
Sistem Informasi Manajemen Penjualan Pada CV Millenia Total Solusi Palembang

Wahyu Putra Pratama*¹, Suher Julian², M.Haviz Irfani³

^{1,2,3}STMIK GI MDP; Jl. Rajawali No. 14 Palembang, +62 (711) 376400

^{1,2,3}Program Studi Sistem Informasi, STMIK GI MDP, Palembang

e-mail: ¹wahyuputra4567@gmail.com, ²suher.julian7@gmail.com, ³haviz.irfani@mdp.ac.id

Abstrak

CV Millenia Total Solusi bergerak di bidang jasa, bertindak sebagai penjualan alat-alat komputer seperti mouse, flash disk, printer, monitor, dan lain-lain serta dapat melakukan service printer dan pengisian infus. Permasalahan yang dihadapi oleh CV Millenia Total Solusi yaitu sulitnya menembus daya saing pasar, kesulitan dalam melihat transaksi secara rutin dan monitoring marketing. Tujuan dari penelitian ini adalah membangun sistem informasi manajemen penjualan CV Millenia Total Solusi dalam meningkatkan produktivitas penjualan, dapat mengetahui transaksi secara rutin, dapat memonitoring penawaran pada perusahaan dan mengetahui kinerja dari marketing. Metodologi yang digunakan dalam penulisan ini adalah RUP (Rational Unified Process) dengan melakukan fase Inception (permulaan), fase Elaboration (perluasan/perencanaan), fase Construction, dan fase Transition. Dengan adanya sistem informasi manajemen penjualan diharapkan dapat meningkatkan kualitas data proses/prosedur penjualan yang efisien dan efektif.

Kata Kunci: Sistem Informasi Manajemen Penjualan, RUP, PHP,SQL.

Abstract

CV Millenia Total Solutions is engaged in services, acting as the sale of computer equipment such as mouse, flash disk, printer, monitor, etc. and can do printer service and infusion. The problems faced by CV Millenia Total Solutions is the difficulty of penetrating market competitiveness, difficulty in seeing the transaction regularly and monitoring marketing. The purpose of this research is to build a sales management information system CV Millenia Total Solution in improving sales productivity, can know transactions regularly, can monitor the company's penawaran and know the performance of marketing. The methodology used in this paper is RUP (Rational Unified Process) by performing inception phase, Elaboration phase, Construction phase, and Transition phase. With the sales management information system is expected to improve the quality of data processing / sales procedures are efficient and effective.

Keywords: Sales Management Information System, RUP, PHP, SQL.

1. PENDAHULUAN

Seiring dengan kemajuan teknologi sekarang ini, internet telah mendominasi kehidupan manusia dengan segala macam fasilitas yang ditawarkan. Mobilitas manusia yang kini semakin tinggi dalam kegiatan sehari-hari baik itu untuk urusan

pekerjaan, bisnis, maupun urusan lainnya. Salah satunya adalah pada bidang teknologi komunikasi dan informasi yang dinilai paling cepat perkembangannya.

Teknologi informasi tidak hanya sebagai perangkat pembantu dalam kegiatan bisnis tetapi sudah menjadi bagian dari strategi dari organisasi untuk mencapai tujuannya, oleh karena itu Sistem Informasi manajemen penjualan harus memberikan informasi data penjualan yang maksimal dan dapat mempermudah pimpinan dalam melakukan monitoring data penjualan, penawaran dan marketing.

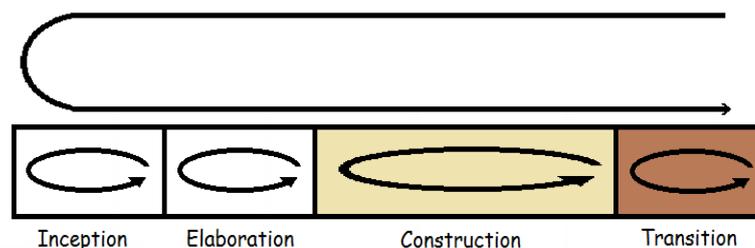
CV Millenia Total Solusi bergerak dibidang jasa, penjualan alat-alat komputer dan *service*, bertindak sebagai penjualan alat-alat komputer seperti *mouse*, flashdisk, printer, monitor, dan lain-lain serta dapat melakukan *service* printer dan pengisian tinta. CV Millenia Total Solusi saat ini telah memiliki 15 pegawai beralamat di Komplek bukit Nusa Indah Blok P No.02 Rt.50 Rw.07 Kebun Bunga, Kelurahan Sukajaya, Kecamatan Sukarami, Palembang. Kendala yang ditemukan saat ini adalah minimnya informasi produk yang didapat pelanggan karena belum adanya *website* yang mendukung kegiatan jual beli dan hanya bisa dilakukan secara langsung. Hal ini mengakibatkan daya saing pasar menjadi sulit untuk menembus jangkauan secara luas.

Pemanfaatan sistem informasi manajemen penjualan diharapkan dapat mengatasi kesulitan dalam memberikan informasi kepada pelanggan serta pemaparan produk dan profil CV Millenia Total Solusi menjadi lebih lengkap. Oleh karena itu, Sistem Informasi Manajemen Penjualan sangat dibutuhkan untuk dapat meningkatkan penjualan dan pemasaran, melakukan pencarian data informasi yang cepat dan akurat, memudahkan pimpinan dalam memonitoring penawaran dan kinerja dari marketing serta memudahkan perusahaan dalam melakukan penyampaian informasi kepada pelanggan.

Melihat kondisi tersebut, penulis bermaksud untuk membangun sebuah sistem informasi manajemen penjualan pada CV Millenia Total Solusi. Setiap informasi tentang produk penjualan akan dapat di dilihat pelanggan secara langsung melalui website, pimpinan dapat monitoring secara langsung tentang penjualan yang terjadi. Hal ini bertujuan agar setiap penjualan dapat termonitoring dan data yang di berikan marketing kepada pimpinan lebih akurat. Sehingga pimpinan akan dapat mengetahui pendataan penjualan dan transaksi secara rutin, memonitoring penawaran pada perusahaan, dan mengetahui kinerja marketing.

2. METODE PENELITIAN

Bagian ini berisi tentang metode dan dasar teori yang digunakan pada tulisan ini. Untuk membantu dalam penyusunan penelitian ini, maka perlu adanya tahapan metode penelitian. Tahapan ini merupakan langkah-langkah yang akan dilakukan dalam menyelesaikan masalah yang akan dibahas yang tergambar pada Gambar 1.



Gambar 1 Langkah-Langkah Penelitian

2. Langkah-langkah penelitian

1. *Inception* (permulaan)

Tahap ini lebih pada memodelkan proses bisnis yang dibutuhkan (*business modeling*) dan mendefinisikan akan sistem yang akan dibuat (*requirements*)

2. *Elaboration* (perluasan/perencanaan)

Tahap ini lebih difokuskan pada perencanaan arsitektur sistem. Tahap ini juga dapat mendeteksi apakah arsitektur sistem yang diinginkan dapat dibuat atau tidak. Mendeteksi resiko yang mungkin terjadi dari arsitektur yang dibuat. Tahap ini lebih pada analisis dan desain sistem serta implementasi sistem yang fokus pada purwarupa sistem (*prototype*).

3. *Construction* (konstruksi)

Tahap ini fokus pada pengembangan komponen dan fitur-fitur sistem. Tahap ini lebih pada implementasi dan pengujian sistem yang fokus pada implementasi perangkat lunak pada program. Tahap ini menghasilkan produk perangkat lunak di mana menjadi syarat dari *Initial Operational Capability Milestone* atau batas/tonggak kemampuan operasional awal.

4. *Transition* (transisi)

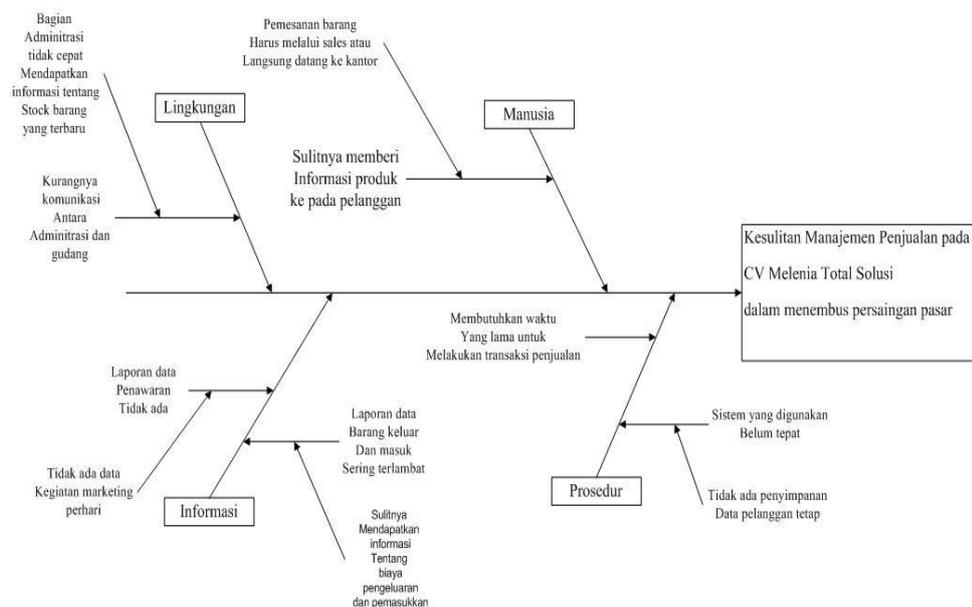
Tahap ini lebih pada *deployment* atau instalasi sistem agar dapat dimengerti oleh *user*. Tahap ini menghasilkan produk perangkat lunak di mana menjadi syarat dari *Initial Operational Capability Milestone* atau batas/tonggak kemampuan operasional awal. Aktifitas pada tahap ini termasuk pada pelatihan *user*, pemeliharaan dan pengujian sistem apakah sudah memenuhi harapan *user*.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Analisis Permasalahan

Analisis permasalahan yang akan dilakukan menggunakan kerangka *Fishbone* (tulang ikan).

Adapun permasalahan yang akan diidentifikasi dengan menggunakan kerangka *Fishbone* yaitu pada gambar 2 berikut :



Gambar 2 Kerangka FishBone

Tabel 1 Analisis Sebab Akibat

Analisis Sebab dan Akibat		Tujuan dan perbaikan Sistem	
Masalah	Sebab dan akibat	Tujuan Sistem	Batasan Sistem
Sulitnya memberi informasi barang kepada pelanggan	<p>Sebab : Harus adanya informasi produk untuk pelanggan</p> <p>Akibat : Pemesanan barang harus melalui sales atau datang langsung ke kantor</p>	Mempermudah dan mempercepat penyampaian informasi barang kepada pelanggan dan dapat mengurangi waktu pelanggan untuk melakukan pembelian barang.	Sistem ini memiliki kemampuan untuk mengelola data informasi barang yang dapat mempermudah pelanggan untuk melihat data barang yang ada.
Kurangnya komunikasi antara adminitrasi dan gudang	<p>Sebab : Bagian gudang harusnya selalu menyampaikan stock barang kepada adimnya</p> <p>Akibat : Bagian adminitrasi tidak cepat mendapatkan informasi tentang stock barang yang terbaru.</p>	Mempermudah Bagian gudang Memberikan informasi stock barang terbaru kepada Adminitrasi.	Sistem ini dapat menyediakan kiriman pesan langsung kepada Bagian gudang dan adminitrasi
Laporan data penawaran tidak ada	<p>Sebab : Harusnya ada data penawaran ke pada pimpinan</p> <p>Akibat : Tidak ada data kegiatan marketing perhari</p>	Pimpinan dapat memonitoring dari kegiatan marketing.	Sistem ini memiliki kemapuan untuk memonitoring kegiatan marketing.
Laporan data barang keluar dan masuk sering terlambat	<p>Sebab : Harusnya merekap barang masuk dan keluar</p>	Memudahkan pimpinan untuk mengetahui informasi pemasukkan	Sistem ini memiliki kemampuan utuk memonitoring

	berkala untuk laporan barang Akibat : Pimpinan sulit mendapatkan informasi tentang biaya pemasukkan dan pengeluaran	dan pengeluaran perhari.	biaya pengeluaran dan pemasukkan.
Mebutuhkan waktu yang lama untuk melakukan transaksi penjualan	Sebab : Pelanggan harus datang ke datang ke kantor untuk melakukan transaksi penjualan	Memudahkan pelanggan untuk melakukan transaksi penjualan	Sistem ini mempermudah pelanggan dalam melakukukan kegiatan transaksi penjualan
Sistem yang digunakan belum tepat	Sebab : Harusnya ada data pelanggan tetap Akibat : Tidak ada penyimpanan data pelanggan tetap	Pimpinan dapat mengetahui informasi tentang pelanggan tetap	Sistem ini memilik data informasi pelanggan tetap

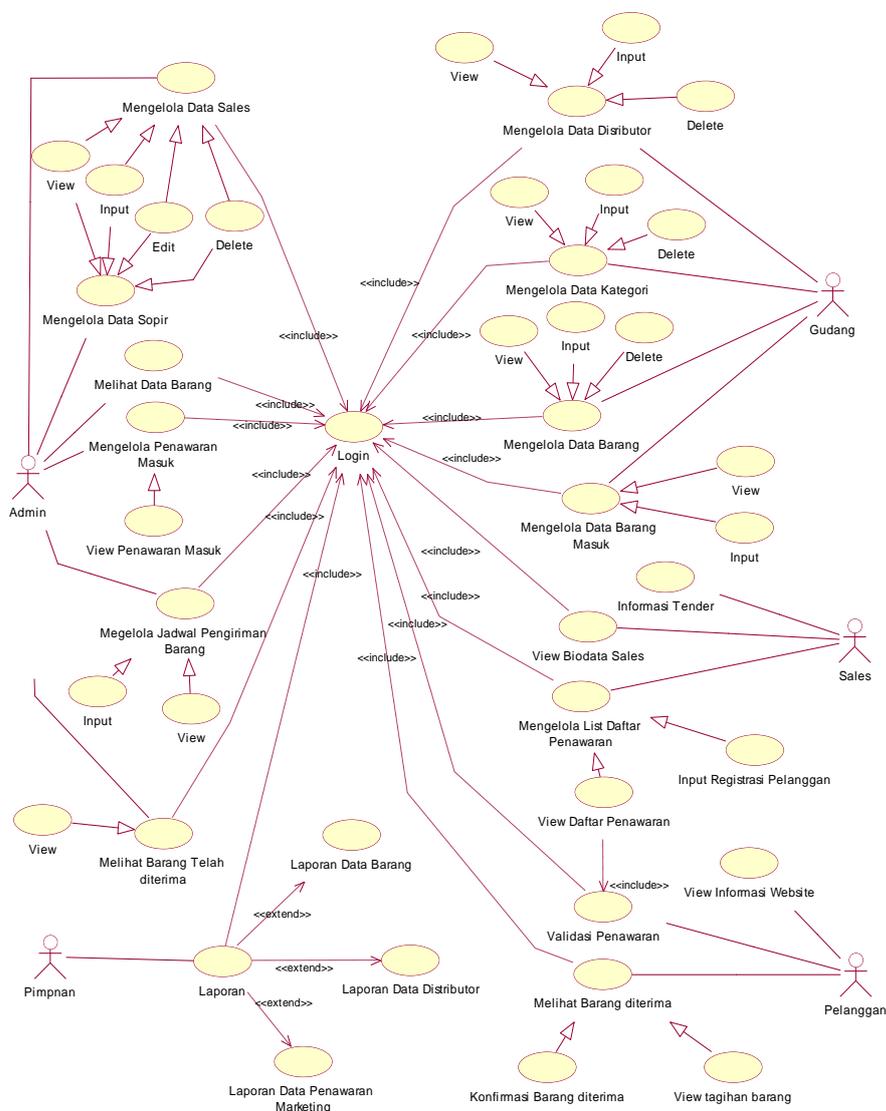
3.2 Analisis Kebutuhan

Pada analisis kebutuhan ini dapat diuraikan kebutuhan fungsional dan kebutuhan non-fungsional dari sistem yang akan dibangun.

1. Kebutuhan Fungsional

Use case diagram merupakan suatu permodelan untuk mendeskripsikan kebutuhan sistem terutama aktor yang akan menggunakan sistem, sehingga segala persyaratan sistem yang baik dapat tergambarkan. Dengan teknik use case, fungsi dapat digambarkan apa saja yang ada di dalam sistem dan siapa saja user yang berhak menggunakan sistem tersebut. Use case diagram pada Sistem Informasi Manajemen penjualan pada CV Millenia Total Solusi Palembang dapat dilihat pada Gambar 3.

Use case diagram yang dirancang pada Sistem Informasi Manajemen Penjualan Pada CV Millenia Total Solusi Palembang terdiri dari lima aktor yaitu Gudang, pelanggan, administrasi, sales dan pimpinan. *Use case diagram* terdiri dari jumlah *use case* yang memiliki hubungan generalisasi dan spesialisasi.



Gambar 3 Use Case Diagram

2. Kebutuhan Non Fungsional

Kebutuhan non fungsional mengacu pada kinerja sebuah sistem maupun kemudahannya. Kebutuhan non fungsional diperhatikan apabila kebutuhan fungsional telah terpenuhi, yang menjadi kebutuhan non fungsional meliputi segi kualitas. Kebutuhan ini harus dimiliki untuk mendukung kebutuhan non fungsional meliputi segi kualitas, antara lain.

1. User Interface

Sistem yang dibangun harus *user-friendly* agar dapat mempermudah user dalam penggunaannya.

2. Control

Sistem yang dibangun disertai dengan penggunaan User ID sehingga hanya dapat digunakan pengguna yang memiliki hak akses.

3. Reliability

Sistem informasi yang terintegrasi memudahkan owner dalam melihat laporan dari setiap transaksi yang terjadi pada CV. Millenia Total Solusi.

4. Maintenance and Service Access

Sistem informasi manajemen berbasis web yang dibangun akan dilakukan pengecekan setiap periode tertentu oleh programmer, jika terjadi perubahan penggunaan pada teknologi atau sejenisnya.

5. Security Requirements

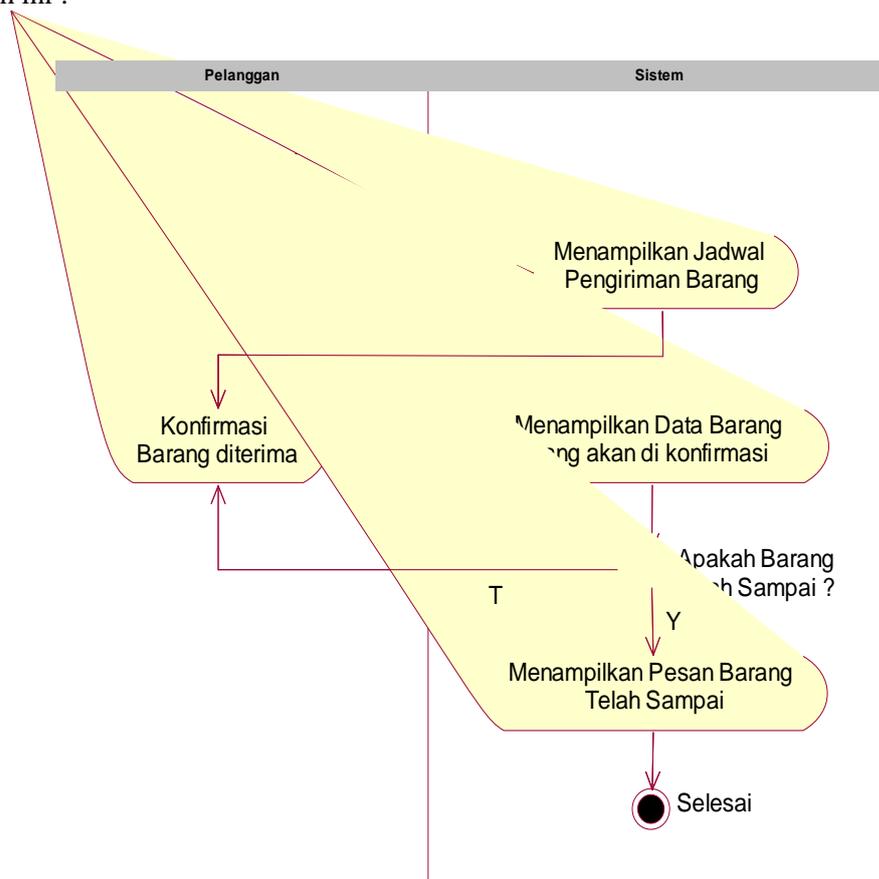
Sistem yang dibangun akan memiliki otorisasi, autentikasi user, dan hak akses yang berbeda-beda pada setiap level user.

3. Rancangan Sistem

Pada tahap ini, rancangan sistem dibuat menggunakan *Activity Diagram*, *Sequence Diagram*, dan tampilan antar muka aplikasi.

3.1 Activity Diagram

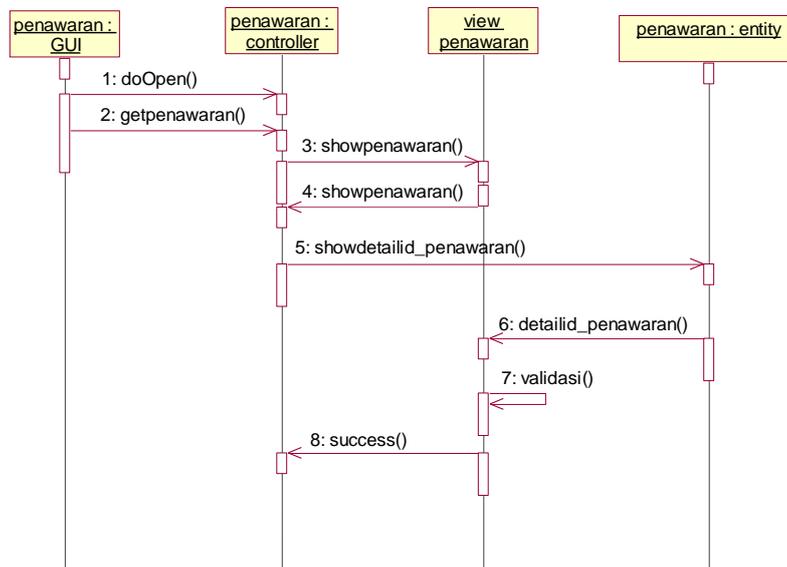
Diagram ini mengilustrasikan kejadian pada sistem Admin. Diagram kejadian yang digambarkan dalam bentuk *activity diagram* sistem dapat dilihat seperti gambar 4 dibawah ini :



Gambar 4 Activity Diagram View Jadwal Pengiriman Barang

3.2 Sequence Diagram

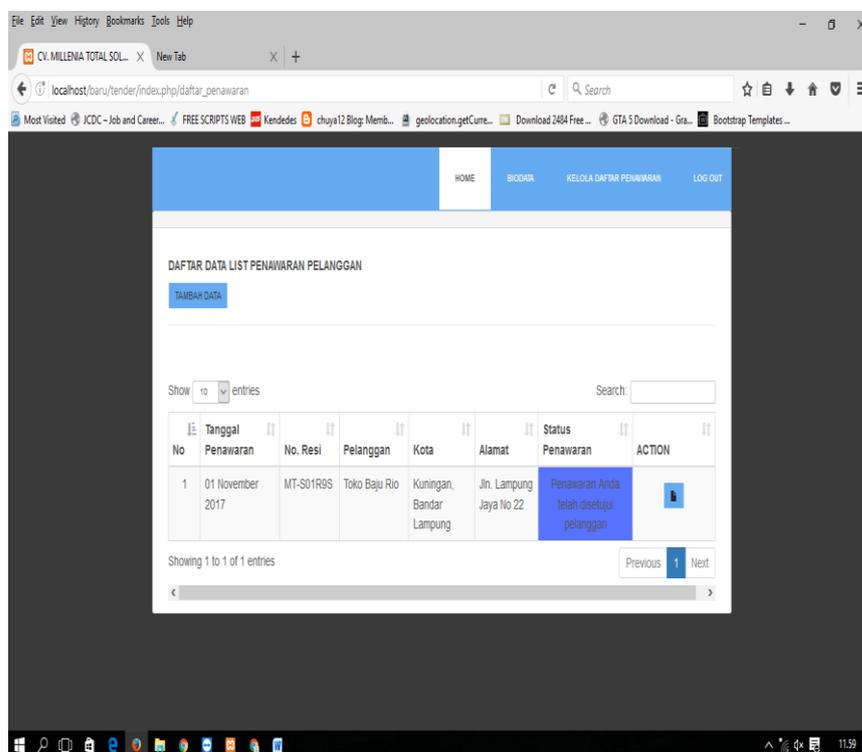
Sequence diagram View Data Penawaran merupakan diagram kejadian ketika bagian Admin ingin melihat data penawaran pada sistem seperti diuraikan pada Gambar 5 dibawah ini :



Gambar 5 *Sequence View* Daftar Penawaran

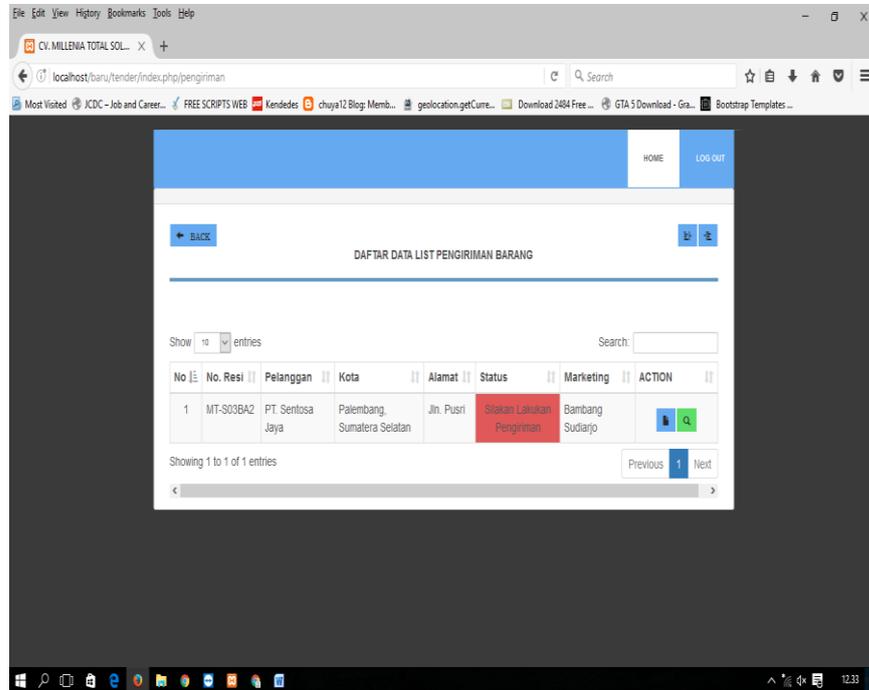
3.3 Tampilan Aplikasi

Website CV Millenia Total Solusi Palembang merupakan *website* yang bersifat online harus terhubung dengan internet. Tampilan *website* dapat dilihat pada Gambar 6 sampai dengan Gambar 8 merupakan *form* Tampilan Halaman Kelola daftar penawaran yang dapat digunakan oleh seles untuk mengelola daftar penawaran.



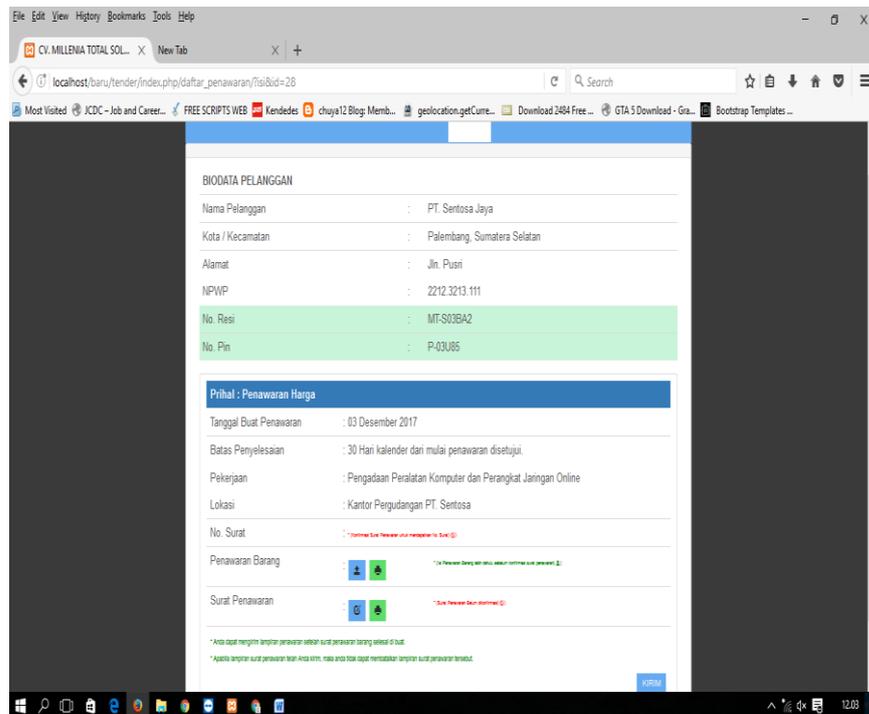
Gambar 6 *form* Kelola Daftar Penawaran

Gambar 7 merupakan halaman data pengiriman barang yang dapat dilihat pada gambar 7.



Gambar 7 form Data Pengiriman Barang

Gambar 8 merupakan halaman data penawaran pelanggan yang dapat dilihat pada gambar 8.



Gambar 8 form Data penawaran pelanggan

4. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil yang telah diuraikan sebelumnya, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Dengan adanya sistem informasi manajemen penjualan maka pelanggan akan lebih mudah untuk melihat informasi barang atau jasa yang mereka butuhkan.
2. Hubungan antara perusahaan dan tender yang sudah ada semakin dekat dengan adanya website.
3. Dengan adanya sistem informasi penjualan dapat membantu pimpinan dalam monitoring pekerjaan sales.

5. SARAN

Saran yang dapat penulis berikan bagi pembaca yang akan mengembangkan sistem informasi manajemen hubungan pelanggan ini yaitu:

1. Dilihat dari tingkat perkembangan teknologi perangkat mobile, maka pembaca dapat mengembangkan sebuah aplikasi yang menghubungkan *website* ini dengan perangkat mobile sehingga semakin memudahkan pelanggan dalam pemesanan.
2. Melakukan *back up* data secara berkala untuk meminimalisir kemungkinan hilangnya data dari kejadian yang tak diharapkan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Dalam kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terimakasih kepada pihak-pihak yang telah dengan senang hati membimbing, mengarahkan, dan membantu penulis sehingga penulis bisa menyelesaikan laporan ini. Terimakasih kepada :

1. Tuhan yang Maha Esa yang telah memberikan kesehatan jasmani maupun rohani sehingga skripsi ini dapat berjalan baik.
2. Bapak Alexander Kurniawan selaku Ketua Yayasan STMIK GI MDP.
3. Bapak Johannes Petrus, S.Kom., M.T.I., CFP® selaku Ketua STMIK GI MDP.
4. Ibu Desy Iba Ricoida, ST., M.T.I., selaku pembantu Ketua I STMIK GI MDP.
5. Ibu Yulistia, S.Kom, M.T.I., selaku pembantu Ketua II STMIK GI MDP.
6. Bapak Antonius Wahyu. S, S.Kom, M.T.I., selaku pembantu Ketua III STMIK GI MDP.
7. Ibu Mardiani, S.Si, M.T.I., selaku Ketua Program Studi Sistem Informasi yang telah memberikan kesempatan dan persetujuan untuk melakukan skripsi ini.
8. Bapak M. Haviz Irfani, S.Si M.T.I., sebagai dosen pembimbing yang telah berkenan meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan dan pengarahan kepada penulis serta memberikan izin untuk melakukan pengambilan data.
9. Seluruh dosen STMIK GI MDP yang telah memberikan pengajaran serta bimbingan kepada penulis selama masa studi berlangsung.
10. Staf perpustakaan dan staf administrasi STMIK GI MDP yang telah membantu penulis dalam pengecekan format laporan skripsi dan urusan akademik.
11. Orang tua, kakak dan adik yang selalu memberikan dukungan, perhatian dan motivasi yang begitu besar dalam menyelesaikan skripsi ini.
12. Kepada seluruh sahabat dan teman seperjuangan Jurusan Sistem Informasi yang tidak bisa disebutkan satu per satu atas semangat dan motivasi yang telah diberikan.

DAFTAR PUSTAKA

- Al Bahra Bin Ladjamudin 2013, *Analisis dan Desain Sistem Informasi*, Graha Ilmu, Yogyakarta.
- A.S, Rosa dan Shalahudin, M 2013, *Rekayasa Perangkat lunak Terstruktur dan Berorientasi Objek, Informatika*, Bandung.
- Fatta, Hanif Al. 2007, *Analisis dan Preancangan Sistem Informasi*, Andi Offset, Yogyakarta.
- Hartono, Jogyanto 2005, *Analisis dan Desain*, Andi Offset, Yogyakarta.
- Kadir, Abdul. 2009. *Dasar Perancangan dan Implementasi Database Relasional*, Yogyakarta.
- Komputer, Wahana 2010, *Panduan Membuat Aplikasi Web dengan HTML dan Database PHP MyAdmin*, Yogyakarta
- Sarno, Riyanarto 2013, *Aplikasi Manajemen Proyek*, Andi Offset, Surabaya.
- Rudy, Tantra 2012, *Manajemen Proyek Sistem Informasi*, Andi-Offset, Yogyakarta.