SISTEM INFORMASI MONITORING

HASIL PENJUALAN SALES PROMOTOR PADA UD. MANDIRA

ARTIKEL

Oleh :

Robby Nurdiansyah Rahmat

10511001

PROGRAM STUDI SISTEM INFORMASI

FAKULTAS TEKNIK DAN ILMU KOMPUTER

UNIVERSITAS KOMPUTER INDONESIA

2015

ABSTRACT

UD. Mandira is one company that is pioneering efforts in the field of direct selling since 2012 until now. UD. Mandira sells a variety of household products. The main products sold are Regulator Destec and Stove Winn. UD. Mandira is one that has been put on the system of private information such as the use of computers in conducting its activities, but in this case still has not been through in its use. The data about the sales process and inventories of goods made sales promotor still in the form of documents and archives, So that data processing is not efficient and effective. Therefore we need a special application program that handles the monitoring information system sales promotor to sales at UD. Mandira.

The method used in the development of systems monitoring sales promotor information on UD. Mandira using a prototype technique. The system design modeling tools using a structured approach using tools including flow charts document (flowmap), context diagram, DFD (Data Flow Diagrams), data dictionaries, normalization, table relationships, and ERD (Entity Relationship diagrams). The programming language used is Oracle using Oracle Database Enterprise 10g.

To analyze the problem then made a proposal monitoring information system against sales promotor sales and inventory is a desktop computerized. Based on the results of research, analysis of proposals made systems monitoring sales promotor information is expected to monitor the performance of sales promoters and management of data better, efficient, saving time and minimizing errors.

Keywords: Information Systems, Sales, Monitoring Sales Promotor, UD. Mandira, Oracle

I. Pendahuluan

1.1. Latar Belakang Penelitian

Kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi yang sangat pesat semakin mendorong manusia untuk meningkatkan bahkan menciptakan suatu teknologi baru yang lebih bermanfaat bagi umat manusia. Perkembangan teknologi informasi, yang ditandai dengan perkembangan teknologi komputer dan teknologi komunikasi serta transportasi, membuat setiap lembaga atau instansi dituntut memiliki infrastruktur teknologi informasi, sebagai tuntutan kemajuan zaman.

Informasi adalah bagian terpenting dalam kehidupan manusia dalam pengambilan setiap keputusan. Informasi yang baik dihasilkan dari pengolahan data secara cepat, tepat, akurat, dan relevan. Penyajian informasi yang baik dapat menunjang pengambilan keputusan yang tepat bagi penggunanya.

UD. Mandira adalah sebuah perusahaan yang bergerak di bidang penjualan secara langsung (*Direct Selling*). Dalam menjual produknya, UD. Mandira menggunakan sistem pembayaran secara kredit. Perusahaan ini sudah memiliki 1 anak cabang dan memiliki cukup banyak pegawai yaitu ada 1 *supervisor*, 1 *demo booker*, dan 7 *sales promotor*. Sebagai perusahaan yang bergerak dalam bidang penjualan secara langsung (*Direct Selling*), setiap harinya UD. Mandira selalu memonitor kinerja para *sales promotor*. *Monitoring sales promotor* tersebut dapat terlihat dari jumlah barang yang terjual perharinya. Sehingga dari *monitoring* tersebut dapat menghasilkan suatu laporan penjualan *sales promotor*. Jika hasil penjualan *sales promotor* tidak mencapai target penjualan perusahaan, maka *sales promotor* tersebut akan diberikan peringatan dan bahkan akan dikeluarkan. Dan apabila *sales promotor* melebihi dari target penjualan perusahaan maka akan diberikan komisi atau bonus penjualan. Berikut ini data *monitoring* penjualan *sales promotor* pada bulan Januari 2015 pada tabel 1.1 Data Monitoring Sales Promotor pada halaman 12.

Proses perhitungan pesanan penjualan barang pada UD. Mandira masih sering terjadi kesalahan dalam pencatatan dikarenakan perhitungan masih dihitung satu persatu, sedangkan hal tersebut sangat lambat dan memungkinkan terjadinya kesalahan. Contohnya apabila konsumen memesan barang dengan jumlah banyak, *staff admin* akan menginputkan satu persatu harga dari setiap barang, tenor dari setiap barang, dan angsuran dari setiap barang. Apabila terjadi kesalahan dalam pencatatan dan menghitung total angsuran serta *value*, konsumen maupun pemilik akan dirugikan. Selain itu, dalam proses persediaan barang, perubahan stok barang masih dikerjakan dengan cara merubah jumlah stok barang secara manual yaitu masih menggunakan dokumen berdasarkan pesanan penjualan. Hal ini membuat bagian gudang kesulitan dalam mengetahui jumlah stok barang terbaru dan mengetahui barang mana saja yang perlu dilakukan pembelian agar stok barang tidak habis, karena apabila stok barang habis permintaan konsumen tidak akan tersedia.

Kemudian dalam proses *monitoring* hasil penjualan *sales promotor* masih kurang efektif dan memakan waktu cukup lama dikarenakan *staff admin* harus melihat terlebih dahulu data penjualan *sales promotor*, hal ini membuat *staff admin* kesulitan dalam mengetahui jumlah penjualan barang per *sales promotor* dikarenakan data penjualan cukup banyak dan harus dihitung satu persatu. Dengan sistem tersebut sering terjadi keterlambatan pengiriman laporan yang diakibatkan pada saat proses pembuatan laporannya tidak cukup dengan waktu singkat.

UD. Mandira memerlukan adanya suatu sistem baru yang dapat membantu *staff admin* dalam mengelola pesanan, memonitoring hasil penjualan *sales promotor* dan pembutan laporan. Dan dapat membantu bagian gudang dalam mengelola data barang. Sistem informasi yang akan dirancang merupakan sistem informasi berbasis *dekstop*. Dan *database* yang digunakan adalah *Oracle Database Enterprise 10g*. Dengan adanya sistem informasi yang akan dibuat ini diharapkan perusahaan dapat memonitor kinerja penjualan *sales promotor* dengan cepat setiap harinya sehingga pada saat pengiriman laporan, data terkirim tepat pada waktunya. Selain itu dengan sistem informasi yang akan dibuat ini data-data perusahaan dapat tersimpan dengan baik dan aman, sehingga apabila dibutuhkan kembali data tersebut dapat dicari dengan cepat, akurat, dan tepat waktu.

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka penulis mengambil judul "**SISTEM INFORMASI MONITORING HASIL PENJUALAN SALES PROMOTOR PADA UD. MANDIRA**".

1.2. Identifikasi dan Rumusan Masalah

Identifikasi masalah merupakan salah satu proses penelitian yang cukup penting dimana proses ini dapat menentukan kualitas penelitian itu sendiri. Dan rumusan masalah merupakan penegas dari apa yang sebenarnya menjadi inti penelitian.

1.2.1. Identifikasi Masalah

Maka berdasarkan latar belakang penelitian yang dikemukakan diatas, maka identifikasi masalah sebagai berikut :

1. Masih sering terjadi kesalahan dalam pencatatan pesanan penjualan barang dikarenakan perhitungan masih dihitung satu persatu, sedangkan hal tersebut sangat lambat dan memungkinkan terjadinya kesalahan.
2. Proses penyimpanan dan pengolahan data barang di UD. Mandira masih belum terorganisir, sehingga pengolahan data belum efektif dan efisien.
3. Proses *monitoring* hasil penjualan *sales promotor* masih kurang efektif dan memakan waktu cukup lama dikarenakan *staff admin* harus melihat terlebih dahulu data penjualan *sales promotor*, hal ini membuat *staff admin* kesulitan dalam mengetahui jumlah penjualan barang per *sales promotor* dikarenakan data penjualan cukup banyak dan harus dihitung satu persatu.
4. Sering terjadi keterlambatan pengiriman laporan penjualan kepada pimpinan dikarenakan proses pembuatannya relatif lama.

1.2.2. Rumusan Masalah

Dari masalah-masalah yang teridentifikasi di atas, maka diperoleh rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana sistem yang sedang berjalan pada UD. Mandira.
2. Bagaimana perancangan sistem informasi *monitoring* hasil penjualan *sales promotor* yang diusulkan pada UD. Mandira
3. Bagaimana pengujian perancangan sistem informasi *monitoring* hasil penjualan *sales promotor* pada UD. Mandira.
4. Bagaimana implementasi perancangan sistem informasi *monitoring* hasil penjualan *sales promotor* pada UD. Mandira.

1.3. Maksud dan Tujuan Penelitian

Maksud dan tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1.3.1. Maksud Penelitian

Maksud dari penelitian ini adalah untuk mencari solusi atas permasalahan *monitoring sales promotor* terhadap penjualan dan pengelolaan data barang di UD. Mandira, guna membantu memonitor kinerja *sales promotor* dan pengelolaan data barang yang lebih baik, efisien, hemat waktu dan meminimalkan kesalahan-kesalahan dalam pengelolaanya.

1.3.2. Tujuan Penelitian

Kemudian sesuai dengan program studi yang ditekuni oleh penulis yakni, Program Studi Sistem Informasi penulis mempunyai tujuan yang hendak dicapai dalam pelaksanaan penelitian ini, adapun tujuan tersebut adalah:

1. Untuk mengetahui sistem yang sedang berjalan pada UD. Mandira.
2. Untuk membuat perancangan sistem informasi *monitoring* hasil penjualan *sales promotor* pada UD. Mandira.
3. Untuk membuat pengujian perancangan sistem informasi *monitoring* hasil penjualan *sales promotor* pada UD. Mandira.
4. Untuk mengimplementasikan perancangan sistem informasi *monitoring* hasil penjualan *sales promotor* pada UD. Mandira.

1.4. Kegunaan Penelitian

Kegunaan dari penelitian ini bagi penulis adalah untuk menerapkan ilmu dan pengembangan pengetahuan yang didapat selama dibangku kuliah. Dengan penyusunan skripsi ini diharapkan timbul suatu motivasi untuk meningkatkan kemampuan penguasaan disiplin ilmu yang ditekuni dalam bidang komputer dan dalam pembuatan aplikasi, untuk menambah pengetahuan dan pengalaman dalam ruang lingkup dunia kerja yang sesungguhnya.

1.4.1. Kegunaan Praktis

1. Hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi *staff admin* untuk meningkatkan kinerja serta untuk memudahkan dalam pengelolaan data dan mempercepat pembuatan laporan dan meminimalisasikan kesalahan-kesalahan dalam pengelolaan data.
2. Hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat dan dijadikan sebagai bahan pertimbangan dalam upaya perbaikan masalah yang terkait dengan sistem informasi *monitoring* hasil penjualan oleh *sales promotor* pada UD. Mandira.

1.4.2. Kegunaan Akademis

Kegunaan akademis yang didapat dalam penelitian ini adalah:

1. Bagi Pengembangan Ilmu

   Hasil penelitian ini diharapkan menjadi pembandingan antara ilmu Sistem Informasi (teori) dengan keadaan yang terjadi langsung di lapangan (praktek). Sehingga dengan adanya perbandingan tersebut akan lebih memajukan ilmu Sistem Informasi yang sudah ada untuk ditahapkan pada dunia nyata dan dapat menguntungkan berbagai pihak.

2. Bagi Peneliti Lain
   Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran kepada peneliti lain atau para akademis yang akan mengambil skripsi atau tugas akhir dalam kajian yang sama sekaligus sebagai referensi di dalam penulisan.
3. Bagi Penulis
   Agar dapat menambah wawasan dan meningkatkan pengetahuan sekaligus memahami pentingnya teori yang di dapat dalam perkuliahan serta dapat mengaplikasikan teori tersebut kedalam perusahaan.

1.5. Batasan Masalah

Dengan mengidentifikasi masalah-masalah yang ada agar lebih terarah dan dapat dipahami dengan mudah, maka perlu dilakukan batasan masalah. Adapun batasan masalah yang dibahas adalah:

1. Sistem informasi ini hanya untuk mengetahui *monitoring* hasil penjualan *sales promotor*.
2. Sistem informasi ini tidak membahas pembayaran angsuran atau kredit.
3. Sistem yang dibuat tidak membahas tentang retur barang.

II. Kajian Pustaka

2.1. Pengertian Sistem

Menurut Azhar Susanto, sistem adalah kumpulan atau group dari bagian atau komponen apapun baik fisik maupun nonfisik yang saling berhubungan satu sama lain dan bekerjasama secara harmonis untuk mencapai satu tujuan tertentu.

2.2. Pengertian Informasi

Menurut Azhar Susanto, informasi adalah hasil pengolahan data yang memberikan arti dan manfaat.

2.3. Pengertian Sistem Informasi

Menurut Jogiyanto sistem informasi adalah suatu sistem didalam suatu organisasi yang mempertemukan kebutuhan pengolahan transaksi harian, mendukung operasi, bersifat manajerial dan kegiatan strategis dari suatu organisasi dan menyediakan pihak luar tertentu dengan laporan – laporan yang diperlukan.

2.4. Pengertian Penjualan

Penjualan artinya penjualan barang dagangan sebagai usaha pokok perusahaan yang biasanya dilakukan secara teratur.

2.5. Pengertian *Monitoring*

Monitoring (pemantauan) adalah pemantauan yang dapat dijelaskan sebagai kesadaran (*awareness*) tentang apa yang ingin diketahui, pemantauan berkadar tingkat tinggi dilakukan agar dapat membuat pengukuran melalui waktu yang menunjukkan pergerakan ke arah tujuan atau menjauh dari itu.

2.6. Pengertian *Sales Promotion*

Promosi penjualan (*sales promotion*) adalah kumpulan alat insentif sebagian besar jangka pendek yang dirancang untuk merangsang pembelian yang lebih cepat atau lebih besar terhadap produk atau jasa tertentu oleh konsumen atau perdagangan.

2.7. Pengertian Jaringan Komputer

Jaringan komputer (jaringan) adalah sebuah sistem yang terdiri atas komputer - komputer yang didesain untuk dapat berbagi sumber daya (*printe*r, CPU), berkomunikasi (surel, pesan instan), dan dapat mengakses informasi.

2.8. Pengertian *Client/Server*

Menurut Fahrial dan Hamri *server* adalah komputer yang menyediakan fasilitas bagi komputer-komputer lain didalam jaringan dan *client* adalah komputer-komputer yang menerima atau menggunakan fasilitas yang disediakan oleh *server*.

2.9. Pengertian PL-SQL

PL/SQL singkatan dari *Procedural Language*/*Structured Query Language*. PL/SQL merupakan bahasa standar untuk mengakses *database* relasional.

2.10. Pengertian *Oracle Database 10g Enterprise Edition*

Oracle Database 10g merupakan *database* pertama dirancang untuk komputasi *grid*, cara yang paling fleksibel dan hemat biaya untuk mengelola informasi perusahaan.

2.11. Pengertian Oracle Developer Suite 6i

Oracle Developer Suite 6i adalah produk untuk membuat suatu aplikasi yang cukup lengkap dan sangat mudah digunakan.

III. Objek dan Metode Penelitian

3.1. Objek Penelitian

Objek dalam penelitian ini dilakukan di UD. Mandira yang beralamat di Jl. Nakula No. 7 Perum Giri Jaya Asri, Desa Leuwikidang, Kec. Kasokandel Kab. Majalengka. Adapun penjelasannya sebagai berikut :

3.1.1. Sejarah

Perusahaan yang berdiri sejak 10 September 2012 dengan nama UD. Mandira, dirintis oleh seorang karyawan perusahaan di PT. Arga yang bergerak di bidang *Direct Selling*. Beliau mempelajari ilmu bisnis yang ada di PT. Arga tersebut sehingga bisa membuka usaha sendiri. Beliau memulai usahanya sambil bekerja di PT. Arga dengan nama UD. Mitra Mandira dari tahun 2004 - 2012. Pada tahun 2012 beliau memutuskan untuk berhenti bekerja di PT. Arga supaya fokus pada usahanya dan mengubah nama perusahannya menjadi UD. Mandira.

3.1.2. Visi dan Misi Perusahaan UD. Mandira

Visi:

"Menjadikan perusahaan yang sehat, mandiri, serta mampu memenuhi kepuasan pelanggan dengan produk yang berkualitas".

Misi:

1. Menggalakkan semangat kewirausahaan dan menciptakan lapangan kerja guna percepatan pemulihan dibidang ekonomi dan pembangunan nasional.
2. Meningkatkan kemampuan karyawan dan mitra kerja serta masyarakat yang didasarkan kepada profesionalisme dalam menghadapi perdagangan bebas.
3. Memberikan kualitas terbaik dan memberikan harga yang bersaing.

3.2. Metode Penelitian

Metode penelitian merupakan tahapan – tahapan yang dilalui oleh peneliti mulai dari perumusan masalah sampai kesimpulan yaitu membentuk sebuah alur yang sistematis.

3.2.1. Desain Penelitian

Desain penelitian adalah semua proses yang diperlukan dalam perencanaan dan pelaksanaan penelitian. Dalam penelitian ini penulis membuat gambaran tentang perancangan sistem informasi *monitoring* hasil penjualan *sales promotor* pada UD. Mandira. Sistem informasi lebih menggunggulkan pada input data dan output data *sales promotor* dan data produk atau barang.

3.2.2. Jenis dan Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang dilakukan penulis dalam penelitian ini yaitu menggunakan sumber data primer dan sumber data sekunder, berikut penjelasannya:

3.2.2.1. Sumber Data Primer

Data yang berasal dari sumber data primer diperoleh dengan menggunakan dua cara yaitu:

1. Wawancara (*interview*)
   Yaitu penulis melakukan wawancara langsung dengan *owner* UD. Mandira sehingga didapatkan informasi mengenai data *monitoring* hasil penjualan *sales promotor* yang sedang berjalan di perusahaan.
2. Observasi
   Yaitu mengadakan pengamatan langsung untuk mendapatkan sistem informasi *monitoring* hasil penjualan *sales promotor* yang lebih akurat terkait dengan masalah-masalah yang diteliti. Berdasarkan pengamatan tersebut dapat disimpulkan bahwa sistem *monitoring* hasil penjualan *sales promotor* yang berjalan saat ini belum berjalan dengan baik.

3.2.2.2. Sumber Data Sekunder

Penulis mengambil data-data yang berhubungan dengan tugas akhir di UD. Mandira untuk dijadikan bahan dalam penyusunan tugas akhir. Dokumentasi yang didapat pada UD. Mandira adalah sebagai berikut:

1. Profil serta struktur organisasi UD. Mandira.
2. Dokumen data penjualan *sales promotor*.
3. Dokumen data barang.

3.2.3. Metode Pendekatan dan Pengembangan Sistem

Metode pendekatan sistem yang digunakan oleh penulis untuk merancang sebuah Sistem Informasi *Monitoring* Hasil Penjualan *Sales Promotor* Pada UD. Mandira adalah dengan pendekatan terstruktur dan pengembangan secara *prototype*.

3.2.3.1. Metode Pendekatan Sistem

Metode pendekatan yang digunakan adalah pendekatan perancangan terstruktur. Melalui pendekatan terstruktur, permasalahan yang komplek di organisasi dapat dipecahkan dan hasil dari sistem akan mudah untuk dipelihara, fleksibel, lebih memuaskan pemakainya, mempunyai dokumentasi yang baik, tepat waktu, sesuai dengan anggaran biaya pengembangan, dapat meningkatkan produktivitas dan kualitasnya akan lebih baik.

3.2.3.2. Metode Pengembangan Sistem

Metode pengembangan sistem yang penulis gunakan yaitu menggunakan metode *prototype*, karena metode ini menawarkan bagi pengembang sistem apabila tidak memiliki kepastian terhadap efisiensi algoritma, kemampuan penyesuaian dari sebuah sistem operasi atau bentuk - bentuk yang harus dilakukan oleh interaksi manusia dengan mesin. Dilihat dari situasi tersebut metode *prototype* menawarkan pendekatan yang terbaik.

Dimulai dengan pengumpulan kebutuhan. Pengembang dan pelanggan bertemu langsung untuk mendefinisikan keseluruhan dari perangkat lunak, mengidentifikasi segala kebutuhan yang telah diketahui dan mencari bidang-bidang yang masih memerlukan pendefinisian kemudian dilakukan perancangan kilat terhadap kebutuhan yang telah teridentifikasi pada pertemuan. Perancangan kilat berfokus pada penyajian dari aspek-aspek perangkat lunak tersebut yang akan nampak bagi pelanggan atau pemakai. Perancangan ini menuntun pembangunan perangkat lunak yang akan diberikan kepada pemakai. Selanjutnya *prototype* itu dievaluasi oleh pemakai dan digunakan sebagai landasan untuk memperbaiki spesifikasi kebutuhan. Proses ini akan berulang sampai *prototype* yang dikembangkan memenuhi seluruh kebutuhan pemakai. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada gambar 3.2 Metode Prototype pada halaman 12.

IV. Hasil Penelitian

4.1. Perancangan Sistem

Peracangan merupakan tahapan untuk menggambarkan model baru yang akan dibuat. Tahapan ini sangat penting untuk menentukan baik tidak atau cocoknya tidaknya system baru yang akan dibuat. Tahapan ini berisi tentang penggambaran flowmap, diagram konteks dan data flow diagram yang akan diusulkan.

4.1.1 Perancangan Prosedur yang Diusulkan

Sistem informasi *monitoring* hasil penjualan *sales promotor* terdiri dari beberapa prosedur yang merubah sistem manual menjadi terkomputerisasi. Prosedur yang penulis usulkan adalah sebagai berikut:

1. *Sales promotor* memberikan data pribadi ke bagian *supervisor*.
2. Bagian *supervisor* kemudian menginput data sales. Data sales tersebut kemudian disimpan ke *database*.

3. *Sales promotor* memberikan data surat order ke bagian *supervisor*, kemudian bagian *supervisor* menginput data pesanan sales dan data tersebut disimpan ke *database*.
4. Bagian gudang mengecek ketersediaan barang, apabila barang kosong maka akan muncul *display* ke bagian *supervisor* bahwa data status pesanan belum di acc, dan jika barang tersedia maka bagian gudang akan mengolah data pesanan dan akan muncul *display* ke bagian *supervisor* bahwa data status pesanan sudah di Acc.
5. Setelah itu bagian gudang mengolah data barang. Data barang kemudian dikirim ke *admin*.
6. *Staff Admin* mencetak laporan sales terbaik dalam melakukan penjualan barang, kemudian laporan tersebut dikirim ke pimpinan.
7. *Staff Admin* mencetak laporan barang paling banyak terjual, kemudian laporan tersebut dikirim ke pimpinan.
8. *Staff Admin* mencetak laporan penjualan, kemudian laporan tersebut dikirim ke pimpinan.
9. *Staff Admin* mencetak laporan *monitoring sales promotor*, kemudian laporan tersebut dikirim ke pimpinan.

4.1.2. Flowmap

Gambar 4.1 Flowmap yang Diusulkan pada halaman 13.

4.1.3. Diagram Konteks

Gambar 4.2 Diagram Konteks yang Diusulkan pada halaman 14.

4.1.4. Data Flow Diagram

Gambar 4.3 DFD Level 1 yang Diusulkan pada halaman 14.
Gambar 4.4 DFD Level 2 Proses 1 yang Diusulkan pada halaman 15.
Gambar 4.5 DFD Level 2 Proses 4 yang Diusulkan pada halaman 15.
Gambar 4.6 DFD Level 2 Proses 5 yang Diusulkan pada halaman 16.
Gambar 4.3 DFD Level 2 Proses 6 yang Diusulkan pada halaman 16.

4.2. Implementasi dan Pengujian Sistem

4.2.1. Rencana Pengujian

Rencana pengujian perangkat lunak ini menggunakan metode pengujian *Black Box.* Pengujian *Black Box* berfokus pada persyaratan atau kebutuhan fungsional perangkat lunak yang dibuat. Pengujian Perancangan Sistem Informasi *Monitoring* Hasil Penjualan *Sales Promotor* pada UD. Mandira menggunakan data uji berupa sebuah data masukan dari pengisian data barang dan data supplier sistem informasi yang telah dibuat. Rencana Pengujian pada Tabel 4.8. halaman 17.

4.2.2. Pengujian Sistem

Setelah melaksanakan rencana pengujian maka dilanjutkan. Dengan kasus dan hasil pengujian. Berikut kasus dan hasil pengujian :

1. Kasus Dan Hasil Pengujian Login pada Tabel 4.9. halaman 17.
2. Kasus Dan Hasil Pengujian Data Barang pada Tabel 4.10. halaman 17.
3. Kasus Dan Hasil Pengujian Pesanan pada Tabel 4.11. halaman 18.
4. Kasus Dan Hasil Pengujian Acc/Konfirmasi Pesanan pada Tabel 4.12. halaman 18.

4.2.3. Implementasi Perangkat Lunak

Untuk mendukung sistem yang akan dibangun selain membutuhkan perangkat keras juga membutuhkan perangkat lunak, adapun perangkat lunak yang dibutuhkan yaitu:

a. *Operating System* : *Microsoft Windows 7*
b. *Software Support* : *Oracle Developer 6.0*
c. *Database* : *Oracle Database 10g*
d. *Text Editor* : *TOAD*
e. *Drawing Program* : *Microsoft Visio 2013*
f. *Documentation* : *Adobe Reader*

4.2.4. Implementasi Perangkat Keras

Kebutuhan perangkat keras merupakan hal yang sangat penting karena nantinya sistem akan berjalan apabila didukung oleh perangkat keras yang sesuai dengan kebutuhan sistem perangkat lunak, oleh karena itu perlu dilakukan penetapan kebutuhan perangkat khususnya yang berfungsi sebagai *server* atau penyedia layanan.

Adapun hal – hal yang diperlukan untuk mendukung jalannya sistem ini:

a. *Processor* : *Intel®Pentium®dual-core processor T2400@ 2.0 Ghz*
b. *HDD* : *500Gb*
c. *Device* : *Printer, Mouse, Keyboard, Monitor*
d. *RAM* : *2Gb*

4.2.5. Implementasi Antar Muka

Implementasi antarmuka dilakukan dengan setiap tampilan program yang dibuat pengkodeannya dalam bentuk *file* program berektensi fmx. Berikut ini adalah implementasi antarmuka untuk seluruh *user* dalam perancangan sistem informasi *monitoring* hasil penjualan *sales promotor* pada UD. Mandira. Implementasi antar muka pada tabel 4.13. Implementasi Halaman Sub Menu User pada halaman 19.

V. Kesimpulan dan Saran

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian dan hasil analisis yang telah dilakukan oleh penulis selama merancang sistem informasi *monitoring* hasil penjualan *sales promotor* ini, maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Dalam aplikasi sistem ini pengolahan data pesanan penjualan barang telah terkomputerisasi dan terintegrasi sehingga diharapkan kesalahan fatal dapat dihindari.
2. Pengolahan data barang telah terkomputerisasi sehingga diharapkan pengolahan data lebih efektif dan menghindari tindak kecurangan dari ketidak konsistenan data.
3. Dengan adanya sistem ini diharapkan dapat mengolah proses *monitoring sales promotor* yang terkomputerisasi dan teritegrasi yang dibutuhkan secara otomatis.
4. Dengan terintegrasinya sistem pembuatan laporan kepada pimpinan diharapkan dapat dikerjakan hanya dengan dalam waktu yang relatif singkat.

5.2. Saran

Saran - saran terhadap penggunaan sistem yang telah dibuat adalah sebagai berikut:

1. Perlu adanya pengembangan sistem lebih lanjut, seperti melibatkan beberapa proses bagian *credit control* yang masuk kedalam sistem.
2. Perlu adanya pengembangan sistem lebih lanjut, seperti LHI (Laporan Harian Inkaso) atau pembayaran angsuran, Pendingan LHI, dan jadwal *collection* yang dilakukan oleh bagian *collector*.
3. Perlu adanya pengembangan sistem agar ada fasilitas retur pengembalian barang rusak.

VI. DAFTAR PUSTAKA

Diana Effendi, ST.,MT. dan Iyan Gustiana, S.Kom.,M.Kom, "Belajar PL-SQL dan Oracle", Bandung : Sistem Informasi Universitas Komputer Indonesia, 2011.

Fahrial dan Hamri, "Perancangan sistem jaringan internet menggunakan Modem adsl pada politeknik Indonesia Internasional Makassar", *JurnalILKOM,* Volume 2, No 3.issn 2087-1716, 2010.

Jogiyanto, "Analisis dan Desain Sistem Informasi", Yogyakarta : Andi, 2005.

Kadir. Abdul, "Pengenalan Sistem Informasi", Yogyakarta : Andi, 2003.

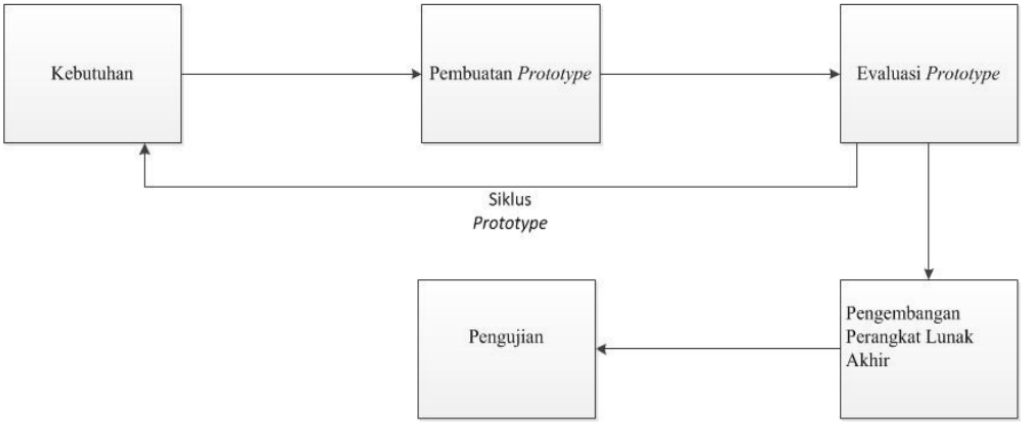
Kotler, Philip, (17 Maret 2015), "Manajemen Pemasaran", [online], 2009, Available: http://library.binus.ac.id/eColls/eThesisdoc/Bab2DOC/2011-2-01653-MC%20Bab2001.doc

Marom. Chairul, (17 Maret 2015), Sistem Akuntansi Perusahaan Dagang" [online], 2002, Available: distakp1125.blogspot.com/2013/12/tugas-2-pengantar-bisnis-penjualan_14.html

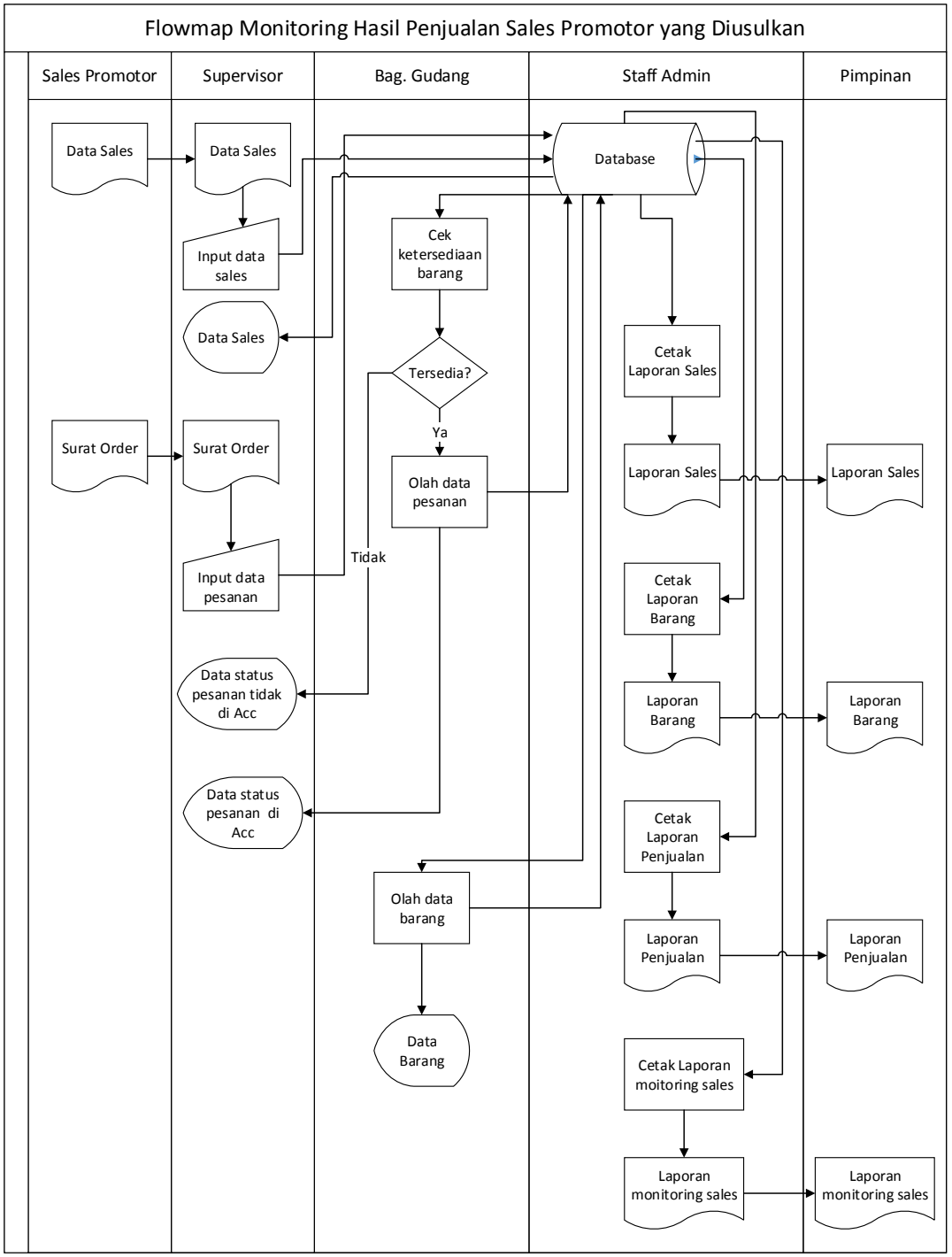
Susanto. Azhar. "Sistem Informasi Manajemen Konsep dan Pengembangannya", Bandung : Lingga Jaya, 2004.

Tabel 1.1 Data *Monitoring Sales Promotor*

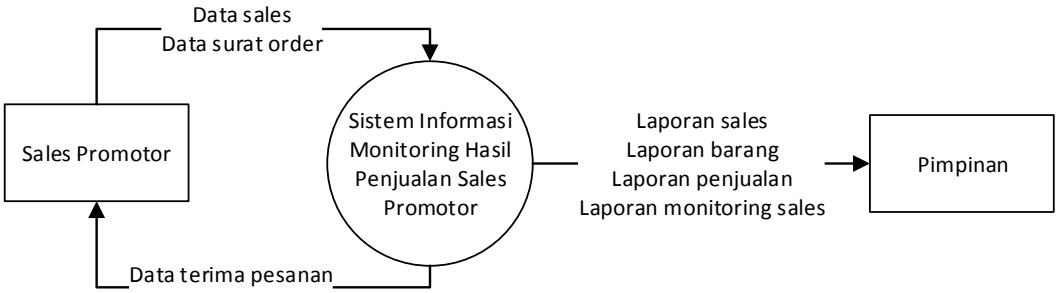
No	Nama SP	Winn	Umum	Total
1	Ika	5	45	50
2	Ade	3	33	36
3	Ilah	5	40	45
4	nita	2	42	44
TOTAL		15	160	175



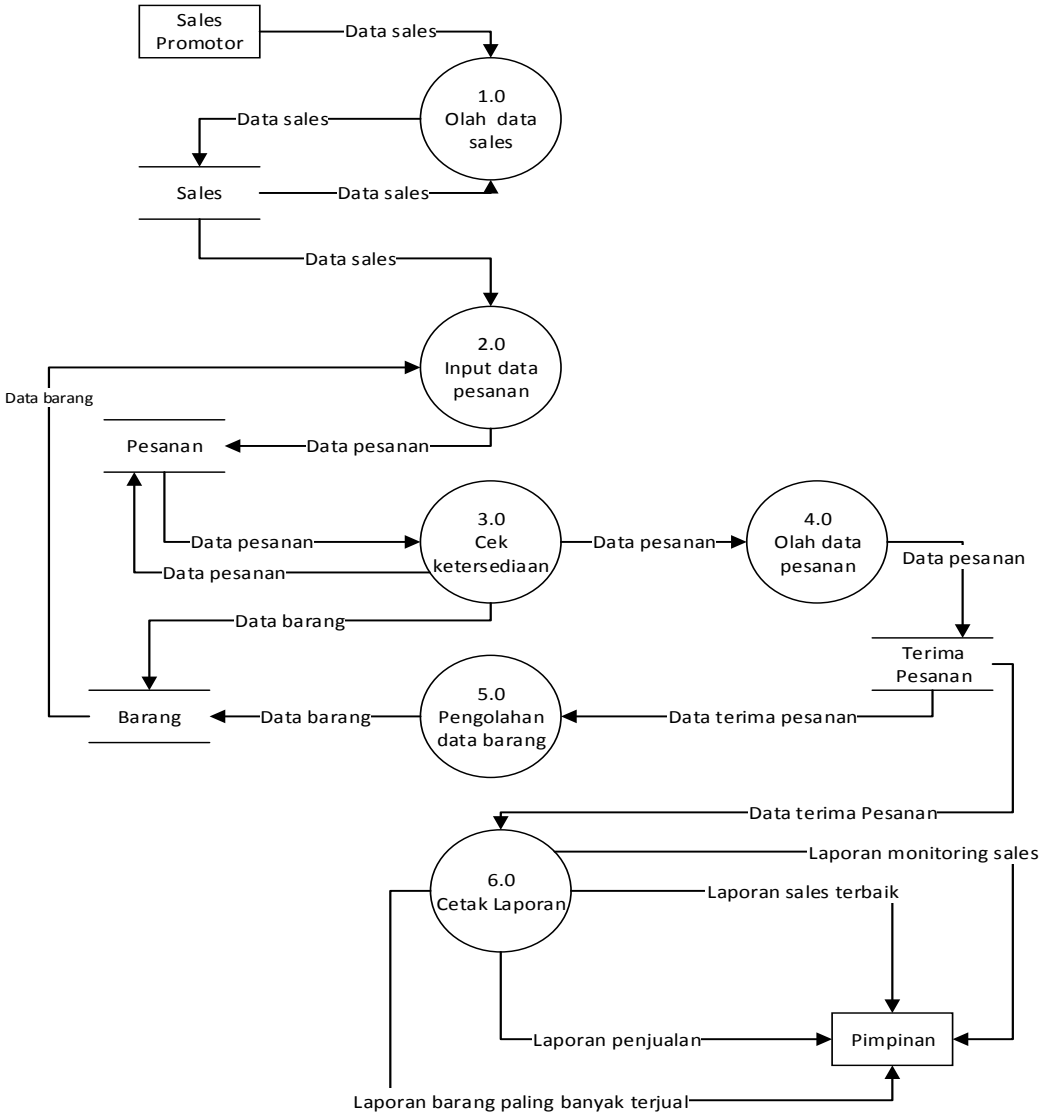
Gambar 3.2 Metode *Prototype*
(Sumber: Abdul Kadir (2003:25))



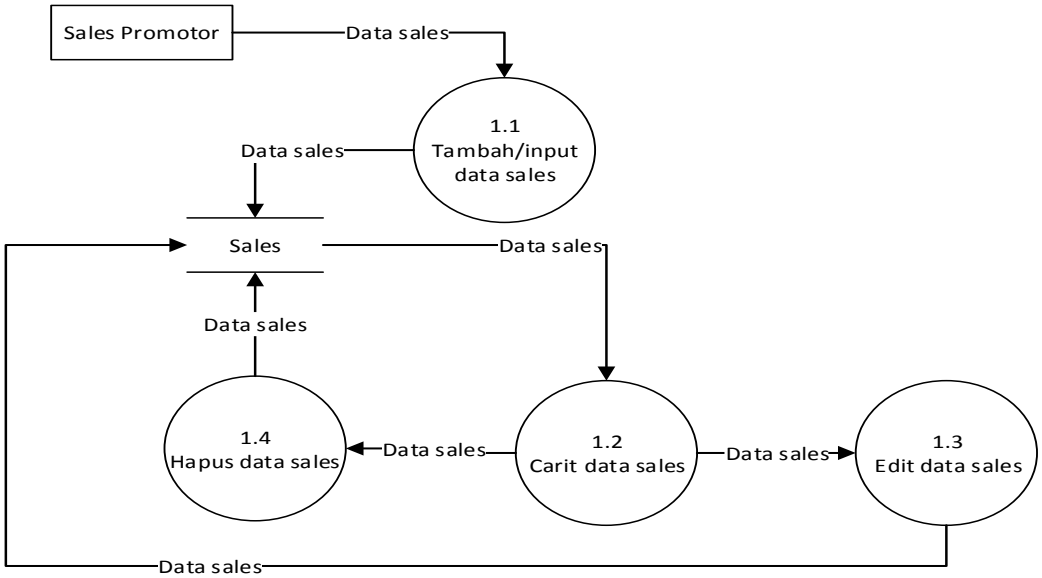
Gambar 4.1 Flowmap yang Diusulkan



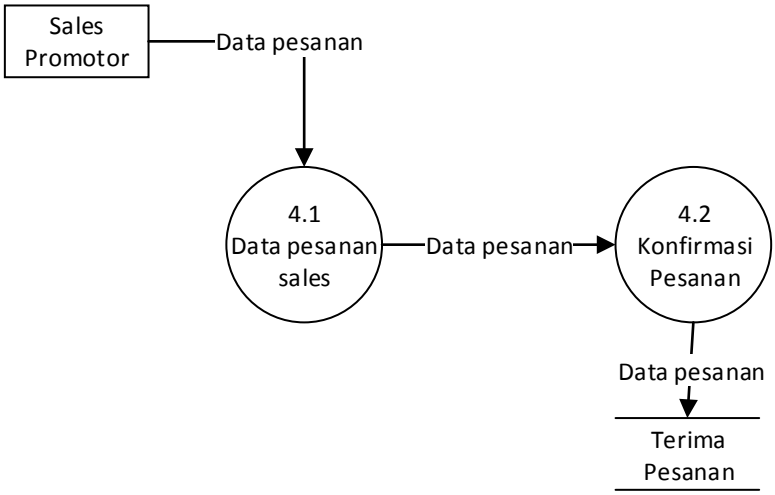
Gambar 4.2 Diagram Konteks yang Diusulkan



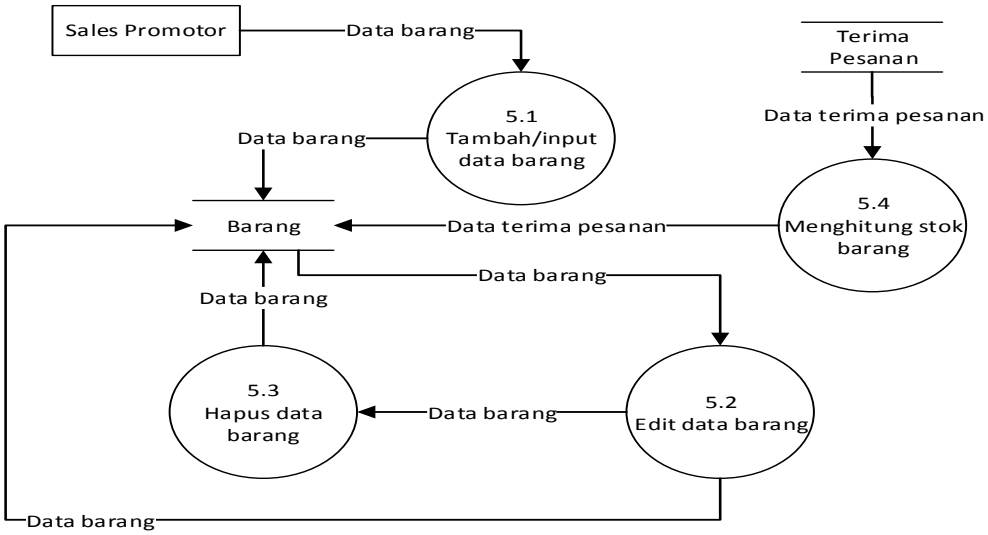
Gambar 4.3 DFD Level 1 yang Diusulkan



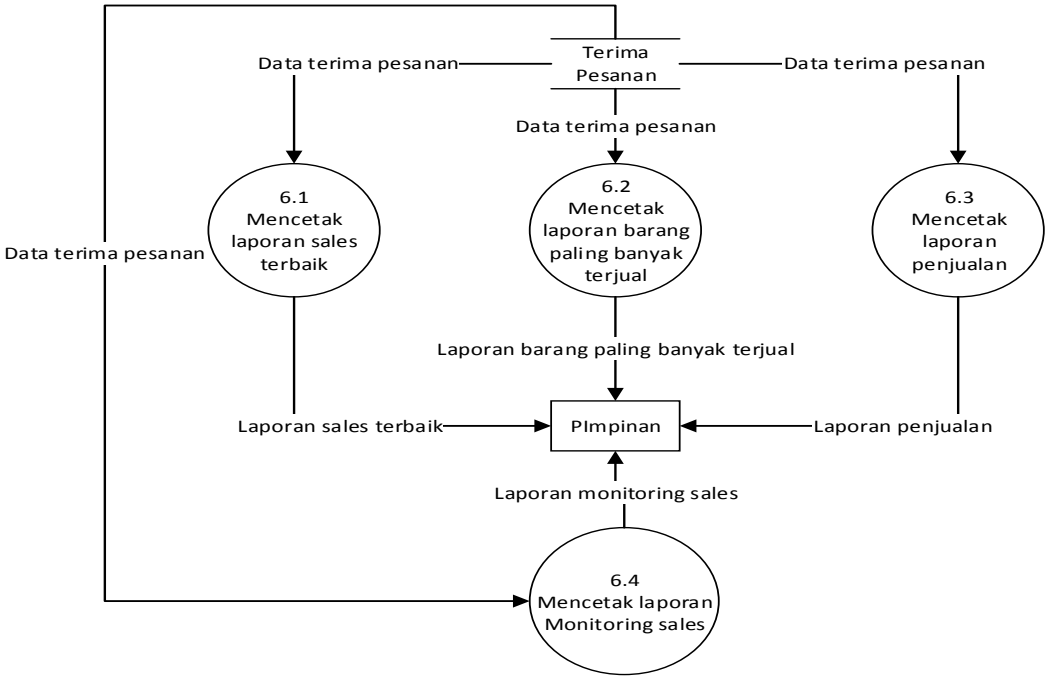
Gambar 4.4 DFD Level 2 Proses 1 yang Diusulkan



Gambar 4.5 DFD Level 2 Proses 4 yang Diusulkan



Gambar 4.6 DFD Level 2 Proses 5 yang Diusulkan



Gambar 4.7 DFD Level 2 Proses 6 yang Diusulkan

Tabel 4.8 Rencana Pengujian

Halaman Menu	Deskripsi	Nama File
Login	Melakukan login sebagai admin atau user (*supervisor* dan bag. Gudang)	FRM_LOGIN.fmx
Barang	Menginput dan memproses data barang	FRM_BARANG.fmx
Pesanan Penjualan Barang	Menginput data pesanan oleh *supervisor*	FRM_PESANAN.fmx
Acc Pesanan Penjualan Barang	Konfirmasi pemesanan dari *supervisor* oleh bagian gudang	FRM_TERIMA_PESANAN.fmx

Tabel 4.9 Pengujian Login

Kasus dan Hasil Uji (Data Normal)			
Data Masukan	Data Diharapkan	Pengamatan	Kesimpulan
Username : Admin Password : Admin	Tampil halaman utama	Masuk ke halaman utama	[x] Diterima [ ] Ditolak
Kasus dan Hasil Uji (Data Salah)			
Data Masukan	Data Diharapkan	Pengamatan	Kesimpulan
Username : Null Password : Null	Tidak bisa login	Tidak dapat masuk ke halaman utama	[ ] Diterima [x] Ditolak

Tabel 4.10 Pengujian Data Barang

Kasus dan Hasil Uji (Data Normal)			
Data Masukan	Data Diharapkan	Pengamatan	Kesimpulan
Memasukan data barang dengan lengkap	Data barang tersimpan kedalam *database*	Data barang tersimpan	[x] Diterima [ ] Ditolak

Kasus dan Hasil Uji (Data Salah)			
Data Masukan	Data Diharapkan	Pengamatan	Kesimpulan
Memasukan data barang tidak lengkap	Data barang tidak tersimpan kedalam *database*	Data barang tidak tersimpan	[ ] Diterima [x] Ditolak

Tabel 4.11 Pengujian Pesanan

Kasus dan Hasil Uji (Data Normal)			
Data Masukan	Data Diharapkan	Pengamatan	Kesimpulan
Mengisi data pesanan dengan lengkap	Data pesanan tersimpan kedalam *database*	Data pesanan tersimpan	[x] Diterima [ ] Ditolak
Kasus dan Hasil Uji (Data Salah)			
Data Masukan	Data Diharapkan	Pengamatan	Kesimpulan
Mengisi data pesanan tidak lengkap	Data pesanan tidak tersimpan kedalam *database*	Data pesanan tidak tersimpan	[ ] Diterima [x] Ditolak

Tabel 4.12 Pengujian Acc/Konfirmasi Pesanan

Kasus dan Hasil Uji (Data Normal)			
Data Masukan	Data Diharapkan	Pengamatan	Kesimpulan
Mengisi qty acc	Secara otomatis barang yang dipesan telah terkonfirmasi	Dapat berfungsi sesuai dengan yang diharapkan	[x] Diterima [ ] Ditolak
Kasus dan Hasil Uji (Data Salah)			
Data Masukan	Data Diharapkan	Pengamatan	Kesimpulan
Tidak dieksekusi	Barang tidak dikonfirmasi	Belum dikonfirmasi	[x] Diterima [ ] Ditolak

Tabel 4.13 Implementasi Halaman Sub Menu User

Halaman Menu	Deskripsi	Nama File
Data Sales	File program untuk menampilkan dan mengelola data sales	FRM_SALES.fmx
Data Barang	File program untuk menampilkan dan mengelola data barang	FRM_BARANG.fmx
Pesanan Penjualan Barang	File program untuk menampilkan dan mengelola data pesanan yang dilakukan oleh *supervisor*	FRM_PESANAN.fmx
Acc Pesanan Penjualan Barang	File program untuk menampilkan data pesanan dan mengkonfimasi pesanan tersebut	FRM_TERIMA_PESANAN.fmx
Status Pesanan Penjualan Barang	File program untuk menampilkan status data pesanan	FRM_STATUS_PESANAN.fmx
Laporan Sales	File progam yang menampilkan dan mengelola semua laporan sales per hari, per bulan, per tahun dan per periode	1. FRM_LAP_SALESTERBAIK_HARI.fmx 2. FRM_LAP_SALESTERBAIK_BULAN.fmx 3. FRM_LAP_SALESTERBAIK_TAHUN.fmx 4. FRM_LAP_SALESTERBAIK_PERIODIK.fmx
Laporan Barang	File progam yang menampilkan dan mengelola semua laporan barang per hari, per bulan, per tahun dan per periode	1. FRM_LAP_BANYAKTERJUAL_hari.fmx 2. FRM_LAP_BANYAKTERJUAL_BULAN.fmx 3. FRM_LAP_BANYAKTERJUAL_TAHUN.fmx 4. FRM_LAP_BANYAKTERJUAL_PERIODIK.fmx
	File progam yang	1. FRM_LAP_PENJUAL

Laporan Penjualan	menampilkan dan mengelola semua laporan penjualan per hari, per bulan, per tahun dan per periode	An_HARI.fmx 2. FRM_LAP_PENJUALAN_BULAN.fmx 3. FRM_LAP_PENJUALAN_TAHU.fmx 4. FRM_LAP_PENJUALAN_PERIODIK.fmx
Laporan *Monitoring Sales Promotor*	File progam yang menampilkan laporan *monitoring sales promotor*	FRM_LAP_MONITORINGSALES.fmx