

KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI DAN PENDIDIKAN TINGGI

POLITEKNIK PALCOMTECH

LAPORAN TUGAS AKHIR

***WEBSITE PENJUALAN SPARE PART MOBIL PADA PT
KUMALA JAYA LESTARI***



Diajukan oleh :

- 1. AHMAD NURWANSYAH /031140080**
- 2. RIZKI RACHMATULLAH /031140079**

Untuk Memenuhi Sebagian Syarat Mencapai Gelar Diploma Tiga

PALEMBANG

2018

KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI DAN PENDIDIKAN TINGGI

POLITEKNIK PALCOMTECH

LAPORAN TUGAS AKHIR

***WEBSITE PENJUALAN SPARE PART MOBIL PADA PT
KUMALA JAYA LESTARI***



Diajukan oleh :

- 1. AHMAD NURWANSYAH /031140080**
- 2. RIZKI RACHMATULLAH /031140079**

Untuk Memenuhi Sebagian Syarat Mencapai Gelar Diploma Tiga

PALEMBANG

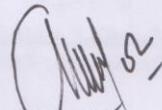
2018

KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI DAN PENDIDIKAN TINGGI
POLITEKNIK PALCOMTECH

HALAMAN PENGESAHAN PEMBIMBING

NAMA / NPM : 1. AHMAD NURWANSYAH / 031140080
: 2. RIZKI RACHMATULLAH / 031140079
PROGRAM STUDI : MANAJEMEN INFORMATIKA
JENJANG PENDIDIKAN : DIPLOMA TIGA (DIII)
JUDUL LAPORAN : *WEBSITE* PENJUALAN *SPARE PART*
MOBIL PADA PT KUMALA JAYA LESTARI

Tanggal : 08 Agustus 2018
Pembimbing,



Arsia Rini, S.Kom., M.Kom.
NIDN: 0222098801

Mengetahui,
Direktur,



Benedictus Effendi, S.T., M.T.
NIP : 09.PCT.13

KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI DAN PENDIDIKAN TINGGI
POLITEKNIK PALCOMTECH

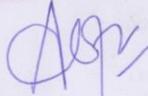
HALAMAN PENGESAHAN PENGUJI

NAMA / NPM : 1. AHMAD NURWANSYAH / 031140080
: 2. RIZKI RACHMATULLAH / 031140079
PROGRAM STUDI : MANAJEMEN INFORMATIKA
JENJANG PENDIDIKAN : DIPLOMA TIGA (DIII)
JUDUL LAPORAN : WEBSITE PENJUALAN SPARE PART
MOBIL PADA PT KUMALA JAYA LESTARI

Tanggal : 08 Agustus 2018

Tanggal : 08 Agustus 2018

Penguji 1 :



Mustika, S.Kom., M.Kom.
NIDN : 0204038302

Penguji 2 :



Fatmariani, S.Kom., M.Kom.
NIDN : 0214036903



Menyetujui
Direktur,

Benedictus Effendi, S.T., M.T.
NIP : 09.PCT.13

ABSTRAK

AHMAD NURWANSYAH, RIZKI RACHMATULLAH, *Website Penjualan Spare Part Mobil Pada PT Kumala Jaya Lestari Menggunakan Metode Prototype.*

PT Kumala Jaya lestari adalah perusahaan yang menjual jenis spare part mobil. Sebelumnya PT Kumala Jaya Lestari melakukan promosi penjualan spare part dengan cara memasang foto atau memposting pada media instagram dengan tujuan dapat dilihat oleh masyarakat. Media instagram yang digunakan oleh PT Kumala Jaya Lestari masih memiliki kelemahan diantaranya pelanggan akan kesulitan mencari gambar spare part yang di inginkan karena tidak adanya akses pencarian berdasarkan nama barang, serta informasi barang yang kurang lengkap pada foto di instagram tersebut sehingga proses penyampaian informasi barang kepada pelanggan kurang efektif. Alternative media promosi yang dapat digunakan yaitu website. Website merupakan salah satu alat penunjang, sebagai media untuk mendapatkan informasi dan sebagai sarana promosi di dunia internet. Website dibuat dengan tujuan agar pelanggan dapat berinteraksi dengan penyedia informasi dengan mudah dan cepat. Oleh karena itu PT Kumala Jaya Lestari membutuhkan website sebagai media untuk mempromosikan produknya. Dengan memanfaatkan teknologi internet di harapkan mampu memberikan informasi yang dibutuhkan perusahaan secara cepat tepat dan efisien. Salah satu metode yang dapat diterapkan dalam pembuatan situs website ini adalah metode prototype, metode prototype adalah pengembangan yang cepat dan pengujian terhadap model kerja (prototipe) dari aplikasi baru melalui proses interaksi dan berulang-ulang yang biasa digunakan ahli sistem informasi dan ahli bisnis, metode prototype merupakan metode yang memiliki lima tahapan yaitu identifikasi kebutuhan, membangun prototype, menguji prototype, pengkodean sistem, dan pengujian sistem. Kemudian suatu situs website penjualan spare part mobil menggunakan metode prototype untuk membangun website penjualan spare part mobil pada PT Kumala Jaya Lestari.

Kata Kunci: *Prototype, spare part, PT Kumala Jaya Lestari*

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Penjualan merupakan sebuah kegiatan yang bertujuan untuk mencari, mempengaruhi dan memberi petunjuk kepada pembeli agar dapat menyesuaikan kebutuhannya dengan produk yang ditawarkan serta mengadakan perjanjian mengenai harga yang menguntungkan bagi kedua belah pihak. Selain itu penjualan dapat diartikan sebagai sebuah usaha atau langkah nyata yang dilakukan untuk memindahkan suatu produk, baik itu berupa barang ataupun jasa, dari produsen kepada konsumen.

PT Kumala Jaya Lestari merupakan perusahaan yang bergerak dibidang penjualan, produksi dagang yang dipasarkan ada 2 yaitu barang baru dan barang *second* (bekas). Barang baru merupakan *spare part* yang dibeli langsung dari distributor sedangkan barang *second* merupakan *spare part* yang dibeli dari pelanggan atau konsumen. Jenis-jenis *spare part* yang dijual diperusahaan memiliki beberapa kategori yaitu seperti Toyota, Daihatsu, Mitsubishi, Isuzu, Suzuki, dan Honda.

Pihak perusahaan melakukan promosi untuk meningkatkan angka penjualan, media promosi yang digunakan adalah media *instagram*, hal tersebut dinilai kurang efektif, karena *update* foto *spare part* yang dijual tidak keseluruhan dan tidak dicantumkan harga, serta *update* foto yang tidak rutin sehingga hal tersebut kurang membantu dalam upaya penjualan *spare part*.

Dalam melakukan kegiatan pemasaran *spare part* mobil Toyota, Daihatsu, Mitsubishi, Isuzu, Suzuki, dan Honda kepada pelanggan, setiap hari para karyawan melayani para pembeli yang datang langsung ke PT untuk membeli perlengkapan mobil. Sedangkan dalam proses pelanggan melakukan penjualan *spare part*, pelanggan juga langsung datang ke PT lalu menunjukkan barang yang ingin dijual kepada pramuniaga, jika barang masih layak dipakai dan harga sudah disepakati, maka proses pembelian pun dilakukan oleh pihak perusahaan. Hal tersebut dinilai kurang efisien karena jika pelanggan berada diluar kota maka pelanggan harus datang terlebih dahulu untuk membeli maupun menjual *spare part* ke PT Kumala Jaya Lestari.

Setiap nota atau bukti hasil penjualan maupun pembelian akan di catat dibuku besar dan akan di data ulang oleh bagian administrasi menggunakan aplikasi *spreadsheet*. Hal tersebut kurang efektif karena pendataan tersebut masih tinggi resiko, disamping karena data tersebut bisa hilang karena virus atau pun kerusakan lain pada komputer, cara pendataan tersebut tidak terintegrasi atau berhubungan satu sama lain, karena masih di data sendiri-sendiri atau terpisah.

Maka untuk mengatasi permasalahan di perusahaan tersebut, diperlukan *website* penjualan sebagai media promosi dalam penjualan *spare part* sekaligus membantu perusahaan dalam mengolah data barang serta mempermudah para pelanggan dalam membeli *spare part* mobil pada PT

Kumala Jaya Lestari sehingga pelanggan tidak perlu datang langsung ke perusahaan.

Berdasarkan uraian diatas, maka penulis mengangkat judul : “*Website Penjualan Spare Part Mobil Pada PT Kumala Jaya Lestari*”.

1.2 Perumusan Masalah

Rumusan yang di bahas dalam laporan ini sesuai latar belakang yang dibahas tentang “*Bagaimana Membangun Website Penjualan Spare Part Mobil Pada PT Kumala Jaya Lestari Dengan Metode Prototype ?*”.

1.3 Batasan Masalah

Agar pembahasan pada Laporan Akhir ini lebih terarah dan tidak menyimpang dari permasalahan yang ada, maka ruang lingkup yang akan dibahas pada laporan akhir ini adalah sebagai berikut :

1. Pembuatan *Website Penjualan Spare Part Mobil Pada PT Kumala Jaya Lestari* menggunakan Metode *Prototype* dan Bahasa pemograman yang digunakan adalah PHP dan database *MySQL*.
2. Data yang akan diolah berupa data pembelian, penjualan, stok barang, pengiriman, pembayaran dan pelanggan serta menghasilkan laporan yaitu laporan stok barang, laporan barang masuk, laporan barang keluar dan laporan penjualan.
3. Aplikasi ini dibuat untuk pelanggan dan perusahaan.

1.4 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk membangun *Website* Penjualan *Spare Part* Mobil Pada PT Kumala Jaya Lestari dengan Metode *Prototype*.

1.5 Manfaat Penelitian

1.5.1 Manfaat Bagi Peneliti

Manfaat penelitian bagi peneliti adalah dapat mengetahui cara kerja sistem penjualan spare part mobil tersebut sehingga peneliti dapat mengembangkan ide dalam merancang sebuah sistem baru dengan menggunakan ilmu pengetahuan yang peneliti dapat selama perkuliahan.

1.5.2 Manfaat Bagi PT Kumala Jaya Lestari

Manfaat yang diperoleh bagi perusahaan tempat dilakukannya penelitian yaitu :

1. Membantu bagian gudang dalam mengolah data stok barang.
2. Mempermudah bagian administrasi dalam mengolah data penjualan, dan data pembelian.
3. Mempermudah bagian pramuniaga dalam mengolah data pelanggan.
4. Mempermudah bagian kasir dalam mengolah data pembayaran dan pengiriman.
5. Membantu manajer dalam mengawasi perkembangan dan hasil penjualan *spare part* PT Kumala Jaya Lestari.

1.5.3 Manfaat Bagi Masyarakat

Manfaat bagi masyarakat adalah mempermudah para pelanggan dalam membeli *spare part* mobil pada PT Kumala Jaya Lestari sehingga pelanggan tidak perlu datang langsung ke perusahaan.

1.5.4 Manfaat Bagi Akademik

Manfaat bagi akademik adalah dapat menjadi referensi mahasiswa dalam penulisan lta dikemudian hari sehingga dapat membuat penelitian menjadi lebih baik lagi.

1.6 Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan LTA ini adalah sebagai berikut:

BAB I. PENDAHULUAN

Bab ini menguraikan mengenai latar belakang, perumusan masalah, batasan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II. TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini memuat landasan teori dan objek penelitian.

BAB III. METODE PENELITIAN

Bab ini akan menjelaskan Lokasi dan Waktu Penelitian, Jenis Data, Teknik pengumpulan data dan alat pengembang sistem.

BAB IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Bab ini akan dibahas mengenai hasil yang meliputi flowchart sistem yang berjalan, permasalahan dan kendala, pemecahan masalah, desain dan implementasi desain. Dan juga akan ada

pembahasan terhadap permasalahan dan kendala, usulan penyelesaian dan hasil implementasi.

BAB V. SIMPULAN DAN SARAN

Bab ini berisi kesimpulan dari semua uraian-uraian pada bab-bab sebelumnya dan juga berisi saran-saran yang diharapkan berguna dalam penelitian.