

**PERANCANGAN SISTEM INFORMASI PENJUALAN DAN
JASA *GROOMING* PADA LINDA PESHOP JAMBI**

PROPOSAL TUGAS AKHIR



Diajukan oleh :

Meri Afriani

8040190138

Untuk persyaratan penelitian dan penulisan tugas akhir
Sebagai akhir proses studi Strata 1

**PROGRAM STUDI SISTEM INFORMASI
FAKULTAS ILMU KOMPUTER
UNIVERSITAS DINAMIKA BANGSA
JAMBI
2022**

PERNYATAAN HASIL EVALUASI

NIM : 8040190138
NAMA : Meri Afriani
PRODI : SI / ~~TI~~ / ~~SK~~ *)
JUDUL : Perancangan Sistem Informasi Penjualan dan Jasa *Grooming*
Pada Linda Petshop Jambi

1. Hasil Evaluasi : Disetujui / Disetujui dengan perbaikan / Ditolak *)

2. Catatan :

Alasan Penolakan Proposal Tugas Akhir :

- Proyek tugas akhir tidak relevan dengan program studi
- Pernah ada topik sejenis
- Metode utama telah banyak dipakai
- Metode yang dipakai tidak jelas
- Masalah terlalu sempit
-

3. Proposal Tugas akhir ini harus dilampirkan pada Laporan Tugas akhir

Mengetahui,
Ketua TIM Tugas akhir
Program Studi Sistem Informasi

*) Coret yang tidak perlu

IDENTITAS PROPOSAL PENELITIAN

Judul Proposal : Perancangan Sistem Informasi Penjualan dan Jasa
Grooming Pada Linda Petshop Jambi

Program Studi : Sistem Informasi

Jenjang Pendidikan : Strata 1 (S1)

Peneliti :

- a. Nama Lengkap : Meri Afriani
- b. NIM : 8040190138
- c. Jenis Kelamin : Perempuan
- d. Tempat / Tgl. Lahir : Sengeti / 18 April 2000
- e. Alamat : RT 19 Kelurahan Sengeti, Kab Mauro Jambi
- f. No. Telepon : 082257230513
- g. Email : merimeriafriani@gmail.com

1. LATAR BELAKANG MASALAH

Pada masa sekarang ini kemajuan teknologi sangatlah pesat. Komputer merupakan sarana komunikasi yang sangat dibutuhkan bagi setiap manusia, dan peranan sebuah teknologi informasi sudah menjadi salah satu bagian penting dalam meningkatkan produktivitas ataupun kemampuan serta kualitas dari sebuah perusahaan baik skala kecil maupun besar yang digunakan untuk memproses suatu data baik yang digunakan secara sistem yang belum terkomputerisasi maupun dengan menggunakan sistem yang sudah terkomputerisasi.

Petshop peluang usaha yang mungkin bisa stabil dalam pendapatan atau hasil dengan sistem penjualan yang baik, petshop juga toko yang menjual berbagai kebutuhan hewan peliharaan seperti makanan aksesoris, kandang, pasir dan jasa hewan peliharaan (*grooming*). Linda Petshop Jambi merupakan perusahaan yang tergolong dalam usaha kecil menengah dan bergerak dibidang penjualan. Linda Petshop Jambi beralamatkan di Jl. Simpang Lampu Merah Tanjung Lumut. Dalam bisnisnya Linda Petshop Jambi menjual berbagai kebutuhan hewan peliharaan mulai makanan kucing, anjing, hamster, kandang, tas dll. Selain menjual berbagai makanan dan aksesoris Linda Petshop Jambi juga menawarkan jasa grooming atau dikenal dengan salon hewan yang dikhususkan untuk kucing saja seperti perawatan, mandi, dan potong kuku.

Sementara itu Linda Petshop Jambi mendapatkan barang penjualan dari beberapa supplier. Adapun permasalahan yang dihadapi oleh Linda Petshop Jambi diantaranya adalah masalah dalam pengolahan data yang masih belum

terkomputerisasi yang masih menggunakan pencatatan manual, penggunaan kalkulator dan belum adanya catatan atau bukti transaksi untuk pelanggan, adapun pelayanan jasa *grooming* dan penitipan yang berjalan belum sesuai dengan prosedur penerimaan yang seharusnya yaitu tidak ada bukti pengambilan hewan kucing. Masalah lain yaitu sering mengalami kesulitan dalam pengontrolan dan pencarian stok barang masuk dan keluar yang dimana bagian gudang yang terlambat untuk mengetahui stok barang apa saja yang sudah habis. Pembuatan laporan bulanan penjualan dan pembelian pun memakan waktu yang cukup lama karena diperlukan waktu untuk merkapitulasi seluruh catatan penjualan dan pembelian.

Sehubungan dengan itu diusulkan pemecahan masalah dengan membuat perancangan sistem informasi yang dapat membantu pembukuan, pengolahan data, nota transaksi dan laporan dan menggabungkan komponen.komponen yang masih belum terkomputerisasi tersebut ke dalam satu sistem dan menjamin fungsi-fungsi dari bagian bagian sistem tersebut dapat dipakai untuk meningkatkan pelayanan penjualan barang dan jasa grooming di Linda Petshop Jambi. Berdasarkan latar yang telah ada dan dari penelitian ini kami mengangkat judul **“PERANCANGAN SISTEM INFORMASI PENJUALAN DAN JASA GROOMING PADA LINDA PESHOP JAMBI”**.

2. PERUMUSAN MASALAH

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dikemukakan diatas, maka dapat penulis rumuskan masalah utama dalam penelitian ini yaitu :

1. Bagaimana menganalisis sistem penjualan dan jasa *grooming* yang sedang berjalan pada Linda Petshop Jambi ?
2. Bagaimana merancang sistem informasi penjualan dan jasa *grooming* pada Linda Petshop Jambi ?”.

3. BATASAN MASALAH

Agar dalam penelitian ini dapat berjalan dengan baik dan terarah penulis menetapkan ruang lingkup penelitian meliputi :

1. Sistem informasi penjualan dan jasa *grooming* yang dirancang terdiri dari data pelanggan, data produk, data jasa *grooming*, data pemasukan produk, data transaksi (penjualan dan jasa *grooming*) dan pembuatan laporan yang dibutuhkan oleh pemilik pada Linda Petshop Jambi.
2. Perancangan sistem informasi penjualan dan jasa *grooming* pada Linda Petshop Jambi menggunakan *framework codeigniter* dan DBMS MySQL.
3. Alat bantu pemodelan yang digunakan adalah UML(*Unified Modeling Language*) yang terdiri dari : *use case diagram, class diagram, activity diagram, flowchart document*.

4. TUJUAN DAN MANFAAT PENELITIAN

a. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian yang dilakukan oleh penulis, yaitu :

1. Menganalisis sistem penjualan dan jasa *grooming* yang sedang berjalan untuk mengetahui kekurangan yang terjadi pada Linda Petshop Jambi.

2. Merancang sistem informasi penjualan dan jasa *grooming* pada Linda Petshop Jambimenggunakan *framework codeigniter* dan DBMS MySQL.

b. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dalam melakukan penelitian ini yaitu :

- 1) Mengetahui permasalahan yang terjadi pada sistem penjualan dan jasa grooming yang sedang berjalan pada saat ini di Linda Petshop Jambi.
- 2) Meningkatkan dan memperluas serta memanfaatkan sumber daya serta pengembangan ilmu pengetahuan dan teknologi sebagai pegangan untuk memasuki dunia usaha yang globalisasi.
- 3) Untuk memenuhi kebutuhan atas barang atau jasa yang diperlukan dan dapat diterima dengan mutu yang sesuai, serta pelayanan yang akan berjalan dengan lebih baik lagi kedepannya.

5. LANDASAN TEORI

5.1 Sistem Informasi

Sistem informasi adalah suatu sistem di dalam suatu organisasi yang mempertemukan kebutuhan pengelolaan transaksi harian, mendukung operasi, bersifat manajerial, dan kegiatan strategi dari suatu organisasi dan menyediakan pihak luar tertentu dengan laporan-laporan yang dibutuhkan. Dan berikut ini merupakan penjelesanan mengenai sistem informasi, yaitu :

Sistem informasi merupakan suatu sistem dalam suatu organisasi yang merupakan kombinasi dari orang-orang, fasilitas, teknologi, media, prosedur dan pengendalian untuk mendapatkan jalur komunikasi penting, memproses tipe transaksi rutin tertentu, memberi sinyal kepada manajemen dan yang lainnya terhadap kejadian-kejadian internal dan

eksternal yang penting dan menyediakan suatu dasar informasi untuk pengambilan keputusan[1].

Sistem Informasi adalah sebuah rangkaian prosedur formal dimana data dikelompokkan, diproses menjadi informasi, dan didistribusikan kepada pemakai[2]. Sistem informasi (*information system*) merupakan suatu kumpulan dari komponen-komponen dalam suatu perusahaan atau organisasi yang berhubungan dengan proses penciptaan dan pengaliran informasi[3].

Berdasarkan pendapat-pendapat tersebut dapat disimpulkan bahwa sistem informasi adalah kumpulan dari perangkat keras dan perangkat lunak komputer serta perangkat manusia yang akan mengolah data menggunakan perangkat keras dan perangkat lunak tersebut.

5.2 Penjualan

Penjualan adalah salah satu aktivitas dari perusahaan ataupun instansi yang merupakan bagian yang penting, baik untuk perusahaan industri, perusahaan perdagangan maupun koperasi. Dan berikut ini merupakan beberapa pengertian penjualan menurut para ahli, antara lain :

Penjualan sebagai kegiatan yang ditujukan untuk mencari pembeli, memengaruhi, dan memberikan petunjuk agar pembeli dapat menyesuaikan kebutuhannya dengan produk yang ditawarkan serta mengadakan perjanjian mengenai harga yang menguntungkan bagi kedua belah pihak[4].

Penjualan adalah untuk mencapai hasil perkembangan bisnis seperti yang telah direncanakan, dengan memotivasi anggota tim penjualan untuk menampilkan kemampuan terbaik mereka [5]. Penjualan adalah suatu transaksi

yang bertujuan untuk mendapatkan suatu keuntungan, dan merupakan suatu jantung dari suatu perusahaan [6].

Dari pendapat para ahli tersebut dapat disimpulkan bahwa penjualan adalah persetujuan kedua belah pihak antara penjual dan pembeli, dimana penjual menawarkan suatu produk dengan harapan pembeli dapat memberikan sejumlah uang sebagai alat tukar produk tersebut, sebesar harga jual yang disepakati

5.3 Jasa

Jasa adalah setiap tindakan atau kegiatan yang dapat ditawarkan oleh satu pihak kepada pihak lain, pada dasarnya tidak berwujud dan tidak mengakibatkan perpindahan kepemilikan apapun. Produksi jasa mungkin berkaitan dengan produk fisik atau tidak.. Berikut adalah ulasan mengenai pengertian jasa menurut para ahli, yaitu :

Sigit dan Oktafani[7] menyatakan bahwa “Jasa adalah kegiatan yang dapat diidentifikasi yang tak teraba, yang direncanakan untuk pemenuhan kepuasan para konsumen”.

Sigit dan Oktafani[7] menyatakan bahwa “Jasa didefinisikan sebagai tindakan yang dapat ditawarkan oleh suatu pihak kepada pihak lain yang pada dasarnya bersifat *intangible* (non fisik) dan tidak menghasilkan kepemilikan sesuatu”.

Dari penjelasan para ahli tersebut dapat disimpulkan bahwa jasa merupakan kegiatan ekonomi dengan hasil keluaran yang tidak berwujud yang

ditawarkan dari penyedia jasa yaitu perusahaan kepada pengguna jasa atau konsumen.

6. METODOLOGI PENELITIAN

a. Alat dan Bahan

Alat penelitian yang penulis gunakan dalam penelitian ini yaitu seperangkat *hardware* dan software dengan spesifikasi sebagai berikut :

- Processor Intel Core i3-350M 2.26Ghz
- RAM 2GB
- Disk Drive 320GB
- Monitor Samsung 14"
- Sistem Operasi Windows XP
- *Visual Studio Code*
- XAMPP

b. Metodologi

Metodologi penelitian penulis menggunakan metode pengembangan sistem *Waterfall*, dimana tahapan-tahapannya antara lain:

1. Identifikasi Masalah

Penulis melakukan identifikasi masalah yang terjadi dan mencari solusi yang diperlukan untuk memecahkan masalah tersebut.

2. Analisis Sistem

Setelah mengumpulkan data. Penulis memilah-milah data apa saja yang diperlukan dalam perancangan sistem informasi penjualan dan jasa

grooming. Sehingga memakai data yang berguna dan membuang data yang tidak berguna.

3. Perancangan Sistem

Pada tahap ini penulis melakukan pembuatan *blue print* sesuai dengan sistem yang dikembangkan. Dimana blue print tersebut antara lain *usecase diagram*, *activity diagram*, *flowchat dokumen*, *class diagram*, perancangan input, dan perancangan output, dan perancangan *database* sehingga dalam pembuatan *coding* akan menjadi lebih teratur dan terorganisir.

4. Implementasi Sistem

Tahap ini merupakan proses mengubah struktur perangkat lunak ke dalam suatu program yang dapat dieksekusi. Pada tahap ini penulis menggunakan aplikasi *Visual Studio Code* untuk merancang aplikasi. Dengan kata lain, pada tahap ini dilakukan pemrograman (*coding* dengan PHP) ke dalam baris-baris kode program yang dapat dimengerti oleh komputer

5. Pengujian Sistem

Tahap ini merupakan tahap pengujian, apakah sistem semua fungsi dalam sistem berjalan dengan baik dan mencari apakah masih ada kesalahan dalam sistem. Sebuah pengujian yang baik dan dikatakan sukses apabila dapat menemukan kesalahan yang tidak ditemukan sebelumnya

7. JADWAL PENELITIAN

Agar pengerjaan penelitian ini dapat selesai tepat pada waktunya, maka penulis menyajikan *Gantt Chart* di bawah ini sebagai gambaran mengenai tahapan-tahapan penelitian atau kegiatan penelitian yang dilakukan serta prediksi waktu yang dibutuhkan dalam pengerjaannya

Kegiatan	Oktober 2022				November 2022				Desember 2022				Januari 2023			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Pengumpulan Data	■	■	■	■	■	■										
Analisis			■	■	■	■	■									
Pembuatan Program					■	■	■	■	■	■	■	■	■			
Implementasi dan Pengujian									■	■	■	■	■	■		
Pengambilan Kesimpulan															■	■
Pengerjaan Laporan	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■

DAFTAR PUSTAKA

- [1] C. A. Pamungkas, *Pengantar Implementasi Basis Data*. Yogyakarta: CV. Budi Utama, 2017.
- [2] A. Kadir, *Pengenalan Sistem Informasi*. Yogyakarta: CV. Andi Offset, 2014.
- [3] H. Ali and T. Wandra, *Sistem Informasi Bisnis*. Jakarta: Badouse Media, 2014.
- [4] J. Alvonco, *Practical Communication Skill Sistem Komunikasi Model Umum dan HORENSO untuk sukses dalam bisnis, organisasi, dan kehidupan*. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2014.
- [5] G. Stewart, *Sukses Manajemen Penjualan*. Jakarta: Erlangga, 2015.
- [6] A. Prasetyo and R. Susanti, "Sistem Informasi Penjualan Berbasis Web Pada PT. Cahaya Sejahtera Sentosa Blitar," *J. Ilm. Teknol. Inf. Asia*, vol. 10, no. 2, pp. 1–16, 2016.
- [7] R. D. S. P and U. T. Farah Oktafani S.E, M.M, "Effect on the Quality of Customer Satisfaction Futsal," *Ketatnya persaingan dalam Ind. jasa khususnya jasa sewa lapangan futsal saat ini mengalami Perkemb. yang cukup pesat. Untuk itu pemilik Perusah. harus dapat menciptakan kualitas yang dapat Meningkatkan. kepuasan Pelangg. terhadap Prod. jasa sep*, no. September, pp. 1–2, 2014.