BAB III
ANALISA DAN PERANCANGAN SISTEM

3.1. Tinjauan Organisasi

Organisasi merupakan wadah serta proses kerjasama sejumlah manusia yang terikat hubungan formal dalam rangkaian hirarki untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan di dalam berorganisasi diharapkan adanya suatu interaksi atau suatu hubungan timbal balik dan saling berkoordinasi serta menanamkan sifat kejujuran antara sesama perangkat organisasi. Dengan demikian tujuan yang diinginkan oleh suatu perusahaan dapat tercapai dengan baik.

3.1.1. Gambaran Umum Perusahaan

PT. Amelia Edgina Lakesse Kendedes adalah sebuah perusahaan yang menjual produk kosmetik untuk para wanita yang berlokasi di Ruko Pondok Karya Ganda Asri No. 12 B Jl. Ceger Raya Pondok Aren Tangerang, Indonesia 15113. PT. Amelia Edgina Lakesse Kendedes ini pertama kali didirikan pada tahun 1998 oleh Roro Suyani. Sebagian besar produk-produknya bermerk La Kesse dan Ken Dedes.

UNIVERSITAS MERCU BUANA

La Kesse – Ken Dedes adalah produk perawatan kulit dan sekaligus bisa digunakan untuk kecantikan perawatan wajah. Produknya yang terbuat dari bahan-bahan alami, tentunya sangat aman digunakan untuk semua jenis kulit segala usia yang telah terdaftar di badan POM Indonesia.

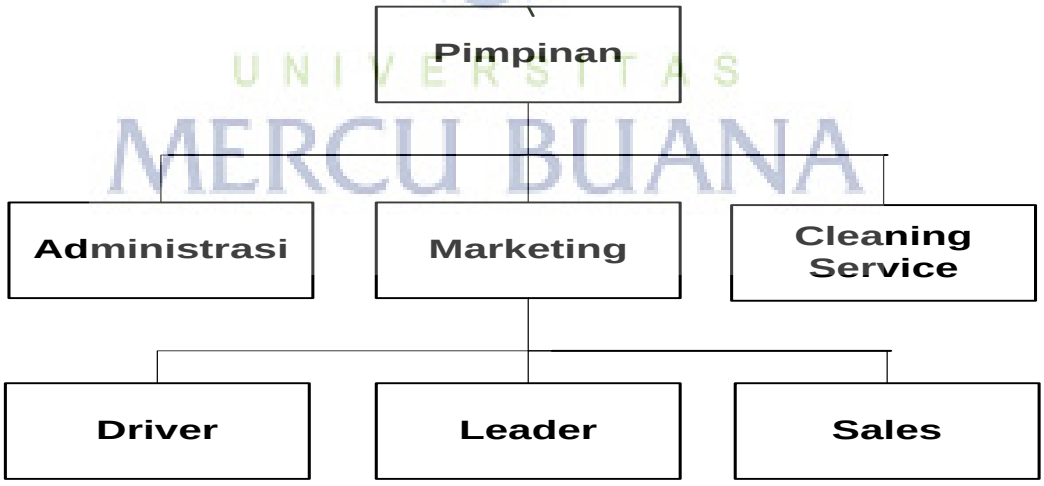
Tujuan perusahaan ini didirikan tidak lain untuk menjadikan perusahaan yang terpercaya dalam menyediakan produk kosmetika yang aman, berkualitas tinggi dan memiliki nilai unggul di mata pelanggan. Dengan terus menerus mengembangan atas produk yang dimiilikinya, dan berharap dapat bermanfaat bagi para pelanggan. Bersama para karyawan yang handal, serta dengan struktur keuangan yang sehat, dan mengendalikan pertumbuhan perusahaan secara efektif dan efisien.

3.1.2. Struktur Organisasi

Setiap organisasi atau perusahaan mempunyai struktur organisasi dan bentuknya tergantung pada tujuan dan operasi dari organisasi tersebut. Salah satu tujuan mempelajari struktur organisasi suatu organisasi adalah untuk mengetahui pembagian tugas, wewenang, dan tanggung jawab dalam organisasi tersebut.

Struktur organisasi ini juga merupakan alat untuk mencapai tujuan organisasi dimana melalui struktur organisasi akan tercipta suatu kerjasama yang efektif antara bagian organisasi dalam mencapai tujuan masing-masing bagian serta dimungkinkan adanya pembagian tugas yang jelas dan sesuai dengan kemampuan masing-masing bidang.

Berjalannya suatu organisasi dengan baik tidak hanya tergantung pada susunan formal, pembagian tugas, wewenang, dan tanggung jawab yang ada, tetapi juga harus disertai dengan adanya manajemen yang baik. Dalam suatu organisasi, terjadi hubungan antara bagian-bagian baik secara horisontal maupun vertikal harus diatur sedemikian rupa untuk mendapatkan suatu koordinasi yang baik dan perimbangan hubungan antara unit-unit organisasi itu. Dalam hal ini PT. Amelia Edgina Lakesse Kendedes memiliki stuktur oganisasi seperti berikut :



Gambar 3.1 Struktur Organisasi

Adapun berikut ini adalah keterangan dari tugas-tugas dan wewenang bagian-bagian yang ada pada PT. Amelia Edgina Lakesse Kendedes sesuai dengan struktur organisasi:

a. Pimpinan Usaha

Pimpinan Usaha adalah pemilik dari perusahaan PT Amelia Edgina Lakesse Kendedes. Karena ruang lingkup perusahaan ini tergolong sederhana, menengah, sehingga semua kegiatan bisnis langsung tertuju kepada pimpinan yang mengambil semua tanggung jawab bisnis. Tidak ada direktur, ataupun CEO yang membawahi bagian-bagian yang ada di perusahaan ini.

b. Cleaning Service

Cleaning Service bertanggung jawab terhadap keamanan, kebersihan, dan kelengkapan fasilitas saat para karyawan mulai bekerja maupun telah bekerja.

c. Administrasi

Bagian Administrasi melakukan pekerjaan administratif seperti memvalidasi laporan penjualan, perhitungan komisi, pembagian gaji, perhitungan laba penjualan, dan pembukuan.

d. Marketing

Inilah bagian krusial di dalam perusahaan ini, karena bagian ini yang sangat mempengaruhi kelangsungan hidup perusahaan. Penjualan produk sangat bergantung kepada bagian marketing karena memang produk yang dijual belum menjual dari segi nama dan popularitas.

e. Driver

Driver ini bertugas melakukan antar jumput sales dan leader saat mulai melakukan promosi dan penjualan produk di suatu area yang telah ditentukan sebelumnya.

UNIVERSITAS MERCU BUANA

f. Leader

Leader bertanggung jawab terhadap sales dan bertugas melakukan koordinasi sales dan penentuan area, penjualan produk, promosi, serta hubungan dengan customer.

g. Sales

Sales bertugas melakukan penjualan produk kepada masyarakat di suatu area yang telah ditentukan oleh leader.

3.2. Analisa Sistem Yang Berjalan

PT Amelia Edgina Lakesse Kendedes adalah perusahaan yang bergerak di bidang kosmetik untuk para wanita. Karena mempengaruhi penjualan produk, bagian marketing ini mempunyai peran yang krusial. Segala bentuk kegiatan penjualan dan pemasaran harus dilakukan dengan baik dan benar-benar terencana.

Bagian marketing pada perusahaan ini benar-benar jauh dari kata terkomputerisasi, semua dokumen, berkas, laporan, perhitungan komisi dilakukan secara manual, tidak menggunakan komputer. Bahkan, penentuan area penjualan ditentukan pada hari itu juga. Laporan juga disajikan secara manual, laporan per hari.

3.2.1. Prosedur Sistem Yang Sedang Berjalan

a. Penyetokan Produk

Pertama kali bagian marketing berkumpul di perusahaan untuk menyerahkan laporan penjualan dan menyerahkan uang hasil penjualan bersama yang telah dikumpulkan oleh leader, kemudian dicek kesesuaiannya dan divalidasi oleh bagian administrasi. Setelah laporan divalidasi, kemudian bagian administrasi melihat dan menghitung stok produk yang tersisa, dan memberikan penambahan stok produk ke bagian marketing untuk dipromosikan dan dijual, sesuai dengan permintaan stok barang yang telah ditentukan.

UNIVERSITAS MERCU BUANA

b. Penjadwalan Area

Setelah bagian marketing menerima penambahan stok produk, kemudian bagain marketing menentukan area yang akan dikunjungi terkait dengan penjualan produk yang ingin dipromosikan dan dijual kepada customer, sesuai dengan penjadwalan area yang telah ditentukan.

c. Pemasaran Produk

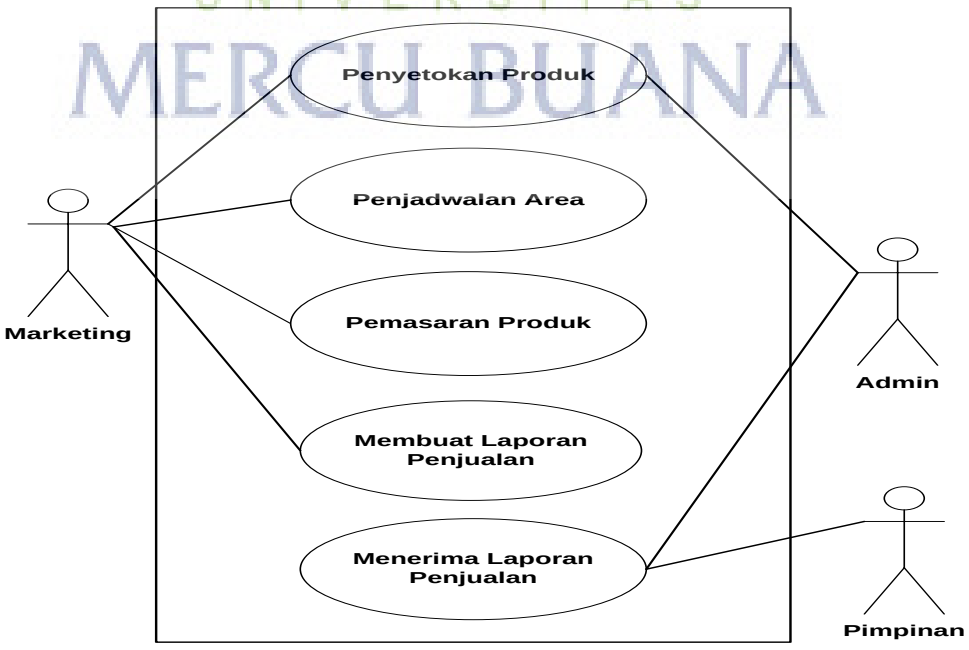
Selanjutnya setelah bagian marketing selesai menentukan penjadwalan area, kemudian bagian marketing terjun kelapangan menuju daerah yang telah ditentukan dan menyebar semua anggota marketing ke gang rumah atau RT setempat untuk melakukan pemasaran produk yang ingin dipasarkan kepada customer.

d. Pembuatan Laporan Penjualan

Setelah bagian marketing selesai melakukan transaksi penjualan, kemudian bagian marketing melakukan perhitungan penjualan dan membuat laporan penjualan harian untuk dilihat hasil penjualannya oleh bagian administrasi dan diserahkan kepada pimpinan perusahaan.

3.2.2. Use Case Sistem Yang Sedang Berjalan

UNIVERSITAS MERCU BUANA



Gambar 3.2 *Use Case* Sistem Penjualan Produk Yang Sedang Berjalan

Tabel 3.1 Deskripsi *Use Case* Penyetokan Produk

a.	**Nama Usa Case**	Penyetokan Produk
	Aktor	Marketing dan Admin
	Deskripsi	➢ Use Case ini mendeskripsikan bagian marketing dan admin untuk melakukan kegiatan penyetokan produk dan penambahan stok produk sesuai dengan permintaan stok barang yang telah ditentukan.
	Kondisi Akhir	Penyetokan dan penambahan produk telah selesai dan terpenuhi.

Tabel 3.2 Deskripsi *Use Case* Penjadwalan Area

b.	**Nama Usa Case**	Penjadwalan
	Aktor	Marketing
	Deskripsi	➢ Use Case ini mendeskripsikan bagian marketing untuk melakukan kegiatan penjadwalan area yang akan dikunjungi terkait dengan penjualan produk yang ingin dipromosikan dan dijualnya.
	Kondisi Akhir	Penjadwalan area telah selesai dibuat sesuai dengan yang telah ditentukannya.

Tabel 3.3 Deskripsi *Use Case* Pemasaran Produk

c.	**Nama Usa Case**	Pemasaran Produk
	Aktor	Marketing
	Deskripsi	➢ Use Case ini mendeskripsikan bagian marketing untuk melakukan kegiatan pemasaran produk dengan cara mempromosikan produk yang ingin

UNIVERSITAS MERCU BUANA

		dipasarkan, kepada customer sesuai dengan daerah yang telah ditentukannya.
	Kondisi Akhir	Pemasaran produk telah dilakukan dan terpenuhi.

Tabel 3.4 Deskripsi *Use Case* Membuat Laporan Penjualan

e.	**Nama Usa Case**	Membuat Laporan Penjualan
	Aktor	Marketing
	Deskripsi	➢ Use Case ini mendeskripsikan bagian marketing untuk melakukan kegiatan perhitungan penjualan dan membuat laporan penjualan harian untuk dilihat hasil penjualannya oleh bagian admin dan diserahkan kepada pimpinan perusahaan.
	Kondisi Akhir	Pembuatan laporan penjualan produk telah selesai dibuat dan terpenuhi.

Tabel 3.5 Deskripsi *Use Case* Menerima Laporan Penjualan

UNIVERSITAS MERCU BUANA

f.	**Nama Usa Case**	Menerima Laporan Penjualan
	Aktor	Admin dan Pimpinan
	Deskripsi	➢ Setelah bagian marketing membuat laporan penjualan dan diserahkan ke bagian admin, kemudian bagian admin mengecek kesesuaiannya dan divalidasi. Selanjutnya bagian admin menyerahkan laporan penjualan tersebut kepada pimpinan perusahaan.
	Kondisi Akhir	Laporan penjualan telah diterima oleh pimpinan perusahaan.

3.3. Analisa Sistem Yang Diusulkan

Dari permasalahan yang terjadi yang berkaitan dengan pengolahan data marketing semua dokumen, berkas, laporan, perhitungan komisi dilakukan secara manual, tidak menggunakan komputer. Bahkan, penentuan area penjualan ditentukan pada hari itu juga. Laporan juga disajikan secara manual, laporan per hari, maka dibuatlah sistem yang baru untuk PT Amelia Edgina Lakesse Kendedes dalam menangani data penjualan, perencanaan area, penjadwalan sales, data komisi, beserta laporannya sehingga lebih mudah dalam pengelolaan data dan lebih cepat teratasi dan teratur dengan proses yang baru, yang telah diusulkan ini.

Analisa yang digunakan merupakan suatu sistem yang *solid* ke dalam bagian dari komponen yang dimaksudkan untuk mengidentifikasi dan mengevaluasi kebutuhan sistem. Perancangan sistem perangkat lunak dibuat dengan model analisis, menggunakan diagram *use case*, kemudian dilanjutkan dengan model desain. *Tools* yang digunakan untuk membuat desain ini, analisa berbasis *UML* yaitu dengan Microsoft Visio 2007.

3.3.1. Prosedur Sistem Penjualan Yang Diusulkan

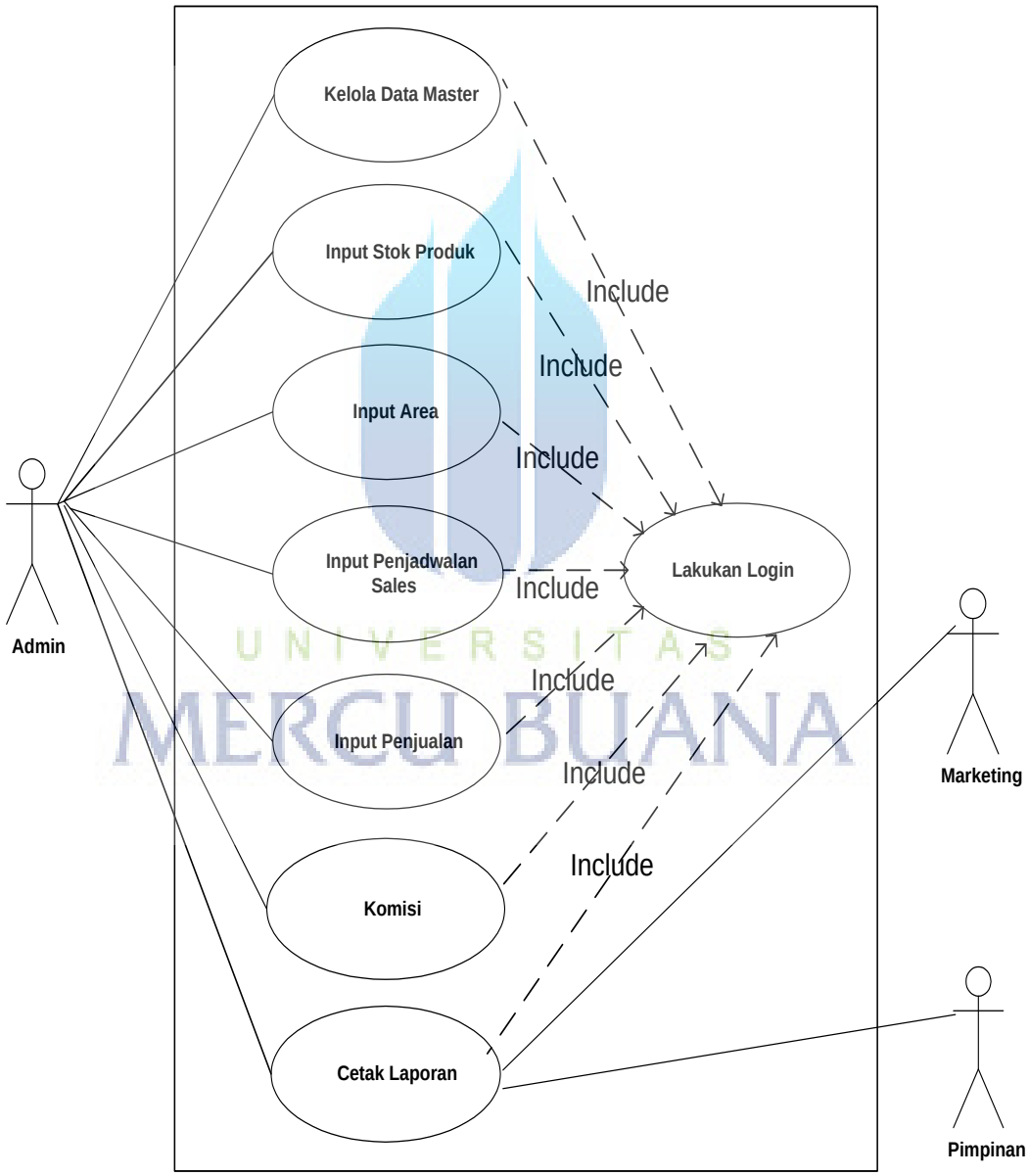
Dengan melihat, memantau, dan menganalisa permasalahan yang terjadi di dalam perusahaan ini, di lapangan, bagian marketing, maka dibuatlah pemecahan masalah yang dapat dilakukan antara lain:

a. Membuat jadwal penempatan area dan penjadwalan sales
b. Membuat pencatatan data terhadap produk yang dijual untuk mengelola laporan penjualan dengan baik, memudahkan pengawasan dan menghindari kesalahan perhitungan.
c. Membuat pencatatan data sales dan komisi dalam mendukung kegiatan marketing

UNIVERSITAS MERCU BUANA

3.3.2. *Use Case* Sistem Yang Diusulkan

Dari sistem yang berjalan hingga saat ini yang terdapat pada gambar use case diatas maka perlunya sistem usulan agar dapat memberikan solusi bagi masalah-masalah ataupun kelemahan-kelemahan yang ada pada sistem sebelumnya. Sehingga kinerja proses bisnis dapat berjalan dengan baik dan maksimal sesuai dengan apa yang diinginkan, untuk itu berikut sistem usulannya:



Gambar 3.3 *Use Case* Sistem Usulan

Tabel 3.6 Deskripsi *Use Case* Kelola Data Master

NamaUse Case	Kelola Data Master
Aktor	Admin
Deskripsi	❖ Admin menginput, mengedit, menghapus data-data master berupa data user, data area. data sales. dan data produk.
Kondisi Akhir	Data master telah selesai dibuat, dihapus, ataupun diperbaharui.

Tabel 3.7 Deskripsi *Use Case* Input Stok Produk

NamaUse Case	Input Stok Produk
Aktor	Admin
Deskrpsi	❖ Admin melihat stok produk, kemudian menampilkan, mencari dan menginput data-data produk ke dalam sistem sesuai dengan pencatatan produk penjualan.
Kondisi Akhir	Pencatatan stok produk telah selesai di buat dan di simpan oleh bagian admin.

UNIVERSITAS MERCU BUANA

Tabel 3.8 Deskripsi *Use Case* Input Area

NamaUse Case	Input Area
Aktor	Admin
Deskripsi	❖ Admin melakukan analisis penjualan berdasarkan area ❖ Setelah selesai maka admin menginput dan menyimpan data area.
Kondisi Akhir	Data area telah selesai di buat dan di simpan oleh bagian admin.

Tabel 3.9 Deskripsi *Use Case* Input Penjadwalan Sales

NamaUse Case	Input Penjadwalan Sales
Aktor	Admin
Deskripsi	❖ Setelah admin melakukan kegiatan penginputan data area, kemudian Admin membuat penjadwalan sales. ❖ Admin menampilkan data area dan menginput data penjadwalan sales. ❖ Setelah proses selesai maka admin menyimpan penjadwalan sales kedalam sistem.
Kondisi Akhir	Penjadwalan sales telah selesai di buat dan di simpan oleh bagian admin.

Tabel 3.10 Deskripsi *Use Case* Input Penjualan

NamaUse Case	Input Penjualan
Aktor	Admin
Deskripsi	❖ Setelah semua kegiatan telah terpenuhi, maka admin melakukan kegiatan penginputan data penjualan produk yang telah di jual. ❖ Admin menginput data-data penjualan ke sistem sesuai dengan hasil penjualan produk yang telah di jual oleh bagian marketing. ❖ Setelah proses selesai maka admin menyimpan data-data penjualan produk kedalam sistem.
Kondisi Akhir	Penginputan data penjualan telah selesai di buat dan di simpan oleh bagian admin.

UNIVERSITAS MERCU BUANA

Tabel 3.11 Deskripsi *Use Case* Komisi

NamaUse Case	Komisi
Aktor	Admin
Deskripsi	❖ Setelah semua kegiatan penginputan data penjualan telah terpenuhi, maka data komisi langsung otomatisasi kedalam sistem sesuai dengan hasil penjualan produk yang telah di jual oleh bagian marketing.
Kondisi Akhir	Komisi telah selesai.

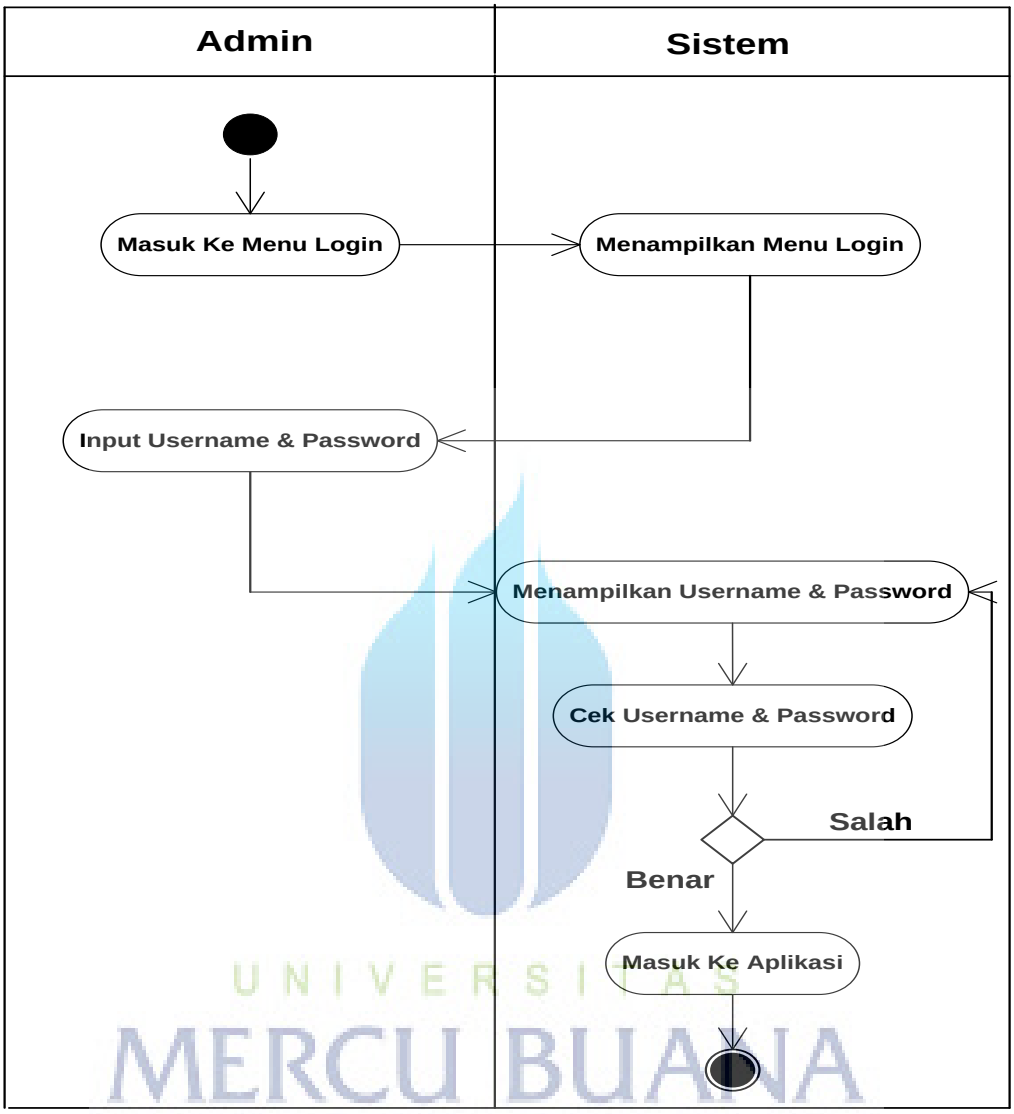
Tabel 3.12 Deskripsi *Use Case* Cetak Laporan

NamaUse Case	Cetak Laporan
Aktor	User
Deskripsi	❖ Setelah semua proses kegiatan telah selesai di buat oleh bagian admin, maka user langsung mencetak laporan per periode sesuai dengan kebutuhannya.
Kondisi Akhir	Laporan penjualan telah selesai dicetak.

UNIVERSITAS
MERCU BUANA

3.4. Activity Diagram

3.4.1. *Activity Diagram* Login

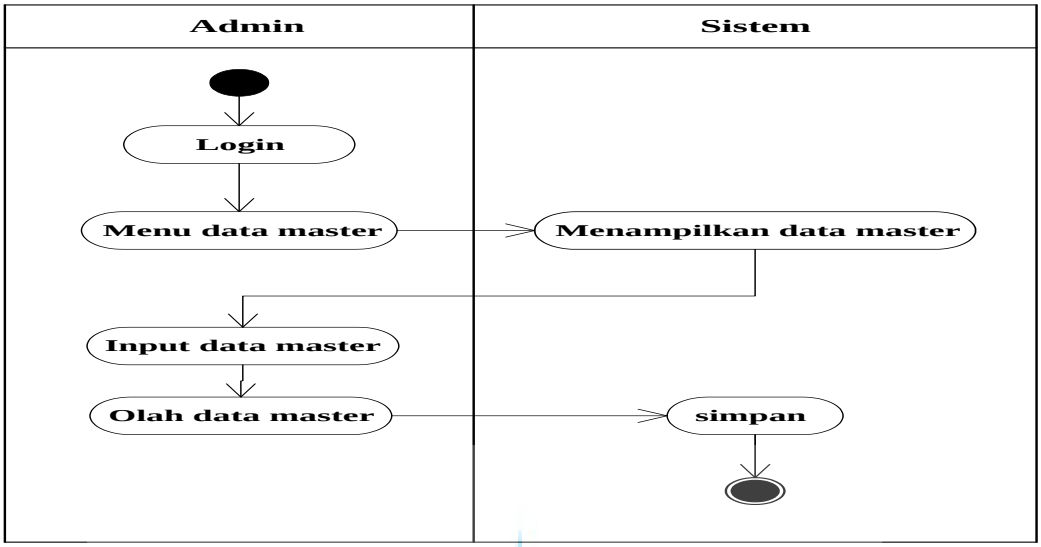


Gambar 3.4 *Activity Diagram* Login

Tabel 3.13 Keterangan *Activity Diagram* Login

No	Activity	Keterangan
1	Login	Admin akan menjalankan aplikasi dengan cara masuk ke menu login, Setelah menu login ditampilkan, kemudian masukkan username dan password dan cek username dan password. Jika pada kondisi (Benar) maka masuk ke aplikasi, sedangkan pada kondisi (salah) maka kembali ke username dan password.

3.4.2. *Activity Diagram* Kelola Data Master



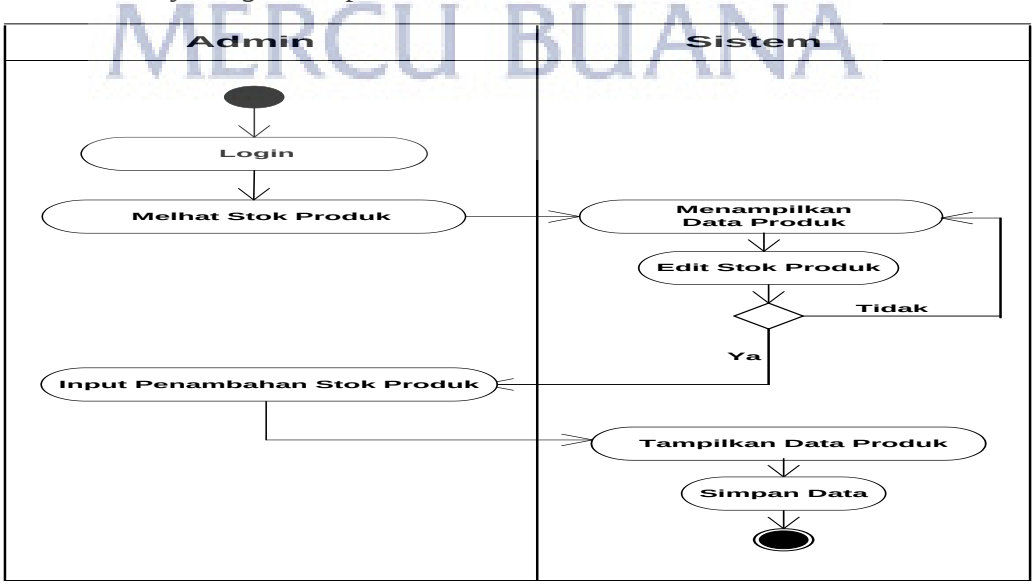
Gambar 3.5 *Activity Diagram* Kelola Data Master

Tabel 3.14 Keterangan *Activity Diagram* Kelola Data Master

No	Activity	Keterangan
1	Kelola Data Master	Admin akan menjalankan aplikasi dengan cara login terlebih dahulu, kemudian masuk ke menu data master untuk menampilkan data master, kemudian input dan olah data master. Setelah itu, data akan disimpan.

UNIVERSITAS MERCU BUANA

3.4.3. *Activity Diagram* Input Stok Produk

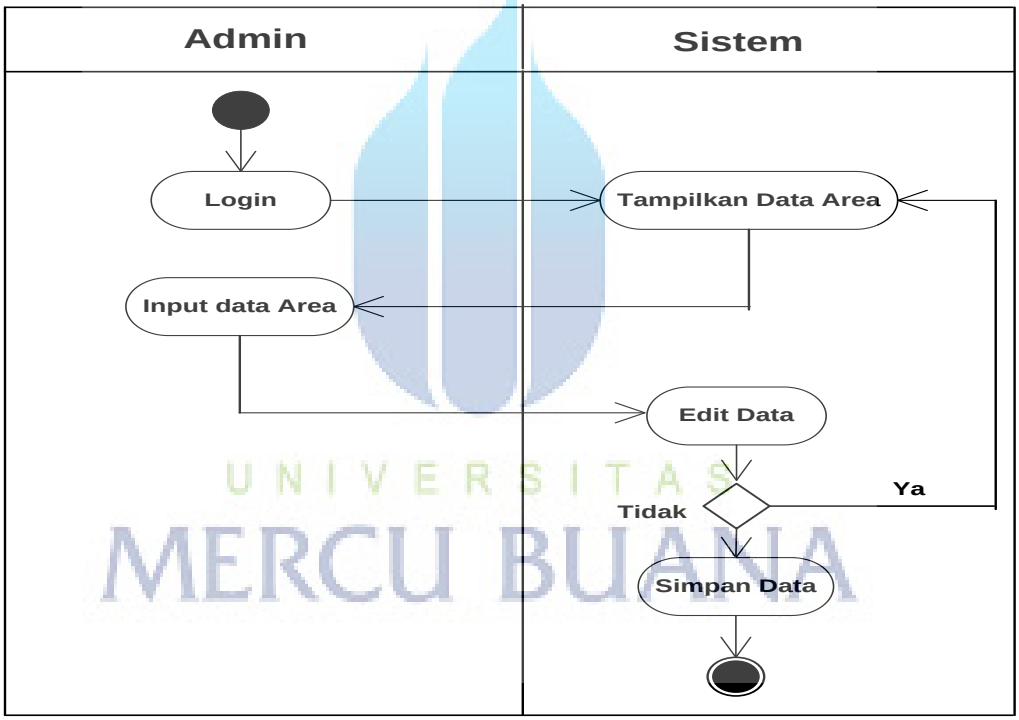


Gambar 3.6 *Activity Diagram* Input Stok Produk

Tabel 3.15 Keterangan *Activity Diagram* Input Stok Produk

No	Activity	Keterangan
1	Input Stok Produk	Bagian Admin masuk ke menu login dan melihat stok produk. Setelah data produk ditampilkan, kemudian edit stok produk dan input penambahan stok produk. Jika pada kondisi (tidak) kembali ke awal, sedangkan pada kondisi (ya) bagian admin melakukan penginputan penambahan stok produk. Setelah itu, data akan disimpan.

3.4.4. *Activity Diagram* Input Area



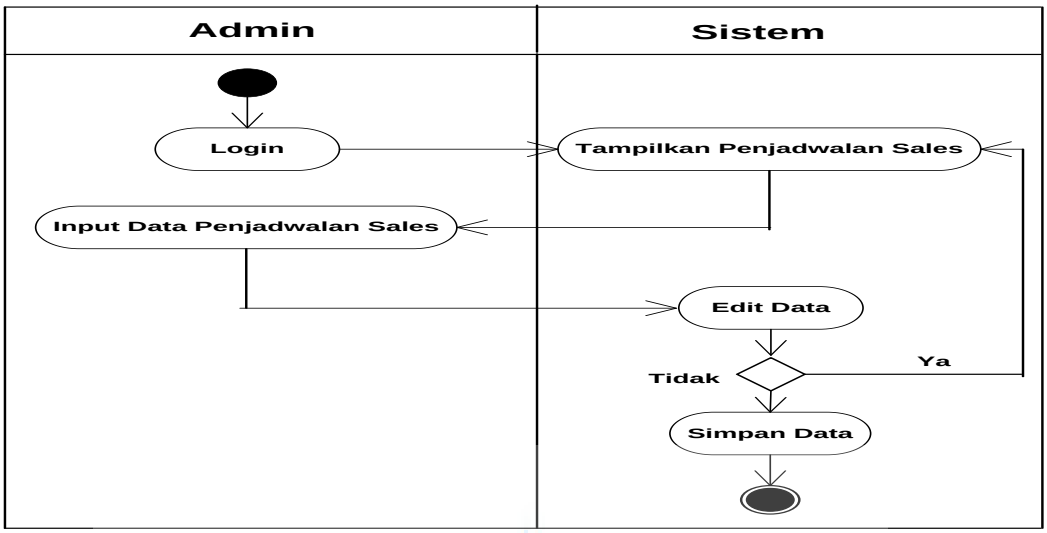
UNIVERSITAS MERCU BUANA

Gambar 3.7 *Activity Diagram* Input Area

Tabel 3.16 Keterangan *Activity Diagram* Input Area

No	Activity	Keterangan
1	Input Area	Bagian Admin masuk ke menu login dan menampilkan data area, kemudian input data area. Dan jika ingin melakukan edit data, pada kondisi (ya), maka kembali ke data area, sedangkan pada kondisi (tidak), maka data area akan disimpan.

3.4.5. *Activity Diagram* Input Penjadwalan Sales



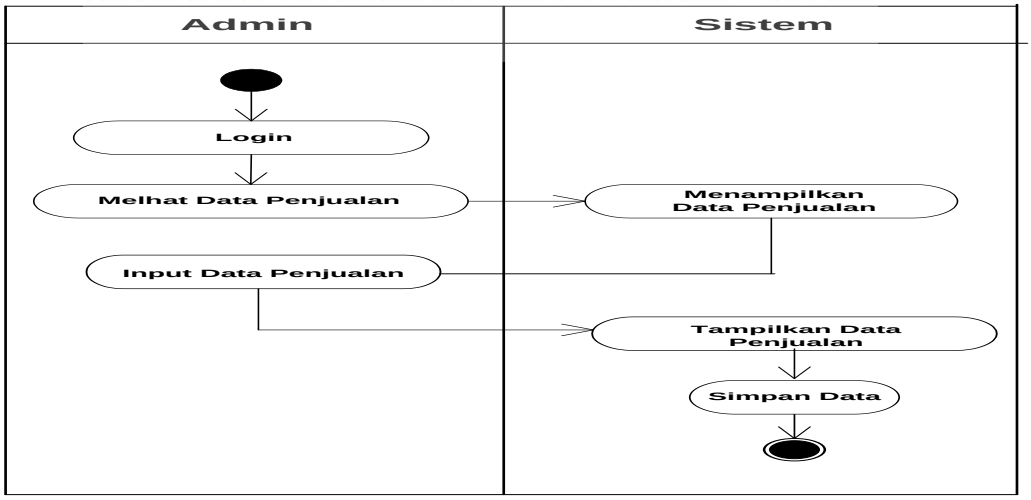
Gambar 3.8 *Activity Diagram* Input Penjadwalan Sales

Tabel 3.17 Keterangan *Activity Diagram* Input Penjadwalan Sales

No	Activity	Keterangan
1	Input Penjadwalan Sales	Bagian Admin masuk ke menu login dan menampilkan data penjadwalan sales, kemudian input data penjadwalan sales. Dan jika ingin melakukan edit data, pada kondisi (ya), maka kembali ke data penjadwalan sales, sedangkan pada kondisi (tidak), maka data penjadwalan sales akan disimpan.

UNIVERSITAS MERCU BUANA

3.4.6. *Activity Diagram* Input Penjualan

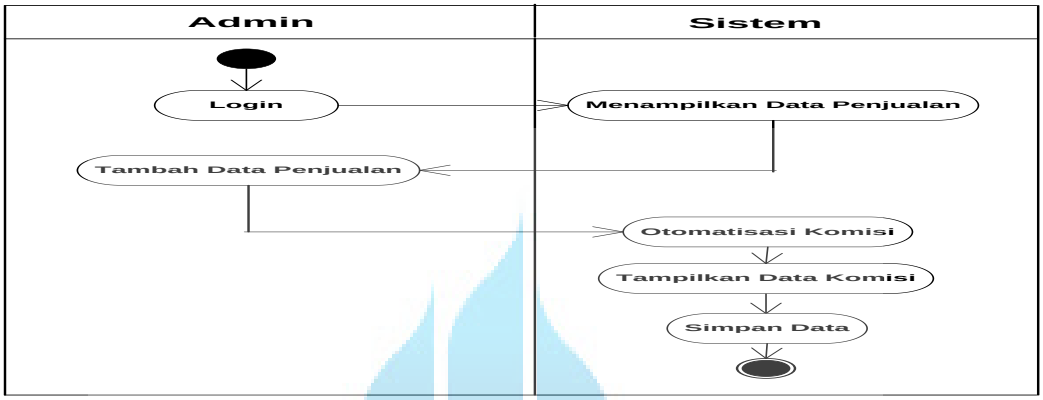


Gambar 3.9 *Activity Diagram* Input Penjualan

Tabel 3.18 Keterangan *Activity Diagram* Input Penjualan

No	Activity	Keterangan
1	Input Penjualan	Bagian Admin masuk ke menu login dan melihat data penjualan, kemudian input data penjualan dan tampilkan data penjualan. Selanjutnya, data akan disimpan oleh bagian admin.

3.4.7. *Activity Diagram* Komisi



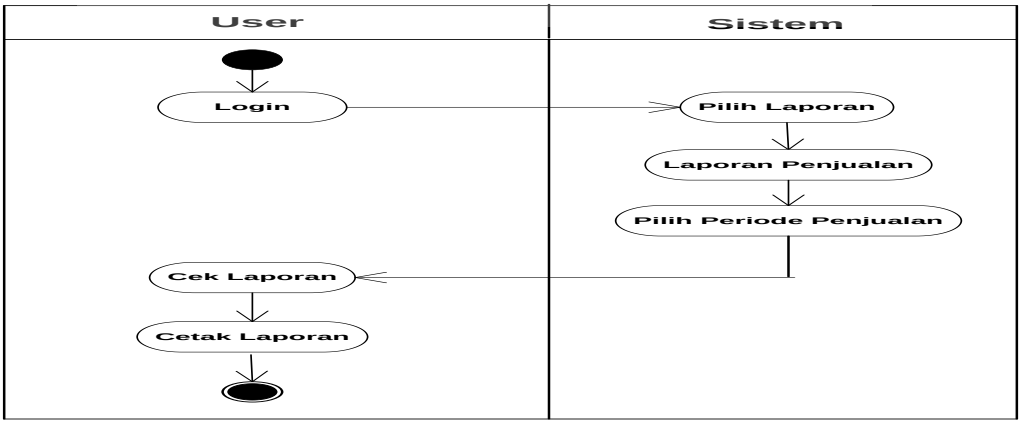
Gambar 3.10 *Activity Diagram* Komisi

Tabel 3.19 Keterangan *Activity Diagram* Komisi

No	Activity	Keterangan
1	Komisi	Bagian Admin masuk ke menu login dan menampilkan data penjualan. Selanjutnya tambah data penjualan dan otomatis data komisi akan muncul secara otomatisasi. Selanjutnya, data akan disimpan oleh bagian admin.

UNIVERSITAS MERCU BUANA

3.4.8. *Activity Diagram* Cetak Laporan



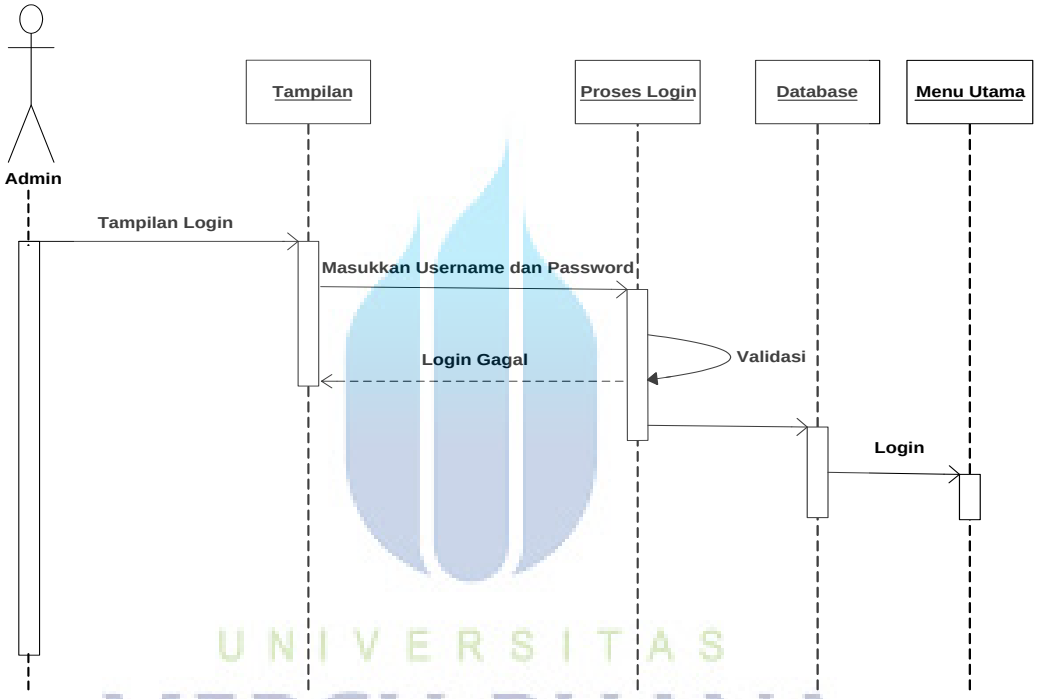
Gambar 3.11 *Activity Diagram* Cetak Laporan

Tabel 3.20 Keterangan *Activity Diagram* Cetak Laporan

No	Activity	Keterangan
1	Cetak Laporan	Bagian User masuk ke menu login dan menampilkan menu laporan, kemudian pilih jenis laporan dan pilih periode laporan yang diinginkan. Setelah itu, cek dan cetak laporan.

3.5. Sequence Diagram

3.5.1. *Sequence Diagram* Login



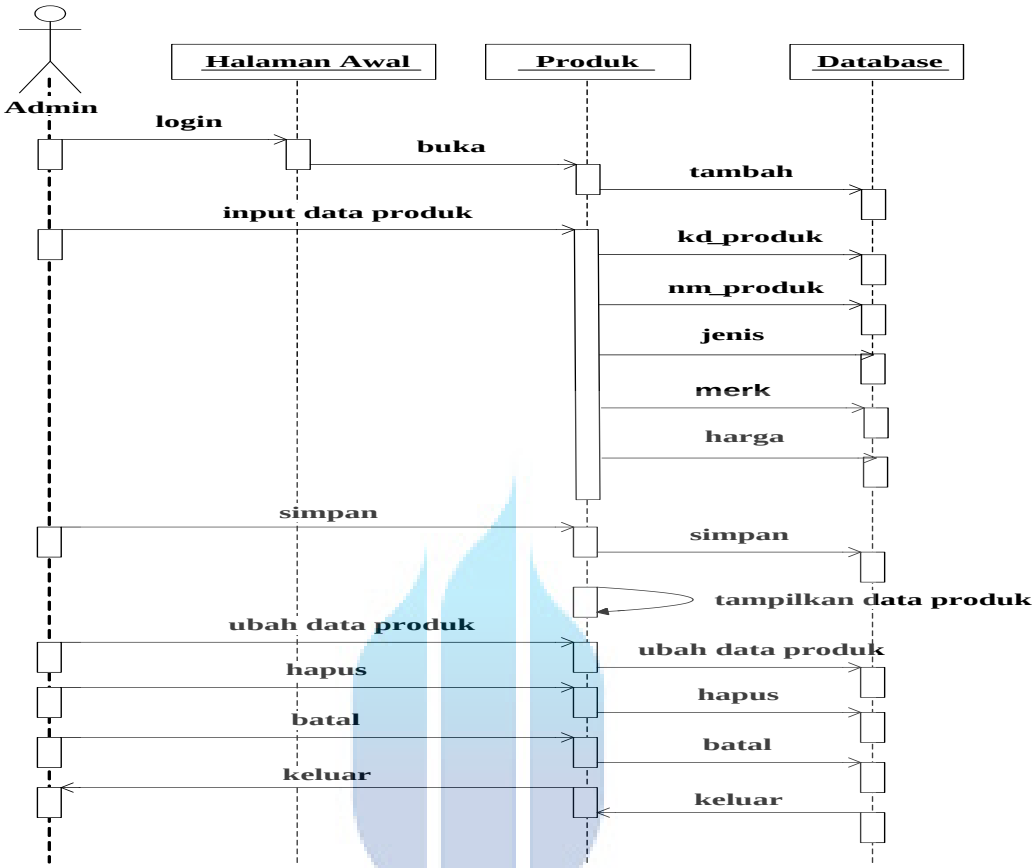
UNIVERSITAS MERCU BUANA

Gambar 3.12 *Sequence Diagram* Login

Tabel 3.21 Keterangan *Sequence Diagram* Login

Nama sequence	Sequence Diagram Login
Aktor	Admin
Deskrips	❖ Pada sequence ini admin harus melakukan login yaitu menginput username dan password sebelum masuk ke aplikasi, kemudian sistem akan memvalidasi jika berhasil admin masuk ke menu utama jika gagal kembali ke tampilan login awal.

3.5.2. *Sequence Diagram* Input Stok Produk



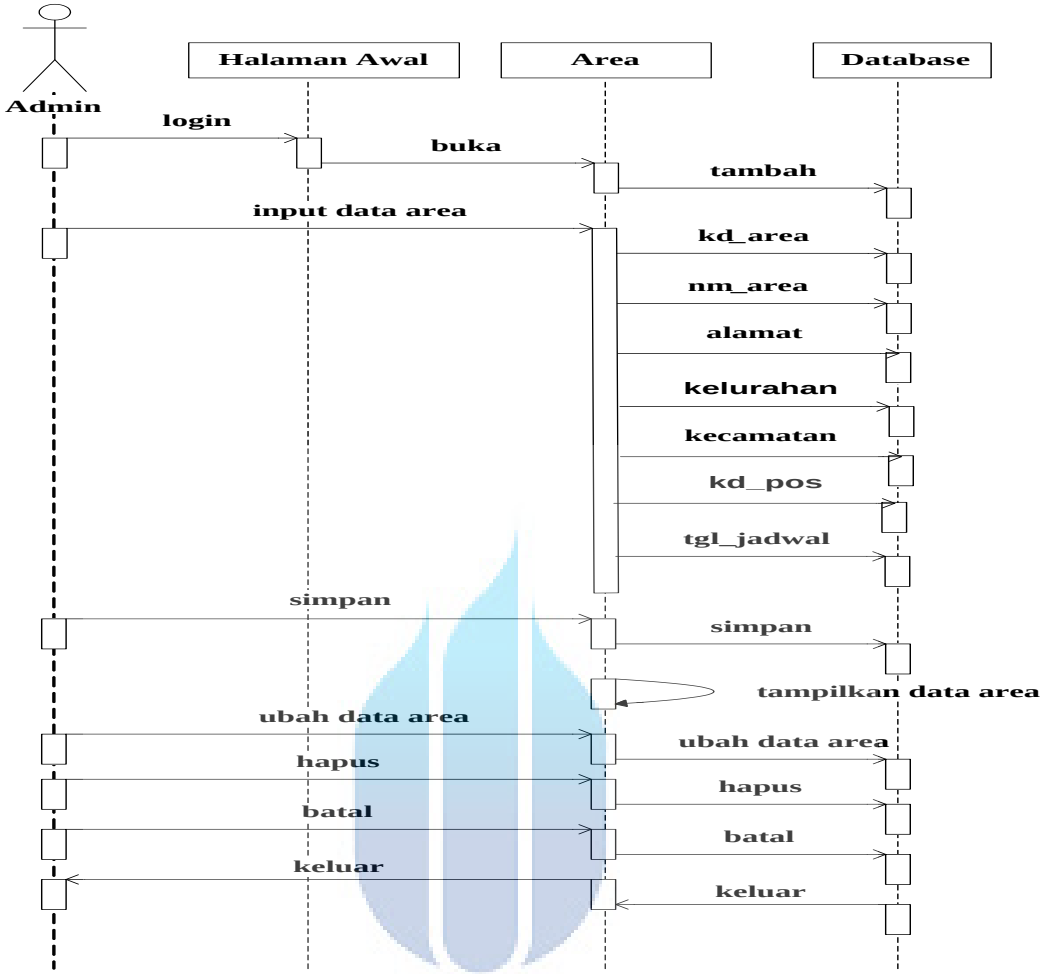
Gambar 3.13 *Sequence Diagram* Input Stok Produk

UNIVERSITAS MERCU BUANA

Tabel 3.22 Keterangan *Sequence Diagram* Input Stok Produk

Nama sequence	Sequence Diagram Input Stok Produk
Aktor	Admin
Deskrips	❖ Admin melakukan login untuk masuk ke halaman awal lalu pilih dan buka produk, kemudian admin menginput data produk ke dalam database, kemudian klik “Simpan” untuk menyimpan data dan data produk baru akan terlihat, klik “Ubah” untuk mengubah data produk, klik “Hapus” untuk menghapus, klik “Batal” untuk membatalkan dan klik “Keluar” untuk kembali ke halaman awal.

3.5.3. *Sequence Diagram* Input Area



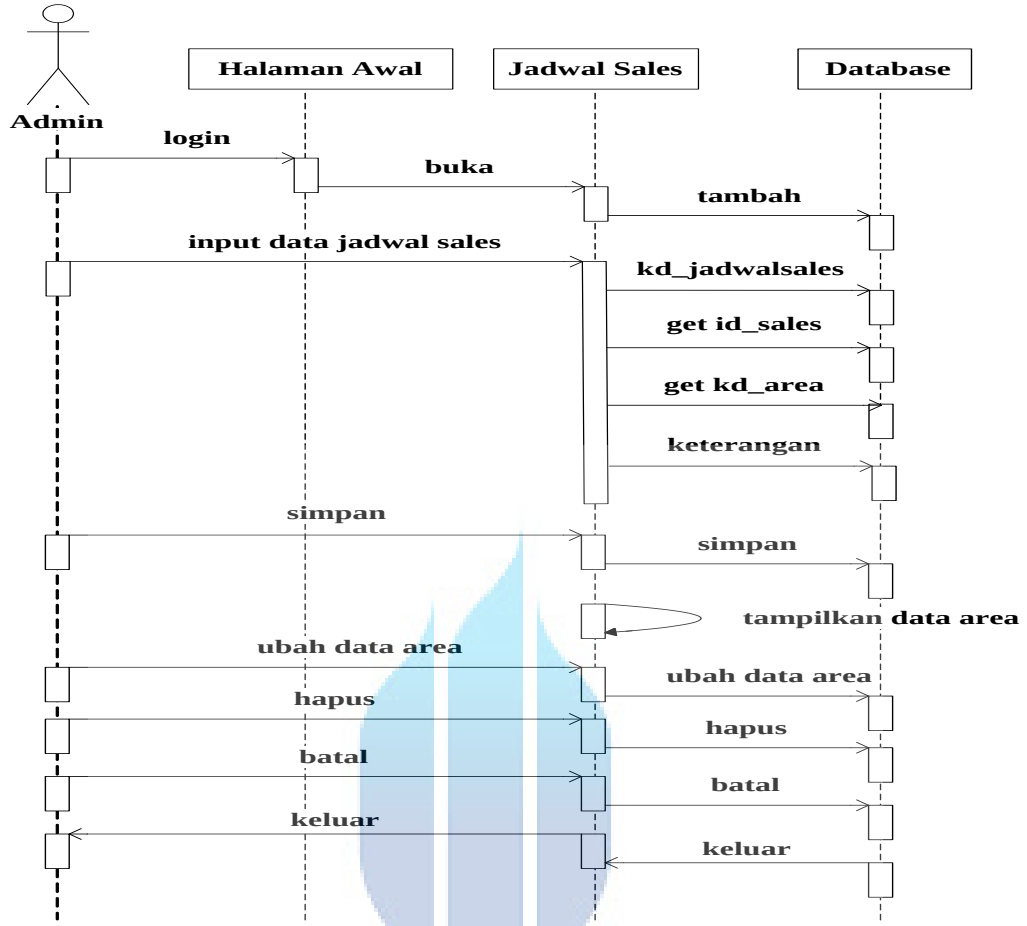
Gambar 3.14 *Sequence Diagram* Input Area

UNIVERSITAS MERCU BUANA

Tabel 3.23 Keterangan *Sequence Diagram* Input Area

Nama sequence	Sequence Diagram Input Area
Aktor	Admin
Deskrips	❖ Admin melakukan login untuk masuk ke halaman awal lalu pilih dan buka area, kemudian admin menginput data area ke dalam database, kemudian klik “Simpan” untuk menyimpan data dan data area baru akan terlihat, klik “Ubah” untuk mengubah data area, klik “Hapus” untuk menghapus, klik “Batal” untuk membatalkan dan klik “Keluar” untuk kembali ke menu awal.

3.5.4. *Sequence Diagram* Input Penjadwalan Sales



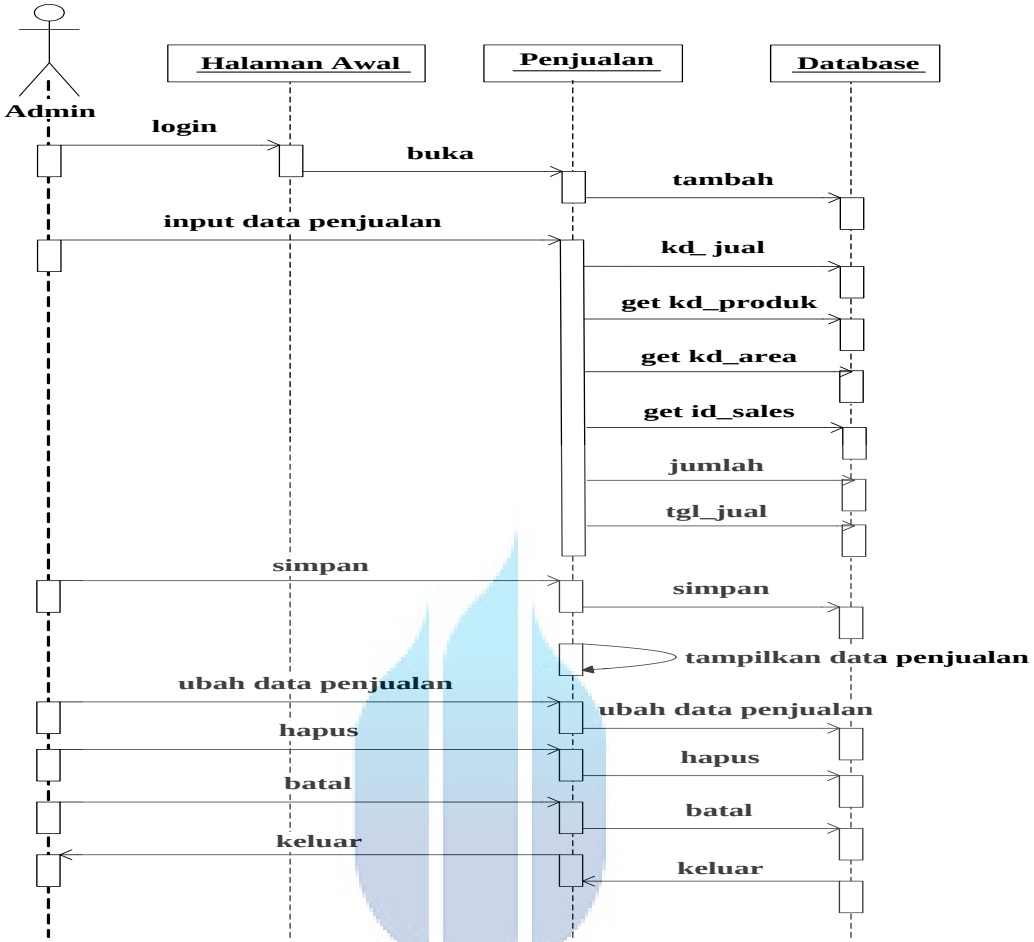
Gambar 3.15 *Sequence Diagram* Input Penjadwalan Sales

UNIVERSITAS MERCU BUANA

Tabel 3.24 Keterangan *Sequence Diagram* Input Penjadwalan Sales

Nama sequence	Sequence Diagram Input Penjadwalan Sales
Aktor	Admin
Deskrips	❖ Admin melakukan login untuk masuk ke halaman awal lalu pilih dan buka jadwal sales, kemudian admin menginput data jadwal sales ke dalam database, kemudian klik “Simpan” untuk menyimpan data dan data jadwal sales baru akan terlihat, klik “Ubah” untuk mengubah data area, klik “Hapus” untuk menghapus, klik “Batal” untuk membatalkan dan klik “Keluar” untuk kembali ke menu awal.

3.5.5. *Sequence Diagram* Input Penjualan



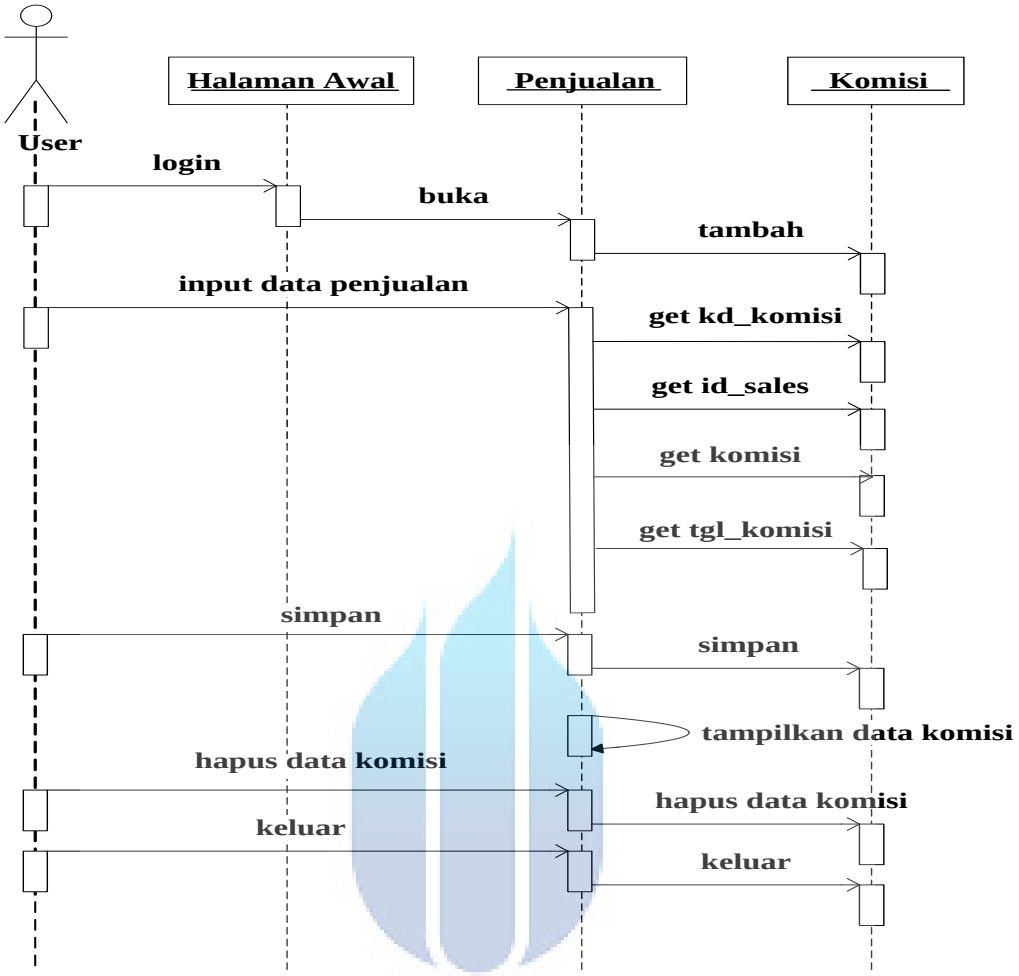
Gambar 3.16 *Sequence Diagram* Input Penjualan

UNIVERSITAS MERCU BUANA

Tabel 3.25 Keterangan *Sequence Diagram* Input Penjualan

Nama sequence	Sequence Diagram Input Penjualan
Aktor	Admin
Deskrips	❖ Admin melakukan login untuk masuk ke halaman awal lalu pilih dan buka penjualan, kemudian admin menginput data penjualan ke dalam database, kemudian klik “Simpan” untuk menyimpan data dan data penjualan baru akan terlihat, klik “Hapus” untuk menghapus data penjualan, klik “Batal” untuk membatalkan dan klik “Keluar” untuk kembali ke menu awal.

3.5.6. *Sequence Diagram* Komisi



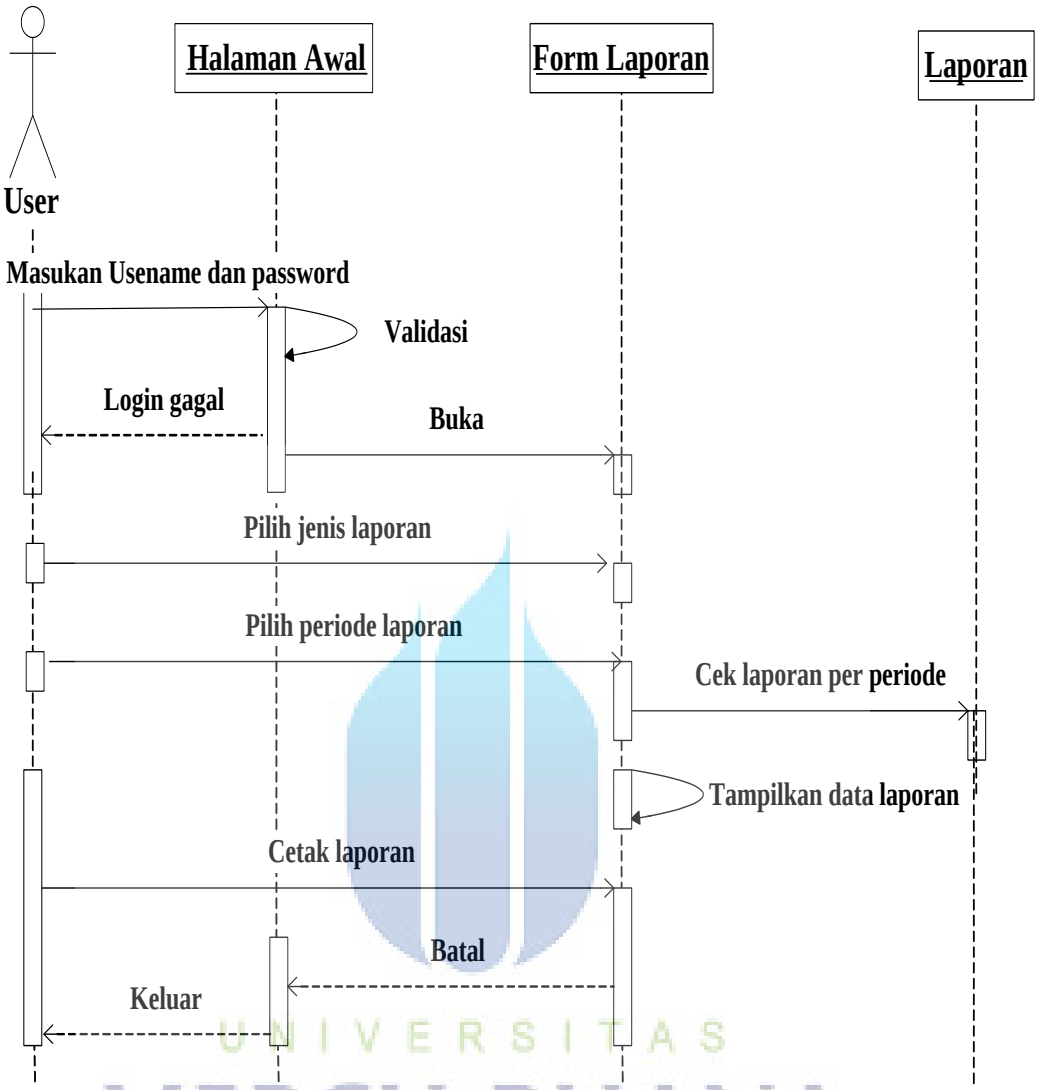
Gambar 3.17 *Sequence Diagram* Komisi

UNIVERSITAS MERCU BUANA

Tabel 3.26 Keterangan *Sequence Diagram* Komisi

Nama sequence	Sequence Diagram Komisi
Aktor	Admin
Deskrips	❖ Admin melakukan login untuk masuk ke halaman awal lalu pilih dan buka penjualan, kemudian admin menginput data penjualan ke dalam database, kemudian klik "Simpan" untuk menyimpan data dan data komisi baru akan terlihat, klik "Hapus" untuk menghapus data komisi, dan klik "Keluar" untuk kembali ke menu awal.

3.5.7. *Sequence Diagram* Cetak Laporan

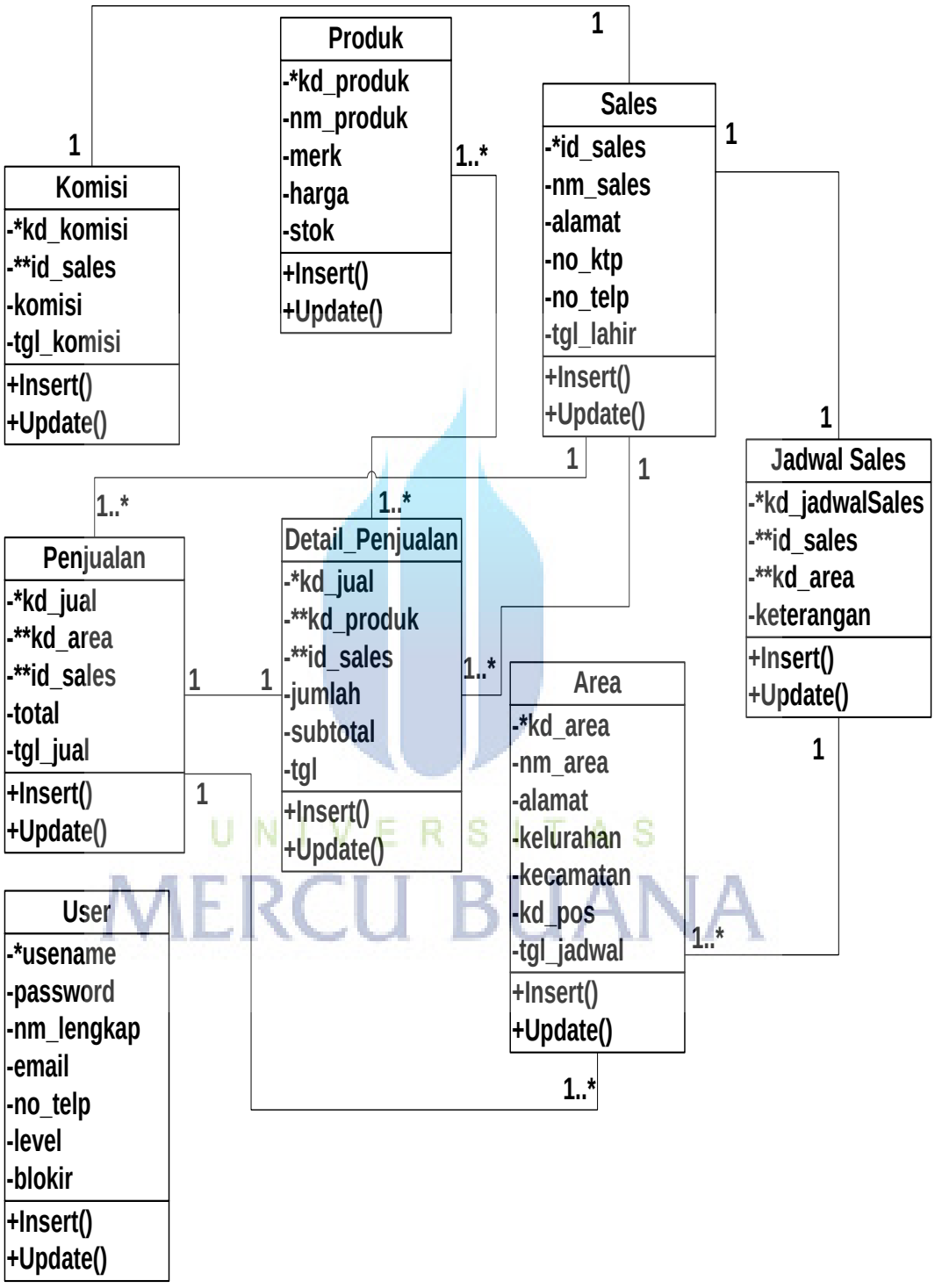


Gambar 3.18 *Sequence Diagram* Cetak Laporan

Tabel 3.27 Keterangan *Sequence Diagram* Cetak Laporan

Nama sequence	Sequence Diagram Cetak Laporan
Aktor	User
Deskrips	❖ User melakukan login untuk masuk ke halaman awal lalu pilih dan buka form laporan, kemudian user pilih jenis laporan dan periode yang diinginkan, di dalam data laporan user mengecek data laporan keseluruhan yang akan dicetak.

3.6. Class Diagram



Gambar 3.19 *Class Diagram*

3.7. Rancangan Struktur Basis Data

3.7.1. Tabel Produk

Tabel Produk adalah tabel yang berisi data-data produk. Struktur dari tbproduk adalah sebagai berikut:

Tabel 3.28 Produk

No	Nama Field	Tipe data	Length	Keterangan
1	kd_produk *	*Varchar*	5	*Primary key*
2	nm_produk	*Varchar*	20	Nama Produk
3	merk	*Varchar*	15	Merk Produk
4	harga	*Int*	6	Harga Produk
5	stok	*Int*	3	Stok Produk

3.7.2. Tabel Sales

Tabel Sales adalah tabel yang berisi data-data sales. Struktur dari tbsales adalah sebagai berikut:

Tabel 3.29 Sales

UNIVERSITAS MERCU BUANA

No	Nama Field	Tipe data	Length	Keterangan
1	id_sales *	*Varchar*	5	*Primary key*
2	nm_sales	*Varchar*	25	Nama Sales
3	alamat	*Varchar*	50	Alamat
4	no_telp	*Varchar*	12	Nomor Telepon
5	no_ktp	*Varchar*	14	Nomor KTP
6	tgl_lahir	*date*	-	Tanggal Lahir

3.7.3. Tabel Penjualan

Tabel Penjualan adalah tabel yang berisi data-data Penjualan. Struktur dari tbpenjualan adalah sebagai berikut:

Tabel 3.30 Penjualan

No	Nama Field	Tipe data	Length	Keterangan
1	kd_jual *	*Varchar*	5	*Primary key*
2	kd_area	*Varchar*	5	Kode Area
3	id_sales	*Varchar*	5	Id Sales
4	total	*Int*	11	Total
5	tgl_jual	*date*	-	Tanggal Penjualan

3.7.4. Tabel Detail Penjualan

Tabel Detail Penjualan adalah tabel yang berisi data-data Detail Penjualan. Struktur dari tbdetailpenjualan adalah sebagai berikut:

Tabel 3.31 Detail Penjualan

No	Nama Field	Tipe data	Length	Keterangan
1	kd_jual *	*Varchar*	5	*Primary key*
2	kd_produk	*Varchar*	5	Kode Produk
3	id_sales	*Varchar*	5	Id Sales
4	jumlah	*Int*	3	Jumlah
5	subtotal	*Int*	3	Subtotal
6	tgl	*date*	-	Tanggal Penjualan

3.7.5. Tabel Komisi

Tabel Komisi adalah tabel yang berisi data-data Komisi. Struktur dari tbkomisi adalah sebagai berikut:

Tabel 3.31 Komisi

No	Nama Field	Tipe data	Length	Keterangan
1	kd_komisi *	*Varchar*	5	*Primary key*

UNIVERSITAS MERCU BUANA

2	id_sales	*Varchar*	5	Id Sales
3	komisi	*Int*	7	Jumlah Komisi
4	tgl_komisi	*Date*	-	Tanggal Komisi

3.7.6. Tabel Area

Tabel Area adalah tabel yang berisi data-data Penjadwalan Area. Struktur dari tbarea adalah sebagai berikut:

Tabel 3.32 Area

No	Nama Field	Tipe data	Length	Keterangan
1	kd_area *	*Varchar*	5	*Primary key*
2	nm_area	*Varchar*	20	Nama Area
3	alamat	*Varchar*	50	Alamat Area
4	kelurahan	*Varchar*	13	Nama Kelurahan
5	kecamatan	*Varchar*	15	Nama Kecamatan
6	kd_pos	*Varchar*	6	Kode Pos
7	tgl_jadwal	*Date*	-	Tanggal Jadwal

UNIVERSITAS MERCU BUANA

3.7.7. Tabel Jadwal Sales

Tabel Jadwal adalah tabel yang berisi data-data jadwal sales. Struktur dari tbjadwal adalah sebagai berikut:

Tabel 3.33 Jadwal Sales

No	Nama Field	Tipe data	Length	Keterangan
1	kd_jadwal *	*Varchar*	5	*Primary key*
2	id_sales	*Varchar*	5	Id Sales
3	kd_area	*Varchar*	5	Kode Area
4	keterangan	*Text*	50	Keterangan

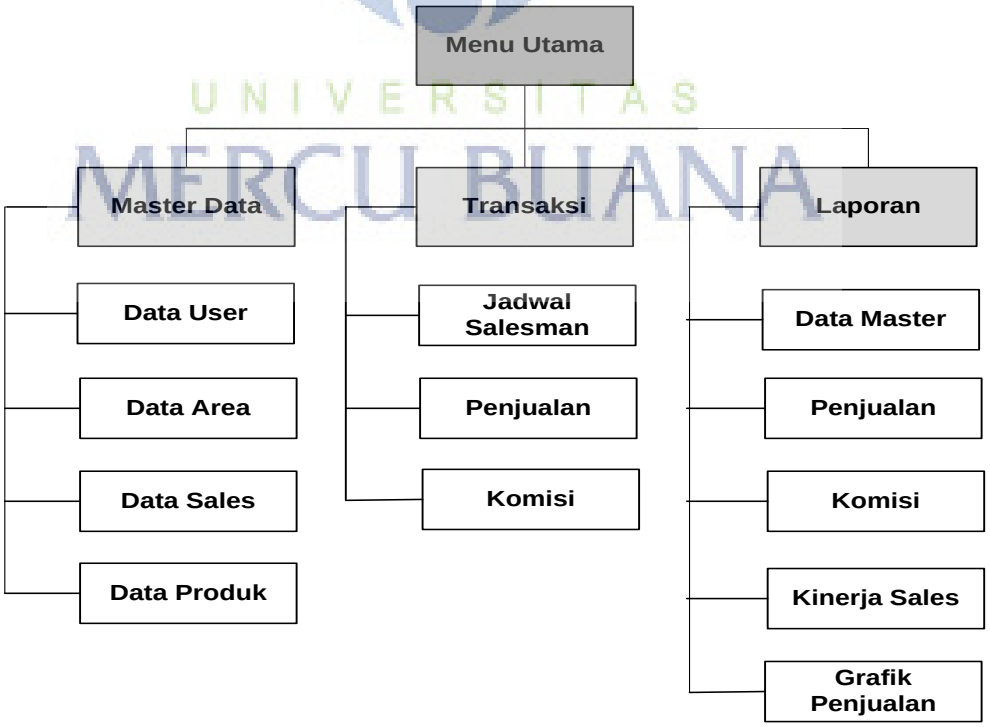
3.7.8. User

Tabel Users adalah tabel yang berisi data-data User. Struktur dari users adalah sebagai berikut:

Tabel 3.34 User

No	Nama Field	Tipe data	Length	Keterangan
1	username*	*Varchar*	50	*Primary key*
2	password	*Varchar*	50	Password
3	nm_lengkap	*Varchar*	30	Nama Lengkap
4	email	*Varchar*	25	Email
5	no_telp	*Varchar*	12	No Telepon
6	level	*Varchar*	20	Level
7	Blokir	*enum*	-	Blokir

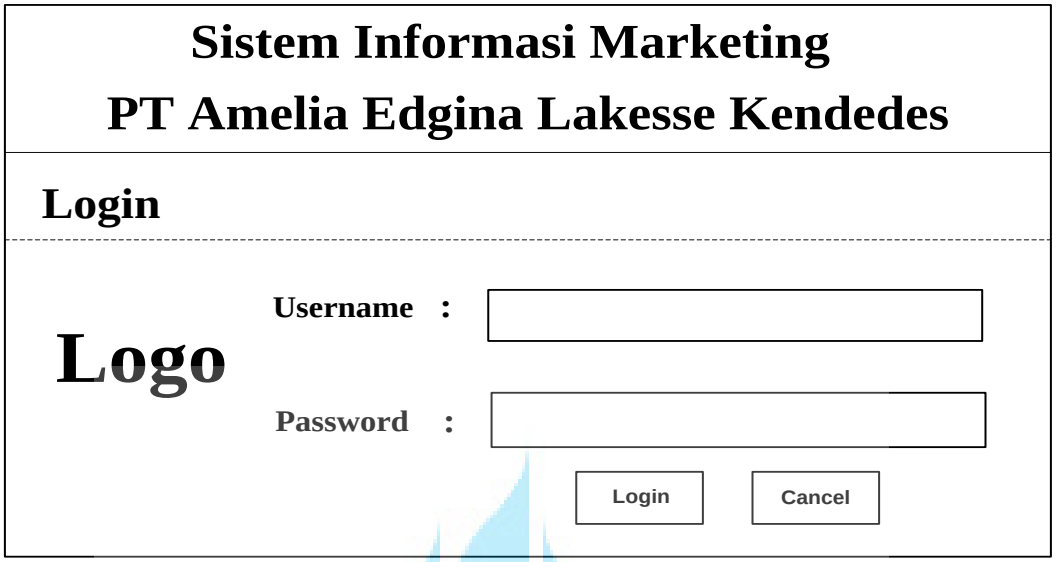
3.8. Struktur Rancangan Layar



Gambar 3.20 *Struktur Rancangan Layar*

3.9. Rancangan Layar

3.9.1. Tampilan Halaman Menu Login



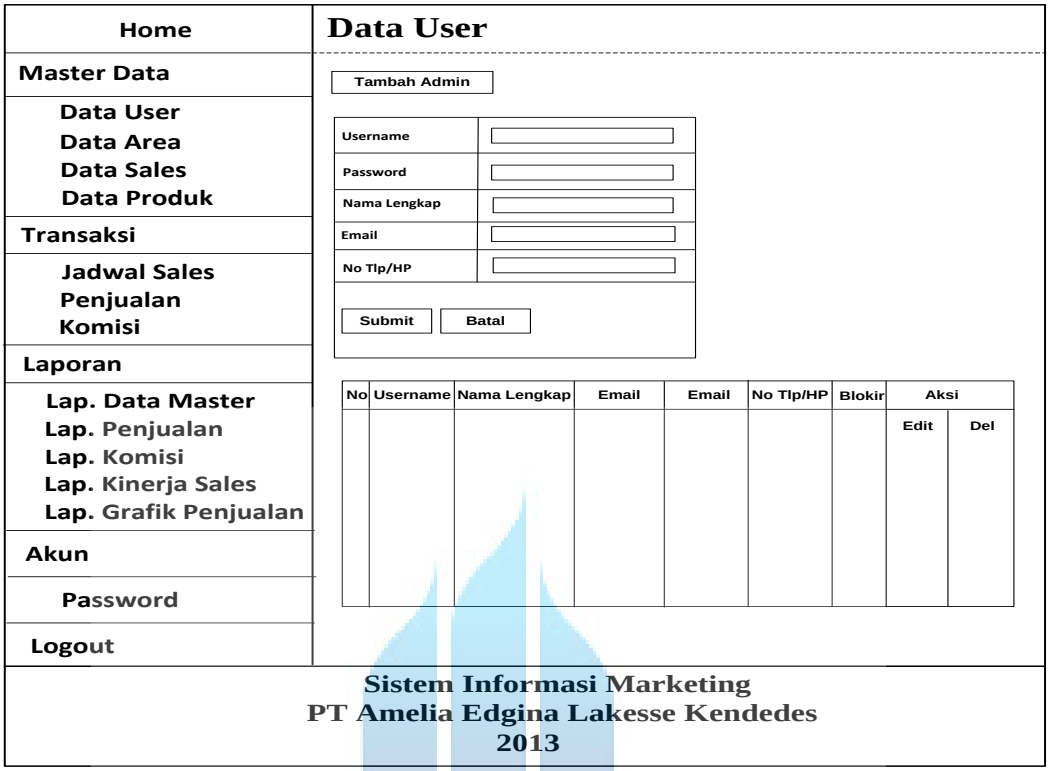
Gambar 3.21 *Tampilan Halaman Menu Login*

3.9.2. Tampilan Halaman Awal

Gambar 3.22 *Tampilan Halaman Awal*

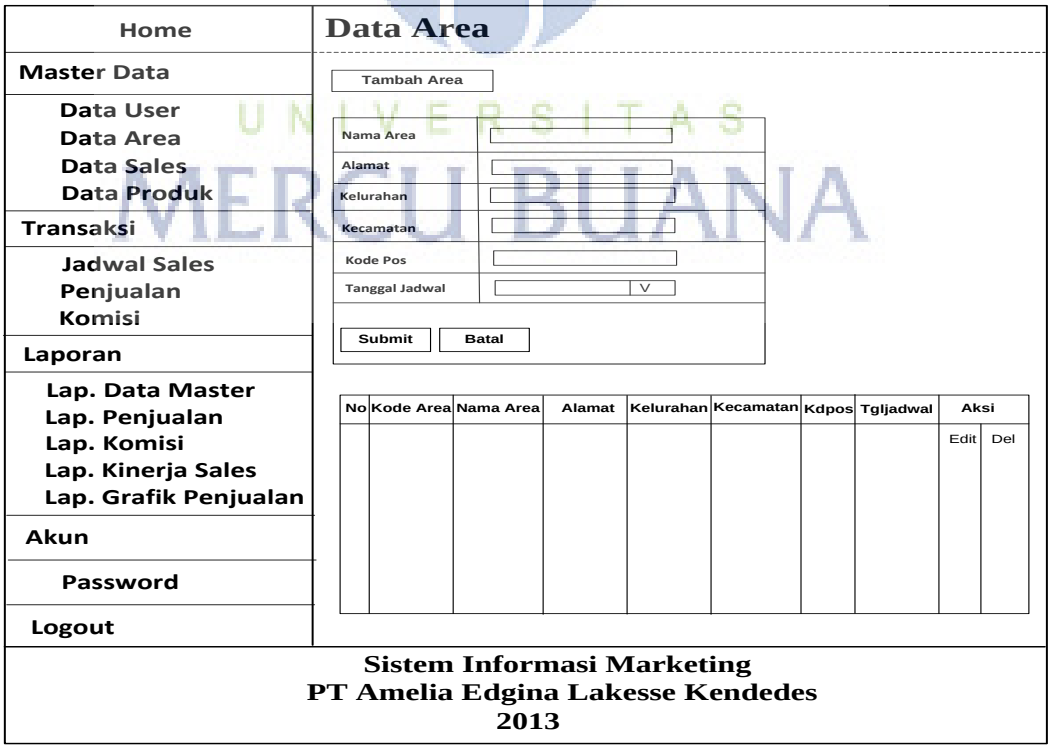
UNIVERSITAS MERCU BUANA

3.9.3. Tampilan Halaman Data User



Gambar 3.23 *Tampilan Halaman Data Admin*

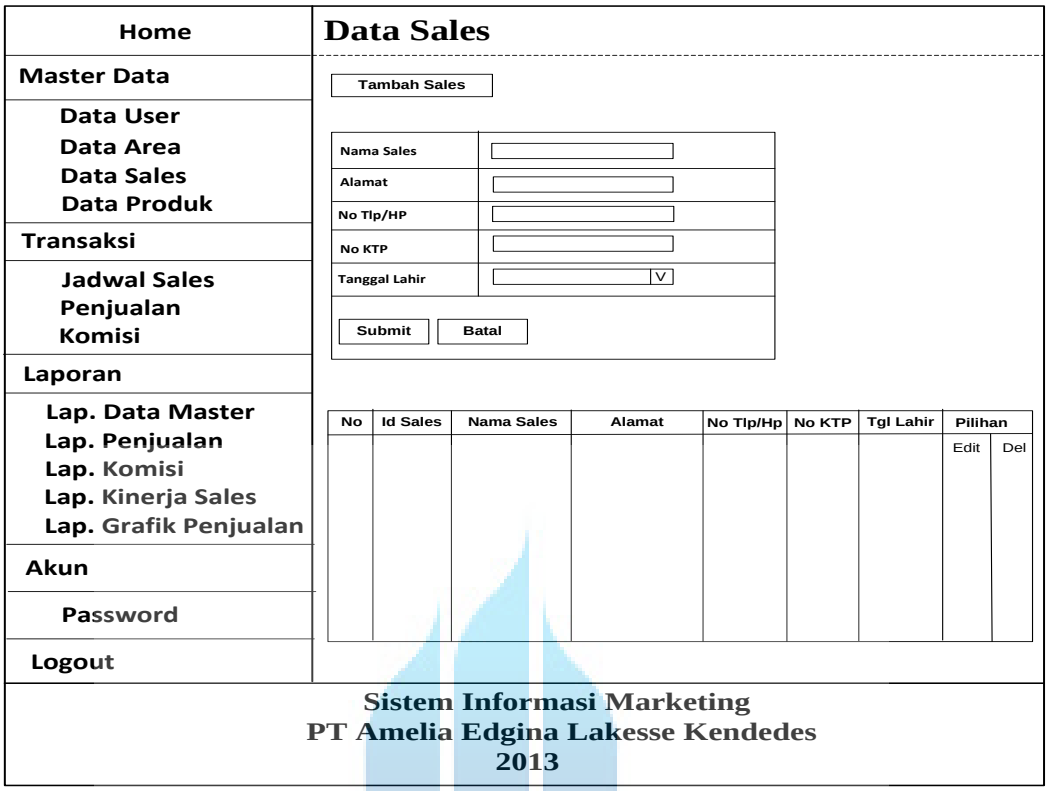
3.9.4. Tampilan Halaman Data Area



Gambar 3.24 *Tampilan Halaman Data Area*

UNIVERSITAS MERCU BUANA

3.9.5. Tampilan Halaman Data Sales



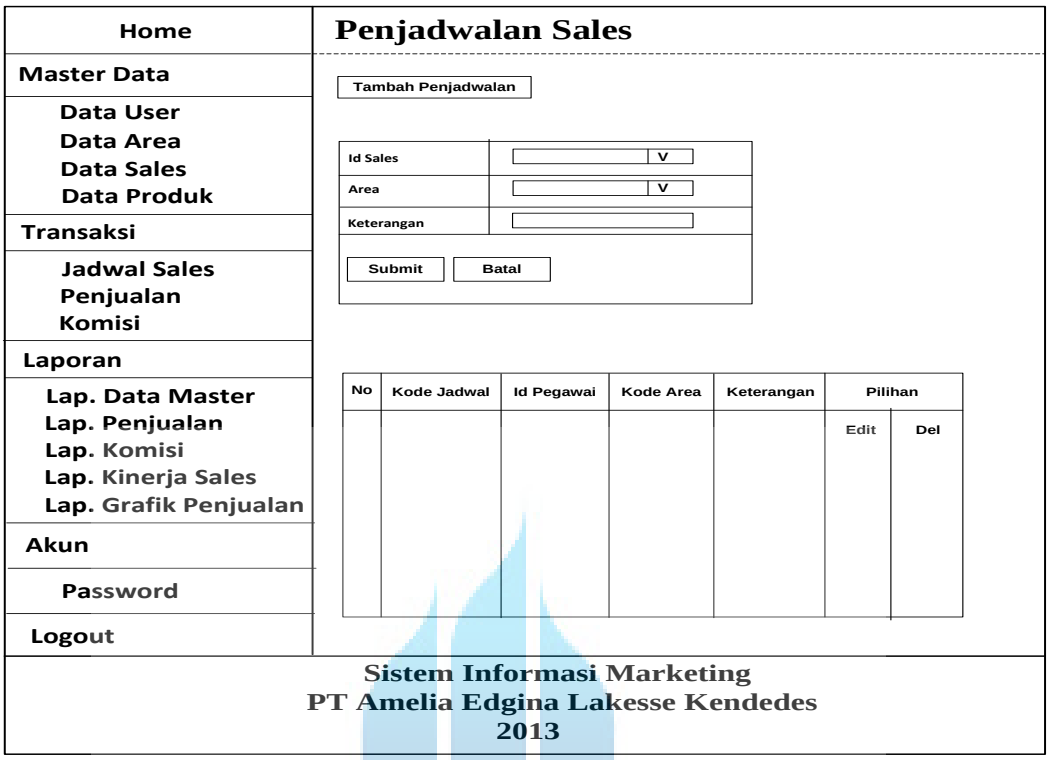
Gambar 3.25 *Tampilan Halaman Data Sales*

3.9.6. Tampilan Halaman Data Produk

Gambar 3.26 *Tampilan Halaman Data Produk*

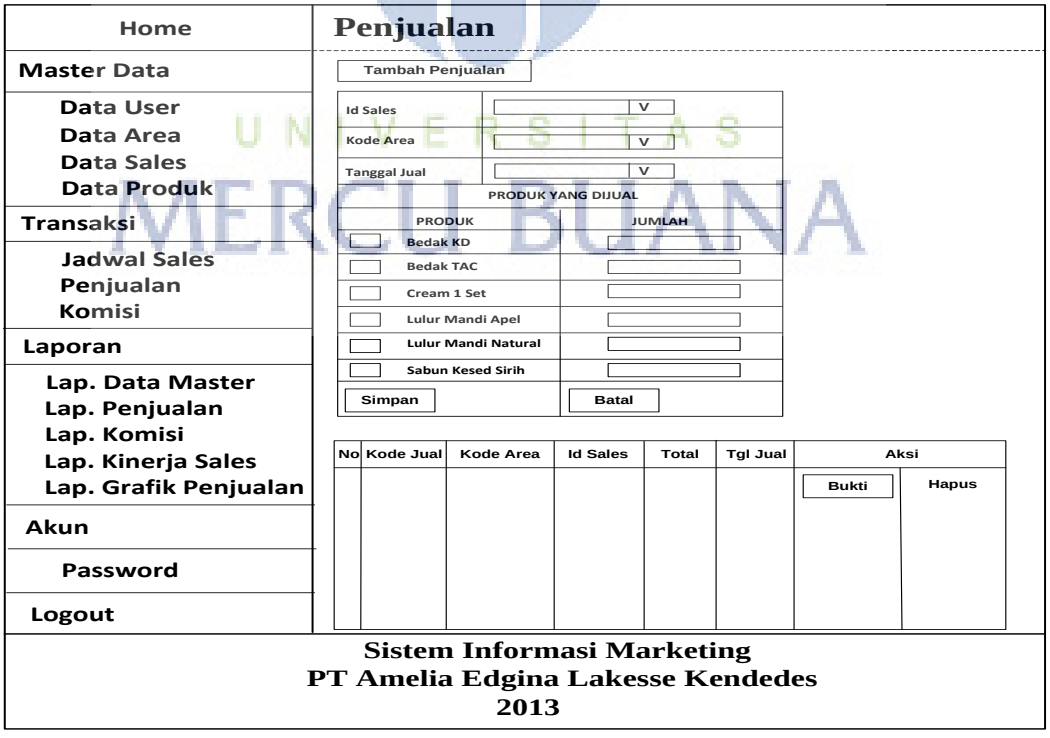
UNIVERSITAS MERCU BUANA

3.9.7. Tampilan Halaman Data Jadwal Sales



Gambar 3.27 *Tampilan Halaman Data Jadwal Sales*

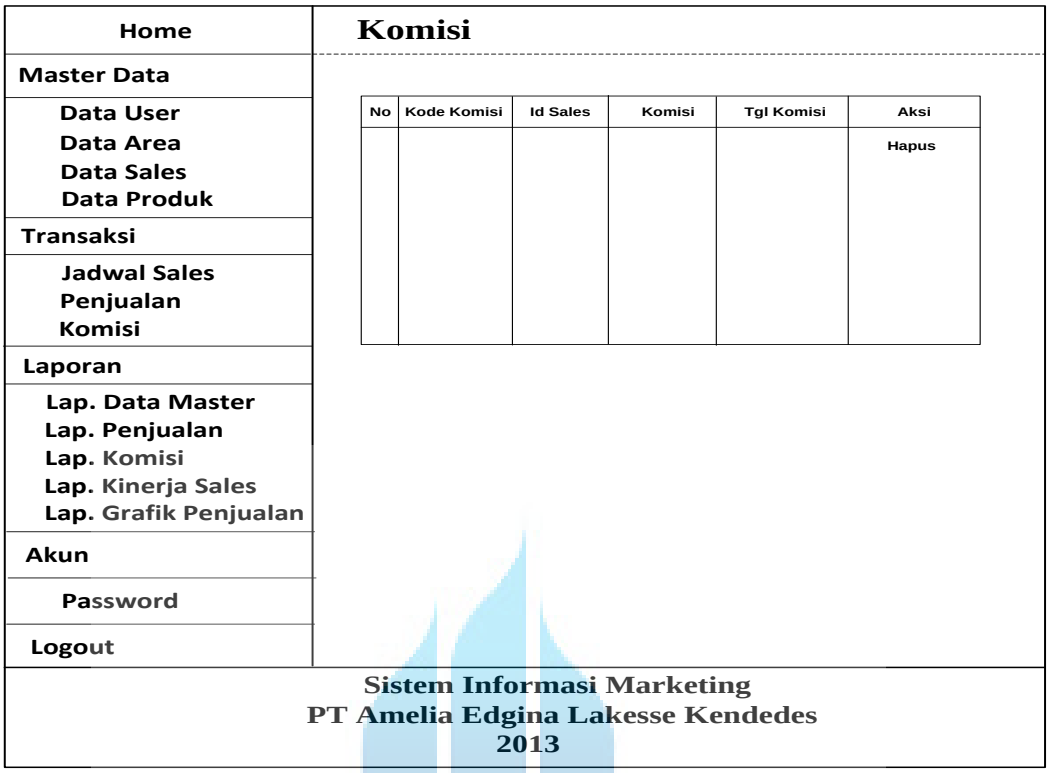
3.9.8. Tampilan Halaman Data Penjualan



Gambar 3.28 *Tampilan Halaman Data Penjualan*

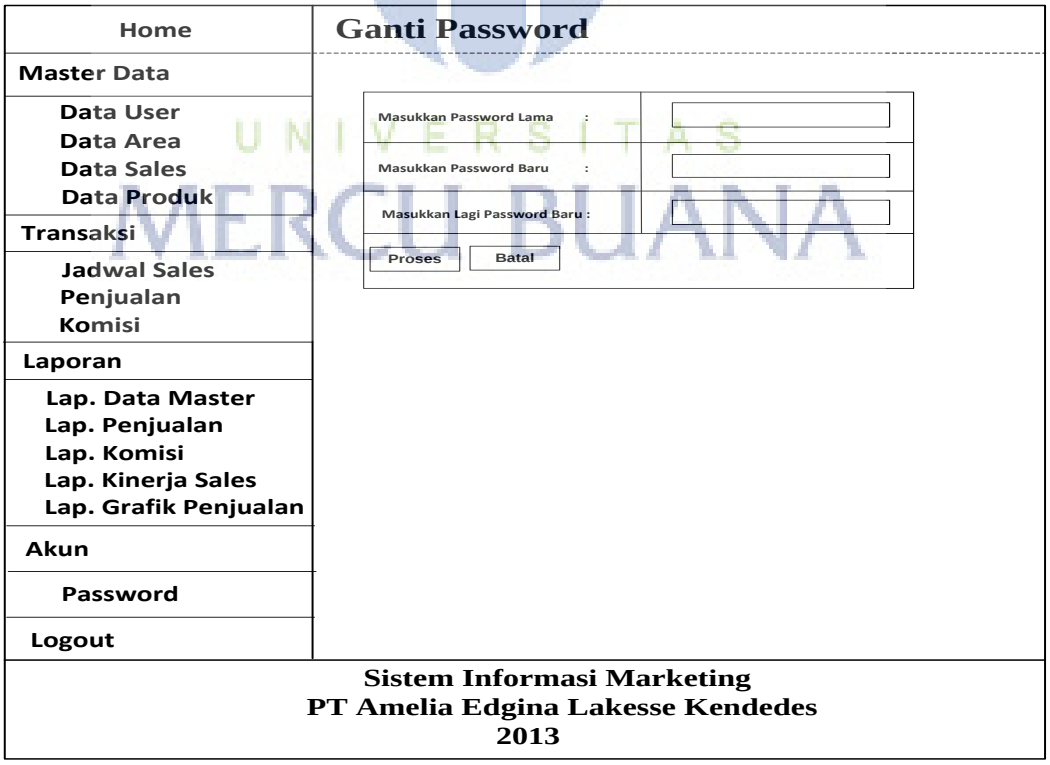
UNIVERSITAS MERCU BUANA

3.9.9. Tampilan Halaman Data Komisi



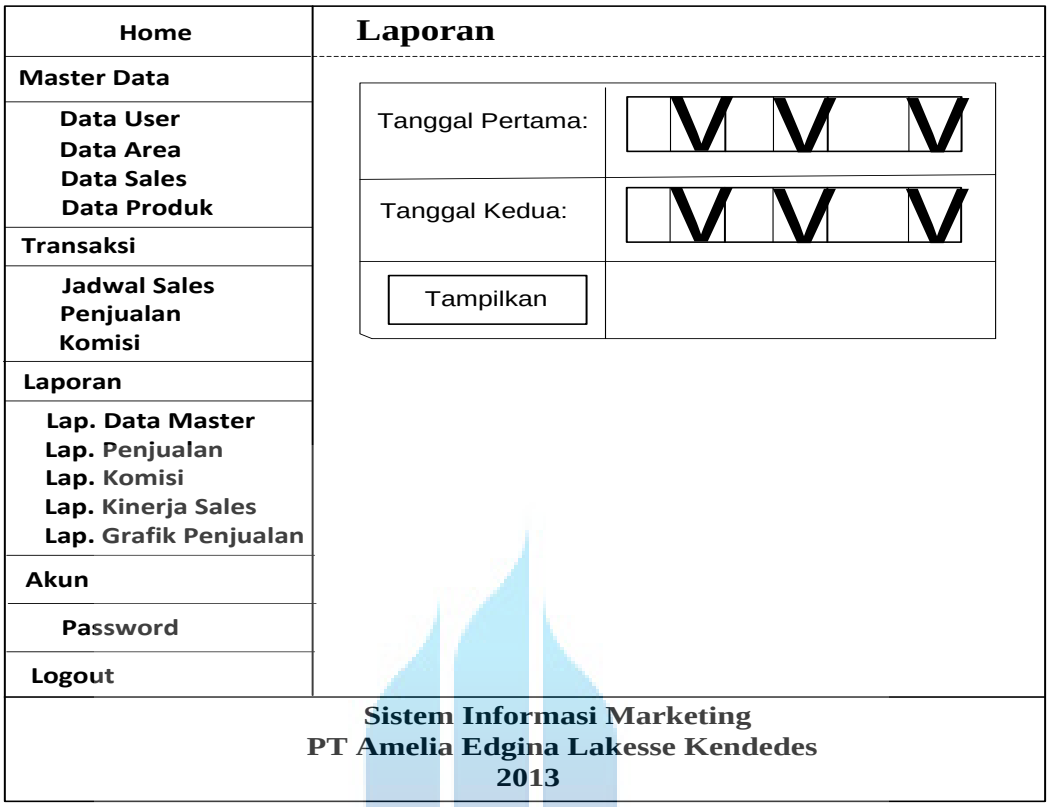
Gambar 3.29 *Tampilan Halaman Data Komisi*

3.9.10. Tampilan Halaman Ganti Password



Gambar 3.30 *Tampilan Halaman Ganti Password*

3.9.11. Tampilan Halaman Form Laporan



Gambar 3.31 *Tampilan Halaman Form Laporan*

3.9.12. Tampilan Halaman Menu Logout

Gambar 3.32 *Tampilan Halaman Menu Logout*