BAB IV

ANALISIS PRAKTEK KERJA LAPANGAN

4.1.Analisis Sistem Yang Berjalan

Perusahaan Umum Listrik Negara atau PLN Distribusi Jawa Barat, didirikan kira-kira pada tahun 1914 oleh para pengusaha Belanda. Bengkel yang awal mulanya didekasikan bengkel Listrik ini selain memberikan pelayanan atau pembuatan/perbaikan alat-alat Listrik juga berfungsi sebagai gudang penyimpanan material, dan alat-alat/perlengkapan lainnya bagi kebutuhan Perusahaan Listrik Negara atau PLN, khususnya di wilayah kerja PLN, Distribusi Jawa Barat. Untuk memenuhi segala kebutuhan PLN, baik yang sifatnya produksi langsung maupun yang bersifat perbaikan atau service/revisi, sehingga dapat mengurangi biaya pengeluaran. Mengurangi ketergantungan sarana perlengkapan listrik dari pihak luar/swasta. Oleh karena itu, fungsi dan peranan memang sangat vital dan harus terorganisir dengan baik. Namun selama berjalanya waktu, Sistem yang ada dan dipakai selama ini masih terbilang manual dan masih banyak kekurangan. Sistem pemasaran sebagai ujung tombak perusahaan masih menjalankan prosesnya secara manual dan masih banyak hal-hal yang tidak perlu yang dilakukan. Dengan diadakanya analisis maka diharapkan segala kendala yang ada selama ini dapat teratasi dengan maksimal.

4.1.1. Analisis Dokumen

PT. PLN(persero) J&P UNIT PRODUKSI BANDUNG memiliki banyak dokumen yang penting untuk menunjang segala aktivitas dalam melakukan semua proses bisnisnya. Pada bagian pemasaran segala dokumen yang tersimpan terdiri dari softcopy dan hardcopy yang masing-masing saling mendukung dalam proses bisnis yang akan ditempuh. Analyst pada Bagian pemasaran memiliki peranan yakni memastikan diraihnya target penjualan dan produktivitas dengan melaksanakan berbagai inisiatif strategi pemasaran jasa dan produk berdasarkan hasil kajian strategi pemasaran

This document was created using Smart PDF Creator To remove this message purchase the product at www.SmartPDFCreator.com

4.1.2. Analisis Prosedur yang sedang Berjalan

Pada PT. PLN(persero) J&P UNIT PRODUKSI BANDUNG semua hal baik system maupun prosedur yang sedang berjalan masih terdapat kekurangan da kendala-kendala serta banyak hal-hal yang tidak perlu dilakukan oleh system oleh karena itu saya akan menggambarkan segala macam proses yang sedang berjalan dengan menggunakan flowmap, Diagram kontek serta Data Flow Diagram di bawah ini.

Pada dasarnya flowmap terdiri dari paket perangkat lunak yang didedikasikan untuk menganalisis dan menampilkan interaksi atau aliran data. Jenis data yang khusus dalam arti bahwa ada dua lokasi geografis terhubung ke masing-masing data item: Sebuah lokasi tempat asal yang mulai mengalir dan tujuan lokasi dimana arus berakhir. Aliran data yang dapat orang itu sendiri (misalnya commuters, pembeli, pengunjung rumah sakit), barang, penggunaan pertanian atau layanan telekomunikasi dan sebagainya. Semua system yang berada pada bagian pemasaran akan di jelaskan secara lengkap, baik alur proses sampai dengan tahap akhir proses tersebut selesai.

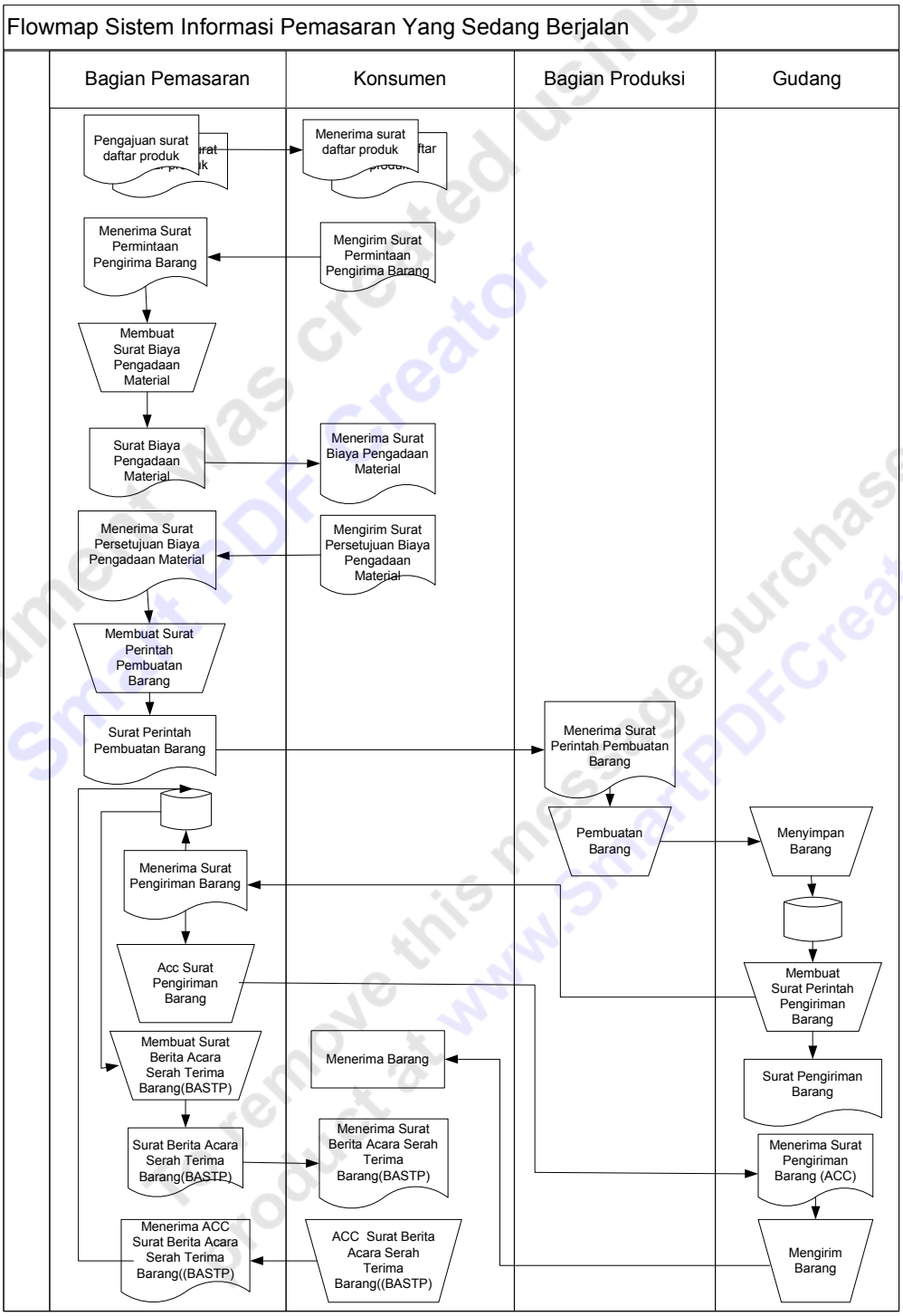
Secara umum, Flowmap memiliki fungsi spesifik yakni menghandel :

- Menyimpan, menampilkan, analisa pola aliran spasial, seperti migrasi.
- Menghitung jarak, waktu tempuh, biaya transportasi menggunakan peta jaringan transportasi.
- Pemodelan wilayah pemasaran.

Jadi secara keseluruhan semua system yang berjalan pada bagian pemasaran akan di jabarkan secara lengkap dan terorganisir dengan baik. Dibawah ini flowmap system yang sedang berjalan pada bagian pemasaran PT. PLN(persero) J&P UNIT PRODUKSI BANDUNG.

This document was created using Smart PDF Creator
To remove this message purchase the product at www.SmartPDFCreator.com

4.1.2.1. Flow Map



This document was created using SmartPDFCreator
Remove this message purchase the product at www.SmartPDFCreator.com

Gambar 1.1
Flowmap sistem informasi pemasaran yang sedang berjalan

Penjelasan flowmap sistem informasi pemasaran yang sedang berjalan pada PT. PLN(persero) J&P UNIT PRODUKSI BANDUNG:

1. Bagian pemasaran menawarkan produk melalui surat pengajuan produk kepada konsumen.
2. Konsumen menerima surat pengajuan produk yang berisi daftar-daftar produk yang dimiliki oleh PT. PLN(persero) J&P UNIT PRODUKSI BANDUNG.
3. Setelah menerima dan mempelajari daftar produk , konsumen tertarik dan mengirim surat permintaan pengiriman barang kepada PLN.
4. Setelah diterima oleh bagian pemasaran PLN maka dibuatlah surat biaya pengadaan material sebaai pengganti biaya produksi barang sesuai permintaan kepada konsumen.
5. Konsumen menerima surat biaya pengadaan material apabila setuju maka melakukan persetujuan kembali.
6. Setelah bagian pemasaran menerima persetujuan biaya pengadaan material maka tahap selanjutnya adalah membuat surat perintah pembuatan barang kepada bagian produksi.
7. Bagian produksi menerima surat perintah pembuatan barang dan langsung melakukan proses produksi.
8. Setelah selesai maka barang di kemas dan di simpan pada bagian gudang.
9. Pada bagian gudang , data produksi dibukukan dan di simpan dalam database yang selanjutnya di buat surat pengiriman barang yang diserahkan kepada bagian pemasaran untuk di Acc.
10. Setelah mendapat persetujuan dari bagian pemasaran maka barang segera di kirim oleh bagian pergudangan.

This document was created using Smart PDF Creator
To remove this message purchase the product at www.SmartPDFCreator.com

11. Setelah sampai di konsumen surat pengiriman barang kemudian di acc dan di berikan kepada bagian pemasaran.
12. Surat pengiriman barang Acc kemudian menjadi awal pembuatan Berita acara serah terima barang sebagai dasar penagihan antara kedua belah pihak.
13. Pembayarn dilakukan hanya melalui Acc Berita acara serah terima barang (BASTP) karena merupakan kebijakan dari PT. PLN (Persero)pusat.

4.1.2.2. Diagram Kontek

This document was created using Smart PDF Creator
To remove this message purchase the product at www.SmartPDFCreator.com

Gambar 1.2
Diagram Kontek sistem informasi pemasaran yang sedang berjalan

Penjelasan umum dari diagram kontek sistem informasi pemasaran yang sedang berjalan pada PT. PLN(persero) J&P UNIT PRODUKSI BANDUNG:

1. Bagian pemasaran mengirim surat pengajuan produk kepada konsumen
2. Setelah setuju maka konsumen mengirim surat pengiriman permintaan barang
3. Setelah ada pada bagian pemasaran maka akan di inputkan ke Sistem Informasi Pemasaran (SIP) dan menghasilkan surat perintah pembuatan barang.
4. Kemudian barang diproses oleh bagian produksi
5. Setelah barang selesai diproses maka data di masukan ke dalam system informasi pemasaran dan menghasilkan (BASTP)
6. Kemudian barang disimpan digudang dan seger dikirim disertai surat pengiriman barang (SPB)
7. Setelah barang sampai di konsumen, dan meng-Acc surat pengiriman barang (SPB) maka masuk ke dalam Sistem Informasi Pemasaran dan di buatkan nota (BASTP) sebagai dasar penagiha kedua belah pihak.

4.1.2.3. Data Flow Diagram

This document was created using Smart PDF Creator
To remove this message purchase the product at www.SmartPDFCreator.com

Gambar 1.3
Data Flow Diagram sistem informasi pemasaran yang sedang berjalan

Penjelasan Data Flow Diagram sistem informasi pemasaran yang sedang berjalan PT. PLN(persero) J&P UNIT PRODUKSI BANDUNG:

1. Pertama bagian pemasaran menawarkan produk melalui surat pengajuan produk kepada konsumen menggunakan form pengajuan daftar produk.
2. Konsumen menerima surat pengajuan produk yang berisi daftar-daftar produk yang dimiliki oleh PT. PLN(persero) J&P UNIT PRODUKSI BANDUNG.
3. Setelah menerima dan mempelajari daftar produk , konsumen tertarik dan mengirim surat permintaan pengiriman barang kepada PLN.
4. Setelah diterima oleh bagian pemasaran PLN maka dibuatlah surat biaya pengadaan material sebaai pengganti biaya produksi barang sesuai permintaan kepada konsumen.
5. Konsumen menerima surat biaya pengadaan material apabila setuju maka melakukan persetujuan kembali.
6. Setelah bagian pemasaran menerima persetujuan biaya pengadaan material maka tahap selanjutnya adalah membuat surat perintah pembuatan barang kepada bagian produksi.
7. Bagian produksi menerima surat perintah pembuatan barang dan langsung melakukan proses produksi.
8. Setelah selesai maka di buatkan form penyimpanan barang dan barang di simpan pada bagian gudang
9. Selanjutnya Bagian produksi juga membuat form data selesai pembuatan barang yang masuk ke Sistem Informasi Pemasaran (SIP) dan kemudian menghasilkan surat pengiriman barang (SPB)
10. Pada bagian gudang , data produksi dibukukan dan di simpan dalam database yang

This document was created using SmartPDF Creator
To remove this message, purchase the product at www.SmartPDFCreator.com

11. Selanjutnya Bagian Gudang mencetak (SPB) dan barang di kirim kepada konsumen dengan surat pengiriman barang (SPB) .
12. Setelah sampai di konsumen surat pengiriman barang kemudian di Acc dan selanjutnya di berikan kepada bagian pemasaran.
13. Surat pengiriman barang Acc kemudian menjadi awal pembuatan Berita acara serah terima barang sebagai dasar penagihan antara kedua belah pihak.
14. Pembayarn dilakukan hanya melalui Acc Berita acara serah terima barang (BASTP) karena merupakan kebijakan dari PT. PLN (Persero)pusat.

4.1.3. Evaluasi Sistem yang berjalan

Pada bagian pemasaran, system yang sedang berjalan tentunya masih banyak kekurangan dan hal-hal yang tidak perlu dilakukan. Dari penjelasan di atas maka banyak sekali kekeliruan dan rumitnya proses karena hanya menggunakan system manual. Sistem yang berjalan hanya didukung oleh tekhologi sebatas telepon dan faksimili saja, sehingga data yang di kirim mamakan waktu dank rang akurat.

Oleh karena fungsi dan peranan yang memang sangat vital dan harus terorganisir dengan baik. Namun selama berjalanya waktu, sistem pemasaran sebagai ujung tombak perusahaan masih menjalankan prosesnya secara manual dan masih banyak hal-hal yang tidak perlu yang dilakukan dan sekali lagi masih banyak kekurangan.

This document was created using Smart PDF Creator
To remove this message, purchase the product at www.SmartPDFCreator.com