

**DESAIN SISTEM INFORMASI LAPORAN PENJUALAN  
PADA *EVENT ORGANIZER* PT. TUNG DESEM WARINGIN RESOURCES**

Giandari Maulani<sup>1</sup>, Esty Maulina<sup>2</sup>, Kartika Chandra Buana Sejati<sup>3</sup>

<sup>1,2,3</sup> STMIK Raharja Tangerang

Jl.Jendral Sudirman No.40 Modern,Cikokol,Tangerang,021-5529692

Email: [giandari@raharja.info](mailto:giandari@raharja.info), [esty@raharja.info](mailto:esty@raharja.info), [chandrabuana@raharja.info](mailto:chandrabuana@raharja.info)

**ABSTRACT**

Effected by the rapid development of the current era, resulting in increased market opportunities increasingly available and indirectly sparked the growth of the Event Organizer in Indonesia. Conventional promotional strategy is no longer considered to be tough to win the competition, Event Organizer creates the concept of promotion through event a unique, attractive and communicative. PT. Tung Guenta K. Resources is an agency engaged in the Event Organizer and educational seminars, which was founded by Mr. Richard Tan and Mr. Tung Desem Waringin. As for the obstacles when running this Event Organizer on their financial reports. Current sales report data rendering is still done manually so that it allows documents lost or damaged before the reported financial goto. Report sales the sales sometimes differ, resulting in the report does not comply with the financial calculations. This research was made to produce a sales report information system designs that can help this Event Organizer. Methodology the results used in this study consists of an analysis with SWOT analysis Method, the method of the design with the Unified Modeling Language. Method of making a program with PHP, CSS and HTML. Method of making the application with a tool Database with MySQL, Notepad, with Google Chrome and Browser testing method with Blackbox Testing. Conclusion this study i.e. the availability of a system that can meet the sales report management activities and the process of making a systematic report so that it can present the sales reports with on time.

Keywords: Event Organizer, Information Systems Design, Sales Reports.

## 1. PENDAHULUAN

### Latar Belakang

Era modern yang penuh dengan berbagai jenis promosi baik langsung maupun tidak langsung adalah salah satu penyebab berkembangnya profesi *Event Organizer* (EO). Strategi promosi konvensional tidak lagi dianggap tangguh untuk memenangi persaingan, EO menciptakan konsep promosi melalui *event* yang unik, komunikatif dan atraktif. Konsep itu diwujudkan melalui proses persiapan dan eksekusi untuk mewujudkan tujuan promosi, yaitu meningkatkan *brand image* dan *awareness* produk yang akhirnya berdampak pada angka penjualan yang naik. Kinerja EO tidak hanya di bagian promosi saja. Ada banyak peluang yang dapat dijadikan proyek oleh EO antara lain perayaan ulang tahun perusahaan, *in house training*, *public training* dan sebagainya. *Event Organizer* terdiri dari dua kata dalam bahasa Inggris, yaitu *Event* dan *Organizer*. Dalam bahasa Indonesia, *event* berarti acara, sedangkan *organizer* berarti pengatur. Pengertian harfiahnya sangat sederhana, yaitu pihak yang mengatur konsep dan teknis acara, namun bila kita melihat aktivitas yang dilakukan akan menjadi sangat rumit karena pengatur yang dimaksud bukan hanya satu orang tapi juga tim yang terdiri dari banyak orang yang membawahi bidang sesuai ahlinya masing-masing. Acara juga memiliki arti, mulai dari

pertunjukan musik, *in-house training*, *public training*, pameran dan lain sebagainya. Sehingga diwajibkan bagi tim inti EO untuk menguasai banyak acara. PT. Tung Desem Waringin Resources (selanjutnya pada penelitian ini disingkat menjadi PT. TDW Resources) merupakan suatu lembaga yang bergerak di bidang *Event Organizer* dan Seminar Pendidikan yang didirikan oleh Mr. Richard Tan dan Mr. Tung Desem Waringin. PT. TDW Resources merupakan *affiliate* dari *Success Resources* yang berpusat di Singapore. *Success Resources* merupakan organisasi pendidikan yang mempromosikan program pengembangan bisnis dan pribadi di Asia. Lebih dari 200 ribu peserta dari 15 (lima belas) negara telah mengikuti program yang diadakan oleh *Success Resources*. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, untuk tahap penyusunan acara seminar pada setiap pemilihan tanggal, tempat dan pembicara sudah terencana dengan baik dan diatur oleh *manager*, demikian juga dengan pembicara seminar. Namun dalam hal *budget* dan laporan penjualan seminar masih menggunakan *Microsoft Excel*, dengan penyajian data masih secara manual yang kemungkinan dokumennya dapat hilang atau rusak sebelum dilaporkan kebagian keuangan. Laporan penjualan masing - masing *sales* hanya menggunakan *Microsoft Excel* hal ini yang terkadang mengakibatkan laporan tersebut tidak sesuai perhitungan yang dilakukan bagian keuangan.

### Rumusan Masalah

Adapun rumusan masalah PT. TDW Resources antara lain : 1) Bagaimana sistem informasi laporan penjualan per seminar di PT. TDW Resources?, 2) Apakah General Manager dapat dengan mudah menganalisa data penjualan dari data operasional?, 3) Bagaimana membuat sistem yang dapat mengetahui kondisi *intern* yang terjadi dengan cepat dan akurat?.

### Tujuan Penelitian

Penelitian ini memiliki tujuan sebagai berikut: 1) Tujuan operasional: Untuk mengetahui bagaimana sistem yang sedang berjalan dan masalah apa saja yang ada dalam proses laporan penjualan pada PT. TDW Resources, 2) tujuan fungsional: Agar hasil penelitian ini dapat dimanfaatkan dan digunakan oleh para staf di PT. TDW Resources sebagai referensi pemecahan masalah dengan cepat dan akurat.

### Tinjauan Pustaka

Tinjauan pustaka memuat kajian pustaka yang berupa *Literatur Review* dan Landasan Teori yang bersumber dari Prosiding, buku-buku dan jurnal yang relevan dengan penelitian ini.

### Landasan Teori

#### Definisi Desain Sistem

Desain Sistem adalah Tahap setelah analisis dari siklus pengembangan sistem yang terdiri dari pendefinisian kebutuhan-kebutuhan fungsional dan persiapan untuk rancang bangun implementasi dan menggambarkan bagaimana suatu sistem dibentuk. Tahap desain sistem mempunyai 2 (dua) tujuan utama, yaitu: 1) Untuk memenuhi kebutuhan pemakai sistem, 2) Untuk memberikan gambaran yang jelas dan rancang bangun yang lengkap pada pemrogram komputer dan ahli-ahli teknik yang terlibat dan lebih condong pada desain sistem yang terperinci [1].

#### Definisi Sistem Informasi

Sistem informasi adalah suatu pengorganisasian peralatan yang mengumpulkan, menginput, memproses, mengontrol dan melaporkan informasi untuk pencapaian tujuan perusahaan [2]. Sistem informasi (*information system*) merupakan kombinasi teratur dari orang-orang, perangkat keras (*hardware*), perangkat lunak (*software*), jaringan komunikasi, dan sumber daya data yang mengumpulkan, mengubah, dan menyebarkan informasi dalam sebuah organisasi [3]. Sistem informasi adalah suatu sistem di dalam suatu organisasi yang mempertemukan kebutuhan pengolahan transaksi harian yang mendukung fungsi operasi organisasi yang bersifat manajerial dengan kegiatan strategi dari suatu organisasi untuk dapat menyediakan laporan-laporan yang diperlukan oleh pihak luar

tertentu [4]. Sistem informasi memiliki Komponen-komponen, yang terdiri dari : *input*, *output*, basis data, model dan teknologi [5]. Sistem informasi merupakan sebuah susunan yang terdiri dari beberapa komponen atau elemen. Komponen sistem informasi tersebut terdiri dari : blok masukan, blok model, blok keluaran, blok teknologi dan blok basis data [3].

#### Definisi Laporan Penjualan

Penjualan merupakan bagian integral dari fungsi pertukaran dan bagi produsen, memutuskan kapan untuk menjual merupakan bahan pertimbangan pokok dalam pemasaran [6]. Penjualan adalah proses pertukaran barang atau jasa yang bernilai sama atau seharga dengan barang atau jasa yang ditukarkan [7].

#### Definisi Event Organizer

*Event organizer* (EO) memiliki berbagai nama, seperti *event coordinator*, *event planner*, maupun *event management*. Namun secara garis besar, tetap memiliki fungsi dan tugas yang sama. EO adalah perusahaan yang bercirikan sebagai berikut : EO merupakan sebuah bisnis dan profesi yang menawarkan jasa, EO mengumpulkan dan mempertemukan khalayak untuk sebuah tujuan, EO bertanggung jawab melakukan penelitian, membuat desain *event*, merencanakan, melakukan koordinasi, supervisi, dan pengawasan terhadap pelaksanaan, kelangsungan, realisasi dan keberhasilan sebuah *event*, serta EO memproduksi atau menghadirkan sebuah *event* untuk memenuhi kebutuhan serta keinginan atas permintaan klien, penyelenggara, orang atau instansi yang mempunyai hajat [8].

#### Literatur Review

Penelitian sebelumnya (*Literature review*) merupakan *Survey literature* tentang penemuan-penemuan yang di lakukan oleh peneliti sebelumnya (*Empirical finding*) yang berhubungan dengan topik penelitian [9].

*Literatur review* pada penelitian ini antara lain: 1) Penelitian yang telah dilakukan dan berjudul "Sistem Informasi Keuangan Berbasis Desktop dengan Java Standard Edition & MySQL di Sekolah Tinggi Teknologi Nurul Jadid Paiton Probolinggo". Sistem informasi keuangan berbasis *desktop* ini merupakan sebuah aplikasi keuangan terkomputerisasi yang menghasilkan disiplin administrasi keuangan sekaligus menjadi solusi alternatif dari permasalahan yang timbul [10]. 2) Jurnal penelitian yang telah dilakukan dan berjudul "Desain Media Komunikasi Visual Sebagai Sarana Penunjang Promosi Penjualan Produk Studi Kasus PT. Panca Budi Pratama". Jurnal ini menjelaskan tentang PT. Panca Budi Pratama sebagai sarana penunjang promosi,

penjualan ini ditujukan untuk pelanggan PT. Panca Budi Pratama [11]. 3) Penelitian yang dilakukan dan berjudul “Perancangan Sistem Informasi Penjualan Properti pada PT. Mustika Hadi Asri Tangerang”. Penelitian ini merancang sebuah aplikasi di bagian pemasaran untuk mendukung penjualan rumah di perusahaan ini [12]. 4) Penelitian yang telah dilakukan dan berjudul “Perancangan Sistem Informasi Penjualan *Online* pada PT. Ochikawa Headwears Project”. Penelitian ini bertujuan untuk menghasilkan suatu sistem penjualan yang menggunakan media *web* atau internet dalam memasarkan topi jaring secara *online* [13].

## 2. METODOLOGI

Metodologi penelitian ini mencakup beberapa metode yakni :

### Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data untuk penelitian ini dilakukan dengan 3 (tiga) cara, yaitu: 1) Pengamatan (*Observation*) : pengamatan yang dilakukan yaitu dengan cara pengamatan secara langsung pada lokasi penelitian yaitu pada PT. TDW Resources guna mendapatkan data-data yang dibutuhkan, dengan melakukan analisa dan evaluasi terhadap data yang berkaitan dengan topik penelitian yang akan dibahas, yaitu data penjualan, data kinerja *sales* dan data per seminar dengan jangka waktu selama 1 (satu) bulan. 2) Wawancara (*Interview*) : wawancara dilakukan secara langsung kepada *stakeholders* PT. TDW Resources yaitu kepada *Sales/Telemarketing*, *Sales Admin*, Pembeli Produk Seminar, *Trainer*, *General Manager* dan Pemilik. 3) Metode Kepustakaan (*Library Research*) : metode kepustakaan ini sangat penting untuk dilakukan guna mendapatkan bahan dan sumber-sumber yang valid untuk penelitian ini.

### Metode Analisa

Metode dalam penelitian ini menggunakan analisis SWOT (*Strengths, Weakness, Opportunity, Threats*). Analisis SWOT merupakan suatu metode yang digunakan untuk melihat kondisi PT. TDW Resources baik internal maupun eksternal yang kemudian dijadikan indikator untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman terhadap PT. TDW Resources, sehingga dapat membantu manajer dalam pembuatan keputusan (strategi penjualan). Analisa SWOT PT. TDW Resources dijelaskan pada tabel 1 dan tabel 2 dibawah.

### Metode Rancangan

Metode rancangan yang digunakan terdiri atas: 1) Rancangan Model : didalam penelitian ini,

digunakan metode rancangan model yang berorientasi objek dengan menggunakan UML (*Unified Modeling Language*) yaitu menggunakan *software Visual Paradigm for UML*. 2) Bahasa Pemrograman : Sistem pembuatan program dibangun menggunakan program *PHP*, *CSS*, dan *HTML*. 3) *Editor* : Untuk pembuatan aplikasi pada penelitian ini dibuat dengan *tool Notepad ++*. 4) *Database* yang digunakan menggunakan *MySQL*. 5) *Browser* : Untuk *Browser*-nya digunakan *Google Chrome*.

### Metode Pengujian

Metode pengujian yang digunakan adalah pengujian *Blackbox testing* sehingga dapat diketahui apakah sistem sesuai dengan apa yang diharapkan oleh *stakeholder*. Tabel pengujian *Blackbox testing* ada pada tabel 3 dibawah.

## 3. PEMBAHASAN

PT. TDW Resources merupakan suatu lembaga yang bergerak dibidang *Event Organizer* dan seminar pendidikan yang berdiri tahun 2002 didirikan oleh Mr. Richard Tan dan Mr. Tung Desem Waringin. PT. TDW Resources merupakan *affiliate* dari *Success Resources* yang berpusat di Singapore. *Success Resources* merupakan organisasi pendidikan yang mempromosikan program pengembangan bisnis dan pribadi di Asia.

Saat ini PT. TDW Resources merupakan *Event Organizer* terbesar di Indonesia untuk bidang acara Seminar atau *Workshop*. PT. TDW Resources telah membawa beberapa nama besar di bidang pendidikan di dunia ke Indonesia seperti Robert T. Kiyosaki; Penulis buku *Best Seller 'Rich Dad, Poor Dad'*(2005), John Gray; Penulis buku *Best Seller 'Man From Mars, Women From Venus'*(2006), David Novac: *'Stock Expert'*(2005), Dolf de Roos: *'Property Investor'*(2006), Fabian Lim: *'Asia's Internet Marketing Guru'* (2007-now), Dr. Ernest Wong: *'Education Expert'* (2005-now), Mark Joyner: *'Internet Marketing Expert'*(2008), Stephen Pierce: *'Internet Marketing Expert'*(2008), Tom Hua: *'Internet Marketing Expert'* (2006), dll. Lebih dari 200 ribu dari 15 negara telah mengikuti program yang diadakan oleh *Success Resources*.

Tahun ini PT. TDW Resources juga kembali mendatangkan pembicara kelas dunia yaitu Anthony Robbins.

### Analisis SWOT

Analisis SWOT digunakan dalam rangka mengidentifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan suatu strategi. Analisa ini

didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strengths*) dan peluang (*Opportunity*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*Weakness*) dan ancaman (*Threats*). Analisa ini dikategorikan kedalam 2 (dua) bagian, yaitu : 1) internal (kekuatan dan kelemahan), 2) eksternal (peluang dan ancaman) perusahaan [14].

Berikut hasil analisa faktor internal dan eksternal PT. TDW Resources yang dapat dilihat pada tabel 1 dibawah ini :

**Tabel 1. Tabel SWOT (Faktor-faktor Strategi Internal dan Eksternal)**

Factor-faktor Strategi Internal	Factor-faktor Strategi Eksternal
<p><b>Kekuatan/Strengths (S)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mampu menyelenggarakan kegiatan <i>Event Organizer</i> dalam berbagai bentuk dan menyelenggarakan kegiatan seminar pendidikan secara profesional.</li> <li>2. <i>Customer</i> tetap memilih dan menggunakan jasa <i>Event Organizer</i> PT. TDW Resources yang merupakan <i>Leader EO</i> di Indonesia.</li> <li>3. SDM yang berkualitas dibidang <i>Event Organizer</i> yang solid dan handal.</li> </ol>	<p><b>Kelemahan/Weaknesses (W)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Belum tersedianya aplikasi yang menyediakan informasi secara lengkap mengenai kegiatan-kegiatan <i>Event Organizer</i> PT. TDW Resources yang dibutuhkan <i>Customer</i>.</li> <li>2. Masih adanya keterlambatan informasi yang diterima <i>Customer</i>.</li> <li>3. Masih terjadinya <i>Human Error</i>.</li> </ol>
<p><b>Peluang/Opportunities (O)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ketersediaan informasi yang cukup banyak dan luas mengenai reputasi baik PT. TDW Resources.</li> <li>2. Perkembangan teknologi informasi yang pesat saat ini memunculkan peluang <i>Event Organizer</i> banyak dibutuhkan oleh masyarakat.</li> </ol>	<p><b>Ancaman/Threats (T)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Keberadaan para pesaing dibidang yang sama, yaitu <i>Event Organizer</i>.</li> <li>2. Gangguan dari pihak luar berupa informasi yang buruk atau adanya <i>kejahat</i> yang dapat mencemarkan reputasi PT. TDW Resources.</li> </ol>

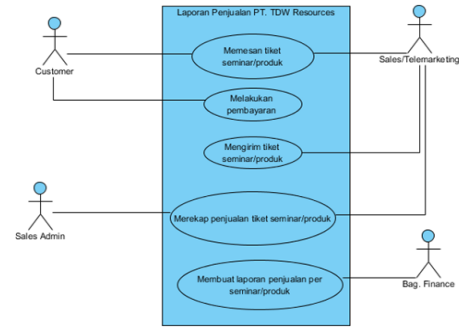
Berdasarkan tabel diatas, maka dilakukan analisa untuk mencari strategi dengan menggunakan kekuatan yang ada untuk memanfaatkan peluang yang tersedia (Strategi S-O) serta menggunakan kekuatan yang dimiliki untuk mengatasi ancaman yang ada (Strategi S-T). Selain itu dianalisa pula strategi untuk mengurangi kelemahan yang dimiliki dalam meraih peluang yang ada (Strategi W-O) maupun mengatasi ancaman yang ada (strategi W-T). Rangkuman hasil analisa strategi tersebut dapat dilihat pada tabel 2 berikut ini :

**Tabel 2. Tabel Rangkuman Strategi S-O, S-T, W-O dan W-T.**

<p><b>Strategi S-O :</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Meningkatkan kualitas pelayanan yang berhubungan dengan <i>Event Organizer</i>.</li> <li>2. Membangun aplikasi yang dapat memudahkan para <i>Customer</i> untuk mendapatkan informasi lengkap yang berhubungan dengan PT. TDW Resources.</li> </ol>	<p><b>Strategi S-T :</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memanfaatkan sarana pendukung untuk membangun aplikasi yang dapat memenuhi kebutuhan <i>Customer</i>.</li> <li>2. Meningkatkan kinerja staf PT. TDW Resources sehingga mampu menyelenggarakan berbagai bentuk kegiatan dan seminar.</li> </ol>
<p><b>Strategi W-O :</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Membangun aplikasi berbasis informasi yang dibutuhkan <i>Customer</i>.</li> <li>2. Membangun aplikasi yang dibutuhkan PT. TDW Resources seperti aplikasi sistem informasi laporan penjualan agar sistem didalamnya tertata rapih.</li> </ol>	<p><b>Strategi W-T :</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menyediakan informasi yang cepat dan lengkap mengenai kegiatan yang berhubungan dengan <i>Event Organizer</i> kepada <i>Customer</i>.</li> <li>2. Mempertahankan reputasi PT. TDW Resources agar tetap baik dan stabil.</li> </ol>

**Desain Use Case Diagram**

Dibawah ini merupakan Desain Use Case Diagram PT. TDW Resources :

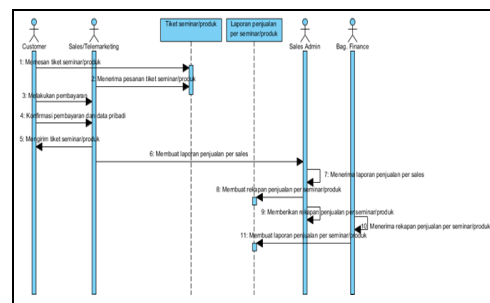


**Gambar 1. Use Case Diagram Laporan Penjualan.**

Keterangan pada gambar 1 diatas sebagai berikut: *Customer* mendengarkan promo lewat radio atau melihat brosur dan *website*, apabila mereka tertarik langsung memesan tiket seminar/produk *by phone, email* atau datang langsung. Setelah *customer* memesan tiket kepada *Sales/Telemarketing*, kemudian *customer* harus melakukan pembayaran menggunakan kartu debit, kartu kredit atau *transfer*. Setelah *Customer* melakukan pembayaran, mereka akan mengkonfirmasi pembayaran tersebut kepada *Sales/Telemarketing* kemudian *Sales* akan segera mengirimkan tiket seminar/produk kepada *Customer*. *Sales Admin* akan membuat rekapan penjualan setelah para *Sales/Telemarketing* membuat laporan penjualan mereka dan menginfokan pengiriman tiket seminar/produk. *Sales Admin* juga akan akan memberikan rekapan penjualan tiket seminar/produk yang kemudian *Bag. Finance* akan membuat laporan penjualan per seminar/produk yang akan digunakan sebagai laporan tahunan penjualan.

**Desain Sequence Diagram**

Dibawah ini merupakan penggambaran sistem yang berjalan dengan *Sequence Diagram* :



**Gambar 2. Sequence Diagram Laporan Penjualan.**



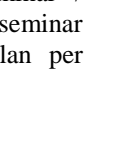

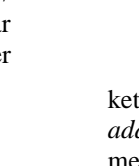

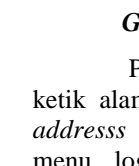

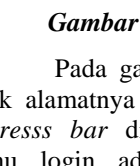

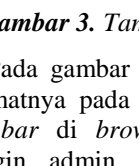
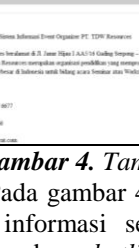
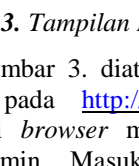
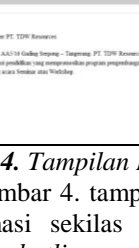
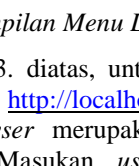

Berdasarkan gambar 2. diatas, alur *Sequence Diagram* yang berjalan tersebut memiliki 4 (empat) *Actor* yang melakukan kegiatan, yaitu *Customer, Sales/Telemarketing, Sales Admin* dan *Bag. Finance*. Kemudian 2 (dua) *Lifeline* yang meliputi Tiket Seminar/Produk dan Laporan Penjualan. Lalu terdapat 12 (dua belas)

*Message* , diantaranya : Memesan tiket seminar / produk, menerima pesanan tiket seminar / produk, melakukan pembayaran, konfirmasi pembayaran dan data pribadi, menerima konfirmasi pembayaran dan data *customer*, mengirim tiket seminar/produk, membuat laporan penjualan per *sales*, menerima laporan penjualan per *sales*, membuat rekapan penjualan per seminar / produk, memberikan rekapan penjualan per seminar / produk, menerima rekapan penjualan per seminar / produk dan membuat laporan penjualan per seminar / produk.

**Testing**

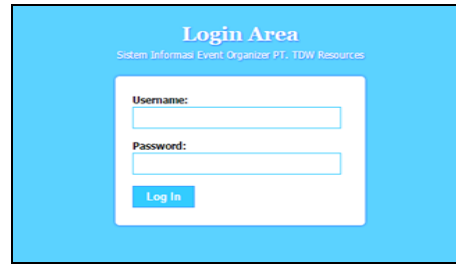
Penelitian ini menggunakan metode *Blackbox testing*, yang hasilnya dapat dilihat pada tabel 3 dibawah ini :

**Tabel 3. Tabel Pengujian Black box testing**

No.	Skenario pengujian	Test Case	Hasil yang diharapkan	Hasil pengujian	Keimpulan
1.	Berhasil Login		Masuk ke Homepage		Valid
2.	Berhasil masuk kedalam Submenu Master Data 1		Masuk ke Submenu User		Valid
3.	Berhasil masuk kedalam Submenu Master Data 2		Masuk ke Submenu Seminar dan Training		Valid
4.	Berhasil masuk kedalam Submenu Master Data 3		Masuk ke Submenu Produk		Valid
5.	Berhasil masuk kedalam Submenu Master Sales/ Penjualan 1		Masuk ke Submenu Sales		Valid
6.	Berhasil masuk kedalam Submenu Master Sales/ Penjualan 2		Masuk ke Submenu Transaksi Tiket		Valid
7.	Berhasil masuk kedalam Submenu Master Sales/ Penjualan 3		Masuk ke Submenu Transaksi Produk		Valid
8.	Berhasil masuk ke menu Laporan		Masuk ke menu Laporan		Valid

**Implementasi Desain Sistem**

Pada implementasi desain sistem kali ini menampilkan tampilan *login* merupakan tampilan utama dari sistem, setiap *user* yang ingin masuk ke dalam sistem maka harus melakukan *login* terlebih dahulu. Berikut tampilan menu *Login* :



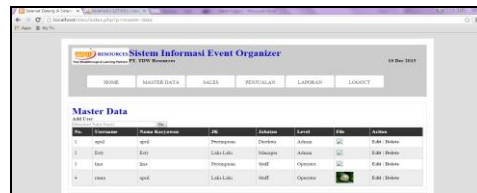
**Gambar 3. Tampilan Menu Login**

Pada gambar 3. diatas, untuk *Loginnya* ketik alamatnya pada <http://localhost/sieo> pada *addresss bar* di *browser* merupakan tampilan menu login admin, Masukkan *username* dan *password* untuk bisa masuk ke *web admin*.



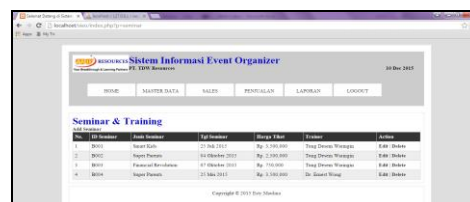
**Gambar 4. Tampilan Menu Home**

Pada gambar 4. tampilan menu *homenya* memiliki informasi sekilas tentang PT. TDW Resources dan *hotline service* untuk para *customer* serta pilihan-pilihan lain yang tersedia pada menu *home* tersebut.



**Gambar 5. Tampilan Submenu User**

Tampilan gambar 5. diatas, yaitu Submenu *User*, submenu ini masuk kedalam submenu *Master*. Untuk diketahui bersama bahwa Submenu *master data* memiliki 3 (tiga) submenu yaitu : *User*, *Seminar* dan *Training* serta submenu *Produk*. Dibawah ini merupakan tampilan submenu *Seminar* dan *Training* :

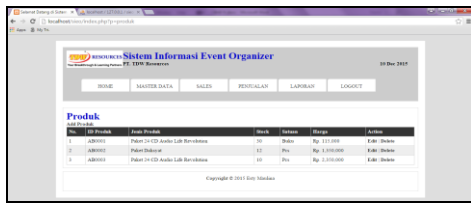


**Gambar 6. Tampilan Submenu Seminar dan Training**

Dalam tampilan submenu *Seminar* dan *Training* ini terdapat banyak informasi penting seperti *jadwal seminar* dan *training* yang

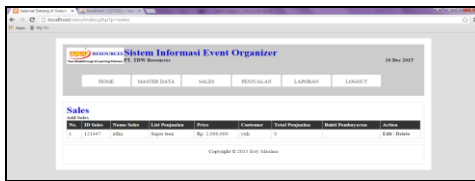
diselenggarakan oleh PT. TDW Resources yang sangat bermanfaat bagi para *user*.

Berikut ini tampilan Submenu Produk :



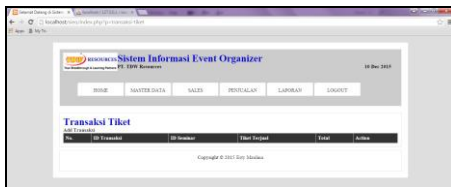
**Gambar 7.** Tampilan Submenu Produk

Pada tampilan gambar 7. diatas menjelaskan tentang Produk dan spesifikasinya, yang terdiri atas ID produk, Jenis produk, *Stock* produk, Satuan produk, sekaligus Harga dari produk tersebut.



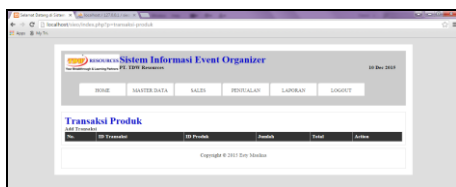
**Gambar 8.** Tampilan Menu Sales

Pada tampilan gambar 8. menu master *Sales*/penjualan diatas, terdapat beberapa submenu yaitu : Transaksi Tiket dan Transaksi Produk. Dibawah ini submenu transaksi tiket :



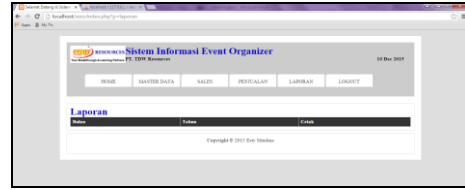
**Gambar 9.** Tampilan Submenu Transaksi Tiket

Tampilan submenu transaksi tiket pada gambar 9. diatas, terdapat informasi mengenai tiket yang terjual atas seminar/*training* yang akan diselenggarakan beserta dengan total keseluruhan tiket terjual yang merupakan informasi yang sangat diperlukan oleh manajemen PT. TDW Resources sebagai bahan pengambilan keputusan.



**Gambar 10.** Tampilan Submenu Transaksi Produk

Tampilan submenu Transaksi produk pada gambar 10. diatas, menjelaskan tentang jumlah transaksi suatu produk, baik berupa transaksi *toolkit* seminar maupun *toolkit* *training* beserta dengan total keseluruhannya dan juga *action* yang dilakukan.



**Gambar 11.** Tampilan Menu Laporan

Pada tampilan gambar 11. menu laporan diatas, terdapat menu Master Data, *Sales*, Penjualan dan menu Laporan. Menu ini sangat penting bagi manajemen PT. TDW Resources karena berisi laporan-laporan yang sangat dibutuhkan sebagai acuan dalam pengambilan keputusan dan pembuatan kebijakan PT. TDW Resources.

#### 4. KESIMPULAN

Kesimpulan hasil penelitian pada PT. TDW Resources, yaitu : 1) Sistem informasi laporan penjualan per seminar pada PT. TDW Resources yang sedang berjalan saat ini masih kurang baik dikarenakan masih menggunakan sistem konvensional atau manual. Seperti pencatatan penjualan dan pembuatan laporan dengan menggunakan *Microsoft Excel* sehingga untuk dapat menyajikan laporan yang diperlukan membutuhkan waktu lama dan hasilnya kurang akurat. 2) *General Manager* saat ini belum dapat dengan mudah menganalisa data penjualan dari data operasional karena belum adanya aplikasi yang membantu *General Manager* dalam menganalisa data penjualan tersebut. 3) Untuk dapat membuat sistem yang dapat mengetahui kondisi *intern* yang terjadi dengan cepat dan akurat adalah dengan dibuatnya aplikasi sistem informasi laporan penjualan yang didalamnya menggunakan metode berorientasi objek dengan *Unified modeling Language* (UML) serta menggunakan bahasa pemrograman PHP dan *databasenya* menggunakan MySQL, dengan tersedianya sistem ini maka dapat memenuhi kegiatan dalam pengelolaan laporan penjualan dan proses pembuatan laporannya tersistem sehingga dapat menyajikan laporan penjualan kepada pimpinan *Event Organizer* dengan tepat waktu.

#### Saran

Saran yang disampaikan yaitu: 1) Disarankan menggunakan sistem komputerisasi agar laporan penjualan pada PT. TDW Resources berjalan efektif, akurat dan mudah dalam pengolahan datanya dan hendaknya terus menerus melakukan *back up* data agar keamanan data tetap terjaga. 2) Disarankan untuk adanya kerja sama dalam melakukan pendataan penjualan sehingga dihindarkan adanya terjadinya kehilangan data yang disimpan serta dapat membantu *General Manager* dalam menganalisa data penjualan

sebagai bahan pengambilan keputusan. 3) Disarankan pada saat memasukkan data perlu ditingkatkan ketelitian untuk meminimalkan kesalahan data, dengan demikian hasil laporan penjualan akan sesuai dengan yang diharapkan dan sistem aplikasi laporan penjualan yang dibuat dapat mengetahui kondisi *intern* yang terjadi dengan cepat dan akurat.

#### DAFTAR PUSTAKA

- [1] Darmawan, Deni, "Sistem Informasi Manajemen". Bandung : PT. Remaja Rosdakarya Offset, 2013.
- [2] Albar, Muhammad Ridha dan Rosdiani Achmad, "Analisis Sistem Informasi Pelayanan Izin Mendirikan Bangunan Menggunakan Pendekatan Framework ITPOSMO (Studi Kasus Dinas Tata Kotadan Pertamanan Kota Ternate)", Yogyakarta: *Prosiding Seminar Nasional Teknologi Informasi dan Multimedia (Semnasteknomedia)*, STMIK AMIKOM Yogyakarta 19 Januari 2013.
- [3] Yakub, "Pengantar Sistem Informasi". Yogyakarta : Graha Ilmu, 2012.
- [4] Sutabri, Tata, "Analisis Sistem Informasi". Yogyakarta : ANDI, 2012.
- [5] Magdalena, Hilyah, "Strategi Memanfaatkan Internet dalam Upaya Menerapkan Konsep Paperless Office di BAAK". Yogyakarta : *Prosiding Seminar Nasional Teknologi Informasi dan Multimedia (Semnasteknomedia)*, STMIK AMIKOM Yogyakarta 19 Januari 2013.
- [6] Hanafie, Rita, "Pengantar Ekonomi Pertanian". Yogyakarta : ANDI, 2010.
- [7] Prananingrum, Lely, Anggie Sukma D.J, Budi Utami Fahnun, Dionysia Kowanda. "Perancangan Sistem Penjualan Fashion Online Pada TokoMozalea Collection". Yogyakarta : *Prosiding Seminar Nasional Teknologi Informasi dan Multimedia (Semnasteknomedia)*, STMIK AMIKOM Yogyakarta 19 Januari 2013.
- [8] Natoradjo, Sulyus, "Dasar-dasar Event Organizing", Jakarta, 2011.
- [9] Mulyandi, Muhammad Rachman, Monica, Ega Mawarni, Arfiah dan Liya Jayanti. "Aplikasi Sistem Informasi Laporan Penggajian Guru Honor Berbasis Web pada SMA Negeri 6 Tangerang". *Prosiding Seminar Nasional Teknologi Informasi dan Multimedia (Semnasteknomedia)*, STMIK AMIKOM Yogyakarta 19 Januari 2013.
- [10] Huda, Syaiful, "Sistem Informasi Keuangan Berbasis Desktop dengan Java Standard Edition & MYSQL di Sekolah Tinggi Teknologi Nurul Jadid Paiton Probolinggo" Probolinggo, 2014.
- [11] Sunarya Lusyani, Mukti Budiarto dan Febryan Sugeanto, "Desain Media Komunikasi Visual Sebagai Sarana Penunjang Promosi Penjualan Produk Studi Kasus PT. Panca Budi Pratama". Sekolah Tinggi Manajemen Informatika dan Komputer Raharja, dalam *Jurnal CSRID* Vol 3 No 2 Juni 2011.
- [12] Reza, Fachri Firza, "Perancangan Sistem Informasi Penjualan Properti pada PT. Mustika Hadi Asri Tangerang", 2011.
- [13] Gustiana, Iyan, "Perancangan Sistem Informasi Penjualan On Line pada PT. Ochikawa Headwears Project", Universitas Komputer Indonesia, Jakarta, 2010.
- [14] Dewi Amalya, Meta, Anggi anggraini dan Jaka Mahmud, "Electronic customer relationship management sebagai penunjang pelayanan pelanggan di PT. Bintang Jasa Gemilang", Sekolah Tinggi Manajemen Informatika dan Komputer Raharja, dalam *Jurnal SENSI* Vol.1 No.1, Agustus 2015.