



---

## Rancang Bangun Sistem Informasi Manajemen Penjualan Pada PT Cipta Prima Synergy

*Design Of Sales Management Information System At Pt. Cipta Prima Synergy*

**<sup>1\*)</sup> Ricardo Theng, <sup>2)</sup> Dafid, <sup>3)</sup> Lisa Amelia Fransen**

Universitas Multi Data Palembang, Indonesia

\*Email: <sup>1)</sup> [ricardotheng27@mhs.mdp.ac.id](mailto:ricardotheng27@mhs.mdp.ac.id), <sup>2)</sup> [dafid@mdp.ac.id](mailto:dafid@mdp.ac.id), <sup>3)</sup> [lisa@mdp.ac.id](mailto:lisa@mdp.ac.id)

\*Correspondence: <sup>1)</sup> Ricardo Theng

---

DOI:

10.59141/comserva.v3i06.1009

### ABSTRAK

PT. Cipta Prima Synergy merupakan sebuah perusahaan yang bergerak di bidang jasa transportasi angkutan batubara dan penjualan sparepart. Penelitian ini bertujuan untuk membangun SIM penjualan di PT. Cipta Prima Synergy untuk membantu manajer dalam pengambilan keputusan, pengelolaan persediaan stok, dan pemahaman atas pengeluaran pembelian sparepart. PT Cipta Prima Synergy membutuhkan sebuah sistem informasi manajemen yang dapat memberikan kemudahan bagi manajer, supervisor operasional dan para staffnya dalam melakukan proses yang diinginkan. Dalam penelitian ini, penulis menggunakan pendekatan RUP (*Rational Unified Process*) dan teknik pengumpulan data melalui wawancara, observasi, dan studi pustaka. Sistem informasi manajemen penjualan yang akan dibangun ini berbasis website dengan menggunakan metodologi RUP yang memiliki 4 fase yaitu Inception, Elaboration, Construction, dan Transition. Dalam perancangan sistem informasi manajemen penjualan menggunakan Bahasa pemrograman PHP dan MySql yang digunakan sebagai penyimpanan database. Hasil dari pembuatan aplikasi sistem informasi manajemen penjualan ini dapat mengatasi permasalahan yang sedang dialami oleh PT. Cipta Prima Synergy. Dengan SIM, PT. Cipta Prima Synergy dapat meningkatkan efisiensi dan akurasi pengelolaan penjualan dan persediaan stok barang, serta memudahkan manajer dalam pengambilan keputusan.

**Kata kunci:** Sistem Informasi Manajemen, Penjualan, RUP, PHP dan MySql

### ABSTRACT

*PT. Cipta Prima Synergy is a company engaged in coal transportation services and spare parts sales. This research aims to build a sales driver's license at PT. Cipta Prima Synergy to assist managers in decision making, stock inventory management, and understanding of spare part purchase expenses. PT Cipta Prima Synergy needs a management information system that can provide convenience for managers, operational supervisors and staff in carrying out the desired process. In this study, the author used the RUP (Rational Unified Process) approach and data collection techniques through interviews, observations, and literature studies. The sales management information system to be built is website-based using the RUP methodology which has 4 phases, namely Inception, Elaboration, Construction, and Transition. In designing sales management information systems using PHP and MySql programming languages which are used as database storage. The results of making this sales management information system application can overcome the problems that are being experienced by PT. Copyright Prima Synergy. With a driver's license, PT. Cipta Prima Synergy can improve the efficiency and accuracy of managing sales and stock inventory, as well as facilitate managers in decision making.*

***Keywords:*** *Management Information System; Sales; RUP; PHP and MySql*

---

## **PENDAHULUAN**

Kemajuan teknologi informasi saat ini semakin berkembang dengan pesat sehingga menjadikan teknologi tidak bisa dipisahkan dari kehidupan manusia (Cholik, 2021). Dalam mengimbangi perkembangan teknologi tersebut, banyak kegiatan yang dulunya menggunakan cara yang konvensional/manual yang kemudian berganti menggunakan sistem yang dapat membantu pekerjaan manusia sehingga lebih efektif dan efisien. Selain itu dalam menjalankan bisnis dibutuhkan ilmu pengetahuan dan teknologi. Bisnis membutuhkan ilmu pengetahuan untuk mengetahui apa saja yang akan dikembangkan dan akan dijalankan dan teknologi untuk mengelola dan menghasilkan data yang tepat, akurat dan efisien (Yulistia & Yulistia, 2022).

Dengan perkembangan teknologi informasi, setiap perusahaan menginginkan perkembangan bisnis secara pesat. Hal ini perlu didukung dengan sistem informasi manajemen yang dapat membantu perusahaan untuk mengetahui informasi terkait perkembangan bisnis yang sedang dialami sekaligus menentukan keputusan atau tindakan yang perlu diambil untuk meningkatkan bisnis perusahaan dengan memanfaatkan teknologi informasi yang sedang berkembang saat ini (Attanggo et al., 2021).

Sistem Informasi Manajemen (Management Information System) merupakan sistem yang dirancang untuk menghasilkan informasi guna mendukung pengambilan keputusan yang berkaitan dengan kegiatan manajemen dalam suatu organisasi (Rusdiana & Irfan, 2014) (Putra & Irfan, 2020). Menurut Muslihudin & Oktafianto, (2020) sistem informasi manajemen merupakan kumpulan prosedur untuk mengelola data-data dalam suatu organisasi agar bisa digunakan oleh bagian manajemen sebagai dasar dalam mendukung pengambilan keputusan yang terdapat pada organisasi dalam mencapai tujuan organisasi. SIM dirancang untuk menyediakan laporan operasional harian yang dapat membantu dalam mengontrol operasional secara efektif (Lipursari, 2013). Manfaat Sistem Informasi Manajemen meningkatkan kemudahan akses terhadap data yang disajikan dengan tepat dan akurat, menjamin kualitas dan keterampilan dalam penggunaan sistem informasi secara kritis, mengembangkan proses perencanaan yang efisien, dan meningkatkan produktivitas dalam pengembangan aplikasi dan pemeliharaan system (Hartony, 2022) (Sihotang, 2019) .

PT. Cipta Prima Synergy adalah perusahaan yang bergerak di bidang jasa transportasi angkutan batubara dan penjualan sparepart kendaraan mobil tronton. PT. Cipta Prima Synergy berdiri pada tahun 2015, namun baru mulai beroperasi pada tahun 2017, pada awalnya PT. Cipta Prima Synergy ini bergerak pada jasa angkut barang-barang umum seperti kayu, ataupun bahan-bahan pokok, kemudian pada tahun 2020 berfokus pada pengangkutan batubara di Servo Lintas Raya (Muara Enim).

Seiring dengan perkembangan perusahaan dan jumlah unit kendaraan yang semakin bertambah, PT. Cipta Prima Synergy menyadari akan pentingnya persediaan sparepart yang ready stok dan juga karena kurangnya toko atau perusahaan lain yang menyediakan sparepart kendaraan yang dapat memenuhi kebutuhan PT. Cipta Prima Synergy dan perusahaan angkutan lainnya, maka PT. Cipta Prima Synergy memutuskan untuk mengembangkan perusahaan dengan menyediakan sekaligus menjual sparepart kendaraan yang dibutuhkan oleh pelanggan pada tahun 2022. Tujuan dari penelitian ini adalah membangun sistem informasi manajemen penjualan pada PT Cipta Prima Synergy, adapun manfaat yang diperoleh dalam pembuatan sistem pada PT Cipta Prima Synergy, yaitu dapat membantu manager mengambil keputusan yang tepat didalam menentukan rencana strategis untuk meningkatkan

omset penjualan, membantu manager dapat pengambilan keputusan terkait pengadaan stok barang dan manager dapat mengetahui informasi pengeluaran pembelian sparepart yang dibeli.

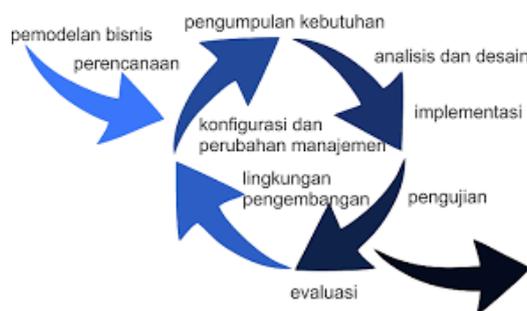
Namun pada saat penjualan sparepart PT. Cipta Prima Synergy memiliki beberapa kendala yaitu, tidak adanya informasi mengenai penjualan sparepart yang dijual perhari, perbulan dan pertahun sehingga manager tidak mengetahui omset penjualan yang dijual dikarenakan dalam memperoleh informasi penjualannya masih menggunakan cara yang manual yang dimana sistem yang berjalan menggunakan nota penjualan yang ditulis secara manual kemudian dipindahkan ke dalam microsoft excel, Tidak adanya informasi mengenai persediaan stok barang terlaris yang dibeli oleh pelanggan sehingga manager tidak mengetahui apakah stok barang tersebut ingin dilakukan pengadaan stoknya kembali atau tidak, Tidak adanya informasi mengenai pengeluaran pembelian sparepart yang dibeli kepada pemasok (*supplier*) sehingga manager tidak mengetahui pengeluaran pembelian sparepart yang dibeli kepada pemasok (*supplier*) dalam periode tertentu dikarenakan pada proses pengeluaran pembelian sparepartnya terkadang melebihi pengeluaran yang biasa dikeluarkan.

Penelitian terdahulu dengan judul sistem Informasi Manajemen Penjualan AAM CELL yang dilakukan oleh Putra & Irfan, (2020) menyatakan bahwa engan mengembangkan sistem informasi manajemen penjualan pada AAM Cell, mereka dapat menunjukkan harga kartu paket yang dijual sehingga pelanggan dapat memilih untuk membeli kartu paket yang mereka inginkan. Selain itu, sistem ini dapat membantu jual beli secara online, sehingga kustomer tidak perlu datang ke konter untuk melakukan transaksi. Sistem ini juga dapat membantu pembuatan laporan keuangan, stok barang, dan perkiraan keuntungan yang didapat. Febrianti et al., (2021) Menyatakan bahwa Dibuatnya sistem informasi manajemen pembelian dan penjualan pada apotek mahkota dapat menambah kualitas apotek seperti dalam kualitas kinerja karyawan sehingga karyawan dapat mengerjakan data obat, pembelian, penjualan, resep obat, obat gudang dan retur jual, dan juga dapat mengetahui hasil dari penjualan dalam kurun waktu tertentu yang dibuat dalam bentuk grafik sehingga dapat memudahkan owner dalam mengambil keputusan. Sedangkan menurut (Han's & Kesuma, 2021) merancang sistem informasi manajemen untuk PT. Surya Alumindo Sejahtera membuat sistem yang dapat mengecek informasi inventory, inventory produk dan laporan inventory secara langsung, mempercepat proses pencarian informasi penjualan, inventory dan pemesanan barang, serta manager dapat langsung mengakses laporan yang mereka butuhkan.

## **METODE**

RUP (*Rational Unified Process*) adalah pendekatan pengembangan perangkat lunak yang dilakukan secara berulang-ulang yang berfokus pada arsitektur dan lebih digunakan pada penggunaan kasus, karena RUP memiliki proses rekayasa perangkat lunak yang baik dan terstruktur dengan baik (As & Shalahudin, 2021). Dalam proses pengumpulan data pada PT. Cipta Prima Synergy, penulis menggunakan tiga teknik dalam pengumpulan data yang digunakan, yaitu : Wawancara, observasi, studi pustaka

Proses pengulangan pada metodologi RUP dapat dilihat pada gambar dibawah ini :



**Gambar 1. Proses Iteratif RUP**

RUP memiliki empat buah fase atau tahapan yang dilakukan secara iteratif, yaitu ; Inception, Elaboration (Perencanaan), Construction (Kontruksi), Transition (Transisi). Pada identifikasi permasalahan pada PT Cipta Prima Synergy menggunakan analisis PIECES. Analisis PIECES ini memiliki keenam aspek yakni Perfomance (Kinerja), Information (Informasi), Economic (Ekonomi), Control (Pengendalian), Efficiency (Efisiensi) dan Services (Pelayanan).

### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

PT. Cipta Prima Synergy merupakan sebuah perusahaan yang bergerak dalam bidang jasa transportasi angkutan batubara dan penjualan sparepart kendaraan mobil tronton hino dan fuso. PT Cipta Prima Synergy berdiri pada tahun 2015, namun mulai beroperasi pada tahun 2017 pada awalnya PT Cipta Prima Synergy ini bergerak pada jasa angkut barang-barang umum seperti kayu, ataupun bahan-bahan pokok, kemudian pada tahun 2020 berfokus pada pengangkutan batubara di Servo Lintas Raya (Muara Enim). Dan pada tahun 2022 memulai bergerak pada penjualan sparepart kendaraan mobil tronton. PT. Cipta Prima Synergy ini sarana yang sangat penting dan juga strategis dalam memperlancar roda perekonomian Indonesia, mengingat kebutuhan yang semakin meningkat untuk memenuhi kebutuhan perekonomian indonesia. PT. Cipta Prima Synergy memiliki motto yaitu “The best service for every user of our service with controlled and excellent work”. Yang berarti PT. Cipta Prima Synergy memberikan layanan terbaik untuk pengguna layanan kami dengan pekerjaan yang terkontrol dengan sangat baik kepada client. PT ini memiliki kantor utama dan kantor cabang, kantor utama ini sebagai proses dalam pembuatan invoice, faktur beserta keuangan yang berada di Jl. Pangeran Ayin No.302 / 06-07 RT.03/ RW.05 Kel. Sukamaju, Kec. Sako Palembang, Sumatra Selatan dan Kantor Cabang ini sebagai operasional untuk melakukan jasa transportasi dan penjualan sparepartnya yang berada di Jl. Servo Km.108 Merapi Timur Kabupaten Lahat.

Untuk mengidentifikasi permasalahan, penulis menggunakan kerangka PIECES agar penulis menemukan permasalahan yang ada pada PT Cipta Prima Synergy, berikut Kerangka PIECES yang bisa dilihat pada tabel:

**Tabel 1. Kerangka PIECES**

---

**PIECES**

---

**Performance** Membutuhkan waktu yang lama dalam untuk mendapatkan informasi terkait mengenai omset penjualan yang dibeli oleh pelanggan dan pengeluaran pembelian yang dibeli oleh staff pembelian

---

<b>Information</b>	Kesulitan mendapatkan informasi yang akurat terkait omset penjualan yang dibeli oleh pelanggan dan pengeluaran pembelian <i>sparepart</i> yang dibeli oleh staff pembelian
<b>Economic</b>	Adanya pengeluaran biaya pembelian <i>sparepart</i> yang tidak dibutuhkan selama periode tertentu yang dibeli oleh pemasok ( <i>supplier</i> )
<b>Control</b>	Kesulitan memonitoring persediaan stok barang atau yang sering dibeli oleh pelanggan
<b>Efficiency</b>	Dalam proses mengecek persediaan stok barang memerlukan proses yang cukup panjang
<b>Service</b>	Pelanggan terlambat mendapatkan informasi terkait persediaan barang karena harus mengecek dahulu persediaan barang yang ada di gudang

**A. Analisis Sebab Akibat**

Berikut merupakan analisis sebab akibat yang ada pada PT Cipta Prima Synergy berdasarkan kerangka PIECES yang terdapat pada tabel:

**Tabel 2. Analisis Sebab Akibat**

Analisis Sebab Akibat		Tujuan-tujuan Pengembangan Sistem	
Masalah	Sebab dan Akibat	Tujuan Sistem	Batasan Sistem
Membutuhkan waktu yang lama dalam untuk mendapatkan informasi terkait mengenai omset penjualan yang dibeli oleh pelanggan dan pengeluaran pembelian <i>sparepart</i> yang dibeli oleh staff pembelian	<p><b>Sebab:</b> Dalam proses pembuatan laporan terkait omset penjualan dan pengeluaran pembelian masih dilakukan secara manual dan belum adanya sistem atau aplikasi</p> <p><b>Akibat:</b> Manager harus menunggu lama untuk mengetahui laporan penjualan dan pembelian</p>	Menyediakan sebuah sistem yang bisa mencatat sekaligus menampilkan omset penjualan dan pengeluaran pembelian agar manager tidak menunggu waktu yang lama	Sistem ini hanya bisa diakses oleh Manager Operasional, Supervisor Operasional
Kesulitan mendapatkan informasi yang akurat terkait omset penjualan yang dibeli oleh pelanggan dan	<p><b>Sebab:</b> Belum adanya sistem yang bisa mencatat omset penjualan dan pengeluaran pembelian</p>	Menyediakan sebuah sistem yang bisa mencatat sekaligus menampilkan omset penjualan dan	Sistem ini hanya bisa diakses oleh Manager Operasional, Supervisor Operasional

<p>pengeluaran pembelian <i>sparepart</i> yang dibeli oleh staff pembelian</p>	<p><b>Akibat:</b> Manager tidak bisa mengetahui informasi terkait omset penjualan dan pengeluaran pembelian</p>	<p>pembelian agar dapat membantu manager untuk menentukan rencana kedepan</p>	
<p>Adanya pengeluaran biaya pembelian <i>sparepart</i> yang tidak dibutuhkan selama periode tertentu yang dibeli oleh pemasok (<i>supplier</i>)</p>	<p><b>Sebab:</b> Dalam proses pembelian stok barang, staff pembelian tidak mengetahui sisa stok barang terupdate yang ada digudang</p> <p><b>Akibat:</b> Adanya pengeluaran biaya yang tidak dibutuhkan yang mengakibatkan pengeluaran perusahaan menjadi besar</p>	<p>Menyediakan sebuah sistem yang bisa mengecek stok barang yang nantinya dapat membantu staff pembelian dalam menganalisis perencanaan pembelian barang</p>	<p>Sistem ini hanya bisa diakses oleh Supervisor Operasional, Staff Pembelian</p>
<p>Kesulitan memonitoring persediaan stok barang atau <i>sparepart</i> yang sering dibeli oleh pelanggan</p>	<p><b>Sebab:</b> Belum adanya sistem yang dapat memantau persediaan stok barang yang sering dibeli oleh pelanggan</p> <p><b>Akibat:</b> Tidak dapat membuat keputusan apakah barang tersebut ingin dilakukan pengadaan kembali atau tidak</p>	<p>Menyediakan sebuah sistem yang dapat memantau persediaan stok barang agar dapat membuat perencanaan terkait pengadaan stok</p>	<p>Sistem ini hanya bisa diakses oleh Supervisor Operasional, Staff Pembelian, Staff Penjualan</p>
<p>Dalam proses mengecek persediaan stok barang memerlukan proses yang cukup panjang</p>	<p><b>Sebab:</b> Dalam proses pengecekan persediaan / stok barang harus mengecek dahulu yang ada di catatan dengan ada digudang</p> <p><b>Akibat:</b> Proses yang dilakukan cukup panjang saat mengecek persediaan / stok barang</p>	<p>Menyediakan sebuah sistem yang bisa mengecek stok barang secara real time</p>	<p>Sistem ini hanya bisa diakses oleh Supervisor Operasional, Staff Pembelian, Staff Penjualan</p>
<p>Pelanggan terlambat mendapatkan informasi terkait persediaan barang karena harus mengecek dahulu</p>	<p><b>Sebab:</b> Belum adanya sistem yang dapat melihat stok persediaan yang ada digudang jadi harus mengecek secara</p>	<p>Menyediakan sebuah sistem yang bisa mengecek stok barang tanpa harus mengecek</p>	<p>Sistem ini hanya bisa diakses oleh Supervisor Operasional, Staff Penjualan</p>

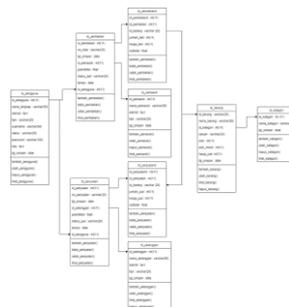
persediaan barang yang langsung untuk      persediaan barang yang  
 ada di gudang      persediaan barang yang ada digudang  
 dibutuhkan

**Akibat:** Pelanggan  
 harus menunggu untuk  
 mendapatkan informasi  
 apakah barang yang  
 dibutuhkan tersedia atau  
 tidak

**B. Perancangan Sistem Informasi**

**1. Class Diagram**

Berikut ini merupakan class diagram pada PT. Cipta Prima Synergy. Pada class diagram ini terdapat 9 class yang terdiri dari tb\_pengguna, tb\_pembelian, tb\_pembeliand, tb\_penjualan, tb\_penjualand, tb\_pemasok, tb\_pelanggan, tb\_barang, dan tb\_kategori yang dapat dilihat pada gambar dibawah ini.

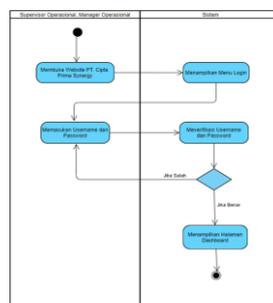


**Gambar 2. Class Diagram**

**2. Activity Diagram**

Activity diagram menggambarkan aliran kerja atau aktivitas dari sebuah sistem (Aditya et al., 2021). Berikut activity diagram pada PT Cipta Prima Synergy antara lain:

- a. Activity Diagram Login:** activity diagram login, digunakan untuk sebuah aktivitas login yang akan dilakukan oleh manager operasional, supervisor operasional, staff pembelian dan staff penjualan.



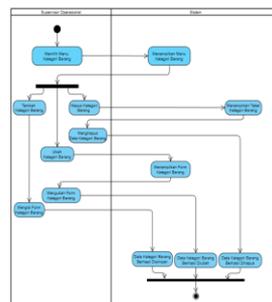
**Gambar 3. Activity Diagram Login**

- b. Activity Diagram Kelola Pengguna:** activity diagram kelola pengguna digunakan untuk sebuah aktivitas pada saat supervisor operasional akan melakukan proses penambahan pengguna baru dan juga dapat menghapus sekaligus merubah data pengguna.



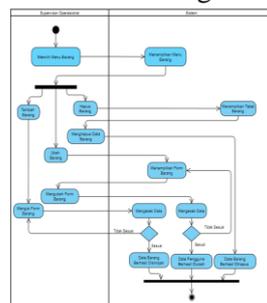
**Gambar 4. Activity Diagram Pengguna**

- c. **Activity Diagram Kelola Kategori Barang:** activity diagram kelola kategori barang digunakan untuk sebuah aktivitas pada saat supervisor operasional melakukan proses penambahan kategori barang dan juga dapat menghapus sekaligus merubah data kategori barang (Prattama et al., 2023).



**Gambar 5. Activity Diagram Kategori Barang**

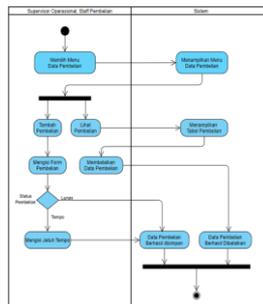
- d. **Activity Diagram Kelola Barang:** activity diagram kelola barang digunakan untuk sebuah aktivitas pada saat supervisor operasional melakukan proses penambahan data barang dan juga dapat menghapus sekaligus merubah data barang.



**Gambar 6. Activity Diagram Barang**

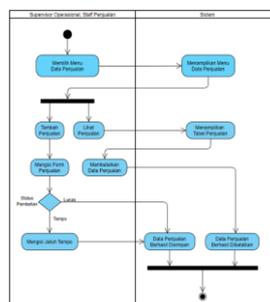
- e. **Activity Diagram Cek Stok:** activity diagram cek stok digunakan untuk sebuah aktivitas pada saat supervisor operasional, staff pembelian dan staff penjualan mengecek stok barang yang dibawah minimum.





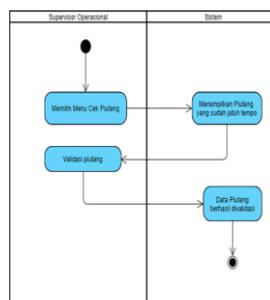
**Gambar 10. Activity Diagram Pembelian**

- i. **Activity Diagram Kelola Penjualan:** activity diagram kelola penjualan digunakan untuk sebuah aktivitas pada saat supervisor operasional dan staff penjualan melakukan proses penambahan data penjualan dan juga dapat melihat sekaligus membatalkan data penjualan yang dijual



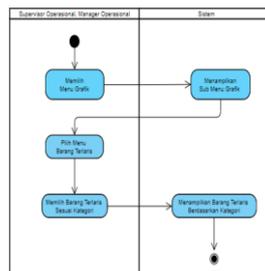
**Gambar 11. Activity Diagram Penjualan**

- j. **Activity Diagram Cek Piutang :** activity diagram cek piutang digunakan untuk sebuah aktivitas saat supervisor operasional akan melakukan validasi terkait piutang yang sudah jatuh tempo



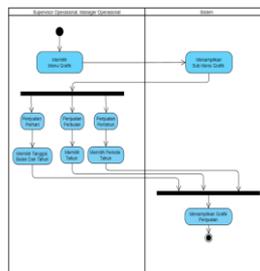
**Gambar 12. Activity Diagram Cek Utang**

- k. **Activity Diagram Grafik Barang Terlaris :** activity diagram grafik barang terlaris digunakan untuk sebuah aktivitas pada saat manager operasional dan supervisor operasional melakukan proses melihat data grafik barang terlaris.



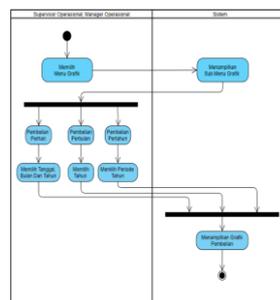
Gambar 13. Activity Diagram Grafik Barang Terlaris

- l. **Activity Diagram Kelola Grafik Penjualan** : activity diagram Kelola grafik penjualan digunakan untuk sebuah aktivitas pada saat manager operasional dan supervisor operasional melakukan proses melihat data grafik penjualan selama perhari, perbulan atau pertahun



Gambar 14. Activity Diagram Grafik Penjualan

- m. **Activity Diagram Kelola Grafik Pembelian** : activity diagram kelola grafik pembelian digunakan untuk sebuah aktivitas pada saat manager operasional dan supervisor operasional melakukan proses melihat data grafik pembelian selama perhari, perbulan atau pertahun.



Gambar 15. Activity Diagram Grafik Pembelian

- n. **Activity Diagram Kelola Laporan** : activity diagram kelola laporan digunakan untuk sebuah aktivitas pada saat manager operasional dan supervisor operasional melakukan proses melihat data laporan



- e) Google Chrome
- f) Internet

**2. Perangkat Keras (*Hardware*)**

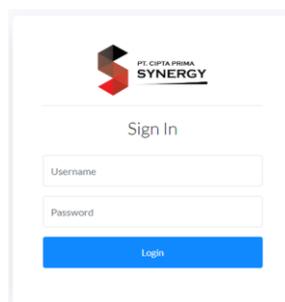
Perangkat keras yang dibutuhkan untuk menjalankan sistem yang dibuat adalah sebagai berikut :

- a) Processor Intel Core i3
- b) RAM 8 GB
- c) Harddisk 500gb
- d) Monitor
- e) Keyboard
- f) Mouse

**D. Perancangan Antar Muka**

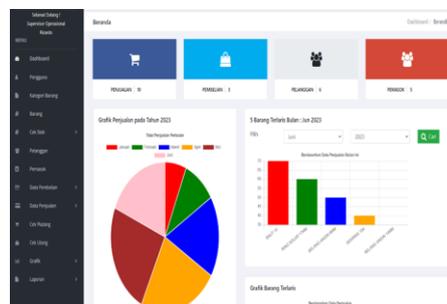
Perancangan antar muka merupakan tampilan dari rancangan aplikasi yang telah dibuat, yang berisi tentang tampilan dari halaman login sampai Cek Piutang (Kadir, 2020). Berikut merupakan tampilan rancangan antar muka yang telah dibuat ke dalam sistem informasi manajemen pada PT. Cipta Prima Synergy.

**1. Tampilan Halaman Login**



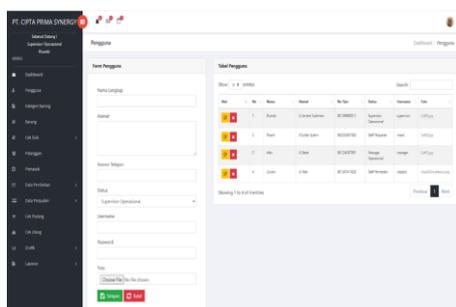
**Gambar 19. Tampilan Halaman Login**

**2. Tampilan Menu Dashboard**



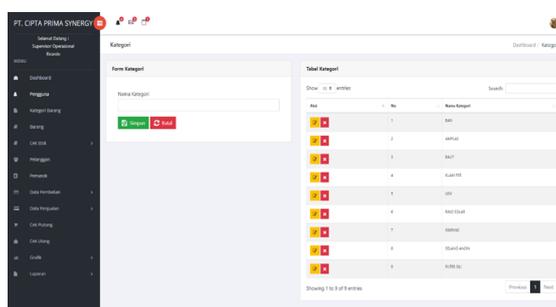
**Gambar 20. Tampilan Menu Dashboard**

**3. Tampilan Menu Pengguna**



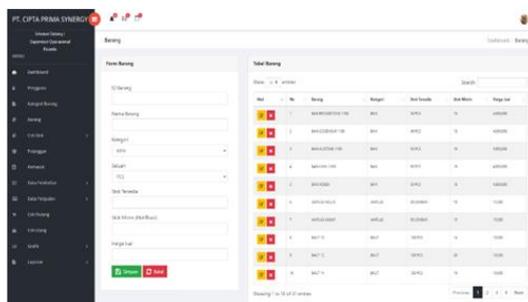
Gambar 21. Tampilan Menu Pengguna

#### 4. Tampilan Menu Kategori Barang



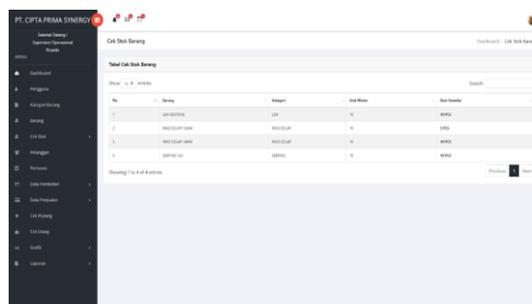
Gambar 22. Tampilan Menu Kategori Barang

#### 5. Tampilan Menu Barang



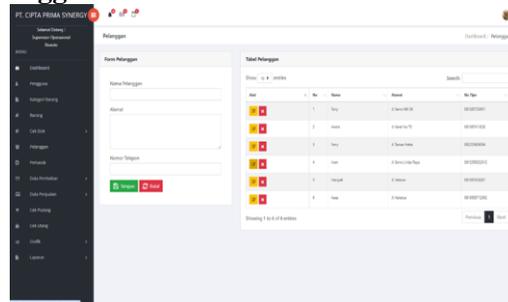
Gambar 23. Tampilan Menu Barang

#### 6. Tampilan Menu Cek Stok



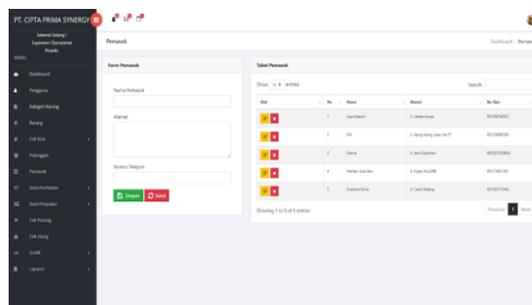
Gambar 24. Tampilan Menu Cek Stok

### 7. Tampilan Menu Pelanggan



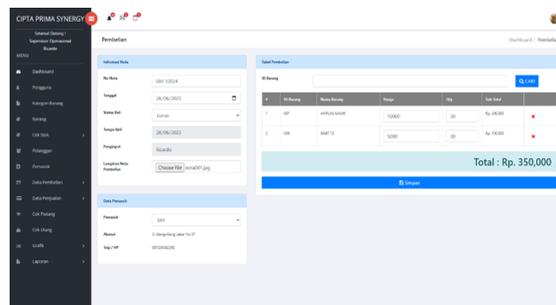
Gambar 25. Tampilan Menu Pelanggan

### 8. Tampilan Menu Pemasok



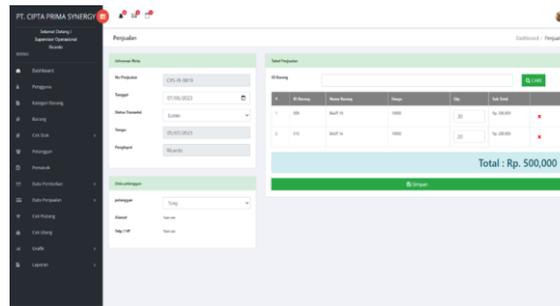
Gambar 26. Tampilan Menu Pemasok

### 9. Tampilan Menu Data Pembelian



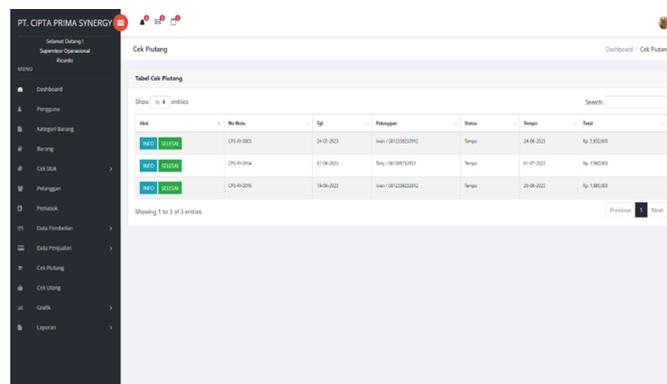
Gambar 27. Tampilan Menu Data Pembelian

### 10. Tampilan Menu Data Penjualan



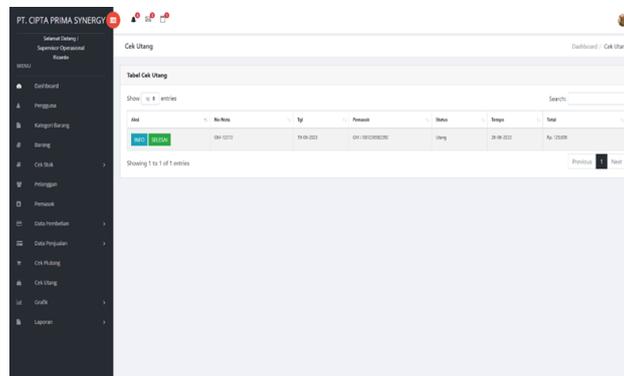
Gambar 28. Tampilan Menu Data Penjualan

### 11. Tampilan Menu Cek Piutang



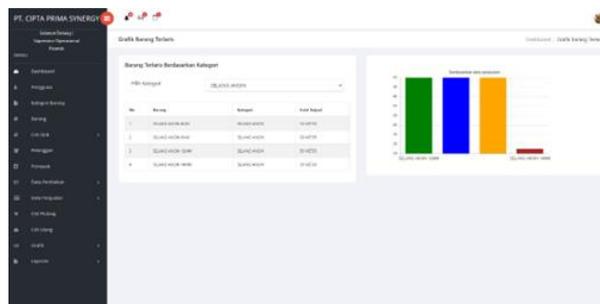
Gambar 29. Tampilan Menu Cek Piutang

### 12. Tampilan Menu Cek Utang



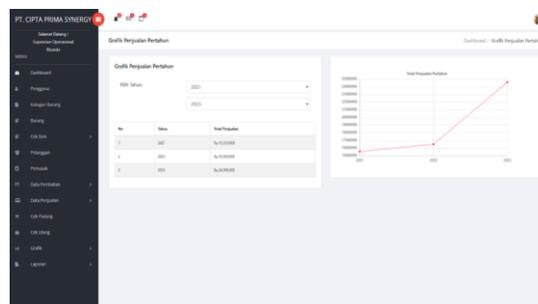
Gambar 30. Tampilan Menu Cek Utang

### 13. Tampilan Menu Grafik Barang Terlaris Berdasarkan Kategori



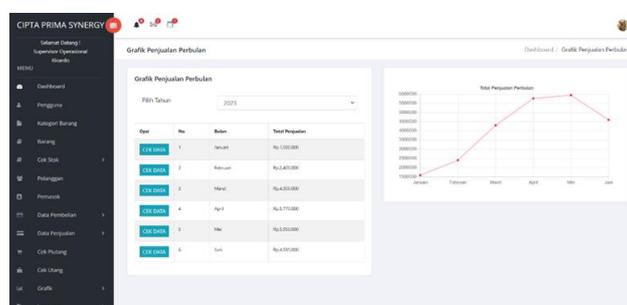
Gambar 31. Tampilan Menu Grafik Barang Terlaris

### 14. Tampilan Menu Grafik Penjualan Pertahun



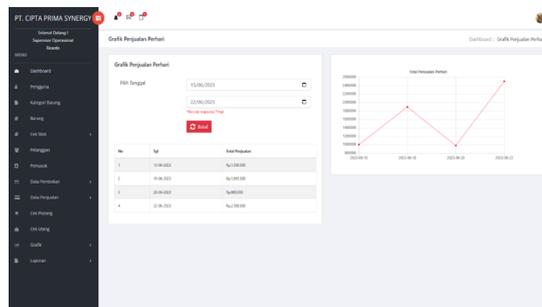
Gambar 32. Tampilan Menu Grafik Penjualan Pertahun

### 15. Tampilan Menu Grafik Penjualan Perbulan



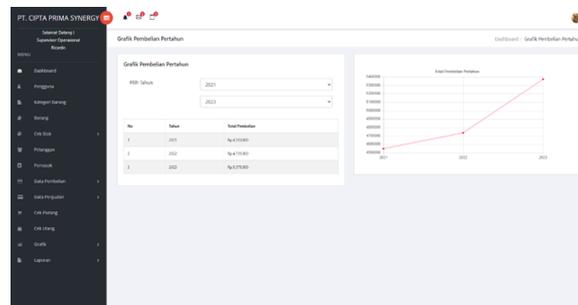
Gambar 33. Tampilan Menu Grafik Penjualan Perbulan

### 16. Tampilan Menu Grafik Penjualan Perhari



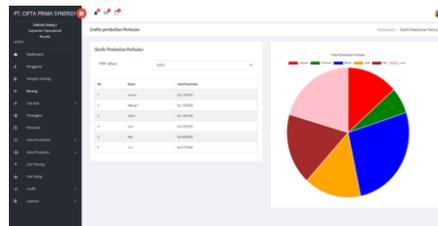
Gambar 34. Tampilan Menu Grafik Penjualan Perhari

### 17. Tampilan Menu Grafik Pembelian Pertahun



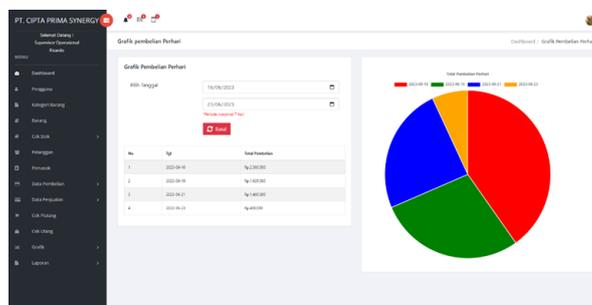
Gambar 35. Tampilan Menu Grafik Pembelian Pertahun

### 18. Tampilan Menu Grafik Pembelian Perbulan



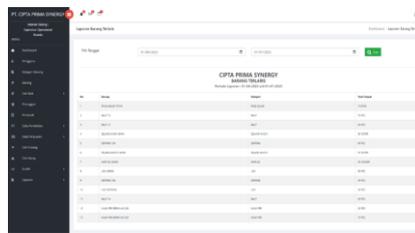
Gambar 36. Tampilan Menu Grafik Pembelian Perbulan

### 19. Tampilan Menu Grafik Pembelian Perhari



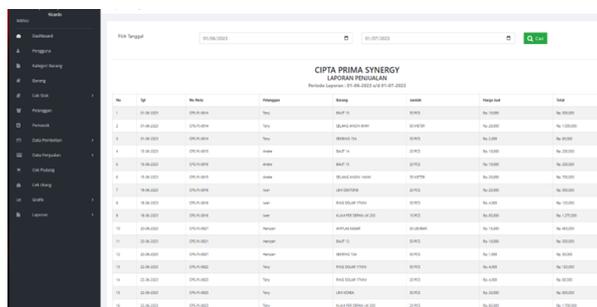
Gambar 37. Tampilan Menu Grafik Pembelian Perhari

### 20. Tampilan Menu Laporan Barang Terlaris



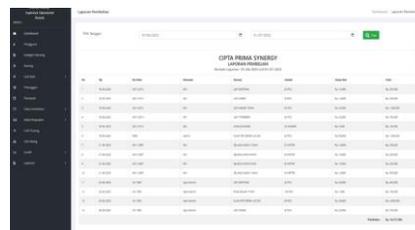
Gambar 38. Tampilan Menu Laporan Barang Terlaris

### 21. Tampilan Menu Laporan Penjualan



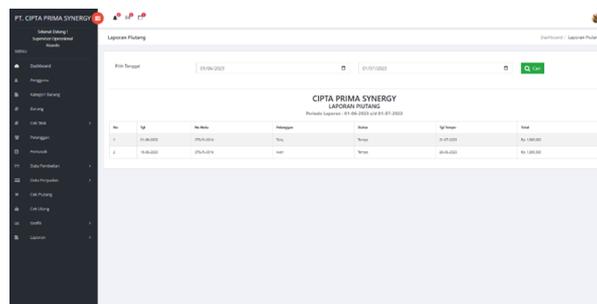
Gambar 39. Tampilan Menu Laporan Penjualan

### 22. Tampilan Menu Laporan Pembelian



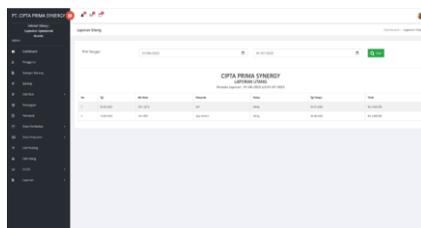
Gambar 40. Tampilan Menu Laporan Pembelian

### 23. Tampilan Menu Laporan Piutang



**Gambar 41. Tampilan Menu Laporan Piutang**

**24. Tampilan Menu Laporan Utang**



**Gambar 42. Tampilan Menu Laporan Utang**

**E. Pengujian Sistem Informasi**

Pada pengujian sistem informasi ini berisikan hasil pengujian dari semua fitur pada aplikasi PT. Cipta Prima Synergy, pada tabel pengujian sistem informasi terdapat kolom pengujian yang berisikan hal-hal yang perlu diuji coba terhadap sistem tersebut

**Tabel 3. Pengujian Sistem Informasi**

No	Pengujian	Hasil Yang Diharapkan	Hasil Pengujian
1	Tampilan login, memasukan username dan password dengan benar sesuai dengan data yang ada didatabase	Masuk ke halaman dashboard	Berhasil
2	Tampilan login, memasukan username dan password yang salah	Muncul pesan gagal	Berhasil
3	Tampilan Dashboard dari aplikasi	Dashboard berhasil tampil pada aplikasi	Berhasil
4.	Tampilan menu pengguna	Menambah, Mengubah, dan Menghapus data pengguna didalam aplikasi	Berhasil
5.	Tampilan menu kategori barang	Menambah, Mengubah, dan Menghapus data kategori barang didalam aplikasi	Berhasil
6.	Tampilan menu barang	Menambah, Mengubah, dan Menghapus data barang didalam aplikasi	Berhasil
7.	Tampilan menu cek stok	Menampilkan cek stok barang dibawah stok yang ditentukan	Berhasil
8.	Tampilan menu pelanggan	Menambah, Mengubah, dan Menghapus data pelanggan didalam aplikasi	Berhasil
9.	Tampilan menu pemasok	Menambah, Mengubah, dan Menghapus data pemasok didalam aplikasi	Berhasil

No	Pengujian	Hasil Yang Diharapkan	Hasil Pengujian
10.	Tampilan menu data pembelian	Menambah, Membatalkan dan melihat data pembelian	Berhasil
11.	Tampilan menu data penjualan	Menambah, Membatalkan dan Melihat data penjualan	Berhasil
12.	Tampilan menu cek piutang	Menampilkan piutang yang sudah jatuh tempo	Berhasil
13.	Tampilan menu cek utang	Menampilkan utang yang sudah jatuh tempo	Berhasil
14.	Tampilan menu grafik	Menampilkan grafik barang telaris, penjualan dan pembelian selama periode tertentu	Berhasil
15.	Tampilan menu laporan	Menampilkan laporan barang telaris, penjualan, pembelian, piutang dan utang selama periode tertentu	Berhasil

## SIMPULAN

Berdasarkan penelitian yang sudah dibuat mengenai sistem informasi manajemen penjualan pada PT. Cipta Prima Synergy, maka dapat disimpulkan bahwa : 1) Dengan adanya sistem informasi manajemen penjualan yang dibangun dapat membantu perusahaan dalam proses memperoleh data penjualan sekaligus pengeluaran, yang dulunya masih dilakukan secara manual, sekarang dengan adanya sistem proses tersebut menjadi lebih mudah dan cepat. 2) Dengan adanya aplikasi sistem informasi manajemen penjualan, dapat membantu manajer dalam menentukan perencanaan kedepan dalam sisi penjualan, pengeluaran pembelian dan stok. 3) Dengan adanya aplikasi sistem informasi manajemen penjualan proses dalam pembuatan laporan menjadi lebih akurat dan cepat dibandingkan dengan sebelumnya.

## DAFTAR PUSTAKA

- Aditya, R., Pranatawijaya, V. H., & Putra, P. B. A. A. (2021). Rancang Bangun Aplikasi Monitoring Kegiatan Menggunakan Metode Prototype. *Journal of Information Technology and Computer Science*, 1(1), 47–57.
- As, R., & Shalahudin, M. (2021). *Rekayasa perangkat lunak terstruktur dan berorientasi objek*.
- Attanggo, M., Andryana, S., & Mardiani, E. (2021). Perancangan Sistem Informasi Manajemen (Sim) Penjualan Pakaian. *JIPI (Jurnal Ilmiah Penelitian Dan Pembelajaran Informatika)*, 6(1), 106–

113.

- Cholik, C. A. (2021). Perkembangan Teknologi Informasi Komunikasi/ICT dalam Berbagai Bidang. *Jurnal Fakultas Teknik Kuningan*, 2(2), 39–46.
- Febrianti, R., Ramadyta, A. D., Virgiawan, Z. N., & Firmansyah, R. (2021). Sistem Informasi Manajemen Penjualan Obat Pada Aplikasi Halodoc. *Jemsi (Jurnal Ekonomi, Manajemen, Dan Akuntansi)*, 7(1), 27–32.
- Han's, W., & Kesuma, D. P. (2021). Rancang Bangun Sistem Informasi Manajemen Pada PT. Surya Alumindo Sejahtera (SAS) Berbasis Web. *Jurnal Teknologi Sistem Informasi*, 2(2), 237–250.
- Hartony, A. (2022). *Sistem Informasi Manajemen pada PT. Buyung Putra Pangan Berbasis Web*. Universitas Multi Data Palembang.
- Irwandi, I., & Eryani, M. (2019). Membangun Perangkat Lunak Untuk Mencatat Utang Dagang (Studi Kasus: Rumah Makan Kampoeng Bamboe Bandar Lampung). *Jurnal JUSINTA*, 2(1), 1–8.
- Kadir, A. (2020). *Dasar Perancangan dan Implementasi Database Relasional (Edisi Revisi)*. Penerbit Andi.
- Lipursari, A. (2013). Peran sistem informasi manajemen (SIM) dalam pengambilan keputusan. *Jurnal STIE Semarang*, 5(1), 132855.
- Manuhutu, M., & Wattimena, J. (2019). Perancangan Sistem Informasi Konsultasi Akademik Berbasis Website. *J. Sist. Inf. Bisnis*, 9(2), 149.
- Muslihudin, M., & Oktafianto, D. (2020). Darmajaya Street View Menggunakan Teknologi Virtual Reality. *Jurnal Sistem Informasi & Manajemen Basis Data (SIMADA)*, 3, 1–68.
- Prattama, D., Wardijono, B. A., & Hegarini, E. (2023). Rancang Bangun Sistem Informasi Keluar Masuk Barang Berbasis Web pada Toko Bangun Mandiri. *Jurnal SIKOMTEK*, 13(1), 30–39.
- Putra, A. M. A., & Irfan, D. (2020). Sistem Informasi Manajemen Penjualan Aam Cell. *Voteteknika (Vocational Teknik Elektronika Dan Informatika)*, 7(4), 254–262.
- Sihotang, F. P. (2019). Perancangan Sistem Informasi Manajemen Penjualan Pestisida Pada CV XYZ. *JATISI (Jurnal Teknik Informatika Dan Sistem Informasi)*, 6(1), 49–61.
- Yulistia, J., & Yulistia, Y. (2022). Rancang Bangun Sistem Informasi Manajemen Pada PT Mitra Jaya Keramik. *Jurnal Indonesia Sosial Teknologi*, 3(10), 1094–1100.



© 2022 by the authors. Submitted for possible open access publication under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution (CC BY SA) license (<https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/>).