

# skripsi

*by* Lutfi L

---

**Submission date:** 02-Apr-2023 10:51PM (UTC+0700)

**Submission ID:** 2053507852

**File name:** JURNAL\_FULL\_PAPER\_FIX\_MUHAMMAD\_LUTFI\_RIZKI.pdf (1.67M)

**Word count:** 2813

**Character count:** 17306

## Information System Customer Data Based Web in CV Tirta Sejahtera Motor

### [Sistem Informasi Data Pelanggan Berbasis Web di CV Tirta Sejahtera Motor]

Muhammad Lutfi Rizki <sup>1</sup>, Arif Senja Fitriani <sup>2</sup>

<sup>1</sup>) Program Studi Teknik Informatika, Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, Indonesia

<sup>2</sup>) Program Studi Teknik Informatika, Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, Indonesia

\*Email Penulis Korespondensi: [171080200156@umsida.ac.id](mailto:171080200156@umsida.ac.id)<sup>1</sup>, [asfjm@umsida.ac.id](mailto:asfjm@umsida.ac.id)<sup>2</sup>

**Abstract.** In the development of the times, a transportation and technology along with the development of many emerging brands of motorized vehicles. In this discussion a sale of motorized vehicles at CV TIRTA SEJAHTERA MOTOR sells HONDA brand motorized vehicles which are happy to always keep up with the times in competition in the globalized era. In terms of sales, CV TIRTA SEJAHTERA MOTOR was able to sell 3,000 units, with details of sales of 2,000 automatic vehicles, 550 underbone vehicles and 450 clutch vehicles. The marketing system plays an important role as progress to help the progress of a company's goals. CV TIRTA SEJAHTERA MOTOR in promoting its sales relies on field marketing to get consumers. However, the current system still has many shortcomings, especially marketing parties in processing consumer data. In the sales process that runs at CV TIRTA SEJAHTERA MOTOR it is still classified as very manual and not yet effective so that the consumer data approval process is not immediately processed due to the busyness experienced by the superiors so that communication is hampered and not only that. The work process experienced by field marketing was not optimal. This research discusses a website for consumer data information systems at CV TIRTA SEJAHTERA MOTOR.

**Keywords** – dealers, employee, motorcycles, web.

**Abstrak.** Pada perkembangan zaman, sebuah transportasi dan teknologi dengan seiringnya perkembangan banyak bermunculan merek kendaraan bermotor. Dalam pembahasan ini sebuah penjualan kendaraan bermotor di CV TIRTA SEJAHTERA MOTOR yang menjual kendaraan bermotor merek HONDA yang senang tiasa mengikuti perkembangan zaman dalam persaingan di era globalisasi. Dalam penjualan CV TIRTA SEJAHTERA MOTOR dapat menjual 3000 unit dengan rincian penjualan 2000 unit kendaraan matic, 550 unit kendaraan motor bebek dan 450 kendaraan kopling. Sistem marketing berperan penting sebagai kemajuan untuk membantu berjalannya tujuan suatu perusahaan. CV TIRTA SEJAHTERA MOTOR dalam mempromosikan penjualannya mengandalkan pihak marketing lapangan untuk mendapatkan konsumen. Akan tetapi sistem yang berjalan saat ini masih banyak kekurangan terutama pihak marketing dalam memproses data konsumen. Dalam proses penjualan yang berjalan di CV TIRTA SEJAHTERA MOTOR masih tergolong sangat manual dan belum efektif sehingga pada proses persetujuan data konsumen tidak langsung diproses karena kesibukan yang dialami pihak atasan sehingga komunikasi pun terhambat dan tidak hanya itu. Proses pekerjaan yang dialami pihak marketing lapangan pun kurang maksimal. Pada penelitian ini membahas sebuah website untuk sistem informasi data konsumen di CV TIRTA SEJAHTERA MOTOR.

**Kata Kunci** – dealer, karyawan, motor, web.

## I. PENDAHULUAN

Dalam dunia perdagangan seperti saat ini dengan iklim persaingan yang semakin ketat, penyajian informasi yang akurat, cepat, dan tepat adalah modal utama dalam menghadapi persaingan. Perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi telah memperlihatkan kemajuan yang pesat untuk dapat diaplikasikan disemua bidang. Salah satu contoh kemajuan itu adalah terciptanya komputer, dimana komputer mempunyai banyak kegunaan dan kepraktisan kerja yang sangat tinggi untuk mengolah data yang rumit dan jumlah yang banyak. [1]

Profesi menjual saat ini telah menjadi bidang pekerjaan yang menarik karena boleh dikatakan disinilah awal mindset kewirausahaan terbentuk. Sales as a profession atau profesi menjual telah menjadi ujung tombak perusahaan pada bidang usaha produk dan jasa serta semua segmentasi pasar. Merekalah mesin produksi uang yang diperoleh dari penjualan produk dan jasa untuk meningkatkan kemajuan perusahaan. Menjual bukan lagi hanya menawarkan produk dan jasa, melainkan lebih dari itu, bagaimana para tenaga penjual memahami bisnis yang dilakukan perusahaan tempat kerjanya dengan membangun pemahaman doktrin penjualan (sales doctrine), yaitu core value in selling. Konsep penjualan ini tentunya dibangun dengan pemahaman dan asas saling menguntungkan semua pihak terkait.[2]

CV Tirta Sejahtera Motor adalah sebuah perusahaan bergerak dibidang penjualan transportasi bermerk HONDA yang senang tiasa mengikuti perkembangan zaman dalam persaingan di era globalisasi. Dalam dunia penjualan, sebuah sistem marketing berperan penting sebagai kemajuan untuk membantu berjalannya tujuan suatu perusahaan. Dengan adanya teknologi internet terbukti merupakan salah satu media informasi yang efisien dan efektif dalam penyebaran informasi yang dapat diakses oleh siapa saja, kapan saja dan dimana saja. Internet mempunyai peran yang sangat besar pada dunia bisnis. sejak munculnya internet membantu dalam kemudahan penyampaian dan penerimaan informasi. Pada sebuah perusahaan suatu komunikasi itu sangat penting antara pihak karyawan dengan atasan.[3] Untuk sistem penjualan di CV Tirta Sejahtera Motor saat ini dilakukan secara langsung (direct selling) dalam arti calon pembeli masih harus datang ke toko dealer untuk melihat motor dan memperoleh informasi mengenai motor baru, untuk selanjutnya melakukan transaksi penjualan jika sudah terjadi kesepakatan jual-beli. Untuk meningkatkan penjualan, dealer juga telah membuat brosur yang kemudian disebarluaskan melalui tenaga penjual dealer.[4] Dari hasil penilaian yang dilakukan, cara penjualan dengan menyebarkan brosur promosi produk yang dijual dirasa kurang dapat meningkatkan kunjungan calon pembeli sehingga tidak berdampak pada peningkatan penjualan motor. Proses pelaporan aktifitas dan hasil penjualan saat ini juga sering terdapat kekeliruan data sehingga mengakibatkan adanya effort tambahan yang harus dilakukan untuk memperbaiki laporan tersebut.[5]

Tujuan dalam penelitian ini adalah membuat sistem informasi data pelanggan berbasis web dan guna mempercepat dan mempermudah proses pendataan pelanggan. Pengembangan sistem informasi ini menggunakan metode waterfall dengan menggunakan framework laravel yang sangat mendukung bahasa pemrograman PHP, serta MySQL sebagai database. sistem informasi ini nantinya dapat diakses online melalui laptop. Sistem informasi pemasaran memanfaatkan teknologi informasi untuk mendukung komponen utama dari fungsi pemasaran.[6] Sistem informasi pemasaran terdiri dari berbagai komponen untuk memberikan informasi yang tepat dan akurat kepada para pengambil keputusan pemasaran. [7] Harapannya ketika sistem informasi ini sudah dibuat adalah dapat meningkatkan efektifitas pemberian informasi dan mendapatkan persetujuan secara cepat maupun akurat. Serta dapat memudahkan pihak marketing dalam melakukan pendataan kepada pelanggan disetiap waktu.

Penelitian terkait dengan sistem pendataan pelanggan sebelumnya sudah dilakukan oleh Wiliam Surya Wijaya dari Universitas Kristen Petra dengan judul "Rancang Bangun Aplikasi Sistem Informasi Administrasi pada Dealer Jaya Abadi Motor Jember" [8] yang menghasilkan aplikasi yang dapat digunakan untuk mempermudah dan meningkatkan kinerja admin dalam melakukan proses transaksi penjualan. Pada penelitian kedua dilakukan oleh Moh. Khafid Taufani Riyadi dari mahasiswa Universitas Brawijaya dengan penelitian berjudul "ANALISIS DAN DESAIN SISTEM INFORMASI PEMASARAN"[9] Pada penelitian ini menghasilkan sistem informasi yang digunakan untuk menata manajemen dengan baik sekaligus menyederhanakan dan mempermudah pengaturan aktivitas yang mempermudah pengaturan aktivitas yang dilakukan.

Sesuai hasil penelitian yang terjadi diatas, maka perancangan sistem informasi data pelanggan berbasis web diharapkan dapat mempermudah komunikasi antara pihak marketing lapangan dengan pihak atasan sehingga pemrosesan data konsumen dapat berjalan dengan lancar dan optimal. Untuk itu penulis pada tugas akhir ini membuat judul Sistem Informasi Data Pelanggan Di CV Tirta Sejahtera Motor Berbasis Web.

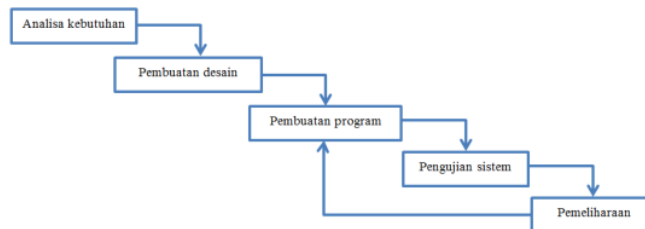
## II. METODE

### A. Metode Pengumpulan Data

1. Observasi : Suatu kegiatan dalam penelitian ini dengan cara turun langsung untuk mengumpulkan informasi dan melakukan pencatatan yang berhubungan dengan penelitian ini.
2. Wawancara : Mengumpulkan data dengan cara melakukan tanya jawab kepada pihak-pihak yang terlibat untuk mendapatkan informasi yang dibutuhkan dalam melakukan penelitian ini. Dalam penelitian ini wawancara dilakukan kepada kepala cabang, pihak marketing selaku calon pengguna aplikasi ini.

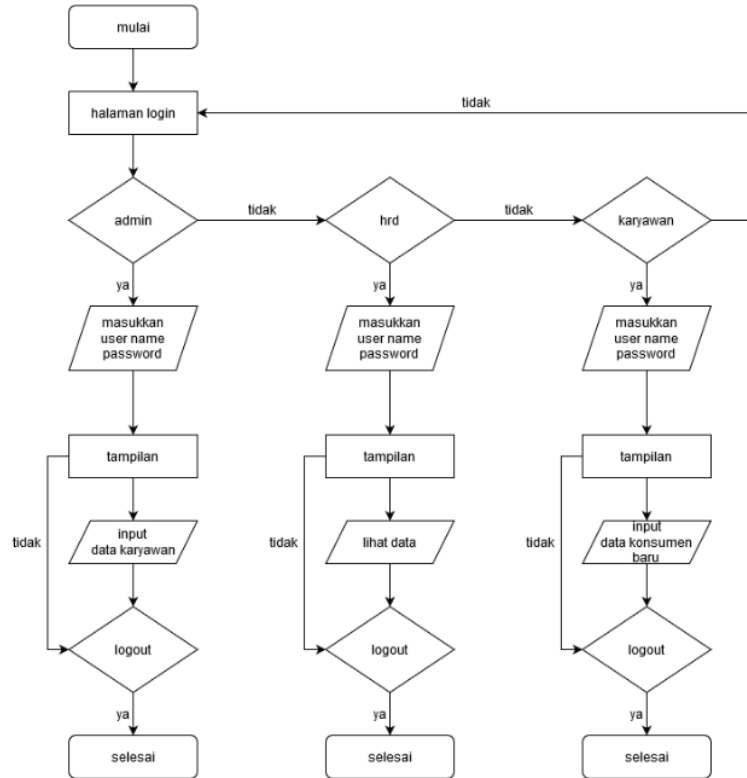
### B. Metode Perancangan Sistem

Dalam pengembangan sistem informasi data konsumen berbasis web ini menggunakan metode waterfall yang dapat menggambarkan alur proses pembuatan aplikasi ini dengan linear dan sistematis. Menurut [10] metode waterfall memiliki tahapan yang sangat membantu dalam melakukan penelitian ini. Tahapan tahapan yang harus dilalui dalam penelitian ini dapat dijelaskan sebagai berikut:



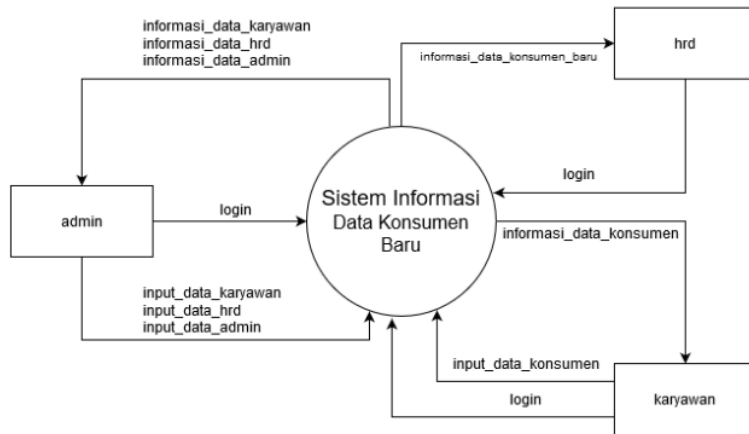
**Gambar 1** Alur Metode Perancangan Sistem

1. Analisa Kebutuhan : Pada tahap ini dalam penelitian menjadi tahapan pertama dan utama dalam menentukan metode dan kebutuhan dalam membuat sistem informasi yang tepat sasaran. [11]  
Berdasarkan proses wawancara serta melakukan penelitian data pada CV Tirta Sejahtera Motor, banyak permasalahan yang disebabkan oleh sistem yang dilakukan secara manual. Salah satunya adalah sistem pendataan pelanggan dilakukan secara manual dimana pihak marketing lapangan menghubungi pihak atasan untuk memproses input data pelanggan maupun mendapatkan persetujuan data pelanggan dengan menghubungi melewati whatsapp atau menemui secara langsung dikantor hal tersebut sangat mempengaruhi kinerja pihak marketing lapangan. Selain itu proses penginputan data pelanggan juga dilakukan dengan cara manual yang mengakibatkan pihak lapangan harus datang kedeler dan menemui pihak atasan untuk mengisi data pelanggan secara manual. Sehingga pada penelitian ini diharapkan dapat menciptakan sebuah aplikasi yang dapat menyelesaikan permasalahan tersebut dengan memperhatikan aturan yang berlaku pada deler tersebut.
2. Desain : Desain merupakan tahapan perencanaan dalam membentuk suatu sistem informasi dengan menggabungkan elemen yang terpisah kedalam sebuah bentuk sketsa sehingga dapat dipahami. [12]
  - a) Pada penelitian ini dijelaskan desain sistem informasi yang digambarkan melalui *Flowchart* yaitu gambar dalam bentuk bagan yang menunjukkan alur di dalam program yang dinyatakan dengan simbol yang mudah dipahami. [13]  
Berikut ini merupakan hasil *flowchart* dari sistem informasi data customer berbasis web.



Gambar 2 Flowchart

- b) Selain *Flowchart* alur Sistem Informasi data customer berbasis web dapat digambarkan dengan bentuk diagram yang dinamakan data flow diagram atau DFD. Berikut DFD dari program ini:



Gambar 3 DFD

*Data Flow Diagram (DFD)* merupakan gambaran dalam bentuk grafik yang menggambarkan alur sebuah sistem dari awal sampai dengan proses akhir dalam menyusun sistem informasi. [14] Diatas merupakan DFD pada penelitian ini, dapat dijelaskan admin dapat memberikan input data yang disimpan di database sistem, yang nantinya dapat di lihat oleh karyawan, hrd dan Admin.

Karyawan dan hrd pada aplikasi dijelaskan dapat melakukan login terlebih dahulu untuk menjalankan fungsi aplikasi tersebut, dalam hal ini dapat melihat dan mengisi data konsumen baru yang telah dimasukkan karyawan. Sama halnya dengan karyawan dan hrd, admin diwajibkan untuk melakukan login terlebih dahulu untuk dapat mengakses aplikasi tersebut untuk melakukan pengolahan input data admin, input data hrd, input data karyawan dan melihat informasi data admin, informasi data hrd, dan informasi data karyawan.

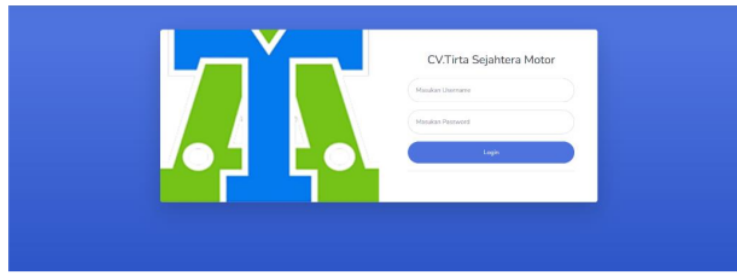
### III. HASIL DAN PEMBAHASAN

#### A. Tampilan Program

Berdasarkan hasil dari penelitian ini menghasilkan sebuah aplikasi Sistem Informasi data customer berbasis web. Berikut akan dijelaskan mengenai tampilan yang ada pada sistem informasi tersebut :

##### 1. Halaman Login

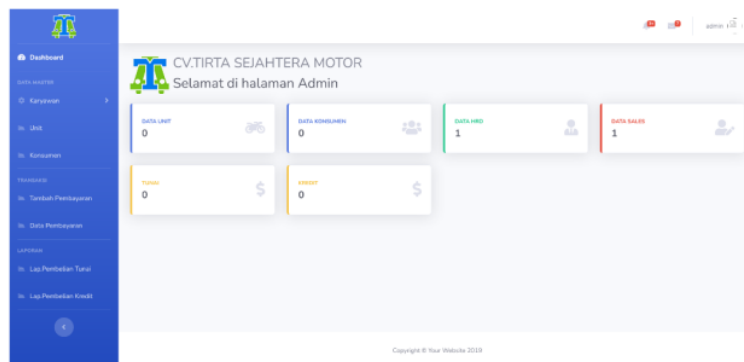
Pada tampilan Halaman Login ini, seluruh User aplikasi ini dapat mengakses setelah mengisi username dan kata sandi yang sudah dibuat. Namun jika user belum terdaftar, maka user mengkonfirmasi admin agar dibuatkan username dan kata sandi.



Gambar 4 Halaman Login

##### 2. Halaman Admin

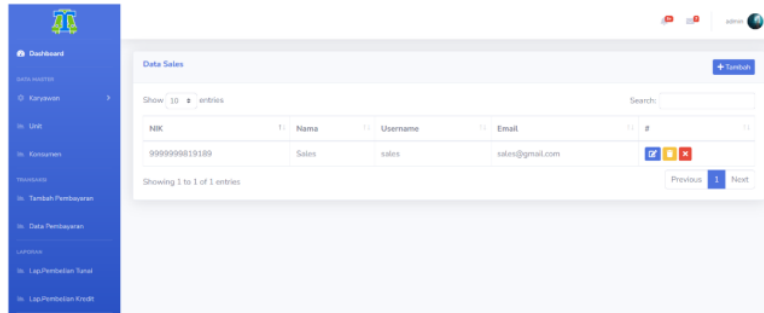
Pada tampilan ini ditampilkan untuk admin sudah memasukkan username dan kata sandi. Disini user dapat melihat data dan informasi karyawan, unit, konsumen, tambah pembayaran, data pembayaran, laporan pembelian tunai, dan laporan pembelian kredit.



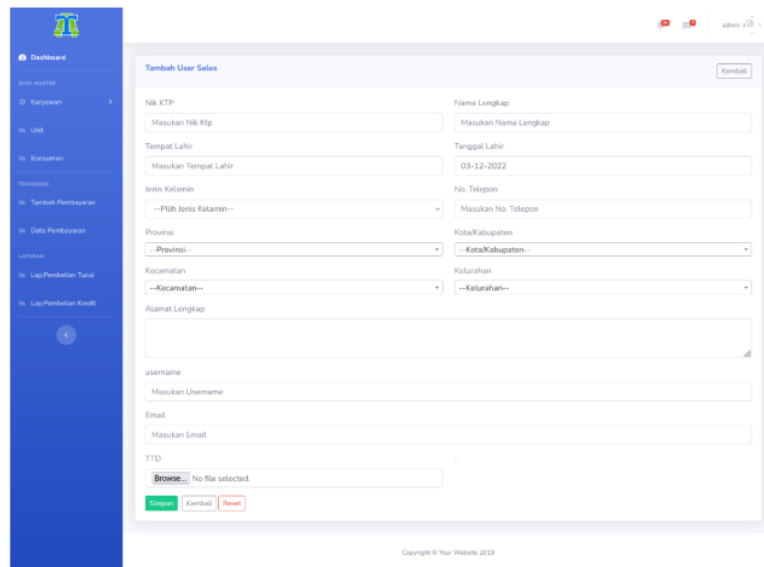
Gambar 5 Tampilan dashboard admin

### 3. Halaman Karyawan

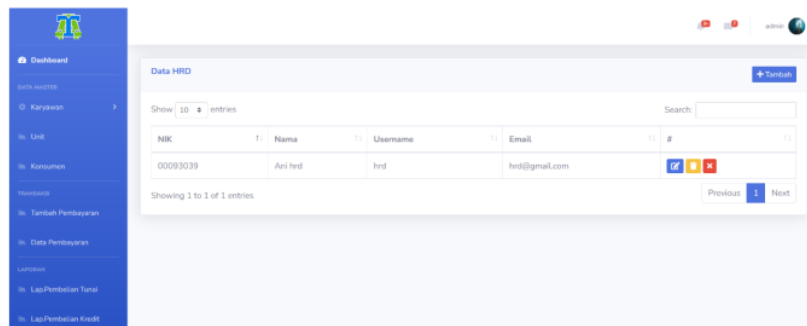
Pada tampilan ini digunakan admin untuk menambahkan data sales dan data hrd, admin dapat juga mengedit atau menghapus data sales atau hrd yang tidak digunakan lagi.



Gambar 6 Tampilan data sales



Gambar 7 Tampilan tambah user sales





Gambar 8 Tampilan data hrd

Gambar 9 Tampilan tambah user hrd

#### 4. Halaman Unit

Pada tampilan ini digunakan admin untuk menambahkan data unit, admin dapat juga mengedit atau menghapus data unit yang tidak digunakan lagi.

No Mesin	No Rangka	Jenis & warna	Harga	#
121333	121333	scopy-mattbrown	21.000.000	 

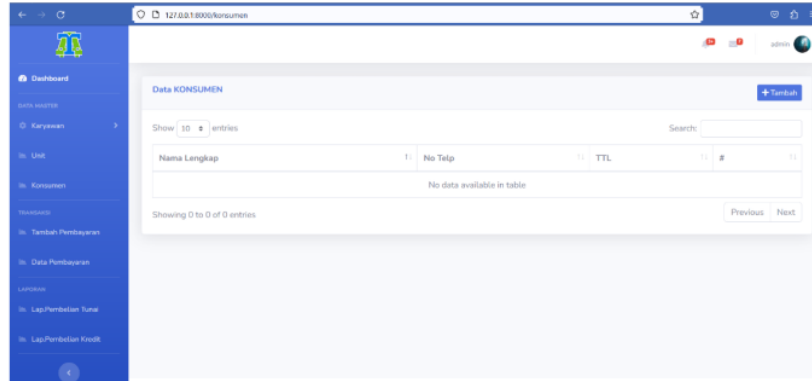
Gambar 10 Tampilan data unit

Gambar 11 Tampilan tambah data unit

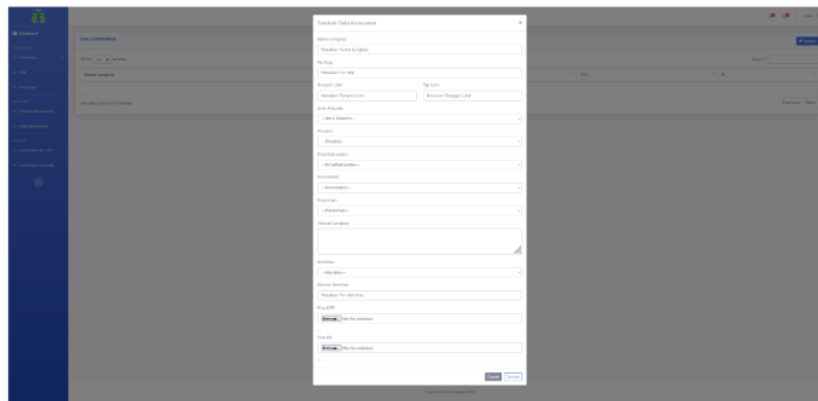


## 5. Halaman Konsumen

Pada tampilan ini digunakan admin untuk menambahkan data konsumen, admin dapat juga mengedit atau menghapus data konsumen yang tidak digunakan lagi.



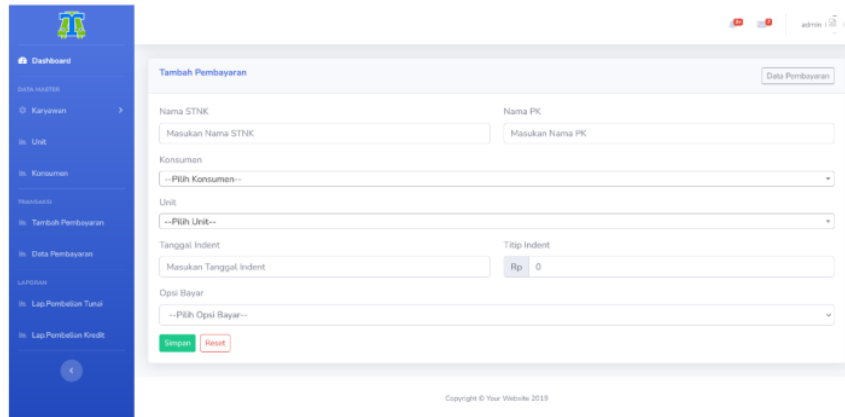
Gambar 12 Tampilan Data Konsumen



Gambar 13 Tampilan Tambah Data Konsumen

## 6. Halaman Tambah Pembayaran

Pada tampilan ini digunakan admin untuk menambahkan tambah pembayaran, admin dapat juga mengedit atau menghapus data tambah pembayaran yang tidak digunakan lagi.

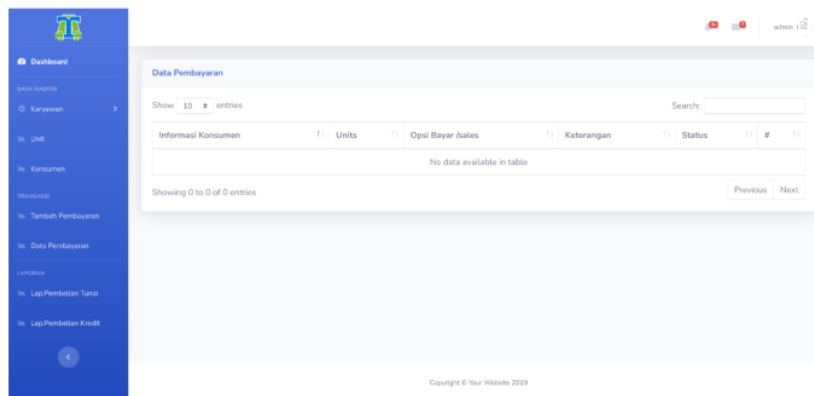


The screenshot shows a web application interface for adding a payment. On the left is a blue sidebar menu with options like 'Dashboard', 'Karyawan', 'Unit', 'Konsumen', 'Tambah Pembayaran', 'Data Pembayaran', 'Laporan', 'Lap.Pembelian Tunai', and 'Lap.Pembelian Kredit'. The main content area is titled 'Tambah Pembayaran' and contains a form with the following fields: 'Nama STNK' (input), 'Nama PK' (input), 'Konsumen' (dropdown), 'Unit' (dropdown), 'Tanggal Indent' (input), 'Titip Indent' (input), and 'Opsi Bayar' (dropdown). There are 'Simpan' (Save) and 'Reset' buttons at the bottom. A 'Data Pembayaran' button is in the top right corner. The footer says 'Copyright © Your Website 2019'.

Gambar 14 Tampilan Tambah Pembayaran

## 7. Halaman Data Pembayaran

Pada tampilan ini digunakan admin untuk melihat informasi data konsumen yang sudah melakukan pembayaran.

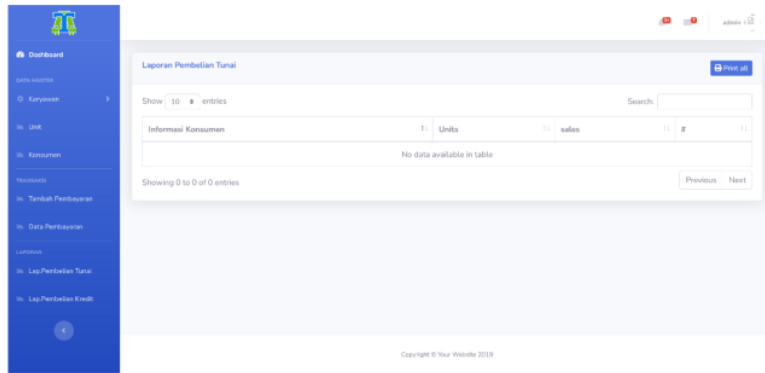


The screenshot shows a web application interface for viewing payment data. On the left is a blue sidebar menu with options like 'Dashboard', 'Karyawan', 'Unit', 'Konsumen', 'Tambah Pembayaran', 'Data Pembayaran', 'Laporan', 'Lap.Pembelian Tunai', and 'Lap.Pembelian Kredit'. The main content area is titled 'Data Pembayaran' and contains a table with the following columns: 'Informasi Konsumen', 'Units', 'Opsi Bayar', 'Jumlah', 'Keterangan', 'Status', and '#'. The table is currently empty, showing 'No data available in table'. There are 'Previous' and 'Next' buttons at the bottom right. The footer says 'Copyright © Your Website 2019'.

Gambar 15 Tampilan Data Pembayaran

### 8. Halaman Laporan Pembalian Tunai

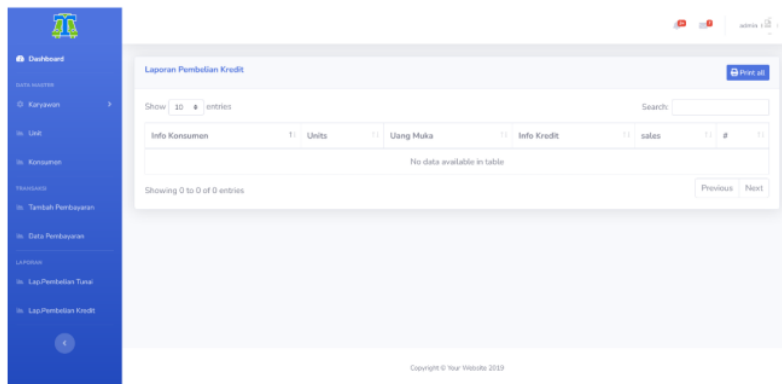
Pada tampilan ini digunakan admin untuk melihat informasi laporan pembelian tunai dan di halaman ini admin bisa mencetak laporan tersebut.



Gambar 16 Tampilan Laporan pembalian tunai

### 9. Halaman Laporan Pembalian Kredit

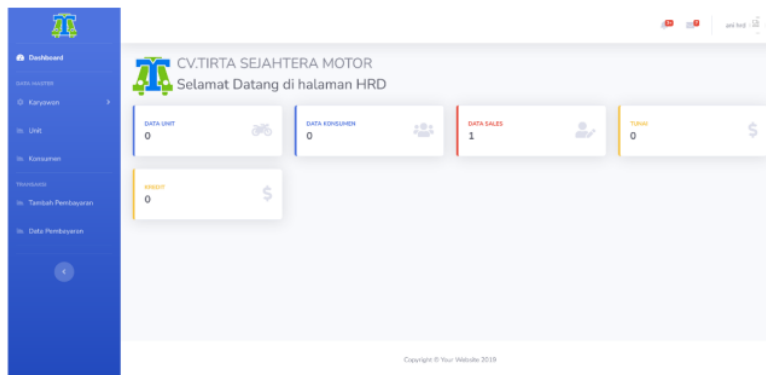
Pada tampilan ini digunakan admin untuk melihat informasi laporan pembelian tunai dan di halaman ini admin bisa mencetak laporan tersebut.



Gambar 17 Tampilan Laporan pembalian kredit

## 10. Halaman User HRD

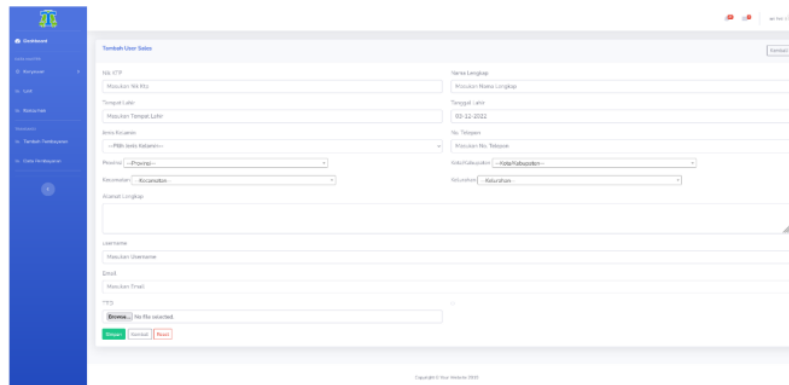
Pada tampilan ini ditampilkan untuk hrd sudah memasukkan username dan kata sandi. Disini user dapat melihat data dan informasi karyawan, unit, konsumen, tambah pembayaran, data pembayaran.



Gambar 18 Tampilan dashboard hrd

## 11. Halaman Tambah User Sales

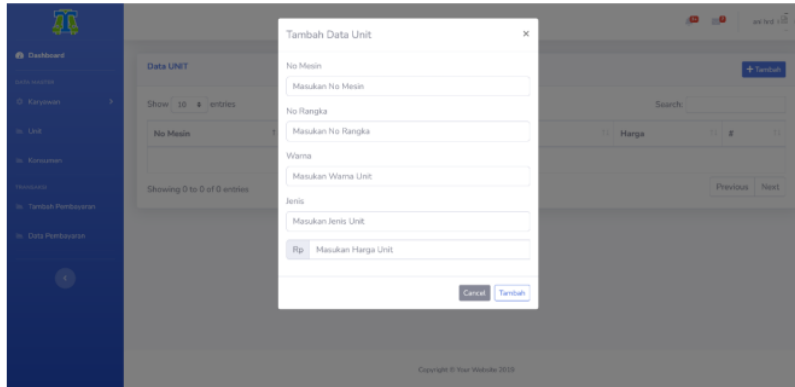
Pada tampilan ini digunakan hrd untuk menambahkan data sales, hrd dapat juga mengedit atau menghapus data sales yang tidak digunakan lagi.



Gambar 19 Tampilan tambah user sales

## 12. Halaman Tambah Unit

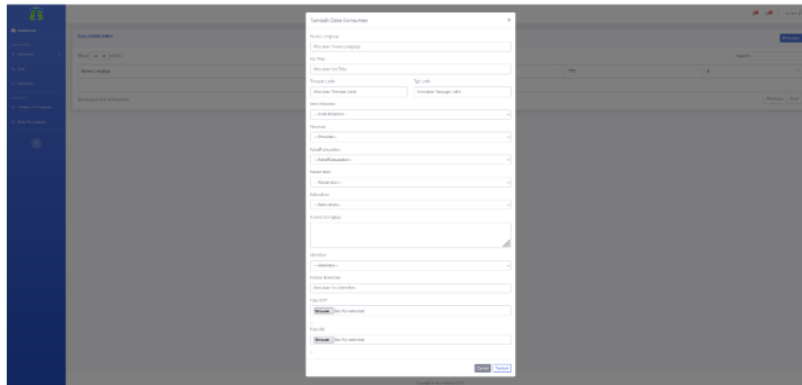
Pada tampilan ini digunakan hrd untuk menambahkan data unit, hrd dapat juga mengedit atau menghapus data unit yang tidak digunakan lagi.



Gambar 19 Tampilan tambah data unit

## 13. Halaman Tambah Data Konsumen

Pada tampilan ini digunakan hrd untuk menambahkan data konsumen, hrd dapat juga mengedit atau menghapus data konsumen yang tidak digunakan lagi.



Gambar 20 Tampilan tambah data konsumen

#### 14. Halaman Data Pembayaran

Pada tampilan ini digunakan hrd untuk menambahkan data pembayaran, hrd dapat juga mengedit atau menghapus data pembayaran yang tidak digunakan lagi.

Copyright © Your Website 2019

Gambar 21 Tampilan data pembayaran

#### 15. Halaman User Sales

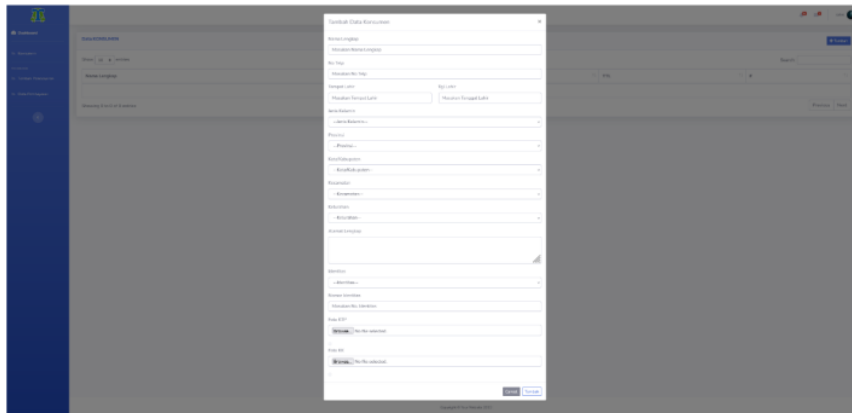
Pada tampilan ini ditampilkan untuk sales sudah memasukkan username dan kata sandi. Disini user dapat menambah data dan melihat informasi konsumen, tambah pembayaran, data pembayaran.

Copyright © Your Website 2019

Gambar 22 Tampilan halaman sales

#### 16. Halaman Tambah Data Konsumen

Pada tampilan ini digunakan sales untuk menambahkan data konsumen, sales dapat juga mengedit atau menghapus data konsumen yang tidak digunakan lagi.

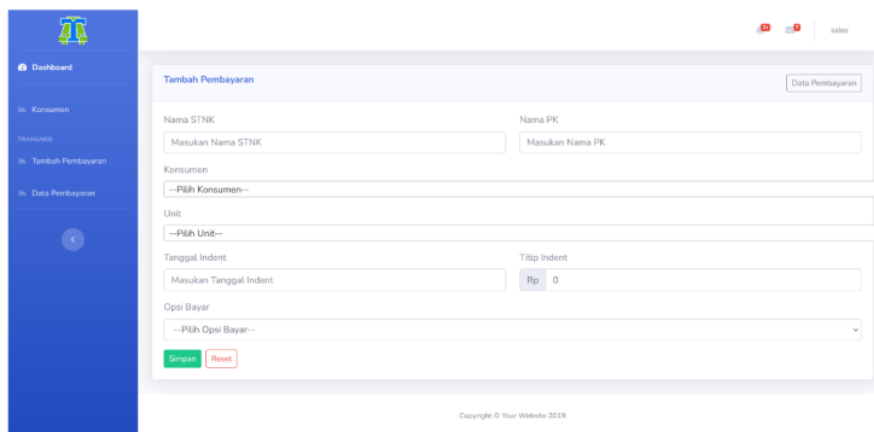


The screenshot shows a web application interface with a dark blue sidebar on the left. A modal window titled "Tambah Data Konsumen" is open in the center. The modal contains several input fields and dropdown menus for adding consumer data. The fields include: "Nama Lengkap" (Full Name), "Alamat Lengkap" (Full Address), "No. HP" (Phone Number), "Email" (Email), "No. Telp" (Phone Number), "No. Fax" (Fax Number), "No. WhatsApp" (WhatsApp Number), "No. Telegram" (Telegram Number), "No. Line" (Line Number), "No. Messenger" (Messenger Number), "No. Email" (Email), "No. Instagram" (Instagram Number), "No. Facebook" (Facebook Number), "No. Twitter" (Twitter Number), "No. YouTube" (YouTube Number), "No. LinkedIn" (LinkedIn Number), "No. Snapchat" (Snapchat Number), "No. TikTok" (TikTok Number), "No. SoundCloud" (SoundCloud Number), "No. Dribbble" (Dribbble Number), "No. Behance" (Behance Number), "No. DeviantArt" (DeviantArt Number), "No. 500px" (500px Number), "No. Goodreads" (Goodreads Number), "No. Amazon" (Amazon Number), "No. eBay" (eBay Number), "No. Etsy" (Etsy Number), "No. Shopify" (Shopify Number), "No. WooCommerce" (WooCommerce Number), "No. Magento" (Magento Number), "No. Joomla" (Joomla Number), "No. Drupal" (Drupal Number), "No. WordPress" (WordPress Number), "No. Joomla" (Joomla Number), "No. Drupal" (Drupal Number), "No. WordPress" (WordPress Number). There are also "Simpan" (Save) and "Batal" (Cancel) buttons at the bottom right of the modal.

**Gambar 22** Tampilan tambah data konsumen

### 17. Halaman Tambah Pembayaran

Pada tampilan ini digunakan sales untuk menambahkan pembayaran, sales dapat juga mengedit atau menghapus data pembayaran yang tidak digunakan lagi.

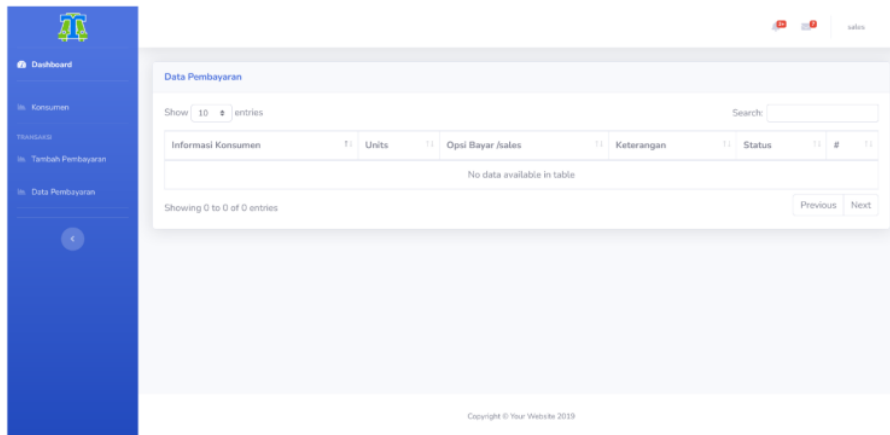


The screenshot shows a web application interface with a blue sidebar on the left. The main content area displays a form titled "Tambah Pembayaran". The form includes the following fields: "Nama STNK" (Masukan Nama STNK), "Nama PK" (Masukan Nama PK), "Konsumen" (dropdown menu: --Pilih Konsumen--), "Unit" (dropdown menu: --Pilih Unit--), "Tanggal Indent" (Masukan Tanggal Indent), "Tipe Indent" (Rp 0), and "Opsi Bayar" (dropdown menu: --Pilih Opsi Bayar--). There are "Simpan" (Save) and "Reset" buttons at the bottom left of the form. A "Data Pembayaran" button is located at the top right of the form area. The sidebar contains a "Dashboard" menu and a "Tambah Pembayaran" menu item.

**Gambar 23** Tampilan tambah pembayaran

### 18. Halaman Data Pembayaran

Pada tampilan ini digunakan sales untuk menambahkan data pembayaran, sales dapat juga mengedit atau menghapus data pembayaran yang tidak digunakan lagi.



**Gambar 24** Tampilan data pembayaran

#### **IV. SIMPULAN**

Berdasarkan dari proses penelitian yang sudah terlaksana, menghasilkan sebuah aplikasi sistem informasi data pelanggan berbasis web. Yang diharapkan dapat mempermudah karyawan maupun admin dalam melakukan kontroling terhadap data konsumen baru. Selain itu dengan adanya aplikasi ini dapat meminimalisir kesalahan data yang dimasukkan. Pada penelitian berikut dapat dikembangkan lagi dengan menambahkan fitur aplikasi yang dapat diinstal dihandpne, sehingga dapat memudahkan sales dalam memasukkan data sehingga mempercepat proses pendataan konsumen baru, serta melakukan sosialisasi dan bimbingan teknis terhadap karyawan CV TIRTA SEJAHTERA MOTOR.

#### **UCAPAN TERIMA KASIH**

Peneliti mengucapkan terimakasih kepada orangtua yang telah memberikan dukungan sehingga penelitian ini dapat berjalan dengan lancar hingga akhir penelitian. Selain itu, peneliti juga mengucapkan terima kasih kepada teman saya atas kesediaannya telah menjadi tester untuk mengisi data pada aplikasi ini sehingga aplikasi ini dapat digunakan dengan semestinya.



**REFERENSI**

- [1] J. Prayoga, "Perancangan Sistem Informasi Pengolahan Data Penjualan Secara Kredit dan Controlling Stock Dengan Menerapkan Metode Backorder Pada Toko Master Menggunakan Bahasa Pemrograman Java dan Database MySQL," *Algoritma. J. Ilmu Komput. Dan Inform.*, vol. 3, no. 2, p. 78, 2019, doi: 10.30829/algoritma.v3i2.6439.
- [2] J. I. Keislaman, "Sistem Informasi Monitoring Honda Sales Order Berbasis Web pada PT . Daya Anugrah Mandiri Pendahuluan Profesi menjual saat ini telah menjadi bidang pekerjaan yang menarik karena boleh dikatakan disinilah awal mindset kewirausahaan terbentuk . Sales as a ,," vol. 8, no. 1, 2019.
- [3] S. H. Putri and H. Mulyono, "Analisis Dan Perancangan Sistem Informasi Penjualan Berbasis Web (Studi Kasus : UD. Cakra Motor)," *J. Manaj. Sist. Inf.*, vol. 2, no. 4, pp. 821–830, 2017.
- [4] A. Herdiansah, "Sistem Informasi Penjualan Sepeda Motor Pada Dealer Umkm," *J. Format*, vol. 9, pp. 81–90, 2020.
- [5] D. Openerp, D. I. Pt, and K. Indah, "DAN KEUANGAN PADA PROSES KERJA TRANSAKSI PENJUALAN UPN " VETERAN " JAKARTA UPN " VETERAN " JAKARTA".
- [6] Y. Utama, "Sistem Informasi Berbasis Web Jurusan Sistem Informasi Fakultas Ilmu Komputer Universitas Sriwijaya," *J. Sist. Inf.*, vol. 3, no. 2, pp. 359–370, 2011.
- [7] D. Zamri and Rahmiati, "Perancangan Sistem Pengolahan Data Pelanggan Internet Camp Service pada PT . Chevron Pacific Indonesia Berbasis Web," *Sains dan Teknol. Inf.*, vol. 1, no. 2, pp. 90–98, 2012.
- [8] W. S. Wijaya, A. Handojo, and S. Rostianingsih, "Rancang Bangun Aplikasi Sistem Informasi Administrasi pada Dealer Jaya Abadi Motor Jember," *J. Infra*, vol. 1, no. 2, pp. 393–399, 2013.
- [9] M. K. Taufani, Riyadi, and R. Y. Dewantara, "ANALISIS DAN DESAIN SISTEM INFORMASI PEMASARAN (Studi pada Sistem Informasi Pemasaran untuk Promosi CV. Intan Catering)," *J. Adm. Bisnis*, vol. 38, no. 2, pp. 1–10, 2016.
- [10] Y. E. Achyani and S. Saumi, "PENERAPAN METODE WATERFALL PADA SISTEM INFORMASI MANAJEMEN BUKU PERPUSTAKAAN".
- [11] E. F. Aflah, Mita Nur., Rahmani, "Analisa Kebutuhan (Need Analysis) Mata Kuliah Bahasa Inggris untuk Mahasiswa Kejuruan," *J. Pendidik. Bhs.*, vol. 7, no. 1, pp. 77–89, 2018, [Online]. Available: <https://journal.ikipgriptk.ac.id/index.php/bahasa/article/view/828>
- [12] L. Noor, I. Listyatama, W. Hayuhardhika, N. Putra, and A. Dwi, "Analisis Dan Perancangan Desain Sistem Informasi Manajemen Proyek ( Studi Kasus : Dinas Perumahan Kota Pasuruan )," vol. 5, no. 6, pp. 2390–2398, 2021.
- [13] V. Muntihana, J. T. Informatika, F. Sains, and D. A. N. Teknologi, *Berbasis Web Dan Android Pada Klinik Gigi Lisda*. 2017.
- [14] L. Bruno, "濟無No Title No Title," *J. Chem. Inf. Model.*, vol. 53, no. 9, pp. 1689–1699, 2019, doi: 10.1017/CBO9781107415324.004.



# skripsi

---

## ORIGINALITY REPORT

---

8%

SIMILARITY INDEX

%

INTERNET SOURCES

%

PUBLICATIONS

8%

STUDENT PAPERS

---

## PRIMARY SOURCES

---

1

Submitted to Universitas Mercu Buana

Student Paper

4%

---

2

Submitted to Universitas Putera Batam

Student Paper

3%

---

3

Submitted to Royal Melbourne Institute of  
Technology

Student Paper

1%

---

Exclude quotes On

Exclude matches < 1%

Exclude bibliography On