

**SISTEM PENJUALAN *FURNITURE* BERBASIS
WEBSITE PADA PT. V-ONE SUMBER GHANI
JAYA MENGGUNAKAN METODE *WATERFALL***

SKRIPSI

Oleh:

Muhammad Abyan

201810225211



**PROGRAM STUDI INFORMATIKA
FAKULTAS ILMU KOMPUTER
UNIVERSITAS BHAYANGKARA JAKARTA RAYA**

2023

LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING

Judul Skripsi : Sistem Penjualan *Furniture* Berbasis *Website*
Pada PT. V-One Sumber Ghani Jaya
Menggunakan Metode *Waterfall*

Nama Mahasiswa : Muhammad Abyan

Nomor Pokok Mahasiswa : 201810225211

Program Studi/Fakultas : Informatika / Ilmu Komputer

Tanggal Lulus Ujian Skripsi : 12 Januari 2023

Bekasi, 30 Desember 2022

MENYETUJUI,

Pembimbing I

Pembimbing II

Achmad Noe'man S.Kom., M.Kom
NIDN. 0328048402

Mayadi, S.Kom., M.Kom
NIDN. 0408087802

LEMBAR PENGESAHAN

Judul Skripsi : Sistem Penjualan *Furniture* Berbasis *Website*
Pada PT. V-One Sumber Ghani Jaya
Menggunakan Metode *Waterfall*

Nama Mahasiswa : Muhammad Abyan
Nomor Pokok Mahasiswa : 201810225211
Program Studi / Fakultas : Informatika / Ilmu Komputer
Tanggal Lulus Ujian Skripsi : 12 Januari 2023

Bekasi, 12 Januari 2023

Mengesahkan,

Ketua Tim Penguji : Ir. Muhammad Khaerudin, M.Kom
NIDN. 0413066604

Penguji (I) : Prio Kustanto, S.T., M.Kom
NIDN. 0309047701

Penguji (II) : Achmad Noe'man, S.Kom., M.Kom
NIDN. 0328048402

Mengetahui,

Ketua Program Studi
Informatika



Ahmad Fahurrozi, S.E., M.M.S.I.
NIP. 2012486

Dekan
Fakultas Ilmu Komputer



Dr. Dra. Tyastuti Sri Lestari, M.M
NIP. 1408206



LEMBAR PERNYATAAN BUKAN PLAGIASI

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Muhammad Abyan
NPM : 201810225211
Program Studi : Informatika
Fakultas : Ilmu Komputer
Judul Tugas Akhir : Sistem Penjualan *Furniture* Berbasis *Website*
Pada PT. V-One Sumber Ghani Jaya
Menggunakan Metode *Waterfall*

Dengan ini menyatakan bahwa hasil penulisan skripsi yang telah saya buat ini merupakan **hasil karya saya sendiri dan benar keasliannya**. Apabila dikemudian hari penulisan skripsi ini merupakan plagiat atau penjiplakan terhadap karya orang lain, maka saya bersedia mempertanggungjawabkan sekaligus bersedia menerima sanksi berdasarkan tata tertib di Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.

Demikian pernyataan ini saya buat dalam keadaan sadar dan tidak dipaksakan dari pihak manapun.

Bekasi, 12 Januari 2023

Penulis




Muhammad Abyan

ABSTRAK

Sistem penjualan yang digunakan oleh PT. V-One Sumber Ghani Jaya masih sederhana. Seperti menangani proses penjualan dengan cara konvensional. Calon pembeli melakukan pembelian melalui telepon, email atau datang langsung ke perusahaan yang kemudian diproses secara langsung oleh pengelola perusahaan ini. Sebenarnya PT. V-One Sumber Ghani Jaya sudah mempunyai website akan tetapi website tersebut belum dilengkapi dengan informasi dan fitur-fitur yang mempunyai metode waterfall, tujuan dari metode waterfall adalah membangun dan mengembangkan sistem informasi dari tahap awal dan mengumpulkan sistem yang diperlukan sampai tahap pengujian. Waterfall juga memiliki berbagai proses yang sistematis yang dapat memproses sistem dengan tahapan yang lengkap untuk hasil yang maksimal. Perkembangan perdagangan dan persaingan bisnis melalui ekonomi pasar bebas dan perkembangan teknologi informasi membuat perusahaan bersaing lebih erat dan terbuka untuk memenuhi tuntutan pelanggan yang terus meningkat. Perusahaan harus mampu menerapkan strategi bisnis yang baik agar tetap kompetitif dan mempertahankan pangsa pasarnya. Persaingan dalam bisnis merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari penggunaan teknologi informasi yang berkembang PT. V-One Sumber Ghani Jaya dapat memanfaatkan hal tersebut untuk mempermudah penjualan sehingga mampu bersaing dan jangkauan pemasaran produknya lebih luas.

Kata Kunci : Website, Waterfall, Penjualan, Furniture, Sistem Penjualan

ABSTRACT

The sales system used by PT. V-One Ghani Jaya's source is still simple. Such as handling the sales process in a conventional way. Prospective buyers make purchases via phone, email or come directly to the company which is then processed directly by the manager of this company. Actually PT. V-One Sumber Ghani Jaya already has a website but the website is not yet equipped with information and features that forgive. waterfall method, the purpose of the waterfall method is to build and develop an information system from the initial stage and collect the necessary system until the testing stage. Waterfall also has a variety of systematic processes that can process the system with complete stages for maximum results. The development of trade and business competition through a free market economy and the development of information technology make companies compete more closely and openly to meet the ever-increasing demands of customers. Companies must be able to implement good business strategies to remain competitive and maintain their market share. Competition in business is an integral part of the growing use of information technology PT. V-One Sumber Ghani Jaya can take advantage of this to facilitate sales so that it can compete and the marketing reach of its products is wider.

Keywords : Website, Waterfall, Sales, Furniture, Sales System



**LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIK**

Sebagai sivitas akademik Universitas Bhayangkara Jakarta Raya, saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Muhammad Abyan
NPM : 201810225211
Program Studi : Informatika
Fakultas : Ilmu Komputer
Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Bhayangkara Jakarta Raya **Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif (*Non-Exclusive Royalty-Free Right*)**, atas karya ilmiah saya yang berjudul :

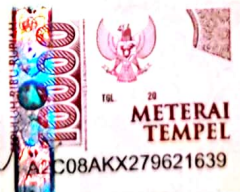
**Sistem Penjualan *Furniture* Berbasis *Website* Pada PT. V-One Sumber Ghani
Jaya Menggunakan Metode *Waterfall***

beserta perangkat yang ada (bila diperlukan). Dengan hak bebas royalti non-eksklusif ini, Universitas Bhayangkara Jakarta Raya berhak menyimpan, mengalihmediakan, mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (*database*), mendistribusikannya dan mempublikasikannya di Internet atau media lain untuk kepentingan akademis tanpa perlu meminta ijin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis dan sebagai pemilik hak cipta.

Segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran hak cipta dalam karya ilmiah ini menjadi tanggung jawab saya pribadi

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Bekasi
Pada tanggal : 12 Januari 2023
Yang Menyatakan



Muhammad Abyan

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah memberikan nikmat dan rahmat serta karunia-Nya sehingga penulis bisa menyelesaikan skripsi ini. Skripsi ini disusun sebagai prasyarat agar bisa mencapai gelar Sarjana Strata Satu (S1) pada Program Studi Informatika Universitas Bhayangkara Jakarta Raya. Penulis menyadari kekurangan dalam melakukan penulisan ini dan jauh dari kata sempurna. Pada kesempatan ini penulis berterimakasih kepada seluruh pihak yang membantu secara moril maupun materil, serta juga kepada:

1. Bapak Irjen Pol (Purn) Dr. Drs. Bambang Karsono, S.H., M.M. selaku Rektor Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.
2. Ibu Dr. Dra. Tyastuti Sri Lestari, M.M selaku Dekan Fakultas Ilmu Komputer Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.
3. Bapak Ahmad Fathurrozi, SE., M.M.S.I selaku ketua Program Studi Informatika Fakultas Ilmu Komputer Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.
4. Bapak Achmad Noe'man, S.Kom., M.Kom selaku pembimbing satu dalam penyusunan skripsi.
5. Bapak Mayadi, S.Kom, M.Kom selaku pembimbing dua dalam penyusunan skripsi.
6. Kedua orang tua dan teman-teman saya yang selalu membantu serta memberikan masukan dan dukungan dalam pembuatan skripsi ini terhadap saya serta mendo'a kan selalu.

Penulis menyadari Skripsi ini masih jauh dari kata sempurna, maka dari itu penulis sangat mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari pembaca.

Bekasi, 12 Januari 2023

Penulis



Muhammad Abyan

NPM. 201810225211

DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING	i
LEMBAR PERNYATAAN BUKAN PLAGIASI.....	ii
ABSTRAK	iii
<i>ABSTRACT</i>	iv
LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	2
1.3 Rumusan Masalah.....	2
1.4 Batasan Masalah.....	3
1.5 Tujuan Penelitian	3
1.6 Manfaat Penelitian	3
1.7 Sistematika Penulisan.....	3
BAB II LANDASAN TEORI	5
2.1 Tinjauan Pustaka	5
2.2 Pengertian Sistem.....	7
2.3 Pengertian Informasi	7
2.4 Pengertian Sistem Informasi	7

2.5	Pengertian Sistem Informasi Penjualan	8
2.6	Pengertian <i>Furniture</i>	8
2.7	Pengertian Penjualan.....	9
2.8	Metode Pengembangan Sistem (SDLC)	9
2.9	Pengertian Website.....	10
2.10	Pengertian UML.....	10
2.11	<i>Flowchart</i>	15
2.12	Perangkat pendukung	18
2.12.1	Sublime text	18
2.12.2	Xampp.....	18
2.12.3	PHP (<i>Hypertext Preprocessor</i>)	19
2.12.4	MySQL.....	19
2.12.5	HTML	20
2.12.6	CSS.....	20
2.13	<i>Blackbox Testing</i>	20
BAB III METODOLOGI PENELITIAN.....		21
3.1	Kerangka Penelitian	21
3.2	Metode <i>Waterfall</i>	22
3.3	Metode Pengumpulan Data	24
3.3.1	Wawancara.....	24
3.3.2	Analisis Sistem Berjalan	25
3.3.3	Analisis Permasalahan	26
3.3.4	Analisis Sistem Usulan	26
3.3.5	Analisis Kebutuhan Sistem	28
BAB IV PERANCANGAN SISTEM DAN IMPLEMENTASI		29

4.1	Desain (<i>design</i>).....	29
4.2	Perancangan Desain Sistem	29
4.2.1	Use Case Diagram.....	29
4.2.2	<i>Class</i> Diagram.....	33
4.2.3	<i>Activity Diagram</i>	33
4.2.4	Sequence Diagram	40
4.3	Perancangan Antarmuka	43
4.4	Implementasi <i>Website</i>	47
4.4.1	Implementasi Halaman <i>Login Admin</i>	48
4.4.2	Implementasi Halaman <i>Dashboard</i>	48
4.4.3	Implementasi Halaman Pos.....	49
4.4.4	Implementasi Halaman Produk	50
4.4.5	Implementasi Halaman Kelola Pelanggan	50
4.4.6	Implementasi Halaman Transaksi <i>Admin</i>	51
4.4.7	Implementasi Halaman Laporan Penjualan	52
4.4.8	Implementasi Halaman <i>Login</i> Pelanggan.....	52
4.4.9	Implementasi Halaman <i>Dashboard</i> Pelanggan.....	53
4.4.10	Implementasi Halaman <i>Gallery</i>	53
4.4.11	Tampilan Halaman <i>Blog</i>	54
4.4.12	Implementasi Halaman <i>Shop</i>	54
4.4.13	Implementasi Halaman Transaksi Pelanggan	55
4.4.14	Implementasi Halaman Orderan Pelanggan.....	55
4.4.15	Implementasi Halaman About.....	56
4.4.16	Impelementasi Halaman Contact	56
4.5	Pengujian Blackbox Testing	57

BAB V PENUTUP.....	59
5. 1. Kesimpulan	59
5. 2. Saran.....	59

DAFTAR PUSTAKA



DAFTAR TABEL

Table 2. 1 Tinjauan Pustaka	5
Table 2. 2 <i>Use Case Diagram</i>	10
Table 2. 3 Activity Diagram	11
Table 2. 4 <i>Sequence Diagram</i>	13
Table 2. 5 <i>Class Diagram</i>	14
Table 2. 6 Flowchart	15
Table 3. 1 Pertanyaan Wawancara	24
Table 3. 2 Jawaban Wawancara	24
Table 3. 3 Aktor	27
Table 4. 1 <i>Use Case Login</i>	30
Table 4. 2 Kelola Produk	30
Table 4. 3 Kelola Akun	31
Table 4. 4 Kelola Transaksi	31
Table 4. 5 Laporan	32
Table 4. 6 Pelanggan	32
Table 4. 7 <i>Blackbox Testing</i>	57

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3. 1 <i>Flowchart</i> Kerangka Penelitian.....	21
Gambar 3. 2 Metode <i>Waterfall</i>	22
Gambar 3. 3 <i>Activity Diagram</i> Sistem Berjalan.....	25
Gambar 3. 4 Sistem Usulan.....	27
Gambar 4. 1 <i>Use Case Diagram</i>	29
Gambar 4. 2 <i>Class Diagram</i>	33
Gambar 4. 3 <i>Activity Diagram</i> Login.....	34
Gambar 4. 4 <i>Activity Diagram</i> Kelola Produk.....	35
Gambar 4. 5 <i>Activity Diagram</i> Transaksi Admin	36
Gambar 4. 6 <i>Activity Diagram</i> Kelola Akun pelanggan	37
Gambar 4. 7 <i>Activity Diagram</i> Kelola Laporan	38
Gambar 4. 8 <i>Activity Diagram</i> Transaksi Pelanggan.....	39
Gambar 4. 9 <i>Sequence Diagram</i> Login.....	40
Gambar 4. 10 <i>Sequence Diagram</i> Produk.....	41
Gambar 4. 11 <i>Sequence Diagram</i> Kelola Akun Pelanggan	41
Gambar 4. 12 <i>Sequence Diagram</i> Kelola Transaksi Admin.....	42
Gambar 4. 13 <i>Sequence Diagram</i> Laporan.....	42
Gambar 4. 14 <i>Sequence Diagram</i> Transaksi Pelanggan	43
Gambar 4. 15 Antarmuka Halaman <i>Login Admin</i>	43
Gambar 4. 16 Antarmuka Tampilan <i>Dashboard Admin</i>	44
Gambar 4. 17 Tampilan Antarmuka Pos <i>Admin</i>	45
Gambar 4. 18 Tampilan Produk <i>Admin</i>	45
Gambar 4. 19 Tampilan Antarmuka Halaman Pelanggan <i>Admin</i>	46

Gambar 4. 20 Tampilan Antarmuka Order <i>Admin</i>	46
Gambar 4. 21 Tampilan Antarmuka <i>Dashboard</i> Pelanggan.....	47
Gambar 4. 22 Tampilan Antarmuka Transaksi Pelanggan	47
Gambar 4. 23 Tampilan Halaman <i>Login Admin</i>	48
Gambar 4. 24 Tampilan Halaman <i>Dashboard Admin</i>	49
Gambar 4. 25 Tampilan Halaman Pos	49
Gambar 4. 26 Tampilan Halaman Produk.....	50
Gambar 4. 27 Tampilan Halaman Kelola Pelanggan.....	51
Gambar 4. 28 Tampilan Halaman Transaksi <i>Admin</i>	51
Gambar 4. 29 Tampilan Halaman Laporan Penjualan.....	52
Gambar 4. 30 Tampilan Login Pelanggan	52
Gambar 4. 31 Tampilan Halaman <i>Dashboard</i> Pelanggan.....	53
Gambar 4. 32 Tampilan Halaman <i>Gallery</i>	53
Gambar 4. 33 Tampilan Halaman <i>Blog</i>	54
Gambar 4. 34 Tampilan Halaman <i>Shop</i>	54
Gambar 4. 35 Tampilan Halaman Transaksi Pelanggan	55
Gambar 4. 36 Tampilan Halaman Orderan	56
Gambar 4. 37 Tampilan Halaman <i>About</i>	56
Gambar 4. 38 Tampilan Halaman <i>Contact</i>	57

DAFTAR LAMPIRAN

1. PLAGIARISME
2. BIODATA MAHASISWA
3. KARTU BIMBINGAN SKRIPSI
4. SURAT REKOMENDASI
5. SURAT KETERANGAN DARI OBJEK PENELITIAN

