

---

# SISTEM INFORMASI MANAJEMEN PENJUALAN PADA PT.SURYA MAS INTI GELAS

**Hamsarudin, Welly Alfiata, Henky Honggo**

<sup>1,2</sup>Jl. Rajawali No.14 Palembang Sumatera Selatan-Indonesia

Telp. (0711)376400 / Fax. (0711) 376360

<sup>3</sup>Jurusan Sistem Informasi, STMIK MDP, Palembang

e-mail: <sup>1</sup>[\\*<sup>1</sup>hamsarudin@gmail.com](mailto:hamsarudin@gmail.com) , <sup>2</sup>[wel\\_alfiata@ymail.com](mailto:wel_alfiata@ymail.com) , <sup>3</sup>[henky@dosen.stmik-mdp.net](mailto:henky@dosen.stmik-mdp.net)

## **Abstrak**

*Tujuan penelitian skripsi ini adalah untuk merancang sistem informasi manajemen penjualan pada PT.SURYA MAS INTI GELAS Palembang yang berbasis aplikasi desktop sehingga dapat mempermudah, mempercepat, dan mengurangi tingkat kesalahan dalam pengolahan data penjualan. Metodologi yang digunakan adalah metodologi RUP (Rational Unified Process). Metodologi ini memiliki 4 fase antara lain: Inception, Elaboration, Contruction, dan Transition. Untuk pengimplementasian sistem penulis menggunakan Microsoft Visual Studio 2008 dan Microsoft Sql Server 2008 sebagai database. Hasil rancangan sistem informasi ini diharapkan dapat mempermudah pihak perusahaan dalam memberikan informasi bagi pihak pimpinan dan mempermudah dalam pengelolaan data penjualan pada bagian penjualan. Dengan adanya sistem ini diharapkan mampu mengatasi masalah – masalah yang ada pada penjualan produk sehingga dapat meningkatkan kinerja pada PT.SURYA MAS INTI GELAS Palembang.*

## **Kata kunci**—3-5

RUP (Rational Unified Process), Sistem informasi manajemen, Mengelola penjualan, Persediaan

## **Abstract**

*The research objective of this thesis is to design a management information system sales at PT.SURYA MAS INTI GELAS Palembang - based desktop application that can simplify, accelerate, and reduce the level of error in the processing of sales data. The methodology is used for RUP methodology (Relational Unified Process). This methodology has four phases include : Inception, Elaboration, Construction, and Transition. For authors system implementation using Microsoft Visual Studio 2008 and Microsoft Sql Server 2008 as the database. The result of the design of the information system is expected to facilitate the companies to provide information to the party leadership and facilitate the management of sales data in the section. With this system is expected to resolve the problem existing in the product sales side so that it can improve performance on Part PT. SURYA MAS INTI GELAS Palembang.*

## **Keywords**—3-5

RUP (Rational Unified Process), management information system, Marketing process, Inventory

---

## 1. PENDAHULUAN

Penjualan merupakan suatu kegiatan yang menghasilkan nilai bagi perorangan maupun perusahaan. Kegiatan penjualan terbagi menjadi dua kategori yaitu penjualan barang dan penjualan jasa, yang mana kedua penjualan tersebut bermanfaat bagi kehidupan perorangan maupun perusahaan baik dari segi nilai dan ekonomis maupun dari manfaat yang diberikan

Salah satu contoh perusahaan yang ingin memanfaatkan teknologi informasi tersebut adalah PT Surya Mas Inti Gelas. PT Surya Mas Inti Gelas merupakan perusahaan yang bergerak di bidang penjualan produk pecah belah seperti gelas dan piring. Selama ini PT Surya Mas Inti Gelas dalam proses pengelolaan barang masih mengandalkan aplikasi komputer *Microsoft Excel* serta beberapa buku catatan sebagai penyimpanan transaksi.

Belum adanya laporan tersebut PT Surya Mas Inti Gelas masih sangat sulit dalam pengambilan keputusan untuk penjualan dan persediaan produk pada periode yang akan datang. Selain itu juga seringkali masih belum dapat mengetahui produk mana yang paling banyak terjual, berapa banyak produk yang terjual, siapa pelanggan yang paling sering membeli produk harus dilakukan pencarian satu

Persatu dari laporan hingga mendapatkan produk yang paling banyak terjual dalam satu periode.

Bentuk laporan yang diberikan kepada *manager* masih dalam bentuk angka-angka yang belum diolah sehingga pihak *manager* kesulitan dalam pembacaan laporan untuk melihat kemajuan dalam hal penjualan. *Manager* juga mengalami kesulitan dalam membandingkan berbagai tingkat penjualan serta dalam menganalisis laporan. Berbagai keputusan yang dihasilkan akan semakin lambat diambil karena *manager* membutuhkan waktu yang lama untuk mempelajari laporan.

Oleh sebab itu, berdasarkan uraian di atas penulis tertarik untuk membuat aplikasi yang dapat membantu pihak perusahaan dalam mengelola dan memantau data penjualan yang penulis tuangkan dalam bentuk skripsi dengan judul “**SISTEM INFORMASI MANAJEMEN PENJUALAN PADA PT. SURYA MAS INTI GELAS PALEMBANG**”.

## 2. LANDASAN TEORI

### 2.1 Konsep Sistem Informasi

Sistem informasi adalah sistem di dalam suatu organisasi yang mempertemukan kebutuhan pengolahan transaksi harian, mendukung operasi, bersifat manajerial dan kegiatan strategi dalam suatu organisasi dan menyediakan pihak luar tertentu dari laporan-laporan yang diperlukan.[1]

Sistem informasi ( *information system* ) secara teknis dapat didefinisikan sebagai sekumpulan komponen yang saling berhubungan, mengumpulkan (atau mendapatkan), memproses, menyimpan, dan mendistribusikan informasi untuk menunjang pengambilan keputusan dan pengawasan dalam suatu organisasi.[2]

sistem informasi terdiri dari beberapa komponen - komponen, yaitu :

1. Blok Masukan (*Input Block*)

Input mewakili data yang masuk ke dalam sistem informasi, termasuk metode dan media untuk memperoleh data yang akan dimasukkan yang dapat berupa dokumen dasar.

2. Blok Model (*Model Block*)

Terdiri dari kombinasi prosedur, logika dan model matematika yang akan memanipulasi data masukan dan data yang tersimpan dalam basis data untuk menghasilkan data yang diinginkan.

---

3. Blok Keluaran (*Output Block*)

Produk dari sistem informasi adalah keluaran yang merupakan informasi yang berkualitas dan dokumentasi yang berguna untuk semua tingkatan manajemen serta semua pemakai sistem.

4. Blok Teknologi (*Technology Block*)

Merupakan kotak alat (*tool-box*) dalam sistem informasi. Teknologi yang digunakan untuk menerima input, menjalankan model, menyimpan dan mengakses data, menghasilkan dan mengirimkan keluaran dan membantu pengendalian sistem secara keseluruhan.[1]

## 2.2 Konsep Sistem

Sistem adalah kumpulan atau himpunan dari unsur atau variabel - variabel yang saling terorganisasi, saling berinteraksi, dan saling bergantung satu sama lain.

Sistem adalah kumpulan dari elemen-elemen yang berinteraksi untuk mencapai suatu tujuan tertentu.[1]

## 2.3 Konsep Informasi

Informasi adalah data yang diolah menjadi bentuk yang lebih berguna dan lebih berarti bagi yang menerimanya.[1]

Kualitas dari suatu informasi tergantung dari tiga hal, yaitu sebagai berikut.[1]

1. Informasi harus Akurat

Informasi harus bebas dari kesalahan – kesalahan dan tidak bisa menyesatkan karena dari sumber informasi sampai penerima informasi kemungkinan banyak terjadi gangguan (*noise*) yang dapat merusak informasi tersebut.

2. Tepat Waktu

Informasi yang datang pada penerimanya tidak boleh terlambat. Informasi yang usang tidak akan mempunyai nilai tinggi lagi. Karena informasi merupakan landasan di dalam pengambilan keputusan. Bila pengambilan keputusan terlambat, maka dapat berakibat fatal untuk organisasi. Dewasa ini mahalnnya informasi disebabkan harus cepatnya informasi tersebut didapat, sehingga diperlukan teknologi – teknologi mutakhir untuk mendapatkan, mengolah dan mengirimkannya.

3. Relevan

Informasi tersebut harus mempunyai manfaat untuk pemakainya. Relevansi informasi untuk tiap – tiap orang satu dengan yang lainnya berbeda. Misalnya informasi mengenai sebab musabab kerusakan mesin produksi kepada akuntan perusahaan adalah kurang relevan dan akan lebih relevan bila ditujukan kepada ahli teknik perusahaan. Sebaliknya informasi mengenai harga pokok produksi untuk ahli teknik merupakan informasi yang kurang relevan, tetapi relevan untuk akuntan.

## 2.4 Konsep Sistem Informasi Manajemen

Sistem informasi manajemen juga mengacu pada suatu kategori khusus dari sistem informasi yang melayani fungsi level manajemen. Sistem informasi manajemen melayani level manajemen dari organisasi, memberi laporan-laporan kepada manajemen, dan dalam beberapa kasus, menyediakan juga akses online ke kinerja organisasi dan catatan historynya. Biasanya SIM mengarah hampir secara eksklusif kepada kejadian-kejadian internal, bukan eksternal. Tugas utama SIM adalah merencanakan, mengendalikan, dan membuat keputusan pada level manajemen. Umumnya, SIM tergantung pada data-data yang berasal dari sistem pemrosesan transaksi sebagai gerbang inputnya. SIM merangkum dan menyusun laporan pada operasi dasar perusahaan data transaksi dasar dari SPT

dikompresi dan biasanya ditampilkan dalam bentuk laporan panjang yang dibuat dalam jadwal reguler.[3]

Sistem Informasi Manajemen sebagai suatu sistem berbasis komputer yang membuat informasi tersedia bagi pengguna yang memiliki kebutuhan serupa. SIM akan menghasilkan informasi ini melalui penggunaan 2 jenis peranti lunak :

1. Peranti lunak pembuat laporan (*report-writing software*) yang menghasilkan laporan berkala maupun laporan khusus. Laporan berkala dikodekan dalam satu bahasa program dan disiapkan sesuai jadwal tertentu. Laporan khusus, yang sering disebut pula laporan *ad hoc*, dibuat sebagai tanggapan atas kebutuhan informasi yang tidak diantisipasi sebelumnya.
2. Model matematis menghasilkan informasi sebagai hasil dari suatu simulasi atas operasi perusahaan. Model – model matematis yang menggambarkan operasi perusahaan dapat di tulis menggunakan semua jenis bahasa pemrograman. Akan tetapi bahasa-bahasa pemodelan khusus dapat menjadikan tugas ini menjadi lebih mudah dan lebih cepat untuk di lakukan.

## 2.5 Konsep Penjualan

Konsep penjualan beranggapan bahwa konsumen dan bisnis, jika dibiarkan tidak akan membeli cukup banyak produk organisasi, organisasi tersebut harus melakukan upaya penjualan dan promosi yang agresif. Konsep penjualan dinyatakan dalam pemikiran Sergio Zyman, mantan wakil presiden dari coca cola, yang mengatakan :”tujuan pemasaran adalah menjual lebih banyak barang ke lebih banyak orang secara lebih sering untuk menghasilkan lebih banyak uang dan pada gilirannya menghasilkan lebih banyak laba”. [5]

Pemasaran adalah proses sosial dan manajerial dimana pribadi atau organisasi memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan melalui penciptaan dan pertukaran nilai dengan yang lain. Dalam konteks bisnis yang lebih sempit, pemasaran mencakup menciptakan hubungan pertukaran muatan nilai dengan pelanggan yang menguntungkan, karena itu kita mendefinisikan pemasaran (*marketing*) sebagai proses dimana perusahaan menciptakan nilai bagi pelanggan dan membangun hubungan yang kuat dengan pelanggan, dengan tujuan menangkap nilai dari pelanggan sebagai imbalannya.[6]

## 3. METODE PENELITIAN

Metodologi yang digunakan dalam pengembangan sistem ini adalah metode RUP. RUP (*Rational Unified Process*) adalah pendekatan pengembangan perangkat lunak yang dilakukan berulang – ulang (*iterative*), focus pada arsitektur (*architecture-centric*), lebih diarahkan berdasarkan penggunaan kasus (*use case driven*). RUP merupakan proses rekayasa perangkat lunak dengan pendefinisian yang baik (*well defined*) dan penstrukturan yang baik (*well structured*). Berikut merupakan penjelasan setiap fase atau tahapan yang terjadi pada RUP :[4]

### 1. **Fase Inception (Permulaan)**

Tahap ini lebih pada memodelkan proses bisnis yang dibutuhkan (*business modeling*) dan mendefinisikan kebutuhan akan sistem yang akan dibuat (*requirements*). Pada tahap ini penulis melakukan analisis berupa pemahaman ruang lingkup yang ada di perusahaan termasuk analisis kebutuhan perusahaan, analisis permasalahan dan model bisnis perusahaan

### 2. **Elaboration (Perluasan/perancangan)**

Tahap ini lebih difokuskan pada perencanaan arsitektur sistem. Tahap ini juga mendeteksi apakah arsitektur sistem yang diinginkan dapat dibuat atau tidak. Pada tahap ini penulis melakukan pembuatan model *usecase*, *Activity diagram*, *Sequence diagram* dan *class diagram*.

### 3. **Construction (Kontruksi)**

Tahap ini fokus pada pengembangan komponen dan fitur – fitur sistem. Tahap ini lebih pada implementasi dan pengujian sistem yang fokus pada

---

implementasi perangkat lunak pada kode program. Pada tahap ini penulis melakukan pembuatan program menggunakan Visual Studio 2008 dan SQL Server sebagai database.

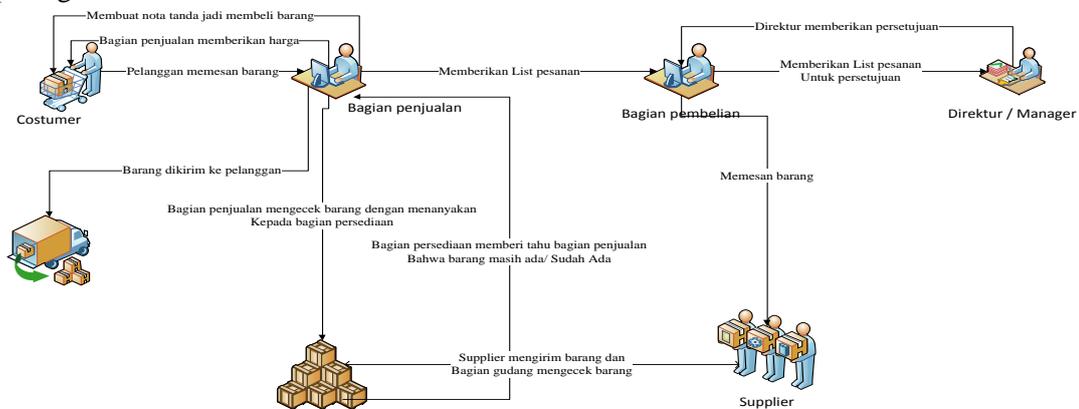
**4. Transision (Transisi)**

Tahap ini lebih pada *deployment* atau instalasi sistem agar dapat dimengerti oleh user. Pada tahap ini penulis melakukan pelatihan user pemeliharaan dan pengujian sistem apakah sudah memenuhi harapan user.

**5. HASIL DAN PEMBAHASAN**

**4.1 Prosedur yang Berjalan**

PT Surya Mas Intigelas mempunyai proses-proses dalam penjualannya. Dalam memperkenalkan sekaligus mempromosikan ke pelanggan, biasanya dapat secara langsung menginformasikannya. Sedangkan prosedur sistem untuk proses penjualan dapat dilihat pada gambar 1.



**Gambar 1 : Proses yang Berjalan**

**4.1 Analisis PIECES**

Untuk mengidentifikasi masalah, harus dilakukan analisis terhadap kinerja, informasi, ekonomi, keamanan aplikasi, efisiensi, dan pelayanan pelanggan. Panduan ini dikenal dengan analisis PIECES (*performance, information, economy, control, efficiency, dan services*). Dari analisis ini biasanya didapatkan beberapa masalah utama. Hal ini penting karena biasanya yang muncul di permukaan bukan masalah utama, tetapi hanya gejala dari masalah utama saja.[4]

**Tabel 1 Pemecahan Masalah PIECES**

<b>P</b>	<b>Performance (Kinerja)</b> Pelanggan dari luar kota yang ingin melakukan pemesanan harus menunggu konfirmasi terlebih dahulu dari bagian gudang perihal ketersediaan barang yang akan dipesan.
<b>I</b>	<b>Information (Informasi)</b> Manajer kesulitan dalam mendapatkan laporan yang akurat mengenai pembelian, penjualan, dan persediaan sehingga sulit dalam mengambil keputusan untuk kedepannya.
<b>E</b>	<b>Economic (Ekonomi, Mengendalikan Biaya atau Meningkatkan Keuntungan)</b> Pengeluaran biaya yang berlebihan dikarenakan perusahaan sering melakukan pembelian barang yang stok produknya masih banyak

<b>C</b>	<b>Control (Kontrol atau Keamanan)</b> Sistem yang lama tidak memiliki keamanan data mengenai pelanggan dan daftar pesanan yang kemungkinan dapat diubah oleh pihak yang tidak berkepentingan.
<b>E</b>	<b>Efficiency (Efisiensi Waktu)</b> Tidak dapat dengan cepat memberikan konfirmasi terhadap ketersediaan barang yang akan dipesan oleh pihak gudang kepada pelanggan yang memesan
<b>S</b>	<b>Service (Layanan ke Pelanggan)</b> Sering kali karyawan lupa dalam mengkonfirmasi pemesanan yang dilakukan oleh pelanggan karena harus mengecek <i>stock</i> terlebih dahulu

#### 4.2 Analisis Sebab Akibat

Setelah masalah-masalah yang ada teridentifikasi dengan baik, perlu dilakukan analisis terhadap masalah-masalah tersebut. Hal ini dilakukan agar diketahui apa yang sebenarnya menjadi penyebab masalah dan apa yang menjadi akibat dari masalah-masalah tersebut.

Untuk mempermudah analisis, penulis menggunakan Tabel 2 Analisis Sebab Akibat yang menjelaskan penyebab dan akibat setiap masalah yang terjadi.

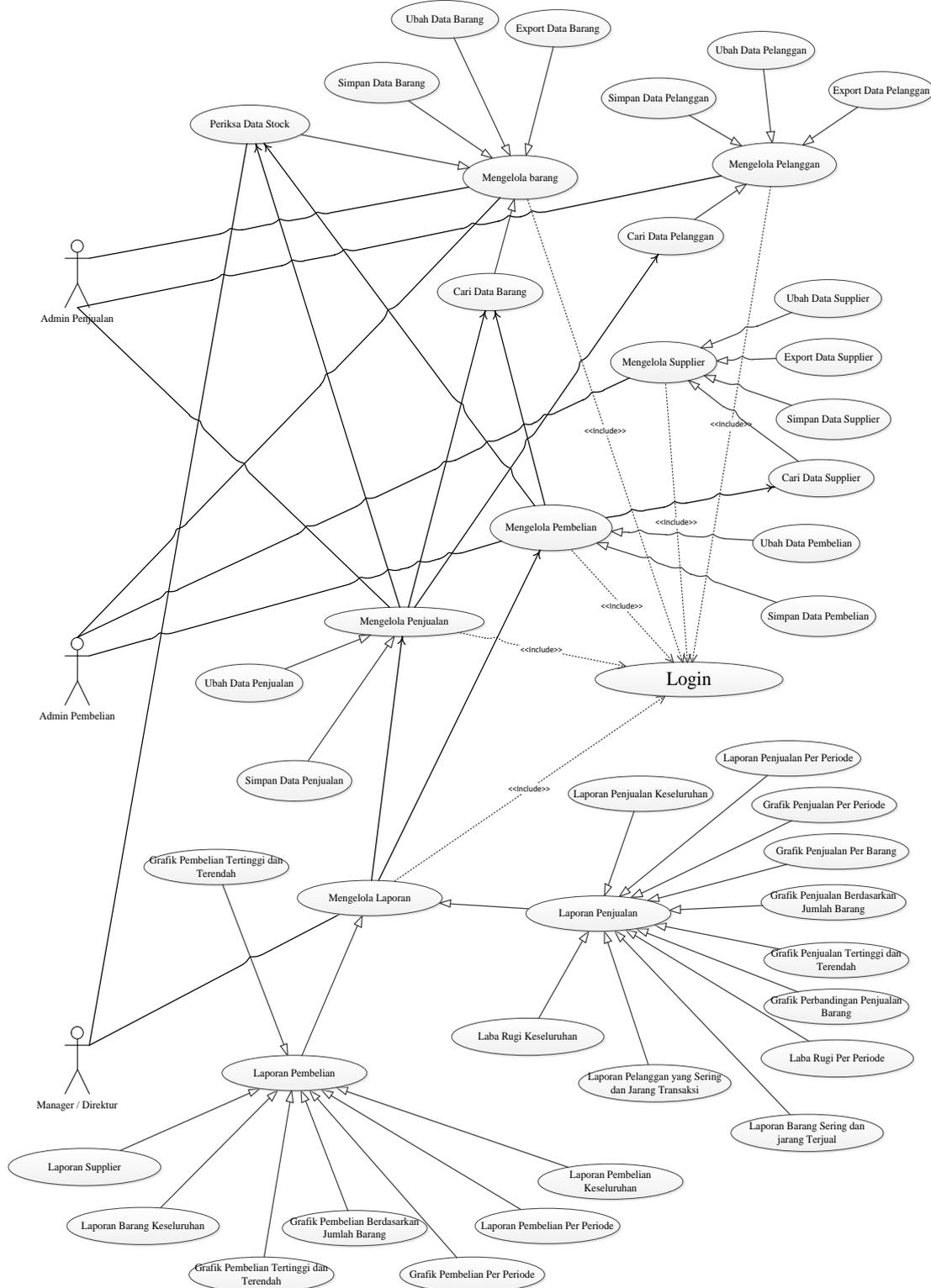
**Tabel 2 Analisis Sebab Akibat**

Analisis Sebab dan Akibat		Tujuan-tujuan dan Perbaikan Sistem	
Masalah	Sebab dan akibat	Tujuan sistem	Batasan sistem
<b>Performance (Kinerja)</b> Pelanggan dari luar kota yang ingin melakukan pemesanan harus menunggu konfirmasi terlebih dahulu dari bagian gudang perihal ketersediaan barang yang akan dipesan.	Belum adanya aplikasi yang memudahkan karyawan dalam mengecek barang	Untuk mempercepat proses pengecekan barang oleh karyawan serta memberikan kemudahan bagi pelanggan untuk memesan barang	Sistem menyediakan informasi mengenai ketersediaan barang yang diinginkan pelanggan.
<b>Information (Informasi)</b> Manajer kesulitan dalam mendapatkan laporan yang akurat mengenai pembelian, penjualan, dan persediaan sehingga sulit dalam mengambil keputusan untuk kedepannya.	Belum adanya sistem yang dapat memberikan informasi secara cepat dan akurat	Untuk mempermudah manajer mendapatkan laporan mengenai penjualan, pembelian di perusahaan dalam bentuk yang mudah dilihat	Sistem menyediakan layanan yang dapat memberikan laporan pembelian, penjualan, dan barang dalam bentuk grafik dan juga angka
<b>Economic</b>			Sistem

Perusahaan sering melakukan pembelian barang yang stok produknya masih banyak	Pengeluaran biaya berlebihan untuk barang yang masih banyak dan belum tentu laku/laris dalam pasaran	Untuk mempermudah perusahaan dalam manajemen pembelian barang dan <i>stock</i> barang	menyediakan layanan manakah barang yang harus dipesan untuk menambah <i>stock</i> dan mana barang yang belum saatnya di pesan
<b>Control of Security</b> Sistem yang digunakan sekarang masih mengandalkan pencatatan dan menyimpannya dalam lemari oleh karena itu kehilangan data, rusaknya data sering terjadi	Belum adanya sistem keamanan data yang dapat menunjang penyimpanan data.	Meingkatkan keamanan data, melindungi data, memberikan akses yang cepat pada suatu data	Sistem menyediakan layanan berupa hak akses, id dan <i>password</i> untuk masing – masing pengguna sistem sehingga orang yang tidak berkepentingan tidak dapat mengakses sistem
<b>Efficiency (Efisiensi)</b> Perusahaan seringkali tidak dapat dengan cepat memberikan konfirmasi terhadap ketersediaan barang yang akan dipesan oleh pelanggan dikarenakan harus terlebih dahulu mengecek ke bagian gudang	Belum adanya sistem yang dapat memberikan informasi secara cepat dan akurat tentang ketersediaan produk	Mempermudah bagian penjualan untuk memastikan barang yang di pesan dengan cepat tanpa harus ke bagian gudang	Sistem menyediakan layanan dengan cara memberikan informasi berupa <i>stock</i> barang kepada bagian penjualan.
<b>Service (Layanan)</b> Sering kali karyawan lupa dalam mengkonfirmasi pemesanan yang dilakukan oleh pelanggan karena harus mengecek <i>stock</i> terlebih dahulu	Belum adanya aplikasi yang memudahkan karyawan dalam mengecek <i>stock</i> barang tanpa harus mendatangi bagian gudang	Untuk meningkatkan pelayanan terhadap pelanggan agar pelanggan mendapat kepastian mengenai barang yang mereka pesan dengan cepat	Sistem memberikan informasi mengenai barang yang bisa dipesan atau tidak dengan cara menampilkan data <i>stock</i> barang kepada bagian penjualan sehingga bagian penjualan bisa dengan cepat memberikan keputusan kepada pelanggan tentang barang yang dipesan

### 4.3 Analisis Kebutuhan

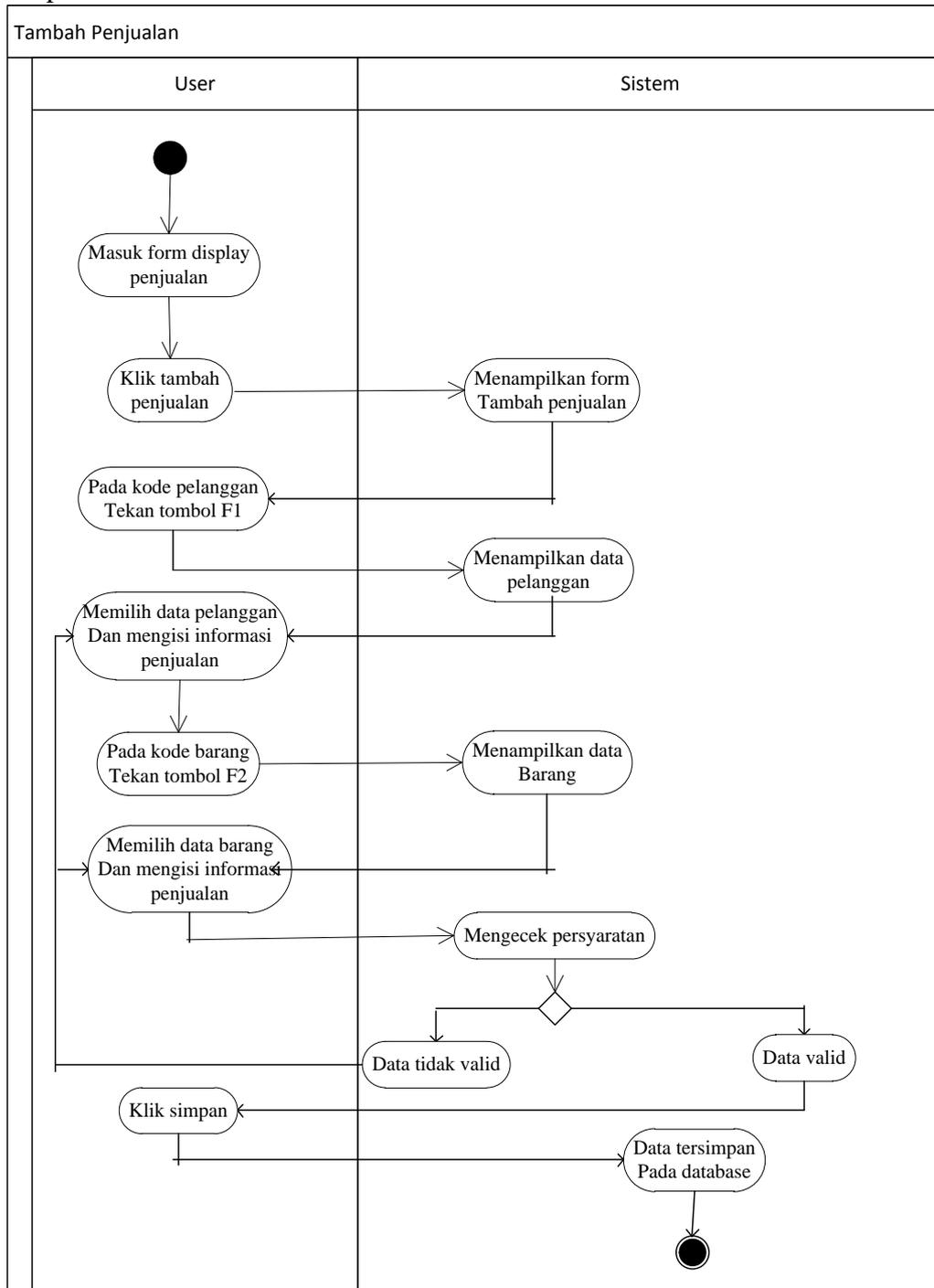
Analisis kebutuhan dapat dipahami dengan diagram use case pada gambar 2 berikut ini. Tujuan dari pembuatan *use case* dibawah ini adalah untuk mendapatkan dan menganalisis kebutuhan dan menggambarkan *user* yang nantinya menggunakan sistem ini :



Gambar 2 : Diagram Use Case

#### 4.4 Model Diagram Konteks

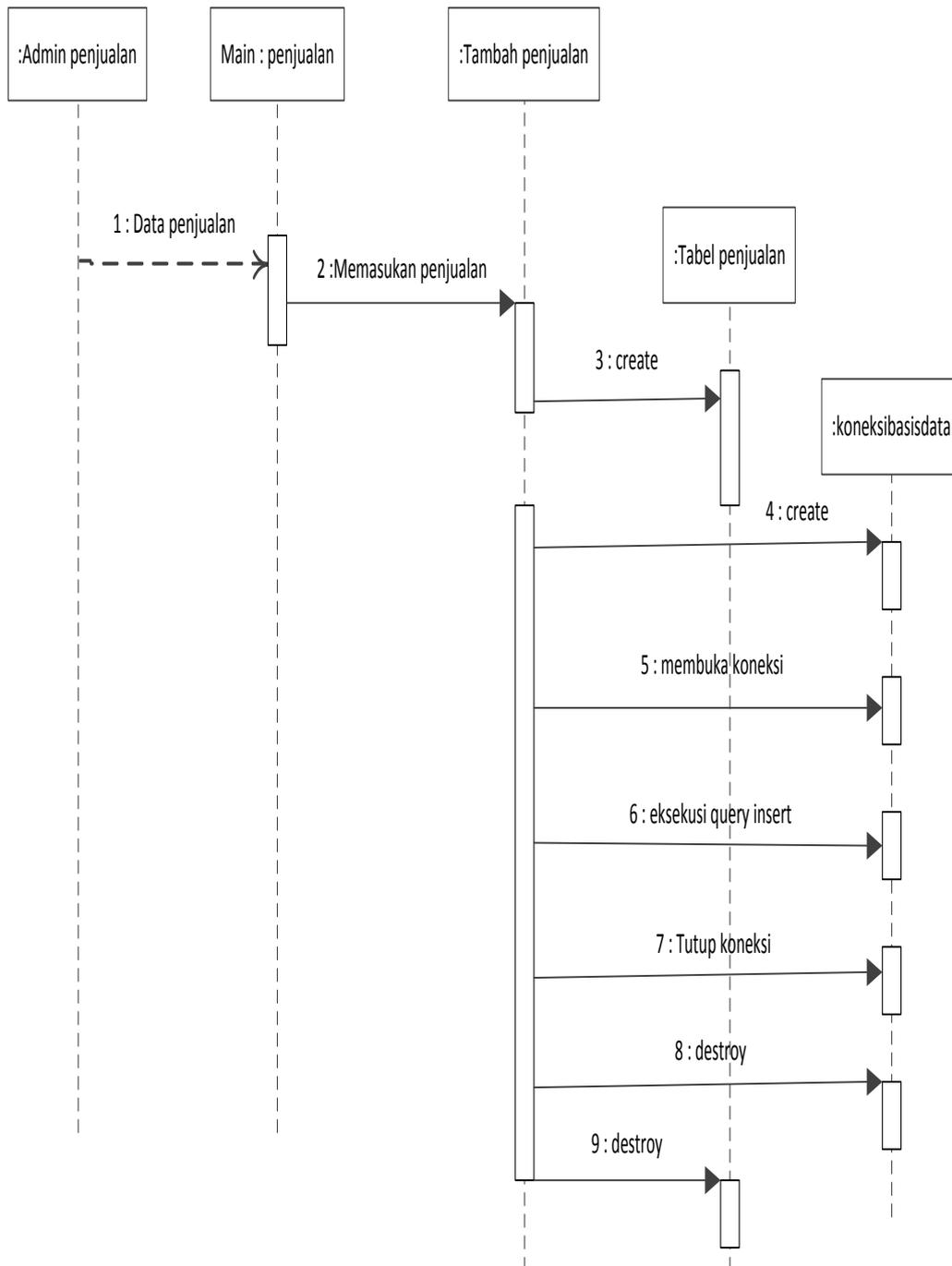
Berikut merupakan salah satu *activity diagram* (*diagram* aktivitas) pada PT. Surya Mas Inti Gelas Palembang dapat dipahami di gambar 3. Tujuan dari *Activity diagram* adalah menggambarkan *workflow* (aliran kerja) atau aktivitas dari sebuah sistem atau proses bisnis.



Gambar 3 : Diagram Aktivasi Tambah Penjualan

#### 4.5 Diagram Sequence

Diagram Sequence dapat dipahami dalam gambar 4. Tujuan dari pembuatan *Sequence diagram* adalah untuk menggambarkan kelakuan objek pada *use case* dengan mendeskripsikan waktu hidup objek dan *message* yang dikirimkan dan menerima antar objek :

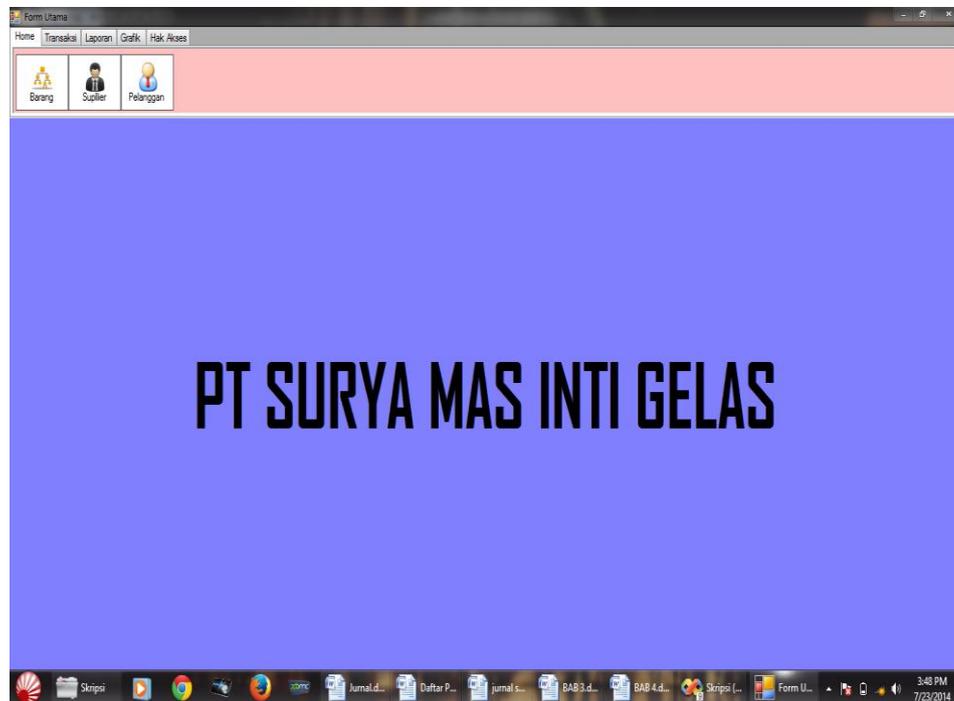


**Gambar 4 : Diagram Sequence Tambah Penjualan**



#### 4.7 Rancangan Antarmuka

Pada Form Menu Utama pengguna aplikasi bisa mengakses sesuai hak akses masing – masing jabatan sebagai admin penjualan, admin pembelian, dan direktur perusahaan. Form Menu Utama dapat dilihat pada gambar 6.



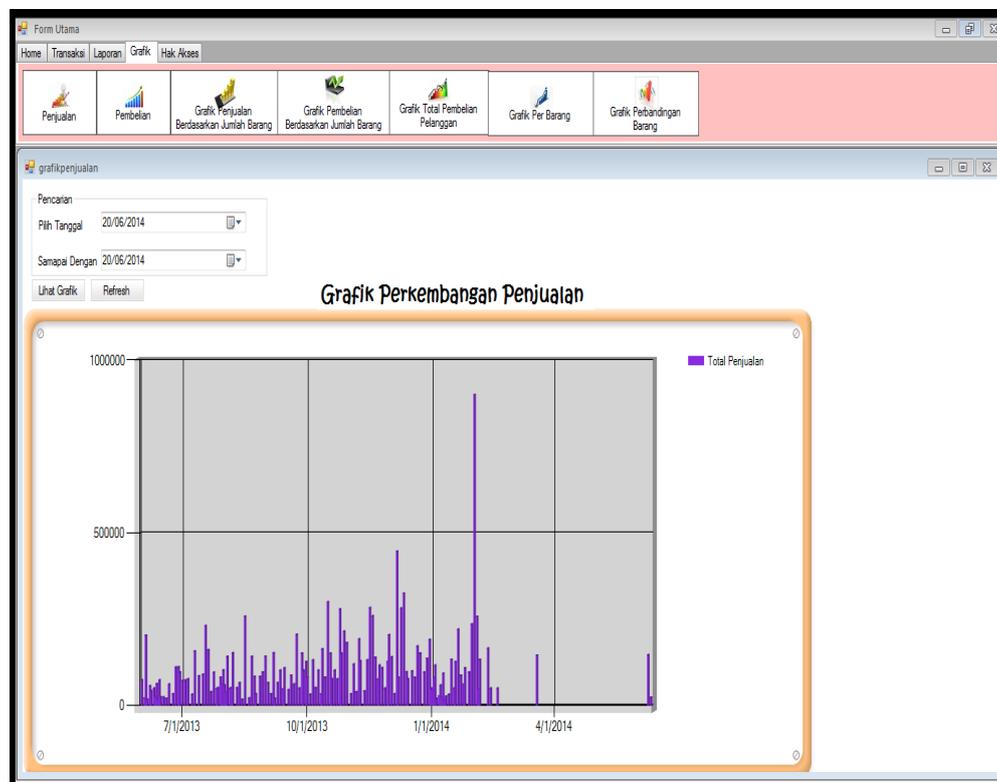
**Gambar 6 : Form Menu Utama**

Pada Form Laba Rugi pengguna aplikasi bisa melihat laba rugi perusahaan dari penjualan perusahaan yang sebelumnya. Form Laba Rugi dapat dilihat pada gambar 7.

No Faktur	Tanggal	Laba
001	6/9/2014	12000
1	1/1/2014	4000
10	1/7/2014	5000
100	8/21/2013	12000
101	8/23/2013	6000
102	8/23/2013	12000
103	8/24/2013	12000
104	8/27/2013	10000
105	8/27/2013	12000
106	8/28/2013	20000
107	8/31/2013	10000
108	8/31/2013	10000
109	8/31/2013	2000
11	1/8/2014	5000
110	8/31/2013	4000
111	9/2/2013	12000
112	9/2/2013	8000
113	9/4/2013	8000
114	9/6/2013	4000
115	9/6/2013	8000
116	9/6/2013	25000
117	9/7/2013	4000
118	9/9/2013	16000
119	9/11/2013	10000
12	1/9/2014	5000
120	9/11/2013	14000
121	9/13/2013	10000
122	9/13/2013	12000

**Gambar 7 : Form Laba Rugi**

Pada Form Grafik Penjualan pengguna aplikasi bisa melihat grafik penjualan dari perusahaan. Form grafik penjualan ini menggambarkan grafik dari penjualan perusahaan dapat dilihat pada gambar 8.



**Gambar 8 : Form Grafik Penjualan**

## 5. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis dan pengembangan yang telah dilakukan oleh penulis pada PT.Surya Mas IntiGelas Palembang, maka penulis menarik beberapa kesimpulan berdasarkan hasil pembahasan sebelumnya sebagai berikut :

- Perhitungan pada transaksi penjualan dan pembelian menjadi lebih akurat dan cepat
- Manajer atau pimpinan jauh lebih mudah dalam memprediksi barang mana yang harus di tambah dan barang yang tidak perlu di tambah
- Pengontrolan laporan perusahaan jauh lebih baik karena data sudah di sajian dalam bentuk angka dan ada dalam bentuk grafik sehingga memudahkan pimpinan dan manajer dalam menganalisa perkembangan perusahaan.
- Sudah menggunakan database server sebagai media penyimpanan yang tentunya lebih baik
- Dengan menggunakan control stock maka stock barang dalam perusahaan jauh lebih terkontrol dengan baik

## 6. SARAN

Berdasarkan hasil analisis dan pengembangan yang telah dilakukan oleh penulis pada PT.Surya Mas Inti Gelas Palembang, maka penulis dapat memberikan beberapa saran sebagai berikut :

- a. Untuk pengguna pada PT.Surya Mas Inti Gelas harus diberikan pelatihan dalam menggunakan sistem ini agar sistem dapat berfungsi secara maksimal dan tidak mudah terjadi kesalahan waktu menggunakan sistem ini.
- b. PT.Surya Mas Inti Gelas disarankan untuk mengimplementasikan aplikasi ini guna mendukung kinerja perusahaan agar lebih baik.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Dengan selesainya skripsi ini, penulis ingin mengucapkan terima kasih atas semua dukungan serta ide-ide yang membangun kepada :

1. Bapak Ir. Rusbandi ,M.Eng, selaku Ketua STMIK GI MDP.
  2. Shinta Puspasari, S.si, M.Kom, selaku pembantu Ketua I STMIK GI MDP.
  3. Yulistia , S.Kom, M.T.I, selaku pembantu Ketua II STMIK GI MDP
  4. Bapak Antonius Wahyu Sudrajat, S.Kom, M.T.I, selaku pembantu Ketua III STMIK GI MDP.
  5. Ibu Desy Iba Ricoida, ST, M.T.I, selaku Ketua Program Studi Sistem Informasi
  6. Bapak Henky Honggo. S.Kom selaku dosen pembimbing skripsi yang selama ini telah meluangkan waktu serta pikirannya dalam membimbing dan mengarahkan penulis, sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini dengan tepat waktu.
  7. Bapak Surya Atmaja selaku pimpinan PT. Surya Mas Inti Gelas Palembang yang telah banyak membantu dan meluangkan waktunya.
  8. Segenap karyawan/I PT. Surya Mas Inti Gelas Palembang atas bantuan dan kerjasamanya selama penulis mengambil data disana.
  9. Orang tua penulis yang telah memberikan dukungan dan semangat kepada penulis.
  10. Para dosen yang telah memberikan masukan – masukan kepada penulis yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu dalam penyusunan laporan skripsi.
  11. Staf Perpustakaan yang telah bersedia meminjamkan buku – buku yang sangat membantu dalam penyusunan laporan skripsi ini.
  12. Teman – teman dan sahabat yang telah memberikan dukungan dan semangat yang berarti bagi penyusunan laporan skripsi ini yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu.
-

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Jogiyanto, HM Al 2005, *Analisis & Desain*, Andi Offset, Yogyakarta.
  - [2] Laudon, Kenneth C., Jane P. Laudon 2011, *Sistem Informasi Manajemen Buku 1 Edisi 10*, Salemba Empat, Jakarta.
  - [3] Laudon, Kenneth C, Jane P. Laudon 2005, *Sistem Informasi Manajemen Buku 1 Edisi 8*, Salemba Empat, Jakarta.
  - [4] Rosa AS, M Shalahudin 2011, *Rekayasa Perangkat Lunak*, Modula, Bandung.
  - [5] Kotler, Philip & Kevin Lane Keller 2009, *Manajemen Pemasaran Edisi 13*, Erlangga, Jakarta.
  - [6] Kotler, Philip & Gary Armstrong 2008, *Manajemen Pemasaran Edisi 12*, Erlangga, Jakarta.
-