



Technomedia Journal

iLearning Journal Center (iJC)



Desain Prototype Sales Report Online Menggunakan Konsep Smart Application Pada PT Evergreen Sentosa

Indri Handayani¹
Qurotul Aini²
Citra Yulian Kristanti³

Universitas Raharja, Tangerang, Indonesia

E-mail: indri@raharja.info¹; aini@raharja.info²; citra.yulian@raharja.info³

ABSTRAK

Perkembangan teknologi saat ini berkembang begitu pesat, terutama dalam bidang industri. Persaingan dalam dunia industri semakin ketat sehingga perusahaan pun akan selalu berusaha agar terus menjadi yang pertama dalam memuaskan konsumen dan konsumen tidak beralih ke yang lain. Sistem informasi laporan penjualan sangat dibutuhkan oleh perusahaan untuk mengetahui rekapitulasi penjualan setiap saat, perkembangan penjualan dapat dipantau setiap saat dan metode input yang masih manual dapat dilakukan secara terkomputerisasi agar tidak terjadi banyak kesalahan. Rekapitulasi penjualan pada PT. Evergreen Sentosa di Tangerang sebelumnya menggunakan pembukuan dan di input menggunakan Microsoft Excel 2007. Tujuan utama penelitian yang dilakukan oleh penulis ialah membantu pihak Perusahaan dalam rekapitulasi penjualan agar tidak terjadi banyak kesalahan, mengubah sistem yang masih dilakukan secara manual menjadi terkomputerisasi secara online dengan menggunakan metode antara lain: melakukan observasi secara langsung, melakukan wawancara langsung dengan stakeholder, mempelajari data yang di berikan dari PT. Evergreen Sentosa di Tangerang, dan metode kepustakaan dilakukan dengan mencari informasi-informasi tambahan dari berbagai buku yang diperoleh, dianalisis dalam bentuk Unified Modeling Language (UML) dengan menggunakan software visual paradigm 6.4 dan dibuat rancangan usulan sesuai keinginan stakeholder. Dari hasil observasi yang dilakukan oleh penulis maka penulis mendapatkan hasil atau kesimpulan bahwa sistem informasi laporan penjualan bermanfaat bagi Perusahaan

Kata Kunci : Laporan Penjualan, PT. Evergreen Sentosa, UML

ABSTRACT

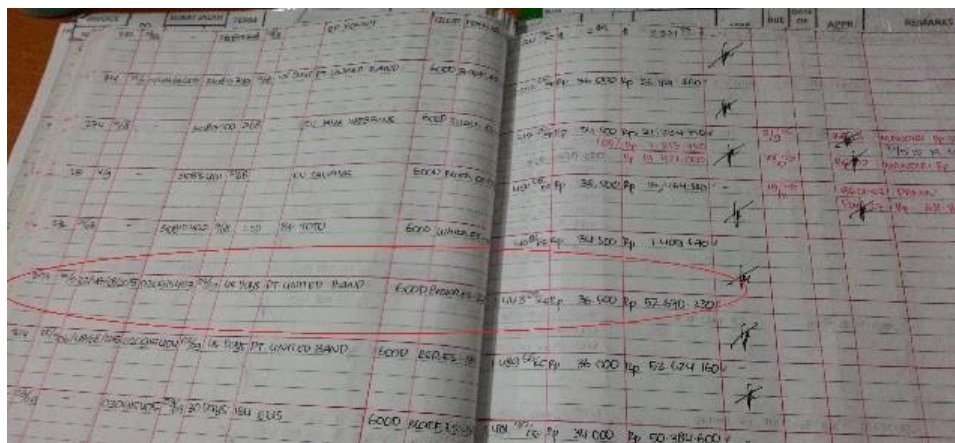
The development of today technology evolving so rapidly, especially in industry. Competition in the industry is getting tighter so that the company will always strive to continue to be first in satisfying consumers and that consumers do not switch to another. Information systems sales report is needed by the company to know at any time the sales summary, sales growth can be

monitored at any time and are still manually input method can be done in computerized to avoid many mistakes. Recapitulation of sales at PT. Evergreen Sentosa in Tangerang previously used in the bookkeeping and input using Microsoft Excel 2007. The main purpose of the research conducted by the authors is to assist the Company in the sales summary in order to avoid many mistakes, change a system that is still done manually into a computerized online by using the Other: direct observation, conducting interviews with stakeholders, studying the data that has been given from PT. Evergreen Sentosa in Tangerang, and the method of literature done by seeking additional information from a variety of books obtained, analyzed in the form of the Unified Modeling Language (UML) using visual software design paradigm 6.4 and made proposals as you wish stakeholders. From the observations made by the author, the authors obtain results or conclusions that the information system sales reports beneficial to the Company.

Keywords: Companies, Information Systems, Customer Relationship Management

PENDAHULUAN

Teknologi informasi dan komunikasi di era Saat ini Ilmu Pengetahuan dan Teknologi berkembang dengan sangat pesat. Dan seiring dengan perkembangan zaman yang sangat pesat sehingga tidak menutup kemungkinan berpengaruh pada pola kehidupan manusia yang semakin maju, terutama pada hal perindustrian kian lama kian mengalami persaingan dalam memuaskan pelanggan. Semakin padatnya aktifitas di kehidupan zaman modern ini, maka tidak dipungkiri lagi membuat keterbatasan dalam setiap hal kehidupan sehari - hari. Misalnya dalam perindustrian ialah keterbatasan waktu untuk melakukan aktifitas menginput data secara manual yang begitu banyak dan sering sekali terjadi kesalahan data, tentu saja itu semua terjadi karena faktor pekerja (manusia) yang tidak teliti dan sistem yang belum dapat memenuhi kebutuhan, seperti yang diperlihatkan pada gambar berikut ini.



Gambar 1. Laporan Penjualan pada Buku

Pada sistem yang berjalan tersebut setelah admin penjualan menginput sales report lalu disimpan pada sebuah flashdisk lalu diberikan ke manager marketing untuk di cek kembali. Admin penjualan setiap harinya menulis sales report pada buku penjualan untuk dilaporkan kepada owner, karena owner ingin mengetahui hasil penjualan.

Dengan perkembangan teknologi saat ini, semua orang saling berusaha untuk membuat suatu sistem informasi yang dapat digunakan untuk membantu mempermudah pekerjaan manusia. Dengan adanya perkembangan zaman inilah, maka setiap perusahaan ingin mengubah sistem yang membuat pekerjaan lama atau lambat menjadi sistem yang cepat dan akurat.

PERMASALAHAN

Berdasarkan observasi yang penulis lakukan pada PT Evergreen Sentosa ditemukan masih banyak masalah yang terjadi. Masalah yang terjadi ialah sistem yang berjalan sering terjadi kesalahan data dan sales report tidak dapat dipantau oleh owner setiap saat .

Untuk mempermudah pekerjaan dan untuk mengurangi tingkat kesalahan yang terjadi baik dari faktor pekerja (manusia) ataupun dari sistem. maka penulis ingin merubah sistem yang belum dapat memnuhi kebutuhan menjadi sistem sales report secara online.

Untuk melengkapi laporan penelitian agar lebih terarah dan berjalan dengan baik maka perlu adanya ruang lingkup penelitian yang bermaksud membatasi masalah yang akan dibahas. Adapun ruang lingkup penelitian meliputi :

1. Proses awal sales report jika customer melakukan pemesanan barang maka customer harus mengirimkan PO (Purchase Order) melalui fax atau email, lalu data PO dari customer diinput pada komputer. Contoh PO dari customer dapat dilihat pada Gambar.2.



Gambar 2. PO Customer

2. Sales Report dapat dibuat dan diinput berdasarkan SJ (Surat Jalan) dan BBK (Bukti Barang Keluar) yang didapat dari bagian gudang setelah pengiriman. Bila barang yang dipesan oleh customer sudah selesai melalui tahap produksi, pengemasan, dsb. Maka barang dapat dikirimkan ke customer dan bagian gudang memberikan tanda bukti berupa SJ (Surat Jalan) jika customer menggunakan PPN dan BBK (Bukti Barang Keluar) jika customer tidak menggunakan PPN. Contoh BBK dapat dilihat pada Gambar.3. BBK.

No.	Nama Barang	Kode Warna	Quantity	Unit
	RECOD. BROWN	ES-2R	100g	KE 32 PNY
TOTAL				100g KE 32 PNY

Gambar 3. BBK

Perincian rekapitulasi penjualan perhari, perbulan dan pertahun baik PPN maupun Non PPN

METODOLOGI PENELITIAN

Penelitian ini menggabungkan beberapa metode secara umum, diantaranya :

1. Pengumpulan Data

a. Observasi

Metode observasi yang dilakukan ialah melakukan pengamatan dan mendatangi langsung PT Evergreen Sentosa untuk memperoleh data – data dan masalah – masalah yang timbul pada Perusahaan tersebut.

b. Wawancara

Metode wawancara yang dilakukan ialah melakukan tanya jawab langsung pada stakeholder yaitu Ibu Endang Komala, SH selaku manager marketing untuk mengetahui informasi yang lebih detail.

c. Metode Pustaka

Penulis tidak hanya dapat memperoleh informasi dari metode observasi dan metode wawancara saja tapi juga dengan menggunakan metode pustaka. Metode ini penulis lakukan dengan cara mendapatkan informasi dan data dari beberapa sumber (literature) atau buku untuk kebutuhan laporan ini.

2. Metode Analisa

Metode analisa yang digunakan menggunakan UML (Unified Modeling Language) untuk mengetahui detail alur proses dari sistem yang berjalan dan Metode analisa SWOT untuk mengetahui kekuatan (strength), kelemahan (weakness), peluang (opportunity), dan ancaman (treathment) pada sistem sales report yang di aplikasikan di PT Evergreen Sentosa

3. Metode Perancangan Sistem

Metode perancangan sistem sales report menggunakan metode prototype, metode prototype dilakukan untuk mendefinisikan atau menjelaskan sistem yang akan dirancang. Sebagian user kesulitan mengungkapkan keinginannya untuk mendapatkan sistem yang sesuai dengan kebutuhannya. Sehingga dalam metode prototype kesulitan dan keinginan user dapat diterjemahkan. Selain prototype dalam metode perancangan sistem juga menggunakan PHP untuk bahasa pemrograman, My Sql untuk database, Adobe Dreamweaver CS5 untuk menyusun script dan Mozilla Firefox untuk browser.

4. Metode Testing

Metode testing yang dilakukan dalam penelitian ini dengan menggunakan metode black box testing, metode black box testing ini digunakan untuk mengamati hasil eksekusi berdasarkan data uji yang dilakukan dan memeriksa fungsional dari perangkat lunak.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisa SWOT digunakan untuk mengidentifikasi berbagai faktor untuk merumuskan suatu strategi, dapat dilihat pada Gambar 4. Faktor Internal dan Faktor Eksternal.

Kekuatan / <i>Strenghts</i> (S)	Kelemahan / <i>Weakness</i> (W)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Memiliki website perusahaan sebagai sarana untuk memperkenalkan produk ke <i>customer</i> 2. Jaringan internet sebagai sarana pendukung seperti jaringan LAN dan <i>Wi-fi</i> 3. Sumber daya manusia yang mengerti cukup baik dalam bidang teknologi dan informasi 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kurangnya sumber daya manusia 2. Sering terjadi <i>Human Error</i> 3. Belum terdapat aplikasi untuk memantau hasil penjualan
Peluang / <i>Opportunities</i> (O)	Ancaman / <i>Threats</i> (T)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Memperluas ruang lingkup penjualan 2. Peningkatan teknologi informasi yang sangat pesat 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pesaing dengan perindustrian yang sama 2. <i>Customer</i> yang tidak bertanggung jawab

Gambar 4. Faktor Internal dan Faktor Eksternal

Analisis untuk mencari strategi dengan menggunakan kekuatan yang ada untuk memanfaatkan peluang yang tersedia (strategi S-O) dapat dilihat pada Gambar 5. Strategi S-O, serta menggunakan kekuatan yang dimiliki untuk mengatasi ancaman yang ada (strategi S-T) dapat dilihat pada Gambar 6. Strategi S-T. Selain itu dianalisis pula strategi untuk mengurangi kelemahan yang dimiliki dalam meraih peluang yang ada (strategi W-O) dapat dilihat pada Gambar 7. Strategi W-O, maupun mengatasi ancaman yang ada (strategi W-T) dapat dilihat pada Gambar 8. Strategi W-T.

Faktor Internal Faktor Eksternal	Kekuatan / <i>Strenghts</i> (S) <ol style="list-style-type: none"> 1. Memiliki website perusahaan sebagai sarana untuk memperkenalkan produk ke <i>customer</i> 2. Jaringan internet sebagai sarana pendukung seperti jaringan LAN dan <i>Wi-fi</i> 3. Sumber daya manusia yang mengerti cukup baik dalam bidang teknologi dan informasi
Peluang / <i>Opportunities</i> (O) <ol style="list-style-type: none"> 1. Memperluas ruang lingkup penjualan 2. Peningkatan teknologi informasi yang sangat pesat 	Strategi S-O <ol style="list-style-type: none"> 1. Perlu memasarkan produk ke luar tidak hanya berfokus menunggu di kantor agar perusahaan mengalami peningkatan dalam penjualan 2. Memaksimalkan fungsi IT dengan membuat aplikasi <i>sales report</i> secara online

Gambar 5. Strategi S-O

Faktor Internal Faktor Eksternal	Kekuatan / <i>Strenghts</i> (S) 1. Memiliki website perusahaan sebagai sarana untuk memperkenalkan produk ke <i>customer</i> 2. Jaringan internet sebagai sarana pendukung seperti jaringan LAN dan <i>Wi-fi</i> 3. Sumber daya manusia yang mengerti cukup baik dalam bidang teknologi dan informasi
Ancaman / <i>Threats</i> (T) 1. Pesaing dengan perindustrian yang sama 2. Customer yang tidak bertanggung jawab	Strategi S-T 1. Mengutamakan kualitas dan pelayanan yang baik agar tetap menjadi yang unggulan 2. Perlu cara khusus untuk mencegah <i>customer</i> yang tidak sesuai prosedur perusahaan dalam pembayaran

Gambar 6. Strategi S-T

Faktor Internal Faktor Eksternal	Kelemahan / <i>Weaknesess</i> (W) 1. Kurangnya sumber daya manusia 2. Sering terjadi <i>Human Error</i> 3. Belum terdapat aplikasi untuk memantau hasil penjualan
Peluang / <i>Opportunities</i> (O) 1. Memperluas ruang lingkup penjualan 2. Peningkatan teknologi informasi yang sangat pesat	Strategi W-O Meminimalisir <i>Human Error</i> dengan membuat aplikasi yang dapat membantu pekerjaan menjadi cepat, menghasilkan data yang akurat dan hasil penjualan dapat di pantau menggunakan internet

Gambar 7. Strategi W-O

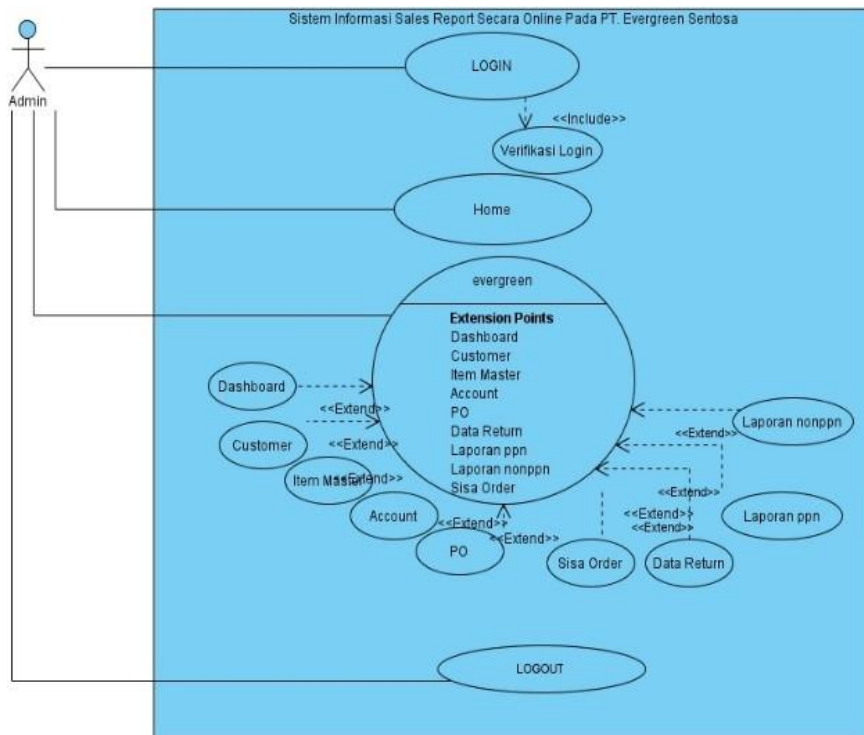
Faktor Internal Faktor Eksternal	Kelemahan / Weakness (W) 1. Kurangnya sumber daya manusia 2. Sering terjadi <i>Human Error</i> 3. Belum terdapat aplikasi untuk memantau hasil penjualan
Ancaman / Threats (T) 1. Pesaing dengan perindustrian yang sama 2. Customer yang tidak bertanggung jawab	Strategi W-T 1. Perlu adanya penambahan tenaga kerja 2. Mengembangkan sistem yang sudah ada menjadi sistem yang dapat memenuhi kebutuhan marketing dan pimpinan

Gambar 8. Strategi W-T

Hasil dari analisa SWOT maka dapat di simpulkan sebagai berikut :

1. Memaksimalkan fungsi IT dengan membuat aplikasi sales report secara online.
2. Meminimalisir Human Error dengan membuat aplikasi yang dapat membantu pekerjaan menjadi cepat, menghasilkan data yang akurat, dan hasil penjualan dapat dipantau menggunakan internet
3. Mengembangkan sistem yang sudah ada menjadi sistem yang dapat memenuhi kebutuhan marketing dan pimpinan.

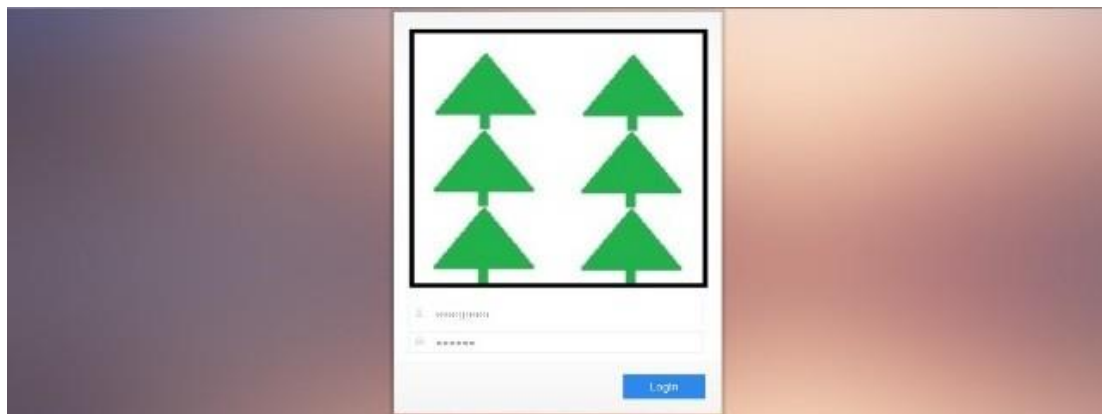
Dari hasil observasi pada PT Evergreen Sentosa maka dapat diketahui bahwa sistem sales report pada PT Evergreen Sentosa perlu dikembangkan sistem secara online sehingga pimpinan dapat mengakses laporan penjualan dimanapun berada dan tidak perlu datang ke perusahaan hanya untuk melihat rekapitulasi penjualan. Berikut ini gambar disain yang kami usulkan menggunakan Usecase diagram.



Gambar 9. usecase diagram

Berdasarkan model system yang dirancang maka dilanjutkan ke tahapan disain prototype yang akan disimulasikan kepada user sebelum aplikasi ini dibuat dan diimplementasikan sesuai kebutuhan user.

Konsep aplikasi yang smart yang kami gunakan pada penelitian ini, kami gunakan dalam mendisain semua fitur yang ada pada aplikasi ini. Smart didalam tampilan, penggunaan termasuk kemudahan hak akses dimana aplikasi ini didukung oleh mobile sehingga memudahkan user menggunakannya.



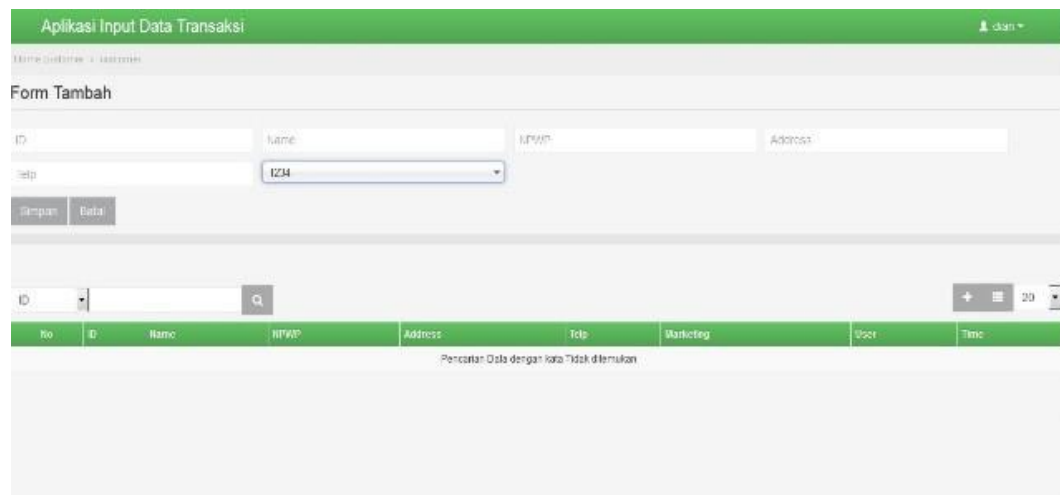
Gambar 10. Tampilan Halaman Login

Tampilan halaman login adalah tampilan untuk user jika ingin memasuki sistem dengan memasukan username dan password.



Gambar 11. Tampilan Halaman Home

Tampilan halaman home adalah tampilan menu utama setelah berhasil login.



The screenshot shows the customer page of the 'Aplikasi Input Data Transaksi'. At the top, there is a green header with the application name and a user profile icon. Below the header, there is a breadcrumb trail 'Home > Input Data > Customer'. The main content area features a 'Form Tambah' section with input fields for ID, Name, NIPWP, Address, and Telp. There is also a dropdown menu for 'Telp' with the value '1234'. Below the form, there are 'Simpan' and 'Batal' buttons. Below the form, there is a search bar with a dropdown menu for 'ID' and a search icon. Below the search bar, there is a table with the following columns: No, ID, Name, NIPWP, Address, Telp, Marketing, User, and Time. The table is currently empty. Below the table, there is a message: 'Pencarian Data dengan kata Tidak ditemukan'.

Gambar 12. Tampilan Halaman Customer

Tampilan halaman customer adalah tampilan menu untuk menginputkan dan menampilkan identitas customer. Tahap pengujian menggunakan blackbox testing untuk mengetahui dan memastikan bahwa sistem masih terdapat kesalahan (bug) atau tidak.

NO.	SKENARIO PENGUJIAN	TEST CASE	HASIL YANG DIHARAPKAN	HASIL PENGUJIAN	KESIMPULAN
1	Masuk menggunakan mozilla firefox		Sistem dapat dijalankan		Valid
2	Masuk Pada Menu Login		Sistem berhasil dibuka		Valid

Gambar 13. Blackbox Testing

KESIMPULAN

Setelah dilakukan penelitian dan telah diimplementasikan dengan baik pada PT Evergreen Sentosa maka dapat disimpulkan dalam beberapa hal berikut ini :

1. Sistem yang berjalan belum dapat melayani user dengan baik karena sistem yang berjalan belum dapat dilakukan secara online sehingga laporan yang dihasilkan tidak dapat dipantau oleh pimpinan setiap saat.
2. Sistem yang berjalan pada PT Evergreen Sentosa belum dapat menghasilkan laporan yang cepat karena user harus menulis laporan pada buku penjualan dan laporan harus diinput di komputer menggunakan rumus pada Microsoft Excel. Sistem yang berjalan juga belum dapat menghasilkan laporan yang akurat karena masih sering terjadi human error sehingga mengakibatkan kesalahan pada penulisan ataupun hilangnya arsip / file yang telah diinput di komputer.

SARAN

Adapun saran yang dapat digunakan untuk penelitian kedepannya supaya dapat digunakan untuk mengembangkan hasil dari penelitian saat ini dan untuk menutup kekurangan yang ada pada penelitian saat ini yaitu sebagai berikut :

1. Perlu evaluasi secara berkala untuk mengurangi terjadinya human error.
2. Untuk menghindari terjadinya hal yang tidak diinginkan seperti hilangnya file maka perlu di lakukan backup data.
3. Dalam perancangan program perlu menambahkan menu – menu yang belum ada misalnya menu invoice, menu faktur pajak karena untuk mengetahui lebih detail.
4. Untuk aplikasi dengan konsep web base maka Website yang digunakan adalah

website resmi dengan domain Perusahaan. Sementara untuk konsep smart kami mengusung teknologi mobile yang bisa digunakan pada android maupun IOS.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Wandanaya, A. B. (2012). Pengaruh Pemasaran Online Terhadap Keputusan Pembelian Produk. *Creative Communication and Innovative Technology Journal*, 5(2), 174-185.
- [2] Sunyoto, D. (2014). *Sistem Informasi Manajemen Perspektif Organisasi*. Yogyakarta: CAPS.
- [3] Darmawan, PT Remaja Rosdakarya Offset. 2013. *Konsep Sistem Manajemen*. Bandung: Darmawan, Deni
- [4] Doni Susanto, Tugas Akhir. 2014. *Karya Ilmiah*. Tangerang.
- [5] Ginting, Elizaandayani. 2013. “Aplikasi Penjualan Berbasis Web (E-Commerce) Menggunakan Joomla Pada Mutiara Fashion”. Bandung: Universitas Widyatama
- [6] Kustiyahningsih, Yeni. 2011. *Pemrograman Basis Data Berbasis Web Menggunakan PHP &MySQL*. Jakarta: Graha Ilmu
- [7] Madcoms. 2011. “Aplikasi Database Dengan Menggunakan Dreamweaver dan Php MySQL”. Yogyakarta : Offset Andi
- [8] Masria. 2012. *Perakitan Komputer*. Jakarta: Lentera Printing.
- [9] Muhamad Ichsan, STMIK Raharja. 2014/2015. *Perancangan Sistem Informasi Laporan Penjualan Bahan Bangunan Pada Toko PB*.
- [10] Novita Rini. Universitas Sebelas Maret. 2010. *Sistem Informasi Penjualan Barang Toko Sumber Urip*. Surakarta: Rini, Novita
- [11] Prabowo Pudjo Widodo. 2011. *Menggunakan UML, Informatika*. Bandung
- [12] Puspita Dwi Astuti, Universitas Surakarta. 2013. *Perancangan Sistem Informasi Penjualan Obat Pada Apotek Jati Farma Arjosari*. Surakarta
- [13] Rangkuti, Freddy. 2011. *SWOT Balanced Scorecard: Teknik Menyusun Strategi Korporat yang Efektif plus Cara Mengelola Kinerja dan Risiko*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- [14] Saputra, Agus, Feni Agustin, CV ASFA Solusion. 2013. *Menyelesaikan Website 12 Juta Secara Profesional*. Jakarta: PT Alex MediaKomutindo.
- [15] Sibero, Alexander F.K. 2011. *Kitab Suci Web Programing*. Jakarta: Mediakom
- 25| Handayani, Aini, Kristanti – *Desain Prototype Sales Report Online Menggunakan.....*

- [16] Siti Nurani, STMIK Raharja. 2013/2014. Perancangan Sistem Informasi Penjualan Pada Toko Sony Buku & Sport. Tangerang.
- [17] Sutabri, Tata. 2012. Konsep Dasar Sistem Informasi. Yogyakarta: Andi Offset
- [18] Sutabri, Tata dan Gordon B.Davis. 2012. Konsep Dasar Sistem Informasi. Yogyakarta: Andi Offse
- [19] Sutabri, Tata dan John J.Longkutoy. 2012. Konsep Dasar Sistem Informasi. Yogyakarta: Andi Offset
- [20] Sutabri, Tata dan Norman L.Enger. 2012. Konsep Dasar Sistem Informasi. Yogyakarta: Andi Offset
- [21] Sutarman.2012. Pengantar Teknologi Informasi. Yogyakarta.
- [22] Tea Sandra Elvana, Tugas Akhir. 2014.Karya Ilmiah. Tangerang.
- [23] Wilkinson dan Cerullo. 2014. Sistem Informasi Manajemen Perspektif Organisasi. Yogyakarta.
- [24] Yakub dan Jogiyanto. 2012. Pengantar Sistem Informasi. Yogyakarta: Graha Ilmu
- [25] Yakub dan McLeod. 2012. Pengantar Sistem Informasi. Yogyakarta: Graha Ilmu
- [26] Yogiyanto. 2014. Sistem Informasi Manajemen Perspektif Organisasi. Yogyakarta:
- [27] Yulia Ningsih, STMIK Raharja. 2013/2014. Perancangan Sistem Informasi Penjualan Baju Batik Berbasis Web (Online Shopping) Pada CV. Selaras Batik. Tangerang.