

## APLIKASI SISTEM PENJUALAN SPAREPART HANDPHONE DI CV. AUTO CELL BERBASIS WEB

Ma'sum<sup>1</sup>, Huswatun Hasanah<sup>2</sup>, Saepullah<sup>3</sup>

<sup>1,2,3</sup>Fakultas Ilmu Komputer, Universitas Banten Jaya

Jl. Syekh Moh. Nawawi Albantani Kp. Boru Kecamatan Curug, Banjarsari, Cipocok Jaya,  
Kota Serang, Banten

e-mail: \*<sup>1</sup>[masum@unbaja.ac.id](mailto:masum@unbaja.ac.id), <sup>2</sup>[huswatunhasanah2022@gmail.com](mailto:huswatunhasanah2022@gmail.com), <sup>3</sup>[efulserang@gmail.com](mailto:efulserang@gmail.com)

### ABSTRACT

*The purpose of this research is to make it easier to access data and prepare reports needed by those who need it. The method used in this research is the waterfall model which begins with research on the running system, designing, coding, and maintaining the sales system so that sales information and sales report preparation can run quickly, precisely and accurately. The results obtained are regarding sales applications integrated with databases to easily, quickly, and accurately support the sales process. The conclusion that can be drawn from this application is that the management of sales reports can be well documented because it is equipped with a database, storage has become one unit, can reduce redundancies or data duplication, can display the required sales information so that it can make it easier for officers to make sales reports.*

**Keyword:** application, handphone, sales of sparepart

### PENDAHULUAN

Tujuan perusahaan dalam suatu perekonomian yang bersaing adalah untuk memperoleh laba maksimal sesuai dengan pertumbuhan perusahaan dalam jangka panjang (Rudangga & Sudiarta, 2016; Gultom & Tobing, 2018; Syukur, 2022). Perusahaan terutama diciptakan untuk menyediakan barang-barang atau jasa-jasa yang diperlukan masyarakat yang sejalan dengan sikap sosial masyarakat tersebut. Namun untuk dapat mencapai tujuan yang diinginkan banyak faktor yang mempengaruhi, salah satunya adalah masalah internal perusahaan yang berhubungan dengan penjualan. Sistem penjualan merupakan salah satu kegiatan perusahaan yang paling penting karena dapat menghasilkan aliran pendapatan yang digunakan untuk menutupi biaya-biaya yang dikeluarkan perusahaan (Daud & Windana, 2014; Kholidah & Widyawati, 2017). Oleh karena itu perlu adanya struktur pengendalian internal penjualan yang memadai agar hasil penjualan dapat dipertanggung jawabkan dan digunakan untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan.

Masalah ini sepenuhnya berada dalam tanggung jawab dan kendali manajemen sehingga manajemen dituntut untuk hati-hati dalam menangani masalah penjualan ini. Apabila terjadi penyimpangan manajemen harus cepat bertindak untuk mengarahkan kembali kepada tujuan yang telah ditetapkan yang dinamakan pengendalian sehingga pengendalian harus dapat menyediakan data yang andal, menggunakan aktiva dan catatan, mendorong efisiensi operasional, dan mendorong ketaatan kepada kebijakan yang ditetapkan manajemen.

CV Auto Cell adalah sebuah perusahaan perseorangan yang bergerak di bidang penjualan sparepart dan service handphone. CV Auto Cell menjual berbagai macam sparepart handphone dan menerima berbagai macam service handphone. Dalam melakukan penjualannya, CV Auto Cell sering kali mengalami kesulitan di dalam monitor atau evaluasi hasil penjualan, pencarian stok spare part membutuhkan waktu yang cukup lama sehingga tidak dapat memberikan pelayanan informasi yang cepat terhadap konsumen, dan sering terjadinya keterlambatan di dalam pencarian data hasil transaksi penjualan sparepart.

Salah satu solusi untuk menangani kendala-kendala tersebut adalah menggunakan aplikasi penjualan *sparepart* handphone berbasis website yang dapat menyediakan informasi dan penjualan secara cepat sehingga pelanggan dapat mengetahui ketersediaan produk dan

melakukan kapan saja dan dimana saja (secara *realtime*). Selain itu, aplikasi ini juga dapat melakukan pengolahan data penjualan produk yang menghasilkan laporan yang dapat digunakan secara internal untuk pihak CV Auto Cell.

Beberapa penelitian terkait perancangan aplikasi penjualan *sparepart* handphone telah dilakukan, diantaranya penelitian Permana (2014) mengenai sistem informasi penjualan dan pembelian spare part handphone pada toko E-Cell. Dalam penelitian ini, diuraikan tentang hal-hal apa saja yang menjadi faktor pembuatan sistem informasi penjualan handphone dan apa saja yang menjadi faktor pembuatannya. Hasil dari penelitiannya adalah kemudahan dari pihak toko E-Cell dalam proses pengolahan data penjualan spare part handphone, memberikan informasi kepada konsumen tentang daftar spare part handphone yang dijual pada toko E-Cell dan memberikan informasi persediaan barang, laporan penjualan pada pihak toko E-Cell.

Selanjutnya, ada penelitian yang dilakukan oleh Sari & Suryana (2019) tentang perancangan sistem informasi inventaris *sparepart handphone* berbasis PHP dan MySQL di Planet Phone. Sistem ini terdiri dari penginputan data inventaris, laporan inventaris, laporan penjualan, dan laporan pendapatan. Selain itu, ada beberapa saran yang diberikan untuk menangani masalah tersebut yaitu dengan menghubungkan sistem dengan koneksi internet agar karyawan lebih cepat dan efektif dalam penginputan data inventaris dan *owner* juga dapat mengetahui laporan penjualan serta laporan pendapatan secara lebih cepat tanpa harus datang langsung ke toko.

Melihat keberhasilan dari berbagai penelitian sebelumnya, penulis tertarik untuk membuat penelitian tentang Aplikasi Penjualan Spare Part Handphone di CV. Auto Cell Berbasis Web.

## METODE PENELITIAN

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah studi literatur dan studi lapangan. Studi literatur adalah teknik pengumpulan data dengan melakukan penelaahan terhadap buku literatur, catatan, serta berbagai laporan yang berkaitan dengan masalah yang ingin dipecahkan (Rakhmat et al., 2022). Dalam penelitian ini, studi literatur dilakukan dengan menganalisis penelitian terdahulu yang topiknya sesuai dengan tema penelitian.

Studi lapangan terdiri dari interview dan observasi. Interview adalah melakukan tatap muka dan tanya jawab langsung dengan pihak yang berkepentingan (Fatullah et al., 2022). Observasi adalah kegiatan untuk merasakan dan kemudian memahami pengetahuan dari fenomena berdasarkan pengetahuan yang sudah diketahui terlebih dahulu (Hasanah et al., 2021).

Aplikasi penjualan ini menggunakan metode pengembangan waterfall karena metode ini mempunyai model yang terstruktur secara jelas. Metode ini terdiri dari empat tahap yang saling terkait dan mempengaruhi. Seperti namanya, metode ini terlihat seperti air terjun yang langkah-langkahnya disusun berjenjang. Berikut adalah tahap-tahap dari metode waterfall

1. Analisis Kebutuhan

Tahap ini adalah tahap dimana perlu mengumpulkan semua informasi kebutuhan yang diperlukan untuk membuat program. Setelah dikumpulkan, semua informasi harus dianalisis agar dapat menghasilkan desain program yang lengkap.

2. *Design System*

Tahap ini dimana pengembang membuat keseluruhan sistem setelah menganalisis kebutuhan pengguna.

3. Penulisan Kode Program

Pada tahap ini, semua desain diubah menjadi kode program.

4. Pengujian Program

Tahap ini adalah tahapan pengujian program untuk mengetahui apakah perangkat lunak yang dibuat sesuai dengan struktur dan fungsinya serta terdapat kesalahan pada perangkat lunak tersebut atau tidak.

5. Penerapan program

Tahap ini adalah pengguna menguji apakah sistem sudah sesuai yang disetujui.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### A. Gambaran Umum Hasil Penelitian

Aplikasi penjualan sparepart handphone di CV Auto Cell dibuat dengan proses bisnis berikut:

- *User Requirements*

- a) Akses Admin

- 1) Admin melakukan login untuk dapat masuk kedalam sistem
- 2) Admin mengolah data master, produk, stok produk dan transaksi kebutuhan sistem dan tampilan aplikasi.
  - Master
    - Master merk berfungsi sebagai menu untuk membuat data merk handphone.
    - Master Jenis produk berfungsi sebagai menu untuk membuat jenis produk
  - Transaksi  
Transaksi berfungsi sebagai pembuatan data transaksi loundri seperti (Pembuatan transaksi, penjualan, pengajuan klaim dan pembelian)
    - Penjualan berfungsi sebagai menu untuk membuat daftara penjualan.
    - Pengajuan klaim berfungsi sebagai menu untuk membuat daftara pengajuan klaim.
    - Pembelian berfungsi sebagai menu untuk membuat daftara pembelian.
- 3) Admin logout.

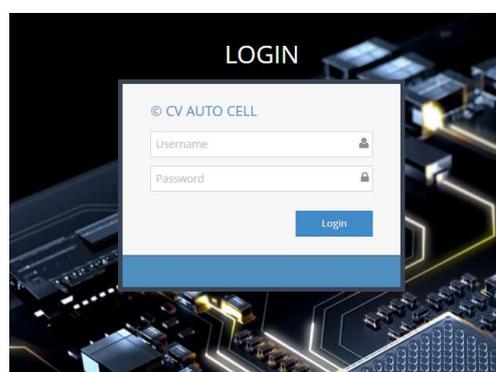
- b) Akses Pemilik

- 1) Pemilik melakukan login untuk dapat masuk kedalam sistem
- 2) Pemilik mengolah data laporan -laporan.
  - Penjualan berfungsi sebagai menu untuk melihat laporan penjualan.
  - Pengajuan klaim berfungsi sebagai menu untuk melihat laporan pengajuan klaim.
  - Pembelian berfungsi sebagai menu untuk melihat laporan pembelian.

### B. Antar Muka Aplikasi

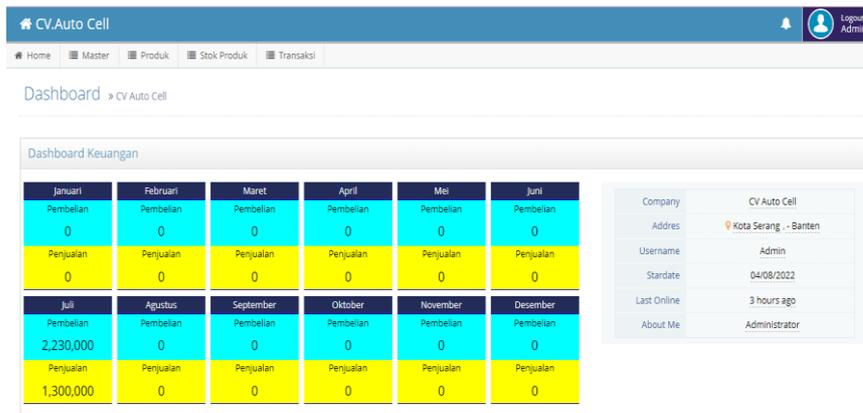
#### 1. *Form Login*

Gambar di bawah ini merupakan halaman login untuk masuk ke dalam sistem. Sebelum masuk kedalam sistem, *user* harus memiliki *username* dan *password* pada sistem ini. Setelah itu, *user* harus meng-*input username*, *password* dengan benar kemudian pilih dan klik tombol login, apabila ada peringatan ada kesalahan dalam menginputkan *username* atau *password*.



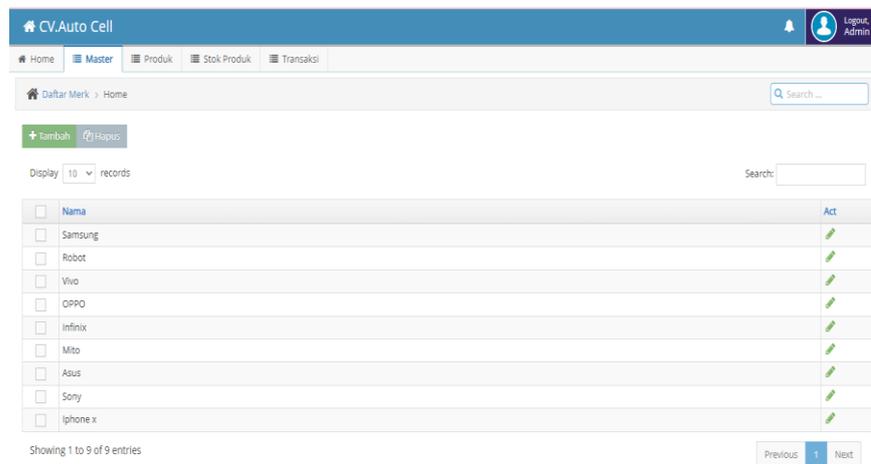
**Gambar 1.** Form Login Sistem

## 2. Halaman Menu Home



Gambar 2. Tampilan Home

## 3. Halaman Menu Master Merk

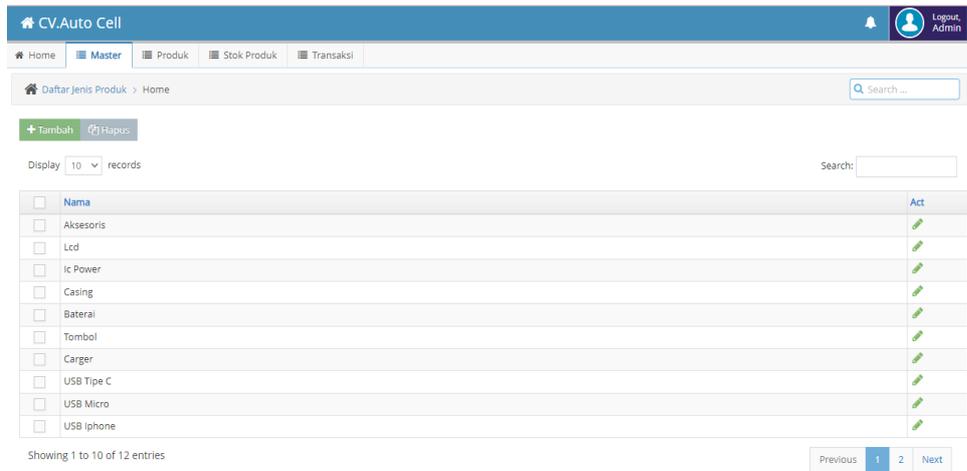


Gambar 3. Tampilan Menu Master Merk



Gambar 4. Tampilan Menu Master Form Merk

#### 4. Halaman Menu Master Jenis Produk

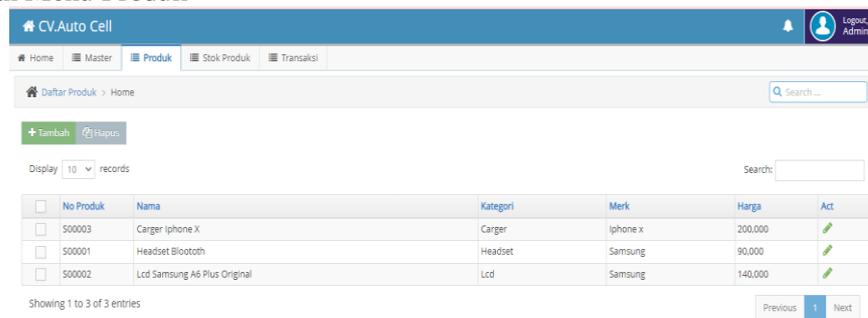


**Gambar 5.** Tampilan Master Jenis Produk



**Gambar 6.** Tampilan Form Jenis Produk

#### 5. Halaman Menu Produk



**Gambar 7.** Tampilan Menu Produk

CV.Auto Cell

Home Master Produk Stok Produk Transaksi

Form Produk > CV Auto Cell

No Produk: S00004

Nama Sparepart: ketik disini...

Jenis Produk: -Pilih ----

Merk: -Pilih ----

Harga: ketik disini...

Foto Produk: Choose File No file chosen

Simpan Kembali

Gambar 8. Tampilan Form produk

## 6. Halaman Menu Stok Produk

CV.Auto Cell

Home Master Produk Stok Produk Transaksi

Stok Produk > Home

Cetak

STOK PRODUK

Display 10 records

<input type="checkbox"/>	Kode	Nama	Kategori	Tersedia	Rijek	Terjual	Total
<input type="checkbox"/>	S00001	Headset Bluetooth	Headset	1	0	2	3
<input type="checkbox"/>	S00002	Lcd Samsung A6 Plus Original	Lcd	1	5	8	14
<input type="checkbox"/>	S00003	Carger Iphone X	Carger	0	0	0	0

Showing 1 to 3 of 3 entries

Previous 1 Next

Gambar 9. Tampilan Menu Stok Produk

## 7. Halaman Menu Pembelian

CV.Auto Cell

Home Master Produk Stok Produk Transaksi

Daftar Pembelian > Home

Tambah Hapus

<input type="checkbox"/>	No Pembelian	Agen	Item	Total	Tanggal	Create	Act
<input type="checkbox"/>	1000001	PT aaaaa	2 Produk	970.000	2022-07-21	admin	
<input type="checkbox"/>	1000002	PT aaaaa	1 Produk	420.000	2022-07-27	admin	
<input type="checkbox"/>	1000003	PT aaaaa	1 Produk	840.000	2022-07-27	admin	

Logout, Admin

Gambar 10. Tampilan Menu Pembelian

CV.Auto Cell

Home Master Produk Stok Produk Transaksi

Form Pembelian > CV Auto Cell

No Pembelian: 1000004

Nama Agen: Ketik disini...

Tanggal: Ketik disini...

Produk: Produk Pembelian

No	Produk	Jenis Produk	Jumlah	Harga	Total
Total					0

Simpan Kembali

Gambar 11. Tampilan Form pembelian

## 8. Halaman Menu Pengajuan Klaim

CV.Auto Cell

Home Master Produk Stok Produk Transaksi

Daftar Pengajuan Klaim > Home

+tambah Hapus

Display 10 records Search: [ ]

No Klaim	Agen	Item	Total	Tanggal	Create	Act
3000001	PT aaaaa	1 Produk	420,000	2022-07-21	admin	[Edit] [Delete]
3000002	PT aaaaa	1 Produk	280,000	2022-07-27	admin	[Edit] [Delete]

Showing 1 to 2 of 2 entries

Previous 1 Next

Gambar 12. Tampilan Menu Pengajuan Klaim

CV.Auto Cell

Home Master Produk Stok Produk Transaksi

Form Pengajuan Klaim > CV Auto Cell

No Klaim: 3000003

Nama Agen: Ketik disini...

Tanggal: Ketik disini...

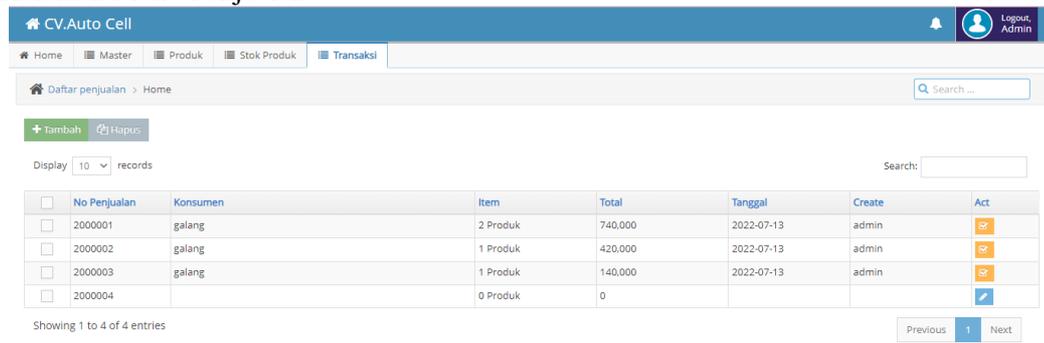
Produk: Produk Rijek

No	Produk	Jenis Produk	Jumlah	Harga	Total
Total Biaya Klaim					0

Simpan Kembali

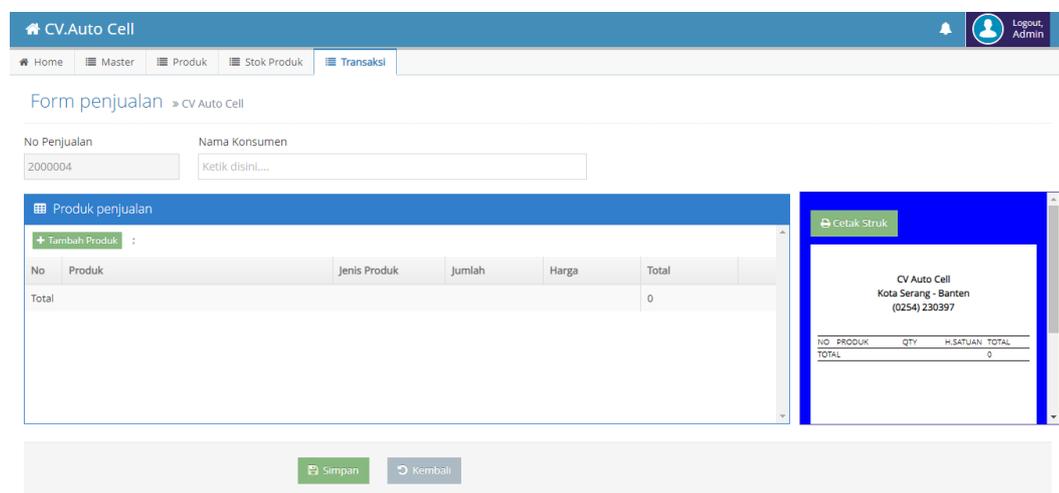
Gambar 13. Tampilan Form Pengajuan Klaim

## 9. Halaman Menu Penjualan



No Penjualan	Konsumen	Item	Total	Tanggal	Create	Act
2000001	galang	2 Produk	740.000	2022-07-13	admin	
2000002	galang	1 Produk	420.000	2022-07-13	admin	
2000003	galang	1 Produk	140.000	2022-07-13	admin	
2000004		0 Produk	0			

Gambar 14. Tampilan Menu Penjualan



No	Produk	Jenis Produk	Jumlah	Harga	Total
Total					0

Gambar 15. Tampilan Form penjualan

## KESIMPULAN

Berdasarkan penelitian yang dilakukan, diperoleh hasil penelitian mengenai aplikasi penjualan yang terintegrasi dengan database untuk mendukung proses penjualan dengan mudah, cepat, dan akurat. Dengan adanya aplikasi ini, pengelolaan laporan penjualan dapat terdokumentasi dengan baik karena sudah dilengkapi database, penyimpanan sudah menjadi satu kesatuan, dapat mengurangi redundansi atau kerangkapan data, dapat menampilkan informasi penjualan yang dibutuhkan sehingga dapat mempermudah petugas dalam pembuatan laporan penjualan.

## SARAN

Berdasarkan uraian yang telah dikemukakan oleh penulis, maka penulis memberikan saran bahwa perlu diadakannya pengembangan lebih lanjut terhadap sistem yang sedang berjalan, sehingga permasalahan yang ada dapat terselesaikan. Selain itu, perlu juga untuk membuat program aplikasi yang mampu menghitung penjualan lebih akurat.

## DAFTAR PUSTAKA

- Daud, R., & Windana, V. M. (2014). Pengembangan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dan Penerimaan Kas Berbasis Komputer Pada Perusahaan Kecil (Studi Kasus Pada PT. Trust Technology). *Jurnal Manajemen Dan Bisnis Sriwijaya*, 12(1), 17–28.
- Fatullah, R., Hasanah, H., & Faryanto, T. (2022). Rancang Bangun Aplikasi Sistem Informasi Manajemen Ruang Rapat Bebrbasis Web Menggunakan Framework Codeigniter Pada Teras Meeting Room. *Jurnal Ilmiah Sains Dan Teknologi*, 6(1), 12–24. <https://doi.org/10.47080/saintek.v6i1.1854>
- Gultom, R., & Tobing, C. L. (2018). Analisis Strategi Pemasaran Terhadap Peningkatan Volume Penjualan Pada Perusahaan AJB Bumiputera 1912, Cabang Medan. *Jurnal Ekonomi Sainstek*, 7, 44–52.
- Hasanah, H., Syarifudin, A., & Hidayat, M. T. (2021). Analisis Pengaruh Lingkungan Kerja dan Karakteristik Individu Terhadap Kinerja Karyawan di PT Dian Swastatika Sentosa Serang. *Sainstek Jistin*, 05(02), 81–92.
- Kholidah, N. diana, & Widyawati, D. (2017). Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dalam Upaya Meningkatkan Pengendalian Internal PT. Dimensi Citra Semesta. *Jurnal Ilmu & Riset Akuntansi*, 6(9), 1–15.
- Permana, S. L. (2014). Sistem Informasi Penjualan Dan Pembelian Spare Part Handphone Pada Toko E-Cell. *Indonesian Journal on Networking and Security*, 3(3), 56–64.
- Rakhmat, E., Hasanah, H., & Wiguna Omansa, T. N. (2022). Sistem Informasi Pendistribusian Bantuan Benih Unggul Dan Alat Mesin Pertanian Kepada Kelompok Tani Di Dinas Pertanian Kabupaten Serang. *Journal of Innovation And Future Technology (IFTECH)*, 4(2), 1–8. <https://doi.org/10.47080/ifttech.v4i2.2223>
- Rudangga, I. G. N. G., & Sudiarta, G. M. (2016). Pengaruh Ukuran Perusahaan, Leverage, dan Profitabilitas Terhadap Nilai Perusahaan. *E-Jurnal Manajemen Unud*, 5(7), 4394–4422. <https://doi.org/10.32670/fairvalue.v5i3.2465>
- Sari, F. D. R., & Suryana, A. (2019). Perancangan Sistem Informasi Infentaris Sparepart Handphone Berbasis PHP dan MySql di Planet Phone. *Jurnal E-Komtek (Elektro-Komputer-Teknik)*, 3(1), 49–61. <https://doi.org/10.37339/e-komtek.v3i1.130>
- Syukur, M. (2022). Strategi Manajemen Produksi Dalam Meningkatkan Profitability Provider Perspektif Islam. *Profit: Jurnal Kajian Ekonomi Dan Perbankan*, 6(1), 16–31.