

**RANCANG BANGUN SISTEM PENJUALAN
PADA CV. SUKSES KARYA ABADI BERBASIS WEB**

ISABELA, HADION WIJOYO

Mahasiswa & Dosen STMIK Dharmapala Riau

ABSTRAK

Semakin berkembangnya teknologi yang sangat pesat, dan kebutuhan yang semakin banyak. Membuat daya saing perusahaan semakin banyak, dengan adanya sistem informasi penjualan berbasis web bertujuan sebagai sarana promosi sekaligus dapat digunakan untuk memesan barang secara online. Dengan adanya website diharapkan dapat mencakup wilayah yang lebih luas karena internet merupakan tempat promosi paling luas jangkauannya dan mempermudah menawarkan produk terbarunya dengan lebih cepat dari sebelumnya, serta dapat meminimalkan biaya karena lebih murah di bandingkan dengan mencetak brosur atau katalog. Penelitian ini menggunakan jenis data primer, untuk pengambilan data menggunakan metode wawancara.

Kata Kunci : Rancang Bangun, Sistem Penjualan, Berbasis WEB

ABSTRACT

The development of technology is very rapid, and the needs are ever more numerous. Making the company's competitiveness more and more, with the web-based sales information system aims as a promotional tool as well as can be used to order goods online. With the website it is expected to cover a wider area because the internet is the most wide-reaching promotional area and makes it easier to offer the latest products faster than before, and can minimize costs because it is cheaper compared to printing brochures or catalogs. This study uses primary data types, for data collection using the interview method.

Keywords: Design and Development, Sales System, WEB Based

PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi mengalami kemajuan yang sangat pesat dan semakin hari teknologi semakin canggih, kenyataan ini sangatlah menuntut keterlibatan sumber daya manusia yang mampu menangani dan memanfaatkan teknologi tersebut semaksimal mungkin. Salah satu kemajuan di bidang industri tersebut membutuhkan tenaga ahli dan tenaga profesional yang dapat menangani masalah yang di hadapi dalam dunia perindustrian seperti halnya melakukan usaha agar perusahaan tetap bertahan dalam persaingan yang sangat ketat dan mampu

tumbuh serta berkembang berdasarkan kemampuannya

Perusahaan tidak dapat lagi mengabaikan munculnya perusahaan lain yang mempunyai wilayah pemasaran yang lebih luas. Untuk diperlukan perencanaan strategi manajemen dengan pengelolaan dan pembangunan usaha yang lebih berorientasi bisnis profesional.

Menurut William J Stanton pemasaran adalah suatu sistem keseluruhan dan kegiatan-kegiatan bisnis yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang dan jasa yang memuaskan kebutuhan, baik kepada pembeli yang ada

maupun pembeli potensial.”(Stanton, 2015 : 7)

Maka dari itu CV. Sukses Karya Abadi Pekanbaru sebagai badan usaha yang bergerak di bidang penjualan atap seng, yang harus menghadapi persaingan dengan perusahaan lain. Menghadapi persaingan bisnis tersebut di perlukan strategi pemasaran yang tepat, sehingga dalam jangka panjang, laba perusahaan meningkat. Salah satu aspek pemasaran yang sangat berperan dalam sistem informasi pemasaran adalah penjualan, dimana pada sistem penjualan, keakuratan data produk maupun data yang mendukung akan sangat membantu dalam proses penjualan. Untuk itu dibutuhkan suatu sistem penjualan yang bisa di jangkau dengan semua kalangan masyarakat dengan informasi itu sendiri yang bisa diandalkan.

Di CV. Sukses Karya Abadi Pekanbaru ini yang menggunakan sistem manual dalam pemesanan produk-produknya yaitu dengan menjualan di toko-toko kecil, dan langganan. Yang mempunyai kekurangan untuk konsumen yang berada di luar kota, dan konsumen yang memiliki kesibukan sehingga tidak bisa langsung keperusahaan dan toko untuk berbelanja. Dengan sistem penjualan berbasis web ini dapat membantu untuk memasarkan produk-produk perusahaan, ke wilayah yang lebih luas yang tidak terjangkau dengan toko-toko kecil yang ada di masyarat.

Disini CV. Sukses Karya Abadi memasarkan produk berupa atap seng yang jenis produk nya tipe 70 spandek, tipe 76 fh deck dan genteng dan ukuran panjang tergantung oleh konsumen yang ingin membeli. Dan warna produk seng yang ada di cv.sukses karya abadi ini adalah warna hitam,hijau,maron,biru,coklat,dan polos. Harga permeternya tergantung ketebalan masing-masih produk.

Type 70 spandek, 76 fh deck dan genteng ini adalah bahan yang sama tapi dalam bentuk gelombang pada seng nya

yang berbeda type 70 spandek ini lebih banyak gelombang, dan pada seng 76 fh deck lebih sedikit gelombang.

Type : 70 spandek, 76 fh deck dan Genteng.

Tabel 1.1 Warna Hitam

warna	ketebalan/kode	ukuran/m	Harga
hitam	0.25 mm	1 M	Rp. 27.500
	0.30mm	1 M	Rp. 35.000
	0.35mm	1 M	Rp. 40.000
	0.40mm	1 M	Rp. 48.500

Tabel 1.2 Warna Hijau

warna	ketebalan/kode	ukuran/m	Harga
hijau	0.25 mm	1 M	Rp. 25.500
	0.30mm	1 M	Rp. 37.000
	0.35mm	1 M	Rp. 40.000
	0.40mm	1 M	Rp. 48.500

Tabel 1.3 Warna Maron

warna	ketebalan/kode	ukuran/m	Harga
Maron	0.25 mm	1 M	Rp. 23.500
	0.30mm	1 M	Rp. 30.000
	0.35mm	1 M	Rp. 38.000
	0.40mm	1 M	Rp. 43.500

Tabel 1.4 Warna Biru

Warna	ketebalan/kode	ukuran/m	Harga
Biru	0.25 mm	1 M	Rp. 26.500
	0.30mm	1 M	Rp. 33.000
	0.35mm	1 M	Rp. 39.000
	0.40mm	1 M	Rp. 47.500

Tabel 1.5 Warna Coklat

warna	ketebalan/kode	ukuran/m	Harga
Coklat	0.25 mm	1 M	Rp. 27.500
	0.30mm	1 M	Rp. 35.000

	0.35mm	1 M	Rp. 40.000
	0.40mm	1 M	Rp. 48.500

Tabel 1.6 Polos

Warna	Ketebalan/Kode	Ukuran/m	Harga
Polos	0.25 mm	1 M	Rp. 24.500
	0.30mm	1 M	Rp. 33.000
	0.35mm	1 M	Rp. 40.000
	0.40mm	1 M	Rp. 48.500

Pada saat ini CV. Sukses Karya Abadi dalam pemesanan barang masih menggunakan data offline yaitu dengan cara konsumen toko ataupun masyarakat yang ada riau, harus langsung datang ke perusahaan. Ada nya pemesanan barang yang dibuat oleh penulis yang berbasis online ini sangat membantu khusus nya konsumen yang tidak bisa langsung pergi ke perusahaan, dan akan menghemat waktu konsumen untuk datang ke perusahaan, bagi perusahaan ini sangat membantu dalam pemesanan yang berbasis web dan teknologi.

Dan juga sangat efektif sehingga penjualan bisa dikenal banyak kalangan. Dan penulis tidak menghilangkan pemesanan barang secara tidak online, tetapi penulis ingin menambahkan pemesanan barang secara online. Maka dari ini penulis membatasi batas masalah yang ada di cv.sukses karya abadi hanya pada pemesanan barang yang berupa atap seng.

METODOLOGI PENELITIAN

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini data kuantitatif, data kuantitatif adalah data ilmiah yang sistematis terhadap bagian-bagian dan fenomena serta hubungan-hubungannya. Misalnya angka-angka yang ada di absensi karyawan.

Sumber data yang di gunakan oleh penulis dalam penelitian ini adalah data

primer. Data Primer adalah data yang di peroleh atau di kumpulkan oleh peneliti secara langsung dan sumber datanya. Teknik yang dapat digunakan peneliti untuk mengumpulkan data primer salah satunya dengan melakukan wawancara. Data sekunder merupakan data yang dapat melalui perantara atau tidak langsung sehingga kita tinggal mencari atau mengumpulkan.

Pengumpulan data merupakan bagian yang penting dalam suatu penelitian, bahkan merupakan suatu keharusan bagi seorang peneliti. Untuk mendapatkan data yang diperlukan dalam penelitian ini, maka peneliti menggunakan beberapa metode dalam proses pengumpulan data, yaitu metode wawancara.

Dalam menganalisis data penulis menggunakan deskriptif kuantitatif yaitu data yang diteliti adalah dalam bentuk sesuatu yang dapat dihitung/ angka. penelitian kuantitatif memerhatikan pada pengumpulan dan analisis data dalam bentuk numerik.

Untuk menyederhanakan data penelitian yang sangat besar jumlahnya menjadi suatu informasi yang lebih sederhana dan lebih mudah di pahami. Untuk mencapai sebuah kesimpulan maka penulis melaksanakan proses pengolahan data secara manual seperti :

1. Melakukan tinjauan atas metode dan komponen-komponen apa saja yang di gunakan dalam pengembangan sistem informasi pemantauan penjualan di CV. Sukses Karya Abadi Pekanbaru.
2. Melakukan tinjauan atas keunggulan dan kelemahan CV. Sukses Karya Abadi Pekanbaru.

PEMBAHASAN

Tahapan dalam perancangan sistem informasi penjualan di CV. Sukses Karya Abadi.

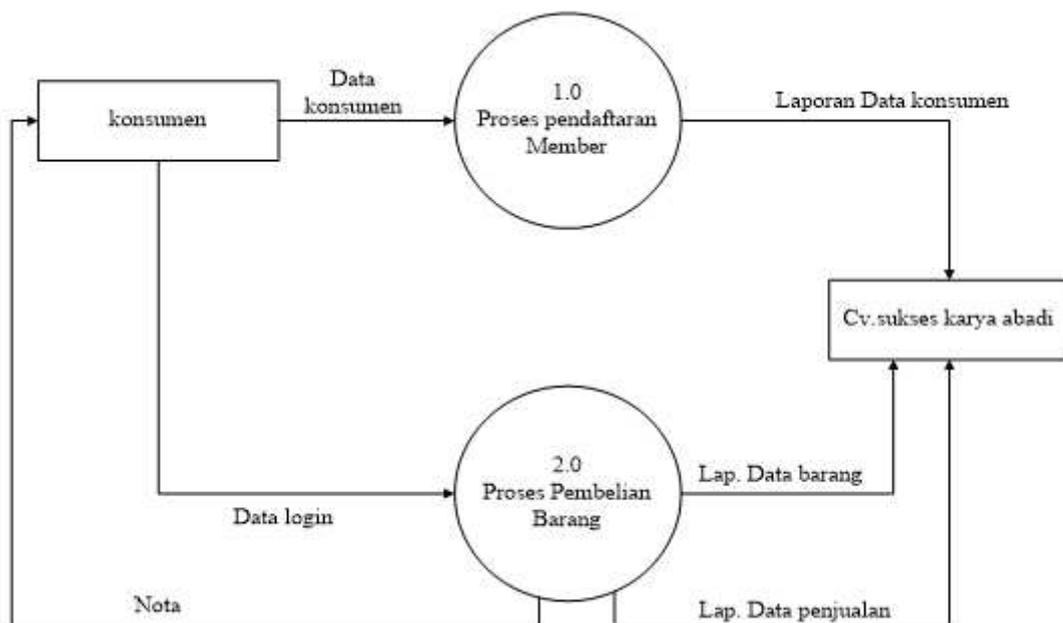
1) Diagram konteks adalah gambaran lingkungan di luar sistem. hubungan sistem yang terkait dengan



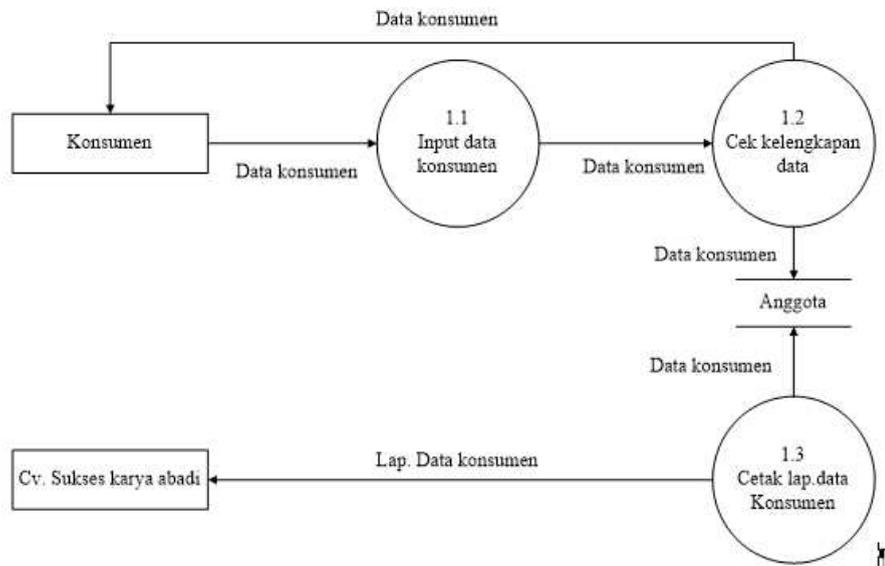
Gambar 1 Diagram konteks sistem penjualan.

Data Flow Diagram (DFD) adalah suatu diagram yang menggunakan notasi-notasi untuk menggambarkan arus dari data sistem ,yang penggunaannya sangat membantu untuk memahami sistem secara logika, terstruktur dan jelas. DFD merupakan alat bantu dalam menggambarkan atau menjelaskan sistem yang sedang berjalan logis. DFD didesain

menunjukkan sebuah sistem yang terbagi-bagi menjadi suatu bagian sub-sistem yang lebih kecil dan untuk menggaris bawahi arus data antara kedua hal yang tersebut diatas. Diagram ini lalu dikembangkan untuk melihat lebih rinci sehingga dapat terlihat model-model di dalamnya .



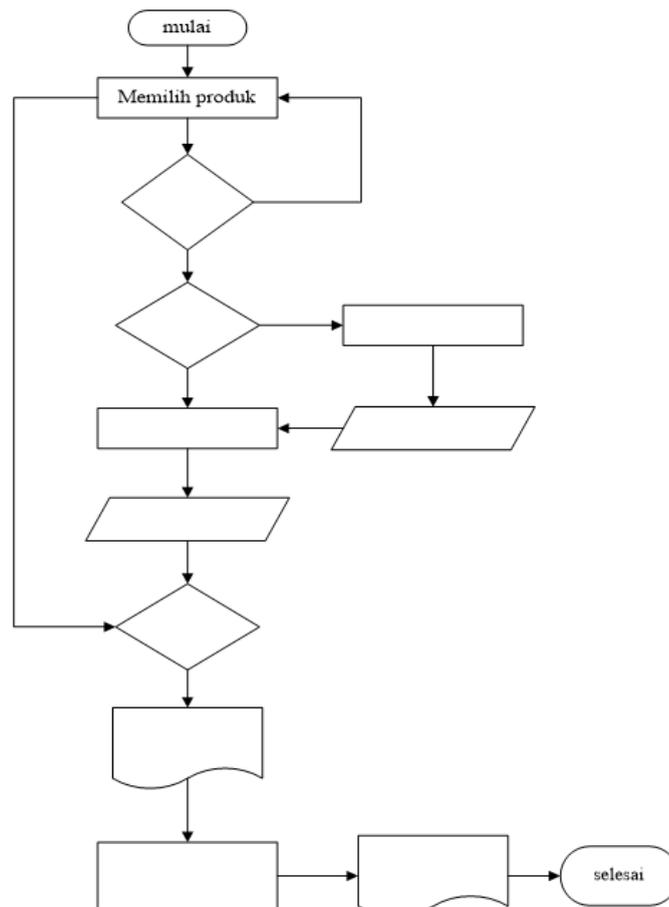
Gambar 2 LEVEL 0



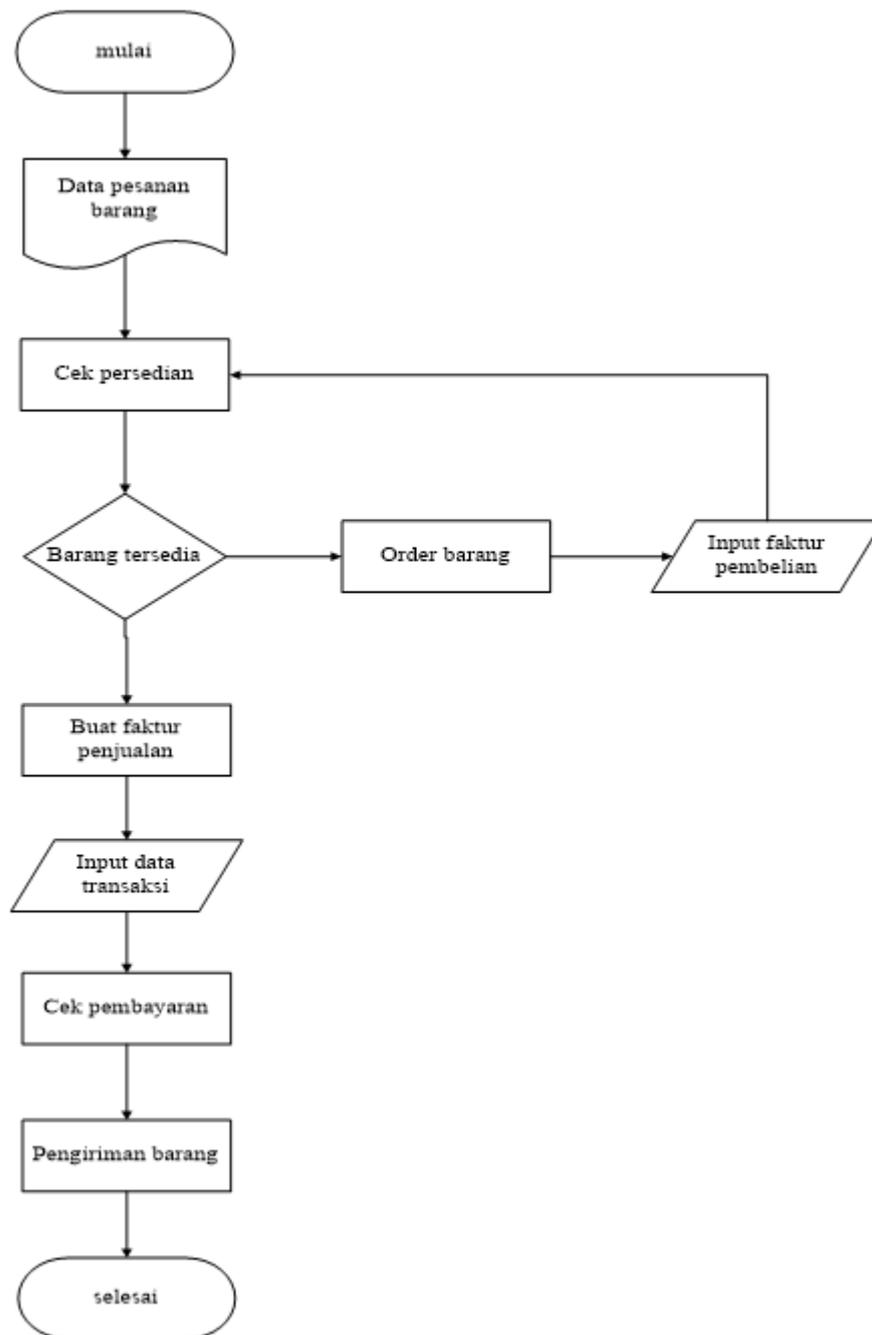
Gambar 3 LEVEL 1

Keterangan : konsumen harus menjadi member saat akan melakukan transaksi pembelian, setelah melakukan konfirmasi

pembelian, konsumen melakukan transaksi pembayaran menggunakan transfer atau pembayaran di tempat.



Gambar 4 Flowchat proses pembelian



Gambar 5 Flowchat proses pengiriman

Perancangan Basis Data merupakan tahapan yang sangat menentukan bagi terciptanya sistem informasi yang baik. Permasalahan yang dihadapi pada waktu perancangan yaitu bagaimana basis data

yang akan dibangun ini dapat memenuhi kebutuhan saat ini dan masa yang akan datang. Untuk itu diperlukan perancangan basis data baik baik secara fisik maupun secara konseptualnya.

Tabel 1 Tabel users

No	Field	Type	Keterangan
1	User_id	Int(10)	Id user
2	Username	Varchar(20)	Nama user
3	Fullname	Varchar(25)	Nama lengkap
4	Email	Varchar(20)	Email
5	Password	Varchar(20)	Password yang di gunakan
6	Created_at	datetime	Dibuat
7	Update_at	datetime	Diperbarui
8	Roles	Enum	Peran yang digunakan
9	Last_login	Int(11)	Terakhir masuk
10	Alamat	Text	Alamat tempat

Tabel 2 Tabel web content

No	Field	Type	Keterangan
1	Id	Int(11)	Id
2	Title	Varchar(15)	Nama
3	Deskripsi	Text	Deskripsi

Tabel 3 Tabel orders

No	Field	Type	Keterangan
1	Orders_id	Int(11)	Id order
2	User_id	Int(11)	Id user
3	Total_price	Int(11)	Harga total
4	Invoice_number	Varchar(20)	No faktur
5	Status	Int(11)	Status
6	Bukti_pembayaran	Varchar(30)	Bukti pembayaran
7	Tgl_terima	Int(11)	Tanggal terima
8	Tgl_kirim	Int(11)	Tanggal kirim
9	Tgl_brg_terima	Int(11)	Tanggal barang terima
10	Created_at	Int(11)	Dibuat
11	Update_at	Int(11)	Diperbarui

Tabel 4 Tabel produk order

No	Field	Type	Keterangan
1	Produk_order_id	Int(11)	Id order produk
2	Produk_id	Int(11)	Id produk
3	Orders_id	Int(11)	Id order
4	Qty	Int(11)	Quantity
5	Created_at	Int(11)	Produk Dibuat

Tabel 5 Tabel poduk

No	Field	Type	Keterangan
1	Id_produk	Int(10)	Id produk
2	Id_category	Int(11)	Id kategori
3	Nama_produk	Varchar(20)	Nama produk
4	Deskripsi	Text	Diskripsi
5	Harga	Int(11)	Harga produk
6	Stok	Int(11)	Stok barang produk
7	Gambar	Varchar(20)	Gambar produk
8	Created_at	Int(11)	Produk Dibuat
9	Updated_at	Int(11)	Produk Diperbarui

Tabel 6 Tabel Categories

NO	Field	Type	Keterangan
1	Category_id	Int(10)	Id kategori
2	Nama	Varchar(20)	Nama
3	Created_at	Int(10)	Dibuat
4	Updated_at	Int(11)	Diperbarui

Tabel 7 Tabel pengembalian barang rusak

No	Field	Type	Keterangan
1	Pengembalian_id	Int(10)	Id pengembalian
2	Orders_id	Int(11)	Id order
3	Produk_id	Int(11)	Id produk
4	Unsur_id	Int(11)	Id unsur
5	Invoice_number	Varchar(30)	No faktur
6	Jml_pengembalian	Int(11)	Jumlah pengembalian
7	Alasan	text	Alasan
8	Create_by	Int(11)	Dibuat oleh
9	Create_at	Int(11)	Dibuat
10	Status	Int(11)	Status
11	Tgl_konfirmasi	Int(11)	Tanggal konfirmasi
12	Tgl_brg_kirim	Int(11)	Tanggal barang kirim
13	Tgl_terima_konsumen	Int(11)	Tanggal terima konsumen

Desain Antarmuka Pelanggan (*User Interface Design*) atau antarmuka pengguna adalah desain untuk komputer, peralatan,

mesin, perangkat komunikasi mobile, aplikasi perangkat lunak, dan situs web yang berfokus pada pengalaman pengguna (*User Experience*) dan interaksi. Tujuan dari desain antarmuka adalah untuk membuat interaksi pengguna sederhana dan seefisien mungkin, dalam hal mencapai tujuan pengguna atau apa yang sering disebut *user centered design*.

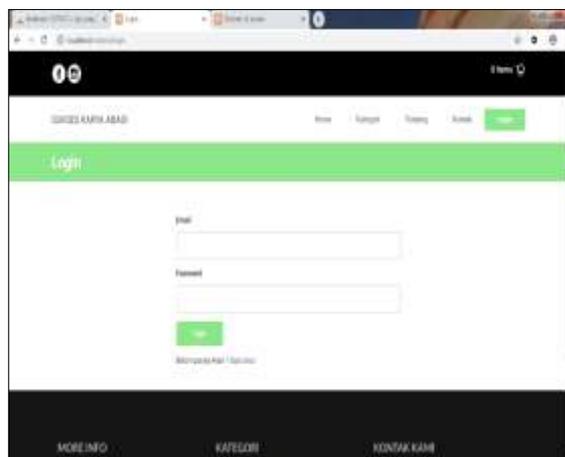
Desain Antarmuka Pengguna yang baik dapat memberikan penyelesaian pekerjaan dengan menggunakan tangan tanpa menarik perhatian yang tidak perlu terhadap dirinya sendiri. Desain grafis dapat dimanfaatkan untuk mendukung kegunaan (*usability*). Proses desain haruslah seimbang antara fungsi teknis dan elemen visual (misalnya, model mental) untuk menciptakan sebuah sistem yang tidak hanya bisa beroperasi tetapi juga dapat digunakan dan disesuaikan dengan kebutuhan pengguna.

Desain Antarmuka Pengguna terlibat dalam berbagai proyek dari sistem komputer, untuk mobil, untuk pesawat komersial; semua proyek ini melibatkan banyak interaksi manusia dasar yang sama dan juga membutuhkan beberapa keterampilan yang unik dan pengetahuan. Akibatnya, desainer cenderung mengkhhususkan diri pada jenis proyek tertentu dan memiliki kemampuan berpusat di sekitar keahlian mereka, apakah itu desain software, penelitian pengguna, desain web, atau desain industri.

Desain antarmuka pengguna yang dirancang pada sistem penjualan CV. Sukses Karya Abadi ini adalah sebagai berikut:

1. Desain From Login pelanggan

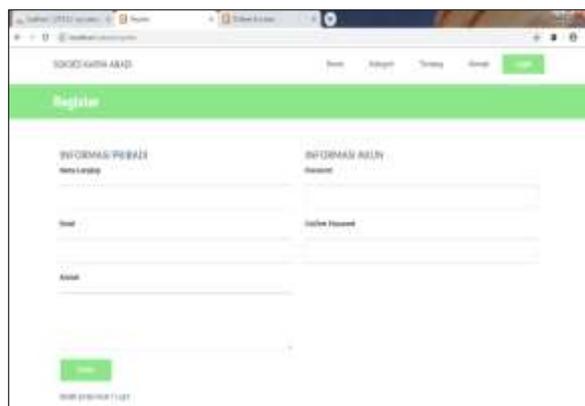
Form login pelanggan ini adalah form pertama kali muncul saat pengguna (*user*) ingin masuk ke program, dan di menu login ini harus mengisi *Username* dan *password* dengan benar supaya program ini dapat terakses, berikut rancangan form login.



Gambar 6 Menu login Pelanggan

2. Desain From Tampilan Login Member Baru

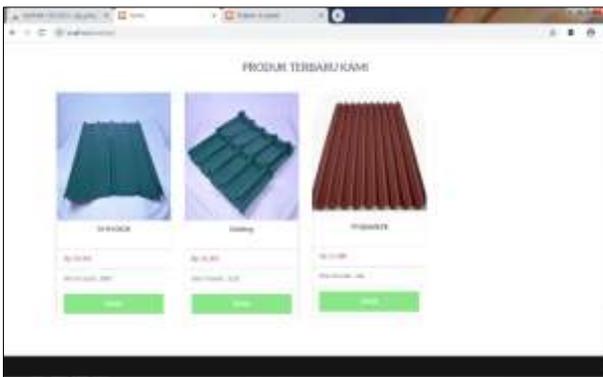
From ini digunakan untuk registrasi calon pelanggan baru yang ingin membeli produk.



Gambar 7 Tampilan login member baru

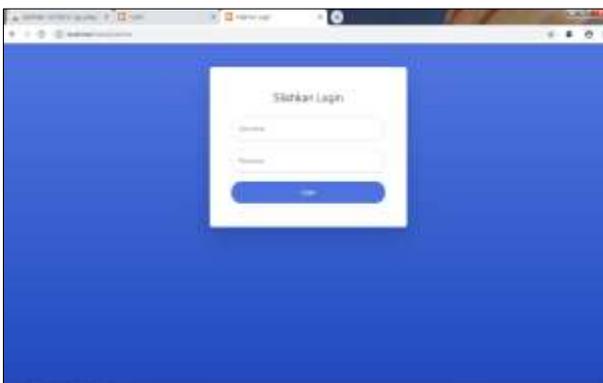
3. Desain From Tambilan Kategori produk

Pada from ini kita dapat melihat tampilan produk dan harga produk beserta gambar produk yang ingin kita beli.



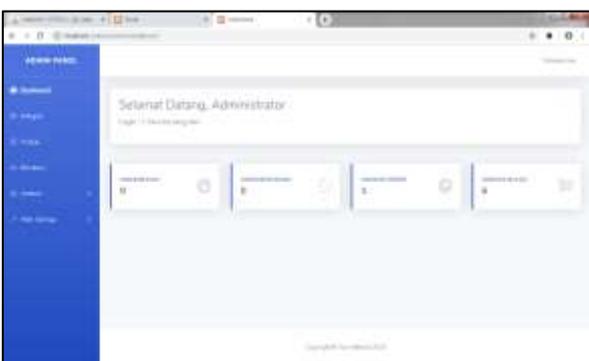
Gambar 8 Tampilan kategori produk

4. Desain From Login Admin
From ini digunakan untuk login admin perusahaan untuk mengakses data dari konsumen.



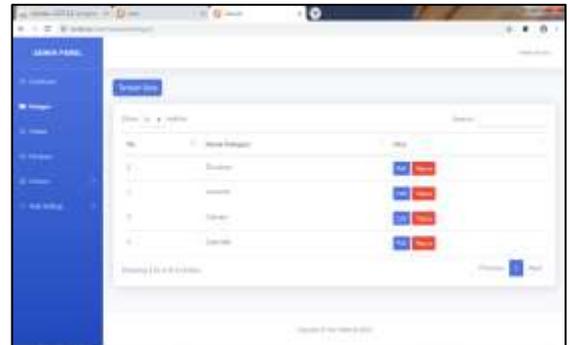
Gambar 9 Tampilan menu login admin

5. Desain From Tampilan Menu Utama Admin
Pada from ini admin bisa melihat mengakses semua data yang ada pada konsumen



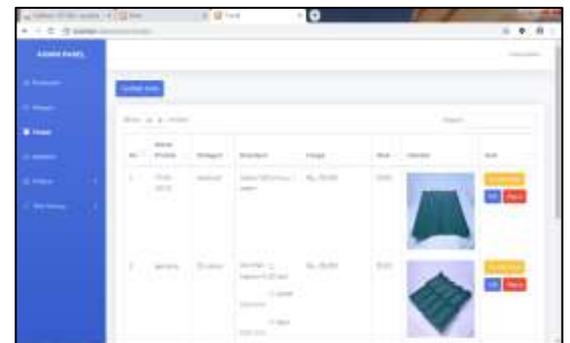
Gambar 10 Tampilan menu utama admin

6. Desain From Tampilan Kategori Produk
Pada from ini admin dapat melihat kategori/bahan produk yang digunakan.



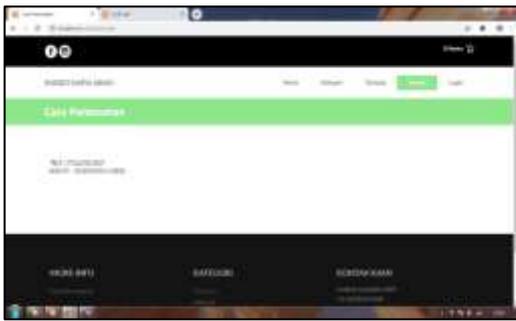
Gambar 11 Tampilan kategori produk.

7. Desain From Tampilan Tambah Tipe Produk
Pada from ini admin bisa menambahkan tipe produk terbaru, harga terbaru dan gambar terbaru.



Gambar 12 Tampilan tambah tipe produk

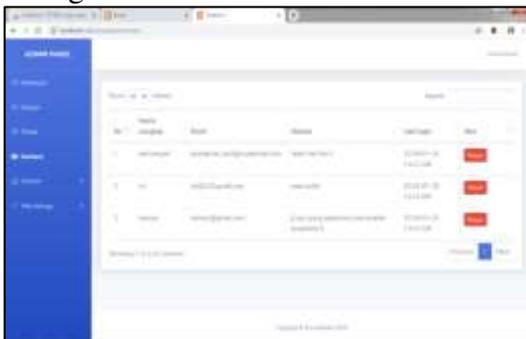
8. Desain From Tampilan Cara Pemesanan Lewat Telp atau Via HP
Pada from ini konsumen bisa menghubungi no telp atau Hp perusahaan apabila dalam melakukan pembelian kurang jelas



Gambar 13 Tampilan cara pemesanan melalui telp atau hp

9. Desain From Member Yang Sudah Membeli

Pada from ini admin bisa melihat pelanggan yang sudah membeli produk seng.



Gambar 14 Tampilan member yang sudah membeli

10. Desain From Tampilan Confirmasi Barang Sudah Diterima

Pada from ini konsumen bisa melakukan konfirmasi barang bahwa barang yang sudah dipesan sudah sampai.



Gambar 15 Tampilan konfirmasi barang sudah di terima

11. Desain From Chekout Konsumen

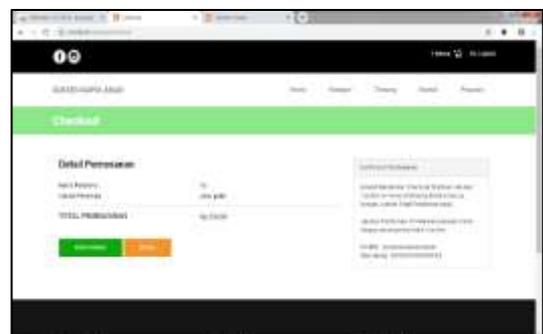
Pada from ini konsumen melakukan chekout dulu sehingga bahan yang dipesan tidak salah.



Gambar 16 Tampilan checkout pembeli

12. Tampilan From Konfirmasi Pembayaran

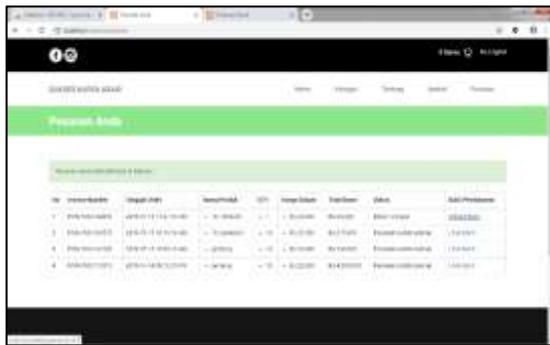
Pada from ini konsumen melakukan pembayaran produk terlebih dahulu dengan menggunakan pembayar lewat transfer.



Gambar 17 Tampilan konfirmasi pembayaran

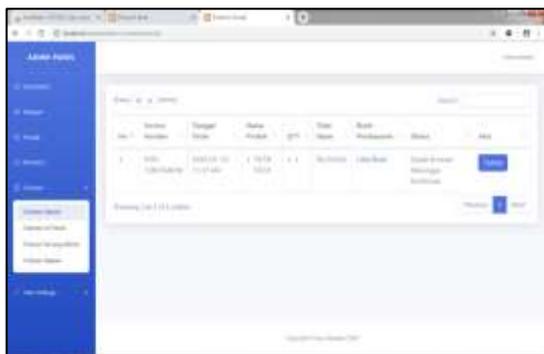
13. Desain From Tampilan Opload Bukti Pembayaran Dari Bank

Pada from ini konsumen mengirim bukti pembayaran nya kepada perusahaan



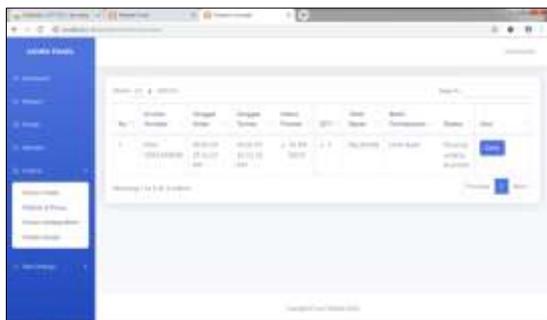
Gambar 18 Tampilan upload bukti pembayaran dari bank

14. Desain From Tampilan Orderan Masuk
Pada from ini admin bisa melihat orderan masuk dari konsumen maupun pelanggan.



Gambar 19 Tampilan orderan masuk

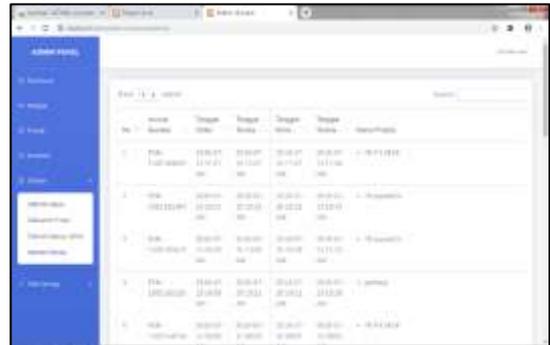
15. Desain From Tampilan Sedang Diproses
Pada from ini admin sedang melakukan proses barang yang mau dikirim ke konsumen maupun pelanggan.



Gambar 20 Tampilan sedang di proses.

16. Desain From Tampilan Barang Sudah Sampai ke Pelanggan/pembeli

Pada from ini admin bisa melihat produk yang dikirim sudah sampai apa belum ke konsumen.



Gambar 21 Tampilan barang sudah sampai ke pelanggan/pembeli

17. Desain From Klaim Pengembalian Barang dari konsumen
Pada from ini konsumen harus mengisi data barang rusak dan jumlah barang yang rusak.



Gambar 22 Tampilan From pengembalian Barang konsumen

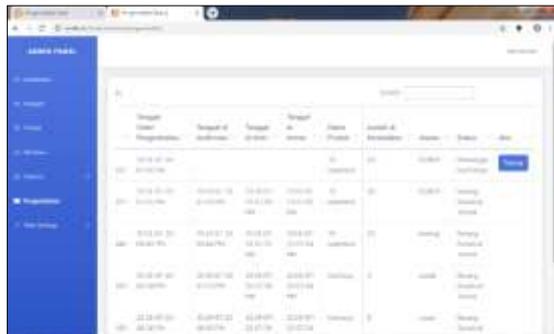
18. Desain From pengembalian konsumen
Pada From ini konsumen menunggu konfirmasi barang rusak yang sudah dikim.



Gambar 23 Tampilan From pengembalian konsumen

19. Desain From terima barang rusak dari konsumen

Pada from ini admin menerima barang rusak dari konsumen dan admin bisa melihat banyaknya barang rusak yang dikembalikan.



Gambar 24 Tampilan from terima barang rusak dari konsumen

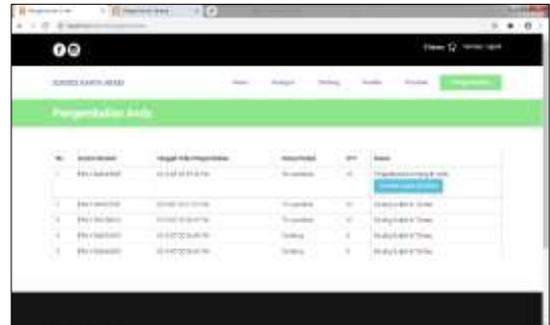
20. Desain From Kirim Barang Untuk Konsumen

Pada from ini admin perusahaan melakukan pengiriman ulang barang dari konsumen.



Gambar 25 Tampilan from kirim barang untuk konsumen

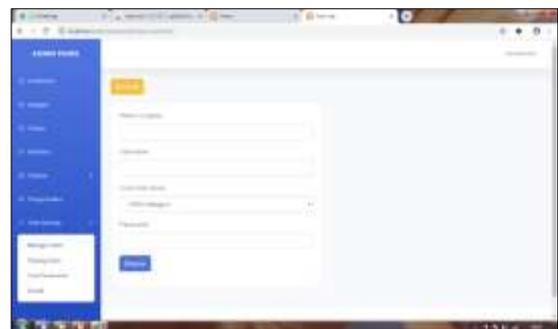
21. Desain From Confirmasi Barang Sudah Terima oleh konsumen
Pada from ini konsumen bisa melihat barang yang sudah dikirim oleh perusahaan.



Gambar 26 Tampilan From konfirmasi barang sudah diterima

22. Desain From Biodata User

Pada from ini user wajib mengisi nama lengkap dan password yang digunakan oleh user.



Gambar 27 Tampilan from user baru

23. Desain From Print Laporan Hasil Penjualan

Pada from ini user bisa melakukan print data hasil penjualan. Dan perusahaan bisa melihat data-data barang yang habis terjual dan total pembayaran.

No. Transaksi	Tanggal Penjualan	Tanggal Pengembalian	Status	Jumlah Produk	Jumlah Uang	Total Harga
001	2019-12-12	2019-12-12	Selesai	10	100000	100000
002	2019-12-13	2019-12-13	Selesai	10	100000	100000
003	2019-12-14	2019-12-14	Selesai	10	100000	100000
004	2019-12-15	2019-12-15	Selesai	10	100000	100000
005	2019-12-16	2019-12-16	Selesai	10	100000	100000
006	2019-12-17	2019-12-17	Selesai	10	100000	100000
007	2019-12-18	2019-12-18	Selesai	10	100000	100000
008	2019-12-19	2019-12-19	Selesai	10	100000	100000
009	2019-12-20	2019-12-20	Selesai	10	100000	100000
010	2019-12-21	2019-12-21	Selesai	10	100000	100000

Gambar 28 Tampilan from print laporan hasil penjualan

24. Desain From Print Laporan

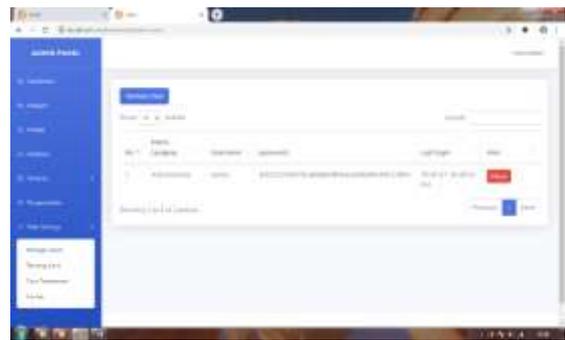
Pada from ini user bisa melakukan print data pengembalian produk dari konsumen. Dan perusahaan bisa melihat secara langsung pada laporan pengembalian barang rusak beserta alasan mengapa barang tersebut bisa dikembalikan.

No. Transaksi	Tanggal Pengembalian	Tanggal Produk	Status	Jumlah Produk	Jumlah Uang	Alasan	Status
001	2019-12-12	2019-12-12	Selesai	10	100000	Barang rusak	Selesai
002	2019-12-13	2019-12-13	Selesai	10	100000	Barang rusak	Selesai
003	2019-12-14	2019-12-14	Selesai	10	100000	Barang rusak	Selesai
004	2019-12-15	2019-12-15	Selesai	10	100000	Barang rusak	Selesai
005	2019-12-16	2019-12-16	Selesai	10	100000	Barang rusak	Selesai
006	2019-12-17	2019-12-17	Selesai	10	100000	Barang rusak	Selesai
007	2019-12-18	2019-12-18	Selesai	10	100000	Barang rusak	Selesai
008	2019-12-19	2019-12-19	Selesai	10	100000	Barang rusak	Selesai
009	2019-12-20	2019-12-20	Selesai	10	100000	Barang rusak	Selesai
010	2019-12-21	2019-12-21	Selesai	10	100000	Barang rusak	Selesai

Gambar 29 Tampilan from print laporan pengembalian produk

25. Desain From Tambah User

Pada from user bisa menambahkan beberapa orang admin yang ingin dimasukkan



Gambar 30 Tampilan from tambah user

SIMPULAN DAN SARAN
SIMPULAN

Dari hasil pembahasan, maka menghasilkan beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Hasil Perancangan sistem informasi penjualan berbasis web pada CV.SUKSES KARYA ABADI dapat mengelola data pelanggan, data penjualan dan data lainnya serta laporan penjualan dengan lebih mudah dan pencarian data yang di perlukan juga lebih mudah dan cepat karna sudah terprogram.
2. Sistem informasi yang dirancang akan menghasilkan yang lebih efektif dan efisien dalam pencatatan informasi terkait dengan informasi pelanggan, informasi transaksi, informasi penjualan, dan lainnya.
3. Sistem penjualan CV.SUKSES KARYA ABADI pada saat ini memang sudah berjalan dengan baik, akan tetapi pada proses saat ini dianggap kurang efisien, karena informasi yang didapat oleh masyarakat tentang penjualan produk yang ada di CV. SUKSES KARYA ABADI pekanbaru yaitu dari mulut kemulut dan pembagian brosur.

SARAN

Berdasarkan simpulan dan analisis dan penelitian yang telah dilakukan maka terdapat saran-saran sebagai berikut:

1. Memberikan pelatihan kepada perusahaan sebelum sistem yang baru diterapkan agar memudahkan dalam

- menggunakannya dan melakukan evaluasi secara berkala untuk mengetahui apabila diperlukan perubahan sesuai perkembangan.
2. Dengan sistem pengolahan sistem yang baru, pemakai disarankan memperhatikan kekurangan dan kelemahan sistem agar dapat segera dicari pemecahan masalahnya dan dapat segera diperbaiki kembali.
 3. Sistem yang dirancang masih sederhana terutama tampilan website, diharapkan adanya perkembangan dan penambahan menu-menu lainnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Bastian, Irwan 2011. *Pembuatan sistem informasi monitoring penjualan berbasis web* pada perusahaan Bright dengan menggunakan PHP,MYSQL dan Java Script
- Wilkinson, 2016, *Sistem Informasi*, Jakarta,Rajagrafindo Persada.
- Fitriyani, Nurul. 2011. *Rancang Bangun Sistem Informasi Akademik Berbasis Web (Studi Kasus: Yayasan Pesantren Tarbiyah Nurul Ma'arif Serang Banten)*, Fakultas Sains Dan Teknologi, Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta
- Ellsworth, 2016., *perancangan sistim informasi*, Yogyakarta,andi
- Martin (2015 , p6),*Jaringan internet*, Yogyakarta, Graha Ilmu
- Puspitosari, Heni.A. 2013 *Desain Web Dinamis dengan PHP dan MySQL*. Yogyakarta: PT. Skripta Media Creative.
- Prasetio, Adhi.,2102. *Buku Pintar Pemrograman Web*, Jakarta : Media Kita.
- SidikBetha. 2012. *Pemrograman Web PHP* EdisiRevisi Bndung: IMPORMATIKA
- Tata Sutabri. 2012. *Analisis Sistem Informasi*. Andi.Yogyakarta