

Sistem Informasi Pemasaran *Sparepart* Alat Berat Pada Amanah Multi Parts Berbasis *Online*

Online-Based Heavy Equipment Spare Parts Marketing Information System at Amanah Multi Parts

Ananda Alkhairi Hasibuan^{a,1}, Rika Rosnelly^{b,2}

^a. Program Studi Sistem Informasi Universitas Potensi Utama

^b. Dosen Program Studi Sistem Informasi Universitas Potensi Utama

^{a,b} Universitas Potensi Utama, K.L. Yos Sudarso KM 6,5 No. 3A Tj. Mulia - Medan Email
nandahsb39@gmail.com¹, rikarosnelly@gmail.com²

ABSTRAK

Pemasaran adalah landasan strategis dalam setiap usaha bisnis. Dalam dunia yang semakin kompetitif, pemahaman mendalam tentang pemasaran dan pemanfaatan sistem informasi pemasaran (SIP) menjadi kunci dalam mencapai kesuksesan. Amanah Multi Parts, perusahaan yang mengkhususkan diri dalam penjualan sparepart alat berat, akan mengadopsi SIP yang dikembangkan dengan menggunakan PHP dan MySQL untuk memaksimalkan efektivitas operasional mereka. Dalam artikel ini, kami akan menjelaskan peran pemasaran, konsep sistem informasi pemasaran, serta penggunaan PHP dan MySQL dalam konteks penjualan sparepart alat berat di Amanah Multi Parts.

Kata Kunci : Pemasaran, Amanah Muti Parts, PHP, MySQL

ABSTRACT

Marketing is a strategic foundation in every business venture. In an increasingly competitive world, a deep understanding of marketing and utilization of marketing information systems (SIP) is the key to achieving success. Amanah Multi Parts, a company that specializes in selling heavy equipment spare parts, will adopt SIP developed using PHP and MySQL to maximize their operational effectiveness. In this article, we will explain the role of marketing, the concept of marketing information systems, and the use of PHP and MySQL in the context of selling heavy equipment spare parts at Amanah Multi Parts.

Keywords : Marketing, Amanah Multi Parts, PHP, MySQL

Info Artikel :

Disubmit: 13 Juli 2023

Direview: 04 Agustus 2023

Diterima : 05 Oktober 2023

Copyright © 2024 – UPU Journal. All rights reserved.

1. PENDAHULUAN

Inovasi teknologi yang terus berkembang telah memberikan kemudahan bagi perusahaan melalui penerapan sistem berbasis komputerisasi. Banyak sektor industri mengadopsi solusi ini guna meningkatkan efisiensi operasional dan mencapai tingkat keteraturan yang optimal. Pastikan untuk mengutip sumber dengan tepat dan menghindari penyalinan tanpa atribusi saat menyampaikan informasi ini.

Amanah Multi Parts, yang berfokus pada penjualan sparepart alat berat, berencana untuk memperluas penjualannya ke platform *online*. Pemasaran saat ini terbatas pada promosi melalui *Facebook*, SMS, dan *word of mouth* karena keterbatasan sistem informasi yang sederhana. Tantangan utamanya adalah absennya sistem pemasaran *online*. Perusahaan berupaya mengatasi kekurangan tersebut dengan mengenalkan strategi *online* yang lebih efisien. Dalam situasi ini, pemasaran jarak jauh bisa menghadapi kendala ketika konsumen menginginkan akses langsung untuk melihat berbagai produk yang ditawarkan. Saat ini, kendala tersebut belum sepenuhnya teratasi dengan solusi *online*, dan proses pengontrolan produk belum sepenuhnya terkomputerisasi.

2. METODE

Metode yang penulis pakai untuk penelitian Tugas Akhir ini menggunakan sebagai berikut :

1. Observasi
Yaitu pengumpulan data dilakukan melalui observasi langsung ke Amanah Multi Parts.
2. Wawancara
Yaitu data dikumpulkan melalui wawancara langsung dengan pemilik Amanah Multi Parts.
3. Studi Pustaka
Yaitu mengumpulkan data penelitian, termasuk data pemasaran dan produk, melalui studi pustaka.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Analisa Masalah

Analisis masalah adalah proses dalam manajemen dan pemecahan masalah di mana suatu situasi atau permasalahan dipelajari secara mendalam untuk memahami sumber masalah, akar penyebabnya, dampaknya, dan faktor-faktor yang terlibat. Adapun permasalahan yang terdapat pada Amanah Multi Parts Adalah :

1. Perusahaan ini hanya mengandalkan media promosi seperti facebook, SMS dan referensi dari mulut ke mulut. Permasalahan ini menciptakan kendala dalam menjangkau calon pelanggan secara efisien.
2. Belum adanya sistem pemasaran online yang efisien untuk mengatasi permintaan pelanggan yang ingin melihat produk secara langsung, stok produk secara online dan pengelolaan stok dengan lebih baik.

a) Analisa Input

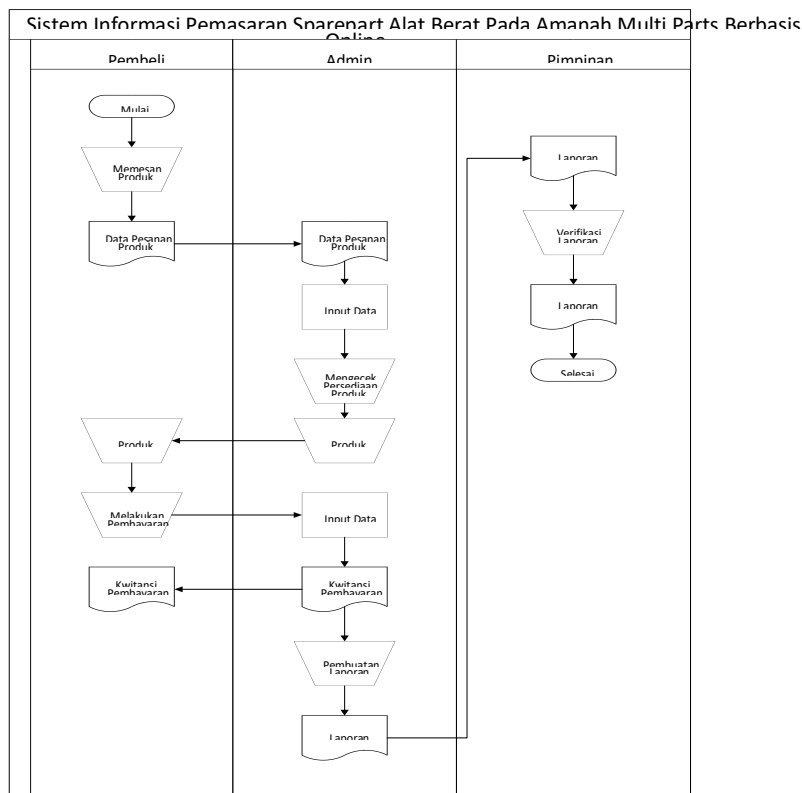
Analisa *input* merupakan pengamatan yang dilakukan untuk memasukkan data pelanggan dan data produk. Analisis *input* untuk rangkaian kerja pada kegiatan sistem ialah daftar pelanggan dan daftar produk yang disajikan dengan menggunakan *microsoft excel*

NAMA PRODUK	HARGA
KUBOTA(1A021-60017)ASSY SOLENOID GENUINE	1825000
KUBOTA(1A021-73013)ASSY THERMOSTAT GENUINE	500000
KUBOTA(1A091-12360)GASKET EX-MANIFOLD GENUINE	246000
KUBOTA(1A091-21050)ASSY PISTON RING GENUINE	600000
KUBOTA(1G790-03312)GASKET CYL HEAD GENUINE	750000
KUBOTA(15221-13153)SEAL, VALVE STEM GENUINE	55000
KUBOTA(15221-13280)CAP VALVE GENUINE	55000
KUBOTA(15521-43160)ELEMENT FILTER GENUINE	105500
KUBOTA(15521-43170)ELEMENT FUEL FILTER GENUINE	290000
KUBOTA(1BH10-32430)FILTER OIL, CARTRIDGE GENUINE	168000
KUBOTA(1BH166-43560)ELEMENT FUEL FILTER GENUINE	350000
KUBOTA(TC750-65180)DISC BRAKE GENUINE	1110000

Gambar 1. Data Produk

b) Analisa Proses

Analisis sistem merupakan langkah awal dalam pembuatan sistem, karena perancangan dan implementasi sistem tidak akan berhasil tanpa pemahaman yang baik tentang sistem yang sedang berjalan saat ini. Dalam konteks ini, kita akan melihat analisis sistem informasi pemasaran sparepart alat berat berbasis *online* di Amanah Multi Parts.



Gambar 2. Flow Of Document Pemasaran Sparepart Alat Berat

c) Analisa Output

Analisis output pada sistem yang berjalan di Amanah Multi Parts ialah laporan penjualan sparepart alat berat yang disajikan dengan menggunakan *microsoft excel* seperti pada gambar 3 berikut.

Laporan Penjualan

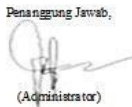
No.	Tanggal Selesai	Nama Pembeli	Nama Produk	Jumlah	Metode Pembayaran	Total Pembayaran
110	13 Agustus 2023	Surya Prarvira	KUBOTA(1A021-73013)ASSY THERMOSTAT GENUINE	1	BCA	500,000
111	13 Agustus 2023	Joko Suleman	KUBOTA(1A091-12360)GASKET EX-MANIFOLD GENUINE	1	BCA	750,000
112	20 Agustus 2023	Budi Jaka	KUBOTA(1G790-03312)GASKET CYL HEAD GENUINE	2	BCA	1,500,000
113	20 Agustus 2023	Slamet Sastro	KUBOTA(15221-13280)CAP VALVE GENUINE	5	BCA	275,000
114	22 Agustus 2023	Rudi Kurniawan	KUBOTA(HH166-43580)ELEMENT FUEL FILTER GENUINE	2	BCA	750,000
115	23 Agustus 2023	Sutrisno Sudirman	KUBOTA(15221-13153)SEAL VALVE STEM GENUINE	3	BCA	165,000
116	25 Agustus 2023	Sukiman Joko	KUBOTA(HH166-43580)ELEMENT FUEL FILTER GENUINE	3	BCA	1,050,000
117	27 Agustus 2023	Slamet Riyanto	KUBOTA(15221-13153)SEAL VALVE STEM GENUINE	1	BCA	55,000
Total Pembayaran						5,045,000

Diketahui Oleh,



(Bambang Prasetya SE)

Penanggung Jawab,

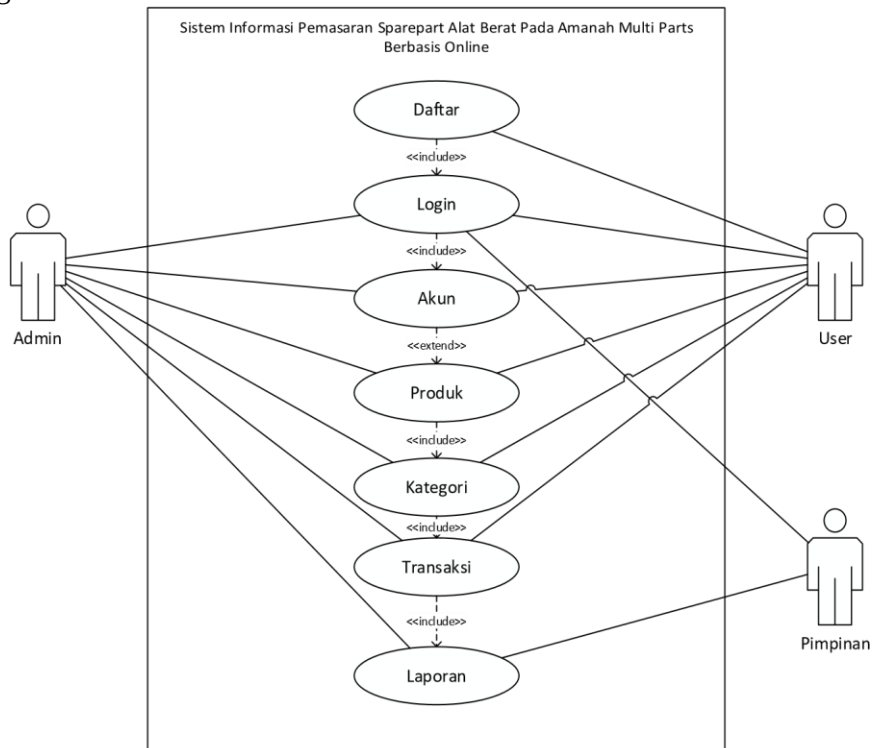


(Administrator)

Gambar 3. Laporan Pemasaran

B. UseCase Diagram Sistem

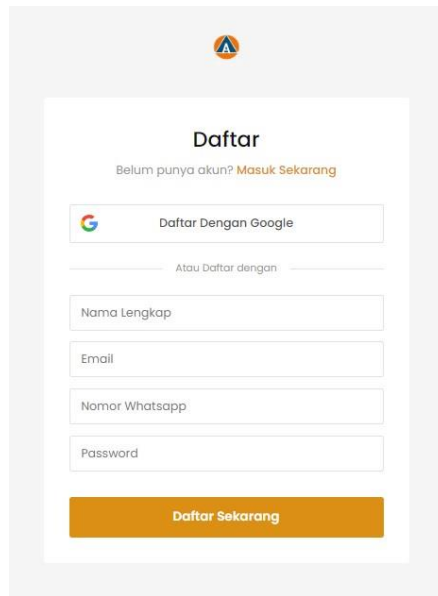
Untuk proses bisnis di sistem yang akan dirancang digambarkan dengan *usecase* diagram yang terdapat pada gambar 4 :



Gambar 4. UseCase Diagram Sistem

C. Desain Interface

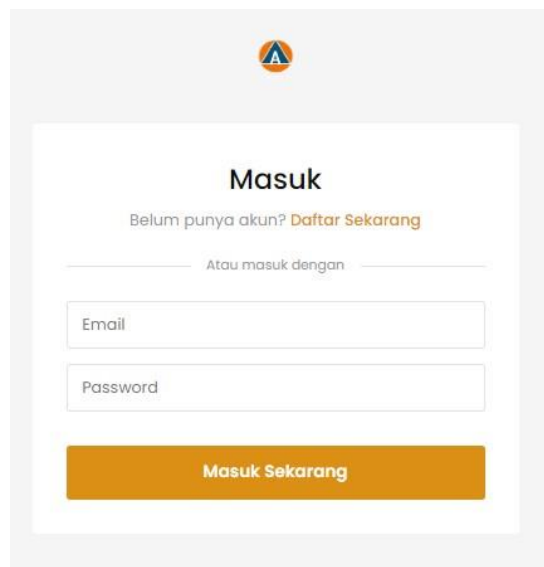
1. Tampilan *Form Input* Daftar



The screenshot displays a registration form titled "Daftar" with a logo at the top. Below the title, it says "Belum punya akun? [Masuk Sekarang](#)". There is a "Daftar Dengan Google" button with the Google logo. Below this, it says "Atau Daftar dengan". The form contains four input fields: "Nama Lengkap", "Email", "Nomor Whatsapp", and "Password". At the bottom is a large orange button labeled "Daftar Sekarang".

Gambar 5. Tampilan *Form Input* Daftar

2. Tampilan *Form Input* Login



The screenshot displays a login form titled "Masuk" with a logo at the top. Below the title, it says "Belum punya akun? [Daftar Sekarang](#)". There is a line with the text "Atau masuk dengan". Below this are two input fields: "Email" and "Password". At the bottom is a large orange button labeled "Masuk Sekarang".

Gambar 6. Tampilan *Form Input* Login

3. Tampilan *Form Output* Data Akun



dian

Dashboard

Produk

Kategori

Akun User

Banner Promo

Transaksi

Laporan

Pengaturan

Log Out

Akun User

Jumlah User

11 User

 Nanda Hasibuan nandahsb39@gmail.com	Nomor WA 083166870921	Tipe Daftar Website	Tipe Akun User	Waktu Daftar 2023-09-08 16:56:52	 
 Yayah Yayah@gmail.com	Nomor WA 087678926489	Tipe Daftar Website	Tipe Akun User	Waktu Daftar 2023-04-28 09:47:03	 
 Wanda dronsea7@gmail.com	Nomor WA 081586847282	Tipe Daftar Website	Tipe Akun User	Waktu Daftar 2023-04-27 07:31:02	 
 asyilla gamming asyillaag@gmail.com	Nomor WA 08987755585	Tipe Daftar Website	Tipe Akun User	Waktu Daftar 2023-04-27 07:18:56	 
 jajang jajangtengan@gmail.com	Nomor WA 08778585855	Tipe Daftar Website	Tipe Akun User	Waktu Daftar 2023-04-27 07:06:01	 
 jaka jaka@gmail.com	Nomor WA 021444777722	Tipe Daftar Website	Tipe Akun User	Waktu Daftar 2022-08-08 13:32:57	 

Gambar 7. Tampilan *Form Output* Data Akun

4. Tampilan *Form Output* Data Produk



dian

 Dashboard

 Produk

 Kategori

 Akun User

 Banner Promo

 Transaksi

 Laporan

 Pengaturan

 Log Out

Produk

Jumlah Produk4 Produk

Tambah Produk

	KUBOTA(TC750-65180)DISC BRAKE GENUINE Sparepart Suspensi dan Roda	Harga Rp 1.110.000	Berat 1000 G	Terjual 0	Total Stok 98		
	KUBOTA(1A091-12360)GASKET EX-MANIFOLD... Sparepart Mesin	Harga Rp 246.000	Berat 500 G	Terjual 0	Total Stok 100		
	KUBOTA(1A021-73013)ASSY THERMOSTAT GENUINE Sparepart Mesin	Harga Rp 500.000	Berat 500 G	Terjual 0	Total Stok 100		
	KUBOTA(1A021-60017)ASSY SOLENOID GENUINE Sparepart Mesin	Harga Rp 1.825.000	Berat 1500 G	Terjual 0	Total Stok 100		

Gambar 8. Tampilan *Form Output* Data Produk

5. Tampilan *Form Output* Data Kategori

dian

Dashboard

Produk

Kategori

Akun User

Banner Promo

Transaksi

Laporan

Pengaturan

Log Out

Kategori

Jumlah Kategori

2 Kategori

Tambah Kategori

Sparepart Mesin

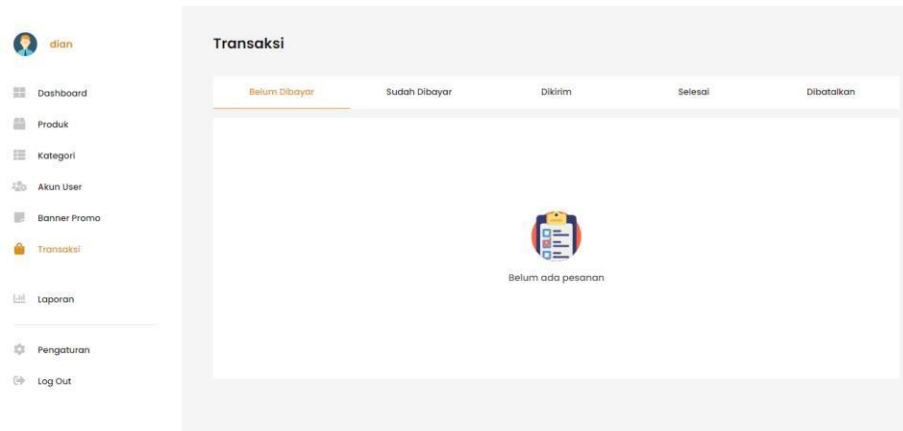
Jumlah Produk: 3

Sparepart Suspensi dan Roda

Jumlah Produk: 1

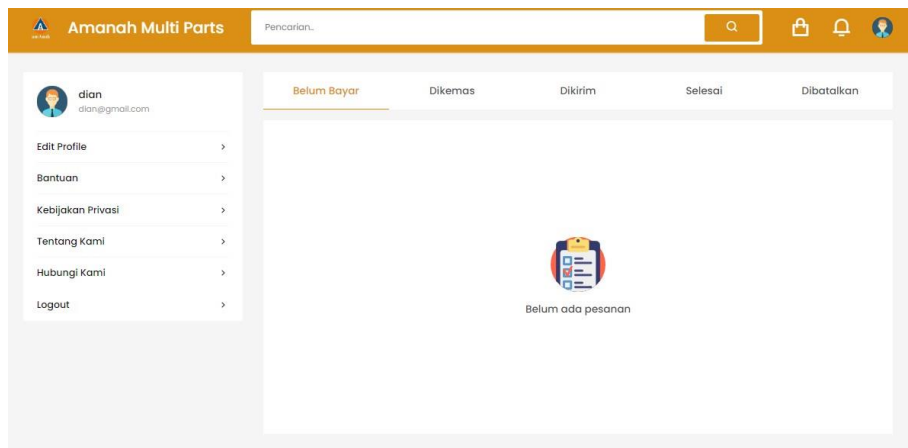
Gambar 9. Tampilan *Form Output* Data Kategori

6. Tampilan Transaksi Admin



Gambar 10. Tampilan Transaksi Admin

7. Tampilan Transaksi User



Gambar 11. Tampilan Transaksi User

8. Tampilan Transaksi User

9/11/23, 3:20 PM Cetak Laporan Transaksi Selesai

DATA TRANSAKSI PENJUALAN

Dari tanggal 2023-09-01 / Sampai tanggal 2023-09-30

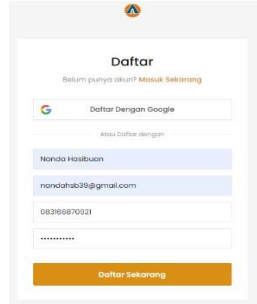
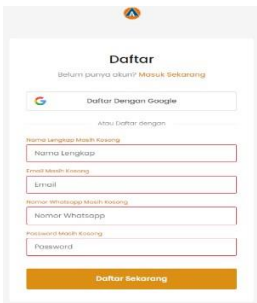
No. Pesanan	Tanggal Selesai	Nama Pembeli	Nama Produk	Jumlah	Metode Pembayaran	Status	Total Pembayaran
122	06-09-2023 17:14:36	Nanda Hasibuan	KUBOTA/TC750-65180/DISCRABRAKEGENUINE	1	BCA	Selesai	1110000
123	06-09-2023 17:25:11	dian	KUBOTA/TC750-65180/DISCRABRAKEGENUINE	1	BCA	Selesai	1110000

Diketahui Oleh:

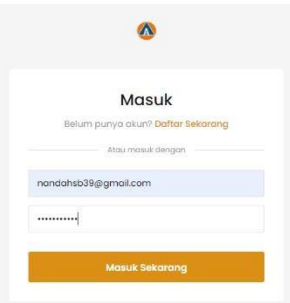
Gambar 12. Tampilan Laporan

D. Hasil Uji Coba Sistem

Tabel 2. Daftar

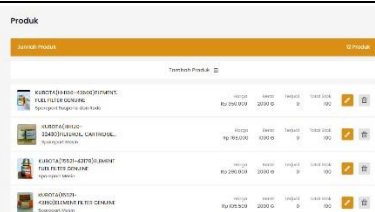
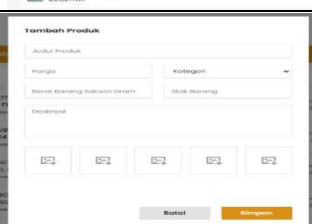
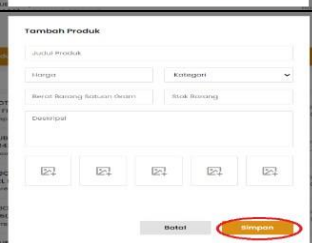
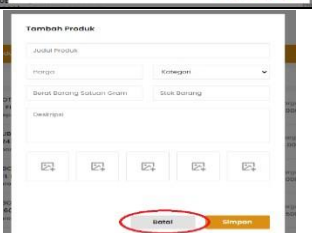
Data Input	Yang diinginkan	Analisis visual	Hasil
Nama Lengkap : Nanda Hasibuan Email : nandahsb39@gmail.com Nomor Whatsapp : 083166870921 Password : nandahsb123	Akan menyimpan data daftar di database		[√] diterima [] ditolak
Data Masih Kosong	Akan menampilkan <i>alert</i> data masih kosong		[√] Berhasil [] Gagal

Tabel 3. Data Login

Data Input	Yang diinginkan	Analisis visual	Hasil
Username : nandahsb39@gmail.com Password : nandahsb123	Menampilkan antarmuka utama yang dapat diakses		[√] Berhasil [] Gagal

Username dan Password kosong atau salah	Menampilkan pesan antarmuka "Username dan Password gagal"		[√] Berhasil [] Gagal
---	---	--	---------------------------

Tabel 4. Data Produk

Data Input	Yang diinginkan	Analisis visual	Hasil
Klik "Menu Produk"	Menampilkan data produk		[√] Berhasil [] Gagal
Klik Tombol Tambah Produk	Menampilkan produk baru		[√] Berhasil [] Gagal
Klik Simpan	Akan dapat menyimpan data produk ke dalam database		[√] Berhasil [] Gagal
Klik Batal	Akan menghapus data produk yang telah dimasukkan ke formulir produk baru.		[√] Berhasil [] Gagal
Klik Edit	Akan menampilkan data yang dipilih untuk di edit		[√] Berhasil [] Gagal
Klik Hapus	Menghapus data yang tersimpan		[√] Berhasil [] Gagal

Tabel 5. Data Kategori

Data Input	Yang diinginkan	Analisis visual	Hasil
Klik “Menu Kategori”	Menampilkan data kategori		[√] Berhasil [] Gagal
Klik Tombol Tambah Kategori	Menampilkan kategori baru		[√] Berhasil [] Gagal
Klik Simpan	Akan dapat menyimpan data kategori ke dalam database		[√] Berhasil [] Gagal
Klik Batal	Akan menghapus data produk yang telah dimasukkan ke formulir produk baru.		[√] Berhasil [] Gagal
Klik Edit	Akan menampilkan data yang dipilih untuk di edit		[√] Berhasil [] Gagal
Klik Hapus	Menghapus data yang tersimpan		[√] Berhasil [] Gagal

Tabel 6. Transaksi Admin

Data Input	Yang diinginkan	Analisis visual	Hasil
Klik “Menu Transaksi” pada Admin	Menampilkan data transaksi		[√] Berhasil [] Gagal
Klik Konfirmasi	Akan mengonfirmasi data transaksi di database		[√] Berhasil [] Gagal

Klik Kirim	Akan menampilkan resi pengiriman		[√] Berhasil [] Gagal
Klik Pesanan Sampai	Akan mengonfirmasikan pesanan telah sampai		[√] Berhasil [] Gagal

Tabel 7. Transaksi User

Data Input	Yang diinginkan	Analisis visual	Hasil
Klik “Menu Transaksi” pada User	Menampilkan data transaksi		[√] Berhasil [] Gagal
Klik Bayar	Menampilkan pembayaran		[√] Berhasil [] Gagal
Klik Nilai	Menampilkan penilaian produk		[√] Berhasil [] Gagal
Klik Cetak Nota	Menampilkan nota pesanan		[√] Berhasil [] Gagal

Tabel 8. Data Laporan

Data Input	Yang diinginkan	Analisis visual	Hasil
Klik “Menu Laporan”	Menampilkan form laporan		[√] Berhasil [] Gagal
Klik Tampilkan	Menampilkan data laporan sesuai tanggal		[√] Berhasil [] Gagal
Klik Cetak	Menampilkan cetak laporan		[√] Berhasil [] Gagal

4. KESIMPULAN

Kesimpulan dari Sistem Informasi Pemasaran *Sparepart* Alat Berat Pada Amanah Multi Parts Berbasis *Online* adalah sebagai berikut :

1. Dengan strategi pemasaran digital dan pemanfaatan media sosial, Amanah Multi Parts berhasil meningkatkan efisiensi dan efektivitas dalam menjangkau serta mengelola basis pelanggan secara lebih baik, mengatasi keterbatasan media promosi yang ada.
2. Melalui sistem pemasaran online yang efisien, Amanah Multi Parts berhasil mengatasi tantangan dalam memenuhi permintaan pelanggan dan mengelola stok produk secara lebih baik, sehingga memudahkan bagi pelanggan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih atas semua pihak termasuk Universitas Potensi Utama dalam membantu dan menerbitkan karya ilmiah ini.

REFERENSI

- [1] Dr. Sarman Sinaga, dkk. 2020. *Penyelesaian Masalah Bisnis dalam Transaksi Elektronik (E-Commerce)*, Ed 1. Yogyakarta: CV. Sentosa Deli Mandiri.
- [2] Citra Savitri and Flora Patricia Anggela (2020) ‘Pengaruh E-Promotion Dan Kualitas Produk Terhadap Minat Beli Konsumen Produk Di Pt. Xyz’, *Buana Ilmu*, 4(2), pp. 253–279. Available at: <https://doi.org/10.36805/bi.v4i2.1138>.
- [3] Hidayatullah, S. et al. (2020) ‘Peran Sistem Informasi Pemasaran, Kualitas Pelayanan dan Entrepreneurial marketing serta Kepuasan Terhadap Loyalitas Generasi Milenial Berkunjung ke Tempat Wisata’, *Jurnal Ilmiah Bisnis dan Ekonomi Asia*, 1 (1), pp. 74–83. Available at: <https://doi.org/10.32812/jibeka.v14i1.184>.
- [4] Irwan, A. A., Abubakar, H., & Suriani, S. (2022) ‘IMPLEMENTASI BAURAN PEMASARAN, KUALITAS PELAYANAN, DAN KOMITMEN KONSUMEN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PONSEL ANDROID DI KOTA MAKASSAR’, 4(2), pp. 200–207. Available at: <https://doi.org/10.35965/jbm.v4i2.1500>.
- [5] Tengku Firli Musfar, S.E.M.M. (2020) *Buku Ajar Manajemen Pemasaran : Bauran Pemasaran sebagai Materi Pokok dalam Manajemen Pemasaran*. Media Sains Indonesia.
- [6] Wahyuni, Y.S., Muttaqien, F. and Darmawan, K. (2020) ‘Pengaruh Bauran Pemasaran dan Citra Merek terhadap Loyalitas Pelanggan Rokok Surya di Kecamatan Jatiroto’, pp. 166–173
- [7] Wahyono, A. (2021a) ‘Analisis Pengaruh Produk, Harga, Tempat, Promosi Dan E-Quality Service Terhadap Keputusan Pembelian Di Zara Central Park Pada Masa Pandemic Covid-19’, *Jurnal Manajemen*, 5(2), pp. 41–52. Available at: <https://doi.org/10.54964/manajemen.v5i2.154>
- [8] Wahyono, A. (2021b) ‘Analisis Pengaruh Produk, Harga, Tempat, Promosi Dan E-Quality Service Terhadap Keputusan Pembelian Di Zara Central Park Pada Masa Pandemic Covid-19’, *Jurnal Manajemen*, 5(2), pp. 41–52. Available at: <https://doi.org/10.54964/manajemen.v5i2.154>
- [9] N. Yudi Arifin, “Perancangan Media Promosi Berbasis Web Dengan Metode Waterfall,” *Eng. Technol. Int. J.* Juli, vol. 2, no. 2, pp. 2714–755, 2020.
- [10] M. Usnaini, V. Yasin, and A. Z. Sianipar, “Perancangan sistem informasi inventarisasi aset berbasis web menggunakan metode waterfall,” *J. Manajemen Inform. Jayakarta*, vol. 1, no. 1, p. 36, 2021, doi: 10.52362/jmijayakarta.v1i1.415.
- [11] M. R. R. Martin Halomoan Lumbangaol, “Rancang Bangun Sistem Informasi Penjualan dan Penyewaan Properti Berbasis WEB Di Kota Batam,” *J. Comasie*, vol. 01, no. 03, pp. 83–92, 2020.
- [12] D. Damayanti, “Rancang Bangun Sistem Pengukuran Keselarasan Teknologi Dan Bisnis Untuk Proses Auditing,” *J. Tekno Kompak*, vol. 14, no. 2, p. 92, 2020, doi: 10.33365/jtk.v14i2.727.
- [13] Graviela, A. (2022). *Marketing Information System*.

- [14] Nurjamad, M. A., & Kusnawan, I. (2021). Pengaruh Sistem Informasi Pemasaran dan Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Pembelian Gas Elpiji pada PT. Pemuda Fajar Perkasa di Kodya Bandung. *Holistik Manajemen*, (1), 61-71.
- [15] Thabroni, G. (2022). Sistem Informasi Pemasaran: Pengertian, Tujuan, Jenis, Contoh, dsb.