

**Rancang Bangun Aplikasi *Monitoring Kinerja Salesman* Pada Bagian Penjualan Di CV.
MULTI USAHA MANADIRI**

Chandra ¹⁾ Siswo Martono ²⁾ Julianto Lemantara ³⁾

Program Studi/Jurusan Sistem Informasi
Institut Bisnis Dan Informatika Stikom Surabaya
Jl. Raya Kedung Baruk 98 Surabaya, 60298

Email : 1) 11410100262@stikom.edu, 2) Siswo@stikom.edu, 3) julianto@stikom.edu

Abstract:

Monitoring the performance of Salesman at the distributor company is one of the important factors to note the company, from the good performance of the salesman, the company can increase the target of selling. Not only the performance of salesmen, but the data storage customers also become important for companies distributor. Storage of data managed and controlled performance of salesmen and direct the sale corresponding region can increase the company's sales target But the process of monitoring the performance of salesmen, good data storage and directed sales to the salesman has not been applied to CV. Multi Usaha Mandiri resulting CV. Multi Usaha Mandiri can not meet sales targets. To fix these problem then make monitoring application performance salesman. This application can store customer data, direct the sale area in accordance with the sales of each customer and can monitor the performance of salesmen. With this application can help CV. Multi Usaha Mandiri in managing customer data, monitoring the performance of salesmen and direct the sale area according to sales reports.

Keywords: *Salesman, Monitoring, Application, performance*

CV. Multi Usaha Mandiri merupakan distributor sembako dan minuman kemasan yang melayani penjualan dalam partai besar maupun kecil khususnya di Surabaya, Sidoarjo dan Gresik. CV. MULTI USAHA MANDIRI berlokasi di Jalan Raya Lidah Kulon F-22 Surabaya dan berdiri sejak Juni 2009.

Bagian penjualan merupakan salah satu fungsi yang sangat dasar dalam pendistribusian barang karena berhubungan langsung dengan *customer*. Oleh karena itu, bagian ini juga dapat menjadi tolak ukur keberhasilan suatu perusahaan. Pada saat ini bagian penjualan memiliki 10 karyawan, 2 orang *sales canvas* dan 8 orang lagi *sales TO* (Taking Order). *Sales canvas* memiliki tugas khusus yaitu mencari *customer* baru di sekitar daerah Surabaya, sidoarjo, dan gersik. Sedangkan *sales TO* bertugas untuk mengantarkan barang-barang pesanan *customer* lama.

CV. Multi Usaha Mandiri memiliki 35 item yang didistribusikan, dengan keuntungan yang berbeda-beda dari masing-masing item, dan juga memiliki 26 hari kerja dalam sebulan untuk setiap karyawan, setiap karyawan memiliki 9 jam kerja perhari dari pukul 08.00-17.00. Dalam proses bisnisnya CV. Multi Usaha Mandiri memiliki kendala yang menghambat pelayanan,

karena belum adanya sistem informasi yang terintegrasi antar divisi dan dapat dikategorikan sebagai proses bisnis yang konvensional. Pada penjualan yaitu pelanggan memesan barang ke *sales canvas* kemudian *sales* memberikan catatan pesanan kepada admin, lalu admin membuat nota penjualan rangkap dua. Satu lembar diserahkan ke gudang untuk dicek apakah masih ada stok barang tersebut dan satu lembar lagi diarsipkan, CV. Multi Usaha Mandiri juga memiliki *sales TO* yang secara khusus menangani *customer* lama, tugas dari *sales TO* adalah untuk mengantar pesanan barang *customer*, menawarkan barang dan mengambil order *customer* lama, pada saat *sales TO* mengantar barang ke *customer*, *sales TO* juga membawa barang yang lebih untuk di tawarkan ke *customer* lain.

CV. Multi Usaha Mandiri melakukan penjualan barang di tiga kota berbeda yaitu Surabaya, Sidoarjo dan Gersik, dan masing masing kota memiliki daerah-daerah yang luas. Dari setiap daerah-daerah di ke 3 kota tersebut, terdapat daerah yang memiliki banyak pesanan dan daerah yang kurang melakukan pesanan. Pencatatan penjualan pada CV. Multi Usaha Mandiri masih dilakukan secara manual dan belum memiliki data *customer*. Sehingga bagian

penjualan cukup kesulitan untuk menentukan daerah yang melakukan banyak pesanan dan daerah yang kurang melakukan pesanan. Dampaknya *salesman* pada bagian penjualan melakukan distribusi barang secara acak yang mengakibatkan salah satu faktor *salesman* tidak dapat memenuhi target penjualan, jika *salesman* tidak dapat memenuhi target penjualan selama 3 bulan akan dilakukan PHK (Pemutusan Hubungan Kerja). faktor lainnya *salesman* tidak dapat memenuhi target penjualan adalah karena kurangnya pengawasan terhadap kinerja *salesman*. Oleh karena itu salah satu solusinya adalah memonitoring kinerja salesman, dengan kriteria sebagai berikut :

1. History hari kerja karyawan selama sebulan
2. History Penjualan perhari
3. History Item apa saja yang paling banyak di jual

Selain itu perlu dilakukan pula pemetaan pesanan tiap daerah sesuai dengan jumlah *customer* yang ada di daerah tersebut. Agar bagian penjualan dapat mengevaluasi daerah mana saja yang banyak melakukan pesanan dan daerah yang kurang melakukan pesanan. Sehingga dengan solusi tersebut perusahaan dapat menyelesaikan masalah utamanya yaitu tidak tercapainya target penjualan.

METODE PENELITIAN

Analisis dan perancangan sistem aplikasi *monitoring* kinerja *salesman* pada CV. Multi usaha Mandiri ini menggunakan model *System Development Life Cycle (SDLC)* ini biasa disebut juga dengan model *waterfall* atau disebut juga *classic life cycle*. Adapun Tahapan yang di lakukan dalam rancang bangun aplikasi *monitoring* ini adalah :

a. Analisis Kebutuhan Sistem

Dari analisis kebutuhan yang telah dikerjakan, dapat diketahui kebutuhan sistem adalah sebagai berikut :

1. Dalam proses transaksi pesanan, dibutuhkan data customer, data salesman, barang yang di jual, dan tanggal pesanan.
2. Adanya aplikasi yang dapat menghasilkan hasil kinerja salesman sesuai dengan penilaian yang sudah ditentukan oleh perusahaan.

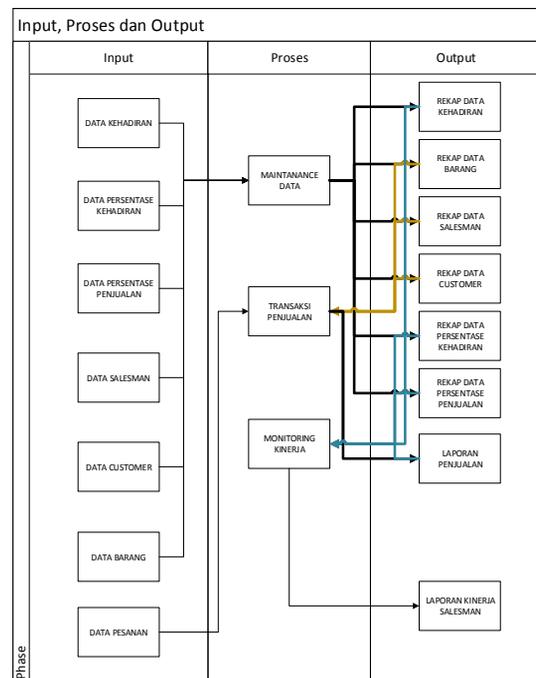
3. Adanya aplikasi yang dapat menghasilkan informasi detail penjualan percustomer, perdaerah dan per*salesman*.

b. Perancangan sistem

Setelah tahap analisis kebutuhan sistem, selanjutnya adalah tahap perancangan sistem. Tahap ini dimaksudkan untuk menggambarkan alur *input*, proses, dan *output* dari sistem yang akan dibuat, *system flow*, diagram jenjang, *data flow diagram (DFD)*, *entity relationship diagram (ERD)*, struktur tabel, dan desain *input output*. Berikut model perancangan sistem yang digunakan :

Input, Proses dan Outout

Blok diagram menggambarkan tentang *input* yang di perlukan, proses yang di lakukan, dan *output* oleh aplikasi *Monitoring* kinerja *salesman* pada bagian penjualan di CV. Multi Usaha Mandiri. Blok Diagram aplikasi *Monitoring* kinerja *salesman* pada bagian penjualan dapat dilihat pada Gambar



Gambar 1 Input, Proses Dan Output

Input :

1. Data Kehadiran
Data Absensi adalah input yang diperlukan dalam melakukan maintenance data dan juga data yang

- diperlukan dalam menilai kinerja *salesman*.
2. Data Barang
Data Barang meliputi nama barang, harga barang dan keuntungan barang, data barang diperlukan untuk melakukan proses transaksi penjualan.
 3. Data Persentase Kehadiran
Data Persentase Kehadiran meliputi nilai minimal, nilai maximal dan besar persentase.
 4. Data Persentase Penjualan
Data Persentase Penjualan meliputi nilai minimal, nilai maximal dan besar persentase.
 5. Data *Salesman*
Data *Salesman* meliputi nama *salesman*, tanggal lahir *salesman*, alamat *salesman* dan kontak *salesman*, data *salesman* di perlukan sebagai input dalam proses transaksi penjualan
 6. Data *Customer*
Data *customer* meliputi nama *customer*, alamat, kota daerah dan kontak *customer*, data *customer* di perlukan sebagai salah satu input dalam proses transaksi penjualan.
 7. Data Pesanan
Data pesanan meliputi id pesanan, nama, kota, daerah *customer* yang diambil dari data *customer*, nama *salesman* dan data barang pesanan, data *salesman* di perluka sebagai input dalam menjalankan proses transaksi penjualan.

Proses :

1. *Maintanance* Data
Maintanance data adalah proses yang meliputi *insert* dan *update* data master pada aplikasi ini. Proses *maintenance* data yang terjadi adalah *maintenance* terhadap keseluruhan data yaitu data barang, *salesman*, *customer*, kota, daerah, kehadiran, persentase kehadiran dan persentase penjualan. Proses *update* yang terjadi adalah *edit* data, jika terjadi kesalahan terhadap data, aplikasi mampu melakukan *edit* data dan mengupdate ke *database* yang sudah tersedia sebelumnya.
2. Transaksi Penjualan
Transaksi penjualan merupakan proses penting dalam aplikasi ini dari *inputan* data barang, *customer*, *salesman* dan

pesanan dapat dihasilkan *output* untuk melakukan monitoring kinerja *salesman* dan juga ouput untuk detail laporan penjualan, berikut adalah penjelasan dari proses penjualan dimulai dari *customer* melakukan pemesanan barang pada *salesman*, kemudian sales memberi catatan pemesanan kepada *admin*. *Admin* melakukan pengecekan data *customer* apakah sebelumnya pernah melakukan pemesanan di CV. Multi Usaha Mandiri, setelah itu *admin* melakukan pencatatan pemesanan, menyimpan data penjualan tersebut dan membuat faktur penjualan serta surat jalan.

3. *Monitoring* Kinerja

Monitoring Kinerja adalah proses yang menghasilkan data keseluruhan penjualan yang telah di lakukan *salesman* dimana dalam laporan ini menunjukkan barang apa saja yang dijual *salesman*, output monitoring ini juga dapat menghasilkan data penjualan daerah dalam laporan ini manunjukkan daerah mana saja yang data penjualannya terbesar dan terkecil, dan output lainnya adalah laporan hasil kinerja karyawan, yang target dan penilaiannya sudah ditentukan oleh perusahaan, yaitu 26 hari kehadiran / bulan dan pencapaian target penjualan sebesar Rp. 250 juta / bulan.

Tabel 1 Bobot Penilaian

Nilai Kehadiran	Nilai Penjualan	Total Penilaian
50%	50%	100%

gan perhitungan Total Penilaian = (Nilai kehadiran x Presentase kehadiran) + (Nilai penjualan x Presntase penjualan), dapat menghasilkan total penilaian kinerja *salesman*.

Output :

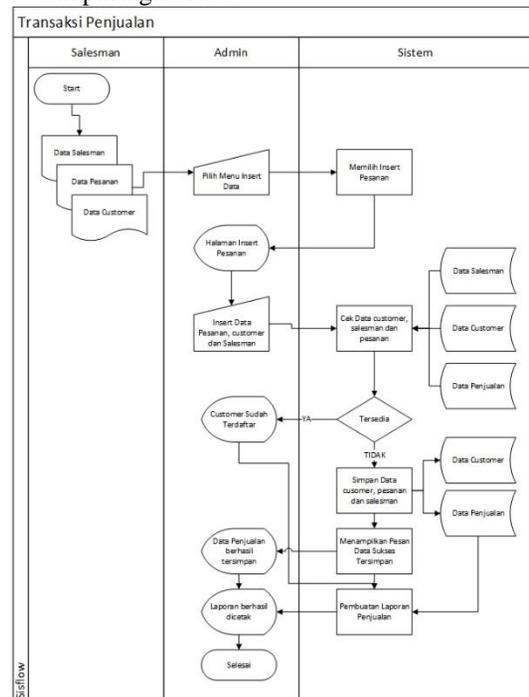
1. Rekap Data Kehadiran
Rekap absensi ini menunjukkan data kehadiran *salesman* yang mempunyai keterangan hadir dan tidak hadir.
2. Rekap Data Barang
Rekap Data Barang ini menunjukkan rekapan keseluruhan data barang.

3. Rekap Data *Salesman*
Rekap Data *Salesman* ini menunjukkan rekapan keseluruhan data *salesman*.
 4. Rekap Data *Customer*
Rekap Data *Customer* ini menunjukkan rekapan keseluruhan data *customer*
 5. Rekap Data persentase kehadiran
Rekap Data persentase kehadiran ini menunjukkan nilai *minimal* kehadiran, nilai *maximal* kehadiran dan bobot persentase kehadiran.
 6. Rekap Data persentase penjualan
Rekap Data persentase penjualan ini menunjukkan nilai *minimal* penjualan, nilai *maximal* penjualan dan bobot persentase penjualan.
7. Laporan Penjualan
Laporan penjualan ini menghasilkan data-data penjualan yang telah direkap dan telah didetailkan dalam tiga laporan yaitu
- a. Laporan Penjualan (*Percustomer*)
Laporan penjualan ini menunjukkan laporan pemesanan dari masing-masing *customer*, dari laporan ini dapat diketahui total pemesanan barang dari masing-masing *customer* dan juga barang yang paling banyak dipesan oleh *customer*.
 - b. Laporan Penjualan (*Persalesman*)
Laporan penjualan ini penunjukkan penjualan dari masing-masing *salesman*, dari laporan ini dapat diketahui barang apa saja yang paling sering dijual oleh *salesman* dan menunjukkan *history* kehadiran *salesman*.
 - c. Laporan Penjualan (*Perdaerah*)
Pada laporan penjualan ini menunjukkan laporan penjualan dari masing-masing dalam laporan ini dapat diketahui *customer* mana saja yang melakukan pemesanan pada daerah tersebut dan barang apa saja yang paling banyak terjual di daerah tersebut.

Dalam laporan kinerja ini selain menunjukkan keseluruhan kinerja *salesman* dalam laporan ini juga menunjukkan hasil total barang dan total penjualan(Rp) yang telah di kerjakan *salesman*

System Flow
Transaksi Penjualan

System Flow Transaksi penjualan merupakan alur sistem yang menjelaskan pengelolaan proses transaksi penjualan dari inputan hingga menjadi *output* laporan penjualan. Alur sistem transaksi penjualan dapat dilihat pada gambar 2

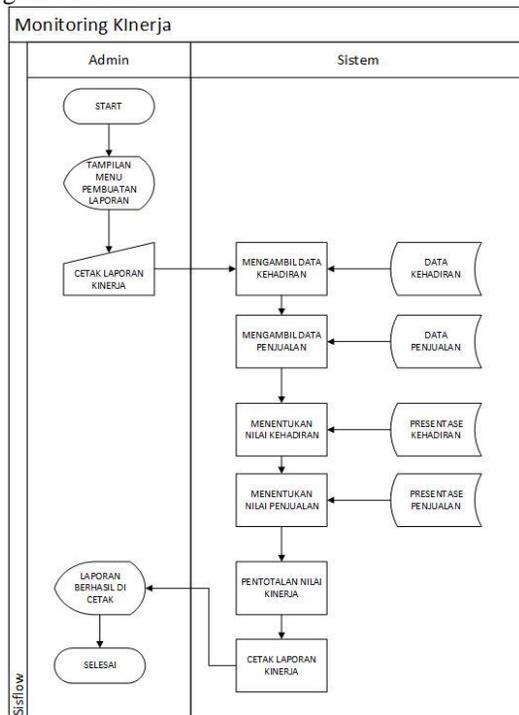


Gambar 2 *System Flow* Transaksi Penjualan

8. Laporan Hasil Kinerja *salesman*

Monitoring Kinerja

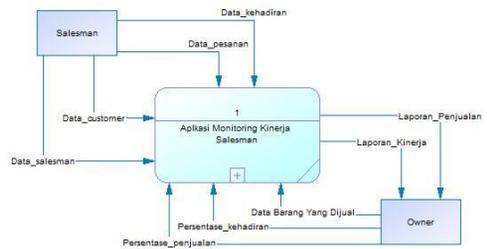
System Flow Monitoring Kinerja merupakan alur sistem yang menjelaskan pengelolaan proses *monitoring* dari inputan hingga menjadi *output* laporan kinerja. Alur sistem *monitoring* kinerja dapat dilihat pada gambar 3



Gambar 3 *System Flow Monitoring Kinerja*

Context Diagram

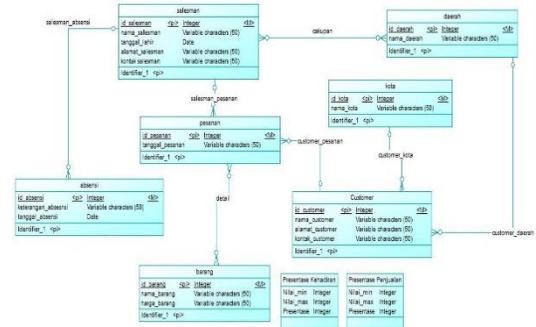
Diagram ini merupakan tahapan awal dari pembuatan DFD level 0 dan level 1. Pada diagram ini digambarkan aliran data dan entitas yang terlibat. Entitas yang terlibat adalah admin dan owner. Context diagram dapat dilihat pada gambar 4.



Gambar 4. Context Diagram

Conceptual Data Model (CDM)

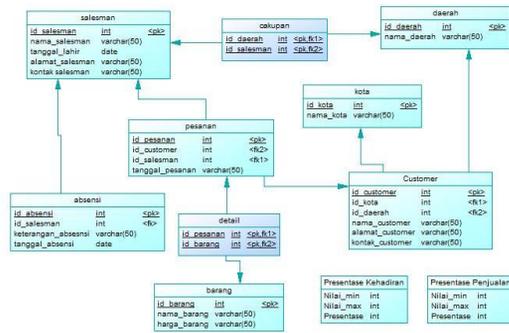
CDM merupakan konsep awal dari entitas yang akan menjadi tabel dalam database. Dalam desain CDM terdapat 9 entitas yang saling berhubungan satu sama lain, yaitu table salesman, daerah, kota, customer, barang, pesanan, absensi. *Conceptual data model* dapat dilihat pada gambar 5.



Gambar 5 *Conceptual Data Model*

Physical Data Model (PDM)

PDM merupakan hasil dari pembuatan CDM, dimana PDM merupakan bentuk fisik dari CDM. Dalam desain PDM terdapat 11 tabel yang saling berhubungan satu sama lain. Ada 2 tabel baru yang muncul pada PDM dai hasil relasi *many to many* yaitu table cakupan dan detail. *Physical Data Model* dapat dilihat pada gambar 6.



Gambar 6 Physical Data Model

Laporan detail penjualan per-salesman, adalah hasil tampilan dari hasil penjualan dari masing-masing salesman, laporan detail penjualan per-salesman dapat dilihat pada gambar 6.

Laporan Detail Penjualan Persalesman
CV. Multi Usaha Mandiri

Nama Salesman doddy
Periode Awal 2016-07-01
Periode Akhir 2016-07-31

Id Pesanan	Tanggal Pesanan	Nama Barang	Jumlah Barang	Keuntungan Barang
PSN-03	2016-07-03	Teh Rio	20	15
PSN-03	2016-07-03	Teh Pucuk	20	8
PSN-06	2016-07-04	Teh Pucuk	30	8

Kehadiran

Tanggal Absensi	Keterangan
2016-07-01	Hadir
2016-07-02	Hadir
2016-07-03	Hadir

Gambar 6 Laporan Detail Penjualan (per-Salesman)

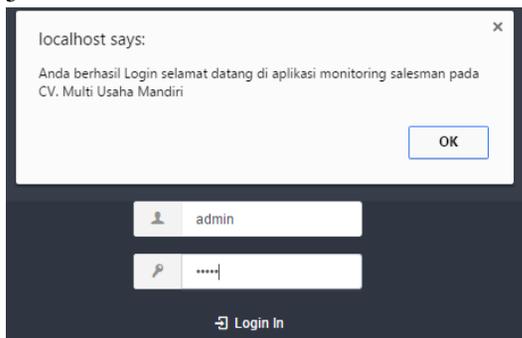
HASIL DAN PEMBAHASAN

Untuk mengatasi permasalahan tersebut, dapat dibuat aplikasi monitoring kinerja salesman yang menjadi solusibagi permasalahan yang dihadapi CV. Multi Usaha Mandiri.

Berikut tampilan dari aplikasi :

Halaman Login

Halaman Login adalah tampilan dari fungsi login, fungsi login pada aplikasi ini hanya memiliki satu user yaitu admin, pada gambar 9 menampilkan user berhasil melakukan fungsi login. Halaman login dapat dilihat pada gambar 5



Gambar 5 form login

Laporan Detail Penjualan (per-Salesman)

Laporan Detail Penjualan (per-Daerah)

Laporan detail penjualan per-daerah, adalah hasil tampilan dari hasil penjualan dari masing-masing daerah, laporan detail penjualan per-daerah dapat dilihat pada gambar 7.

Laporan Penjualan Perdaerah
CV. Multi Usaha Mandiri

Nama Daerah Surabaya Timur
Periode Awal 2016-07-01
Periode Akhir 2016-07-31

Total Penjualan barang

Nama Barang	Total Penjualan barang (kardus)
Teh Pucuk	30
Teh Rio	20

Total Pembelian Customer

Nama Customer	Total Pembelian barang (kardus)
Toko A	50

Detail Penjualan

Id Pesanan	Tanggal Pesanan	Nama Customer	Nama Barang	Jumlah Barang
PSN-02	2016-07-02	Toko A	Teh Pucuk	20
PSN-02	2016-07-02	Toko A	Teh Rio	10
PSN-04	2016-07-03	Toko A	Teh Rio	10
PSN-04	2016-07-03	Toko A	Teh Pucuk	10

Gambar 7 Laporan Detail Penjualan (per-Daerah)

Laporan Detail Penjualan (Per-Customer)

Laporan detail penjualan per-*customer*, adalah hasil tampilan dari hasil penjualan dari masing-masing *customer*, laporan detail penjualan per-*customer* dapat dilihat pada gambar 8.

Laporan Detail Penjualan Percustomer
CV. Multi Usaha Mandiri

Nama Customer Toko A

Periode Awal 2016-07-01

Periode Akhir 2016-07-31

Detail Pembelian Barang

Tanggal Pesanan	Nama Barang	Jumlah Barang
2016-07-02	Teh Pucuk	20
2016-07-02	Teh Rio	10
2016-07-03	Teh Pucuk	10
2016-07-03	Teh Rio	10

Total Pembelian Barang

Nama Barang	Jumlah Barang
Teh Pucuk	30
Teh Rio	20

Gambar 8 Laporan Detail Penjualan (per-*customer*)

Berdasarkan proses analisis, perancangan, implementasi dan pengujian pada aplikasi Monitoring kinerja salesman pada bagian penjualan di CV. Multi Usaha Mandiri, maka dapat di ambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Dengan adanya aplikasi ini proses monitoring kinerja salesman dapat terpenuhi karena dalam salah satu fungsi cetak aplikasi yaitu cetak laporan kinerja *salesman* dapat menampilkan hasil penilaian kinerja salesman, total penjualan dari masing-masing *salesman*, jumlah penjualan barang dari masing-masing *salesman*.
2. Aplikasi dapat menghasilkan laporan penjualan (perdaerah, per*customer*, per*salesman*) dalam periode tertentu.

RUJUKAN

Pressman, R. S. (2001). *Rekayasa Perangkat Lunak: Pendekatan Praktisi, Edisi Ke 1*. Yogyakarta: Andi

Laporan Kinerja Salesman

Laporan kinerja *Salesman*, dalam laporan kinerja ini selain menunjukkan penilaian keseluruhan kinerja *salesman* dalam laporan ini juga menunjukkan hasil total barang dan total penjualan(Rp) yang telah di kerjakan salesman. Laporan kinerja *salesman* ini dapat dilihat pada gambar 9

Laporan Kinerja Salesman
CV. Multi Usaha Mandiri

Periode Awal 2016-07-01

Periode Akhir 2016-07-31

Penilaian Kinerja

Nama Salesman	Total Kehadiran (50%)	Total Penjualan (50%)	Total Penilaian (0-100)
Agus	40	50	90
doddy	20	50	70
Apri	35	10	45
Anton	35	5	40
Markus	30	5	35
Matus	15	5	20

Total Penjualan

Nama Salesman	Total Penjualan (Rp)
doddy	359270000
Agus	288250000
Apri	54500000
Matus	33370000
Anton	31360000
Markus	27050000

Gambar 9 Laporan Kinerja *Salesman*

KESIMPULAN