

Pembangunan Sistem Informasi Monitoring Sales Pada CV. Dunia Sandang

Dwi Cahya Ningrum, Wina Witanti, Irma Santikarama
Universitas Jenderal Achmad Yani
Jl. Terusan Jenderal Sudirman Cimahi
dwicn27@gmail.com

Abstrak

CV. Dunia Sandang merupakan salah satu outlet yang memproduksi bahan kain untuk dijual kepada konsumen, kegiatan transaksi ditangani oleh sales untuk memberikan informasi barang yang ditawarkan kepada konsumen. Kegiatan sales selain melakukan transaksi penjualan, sales di berikan penugasan oleh supervisor sales untuk melakukan pengunjungan terhadap konsumen untuk melakukan penawaran produk bahan yang akan dijual. Pelanggaran yang sering terjadi pada kegiatan sales dengan melakukan pengunjungan yang tidak sesuai dalam hasil data yang diberikan sehingga perlu di monitoring agar mengurangi dari pelanggaran atau kecurangan yang dilakukan oleh sales dalam memberikan hasil yang tidak sesuai dengan kebenarannya. Monitoring dilakukan dengan memberikan penugasan yang dibuat pada web dengan mengatur jadwal dan lokasi yang ditentukan, penugasan dapat diakses dan melihat pemberitahuan kegiatan yang harus dikerjakan, dan setelah hasil telah dilakukan dapat dilihat pada laporan sales, dan penilaian sales yang diberikan dilihat pada laporan sales yang memenuhi target yang telah ditentukan. Penelitian ini menghasilkan sistem informasi monitoring sales yang dapat membantu melihat kinerja sales dalam pengunjungan konsumen dan menghindari kesalahan yang terjadi selama melakukan kegiatan. Penelitian ini menggunakan metode waterfall untuk pembangunan perangkat lunak.

Kata kunci: Sistem Informasi, Monitoring Sales, CV. Dunia Sandang

PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi informasi serta pemanfaatannya yang luas dan cepat telah mempengaruhi dalam segala bidang di dalam kehidupan. Teknologi mampu membantu pekerjaan di berbagai kegiatan operasional seperti halnya sistem informasi menjadi hal yang dibutuhkan oleh masyarakat karena aksesnya yang cenderung mudah. Selain aksesnya yang cenderung mudah, sistem informasi menjadi teknologi yang dapat membantu oprasional organisasi. Monitoring merupakan suatu siklus kegiatan yang mencakup pengumpulan, peninjauan ulang, pelaporan, dan tindakan atas informasi suatu proses yang sedang diimplementasikan. Sistem Informasi Monitoring (SIM) merupakan sistem yang dapat meninjau serta mengorganisasikan data dan informasi yang berguna untuk mendukung pelaksanaan tugas dalam suatu organisasi. [1]

CV. Dunia Sandang merupakan salah satu perusahaan yang bergerak di bidang Tekstil, yaitu sebagai penjualan bahan kain. Perusahaan ini terletak di jalan terusan pasirkoja No. 250

Bandung. CV. Dunia Sandang merupakan salah satu outlet yang memproduksi bahan kain untuk dijual kepada konsumen, kegiatan transaksi ditangani oleh sales untuk memberikan informasi barang yang ditawarkan kepada konsumen. Kegiatan sales selain melakukan transaksi penjualan, sales di berikan penugasan oleh supervisor sales untuk melakukan pengunjungan terhadap konsumen untuk melakukan penawaran produk bahan yang akan dijual, Pelanggaran yang sering terjadi pada kegiatan sales dengan melakukan pengunjungan yang tidak sesuai dalam hasil data yang diberikan sehingga perlu di monitoring agar mengurangi dari pelanggaran atau kecurangan yang dilakukan oleh sales. Sehingga permasalahan yang terjadi yaitu laporan kegiatan sales tidaklah tervalidasi karena pengisian data yang harus menunggu dari hasil beberapa kegiatan sales, membuat pengumpulan laporan menjadi tertunda dan data konsumen baru dan lokasi tidak benar sehingga tidak adanya hasil yang akurat. [2]

Dalam kegiatan sales diperlukann monitoring dalam melihat perkembangan kegiatan sales

dalam memantau pengerjaan tugasnya pada saat dilokasi untuk mengunjungi konsumen baru untuk melihat perkembangan yang terjadi selama sales menjalankan tugasnya. Oleh karena itu supervisor sales membutuhkan sebuah sistem informasi monitoring, dengan melihat informasi keberadaan lokasi dengan menggunakan GPS yaitu layanan berbasis lokasi untuk menemukan lokasi perangkat pengguna. Pada GPS yang berfungsi sebagai lokasi pencarian keberadaan sales, yang dapat diakses sales secara mobile, dan supervisor sales dapat menggunakan web dalam memberikan tugas yang harus dikerjakan oleh sales.

Penelitian ini akan menghasilkan sebuah sistem informasi untuk memonitoring dalam kunjungan sales. Kontribusi sistem informasi ditujukan untuk Supervisor sales sebagai pemberi pemantauan keberadaan sales yang sesuai dengan tujuan lokasi yang dikunjungi.

METODE PENELITIAN (level 1 bold teks 11)

Metode penelitian berisi langkah-langkah yang akan dilakukan dalam pembangunan sistem informasi monitoring terintegrasi menggunakan mobile di CV. Dunia Sandang, yang terdiri dari pengumpulan data, penerapan konsep pembangunan perangkat lunak, dokumentasi dan publikasi

A. Pengumpulan data

Pengumpulan data mencakup teknik yang dapat digunakan untuk mengidentifikasi permasalahan dan menganalisa data yang berkaitan dengan permasalahan. Metode pengumpulan data yang dilakukan pada penelitian ini melalui beberapa cara, sebagai berikut:

a. Studi Pustaka

Studi pustaka dilakukan dengan mempelajari teori-teori terkait dan hasil penelitian sebelumnya yang dapat mendukung pemecahan masalah penelitian. Studi pustaka ini dilakukan dengan cara melihat jurnal dan website yang membahas mengenai manajemen sales.

b. Metode Observasi

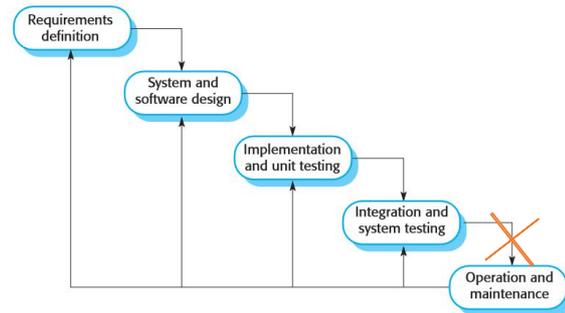
Metode ini melakukan pengamatan dan pencatatan mengenai apa saja yang ada pada pengelolaan data kegiatan sales baik dari sistem yang digunakan maupun kegiatan kegiatan yang dilakukan untuk memperoleh gambaran yang jelas tentang masalah yang terjadi pada pengelolaan data sales pada CV. Dunia Sandang.

c. Metode Interview atau Wawancara

Metode ini merupakan proses tatap muka secara langsung dan mengajukan pertanyaan dengan pihak terlibat dalam pengelolaan data. Wawancara ini dilakukan dengan pihak yang terlibat dengan pengelolaan data.

B. Pengembangan Perangkat Lunak

Pengembangan Perangkat Lunak menggunakan Metode Waterfall yang terdiri dari:



Gambar 1. Alur metode waterfall

• Requirement analysis and definition

Dalam tahapan ini menetapkan fitur, kendala dan tujuan sistem melalui konsultasi dengan pengguna sistem.

• System and software design

Dalam tahapan ini membentuk suatu arsitektur sistem berdasarkan persyaratan yang sudah ditetapkan dan melakukan identifikasi penggambaran terhadap dasar sistem perangkat lunak

• Implementation and unit testing

Hasil dari desain perangkat lunak akan direalisasikan sebagai suatu program atau unit program, setiap unit akan diuji apakah sudah memenuhi spesifikasinya.

• Integration and system testing

Setiap unit program akan diintegrasikan satu sama lain dan diuji sebagai suatu sistem yang utuh untuk memastikan sistem sudah memenuhi persyaratan yang ada. Setelah itu sistem akan dikirim ke pengguna sistem.

• Operation and maintenance

Dalam tahapan ini sistem yang di install dan mulai digunakan, selain itu juga memperbaiki error yang tidak ditemukan pada tahap pembuatan. Dalam tahap ini juga dilakukan pengembangan sistem yang akan dikirim ke pengguna sistem.

Namun dalam penelitian ini tidak sampai kepada tahapan operation and maintenance.

C. Dokumentasi dan Publikasi

Tahap ini penting dari pembuatan perangkat lunak. Semua taha

References

There are no sources in the current document.

pan dituangkan ke dalam sebuah tulisan, diagram, gambar atau bentuk-bentuk lain, guna memperjelas tahapan apa saja yang dilakukan untuk pembangunan Sistem Informasi Monitoring Sales Pada CV. Dunia Sandang

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran sistem baru yang akan dibangun dengan terjadinya pelanggaran atau kecurangan yang terjadi terlihat pada hasil yang diberikan tidak sesuai sehingga diperlukan monitoring kegiatan yang dilakukan oleh sales, Monitoring dilakukan dengan memberikan penugasan yang dibuat oleh supervisor sales pada web dengan mengatur jadwal dan lokasi yang ditentukan untuk dilakukan kunjungan, penugasan dapat diakses oleh sales secara mobile dan melihat pemberitahuan kegiatan yang harus dikerjakan, sales harus mengerjakan tugas pengunjungannya dengan melakukan pendokumentasian berupa pengisian foto dan keterangan, dan pengisian penjualan produk, setelah hasil kegiatan telah dilakukan supervisor sales menerima laporan sales dan laporan sales tersebut dijadikan penilaian untuk melihat perkembangan kinerja sales.

a. Pengguna Sistem

Pengguna sistem berjalan dapat disimpulkan bahwa pada sistem informasi manajemen sales aktor yang terlibat pada sistem yang berjalan ini adalah direksi, admin supervisor sales, sales. Masing-masing aktor memiliki hak akses dan pekerjaan masing-masing dapat dilihat pada table 1.

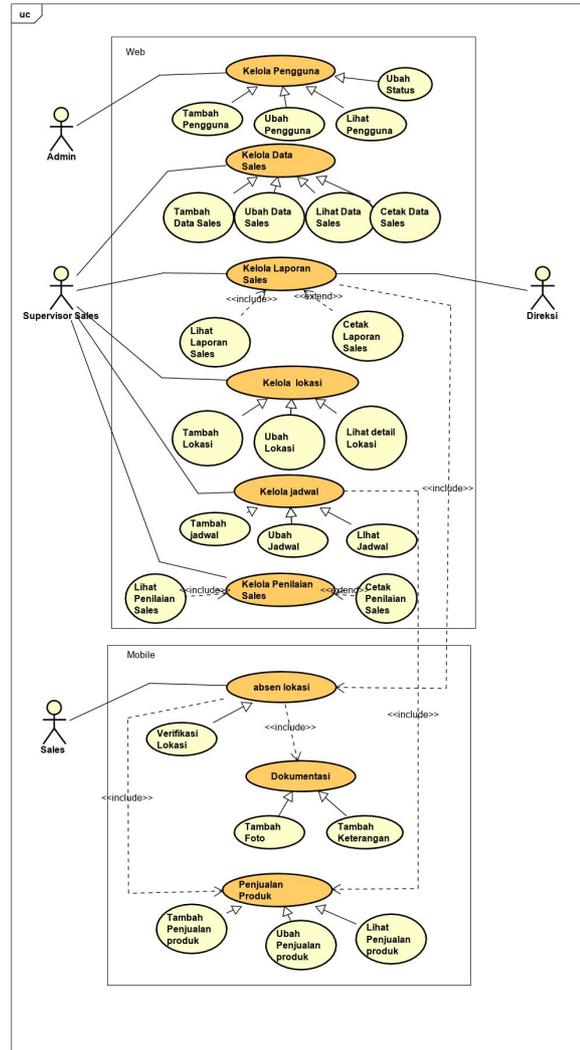
Tabel 1 Pengguna Sistem

No	Aktor	Proses
1.	Direksi	Melihat hasil laporan dan penilaian sales
2.	Supervisor Sales	Mengelola data Sales Mengelola lokasi Mengelola laporan sales Membuat Penilaian Sales Mengelola penjadwalan
3.	Admin Sales	Mengelola pengguna Melakukan kunjungan Sales Melakukan pengisian lokasi Melakukan foto Melakukan penjualan barang

No	Aktor	Proses
		Melakukan pengisian keterangan

b. Kebutuhan Fungsional

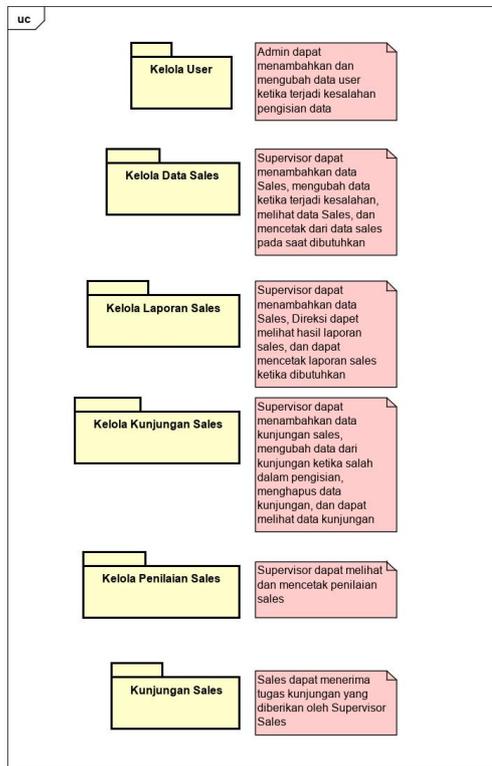
Kebutuhan fungsional dijelaskan dengan usecase diagram. Pada use case ini terdapat empat aktor yang memiliki hak akses berbeda setiap aktornya.



Gambar 2. Use Case Diagram

c. Business Use Case Monitoring sales

Business use case menggambarkan layanan apa saja yang disediakan oleh organisasi bagi business actor. Terdapat beberapa fungsi yang dapat dijadikan satubusiness use case utama dikarenakan proses yang saling berhubungan. Dari penggabungan setiap fungsi yang ada pada analisis fungsional dapat dibagi menjadi enam business use case utama dapat dilihat pada gambar 3.

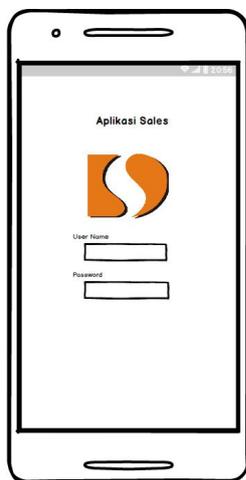


Gambar 3. Business Use Case

d. Desain Interface

Perancangan antarmuka merupakan bagian terpenting dari merancang sistem. Tujuan dari perancangan antarmuka adalah merancang interface yang efektif untuk sistem perangkat lunak yang akan dibangun.

Antarmuka Halaman login digunakan untuk memasuki sistem dengan mengisi User Name dan Password, dapat dilihat pada gambar 4.



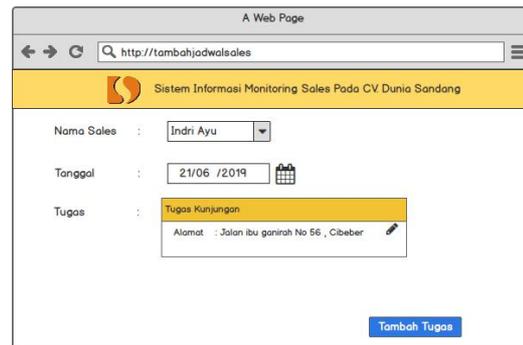
Gambar 4. Login

Halaman pemberitahuan tugas kunjungan digunakan untuk melihat tugas sales yang harus dilakukan, dapat dilihat pada gambar 4.



Gambar 4. Pemberitahuan Tugas Kunjungan

Antarmuka halaman tambah peugasan sales merupakan tampilan yang digunakan untuk menambahkan penugasan kunjungan sales, dapat dilihat pada gambar 5.



Gambar 5. Tambah Tugas Kunjungan

e. Pengujian

Pengujian dilakukan menggunakan metode blackbox testing. Black Box Testing berfokus pada spesifikasi fungsional dari perangkat lunak. Tester dapat mendefinisikan kumpulan kondisi input dan melakukan pengetestan pada spesifikasi fungsional program[4].

Tabel 2 pengujian sistem

No	KodeUji	Respon Sistem	Hasil yang Diharapkan	Keterangan
1.	K.U.1 (Login Sistem)	Sistem dapat menampilkan dashboard sesuai dengan aktor	Sistem dapat menampilkan dashboard sesuai dengan aktor	Sesuai

2.	K.U.2 (Lihat Tugas Kunjungan)	Sistem dapat menampilkan tugas kunjungan	Sistem dapat menampilkan tugas kunjungan	Sesuai
.....
22.	K.U.22 (Tambah Kunjungan)	Sistem dapat menampilkan tambah kunjungan	Sistem dapat menampilkan tambah kunjungan	Sesuai

[2] B. M. S. Suminten, "Analisa Sistem Informasi Tracking Sales Operasional Pada PT TAYS Bakers di Pulau Jawa," *Seminar Nasional Inovasi dan Tren (SNIT)*, 2018.

[3] A. P. Suwandi, "Sistem Informasi Pemantauan Kinerja Sales Memanfaatkan Monitoring Geofencing dan Teknologi Cloud Message Berbasis Mobile," *J-Intech*, vol. 04, 2016.

Melihat hasil pengujian yang telah dilakukan dengan memasukkan data pada fungsi login dengan kesesuaian pada *database*, lihat tugas kunjungan yang tersimpan pada *database*, menambahkan data tugas kunjungan dan menyimpan data pada *database*, maka dapat dihitung presentase kesesuaian sistem dengan fungsi kesesuaian sebagai berikut:

Jumlah Kode Uji : 22 Kode Uji
Kode Uji dengan Hasil Sesuai : 21 Kode Uji
Kode Uji dengan Hasil Tidak Sesuai : 1 Kode Uji
Presentase : 99%

*dihasilkan dari kode uji dengan hasil sesuai dibagi jumlah kode uji.

Dari hasil perhitungan fungsi kesesuaian sistem, dapat disimpulkan bahwa pengujian terhadap perangkat lunak Sistem Informasi Monitoring Sales Pada CV. Dunia Sandang 99% memenuhi spesifikasi.

KESIMPULAN

Penugasan kunjungan *sales* dapat dilakukan dengan web dan pemberitahuan tugas dapat dilihat dan diakses pada secara *mobile* oleh *sales* Monitoring yang dilakukan dapat dilihat pada hasil laporan *sales*, dan penilaian *sales* ditujukan untuk melihat perkembangan pada kinerja *sales*, sehingga ketika pelanggaran terjadi perusahaan dapat ditindak lanjuti.

[1]

DAFTAR PUSTAKA

[1] F. A. A. F. H. Kholid Haryono, "Sistem Informasi Monitoring Wiraniaga," *Jurnal Masyarakat Informatika (Jumanji)*, vol. 01, 2017.

