

**PERANCANGAN SISTEM INFORMASI DISTRIBUTOR  
PENJUALAN LANGSUNG PADA PT. ORINDO ALAM AYU**

**LAPORAN TUGAS AKHIR**

Tugas Akhir sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana S1 pada Prodi  
Teknik Informatika Universitas Islam Sultan Agung



**OLEH**

**MINERVA AMARILISTI**

**262050089**

**PROGRAM STUDI TEKNIK INFORMATIKA**

**FAKULTAS TEKNOLOGI INDUSTRI**

**UNIVERSITAS ISLAM SULTAN AGUNG**

**SEMARANG**

**2010**

## LEMBAR PENGESAHAN PEMBIMBING

Laporan Tugas Akhir dengan Judul "Perancangan Sistem Informasi Distributor Penjualan Langsung pada PT. Orindo Alam Ayu", ini disusun oleh:

Nama : Minerva Amartilisti

NIM : 26205.0089

Program Studi : Teknik Informatika

Telah disahkan disetujui oleh Dosen Pembimbing pada :

Hari : Kamis

Tanggal : 26-08-2010

Pembimbing 1



Asih Widiharini, Ssi, MI

Pembimbing 2



Sari Ayu Walandari, ST

Mengetahui

Ka. Program Studi Teknik Informatika



Moch. Taufik, S.PE.MIT



## LEMBAR PENGESAHAN PENGUJI

Laporan Tugas Akhir dengan Judul "Perancangan Sistem Informasi Distributor Penjualan Langsung pada PT. Orindo Alam Ayu" ini telah dipertahankan di depan penguji sidang Tugas Akhir pada :

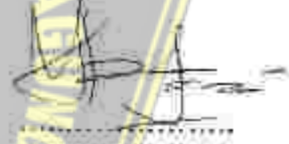
Hari           : Selasa

Tanggal       : 31 Agustus 2010

Tim Penguji

Tanda Tangan

Ir. Ida Widhiastuti, MT



M. Khosy'in, ST, MT



Hud Munawar, ST, MT



## HALAMAN PERSEMBAHAN

### Persembahkanku.....

- ✚ Untuk seseorang berhati seperti malaikat yang tak pernah berkata lelah untuk slalu mendukung, berdo'a, menguitkanku, Dr. H. Muhamad Muslich, MBA pak de sekaligus ayahku tercinta.
- ✚ Untuk seorang wanita yang begitu cantik yang slalu berdo'a tiada henti yang slalu mengajarkanku untuk kuat dan bersabar, Manahku tersayang & untuk bapakku terimakasih atas doa dan pelajaran hidupnya.
- ✚ Seseorang yang slalu berbagi riwa, suka, susah, sedih yang slalu ada untukku dan tak pernah berhenti mengobarkan semangatku untuk jadi seseorang yang lebih baik.
- ✚ Teman-teman seluruh angkatan 2005, Azi, Biyunk, Tanggon, Mpriet, Hadie'ah, Dayat dll per sahabatan kita tak pernah lekang oleh waktu.
- ✚ Ibunda Dosenku tercinta, I. Ida Widhastuti, MT yang memberikan duk ungan, semangat, kepercayaan penuh, serta kesempatan



## HALAMAN MOTTO

“Sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan. Maka apabila kamu telah selesai (dari satu urusan), kerjakanlah dengan sungguh-sungguh urusan yang lain, dan hanya kepada Tuhanlah kamu berharap” (QS: Alah Nasyrah: 6-8)

“Barang siapa berserah diri kepada Allah niscaya Allah akan menutupi keperluannya” (QS. At Talaq :3)

“Sampaikanlah olehmu ilmu yang kamu dapat dariku walau hanya satu Ayat”  
(HR. Buchari dan Muslim)



## KATA PENGANTAR

**Assalamu 'alaikum Wr. Wb.**

Dengan memanjatkan puji syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Esa atas hikmah dan pengetahuan yang diberikan, sehingga tersusunlah Laporan Tugas Akhir ini dengan judul **"PERANCANGAN SISTEM INFORMASI DISTRIBUTOR PENJUALAN LANGSUNG PADA PT. ORINDO ALAM AYU"**

Penyusunan Laporan Tugas Akhir ini merupakan salah satu kewajiban yang dimaksud untuk melengkapi persyaratan dalam menyelesaikan program Strata Satu Fakultas Teknologi Industri pada Universitas Islam Sultan Agung Semarang.

Atas tersusunya Tugas Akhir ini, penulis tidak lupa mengucapkan terimakasih yang sebesar besarnya kepada :

1. Bapak Ir. Soekarno Budi Utomo, MT selaku Dekan Fakultas Teknologi Industri Universitas Islam Sultan Agung Semarang
2. Bapak Moch. Taufik, ST, MT selaku Kepala Program Studi Teknik Informatika Universitas Islam Sultan Agung Semarang
3. Ibu Asih Widharini, Ssi, MT selaku Dosen Pembimbing 1 yang telah banyak memberikan petunjuk dan bimbingan sehingga terselesaikannya penulisan Laporan Tugas Akhir ini.
4. Ibu Sari Ayu Wulandari, ST selaku Dosen pembimbing 2 yang telah banyak memberikan petunjuk dan bimbingan sehingga terselesaikannya penulisan Laporan Tugas Akhir ini.

5. Ibu Ir. Ida Widhastuti, MT, Bapak M. Khusy'in, ST, MT, Bapak Hud Munawar, ST, MT sebagai Dosen Penguji yang telah memberikan arahan dan masukan dalam penulisan Laporan Tugas Akhir ini.
6. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Teknologi Industri Universitas Islam Sultan Agung Semarang yang telah membimbing dan mengajar materi selama perkuliahan berlangsung hingga terselesaikannya seluruh tugas-tugas kuliah dengan baik.
7. Mamah, Bapak, Pak de, adik-adikku ( Fendi, Arya, Keisha, Rayhan, Fauzan), seluruh keluargaku dan sahabat ku tersayang yang selalu memberikan dorongan doa, motivasi, serta segala sesuatu baik moril maupun materil hingga terselesaikannya penulisan Laporan tugas Akhir ini.

Meskipun demikian penulis menyadari se pentingnya bahwa penulisan Laporan Tugas Akhir ini tidak lepas dari kesalahan dan kekurangan. Oleh karena itu penulis tidak menampik kritikan serta saran yang bersifat membangun untuk kesempurnaan dan keberhasilan penyusunan laporan selanjutnya di masa yang akan datang. Akhir kata penulis berharap semoga laporan ini dapat bermanfaat bagi semua pihak.

*Wassalamu 'alaikum Wr. Wb.*

Semarang, September 2010

Penulis

5. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Teknologi Industri Universitas Islam Sultan Agung Semarang yang telah membimbing dan mengajar materi selama perkuliahan berlangsung hingga terselesaikannya seluruh tugas-tugas kuliah dengan baik.
6. Mamah, Bapak, Pak de, adik-adikku, Dan keluargaku tersayang yang selalu memberikan dorongan doa, motivasi, serta segala sesuatu baik moral maupun materi hingga terselesaikannya penulisan Laporan tugas Akhir ini.
7. Endutku, yang selama ini tak pernah lelah membuatku bahagia dan terus-menerus membuatku sangat bersemangat untuk segera menyelesaikan kuliah.
8. Teman-teman angkatan 2005, sahabatku tercinta hiyunk, azi, tanggon, myrit, badie'ah, trimakasih telah menjadi sahabat terbaikku.

Meskipun demikian penulis menyadari sepenuhnya bahwa penulisan Laporan Tugas Akhir ini tidak lepas dari kesalahan dan kekurangan. Oleh karena itu penulis tidak menutup kritikan serta saran yang bersifat membangun untuk kesempurnaan dan keberhasilan penyusunan laporan selanjutnya di masa yang akan datang. Akhir kata penulis berharap semoga laporan ini dapat bermanfaat bagi semua pihak.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

Semarang, September 2010

Penulis

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL .....	i
HALAMAN PENGESAHAN DOSEN PEMBIMBING .....	ii
HALAMAN PENGESAHAN DOSEN PENGUJI .....	iii
HALAMAN PERSEMBAHAN .....	iv
KATA MOTTO .....	v
KATA PENGANTAR .....	vi
DAFTAR ISI .....	viii
DAFTAR GAMBAR .....	xii
DAFTAR TABEL .....	xvi
ABSTRAKSI .....	xvii
BAB I PENDAHULUAN .....	
1.1 Latar Belakang Masalah .....	1
1.2 Perumusan Masalah .....	3
1.3 Pembatasan Masalah .....	3
1.4 Tujuan Tugas Akhir .....	3
1.5 Manfaat Tugas Akhir .....	4
1.6 Kebutuhan Sistem .....	4
1.7 Sistematika Penulisan .....	4
BAB II LANDASAN TEORI .....	
2.1 Desain Sistem Informasi .....	6
2.1.1 Sistem Informasi .....	6
2.1.2 Sistem Informasi Manajemen .....	7
2.2 Konsep Dasar Penjualan .....	8
2.2.1 Definisi Penjualan .....	8
2.2.3 Tujuan Penjualan .....	10
2.2.4 Sistem Penjualan dan Manfaat Penjualan .....	10
2.3 Alat Bantu Desain Model Sistem .....	11
2.3.1 Bagan Alir .....	11
2.3.2 ERD (Entity Relationship Diagram) .....	12



2.3.3 DFD ( <i>Data Flow Diagram</i> )	14
2.4 Sistem Operasi dan Bahasa Pemrograman yang Digunakan	15
2.4.1 Sistem Operasi XP	15
2.4.2 Microsoft Visual Basic 6.0	15
2.4.3 Microsoft Access 2003	16

### BAB III PERANCANGAN

3.1 Deskripsi Perusahaan	17
3.1.1 Struktur Kepemimpinan	17
3.1.2 Sistem Perhitungan Penjualan	18
3.2 Analisa Sistem	19
3.2.1 Alternatif Sistem yang Diusulkan	20
3.2.2 Alur Dokumentasi yang Berjalan	20
3.3 Desain Sistem	21
3.3.1 Identifikasi Data dan Informasi	22
3.3.2 Diagram Konteks	22
3.3.3 Tingkatan DFD ( <i>DFD Levelled</i> )	23
a. DFD Level 0 Sistem Penjualan Langsung	24
b. DFD Level 1 Pemesanan	24
c. DFD Level 1 Pembelian	25
d. DFD Level 1 Pembayaran	25
e. DFD Level 1 Proses Update User	26
f. DFD Level 1 Laporan	26
3.4 Perancangan Database	26
3.4.1 Perancangan Konseptual	26
3.4.2 Perancangan Fisik	27
a. Penentuan Struktur Data	28
b. Mengidentifikasi Atribut Tiap Entitas	28
c. Menentukan Relasi Tiap Entitas	28
3.4.3 Pemodelan Data	31
3.4.4 Desain Database	32
3.4.5 Desain Interface	36

a. Form Login .....	36
b. Form Menu Utama .....	36
c. Form Data Member .....	37
d. Form Ubah Password .....	38
e. Form Data Barang .....	39
f. Form Info Baraag .....	39
g. Form Pesanan (Order) .....	40
h. Form Pembelian .....	40
i. Form Pembayaran Tunai .....	41
j. Form Penjualan Kredit .....	41
k. Form Laporan .....	42
l. Form Profil Penjualan Oriflame .....	43
<b>BAB IV IMPLEMENTASI SIS IEM</b>	
4.1 Tampilan Register Program .....	44
4.2 Tampilan Log in .....	46
4.3 Menu Utama .....	47
4.4 Menu User .....	47
4.4.1 Sub Menu Pengaturan .....	48
4.4.2 Sub Menu Ganti Password .....	49
4.4.3 Log out .....	50
4.5 Menu Data .....	50
4.5.1 Sub Menu Member .....	51
4.5.2 Sub Menu Produk .....	53
4.5.3 Info Produk .....	56
4.6 Menu Transaksi .....	57
4.6.1 Order .....	58
4.6.2 Transaksi .....	61
a. Transaksi Cash .....	61
b. Transaksi Angsuran .....	63
4.6.3 Pembelian .....	67
4.7 Laporan .....	68

4.7.1 Laporan Stok Barang .....	68
4.7.2 Laporan Trafik Barang .....	71
4.7.3 Laporan Daftar Transaksi .....	72
a. Laporan Order Per Periode .....	72
b. Laporan Pembayaran Cash Per Periode .....	73
c. Laporan Pembayaran Angsuran Per Periode .....	73
d. Laporan Pembelian Per Periode .....	75
e. Laporan Daftar Downline .....	76
4.8 Informasi .....	76
4.8.1 Tentang Oriflame .....	77
4.8.2 Visi dan Misi Oriflame .....	77
4.8.3 Kode Etik Oriflame .....	78
4.8.4 Tentang Konsultan .....	78
4.8.5 Kantor Cabang .....	79
4.9 Window .....	80
4.9.1 Tampilan Tile Horizontal .....	80
4.9.2 Tampilan Tile Vertical .....	81
4.9.3 Tampilan Escade .....	81
4.10 Bantuan .....	82
4.11 Log Out .....	83
4.12 Pengujian Sistem .....	84
<b>BAB V KE SIMPULAN DAN SARAN</b>	
5.1 Kesimpulan .....	86
5.2 Saran .....	87
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>xvii</b>
<b>LAMPIRAN .....</b>	<b>xviii</b>



## DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1	Struktur Kepemimpinan On flame .....	18
Gambar 3.2	FOD ( <i>Flow of Document</i> ).....	21
Gambar 3.3	Diagram Konteks .....	23
Gambar 3.4	DFD Level 0 SIPL PT, Orindo Alam Ayu .....	24
Gambar 3.5	DFD Level 1 Pesanan .....	24
Gambar 3.6	DFD Level 1 Pembelian.....	25
Gambar 3.7	DFD Level 1 Pembayaran .....	25
Gambar 3.8	DFD Level 1 Update User .....	26
Gambar 3.9	DFD Level 1 Laporan .....	26
Gambar 3.10	Usecase Penjualan Langsung .....	27
Gambar 3.11	Relasi Tabel.....	29
Gambar 3.12	ERD ( <i>Entity Relationship Diagram</i> ) .....	31
Gambar 3.13	Rancangan Tampilan Form Login .....	36
Gambar 3.14	Rancangan Tampilan Form Menu Utama.....	37
Gambar 3.15	Rancangan Tampilan Form Data Member.....	38
Gambar 3.16	Rancangan Tampilan Form Ubah Password .....	38
Gambar 3.17	Rancangan Tampilan Form Data Barang .....	39
Gambar 3.18	Rancangan Tampilan Form Info Barang.....	40
Gambar 3.19	Rancangan Tampilan Form Data Pesanan.....	40
Gambar 3.20	Rancangan Tampilan Form Pembelian .....	41
Gambar 3.21	Rancangan Tampilan Form Pembelian Tunai.....	41
Gambar 3.22	Rancangan Tampilan Form Pembelian Kredit.....	42
Gambar 3.23	Rancangan Tampilan Form Laporan .....	43
Gambar 3.24	Rancangan Tampilan Form Profil.....	43
Gambar 4.1	Konfirmasi Database Kosong .....	44
Gambar 4.2	Konfirmasi Data User Pertama .....	44
Gambar 4.3	Tampilan Data User .....	45

Gambar 4.4	Tampilan Data User .....	45
Gambar 4.5	Tampilan Login.....	46
Gambar 4.6	Tampilan Peringatan Username dan Password Salah .....	46
Gambar 4.7	Tampilan Menu Utama .....	47
Gambar 4.8	Tampilan Menu User .....	48
Gambar 4.9	Tampilan Daftar User .....	48
Gambar 4.10	Tampilan Cari Member.....	49
Gambar 4.11	Tampilan Formulir Data User .....	49
Gambar 4.12	Tampilan Ganti Password .....	50
Gambar 4.13	Tampilan Konfirmasi Logout .....	50
Gambar 4.14	Tampilan Menu Data .....	51
Gambar 4.15	Tampilan Daftar Member .....	51
Gambar 4.16	Tampilan Form Data Member .....	52
Gambar 4.17	Tampilan Konfirmasi Perubahan Data .....	52
Gambar 4.18	Tampilan Daftar Member .....	53
Gambar 4.19	Tampilan Konfirmasi Hapus Data .....	53
Gambar 4.20	Tampilan Daftar Produk .....	54
Gambar 4.21	Tampilan Form Data Produk .....	54
Gambar 4.22	Tampilan Konfirmasi Tambah Data .....	55
Gambar 4.23	Tampilan Daftar Produk .....	55
Gambar 4.24	Tampilan Form Ubah Data .....	56
Gambar 4.25	Tampilan Info Produk .....	56
Gambar 4.26	Tampilan Info Produk Filter.....	57
Gambar 4.27	Tampilan Menu Transaksi .....	57
Gambar 4.28	Tampilan Daftar Order .....	58
Gambar 4.29	Tampilan Form Order .....	58
Gambar 4.30	Tampilan Cari Member untuk Order .....	59
Gambar 4.31	Tampilan Form Order .....	60
Gambar 4.32	Tampilan Konfirmasi Stok Tidak Cukup .....	60

Gambar 4.33	Tampilan Daftar Pembayaran Cash .....	61
Gambar 4.34	Tampilan Form Pembayaran Cash .....	62
Gambar 4.35	Tampilan Form Pembayaran Cash .....	62
Gambar 4.36	Tampilan Daftar Pembayaran Cash .....	63
Gambar 4.37	Tampilan Daftar Pembayaran Kredit .....	64
Gambar 4.38	Tampilan Form Pembayaran Secara Kredit .....	64
Gambar 4.39	Tampilan Form Pembayaran Anggsuran 1 .....	65
Gambar 4.40	Tampilan Form Pembayaran Anggsuran 2 .....	66
Gambar 4.41	Tampilan Daftar Lunas Angsuran .....	66
Gambar 4.42	Tampilan Daftar Pembelian .....	67
Gambar 4.43	Tampilan Form Tambah Data Pembelian .....	67
Gambar 4.44	Tampilan Laporan .....	68
Gambar 4.45	Tampilan Form Laporan Stok Barang .....	69
Gambar 4.46	Tampilan Laporan Stok Barang .....	69
Gambar 4.47	Tampilan Form Laporan Stok Barang Terpilih .....	70
Gambar 4.48	Tampilan Laporan Stok Barang Terpilih .....	70
Gambar 4.49	Tampilan Buat Periode Laporan Trafik Barang .....	71
Gambar 4.50	Tampilan Laporan Trafik Barang .....	71
Gambar 4.51	Tampilan Buat Periode Laporan Order .....	72
Gambar 4.52	Tampilan Laporan Order .....	72
Gambar 4.53	Tampilan Buat Periode Laporan Pembayaran Cash .....	73
Gambar 4.54	Tampilan Laporan Cash .....	73
Gambar 4.55	Tampilan Buat Periode Laporan Pembayaran Angsuran .....	74
Gambar 4.56	Tampilan Laporan Angsuran .....	74
Gambar 4.57	Tampilan Buat Periode Laporan Pembelian .....	75
Gambar 4.58	Tampilan Laporan Pembelian .....	75
Gambar 4.59	Tampilan Laporan Daftar Downline .....	76
Gambar 4.60	Tampilan Informasi Pr o ..... fil .....	77
Gambar 4.61	Tampilan Sekilas Oriflaune .....	77



Gambar 4.62	Tampilan Visi Misi Oriflame .....	78
Gambar 4.63	Tampilan Kode Etik Oriflame .....	78
Gambar 4.64	Tampilan Tentang Konsultan Oriflame .....	79
Gambar 4.65	Tampilan Kantor Cabang Oriflame.....	79
Gambar 4.66	Tampilan Menu Window .....	80
Gambar 4.67	Tampilan Window Horizontal .....	80
Gambar 4.68	Tampilan Window Vertically.....	81
Gambar 4.69	Tampilan Window Escape .....	81
Gambar 4.70	Tampilan Menu Bantuan .....	82
Gambar 4.71	Tampilan Tentang Aplikasi .....	82
Gambar 4.72	Tampilan Menu Logout .....	83
Gambar 4.73	Tampilan Konfirmasi Logout .....	83



## DAFTAR TABEL

Tabel 2.1	Bagan Alir / <i>Flowchart</i> .....	11
Tabel 2.2	Simbol ERD .....	14
Tabel 3.1	Struktur Database User .....	32
Tabel 3.2	Struktur Database Member .....	32
Tabel 3.3	Struktur Database Barang .....	32
Tabel 3.4	Struktur Database Stok .....	33
Tabel 3.5	Struktur Database Trafik Barang .....	33
Tabel 3.6	Struktur Database Order .....	33
Tabel 3.7	Struktur Database Downline .....	34
Tabel 3.8	Struktur Database Pembelian .....	34
Tabel 3.9	Struktur Database Transaksi Cash .....	34
Tabel 3.10	Struktur Database Transaksi Kredit .....	35
Tabel 4.1	Pengujian Sistem .....	84



## ABSTRAK

Sistem informasi dapat juga diartikan sebagai sekumpulan komponen pembentuk sistem yang mempunyai keterkaitan antara satu komponen dengan komponen lainnya yang bertujuan menghasilkan suatu sistem informasi dalam satu bidang tertentu. Dalam sistem informasi diperlukan klasifikasi data informasi, hal ini di sebabkan keanekaragaman kebutuhan akan suatu informasi oleh pengguna informasi. Kriteria dari sistem informasi antara lain, fleksibel, efektif dan efisien.

Pada saat ini banyak perusahaan yang menggunakan metode penjualan langsung, untuk memasarkan produknya. Seseorang yang ingin dalam bisnis penjualan langsung tentunya selain menjual produk, harus pula membangun jaringan. Pendataan produk dan jaringan saat ini masih dilakukan dengan cara manual atau belum terkomputerisasi. Berdasarkan masalah tersebut maka penulis tertarik untuk membuat dan mengembanakan sistem informasi penjualan langsung yang dapat digunakan distributor atau pelaku bisnis penjualan langsung agar pengolahan data lebih mudah.

Sistem terdiri dari pendataan, transaksi, dan laporan. Dengan adanya sistem informasi penjualan langsung yang telah terkomputerisasi akan meminimalkan kesalahan dalam pengolahan data, serta pengolahan data akan menjadi lebih mudah.

**Kata kunci :** Sistem informasi, penjualan langsung, komputerisasi

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### 1.1 Latar Belakang

Kemajuan dunia bisnis di era teknologi dan era globalisasi saat ini berhubungan erat dengan perkembangan perangkat lunak komputer dan segala kecanggihannya. Salah satunya adalah proses data dan informasi yang menjadi tulang punggung dunia bisnis dapat dilakukan lebih cepat, tepat dan akurat. Oleh sebab itu teknologi komputer sebagai pendukung pemrosesan data dan informasi telah menjadi kebutuhan pokok perusahaan. Selain itu dengan komputer, kinerja perusahaan dan operasionalnya dapat ditingkatkan, sehingga secara tidak langsung mutu produk serta pemasaran produk menjadi lebih optimal.

Agar pengolahan data dapat berjalan dengan baik maka dibutuhkan sistem informasi yang baik pula. Yaitu yang dapat memenuhi segala kebutuhan data *user*. Sistem Informasi dapat diartikan sebagai kerangka kerja yang mengkoordinasikan sumber daya ( manusia & komputer ) untuk mengubah masukan menjadi keluaran yang berupa informasi, guna mencapai sasaran-sasaran perusahaan.

PT. Orindo Alam Ayu adalah sebuah perusahaan yang bergerak dalam bidang penjualan produk-produk kecantikan dan kosmetik secara langsung (*direct selling*). PT Orindo Alam Ayu berkantor pusat di Jl. Bulungan 16 Jakarta Selatan. PT Orindo Alam Ayu dalam pemasaran produknya mengandalkan banyak distributor yang tersebar luas.

Saat ini pada kantor pusat telah memiliki sistem informasi penjualan yang cukup baik. Sudah menerapkan sistem online dalam menginformasikan produknya. Namun karena PT Orindo Alam Ayu menerapkan sistem penjualan langsung, maka perusahaan mengandalkan pemasaran produk-produknya kepada distributor. Dan

distributor tersebut telah tersebar di seluruh Indonesia. Banyaknya distributor yang ada membuat penjualan semakin meningkat. Namun pada tingkat distributor masih menggunakan sistem pencatatan data yang masih manual. Pembukuan pun masih dilakukan secara manual. Sehingga lalu lintas data belum dapat tercatat dengan baik. Distributor akan mengalami kesulitan untuk mengolah data transaksi yang berupa pemesanan (*order*), transaksi yang menggunakan pembayaran baik secara tunai (*cash*) maupun kredit. Melihat persediaan produk yang ada serta mengolah data *member* baru yang menjadi *downline* distributor tersebut.

Sehingga dengan adanya kendala-kendala tersebut perlu dibuat sistem informasi yang dapat mengatasi permasalahan-permasalahan tersebut. Yaitu sistem yang dapat mencatat transaksi pemesanan, pembayaran produk, persediaan produk serta data *member*. Sehingga alur data dapat lebih tertata dan terorganisir. Untuk mengatasi masalah-masalah yang kadang terjadi maka dibuatlah sistem informasi distributor yang dapat menghasilkan data yang lebih cepat, tepat, akurat, efektif dan efisien yaitu dapat meminimalkan waktu untuk proses transaksi olah data, data *member* serta pengupdatean data. Pengolahan data dapat dilakukan tepat waktu. Data yang telah diproses akan menjadi lebih akurat karena tidak terdapat kesalahan *human error*. Semua file yang di olah disimpan dalam satu program dengan begitu akan akan lebih efektif dan efisien.

Dengan latar belakang tersebut betapa dibutuhkannya sistem informasi untuk distributor. Maka dibuatlah tugas akhir dengan judul " Perancangan Sistem Informasi Distributor Penjualan Langsung Pada PT. Orindo Alam Ayu".



## 1.2 Perumusan Masalah

Dari permasalahan diatas dapat dirumuskan :

” Bagaimana membuat suatu rancangan sistem informasi yang akan digunakan distributor dalam bisnis Penjualan Langsung (*Direct Selling*) agar kebutuhan informasi yang cepat, tepat, akurat, efektif dan efisien dapat terpenuhi”.

## 1.3 Pembatasan Masalah

Adanya pertimbangan waktu, tenaga serta biaya dan ketersediaan data yang ada, maka pada penulisan tugas akhir ini, penulis perlu memberikan batasan masalah agar masalah tidak keluar dari tujuan semula. Adapun pembatasan masalah adalah sebagai berikut:

1. Perancangan sistim informasi *Single User Desktop Application* yang diimplementasikan pada PT Orindo Alam Ayu hanya pada bagian distributor penjualan langsung.
2. Mengidentifikasi data, transaksi serta membuat laporan pada distributor.
3. Menggunakan bahasa pemrograman *Visual Basic 6.0* dan database *Microsoft Access 2003*

## 1.4 Tujuan Tugas Akhir

Dalam pembuatan tugas akhir ini tujuan yang ingin dicapai oleh penulis adalah membuat suatu sistem informasi pengolahan data pada posisi distributor menggunakan sistem yang terkomputerisasi agar pengolahan data lebih efektif dan efisien.

### 1.5 Manfaat Tugas Akhir

Manfaat yang dapat diambil dari penulisan tugas akhir ini adalah:

Manfaat penulisan tugas akhir ini guna memberikan pengetahuan dan wawasan dalam menerapkan ilmu perkuliahan serta dapat membantu mempermudah pengolahan data pada posisi distributor dengan menggunakan sistem yang telah terkomputerisasi.

### 1.6 Keheruhan Sistem

Di dalam pelaksanaannya, sistem informasi membutuhkan beberapa alat untuk melakukan *Input dan Output data*:

#### a. Sistem Hardware

Peralatan yang digunakan untuk memasukkan data atau perintah kedalam komputer yaitu komputer dengan spesifikasi:

1. Komputer *Pentium 4*
2. RAM 256 MB
3. 160 GB HDD
4. Monitor 14"

#### b. Sistem Software

1. Sistem Operasi *Windows XP*
2. *Microsoft Access 2003*
3. *Microsoft Visual Basic 6.0*

### 1.7 Sistematika Penulisan

Pada penulisan laporan ini menggunakan sistematika penulisan sebagai berikut :

## **BAB I PENDAHULUAN**

Bab ini menjelaskan secara detail proyek yang akan dibuat. Penjelasan meliputi latar belakang proyek, tujuan proyek, batasan dan ruang lingkup proyek serta kebutuhan program.

## **BAB II LANDASAN TEORI**

Bab ini berisi tentang dasar teori Sistem Informasi, Sistem penjualan langsung, distributor, dll yang mendukung dalam pembuatan sistem informasi ini.

## **BAB III PERANCANGAN SISTEM**

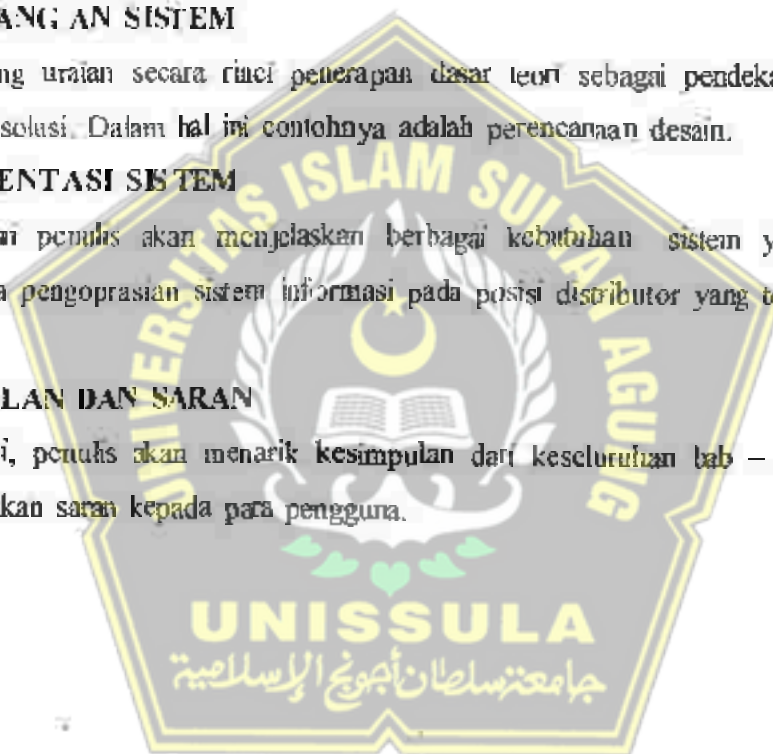
Berisi tentang uraian secara rinci penerapan dasar teori sebagai pendekatan untuk memperoleh solusi. Dalam hal ini contohnya adalah perencanaan desain.

## **BAB IV IMPLEMENTASI SISTEM**

Pada bab ini penulis akan menjelaskan berbagai kebutuhan sistem yang dibutuhkan dan cara pengoperasian sistem informasi pada posisi distributor yang telah dibuat.

## **BAB V KESIMPULAN DAN SARAN**

Pada bab ini, penulis akan menarik kesimpulan dari keseluruhan bab – bab diatas, dan mengajukan saran kepada para pengguna.



## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### 2.1 Definisi Sistem Informasi

##### 2.1.1 Sistem Informasi

Informasi dapat diibaratkan sebagai darah yang mengalir di dalam tubuh manusia, seperti halnya peran informasi yang sangat penting dalam sebuah perusahaan guna mendukung kelangsungan perkembangan perusahaan tersebut. Sistem informasi akan membantu perusahaan dalam mengontrol sumber daya yang ada guna meningkatkan mutu perusahaan. Saat ini banyaknya perusahaan besar maupun kecil yang mulai beralih menggunakan sistem yang terkomputerisasi dalam setiap kegiatannya. Proses analisis, produksi sampai penjualan produk semua sudah dilakukan secara terkomputerisasi.

Ada beberapa definisi sistem informasi, sebagaimana tercantum dibawah ini:

##### 1. Menurut Tata Sutabari (2004)

Sistem informasi adalah suatu sistem di dalam suatu organisasi yang mempertemukan kebutuhan pengolahan transaksi harian yang mendukung fungsi operasi organisasi yang bersifat managerial dengan kegiatan strategi dari suatu organisasi untuk dapat menyediakan kepada pihak luar tertentu dengan laporan-laporan yang diperlukan.

##### 2. Menurut Henry C. Lucas (2001)

Sistem informasi adalah kegiatan dari prosedur-prosedur yang diorganisasikan yang apabila dieksekusi akan menyediakan informasi untuk mendukung pengambilan keputusan dan pengendalian di dalam organisasi.

3. Menurut John F. Nash dan Martin B. Robert (2003)

Sistem informasi adalah suatu kombinasi dari orang-orang, fasilitas teknologi, media, prosedur-prosedur dan pengendalian diujukan untuk mendapatkan jalur komunikasi penting, memproses tipe transaksi rutin tertentu, memberi sinyal kepada manajemen dan yang lainnya terhadap kejadian-kejadian internal maupun eksternal yang penting dan menyediakan suatu dasar untuk pengambilan keputusan yang tepat.

Dari berbagai definisi tersebut dapat disimpulkan sistem informasi adalah aplikasi komputer untuk mendukung operasi dari suatu organisasi operasi, instalasi, perawatan komputer, perangkat lunak, dan data.

### 2.12 Sistem Informasi Manajemen (SIM)

Menurut Jogiyanto, HM (2001) sistem informasi manajemen adalah kumpulan dari interaksi sistem-sistem informasi yang bertanggung jawab mengumpulkan dan mengolah data untuk menyediakan informasi yang berguna untuk semua tingkatan manajemen di dalam kegiatan perencanaan dan pengendalian.

Banyak organisasi menerapkan konsep SIM ke dalam bidang fungsional khusus dalam organisasi untuk menunjang pengambilan keputusan tertentu, dan sub-sub unit yang jelas.

Subsistem-subsistem SIM fungsional antara lain :

#### 1. Sistem Informasi Pemasaran

Adalah SIM yang menyediakan informasi untuk digunakan oleh fungsi pemasaran. Kebanyakan data informasi disediakan oleh sistem informasi akuntansi organisasi. Contoh-contohnya adalah ikhtisar penjualan dan informasi biaya. Informasi lain harus dihasilkan dari lingkungan organisasi lainnya. Contoh dari lingkungan informasi mencakup data selera pelanggan, profil pelanggan, dan informasi mengenai produk-produk pesaing.



## 2. Sistem Informasi Produksi

Adalah SIM yang menyediakan informasi untuk digunakan oleh fungsi produksi. Kebanyakan dari informasi disediakan oleh sistem informasi akuntansi organisasi. Contoh-contohnya adalah ikhtisar persediaan dan informasi biaya. Informasi lain harus dihasilkan dari lingkungan organisasi lainnya. Contoh dari lingkungan informasi mencakup data bahan mentah, profil pemasok baru yang potensial, dan informasi mengenai teknik-teknik produksi baru.

## 3. Sistem Informasi Sumber Daya Manusia

Adalah SIM yang menyediakan informasi untuk digunakan oleh fungsi sumber daya manusia (kepegawaian). Kebanyakan dari informasi disediakan oleh sistem informasi akuntansi organisasi. Contoh-contohnya adalah ikhtisar pajak upah dan gaji dan informasi manfaat. Informasi lain harus dihasilkan dari lingkungan organisasi. Contoh dari lingkungan informasi mencakup data peraturan pemerintah dan informasi mengenai pasar tenaga kerja secara umum.

## 4. Sistem Informasi Keuangan

Adalah SIM yang menyediakan informasi untuk digunakan oleh fungsi keuangan. Kebanyakan dari informasi disediakan oleh sistem informasi akuntansi organisasi. Contoh-contohnya adalah ikhtisar arus kas dan informasi pembayaran. Informasi lain harus dihasilkan dari lingkungan organisasi lainnya. Contoh dari lingkungan informasi mencakup data tingkat bunga, profil pemberi pinjaman, dan informasi mengenai pasar kredit.

## 2.2 Konsep Dasar Penjualan

### 2.2.1 Definisi Penjualan

Penjualan dapat didefinisikan sebagai kegiatan pelengkap dari pembelian, untuk terjadinya transaksi yang terdiri dari serangkaian kegiatan penciptaan permintaan (*demand*), menentukan si pembeli, negosiasi tanya dan syarat pembayaran (Sofyan Assuri, 1992).

Penjualan adalah proses penyaluran barang dari produsen ke konsumen atau pelanggan secara periodik (Geofery Lancouter dan David Jobber, 1990).

### 2.2.2 Penjualan Langsung

Penjualan Langsung adalah metode penjualan barang dan/atau jasa tertentu kepada konsumen dengan cara tatap muka di luar lokasi outlet tetap oleh jaringan pemasaran yang dikembangkan oleh Mitra Usaha dan bekerja berdasarkan komisi penjualan, bonus penjualan dan iuran keanggotaan yang wajar. Penjualan langsung meliputi:

1. Single Level Marketing (Pemasaran Satu Tingkat), maksudnya adalah metode pemasaran barang dan/atau jasa dari sistem Penjualan langsung melalui program pemasaran berbentuk satu tingkat, dimana Mitra Usaha mendapatkan komisi penjualan dan bonus penjualan dari hasil penjualan barang dan/atau jasa yang dilakukannya sendiri.
2. Multi Level Marketing (Pemasaran Multi Tingkat), maksudnya adalah Metode pemasaran barang dan/atau jasa dari sistem Penjualan Langsung melalui program pemasaran berbentuk lebih dari satu tingkat, dimana mitra usaha mendapatkan komisi penjualan dan bonus penjualan dari hasil penjualan barang dan/atau jasa yang dilakukannya sendiri dan anggota jaringan di dalam kelompoknya.

Dalam kegiatan transaksi antara produsen, perantara, atau distributor dengan pembeli ada 4 macam jenis penjualan yang dilakukan antara lain sebagai berikut:

#### a. Penjualan Tunai

Penjualan kredit dilakukan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli untuk melakukan pembayaran terlebih dahulu.

#### b. Penjualan Kredit

Penjualan kredit dilakukan oleh pihak perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order barang yang telah disetujui oleh pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut.

### c. Penjualan Kontinyu

Penjualan Kontinyu merupakan suatu perjanjian dimana salah satu pihak yang memiliki barang menyerahkan sejumlah barang kepada pihak tertentu untuk dijual dengan komisi tertentu. Dalam transaksi penjualan ini hak milik atau barang berpindah kepada pembeli, pada saat ini juga terjadi pengakuan pendapatan didalam akuntansi (Mulyadi, 1993)

### d. Retur Penjualan

Transaksi retur penjualan terjadi jika pembeli mengembalikan barang yang dibelinya kepada perusahaan kepada perusahaan barang tersebut. Pengembalian barang oleh pembeli harus diotorisasi oleh bagian order penjualandan diterima oleh bagian penerimaan barang diperusahaan penjualan barang tersebut

### 2.2.3 Tujuan Penjualan

Tujuan penjualan adalah memberikan data kepada produsen tentang keadaan permintaan dan daya beli konsumen. Pengetahuan tentang penjualan ini penting bagi produsen. Tujuan utama penjualan adalah mendapatkan keuntungan. Keuntungan itu jatuh pada produsen, grosir, dan lembaga-lembaga penjualan lainnya

### 2.2.4 Sistem Penjualan dan Manfaat Penjualan

Sistem penjualan adalah suatu kelompok dari bagian-bagian penjualan yang saling berhubungan dan dapat dimanfaatkan untuk mencapai tujuan dari penjualan itu sendiri yaitu agar dapat memperoleh keuntungan yang relatif besar. Manfaat dari penjualan adalah mempertahankan stabilitas dan kontinuitas produksi perusahaan dan memberikan pelayanan (servis) sebaik-baiknya terhadap pelanggan dimana keinginan sewaktu-waktu dapat dipenuhi atau memberikan jaminan tetap tersedianya barang tersebut. (Yusuf AH, 1985)









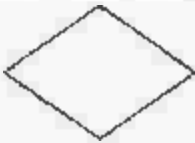

## 2.3 Alat Bantu Desain Model Sistem

### 2.3.1 Bagan Alir (Flowchart)

Flowchart adalah gambaran dalam bentuk diagram alir dari algoritma-algoritma dalam suatu program, yang menyatakan arah alir program tersebut. Berikut adalah beberapa simbol yang digunakan dalam menggambar suatu flowchart :

Tabel 2.1 Bagan Alir (Flowchart)

Simbol	Nama	Fungsi
	Terminator	Permulaan/akhir program
	Garis Alir (Flow Line)	Arah aliran program
	Preparation	Proses inisialisasi/pemberian harga awal
	Proses	Proses perhitungan/proses pengolahan data
	Input/ Output Data	Proses input/output data, parameter, informasi
	Predefined Process (Sub Program)	Permulaan sub program/proses menjalankan sub program

	Decision	Perbandingan pernyataan, penyeleksian data yang memberikan pilihan untuk langkah selanjutnya
	Off Page Connector	Penghubung bagian-bagian flowchart yang berada pada halaman berbeda

### 2.3.2 ERD (*Entitas Relationship Diagram*)

Basis data Relasional adalah kumpulan dari relasi-relasi yang mengandung sebuah informasi berkenaan suatu entitas/ objek yang akan disimpan dalam database. Tiap relasi disimpan dalam sebuah file tersendiri.

ERD adalah suatu pemodelan dari basisdata relasional yang didasarkan atas persepsi di dalam dunia nyata, dunia ini senantiasa terdiri dari sekumpulan objek yang saling berhubungan antara satu dengan yang lainnya. Suatu objek disebut *entitas* dan hubungan yang dimilikinya disebut *relationship*. Suatu entitas bersifat unik dan memiliki atribut sebagai pembeda dengan *entitas* lainnya. Contoh *entitas* Barang, mempunyai atribut nama, jenis, harga. Struktur dari ERD secara umum terdiri dari

#### I. Entitas

Merupakan suatu objek yang dapat diidentifikasi dalam lingkungan penakai, suatu yang penting bagi pemakai dalam konteks yang akan dibuat. Contoh : Mahasiswa, Pasien, Karyawan dan lain-lain.

2. **Atribut**

Merupakan deskripsi dari objek yang bersangkutan. Entitas mempunyai yang disebut atribut, dan berfungsi mendeskripsikan karakter entitas.

3. **Relationship**

Merupakan suatu hubungan yang terjadi antara dua entitas yang ada.

4. **Kardinalitas Relasi**

Sebuah relasi mempunyai suatu kardinalitas atau derajat relasi yaitu jumlah maksimum entitas yang dapat berelasi dengan entitas pada himpunan entitas yang lain. Kardinalitas sebuah relasi yang terjadi antara dua himpunan (misal A dan B) entitas dapat berupa:

a. **Satu Ke Satu (*One to One*)**

Setiap entitas pada himpunan entitas A berhubungan paling banyak dengan satu entitas pada himpunan entitas B.

b. **Satu Ke Banyak (*One to Many*)**

Setiap entitas di himpunan A dapat berhubungan dengan banyak entitas pada himpunan entitas B, tetapi setiap entitas pada himpunan B hanya dapat berhubungan dengan paling banyak satu entitas pada himpunan entitas A.

c. **Banyak ke Satu (*Many to One*)**

Setiap entitas pada himpunan entitas A berhubungan dengan paling banyak satu entitas pada himpunan entitas B, sebaliknya setiap entitas pada himpunan entitas B hanya dapat berhubungan dengan banyak entitas pada himpunan entitas A.

d. **Banyak Ke Banyak (*many to Many*)**

Setiap entitas pada himpunan entitas A dapat berhubungan dengan banyak entitas pada himpunan entitas B, begitu pula sebaliknya setiap entitas pada himpunan entitas B dapat berhubungan dengan banyak entitas pada himpunan entitas A.

Tabel 2.2. Simbol Entity Relationship Diagram

	Simbol Entitas Menggambarkan himpunan entitas
	Simbol Relasi Menggambarkan hubungan antara himpunan entitas
	Simbol Atribut Menggambarkan atribut-atribut entitas
	Simbol Link Menghubungkan antar objek dalam diagram E- R

### 2.3.3 DFD (Data Flow Diagram)

Data Flow Diagram (DFD) adalah suatu diagram yang menggunakan notasi-notasi untuk arus dari data sistem, yang penggunaannya sangat membantu untuk memahami sistem secara logika, terstruktur dan jelas. DFD bisa juga dikatakan sebagai suatu model logika data atau proses yang dibuat untuk menggambarkan dari mana asal data dan kemana tujuan data yang keluar dari sistem, dimana data disimpan, proses apa yang menghasilkan data tersebut dan interaksi antara data yang

tersimpan dan proses yang dikenakan pada data tersebut. DFD ini sering disebut juga dengan nama Bubble chart, Bubble diagram, model proses, diagram alur kerja, atau model fungsi. DFD ini merupakan alat perancangan sistem yang berorientasi pada alur data dengan konsep dekomposisi dapat digunakan untuk penggambaran analisa maupun rancangan sistem yang mudah dikomunikasikan oleh profesional sistem kepada pemakai maupun pembuat program.

## 2.4 Sistem Operasi dan Bahasa Pemrograman yang Digunakan

### 2.4.1 Penggunaan Sistem Operasi *Windows XP*

*Windows XP* merupakan sistem operasi yang memiliki tampilan grafis (*graphical user interface*). *Windows* menggunakan jendela untuk menjalankan program-programnya. *Windows XP* dapat membuka banyak jendela pada waktu yang bersamaan sehingga dapat bekerja pada banyak program sekaligus. Keistimewaan tersebut disebut multitasking. Selain itu *Windows XP* lebih mudah digunakan oleh siapa saja, baik yang pertama kali menggunakan *Windows* maupun yang pernah menggunakan *Windows* versi sebelumnya.

### 2.4.2 Microsoft Visual Basic 6.0

*Microsoft Visual Basic* (sering di singkat sebagai *VB* saja) merupakan sebuah bahasa pemrograman yang bersifat *event driven* dan menawarkan *Integrated Development Environment (IDE)* visual untuk membuat program aplikasi berbasis sistem operasi *Microsoft Windows* dengan menggunakan model pemrograman *Common Object Model (COM)*. *Visual Basic* merupakan turunan bahasa *BASIC*, kata *BASIC* sendiri merupakan kependekan dari *Beginners All-Purpose Symbolic Instruction Code*. *Visual Basic* menawarkan pengembangan aplikasi komputer berbasis grafik dengan cepat, akses ke basis data menggunakan *Data Access Objects (DAO)*, *Remote Data Objects (RDO)*, atau *ActiveX Data Object (ADO)*, serta menawarkan pembuatan kontrol *ActiveX* dan objek *ActiveX*. *Visual Basic* mampu menambahkan sendiri sebagian kode program secara otomatis kedalam program



sehingga pekerjaan programmer akan semakin mudah. Dalam pemrograman untuk bisnis, *Visual Basic* memiliki pangsa pasar yang sangat luas.

VB menggunakan form sebagai tampilan program yang merupakan tempat *user* berinteraksi dengan program. Form dilengkapi dengan kontrol-kontrol yang membantu *user* untuk menggunaan program dengan cara yang lebih mudah. Membuat tampilan program adalah menambahkan form ke project dan menempatkan objek-objek penyusun tampilan program seperti menu, toolbar, dan control-kontrol lain, kemudian mengatur properti dari objek-objek tersebut sehingga objek berfungsi sesuai dengan yang diinginkan dan program akan *userfriendly*.

#### 2.4.3. *Microsoft Access 2003*

Merupakan aplikasi manajemen *database* relasional (*Relational database Management*) yang memungkinkan user membangun sebuah sistem yang terdiri dari beberapa table dalam satu file penyimpanan. Microsoft Access 2003 dapat mengakses informasi dari satu *database* dalam waktu yang bersamaan. Microsoft Access 2003 mendukung semua file data seperti *text*, *number*, *auto number* (penghimping data atau *number* secara otomatis) *currency*, *date time*, *memo*, *yes/no*, *hyperlink*, dan *OLE object*.

Microsoft Access 2003 menyediakan fasilitas pembuat desain form untuk untuk *user interface* dan laporan dalam lingkungan *WYSIWYG* (*What You See Is What You Get*). Microsoft Access 2003 memiliki fasilitas pengolah data untuk menampilkan informasi berdasarkan kriteria tertentu melalui penggunaan *query* dan relasi beberapa tabel.

## BAB III

### PERANCANGAN

#### 3.1 Deskripsi Perusahaan

PT. Orindo Alam Ayu adalah perusahaan yang bergerak dalam penjualan produk-produk kosmetik berkelas dengan merk dagang Oriflame. Dalam sistem penjualan produk-produknya mengembangkan dengan cara penjualan langsung (*direct selling*). Sistem penjualan langsung ini mengandalkan banyak distributor untuk memasarkan produk. Dan saat ini distributor PT. Orindo Alam Ayu telah tersebar luas di seluruh Indonesia.

Produk kecantikan Oriflame pertama kali di dinkan di Swedia pada tahun 1967 oleh dua orang bersaudara, Jonas dan Robert af Jochnick. Kemudian tersebar ke seluruh dunia dan Oriflame masuk ke Indonesia sejak tahun 1986 dan berkantor pusat di Jl. Butungan No. 16, Jakarta.

Penjualan dalam PT Orindo Alam Ayu dilakukan oleh banyak distributor yang telah tersebar. Distributor adalah seseorang yang telah bergabung dalam jaringan perusahaan.

##### 3.1.1 Struktur Kepemimpinan

Pada PT. Orindo Alam Ayu menerapkan struktur kepemimpinan untuk memperjelas posisi kepemimpinan dalam penjualan produk. Struktur kepemimpinan ditentukan oleh tingkat penjualan dari distributor itu sendiri dan dilambangkan dengan persentase (%).



Gambar 3.1 Struktur Kepertumpunan Oriflame

Level yang berada di bawah Level Manager dilambangkan dengan presentase yaitu level 9%, level 6%, dan level 3%. Pencapaian suatu level tertentu merupakan hasil dari penjualan yang memenuhi target tertentu.

Karena PT Orindo Alam Ayu menerapkan sistem penjualan langsung terhadap produk-produknya, maka diterapkan sistem hirarki jadi dalam keanggotaan digambarkan secara hirarki.

### 3.1.2 Sistem Perhitungan Penjualan

Dalam penjualan produk-produk Oriflame pada PT Orindo Alam Ayu, adalah seorang distributor menjual produk yang telah mempunyai kode produk dengan perhitungan Bonus Point (BP) dan Business Value (BV). BP adalah metode yang digunakan banyak perusahaan penjualan langsung yang ada. Perhitungan dengan point akan mempermudah menyamakan perbedaan besaran mata uang diseluruh Negara anggota penjualan langsung. Sedangkan BV perhitungan pecahan mata uang Negara tersebut. Pada penjualan langsung PT Orindo Alam Ayu Indonesia menggunakan perhitungan  $1BP = 5000RV$  yang artinya 1 point = seharga Rp.5000. Apabila harga berkisar antara Rp.5000-Rp.7500 maka akan mengalami pembulatan



kebawah atau dihitung 1 point. Jika harga berkiras Rp.7500-Rp.10.000 maka mengalami pembulatan ke atas atau dihitung 2 point.

Dalam penjualan produknya, PT Orindo Alam Ayu setiap bulan menerbitkan:

#### 1. Katalog Produk

Yaitu untuk memudahkan konsumen untuk melihat produk yang dijual beserta harga beli konsumen. Edisi katalog yang diterbitkan setiap bulan berbeda dan disertai harga yang berbeda pula.

#### 2. Katalog Flyer

Yaitu katalog yang berisikan produk-produk dengan harga diskon tetapi memiliki batas waktu tertentu. Misal hanya berlaku 1 hingga 2 minggu saja.

#### 3. Consulan Price List (CPL)

Yaitu lembaran yang berisikan kode produk, nama produk, BP, BV dan CP. CP sendiri adalah consulan price yaitu harga jual member.

### 3.2 Analisis Sistem

Tahap Analisis Sistem adalah tahap yang sangat penting yang akan menentukan sistem yang akan dibuat. Tahap ini sangat penting karena akan dapat menentukan berhasil atau tidaknya sistem yang akan dibuat.

Di dalam suatu perusahaan diperlukan adanya sistem yang dapat membantu dan meringankan tugas didalam perusahaan sehingga kinerja dapat lebih cepat tepat dan efisien.

Pada kantor pusat PT Orindo Alam Ayu telah menggunakan sistem informasi yang sangat bagus, akan tetapi karena sistem penjualan dilakukan oleh distributor maka diperlukan sistem informasi yang akan mempermudah kinerja distributor tersebut. Salah satu tugas distributor adalah mencatat semua transaksi yang telah terjadi. Bagi distributor yang telah mencapai suatu level tertentu, tentunya data transaksi yang diolah sangatlah banyak. Apabila masih dilakukan dengan cara manual seperti saat ini, maka kinerja distributor kurang efektif dan efisien.

### 3.2.1 Alternatif Sistem yang di usulkan

Untuk mengatasi kekurangan sistem sebelumnya, maka dibutuhkan alternatif sistem untuk PT Orindo Alam Ayu yang dapat diuraikan perkiraan secara global kebutuhan dari pengembangan sistem penjualan langsung yang melibatkan unsur-unsur yang saling terkait, yaitu:

#### 1. Kebutuhan akan hardware

Adapun kebutuhan hardware yang dapat menunjang kegiatan proses komputerasi dengan spesifikasi sebagai berikut:

- a. Prosesor Intel Pentium III
- b. VGA 32 bit dengan resolusi 1024 x 768
- c. Memori RAM 128
- d. *Free space hardisk* 500 Mbyte

#### 2. Kebutuhan akan software

Perangkat lunak yang akan digunakan untuk membangun Sistem Informasi penjualan langsung PT Orindo Alam Ayu adalah Visual basic 6.0 dan untuk database menggunakan Microsoft Access 2003, karena mempunyai fasilitas dalam penyediaan fungsi perintah dan kecepatan eksekusi.

### 3.2.2 Alur dokumentasi yang berjalan saat ini

Berikut adalah alur dokumentasi yang berjalan saat ini pada PT Orindo Alam Ayu digambarkan dengan FOD (Flow Of Document) dari sistem manual



### 3.3.1 Identifikasi Data dan Informasi

Data adalah bahan mentah bagi informasi yang terdiri dari angka, huruf, atau simbol-simbol lainnya yang perlu diolah menjadi suatu informasi. Data-data yang dibutuhkan oleh PT. Orindo Alam Ayu adalah :

1. Data User
2. Data Member
3. Data Barang
4. Data Stok Barang
5. Data Trafik Barang
6. Data Order( Pesanan)
7. Data Downline
8. Data Pembelian
9. Data Transaksi Penjualan Cash
10. Data Transaksi Penjualan Kredit

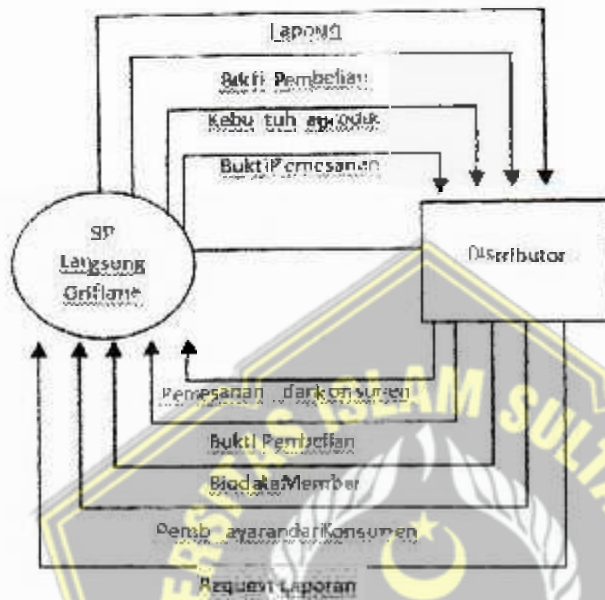
Sedangkan informasi adalah data yang sudah diolah menjadi suatu bentuk yang penting dan berguna bagi penerima untuk mengambil keputusan. Informasi yang dihasilkan adalah :

1. Laporan Data Barang
2. Laporan Data Stok Barang
3. Laporan Daftar Order
4. Laporan Pembelian
5. Laporan Transaksi Cash
6. Laporan Transaksi Kredit
7. Laporan Transaksi Per Tanggal
8. Laporan Transaksi Per Periode

### 3.3.2 Diagram Konteks (*Cotext Diagram*)

Dari identifikasi yang dilakukan diatas, maka dapat digambarkan suatu diagram konteks yang menggambarkan hubungan antar entitas dalam sistem

informasi penjualan langsung. Adapun diagram konteks dari sistem informasi penjualan langsung PT. Orindo Alam Ayu adalah sebagai berikut :



Gambar 3.3 Diagram konteks

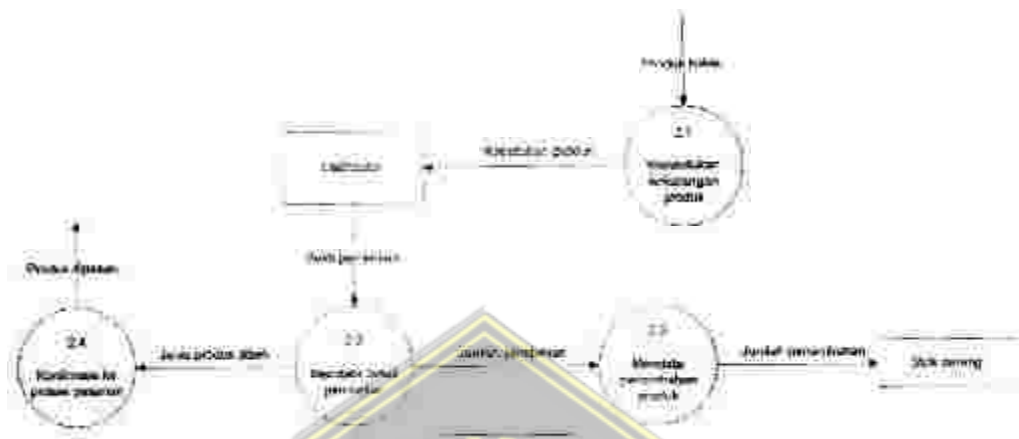
### 3.3.3 Tingkatan DFD (DFD Levelled)

Tingkatan data Flow Diagram (DFD level) dari sistem informasi penjualan langsung PT. Orindo Alam Ayu adalah sebagai berikut:





3. DFD Level 1 Pembelian



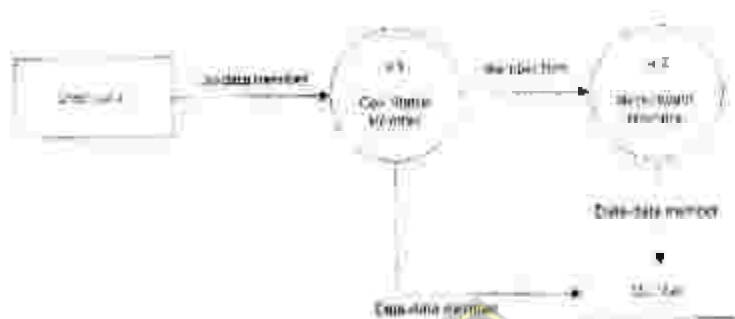
Gambar 36 DFD Level 1 Pembelian

4. DFD Level 1 Pembayaran



Gambar 37 DFD Level 1 Pembayaran

## 5. DFD Level 1 Proses Update User



Gambar 38 DFD Level 1 Proses Update User

## 6. DFD Level 1 Laporan



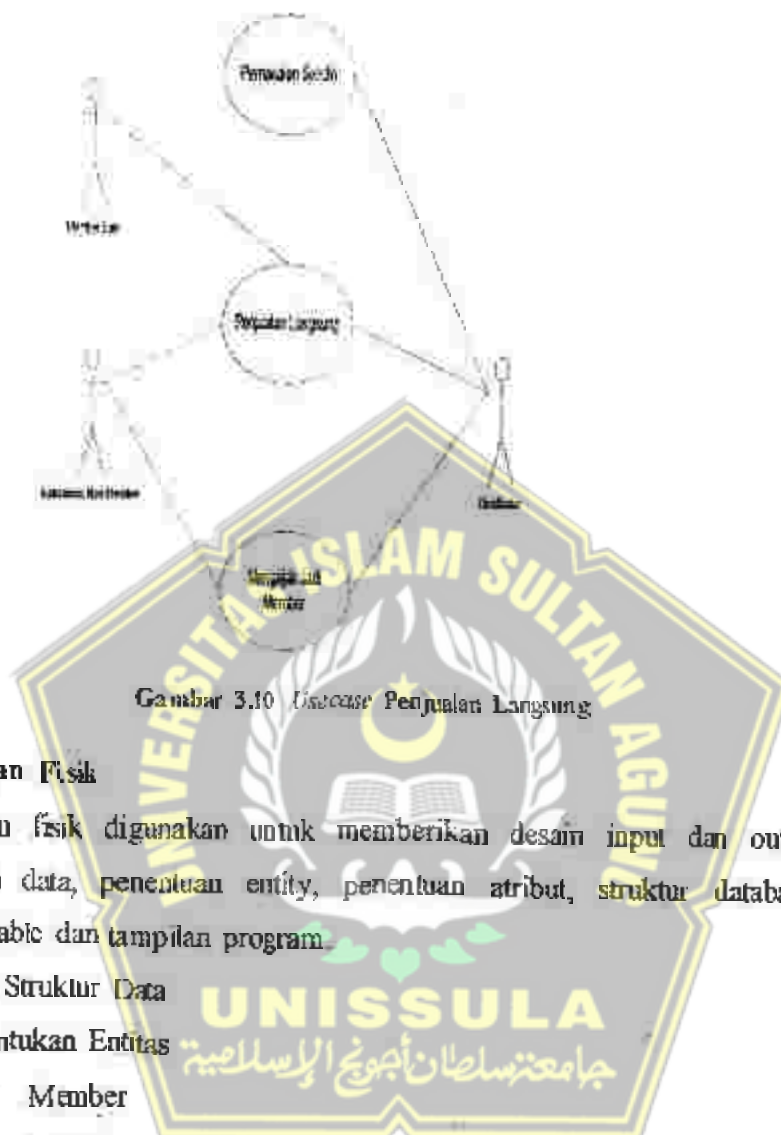
Gambar 39 DFD Level 1 Laporan

### 3.4 Perancangan Database

Dalam Perancangan Database akan digunakan dua perancangan yang akan dipakai yaitu perancangan konseptual dan perancangan fisik.

#### 3.4.1 Perancangan Konseptual

Perancangan Konseptual bertujuan memberikan gambaran struktur sistem yang akan dibangun. Tahapan ini merupakan sistem pemodelan dari kebutuhan sistem yang akan dibuat. Pemodelan proses akan digambarkan dengan *usecase*.



Gambar 3.10 Usecase Penjualan Langsung

### 3.4.2 Perancangan Fisik

Perancangan fisik digunakan untuk memberikan desain input dan output berupa penode lan data, penentuan entity, penentuan atribut, struktur database, normalisasi, relasi table dan tampilan program.

#### I. Penentuan Struktur Data

##### a. Menentukan Entitas

- Member
- Barang
- Stok Barang
- Trafik Barang
- Order
- Downline
- Pembelian
- Transaksi Penjualan Cash
- Transaksi Penjualan Kredit

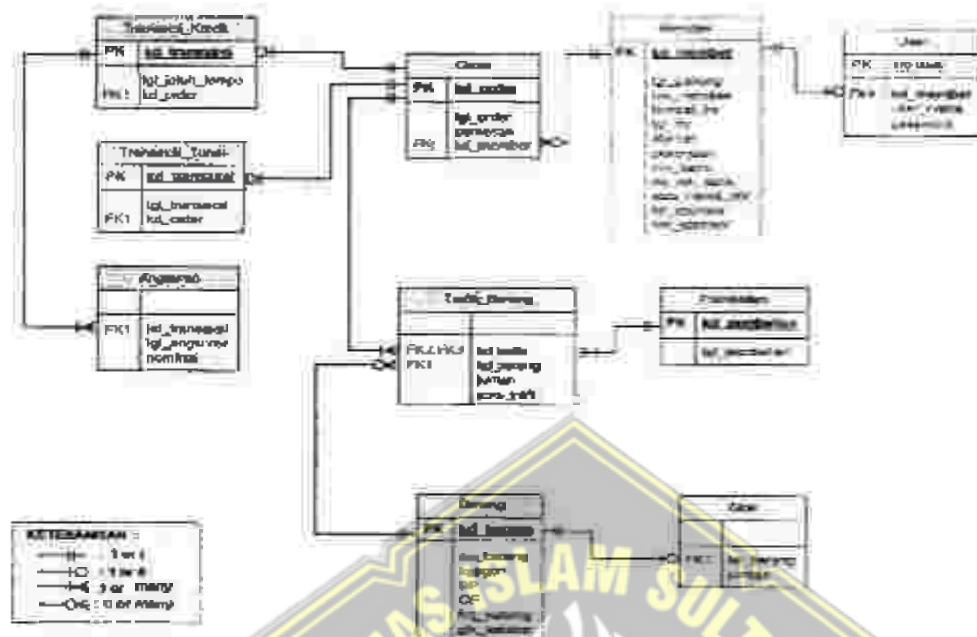
b. Mengidentifikasi atribut tiap entitas

- Member (tgl\_gabung, kode\_member, nama\_member, alamat, TTL, no\_tlp, nama\_bank, no\_rekening, kode\_Sponsor, nama\_sponsor)
- Barang(kode\_barang, nama, jenis, BP (@barang, CP, harga\_katalog)
- Stok(kode\_barang, nama\_barang, jenis, BP (@barang, jumlah\_stok)
- Trafik\_Barang(kd\_trafik, kd\_barang, jumlah, jenis\_trafik)
- Order(tgl\_order, kode\_member, nama\_member, kode\_barang, nama\_barang, jumlah)
- Downline( tgl\_gabung, kode\_member, nama\_member, posisi)
- Pembelian( tgl\_pembelian, kode\_barang, nama\_barang, BP (@barang, jumlah)
- Transaksi Cash(no\_transaksi, tgl\_transaksi, kode\_member, nama\_member, kode\_barang, nama\_barang, BP (@barang, jml\_barang, jml\_BP, CP, Hrg\_Katalog, Total\_barang, total\_bayar, jml\_uang\_kembali)
- Transaksi Kredit (no\_transaksi, tgl\_transaksi, kode\_member, nama\_member, kode\_barang, nama\_barang, BP @barang, jml\_barang, jml\_BP, CP, Hrg\_Katalog, Total\_barang, total\_bayar, Angsuran I, Angsuran II, tgl\_lunas.

c. Menentukan relasi tiap entitas

Relasi digunakan untuk menghubungkan antar table dalam suatu database.





Gambar 3.11 Relasi Tabel

#### Penjelasan Relasi antar tabel

##### 1. Antara Tabel Order dengan Tabel Transaksi\_Kredit atau Transaksi Tunai :

*1 to 1 or 0*, maksudnya setiap baris pada tabel Order hanya akan memiliki 1 baris relasi atau tidak sama sekali pada tabel Transaksi\_Kredit atau Transaksi Tunai. Penjelasan: setiap order hanya akan didata satu kali pada transaksi (kredit atau tunai), tetapi jika order belum juga dibayar maka belum bisa didata pada transaksi

##### 2. Antara Tabel Transaksi\_Kredit dengan Tabel Angsuran :

*1 to 1 or many*, maksudnya setiap baris pada tabel Transaksi\_Kredit hanya akan memiliki 1 atau banyak baris relasi pada tabel Angsuran. Penjelasan : jumlah angsuran tentunya tidak bisa 0, karena ketika terjadi transaksi kredit maka angsuran pertama terjadi, dan angsuran bisa berjumlah dari 1.

##### 3. Antara Tabel Order atau Pembelian dengan Trafik\_Barang :

*1 to 1 or many*, maksudnya setiap baris pada tabel Order atau tabel Pembelian hanya akan memiliki 1 atau banyak baris relasi pada tabel Trafik\_Barang. Penjelasan:

setiap transaksi (order atau pembelian) pasti menyebabkan terjadinya perubahan (trafik barang), bisa 1 barang atau lebih

#### 4. Antara Tabel Barang dengan Tabel Trafik\_Barang :

*1 to 0 or many*, maksudnya setiap baris pada tabel Barang hanya akan memiliki 1 baris atau banyak relasi atau tidak sama sekali pada tabel Trafik\_Barang. Penjelasan sederhana : tidak semua barang laku terjual atau user selalu membelinya maka tidak didata dalam trafik barang, tapi trafik suatu barang bisa terjadi 1 kali atau lebih

#### 5. Antara Tabel Barang dengan Tabel Stok :

*1 to 1 or 0*, maksudnya setiap baris pada tabel Barang hanya akan memiliki 1 baris relasi atau tidak sama sekali pada tabel Stok. Penjelasan sederhana : barang yang tidak dimiliki oleh user (berjumlah 0) tetap didata pada tabel barang, tetapi tidak pada tabel stok

#### 6. Antara Tabel Member dengan Tabel Order :

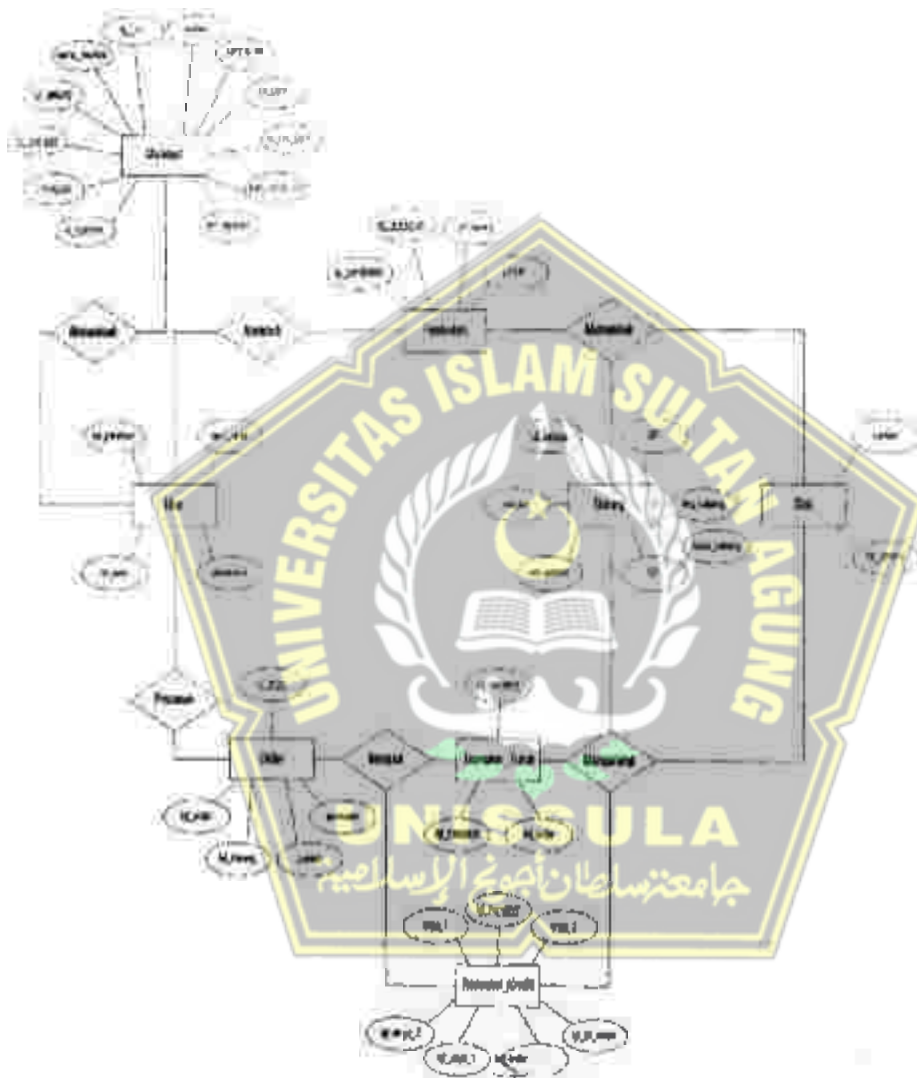
*1 to 0 or many*, maksudnya setiap baris pada tabel Member hanya akan memiliki 1 baris atau banyak relasi atau juga tidak sama sekali pada tabel Order. Penjelasan sederhana : member bisa saja pernah melakukan order sebanyak 1 kali atau lebih, tetapi bisa juga tidak pernah sama sekali

#### 7. Antara Tabel Member dengan Tabel User :

*1 to 1 or 0*, maksudnya setiap baris pada tabel Member hanya akan memiliki 1 baris relasi atau tidak sama sekali pada tabel User. Penjelasan sederhana : member bisa menjadi user aplikasi dengan hanya memakai 1 buah username, akan tetapi ada juga user yang tidak

### 3.4.3 Pemodelan Data

#### Perancangan Entity Relationship Diagram (ERD)



Gambar 3.12 Entity Relationship Diagram Sistem Informasi Penjualan Langsung

### 3.4.4 Desain Database

#### 1. Pendataan User

Tabel 3.1 Struktur Database User

Field	Type	Size	Keterangan
Id_user	Text	8	Kd User
Nama	Text	100	Nama User
Password	Varchar	5	Password

#### 2. Pendataan Member

Tabel 3.2 Struktur Database Member

Field	Type	Size	Keterangan
Tgl gabung	Date Time	10	Tgl bergabung
Kd_member	Int	10	Kode member
Nm_member	Text	150	Nama member
Alamat	Text	100	Alamat
TTL	Date Time	.	TTL
No_Tlp	Int	10	Tgl Masuk
Pekerjaan	Text	100	Pekerjaan
Nm_Bank	Text	100	Nama Bank
No_Rekening	Int	50	No Rekening
Kd_Sponsor	Int	10	Kode Sponsor
Nm_Sponsor	Text	100	Nama Sponsor

#### 3. Pendataan Barang

Tabel 3.3 Struktur Database Barang

Field	Type	Size	Keterangan
Kd_Brg	Varchar	10	Kode barang
Nm_Brg	Text	100	Nama
Jenis	Text	50	Jenis

Tabel 3.3 Struktur Database Barang Lunutan

BP @barang	Int	10	Bisnis Point @barang
CP	Currency	-	Cost per Price
Hrg_Katalog	Currency	-	Harga Katalog

## 4. Pendataan Stok

Tabel 3.4 Struktur Database Stok

Field	Type	Size	Keterangan
Kd_Brg	Int	10	Kode barang
Nm_Brg	Text	100	Nama barang
Jenis	Text	100	Jenis
BP @Barang	Int	10	Bisnis Point@Barang
Jumlah	Varchar	10	Jumlah

## 5. Trafik Barang

Tabel 3.5 Struktur Database Trafik Barang

Field	Type	Size	Keterangan
Kd_trafik	Int	10	Kode trafik
Kd_brg	Int	10	Kode barang
Jumlah	Varchar	10	Jumlah
Jns_trafik	Text	100	Jenis trafik

## 6. Pendataan Order (Pesanan)

Tabel 3.6 Struktur Database Order

Field	Type	Size	Keterangan
Tgl_order	Date/Time	-	Tanggal Order
Kd_member	Int	10	Kode member
Nm_member	Text	100	Nama member
Kd_Brg	Int	10	Kode barang



Tabel 36 Struktur Database Order Lanjutan

Field	Type	Size	Keterangan
Nm_Brg	Text	100	Nama barang
Jumlah_Brg	Int	10	Jumlah barang

## 7. Pendataan Downline

Tabel 37 Struktur Database Downline

Field	Type	Size	Keterangan
Tgl_Gabung	Date/Time	-	Tanggal gabung
Kd_member	Int	10	Kode member
Nm_member	Text	100	Nama member
Level	Text	10	Level

## 8. Pendataan Pembelian

Tabel 38 Struktur Database Pembelian

Field	Type	Size	Keterangan
Tgl_Pembelian	Date/Time	-	Tanggal pembelian
Kd_Brg	Int	10	Kode Barang
Nm_barang	Text	100	Nama Barang
BP @ barang	Int	10	Business point @ barang
Jumlah	Int	10	Jumlah

## 9. Pendataan Transaksi Cash

Tabel 3.9 Struktur Database Transaksi Cash

Field	Type	Size	Keterangan
No_transaksi	Int	10	Nomor transaksi
Tgl_Transaksi	Date/Time	-	Tanggal
Kd_member	Text	10	Kode member
Nm_member	Text	100	Nama Member

Tabel 3.9 Struktur Database Transaksi Cash Lanjutan

Kd_Brg	Int	10	Kode Barang
Nm_Brg	Text	100	Nama Barang
BP @brg	Int	10	Bisnis point @barang
Jml_brg	Int	10	Jumlah
Jml_BP	Int	10	Jumlah point
CP	Currency	10	Harga member
Hrg_Katalog	Currency	10	Total
Ttl_Brg	Int	10	Total Barang
Ttl_Byr	Currency	10	Total Bayar
Jml_Uang	Currency	10	Jumlah Uang
Kembalian	Currency	10	Sisa Bayar

## 10. Pendataan Transaksi Kredit

Tabel 3.10 Struktur Database Transaksi Kredit

Field	Type	Size	Keterangan
No_transaksi	Int	10	Nomor transaksi
tgl_transaksi	Date/Time	-	Tanggal
Kd_member	Text	10	Kode member
Nmember	Text	100	Namamember
Kd_Brg	Int	10	KodeBarang
Nm_Brg	Text	100	Nama lbr ang
BP @brg	Int	10	B isnisPoi nt
Jml_brg	Int	10	Jumlah
Jml_BP	Int	10	Total Point
CP	Currency	10	Harga member
Hrg_Katalog	Currency	10	Harga Katalog
Ttl_Brg	Int	10	Total barang

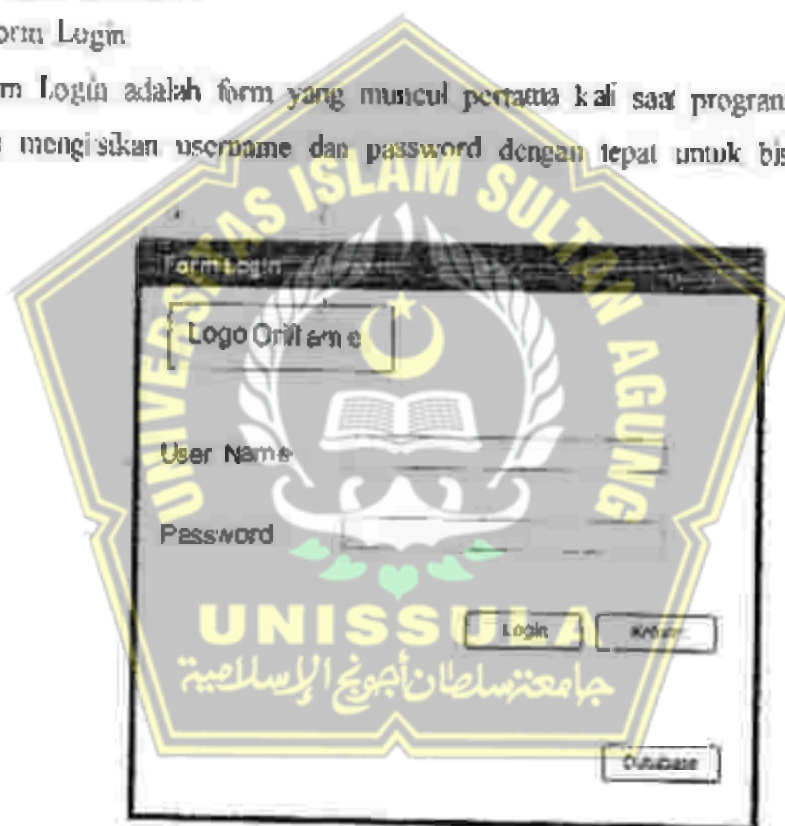
Tabel 3.10 Struktur Database Transaksi Kredit Lanjutan

TglByr	Currency	10	Total Bayar
Angsuran I	Currency	10	Angsuran I
Angsuran II	Currency	10	Angsuran II
Tgl Lunas	Date/time	-	Tanggal Pelunasan

### 3.4.5 Desain Interface

#### 1. Form Login

Form Login adalah form yang muncul pertama kali saat program dijalankan. User harus mengisi username dan password dengan tepat untuk bisa masuk ke program.



Gambar 3.13 Rancangan tampilan Form Login

#### 2. Form Menu Utama

Form menu utama akan tampil setelah login berhasil. Dalam menu utama akan ditampilkan menu-menu yang terdapat pada program. Terdapat User, data, transaksi, laporan, informasi, window dan bantuan.



Gambar 3.14 Rancangan tampilan Form Menu Utama

### 3 Form Data Member

Form data member digunakan untuk menginputkan data member baru yang akan bergabung dalam penjualan langsung oriflame ini. User mengisi seluruh data member baru. Terdapat kode sponsor adalah kode *upline* yang mengajak member ini bergabung. Nama sponsor untuk menampilkan nama dari *upline* tersebut.

Gambar 3.15 Rancangan tampilan Form Data Member

#### 4. Form Ubah Password

Form ubah *password* adalah form yang digunakan *user* untuk mengubah *password* yang digunakan dengan *password* yang baru. *User* mengisi *password* yang lama, kemudian memasukkan *password* yang baru. *Password* baru diketik ulang. Kemudian simpan, maka *password* lama akan diganti dengan *password* yang baru.

Gambar 3.16 Rancangan tampilan form Ubah Password



## 5 Form Data Barang

Form data barang adalah form untuk menginputkan semua data barang yang dijual oleh PT Orindo Alam Ayu. Di dalam form kode barang terdapat kategori yang berisi Regular dan Flier. Regular adalah data barang yang ada pada katalog yang terbit setiap bulan. Sedangkan Flier adalah data bayang yang terdapat pada lembar Flier yang tidak selalu muncul tiap bulan dan memiliki periode tertentu. Biasanya produk flier terbatas dan dijual dengan harga yang sangat murah. Terdapat pula CP yaitu *Coustemer Price* adalah harga untuk member yang telah bergabung. Harga katalog adalah harga beli yang diperuntukkan konsumen non member.

Gambar 3.17 Rancangan tampilan Form Data Barang

## 6 Form Info Barang

Form info barang berfungsi untuk menampilkan barang yang dijual Fungsinya sebagai pencari produk, karena produk yang dijual sangat banyak. Terdapat tombol filter sebagai penyaring produk berdasarkan kode produk tersebut.



Gambar 3.18 Rancangan tampilan Form Info Barang

### 7. Form Pesanan (Order)

Form Pesanan merupakan form untuk menginputkan data barang yang dipesan oleh konsumen.

Kode Barang	Nama Barang	Jumlah	Tipe

Gambar 3.19 Rancangan tampilan Form Data Pesanan

### 8. Form Pembelian

Form pembelian digunakan user untuk menginputkan data barang yang telah di beli dari stokist.

Gambar 3.20 Rancangan tampilan Form Pembelian

### 9. Form Pembayaran Tunai

Di dalam penjualan langsung oriflame menggunakan dua jenis pembayaran yaitu tunai (*cash*) dan kredit. Berikut ini adalah form yang digunakan bila pembayaran menggunakan jenis pembayar tunai.

Gambar 3.21 Rancangan tampilan Form Pembelian Tunai

### 10. Form Penjualan Kredit

Berikut ini adalah form angsuran. Form ini digunakan untuk menginputkan data konsumen yang melakukan pembayaran menggunakan cara kredit. Dalam cara kredit hanya dapat dilakukan angsuran sebanyak dua kali angsuran. Dan batas waktu dari angsuran tersebut hanya 1 bulan dari tanggal pembelian.

Form Pembelian

Logo Oriflame

Kode Transaksi

Tanggal Bayar

Kode Order

Angsuran Ke

Nominal

Daftar Pembelian

Kode Barang	Nama Barang	SP	Harga	Jumlah	Total

Total BP

Sisa Bayar

Simpan    Batal

Gambar 322 Rancangan tampilan Form Pembelian Kredit (angsuran)

## II. Form Laporan

Berikut adalah form laporan. Form laporan digunakan untuk melihat hasil laporan seluruh data baik itu data member, data barang, stok, penjualan, serta pembelian. Dengan adanya laporan yang dapat dilihat per tanggal maupun per periode, akan memudahkan user untuk melihat grafik penjualan yang telah berlangsung.

Form Laporan

Logo Oriflame

Judul Laporan

Isi Laporan

Refresh Print Tutup

Gambar 3.23 Rancangan tampilan Form Laporan

## 12. Form Profil Penjualan Langsung Oriflame

Dalam form ini kita dapat mengetahui sekilas tentang profil PT. Orindo Alam Ayu dalam penjualan langsung produk-produk Oriflame

Form Profil

Logo Oriflame

Sedang Oriflame

No. Mita

Kode Ptk

Tanggal Konsultan

Alamat Kantor-Kantor

Isi Profil

Tutup

Gambar 3.24 Rancangan tampilan Form Penjualan Langsung



## BAB IV

### IMPLEMENTASI SISTEM

#### 4.1 Tampilan register program

Program ini dibuat dengan bahasa pemrograman Visual basic 6.0 dan menggunakan Microsoft Access 2003 sebagai databasenya. Pada saat program dijalankan untuk pertama kalinya, tentunya database masih dalam keadaan kosong. Berikut ini adalah tampilan saat program dijalankan.



Gambar 4.1 Konfirmasi database kosong



Gambar 4.2 Konfirmasi untuk data user pertama

Untuk masuk ke program utama user terlebih dahulu harus memasukkan data diri kedalam data member. Setelah mendaftar sebagai member user baru bisa membuat username dan password yang nantinya akan digunakan untuk masuk ke program utama. Apabila user memilih yes maka akan tampil form pengisian data member sebagai berikut.

Gambar 4.3 Tampilan data user pertama

Apabila data pada form formulir data member telah di isi, dan telah disimpan maka secara otomatis database yang sebelumnya kosong akan terisi. User yang mengisi data pertama kalinya akan menjadi member dengan level 1, seperti yang tertera pada tampilan di atas. Kode sponsor adalah kode member upline kita. Apabila user memilih batal maka user akan keluar dari program.

Gambar 4.4 Tampilan data user

Tampilan data user ini akan ditampilkan setelah data member terisi dan disimpan. Di form ini user dapat mengisi username dan password yang akan digunakan untuk masuk ke program utama.

## 4.2 Tampilan Log in

Tampilan log in ini merupakan tampilan utama yang akan keluar jika program dijalankan dan database telah terisi. User yang telah memiliki username dan password dapat masuk ke program utama ini.



Gambar 4.5 Tampilan Login

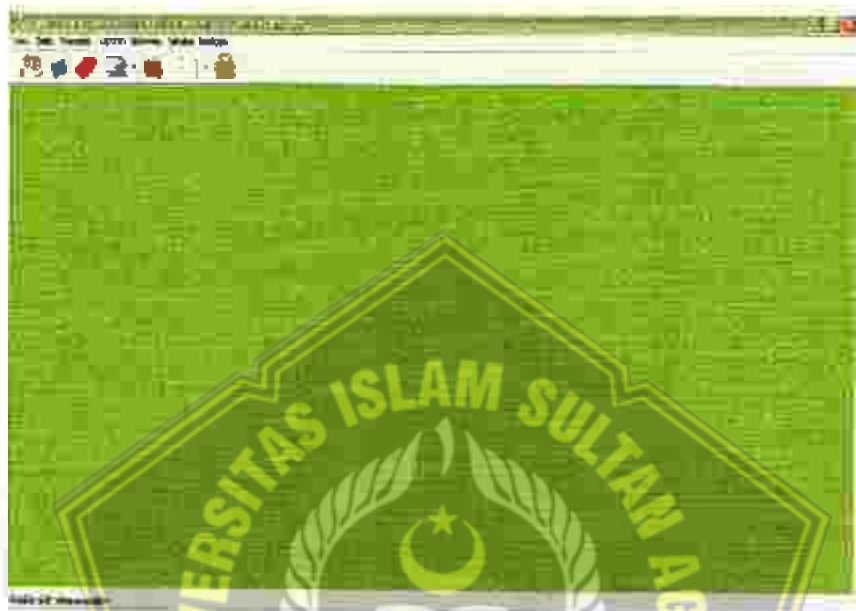
Terdapat textbox yang berisi alamat di mana database disimpan dan button database yang berfungsi untuk menghubungkan dengan alamat database jika posisi database diubah. Klik tombol login untuk masuk ke menu utama program. Jika username atau password yang dimasukkan tidak tepat maka akan keluar peringatan sebagai berikut.



Gambar 4.6 Kotak peringatan username dan password salah.

### 4.3 Menu Utama

Setelah user berhasil melakukan login, maka akan tampil menu utama program.



Gambar 4.7 Tampilan menu utama

Di dalam menu utama terdapat menu-menu yang mendukung program ini. Menu tersebut adalah User, Data, Transaksi, Laporan, Informasi, Window, dan Bantuan.

### 4.4 Menu User

Menu user adalah menu yang digunakan untuk mengolah data yang berkaitan dengan penambahan user.



Gambar 48 Tampilan menu user

#### 4.4.1 Sub Menu Pengaturan

Di dalam menu user terdapat sub menu pengaturan dan ganti password serta logout untuk keluar. Di sini peran user pertama yang bertindak sebagai admin yang akan mengolah data user baru.



Gambar 49 Tampilan daftar user

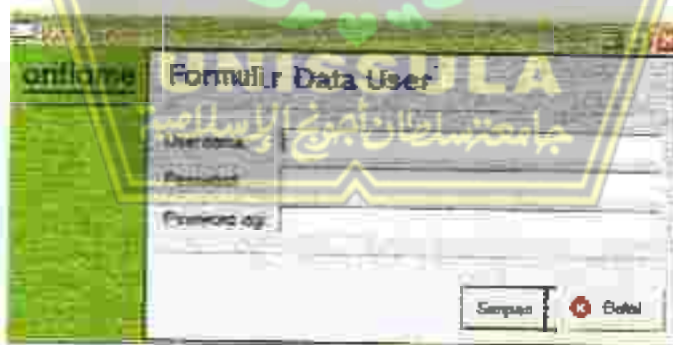
Dalam sub menu pengaturan akan ditampilkan list yang berisi data user pertama yang juga bertindak sebagai admin. User dapat menambahkan data. Jika tombol data di klik maka akan tampil cari member.





Gambar 4.10 Tampilan cari member

User dapat memilih member mana yang akan menjadi user. Syarat utama menjadi user adalah telah mendaftar sebagai member. Jika belum terdaftar menjadi member, maka data user tidak akan tampil pada list user. Jika member terlalu banyak, maka dapat di gunakan filter (penyaring) berdasarkan kode member atau nama member. Jika telah di klik pilih, maka akan tampil formulir data user untuk mengisi username baru dan passwordnya.



Gambar 4.11 Tampilan formulir data user

#### 4.4.2 Sub Menu Ganti Password

Sub menu ganti password digunakan user untuk mengganti passwordnya. User diminta mengisi password lama, kemudian password baru, dan menuliskan

password baru kembali. Simpan. Maka password berhasil di ubah. Tampilan sub menu ganti password adalah sebagai berikut.

Gambar 4.12 Tampilan ganti password

#### 4.4.3 Logout

Logout digunakan untuk keluar dari program dan yang akan di tampilkan konfirmasi untuk logout.



Gambar 4.13 Tampilan konfirmasi logout

#### 4.5 Menu Data

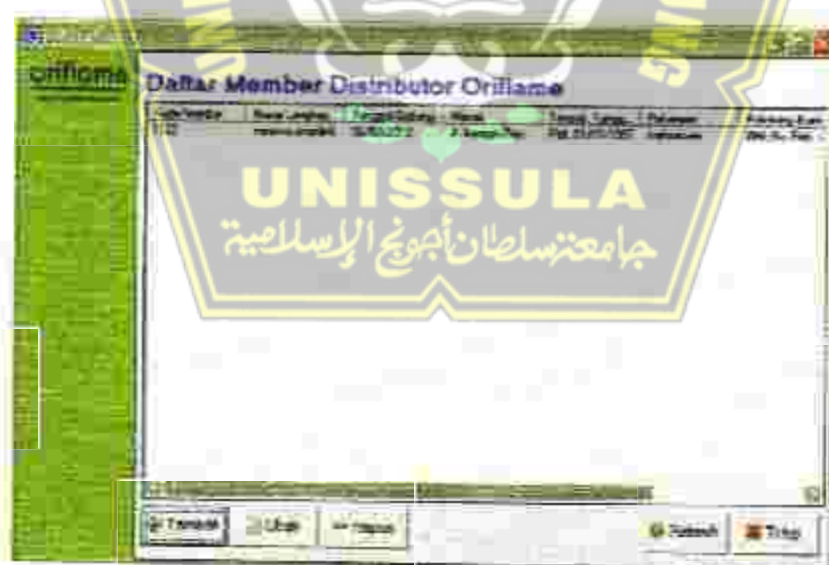
Menu Data merupakan menu yang terdiri dari sub menu data member, produk dan info produk.



Gambar 4.14 Tampilan Menu Data

#### 4.51 Sub Menu Member

Sub menu member adalah form dimana user menginputkan data member baru/downmenya ke dalam sistem. Tampilan utama sub menu member berupa list sebagai berikut.



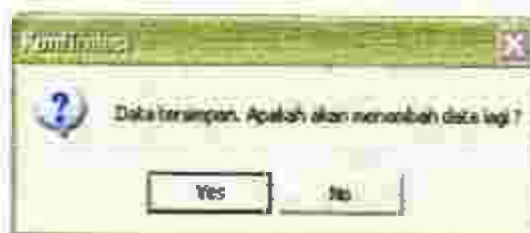
Gambar 4.15 Tampilan Daftar member

Dalam tampilan tersebut terdapat field-field yang berisi kode member, nama lengkap, tanggal gabung, tempat tanggal lahir, pekerjaan, rekening dan nomor

rekening, level dan kode sponsor. Terdapat tombol tambah untuk menambah member baru. Tombol ubah untuk mengubah data member yang telah tersimpan. Tombol hapus untuk menghapus data member. Tombol refresh untuk menampilkan inputan data terbaru setelah data disimpan. Dan tutup untuk keluar dari menu member. Jika tombol tambah di klik maka akan tampil form pengisian data member seperti berikut.

Gambar 4.16 Tampilan Form Data Member

Data member baru dengan kode 1123 dan nama Keisha naraya telah diinputkan. Pada keanggotaan secara otomatis menjadi level 2 dengan kode sponsor 1122. Ini dikarenakan kode 1123 merupakan downgrade dari 1122. Jika tombol simpan di klik maka akan tampil konfirmasi berikut. Jika pilih Yes maka akan muncul form pengisian data member lagi. Jika No maka akan tampil list data member yang telah diinputkan.



Gambar 4.17 Konfirmasi Penambahan Data

Klik refresh untuk melihat tampilan data member yang baru saja dimputkan. Maka member dengan kode member 1123 berhasil di siripkan pada daftar member.



Gambar 4.18 Tampilan Daftar Member

Jika akan menghapus member, pilih member yang akan di hapus kemudian klik hapus maka akan tampil konfirmasi hapus.

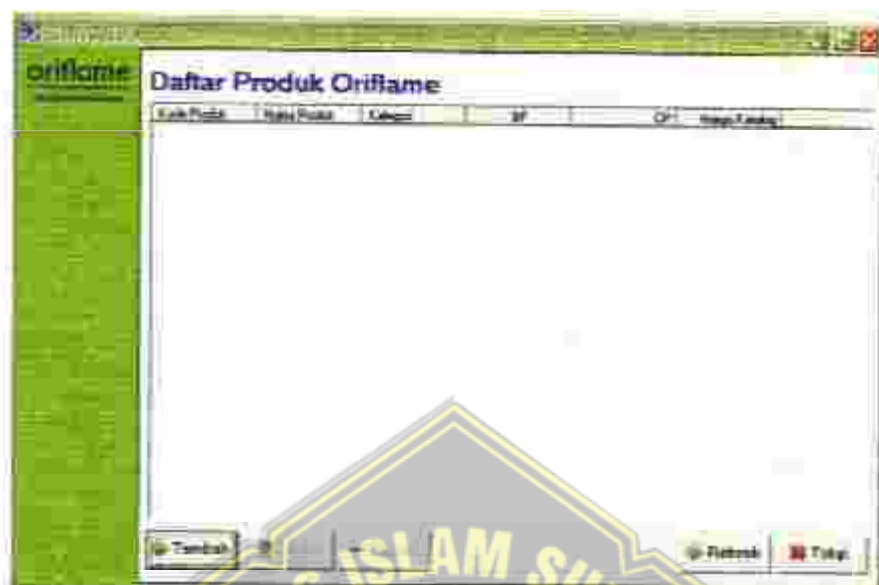


Gambar 4.19 Konfirmasi Hapus Data

#### 4.5.2 Sub Menu Produk

Sub menu produk merupakan menu untuk menginputkan dan melihat data produk. Data produk yang terdapat pada flyer di inputkan ke produk sehingga memudahkan user dalam mengolah data produk.



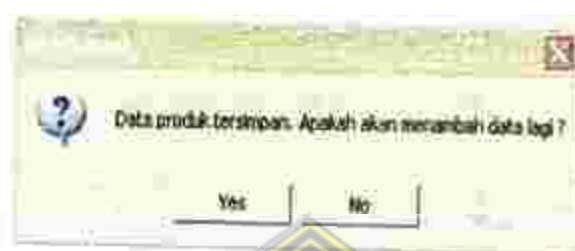


Gambar 4.20 Tampilan daftar produk

Karena data produk masih kosong, maka list diatas pun masih kosong dan tombol ubah dan hapus tidak aktif. Untuk menambahkan data produk, maka klik tambah. Akan tampil form pengisian data produk sebagai berikut.

Gambar 4.21 Tampilan Form Data Produk

Jika tombol simpan di klik maka data tersimpan, akan keluar konfirmasi untuk penambahan data. Jika Yes maka form formulir pengisian data akan kembali di kosongkan dan user bisa menginputkan data kembali, jika No maka list daftar produk yang akan tampil,



Gambar 4.22 Tampilan konfirmasi

Setelah data berhasil disimpan, maka list produk yang awalnya masih kosong akan terisi data produk yang diinputkan. Tombol ubah dan hapus akan aktif dan dapat digunakan user untuk mengubah dan menghapus data produk yang ada.



Gambar 4.23 Tampilan Daftar Produk

Jika user ingin mengubah data produk, maka user terlebih dahulu memilih data produk yang akan di ubah kemudian klik ubah. Akan tampil form ubah data sebagai berikut:

Gambar 4.24 Tampilan Form Ubah Data Produk

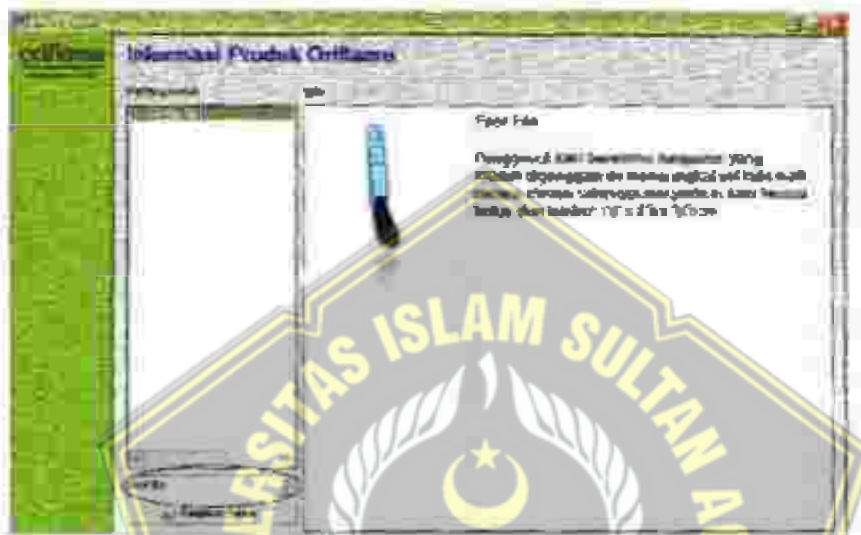
Saat data produk akan diubah, user hanya dapat mengubah kategori, BP, CP, harga katalog, gambar produk dan info produk. Sedangkan kode produk dan nama produk tidak dapat dihapus karena sifatnya tetap dan tidak akan berubah.

#### 4.5.3 Info Produk

Info produk adalah tampilan form yang berisi tentang info produk yang ada. Berisikan daftar produk yang di dalamnya terdapat nama produk beserta jumlah stok yang tersedia() dan info tentang produk tersebut. Terdapat tombol tampilkan semua untuk menampilkan semua produk yang ada.

Gambar 4.25 Tampilan Info Produk

Terdapat juga tombol filter untuk menyaring info produk yang ingin ditampilkan. Ini memudahkan user untuk memilih produk yang ingin ditampilkan jika jumlah produk yang ada pada daftar produk banyak. User hanya men ginpulk an nama produk yang ingin dilihat infonya pada textbox filter, klik filter maka hanya data yang disaring akan tampil.



Gambar 4.26 Tampilan Info Produk Filter

#### 4.6 Menu Transaksi

Pada menu transaksi terdapat sub menu order, pembayaran yang terdiri dari cash dan angsuran, terdapat pula sub menu pembelian.



Gambar 4.27 Tampilan Menu Transaksi

#### 4.6.1 Order

Member maupun konsumen non member yang melakukan pemesanan produk, data nya akan di inputkan di order. Akan tampil list order yang berisikan daftar konsumen yang melakukan order atau pemesanan.

No. Order	Tanggal	Nama Pelanggan	No. Handphone	Total Harga
0001	2010-01-01	Abdul Wahid	0812-3456789	10.000
0002	2010-01-02	Yusuf Nurjaya	0812-9876543	15.000
0003	2010-01-03	Abdul Wahid	0812-1234567	20.000
0004	2010-01-04	Yusuf Nurjaya	0812-7654321	25.000
0005	2010-01-05	Abdul Wahid	0812-2345678	30.000

Gambar 4.28 Tampilan Daftar Order

Terdapat tombol tambah, ubah, hapus, refresh dan keluar. User yang akan menambahkan data order/pesanan pilih tombol tambah. Maka akan tampil form pengisian data order/pesanan.

Formulir Data Order / Pesanan

No. Order:  Tanggal:

Nama Pelanggan:  No. Handphone:

Total Harga:

Kembali Simpan Print

Gambar 4.29 Tampilan Form Order.



Pada form formulir data order, berisi kode order yang telah dibuat berurutan dan tidak aktif sehingga tidak dapat di ubah, terdapat pula tanggal order, pemesan, alamat, nomer telepon, list daftar order, tombol tambah, ubah, hapus, simpan cetak dan batal. Pada pemesan terdapat tombol folder yang gunanya untuk mengambil data konsumen yang telah menjadi member. Jika konsumen merupakan non member, maka user harus menginputkan data pemesan alamat dan no telepon.

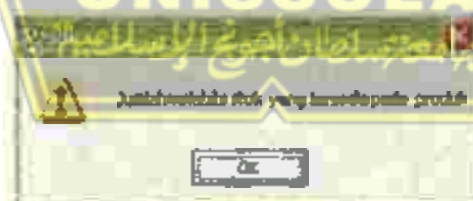


Gambar 4.30 Tampilan Cari Member Untuk Order

Jika telah dipilih member yang akan melakukan pemesanan, maka secara langsung data masuk pada form order. Klik refresh pada form daftar order untuk memunculkan data pesanan yang baru saja di inputkan.

Gambar 4.31 Tampilan Form Order

Pada tampilan data order di atas, terdapat jumlah produk yang dipesan, kode produk, nama produk, harga satuan produk, total harga per produk, dan total bayar pesanan. Untuk jumlah produk bisa diubah sesuai pesanan kita. Tetapi apa bila jumlah pesanan melebihi jumlah stok yang ada, maka akan muncul pemberitahuan bahwa stok tidak mencukupi.



Gambar 4.32 Tampilan Konfirmasi Stok Tidak Cukup.

Jika data pesanan telah dibuat dan disimpan, maka data pesanan akan masuk dalam list order/pesanan.

## 4.6.2 Transaksi

Pada bagian transaksi, user dapat mengolah data yang berhubungan dengan pembayaran baik itu dalam bentuk cash maupun angsuran.

### 1. Transaksi Cash

Pada transaksi cash, baik member maupun konsumen non member melakukan pembayaran secara tunai. Berikut ini adalah tampilan saat transaksi cash dijalankan.



Gambar 4.33 Tampilan Daftar Pembayaran Cash

Karena belum pernah terjadi pembayaran dalam bentuk cash, maka daftar diatas masih kosong. Hanya terdapat tombol tambah, refresh, dan keluar yang aktif. Sedangkan tombol ubah dan hapus tidak aktif. Tombol ubah dan hapus akan aktif jika data pembayaran cash telah terisi. Untuk mengisi daftar pembayaran, user menginputkan data pembayaran konsumen baik yang member maupun non member dengan meng-klik tombol tambah.

Gambar 4.34 Tampilan Form Pembayaran Cash

Di dalam formulir pembayaran cash terdapat kode transaksi yang secara otomatis ada, tanggal bayar, order/pesanan, daftar produk, total harga yang harus di bayar, tombol simpan, cetak, dan batal. Pada order terdapat combobox yang apabila di klik, akan menampilkan kode order dan daftar member/konsumen yang melakukan order tetapi belum melakukan pembayaran. Pilih salah satu member yang akan melakukan pembayaran.

Jumlah	Kode Produk	Nama Produk	Harga	Total
1	1000	Susu 200 ml	24500	24500

Gambar 4.35 Tampilan Form Pembayaran Cash

Pada gambar form pembayaran cash diatas dapat dilihat bahwa, member Keisha Naraya dengan kode order 000007 melakukan pembayaran secara cash dengan kode transaksi 000001, pada tanggal 07/08/2010 untuk pembayaran produk yang tertera sebesar Rp298000,- Kemudian pilih tombol simpan untuk menyimpan transaksi pembayaran tersebut. Setelah data berhasil disimpan maka akan di tampilkan dalam daftar transaksi pembayaran cash dan order.

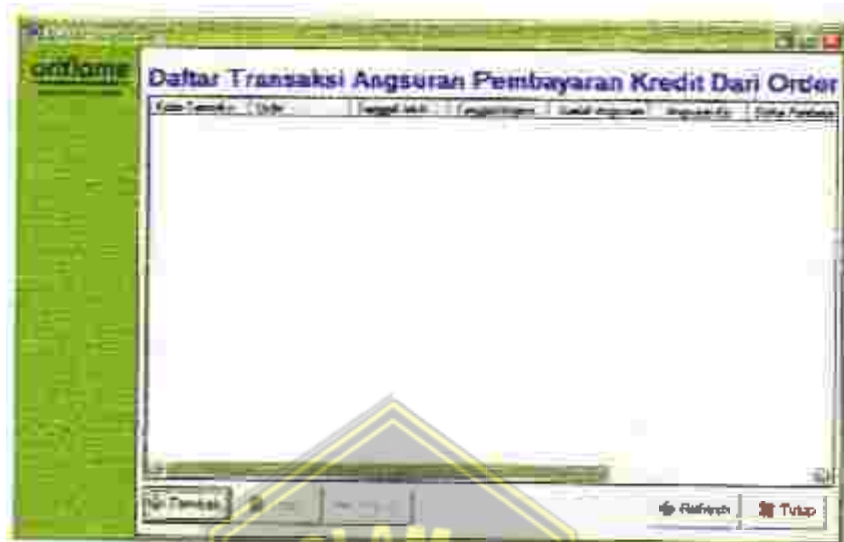


Gambar 4.36 Tampilan Daftar Pembayaran Cash

## 2. Transaksi Angsuran

Transaksi angsuran merupakan bentuk pembayaran order/pesanan dengan cara melakukan pembayaran sebanyak dua kali. Pembayaran pertama merupakan DP, dan yang kedua merupakan pelunasan. Saat pertama kali menu angsuran di jalankan maka akan tampil daftar pembayaran angsuran yang masih kosong. Karena member belum ada yang melakukan transaksi pembayaran secara kredit. Pada form tersebut terdapat tombol tambah, ubah, hapus, refresh dan tutup. Karena daftar masih kosong, maka tombol yang aktif hanya tambah refresh dan tutup. Sedangkan ubah dan hapus akan aktif jika telah terdapat transaksi pembayaran secara kredit pada daftar.





Gambar 4.37 Tampilan Daftar Pembayaran Kredit

Untuk menambahkan data user harus memilih tombol tambah, maka akan tampil form tambah transaksi sebagai berikut.

Gambar 4.38 Tampilan form formulir pembayaran secara kredit

Pada tampilan diatas, form formulir pembayaran dilengkapi dengan kode transaksi, tanggal bayar, order, angsuran ke, dan nominal Pada order, terdapat combobox yang bisa dipilih akan tampil kode order beserta nama-nama member yang belum melakukan pembayaran atas produk yang telah dipesan. Setelah nama order dipilih, maka pada angsuran otomatis terisi angka 1 yang artinya angsuran pertama. Kemudian user mengisi berapa nominal uang yang akan di bayarkan konsumen. Contohnya risky omega pada angsuran pertama membayarkan Rp.40.000,- untuk pembayaran produk selarga Rp. 78900,- maka secara otomatis sisa bayar menjadi Rp.38900,-. Kemudian pilih simpan, maka data pembayaran akan tersimpan dan dapat dilihat pada daftar pembayaran kredit.

Kode	Nama Produk	Status Produk	Harga	Total
1	Risky Omega	Pembelian Pertama	78900	Rp. 38.900

Gambar 4.39 Tampilan Form Pembayaran Angsuran 1

Untuk pembayaran angsuran ke dua/ pelunasan, tahap yang dilakukan user sama dengan saat penginputan pembayaran angsuran pertama. Yang membedakan hanya secara otomatis pada angsuran ke akan berubah menjadi angsuran ke 2 dan nominal berisi jumlah sisa yang harus dibayar. Sedangkan pada sisa bayar akan berubah menjadi 0/tidak ada sisa. Karena pembayaran sudah dianggap lunas.

onlame Formulir Angsuran Order Secara Kredit

Kategori:  Tanggal Masuk: 17/10/2018

Instansi: 28000, Pkpa/peker

Anggaran:

Merk:

Daftar Item:

Kategori	Nama	Jumlah	Harga
100	Kategori Item	10.00	14.00

Pembayaran:

Submit

Gambar 4.40 Tampilan Form Pembayaran Angsuran 2.

Data yang telah diinputkan akan disimpan di daftar pembayaran angsuran. Klik refresh untuk menampilkan data yang baru saja diinputkan.

onlame Daftar Transaksi Angsuran Pembayaran Kredit Dari Order

Kategori	Nama	Jumlah	Harga	Kategori	Nama	Jumlah	Harga	Kategori	Nama	Jumlah	Harga	Kategori	Nama	Jumlah	Harga
100	Kategori Item	10.00	14.00	100	Kategori Item	10.00	14.00	100	Kategori Item	10.00	14.00	100	Kategori Item	10.00	14.00

UNISSULA  
جامعة سلطان أبوبوع الإسلامية

Refresh

Gambar 4.41 Tampilan Daftar Lunas Angsuran

### 4.6.3 Pembelian

Pada bagian pembelian berfungsi untuk mengolah data pembelian yang dilakukan user. Setelah user melakukan pembelian pada kantor orifame atau pada individu lain, maka data pembelian tersebut dapat di inputkan pada form pembelian.



Gambar 4.42 Tampilan Daftar Pembelian

Terdapat tombol tambah, ubah, hapus, refresh dan tutup. Untuk menambahkan data pembelian, klik tambah, maka akan tampil tampilan berikut.



Gambar 4.43 Tampilan Form Tambah Data Pembelian

Data yang telah di inputkan pada form tambah data dapat disimpan. Maka akan tersimpan pada form utama pembelian. Klik ubah untuk mengubah data, dan hapus untuk menghapus data.

#### 4.7 Laporan

Pada bagian laporan akan ditampilkan laporan-laporan stok, transaksi, trafik barang, order dan data member. Dan dapat ditampilkan per periode yang diinginkan.



Gambar 4.44 Tampilan Menu Laporan

##### 4.7.1 Laporan Stok Barang

Laporan stok barang akan menampilkan daftar laporan stok barang. Akan tampil form berisikan data stok barang. User dapat memilih stok barang apa yang ingin ditampilkan pada laporan. Atau dapat juga seluruh data barang yang akan ditampilkan.





Gambar 4.45 Tampilan Form Laporan Stok Barang

Jika ingin melihat laporan seluruh barang, maka user mengklik tombol >>. Maka data akan berpindah dari produk drabaikan ke produk terpilih. Klik lihat untuk menampilkan laporan stok barang. Setelah user mengklik lihat, maka akan tampil dalam bentuk laporan stok barang.

No.	No. Produk	Nama Produk	Jumlah Awal	Harga Satuan	Jumlah Stok
1.	1069	BHAPOCAY	26.000	34.900	1
2.	1078	Produk Care Lip Balm	76000	34.900	1
3.	13055	Puder	70000	10000	0
4.	1800	Peluang Hair Sali	26200	14.900	3
5.	1796	Sisa Seta	45000	50.000	4
6.	0707	Madamita Mini Care De Talam	200.000	200.000	6
7.	4582	Face Film	2.000	17.900	2
<b>Jumlah</b>					<b>0</b>

Gambar 4.46 Tampilan Laporan Stok Barang

Jika ingin menampilkan barang yang terpilih saja, maka user mengklik > pada form laporan stok barang.



Gambar 447 Tampilan Form Laporan Stok Barang Terpilih

Setelah dipilih barang yang diinginkan pada form laporan stok barang, maka klik lihat untuk melihat bentuk laporannya.



Gambar 448 Tampilan Laporan Stok Barang Terpilih

#### 4.7.2 Laporan Trafik Barang

Pada laporan trafik barang, akan ditampilkan informasi alir barang yang masuk maupun keluar. Sehingga memudahkan user untuk melihat trafik barang yang terjadi. User dapat menentukan tanggal trafik barang yang diinginkan.

Gambar 4.49 Tampilan Periode Laporan Order

Setelah tanggal/ periode laporan yang diinginkan telah diisi, maka klik lihat untuk menampilkan laporan trafik barang

oriflame

**Laporan Stok Barang**

Kode Member : 1121  
 Nama Member : Mirza Anshad  
 Per Tanggal : 24/05/10

No.	Kode Produk	Nama Produk	Consolidated Price (CP)	Stok Fisik	Jumlah Stok
1.	1276	Tendon Care Lip Balm	25.000	24.900	1
2.	1828	Retang Foot Bath	22.000	44.900	2

AMZ.01 4

Gambar 4.50 Tampilan Laporan Trafik Barang Per Periode

#### 4.7.3 Laporan Daftar Transaksi

##### 1. Laporan Order Per Periode

Laporan order per periode merupakan laporan pesanan/ order per periode. User dapat menentukan a periode atau tanggal yang diinginkan.



Gambar 451 Tampilan Periode Laporan Transaksi

Setelah menentukan tanggal/ periode yang diinginkan, maka user mengklik lihat. Maka akan muncul laporan order per periode.



Gambar 452 Tampilan Laporan Order Barang Per Periode

## 2. Laporan Pembayaran Cash Per Periode

Pada bagian ini akan ditampilkan laporan pembayaran cash per periode. User dapat memilih periode yang ingin ditampilkan.



Gambar 4.53 Tampilan Periode Laporan Pembayaran Cash

Setelah periode ditentukan, maka user dapat meng-klik lihat. Akan tampil laporan pembayaran cash sesuai periode yang diinginkan.

No.	Tanggal	Kode Transaksi	Kode	Uraian	Periode	Jumlah	Total Bayar
1	01/05/2010	01.0000	01.0000	Kasir Kasir Kasir	1/05/2010	10000	10000

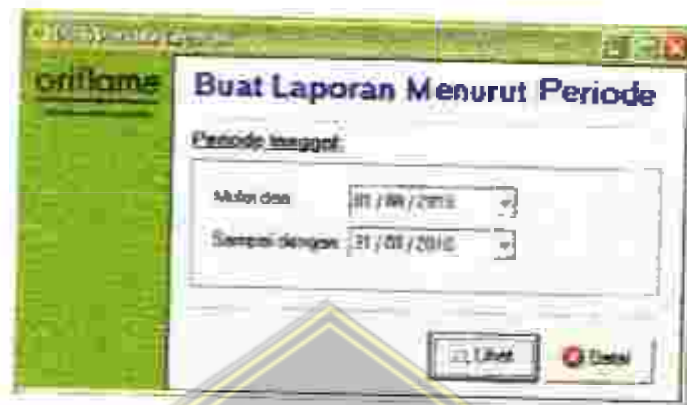
Gambar 4.54 Tampilan Laporan Pembayaran Cash Per Periode

## 3. Laporan Pembayaran Angsuran per Periode

Laporan pembayaran angsuran per periode adalah laporan yang berisikan data pembayaran angsuran berdasarkan periode yang diinginkan. User terlebih dahulu



mengisikan tanggal/ periode yang di inginkan. Kemudian pilih lihat untuk melihat hasil laporan pembayaran angsuran.



Gambar 4.55 Tampilan Periode Laporan Angsuran

Setelah di klik tombol lihat, maka akan tampil laporan pembayaran secara angsuran sesuai periode yang telah ditentukan.

No	Tanggal	Kode Transaksi	Kode Dealer	Produk	Detail Produk	Total Harga	Angsuran
1	01/08/2010 3:13:21 PM	000000		Aluminium Pancak Sabitiga 180	1 buah/Spes 8 an De Retrock, 1 buah/ Optimalis Radiance Energy Powder Scrub, 1 buah/Plowing Foot 9ml,	1.000.000	190.000 Angsur 1
2	01/08/2010 3:13:47 PM	000000	000000	Aluminium Alasap Sabitiga Tap	1 buah/Spes 8 an De/Scrub Retrock, 1 buah/ Optimalis Radiance Energy Powder Scrub, 1 buah/Plowing Foot 9ml,	1.000.000	200.000 Angsur 1

Gambar 4.56 Tampilan Laporan Pembayaran Angsuran per Periode

#### 4. Laporan Pembelian per Periode

Pada laporan pembelian per periode user dapat melihat hasil pembelian produk. Laporan dapat ditampilkan sesuai periode yang diinginkan user. Akan tampil form input periode. User hanya mengisi periode yang diinginkan, klik lihat.

The screenshot shows a web browser window with the title 'Buat Laporan Menurut Periode'. The page header includes the 'oriflame' logo. The main content area contains a form with the following fields:

- Penanda Laporan:**
  - Mula diawali: 01/05/2010
  - Selesai dengan: 30/08/2010
- Buttons: 'Ubah' and 'Lihat'

Gambar 4.57 Tampilan Periode Laporan Pembelian

Setelah tanggal dipilih, maka akan tampil laporan pembelian sesuai periode yang di inputkan.

The screenshot displays the 'Laporan Daftar Pembelian Per Periode' report. The report header includes the 'oriflame' logo and the title 'Laporan Daftar Pembelian Per Periode' with the subtitle 'Periode Tanggal: 01/06/2010 s.d. 30/08/2010'. Below the header, the following information is displayed:

- Pilih Member: 123
- Nama Member: Muji

The main data is presented in a table with the following columns: No., Tanggal, Kode Pembelian, Supplier, Daftar Pembelian, and Total Harga.

No.	Tanggal	Kode Pembelian	Supplier	Daftar Pembelian	Total Harga
1	01/06/2010	0011	Oriflame Sdn Bhd	Produk Oriflame Sdn Bhd 4 Buah Tender Car La Dem, 4 Buah Pending Past Date	50.000

Gambar 4.58 Tampilan Laporan Daftar Pembelian per Periode

#### 4.7.4 Laporan Daftar Downline

Laporan data downline merupakan laporan member yang menjadi downline user. Disini user dapat melihat member yang menjadi downlinenya.

No.	Nama Member	No. Anggota	Tanggal/Bg. Urah	Status	Aksi
1	1238	Mikarna	Salatiga, 12/06/2010	Salatiga	Mihatir/View
14	Syaiful	1234	12/06/2010	1	0
Jenis Kelamin : Laki-laki Jenis Kelamin : Perempuan Tanggal Lahir : 12/06/2010 No. HP : 0812345678 No. HP : 0812345678 Bank : BCA Cabang Salatiga Nomor : 3432000100 Atas Nama : Mikarna					
14	1234	Aryamad	Salatiga, 12/06/2010	Salatiga	Mihatir/View
14	Syaiful	1234	12/06/2010	1	2
Jenis Kelamin : Perempuan Jenis Kelamin : Perempuan Tanggal Lahir : 12/06/2010 No. HP : 0812345678 No. HP : 0812345678 Bank : Bank BJB Nomor : 234567890 Atas Nama : Aryamad					

Gambar 5.59 Tampilan laporan daftar downline

#### 4.8 Informasi

Pada menu informasi terdapat profil oriflame. Pada bagian ini user dapat melihat segala sesuatu tentang informasi singkat tentang oriflame, visi misi, kode etik, tentang konsultan dan alamat kantor cabang.