alternatif bagi *customer* yang ingin memesan produk berdasarkan keinginan *customer*.

### 7.4.3.2 DFD Tahap 2 Sub Proses Validasi Pembayaran

Gambar 7.10 adalah gambar DFD Tahap 2 sub proses Validasi Pembayaran.

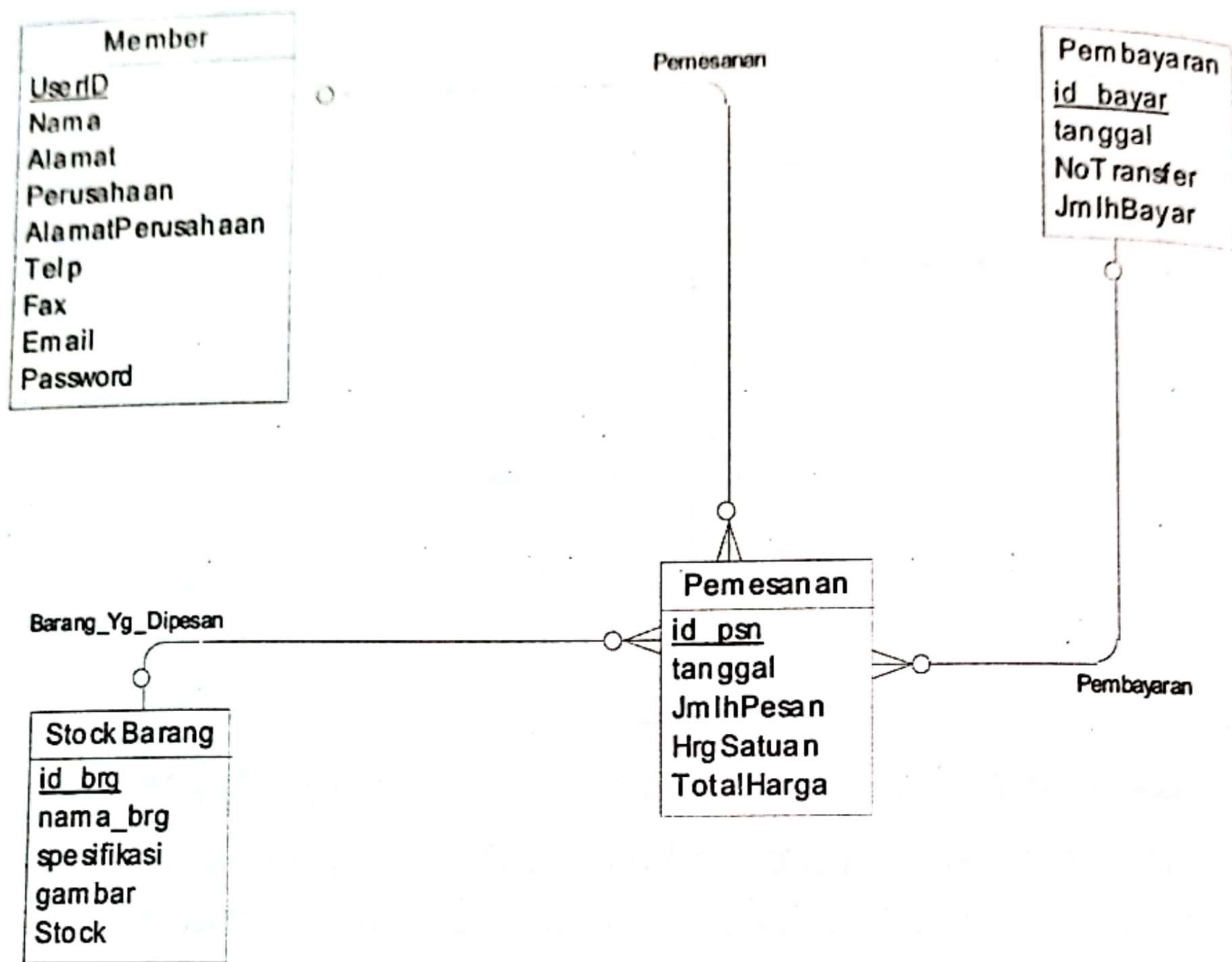


**Gambar 7.10 Tahap 2 Sub Proses Validasi Pembayaran**

Gambaran detail dari proses Validasi Pembayaran dapat dilihat pada Gambar 7.10. Pada Gambar tersebut menunjukkan terdapat 1 sub proses dari proses pembayaran, yaitu proses pemeriksaan silang antara nomer rekening yang dimasukkan dengan nomer rekening yang ada pada bank, dalam hal ini yang diperiksa adalah nominal saldo yang ada dalam bank.

## 7.5 Conceptual Data Model (CDM)

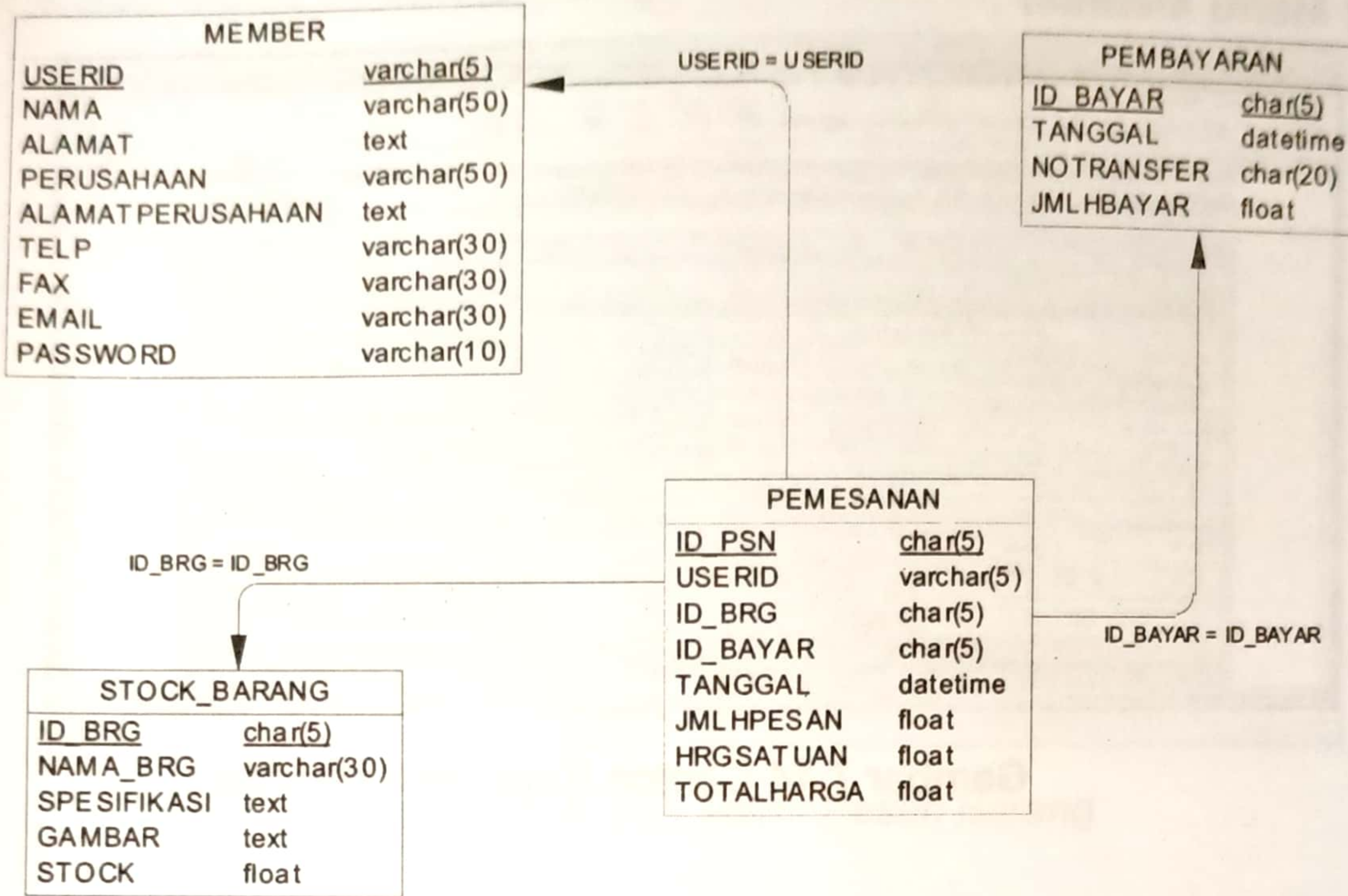
*Entity Relational Diagram* atau *Conceptual Data Model* berisi komponen-komponen himpunan entitas dan himpunan relasi yang masing-masing dilengkapi dengan atribut-atribut yang merepresentasikan seluruh fakta dari database yang dibangun. Tampilan ER-Diagram ini menggambarkan ke mana proses pemodelan itu.



Gambar 7.11 Hubungan antara Tabel dalam Conceptual Data Model

## 7.6 Hubungan Antar Tabel Model PDM

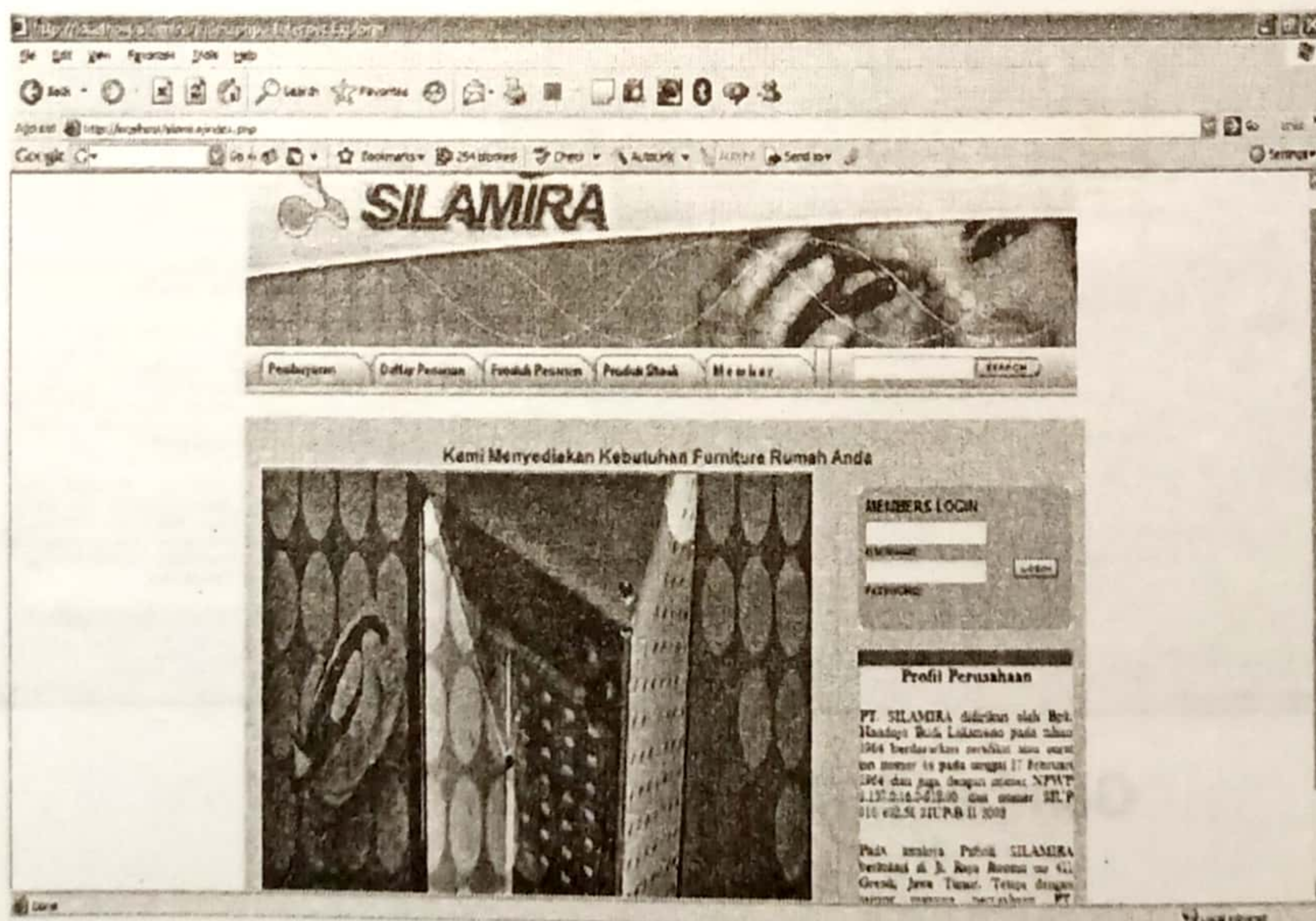
Dalam *physical* data model ini menggambarkan ke mana proses pemodelan itu mengarah dengan model fisisnya. Berikut adalah *Physical Data Model* dari sistem yang menunjukkan hubungan antar tabel. Tampilan ER-Diagram atau PDM dapat dilihat pada Gambar 7.12.



Gambar 7.12 Hubungan antar Tabel Model Physical Data Model

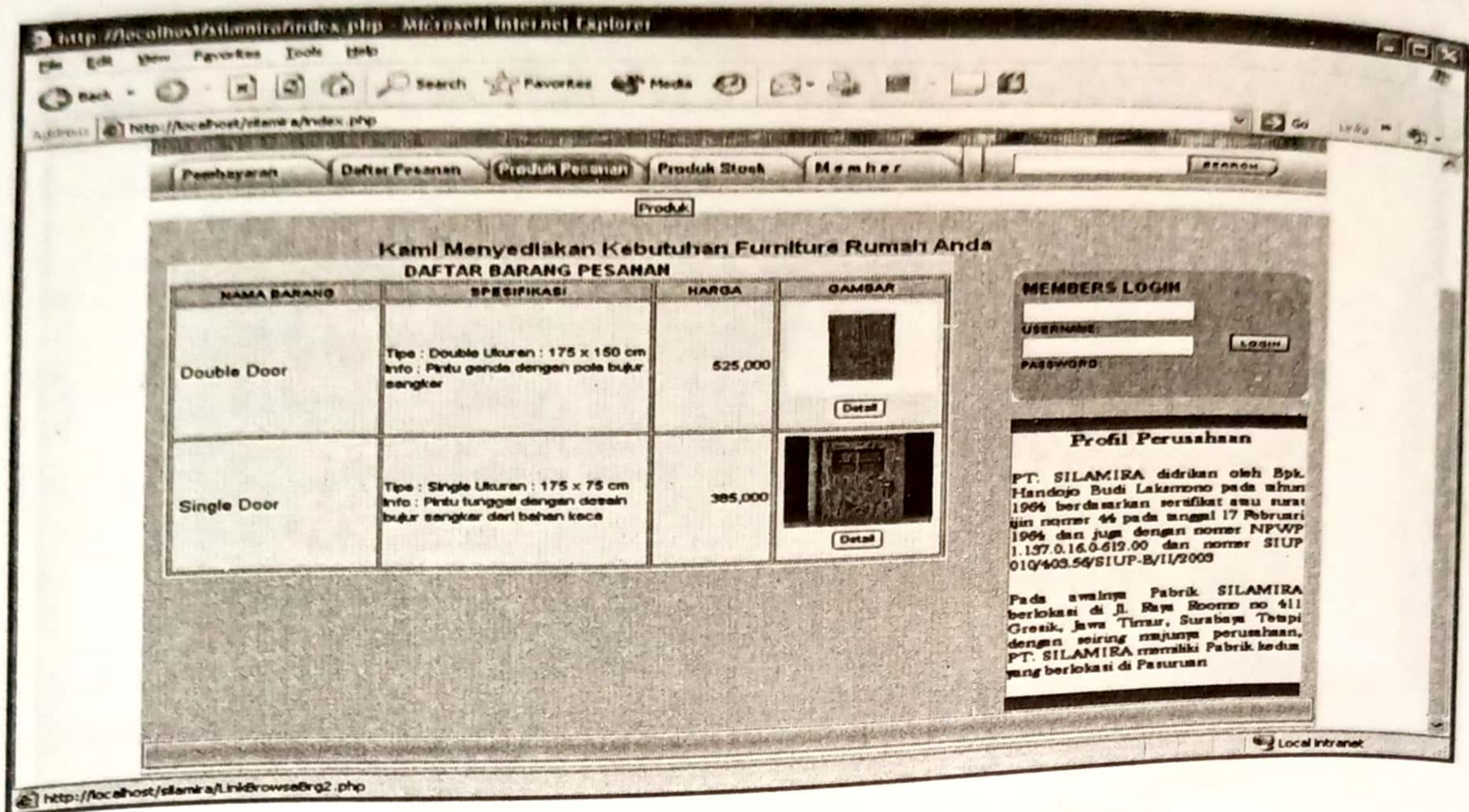
## 7.7 Implementasi Sistem

### 7.7.1 Form Menu Utama



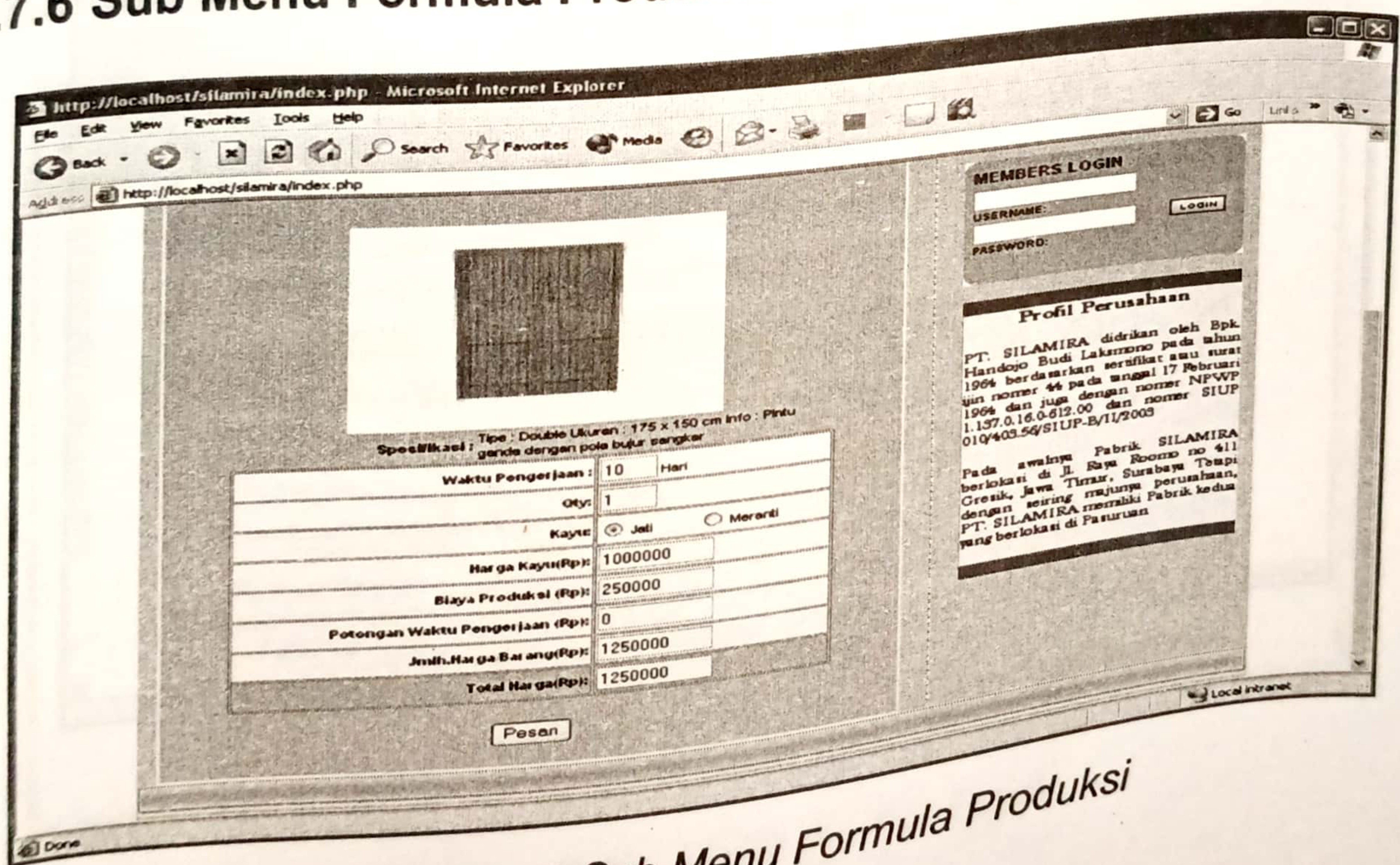
Gambar 7.13 Form Menu Utama

### 7.7.5 Menu Produk Pesanan

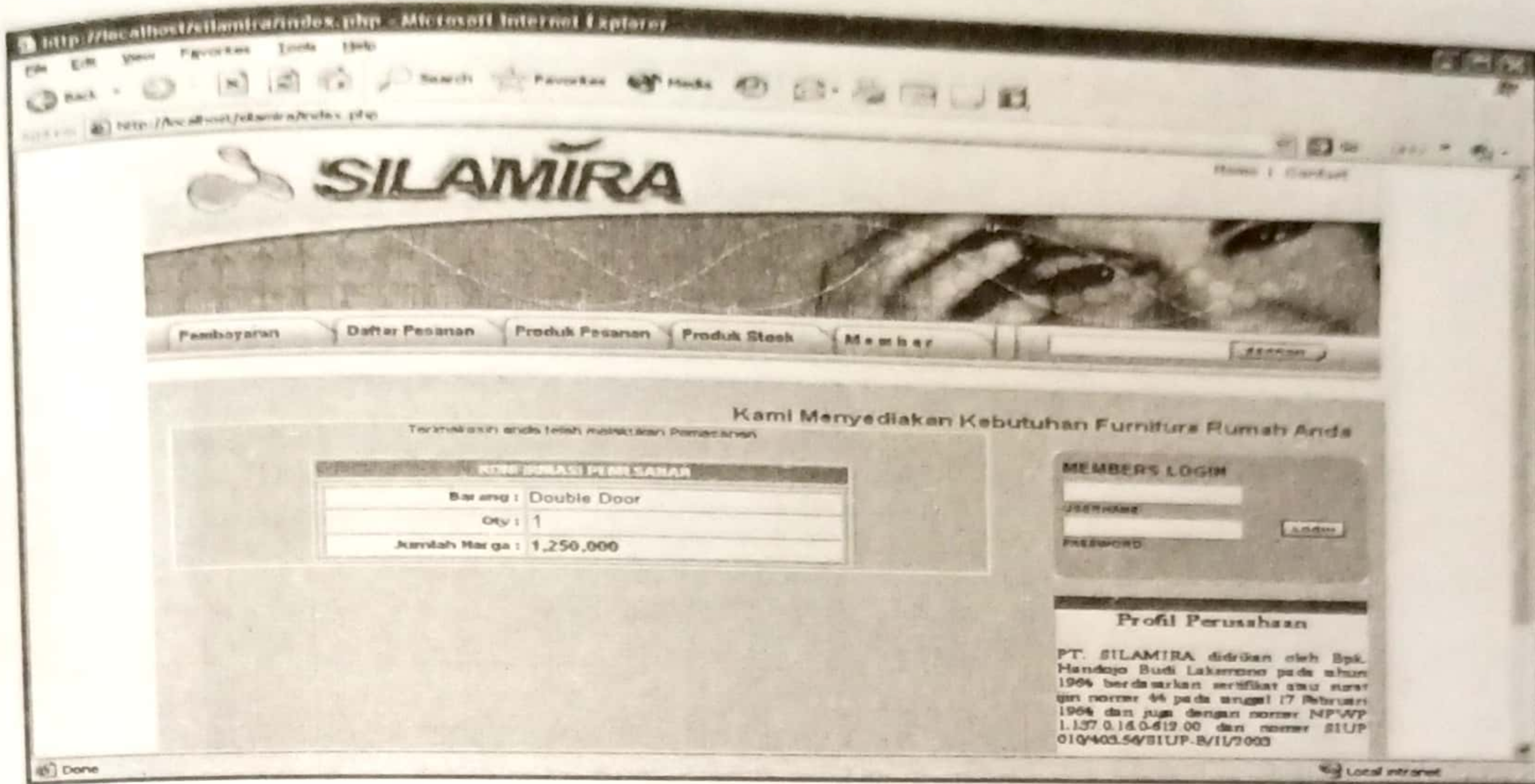


Gambar 7.18 Menu Produk Pesanan

### 7.7.6 Sub Menu Formula Produksi

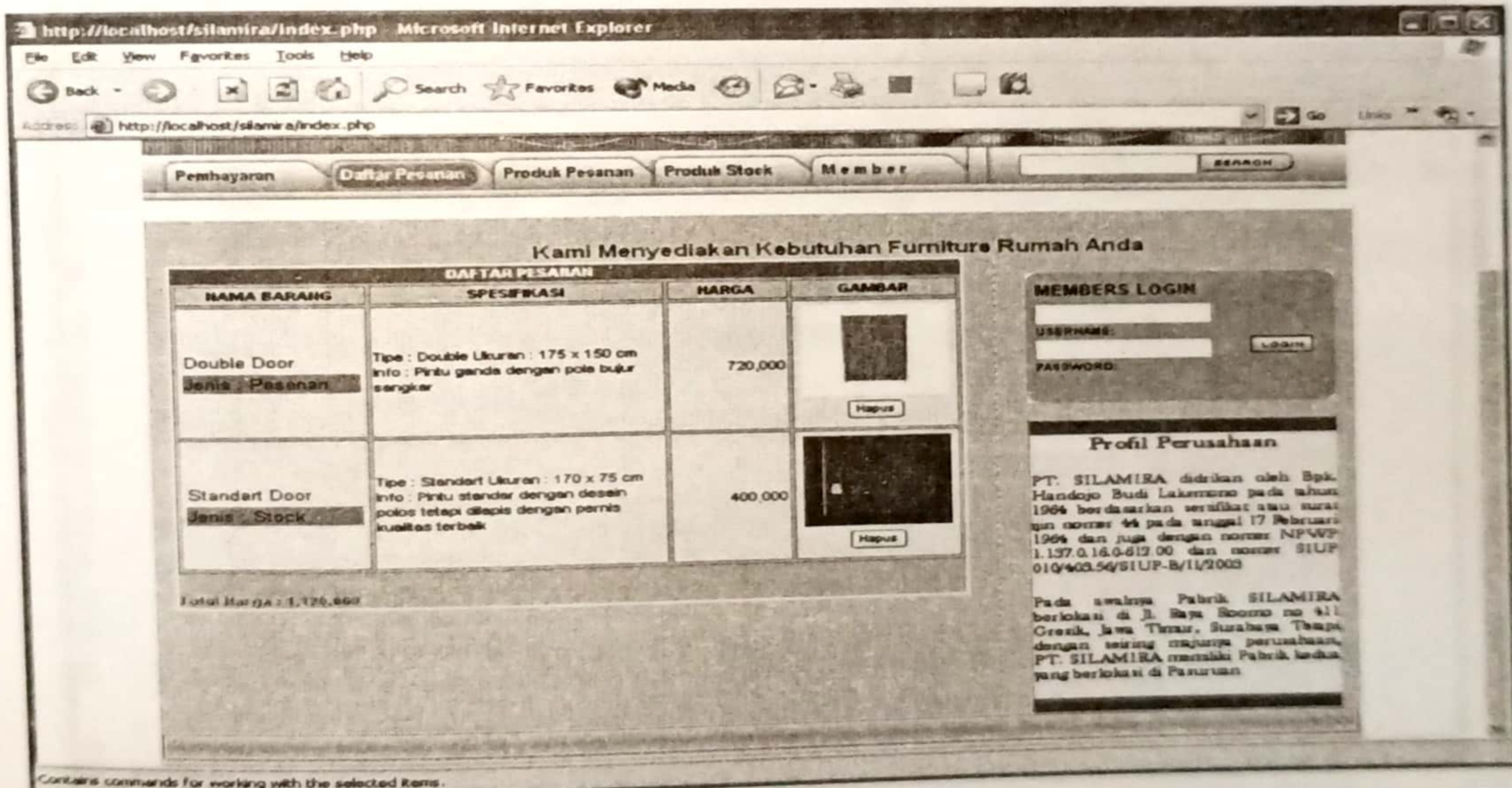


Gambar 7.19 Sub Menu Formula Produksi

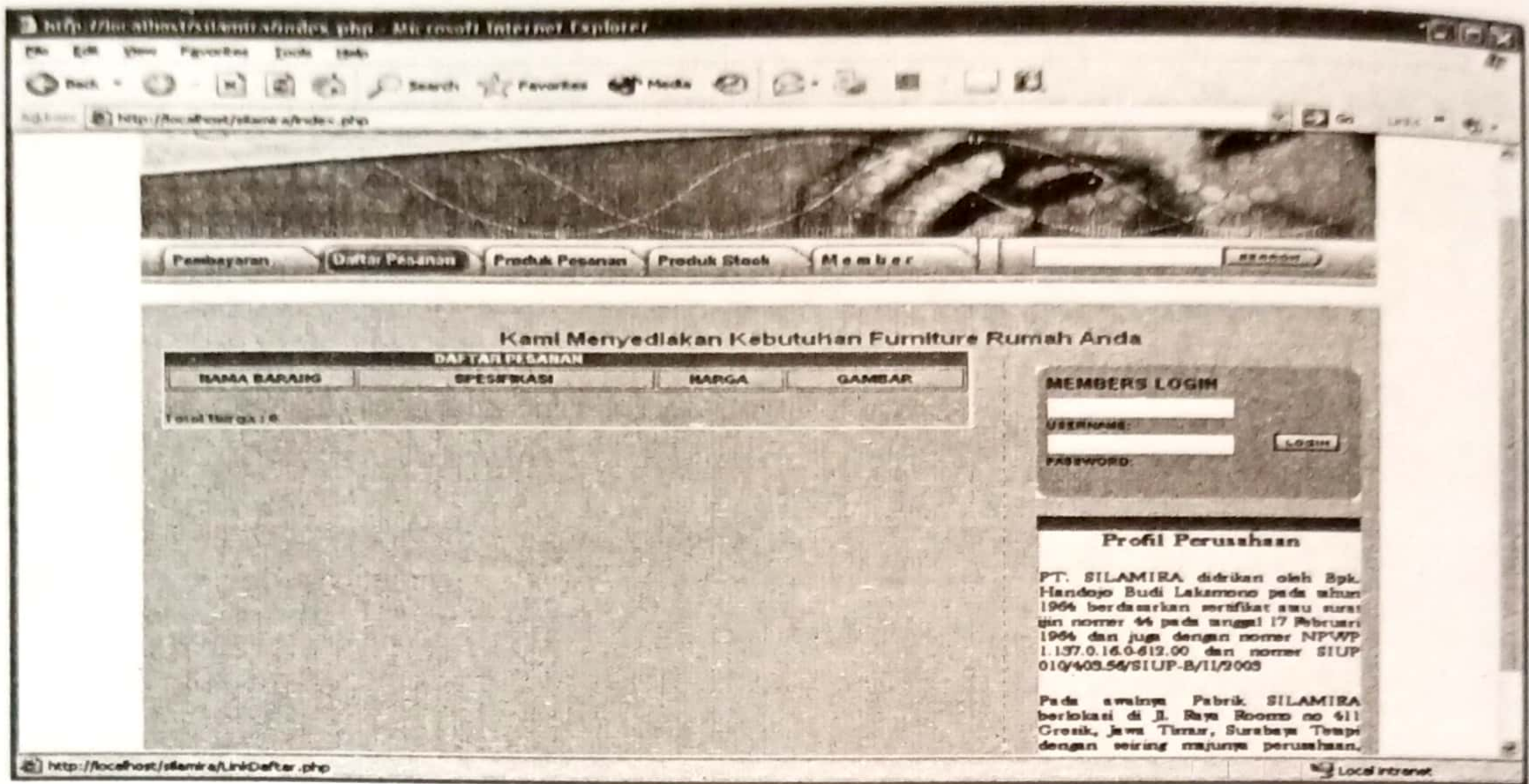


Gambar 7.20 Konfirmasi Pemesanan

### 7.7.7 Menu Daftar Pesanan

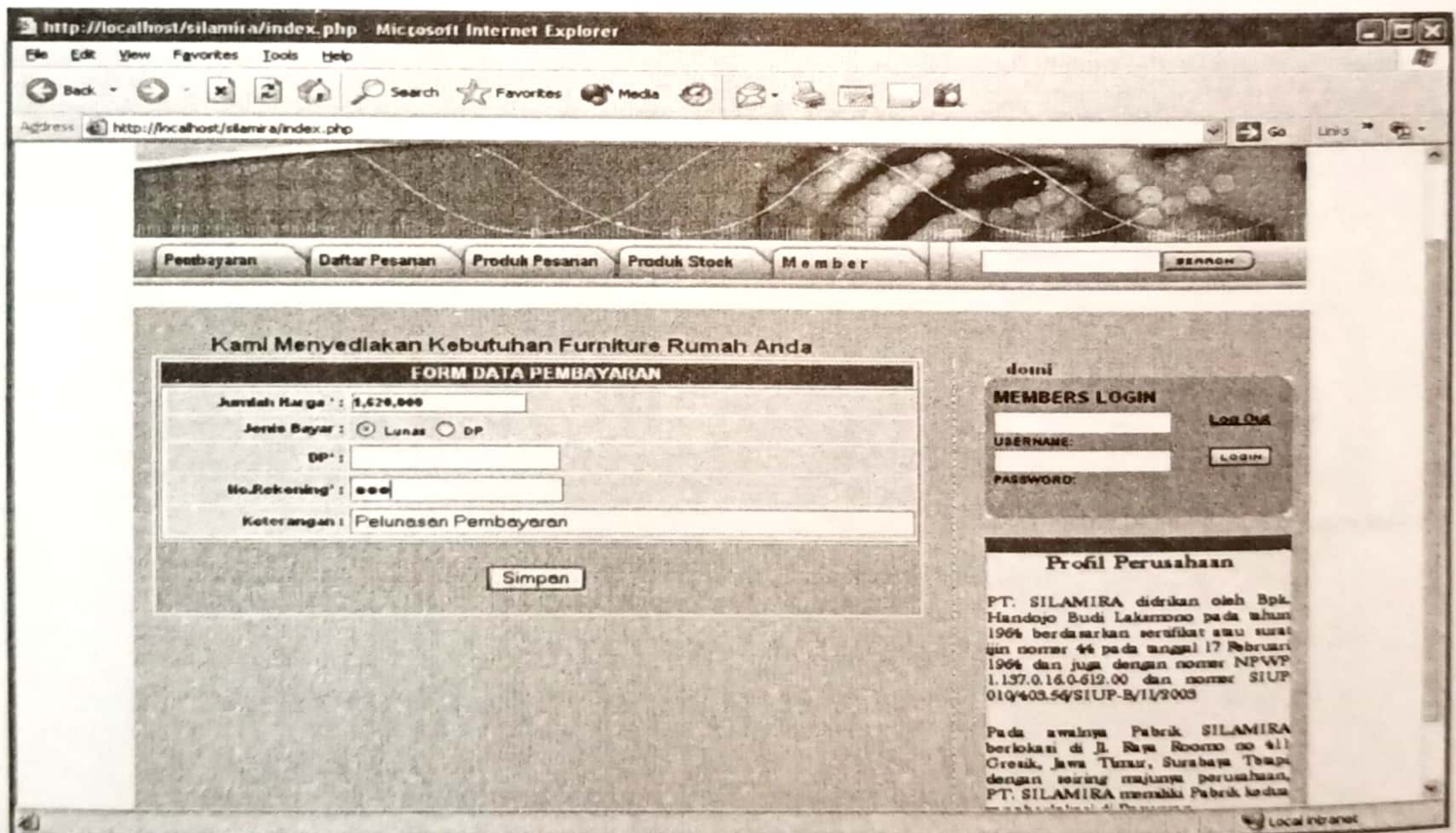


Gambar 7.21 Menu Daftar Pesanan



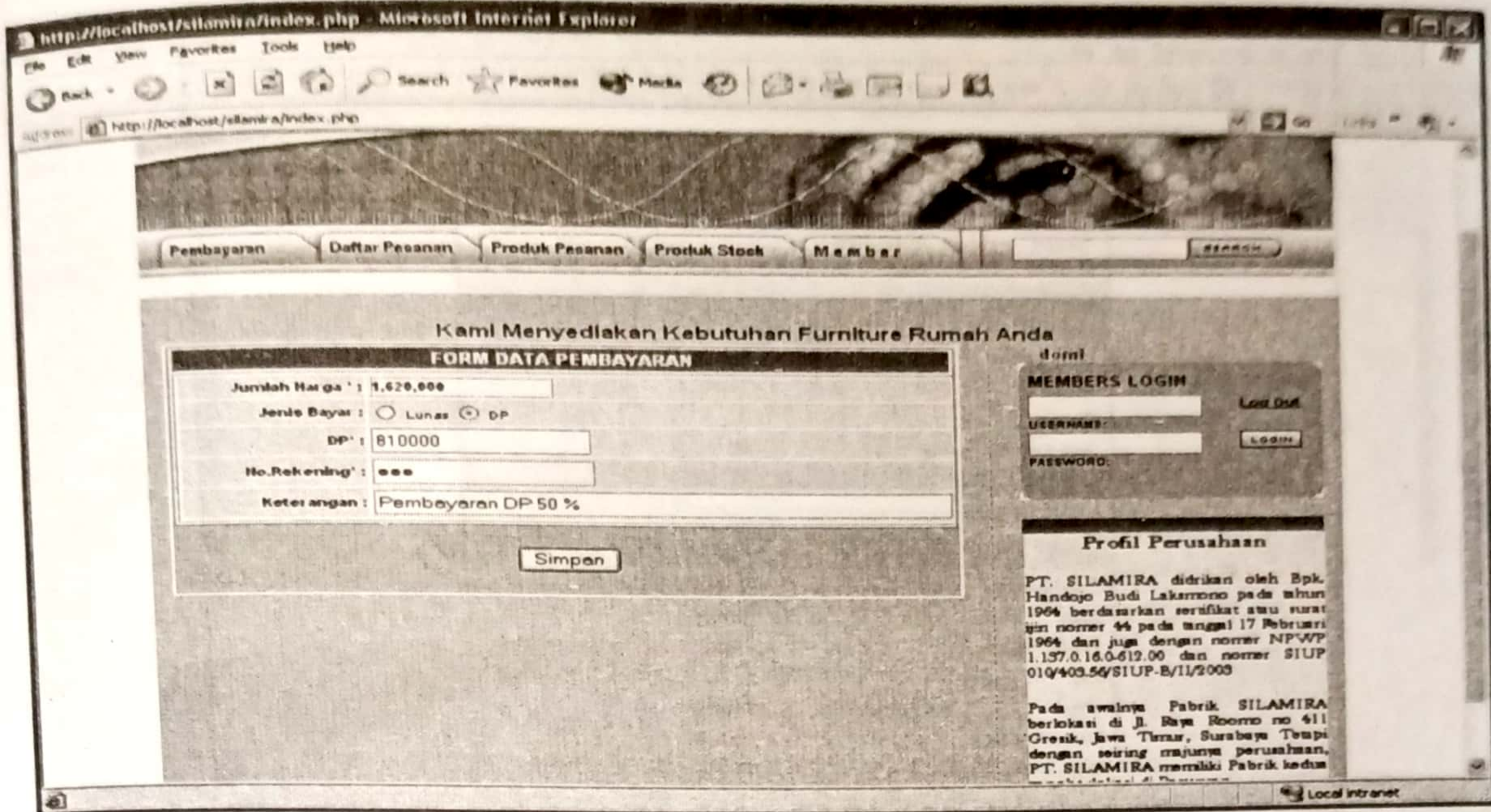
Gambar 7.22 Contoh Penghapusan Daftar Pesanan

### 7.7.8 Menu Pembayaran



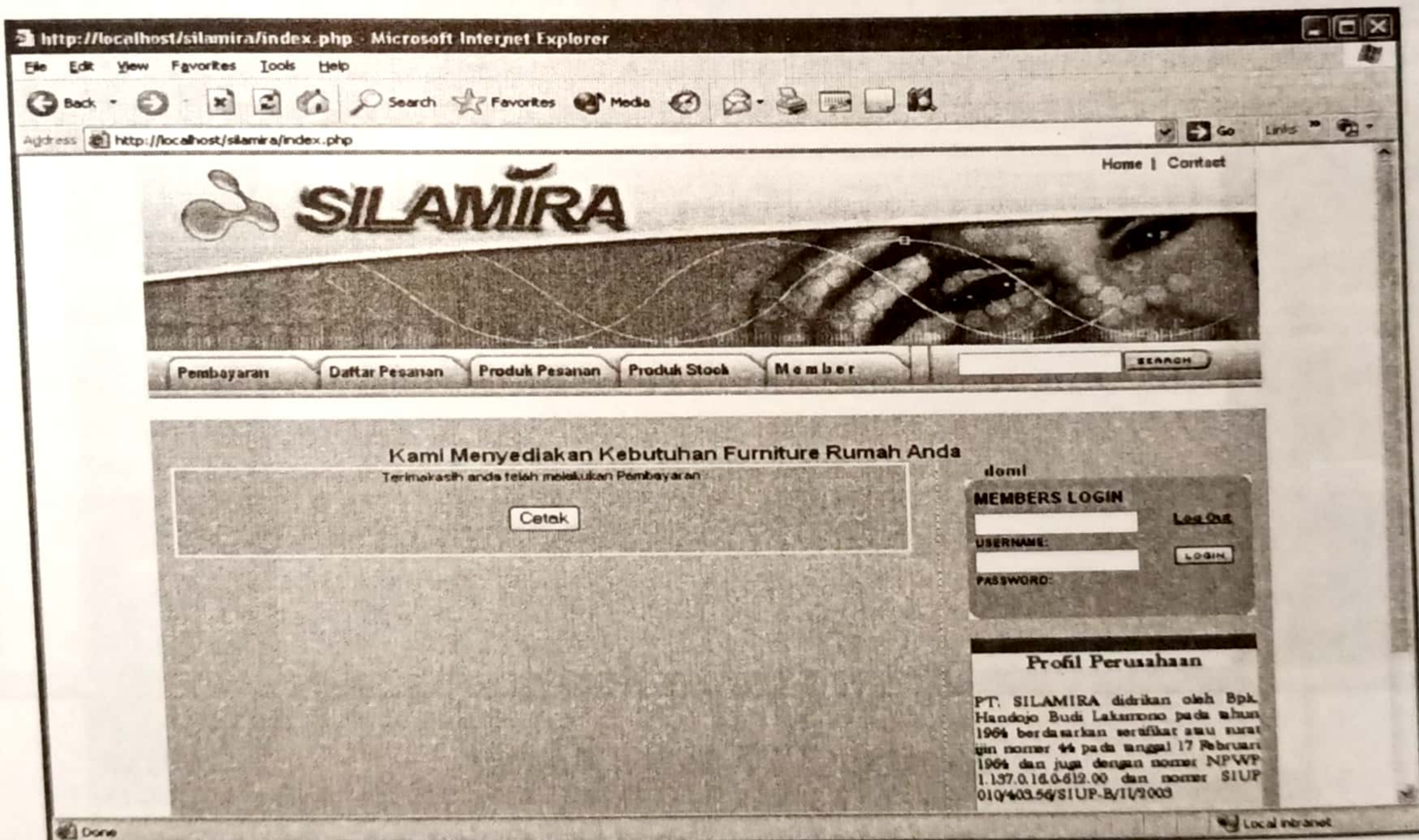
Gambar 7.23 Contoh Form Pelunasan Pembayaran



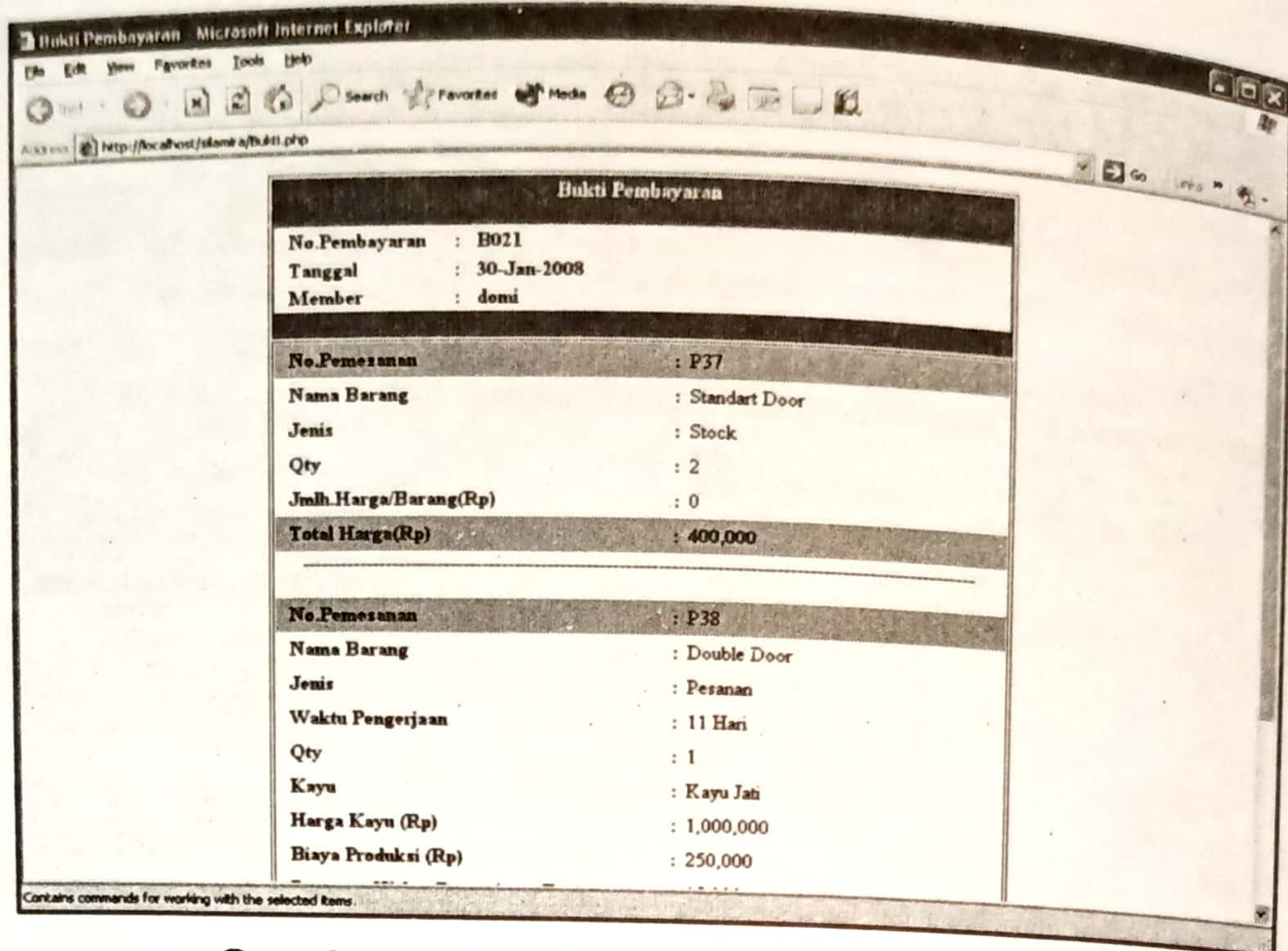


Gambar 7.24 Contoh Form Pembayaran DP 50 %

### 7.7.9 Sub Menu Cetak Bukti Pembayaran

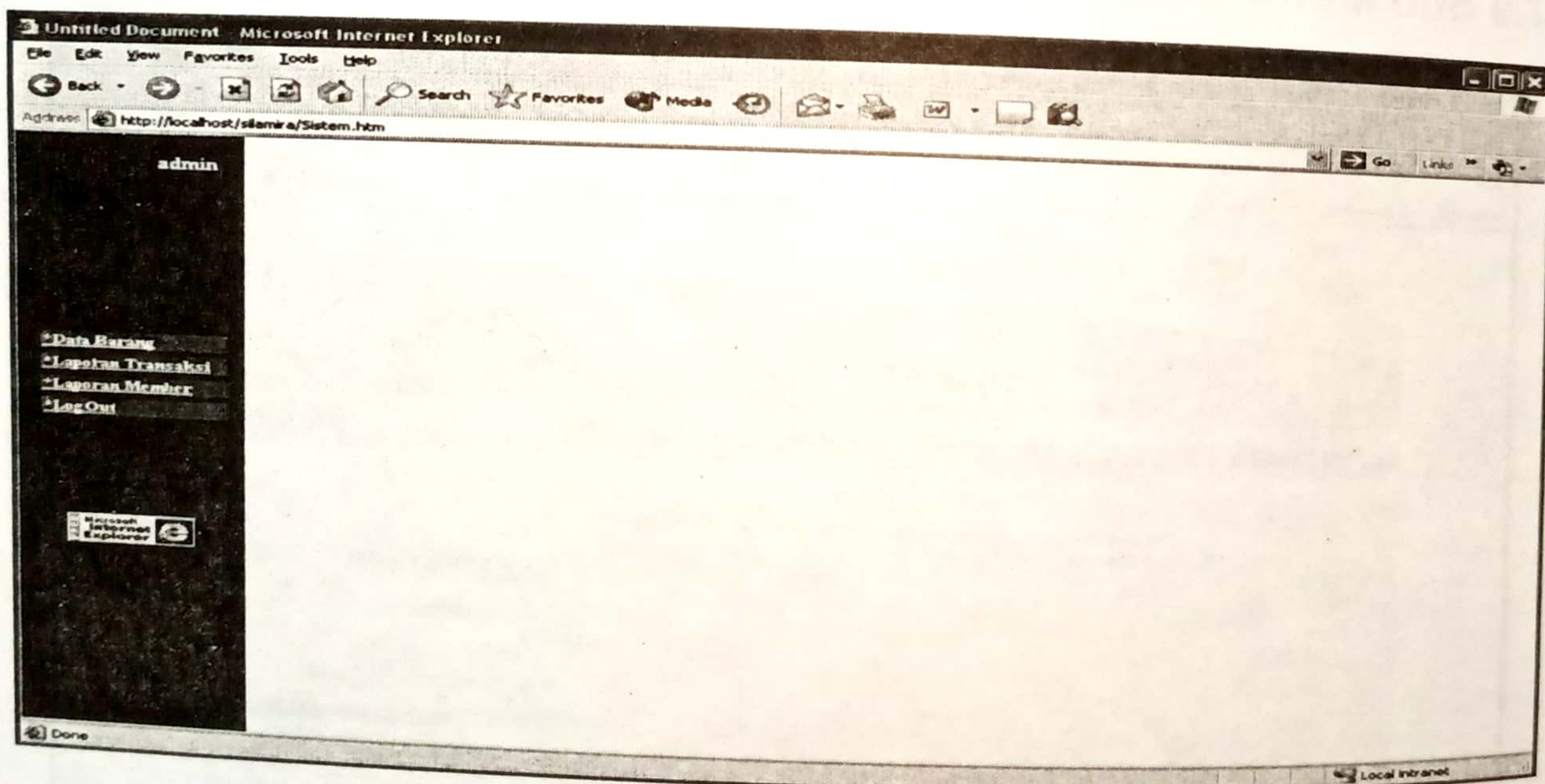


Gambar 7.25 Sub Menu Cetak Bukti Pembayaran



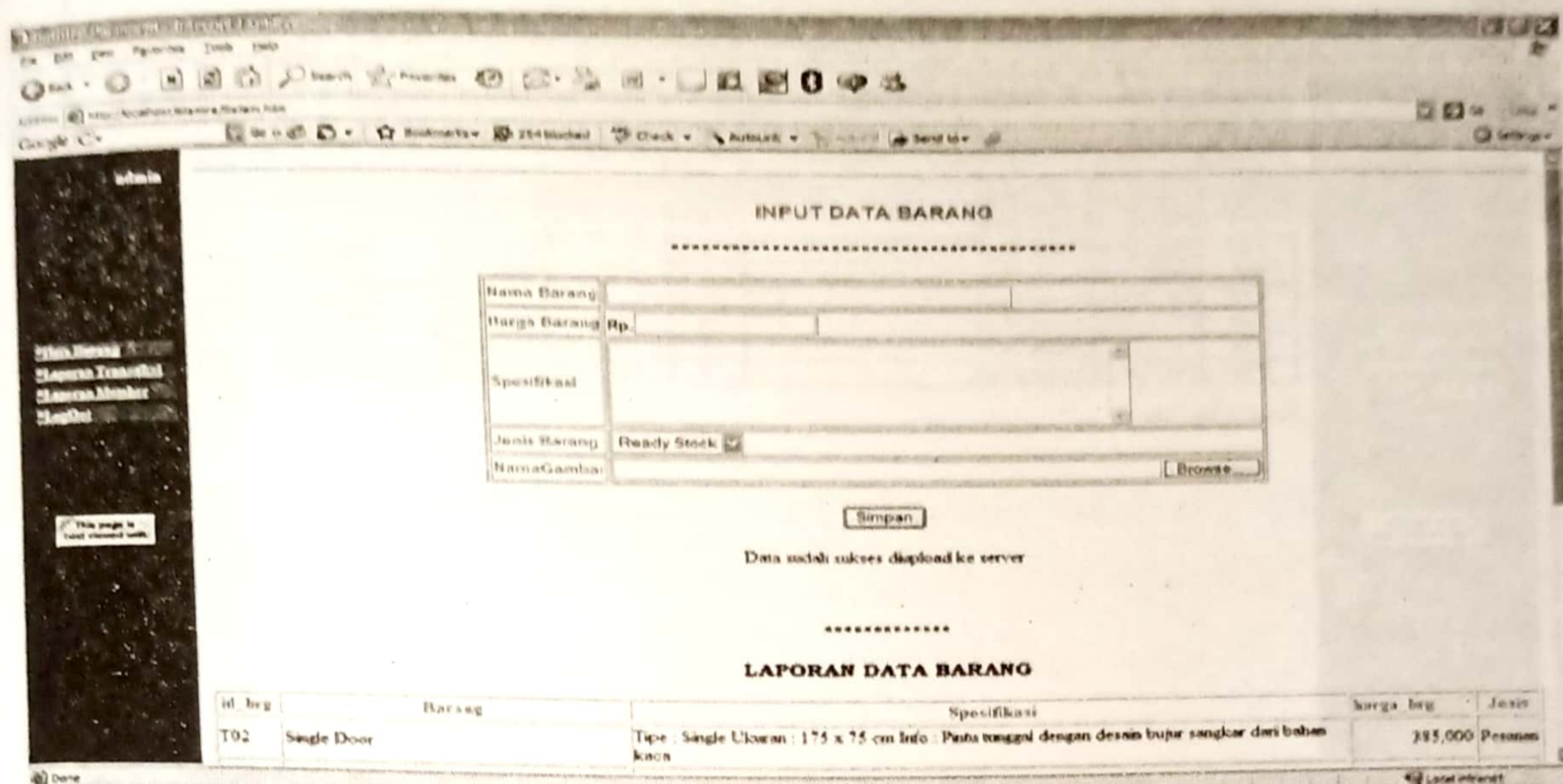
Gambar 7.26 Form Bukti Pembayaran

## 7.7.10 Menu Admin



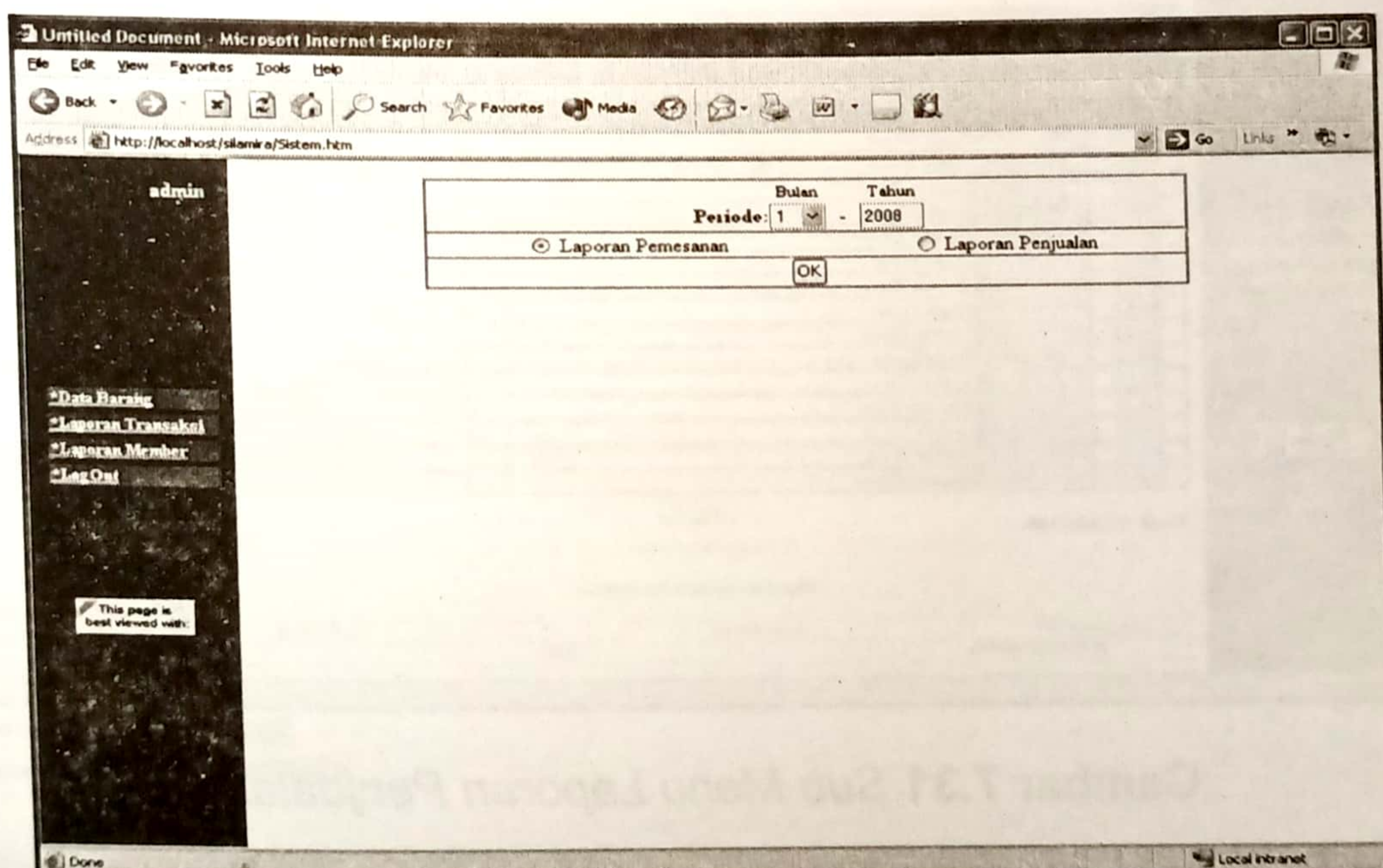
Gambar 7.27 Menu Admin

### 7.7.11 Sub Menu Data Barang



Gambar 7.28 Sub Menu Data Barang

### 7.7.12 Sub Menu Laporan Transaksi



Gambar 7.29 Sub Menu Laporan Transaksi

| No Pesan | Tanggal    | Nama Barang | Qty | Jumlah Harga | Tgl Selesai | Member    |
|----------|------------|-------------|-----|--------------|-------------|-----------|
| P02      | 17/01/2008 | Double Door | 1   | 70           | 19/01/2008  | supriadi  |
| P05      | 17/01/2008 | Double Door | 1   | 50           | 19/01/2008  | supriadi  |
| P06      | 17/01/2008 | Double Door | 1   | 50           | 19/01/2008  | supriadi  |
| P07      | 17/01/2008 | Double Door | 1   | 70           | 19/01/2008  | supriadi  |
| P09      | 21/01/2008 | Double Door | 1   | 50           | 23/01/2008  | supriadi  |
| P12      | 22/01/2008 | Double Door | 1   | 50           | 24/01/2008  | domarucko |
| P16      | 27/01/2008 | Double Door | 5   | 7,900,000    | 16/02/2008  | domarucko |
| P33      | 30/01/2008 | Double Door | 1   | 720,000      | 11/02/2008  | domarucko |
| P35      | 30/01/2008 | Double Door | 1   | 1,220,000    | 11/02/2008  | domarucko |

Total : 9,840,340

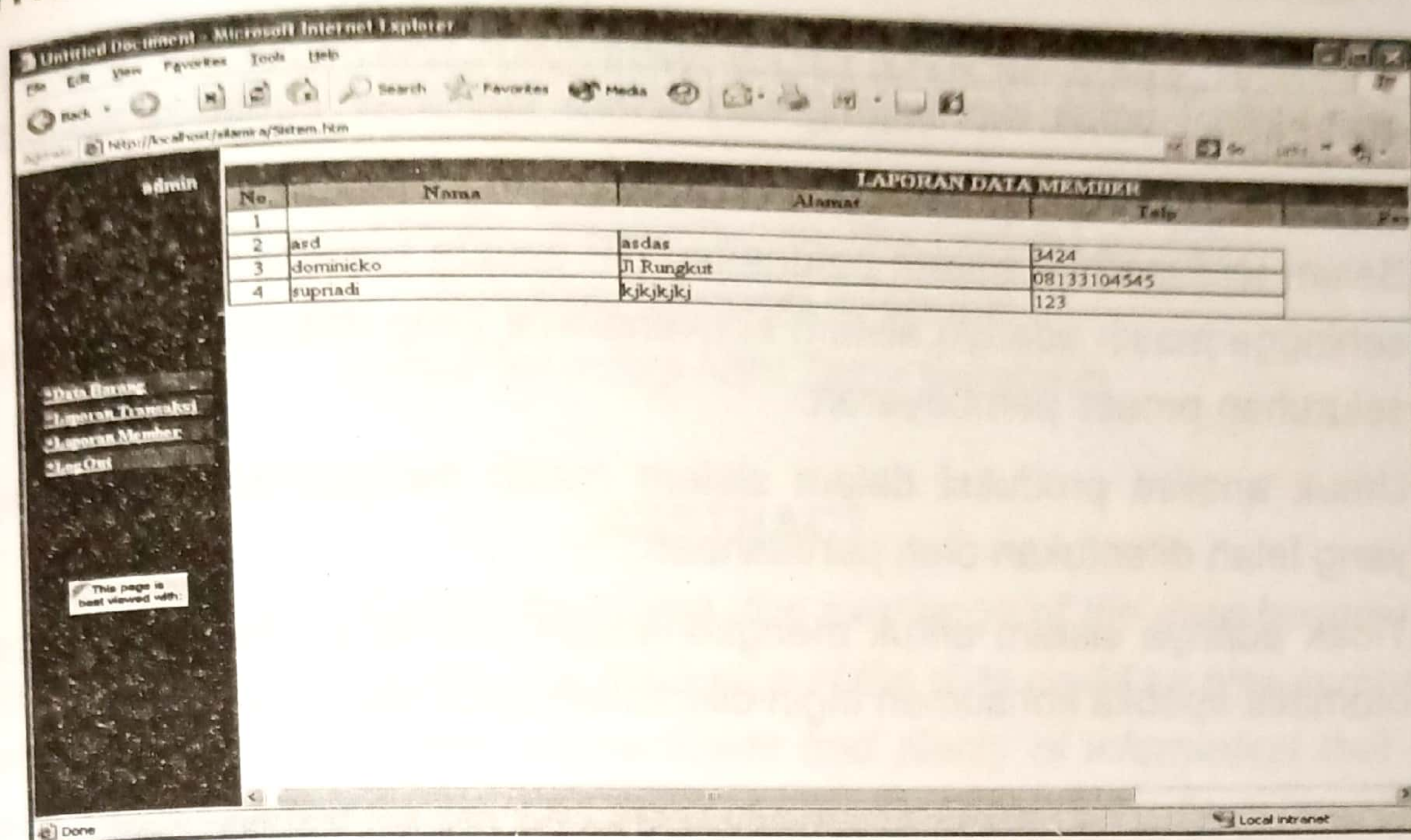
Gambar 7.30 Sub Menu Laporan Pemesanan

| No. Bayar | Tanggal    | Nama Barang   | Qty | Jumlah Harga | Member    |
|-----------|------------|---------------|-----|--------------|-----------|
| B008      | 17/01/2008 | Single Door   | 1   | 500,000      | supriadi  |
| B008      | 17/01/2008 | Double Door   | 1   | 70           | supriadi  |
| B008      | 17/01/2008 | Single Door   | 1   | 500,000      | supriadi  |
| B009      | 17/01/2008 | Single Door   | 5   | 2,500,000    | supriadi  |
| B010      | 17/01/2008 | Double Door   | 1   | 50           | supriadi  |
| B010      | 17/01/2008 | Double Door   | 1   | 50           | supriadi  |
| B010      | 17/01/2008 | Double Door   | 1   | 70           | supriadi  |
| B011      | 21/01/2008 | Single Door   | 1   | 500,000      | supriadi  |
| B011      | 21/01/2008 | Double Door   | 1   | 50           | supriadi  |
| B012      | 25/01/2008 | Single Door   | 12  | 6,000,000    | domarucko |
| B012      | 25/01/2008 | Double Door   | 1   | 50           | domarucko |
| B012      | 25/01/2008 | Single Door   | 1   | 500,000      | domarucko |
| B013      | 27/01/2008 | Double Door   | 5   | 7,900,000    | domarucko |
| B020      | 30/01/2008 | Standart Door | 2   | 400,000      | domarucko |
| B020      | 30/01/2008 | Double Door   | 1   | 720,000      | domarucko |
| B020      | 30/01/2008 | Double Door   | 1   | 1,220,000    | domarucko |
| B020      | 30/01/2008 | Standart Door | 2   | 400,000      | domarucko |

Total : 21,140,340

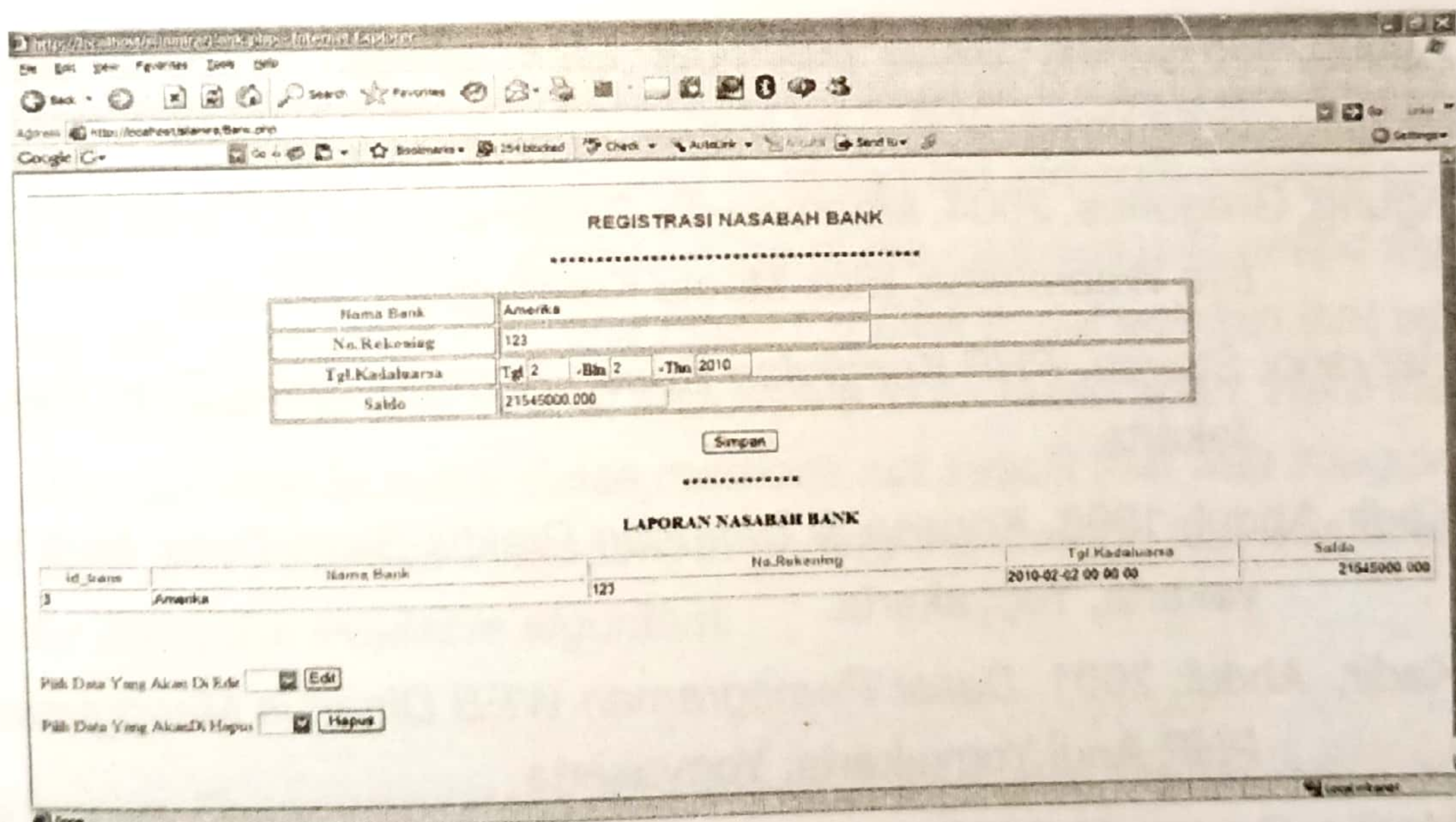
Gambar 7.31 Sub Menu Laporan Penjualan

### 7.7.13 Sub Menu Laporan Member



Gambar 7.32 Sub Menu Laporan Data Member

### 7.8 Menu virtual Bank



Gambar 7.33 Menu Bank

## 8 KESIMPULAN

1. Dalam sistem ini, proses pembayaran belum dilengkapi dengan keamanan enkripsi untuk menunjang keamanan *customer* dalam melakukan proses pembayaran.
2. Belum terdapatnya sistem pelunasan DP secara terpadu dalam sistem, sehingga masih adanya sistem konvensional yang dilibatkan dalam keseluruhan proses pembayaran.
3. Untuk analisa produksi dalam sistem masih menggunakan masukan yang telah ditentukan oleh perusahaan.
4. Tidak adanya sistem untuk mengkonfirmasi alamat pengiriman secara otomatis apabila konsumen ingin dikirimkan pada alamat yang lain.

## 9 DAFTAR PUSTAKA

1. Horngren, Charles T., Srikant M. Datar, George Foster, 2006, *Cost Accounting: A Managerial Emphasis*, 12<sup>th</sup> edition, Pearson Education International, Upper Saddle River: New Jersey. (HO)
2. Agung, Gregorius, 2002, *Membuat Efek Spesial Website dengan Dreamweaver 4*, Elex Media Komputindo, Jakarta.
3. Agung, Gregorius, 2004, *Macromedia Dreamweaver MX 2004 for Creative Webmaster*, Elex Media Komputindo, Jakarta.
4. Haryano, Steven, *PHP Kumpulan Resep Pemrograman*, Dian Rakyat, Jakarta.
5. Kadir, Abdul, 1998, *Konsep & Tuntunan Praktis Basis Data*, Andi Yogyakarta, Yogyakarta.
6. Kadir, Abdul, 2001, *Dasar Pemograman WEB Dinamis Menggunakan PHP*, Andi Yogyakarta, Yogyakarta.
7. Manjin, Gestner H, 2007, *Analisa Biaya Produksi di PT. SILAMIRA Gresik Untuk Pintu Engineering*, Surabaya.