PEMBANGUNAN SISTEM INFORMASI MANAJEMEN OPERASIONAL DI RUMAH MAKAN WARUNG CEPOT

Bambang Ariyanto[1]

[1] Teknik Informatika – Universitas Komputer Indonesia
Jl. Dipatiukur 112-114 Bandung
E-mail : bambang.ariyanto@outlook.com

ABSTRAK

Rumah Makan (RM.) Warung Cepot merupakan tempat usaha yang bergerak dalam bidang kuliner. RM. Warung Cepot saat ini terletak di dua lokasi, dimana kedua lokasi tersebut terletak di tempat yang berbeda. Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Wawan selaku Manager Operasional Warung Cepot, jumlah transaksi penjualan dalam jangka waktu satu bulan terdapat lebih dari 350 dan penyimpanan data transaksi penjualan barang dilakukan dengan cara menyimpan dalam bentuk dokumen transaksi penjualan menyebabkan Manager Operasional kesulitan dalam mengawasi dan mengevaluasi hasil target penjualan per bulan. Jumlah bahan baku yang mencapai 82 jenis dan proses pencatatan pemakaian dan penambahan masih dilakukan dengan cara menuggu hingga jam operasional berakhir membuat bagian Pitch Control kesulitan dalam menentukan jumlah bahan baku yang harus dibeli dan bagian ADM. Gudang/keuangan kesulitan dalam hal pengawasan bahan baku tersebut. Pendekatan untuk menyelesaikan permasalahan yang telah diuraikan adalah dengan membangun sebuah Sistem Informasi Manajemen Operasional si Rumah Makan Warung Cepot.

Sistem Informasi Manajemen Operasional menerapkan metode peramalan untuk membantu manajer dalam melakukan perencanaan penjualan barang. Metode peramalan yang diterapkan adalah metode *single moving average* (SMA) . Setelah proses perencanaan , proses yang selanjutnya adalah proses monitoring perencanaan tersebut . Proses monitoring diterapkan untuk memantau proses perencanaan supaya berjalan dengan baik . Proses terakhir yang dilakukan adalah proses evaluasi .Proses evaluasi adalah hasil dari proses – proses sebelumnya dan sebagai penentu untuk proses perencanaan berikutnya.

Sistem Informasi Manajemen Operasional menggunakan model pembangunan perangkat lunak yaitu model waterfall, sedangkan analisis sistem menggunakan pemodelan terstruktur dengan menggunakan Data Flow Diagram(DFD). Berdasarkan implementasi dan pengujian yang telah dilakukan maka dapat disimpulkan bahwa Sistem Informasi Manajemen Operasional yang dibangun dapat membantu menyelesaikan masalah – masalah yang telah dikemukakan oleh pihak Rumah makan Warung Cepot.

Kata kunci : Sistem Informasi Manajemen, Operasional, Peramalan , *Single Moving Average*

1. PENDAHULUAN

Rumah makan (RM.) Warung Cepot merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang kuliner yang berdiri di kota Bandung. Saat ini rumah makan yang berpusat di Pasteur telah memiliki 1 (satu) cabang di daerah Pasirkaliki Bandung, salah satu bagian kerja yang terdapat di RM. Warung Cepot yaitu bagian operasional, kegiatan yang terdapat dalam bagian operasional yaitu proses penjualan, pembelian bahan baku, dan pengelolaan stok bahan baku. *Staff* yang terlibat dalam kegiatan operasional adalah Manager Operasional, *Pitch Control*, kasir, *Head Kitchen*, *HRD*, Pemilik, dan bagian Administrasi Gudang/Keuangan.

Berdasarkan wawancara dengan Bapak Wawan Gunawan selaku Manager operasional di RM. Warung Cepot dapat diketahui terdapat beberapa fakta yang menyebabkan masalah diantaranya yaitu jumlah transaksi perbulan mencapai lebih dari 350 transaksi, pencatatan hasil transaksi tersebut masih dicatat dalam dokumen secara manual yang mengakibatkan Manager Operasional kesulitan dalam mengawasi dan mengevaluasi hasil target penjualan per bulan.

Dalam proses pembelian dan monitoring stok bahan baku diberitahukan beberapa fakta yang terjadi di lapangan diantaranya, jumlah bahan baku yang dipakai saat ini mencapai 82 jenis lalu proses pencatatan pemakaian dan penambahan stok bahan baku tidak langsung dicatat pada saat itu juga melainkan harus mengunggu selesainya jam operasional rumah makan yang mengakibatkan bagian Pitch Control keslulitan dalam menentukan jumlah bahan baku yang harus dibeli untuk bulan berikutnya dan bagian Administrasi Gudang/Keuangan kesulitan dalam pengawasan pengeluaran dan pemasukan bahan baku tersebut.

Dampak yang dialami oleh rumah makan dari masalah yang telah paparkan diatas adalah

keuntungan rumah makan tidak maksimal karena seringnya target penjualan yang tidak terpakai dan stok bahan yang menumpuk di gudang karena proses pengawasan dan pencatatan pemakaian bahan baku yang tidak maksimal.

Berdasarkan masalah yang telah dipaparkan maka dibutuhkan Pembangunan Sistem Informasi Manajemen Operasional di Rumah Makan Warung Cepot berbasis *web*. Teknologi *website* digunakan karena sifatnya yang fleksibel dan dinamis sehingga memudahkan bagi para pengguna aplikasi untuk mengaksesnya dimana saja.

2. ISI PENELITIAN

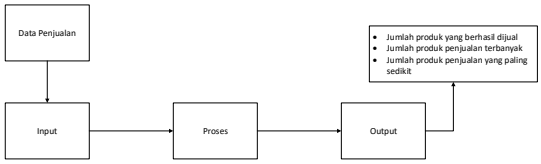
2.1 Konsep Dasar Sitem Informasi Manajemen

Istilah Sistem Informasi Manajemen telah banyak didefenisikan oleh para ahli manajemen dan komputer dengan cara yang berbeda-beda. Istilah tersebut telah dikenal sejak tahun 1960-an [1]. Konsep Sistem Informasi Manajemen saat ini berkembang seiring perkembangan fokus penggunaan teknologi komputer. Perkembangan teknologi komputer saat ini telah memberikan kesadaran baru bahwa aplikasi komputer harus diterapkan untuk tujuan utama menghasilkan informasi untuk pengambilan keputusan manajemen.

2.2 Sistem Informasi Penjualan

Sistem informasi penjulalan adalah sistem informasi yang mengorganisasikan serangkaian prosedur dan metode yang dirancang untuk menghasilkan, menganalisa, menyebarkan dan memperoleh informasi guna mendukung pengambilan keputusan mengenai kegiatan penjualan.

Berikut ini adalah alur proses yang berjalan pada sistem informasi penjualan .



Gambar **Error! No text of specified style in document.**-1 Alur proses Sistem Informasi Penjualan

Dari gambar diatas dapat dijelaskan pertama data penjualan yang terlah diperoleh selama kegiatan penjualan akan diolah sedemikian rupa oleh sistem yang telah ada untuk menyediakan informasi bagi penggunanya, contoh onformasi yang dihasilkan adalah :

a. Jumlah penjualan produk keseluruhan.
b. Jumlah penjualan produk terbanyak.
c. Jumlah penjualan produk paling sedikit.

2.3 Sistem Informasi Pembelian Bahan Baku

Sistem informasi pembelian merupakan akun yang digunakan untuk mencatat semua barang yang dibeli oleh perusahaan dalam satu periode. Pembelian yang dilakukan perusahaan untuk mememnuhi tersedianya bahan baku atau barang dagang di dalam gudang hingga bahan atau barang tersebut dijual kembali kepada konsumen.

Dalam sistem informasi pembelian terdapat beberapa hal yang harus diketahui antara lain : Informasi yang dibutuhkan manajemen, prosedur pembelian, fungsi yang terkait dalam pembelian, dan bagan alir dokumen sistem informasi pembelian.

2.4 Sistem Informasi Inventori Barang

Sistem informasi inventori barang yaitu metode atau cara untuk melaukan pencatatan atau perekapann data barang lengkap dengan penjelasan barang tersebut dan dapat menghasilkan laporan rinci dari perekapan data tersebut, dan menawarkan pengemangan perangkat lunak computer berbasis grafik dengan cepat, tepat, dan akurat.

Sistem informasi persediaan barang adalah struktur interaksi manusia, peralatan metode – metode, dan kontrol-kontrol yang disusun untuk mencapai tujuan berikut :

a. Mendukung rutinaitas kerja dalam suatu bagian di dalam suatu perusahaan
b. Mendukung pembuatan keputusan untuk personil-personil yang mengatur gedung dan bagian control persediaan.
c. Memdukung persiapan laporan-laporan internal dan laporan eksternal

Sistem persediaan mendukung rutin kerja dalam bagian kontrol persediaan, yaitu dengan menangkap dan mencatat data yang berhubungan dengan sistem pesediaan, misalnya transaksi penerimaan barang dan transaksi penggunaan barang.

Sistem persediaan barang mendukung pembuatan keputusan untuk personil-personil yang mengatur gudang dan bagian kontrol persediaan barang

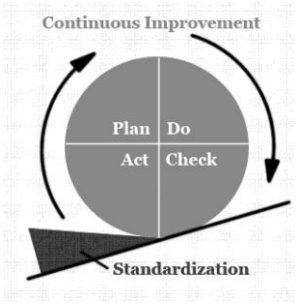
.Sistem persediaan barang merupakan suatu system yang menjelaskan bagaimana transaksi penerimaan barang dan transaksi penggunaan barang yang berisi tentang status stok barang itu sendiri yang dapat membantu meningkatkan produktifitas perusahaan.

2.5 Siklus PDCA

Siklus PDCA memberikan tahapan proses pemecahan masalah yang terukur dan akurat. Siklus PDCA ini efektif untuk:

1. Membantu penerapan *Kaizen* atau proses perbaikan terus menerus. Ketika siklus PDCA ini diulangi kembali ia akan membuka kemungkinan untuk menemukan area baru yang perlu ditingkatkan.
2. Mengindentifikasi solusi-solusi baru untuk meningkatkan proses berulang secara signifikan.
3. Membuka cakrawala yang lebih luas akan solusi masalah yang ada, mengujinya dan meningkatkan hasilnya dalam proses yang terkontrol sebelum diimplementasikan secara luas.
4. Menghindari pemborosan sumber daya secara luas.

Menurut Bambang Kesit Siklus PDCA adalah proses empa langkah untuk meningkatan mutu [5], seperti gambar berikut :



Gambar **Error! No text of specified style in**

Sumber : buku "siklus PDCA," in *Kamus Manajemen Mutu*, jakarta, S. syahu, 2006

1. *Plan* (Perencanaan)

Perencanaan adalah pemilihan dan menghubungkan fakta-fakta, membuat serta menggunakan asumsi-asumsi yang berkaitan dengan masa datang dengan menggambarkan dan merumuskan kegiatan-kegiatan tertentu yang diyakini diperlukan untuk mencapai suatu hasil tertentu. Dalam tahapan *plan* pada siklus PDCA ini dilakukan perencanaan terhadap target penjualan barang.

2. Do (Kerjakan)

***Do* (Kerjakan)** Artinya melakukan perencanaan proses yang telah ditetapkan sebelumnya dan memantau proses pelaksanaan. Ukuran-ukuran proses ini juga telah ditetapkan dalam tahap PLAN. Mengacu pada penerapan dan pelaksanaan aktivitas yang direncanakan.

***3. Check* (Cek)**

Pada tahap ini kita mengukur seberapa efektif percobaan yang telah dilakukan pada tahap siklus PDCA sebelumnya, yaitu *Do*. Selain itu, tahapan ini juga menarik pembelajaran sebanyak mungkin sehingga nantinya bisa dihasilkan hasil yang lebih baik. Dalam tahapan siklus PDCA *Do* dan *Check* dengan melihat skala dan area perbaikan yang akan dilakukan, kita dapat mengulangi tahapan ini sebelum ke tahapan berikutnya jika dirasa perlu. Jika hasilnya sudah memuaskan barulah kita dapat menuju ke tahap siklus PDCA berikutnya yaitu *Act.*

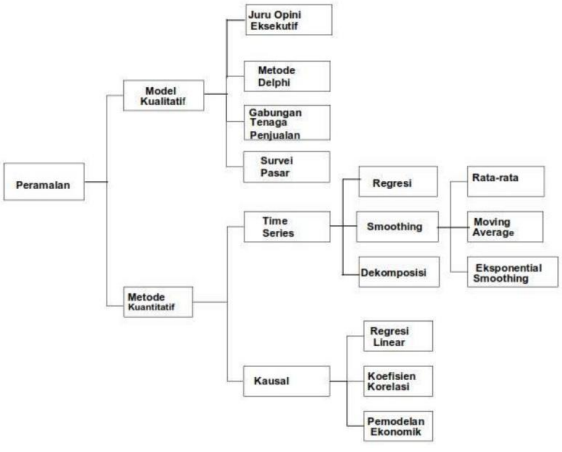
***4. Act* (Tindaklanjuti)**

. Menindaklanjuti hasil untuk membuat perbaikan yang diperlukan, berarti juga meninjau seluruh langkah dan memodifikasi proses untuk memperbaikinya sebelum implementasi berikutnya. Jika tahapan ini sudah selesai dan kita sudah sampai di tahapan berikutnya yang lebih baik, kita bisa mengulang proses ini dari awal kembali untuk mencapai tahapan yang lebih tinggi.

2.6 Peramalan

Peramalan adalah kegiatan mengestimasi pemakaian yang akan terjadi pada masa yang akan datang. Teknik peramalan akan membantu dalam mengadakan pendekatan analisa terhadap tingkah laku atau pola dari data yang lalu, sehingga dapat memberikan cara pemikiran, pengerjaan dan pemecahan yang sistematis dan pragmatis, serta memberikan tingkat keyakinan yang lebih besar atas ketepatan hasil ramalan yang dibuat [6].

Terdapat beberapa metode dalam peramalan, dimana metode-metode tersebut terlihat pada Gambar 2-5.



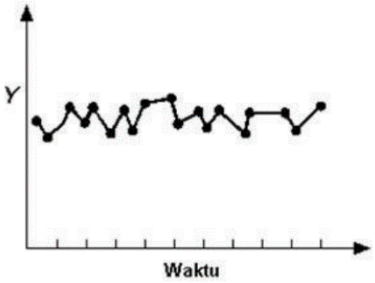
Gambar **Error! No text of specified style in document.**-3 Taksonomi Peramalan

Sumber : buku Forecasting Konsep dan Aplikasi Edisi 2 , Subagyo, Pangetsu. 1986

Gambar 2.5 menunjukan metode yang terdapat pada peramalan yang tersusun secara hirarki. Kasus-kasus dalam peramalan dapat

dipecahkan dengan metode yang tergambar pada Gambar 2.4, dimana kesesuaian metode yang dipilih dilihat dari pola data, sehingga metode yang paling tepat dengan pola tersebut dapat diuji. Pola data dapat dibedakan menjadi empat jenis, yaitu :

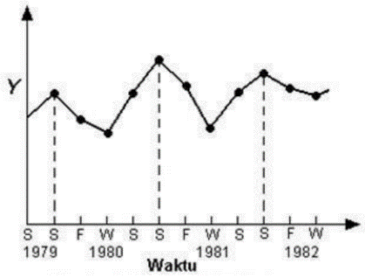
a. Pola horisontal (H), terjadi bilamana nilai data berfluktuasi di sekitar nilai rata-rata yang konstan (deret seperti itu "stasioner" terhadap nilai ratarata\nilainya). Pola khas dari data horisontal atau stasioner terlihat pada Gambar 2-6.



Gambar **Error! No text of specified style in document.**-4 Pola data horizontal

Sumber : buku Forecasting Konsep dan Aplikasi Edisi 2 , Subagyo, Pangetsu. 1986

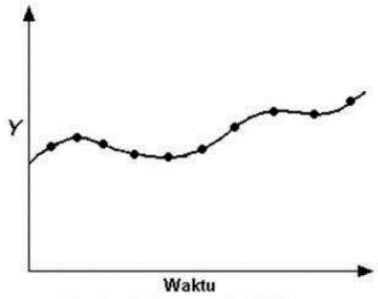
b. Pola musiman (S), terjadi bilamana suatu deret dipengaruhi oleh factor musiman (misalnya kuartal tahun tertentu, bulanan data hari-hari pada minggu tertentu). Untuk pola musiman kuartalan terlihat pada Gambar 2-7.



Gambar **Error! No text of specified style in document.**-5 Pola data Musiman

Sumber : buku Forecasting Konsep dan Aplikasi Edisi 2 , Subagyo, Pangetsu. 1986

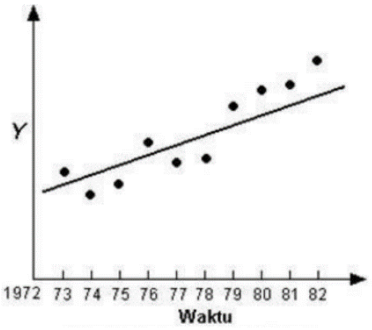
c. Pola siklis (C), terjadi bilamana datanya diperngaruhi oleh fluktuasi ekomoni jangka panjang seperti yang berhubungan dengan siklus bisnis. Pola ini terlihat Gambar 2-8.



Gambar **Error! No text of specified style in document.**-6 Pola data Siklis

Sumber : buku Forecasting Konsep dan Aplikasi Edisi 2 , Subagyo, Pangetsu. 1986

d. Pola *trend* (T), terjadi bilamana terdapat kenaikan atau penurunan sekuler jangka panjang dalam data. Pola *trend* terlihat pada Gambar 2-9.



Gambar **Error! No text of specified style in document.**-7 Pola data Trend

Sumber : buku Forecasting Konsep dan Aplikasi Edisi 2 , Subagyo, Pangetsu. 1986

Moving Average

Moving Averages (rata-rata bergerak) adalah metode peramalan perataan nilai dengan mengambil sekelompok nilai pengamatan yang kemudian dicari rata-ratanya, lalu menggunakan rata-rata tersebut sebagai ramalan untuk periode berikutnya. Istilah rata-rata bergerak digunakan, karena setiap kali data observasi baru tersedia, maka angka rata-rata yang baru dihitung dan dipergunakan sebagi ramalan.

2.7 Single Moving Average

Rata-rata bergerak tunggal (Single Moving Average) adalah suatu metode peramalan yang dilakukan dengan mengambil sekelompok nilai pengamatan, mencari nilai rata-rata tersebut sebagai

ramalan untuk periode yang akan datang. Metode Single Moving Average mempunyai karakteristik khusus yaitu ;

a. untuk menentukan ramalan pada periode yang akan datang memerlukan data historis selama jangka waktu tertentu. Misalnya, dengan 3 bulan moving average, maka ramalan bulan ke 5 baru dibuat setelah bulan ke 4 selesai/berakhir. Jika bulan moving averages bulan ke 7 baru bisa dibuat setelah bulan ke 6 berakhir.
b. Semakin panjang jangka waktu moving average, efek pelicinan semakin terlihat dalam ramalan atau menghasilakan moving average yang semakin halus.

Persamaan matematis single moving averages adalah sebagai berikut :

$$M_t = F_{t+1} = \frac{Yt+Y_{t-1}+Y_{t-2}+\cdots+Y_{t-n+1}}{n} \quad \text{(II.1)}$$

Dimana:

Mt = Moving Average untuk periode t
Ft+1 = Ramalan Untuk Periode t + 1
Yt = Nilai Riil periode ke t
n = Jumlah batas dalam moving average

2.8 Pengukuran Kesalahan Peramalan

Dalam pemodelan deret berkala, sebagian data yang diketahui dapat digunakan untuk meramalkan sisa data berikutnya sehingga dapat dilakukan perhitungan ketepatan peramalan secara lebih baik. Ketepatan peramalan pada masa yang akan datang adalah yang sangat penting.

Jika Yt merupakan data riil untuk periode t dan Ft merupakan ramalan untuk periode yang sama, maka kesalahannya dapat dituliskan sebagai berikut :

$$et = Yt - Ft \quad \text{(II.2)}$$

keterangan :

et = Kesalahan pada periode t
Yt = data aktual pada periode t
Ft = peramalan periode t

Jika terdapat nilai pengamatan dan peramalan untuk n periode waktu, maka akan terdapat n buah kesalahan dan ukuran statistik standar yang dapat didefinisikan sebagai berikut

a. *Mean Absolute Error* (MAE)
Mean Absolute Error atau nilai tengah kesalahan obsolut adalah rata-rata mutlak dari kesalahan meramal, tanpa menghiraukan tanda positif maupun negatif.MAE dapat dihitung dengan rumus :

$$MAE = \frac{\sum |Yt-Ft|}{n} \quad \text{(II.3)}$$

keterangan :

MAE = Nilai Tengah Kesalaham Absolut
∑|Yt-Ft| = Penjumlahan hasil pengurangan data asli dan peramalan
n = Jumlah Data

b. Rata-rata kuadrat kesalahan (Mean Squared Error = MSE)

MSE merupakan metode alterntif untuk mengevaluasi teknik peramalan masing-masing kesalahan (selisih data aktual terhadap data peramalan) dikuadratkan, kemudian dijumlahkan dan dibagi dengan jumlah data. MSE dihitung dengan rumus :

$$MSE = \frac{\sum (Yt-Ft)^2}{n} \quad \text{(II.4)}$$

keterangan :

MSE = Rata – Rata Kesalahan
∑|Yt-Ft|^2 = Penjumlahan hasil pengurangan data asli dan peramalan dikuadratkan

n = Jumlah Data

2.9 Analisis Manajemen Penjualan Menu Ayam Cepot

Pada tahap ini yang dilakukan adalah menganalisa kegiatan manajemen penjualan untuk menu Ayam Cepot. Tahap manajemen penjualan ini dibagi mejadi empat tahap, tahapan yang pertama yaitu tahap Perencanaan, tahap selanjutnya adalah tahap Pelaksanaan, setelah tahap pelakasanaan, tahapan selanjutnya adalah tahap Pemeriksaan dan tahapan yang trakhir adalah tahap Aksi.

Berikut adalah penjelasan dari tahap-tahap yang dilakukan pada kegiatan manajemen penjualan:

1. Tahap Perencanaan

Pada tahap perencanaan target penjualan telah dilakukan percobaan peramalan dengan beberapa metode yang telah dipilih sebelumnya (lihat lampiran F).

Dari Ketiga metode yang sudah diuji coba dapat diambil kesimpulan bahwa metode *Single Moving Average* dengan periode 5 bulan dapat diambil sebagai metode paramalan yang sesuai karena memiliki nilai RMSE yang Paling kecil dari semua metode yang telah diuji coba dengan nilai RMSE = 16.21. Nilai RMSE itu

sendiri adalah kemungkinan error yang terjadi antara peramalan dan hasil pencapaian. Untuk target yang harus dicapai pada bulan oktober adalah 259 porsi menu Ayam Cepot.

2. Tahap Pelaksanaan

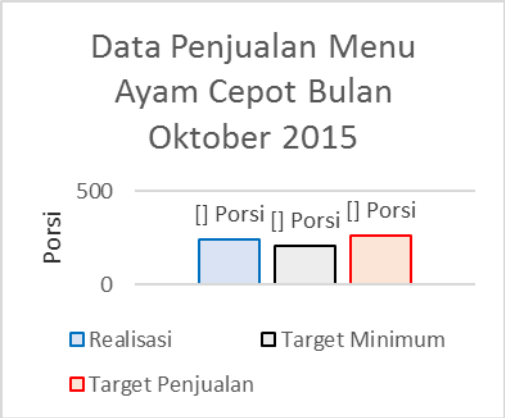
Pada tahap pelaksanaan yang dilakukan adalah melakukan kegiatan penjualan untuk memenuhi target yang sudah ditentukan sebelumnya yaitu 259 porsi untuk menu Ayam Cepot.

Target yang harus dipenuhi adalah 259 porsi untuk bulan Oktober, asumsi untuk jumlah hari pada setiap bulan adalah 30 hari sehingga didapat perhitungan : $\frac{259}{30}$ = 8.63 porsi. Jadi untuk mencapai target tersebut Rumah Makan harus menjual sedikitnya 9 porsi Ayam Cepot setiap harinya.

Sebelum melakukan kegiatan penjualan yang dilakukan sebelumnya adalah pengecekan stok bahan baku terlebih dahulu, berdasarkan hasil wawancara dengan pihak Rm. jika stok kurang dari 20% maka akan dilakukan pembelian bahan baku terlebih dahulu.

3. Tahap Pemeriksaan

Pada Tahap Pemeriksaan yang dilakukan adalah melakukan monitoring hasil penjulanan produk. Berdasarkan hasil wawancara dengan Manajer Operasional presentase pencapaian minimum target adalah 80% dari target yang sudah ditentukan diawal dilakukan dengan cara proses *monitoring* hasil penjualan produk dengan sebuah grafik dengan 2 buah kurva. Dengan sumbu y adalah jumlah produk terjual dan sumbu x adalah periode pemeriksaan selama 1 bulan. Indikator dalam proses pengawasan adalah jumlah hasil penjualan produk perbulan. Berikut ini adalah contoh pemeriksaan yang dilakukan pada bulan Oktober 2015:



Gambar **Error! No text of specified style in document.**-8 Grafik Penjualan Menu Ayam Cepot Bulan Oktober 2015

Pada proses monitoring akan dilakukan evaluasi dengan menghitung presentase perbandingan antara hasil penjualan dan target yang sudah ditentukan.

Contoh : Evaluasi pencapaian target pada bulan Oktober 2015

$$\%=\frac{\text{Penjualan}}{\text{target minimum}}x100$$

$$\%=\frac{242}{207}\times 100\%=116{,}91\%$$

Pada evaluasi dapat dilihat bahwa hasil penjualan mencapai target minimum yang harus dicapai yaitu sebesar 80 %.

4. Tahap Aksi

Pada tahap ini akan dilakukan adalah pengambilan tindakan untuk melakukan kegiatan penjualan dibulan selanjutnya, acuan yang digunakan pada proses pengambilan tindakan adalah hasil evaluasi dari pencapaian target penjualan dibulan sebelumnya. Jika pada hasil evaluasi target penjualan dibulan sebelumnya tidak mencapai target minimum yang sudah ditentukan, maka akan diambil tindakan berupa promosi produk.

Berikut ini adalah tabel rekapituasli dari hasil evaluasi yang dilakukan pada saat tahap *monitoring.*

Tabel **Error! No text of specified style in document.**-1 Tabel rekapitulasi hasil evaluasi penjualan menu Ayam Cepot untuk periode 1 bulan

No.	Hasil Evaluasi (%)	Aksi
1	< 80	Melakukan promosi untuk meningkatkan jumlah

		penjualan
2	>80	-

Tindakan lain yang dapat diambil dari proses evaluasi adalah jika dalam periode 3 bulan berturut-turut target penjualan tidak tercapai akan diberikan saran untuk menurunkan harga, jika dalam kurun waktu 6 bulan target tidak tercapai akan diberikan saran untuk penggantian menu.

2.10 Analisis Manajemen Pembelian Bahan Baku

Pada tahap ini yang dilakukan adalah menganalisa kegiatan manajemen pembelian bahan baku untuk menu Ayam Cepot. Tahap manajemen pembelian bahan baku ini dibagi mejadi empat tahap, tahapan yang pertama yaitu tahap Perencanaan, tahap selanjutnya adalah tahap Pelaksanaan, setelah tahap pelakasanaan, tahapan selanjutnya adalah tahap Pemeriksaan dan tahapan yang trakhir adalah tahap Aksi.

Berikut adalah penjelasan dari tahap-tahap yang dilakukan pada kegiatan manajemen penjualan:

1. Tahap Perancanaan

Pada tahap perencanaan pembelian bahan baku untuk memenuhi target penjualan di bulan Oktober 2015 dilakukan perhitungan sebagai berikut :

Bahan baku yang dipakai untuk membuat satu porsi menu Ayam Cepot adalah sebagai berikut :

Tabel **Error! No text of specified style in document.**-2 Tabel Komposisi Menu Ayam Cepot

Nama bahan	Jumlah
1. Ayam Potong	¼ ekor
2. Bumbu Pelengkap	secukupnya

Bahan baku yang digunakan dalam proses peramalan pembelian bahan baku hanya menggunakan bahan baku utama yaitu Ayam Potong.

Target penjualan produk Ayam Cepot di bulan Oktober 2015 adalah sebanyak 259 produk, untuk 1 ekor Ayam dapat dibuat menjadi 4 porsi produk Ayam Cepot, jadi untuk memenuhi kuota ayam yang dibutuhkan selama bulan Oktober *Pitch Control* harus membeli ayam sedikitnya 64.75 ekor atau sekitar 65 ekor , didapat dari target penjualan dibagi 4.

$$\frac{259}{4} = 64.75$$

Jadi target pembelian bahan baku untuk menu Ayam Cepot pada Bulan Oktober 2015 adalah sebanyak 64.75 ekor ayam atau dapat dibulatkan menjadi 65 ekor.

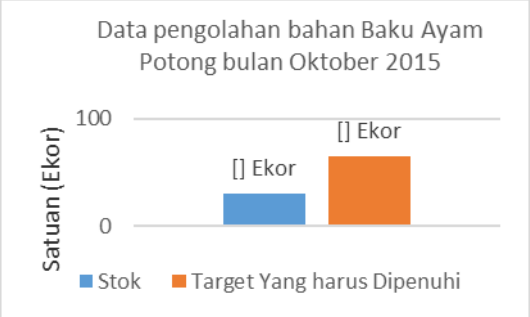
2. Tahap Pelaksanaan

Pada tahap pelaksanaan yang dilakukan adalah melakukan pembelian bahan baku. Proses pembelian bahan baku yang sedang berjalan di RM. Warung Cepot saat ini adalah dilakukan setiap hari sebelum jam operasional rumah makan dibuka, kondisi untuk melakukan pembelian bahan baku adalah sisa stok bahan yang tersedia di gudang < 20% dari target pembelian bahan baku yang harus dicapai.

Pada bulan Oktober setiap harinya bagian *Pitch Control* harus membeli sedikitnya 2 ekor ayam untuk memenuihi target yang harus dibeli, yaitu 65 ekor.

3. Tahap pemeriksaaan

Pada tahap pemeriksaan hal yang dilakukan adalah memeriksa jumlah ketersediaan bahan baku selama kegiatan penjualan dan membandingkannya dengan target pembelian bahan baku yang sudah ditentukan di awal bulan. Indikator yang digunakan dalam pengawasan pembelian bahan baku adalah sisa stok bahan baku. Berikut ini adalah contoh pemeriksaan yang dilakukan pada bulan Oktober 2015:



Gambar **Error! No text of specified style in document.**-9 Grafik Pengolahan bahan baku Ayam Potong Bulan Oktober 2015

Pada proses monitoring akan dilakukan evaluasi dengan menghitung presentase perbandingan antara hasil penjualan dan target yag sudah ditentukan.

Contoh : Evaluasi ketersediaan stok bahan baku

$$\frac{\text{Stok}}{\text{target}} \text{x} 100\,\% = \frac{30}{65} \times 100\% = 46.1\%$$

Pada proses evaluasi dapat dilihat bahwa ketersediaan stok bahan baku masih diasata 20 %.

4. Tahap Aksi

Pada tahap aksi yang dilakukan adalah melakukan tindakan berdasarkan hasil evaluasi yang telah dilakukan sebelumnya. Jika sisa stok yang berada di

gudang masih diatas 20% sistem akan memberikan informasi bahwa stok masih mencukupi, tetapi jika sisa stok berada dibawah 20% maka sistem akan memberikan saran untuk segera melakukan pembelian bahan baku.

Berikut ini adalah tabel rekapituasli dari hasil evaluasi yang dilakukan pada saat tahap *monitoring.*

Tabel **Error! No text of specified style in document.**-3 Tabel rekapitulasi hasil perhitungan sisa stok bahan baku

No.	Hasil Evaluasi (%)	Aksi
1	<20	Harap melakukan pembelian bahan baku karena stok kurang dari 20%
2	>20	-

3. PENUTUP

1. Kesimpulan

Kesimpulan yang dapat diperoleh setelah melakukan analisis dan pengujian terhadap sistem yang dibangun adalah Sistem informasi manajemen operasional yang dibangun, berikut adalah kesimpulan yang dapat ditarik berdasarkan pengujian yang telah dilakukan.

1. Sistem dapat membantu Manager Operasional dalam melakukan Pengawasan dan evaluasi target penjualan.
2. Sistem dapat membantu ADM. Gudang/Keuangan dalam hal pengawasan stok bahan baku.
3. Sistem dapat membantu Pitch Control Dalam menentukan jumlah bahan baku yang harus dibeli.

2. Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, pada dasarnya sistem sudah memenuhi dari maksud dan tujuan yang dituju, tetapi masih dapat dikembangkan seiring dengan berkembangnya kebutuhan pengguna, maka saran yang diharapkan untuk membangun sistem ini agar lebih baik adalah untuk menerapkan Sistem Informasi Eksekutif di RM. Warung Cepot.

DAFTAR PUSTAKA

[1] Davis, G, B.1995. *Kerangka Dasar Sistem Informasi Manajemen*. Jakarta: Gramedia.

[2] Terry, G, R. 1991. *Prinsip prinsip manajemen.* Jakarta :Bumi aksara.

[3] Deming, W, E. 2011. *PDCA Cycle in Total Quality Management,second edition*. India: Dorling Kindersley.

[4] Syahu, S. 2006. *siklus PDCA in Kamus Manajemen Mutu.* Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama.

[5] Pangestu, S. 1986. *Forecasting Konsep dan Aplikasi Edisi 2*. Yogyakarta: BPPE UGM.

[6] Kesit, B. 2009. "Konsep, Strategi dan Manajemen Implementasi Penjaminan Mutu Perguruan". (Online) (http://bambangkesit.staff.uii.ac.id/2009/17/implementasi-plan-docheck-act-dalam-wewenang-dan-tanggung-jawab, diakses 20 Oktober 2015)

[7] A. K. Widigdo. 2003 "Dasar Pemrograman PHP dan MySQL," *Kuliah Umum IlmuKomputer.Com*.

[8] Djahir, Y dan Pratita, D. 2015. *Bahan Ajar SISTEM INFORMASI MANAJEMEN*. Yogyakarta: Deepublish.

[9] Sutanta, E. 2003. *Sistem Informasi Manajemen*. Yogyakarta: Graha Ilmu.