

RANCANG BANGUN SISTEM INFORMASI OPERASIONAL SALESMAN BERBASIS ANDROID PADA CV. DWI STAR

by Tri Evania Sugito

FILE	JURNAL_MAKALAH_11410100076.DOCX (535.97K)		
TIME SUBMITTED	17-MAY-2016 02:56PM	WORD COUNT	2448
SUBMISSION ID	675189341	CHARACTER COUNT	17166

RANCANG BANGUN SISTEM INFORMASI OPERASIONAL SALESMAN BERBASIS ANDROID PADA CV. DWI STAR

Tri Evania Sugito¹⁾ Tan Amelia²⁾ Teguh Sutanto³⁾

S1 / Jurusan Sistem Informasi

Institut Bisnis dan Informatika STIKOM Surabaya

Jl. Raya Kedung Baruk 98 Surabaya, 60298

Email: 1) ev4nj4@gmail.com, 2) neli@stikom.edu, 3) teguh@stikom.edu

Abstract: CV. Dwi Star is a company engaged in the field of importers of stationery, such as a stapler, perforator, cash box, stick note, display book, tape dispenser, glue, binders swing clip, calculator, and others. Stationery has various brands, such as Eagle, Phoenix, Pronto, Retype, Fastener, Bofa, Nashua, Pentel, and others. The goods were shipped from abroad, with prices following the dollar exchange rate, so that the sales price is uncertain (unstable). Is currently marketing the product on the company's CV. Dwi Star conducted by a salesman. Salesman has a dual role in his work, that salesman not only did the ordering of products but also offer the products, finding new customers, and collect debts.

Salesman will going around in various area in Indonesia (except Papua). The process of roving salesman in one area takes one week to three weeks. In the process, salesmen will offer their products by bringing a catalog that contains information on products. The goods list (catalogs) are placed in a folder with the current total of about 49 sheets containing dozens of products types and kinds of this product does not include the same number but different product types, sizes, and colors. Salesman also perform the billing process to customers who still had debt. List of the bill will be created manually by the enterprise admin. Salesman collect the debt from the customer and the customer can pay off the debt in three ways, namely transfer, demand deposits, and cash. Confirmation of payment is only be completed by a salesman and a customer, and then salesmen will confirm it to the current company admin after the salesman back to the company. It creates opportunities to cheat by the salesman.

In connection with these problems, it is proposed Operational Information System Design Based Salesman Android that can be taken anywhere. Android-based operational applications salesman is devoted to help the salesman operational performance. The salesman operational applications provide useful product information to assist in the search speed of goods and prices thats up to date, can order the products, the addition of new customers, and displays a list of customer billing sent by e-mail to admin.

Keywords: Information systems, Salesman, Android

CV. Dwi Star merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang importir barang alat tulis kantor (ATK), seperti *stapler*, *perforator*, *cash box*, *stick note*, *display book*, *tape dispenser*, *glue*, *map swing clip*, *calculator*, dan lain-lain. Alat tulis kantor ini memiliki berbagai merk, seperti Eagle, Phoenix, Pronto, Retype, Fastener, Bofa, Nashua, Pentel, dan lain-lain. Barang-barang tersebut dikirim dari luar negeri dengan harga yang mengikuti kurs dollar, sehingga harga penjualan tidak pasti (tidak stabil). Saat ini pemasaran produk pada perusahaan CV. Dwi Star dilakukan oleh *salesman*. Menurut Rahardjo (2011), *salesman* merupakan kepribadian yang pandai mempengaruhi orang lain dengan kata lain *salesman* harus mampu menggerakkan pelanggan untuk setuju membeli produk/jasa yang ditawarkannya. Sedangkan *salesman* pada perusahaan CV. Dwi Star memiliki peran ganda dalam pekerjaannya, yaitu *salesman* tidak hanya melakukan

pengorderan produk tetapi juga menawarkan produk, mencari pelanggan baru, dan menagih hutang.

Salesman akan berkeliling di berbagai daerah di Indonesia (kecuali Papua). Proses keliling *salesman* dalam satu daerah memakan waktu satu minggu hingga tiga minggu. Dalam kelilingannya *salesman* akan menawarkan produknya dengan membawa sebuah katalog yang berisikan informasi produk. Daftar barang (katalog) tersebut ditempatkan pada map dengan total saat ini 49 lembar. Dalam kenyataannya *salesman* CV. Dwi Star sering mengalami kesulitan dalam mengingat dan dalam pencarian nama, harga, merk, dan spesifikasi produk, karena produk yang dimiliki CV. Dwi Star sekitar puluhan jenis produk dan puluhan jenis produk ini belum mencakup jumlah produk yang sama tetapi berbeda tipe, ukuran, dan warna. Perusahaan juga harus selalu memperbarui daftar harga produk, pergantian harga ini mengikuti kurs dollar dan tergantung oleh kebijakan perusahaan. Harga jual

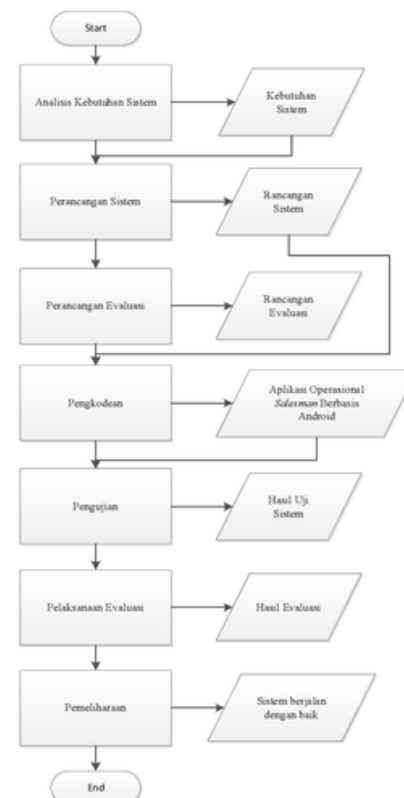
yang tidak pasti inilah yang membuat admin perusahaan harus selalu memberitahukan kepada *salesman* bahwa terdapat perubahan harga produk. Karena jika *salesman* salah memberikan harga barang, maka akan mengakibatkan kekecewaan pelanggan. *Salesman* CV. Dwi Star juga melakukan *sales order* (pemesanan barang) pelanggan ke perusahaan. *Salesman* akan menelepon admin perusahaan untuk melakukan pemesanan barang pelanggan. Proses komunikasi via telepon ini membutuhkan biaya yang cukup mahal, sedangkan seorang *salesman* tidak hanya melayani 1 pelanggan dalam sehari, tetapi dapat melayani hingga lebih dari 3 pelanggan dan proses pemesanan produk menjadi rumit karena *salesman* harus mencatat nama produk sesuai dengan spesifikasinya, nama pelanggan, dan jumlah produk yang dipesan. Kemudian yang terakhir seorang *salesman* akan melakukan proses penagihan kepada pelanggan yang masih memiliki tunggakan. Daftar tagihan akan dicetak dan disiapkan oleh admin perusahaan sebelum *salesman* tersebut keliling kota/pulau. Tidak adanya konfirmasi langsung antara pelanggan dengan admin perusahaan mengenai bagaimana cara pembayaran yang dilakukan. Karena konfirmasi yang didapat saat penagihan hanya dilakukan oleh pelanggan dengan *salesman*. Proses konfirmasi kepada admin perusahaan akan dilakukan jika *salesman* telah menghubungi admin pada saat kembali ke perusahaan, barulah admin perusahaan mengkonfirmasi ke pelanggan. Akan tetapi hal tersebut mengakibatkan adanya peluang kecurangan yang kapan saja dapat dilakukan oleh *salesman*.

Berkaitan dengan permasalahan tersebut, maka diusulkan Rancang Bangun Sistem Informasi Operasional *Salesman* Berbasis Android yang dapat dibawa kemana saja. Menurut widjono (2007), operasional merupakan pedoman untuk melakukan suatu pekerjaan tertentu dengan mengacu pada target yang diinginkan, dengan kata lain operasional ini dapat dikatakan sebagai kerja atau kinerja. Jadi aplikasi *salesman* berbasis android ini lebih dikhususkan untuk membantu kinerja *salesman* dalam menawarkan produk, pemesanan produk, penambahan pelanggan baru, dan daftar penagihan. Aplikasi ini terdapat sisi sistem informasi yang dibutuhkan oleh *salesman* untuk mengambil keputusan mengenai harga produk yang diberikan kepada pelanggan tanpa perlu bertanya kembali kepada admin perusahaan, memberikan keputusan untuk dapat melakukan pemesanan saat itu juga, tanpa perlu mengumpulkan pemesanan dalam kurun waktu tertentu, dan memberikan keputusan untuk melakukan penagihan kepada pelanggan mana dengan jumlah tagihannya. Jadi aplikasi operasional *salesman* ini akan memberikan informasi produk

yang berguna untuk membantu dalam kecepatan pencarian barang dan harga barang yang *up to date*, aplikasi *salesman* ini dapat melakukan pemesanan produk dengan mengirimkan via *e-mail* ke admin perusahaan yang berguna untuk mempermudah interaksi *salesman*, admin, dan pelanggan, dan aplikasi *salesman* dapat menambah data pelanggan baru, serta menampilkan daftar penagihan pelanggan beserta status tagihan.

METODE

Langkah-langkah yang dilakukan untuk melakukan penelitian ini adalah sebagai berikut:



Gambar 1. Langkah-Langkah Penelitian

2

Analisis Kebutuhan Sistem

Analisis kebutuhan sistem adalah menganalisis kebutuhan pengguna dari sisi sistem. Analisis kebutuhan sistem didapatkan dari mengidentifikasi masalah. Sebelum menganalisis kebutuhan sistem, berikut adalah masalah dan dampak yang ditimbulkan:

Tabel 1. Permasalahan dan Dampak

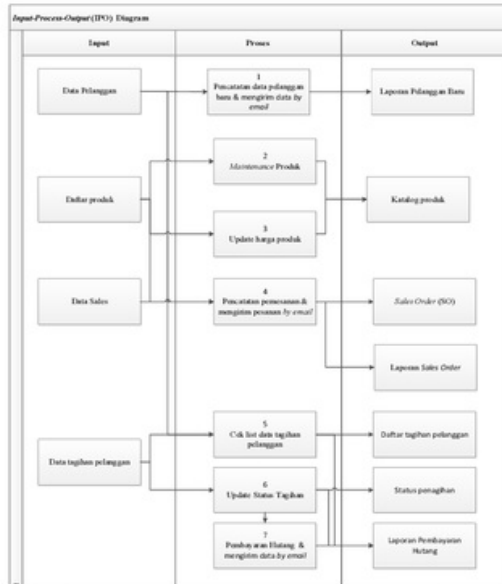
Permasalahan	Dampak
<i>Salesman</i> tidak dapat memastikan harga produk yang sudah tertera pada katalog, karena harga produk yang tertera pada katalog sewaktu-waktu dapat berubah.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Membuat admin perusahaan harus selalu memberitahukan kepada <i>salesman</i> bahwa terdapat perubahan harga produk. 2. Membuat admin perusahaan harus selalu mengganti halaman katalog yang telah diperbarui harganya. 3. Membuat biaya tambahan (biaya komunikasi, biaya cetak). 4. Membuat pelanggan kecewa dengan harga yang sewaktu-waktu dapat berubah.
Ada 2 cara yang dilakukan <i>salesman</i> dalam melakukan pemesanan produk: <ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Salesman</i> melakukan pemesanan saat itu juga dengan menghubungi (via telepon) admin perusahaan. 2. <i>Salesman</i> mengumpulkan pemesanan dalam kurun waktu tertentu (saat <i>salesman</i> kembali ke perusahaan). 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Membuat proses pemesanan produk menjadi rumit karena <i>salesman</i> harus mencatat nama produk sesuai dengan spesifikasinya, nama pelanggan, dan jumlah produk yang dipesan. 2. Membuat proses pengiriman produk (oderan pelanggan) tertunda, karena <i>salesman</i> tidak langsung memberikan pemesanan produk tersebut kepada admin perusahaan melainkan <i>salesman</i> mengumpulkan pemesanan produk terlebih dahulu. 3. Membutuhkan biaya untuk melakukan proses komunikasi. Sedangkan seorang <i>salesman</i> tidak hanya melayani 1 pelanggan dalam sehari, tetapi dapat melayani hingga lebih dari 3 pelanggan.
<i>Salesman</i> harus mencatat data pelanggan baru dan <i>salesman</i> harus menghubungi admin perusahaan bahwa terdapat pelanggan baru yang ingin memesan produk saat proses keliling.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Membuat proses pemesanan produk tertunda, karena harus menunggu <i>salesman</i> menghubungi admin perusahaan bahwa ada pelanggan baru yang ingin bergabung menjadi pelanggan CV. Dwi Star. 2. Membuat biaya tambahan dalam berkomunikasi.

Permasalahan	Dampak
Admin perusahaan harus menghubungi <i>salesman</i> jika terdapat penambahan tagihan pelanggan.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Membuat biaya tambahan dalam berkomunikasi. 2. Membuat kinerja dari <i>salesman</i> tidak efisien, karena <i>salesman</i> harus kembali ke wilayah tertentu untuk melakukan penagihan.

Dengan adanya permasalahan dan dampak yang ada maka dibuatlah aplikasi mengenai operasional *salesman* yang berguna untuk membantu kinerja dari *salesman* sendiri. Adapun analisis kebutuhan sistem *salesman* adalah sebagai berikut:

Tabel 2. Analisis Kebutuhan Sistem

Analisis Kebutuhan Sistem	Data	Penjelasan
Informasi katalog produk	Data produk	Katalog produk dibutuhkan untuk membantu <i>salesman</i> dalam menawarkan produk dan <i>salesman</i> membutuhkan kepastian harga yang <i>up to date</i> pada katalog produk. Harga yang <i>up to date</i> ini berguna untuk membantu <i>salesman</i> dapat mengambil keputusan mengenai harga produk yang diberikan kepada pelanggan tanpa perlu bertanya kembali kepada admin perusahaan
Informasi pembuatan <i>sales order</i>	Data produk Data Pelanggan	Berguna untuk membantu <i>salesman</i> dapat melakukan pemesanan saat itu juga, tanpa perlu mengumpulkan pemesanan dalam kurun waktu tertentu
Informasi pelanggan baru	Data pelanggan baru	Berguna untuk membantu <i>salesman</i> dalam memproses pemesanan produk yang dilakukan oleh pelanggan baru saat itu juga.
Informasi penagihan hutang	Data tagihan Data	Berguna untuk membantu <i>salesman</i> dalam melakukan



Gambar 3. Input-Process-Output (IPO) Diagram

Pengkodean

Menurut Pangera (2005), sistem operasi merupakan perantara antara pengguna mesin dengan perangkat keras yang dimiliki mesin tersebut. Sedangkan tugas dari operasi sistem menurut Valen (2009) adalah melakukan manajemen global terhadap perangkat keras, mengatur jalan dan memberikan layanan dasar untuk *software* aplikasi yang dijalankan. aplikasi operasional *salesman* dibuat menjadi dua bagian, yaitu aplikasi penghubung berbasis *desktop* yang digunakan oleh admin perusahaan dan aplikasi berbasis android. Aplikasi penghubung berbasis *desktop* ini berguna untuk mengoperasikan fungsi master dan menyiapkan *database* untuk dikirim melalui *email* kepada *salesman*. Sedangkan aplikasi operasional *salesman* ditujukan kepada *salesman* sendiri. Menurut Nazruddin H (2014) android merupakan platform mobile masa depan pertama yang melingkupi tiga hal yaitu lengk⁷ terbuka, dan bebas. Android sendiri merupakan sistem operasi untuk perangkat mobile yang pengembangannya d⁹mpin oleh Google (Hidayat,2011) dan android ini bersifat *open source* yang dikembangkan berdasarkan kernel Linux.

Evaluasi

Evaluasi merupakan kegiatan untuk menguji coba aplikasi, khususnya menguji coba aplikasi operasional *salesman* berbasis android. Uji coba aplikasi operasional *salesman* berbasis android ini akan menguji setiap *input* yang dilakukan dari setiap kejadian dan dapat menghasilkan *output* yang

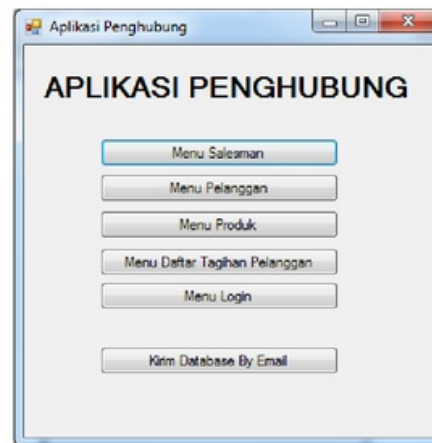
diharapkan. Uji coba ini menggunakan metode *black box testing*.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dari hasil evaluasi yang dilakukan terhadap pengujian aplikasi operasi⁶ *salesman* berbasis android yang telah dibuat telah berjalan sesuai dengan tujuan yang diharapkan. Sedangkan keluaran yang dihasilkan berupa laporan informasi *sales order*, penambahan pelanggan baru, dan pembayaran hutang dapat memberikan informasi kepada *salesman*. Sedangkan aplikasi penghubung berbasis *desktop* dapat membantu admin perusahaan dalam menyiapkan data yang diperlukan oleh *salesman*.

Tampilan Aplikasi Penghubung Berbasis Desktop

Aplikasi penghubung berbasis *desktop* ini digunakan oleh admin perusahaan untuk mengoperasikan fungsi master dan menyiapkan *database* untuk dikirim melalui *email* kepada *salesman*. Berikut adalah tampilannya:



Gambar 4. Aplikasi Penghubung Berbasis Desktop

Tampilan Aplikasi Operasional Salesman Berbasis Android

Aplikasi operasional *salesman* berbasis android ini ditujukan kepada *salesman* yang berguna untuk mengoperasikan fungsi transaksi. Setiap data pada *sales order*, penambahan data pelanggan baru, dan pembayaran hutang akan dikirimkan kepada admin perusahaan melalui *email*. Berikut adalah tampilan utama menu *salesman*:



Gambar 5. Tampilan Menu Utama Salesman

5

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan yang dapat diambil dari Rancang Bangun Sistem Informasi Operasional Salesman Berbasis Android adalah sebagai berikut:

1. Rancang Bangun Sistem Informasi Operasional Salesman Berbasis Android ini dapat membantu kinerja dari salesman di lapangan.
2. Aplikasi penghubung berbasis desktop ini dapat membantu proses pensinkronisasi database sehingga dapat memanfaatkan database lama perusahaan.
3. Aplikasi penghubung berbasis desktop ini juga dapat membuat daftar tagihan pelanggan, sehingga dapat membantu kinerja salesman.
4. Informasi operasional salesman pada aplikasi operasional salesman berbasis android dapat membantu salesman dengan memberikan informasi sales order, proses pembayaran, dan penambahan pelanggan baru dengan mudah.

8

Adapun saran yang dapat diberikan untuk pengembangan sistem yang lebih baik lagi dalam hal:

1. Dapat mengembangkan aplikasi operasional salesman dengan menambahkan fitur *Global Positioning System (GPS) tracking*, sehingga owner perusahaan dapat mengetahui lokasi salesman berada.
2. Dapat mengembangkan aplikasi operasional salesman dengan menambahkan fitur tanda tangan digital untuk memverifikasi pembelian barang atau sales order dan untuk memverifikasi pembayaran pelanggan.

2

DAFTAR PUSTAKA

- Fatta, H. A. (2007). *Analisis dan Perancangan Sistem Informasi untuk Keunggulan Bersaing Perusahaan dan Organisasi Modern*. Yogyakarta: ANDI.
- Hidayat, wicak dan Sudarma S. (2011). *Buku Pintar Komputer, Laptop, Netbook & Tablet*. Jakarta: Media Kita.
- Nazruddin H, Safaat. (2014). *Android-Pemrograman Aplikasi Mobile Smartphone dan Tablet PC Berbasis Android*. Bandung: Informatika Bandung.
- Pangera, Abas Ali M.Kom dan Ariyus, Dony. (2005). *Sistem Operasi*. Yogyakarta: Andi Offset.
- Rahardjo, I. L. (2011). *The Secrets Of Bad Sales*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.
- Valen, S. (2009). *Superman IT-Jagoan Komputer & Koneksi*. Jakarta: Gagas Media.

RANCANG BANGUN SISTEM INFORMASI OPERASIONAL SALESMAN BERBASIS ANDROID PADA CV. DWI STAR

ORIGINALITY REPORT

9%

SIMILARITY INDEX

6%

INTERNET SOURCES

1%

PUBLICATIONS

6%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	Submitted to STIKOM Surabaya Student Paper	5%
2	repository.amikom.ac.id Internet Source	1%
3	haryo-bhirowo.web.ugm.ac.id Internet Source	1%
4	ti.ukdw.ac.id Internet Source	<1%
5	lppm.stikesubudiyah.ac.id Internet Source	<1%
6	ppta.stikom.edu Internet Source	<1%
7	widuri.raharja.info Internet Source	<1%
8	repository.usu.ac.id Internet Source	<1%
9	www.syamsunnahri.com	

EXCLUDE QUOTES OFF

EXCLUDE MATCHES OFF

EXCLUDE
BIBLIOGRAPHY OFF