

**Jutisi:** Jurnal Ilmiah Sistem Informasi

Jl. Ahmad Yani, K.M. 33,5 - Kampus STMIK Banjarbaru

Loktabat – Banjarbaru (Tlp. 0511 4782881), e-mail: puslit.stmikbjb@gmail.com

e-ISSN: 2685-0893

p-ISSN: 2089-3787

## PERANCANGAN SISTEM INFORMASI PENJUALAN SUKU CADANG LUAR PADA PERUSAHAAN RAJA BUANA MOTOR

**Nidia Rosmawanti<sup>1\*</sup>, Laila Nurfitriyah<sup>2</sup>**

<sup>1,2</sup>Program Studi Sistem Informasi, STMIK Banjarbaru

Jl. Ahmad Yani KM 33,5 Loktabat Banjarbaru, Telp (0511) 4782881

\*Corresponding Author: nidiabjb@yahoo.com

### Abstrak

Raja Buana Motor adalah salah satu usaha yang bergerak dalam jasa penjualan produk-produk suku cadang luar sepeda motor yang terletak di Jl. Pasar Hewan Lama (Pancapan), Kelurahan Pelaihari, Kabupaten Tanah Laut, Kalimantan Selatan. Pengolahan data pada Toko Raja Buana Motor menggunakan proses manual yaitu transaksi penjualan barang dicatat pada buku dan data pembelian barang dari pemasok hanya berupa kumpulan faktur/nota dari pemasok. Permasalahan yang ada pada Toko Raja Buana Motor ialah kurangnya informasi yang diketahui pembeli mengenai ketersediaan barang yang dijual sehingga pembeli harus datang langsung menanyakan ke Toko Raja Buana Motor. Rancangan Sistem Informasi Penjualan Suku Cadang Luar Motor adalah aplikasi yang dapat mempermudah proses pengelolaan data penjualan, serta mampu memberikan informasi kepada pelanggan berupa info produk-produk suku cadang. Proses jual-beli dapat diakses melalui situs *website* Raja Buana Motor. Dengan adanya fitur pre-order pelanggan dapat melakukan pemesanan barang. Berdasarkan hasil pengujian *user acceptance* diperoleh hasil rekapitulasi responden. Pada pengujian kualitas *software* sebanyak 65% mengatakan sangat setuju dan 35% mengatakan setuju. Pada pengujian kemanfaatan *software* sebanyak 11,8% cukup setuju, 39,6% setuju dan 48,6% sangat setuju. Dari hasil tersebut disimpulkan dengan adanya aplikasi ini dapat membantu dan mempermudah admin Raja Buana Motor ataupun pelanggan dalam kegiatan jual-beli suku cadang luar motor.

**Kata Kunci:** *Aplikasi Penjualan, Sistem Informasi, Suku Cadang Luar Motor*

### Abstract

*Raja Buana Motor is one of the businesses engaged in the sale of spare parts products outside of motorbikes, which is located on "Jl. Pasar Hewan Lama (Pancapan)", Pelaihari Village, Tanah Laut Regency, South Kalimantan. Data processing at the Raja Buana Motor Store uses a manual process, namely the sales transaction of goods is recorded in the book and data on purchases of goods from suppliers is only a collection of invoices / notes from the supplier. The problem with the Raja Buana Motor Store is the lack of information that buyers know about the availability of goods being sold, so buyers have to come directly to ask the Raja Buana Motor Store. Design of Information System for Sales of Spare Parts for Motorcycle is an application that can simplify the Application process of managing sales data, as well as being able to provide information to customers in the Form of information on spare parts products. The buying and selling process can be accessed through the Raja Buana Motor website. With the pre-order feature, customers can place orders for goods. Based on the results of the user acceptance test, the recapitulation of respondents was obtained. In software quality testing, 65% said they strongly agreed and 35% said they agreed. In testing the usefulness of the software, 11,8% quite agree, 39,6% agree and 48,6% strongly agree. From these results, it is concluded that this application can help and simplify the Raja Buana Motor admin or customers in buying and selling spare parts outside of motorbikes.*

**Keyword:** *Sales Applications, Information Systems, Motorcycle Parts*

## 1. Pendahuluan

Raja Buana Motor adalah salah satu usaha yang bergerak dalam jasa penjualan produk-produk suku cadang luar sepeda motor yang terletak di Jl. Pasar Hewan Lama (Pancapan), Kelurahan Pelaihari, Kabupaten Tanah Laut, Kalimantan Selatan. Seiring dengan berkembangnya usaha yang telah digelutinya, Raja Buana Motor terus meningkatkan usahanya agar semua kebutuhan pelanggan terpenuhi.

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik Raja Buana Motor, pengolahan data pada Toko Raja Buana Motor menggunakan proses manual yaitu transaksi penjualan barang dicatat pada buku dan data pembelian barang dari pemasok hanya berupa kumpulan faktur/nota dari pemasok yang cukup dipastikan bahwa barang yang datang sesuai dengan yang ada di faktur tanpa ada pencatatan ulang.

Permasalahan yang ada pada Toko Raja Buana Motor ialah kurangnya informasi yang diketahui pembeli mengenai ketersediaan barang yang dijual sehingga pembeli harus datang langsung menanyakan ke Toko Raja Buana Motor. Pembeli akan mencari ke toko lain apabila barang yang dicari habis atau memang tidak tersedia, pembeli juga bisa melakukan pemesanan barang namun hal tersebut membuat pembeli harus bolak-balik datang langsung ketoko dengan jarak tempuh yang cukup jauh.

Penjualan konvensional memiliki kelemahan yaitu dalam memproses data penjualan akan memakan banyak waktu dan tenaga, belum lagi kesalahan yang rentan terjadi [1]. penjualan konvensional sering mengalami keterlambatan dalam penyusunan laporan penjualan dan piutang dagang, kesalahan pencatatan dan perhitungan persediaan, serta pengulangan dalam pencatatan transaksi [2]. Penjualan konvensional kurang efektif dan efisien, dikarenakan sulit untuk mencatat dan menghitung banyaknya jenis barang yang ada, banyaknya jumlah barang maupun besarnya jumlah harga [3]

Untuk mengatasi kelemahan diatas dapat diatasi dengan memanfaatkan layanan jasa berupa e-commerce yang dapat secara cepat dapat dinikmati oleh pelanggan maupun perusahaan, sehingga layanan yang diinginkan oleh para pelanggan dapat segera ditindak lanjuti dengan secepat mungkin sehingga perusahaan akan mampu memberikan pelayanan yang terbaik dan tercepat bagi para pelanggan [4].

Pada penelitian ini diusulkan suatu sistem informasi dan sekaligus sebagai bahan penulisan tugas akhir yaitu "Perancangan Sistem Informasi Penjualan Suku Cadang Luar Pada Suku cadang Motor Raja Buana Motor". Sebagai pembeda akan dibuat sistem pemesanan barang yang belum tersedia, pembeli bisa melakukan pemesanan barang secara online dan akan menerima informasi melalui email jika barang yang dipesan sudah tersedia. Pembuatan sistem informasi ini diharapkan dapat mempermudah dan meningkatkan kinerja pada bisnis Penjualan suku cadang luar motor di Raja Buana Motor.

## 2. Tinjauan Pustaka

Penelitian mengenai sistem penjualan suku cadang telah banyak dilakukan pada penelitian yang dilakukan oleh Pradana & Faizal dengan judul "Sistem Informasi Penjualan Spare Part Sepeda Motor Berbasis Web Mobile Di DD Motor Lasem". Penelitian ini mengangkat masalah pada bengkel DD Motor Lasem dalam sistem yang sedang berjalan terdapat banyak kendala antara lain sulitnya mempromosikan barang DD Motor Lasem banyak pelanggan, karena selama ini penawaran dan transaksi dilakukan secara manual yaitu hanya mengandalkan pembeli harus datang langsung ke DD Motor Lasem. Hasil dalam penelitian ini adalah terciptanya *e-commerce* sistem informasi penjualan suku cadang sepeda motor DD Motor Lasem berbasis *web mobile* yang membantu proses penjualan dan mempermudah bertransaksi jarak jauh dengan pelanggan DD Motor Lasem [5].

Menurut Riki dalam jurnal yang berjudul "Perancangan Sistem Informasi Penjualan Berbasis Web pada Hi Gadget Store", Hi Gadget Store merupakan toko yang menyediakan berbagai macam kebutuhan elektronik khususnya kamera. Umumnya, Hi Gadget Store lebih mengutamakan kebutuhan untuk para remaja hingga dewasa. Akan tetapi saat ini sistem di Hi Gadget Store ini masih manual, seperti promosi barang masih menggunakan banner dan tidak adanya penjualan jarak jauh yang bisa mempermudah perusahaan dalam memperluas wilayah pemasaran. Hi Gadget Store merupakan toko yang menerapkan model bisnis B2C (Business to Customer), akan tetapi belum menggunakan sistem penjualan berbasis web atau e-commerce. Konsumen harus datang sendiri ke lokasi dan pembayaran dilakukan secara tunai. Hal ini tentu menyulitkan para calon konsumen dari dalam dan luar kota, dikarenakan harus mengeluarkan

biaya untuk mengunjungi Hi Gadget Store. Sehingga calon konsumen membutuhkan layanan pembelian dan pembayaran secara online dan transfer melalui rekening. Melalui pemanfaatan sistem informasi website ini, diharapkan mampu meningkatkan kebutuhan akan data dan informasi kepada calon konsumen HI Gadget Store, dimana calon konsumen dapat melakukan pertukaran data dan informasi hingga transaksi tentang segala produk yang ada pada Hi Gadget Store [6].

Menurut Muhammad Gusti dan Ansari Riswan di jurnal berjudul "Rancangan Aplikasi Penjualan Produk" menjelaskan penelitian bahwa Aplikasi Penjualan Produk Pada Toko Kandangan dapat membantu mengenai arsip-arsip transaksi pembelian dan penjualan, memudahkan dalam proses jual beli serta mengurangi resiko kehilangan data. Aplikasi tersebut menghasilkan output yang diperlukan misalkan pemasok, transaksi pembelian dan penjualan, retur pembelian dan retur penjualan. Aplikasi tersebut diimplementasikan pada Toko Papinya untuk membantu dalam proses jual beli pada toko tersebut sehingga memudahkan pelayanan dan pencatatan [7].

Penelitian lain yang dilakukan oleh Anuari dengan judul Sistem Informasi Penjualan Spare Part Motor Berbasis Web Pada Bengkel Bungsu Motor. Pada masa lalu, aktivitas dunia perdagangan (E-commerce) dilakukan melalui penawaran langsung tapi pertumbuhan drastis dari internet telah mengubah paradigma tersebut. Melalui internet, pedagang dapat menawarkan produk-produknya secara online kepada pembeli tanpa perlu bertatap muka secara langsung. Pembuatan aplikasi ecommerce ini dibangun pada penjualan spare part motor berbasis web untuk mempermudah pengguna dalam mengakses informasi penjualan pada bengkel Bungsu Motor, dan diharapkan dalam pembuatan program ini akan lebih mudah diakses dan digunakan oleh para konsumen [8].

Penelitian yang dilakukan oleh Wardani & Sari dengan judul "Perancangan Sistem Informasi Penjualan Suku Cadang Mobil Berbasis Web Studi Kasus: Kreasi Auto Parts". Masalah yang dihadapi Kreasi Auto Parts, yakni dalam masalah. melakukan penjualan masih menggunakan sistem penjualan konvensional, dimana penjualan konvensional memiliki beberapa kelemahan yaitu kurang dikenalnya usaha, dalam melakukan perhitungan dan memproses data memakan banyak waktu dan rentan terjadi kesalahan dan sering terlambatnya dalam penyusunan laporan penjualan. Dengan diaplikasikannya sistem Informasi penjualan berbasis web pada Kreasi Auto Parts, diharapkan dapat meminimalisasi kelemahan dari sistem penjualan secara konvensional. Keuntungan dari penggunaan sistem informasi penjualan berbasis web pada Kreasi Auto Parts yaitu pemasaran suku cadang pada Kreasi Auto Parts semakin luas, dalam melakukan perhitungan dan proses data penjualan semakin cepat dan tidak terjadi kesalahan dalam pencatatan transaksi dan pembuatan laporan penjualan menjadi lebih cepat serta memberikan Informasi tentang produk dan Informasi terbaru [9].

Berdasarkan pada penelitian di atas, penulis ingin melakukan penelitian yang serupa tetapi dengan objek dan fitur yang berbeda, yaitu Sistem Informasi berbasis Web yang dapat digunakan untuk pengolahan data suku cadang dan pendapatan, transaksi penjualan dan pembelian pada Bengkel Raja Buana Motor. Selain itu dengan sistem informasi ini juga berfungsi untuk penyampaian informasi dan promosi secara luas mengenai suku cadang yang diperjualbelikan serta pembeli dapat melakukan pembelian secara online dengan adanya fitur pre-order jika stok barang belum ada.

### **3. Metodologi**

#### **3.1. Jenis Penelitian**

Jenis penelitian ini adalah R&D (*Research & Development*). dengan menggunakan model pengembangan *Software waterfall*. Penelitian R&D (*Research & Development*) menurut (Sugiyono, 2010) merupakan metode penelitian yang digunakan untuk menghasilkan produk tertentu, dan menguji keefektifan produk itu. Agar bisa menghasilkan suatu produk tertentu yang digunakan untuk penelitian yang bersifat analisis kebutuhan (digunakan metode survey atau kualitatif) dan untuk menguji keefektifan produk tersebut agar bisa berfungsi di masyarakat luas, maka diperlukan penelitian guna menguji keefektifan produk tersebut (digunakan metode eksperimen) [10].

### 3.2. Metode Pemilihan Sampel

Metode pemilihan sampel yang digunakan adalah Random Sampling untuk pemilihan data suku cadang motor metode ini mengambil sampel dari semua data penjualan terhadap Pelanggan yang ada pada Raja Buana Motor dilakukan secara acak, tanpa pertimbangan tertentu.

### 3.3. Metode Pengumpulan Data

#### 3.3.1. Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data merupakan data merupakan teknik atau acuan yang digunakan untuk mengumpulkan data. Adapun dalam melakukan pengumpulan data digunakan antara lain:

1. Wawancara

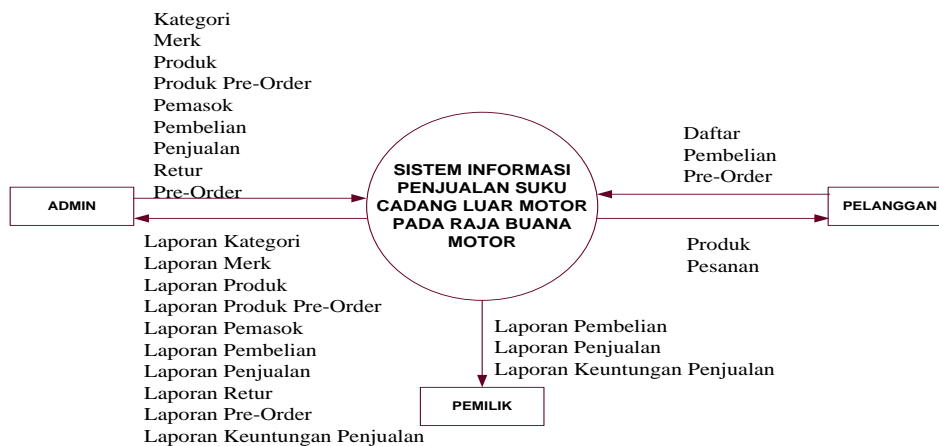
Wawancara dilakukan kepada *admin* Raja Buana Motor Pelaihari untuk memahami permasalahan, yang terkait dengan pencatatan data suku cadang dan pencarian stok suku cadang serta penyampaian informasi, wawancara juga dilakukan dalam *User Acceptance* untuk mendapatkan jawaban-jawaban terkait dengan pengujian sistem dan sejauh mana permasalahan telah diselesaikan.

2. Studi Pustaka

Studi Pustaka digunakan untuk memperoleh data-data yang akan digunakan untuk menguji aplikasi yaitu data stok suku cadang dan data penjualan.

### 3.4. Model Proses Sistem

Model proses sistem disajikan pada Diagram Konteks Gambar 1. Dengan diagram ini akan mempermudah pemahaman terhadap hasil analisis, sehingga apabila terjadi kesalahan dapat diketahui.

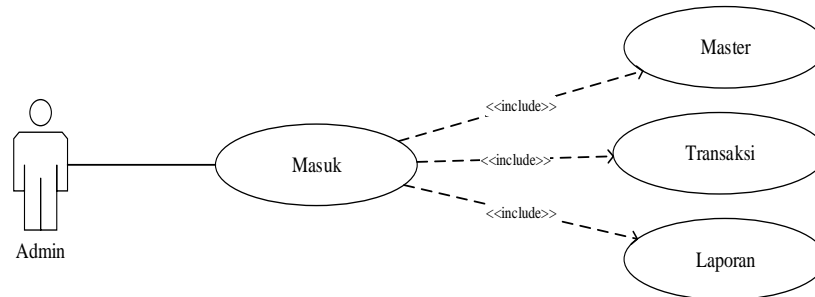


Gambar 1. Diagram Konteks

Pada diagram konteks di atas dengan penjelasan bahwa adanya suatu sistem dengan 4 buah *entity* yaitu Admin, Sistem Informasi Penjualan Suku Cadang Luar pada RBM, pelanggan dan pemilik. Pada diagram konteks tersebut admin memasukan data kategori, merk, produk, pelanggan, pemasok, pembelian, retur pembelian, penjualan offline, retur penjualan offline, penjualan online, dan retur penjualan online. Pelanggan melakukan pembelian suku cadang. Pemilik menerima laporan stok barang, pembelian, retur pembelian, penjualan online dan offline, retur penjualan online dan offline serta keuntungan penjualan.

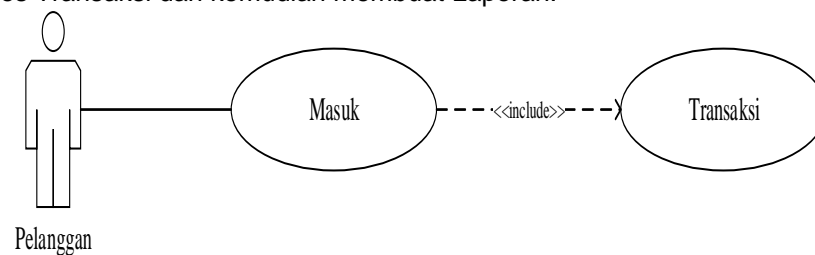
### 3.5. Model Fungsional Sistem

Use case diagram adalah konstruksi untuk mendeskripsikan bagaimana sistem terlihat di mata pengguna. Sasaran use case diantaranya adalah mendefinisikan kebutuhan fungsional dan operasional sistem dengan mendefinisikan skenario penggunaan yang disepakati antara pemakai dan pengembang.



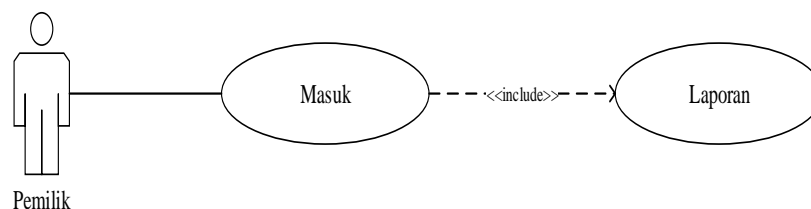
Gambar 2. Use Case Diagram pada Sisi Admin

Pada *use case diagram* sisi admin ini terdapat 1 aktor dan 3 use case. Dalam hal ini aktor digambarkan sebagai admin. Alur ini dimulai dari admin masuk dengan mengisi nama pengguna dan kata sandi untuk masuk aplikasi, selanjutnya memasukkan data pada Master, melakukan proses Transaksi dan kemudian membuat Laporan.



Gambar 3. Use Case Diagram pada Sisi Pelanggan

Pada *use case diagram* Pelanggan ini terdapat 1 aktor dan 1 use case. Dalam hal ini aktor digambarkan sebagai Pelanggan. Alur ini dimulai dari pelanggan masuk dengan mengisi nama pengguna dan kata sandi untuk masuk aplikasi, selanjutnya pelanggan dapat melakukan transaksi.



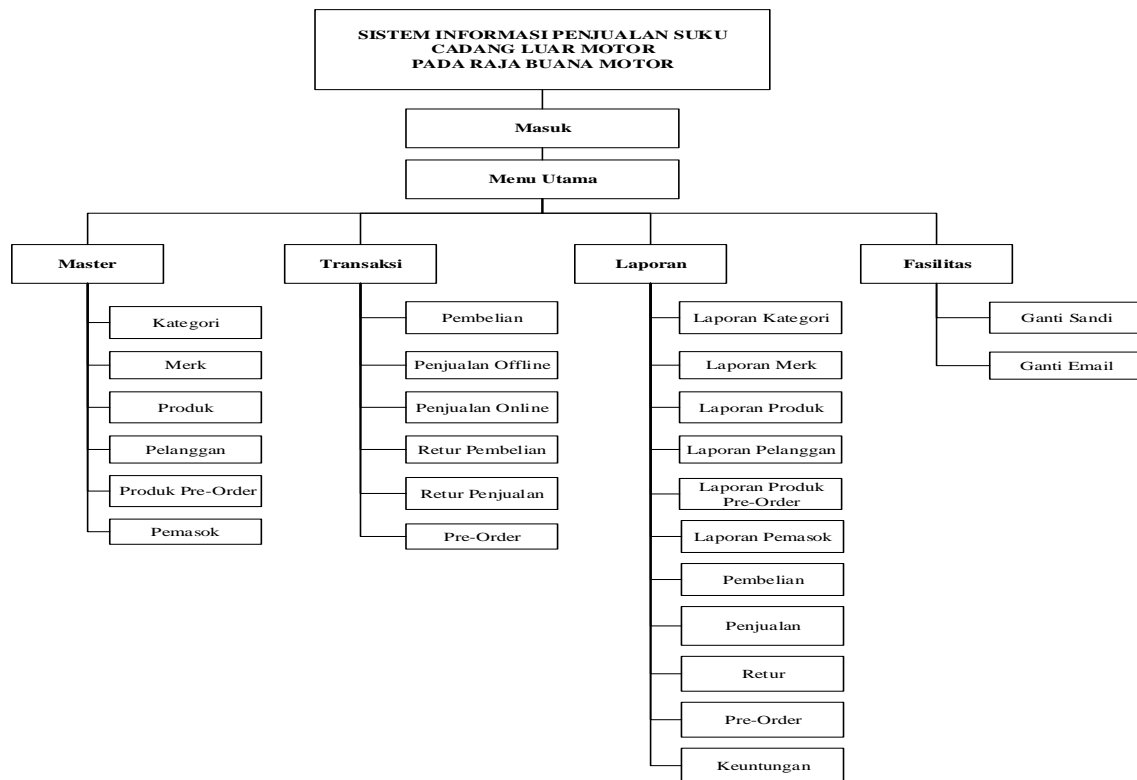
Gambar 4. Use Case Diagram pada Sisi Pemilik

Pada *use case diagram* pemilik ini terdapat 1 aktor dan 1 use case. Dalam hal ini aktor digambarkan sebagai pemilik. Alur ini dimulai dari pemilik masuk dengan mengisi nama pengguna dan kata sandi untuk masuk aplikasi, selanjutnya pemilik dapat melihat laporan.

### 3.6. Desain Arsitektural Sistem Aplikasi

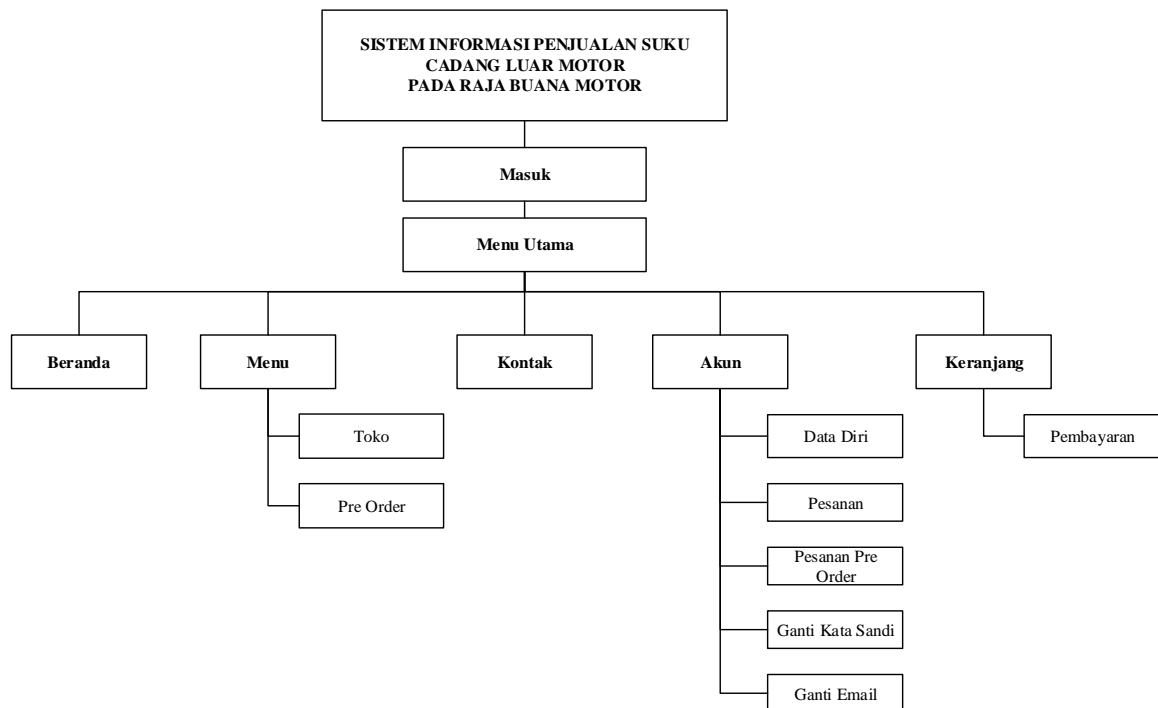
Adapun diagram arsitektural pada sistem ini dibagi menjadi 3 (tiga) bagian yaitu diagram arsitektural untuk admin, diagram arsitektural untuk anggota IGRA dan diagram arsitektural untuk user umum.

**1. Desain Arsitektural Aplikasi pada Sisi Admin**



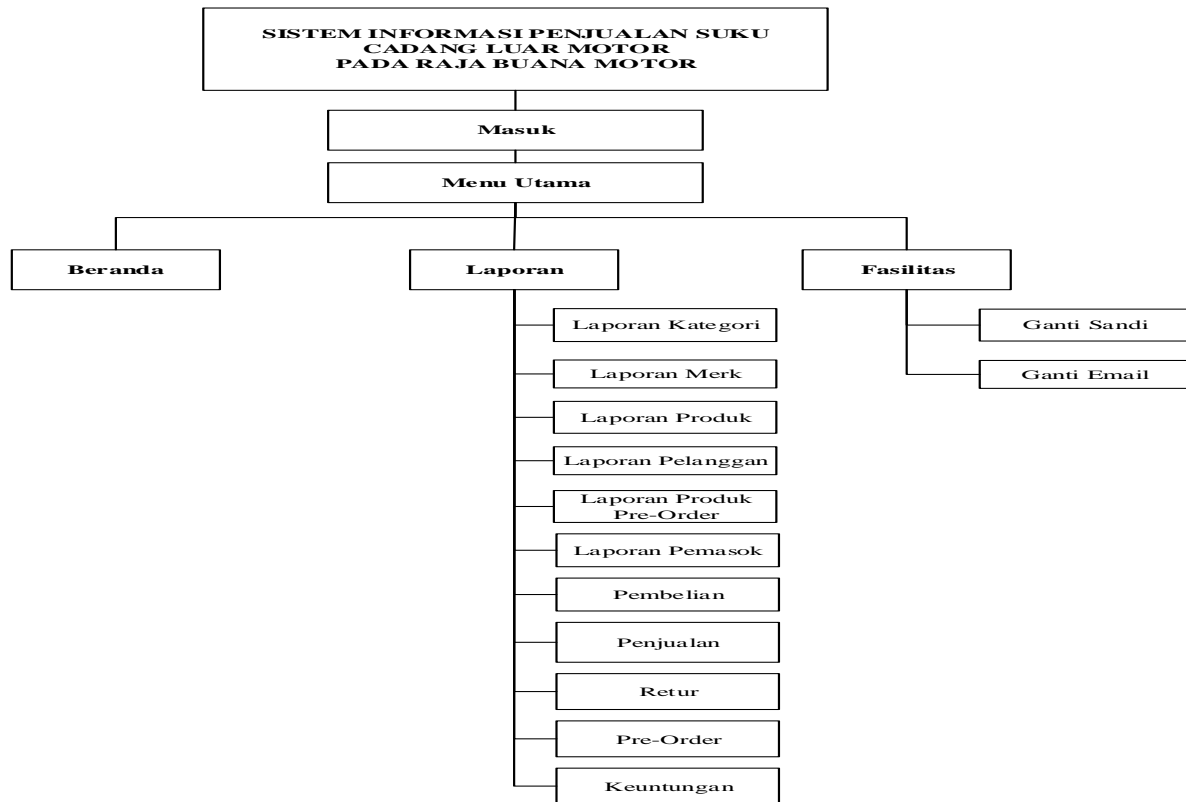
Gambar 5. Desain Arsitektural Aplikasi pada Sisi Admin

**2. Desain Arsitektural Aplikasi pada Sisi Pelanggan**



Gambar 6. Desain Arsitektural Aplikasi pada Sisi Pelanggan

### 3. Desain Arsitektural pada Sisi Pemilik



Gambar 7. Desain Arsitektural Aplikasipada Sisi Pemilik

### 4. Hasil dan Pembahasan

#### 4.1. Hasil

##### 4.1.1. Halaman Beranda

Halaman ini adalah yang akan tampil pertama kali pada saat membuka aplikasi. Gambar 8 dibawah adalah tampilan halamannya.



Gambar 8. Halaman Beranda

#### 4.1.2. Halaman Pendaftaran

Halaman ini digunakan pengguna untuk mendaftar akun belanja. Berikut adalah tampilan halamannya.

Gambar 9. Halaman Pendaftaran

#### 4.1.3. Halaman Menu Utama Admin

Halaman ini adalah halaman yang akan tampil jika admin masuk ke aplikasi. Berikut adalah tampilan halamannya.

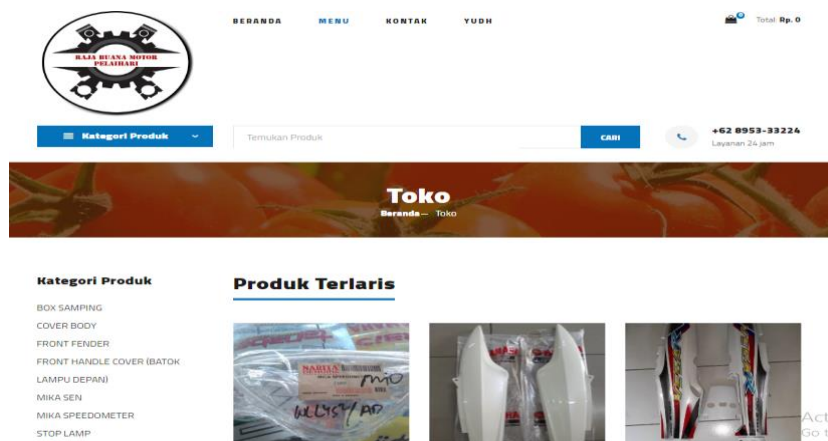
NAMA	JENIS	MERK	HARGA PENJUALAN (Rp.)	GAMBAR	STOK
COVER BODY MIO KARBU, MIO SMILE, MIO SPORTY	COVER BODY	YGP	170.000	KLJK	-4
COVER BODY VEGA R PUTIH	COVER BODY	WIN	150.000	KLJK	-1
MIKA SPEEDOMETER MIO SPORTY	PRODUK BERKUALITAS	MIKA SPEEDOMETER	75.000	KLJK	4

Gambar 10. Halaman Menu Utama Admin

#### 4.1.5. Halaman Beranda Pelanggan

Halaman ini adalah halaman yang akan tampil jika pelanggan masuk ke aplikasi. Gambar 11 berikut adalah tampilan halamannya.





Gambar 11. Halaman Beranda Pelanggan

#### 4.2. Pengujian *User Acceptance*

*User Acceptance* merupakan pengujian yang dilakukan secara objektif program aplikasi diuji secara langsung oleh kuesioner. Pengujian ini dilakukan untuk mengetahui Sistem Informasi Penjualan Suku Cadang Luar Motor pada Raja Buana Motor di Pelaihari ini sudah layak atau belum dalam kegiatan survei tersebut.

Responden yang digunakan dalam penelitian ini adalah pemilik, pekerja toko dan pembeli yang terlibat dalam proses jual beli suku cadang luar motor. Setelah responden tersebut menggunakan aplikasi, responden akan diberikan beberapa pertanyaan yang dijawab sesuai dengan pengalaman ketika menggunakan aplikasi ini.

##### Penilaian *Software*

Berikut beberapa butir instrumen untuk menilai *usabilitas Software*:

1. Aplikasi penjualan suku cadang luar motor ini mudah digunakan?
2. Aplikasi memiliki fitur sesuai dengan fungsinya?
3. Aplikasi dapat digunakan pada sistem/perangkat lain?
4. Jika terjadi kesalahan input data, aplikasi melakukan validasi dan memberikan peringatan kesalahan?

Hasil persepsi User atas butir instrumen untuk menilai *usabilitas* disajikan pada tabel 1.

Tabel 1. Hasil Kuesioner *Usabilitas Software*

Pertanyaan Ke-	Jumlah Orang Dan Persentase				
	Tidak Setuju	Kurang Setuju	Cukup Setuju	Setuju	Sangat Setuju
1	0(0%)	0(0%)	0(0%)	1(17%)	4(83%)
2	0(0%)	0(0%)	0(0%)	3(55%)	2(45%)
3	0(0%)	0(0%)	0(0%)	2(35%)	3(65%)
4	0(0%)	0(0%)	0(0%)	1(17%)	4(83%)
<b>Rata-rata</b>	0%	0%	0%	31%	69%

Tabel 1 di atas adalah tabulasi keseluruhan hasil kuesioner *usabilitas software*. Dari 4 pertanyaan, dapat disimpulkan bahwa 69% admin menyatakan sangat setuju, 31% menyatakan setuju, 0% menyatakan cukup setuju, kurang setuju dan tidak setuju untuk pengujian *usabilitas software*.

##### Penilaian *Fungsionalitas Software*

Berikut beberapa butir instrumen untuk menilai *fungsionalitas Software*:

1. Aplikasi menampilkan informasi produk dengan jelas?
2. Aplikasi mempermudah mengetahui ketersediaan stok?
3. Aplikasi membantu mempermudah dalam hal pencarian produk?
4. Aplikasi dapat mempermudah proses pemesanan?
5. Aplikasi ini membantu proses transaksi jual beli jarak jauh?

Hasil persepsi User atas butir instrumen mengenai fungsionalitas sistem disajikan pada tabel 2.

Tabel 2. Grafik Hasil Kuesioner Penilaian fungsionalitas *Software*

Pertanyaan Ke-	Jumlah Orang Dan Persentase				
	Tidak Setuju	Kurang Setuju	Cukup Setuju	Setuju	Sangat Setuju
1	0(0%)	0(0%)	1(7%)	4(36%)	5(57%)
2	0(0%)	0(0%)	2(15%)	6(60%)	2(25%)
3	0(0%)	0(0%)	4(30%)	2(20%)	4(50%)
4	0(0%)	0(0%)	0(0%)	6(55%)	4(45%)
5	0(0%)	0(0%)	1(7%)	3(27%)	6(66%)
<b>Rata-rata</b>	0%	0%	11,8%	39,6%	48,6%

Tabel di atas adalah tabulasi keseluruhan hasil kuesioner untuk menilai fungsionalitas *software*. Dari 5 pertanyaan, dapat disimpulkan bahwa 48,6% admin menyatakan sangat setuju, 39,6% menyatakan setuju, 11,8% menyatakan cukup setuju, kurang setuju dan tidak setuju untuk pengujian fungsionalitas *software*.

## 5. Kesimpulan dan Saran

### 5.1. Kesimpulan

Aplikasi ini dapat membantu dan mempermudah Admin dan pelanggan Raja Buana Motor mengetahui ketersediaan barang, serta mempermudah melakukan pemesanan serta transaksi online. Hasil uji persepsi mengenai fungsionalitas *software* pada 10 orang responden (pelanggan) menunjukkan 48,6% menyatakan sangat setuju, 39,6% menyatakan setuju, dan 11,8% cukup setuju bahwa aplikasi memudahkan pelanggan untuk mengetahui informasi produk dari Raja Buana Motor tanpa harus datang langsung ketoko. Aplikasi juga memudahkan proses transaksi jual beli dan pemesanan produk, dengan nilai *Alpha Cronbach* validitas dan reliabilitas sebesar 0,752 (berada pada kisaran >0,60-0,80).

### 5.2. Saran

Berdasarkan hasil penelitian, adapun saran untuk pengembangan sistem ini adalah dengan menambahkan fitur-fitur yang mudah diakses. Seperti fitur penawaran khusus yang bisa dikirim melalui email, SMS ataupun media sosial yang memberikan semacam harga promo atau potongan harga. Dengan membuat form yang unik yang menampilkan list penawaran dan promosi.

## DAFTAR REFERENSI

- [1] Astuti, P. D. Sistem Informasi Penjualan Obat Pada Apotek Jati Farma Arjosari. *Journal Speed Sentra Penelitian Engineering dan Edukasi*. 2011; 3(4): 34-39.
- [2] Imbar, R. V. Analisa, Perancangan dan Implementasi Sistem Informasi Penjualan Pelumas Studi Kasus: Perusahaan "PT. Rpo Roll International". *Jurnal Informatika*. 2007; 3(1): 119-149.
- [3] Nurcahyono, F. Pembangunan Aplikasi Penjualan dan Stok Barang pada Toko Nuansa Elektronik Pacitan. *Journal Speed - Sentra Penelitian Engineering dan Edukasi*. 2012; 4(3): 15-19.
- [4] Dewi, I. Pemanfaatan E-Commerce dalam Dunia Bisnis. *Jurnal Ilmiah Orasi Bisnis*. 2011; 4: 95-112.
- [5] Adi Pradana, F. A. I. Z. A. L. Sistem Informasi Penjualan Spare Part Sepeda Motor Berbasis Web Mobile Di Dd Motor Lasem. Diss. Universitas Stikubank (Unisbank) Semarang, 2017.
- [6] Riki, Riki. Perancangan Sistem Informasi Penjualan Berbasis Web Pada Hi Gadget Store. *JURSIMA (Jurnal Sistem Informasi dan Manajemen)*. 2018; 6(1): 13-23.
- [7] Gusti, M., & Riswan, A. Rancangan Aplikasi Penjualan Produk. *Jutisi: Jurnal Ilmiah Teknik Informatika dan Sistem Informasi*. 2015; 4(1): 653-728.
- [8] Anuari, A. Sistem Informasi Penjualan Spare Part Motor Berbasis Web Pada Bengkel Bungsu Motor. *Repository Universitas Bina Sarana Informatika (RUBSI)*. 2016.
- [9] Wardani, A., & Sari, R. Perancangan Sistem Informasi Penjualan Suku Cadang Mobil Berbasis Web Studi Kasus: Kreasi Auto Parts. *Ilmu Pengetahuan dan Teknologi Komputer*, 2017; 3(1), 2527-4864.
- [10] Sugiyono. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta. 2010.