

PROTOTYPE SISTEM INFORMASI EKSEKUTIF PEMASARAN PADA PT. AUTOCHEM INDUSTRY

PROTOTYPE OF MARKETING EXECUTIVE INFORMATION SYSTEM AT PT. AUTOCHEM INDUSTRY

Dedy Iskandar¹, Azwar Aditya Putra², Andry Darmawan³

Program Studi Teknologi Informatika, Fakultas Sains dan Teknologi
Universitas Raharja

Jl. Jendral Sudirman No.40 Modern Cikokol Tangerang 15117

¹iskandar@raharja.info, ²azwar.aditya@raharja.info, ³andry@raharja.info

ABSTRAK

PT. Autochem Industry sebuah perusahaan yang bergerak dibidang Automotive Care. PT. Autochem suatu industri, mengirim, memproduksi, menjual, dan mendistribusikan pelumas untuk otomotif dan produk perawatan kendaraan. Dan menawarkan bermacam produk perawatan mobil dan sepeda motor dengan merek Internasional dengan tujuan untuk menyediakan one-stop shop untuk semua kebutuhan perawatan otomotif dalam kota maupun daerah. Untuk mendukung sistem penjualan yang bermutu perlu adanya suatu sistem pengolahan penjualan produk pada pemasarannya.

Karena sistem pengolahannya selama ini digunakan masih manual menggunakan pembukuan biasa selalu terjadi kesalahan-kesalahan dalam pencatatan atau pengolahan data penjualan pada produk yang dapat merugikan pihak pemilik perusahaan (owner) dan belum mampu menyediakan informasi yang dibutuhkan secara tepat dan akurat karena metode manual sehingga belum mampu menghasilkan laporan yang dibutuhkan secara singkat, sistem pengolahan data yang baik dan terkomputerisasi akan memberikan kemudahan dalam penyajian informasi dan untuk memperoleh data-data yang diperlukan, selama penelitian penulis menggunakan beberapa metode, antara lain : wawancara, observasi, dan studi pustaka, data yang diperoleh dianalisis. Maka dari peneliti membuat yang berhubungan dengan "PROTOTYPE SISTEM INFORMASI PEMASARAN EKSEKUTIF PADA PT. AUTOCHEM INDUSTRY" yang bertujuan untuk mempermudah kegiatan pengolahan data produk. Sehingga dengan adanya suatu sistem yang lebih baik diharapkan dapat mempermudah dalam pengerjaannya.

Kata Kunci : Sistem Penjualan, Pengolahan Data, Pemasaran

ABSTRACT

PT. Autochem Industry is a company engaged in Automotive Care. PT. Autochem Industry, import, produce, sell and distribute lubricants for automotive and vehicle maintenance products. And offers a variety of car and motorcycle care products with International brands with the aim of providing a one-stop shop for all automotive maintenance needs in cities and regions. To support a quality sales system, there needs to be a product sales processing system in its marketing. Because the processing system used so far is still simple (manual) using only ordinary.

Because the processing system used so far is still simple (manual) using only ordinary bookkeeping, therefore errors often occur in recording or processing sales data on products that can harm the owner of the company (owner) and have not been able to provide the required information correctly and accurate because it still uses the manual method so that it has not been able to produce the required reports in a nutshell, a good and computerized data processing system will provide convenience in presenting information and to obtain the necessary data, during the research the author uses several methods, including: interviews, observation, and literature study, the data obtained were analyzed. Therefore, the writer takes the title related to "PROTOTYPE SISTEM INFORMASI PEMASARAN EKSEKUTIF PADA PT. AUTOCHEM INDUSTRY" which aims to facilitate product data processing activities. So that the existence of a better system is expected to simplify the process.

Keywords : Sales System, Data Processing, Marketing -

1. PENDAHULUAN

Di era saat ini banyak sekali orang yang ingin membuat usaha sendiri untuk bisa memperbaiki ekonomi mereka sendiri atau per-individu. Banyak

sekali usaha-usaha dari mulai usaha kecil, menengah, hingga menjadi sebuah perusahaan yang besar. Demi mencukupi kebutuhan pasar, setiap pengusaha pasti berlomba-lomba untuk menarik para konsumennya. Oleh karena itu banyak

perusahaan atau instansi yang menggunakan sistem informasi dalam kegiatan usahanya, bukan hanya untuk meningkatkan keuntungan tapi juga untuk meningkatkan kinerja karyawan di perusahaan. Dalam perkembangan salah satu kebutuhan primer dan berjalannya suatu kegiatan usaha dalam perusahaan adalah diperlukannya informasi. Data yang diolah mesti valid, artinya memiliki kaitan dengan apa yang dibutuhkan, akurat yang merupakan kebenaran dari informasi yang dihasilkan dan tepat waktu adalah informasi sampai pada saat dibutuhkan. Kebutuhan informasi menuntut perusahaan pengolahan informasi dapat dihasilkan semaksimal mungkin. Sistem penjualan merupakan salah satu proses terpenting bagi perusahaan, karena cepat lambatnya siklus pemesanan barang hingga diproduksi didukung dari sistem ini. Selain penjualan itu sendiri yang menjadi awal mulanya barang yang diproduksi keluar dari perusahaan untuk diperjual-belikan maka sistem penjualan adalah kesatuan yang menghasilkan informasi mengenai produk atau konsumen. Sistem informasi penjualan diharapkan meningkatkan keefesienan kegiatan operasional perusahaan yaitu penjualan produk, mulai dari pemesanan oleh pembeli, penggambaran produksi serta pengiriman barang ke tempat pembeli.

Permasalahan dalam penelitian ini adalah: Bagaimana proses metode penjualan yang berjalan pada PT. Autochem Industry saat ini ? Apakah proses metode penjualan saat ini sudah Efektif dan Efisien ? Bagaimana meminimalisasi kesalahan pada laporan PT. Autochem Industry ?

Penulis membatasi permasalahan seputar sistem pemasaran hasil penjualan pada PT. Autochem Industry yang berupa laporan penjualan. Mengingat pembahasan mengenai sistem penjualan cukup luas dan untuk menghasilkan penulisan yang lengkap dan akurat ruang lingkup ini proses pemesanan barang, penerimaan barang, surat jalan, kwitansi dan laporan penjualan.

Berdasarkan perumusan permasalahan yang di uraikan, maka tujuan dari penulis sebagai berikut: Tujuan Penelitian Untuk Individu Untuk menbah ilmu pengetahuan, pengalaman, pengenalan, dan pengamatan sebuah sistem informasi pemasaran pada PT. Autochem Industry. Pada tujuan ini hanya untuk mengetahui cara sistem informasi pemasaran yang berjalan pada PT. Autochem Industry Untuk mengetahui sejauh mana tingkat keefektifan dan keefesienan sistem pemasaran pada PT. Autochem Industry Untuk mengetahui bagaimana cara transaksi pemasaran produk pada PT. Autochem Industry

Dengan melakukan penelitian ini, penulis berharap agar hasil penelitian dapat memberikan manfaat sebagai berikut : Bagi Perusahaan yang dilakukan peneliti pada perusahaan selain sebagai sarana promosi agar perusahaan lebih dikenal juga laporan dan penelitian dapat dijadikan pertimbangan

pihak manajemen terhadap sistem yang dikaji agar proses penjualan berjalan lebih efektif dan efisien.

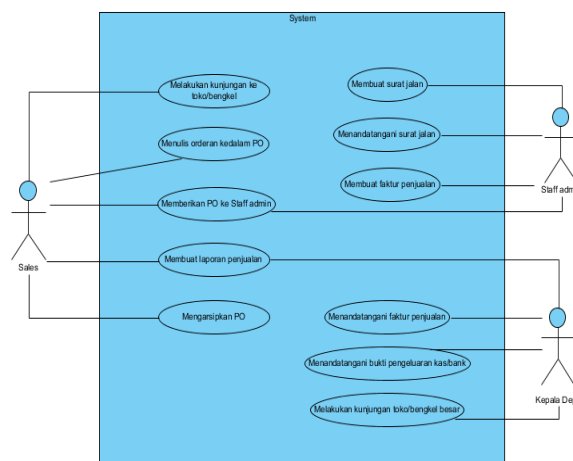
2. METODOLOGI PENELITIAN

Dalam metodologi jurnal menggunakan metode sebagai berikut : Metode pengumpulan data Metode pengumpulan data ini terdiri atas : Pengamatan Langsung (Observasi) yaitu pengumpulan data – data dengan cara pengamatan langsung terhadap kegiatan – kegiatan yang sedang dilakukan untuk mengetahui pokok masalah sistem berjalan.

Wawancara (Interview) yaitu ini penulis melakukan tanya jawab secara langsung dengan pihak yang terkait seperti pembina, pengurus, dan yang sudah menjadi anggota guna mendapatkan informasi efektif dan tepat.

3. PEMBAHASAN

Usecase Diagram sistem yang berjalan



Gambar Diagram Use Case

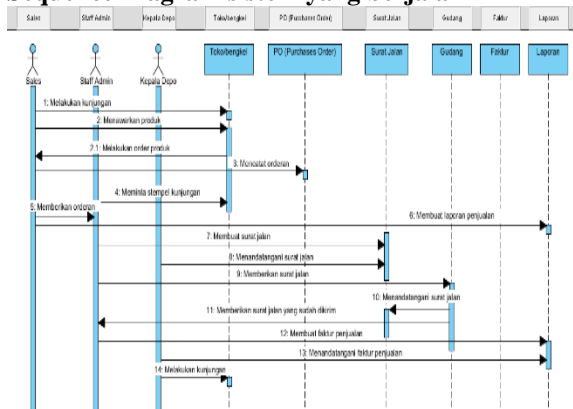
Dalam Diagram Use Case yang berjalan diatas terdapat keterangan, antara lain :

- a. Terdapat 3 (tiga) actor yaitu antara lain : Sales, Staff Admin dan Kepala Depo.
- b. Terdapat 11 (empat belas) use case dalam diagram diatas antara lain :
- c. Dan untuk memperjelas gambar diatas yaitu :
 1. Sales melakukan kunjungan ke setiap toko/bengkel.
 2. Kemudian Sales menuliskan orderan kedalam PO (Purchases Order).
 3. Setelah itu Sales memberikan PO (Purchases Order) ke Staff Admin.
 4. Sales membuat laporan penjualan dan diberikan kepada Kepala Depo.
 5. Sales mengarsipkan PO (Purchases Order).
 6. Lalu Staff Admin membuat surat jalan.
 7. Staff Admin menandatangani surat jalan.

8. Staff Admin membuatkan faktur penjualan.
9. Kemudian Kepala Depo menandatangani faktur penjualan.
10. Kepala Depo menandatangani bukti pengeluaran kas/bank.
11. Kepala Depo melakukan kunjungan ke took/bengkel besar.

- c. Terdapat 9 (Sembilan) action dari sistem yang mencerminkan eksekusi dari suatu aksi.
- d. Terdapat 1 (satu) final node yang di akhiri dalam satu objek.

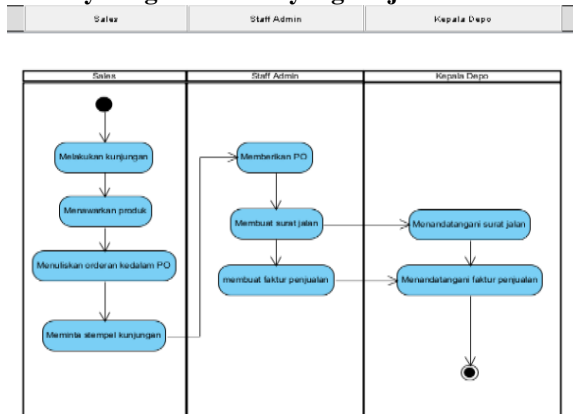
Sequence Diagram sistem yang berjalan



Berdasarkan gambar di atas Sequence Diagram sistem yang berjalan saat ini, terdapat :

- a. Terdapat 10 (sepuluh) lifeline antarmuka yaitu : Sales, Staff Admin, Kepala Depo, Toko/Bengkel, PO (Purchases Order), Surat Jalan, Gudang, Faktur, Laporan.
- b. Terdapat 3 (tiga) actor kegiatan, diantaranya : Sales, Staff Admin dan Kepala Depo PT. Autochem Industry.
- c. Terdapat 15 (lima belas) pesan dari objek yang membuat informasi tentang aktifitas yang terjadi, diantaranya melakukan kunjungan, menuliskan order kedalam PO, membuat laporan penjualan, membuat surat jalan, menandatangani surat jalan, membuat faktur penjualan dan menandatangani faktur penjualan.

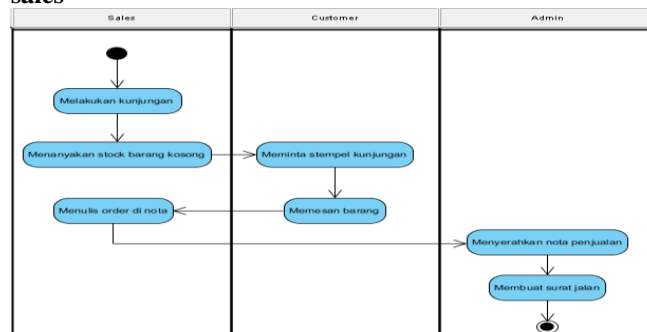
Activity Diagram sistem yang berjalan



Berdasarkan gambar di atas Activity Diagram sistem yang berjalan terdapat :

- a. Terdapat 1 (satu) initial node yang di awali.
- b. Terdapat 3 (tiga) swimlane yaitu : Sales, Staff Admin dan Kepala Depo.

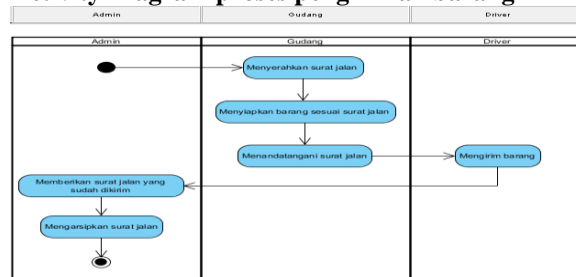
Activity Diagram proses permintaan barang oleh sales



Berdasarkan gambar di atas Activity Diagram Proses Permintaan Barang oleh Sales terdapat :

- a. Terdapat 1 (satu) initial node yang di awali.
- b. Terdapat 3 (tiga) swimlane yaitu : Sales, Customer dan Admin.
- c. Terdapat 7 (Tujuh) action dari sistem yang mencerminkan eksekusi dari suatu aksi.
- d. Terdapat 1 (satu) final node yang di akhiri dalam satu objek.

Activity Diagram proses pengiriman barang



Berdasarkan gambar di atas Activity Diagram Proses Pengiriman Barang terdapat :

- a. Terdapat 1 (satu) initial node yang di awali.
- b. Terdapat 3 (tiga) swimlane yaitu : Admin, Gudang dan Driver.
- c. Terdapat 6 (enam) action dari sistem yang mencerminkan eksekusi dari suatu aksi.
- d. Terdapat 1 (satu) final node yang di akhiri dalam satu objek.

Activity Diagram proses laporan



Berdasarkan gambar di atas Activity Diagram Proses Laporan terdapat :

- a. Terdapat 1 (satu) initial node yang di awali.
- b. Terdapat 2 (dua) swimlane yaitu : Staff Gudang dan Kepala Gudang.
- c. Terdapat 2 (dua) action dari sistem yang mencerminkan eksekusi dari suatu aksi.
- d. Terdapat 1 (satu) final node yang di akhiri dalam satu objek.

4. SIMPULAN

Dari uraian bab sebelumnya dan hasil analisa, penulis mendapatkan banyak ilmu dan informasi sehingga penulis dapat menyimpulkan bahwa:

1. Pembaharuan sistem management PT. Autochem Industry dari tingkat Owner s/d karyawan supaya dapat berjalan dengan baik dan sesuai tugas pokok dan fungsinya.
2. Teknis input data dari produksi, penjualan dan mekanis kerja harus terus disosialisasikan dilingkungan PT. Autochem Industry secara terkomputerisasi.
3. Dengan adanya pembaharuan sistem kerja secara global, perusahaan dapat memonitoring skala perbandingan baik tingkat management, produksi, keuangan dan penjualan yang dikendalikan oleh pihak owner.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Romney, Steinbart. 2015:3. "Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Penggajian Berbasis Komputer Pada Pt Ladang Makmur". Palembang : Politeknik Negeri Sriwijaya.
- [2] Mulyadi. 2016:5. "Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Penggajian Berbasis Komputer Pada Pt Ladang Makmur". Palembang : Politeknik Negeri Sriwijaya.
- [3] Putu Alanita Ni. (2014:6). "Pengaruh Kecanggihan Teknologi Informasi, Partisipasi Manajemen, Dan Kemampuan Teknik Pemakai Sistem Informasi Akuntansi Pada Kinerja Individu".
- [4] Krismaji. 2015:14. "Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Penggajian Berbasis Komputer Pada Pt Ladang Makmur". Palembang : Politeknik Negeri Sriwijaya.
- [5] Rahardja Untung. 2014. "Implementasi Viewboard Berbasis Interaktif Javascript Charts Pada Sistem Penilaian Perkuliahan". Tangerang : STMIK Raharja.
- [6] Yudhi Dewantara Rizki. 2017:1. "Pengaruh Kemudahan Penggunaan Dan Kemanfaatan Teknologi Informasi Terhadap Minat Menggunakan Situs Jual Beli Online" (Studi Kasus Pada Pengguna Situs Jual Beli "Z"). Malang:Universitas Brawijaya.
- [7] Fat Bukunya Hutahaeen. 2014. "Konsep Sistem Informasi". Yogyakarta: Deepublish.
- [8] Hutahaeen, Jerson. 2014. "Konsep Sistem Informasi". Yogyakarta: Deepublish.
- [9] Davis, Gordon B. Bukunya Hutahaeen. 2014. "Konsep Sistem Informasi". Yogyakarta: Deepublish.
- [10] Kadir. 2014:9. "Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Penggajian Berbasis Komputer Pada Pt Ladang Makmur". Palembang : Politeknik Negeri Sriwijaya.
- [11] Sutopo Priyo, Dkk. 2016. "Sistem Informasi Eksekutif Sebaran Penjualan Kendaraan Bermotor Roda 2 Di Kalimantan Timur Berbasis Web". Jurnal Informatika Mulawarman Vol. 11 No. 1.
- [12] Grudnitski Dan Burch. 2015. "Konsep Dasar Sistem Informasi".ADPG4442/Modul 1.
- [13] Kadir Abdul 2014:345. "Konsep Dasar Analisa Sistem". Jakarta : Binus.