

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

by Chandra Agatra

FILE	CANDRA_AGATRA.DOCX (1.2M)		
TIME SUBMITTED	15-JUL-2016 03:16PM	WORD COUNT	1613
SUBMISSION ID	689747769	CHARACTER COUNT	11914

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

Keywords:

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 5 Mei 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 Gresik. 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 mengantarkan pesanan barang customer, menawarkan barang dan mengambil order customer lama, pada saat sales TO mengantarkan 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 Gresik, 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 utmanya yaitu tidak tercapainya target penjualan.

METODE PENELITIAN

2

Menurut Jogiyanto Hartono (2006:9) pengolahan adalah proses data yang diolah melalui suatu model menjadi informasi, penerima kemudian menerima informasi tersebut, membuat suatu keputusan dan melakukan tindakan, yang berarti menghasilkan suatu tindakan yang lain yang akan membuat sejumlah data kembali. Data tersebut akan dtangkap sebagai input, diproses kembali lewat suatu model dan seterusnya membentuk suatu siklus. Siklus ini disebut juga dengan siklus pengolahan data (data processing cycles).

Kinerja berasal dari kata *job performance* atau *actual performance* yang berarti prestasi kerja atau prestasi sesungguhnya yang dicapai oleh seseorang. Pengertian kinerja (prestasi kerja) adalah hasil kerja secara kualitas

dan kuantitas yang dicapai oleh seorang pegawai dalam melaksanakan fungsinya sesuai dengan tanggung jawab yang diberikan kepadanya. *Performance* atau kinerja merupakan hasil atau keluaran dari suatu proses (Nurlaila, 2010:71).

Menurut Kendall (2006: 11) siklus hidup pengembangan sistem adalah pendekatan melalui beberapa tahap untuk menganalisa dan merancang sistem dimana sistem tersebut telah dikembangkan dengan sangat baik melalui penggunaan siklus kegiatan penganalisis dan pemakai secara spesifik.

Menurut Soendoro (2004: 104) tahap-tahap dalam siklus hidup pengembangan sistem meliputi:

- a. Tahap perancangan (*Planning*)
- b. Tahap analisis (*Analysis*)
- c. Tahap rancangan (*Design*)
- d. Tahap penerapan (*Implementation*)
- e. Tahap penggunaan (*Use*)

Blok Diagram

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 Blok Diagram

Input :

1. Data Absensi Karyawan
2. Data Barang
3. Data Salesman
4. Data Customer
5. Data Pesanan

Proses :

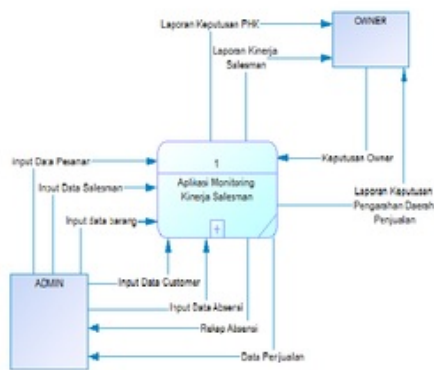
1. Maintanance Absesni
2. Transakis Penjualan
3. Monitoring Kinerja
4. Seleksi Kinerja *Salesman*

Output :

1. Rekap Absesnsi Karyawan
2. Laporan Penjualan (*Percustomer*)
3. Laproan Penjualan (*Persalesman*)
4. Laporan Penjualan (*Perdaerah*)
5. Laporan Hasil Kinerja *salesman*
6. Laporan Pengarahan Penjualan
7. Laporan PHK Salesman

Context Diagram

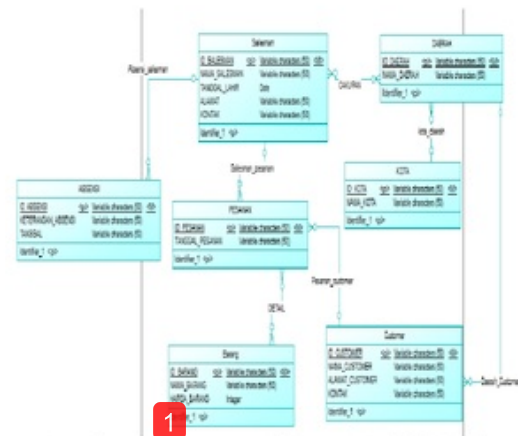
Diagram ini merupakan tahapan awal dari pembuatan DFD level 0 dan level 1. Pada diagram ini digambarkan aliran data dan entitas yang terlibat. Entitas yang terlibat adalah admin dan owner.



Gambar 2. Context Diagram

Conceptual Data Model (CDM)

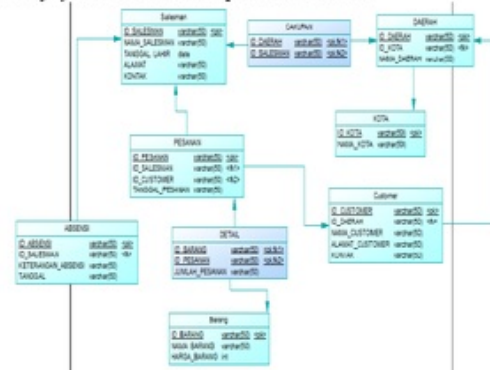
CDM merupakan konsep awal dari entitas yang akan menjadi tabel dalam database. Dalam desain CDM terdapat 7 entitas yang saling berhubungan satu sama lain, yaitu table salesman, daerah, kota, customer, barang, pesanan, absesnsi.



Gambar 3. Conceptual Data Model (CDM)

Physical Data Model (PDM)

PDM merupakan hasil dari pembuatan CDM, dimana PDM merupakan bentuk fisik dari CDM. Dalam desain PDM terdapat 9 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.



Gambar 4. Physical Data Model(PDM)

System Flow**A. Mengelola Data Master**

Untuk dapat berjalan sistem harus memiliki data master yang sudah dimasukkan ke dalam *database*. Data master ini terdiri dari jenis pengguna, media, jenis, kategori, sub kategori, ukuran, hari libur, paket dan informasi.

A.1 Master Data Absensi

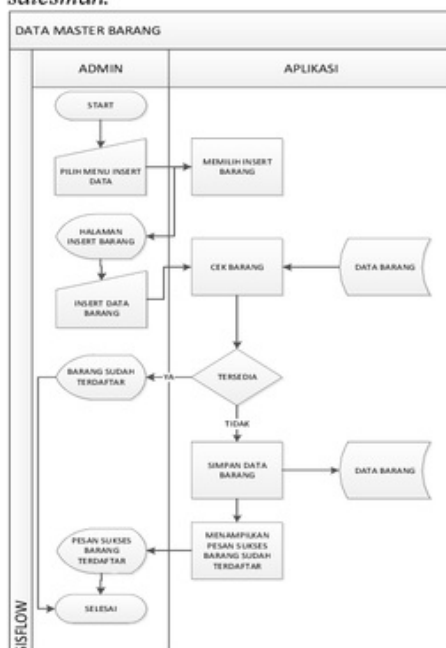
Data master absesnsi dibutuhkan sebagai data kehadiran karyawan untuk setiap harinya, dan juga dibutuhkan sbagai data untuk menghasilkan rekap data kehadiran karyawan.



Gambar 5. Master data absensi

A.2 Master Data Barang

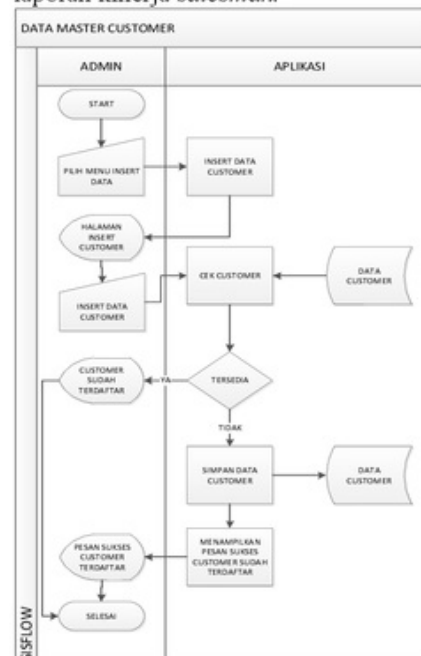
Data master barang di butuhkan untuk menghasilkan data barang yang dibutuhkan sebagai pendukung terbentuknya laporan kinerja *salesman*.



Gambar 6. Data Master Barang

A.3 Master Data Customer

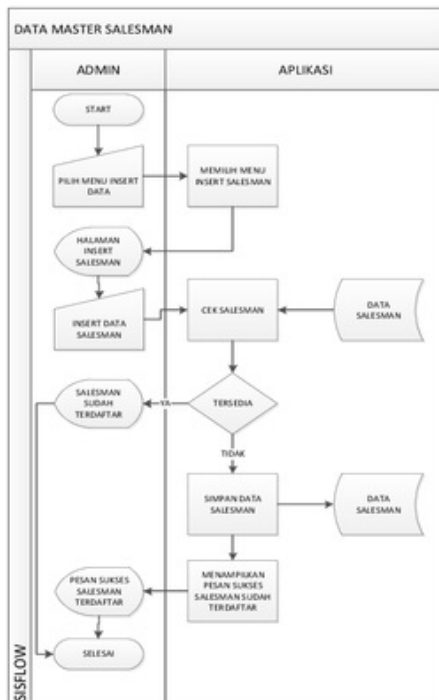
Data master *customer* di butuhkan untuk menghasilkan data *customer* yang dibutuhkan sebagai pendukung terbentuknya laporan kinerja *salesman*.



Gambar 7. Master data customer

A.4 Master Data Salesman

Data master *salesman* di butuhkan untuk menghasilkan data *salesman* yang dibutuhkan sebagai pendukung terbentuknya laporan kinerja *salesman*.

Gambar 8. Master data *salesman*

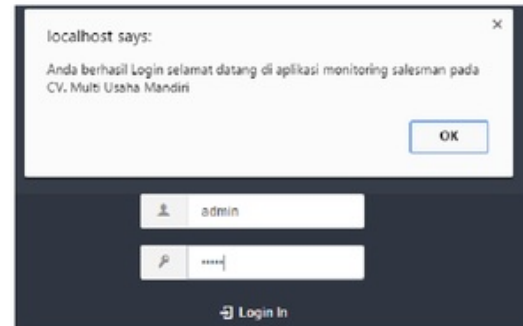
A.5 Master Data Pesanan

Data master pesanan di butuhkan untuk menghasilkan data pesanan yang dibutuhkan sebagai pendukung terbentuknya laporan kinerja *salesman*



Gambar 9 Master data pesanan

HASIL PEMBAHASAN

Gambar 10 *form login*

Gambar 10 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*.



Gambar 11 Insert barang berhasil

Gambar 11 adalah tampilan dari fungsi insert barang. Terdapat 2 *table* pada *form insert* barang yaitu nama barang dan harga barang, *form insert* barang ini berguna untuk mengisi master data barang

Gambar 12 *form insert Salesman*

Gambar 12 adalah tampilan dari fungsi insert salesman, *form insert* salesman berguna untuk mengisi, *update* dan menampilkan data *salesman*

Gambar 13 form insert kota

Gambar 13 adalah tampilan dari fungsi insert kota, *form insert* kota berguna untuk mengisi, mengupdate dan menampilkan data kota

Gambar 14 form insert daerah

Gambar 14 adalah tampilan dari fungsi insert daerah, *form insert* daerah berguna untuk mengisi, mengupdate dan menampilkan data daerah

KESIMPULAN

Berdasarkan proses analisis, perancangan, implementasi dan pengujian pada aplikasi Monitoring kinerja salesman pada 7. gian penjualan di CV. Multi Usaha Mandiri, maka dapat di ambil kesimpulan sebagai berikut

1. Aplikasi dapat menghasilkan laporan penjualan (perdaerah, percustomer, persalesman) dalam periode tertentu
2. Dengan menggunakan aplikasi ini owner dapat mengetahui kinerja salesman dalam medistribusikan barang.

SARAN

Adapun saran yang dapat diberikan pada peneliti berikutnya adalah :

1. Aplikasi ini dapat di kembangkan menjadi sistem informasi pembelian dan penjualan.
2. Aplikasi ini juga dapat di kembangkan menjadi apikasi penggajian dengan manambahkan fungsi tertentu pada database.

RUJUKAN

- 6 Herlambang, Soendoro, dan Tanuwijaya, Haryanto. 2004. *Sistem informasi : konsep,*

teknologi dan manajemen. Yogyakarta: Graha Ilmu

Jogiyanto, H. Tono, 2006, *Analisis & Desain Sistem Informasi : Pendekatan Terstruktur Teori dan Praktek Aplikasi Bisnis,* Andi Offset, Yogyakarta

Kendall, K. E., Kendall, J.E., 2006, *Analisis dan Perancangan Sistem Edisi ke-5,* Indeks, Jakarta

Nurlaila, 2010. *Manajemen Sumber Daya Manusia 1.* Ternate: Penerbit Lepkhair

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

ORIGINALITY REPORT

20%

SIMILARITY INDEX

18%

INTERNET SOURCES

0%

PUBLICATIONS

16%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1

Submitted to STIKOM Surabaya

Student Paper

8%

2

aa-udien.blogspot.com

Internet Source

3%

3

www.kajianpustaka.com

Internet Source

3%

4

sir.stikom.edu

Internet Source

2%

5

jurnal.stikom.edu

Internet Source

2%

6

ppta.stikom.edu

Internet Source

1%

7

sc-blog.com

Internet Source

<1%

EXCLUDE QUOTES OFF

EXCLUDE MATCHES OFF

EXCLUDE
BIBLIOGRAPHY OFF