



**APLIKASI *MONITORING* KINERJA *SALESMAN* UNTUK
PENCAPAIAN TARGET PENJUALAN CV BHARATA SPORT
& FASHION BERBASIS *WEBSITE***

TUGAS AKHIR

**Program Studi
S1 Sistem Informasi**

INSTITUT BISNIS
DAN INFORMATIKA

stikom
SURABAYA

**Oleh:
KADEK DWI MAHESAYASA
14410100005**

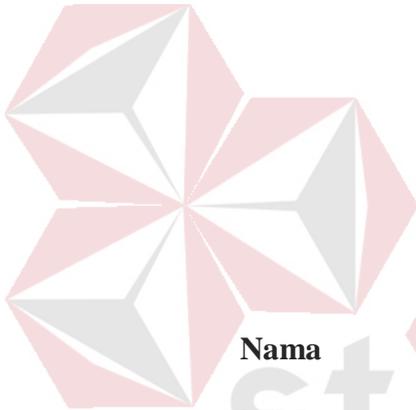
**FAKULTAS TEKNOLOGI DAN INFORMATIKA
INSTITUT BISNIS DAN INFORMATIKA STIKOM SURABAYA
2018**

**APLIKASI *MONITORING* KINERJA SALESMAN UNTUK PENCAPAIAN
TARGET PENJUALAN CV BHARATA SPORT & FASHION BERBASIS
*WEBSITE***

TUGAS AKHIR

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan

Program Sarjana



Oleh:

Nama : Kadek Dwi Mahesayasa
NIM : 14410100005
Program : S1 (Strata Satu)
Jurusan : Sistem Informasi

**FAKULTAS TEKNOLOGI DAN INFORMATIKA
INSTITUT BISNIS DAN INFORMATIKA STIKOM SURABAYA**

2018

TUGAS AKHIR
APLIKASI MONITORING KINERJA SALESMAN UNTUK
PENCAPAIAN TARGET PENJUALAN CV BHARATA SPORT
& FASHION BERBASIS WEBSITE

Dipersiapkan dan disusun oleh
Kadek Dwi Mahesayasa
NIM : 14410100005

Telah diperiksa, diuji dan disetujui oleh Dewan Penguji
Pada : Agustus 2018

Disetujui

Pembimbing

I. Sri Hariani Eko Wulandari, S.Kom., M.MT
NIDN. 0726017801



II. Valentinus Roby Hananto, S.Kom., M.Sc
NIDN. 0715028903



29/8 18

Pembahas

I. Dr. Januar Wibowo, S.T., M.M
NIDN. 0715016801



Tugas Akhir ini diterima sebagai salah satu persyaratan



untuk memperoleh gelar Sarjana

FAKULTAS TEKNOLOGI
DAN INFORMATIKA

Dr. Jusak

Dekan Fakultas Teknologi dan Informatika

30/8

INSTITUT BISNIS DAN INFORMATIKA STIKOM SURABAYA

SURAT PERNYATAAN

PERSETUJUAN PUBLIKASI DAN KEASLIAN KARYA ILMIAH

Sebagai mahasiswa Institut Bisnis dan Informatika Stikom Surabaya, saya:

Nama : Kadek Dwi Mahesayasa
NIM : 14410100005
Program Studi : S1 Sistem Informasi
Fakultas : Fakultas Teknologi dan Informatika
Jenis Karya : Tugas Akhir
Judul Karya : **APLIKASI MONITORING KINERJA SALESMAN
UNTUK PENCAPAIAN TARGET PENJUALAN CV
BHARATA SPORT & FASHION BERBASIS
WEBSITE**

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa:

1. Demi pengembangan Ilmu Pengetahuan, Teknologi dan Seni, saya menyetujui memberikan kepada Institut Bisnis dan Informatika Stikom Surabaya Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif (*Non-Exclusive Royalti Free Right*) atas seluruh isi/ sebagian karya ilmiah saya tersebut di atas untuk disimpan, dialihmediakan dan dikelola dalam bentuk pangkalan data (*database*) untuk selanjutnya didistribusikan atau dipublikasikan demi kepentingan akademis dengan tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis atau pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.
2. Karya tersebut di atas adalah karya asli saya, bukan plagiat baik sebagian maupun keseluruhan. Kutipan, karya atau pendapat orang lain yang ada dalam karya ilmiah ini adalah semata hanya rujukan yang dicantumkan dalam Daftar Pustaka saya.
3. Apabila dikemudian hari ditemukan dan terbukti terdapat tindakan plagiat pada karya ilmiah ini, maka saya bersedia untuk menerima pencabutan terhadap gelar kesarjanaan yang telah diberikan kepada saya.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Surabaya, Agustus 2018

Yang Menyatakan



Kadek Dwi Mahesayasa

NIM : 14410100005



“Majulah tanpa menyingkirkan, naiklah tanpa menjatuhkan, jadilah baik tanpa menjelekkkan, jadilah benar tanpa menyalahkan”

-Sanatana Dharma-

stikom
SURABAYA



Saya persembahkan kepada

Bapak, Ibu, dan Kakak Tercinta

Beserta semua saudara, teman dan sahabat yang selalu

Memberikan nasihat dan dukungan.

Terima kasih atas doa dan motivasi yang telah diberikan.

SURABAYA

ABSTRAK

CV Bharata Sport & Fashion merupakan perusahaan yang bergerak dibidang penjualan alat-alat dan pakaian olahraga yang berdiri sejak tahun 1986 yang beralamat di Jl. Ngurah Rai No. 36 kabupaten Jembrana, Bali. Saat ini CV Bharata Sport & Fashion mengalami beberapa permasalahan yaitu: 1) Proses perhitungan bonus, kinerja dan pembuatan laporan penjualan *salesman* masih manual yang menyebabkan pelaporan kepada *owner* menjadi terhambat dan rentan kehilangan data karena disimpan di aplikasi Ms. Excel. 2) Proses pemesanan masih menggunakan telepon sebagai media komunikasi dan mencatat pesanan di dalam buku, proses ini membutuhkan biaya yang cukup mahal. 3) CV. Bharata Sport & Fashion kesulitan dalam melakukan *monitoring* kinerja *salesman* dari masing-masing cabang dikarenakan jarak antara satu cabang dengan toko pusat cukup berjauhan.

Solusi yang ditawarkan untuk mengatasi permasalahan tersebut yaitu pembuatan aplikasi *monitoring* kinerja *salesman* yang terdiri dari: pembuatan jadwal kunjungan, pembuatan laporan hasil kunjungan, mencatat pesanan pelanggan dan perhitungan bonus dan kinerja *salesman*.

Hasil Tugas Akhir ini menunjukkan bahwa aplikasi ini dapat memberikan kemudahan dalam membuat laporan penjualan. Aplikasi dapat melakukan *monitoring* kinerja *salesman*. Aplikasi dapat memberikan kemudahan dalam perhitungan bonus dan kinerja *salesman*. Aplikasi dapat menampilkan grafik penjualan, bonus, dan kinerja *salesman* di tiap cabang.

Keywords: CV. Bharata Sport & Fashion, *Monitoring*, *Salesman*, Kinerja, Bonus

KATA PENGANTAR

Penulis memanjatkan puji syukur kehadirat Tuhan Yang Maha Esa yang telah melimpahkan berkah dan rahmat-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir yang berjudul “Aplikasi *Monitoring Kinerja Salesman* Untuk Pencapaian Target Penjualan CV Bharata Sport & Fashion Berbasis *Website*”. Tujuan dari penyusunan Tugas Akhir untuk memenuhi persyaratan dalam menyelesaikan Program Studi Strata Satu (S1) di Institut Bisnis dan Informatika Stikom Surabaya.

Dalam penyusunan laporan tugas akhir ini, terdapat berbagai pihak yang memberikan bantuan dan dukungan kepada penulis sehingga memotivasi penulis untuk menyelesaikan tugas akhir ini. Oleh sebab itu, penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Kedua orangtua serta saudara yang selalu mendukung dan mendoakan sehingga mampu untuk menyelesaikan Tugas Akhir ini.
2. Bapak I Gusti Ngurah Aryantika, selaku *owner* dari CV Bharata Sport & Fashion yang telah memberikan izin untuk melakukan penelitian serta bersedia meluangkan waktu ketika dimintai informasi dan data yang berkaitan dengan Tugas Akhir ini.
3. Bapak Dr. Anjik Sukmaaji, S.Kom., M.Eng, selaku Ketua Program Studi S1 Sistem Informasi.
4. Ibu Sri Hariani Eko Wulandari, S.Kom., M.MT, selaku Dosen Pembimbing I yang telah meluangkan waktunya untuk membimbing, mengarahkan, mengoreksi, serta memberikan banyak masukan positif dalam proses pembuatan laporan Tugas Akhir ini.

5. Bapak Valentinus Roby Hananto, S.Kom., M.Sc, selaku Dosen Pembimbing II yang telah meluangkan waktunya untuk membimbing, mengarahkan, mengkoreksi, serta memberikan banyak masukan positif dalam proses pembuatan laporan Tugas Akhir ini.
6. Bapak Dr. Januar Wibowo, S.T., M.M, selaku dosen pembahas yang telah mengkoreksi dan memberikan saran dalam Tugas Akhir ini.
7. Ibu Sulistiowati, S.Si., M.M, selaku dosen Sistem Informasi yang telah memberi semangat dan arahan dalam Tugas Akhir ini.
8. Bapak Agus Dwi Churniawan, S.Si., M.Kom, selaku dosen wali yang telah memberi semangat dan arahan selama menempuh perkuliahan di STIKOM.
9. Teman-teman seperjuangan yang membantu dan memotivasi dalam proses pengerjaan tugas akhir serta sahabat-sahabat, terutama untuk Pijar, Andre, Alwi, Prass, Gaga, Reza, Selly, Evita, Ismail, Kemal, Vicky, Ilham, dan Upik. Merekalah yang selalu membimbing dan memberikan semangat dalam mengerjakan Tugas Akhir ini.

Semoga Tuhan Yang Maha Esa memberikan rahmat dan berkah-Nya kepada pihak-pihak yang telah memberikan banyak bantuan dan dukungan bagi penulis. Penulis menyadari bahwa masih terdapat banyak kekurangan di dalam penulisan laporan tugas akhir ini. Oleh karena itu, penulis mengharapkan saran dan kritik dari pembaca sebagai perbaikan dan pembelajaran di masa yang akan datang. Semoga laporan tugas akhir ini dapat bermanfaat dan menambah wawasan bagi pembaca.

Surabaya, 29 Agustus 2018

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
ABSTRAK.....	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xv
DAFTAR GAMBAR	xviii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang.....	1
1.2. Rumusan Masalah	4
1.3. Batasan Masalah.....	4
1.4. Tujuan.....	5
1.5. Manfaat.....	5
1.6. Sistematika Penulisan.....	5
BAB II LANDASAN TEORI.....	8
2.1. Aplikasi.....	8
2.2. Fungsi Manajemen	8
2.3. <i>Monitoring</i>	10
2.3.1. Prinsip-Prinsip <i>Monitoring</i>	11
2.3.2. Manfaat <i>Monitoring</i>	11

	Halaman
2.4. Penilaian Kinerja	12
2.4.1. Indikator Kinerja Karyawan	12
2.4.2. Tujuan Penilaian Kinerja Karyawan.....	13
2.4.3. Manfaat Penilaian Kinerja Karyawan.....	14
2.4.4. Prosedur Penilaian Kinerja <i>Salesman</i> CV Bharata Sport & Fashion.....	14
2.5. Laporan Kunjungan	15
2.6. Bonus	15
2.6.1. Manfaat Pemberian Bonus.....	16
2.6.2. Jenis Bonus	16
2.6.3. Prosedur Pemberian Bonus <i>Salesman</i> CV Bharata Sport & Fashion.....	16
2.7. <i>Salesman</i>	17
2.8. <i>Website</i>	17
2.9. <i>PHP: Hypertext Preprocessor</i>	19
2.10. Sistem Basis Data	19
2.11. MySQL.....	20
2.12. <i>System Development Life Cycle (SDLC)</i>	21
2.13. <i>Black Box Testing</i>	22
BAB III ANALISIS DAN PERANCANGAN	24
3.1. Identifikasi Permasalahan.....	24

	Halaman
3.2. Analisis	27
3.2.1. Analisis Kebutuhan Sistem.....	27
3.2.2. Analisis Kebutuhan Pengguna	28
3.2.3. Analisis Kebutuhan Fungsional.....	29
3.2.4. Analisis Kebutuhan Non Fungsional	31
3.3. Perancangan Sistem.....	31
3.3.1. Diagram <i>Block</i>	32
3.3.2. Arsitektur Sistem	40
3.3.3. Sistem <i>Flowchart</i>	41
3.3.4. Diagram Jenjang	58
3.3.5. <i>Context</i> Diagram.....	60
3.3.6. DFD Level 0	60
3.3.7. DFD Level 1-Proses Pengelolaan Master.....	62
3.3.8. DFD Level 1-Proses Laporan	64
3.3.9. <i>Conceptual Data Model</i> (CDM).....	64
3.3.10. <i>Physical Data Model</i> (PDM).....	66
3.3.11. Struktur Basis Data dan Tabel	68
3.3.12. Desain <i>User Interface</i>	76
3.3.13. Rancangan Pengujian Sistem.....	96
 BAB IV IMPLEMENTASI DAN EVALUASI.....	 110

	Halaman
4.1. Kebutuhan Sistem.....	110
4.1.1. Kebutuhan <i>Server</i>	110
4.1.2. Kebutuhan Perangkat Lunak (<i>Software</i>).....	111
4.1.3. Kebutuhan Perangkat Keras (<i>Hardware</i>)	111
4.2. Implementasi Sistem	111
4.2.1. Tampilan Halaman <i>Owner</i>	112
4.2.2. Tampilan Halaman <i>Admin</i> Penjualan	119
4.2.3. Tampilan Halaman <i>Salesman</i>	126
4.2.4. Tampilan Halaman SPV <i>Salesman</i>	134
4.3. Uji Coba Sistem.....	137
4.3.1. Hasil Uji Coba Halaman <i>Login</i>	137
4.3.2. Hasil Uji Coba Halaman Master Barang	139
4.3.3. Hasil Uji Coba Halaman Master <i>Salesman</i>	141
4.3.4. Hasil Uji Coba Halaman Master SPV <i>Salesman</i>	143
4.3.5. Hasil Uji Coba Halaman Master Cabang.....	145
4.3.6. Hasil Uji Coba Halaman Master Kategori Barang	148
4.3.7. Hasil Uji Coba Halaman Master Wilayah	150
4.3.8. Hasil Uji Coba Halaman Master Pelanggan	152
4.3.9. Hasil Uji Coba Halaman Master Target Penjualan	154
4.3.10. Hasil Uji Coba Halaman Transaksi Jadwal Kunjungan ..	157

	Halaman
4.3.11. Hasil Uji Coba Halaman Transaksi Laporan Hasil Kunjungan	159
4.3.12. Hasil Uji Coba Halaman Transaksi Pemesanan Barang..	161
4.3.13. Hasil Uji Coba Halaman Pembayaran Bukti Uang Muka (DP)	162
4.3.14. Hasil Uji Coba Halaman Pembayaran Bukti Pelunasan..	163
4.3.15. Hasil Uji Coba Halaman <i>Monitoring</i>	164
4.4. Evaluasi Sistem	166
4.4.1. Perhitungan Bonus Dengan Cara Manual.....	167
4.4.2. Perhitungan Bonus Dengan Aplikasi.....	168
BAB V PENUTUP.....	171
5.1. Kesimpulan.....	171
5.2. Saran.....	171
DAFTAR PUSTAKA	173

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Total Penjualan dan Bonus Salesman CV. Bharata Sport & Fashion.....	2
Tabel 2.1 Konversi Nilai	14
Tabel 2.2 Prosedur Perhitungan Bonun Bonus	17
Tabel 3.1 Identifikasi Masalah.....	26
Tabel 3.2 <i>User Requirement</i>	28
Tabel 3.3 <i>Functional Requirement</i>	29
Tabel 3.4 Hak Akses	68
Tabel 3.5 <i>Owner</i>	68
Tabel 3.6 <i>SPV Salesman</i>	69
Tabel 3.7 <i>Salesman</i>	69
Tabel 3.8 Kategori Barang	70
Tabel 3.9 <i>Admin Penjualan</i>	70
Tabel 3.10 Barang.....	70
Tabel 3.11 Cabang	71
Tabel 3.12 Wilayah	71
Tabel 3.13 Jadwal.....	72
Tabel 3.14 Laporan Kunjungan.....	72
Tabel 3.15 Bonus <i>Salesman</i>	73
Tabel 3.16 Bonus <i>SPV Salesman</i>	73
Tabel 3.17 Kinerja.....	73
Tabel 3.18 Pesanan.....	74
Tabel 3.19 Detil Pesanan.....	74

	Halaman
Tabel 3.20 Pelanggan	75
Tabel 3.21 Konfirmasi Sisa Pembayaran	75
Tabel 3.22 Konfirmasi Pesanan	75
Tabel 3.23 Target Penjualan	76
Tabel 3.24 Rencana Pengujian Aplikasi <i>Monitoring Kinerja Salesman</i>	97
Tabel 3.25 Desain Uji Coba <i>Login</i>	98
Tabel 3.26 Desain Uji Coba Master Barang	98
Tabel 3.27 Desain Uji Coba Master <i>Salesman</i>	99
Tabel 3.28 Desain Uji Coba Master SPV <i>Salesman</i>	100
Tabel 3.29 Desain Uji Coba Master Cabang.....	101
Tabel 3.30 Desain Uji Coba Master Kategori Barang	102
Tabel 3.31 Desain Uji Coba Master Wilayah	102
Tabel 3.32 Desain Uji Coba Master Pelanggan	103
Tabel 3.33 Desain Uji Coba Master Target Penjualan.....	104
Tabel 3.34 Desain Uji Coba Transaksi Jadwal Kunjungan.....	105
Tabel 3.35 Desain Uji Coba Transaksi Laporan Hasil Kunjungan	106
Tabel 3.36 Desain Uji Coba Transaksi Pemesanan Barang.....	107
Tabel 3.37 Desain Uji Coba Pembayaran Bukti Uang Muka (DP).....	108
Tabel 3.38 Desain Uji Coba Pembayaran Bukti Pelunasan	108
Tabel 3.39 Desain Uji Coba <i>Monitoring</i>	109
Tabel 4.1 Hasil Uji Coba Halaman <i>Login</i>	138
Tabel 4.2 Hasil Uji Coba Halaman Master Barang.....	139
Tabel 4.3 Hasil Uji Coba Halaman Master <i>Salesman</i>	142

	Halaman
Tabel 4.4 Hasil Uji Coba Halaman Master SPV <i>Salesman</i>	144
Tabel 4.5 Hasil Uji Coba Halaman Master Cabang	146
Tabel 4.6 Hasil Uji Coba Halaman Master Kategori Barang.....	148
Tabel 4.7 Hasil Uji Coba Halaman Master Wilayah.....	150
Tabel 4.8 Hasil Uji Coba Halaman Master Pelanggan	153
Tabel 4.9 Hasil Uji Coba Halaman Master Target Penjualan	155
Tabel 4.10 Hasil Uji Coba Halaman Transaksi Jadwal Kunjungan.....	157
Tabel 4.11 Hasil Uji Coba Halaman Transaksi Laporan Hasil Kunjungan	160
Tabel 4.12 Hasil Uji Coba Halaman Transaksi Pemesanan Barang	161
Tabel 4.13 Hasil Uji Coba Halaman Pembayaran Bukti Uang Muka (DP).....	162
Tabel 4.14 Hasil Uji Coba Halaman Pembayaran Bukti Pelunasan	164
Tabel 4.15 Hasil Uji Coba Halaman <i>Monitoring</i>	165
Tabel 4.16 Tabel Uji Perhitungan Bonus Manual.....	168

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 SDLC <i>Waterfall</i>	21
Gambar 3.1 Proses Bisnis	25
Gambar 3.2 Diagram <i>Block</i>	33
Gambar 3.3 Arsitektur Sistem.....	40
Gambar 3.4 Sistem <i>Flowchart</i> Master Barang.....	42
Gambar 3.5 Sistem <i>Flowchart</i> Master Cabang.....	43
Gambar 3.6 Sistem <i>Flowchart</i> Master Kategori	44
Gambar 3.7 Sistem <i>Flowchart</i> Master Target Penjualan.....	45
Gambar 3.8 Sistem <i>Flowchart</i> Master Pelanggan.....	46
Gambar 3.9 Sistem <i>Flowchart</i> Master Pengguna	47
Gambar 3.10 Sistem <i>Flowchart</i> Master Wilayah.....	49
Gambar 3.11 Sistem <i>Flowchart</i> Pembuatan Jadwal	50
Gambar 3.12 Sistem <i>Flowchart</i> Pembuatan Laporan Kunjungan	51
Gambar 3.13 Sistem <i>Flowchart</i> Pemesanan Barang.....	52
Gambar 3.14 Sistem <i>Flowchart</i> <i>Approved</i> Pesanan.....	54
Gambar 3.15 Sistem <i>Flowchart</i> Unggah Bukti Pembayaran (Pelunasan).....	55
Gambar 3.16 Sistem <i>Flowchart</i> <i>Approved</i> Bukti Pembayaran (Pelunasan)	56
Gambar 3.17 Sistem <i>Flowchart</i> Perhitungan.....	57
Gambar 3.18 Sistem <i>Flowchart</i> <i>Monitoring</i>	58
Gambar 3.19 Diagram Jenjang.....	59
Gambar 3.20 <i>Context</i> Diagram	60
Gambar 3.21 DFD Level 0.....	61

	Halaman
Gambar 3.22 DFD Level 1-Proses Pengelolaan Master	63
Gambar 3.23 DFD Level 1-Proses Laporan.....	64
Gambar 3.24 <i>Conceptual Data Model</i>	65
Gambar 3.25 <i>Physical Data Model</i>	67
Gambar 3.26 Desain <i>Form Login Owner</i>	77
Gambar 3.27 Desain <i>Dashboard Owner</i>	78
Gambar 3.28 Desain Master Target	78
Gambar 3.29 Desain <i>Monitoring Penjualan</i>	79
Gambar 3.30 Desain <i>Monitoring Kinerja</i>	80
Gambar 3.31 Desain <i>Monitoring Bonus</i>	80
Gambar 3.32 Desain <i>Form Login Admin Penjualan</i>	81
Gambar 3.33 Desain <i>Dashboard Admin Penjualan</i>	82
Gambar 3.34 Desain Master Barang	82
Gambar 3.35 Desain Master Cabang	83
Gambar 3.36 Desain Master Kategori.....	84
Gambar 3.37 Desain Master <i>Salesman</i>	84
Gambar 3.38 Desain Master <i>SPV Salesman</i>	85
Gambar 3.39 Desain Verifikasi Pesanan.....	86
Gambar 3.40 Desain Verifikasi Pembayaran	87
Gambar 3.41 Desain <i>Form Login Salesman</i>	88
Gambar 3.42 Desain <i>Dashboard Salesman</i>	88
Gambar 3.43 Desain Jadwal Kunjungan	89
Gambar 3.44 Desain Tampilan Laporan Kunjungan	90

	Halaman
Gambar 3.45 Desain Master Pelanggan	90
Gambar 3.46 Desain Tampilan Transaksi Pemesanan	91
Gambar 3.47 Desain Tampilan Unggah Uang Muka	92
Gambar 3.48 Desain Tampilan Unggah Bukti Pembayaran	93
Gambar 3.49 Tampilan <i>Form Login SPV Salesman</i>	93
Gambar 3.50 Desain Tampilan <i>Dashboard SPV Salesman</i>	94
Gambar 3.51 Desain Tampilan Menerima Laporan Kunjungan	95
Gambar 3.52 Desain Master Wilayah	95
Gambar 3.53 Desain Tampilan Membuat Jadwal Kunjungan	96
Gambar 4.1 Tampilan <i>Login Owner</i>	112
Gambar 4.2 Tampilan Halaman <i>Dashboard Owner</i>	113
Gambar 4.3 Tampilan Master Target	113
Gambar 4.4 <i>Monitoring Penjualan Salesman</i>	114
Gambar 4.5 Tampilan <i>Monitoring Penjualan Salesman Seluruh Cabang</i>	115
Gambar 4.6 Laporan Penjualan.....	115
Gambar 4.7 Tampilan <i>Monitoring Kinerja Salesman</i>	116
Gambar 4.8 Tampilan <i>Monitoring Kinerja Salesman Per Cabang</i>	117
Gambar 4.9 Tampilan <i>Monitoring Bonus SPV Salesman</i>	117
Gambar 4.10 Tampilan <i>Monitoring Bonus Salesman</i>	118
Gambar 4.11 Tampilan <i>Monitoring Bonus Salesman Percabang</i>	119
Gambar 4.12 Tampilan <i>Login Admin Penjualan</i>	119
Gambar 4.13 Tampilan <i>Dashboard Admin</i>	120
Gambar 4.14 Tampilan Master Barang.....	121

	Halaman
Gambar 4.15 Tampilan Master Cabang	121
Gambar 4.16 Tampilan Master Kategori Barang	122
Gambar 4.17 Tampilan Master <i>Salesman</i>	122
Gambar 4.18 Tampilan Master SPV <i>Salesman</i>	123
Gambar 4.19 Tampilan Halaman Verifikasi Pesanan	123
Gambar 4.20 Tampilan Notifikasi Verifikasi Pemesanan.....	124
Gambar 4.21 Tampilan Halaman Verifikasi Pelunasan.....	124
Gambar 4.22 Tampilan Notifikasi Verifikasi Pelunasan	124
Gambar 4.23 Tampilan Halaman Cetak Nota Penjualan	125
Gambar 4.24 Tampilan Halaman Nota Penjualan.....	126
Gambar 4.25 Tampilan Halaman <i>Login Salesman</i>	127
Gambar 4.26 Tampilan Halaman <i>Dashboard Salesman</i>	127
Gambar 4.27 Tampilan Halaman Jadwal Kunjungan	128
Gambar 4.28 Tampilan Halaman Laporan Kunjungan	129
Gambar 4.29 Tampilan Halaman Master Pelanggan	129
Gambar 4.30 Tampilan Halaman Transaksi Pemesanan.....	129
Gambar 4.31 Tampilan Halaman Unggah Desain	130
Gambar 4.32 Tampilan Notifikasi Pemesanan.....	130
Gambar 4.33 Tampilan Halaman Pembayaran Uang Muka (DP).....	131
Gambar 4.34 Tampilan Halaman Pembayaran Tunai	131
Gambar 4.35 Tampilan Halaman Pembayaran Transfer	132
Gambar 4.36 Tampilan Notifikasi Pembayaran DP.....	132
Gambar 4.37 Tampilan Halaman Bayar Pelunasan	132

Gambar 4.38 Tampilan Halaman Pelunasan Tunai.....	133
Gambar 4.39 Tampilan Halaman Pelunasan Transfer	133
Gambar 4.40 Tampilan Notifikasi Pelunasan	134
Gambar 4.41 Tampilan Halaman <i>Login SPV Salesman</i>	134
Gambar 4.42 Tampilan Halaman <i>Dashboard SPV Salesman</i>	135
Gambar 4.43 Tampilan Master Wilayah	136
Gambar 4.44 Tampilan Halaman Pembuatan Jadwal Kunjungan	136
Gambar 4.45 Tampilan Halaman Laporan Hasil Kunjungan.....	137
Gambar 4.46 Hasil Uji Coba Halaman <i>Login Test Case 1</i>	138
Gambar 4.47 Hasil Uji Coba Halaman <i>Login Test Case 2</i>	139
Gambar 4.48 Hasil Uji Coba Master Barang <i>Test Case 1</i>	140
Gambar 4.49 Hasil Uji Coba Halaman Master Barang <i>Test Case 2</i>	140
Gambar 4.50 Hasil Uji Coba Halaman Master Barang <i>Test Case 3</i>	141
Gambar 4.51 Hasil Uji Coba Halaman Master Barang <i>Test Case 4</i>	141
Gambar 4.52 Hasil Uji Coba Halaman Master <i>Salesman Test Case 1</i>	142
Gambar 4. 53 Hasil Uji Coba Halaman Master <i>Salesman Test Case 2</i>	143
Gambar 4.54 Hasil Uji Coba Halaman Master <i>Salesman Test Case 3</i>	143
Gambar 4.55 Hasil Uji Coba Halaman Master <i>SPV Salesman Test Case 1</i>	144
Gambar 4.56 Hasil Uji Coba Halaman Master <i>SPV Salesman Test Case 2</i>	145
Gambar 4.57 Hasil Uji Coba Halaman Master <i>SPV Salesman Test Case 3</i>	145
Gambar 4.58 Hasil Uji Coba Halaman Master Cabang <i>Test Case 1</i>	146
Gambar 4.59 Hasil Uji Coba Halaman Master Cabang <i>Test Case 2</i>	147
Gambar 4.60 Hasil Uji Coba Halaman Master Cabang <i>Test Case 3</i>	147

Gambar 4.61 Hasil Uji Coba Halaman Master Cabang <i>Test Case</i> 4	147
Gambar 4.62 Hasil Uji Coba Halaman Master Kategori <i>Test Case</i> 1.....	149
Gambar 4.63 Hasil Uji Coba Halaman Master Kategori <i>Test Case</i> 2.....	149
Gambar 4.64 Hasil Uji Coba Halaman Master Kategori <i>Test Case</i> 3.....	149
Gambar 4.65 Hasil Uji Coba Halaman Master Kategori <i>Test Case</i> 4.....	150
Gambar 4.66 Hasil Uji Coba Halaman Master Wilayah <i>Test Case</i> 1	151
Gambar 4.67 Hasil Uji Coba Halaman Master Wilayah <i>Test Case</i> 2	151
Gambar 4.68 Hasil Uji Coba Halaman Master Wilayah <i>Test Case</i> 3	152
Gambar 4.69 Hasil Uji Coba Halaman Master Wilayah <i>Test Case</i> 4	152
Gambar 4.70 Hasil Uji Coba Halaman Master Pelanggan <i>Test Case</i> 1	153
Gambar 4.71 Hasil Uji Coba Halaman Master Pelanggan <i>Test Case</i> 2.....	154
Gambar 4.72 Hasil Uji Coba Halaman Master Pelanggan <i>Test Case</i> 3.....	154
Gambar 4.73 Hasil Uji Coba Halaman Master Target Penjualan <i>Test Case</i> 1.....	155
Gambar 4.74 Hasil Uji Coba Halaman Master Target Penjualan <i>Test Case</i> 2.....	156
Gambar 4.75 Hasil Uji Coba Halaman Master Target Penjualan <i>Test Case</i> 3.....	156
Gambar 4.76 Hasil Uji Coba Halaman Master Target Penjualan <i>Test Case</i> 4.....	156
Gambar 4.77 Hasil Uji Coba Halaman Master Target Penjualan <i>Test Case</i> 5.....	157
Gambar 4.78 Hasil Uji Coba Halaman Jadwal Kunjungan <i>Test Case</i> 1.....	158
Gambar 4.79 Hasil Uji Coba Halaman Jadwal Kunjungan <i>Test Case</i> 2.....	158
Gambar 4.80 Hasil Uji Coba Halaman Jadwal Kunjungan <i>Test Case</i> 3.....	159
Gambar 4.81 Hasil Uji Coba Halaman Jadwal Kunjungan <i>Test Case</i> 4.....	159

Gambar 4.82 Hasil Uji Coba Halaman Laporan Hasil Kunjungan <i>Test Case 1</i>	160
Gambar 4.83 Hasil Uji Coba Halaman Laporan Hasil Kunjungan <i>Test Case 2</i>	160
Gambar 4.84 Hasil Uji Coba Halaman Transaksi Pemesanan <i>Test Case 1</i>	161
Gambar 4.85 Hasil Uji Coba Halaman Transaksi Pemesanan <i>Test Case 2</i>	162
Gambar 4.86 Hasil Uji Coba Halaman Pembayaran Bukti Uang Muka (DP) <i>Test Case 1</i>	163
Gambar 4.87 Hasil Uji Coba Halaman Pembayaran Bukti Uang Muka (DP) <i>Test Case 2</i>	163
Gambar 4.88 Hasil Uji Coba Halaman Pembayaran Pelunasan <i>Test Case 1</i>	164
Gambar 4.89 Hasil Uji Coba Halaman Pembayaran Pelunasan <i>Test Case 2</i>	164
Gambar 4.90 Hasil Uji Coba Halaman <i>Monitoring Test Case 1</i>	165
Gambar 4.91 Hasil Uji Coba Halaman <i>Monitoring Test Case 2</i>	166
Gambar 4.92 Hasil Uji Coba Halaman <i>Monitoring Test Case 3</i>	166
Gambar 4.93 Hasil Uji Perhitungan Bonus Dengan Aplikasi	169

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

CV Bharata Sport & Fashion merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dibidang penjualan alat-alat dan pakaian olahraga yang berdiri sejak tahun 1986 yang beralamat di Jl. Ngurah Rai No. 36 kabupaten Jembrana, Bali. Sebagai sebuah perusahaan yang bergerak dalam bidang penjualan alat-alat dan pakaian olahraga CV Bharata Sport & Fashion mempunyai 200 item untuk alat-alat olahraga dan 6 item untuk baju atau seragam antara lain: 1) Sablon Kaos, 2) Kaos Polo, 3) Seragam Kemeja, 4) Jaket Olahraga, 5) Jas Almamater, dan 6) *Jersey*. Saat ini CV Bharata Sport & Fashion mempunyai 358 pelanggan yang terdiri dari sekolah, instansi, maupun kelompok/komunitas dan tersebar di 4 cabang toko antara lain: 1) Cabang Gianyar, 2) Cabang Semarang, 3) Cabang Singaraja, dan 4) Cabang Sempidi. Saat ini di setiap cabang memiliki 5 orang *salesman* yang memiliki target penjualan sebesar 36 Juta per bulannya.

Untuk proses memantau kinerja *salesman* di 4 cabang dimulai dari *Supervisor salesman* (SPV *salesman*) membuat daftar kunjungan untuk setiap *salesman* yang ada, kemudian daftar kunjungan tersebut diterima oleh *salesman* yang ada dan *salesman* melakukan kunjungan ke pelanggan sesuai dengan daftar kunjungan yang telah di berikan diawal. Dari hasil kunjungan tersebut, *salesman* harus membuat laporan kepada SPV *salesman*, jika pelanggan melakukan pesanan pada saat kunjungan berlangsung *salesman* akan mengkonfirmasi ketersediaan barang kepada *admin* penjualan melalui telepon, jika barang yang dipesan tersedia

maka *salesman* berkewajiban mencatat dan meminta uang muka (DP) 10% dari total pesanan yang ada untuk diserahkan kepada *admin* penjualan yang berlokasi di Jembrana untuk diproses. Saat pesanan diterima oleh *admin* penjualan selanjutnya akan dilakukan pembuatan nota rangkap 2 satu untuk diarsipkan dan satunya untuk diserahkan kepada pelanggan. Selanjutnya *salesman* akan mengantarkan barang sesuai pesanan dan menagih sisa pembayaran dari pelanggan kemudian *salesman* akan menyerahkan bukti pembayaran kepada *admin* penjualan untuk konfirmasi.

Setelah proses konfirmasi selesai, *admin* penjualan akan melakukan rekap penjualan, menghitung bonus *salesman* (jika total penjualan *salesman* mencapai target yaitu 36 Juta maka *salesman* akan mendapatkan bonus sebesar 2% dan SPV *salesman* mendapatkan 1%), dan menghitung kinerja *salesman* dari semua cabang yang nantinya akan menghasilkan 3 laporan yaitu laporan penjualan, laporan bonus dan kinerja *salesman* selama sebulan. Berikut ini total penjualan dan bonus yang diperoleh *salesman* dari setiap cabang yang ada.

Tabel 1.1 Total Penjualan dan Bonus Salesman CV. Bharata Sport & Fashion
(Sumber: *Admin* Penjualan CV. Bharata Sport & Fashion Januari 2018)

No	Nama Salesman	Cabang	Total Penjualan (Bulan)	Bonus Salesman
1	Komang Yastuti	Gianyar	Rp. 90.208.300	Rp. 1.804.167
2	Agus Sardika		Rp. 37.895.600	Rp. 757.912
3	Yudik Kardiasa		Rp. 25.520.800	
4	Made Erik		Rp. 15.786.000	
5	Komang Yudi		Rp. 19.389.500	
6	Agus Suantara	Semarapura	Rp. 76.256.900	Rp. 1.525.137
7	Komang Yuni		Rp. 45.984.800	Rp. 919.695
8	Maha Adhi Saputra		Rp. 40.894.600	Rp. 817.892
9	Adhi Permana		Rp. 15.781.000	
10	Putu Aris Maulana		Rp. 23.059.000	
11	Wayan Mertayasa	Singaraja	Rp. 111.742.000	Rp. 2.234.842
12	Kadek Evan Putra		Rp. 18.950.400	
13	Putu Pande Pratama		Rp. 28.940.600	

No	Nama <i>Salesman</i>	Cabang	Total Penjualan (Bulan)	Bonus <i>Salesman</i>
14	Putu Gede Cahya		Rp. 50.751.000	Rp. 1.015.019
15	Kadek Angga Suartana		Rp. 31.250.300	
16	Putu Adhi Karma	Sempidi	Rp. 15.799.000	
17	Made Suara Putra		Rp. 38.950.400	Rp. 779.009
18	Komang Reza Sumarjaya		Rp. 39.458.800	Rp. 789.177
19	Putu Okto Kertayasa		Rp. 47.850.900	Rp. 957.019
20	Wayan Jodi Suartika		Rp. 36.850.500	Rp. 737.009

Dari proses bisnis yang terjadi di atas, terdapat beberapa masalah antara lain 1) proses perhitungan (bonus, kinerja *salesman*) dan pembuatan laporan penjualan dilakukan oleh satu orang *admin* penjualan secara manual yang menyebabkan pelaporan kepada *owner* menjadi cukup lama dan rentan kehilangan data karena semua laporan dan data (penjualan dan bonus) disimpan di aplikasi Ms. Excel sewaktu-waktu rentan terkena virus dan dimanipulasi. 2) proses pemesanan ini dilakukan oleh *salesman* dengan cara mencatat dan menghubungi *admin* penjualan yang berlokasi di daerah Jembrana. Proses komunikasi via telepon ini membutuhkan biaya yang cukup mahal, sedangkan seorang *salesman* tidak hanya melayani 1 pelanggan dalam sehari, tetapi dapat melayani hingga lebih dari 3 pelanggan. 3) CV Bharata Sport & Fashion kesulitan dalam melakukan *monitoring* kinerja *salesman* dari masing-masing cabang dikarenakan jarak antara satu cabang dengan toko pusat cukup berjauhan.

Berdasarkan permasalahan yang muncul di atas, diketahui bahwa pihak CV Bharata Sport & Fashion membutuhkan suatu aplikasi yang dapat membantu pihak CV Bharata Jaya Sport & Fashion dalam melakukan *monitoring* kinerja *salesman* yang meliputi pembuatan jadwal kunjungan, melaporkan hasil kunjungan, mencatat pesanan pelanggan, perhitungan bonus dan kinerja *salesman*.

Oleh sebab itu pada penelitian tugas akhir ini dibuatlah sebuah Aplikasi *Monitoring Kinerja Salesman Untuk Pencapaian Target Penjualan CV Bharata Sport & Fashion Berbasis Website*. Diharapkan dengan adanya aplikasi ini dapat membantu pihak CV Bharata Sport & Fashion dalam melakukan *monitoring* kinerja *salesman* yang ada. Aplikasi ini nantinya akan berbasis *website* karena jarak satu kunjungan ke kunjungan berikutnya yang dilakukan oleh *salesman* cukup berjauhan sehingga setiap *salesman* yang ada dapat melaporkan hasil kunjungan kepada SPV *salesman* dimana saja tanpa harus kembali ke toko.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang permasalahan di atas, maka dirumuskan permasalahan yaitu bagaimana merancang dan membangun Aplikasi *Monitoring Kinerja Salesman Untuk Pencapaian Target Penjualan CV Bharata Sport & Fashion Berbasis Website*.

1.3. Batasan Masalah

Dengan adanya rumusan masalah, maka penulis menentukan batasan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Aplikasi ini dibangun dengan menggunakan bahasa PHP dan *database* MySQL.
2. Hak akses/pengguna aplikasi ini hanya untuk *salesman*, *admin* penjualan, SPV *salesman* dan *owner*.
3. Aplikasi ini tidak membahas persediaan stok barang.
4. Laporan yang dihasilkan adalah laporan hasil kunjungan, laporan penjualan, laporan bonus dan kinerja *salesman*.

1.4. Tujuan

Berdasarkan uraian latar belakang dan rumusan masalah di atas, maka tujuan pada penelitian ini adalah menghasilkan Aplikasi *Monitoring Kinerja Salesman* Untuk Pencapaian Target Penjualan CV Bharata Sport & Fashion Berbasis *Website*.

1.5. Manfaat

Adapun manfaat dari aplikasi yang akan dibangun adalah sebagai berikut:

1. Membantu SPV *salesman* dalam membuat dan menyampaikan jadwal kunjungan kepada *salesman* yang ada.
2. Membantu *salesman* dalam melakukan pencatatan pesanan pelanggan.
3. Membantu *admin* penjualan dalam merekap laporan penjualan, laporan bonus dan laporan kinerja *salesman* setiap bulannya.
4. Membantu *owner* dalam melakukan *monitoring* kinerja setiap *salesman* dari semua cabang setiap bulannya.

1.6. Sistematika Penulisan

Di dalam penyusunan laporan tugas akhir ini secara sistematis diatur dan disusun dalam lima bab, yang masing-masing terdiri dari beberapa sub bab. Adapun urutan dari bab pertama sampai bab terakhir adalah sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini membahas tentang latar belakang masalah, perumusan masalah, batasan masalah, tujuan pembuatan sistem, manfaat bagi penggunaannya, serta sistematika penulisan laporan.

BAB II LANDASAN TEORI

Bab ini membahas mengenai berbagai macam teori yang mendukung dalam pembuatan Aplikasi *Monitoring Kinerja Salesman* Untuk Pencapaian Target Penjualan CV Bharata Sport & Fashion Berbasis *Website*.

BAB III ANALISIS DAN PERANCANGAN SISTEM

Bab ini membahas analisis dan perancangan sistem. Analisis berisi penjelasan dari timbulnya masalah atau identifikasi permasalahan beserta penyelesaiannya atau analisis permasalahan, sedangkan perancangan sistem berisi *System Flow*, HIPO, *Data Flow Diagram*, Struktur *Database*, dan Desain *Input/Output*.

BAB IV EVALUASI DAN IMPLEMENTASI

Bab ini membahas tentang kebutuhan sistem, pembuatan program, langkah-langkah implementasi, penggunaan sistem dalam proses bisnis serta pengujian untuk mengetahui apakah sistem yang dibangun dapat menyelesaikan permasalahan yang dihadapi sesuai dengan yang diharapkan. Dalam implementasi ini juga berisi penjelasan *Graphical User Interface (GUI)* sistem yang telah dibuat, sedangkan evaluasi sistem berisi validasi dan uji coba sistem agar terhindar dari *error* serta berjalan sesuai yang diharapkan.

BAB V PENUTUP

Bab ini berisi kesimpulan dan saran. Saran yang dimaksud adalah saran terhadap kekurangan dari aplikasi yang ada kepada pihak lain yang ingin meneruskan topik Tugas Akhir ini. Tujuannya adalah

agar pihak lain tersebut dapat menyempurnakan aplikasi sehingga bisa menjadi lebih baik dan berguna.



BAB II

LANDASAN TEORI

2.1. Aplikasi

Aplikasi adalah penggunaan atau penerapan suatu konsep yang menjadi suatu pokok pembahasan. Aplikasi dapat diartikan juga sebagai program komputer yang dibuat untuk membantu manusia dalam melaksanakan tugas tertentu. Menurut Noviansyah (2008), aplikasi *software* yang dirancang untuk suatu tugas khusus dapat dibedakan menjadi dua jenis, yaitu:

a. Aplikasi *Special Purpose*

Suatu program yang khusus dibuat untuk menjalankan satu fungsi tertentu.

b. Aplikasi *Multi Purpose*

Suatu program yang dapat menjalankan dengan berbagai fungsi yang berbeda.

Sedangkan menurut Santoso (2004), aplikasi adalah suatu kumpulan *file* (*form, class, report*) yang bertujuan untuk melakukan aktivitas tertentu yang saling terkait (misalnya aplikasi *payroll*). Ruang lingkup dari suatu aplikasi berbeda-beda antara satu perusahaan ke perusahaan lainnya.

2.2. Fungsi Manajemen

Menurut G. R. Terry dalam Hasibuan (2001), manajemen mempunyai fungsi-fungsi diantaranya sebagai perencanaan (*planning*), pengorganisasian (*organizing*), pengarahan (*actuating*), pengawasan/pengendalian (*controlling*) atau yang lebih dikenal dengan singkatan POAC.

a. Perencanaan (*Planning*)

Dari semua fungsi di atas, perencanaan adalah fungsi dasar (fundamental) manajemen. Manajemen pasti berangkat dari sebuah perencanaan karena fungsi-fungsi yang lain akan efektif dan efisien apabila terlebih dahulu direncanakan dengan baik. Menurut Harold Koontz dan Cryril O'Donnel dalam Hasibuan (2001), perencanaan adalah fungsi seorang manajer yang berhubungan dengan memilih tujuan-tujuan, kebijakan-kebijakan, prosedur-prosedur, program-program dari alternatif-alternatif yang ada. Menurut G. R. Terry dalam Hasibuan (2001), perencanaan adalah memilih, menghubungkan fakta dan membuat serta menggunakan asumsi-asumsi mengenai masa yang akan datang dengan jalan menggambarkan dan merumuskan kegiatan-kegiatan yang diperlukan untuk mencapai hasil yang diinginkan. Menurut Hasibuan (2001), perencanaan adalah suatu proses untuk menentukan rencana, sehingga rencana merupakan produk dari perencanaan. Dalam suatu rencana harus ditetapkan tujuan yang ingin dicapai dan pedoman-pedoman untuk mencapai tujuan tersebut.

b. Pengorganisasian (*Organizing*)

Pengorganisasian menurut Hasibuan (2001), adalah suatu proses penentuan, pengelompokan, dan pengaturan bermacam-macam aktivitas yang diperlukan untuk mencapai tujuan, menempatkan orang-orang pada setiap aktivitas ini, menyediakan alat-alat yang diperlukan, menetapkan wewenang yang secara relatif didelegasikan kepada setiap individu yang akan melakukan aktivitas-aktivitas tersebut. Organisasi atau pengorganisasian dapat pula dirumuskan sebagai keseluruhan aktivitas manajemen dalam mengelompokkan orang-

orang serta penempatan tugas, fungsi, wewenang serta tanggung jawab masing-masing dengan tujuan tercapainya aktivitas-aktivitas yang berdaya guna dan berhasil dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan terlebih dahulu.

c. Pengarahan (*Actuating*)

Menurut G. R. Terry dalam Hasibuan (2001), pengarahan adalah membuat semua anggota kelompok agar mau bekerja sama dan bekerja ikhlas serta bergairah untuk mencapai tujuan sesuai dengan perencanaan dan usaha-usaha pengorganisasian.

d. Pengawasan/pengendalian (*Controlling*)

Menurut Earl P. Strong dalam Hasibuan (2001), pengawasan/pengendalian adalah proses pengaturan berbagai faktor dalam suatu perusahaan, agar pelaksanaan sesuai dengan ketepatan-ketepatan dalam rencana. Menurut G. R. Terry dalam Hasibuan (2001), pengawasan/pengendalian adalah sebagai proses penentuan, apa yang harus dicapai yaitu standar, apa yang sedang dilakukan yaitu pelaksanaan, menilai pelaksanaan sesuai dengan rencana yaitu selaras dengan standar.

2.3. *Monitoring*

Salah satu proses *controlling* adalah melakukan *monitoring*. *Monitoring* adalah suatu proses mengumpulkan dan menganalisis informasi dari penerapan suatu program termasuk memeriksa secara reguler untuk melihat apakah kegiatan/program itu berjalan sesuai rencana atau tidak, sehingga masalah yang dilihat/ditemui dapat diatasi (Agatra, 2016). *Monitoring* pada penelitian ini digambarkan dalam bentuk grafik (penjualan per *salesman* per cabang) dan

berlangsung setiap bulan. Adapun *monitoring* yang akan dilakukan CV Bharata Sport & Fashion nantinya melibatkan SPV *salesman*, *owner*, dan *salesman* itu sendiri.

2.3.1. Prinsip-Prinsip *Monitoring*

Terdapat 5 prinsip-prinsip dalam *monitoring*, antara lain:

1. *Monitoring* harus dilakukan secara terus-menerus.
2. *Monitoring* harus menjadi umpan terhadap perbaikan kegiatan program organisasi.
3. *Monitoring* harus memberi manfaat baik terhadap organisasi maupun terhadap pengguna produk atau layanan.
4. *Monitoring* harus dapat memotivasi staf dan sumber daya lainnya untuk berprestasi.
5. *Monitoring* harus obyektif.

2.3.2. Manfaat *Monitoring*

Manfaat bagi pihak penanggung jawab:

1. Salah satu fungsi manajemen yaitu pengendalian atau supervisi. Sebagai bentuk pertanggungjawaban (akuntabilitas) kinerja.
2. Untuk menyakinkan pihak-pihak yang berkepentingan.
3. Membantu penentuan langkah-langkah yang berkaitan dengan kegiatan selanjutnya.

Manfaat *monitoring* bagi pengelola:

1. Membantu untuk mempersiapkan laporan dalam waktu yang singkat.

2. Mengetahui kekurangan-kekurangan yang perlu diperbaiki dan menjaga kinerja yang sudah baik.
3. Sebagai dasar (informasi) yang penting untuk melakukan evaluasi proyek/kegiatan.

2.4. Penilaian Kinerja

Menurut Rivai (2005), penilaian kinerja merupakan suatu proses untuk penetapan pemahaman bersama tentang apa yang akan dicapai, dan suatu pendekatan untuk mengelola dan mengembangkan orang dengan cara peningkatan dimana peningkatan tersebut itu akan dicapai di dalam waktu yang singkat maupun lama. Peningkatan ini tidak terjadi hanya karena sistem yang dikemukakan oleh manajemen untuk mengatur kinerja dari karyawan mereka, tapi juga melalui suatu pendekatan ke arah mengelola dan mengembangkan orang yang memungkinkan mereka untuk mengatur pengembangan dan kinerja mereka sendiri dalam kerangka sasaran yang jelas dan standar yang telah disetujui dengan para penyelia mereka.

Penilaian kinerja (*performance appraisal*) adalah proses mengevaluasi seberapa baik karyawan melakukan pekerjaan mereka jika dibandingkan dengan seprangkat standar, dan kemudian mengkomunikasikan informasi tersebut kepada karyawan. Penilaian kinerja juga disebut pemeringkatan karyawan, evaluasi karyawan, tinjauan kerja, evaluasi kinerja, dan penilaian hasil (Mathis & Jackson, 2006).

2.4.1. Indikator Kinerja Karyawan

Indikator untuk mengukur kinerja karyawan secara individu ada empat indikator, yaitu (Mangkunegara, 2009):

a. Kualitas

Kualitas kerja adalah seberapa baik seorang karyawan mengerjakan apa yang seharusnya dikerjakan.

b. Kuantitas

Kuantitas kerja adalah seberapa lama seorang pegawai bekerja dalam satu harinya. Kuantitas kerja dapat dilihat dari kecepatan kerja masing-masing pegawai.

c. Pelaksanaan Tugas

Pelaksanaan tugas adalah seberapa jauh karyawan mampu melakukan pekerjaan dengan akurat atau tidak ada kesalahan.

d. Tanggung Jawab

Tanggung jawab terhadap pekerjaan adalah kesadaran akan kewajiban karyawan untuk melaksanakan pekerjaan yang diberikan perusahaan.

2.4.2. Tujuan Penilaian Kinerja Karyawan

Menurut Sedarmayanti (2011), menjelaskan bahwa tujuan penilaian kinerja adalah:

- a. Meningkatkan kinerja karyawan dengan cara membantu mereka agar menyadari dan menggunakan seluruh potensi mereka dalam mewujudkan tujuan organisasi.
- b. Memberikan informasi kepada karyawan dan pimpinan sebagai dasar untuk mengambil keputusan yang berkaitan dengan pekerjaan.

2.4.3. Manfaat Penilaian Kinerja Karyawan

Menurut Umam (2010), kontribusi hasil penilaian merupakan suatu yang sangat bermanfaat bagi perencanaan kebijakan organisasi. Menurut Umam (2010), ada empat manfaat penilaian kinerja, yaitu:

- a. Penyesuaian-penyesuaian kompensasi
- b. Perbaikan kinerja
- c. Kebutuhan latihan dan pengembangan
- d. Pengambilan keputusan dalam hal penempatan promosi, mutasi, pemecatan, pemberhentian, dan perencanaan tenaga kerja.

2.4.4. Prosedur Penilaian Kinerja *Salesman* CV Bharata Sport & Fashion

Berikut ini adalah prosedur atau rumus penilaian kinerja *salesman* (karyawan) CV Bharata Sport & Fashion.

$$\text{Rumus Penilaian Kinerja: } \frac{\text{Total Jumlah Transaksi Sebulan}}{\text{Target}} \times 100$$

Hasil dari perhitungan tersebut akan menghasilkan nilai kinerja yang nantinya akan dikonversikan seperti tabel di bawah

Tabel 2.1 Konversi Nilai

Range	Nilai	Keterangan
≤ 40	E	Sangat Kurang Baik
41 – 80	D	Kurang
81 – 120	C	Cukup
121 – 180	B	Baik
≥ 180	A	Sangat Baik

2.5. Laporan Kunjungan

Menurut Tugino (2012), laporan adalah urutan yang menjelaskan kegiatan yang telah dilakukan. Kegiatan tersebut dapat berupa kegiatan perjalanan (kunjungan) atau pengamatan. Dalam penelitian ini laporan yang dimaksud adalah laporan perjalanan (kunjungan). Ada beberapa hal yang perlu diisikan pada laporan hasil kunjungan yang dilakukan oleh *salesman* CV Bharata Sport & Fashion, yaitu: tempat yang dikunjungi, waktu, hasil dari kunjungan tersebut dilakukan. Periode laporan kunjungan yang harus dibuat oleh semua *salesman* yaitu setiap hari ketika *salesman* tersebut sudah melakukan kunjungan.

2.6. Bonus

Bonus adalah bukan merupakan bagian dari upah, melainkan pembayaran yang diterima pekerja dari hasil keuntungan perusahaan atau karena pekerja menghasilkan hasil kerja lebih besar dari target yang telah ditentukan (Rommalla, 2018).

Menurut *website* Gajimu.com (2018), bonus adalah sejumlah uang yang ditambahkan ke dalam gaji karyawan, biasanya diperuntukan bagi karyawan sebagai hadiah karena mereka telah melakukan pekerjaan dengan baik. Apabila pembayaran gaji pokok biasanya dilakukan setiap bulan, maka pembayaran bonus dilakukan secara bervariasi, tergantung pada kriteria-kriteria seperti: omset tahunan perusahaan, jumlah penjualan yang diperoleh dan nilai saham perusahaan saat ini. Dengan demikian pembayaran bonus dapat bertindak sebagai insentif bagi para pekerja agar termotivasi untuk mencari keuntungan bagi keberhasilan perusahaan mereka.

2.6.1. Manfaat Pemberian Bonus

Menurut Ardela (2018), ada 3 manfaat pemberian bonus kepada karyawan, yaitu:

1. Sebagai motivasi
2. Meningkatkan kesejahteraan karyawan
3. Sebagai ungkapan terima kasih

2.6.2. Jenis Bonus

Umumnya setiap perusahaan memiliki peraturan terkait pemberian bonus, sehingga jenisnya sangat banyak. Namun menurut Ardela (2018), mengatakan bahwa enam jenis bonus yang paling umum diterima karyawan adalah sebagai berikut:

1. Bonus Prestasi
2. Bonus Tahunan
3. Gaji ke-13
4. Bonus Bagi Untung
5. Bonus Keahlian
6. Bonus Liburan Bersama

2.6.3. Prosedur Pemberian Bonus *Salesman CV Bharata Sport & Fashion*

Berikut ini adalah prosedur atau rumus pemberian bonus *salesman CV Bharata Sport & Fashion*.

Tabel 2.2 Prosedur Perhitungan Bonun Bonus

Penerima	Rumus
<i>Salesman</i>	Total Penjualan Sebulan X 0.02 (Jika Penjualan \geq 36 Jt)
SPV <i>salesman</i>	Total Penjualan Sebulan X 0.01 (Jika Penjualan \geq 36 Jt)

2.7. *Salesman*

Menurut Rahardjo (2011), *salesman* merupakan kepribadian yang pandai mempengaruhi orang lain dengan kata lain *salesman* harus mampu menggerakkan pelanggan untuk setuju membeli produk/jasa yang ditawarkannya. Seorang *salesman* di CV Bharata Sport & Fashion juga memiliki tugas dan kewajiban sebagai berikut:

1. Melakukan kunjungan kepada pelanggan
2. Melaporkan hasil kunjungan
3. Melakukan *sales order* (pemesanan)
4. Mengantarkan barang pesanan dan penagihan pembayaran kepada perusahaan.

2.8. *Website*

Menurut Hidayat (2010), *website* adalah keseluruhan halaman-halaman *web* yang terdapat dalam sebuah domain yang mengandung informasi. Sebuah *website* biasanya dibangun atas banyak halaman *web* yang saling berhubungan. Jadi dapat dikatakan bahwa pengertian *website* adalah kumpulan halaman-halaman yang

digunakan untuk menampilkan informasi teks, gambar, animasi, suara, dan atau gabungan semuanya baik yang bersifat statis maupun dinamis yang membentuk satu rangkaian bangunan yang saling terkait, yang masing-masing dihubungkan dengan jaringan-jaringan halaman. Hubungan antara satu halaman *website* dengan halaman *website* lainnya disebut *hyperlink*, sedangkan teks yang dijadikan media penghubung disebut *hypertext*. Berikut ini dua jenis *website* berdasarkan sifatnya, yaitu:

1. *Website* Dinamis

Merupakan sebuah *website* yang menyediakan *content* atau isi yang selalu berubah-ubah setiap saat. Bahasa pemrograman yang digunakan antara lain PHP, ASP, .NET dan memanfaatkan *database* MySQL atau MS SQL Server.

Misalnya: *website* www.artikel-it.com, www.detik.com, www.technomobile.co.cc dan lain-lain.

2. *Website* Statis

Merupakan *website* yang *contentnya* sangat jarang diubah. Bahasa pemrograman yang digunakan adalah HTML dan belum memanfaatkan *database*. Misalnya: *web profile* organisasi, dan lain-lain.

Menurut Suyanto (2009), kriteria-kriteria *website* yang baik harus memperhatikan beberapa hal, yaitu:

1. *Usability* yang membuat pengguna tersebut dapat mudah mengoperasikan sebuah *website*.
2. Sistem Navigasi yang mudah ketika menjelajahi situs *website* tersebut.
3. *Graphic Design* yang membuat halaman tersebut memiliki desain visual yang baik melalui *layout*, warna, bentuk dan tipografi.

4. *Contents* yang menarik, relevan dan pantas untuk audiens *website* tersebut.
5. *Compatibility* yang kompatibel dengan berbagai perangkat atau *browser* yang mendukung untuk melakukan kunjungan sebuah *website*.
6. *Loading Time* yang minim dengan kemungkinan besar akan dikunjungi kembali oleh pengguna *website*.
7. *Functionality* yang baik berdasarkan aspek teknologinya.
8. *Accesibility*. Halaman tersebut bisa diakses oleh setiap orang.
9. *Interactivity* yang melibatkan pengguna sebagai *user experience* dengan situs *website* tersebut.

2.9. PHP: *Hypertext Preprocessor*

PHP adalah bahasa *server-side-scripting* yang menyatu dengan HTML untuk membuat halaman *website* yang dinamis. Karena PHP merupakan *server-side-scripting* maka sintaks dan perintah-perintah PHP akan dieksekusi *server* kemudian hasilnya akan dikirimkan ke *browser* dengan format HTML. Dengan demikian kode program yang ditulis dalam PHP tidak akan terlihat oleh *user* sehingga keamanan halaman *website* lebih terjamin. PHP dirancang untuk membuat halaman *website* yang dinamis, yaitu halaman *website* yang dapat membentuk suatu tampilan berdasarkan permintaan terkini, seperti menampilkan isi basis data ke halaman *website* (Arief, 2011).

2.10. Sistem Basis Data

Menurut Merlinda (2004), sistem basis data adalah suatu sistem menyusun dan mengolah *record-record* menggunakan komputer untuk menyimpan atau merekam serta memelihara dan operasional lengkap sebuah organisasi/perusahaan

sehingga mampu menyediakan informasi optimal yang diperlukan pemakai untuk proses pengambilan keputusan.

Pada sebuah sistem basis data terdapat komponen-komponen utama yaitu perangkat keras (*hardware*), sistem operasi (*operating system*), basis data (*database*), sistem (perangkat lunak), pengelolaan basis data (DBMS), pemakai (*user*). Keuntungan sistem basis data adalah:

1. Mengurangi redudansi data.
2. Menjaga konsistensi data.
3. Keamanan data dapat terjaga.
4. Integritas dapat dipertahankan.
5. Data dapat digunakan bersama-sama.
6. Menyediakan *recovery*.
7. Memudahkan penerapan standarisasi.

Kerugian sistem basis data adalah:

1. Diperlukan tempat penyimpanan yang besar.
2. Diperlukan tenaga yang terampil dalam mengelola data.
3. Perangkat lunak relatif mahal.
4. Kerusakan sistem basis data yang dapat mempengaruhi departemen/bagian yang terkait.

2.11. MySQL

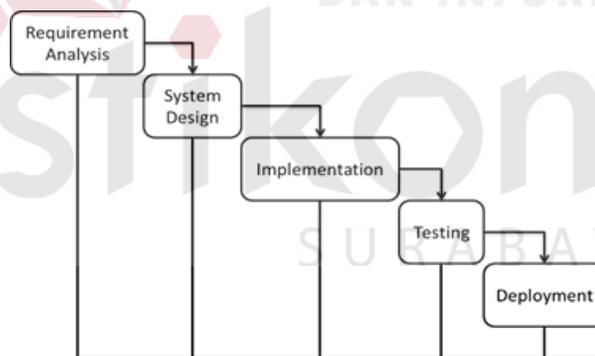
Menurut Arief (2011), MySQL adalah salah satu jenis *database server* yang sangat terkenal dan banyak digunakan untuk membangun aplikasi *website* yang menggunakan *database* sebagai sumber dan pengolahan datanya. MySQL dikembangkan oleh perusahaan Swedia bernama MySQL AB yang pada saat ini

bernama Tex DataKonsult AB sekitar tahun 1994-1995, namun cikal bakal kodenya sudah ada sejak tahun 1979.

MySQL merupakan *database* yang pertama kali didukung oleh bahasa pemrograman *script* untuk internet (PHP dan erl). MySQL lebih sering digunakan untuk membangun aplikasi berbasis *website*, umumnya pembangunan aplikasinya menggunakan bahasa pemrograman *script* PHP.

2.12. System Development Life Cycle (SDLC)

SDLC adalah sebuah metode yang digunakan untuk mengembangkan sebuah sistem. SDLC adalah sebuah proses logika yang digunakan oleh seorang *system analyst* untuk mengembangkan sebuah sistem informasi (Mulyani, 2016). Penelitian ini penulis menggunakan SDLC *Waterfall* yang terdiri dari 5 tahap seperti pada gambar dibawah ini.



Gambar 2.1 SDLC *Waterfall*

Berikut ini penjelasan dari setiap tahapan yang ada, yaitu:

a. *Requirement Analysis*

Pada fase ini semua kebutuhan sistem diidentifikasi. Daftar kebutuhan sistem dapat diperoleh melalui *survei* dan analisis proses bisnis pada organisasi yang diteliti.

b. *System Design*

Setelah melakukan identifikasi semua kebutuhan sistem, selanjutnya *developer* membuat desain sistem. Hal ini diperlukan untuk menganalisis kebutuhan *hardware and system requirements*.

c. *Implementation*

Pada tahapan ini, *programmer* melakukan *coding* program berdasarkan hasil desain sistem.

d. *Testing*

Setelah program selesai dibuat, selanjutnya dilakukan *testing*. Hal ini dilakukan agar dapat mengetahui atau mengidentifikasi *bug* atau *error* pada program.

e. *Deployment*

Fase *deployment* merupakan fase akhir dari pengembangan suatu sistem. Seluruh *bug* atau *error* telah di atasi dan program siap dipublikasikan.

2.13. *Black Box Testing*

Menurut Fatta (2007), *black box testing* adalah cara pengujian yang terfokus pada apakah unit program memenuhi kebutuhan (*requirement*) yang disebutkan dalam spesifikasi. Pada *black box testing*, cara pengujian hanya dilakukan dengan menjalankan atau mengeksekusi unit atau modul, kemudian diamati apakah hasil dari unit itu sesuai dengan proses bisnis yang diinginkan. Jika ada unit yang tidak sesuai outputnya maka untuk menyelesaikannya, diteruskan pada pengujian kedua, yaitu *white box testing*. Beberapa kategori *error* yang dapat diketahui dengan menggunakan *black-box testing* ialah sebagai berikut:

1. Fungsi yang hilang atau tidak benar

2. *Error* dari antar-muka
3. *Error* dari struktur data atau akses eksternal *database*
4. *Error* dari kinerja atau tingkah laku
5. *Error* dari inisialisasi dan terminasi



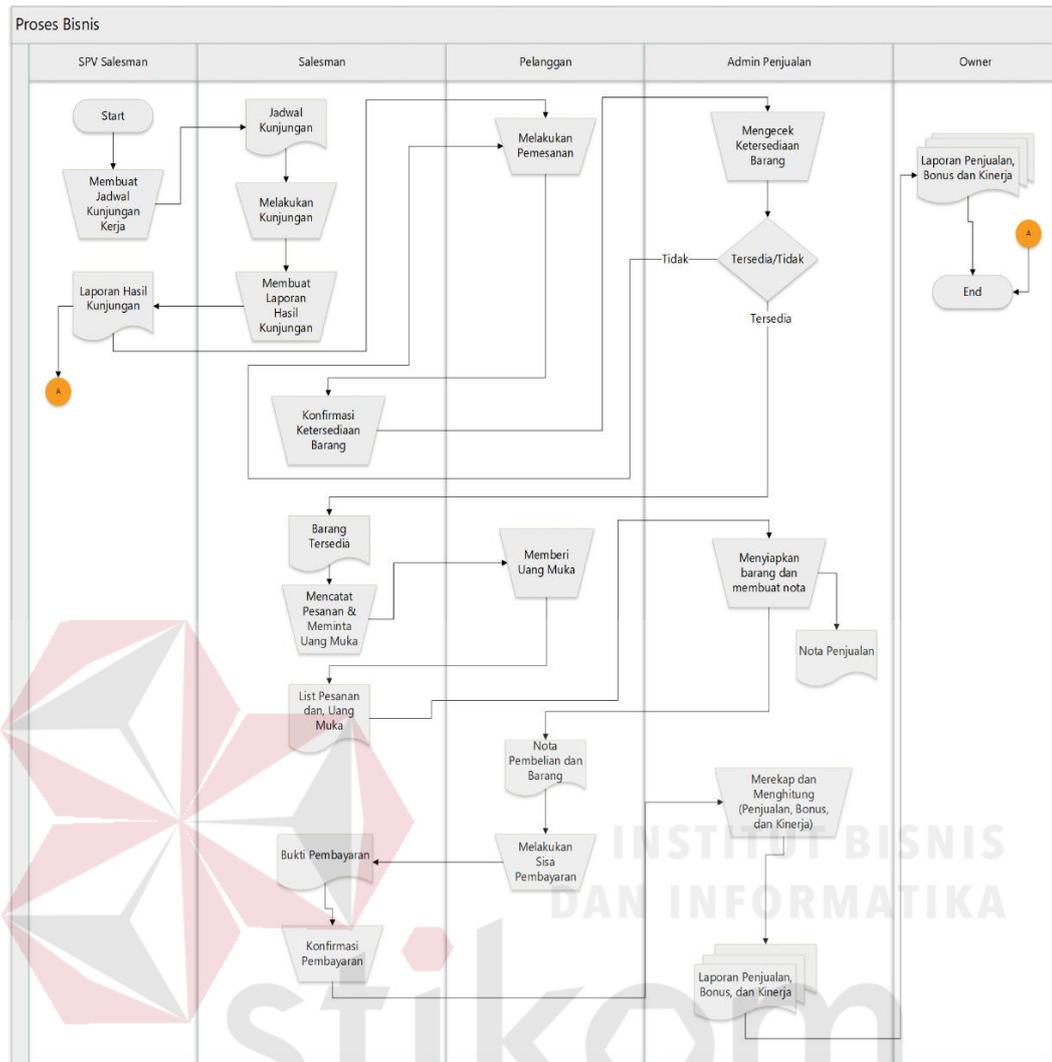
BAB III

ANALISIS DAN PERANCANGAN

Pada bab ini akan dibahas tentang identifikasi masalah, analisis dan perancangan sistem, rancangan pengujian, dan evaluasi sistem dalam Aplikasi *Monitoring Kinerja Salesman* Untuk Pencapaian Target Penjualan CV Bharata Sport & Fashion. Model pengembangan yang digunakan pada penelitian ini menggunakan model SDLC *Waterfall* yang dikemukakan oleh Pressman. Adapun tahapan-tahapan yang telah ditentukan, yaitu mengidentifikasi masalah, menganalisis dan merancang sistem, membangun sistem dan uji coba sistem.

3.1. Identifikasi Permasalahan

CV Bharata Sport & Fashion adalah sebuah perusahaan yang berdiri pada tahun 1986 bergerak dalam bidang penjualan alat-alat olah raga dan konveksi. Saat ini CV Bharata Sport & Fashion memiliki 200 item alat-alat olah raga dan 6 item untuk baju atau seragam. Sebagai sebuah perusahaan yang bergerak dibidang penjualan, CV Bharata Sport & Fashion mempunyai 4 cabang yang tersebar di 4 Kabupaten yang ada di Bali antara lain 1) Gianyar, 2) Semarapura, 3) Singaraja dan 4) Sempidi. Dalam setiap cabang terdapat 5 orang *salesman* yang bertugas untuk memasarkan produk yang dimiliki oleh CV Bharata Sport & Fashion. Dari hasil wawancara dan observasi maka dapat digambarkan proses bisnis yang terjadi saat ini pada gambar di bawah ini.



Gambar 3.1 Proses Bisnis

Dalam gambar proses bisnis CV Bharata Sport & Fashion di atas, proses pertama dimulai dari SPV *salesman* membuat daftar kunjungan untuk setiap *salesman* yang ada, kemudian daftar kunjungan tersebut diterima oleh *salesman* yang ada dan *salesman* melakukan kunjungan ke pelanggan sesuai dengan daftar kunjungan yang telah di berikan diawal. Dari hasil kunjungan tersebut setiap *salesman* yang ada harus membuat laporan kepada SPV *salesman*, jika pelanggan melakukan pesanan pada saat kunjungan berlangsung *salesman* akan mengkonfirmasi ketersediaan barang kepada *admin* penjualan melalui telepon, jika

barang yang dipesan tersedia maka *salesman* berkewajiban mencatat dan meminta uang muka 10% dari total pesanan yang ada untuk diserahkan kepada *admin* penjualan yang berlokasi di Jembrana untuk diproses. Saat pesanan diterima oleh *admin* penjualan selanjutnya akan dilakukan pembuatan nota rangkap 2 satu untuk diarsipkan dan satunya untuk diserahkan kepada pelanggan. Selanjutnya *salesman* akan mengantarkan barang sesuai pesanan dan menagih sisa pembayaran dari pelanggan kemudian *salesman* akan menyerahkan bukti pembayaran kepada *admin* penjualan untuk konfirmasi. Setelah proses konfirmasi selesai, *admin* penjualan akan melakukan rekap penjualan, menghitung bonus *salesman* (jika total penjualan *salesman* mencapai target yaitu 36 Juta maka *salesman* akan mendapatkan bonus sebesar 2% dan SPV *salesman* mendapatkan 1%), dan menghitung kinerja *salesman* dari semua cabang yang nantinya akan menghasilkan 3 laporan yaitu laporan penjualan, laporan bonus dan kinerja *salesman* selama sebulan. Dari proses bisnis diatas, terjadi beberapa masalah antara lain:

Tabel 3.1 Identifikasi Masalah

No	Aktor	Masalah	Dampak	Solusi
1	Admin Penjualan	Proses rekap (bonus, kinerja <i>salesman</i>) masih manual dan dilakukan oleh satu orang	Menimbulkan keterlambatan dalam hal pelaporan kepada <i>owner</i> dan rentan kehilangan data	Aplikasi Monitoring Kinerja <i>Salesman</i> Berbasis Website
		Proses rekap penjualan berlangsung lama dan masih manual.		
2	<i>Salesman</i>	Proses mencatat pesanan pelanggan masih	Sewaktu-waktu terjadi kehilangan catatan pesanan pelanggan.	

No	Aktor	Masalah	Dampak	Solusi
		menggunakan kertas		
		Proses komunikasi dalam hal ketersediaan produk membutuhkan biaya yang mahal	Menimbulkan pembengkakan biaya komunikasi	
3	<i>Owner</i>	Kesulitan dalam melakukan <i>monitoring</i> kinerja <i>salesman</i> karena jarak yang cukup jauh	Kesulitan dalam hal membuat suatu keputusan tertentu.	

3.2. Analisis

3.2.1. Analisis Kebutuhan Sistem

Setelah dilakukan pengumpulan data melalui proses wawancara dan observasi, maka dilanjutkan dengan melakukan analisa kebutuhan sistem.

Kebutuhan sistem yang didapat adalah sebagai berikut:

1. Dalam proses pembuatan jadwal, dibutuhkan data *salesman*, data pelanggan, tanggal jadwal beserta jam.
2. Dalam proses pembuatan laporan hasil kunjungan, dibutuhkan data *salesman*, data pelanggan, data hasil kunjungan, tanggal beserta jam saat kunjungan berlangsung.
3. Dalam proses transaksi pesanan, dibutuhkan data pelanggan, data *salesman*, data barang, dan tanggal pesanan.
4. Dalam proses *monitoring*, dibutuhkan data *salesman*, data transaksi pesanan, dan data bonus *salesman*.

3.2.2. Analisis Kebutuhan Pengguna

Guna mengetahui kebutuhan pengguna yang terkait beserta tugas-tugasnya, maka dilakukan analisis kebutuhan pengguna pada tabel 3.2 di bawah yang telah disesuaikan dengan Aplikasi *Monitoring Kinerja Salesman Untuk Pencapaian Target Penjualan CV Bharata Sport & Fashion*.

Tabel 3.2 *User Requirement*

No	Pengguna	Tugas (T)	User Requirement (UR)
1	SPV Salesman	Membuat jadwal kunjungan <i>salesman</i> (T1)	Dapat membuat jadwal kunjungan <i>salesman</i> (UR1)
		Mengelola data wilayah (T2)	Dapat mengelola data wilayah (UR2)
		Melakukan <i>monitoring</i> (hasil kunjungan) semua <i>salesman</i> (T3)	Dapat melakukan <i>monitoring</i> (hasil kunjungan) semua <i>salesman</i> (UR3)
2	Salesman	Membuat laporan kunjungan (T4)	Mampu membuat laporan kunjungan (UR4)
		Mengelola data pelanggan (T5)	Dapat mengelola data pelanggan (UR5)
		Melakukan pencatatan pesanan pelanggan (T6)	Mampu membuat catatan pesanan pelanggan (UR6)
		Melakukan konfirmasi DP pesanan (T7)	Mampu mengkonfirmasi uang muka (DP) pesanan (UR7)
		Melakukan konfirmasi sisa pembayaran (T8)	Mampu mengkonfirmasi sisa pembayaran (UR8)
Melakukan <i>monitoring</i> (penjualan, bonus dan kinerja) (T9)	Mampu melakukan <i>monitoring</i> (penjualan, bonus dan kinerja) (UR9)		
3	Admin Penjualan	Mengelola data barang (T10)	Dapat mengelola data barang (UR10)

No	Pengguna	Tugas (T)	User Requirement (UR)
		Mengelola data cabang (T11)	Dapat mengelola data cabang (UR11)
		Mengelola data kategori barang (T12)	Dapat mengelola data kategori barang (UR12)
		Mengelola data data pengguna (<i>owner</i> , SPV <i>salesman</i> , dan <i>salesman</i>) (T13)	Dapat mengelola data pengguna (<i>owner</i> , SPV <i>salesman</i> , dan <i>salesman</i>) (UR13)
		Menerima dan konfirmasi pesanan pelanggan (T14)	Dapat melakukan <i>approve</i> pesanan (UR14)
		Melakukan rekap dan menghitung (penjualan, bonus, dan kinerja) <i>salesman</i> (T15)	Dapat melakukan rekap (penjualan, bonus, dan kinerja) <i>salesman</i> (UR15)
		Membuat laporan (penjualan, bonus, dan kinerja) <i>salesman</i> (T16)	Dapat membuat laporan (penjualan, bonus, dan kinerja) <i>salesman</i> (UR16)
4	<i>Owner</i>	Mengelola data target penjualan (T17)	Dapat mengelola data target penjualan (UR17)
		Melakukan <i>monitoring</i> (penjualan, bonus, kinerja) semua <i>salesman</i> (T18)	Dapat melakukan <i>monitoring</i> (penjualan, bonus, kinerja) semua <i>salesman</i> (UR18)

3.2.3. Analisis Kebutuhan Fungsional

Setelah dilakukan analisis kebutuhan pengguna, selanjutnya akan dilakukan analisis kebutuhan fungsional pada tabel 3.3.

Tabel 3.3 *Functional Requirement*

No	Pengguna	User Requirement (UR)	Functional Requirement (FR)
1	SPV <i>Salesman</i>	Dapat membuat jadwal kunjungan <i>salesman</i> (UR1)	Fungsi membuat jadwal kunjungan <i>salesman</i> (FR1)

No	Pengguna	User Requirement (UR)	Functional Requirement (FR)
		Dapat mengelola data wilayah (UR2)	Fungsi pengelolaan data wilayah (FR2)
		Dapat melakukan <i>monitoring</i> (hasil kunjungan) semua <i>salesman</i> (UR3)	Fungsi <i>memonitoring</i> hasil kunjungan semua <i>salesman</i> (FR3)
2	<i>Salesman</i>	Mampu membuat laporan kunjungan (UR4)	Fungsi membuat laporan kunjungan (FR4)
		Dapat mengelola data pelanggan (UR5)	Fungsi pengelolaan master pelanggan (UR5)
		Mampu membuat catatan pesanan pelanggan (UR6)	Fungsi menyimpan data pesanan pelanggan (UR6)
		Mampu melakukan konfirmasi uang muka (DP) pesanan (UR7)	Fungsi untuk mengunggah bukti pembayaran DP (UR7)
		Mampu melakukan konfirmasi sisa pembayaran (UR8)	Fungsi untuk melakukan mengunggah bukti sisa pembayaran (UR8)
		Mampu melakukan <i>monitoring</i> (penjualan, bonus dan kinerja) (UR9)	Fungsi untuk melakukan <i>monitoring</i> (penjualan, bonus, dan kinerja) masing-masing <i>salesman</i> (UR9)
3	<i>Admin Penjualan</i>	Dapat mengelola data barang (UR10)	Fungsi pengelolaan master barang (UR10)
		Dapat mengelola data cabang (UR11)	Fungsi pengelolaan master cabang (UR11)
		Dapat mengelola data kategori barang (UR12)	Fungsi pengelolaan master kategori barang (UR12)
		Dapat mengelola data pengguna (<i>owner</i> , SPV <i>salesman</i> , dan <i>salesman</i>) (UR13)	Fungsi pengelolaan master pengguna (<i>owner</i> , SPV <i>salesman</i> , dan <i>salesman</i>) (UR13)
		Dapat melakukan <i>approve</i> pesanan (UR14)	Fungsi konfirmasi pesanan (UR14)
		Dapat melakukan rekap (penjualan, bonus, dan kinerja) <i>salesman</i> (UR15)	Fungsi merekap dan menghitung (penjualan, bonus, dan kinerja) <i>salesman</i> (UR15)

No	Pengguna	User Requirement (UR)	Functional Requirement (FR)
		Dapat membuat laporan (penjualan, bonus, dan kinerja) <i>salesman</i> (UR16)	Fungsi membuat laporan (penjualan, bonus, dan kinerja) <i>salesman</i> (UR16)
4	<i>Owner</i>	Dapat mengelola data target penjualan (UR17)	Fungsi pengelolaan master target penjualan (UR17)
		Dapat melakukan <i>monitoring</i> (penjualan, bonus, kinerja) semua <i>salesman</i> (UR18)	Fungsi melakukan <i>monitoring</i> (penjualan, bonus, dan kinerja) semua <i>salesman</i> (UR18)

3.2.4. Analisis Kebutuhan Non Fungsional

Kebutuhan non fungsional pada Aplikasi *Monitoring Kinerja Salesman* Untuk Pencapaian Target Penjualan CV Bharata Sport & Fashion Berbasis *Website* adalah sebagai berikut:

1. Aplikasi ini dapat dijalankan oleh beberapa *web browser* diantaranya adalah *Internet Explore* dan *Google Chrome*.
2. Proses dari pengguna melakukan *login* sampai sistem mengeluarkan/menampilkan tampilan halaman utama (*dashboard*) berlangsung tidak lebih dari 5 detik.
3. Hak akses diberikan kepada 4 pengguna antara lain: *admin* penjualan, *owner*, *salesman*, dan SPV *salesman*.

3.3. Perancangan Sistem

Perancangan sistem ini bertujuan untuk mendefinisikan kebutuhan-kebutuhan fungsional yang menggambarkan aliran data dan alur sistem, dan sebagai tahap persiapan sebelum implementasi sistem. Perancangan sistem ini diharapkan dapat merancang dan mendesain sistem dengan baik, yang isinya meliputi langkah-

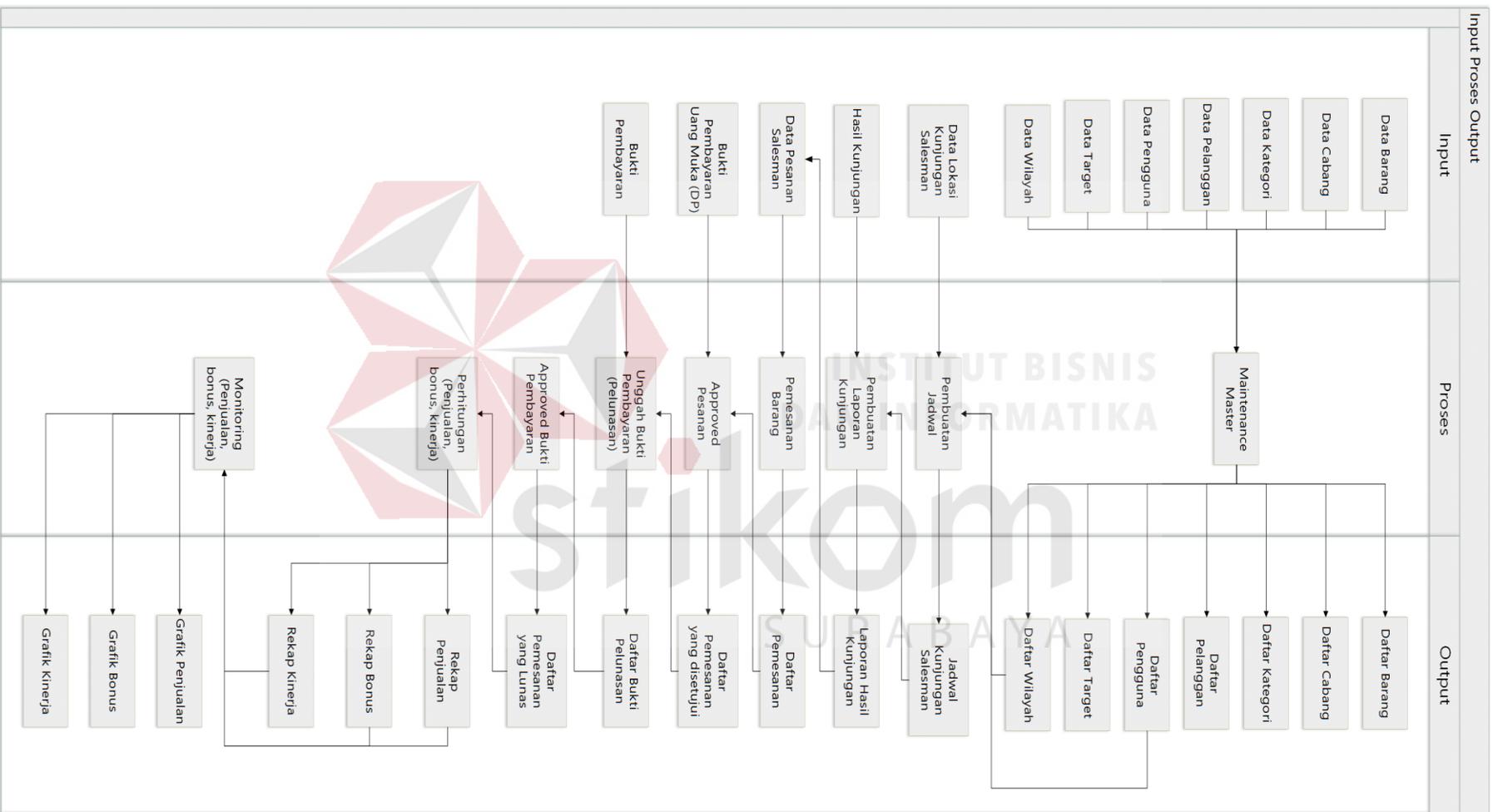
langkah operasi dalam proses pengolahan data dan prosedur untuk mendukung operasi sistem.

Langkah-langkah operasi dalam perancangan dan pengembangan sistem ini adalah sebagai berikut:

- a. Diagram *Block*
- b. Arsitektur Sistem
- c. *System Flow*
- d. Diagram Jenjang
- e. *Data Flow Diagram*
- f. *Conceptual Data Model (CDM)*
- g. *Physical Data Model (PDM)*
- h. Struktur Basis Data dan Tabel
- i. Desain *User Interface*
- j. Desain *Input/Output*
- k. Rancangan Pengujian dan Evaluasi Sistem

3.3.1. Diagram *Block*

Aplikasi yang akan dibangun nantinya mampu untuk membuat jadwal kunjungan, mencatat pesanan, menghitung rekap penjualan, menghitung bonus dan hasil kinerja semua *salesman*. Berikut ini pada gambar 3.2 merupakan bentuk diagram *block* pada aplikasi yang akan dibuat.



Gambar 3.2 Diagram *Block*

Pada gambar di atas, menunjukkan diagram *block* dari Aplikasi *Monitoring Kinerja Salesman Untuk Pencapaian Target Penjualan CV Bhatara Jaya Sport & Fashion*. Pada bagian *input* terdapat beberapa data yang meliputi:

1. Data Barang

Data barang meliputi nama barang, harga barang, kategori dan foto, data barang diperlukan untuk melakukan proses transaksi penjualan.

2. Data Cabang

Data cabang meliputi nama cabang, dan alamat cabang, diperlukan sebagai salah satu input dalam proses *maintenance* master pengguna (*salesman*).

3. Data Kategori

Data kategori meliputi nama kategori, dan status, diperlukan sebagai salah satu input dalam proses *maintenance* master barang.

4. Data Pelanggan

Data pelanggan meliputi nama pelanggan, alamat dan nomer hp, data pelanggan ini diperlukan sebagai salah satu input dalam proses transaksi penjualan.

5. Data Pengguna

Data pengguna ini meliputi pengguna aplikasi ini nantinya, antara lain: *salesman*, *owner*, *SPV salesman*, dan *admin* penjualan. Data pengguna ini berisi nama pengguna, *username* pengguna, *password* pengguna dan foto pengguna. Data ini diperlukan untuk setiap kali pengguna ingin melakukan *login* ke dalam aplikasi.

6. Data Target

Data target ini meliputi jumlah target yang telah ditentukan oleh *owner* sebelumnya. Data ini diperlukan dalam proses perhitungan bonus, dan kinerja *salesman*.

7. Data Wilayah

Data wilayah ini meliputi nama cabang, dan nama wilayah. Data ini diperlukan dalam proses pembuatan jadwal kunjungan *salesman*.

8. Data Lokasi Kunjungan *Salesman*

Data ini meliputi tanggal kunjungan, dan lokasi kunjungan yang akan dijadikan acuan *salesman* dalam melakukan kunjungan kepada pelanggan.

9. Hasil Kunjungan

Hasil kunjungan ini meliputi tanggal pelaporan, hasil kunjungan, *contact person* dan foto hasil kunjungan yang telah dilakukan.

10. Data Pemesanan

Data pesanan meliputi id pesanan, nama pelanggan diambil dari data pelanggan, data barang pesanan dan uang muka sebesar 10%, data pesanan diperlukan sebagai masukan dalam proses transaksi penjualan.

11. Bukti Pembayaran Uang Muka (DP)

Bukti pembayaran uang muka (DP) ini berupa foto yang nantinya akan diunggah oleh *salesman* pada saat melakukan pemesanan.

12. Bukti Pembayaran (Pelunasan)

Bukti pembayaran (pelunasan) ini berupa foto yang nantinya akan diunggah oleh *salesman* sesaat setelah mengantarkan pesanan pelanggan.

Selanjutnya di bagian proses terdapat beberapa proses yaitu:

1. *Maintenance* Master

Pada proses ini *admin* penjualan selaku aktor yang melakukan *maintenance* master yang terdiri dari: master barang, cabang, kategori, dan pengguna.

2. Pembuatan Jadwal

Selanjutnya, proses pembuatan jadwal kunjungan dilakukan oleh SPV *salesman*. Ini sebagai tolak ukur untuk *salesman* harus berkunjung kemana saja.

3. Pembuatan Laporan Kunjungan

Setelah itu, *salesman* yang sudah melakukan kunjungan wajib melakukan pelaporan hasil kunjungan tersebut kepada SPV *salesman* melalui proses ini agar tersimpan dan tidak hilang.

4. Pemesanan Barang

Pemesanan barang merupakan proses yang dilakukan oleh *salesman* jika pelanggan melakukan suatu pemesanan. Dimulai dari pelanggan melakukan pemesanan barang kepada *salesman*, kemudian *salesman* akan mengecek terlebih dahulu apakah sudah pernah melakukan pemesanan atau belum, jika belum (pelanggan baru) *salesman* akan mendaftarkan terlebih dahulu pelanggan tersebut dan jika sudah pernah (pelanggan lama), *salesman* akan mencatat pemesanan tersebut dan meminta uang muka (DP) sebesar 10% dari total pemesanan. Selanjutnya *salesman* akan mengirim catatan tersebut beserta foto bukti transfer uang muka (DP) kepada *admin* penjualan.

5. *Approved* Pesanan

Setelah mengirim pesanan dan foto bukti uang muka tersebut, *admin* penjualan akan melakukan proses *approved* pesanan dan merubah status pesanan menjadi belum lunas.

6. Mengunggah Bukti Pembayaran (Pelunasan)

Proses ini dilakukan setelah *salesman* melakukan pengiriman barang kepada pelanggan dan pelanggan melakukan sisa pembayaran melalui transefer bank, bukti transfer bank tersebut harus diunggah oleh *salesman* dan mengirimnya ke *admin* penjualan.

7. *Approved* Bukti Pembayaran (Pelunasan)

Setelah bukti pelunasan diunggah maka *admin* penjualan akan menerima dan langsung melakukan *approved* bukti pembayaran tersebut dan merubah status pesanan menjadi lunas.

8. Perhitungan (Penjualan, bonus, dan kinerja)

Dari setiap transaksi yang telah dilakukan, sistem akan otomatis melakukan perhitungan penjualan, bonus, dan kinerja sesuai dengan rumus yang telah ditentukan pada landasan teori yang nanti hasilnya akan diterima oleh *owner* untuk dilakukan *monitoring*.

9. *Monitoring* (Penjualan, bonus, dan kinerja)

Proses ini adalah proses yang terakhir, *monitoring* ini bisa dilakukan oleh *owner*, SPV *salesman* dan *salesman* itu sendiri. *Monitoring* ini meliputi penjualan (per bulan, dan per cabang), bonus (per bulan, per *salesman*), dan kinerja (per bulan, per *salesman*).

Dari 9 proses di atas, akan menghasilkan *output* sebagai berikut:

1. Daftar Barang

Daftar barang adalah daftar keseluruhan barang yang ada pada aplikasi yang ditampilkan dalam bentuk tabel.

2. Daftar Cabang

Daftar cabang adalah daftar keseluruhan cabang yang ada pada aplikasi yang ditampilkan dalam bentuk tabel.

3. Daftar Kategori

Daftar kategori adalah daftar keseluruhan kategori barang yang ada pada aplikasi yang ditampilkan dalam bentuk tabel.

4. Daftar Pelanggan

Daftar pelanggan adalah daftar keseluruhan pelanggan yang ada pada aplikasi yang ditampilkan dalam bentuk tabel.

5. Daftar Pengguna

Daftar pengguna adalah daftar keseluruhan pengguna yang ada bisa menggunakan aplikasi yang ditampilkan dalam bentuk tabel. Daftar pengguna meliputi *owner*, *admin* penjualan, *SPV* *salesman*, dan *salesman*.

6. Daftar Target

Daftar target adalah daftar keseluruhan target penjualan yang ada pada aplikasi yang ditampilkan dalam bentuk tabel.

7. Daftar Wilayah

Daftar wilayah adalah daftar keseluruhan wilayah pada masing-masing cabang yang ditampilkan dalam bentuk tabel.

8. Jadwal Kunjungan *Salesman*

Jadwal kunjungan *salesman* adalah daftar jadwal yang telah dibuat oleh SPV *salesman* daftar jadwal ditampilkan dalam bentuk tabel.

9. Laporan Hasil Kunjungan

Laporan hasil kunjungan adalah laporan yang telah dibuat oleh *salesman* sesaat setelah melakukan kunjungan kepada pelanggan.

10. Daftar Pesanan

Daftar pesanan adalah daftar pesanan yang dicatat oleh *salesman* beserta foto bukti uang muka (DP) yang akan dikirim kepad *admin* penjualan.

11. Daftar Pesanan Yang Disetujui

Daftar pesanan yang telah disetujui oleh *admin* penjualan yang ditampilkan dalam bentuk tabel.

12. Daftar Bukti Pelunasan

Daftar bukti pelunasan adalah daftar yang diterima *admin* penjualan berupa foto bukti pelunasan untuk dilakukan *approved* status pesanan.

13. Daftar Pemesanan Lunas

Daftar yang telah disetujui bukti pelunasannya dan status pembayarannya sudah lunas.

14. Rekap (penjualan, bonus, dan kinerja)

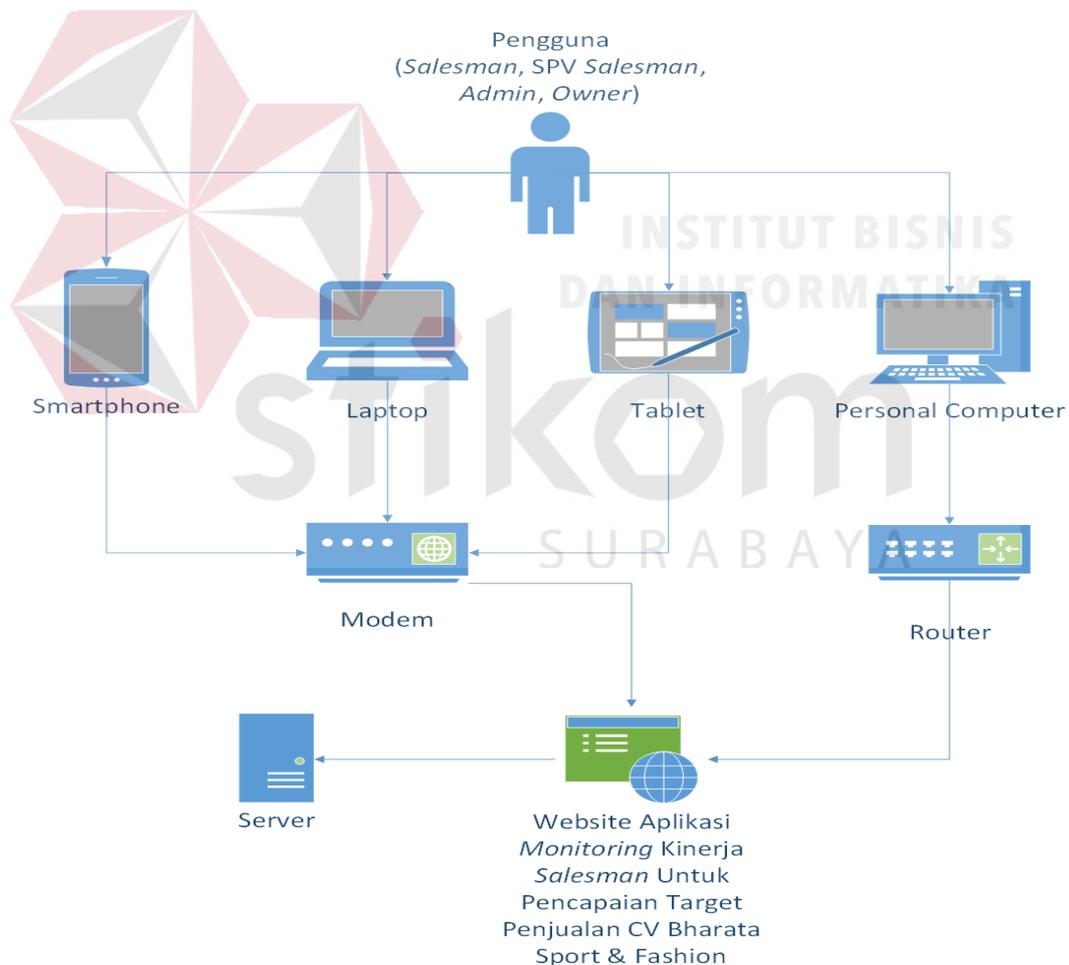
Hasil perhitungan (penjualan, bonus, dan kinerja) sistem secara otomatis yang hasilnya akan ditampilkan dalam bentuk grafik.

15. Grafik (penjualan, bonus, dan kinerja)

Hasil dari perhitungan yang ditampilkan dalam bentuk visualisasi berupa grafik yang berfungsi untuk melakukan *monitoring* penjualan, bonus, dan kinerja setiap bulannya.

3.3.2. Arsitektur Sistem

Aplikasi yang akan dibangun merupakan aplikasi yang berbasis *website* sehingga sistem dan data disimpan di data *center* milik penyedia layanan. Arsitektur sistem yang akan dibangun adalah seperti pada gambar 3.3.



Gambar 3.3 Arsitektur Sistem

Dengan arsitektur sistem berbasis *website*, pengguna tidak perlu melakukan pengelolaan dan perawatan infrastruktur sistem dikarenakan hal tersebut merupakan tanggung jawab dari penyedia layanan. Untuk pertama, penyedia layanan akan memberikan hak akses kepada *admin* penjualan sebagai perwakilan karyawan CV Bharata Sport & Fashion, kemudian pengguna cukup mendaftarkan diri melalui *admin* penjualan yang bertugas sebagai super *admin* pada aplikasi ini nantinya. Untuk mengakses aplikasi ini, pengguna perlu menggunakan perangkat keras berupa *smartphone*, PC, laptop atau *tablet* yang tersambung melalui router ataupun modem yang telah memiliki koneksi internet.

3.3.3. Sistem *Flowchart*

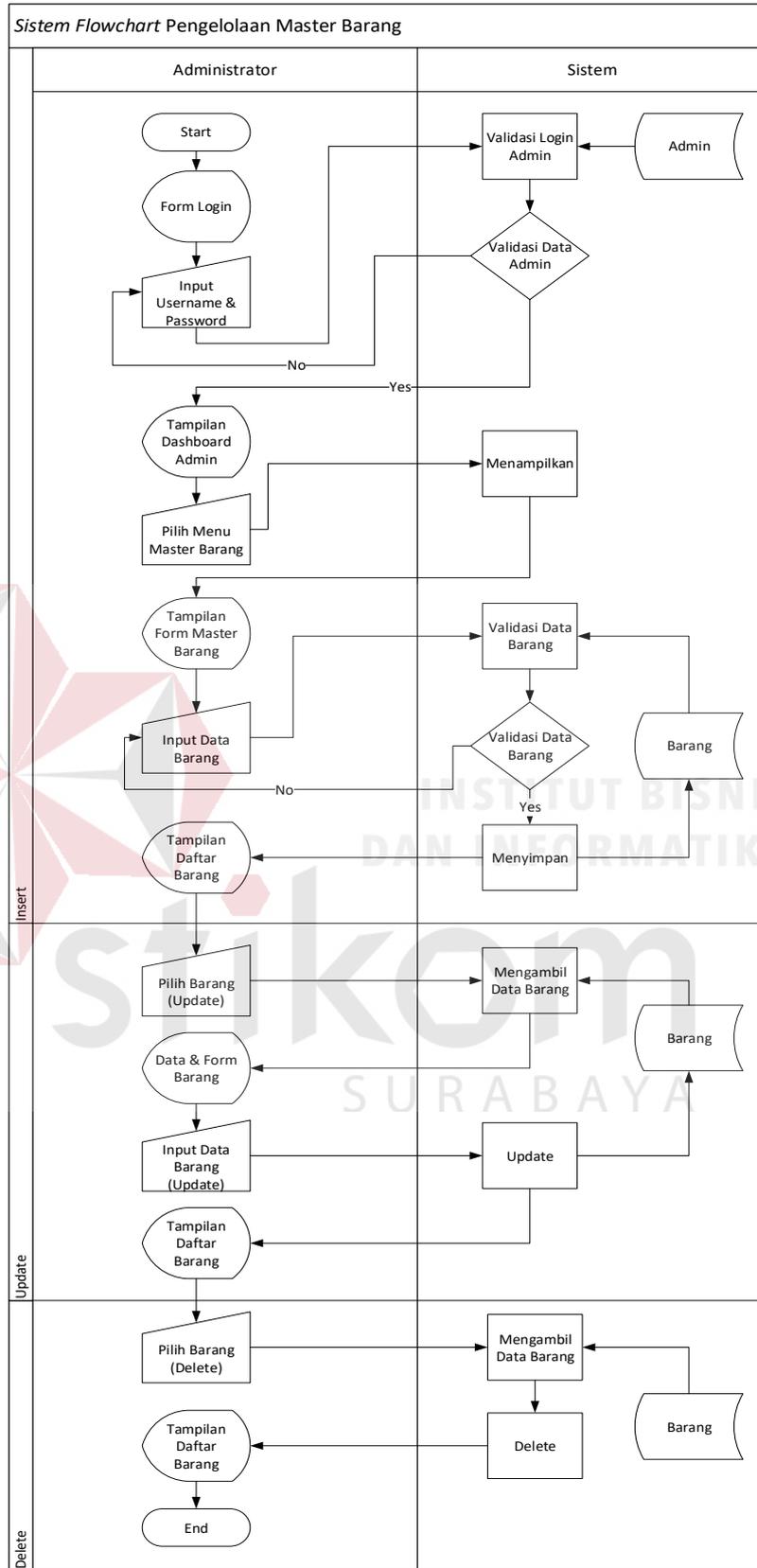
Berikut ini akan digambarkan *sistem flow* dari Aplikasi *Monitoring Kinerja Salesman Untuk Pencapaian Target Penjualan CV Bharata Sport & Fashion*.

A. Sistem *Flowchart Maintenance Master*

Di dalam sistem *flowchart maintenance* master ini terdapat 6 master antara lain:

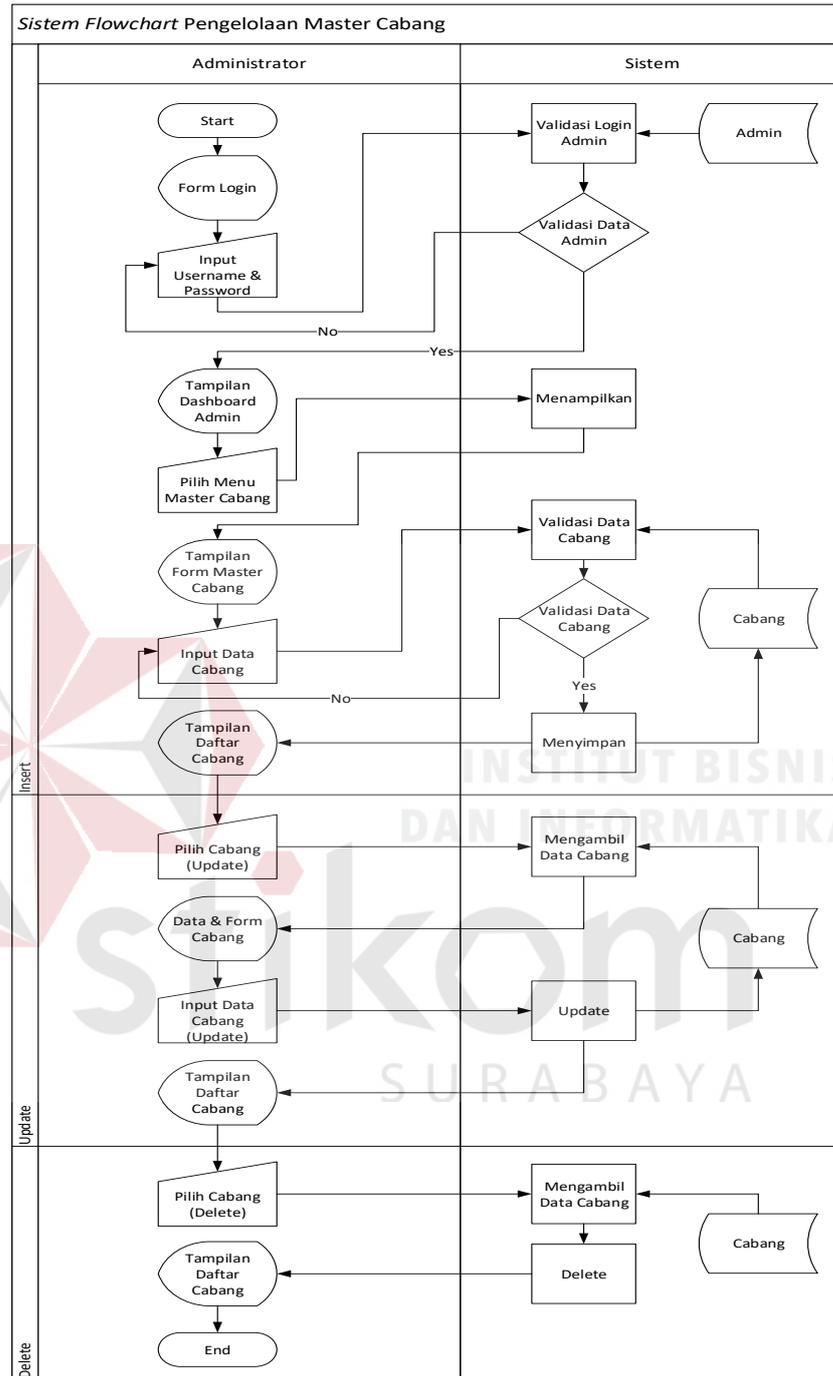
1. Sistem *Flowchart* Master Barang

Gambar 3.4 merupakan sistem *flowchart* master barang ini meliputi *insert*, *update*, *delete*. Alur dimulai dari *admin* penjualan terlebih dahulu diharuskan untuk *login*, setelah berhasil *login*, *admin* penjualan akan memilih menu master barang dan mulai untuk menginputkan data-data dari barang (nama barang, harga barang, kategori barang dan foto) Setelah berhasil data tersebut akan disimpan ke tabel barang.



Gambar 3.4 Sistem Flowchart Master Barang

2. Sistem *Flowchart* Master Cabang

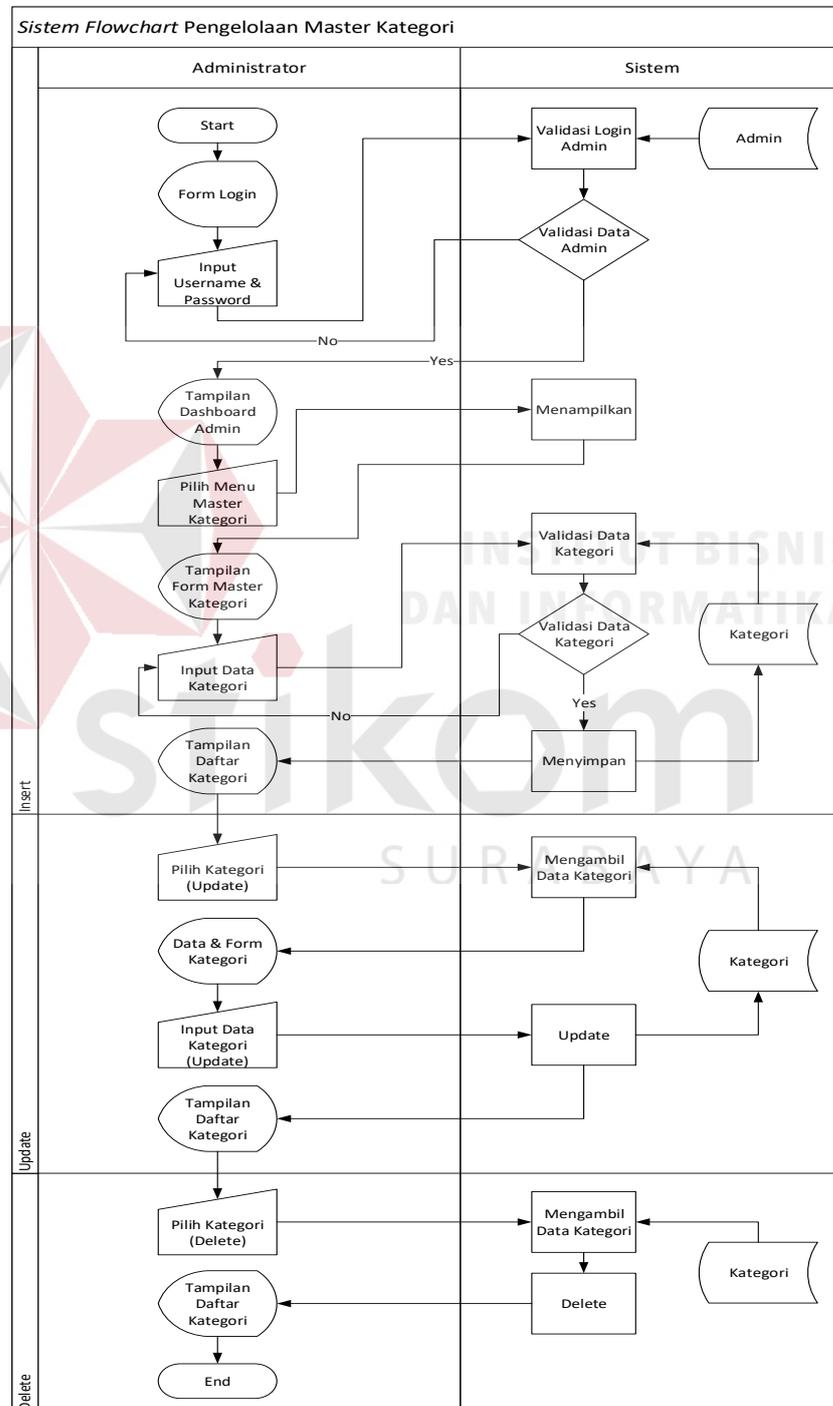


Gambar 3.5 Sistem *Flowchart* Master Cabang

Gambar 3.5 merupakan sistem *flowchart* master cabang ini meliputi *insert*, *update*, *delete*. Alur dimulai dari *admin* penjualan terlebih dahulu diharuskan untuk *login*, setelah berhasil *login*, *admin* penjualan memilih menu master

cabang dan akan mulai untuk menginputkan data-data dari cabang (nama cabang, dan alamat cabang, nomer telepon cabang) Setelah berhasil data tersebut akan disimpan ke tabel cabang.

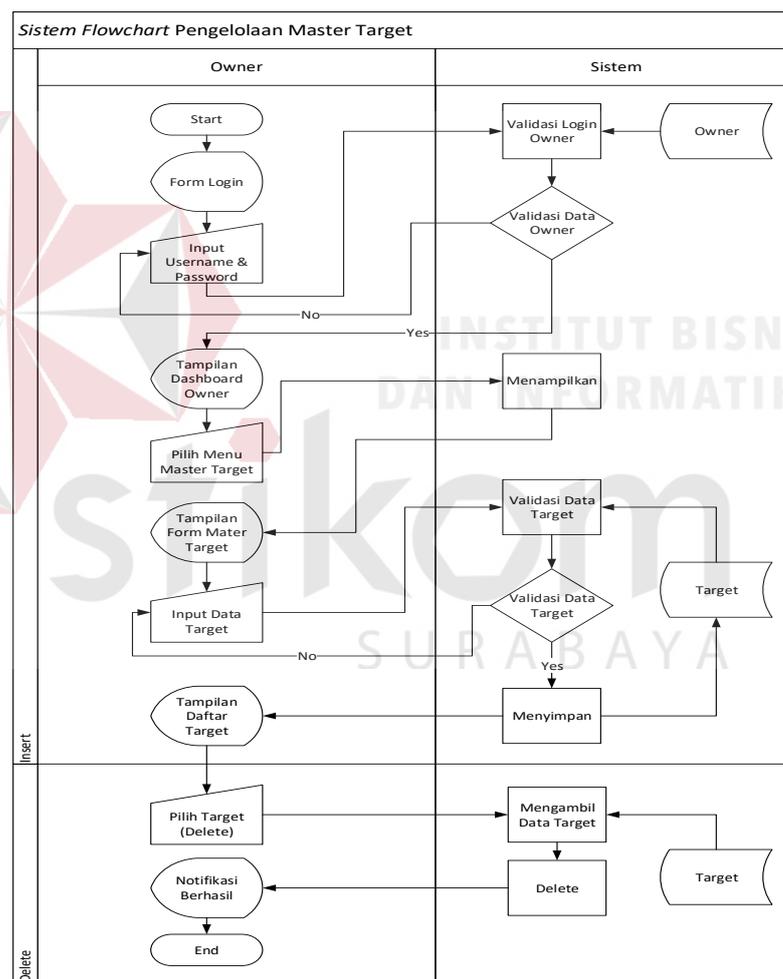
3. Sistem *Flowchart* Master Kategori



Gambar 3.6 Sistem *Flowchart* Master Kategori

Gambar 3.6 merupakan sistem *flowchart* master kategori ini meliputi *insert*, *update*, *delete*. Alur dimulai dari *admin* penjualan terlebih dahulu diharuskan untuk *login*, setelah berhasil *login*, *admin* penjualan memilih menu master kategori dan akan mulai untuk menginputkan data-data dari cabang (nama kategori, dan status kategori) Setelah berhasil data tersebut akan disimpan ke tabel kategori.

4. Sistem *Flowchart* Master Target

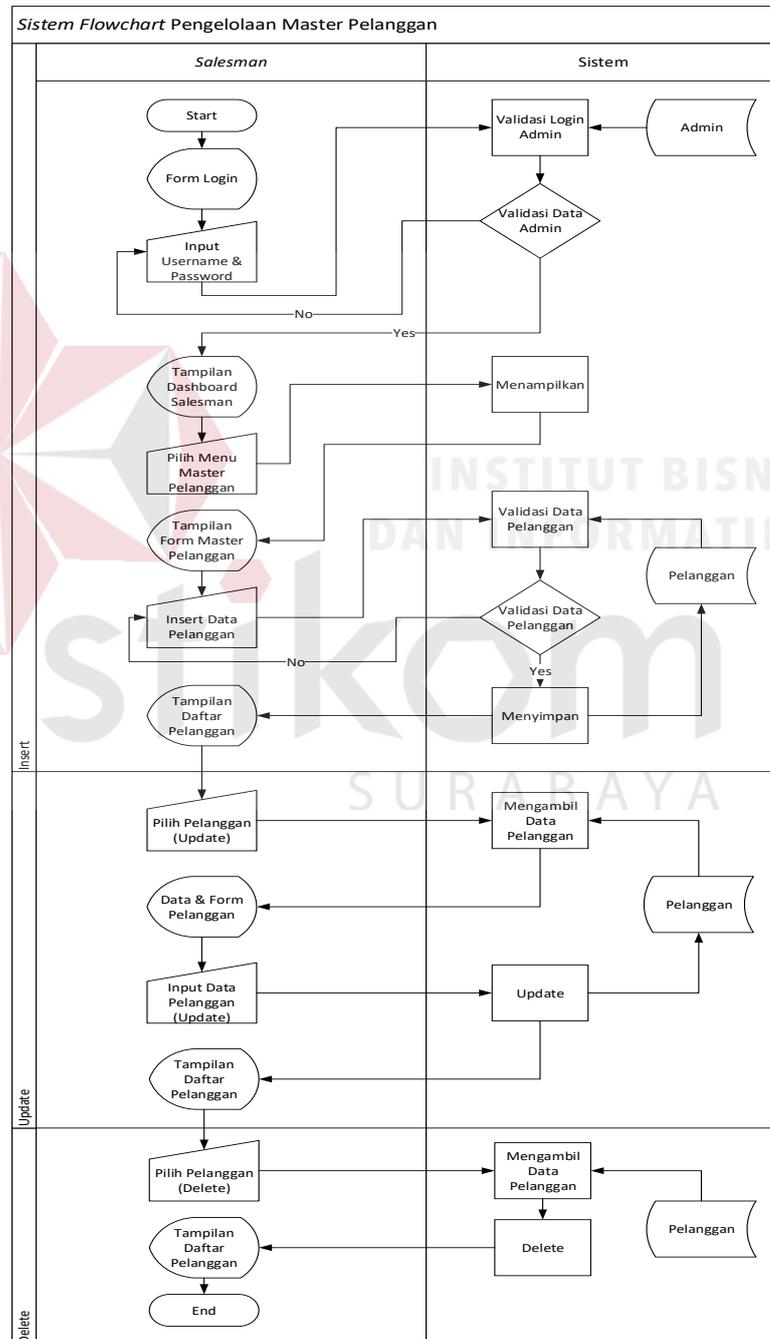


Gambar 3.7 Sistem *Flowchart* Master Target Penjualan

Gambar 3.7 merupakan sistem *flowchart* master target penjualan ini meliputi *insert*, dan *delete*. Alur dimulai dari *owner* terlebih dahulu diharuskan untuk

login, setelah berhasil login, owner memilih menu master target penjualan dan akan mulai untuk menginputkan data target penjualan (nama target, jumlah, dan tanggal). Setelah berhasil data tersebut akan disimpan di dalam tabel master target penjualan.

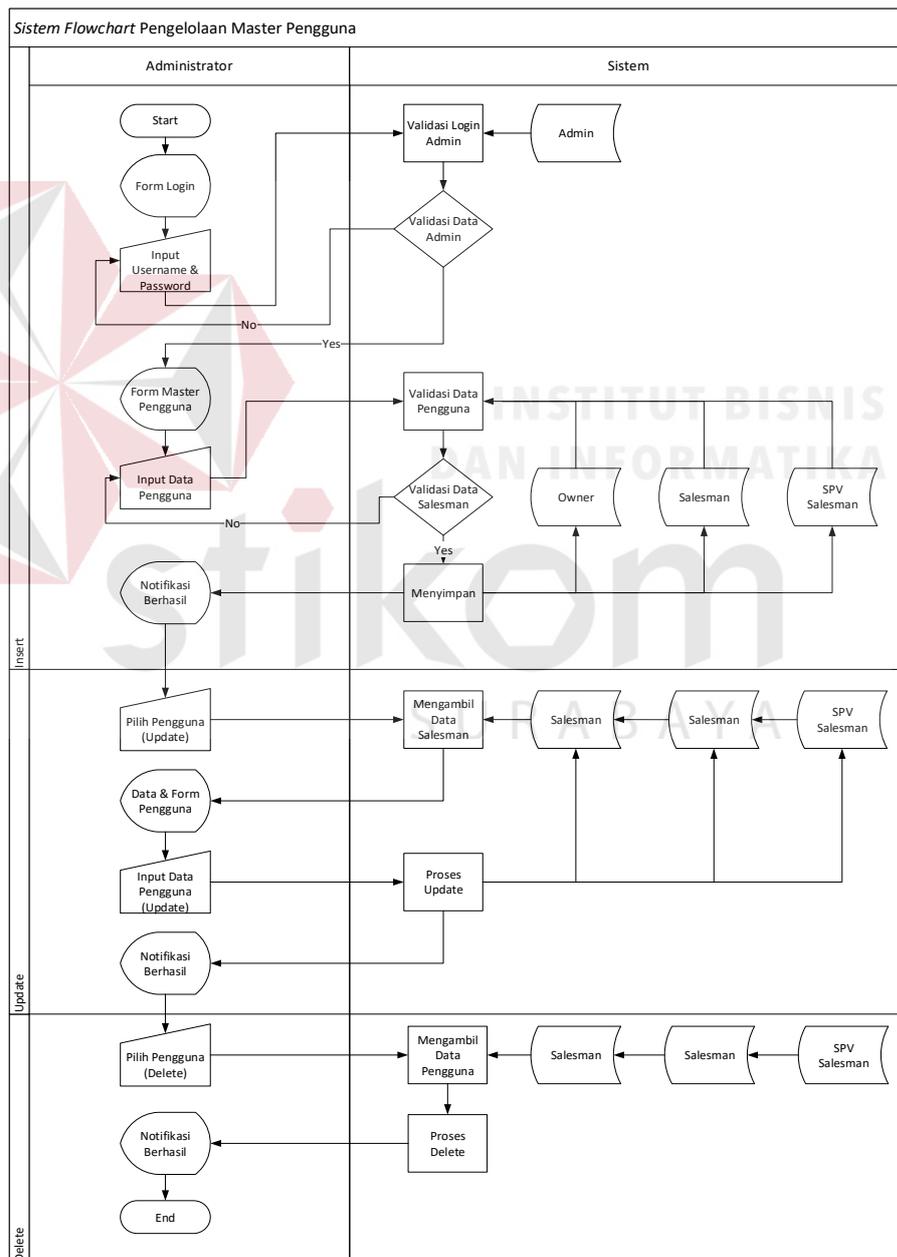
5. Sistem Flowchart Master Pelanggan



Gambar 3.8 Sistem Flowchart Master Pelanggan

Gambar 3.8 merupakan sistem *flowchart* master pelanggan ini meliputi *insert*, *update*, *delete*. Alur dimulai dari *salesman* terlebih dahulu diharuskan untuk *login*, setelah berhasil *login*, *salesman* memilih menu master pelanggan dan akan mulai untuk menginputkan data-data dari pelanggan (nama, alamat, nomer hp). Setelah berhasil data tersebut akan disimpan ke tabel pelanggan.

6. Sistem *Flowchart* Master Pengguna

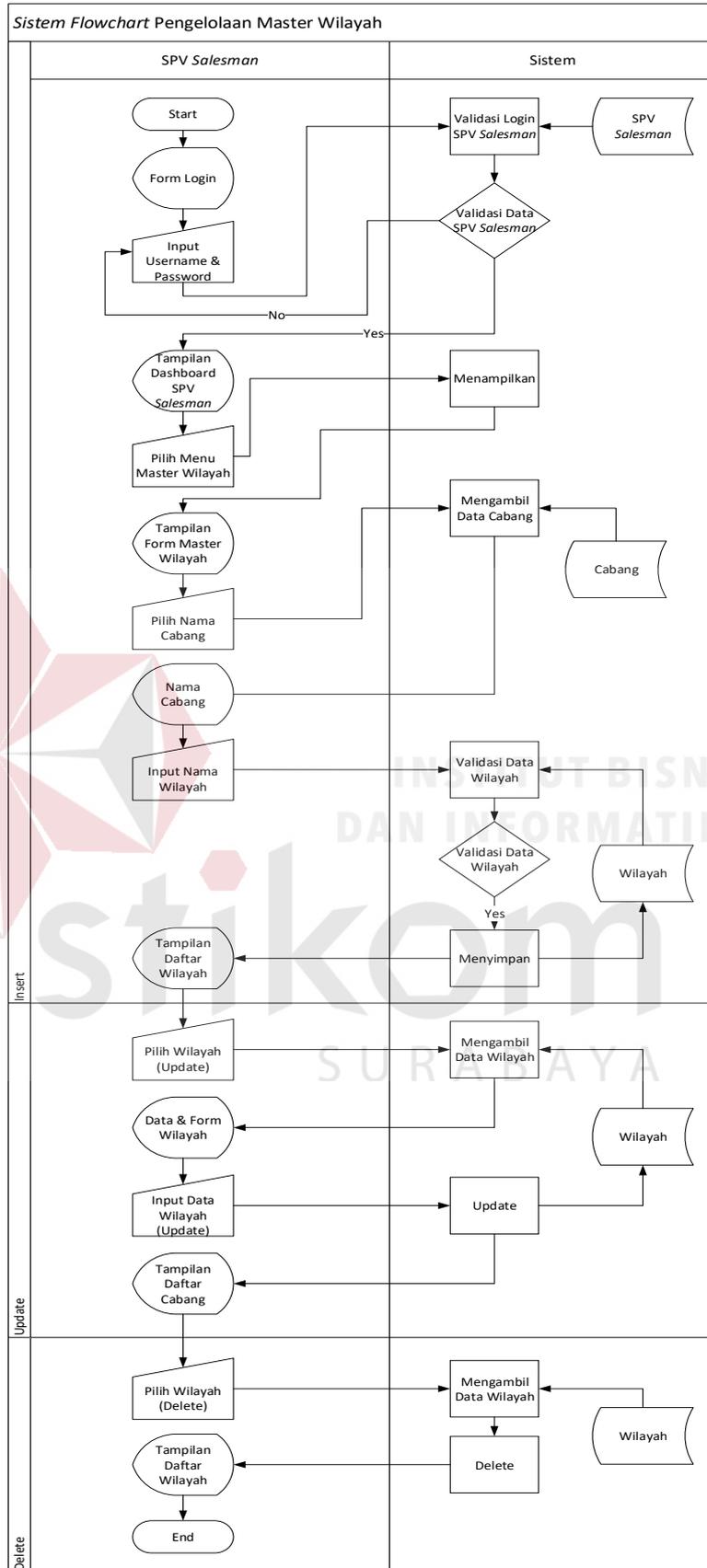


Gambar 3.9 Sistem *Flowchart* Master Pengguna

Gambar 3.9 merupakan sistem *flowchart* master pengguna ini meliputi *insert*, *update*, *delete*. Alur dimulai dari *admin* penjualan terlebih dahulu diharuskan untuk *login*, setelah berhasil *login*, *admin* penjualan memilih menu master dari masing-masing pengguna meliputi *owner*, *salesman*, SPV *salesman* dan akan mulai untuk menginputkan data-data dari pengguna (*owner*, *salesman*, dan SPV *salesman*) meliputi nama, *username*, *password*, nomer hp. Setelah berhasil data tersebut akan disimpan ke masing-masing tabel yaitu: tabel *owner*, SPV *salesman*, dan *salesman*.

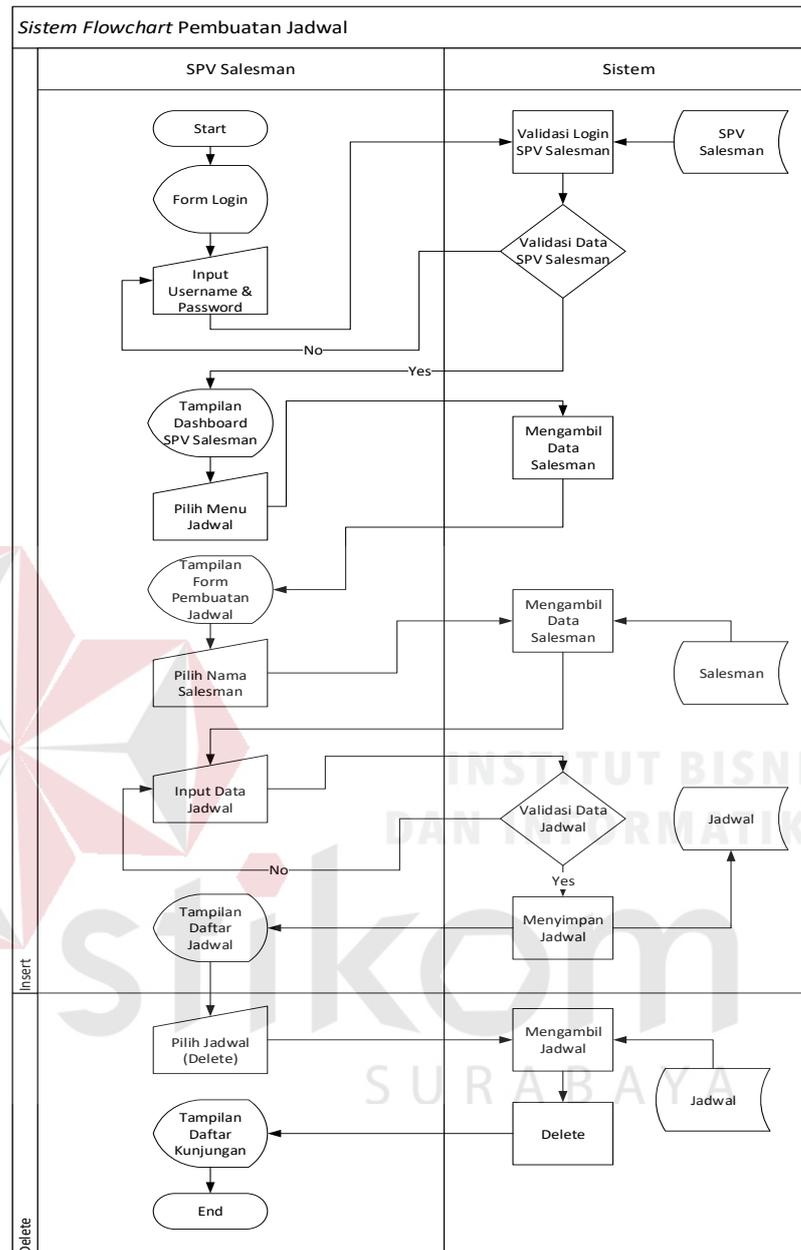
7. Sistem *Flowchart* Master Wilayah

Gambar 3.10 merupakan sistem *flowchart* master wilayah ini meliputi *insert*, *update*, *delete*. Alur dimulai dari SPV *salesman* terlebih dahulu diharuskan untuk *login*, setelah berhasil *login*, SPV *salesman* memilih menu master wilayah dan akan mulai untuk menginputkan data-data dari wilayah (nama cabang, dan nama wilayah) setiap cabang memiliki beberapa wilayah yang nantinya akan digunakan dalam proses pembuatan jadwal kunjungan. Setelah berhasil data tersebut akan disimpan ke tabel cabang.



Gambar 3.10 Sistem *Flowchart* Master Wilayah

B. Sistem *Flowchart* Pembuatan Jadwal

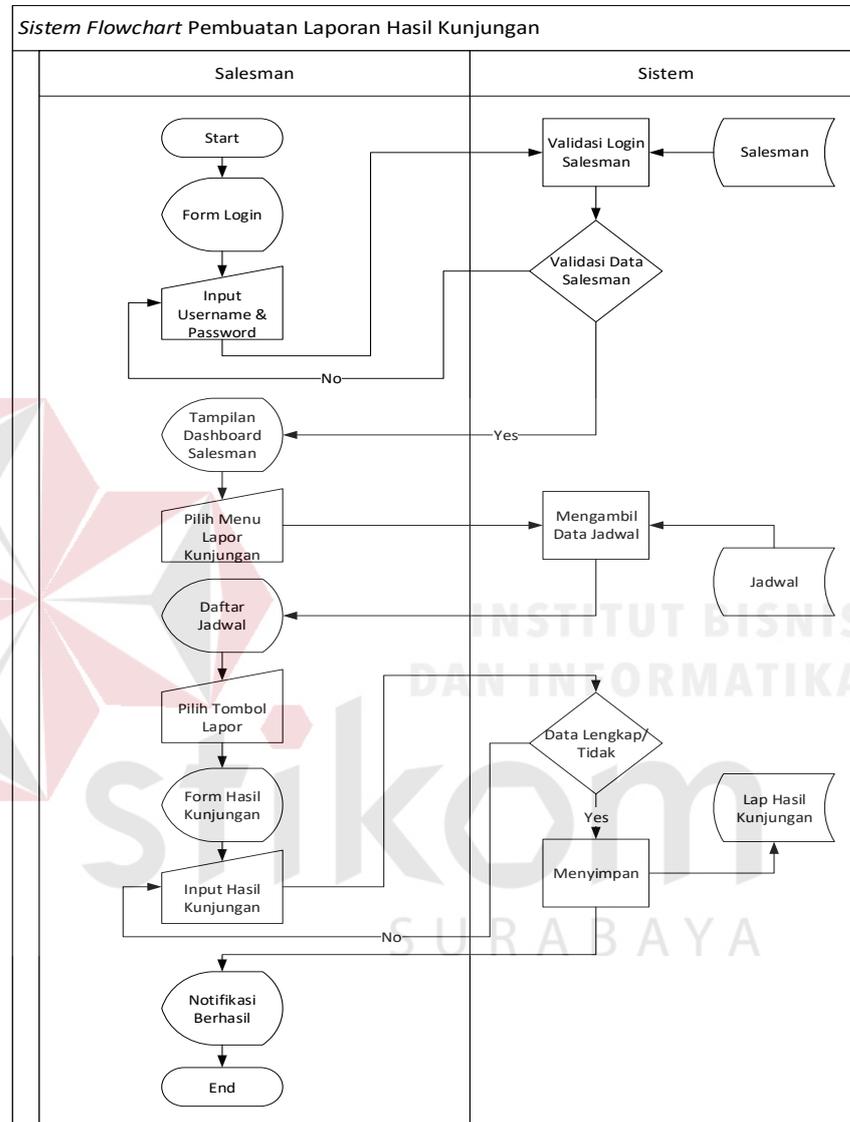


Gambar 3.11 Sistem *Flowchart* Pembuatan Jadwal

Gambar 3.11 merupakan sistem *flowchart* pembuatan jadwal ini meliputi *insert*, dan *delete*. Alur dimulai dari SPV *salesman* terlebih dahulu diharuskan untuk *login*, setelah berhasil *login*, SPV *salesman* memilih menu pembuatan jadwal dan akan mulai untuk melakukan *input* data jadwal (nama *salesman*,

tgl kunjungan, tujuan) Setelah berhasil data tersebut akan disimpan ke tabel jadwal.

C. Sistem *Flowchart* Pembuatan Laporan Kunjungan

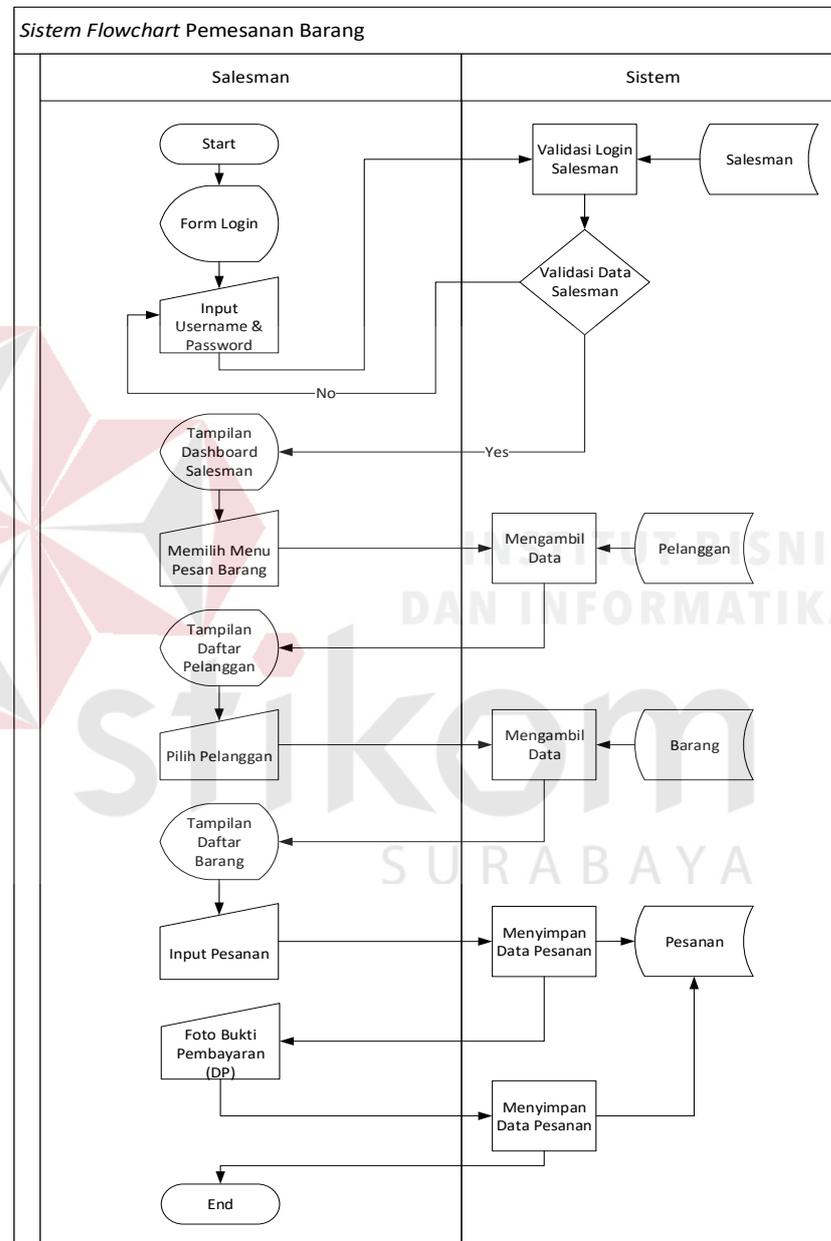


Gambar 3.12 Sistem *Flowchart* Pembuatan Laporan Kunjungan

Gambar 3.12 merupakan sistem *flowchart* pembuatan laporan hasil kunjungan ini dimulai dari *salesman* terlebih dahulu diharuskan untuk *login*, setelah berhasil *login*, *salesman* memilih menu laporan kunjungan dan akan memilih salah satu *list* jadwal untuk pembuatan laporan hasil kunjungan.

Setelah itu *salesman* akan memasukkan data hasil kunjungan (tanggal laporan, hasil kunjungan, *contact person*, dan foto kunjungan) Setelah berhasil data tersebut akan disimpan ke tabel laporan hasil kunjungan.

D. Sistem *Flowchart* Pemesanan Barang

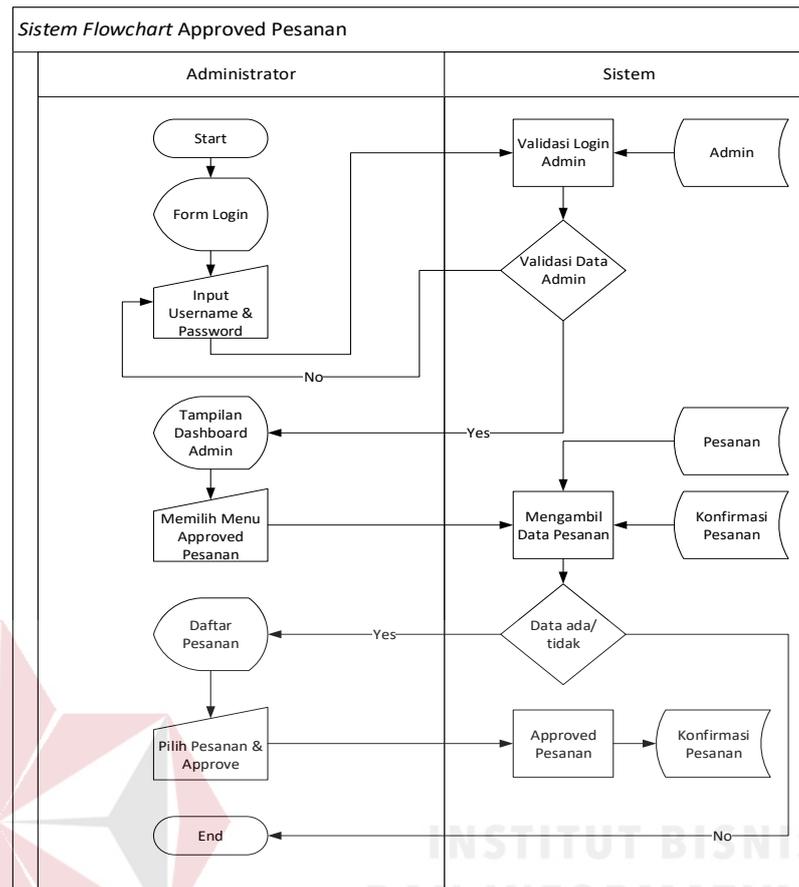


Gambar 3.13 Sistem *Flowchart* Pemesanan Barang

Gambar 3.13 *sistem flowchart* pemesanan barang ini dimulai dari *salesman* terlebih dahulu diharuskan untuk *login*, setelah berhasil *login*, *salesman* akan memilih menu pemesanan barang untuk mencatat pesanan pelanggan. Setelah itu *salesman* akan melakukan *input* nama pelanggan, jika nama pelanggan tersebut tidak ada, *salesman* berkewajiban untuk mendaftarkan terlebih dahulu pada master pelanggan, jika sudah terdaftar *salesman* bisa langsung menginputkan data pesanan (tanggal pesanan, nama barang, jumlah, total pesanan, grand total, dan foto pesanan jika mau pilih pesanan *custom*). Setelah berhasil data tersebut akan disimpan ke tabel pesanan. Proses yang terakhir *salesman* akan melakukan unggah bukti pembayaran (DP) yang harus dibayarkan terlebih dahulu kemudian bukti tersebut disimpan di tabel pesanan.

E. Sistem *Flowchart Approved* Pesanan

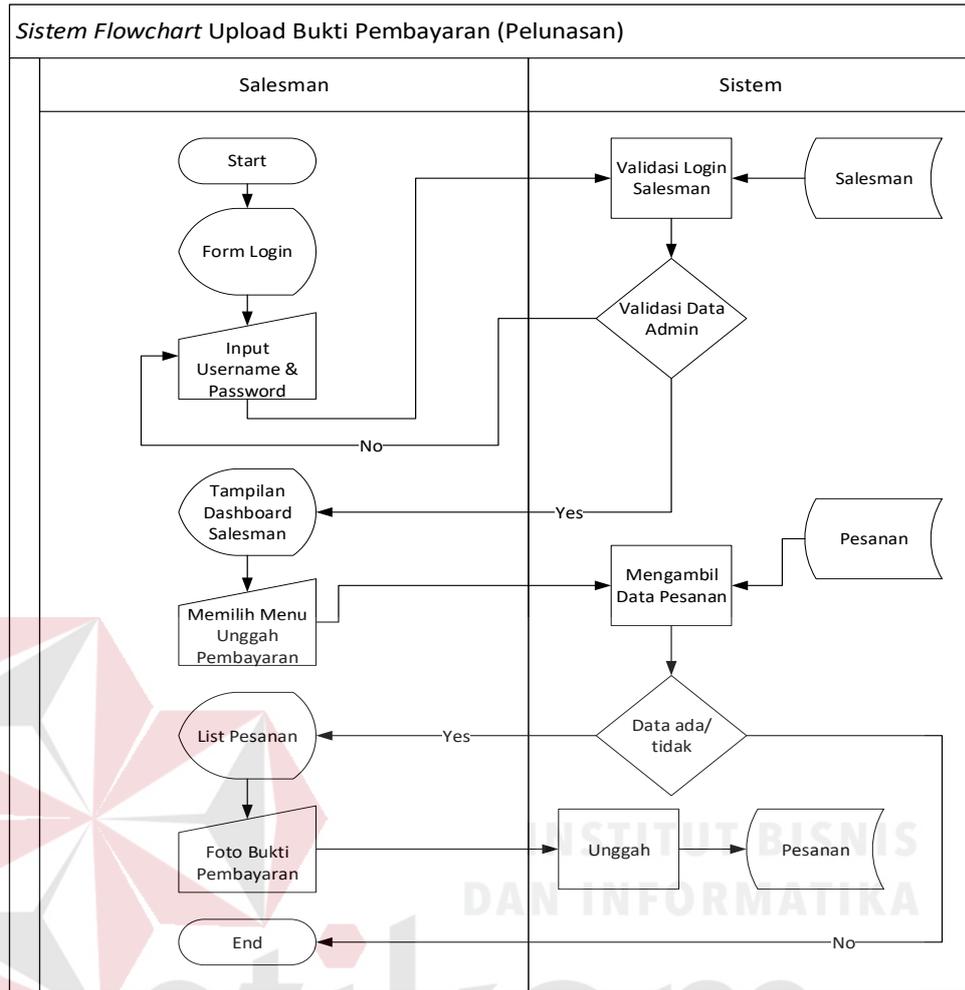
Gambar 3.14 *sistem flowchart approved* pesanan ini dimulai dari *admin* penjualan terlebih dahulu diharuskan untuk *login*, setelah berhasil *login*, *admin* penjualan akan memilih menu *approved* pesanan kemudian sistem akan menampilkan daftar pesanan beserta bukti pembayaran (DP). Setelah daftar pesanan beserta bukti ditampilkan *admin* penjualan akan merubah status salah satu pesanan menjadi *approved* dan belum lunas, kemudian akan disimpan ke tabel konfirmasi pesanan.



Gambar 3.14 Sistem *Flowchart* Approved Pesanan

F. Sistem *Flowchart* Unggah Bukti Pembayaran (Pelunasan)

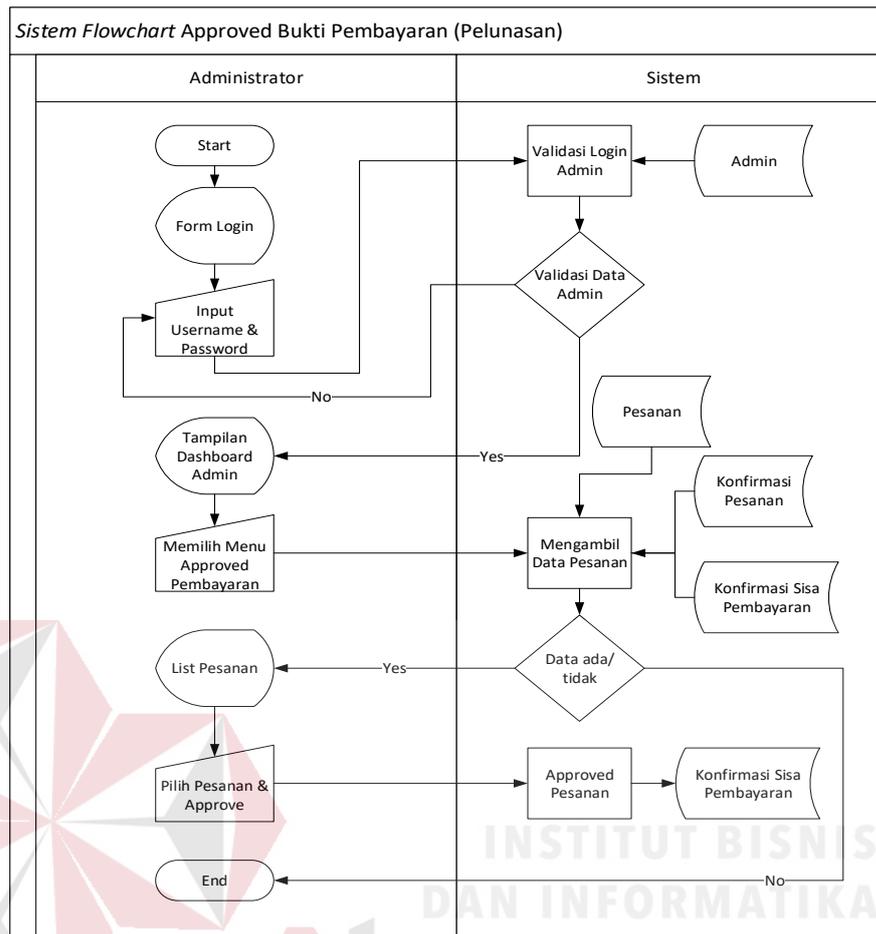
Gambar 3.15 sistem *flowchart* unggah bukti pembayaran (pelunasan) ini dimulai dari *salesman* terlebih dahulu diharuskan untuk *login*, setelah berhasil *login*, *salesman* akan memilih menu unggah bukti pembayaran (pelunasan) kemudian sistem akan menampilkan daftar pesanan. Setelah daftar pesanan ditampilkan *salesman* akan mengunggah bukti pembayaran (pelunasan) salah satu pesanan kemudian bukti pembayaran tersebut disimpan di tabel konfirmasi sisa pembayaran.



Gambar 3.15 Sistem *Flowchart* Unggah Bukti Pembayaran (Pelunasan)

G. Sistem *Flowchart* *Approved* Bukti Pembayaran (Pelunasan)

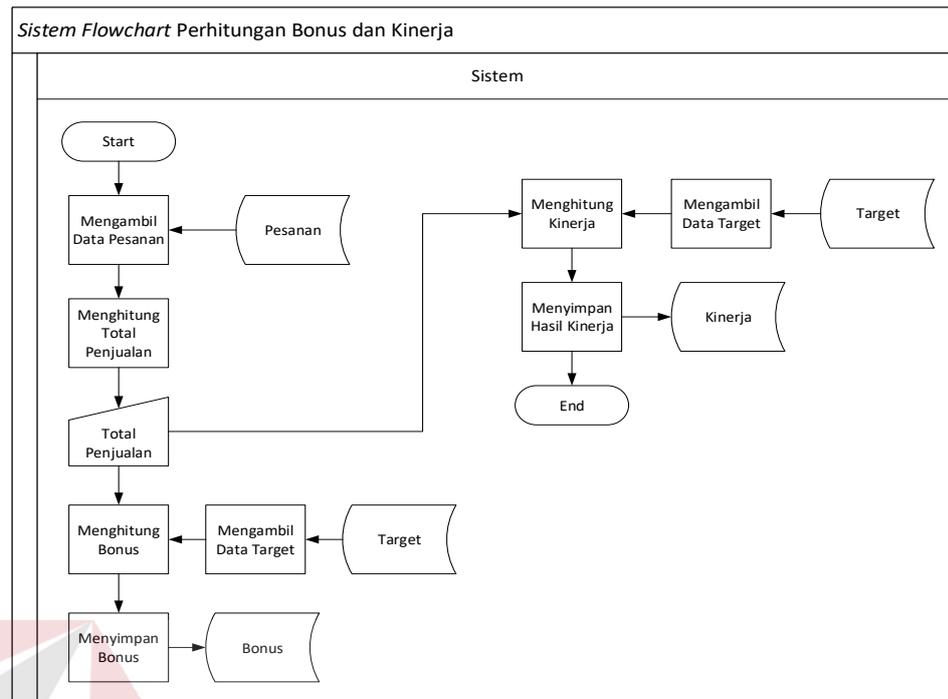
Gambar 3.16 sistem *flowchart approved* bukti pembayaran ini dimulai dari *admin* penjualan terlebih dahulu diharuskan untuk *login*, setelah berhasil *login*, *admin* penjualan akan memilih menu *approved* pembayaran kemudian sistem akan menampilkan daftar pesanan, bukti pembayaran (DP), bukti pembayaran (pelunasan). Setelah daftar pesanan beserta bukti ditampilkan, *admin* penjualan akan memilih salah satu pesanan untuk merubah status pembayaran menjadi lunas, kemudian akan disimpan ke tabel konfirmasi sisa pembayaran.



Gambar 3.16 Sistem *Flowchart Approved Bukti Pembayaran (Pelunasan)*

H. Sistem *Flowchart Perhitungan (Penjualan, Bonus, dan Kinerja)*

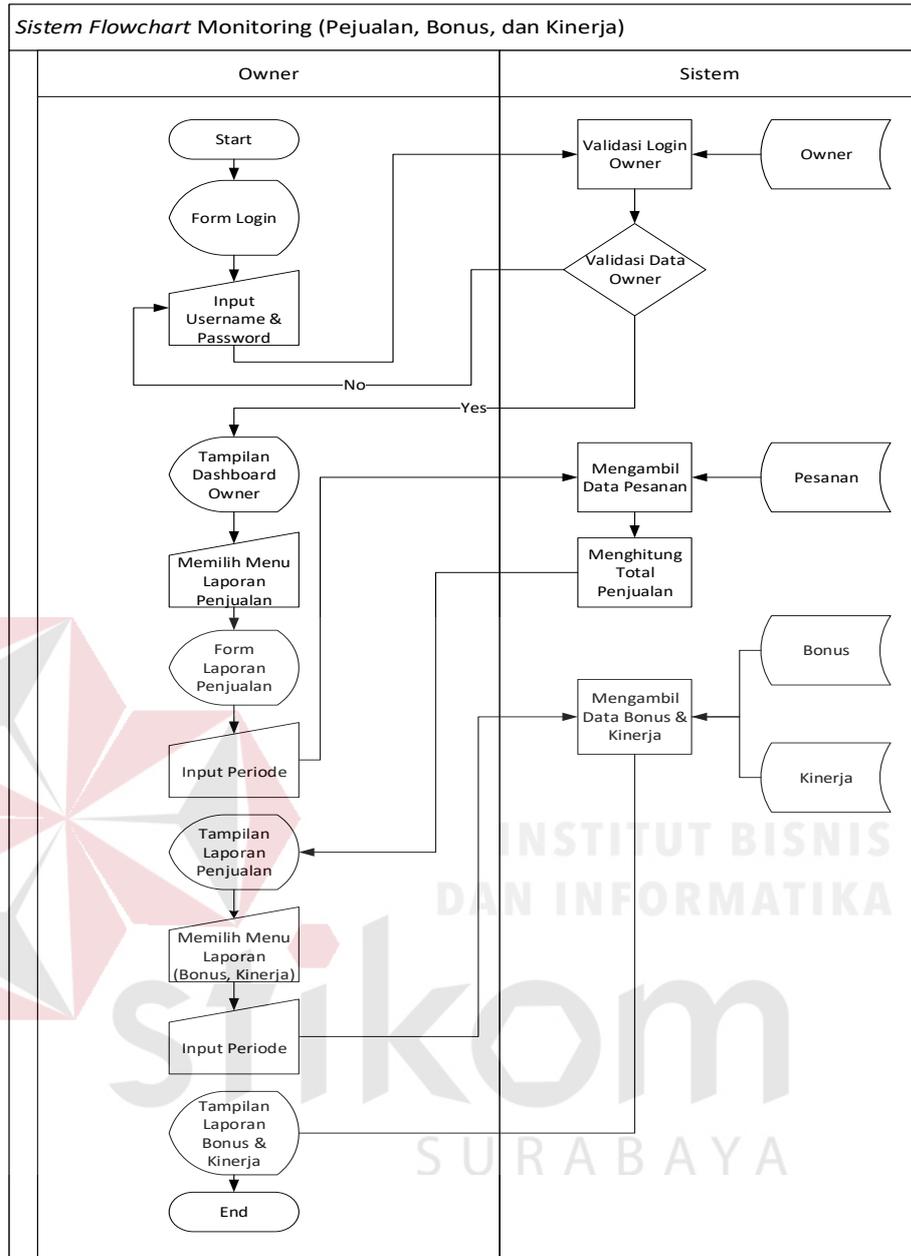
Gambar 3.17 proses perhitungan dan rekap (penjualan bonus dan kinerja) ini dilakukan oleh sistem secara otomatis sesuai dengan rumus yang telah ditentukan. Proses perhitungan tersebut mendapatkan *input* dari beberapa tabel antara lain tabel pesanan, target. Kemudian setelah dihitung, hasil tersebut akan disimpan ke dalam tabel bonus dan kinerja.



Gambar 3.17 Sistem *Flowchart* Perhitungan

I. Sistem *Flowchart Monitoring* (Penjualan, Bonus, dan Kinerja)

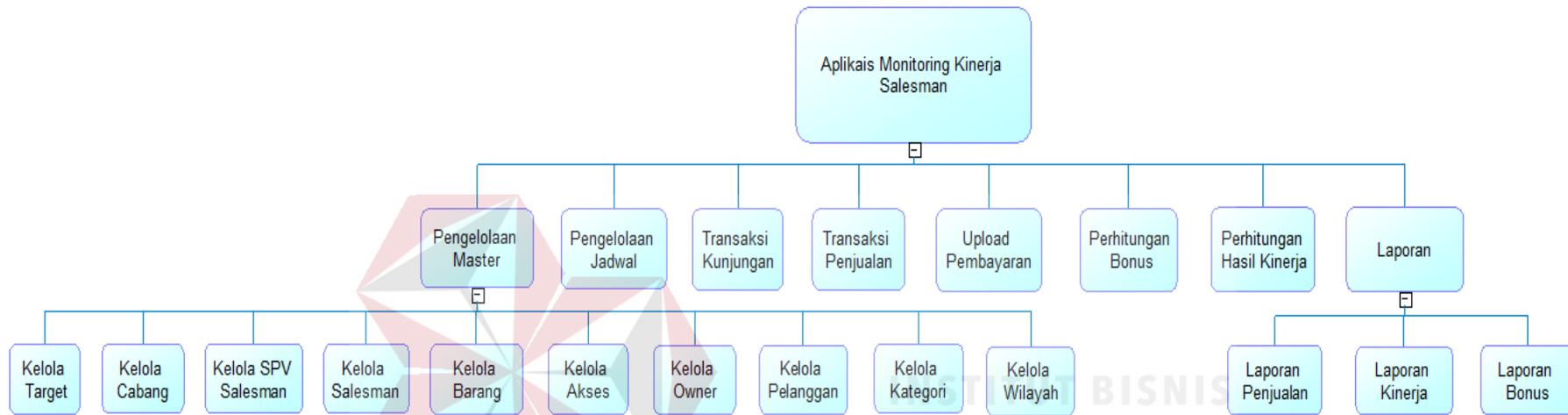
Gambar 3.18 *sistem flowchart monitoring* ini dimulai dari *owner* terlebih dahulu diharuskan untuk *login*, setelah berhasil *login*, *owner* akan memilih menu laporan dan mengisi *form* periode laporan yang ingin ditampilkan. Setelah memilih periode, sistem akan menghitung dan menampilkan laporan penjualan sesuai dengan periode yang diinginkan. Untuk menampilkan laporan bonus dan kinerja hampir sama seperti proses menampilkan laporan penjualan.



Gambar 3.18 Sistem *Flowchart Monitoring*

3.3.4. Diagram Jenjang

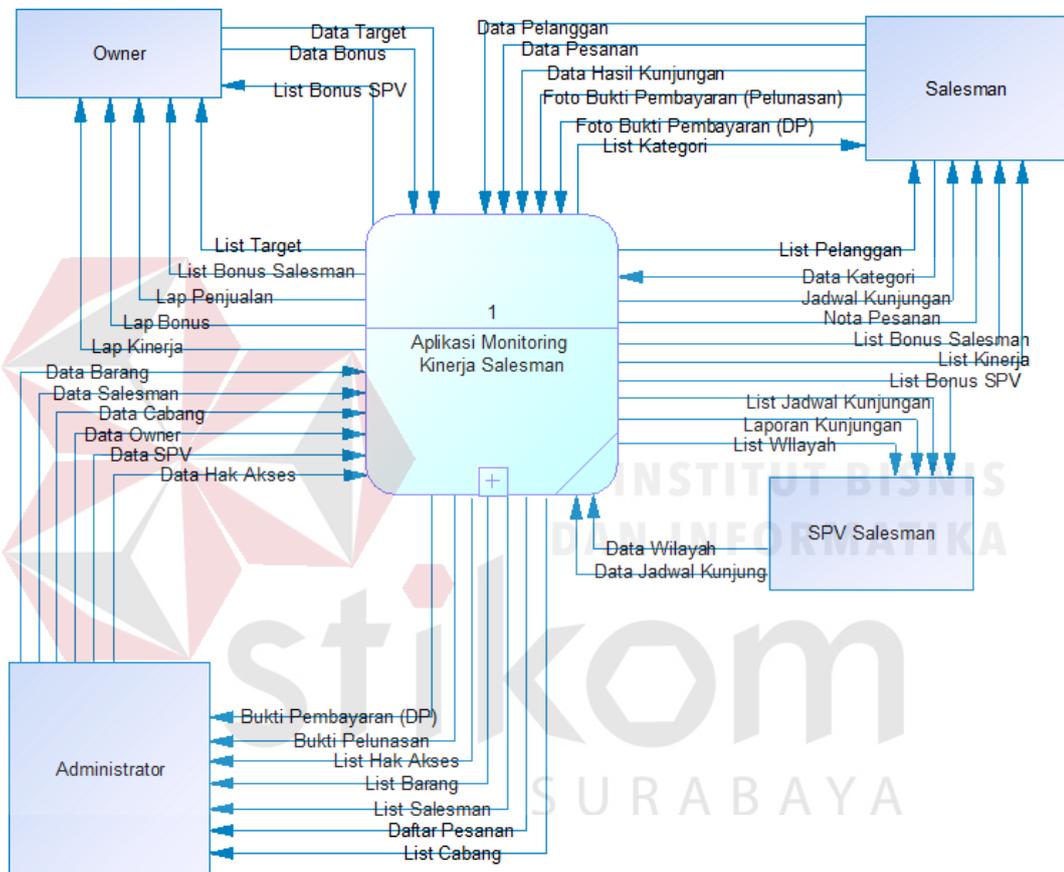
Diagram jenjang merupakan alat perancangan sistem yang dapat menampilkan seluruh proses yang terdapat pada suatu aplikasi tertentu dengan jelas dan terstruktur. Secara garis besar diagram jenjang aplikasi *monitoring kinerja salesman* dapat dilihat pada Gambar 3.19.



Gambar 3.19 Diagram Jenjang

3.3.5. Context Diagram

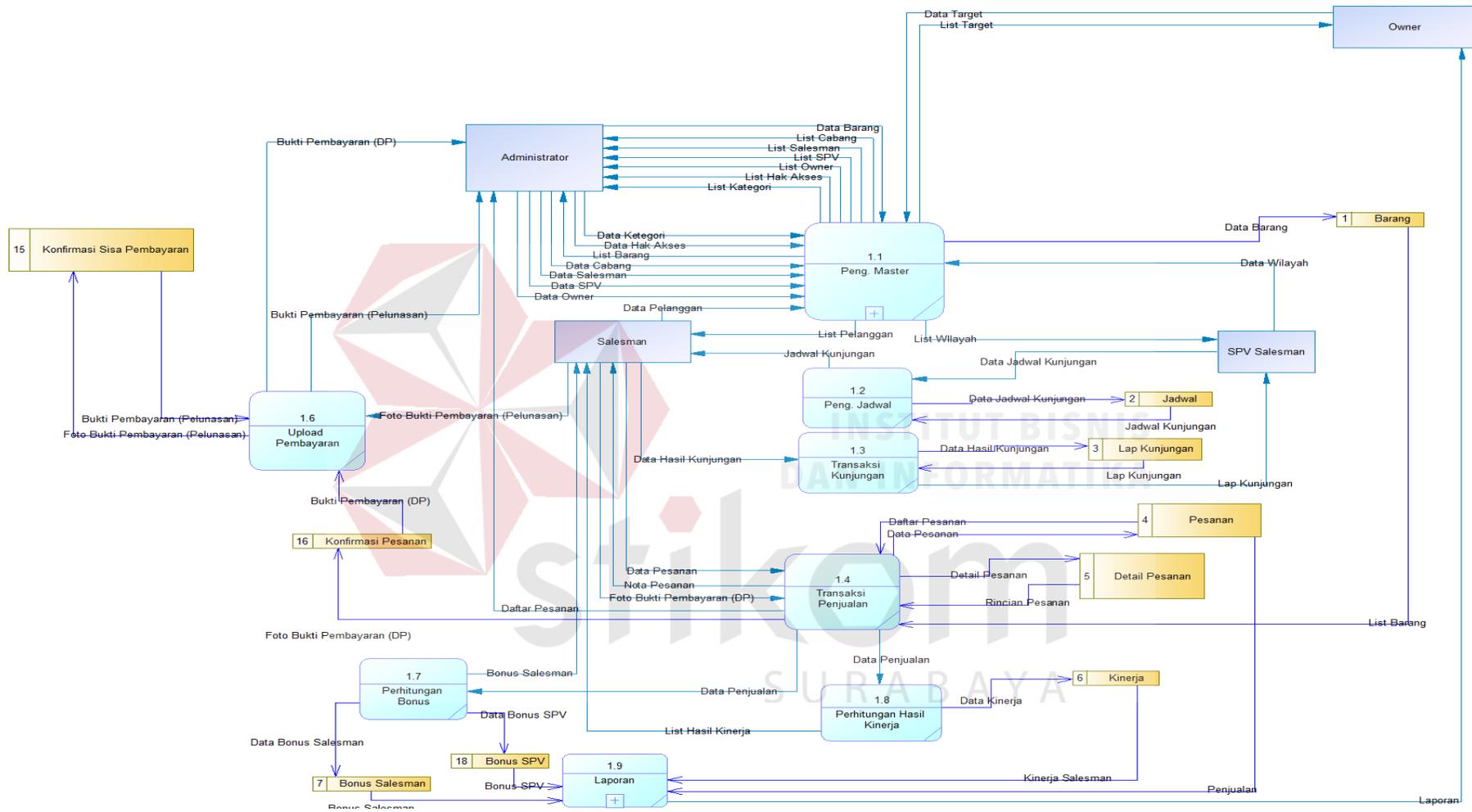
Context diagram ini menggambarkan proses sistem secara umum pada Aplikasi *Monitoring Kinerja Salesman Untuk Pencapaian Target Penjualan CV Bharata Sport & Fashion*. Dalam *context* diagram ini melibatkan 4 entity yaitu: *admin penjualan, owner, salesman, SPV salesman*.



Gambar 3.20 Context Diagram

3.3.6. DFD Level 0

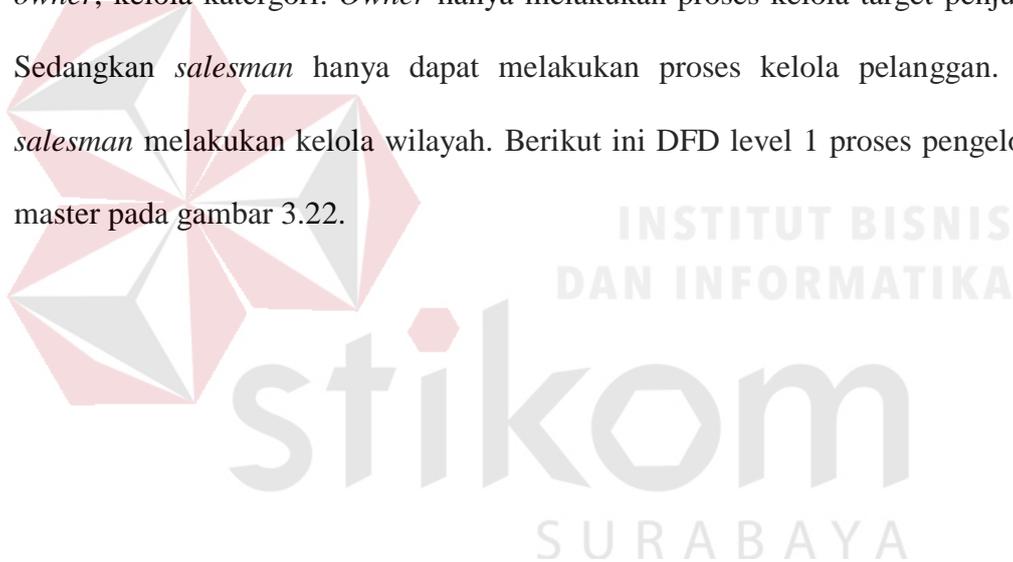
Gambaran sistem pada DFD level 0 merupakan hasil *decompose* dari *context* diagram, pada saat pembuatan DFD level 0 terdapat pengembangan-pengembangan dari *context* diagram, berikut ini gambar dari DFD level 0 aplikasi *monitoring kinerja salesman*.

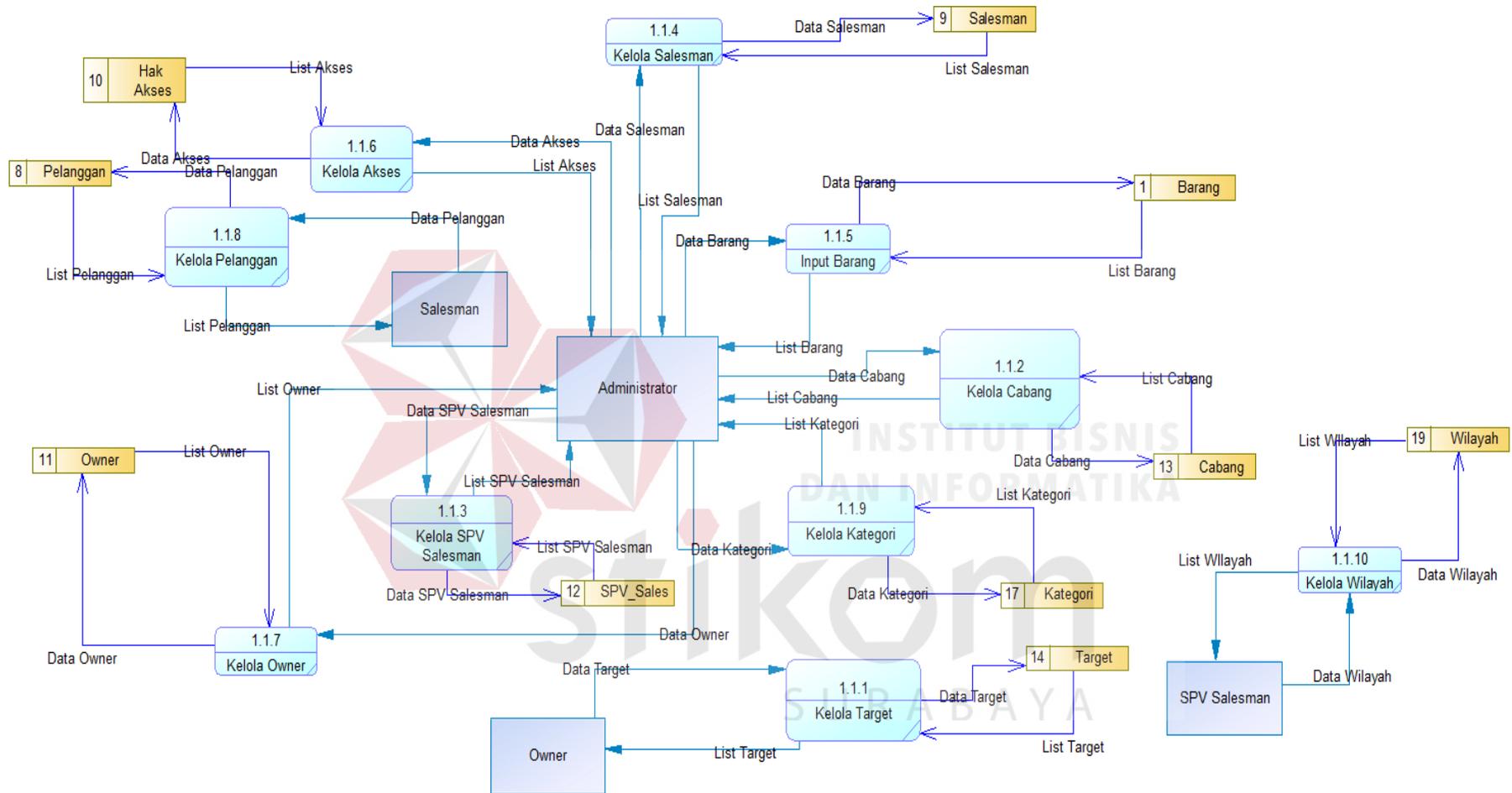


Gambar 3.21 DFD Level 0

3.3.7. DFD Level 1-Proses Pengelolaan Master

Gambaran sistem pada DFD level 1 merupakan pengembangan dari DFD level 0 dalam proses pengelolaan *master*. Yang memiliki 10 proses yaitu kelola target, kelola cabang, kelola SPV *salesman*, kelola *salesman*, kelola barang, kelola akses, kelola *owner*, kelola pelanggan, kelola kategori dan kelola wilayah yang dilakukan oleh ke 4 aktor yaitu *admin* penjualan, *owner*, SPV *salesman* dan *salesman*, dimana *admin* penjualan memiliki beberapa proses yaitu kelola cabang, kelola SPV *salesman*, kelola *salesman*, kelola barang, kelola barang, kelola akses, kelola *owner*, kelola kategori. *Owner* hanya melakukan proses kelola target penjualan. Sedangkan *salesman* hanya dapat melakukan proses kelola pelanggan. SPV *salesman* melakukan kelola wilayah. Berikut ini DFD level 1 proses pengelolaan master pada gambar 3.22.

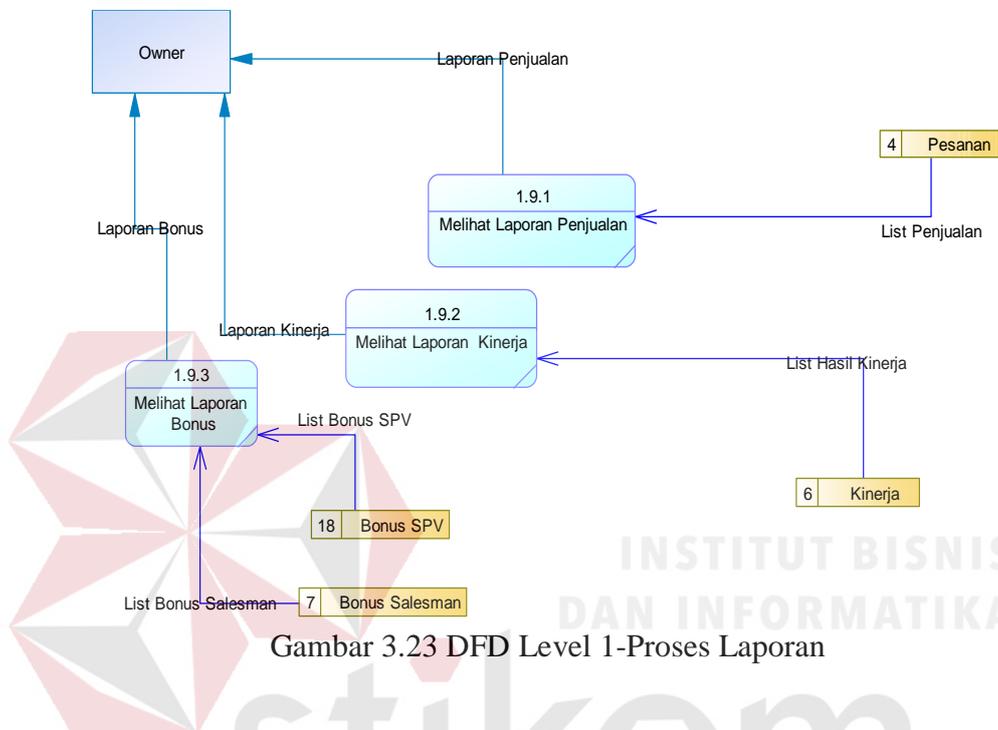




Gambar 3.22 DFD Level 1-Proses Pengelolaan Master

3.3.8. DFD Level 1-Proses Laporan

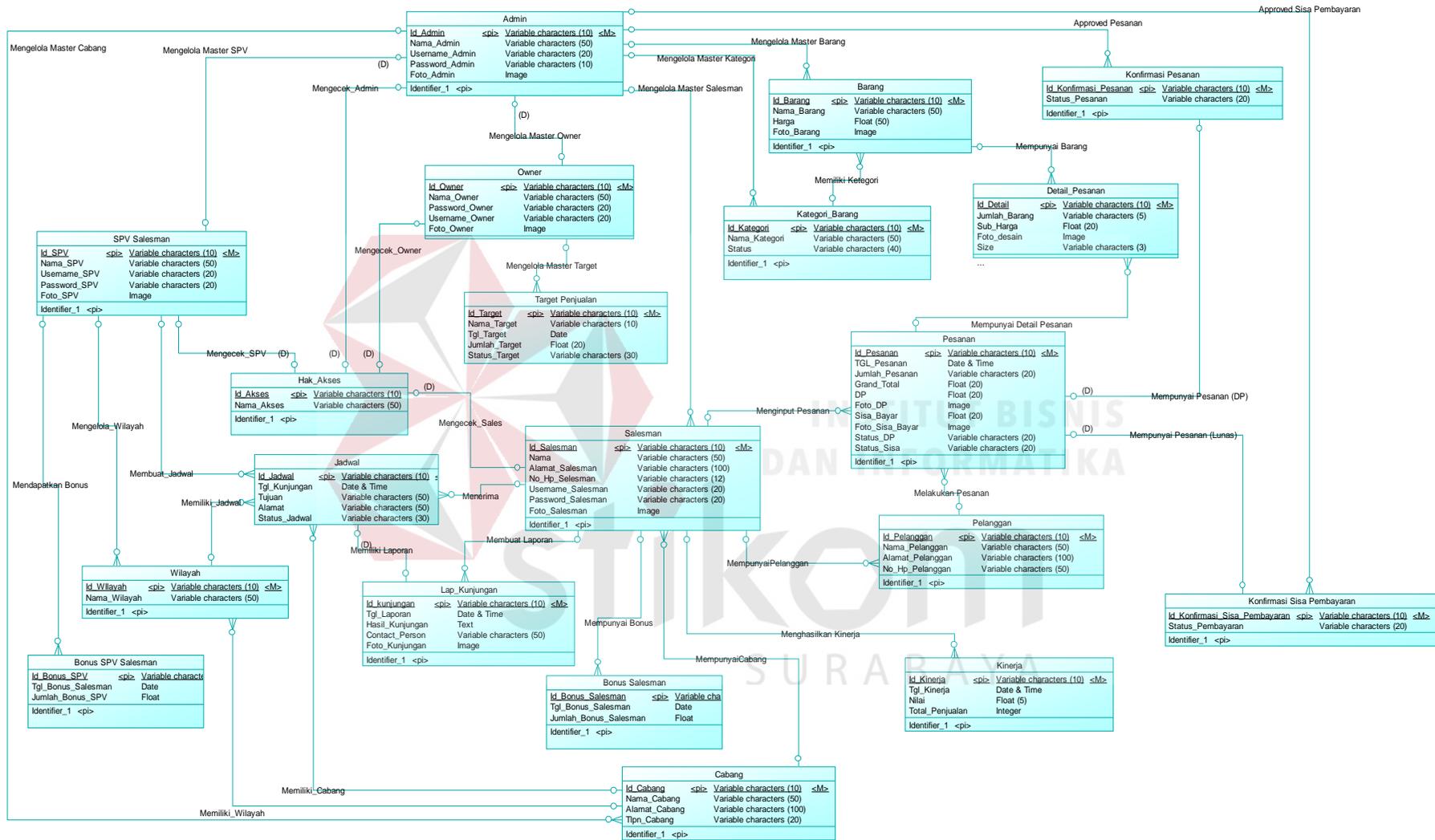
Gambaran sistem pada DFD level 1-proses laporan merupakan pengembangan dari DFD level 0 dalam proses laporan. Berikut ini DFD level 1 proses laporan pada Gambar 3.22.



Gambar 3.23 DFD Level 1-Proses Laporan

3.3.9. Conceptual Data Model (CDM)

Conceptual Data Model (CDM) adalah gambaran secara keseluruhan struktur *database* pada aplikasi. Terdapat 20 tabel antara lain: Tabel Hak_Akses, Tabel *Owner*, Tabel *SPV Salesman*, Tabel *Salesman*, Tabel Kategori Barang, Tabel *Admin*, Tabel Barang, Tabel Cabang, Tabel Jadwal, Tabel Wilayah, Tabel Lap Kunjungan, Tabel Bonus *Salesman*, Tabel Bonus *SPV Salesman*, Tabel *Kinerja*, Tabel *Pesanan*, Tabel Detil *Pesanan*, Tabel *Pelanggan*, Tabel *Konfirmasi Sisa Pembayaran*, Tabel *Konfirmasi Pesanan*, Tabel *Target Penjualan*. Bentuk *Conceptual Data Model* dari Aplikasi *Monitoring Kinerja Salesman* Untuk *Pencapaian Target Penjualan CV Bharata Sport & Fashion* sebagai berikut



Gambar 3.24 Conceptual Data Model

3.3.10. *Physical Data Model (PDM)*

Physical Data Model menggambarkan struktur data sebagaimana akan di implementasikan oleh DBMS. Terdapat 20 tabel antara lain: Tabel Hak_Akses, Tabel *Owner*, Tabel SPV *Salesman*, Tabel *Salesman*, Tabel Kategori Barang, Tabel *Admin*, Tabel Barang, Tabel Cabang, Tabel Wilayah, Tabel Jadwal, Tabel Lap Kunjungan, Tabel Bonus *Salesman*, Tabel Bonus SPV *Salesman*, Tabel Kinerja, Tabel Pesanan, Tabel Detil Pesanan, Tabel Pelanggan, Tabel Konfirmasi Sisa Pembayaran, Tabel Konfirmasi Pesanan, Tabel Target Penjualan. Bentuk *Physical Data Model* dari *generate Conceptual Data Model* untuk Aplikasi *Monitoring Kinerja Salesman* Untuk Pencapaian Target Penjualan CV Bharata Sport & Fashion sebagai berikut.



3.3.11. Struktur Basis Data dan Tabel

Struktur tabel digunakan dalam pembuatan Aplikasi *Monitoring Kinerja Salesman* Untuk Pencapaian Target Penjualan CV Bharata Sport & Fashion. Data-data di bawah ini akan menjelaskan satu per satu secara detail dari struktur tabel sistem.

A. Tabel Hak_Akses

Primary Key : Id_Akses

Foreign Key : -

Fungsi : Untuk menyimpan hak akses pengguna yang akan mengakses ke dalam aplikasi.

Tabel 3.4 Hak Akses

No	Nama Tabel	Type	Size	Keterangan
1	Id_Akses	Varchar	10	Primary Key
2	Nama_Akses	Varchar	50	

B. Tabel Owner

Primary Key : Id_Owner

Foreign Key : Id_Akses, Id_Admin

Fungsi : Untuk menyimpan data *owner* yang akan mengakses ke dalam aplikasi.

Tabel 3.5 Owner

No	Nama Tabel	Type	Size	Keterangan
1	Id_Owner	Varchar	10	Primary Key
2	Id_Akses	Varchar	10	Foreign Key
3	Id_Admin	Varchar	10	Foreign Key
4	Nama_Owner	Varchar	50	
5	Password_Owner	Varchar	20	
6	Username_Owner	Varchar	20	
7	Foto_Owner	Longblob		

C. Tabel SPV *Salesman*

Primary Key : *Id_SPV*

Foreign Key : *Id_Admin, Id_Akses*

Fungsi : Untuk menyimpan data SPV *salesman* yang akan mengakses ke dalam aplikasi.

Tabel 3.6 SPV *Salesman*

No	Nama Tabel	Type	Size	Keterangan
1	<i>Id_SPV</i>	<i>Varchar</i>	10	<i>Primary Key</i>
2	<i>Id_Admin</i>	<i>Varchar</i>	10	<i>Foreign Key</i>
3	<i>Id_Akses</i>	<i>Varchar</i>	10	<i>Foreign Key</i>
4	<i>Nama_SPV</i>	<i>Varchar</i>	50	
5	<i>Username_SPV</i>	<i>Varchar</i>	20	
6	<i>Password_SPV</i>	<i>Varchar</i>	20	
7	<i>Foto_SPV</i>	<i>Longblob</i>		

D. Tabel *Salesman*

Primary Key : *Id_Salesman*

Foreign Key : *Id_Admin, Id_Cabang, Id_Akses*

Fungsi : Untuk menyimpan data *salesman* yang akan mengakses ke dalam aplikasi.

Tabel 3.7 *Salesman*

No	Nama Tabel	Type	Size	Keterangan
1	<i>Id_Salesman</i>	<i>Varchar</i>	10	<i>Primary Key</i>
2	<i>Id_Admin</i>	<i>Varchar</i>	10	<i>Foreign Key</i>
3	<i>Id_Cabang</i>	<i>Varchar</i>	10	<i>Foreign Key</i>
4	<i>Id_Akses</i>	<i>Varchar</i>	10	<i>Foreign Key</i>
5	<i>Nama</i>	<i>Varchar</i>	50	
6	<i>Alamat_Salesman</i>	<i>Varchar</i>	100	
7	<i>No_Hp_Salesman</i>	<i>Varchar</i>	12	
8	<i>Username_Salesman</i>	<i>Varchar</i>	20	
9	<i>Password_Salesman</i>	<i>Varchar</i>	20	
10	<i>Foto_Salesman</i>	<i>Longblob</i>		

E. Tabel Kategori Barang

Primary Key : Id_Kategori
 Foreign Key : Id_Admin
 Fungsi : Untuk menyimpan data Kategori yang akan digunakan pada mater barang.

Tabel 3.8 Kategori Barang

No	Nama Tabel	Type	Size	Keterangan
1	Id_Kategori	Varchar	10	Primary Key
2	Id_Admin	Varchar	10	Foreign Key
3	Nama_Kategori	Varchar	50	
4	Status	Varchar	40	

F. Tabel Admin Penjualan

Primary Key : Id_Admin
 Foreign Key : Id_Akses
 Fungsi : Untuk menyimpan data *admin* penjual yang akan mengakses ke dalam aplikasi.

Tabel 3.9 Admin Penjualan

No	Nama Tabel	Type	Size	Keterangan
1	Id_Admin	Varchar	10	Primary Key
2	Id_Akses	Varchar	10	Foreign Key
3	Nama_Admin	Varchar	50	
4	Username_Admin	Varchar	20	
5	Password_Admin	Varchar	10	
6	Foto_Admin	Longblob		

G. Tabel Barang

Primary Key : Id_Barang
 Foreign Key : Id_Admin, Id_Kategori
 Fungsi : Untuk menyimpan data Barang ke dalam *database*.

Tabel 3.10 Barang

No	Nama Tabel	Type	Size	Keterangan
1	Id_barang	Varchar	10	Primary Key

No	Nama Tabel	Type	Size	Keterangan
2	<i>Id_Admin</i>	<i>Varchar</i>	10	<i>Foreign Key</i>
3	<i>Id_Kategori</i>	<i>Varchar</i>	10	<i>Foreign Key</i>
4	<i>Nama_Barang</i>	<i>Varchar</i>	50	
5	<i>Harga</i>	<i>float</i>	20	
6	<i>Foto_Barang</i>	<i>Longblob</i>		

H. Tabel Cabang

Primary Key : *Id_Cabang*

Foreign Key : *Id_Admin*

Fungsi : Untuk menyimpan data cabang ke dalam *database*.

Tabel 3.11 Cabang

No	Nama Tabel	Type	Size	Keterangan
1	<i>Id_Cabang</i>	<i>Varchar</i>	10	<i>Primary Key</i>
2	<i>Id_Admin</i>	<i>Varchar</i>	10	<i>Foreign Key</i>
3	<i>Nama_Cabang</i>	<i>Varchar</i>	50	
4	<i>Alamat_Cabang</i>	<i>Varchar</i>	100	
5	<i>Tlpn_Cabang</i>	<i>Varchar</i>		

I. Tabel Wilayah

Primary Key : *Id_Wilayah*

Foreign Key : *Id_SPV, Id_Cabang*

Fungsi : Untuk menyimpan data wilayah ke dalam *database*.

Tabel 3.12 Wilayah

No	Nama Tabel	Type	Size	Keterangan
1	<i>Id_Wilayah</i>	<i>Varchar</i>	10	<i>Primary Key</i>
2	<i>Id_SPV</i>	<i>Varchar</i>	10	<i>Foreign Key</i>
3	<i>Id_Cabang</i>	<i>Varchar</i>	10	<i>Foreign Key</i>
4	<i>Nama_Wilayah</i>	<i>Varchar</i>	50	

J. Tabel Jadwal

Primary Key : Id_Jadwal

Foreign Key : Id_Salesman, Id_SPV Salesman, Id_Cabang, dan Id_Wilayah

Fungsi : Untuk menyimpan jadwal kunjungan ke dalam *database*.

Tabel 3.13 Jadwal

No	Nama Tabel	Type	Size	Keterangan
1	Id_Jadwal	Varchar	10	Primary Key
2	Id_SPV Salesman	Varchar	10	Foreign Key
3	Id_Salesman	Varchar	10	Foreign Key
4	Id_Cabang	Varchar	10	Foreign Key
5	Id_Wilayah	Varchar	10	Foreign Key
6	Tgl_Kunjungan	Datetime		
7	Tujuan	Varchar	50	
8	Alamat	Varchar	50	
9	Status_Jadwal	Varchar	30	

K. Tabel Laporan Kunjungan

Primary Key : Id_kunjungan

Foreign Key : Id_Jadwal, Id_Salesman,

Fungsi : Untuk menyimpan laporan hasil kunjungan ke dalam *database*.

Tabel 3.14 Laporan Kunjungan

No	Nama Tabel	Type	Size	Keterangan
1	Id_Kunjungan	Varchar	10	Primary Key
2	Id_Jadwal	Varchar	10	Foreign Key
3	Id_Salesman	Varchar	10	Foreign Key
4	Tgl_Laporan	Datetime		
5	Hasil_Kunjungan	Text		
6	Contact_Person	Varchar	50	
7	Foto_Kunjungan	Longblob		

L. Tabel Bonus *Salesman*

Primary Key : *Id_Bonus_Salesman*

Foreign Key : *Id_Salesman*,

Fungsi : Untuk menyimpan bonus *salesman* ke dalam *database*.

Tabel 3.15 Bonus *Salesman*

No	Nama Tabel	Type	Size	Keterangan
1	<i>Id_Bonus_Salesman</i>	<i>Varchar</i>	10	<i>Primary Key</i>
2	<i>Id_Salesman</i>	<i>Varchar</i>	10	<i>Foreign Key</i>
3	<i>Tgl_Bonus_Salesman</i>	<i>Date</i>		
4	<i>Jumlah_Bonus_Salesman</i>	<i>Int</i>		

M. Tabel Bonus SPV *Salesman*

Primary Key : *Id_Bonus_SPV*

Foreign Key : *Id_SPV*,

Fungsi : Untuk menyimpan bonus SPV *salesman* ke dalam *database*.

Tabel 3.16 Bonus SPV *Salesman*

No	Nama Tabel	Type	Size	Keterangan
1	<i>Id_Bonus_SPV</i>	<i>Varchar</i>	10	<i>Primary Key</i>
2	<i>Id_SPV</i>	<i>Varchar</i>	10	<i>Foreign Key</i>
3	<i>Tgl_Bonus_SPV</i>	<i>Date</i>		
4	<i>Jumlah_Bonus_SPV</i>	<i>Int</i>		

N. Tabel Kinerja

Primary Key : *Id_Kinerja*

Foreign Key : *Id_Salesman*

Fungsi : Untuk menyimpan hasil kinerja ke dalam *database*.

Tabel 3.17 Kinerja

No	Nama Tabel	Type	Size	Keterangan
1	<i>Id_Kinerja</i>	<i>Varchar</i>	10	<i>Primary Key</i>
2	<i>Id_Salesman</i>	<i>Varchar</i>	10	<i>Foreign Key</i>
3	<i>Tgl_Kinerja</i>	<i>Datetime</i>	10	
4	<i>Total_Penjualan</i>	<i>Int</i>		

5	Nilai	<i>Float</i>		
---	-------	--------------	--	--

O. Tabel Pesanan

Primary Key : Id_Pesanan

Foreign Key : Id_Pelanggan, Id_Salesman,

Fungsi : Untuk menyimpan pesanan ke dalam *database*.

Tabel 3.18 Pesanan

No	Nama Tabel	Type	Size	Keterangan
1	Id_Pesanan	<i>Varchar</i>	10	<i>Primary Key</i>
2	Id_Pelanggan	<i>Varchar</i>	10	<i>Foreign Key</i>
3	Id_Salesman	<i>Varchar</i>	10	<i>Foreign Key</i>
4	TGL_Pesanan	<i>Datetime</i>		
5	Jumlah_Pesanan	<i>Varchar</i>	20	
6	Grand_Total	<i>Float</i>		
7	DP	<i>Float</i>		
8	Sisa_Bayar	<i>Float</i>		
9	Bukti_DP	<i>longblob</i>		
10	Bukti_SisaBayar	<i>longblob</i>		
11	Status_DP	<i>Varchar</i>	20	
12	Status_Sisa	<i>Varchar</i>	20	

P. Tabel Detil Pesanan

Primary Key : Id_Detail

Foreign Key : Id_Barang, Id_Pesanan

Fungsi : Untuk menyimpan detail pesanan ke dalam *database*.

Tabel 3.19 Detil Pesanan

No	Nama Tabel	Type	Size	Keterangan
1	Id_Detail	<i>Varchar</i>	10	<i>Primary Key</i>
2	Id_Barang	<i>Varchar</i>	10	<i>Foreign Key</i>
3	Id_Pesanan	<i>Varchar</i>	10	<i>Foreign Key</i>
4	Jumlah_Barang	<i>Varchar</i>	5	
5	Sub_Harga	<i>Float</i>	20	
6	Foto_desain	<i>Longblob</i>		
7	Size	<i>Varchar</i>	3	

Q. Tabel Pelanggan

Primary Key : Id_Pelanggan
 Foreign Key : Id_Salesman
 Fungsi : Untuk menyimpan data pelanggan ke dalam *database*.

Tabel 3.20 Pelanggan

No	Nama Tabel	Type	Size	Keterangan
1	Id_Pelanggan	Varchar	10	Primary Key
2	Id_Salesman	Varchar	10	Foreign Key
3	Nama_Pelanggan	Varchar	50	
4	Alamat_Pelanggan	Varchar	100	
5	No_Hp_Pelanggan	Varchar	50	

R. Tabel Konfirmasi Sisa Pembayaran

Primary Key : Id_Konfirmasi_Sisa_Pembayaran
 Foreign Key : Id_Admin, Id Pesanan
 Fungsi : Untuk menyimpan data konfirmasi sisa pembayaran (lunas) ke dalam *database*.

Tabel 3.21 Konfirmasi Sisa Pembayaran

No	Nama Tabel	Type	Size	Keterangan
1	Id_Konfirmasi_Sisa_Pmbyran	Varchar	10	Primary Key
2	Id_Admin	Varchar	10	Foreign Key
3	Id_Pesanan	Varchar	10	Foreign Key
4	Status_Pembayaran	Varchar	20	

S. Tabel Konfirmasi Pesanan

Primary Key : Id_Konfirmasi_Pesanan
 Foreign Key : Id_Admin, Id Pesanan
 Fungsi : Untuk menyimpan data konfirmasi pembayaran (DP) ke dalam *database*.

Tabel 3.22 Konfirmasi Pesanan

No	Nama Tabel	Type	Size	Keterangan
1	Id_Konfirmasi_Pesanan	Varchar	10	Primary Key
2	Id_Admin	Varchar	10	Foreign Key

No	Nama Tabel	Type	Size	Keterangan
3	Id_Pesanan	Varchar	10	Foreign Key
4	Status_Pesanan	Varchar	20	

T. Tabel Target Penjualan

Primary Key : Id_Target

Foreign Key : Id_Owner

Fungsi : Untuk menyimpan data target penjualan ke dalam database.

Tabel 3.23 Target Penjualan

No	Nama Tabel	Type	Size	Keterangan
1	Id_Target	Varchar	10	Primary Key
2	Id_Owner	Varchar	10	Foreign Key
3	Nama_Target	Varchar	50	Foreign Key
4	Tgl_Target	Date		
5	Jumlah_Target	float	20	
6	Status_Target	Varchar	30	

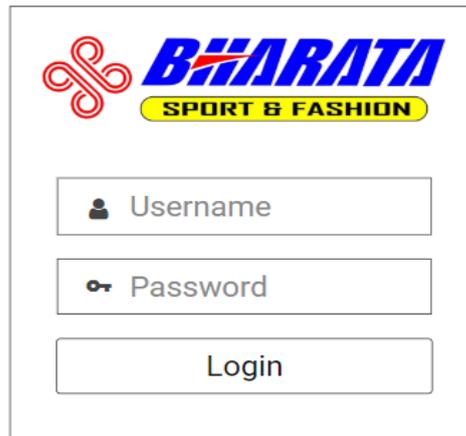
3.3.12. Desain User Interface

Desain *user interface* adalah rancangan *form* yang akan diimplementasikan ke dalam sistem dan berfungsi sebagai antarmuka pengguna dengan sistem. Desain ini meliputi tampilan dari *owner*, *salesman*, *SPV salesman*, dan *admin* penjualan.

A. Desain Tampilan Owner

Desain tampilan ini meliputi tampilan *login*, *dashboard*, master target, *monitoring* penjualan, *monitoring* kinerja, dan bonus *salesman*.

1. Desain Tampilan *Login Owner*



Gambar 3.26 Desain *Form Login Owner*

Gambar 3.26 merupakan desain dari halaman *login*, ini digunakan untuk keamanan sistem. Tujuannya adalah supaya sistem digunakan oleh pengguna yang berhak memakai dan berjalan sesuai dengan hak aksesnya masing-masing. Adapun *field* yang harus diisi dalam *form* ini adalah *username* dan *password*. Selanjutnya menekan tombol *login*, secara otomatis sistem akan bekerja untuk melakukan validasi pengguna tersebut.

2. Desain *Dashboard Owner*

Gambar 3.27 merupakan desain halaman *dashboard* yang dapat diakses oleh pengguna dengan hak akses sebagai *owner*. Pada halaman ini terdapat grafik penjualan, bonus dan kinerja semua *salesman*. Selain grafik terdapat juga *icon-icon* yang memberikan informasi antara lain: jumlah *salesman*, jumlah *salesman* yang mencapai target, jumlah *salesman* yang belum mencapai target, besaran jumlah target penjualan saat ini, jumlah transaksi, dan jumlah pelanggan yang dimiliki.

Gambar 3.27 Desain *Dashboard Owner*

3. Desain Master Target

CV. Bharata Sport | Ngurah Aryantika

Owner

Menu

- Dashboard
- Master Target
- Monitoring Penjualan
- Monitoring Bonus
- Monitoring Kinerja

Master Target

Jumlah Target

Rp. 36.000.000

Simpan

Daftar Target

Jumlah Target	Action
Rp. 36.000.000	

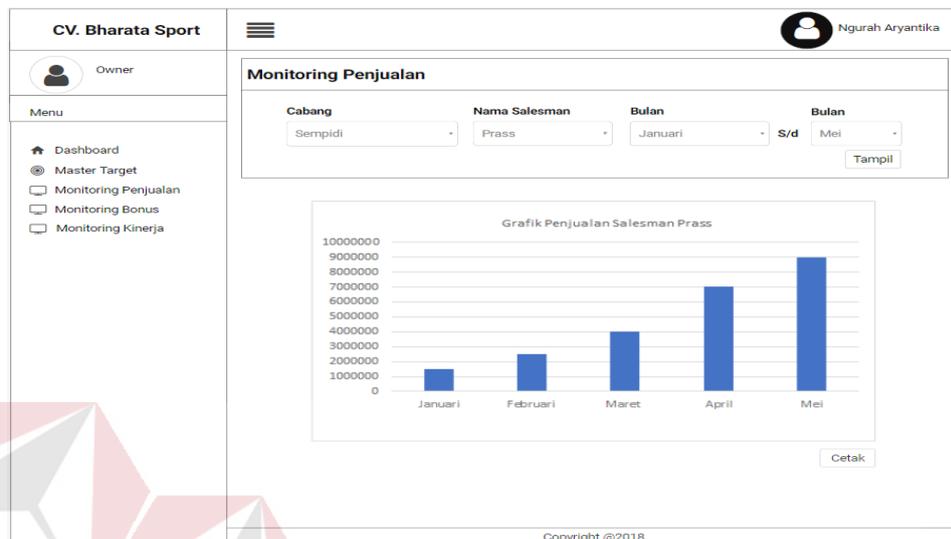
Copyright @2018

Gambar 3.28 Desain Master Target

Gambar 3.28 merupakan halaman master target yang dapat diakses oleh pengguna dengan hak akses sebagai *owner*. Pada tampilan ini *owner* bisa

merubah target penjualan sesuai kebutuhan, yang nantinya sebagai acuan untuk penjualan setiap *salesman*.

4. *Monitoring Penjualan*

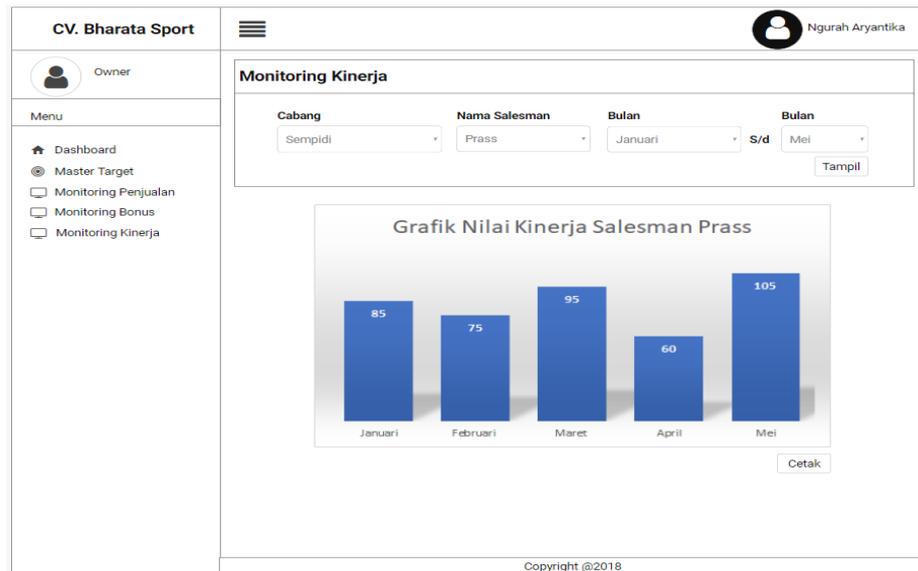


Gambar 3.29 Desain *Monitoring Penjualan*

Gambar 3.29 merupakan halaman *monitoring* penjualan yang dapat diakses oleh pengguna dengan hak akses sebagai *owner*. Pada tampilan ini *owner* bisa melakukan *monitoring* penjualan dari masing-masing *salesman* di masing-masing cabang yang ada. Grafik yang tampil nantinya bisa dicetak oleh *owner*.

5. *Monitoring Kinerja*

Gambar 3.30 merupakan halaman *monitoring* kinerja yang dapat diakses oleh pengguna dengan hak akses sebagai *owner*. Pada tampilan ini *owner* bisa melakukan *monitoring* kinerja dari masing-masing *salesman* di masing-masing cabang yang ada. Grafik yang tampil nantinya bisa dicetak oleh *owner*.

Gambar 3.30 Desain *Monitoring Kinerja*

6. *Monitoring Bonus*

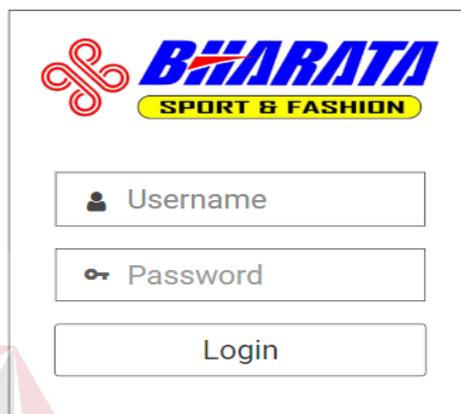
Gambar 3.31 merupakan halaman *monitoring* bonus yang dapat diakses oleh pengguna dengan hak akses sebagai *owner*. Pada tampilan ini *owner* bisa melakukan *monitoring* bonus dari masing-masing *salesman* di masing-masing cabang yang ada. Grafik yang tampil nantinya bisa dicetak oleh *owner*.

Gambar 3.31 Desain *Monitoring Bonus*

B. Desain Tampilan *Admin Penjualan*

Desain tampilan ini meliputi tampilan *login*, *dashboard*, master barang, master cabang, master kategori, master *salesman*, master SPV *salesman*, verifikasi pesanan, dan verifikasi pembayaran.

1. Tampilan *Login Admin Penjualan*



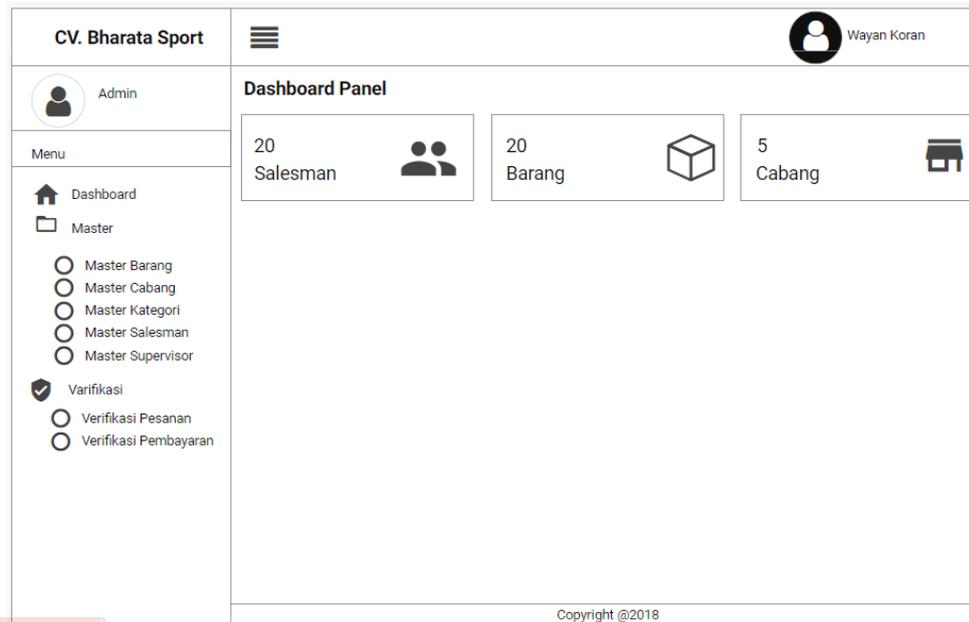
The image shows a login form for 'BHARATA SPORT & FASHION'. At the top left is the company logo, which consists of a red stylized knot icon followed by the word 'BHARATA' in blue and 'SPORT & FASHION' in yellow on a black background. Below the logo are three input fields: 'Username' with a person icon, 'Password' with a key icon, and a 'Login' button.

Gambar 3.32 Desain *Form Login Admin Penjualan*

Pada Gambar 3.32 adalah desain dari halaman *login*, ini digunakan untuk keamanan sistem. Tujuannya adalah supaya sistem digunakan oleh pengguna yang berhak memakai dan berjalan sesuai dengan hak aksesnya masing-masing. Adapun *field* yang harus diisi dalam *form* ini adalah *username* dan *password*. Selanjutnya menekan tombol *login*, secara otomatis sistem akan bekerja untuk melakukan validasi pengguna tersebut.

2. Tampilan *Dashboard Admin Penjualan*

Gambar 3.33 merupakan halaman *dashboard* yang dapat diakses oleh pengguna dengan hak akses sebagai *admin* penjualan. Pada halaman ini terdapat *icon-icon* yang memberikan informasi antara lain: jumlah *salesman*, jumlah barang yang dimiliki dan jumlah cabang ada pada CV Bharata Sport & Fashion.

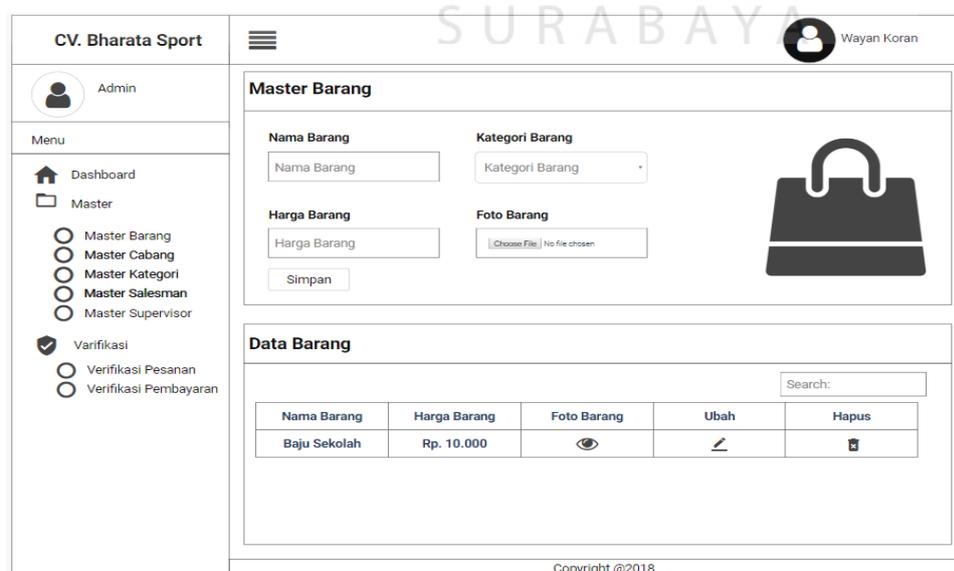


Gambar 3.33 Desain *Dashboard Admin Penjualan*

3. Tampilan Master barang

Gambar 3.34 merupakan halaman master barang yang dapat diakses oleh pengguna dengan hak akses sebagai *admin* penjualan. Pada tampilan ini *admin* penjualan bisa menambah, menghapus, dan mengedit data barang.

Pada bagian bawah terdapat daftar barang yang ada dalam bentuk tabel.



Gambar 3.34 Desain Master Barang

4. Tampilan Master Cabang

Gambar 3.35 merupakan halaman master cabang yang dapat diakses oleh pengguna dengan hak akses sebagai *admin* penjualan. Pada tampilan ini *admin* penjualan bisa menambah, menghapus, dan mengedit data cabang dan langsung menyimpannya ke dalam *database*. Pada bagian bawah terdapat daftar cabang yang ada dalam bentuk tabel.

The screenshot shows a web application interface for 'CV. Bharata Sport'. The user is logged in as 'Admin' (Wayan Koran). The main section is 'Master Cabang', which includes a form to add or edit branch data. The form has the following fields:

- Nama Cabang:** Input field with placeholder 'Nama Cabang'.
- Alamat:** Text area with placeholder 'Alamat'.
- No. Telpon:** Input field with placeholder 'No. Telp'.

Below the form is a 'Data Cabang' table with a search bar and a table of existing branches:

Nama Cabang	No. Telpon Cabang	Alamat Cabang	Ubah	Hapus
Sempidi	0361 777574	Jl. By Pass		

Copyright @2018

Gambar 3.35 Desain Master Cabang

5. Tampilan Master Kategori

Gambar 3.36 merupakan halaman master kategori barang yang dapat diakses oleh pengguna dengan hak akses sebagai *admin* penjualan. Pada tampilan ini *admin* penjualan bisa menambah, menghapus, dan mengedit data kategori barang dan langsung menyimpannya ke dalam *database*. Pada bagian bawah terdapat daftar kategori barang yang ada dalam bentuk tabel.

CV. Bharata Sport

Admin

Wayan Koran

Menu

- Dashboard
- Master
 - Master Barang
 - Master Cabang
 - Master Kategori
 - Master Salesman
 - Master Supervisor
- Varifikasi
 - Verifikasi Pesanan
 - Verifikasi Pembayaran

Master Kategori

Nama Kategori:

Status:

Data Kategori

Search:

Nama Kategori	Status	Ubah	Hapus
Seragam	Custom		

Copyright @2018

Gambar 3.36 Desain Master Kategori

6. Tampilan Master *Salesman*

CV. Bharata Sport

Admin

Wayan Koran

Menu

- Dashboard
- Master
 - Master Barang
 - Master Cabang
 - Master Kategori
 - Master Salesman
 - Master Supervisor
- Varifikasi
 - Verifikasi Pesanan
 - Verifikasi Pembayaran

Master Salesman

Nama Salesman:

No. Hp:

Cabang:

Upload Foto: No file chosen

User Name:

Password:

Alamat:

Data Salesman

Search:

Nama	No. Hp	Alamat	Akses	Username	Foto	Ubah
Andri P.	081xxxx	Pandugo	Sales	Andrip		

Copyright @2018

Gambar 3.37 Desain Master *Salesman*

Gambar 3.37 merupakan halaman master *salesman* yang dapat diakses oleh pengguna dengan hak akses sebagai *admin* penjualan. Pada tampilan ini

admin penjualan bisa menambah, dan mengedit data *salesman* dan langsung menyimpannya ke dalam *database*. Pada bagian bawah terdapat daftar *salesman* yang ada dalam bentuk tabel.

7. Tampilan Master SPV *Salesman*

Gambar 3.38 merupakan halaman master SPV *salesman* yang dapat diakses oleh pengguna dengan hak akses sebagai *admin* penjualan. Pada tampilan ini *admin* penjualan bisa menambah, dan mengedit data SPV *salesman* dan langsung menyimpannya ke dalam *database*. Pada bagian bawah terdapat daftar SPV *salesman* yang ada dalam bentuk tabel.

The screenshot shows a web application interface for 'CV. Bharata Sport'. The user is logged in as 'Wayan Koran'. The main content area is titled 'Master SPV Salesman' and contains a form with the following fields:

- Nama Salesman:** Input field with placeholder 'Nama Salesman'.
- User Name:** Input field with placeholder 'User Name'.
- No. Hp:** Input field with placeholder 'No. Hp'.
- Password:** Input field with placeholder '*****'.
- Upload Foto:** File upload area with a 'Choose File' button and 'No file chosen' text.
- Alamat:** Input field with placeholder 'Alamat'.

Below the form is a table titled 'Data SPV Salesman' with a search bar above it. The table has the following columns: Nama, No. Hp, Alamat, Username, Foto, and Ubah. The table contains one row of data:

Nama	No. Hp	Alamat	Username	Foto	Ubah
Andri P.	081xxxx	Pandugo	Andrip		

The footer of the page indicates 'Copyright @2018'.

Gambar 3.38 Desain Master SPV *Salesman*

8. Tampilan Verifikasi Pesanan

Gambar 3.39 merupakan halaman verifikasi pesanan yang dapat diakses oleh pengguna dengan hak akses sebagai *admin* penjualan. Pada tampilan ini *admin* penjualan akan melihat daftar pesanan yang telah dikirim oleh

salesman dan akan merubah status pesanan tersebut jika sudah melakukan pembayaran uang muka (DP).

The screenshot shows a web application interface for 'CV. Bharata Sport'. The user is logged in as 'Admin'. The page title is 'Verifikasi Pesanan'. There is a search bar and a table of orders. The table has columns: Nama Pelanggan, Tanggal Pesan, Detil, Uang Diterima, Foto, Status, and Action. The first row shows a customer named 'Ismail' with a date of '30 April 2018', a status of 'Belum Lunas', and an amount of 'Rp. 10.000'. Below the table is an 'Edit Status Pesanan' form with a dropdown menu for 'Status Pesanan' set to 'Belum Lunas' and a 'Simpan' button. The footer of the page says 'Copyright @2018'.

Nama Pelanggan	Tanggal Pesan	Detil	Uang Diterima	Foto	Status	Action
Ismail	30 April 2018		Rp. 10.000		Belum Lunas	

Gambar 3.39 Desain Verifikasi Pesanan

9. Tampilan Verifikasi Pembayaran

Gambar 3.40 merupakan halaman verifikasi pembayaran yang dapat diakses oleh pengguna dengan hak akses sebagai *admin* penjualan. Pada tampilan ini *admin* penjualan akan melihat daftar pesanan yang telah dikirim oleh *salesman* dan akan merubah status pesanan tersebut jika sudah melakukan pelunasan.

The screenshot shows a web application interface for 'CV. Bharata Sport'. The top header includes the company name, a hamburger menu icon, and a user profile icon for 'Wayan Koran'. The left sidebar contains a menu with the following items: Admin, Dashboard, Master (with sub-items: Master Barang, Master Cabang, Master Kategori, Master Salesman, Master Supervisor), Varifikasi (checked), Verifikasi Pesanan, and Verifikasi Pembayaran. The main content area is titled 'Verifikasi Pembayaran' and features a search bar. Below the search bar is a table with the following data:

Nama Pelanggan	Tanggal Pesan	Tanggal Pelunasan	Detail	Uang Pelunasan	Status	Foto	Action
Ismail	30 April 2018	1 Mei 2018		Rp. 20.000	Lunas		

Below the table is an 'Edit Status Pembayaran' section with a dropdown menu for 'Status Pembayaran' set to 'Lunas' and a 'Simpan' button. The footer of the page contains the text 'Copyright @2018'.

Gambar 3.40 Desain Verifikasi Pembayaran

C. Desain Tampilan *Salesman*

Desain tampilan ini meliputi tampilan *login*, *dashboard*, jadwal kunjungan, laporan kunjungan, master pelanggan, pemesanan, unggah uang muka (DP), dan unggah pembayaran.

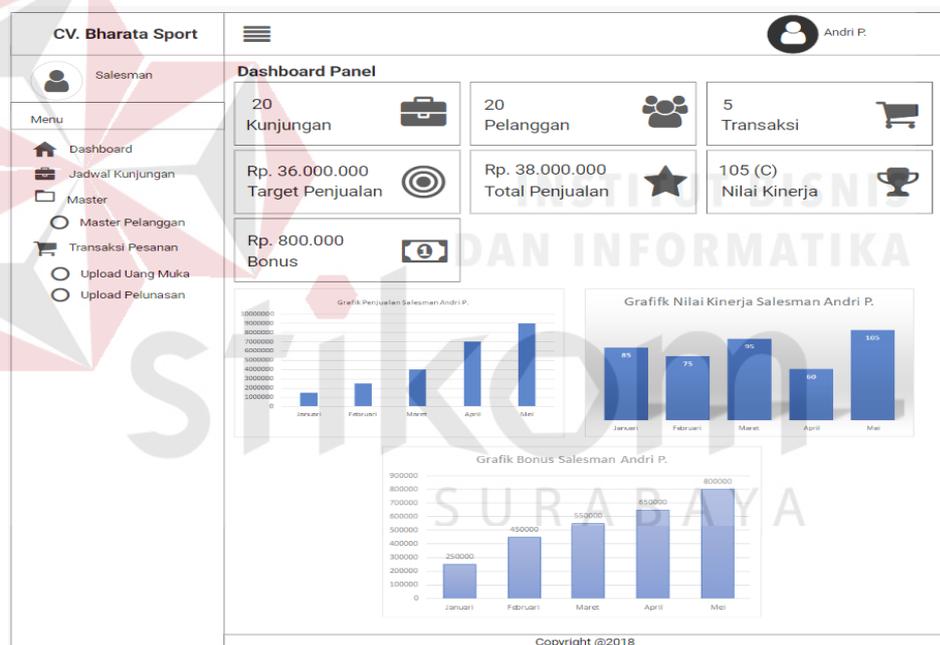
1. Tampilan Login *Salesman*

Gambar 3.41 merupakan desain dari halaman *login*, ini digunakan untuk keamanan sistem. Tujuannya adalah supaya sistem digunakan oleh pengguna yang berhak memakai dan berjalan sesuai dengan hak aksesnya masing-masing. Adapun *field* yang harus diisi dalam *form* ini adalah *username* dan *password*. Selanjutnya menekan tombol *login*, secara otomatis sistem akan bekerja untuk melakukan validasi pengguna tersebut.

The login form features the CV. Bharata Sport & Fashion logo at the top. Below the logo are three input fields: a 'Username' field with a person icon, a 'Password' field with a key icon, and a 'Login' button.

Gambar 3.41 Desain *Form Login Salesman*

2. Tampilan *Dashbaord Salesman*

Gambar 3.42 Desain *Dashboard Salesman*

Gambar 3.42 merupakan halaman *dashboard* yang dapat diakses oleh pengguna dengan hak akses sebagai *salesman*. Pada halaman ini terdapat grafik penjualan, bonus dan kinerja *salesman*. Selain grafik terdapat juga *icon-icon* yang memberikan informasi antara lain: jumlah kunjungan, jumlah

pelanggan, jumlah transaksi, target penjualan, total penjualan, nilai kinerja, dan jumlah bonus yang diterima.

3. Tampilan Jadwal Kunjungan

Gambar 3.43 merupakan halaman jadwal kunjungan yang dapat diakses oleh pengguna dengan hak akses sebagai *salesman*. Pada tampilan ini *salesman* bisa melihat jadwal kunjungan yang ada dan langsung melaporkannya dengan menekan tombol lapor. Selanjutnya akan muncul tampilan *form* untuk mengisi laporan kunjungan.



Gambar 3.43 Desain Jadwal Kunjungan

4. Tampilan Laporan Kunjungan

Gambar 3.44 merupakan halaman laporan kunjungan yang dapat diakses oleh pengguna dengan hak akses sebagai *salesman*. Pada tampilan ini *salesman* diharuskan untuk mengisi data-data terkait hasil kunjungan antara lain: tanggal kunjungan, tujuan, hasil dan foto yang nantinya akan disimpan ke dalam *database*.

CV. Bharata Sport

Salesman

Menu

- Dashboard
- Jadwal Kunjungan
- Master
- Master Pelanggan
- Transaksi Pesanan
- Upload Uang Muka
- Upload Pelunasan

Membuat Laporan

Tanggal Laporan: 1 Mei 2018

Tujuan: SMA 1 DPS

Alamat: Jl. Semolowaru

Contact Person: 081xxxxx

Foto: No file chosen

Hasil: abcd

Copyright @2018

Gambar 3.44 Desain Tampilan Laporan Kunjungan

5. Tampilan Master Pelanggan.

Gambar 3.45 merupakan halaman master pelanggan yang dapat diakses oleh pengguna dengan hak akses sebagai *salesman*. Pada tampilan ini *salesman* bisa menambahkan pelanggan dan mengedit data pelanggan masing-masing dan akan menyimpannya ke dalam *database*.

CV. Bharata Sport

Salesman

Menu

- Dashboard
- Jadwal Kunjungan
- Master
- Master Pelanggan
- Transaksi Pesanan
- Upload Uang Muka
- Upload Pelunasan

Master Pelanggan

Nama Pelanggan: Prass

No. Hp: 081xxxxx

Alamat: abcd

Data Pelanggan

Search:

Nama Pelanggan	No. Hp	Alamat	Ubah
Prass	081xxxx	Semolowaru	<input type="button" value="✎"/>

Copyright @2018

Gambar 3.45 Desain Master Pelanggan

6. Tampilan Transaksi Pemesanan

Gambar 3.46 merupakan halaman transaksi pemesanan yang dapat diakses oleh pengguna dengan hak akses sebagai *salesman*. Pada tampilan ini *salesman* memilih salah satu pelanggan yang akan memesan barang, setelah memilih pelanggan, *salesman* akan menginputkan barang-barang sesuai dengan pesanan pelanggan dan sistem akan menghitung total pesanan dan total uang muka yang harus di bayar.

CV. Bharata Sport Andri P.

Salesman

Menu

- Dashboard
- Jadwal Kunjungan
- Master
- Master Pelanggan
- Transaksi Pesanan
- Upload Uang Muka
- Upload Pelunasan

Data Pelanggan

Search:

Nama Pelanggan	No. Hp	Alamat	Transaksi
Prass	081xxxx	Semolowaru	✓

Data Barang Custom

Nama Kategori: Seragam
 Nama Barang: Kemeja Lengan Pendek
 Jumlah: Jumlah Barang
 Foto Desain: No file chosen

Data Barang

Nama Kategori: Alat Olahraga
 Nama Barang: Raket
 Jumlah: Jumlah Barang

Cek Out

Nama Pelanggan: Prass
 Tgl Pesan: 02 Mei 2018
 Nama Salesman: Andri P

Kategori Barang	Nama Barang	Foto	Harga Barang	Jumlah Barang	Total
Seragam Sekolah	Koas Lengan P.		Rp. 5.000	3	Rp. 15.000
Alat Olahraga	Sepatu		Rp. 5.000	3	Rp. 15.000

Total Pesanan: Rp. 30.000
 Uang Muka (DP): Rp. 3.000

Copyright @2018

Gambar 3.46 Desain Tampilan Transaksi Pemesanan

7. Tampilan Unggah Uang Muka

The screenshot shows a web application interface for 'CV. Bharata Sport'. The user is logged in as 'Andri P.' with the role of 'Salesman'. The main content area is titled 'Upload Bukti Uang Muka' and contains the following elements:

- Form Fields:**
 - Total Pesanan: Rp. 30.000
 - Total Uang Muka: Rp. 3.000
 - Upload Bukti Transfer: (No file chosen)
 - Sisa Bayar: Rp. 27.000
 -
- Daftar Pesanan (Order List):**

Tgl Pesanan	Nama Pelanggan	Detil Pesanan	Uang Muka (DP)	Foto	Status
03 Mei 2018	Prass		Rp. 3.000		Belum Lunas

Copyright @2018

Gambar 3.47 Desain Tampilan Unggah Uang Muka

Gambar 3.47 merupakan halaman unggah uang muka (DP) yang dapat diakses oleh pengguna dengan hak akses sebagai *salesman*. Pada tampilan ini *salesman* akan mengunggah bukti pembayaran uang muka (DP) setelah melakukan proses pemesanan sebelumnya. Hasil dari bukti pembayaran uang muka (DP) ini akan dikirim ke *admin* penjualan untuk dilakukan verifikasi pemesanan.

8. Tampilan Unggah Pembayaran

Gambar 3.48 merupakan halaman unggah bukti pembayaran yang dapat diakses oleh pengguna dengan hak akses sebagai *salesman*. Pada tampilan ini *salesman* akan mengunggah bukti pembayaran setelah melakukan pengiriman barang. Hasil dari bukti pembayaran ini akan dikirim ke *admin* penjualan untuk dilakukan verifikasi pembayaran.

The screenshot shows a web application interface for CV. Bharata Sport. The top header includes the company name and a user profile for 'Andri P.'. A left sidebar menu lists options like Dashboard, Jadwal Kunjungan, Master, Master Pelanggan, Transaksi Pesanan, Upload Uang Muka, and Upload Pelunasan. The main content area is divided into two sections: 'Daftar Pesanan' (Order List) and 'Upload Bukti Pembayaran' (Upload Payment Proof).

Daftar Pesanan

Tgl Pesanan	Nama Pelanggan	Detil Pesanan	Uang Pelunasan	Foto	Status	Action
03 Mei 2018	Prass		Rp. 20.000		Belum Lunas	Bayar

Upload Bukti Pembayaran

Total Pesanan	Total Uang Muka	Uang Pelunasan	Upload Bukti Pelunasan
Rp. 30.000	Rp. 3.000	Rp. 20.000	<input type="button" value="Choose File"/> No file chosen
<input type="button" value="Simpan"/>			

Copyright @2018

Gambar 3.48 Desain Tampilan Unggah Bukti Pembayaran

D. Desain Tampilan SPV *Salesman*

Desain tampilan ini meliputi tampilan *login*, *dashboard*, menerima laporan kunjungan, dan membuat jadwal kunjungan.

1. Tampilan Login SPV *Salesman*

The login form features the Bharata Sport & Fashion logo at the top. Below the logo are three input fields: 'Username' with a user icon, 'Password' with a key icon, and a 'Login' button. The form is set against a background with a large watermark logo and the text 'INSTITUT BISNIS DAN INFORMATIKA SURABAYA'.

Gambar 3.49 Tampilan *Form Login* SPV *Salesman*

Gambar 3.49 adalah desain dari halaman *login*, ini digunakan untuk keamanan sistem. Tujuannya adalah supaya sistem digunakan oleh pengguna yang berhak memakai dan berjalan sesuai dengan hak aksesnya masing-masing. Adapun *field* yang harus diisi dalam *form* ini adalah *username* dan

password. Selanjutnya menekan tombol *login*, secara otomatis sistem akan bekerja untuk melakukan validasi pengguna tersebut.

2. Tampilan *Dashboard SPV Salesman*



Gambar 3.50 Desain Tampilan *Dashboard SPV Salesman*

Gambar 3.50 merupakan halaman *dashboard* yang dapat diakses oleh pengguna dengan hak akses sebagai *SPV salesman*. Pada halaman ini terdapat grafik bonus dari *SPV salesman*. Selain grafik terdapat juga *icon-icon* yang memberikan informasi antara lain: jumlah jadwal yang dibuat, jumlah laporan yang diterima, jumlah laporan yang belum diterima, jumlah bonus yang diterima.

3. Tampilan Menerima Laporan Kunjungan

Gambar 3.51 merupakan halaman laporan kunjungan yang dapat diakses oleh pengguna dengan hak akses sebagai *SPV salesman*. Pada tampilan ini *SPV salesman* akan menerima daftar laporan hasil kunjungan yang telah dibuat oleh masing-masing *salesman* yang ada.

CV. Bharata Sport

SPV Salesman

Menu

- Dashboard
- Buat Jadwal
- Laporan Kunjungan

Laporan Kunjungan

Search:

Tgl Kunjungan	Nama Salesman	Tujuan	Alamat	Detil
28 Juli 2018	Prass	SMA 1 DPS	Jl. Semolowaru	👁

Copyright @2018

Gambar 3.51 Desain Tampilan Menerima Laporan Kunjungan

4. Master Wilayah

CV. Bharata Sport

SPV Salesman

Menu

- Dashboard
- Buat Jadwal
- Laporan Kunjungan

Buat Jadwal Kunjungan

Nama Cabang: Cabang Singaraja

Nama Wilayah: Singaraja 1

Simpan

Daftar Kunjungan

Search:

No	Nama Wilayah	Nama Cabang	Action	Action
1	Singaraja 1	Singaraja	🗑	✎

Copyright @2018

Gambar 3.52 Desain Master Wilayah

Gambar 3.52 merupakan halaman master wilayah yang dapat diakses oleh pengguna dengan hak akses sebagai SPV *salesman*. Pada tampilan ini SPV *salesman* bisa *insert*, *update*, dan *delete* data wilayah setiap cabangnya. Adapun *field* yang harus dilengkapi adalah nama cabang dan nama wilayah.

5. Tampilan Membuat Jadwal Kunjungan

Gambar 3.53 merupakan halaman membuat jadwal kunjungan yang dapat diakses oleh pengguna dengan hak akses sebagai SPV *salesman*. Pada tampilan ini SPV *salesman* dapat membuat dan menghapus jadwal kunjungan dan akan langsung tersimpan ke dalam *database*.

Nama SPV	Nama Salesman	Tanggal Kunjungan	Tujuan	Alamat	Action
Dwik	Prass	28 Juli 2018	SMP 1	Jl. Semolowaru	

Gambar 3.53 Desain Tampilan Membuat Jadwal Kunjungan

3.3.13. Rancangan Pengujian Sistem

Aplikasi *monitoring* kinerja *salesman* yang telah dirancang dan dibangun harus diuji untuk mengetahui apakah sistem dapat berjalan sesuai dengan yang diharapkan. Uji coba yang dilakukan adalah proses *login*, pengelolaan data master, pembuatan jadwal kunjungan, pembuatan laporan hasil kunjungan, pemesanan, dan *monitoring*. Pengujian yang dilakukan akan menggunakan metode *black box testing*. Pengujian ini akan berfokus pada apakah unit program telah memenuhi kebutuhan (*requirement*) yang disebutkan dalam spesifikasi. Cara pengujian akan dilakukan dengan menjalankan unit atau modul, kemudian diamati apakah hasil dari

unit atau modul sesuai dengan proses yang diinginkan. Hal-hal yang akan diujikan akan ditampilkan secara detail pada Tabel 3.24.

Tabel 3.24 Rencana Pengujian Aplikasi *Monitoring Kinerja Salesman*

No	Requirement yang diuji	Fungsi yang diuji
1	<i>Login</i>	Dapat melakukan <i>login</i>
2	Master Barang	Dapat melakukan CRUD (<i>Create, Read, Update, dan Delete</i>) pada master barang
3	Master <i>Salesman</i>	Dapat melakukan CRU (<i>Create, Read, dan Update,</i>) pada master <i>salesman</i>
4	Master SPV <i>Salesman</i>	Dapat melakukan CRU (<i>Create, Read, dan Update,</i>) pada master SPV <i>salesman</i>
5	Master Cabang	Dapat melakukan CRUD (<i>Create, Read, Update, dan Delete</i>) pada master cabang
6	Master Kategori Barang	Dapat melakukan CRUD (<i>Create, Read, Update, dan Delete</i>) pada master kategori barang
7	Master Wilayah	Dapat melakukan CRUD (<i>Create, Read, Update, dan Delete</i>) pada master wilayah
8	Master Pelanggan	Dapat melakukan CRU (<i>Create, Read, dan Update,</i>) pada master pelanggan
9	Master Target Penjualan	Dapat melakukan CRD (<i>Create, Read, dan Delete</i>) pada master target penjualan
		Dapat mengaktifkan target penjualan
		Dapat menonaktifkan target penjualan
10	Transaksi Jadwal Kunjungan	Dapat melakukan CRD (<i>Create, Read, dan Delete</i>) pada transaksi jadwal kunjungan
11	Transaksi Laporan Hasil Kunjungan	Dapat menampilkan jadwal kunjungan
		Dapat membuat laporan hasil kunjungan
12	Transaksi Pemesanan Barang	Dapat melakukan pemesanan secara online
13	Unggah Bukti Uang Muka (DP)	Dapat mengunggah bukti pembayaran (DP)
14	Unggah Bukti Pelunasan	Dapat mengunggah bukti pelunasan
15	<i>Monitoring</i>	Menampilkan grafik <i>monitoring</i> (penjualan, bonus, dan kinerja) <i>salesman</i> .

1. Desain Uji Coba Login

Desain uji coba *login* bertujuan untuk menguji apakah fungsi *login* dapat berjalan sesuai yang diharapkan. Desain uji coba *login* dapat dilihat pada Tabel 3.25.

Tabel 3.25 Desain Uji Coba *Login*

Test Case ID	Tujuan	Input	Output yang diharapkan	Status
1	Melakukan <i>login</i>	<i>Username</i> dan <i>password</i>	<i>Login</i> berhasil dan masuk ke halaman <i>dashboard</i>	
2	Melakukan <i>login</i> dengan format yang salah	<i>Username</i> dan <i>password</i>	Muncul pesan “ <i>username</i> dan <i>password</i> Anda Salah”	

2. Master Barang

Desain uji coba master barang bertujuan untuk menguji apakah fungsi CRUD (*Create*, *Read*, *Update*, dan *Delete*) pada master barang dapat berjalan sesuai dengan yang diharapkan. Desain uji coba master barang dapat dilihat pada Tabel 3.26.

Tabel 3.26 Desain Uji Coba Master Barang

Test Case ID	Tujuan	Input	Output yang diharapkan	Status
1	Menampilkan halaman master barang	Memilih menu master barang	Masuk ke halaman master barang	

Test Case ID	Tujuan	Input	Output yang diharapkan	Status
2	Memasukan data barang	Nama, harga, kategori, dan foto barang	Data barang berhasil disimpan dan ditampilkan pada tabel barang	
3	Mengubah data barang	Nama, harga, kategori, dan foto barang	Data barang berhasil diperbarui dan ditampilkan pada tabel barang	
4	Menghapus data barang	Memilih tombol <i>delete</i>	Data barang berhasil dihapus	

3. Master *Salesman*

Desain uji coba master *salesman* bertujuan untuk menguji apakah fungsi CRU (*Create, Read, dan Update*) pada master *salesman* dapat berjalan sesuai dengan yang diharapkan. Desain uji coba master *salesman* dapat dilihat pada Tabel 3.27.

Tabel 3.27 Desain Uji Coba Master *Salesman*

Test Case ID	Tujuan	Input	Output yang diharapkan	Status
1	Menampilkan halaman master <i>salesman</i>	Memilih menu master <i>salesman</i>	Masuk ke halaman master <i>salesman</i>	
2	Memasukan data <i>salesman</i>	Nama, nomer hp, cabang, <i>username</i> , <i>password</i> , alamat dan foto <i>salesman</i>	Data <i>salesman</i> berhasil disimpan dan ditampilkan pada tabel <i>salesman</i>	

Test Case ID	Tujuan	Input	Output yang diharapkan	Status
3	Mengubah data <i>salesman</i>	Nama, nomer hp, cabang, <i>username</i> , <i>password</i> , alamat dan foto <i>salesman</i>	Data <i>salesman</i> berhasil diperbarui dan ditampilkan pada tabel <i>salesman</i>	

4. Master SPV *Salesman*

Desain uji coba master SPV *salesman* bertujuan untuk menguji apakah fungsi CRU (*Create, Read, dan Update*) pada master SPV *salesman* dapat berjalan sesuai dengan yang diharapkan. Desain uji coba master SPV *salesman* dapat lihat pada Tabel 3.28.

Tabel 3.28 Desain Uji Coba Master SPV *Salesman*

Test Case ID	Tujuan	Input	Output yang diharapkan	Status
1	Menampilkan halaman master SPV <i>salesman</i>	Memilih menu master SPV <i>salesman</i>	Masuk ke halaman master SPV <i>salesman</i>	
2	Memasukan data SPV <i>salesman</i>	Nama, <i>username</i> , <i>password</i> , dan foto SPV <i>salesman</i>	Data SPV <i>salesman</i> berhasil disimpan dan ditampilkan pada tabel SPV <i>salesman</i>	
3	Mengubah data SPV <i>salesman</i>	Nama, <i>username</i> , <i>password</i> , dan foto SPV <i>salesman</i>	Data SPV <i>salesman</i> berhasil diperbarui dan ditampilkan pada tabel data SPV <i>salesman</i>	

5. Master Cabang

Desain uji coba master cabang bertujuan untuk menguji apakah fungsi CRUD (*Create, Read, Update, dan Delete*) pada master cabang dapat berjalan sesuai dengan yang diharapkan. Desain uji coba master cabang dapat dilihat pada Tabel 3.29.

Tabel 3.29 Desain Uji Coba Master Cabang

Test Case ID	Tujuan	Input	Output yang diharapkan	Status
1	Menampilkan halaman master cabang	Memilih menu master cabang	Masuk ke halaman master cabang	
2	Memasukan data cabang	Nama, nomer telepon, dan alamat cabang	Data cabang berhasil disimpan dan ditampilkan pada tabel cabang	
3	Mengubah data cabang	Nama, nomer telepon dan alamat cabang	Data cabang berhasil diperbarui dan ditampilkan pada tabel cabang	
4	Menghapus data cabang	Memilih tombol <i>delete</i>	Dara cabang berhasil dihapus	

6. Master Kategori Barang

Desain uji coba master kategori barang bertujuan untuk menguji apakah fungsi CRUD (*Create, Read, Update, dan Delete*) pada master kategori barang dapat berjalan sesuai dengan yang diharapkan. Desain uji coba master kategori barang dapat dilihat pada Tabel 3.30.

Tabel 3.30 Desain Uji Coba Master Kategori Barang

Test Case ID	Tujuan	Input	Output yang diharapkan	Status
1	Menampilkan halaman master kategori barang	Memilih menu master kategori barang	Masuk ke halaman master kategori barang	
2	Memasukan data kategori barang	Nama, status kategori barang	Data kategori barang berhasil disimpan dan ditampilkan pada tabel kategori barang	
3	Mengubah data kategori barang	Nama, status kategori barang	Data kategori barang berhasil diperbarui dan ditampilkan pada tabel kategori barang	
4	Menghapus data kategori barang	Memilih tombol <i>delete</i>	Dara kategori barang berhasil dihapus	

7. Master Wilayah

Desain uji coba master wilayah bertujuan untuk menguji apakah fungsi CRUD (*Create, Read, Update, dan Delete*) pada master wilayah dapat berjalan sesuai dengan yang diharapkan. Desain uji coba master wilayah dapat lihat pada Tabel 3.31.

Tabel 3.31 Desain Uji Coba Master Wilayah

Test Case ID	Tujuan	Input	Output yang diharapkan	Status
1	Menampilkan halaman	Memilih menu master wilayah	Masuk ke halaman master wilayah	

Test Case ID	Tujuan	Input	Output yang diharapkan	Status
	master wilayah			
2	Memasukan data wilayah	Nama cabang, nama wilayah	Data wilayah berhasil disimpan dan ditampilkan pada tabel wilayah	
3	Mengubah data wilayah	Nama cabang, nama wilayah	Data wilayah berhasil diperbarui dan ditampilkan pada tabel wilayah	
4	Menghapus data wilayah	Memilih tombol <i>delete</i>	Dara wilayah berhasil dihapus	

8. Master Pelanggan

Desain uji coba master pelanggan bertujuan untuk menguji apakah fungsi CRU (*Create, Read, dan Update*) pada master pelanggan dapat berjalan sesuai dengan yang diharapkan. Desain uji coba master pelanggan dapat dilihat pada Tabel 3.32.

Tabel 3.32 Desain Uji Coba Master Pelanggan

Test Case ID	Tujuan	Input	Output yang diharapkan	Status
1	Menampilkan halaman master pelanggan	Memilih menu master pelanggan	Masuk ke halaman master pelanggan	
2	Memasukan data pelanggan	Nama, nomer hp, dan alamat	Data pelanggan berhasil disimpan dan ditampilkan pada tabel pelanggan	

Test Case ID	Tujuan	Input	Output yang diharapkan	Status
3	Mengubah data pelanggan	Nama, nomer hp, dan alamat	Data pelanggan berhasil diperbarui dan ditampilkan pada tabel pelanggan	

9. Master Target Penjualan

Desain uji coba master target penjualan bertujuan untuk menguji apakah fungsi CRD (*Create, Read, dan Delete*), mengaktifkan, dan menonaktifkan pada master target penjualan dapat berjalan sesuai dengan yang diharapkan.

Desain uji coba master target penjualan dapat lihat pada Tabel 3.33.

Tabel 3.33 Desain Uji Coba Master Target Penjualan

Test Case ID	Tujuan	Input	Output yang diharapkan	Status
1	Menampilkan halaman master target	Memilih menu kelola target penjualan	Masuk ke halaman master target penjualan	
2	Memasukan data target penjualan	Nama, tgl target, dan jumlah target	Data target penjualan berhasil disimpan dan ditampilkan pada tabel target penjualan	
3	Menghapus data target penjualan	Memilih tombol <i>delete</i>	Data target penjualan berhasil dihapus	
4	Mengaktifkan target penjualan	Memilih tombol aktivasi	Data target penjualan berhasil diaktifkan	

Test Case ID	Tujuan	Input	Output yang diharapkan	Status
5	Menonaktifkan target penjualan	Memilih tombol nonaktifasi	Data target penjualan berhasil dinonaktifkan	

10. Transaksi Jadwal Kunjungan

Desain uji coba transaksi jadwal kunjungan bertujuan untuk menguji apakah fungsi CRD (*Create, Read, dan Delete*) pada transaksi jadwal kunjungan dapat berjalan sesuai dengan yang diharapkan. Desain uji coba transaksi jadwal kunjungan dapat lihat pada Tabel 3.34.

Tabel 3.34 Desain Uji Coba Transaksi Jadwal Kunjungan

Test Case ID	Tujuan	Input	Output yang diharapkan	Status
1	Menampilkan halaman jadwal kunjungan	Memilih menu jadwal	Masuk ke halaman kelola jadwal kunjungan	
2	Memasukan data jadwal	Nama cabang, nama wilayah, nama <i>salesman</i> , tgl kunjungan, tujuan, dan alamat	Data jadwal berhasil disimpan dan ditampilkan pada tabel jadwal	
3	Menghapus data jadwal	Memilih tombol <i>delete</i>	Data jadwal penjualan berhasil dihapus	
4	Menerima laporan hasil kunjungan	Tanggal kunjungan, nama	Menampilkan laporan hasil	

Test Case ID	Tujuan	Input	Output yang diharapkan	Status
		cabang, nama <i>salesman</i>	kunjungan dari semua <i>salesman</i>	

11. Transaksi Laporan Hasil Kunjungan

Desain uji coba transaksi laporan hasil kunjungan bertujuan untuk menguji apakah fungsi menampilkan dan membuat laporan pada transaksi laporan hasil kunjungan dapat berjalan sesuai dengan yang diharapkan. Desain uji coba transaksi laporan hasil kunjungan dapat lihat pada Tabel 3.35.

Tabel 3.35 Desain Uji Coba Transaksi Laporan Hasil Kunjungan

Test Case ID	Tujuan	Input	Output yang diharapkan	Status
1	Menampilkan halaman data jadwal kunjungan	Memilih menu jadwal kunjungan	Masuk ke halaman jadwal kunjungan <i>salesman</i>	
2	Membuat laporan hasil kunjungan	Menekan tombol lapor dan mengisi form tujuan, alamat, <i>contact person</i> , hasil kunjungan, dan foto	Data hasil kunjungan berhasil disimpan	

12. Transaksi Pemesanan Barang

Desain uji coba transaksi pemesanan barang bertujuan untuk menguji apakah fungsi pemesanan secara *online* dapat berjalan sesuai dengan yang diharapkan. Desain uji coba transaksi pemesanan barang dapat dilihat pada Tabel 3.36.

Tabel 3.36 Desain Uji Coba Transaksi Pemesanan Barang

Test Case ID	Tujuan	Input	Output yang diharapkan	Status
1	Menampilkan halaman pemesanan barang	Memilih menu pemesanan	Masuk ke halaman pemesanan barang	
2	Memasukan data pesanan	Nama pelanggan, kategori barang, jenis barang, foto, dan jumlah barang yang dipesan	Data pesanan berhasil disimpan	

13. Pembayaran Bukti Uang Muka (DP)

Desain uji coba pembayaran bukti uang muka (DP) bertujuan untuk menguji apakah fungsi unggah foto dapat berjalan sesuai dengan yang diharapkan. Desain uji coba pembayaran bukti uang muka (DP) dapat dilihat pada Tabel 3.37.

Tabel 3.37 Desain Uji Coba Pembayaran Bukti Uang Muka (DP)

Test Case ID	Tujuan	Input	Output yang diharapkan	Status
1	Menampilkan halaman pembayaran (DP)	Memilih menu bayar (DP)	Menampilkan daftar pesanan yang belum melakukan pembayaran (DP)	
2	Unggah bukti pembayaran (DP)	Memilih tombol bayar & tombol “Choose File”	Foto bukti pembayaran (DP) berhasil disimpan	

14. Pembayaran Bukti Pelunasan

Desain uji coba pembayaran bukti pelunasan bertujuan untuk menguji apakah fungsi unggah foto dapat berjalan sesuai dengan yang diharapkan. Desain uji coba pembayaran bukti pelunasan dapat lihat pada Tabel 3.38.

Tabel 3.38 Desain Uji Coba Pembayaran Bukti Pelunasan

Test Case ID	Tujuan	Input	Output yang diharapkan	Status
1	Menampilkan halaman pelunasan	Memilih menu bayar pelunasan	Menampilkan daftar pesanan yang belum melakukan pelunasan	
2	Unggah bukti pelunasan	Memilih tombol bayar & tombol “Choose File”	Foto bukti pelunasan berhasil disimpan	

15. *Monitoring*

Desain uji coba *monitoring* bertujuan untuk menguji apakah fungsi menampilkan grafik penjualan, kinerja dan bonus *salesman* dapat berjalan sesuai dengan yang diharapkan. Desain uji coba *monitoring* dapat lihat pada Tabel 3.39.

Tabel 3.39 Desain Uji Coba *Monitoring*

Test Case ID	Tujuan	Input	Output yang diharapkan	Status
1	Menampilkan grafik penjualan	Memilih menu <i>monitoring</i> penjualan	Menampilkan grafik penjualan di setiap cabang yang ada	
2	Menampilkan grafik kinerja	Memilih menu <i>monitoring</i> kinerja	Menampilkan grafik kinerja setiap <i>salesman</i> di masing-masing cabang	
3	Menampilkan grafik bonus	Memilih menu <i>monitoring</i> bonus	Menampilkan grafik bonus setiap <i>salesman</i> di masing-masing cabang	

BAB IV

IMPLEMENTASI DAN EVALUASI

Tahap implementasi sistem adalah tahap yang mengkonversi hasil analisis dan perancangan sebelumnya ke dalam sebuah bahasa pemrograman yang dimengerti oleh komputer. Analisa dan perancangan akan diterjemahkan kedalam bahasa yang dapat dibaca dan diterjemahkan oleh komputer untuk diolah dan menjalankan fungsi-fungsi yang telah didefinisikan sehingga dapat memenuhi setiap kebutuhan dari penggunanya.

4.1. Kebutuhan Sistem

Kebutuhan sistem pada aplikasi *Monitoring Kinerja Salesman Untuk Pencapaian Target Penjualan CV Bharata Sport & Fashion Berbasis Website* dibagi menjadi tiga yaitu: kebutuhan *server*, kebutuhan perangkat keras dan perangkat lunak.

4.1.1. Kebutuhan Server

Aplikasi *Monitoring Kinerja Salesman Untuk Pencapaian Target Penjualan CV Bharata Sport & Fashion Berbasis Website* ini akan diletakan di *server* milik penyedia layanan. CV. Bharata Sport & Fashion tidak perlu menyediakan *server* melainkan hanya membutuhkan *hardware* untuk mengakses layanan yang disediakan. Adapun spesifikasi *server* yang dibutuhkan oleh CV Bharata Sport & Fashion agar dapat mengimplementasikan sistem ini adalah sebagai berikut:

1. *MySQL Database*
2. *Shared Hosting*
3. *Hardisk minimal 1 GB*
4. *Physical Memory 1024MB*

4.1.2. Kebutuhan Perangkat Lunak (*Software*)

Sistem yang akan digunakan untuk menjalankan Aplikasi *Monitoring Kinerja Salesman Untuk Pencapaian Target Penjualan CV Bharata Sport & Fashion Berbasis Website* ini membutuhkan *software* pendukung. *Software* pendukung tersebut adalah sebagai berikut:

1. *Operating Sistem Windows 10*
2. *Google Chrome, Mozilla Firefox.*

4.1.3. Kebutuhan Perangkat Keras (*Hardware*)

Kebutuhan minimal dari perangkat keras (*hardware*) yang harus dipenuhi dari Aplikasi *Monitoring Kinerja Salesman Untuk Pencapaian Target Penjualan CV Bharata Sport & Fashion Berbasis Website* ini adalah sebagai berikut:

1. *Komputer, laptop, tablet atau smartphone*
2. *Modem*
3. *Printer*

4.2. Implementasi Sistem

Tahap ini digunakan untuk pembuatan perangkat lunak yang disesuaikan dengan desain pengguna sistem yang telah dirancang sebelumnya.

4.2.1. Tampilan Halaman *Owner*

Tampilan halaman *owner* ini meliputi tampilan *login*, *dashboard*, master target, *monitoring* penjualan, *monitoring* kinerja, dan bonus *salesman*.

1. Tampilan *Login*



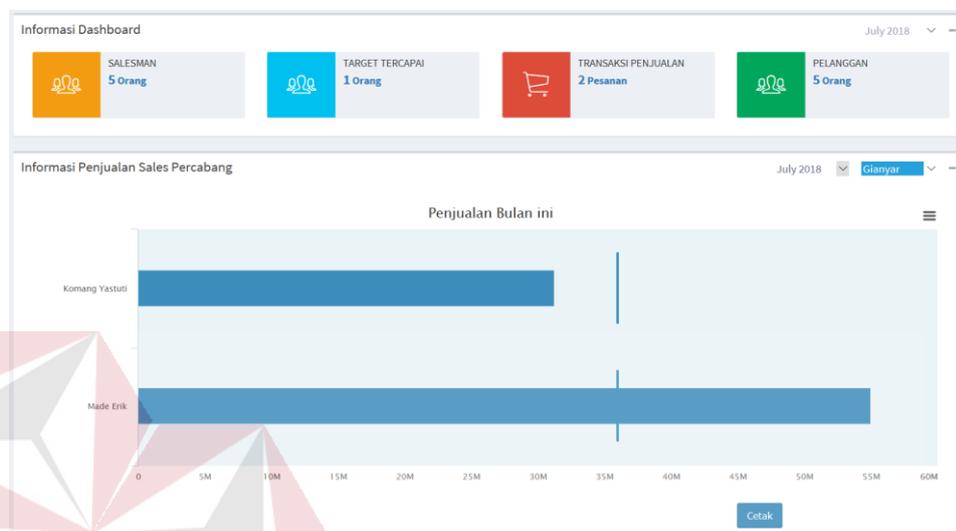
Gambar 4.1 Tampilan *Login Owner*

Gambar 4.1 merupakan halaman *login* ini digunakan untuk keamanan sistem. Tujuannya adalah supaya sistem digunakan oleh pengguna yang berhak memakai dalam contoh ini pengguna sebagai *owner*. Adapun *field* yang harus diisi dalam *form* ini adalah *username* dan *password*. Selanjutnya menekan tombol *login*, secara otomatis sistem akan bekerja untuk melakukan validasi pengguna tersebut.

2. Tampilan *Dashboard*

Gambar 4.2 merupakan tampilan halaman *dashboard* yang dapat diakses oleh pengguna dengan hak akses sebagai *owner*. Pada tampilan ini *owner* terlebih dahulu memilih *filter* bulan dan akan menampilkan informasi antara lain jumlah *salesman*, jumlah *salesman* yang mencapai target, jumlah pesanan, dan jumlah pelanggan yang dimiliki pada bulan ini. Tampilan halaman

dashboard ini juga dilengkapi dengan grafik total penjualan *salesman* yang dilengkapi dengan batasan target dan difilter berdasarkan bulan, cabang sebagai contoh di atas adalah grafik penjualan bulan Januari 2018 dari cabang Semarang.



Gambar 4.2 Tampilan Halaman *Dashboard Owner*

3. Master Target

Dashboard Owner panel

Kelola Target Penjualan

Nama:

Jumlah Target:

Tanggal Target:

Gambar 4.3 Tampilan Master Target

Gambar 4.3 merupakan tampilan halaman master target yang dapat diakses oleh pengguna dengan hak akses sebagai *owner*. Pada tampilan ini *owner* bisa menambah, merubah menghapus, mengaktifasi, dan menonaktifasi target penjualan sesuai kebutuhan, yang nantinya sebagai acuan untuk penjualan setiap *salesman*.

4. Tampilan *Monitoring* Penjualan

Monitoring penjualan ini dibagi menjadi dua yaitu *monitoring* penjualan *salesman* dan *monitoring* penjualan *salesman* seluruh cabang.

A. *Monitoring* Penjualan *Salesman*

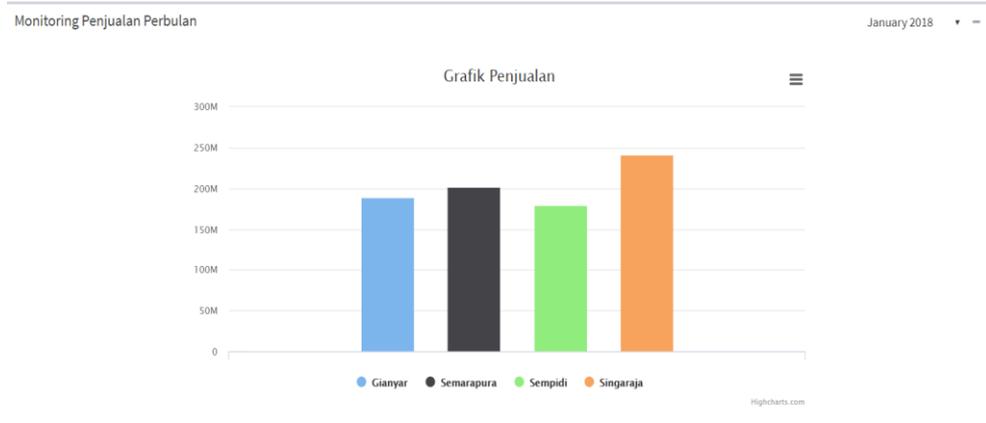


Gambar 4.4 *Monitoring* Penjualan *Salesman*

Gambar 4.4 merupakan tampilan halaman *monitoring* penjualan per *salesman* yang dapat diakses oleh pengguna dengan hak akses sebagai *owner*. Tampilan ini berupa grafik *chart* yang dapat memberikan informasi bahwa penjualan yang dialami oleh *salesman* yang bernama Alwi sedang mengalami penurunan penjualan dari bulan Mei – Juli yang awalnya sebesar Rp. 500.000.000 menjadi Rp. 50.000.000.

B. *Monitoring* Penjualan *Salesman* Seluruh Cabang

Gambar 4.5 merupakan tampilan halaman *monitoring* penjualan *salesman* seluruh cabang yang dapat diakses oleh pengguna dengan hak akses sebagai *owner*. Tampilan ini berupa diagram batang yang dapat memberikan informasi total penjualan *salesman* dari 4 cabang yang ada yaitu cabang Gianyar, Semarang, Sempidi, dan Singaraja



Gambar 4.5 Tampilan *Monitoring Penjualan Salesman* Seluruh Cabang

5. Tampilan Laporan Penjualan



Nama Laporan : Laporan Penjualan
Periode : January 2018
Nama Cabang : Semarang
Nama Supervisor : dwik

No Transaksi	Tanggal	Salesman	Pelanggan	Nama Barang	Qty	Satuan	Jumlah
PSN-0017	2018-01-16	Agus Suantara	STP Nusa Dua	Baju Kantor	152	Rp. 500.000	Rp. 76.000.000
PSN-0017	2018-01-16	Agus Suantara	STP Nusa Dua	Kacamata Renang	1	Rp. 256.874	Rp. 256.874
PSN-0018	2018-01-16	Komang Yuni	SMAN 5 Denpasar	Baju Kantor	90	Rp. 500.000	Rp. 45.000.000
PSN-0018	2018-01-16	Komang Yuni	SMAN 5 Denpasar	Sepatu Nike Bola	1	Rp. 984.750	Rp. 984.750
PSN-0019	2018-01-16	Maha Adhi Saputra	Ismail	Baju Kantor	80	Rp. 500.000	Rp. 40.000.000
PSN-0019	2018-01-16	Maha Adhi Saputra	Ismail	Meja Tennis	1	Rp. 894.578	Rp. 894.578
PSN-0020	2018-01-16	Adhi Permana	Dwik	Baju Kantor	30	Rp. 500.000	Rp. 15.000.000
PSN-0020	2018-01-16	Adhi Permana	Dwik	Tongkat Stik Baseball	1	Rp. 780.961	Rp. 780.961
PSN-0021	2018-01-16	Putu Aris Maulana	STT Jimbaran	Baju Kantor	45	Rp. 500.000	Rp. 22.500.000
PSN-0021	2018-01-16	Putu Aris Maulana	STT Jimbaran	Raket Tennis	1	Rp. 558.950	Rp. 558.950
Total Penjualan							Rp. 201.976.113

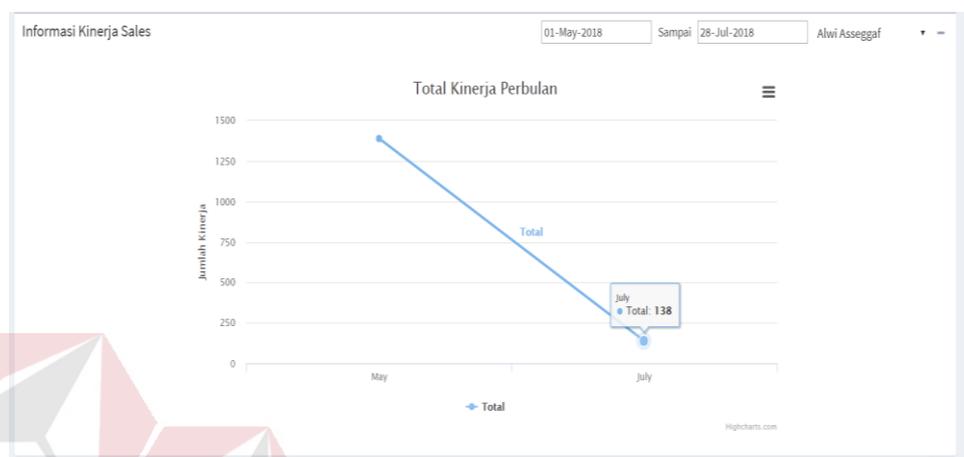
Gambar 4.6 Laporan Penjualan

Gambar 4.6 di atas merupakan tampilan laporan penjualan *salesman* percabang yang dapat diakses dan dicetak dalam bentuk PDF oleh pengguna dengan hak akses sebagai *owner*.

6. Tampilan *Monitoring Kinerja*

Monitoring kinerja ini dibagi menjadi dua yaitu *monitoring* kinerja *salesman* dan *monitoring* kinerja *salesman* per cabang.

A. *Monitoring Kinerja Salesman*



Gambar 4.7 Tampilan *Monitoring Kinerja Salesman*

Gambar 4.7 merupakan tampilan halaman *monitoring* kinerja per *salesman* yang dapat diakses oleh pengguna dengan hak akses sebagai *owner*. Tampilan ini berupa grafik *chart* yang dapat memberikan informasi bahwa kinerja yang dialami oleh *salesman* yang bernama Alwi sedang mengalami penurunan penjualan dari bulan Mei – Juli yang awal nilainya sebesar 1388 menjadi 138.

B. *Monitoring Kinerja Salesman Percabang*

Gambar 4.8 merupakan tampilan halaman *monitoring* kinerja *salesman* per cabang yang dapat diakses oleh pengguna dengan hak akses sebagai *owner*. Tampilan ini berupa diagram batang yang dapat memberikan informasi nilai kinerja kelima *salesman* yang berasal dari cabang Semarang bulan Januari 2018 dengan rincian sebagai berikut: 1) Agus Suantara sebesar 211(A). 2)

Komang Yuni sebesar 127(B). 3) Maha Adhi Saputra sebesar 113(C). 4) Adhi Permana sebesar 43(D). 5) Putu Aris Maulana sebesar 64(D).



Gambar 4.8 Tampilan *Monitoring Kinerja Salesman Per Cabang*

7. Tampilan *Monitoring Bonus Salesman*

Monitoring bonus ini dibagi menjadi tiga yaitu *monitoring* bonus SPV *salesman*, *monitoring* bonus *salesman* dan *monitoring* bonus *salesman* per cabang.

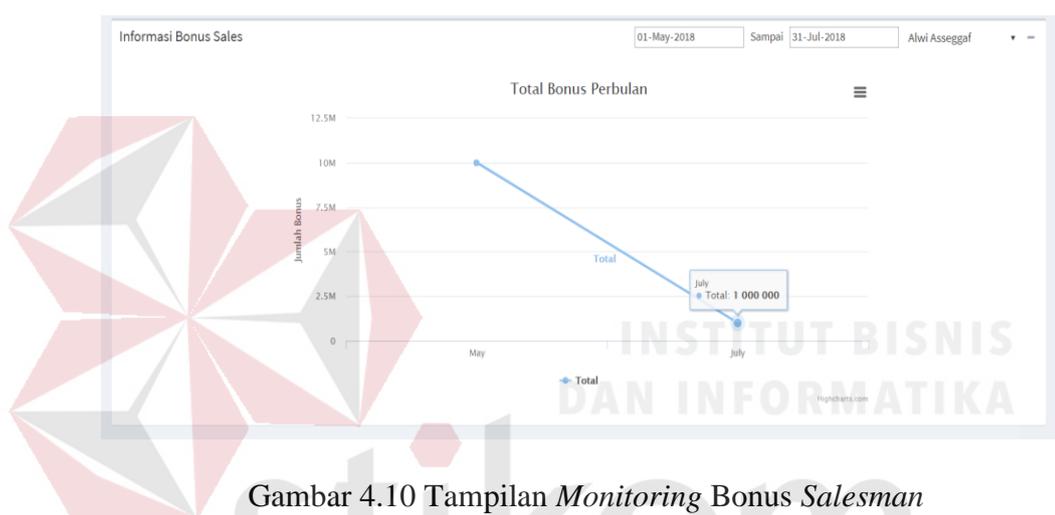
A. *Monitoring Bonus SPV Salesman*



Gambar 4.9 Tampilan *Monitoring Bonus SPV Salesman*

Gambar 4.9 merupakan tampilan halaman *monitoring* bonus SPV *salesman* yang dapat diakses oleh pengguna dengan hak akses sebagai *owner*. Tampilan ini berupa grafik *chart* yang dapat memberikan informasi bahwa bonus yang dialami oleh SPV *salesman* yang bernama dwik sedang mengalami penurunan penjualan dari bulan Mei – Juli yang awalnya sebesar Rp. 7.252.000 menjadi Rp. 2.895.000.

B. *Monitoring Bonus Salesman*



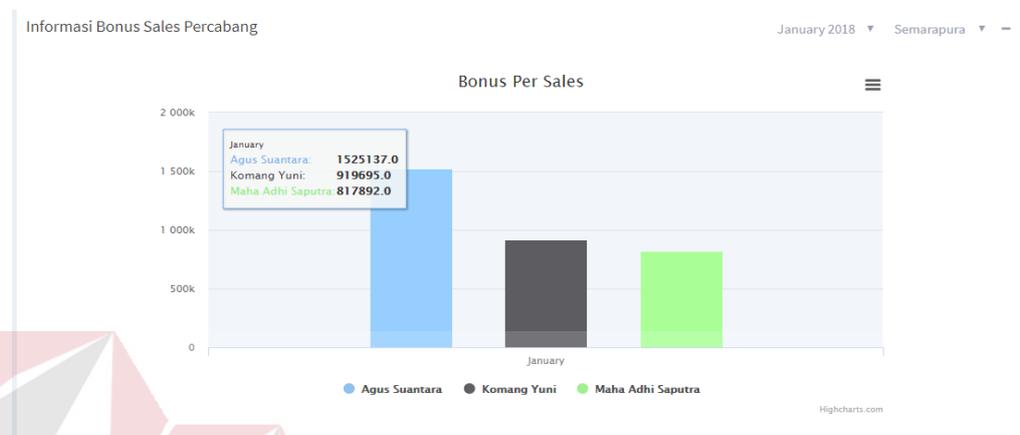
Gambar 4.10 Tampilan *Monitoring Bonus Salesman*

Gambar 4.10 merupakan tampilan halaman *monitoring* bonus *salesman* yang dapat diakses oleh pengguna dengan hak akses sebagai *owner*. Tampilan ini berupa grafik *chart* yang dapat memberikan informasi bahwa bonus yang dialami oleh *salesman* yang bernama Alwi Assegaf sedang mengalami penurunan penjualan dari bulan Mei – Juli yang awalnya sebesar Rp. 10.000.000 menjadi Rp. 1.000.000.

C. *Monitoring Bonus Salesman Percabang*

Gambar 4.11 merupakan tampilan halaman *monitoring* bonus *salesman* per cabang yang dapat diakses oleh pengguna dengan hak akses sebagai *owner*. Tampilan ini berupa diagram batang yang dapat memberikan informasi bonus

yang didapat ketiga *salesman* yang berasal dari cabang Semarang bulan Januari 2018 dengan rincian sebagai berikut: 1) Agus Suantara sebesar Rp. 1.525.137. 2) Kemal sebesar Rp. 919.695. 3) Maha Adhi Saputra sebesar Rp. 817.892.



Gambar 4.11 Tampilan *Monitoring Bonus Salesman* Percabang

4.2.2. Tampilan Halaman *Admin Penjualan*

Tampilan halaman *admin* penjualan ini meliputi tampilan *login*, *dashboard*, master barang, master cabang, master kategori, master *salesman*, master SPV *salesman*, verifikasi pesanan, dan verifikasi pembayaran.

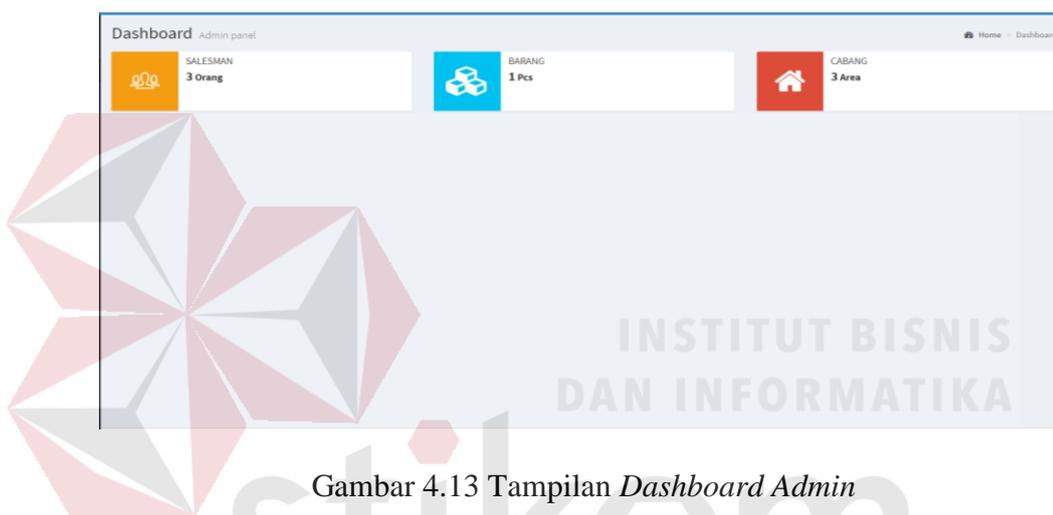
1. Tampilan *Login*



Gambar 4.12 Tampilan *Login Admin Penjualan*

Gambar 4.12 adalah halaman *login* ini digunakan untuk keamanan sistem. Tujuannya adalah supaya sistem digunakan oleh *user* yang berhak memakai dalam contoh ini *user* sebagai *admin* penjualan. Adapun *field* yang harus diisi dalam *form* ini adalah *username* dan *password*. Selanjutnya menekan tombol *login*, secara otomatis sistem akan bekerja untuk melakukan validasi pengguna tersebut.

2. Tampilan *Dashboard*



Gambar 4.13 Tampilan *Dashboard Admin*

Gambar 4.13 di atas merupakan tampilan halaman *dashboard* yang dapat diakses oleh pengguna dengan hak akses sebagai *admin* penjualan. Pada tampilan ini *admin* penjualan bisa melihat informasi antara lain jumlah *salesman*, jumlah barang, dan jumlah cabang dimiliki oleh CV Bharata Sport & Fashion.

3. Tampilan Master Barang

Gambar 4.14 merupakan tampilan halaman master barang yang dapat diakses oleh pengguna dengan hak akses sebagai *admin* penjualan. Pada tampilan ini *admin* penjualan bisa menambah, menghapus, dan merubah data barang yang

nanti hasilnya akan muncul pada tabel di bawah. Adapun kolom yang harus disikan antara lain nama barang, kategori barang, harga, dan foto.

Gambar 4.14 Tampilan Master Barang

4. Tampilan Master Cabang

Gambar 4.15 Tampilan Master Cabang

Gambar 4.15 di atas merupakan tampilan halaman master cabang yang dapat diakses oleh pengguna dengan hak akses sebagai *admin* penjualan. Pada tampilan ini *admin* penjualan bisa menambah, menghapus, dan merubah data cabang yang nanti hasilnya akan muncul pada tabel di bawah. Adapun kolom yang harus disikan antara lain nama cabang, nomer telepon cabang, dan alamat cabang.

5. Tampilan Master Kategori

Gambar 4.16 merupakan tampilan halaman master kategori barang yang dapat diakses pengguna dengan hak akses sebagai *admin* penjualan. Pada tampilan ini *admin* penjualan bisa menambah, menghapus, dan merubah data kategori barang yang nanti hasilnya akan muncul pada tabel di bawah. Adapun kolom yang harus disikan antara lain nama kategori, dan status kategori.

Kelola Sales

Nama Kategori: Status Custom:

Data Kategori Barang

Show: 10 entries

Nama Kategori	Status Kategori	Ubah	Hapus
Alat Musik	tidak custom	<input type="button" value="Ubah"/>	<input type="button" value="Hapus"/>
Alat Olahraga	tidak custom	<input type="button" value="Ubah"/>	<input type="button" value="Hapus"/>
Jersey	bisa custom	<input type="button" value="Ubah"/>	<input type="button" value="Hapus"/>
Seragam	bisa custom	<input type="button" value="Ubah"/>	<input type="button" value="Hapus"/>

Showing 1 to 4 of 4 entries

Previous 1 Next

Gambar 4.16 Tampilan Master Kategori Barang

6. Tampilan Mester *Salesman*

Kelola Sales

Nama: Username:

No HP: Password:

Cabang:

Upload Foto: No file chosen

Alamat:

Data Sales

Show: 10 entries

Nama	No HP	Alamat	Akurs	Username	Foto	Ubah
Abel Asenggal	0812	Semolo	SALES	Abel	<input type="button" value="Foto"/>	<input type="button" value="Ubah"/>
Andri	0214	Semao	SALES	Andri	<input type="button" value="Foto"/>	<input type="button" value="Ubah"/>
Kernal	456456	adadad	SALES	kernal	<input type="button" value="Foto"/>	<input type="button" value="Ubah"/>

Showing 1 to 3 of 3 entries

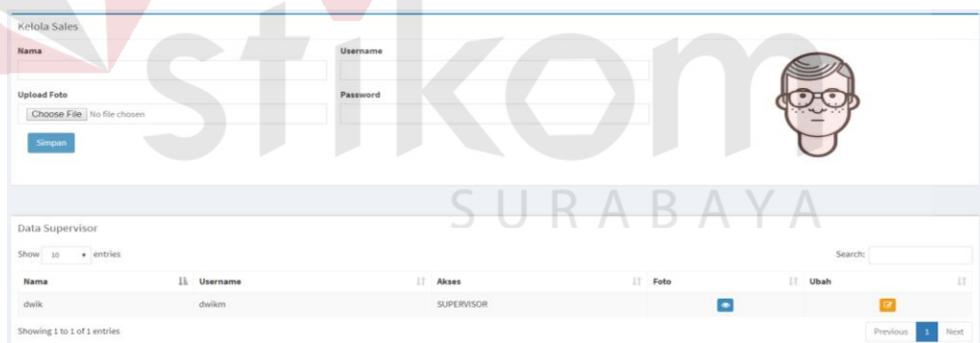
Previous 1 Next

Gambar 4.17 Tampilan Master *Salesman*

Gambar 4.17 merupakan tampilan halaman master *salesman* yang dapat diakses oleh pengguna dengan hak akses sebagai *admin* penjualan. Pada tampilan ini *admin* penjualan bisa menambah, dan menghapus data *salesman* yang nanti hasilnya akan muncul pada tabel di bawah. Adapun kolom yang harus disikan antara lain nama, nomer hp, cabang, *username*, *password*, alamat dan foto *salesman*.

7. Tampilan Master SPV *Salesman*

Gambar 4.18 merupakan tampilan halaman master SPV *salesman* yang dapat diakses oleh pengguna dengan hak akses sebagai *admin* penjualan. Pada tampilan ini *admin* penjualan bisa menambah, dan menghapus data SPV *salesman* yang nanti hasilnya akan muncul pada tabel di bawah. Adapun kolom yang harus disikan antara lain nama, *username*, *password*, dan foto SPV *salesman*.



Kelola Sales

Nama Username

Upload Foto No file chosen

Password

Data Supervisor

Show 10 entries Search:

Nama	Username	Akses	Foto	Ubah
dwik	dwikm	SUPERVISOR		

Showing 1 to 1 of 1 entries Previous 1 Next

Gambar 4.18 Tampilan Master SPV *Salesman*

8. Tampilan Verifikasi Pesanan



Data Pemesanan Belum Verifikasi Bayar DP

Show 10 entries Search:

Nama	Tanggal Pesan	Detail Pesanan	DP yang Harus Dibayar	Pembayaran Via	Bukti Bayar DP	Verif
Mas Pur	2018-08-17		Rp. 110.000	Tunai		

Showing 1 to 1 of 1 entries Previous 1 Next

Gambar 4.19 Tampilan Halaman Verifikasi Pesanan

Gambar 4.19 merupakan tampilan halaman verifikasi pesanan yang dapat diakses oleh pengguna dengan hak akses sebagai *admin* penjualan. Pada tampilan ini *admin* penjualan akan melakukan pengecekan pesanan dan bukti pembayaran, jika sudah dirasa lengkap *admin* penjualan akan melakukan verifikasi dengan menekan tombol verifikasi dan notifikasi berhasil akan muncul seperti Gambar 4.20.



Gambar 4.20 Tampilan Notifikasi Verifikasi Pemesanan



Gambar 4.21 Tampilan Halaman Verifikasi Pelunasan

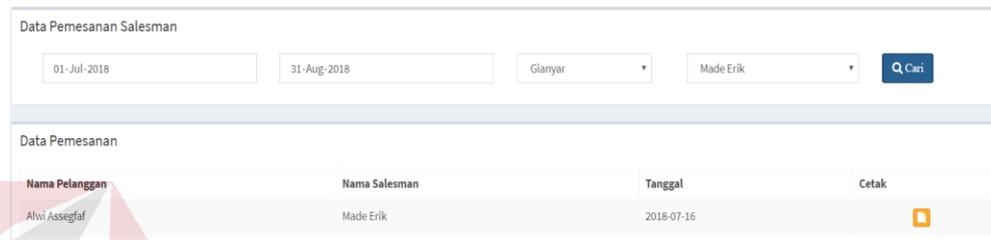
Gambar 4.21 merupakan tampilan halaman verifikasi pelunasan yang dapat diakses oleh pengguna dengan hak akses sebagai *admin* penjualan. Pada tampilan ini *admin* penjualan akan melakukan pengecekan sisa pembayaran dan bukti pembayaran yang sudah diunggah oleh *salesman*, jika sudah dirasa lengkap *admin* penjualan akan melakukan verifikasi dengan menekan tombol verifikasi dan notifikasi berhasil akan muncul seperti Gambar 4.22.



Gambar 4.22 Tampilan Notifikasi Verifikasi Pelunasan

10. Tampilan Cetak Nota Penjualan

Gambar 4.23 merupakan tampilan halaman cetak nota penjualan yang dapat diakses oleh pengguna dengan hak akses sebagai *admin* penjualan. Pada tampilan ini *admin* penjualan bisa mencetak nota penjualan dalam bentuk pdf dengan cara memilih tanggal pemesanan, memilih cabang dan nama *salesman* kemudian menekan tombol cari.



Data Pemesanan Salesman			
01-Jul-2018	31-Aug-2018	Ganyar	Made Erik
<input type="button" value="Cari"/>			
Data Pemesanan			
Nama Pelanggan	Nama Salesman	Tanggal	Cetak
Alwi Assegaf	Made Erik	2018-07-16	

Gambar 4.23 Tampilan Halaman Cetak Nota Penjualan

Gambar 4.24 merupakan tampilan nota penjualan yang sudah dicetak dalam bentuk pdf. Pada tampilan nota penjualan ini berisi informasi tentang barang-barang yang telah dipesan oleh pelanggan.

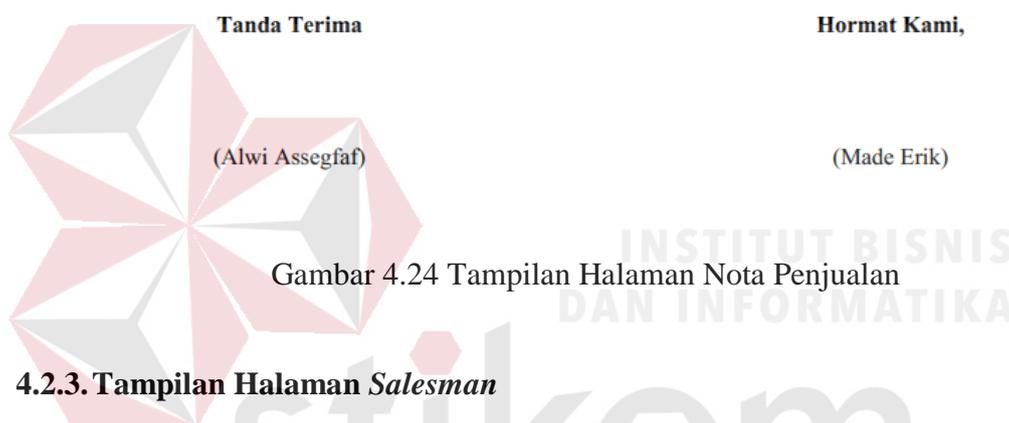


Perihal : Nota Pembelian

Tanggal : 19 Aug 2018

Kepada, Alwi Assegfaf

No	Nama Barang	Qty	Harga	Jumlah
1	Kemja Kantor	50	Rp. 550.000	Rp. 27.500.000
2	Kemja Kantor	50	Rp. 550.000	Rp. 27.500.000
Total Pembelian				Rp. 55.000.000



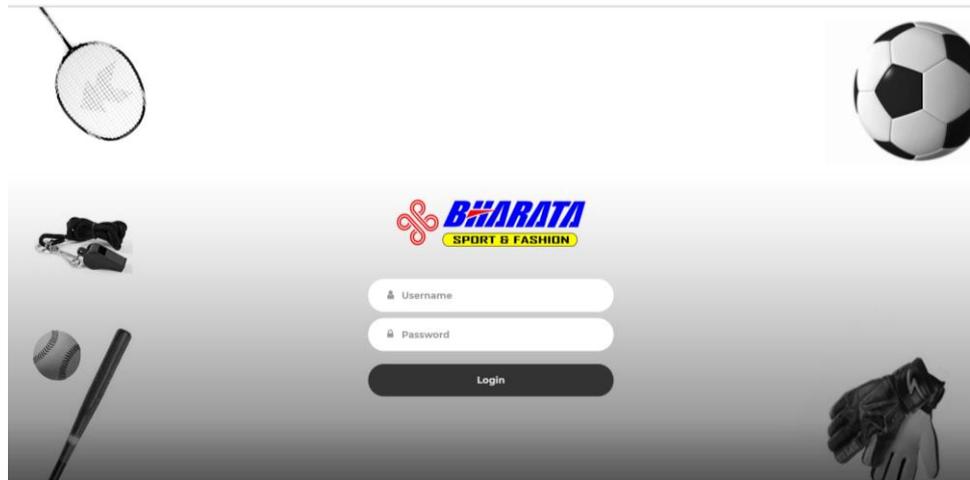
Gambar 4.24 Tampilan Halaman Nota Penjualan

4.2.3. Tampilan Halaman *Salesman*

Tampilan halaman *salesman* ini meliputi tampilan *login*, *dashboard*, jadwal kunjungan, laporan kunjungan, master pelanggan, pemesanan, unggah uang muka (DP), dan unggah pembayaran.

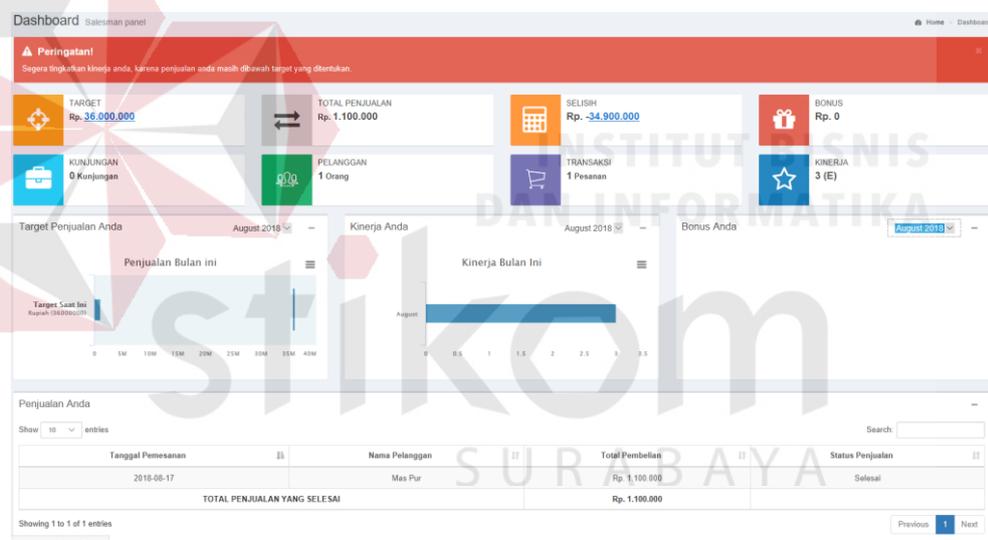
1. Tampilan Halaman *Login*

Gambar 4.25 merupakan halaman *login* ini digunakan untuk keamanan sistem. Tujuannya adalah supaya sistem digunakan oleh pengguna yang berhak memakai dalam contoh ini pengguna sebagai *salesman*. Adapun *field* yang harus diisi dalam *form* ini adalah *username* dan *password*. Selanjutnya menekan tombol *login*, secara otomatis sistem akan bekerja untuk melakukan validasi pengguna tersebut.



Gambar 4.25 Tampilan Halaman *Login Salesman*

2. Tampilan Halaman *Dashboard*



Gambar 4.26 Tampilan Halaman *Dashboard Salesman*

Gambar 4.26 merupakan tampilan halaman *dashboard* yang dapat diakses oleh pengguna dengan hak akses sebagai *salesman*. Pada tampilan ini *salesman* bisa melihat informasi antara lain jumlah target saat ini, total penjualan bulan ini, selisih penjualan/kekurangan penjualan bulan ini, jumlah bonus, jumlah kunjungan, jumlah pelanggan, jumlah transaksi, kinerja bulan ini. Tampilan halaman *dashboard* ini juga dilengkapi dengan 3 grafik yaitu

grafik penjualan, grafik kinerja, dan grafik bonus yang berfungsi untuk melakukan *monitoring*.

3. Tampilan Halaman Jadwal Kunjungan



Tanggal kunjungan	Nama Supervisor	Tujuan	Alamat	Lapor
2018-07-19	dwik	SMP 1	Jimbaran	<input checked="" type="checkbox"/>

Gambar 4.27 Tampilan Halaman Jadwal Kunjungan

Gambar 4.27 merupakan tampilan halaman jadwal kunjungan yang dapat diakses oleh pengguna dengan hak akses sebagai *salesman*. Pada tampilan ini *salesman* bisa melihat jadwal kunjungan dan langsung melaporkan hasil kunjungan dengan menekan tombol lapor.

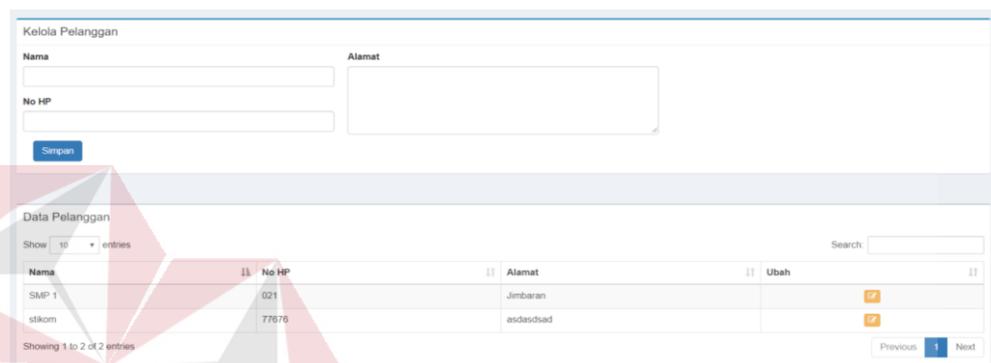
4. Tampilan Laporan Kunjungan

Gambar 4.28 merupakan tampilan halaman laporan kunjungan yang dapat diakses oleh pengguna dengan hak akses sebagai *salesman* setelah menekan tombol lapor. Pada tampilan ini *salesman* diharuskan mengisi beberapa kolom pada *form* laporan kunjungan antara lain *contact person*, hasil kunjungan, dan foto bukti kunjungan. Setelah terisi dengan lengkap *salesman* bisa langsung menekan tombol “lanjut belanja” jika pada saat kunjungan tersebut mendapatkan pesanan, jika tidak cukup untuk menekan tombol “hanya lapor” dan data akan tersimpan.



Gambar 4.28 Tampilan Halaman Laporan Kunjungan

5. Tampilan Master Pelanggan

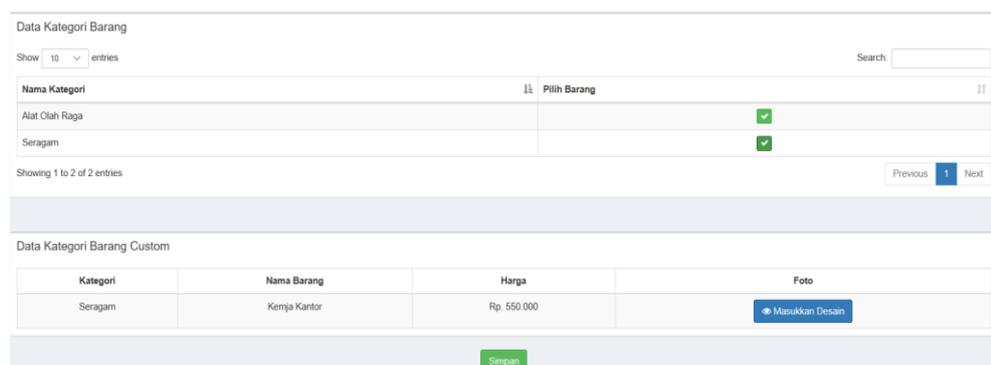


Nama	No HP	Alamat	Ubah
SMP 1	021	Jimbaran	<input type="checkbox"/>
stikom	77676	esdesdsad	<input type="checkbox"/>

Gambar 4.29 Tampilan Halaman Master Pelanggan

Gambar 4.29 merupakan tampilan halaman master pelanggan yang dapat diakses oleh pengguna dengan hak akses sebagai *salesman*. Pada tampilan ini *salesman* diharuskan mengisi beberapa kolom pada *form* master pelanggan antara lain nama pelanggan, nomer hp, dan alamat pelanggan.

6. Tampilan Transaksi Pemesanan



Nama Kategori	Pilih Barang	Foto
Alat Olah Raga	<input checked="" type="checkbox"/>	
Seragam	<input checked="" type="checkbox"/>	

Kategori	Nama Barang	Harga	Foto
Seragam	Kemeja Kantor	Rp. 550.000	<input type="button" value="Misiukkan Deskripsi"/>

Gambar 4.30 Tampilan Halaman Transaksi Pemesanan

Gambar 4.30 merupakan tampilan halaman transaksi pemesanan yang dapat diakses oleh pengguna dengan hak akses sebagai *salesman*. Pada tampilan ini *salesman* terlebih dahulu memilih nama pelanggan yang akan memesan, setelah memilih nama pelanggan *salesman* selanjutnya akan memilih barang sesuai dengan pesanan pelanggan. Pada pemesanan barang dengan kategori *custom*, *salesman* bisa mengunggah foto desain dengan menekan tombol “masukkan desain” dan aplikasi akan menampilkan halaman seperti pada Gambar 4.31.



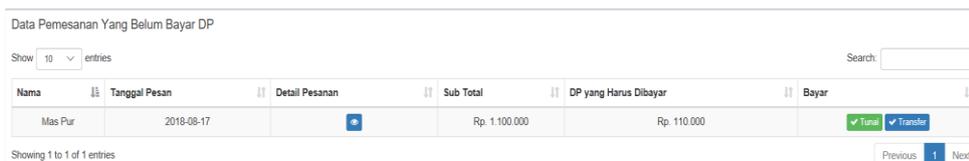
Gambar 4.31 Tampilan Halaman Unggah Desain

Pada Gambar 4.31 *field* yang harus diisi oleh *salesman* adalah jumlah beli, foto desain, dan keterangan (ukuran). Setelah mengisi *field* tersebut *salesman* akan melakukan pemesanan dengan mengklik tombol “Close” terlebih dahulu dan tampilan akan kembali seperti Gambar 4.30. Kemudian *salesman* akan menekan tombol “Pesan” dan notifikasi berhasil akan muncul seperti Gambar 4.32.



Gambar 4.32 Tampilan Notifikasi Pemesanan

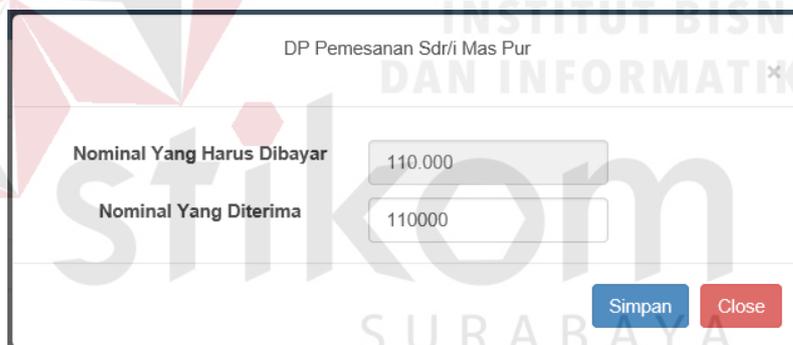
7. Tampilan Pembayaran Uang Muka (DP)



Nama	Tanggal Pesan	Detail Pesanan	Sub Total	DP yang Harus Dibayar	Bayar
Mas Pur	2018-08-17		Rp. 1.100.000	Rp. 110.000	<input checked="" type="checkbox"/> Tunai <input checked="" type="checkbox"/> Transfer

Gambar 4.33 Tampilan Halaman Pembayaran Uang Muka (DP)

Gambar 4.33 merupakan tampilan halaman pembayaran uang muka (DP) yang dapat diakses oleh pengguna dengan hak akses sebagai *salesman* setelah melakukan transaksi pesanan. Pada pembayaran uang muka (DP) ini terbagi menjadi 2 cara yaitu tunai dan transfer. Untuk pembayaran dengan cara tunai bisa dilihat pada Gambar 4.34 dan untuk pembayaran dengan cara transfer bisa dilihat pada Gambar 4.35.



DP Pemesanan Sdr/i Mas Pur

Nominal Yang Harus Dibayar

Nominal Yang Diterima

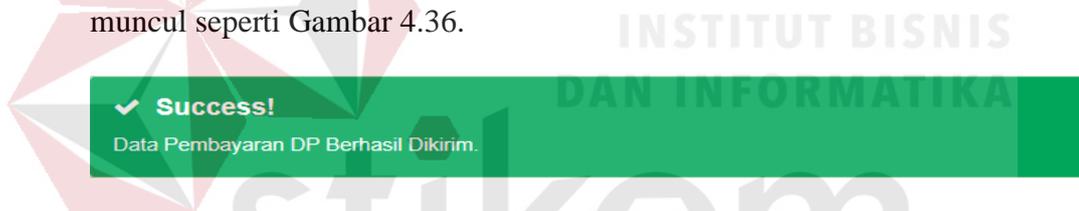
Gambar 4.34 Tampilan Halaman Pembayaran Tunai

Pada Gambar 4.34 adalah tampilan halaman untuk pembayaran dengan cara tunai. Pada tampilan ini *salesman* diharuskan mengisi jumlah nominal yang diterima dari pelanggan dan menekan tombol simpan jika sudah selesai. Setelah menekan tombol simpan notifikasi berhasil akan muncul seperti Gambar 4.36.



Gambar 4.35 Tampilan Halaman Pembayaran Transfer

Pada Gambar 4.35 adalah tampilan halaman untuk pembayaran dengan cara transfer. Pada tampilan ini *salesman* diharuskan mengunggah bukti pembayaran yang diterima dari pelanggan dan menekan tombol simpan jika sudah selesai. Setelah menekan tombol simpan notifikasi berhasil akan muncul seperti Gambar 4.36.



Gambar 4.36 Tampilan Notifikasi Pembayaran DP

8. Tampilan Bayar Pelunasan

Data Pemesanan Yang Perlu Dilunasi					
Nama	Tanggal Pesan	Detail Pesanan	Sisa yang Harus Dibayar	Bayar	
Mas Pur	2018-08-17		Rp. 990.000		

Showing 1 to 1 of 1 entries

Previous 1 Next

Gambar 4.37 Tampilan Halaman Bayar Pelunasan

Gambar 4.37 merupakan tampilan halaman pembayaran pelunasan yang dapat diakses oleh pengguna dengan hak akses sebagai *salesman* ketika pesanan sudah diverifikasi oleh *admin* penjualan. Pada pembayaran

pelunasan ini terbagi menjadi 2 cara yaitu tunai dan transfer. Untuk pembayaran dengan cara tunai bisa dilihat pada Gambar 4.38 dan untuk pembayaran dengan cara transfer bisa dilihat pada Gambar 4.39.



The screenshot shows a web form titled "Sisa Bayar Pemesanan Sdr/i Mas Pur". It contains two input fields: "Nominal Yang Harus Dibayar" with the value "990.000" and "Nominal Yang Diterima" with the value "990000". At the bottom right, there are two buttons: "Simpan" (Save) in blue and "Close" in red.

Gambar 4.38 Tampilan Halaman Pelunasan Tunai

Pada Gambar 4.38 adalah tampilan halaman untuk pelunasan dengan cara tunai. Pada tampilan ini *salesman* diharuskan mengisi jumlah nominal yang diterima dari pelanggan dan menekan tombol simpan jika sudah selesai. Setelah menekan tombol simpan notifikasi berhasil akan muncul seperti Gambar 4.40.



The screenshot shows a web form titled "Sisa Bayar Pemesanan Sdr/i Mas Pur". It contains two input fields: "Nominal Pembayaran" with the value "990.000" and "Upload Foto" with a "Browse..." button. At the bottom right, there are two buttons: "Simpan" (Save) in blue and "Close" in red.

Gambar 4.39 Tampilan Halaman Pelunasan Transfer

Pada Gambar 4.39 adalah tampilan halaman untuk pelunasan dengan cara transfer. Pada tampilan ini *salesman* diharuskan mengunggah bukti pelunasan yang diterima dari pelanggan dan menekan tombol simpan jika sudah selesai.

Setelah menekan tombol simpan notifikasi berhasil akan muncul seperti Gambar 4.40.



Gambar 4.40 Tampilan Notifikasi Pelunasan

4.2.4. Tampilan Halaman SPV *Salesman*

Tampilan halaman SPV *salesman* ini meliputi tampilan *login*, *dashboard*, pembuatan jadwal, dan laporan kunjungan.

1. Tampilan Halaman Login

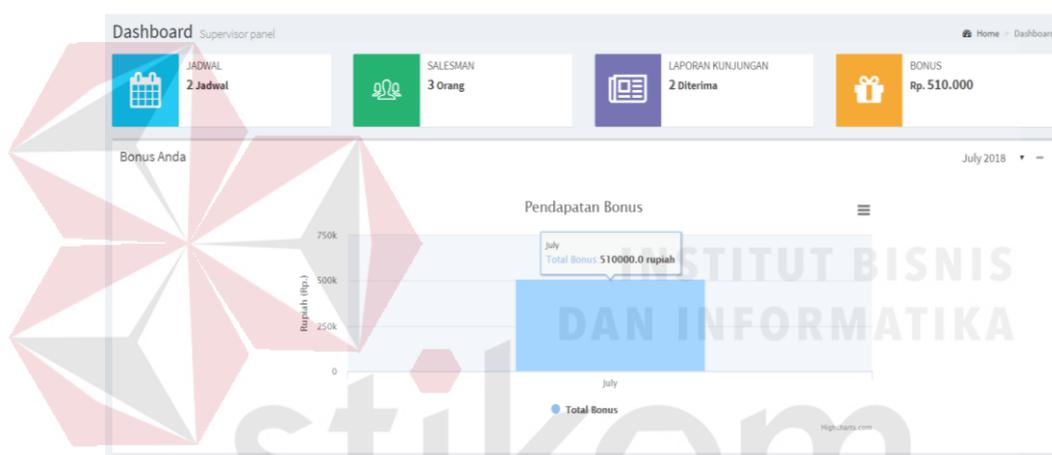


Gambar 4.41 Tampilan Halaman *Login* SPV *Salesman*

Gambar 4.41 adalah halaman *login* ini digunakan untuk keamanan sistem. Tujuannya adalah supaya sistem digunakan oleh pengguna yang berhak memakai dalam contoh ini pengguna sebagai SPV *salesman*. Adapun *field* yang harus diisi dalam *form* ini adalah *username* dan *password*. Selanjutnya menekan tombol *login*, secara otomatis sistem akan bekerja untuk melakukan validasi pengguna tersebut.

2. Tampilan Halaman *Dashboard SPV Salesman*

Gambar 4.42 merupakan tampilan halaman *dashboard* yang dapat diakses oleh pengguna dengan hak akses sebagai *SPV salesman*. Pada tampilan ini *SPV salesman* bisa melihat informasi antara lain jumlah kunjungan yang dibuat, jumlah *salesman* yang ada, jumlah laporan kunjungan yang diterima, dan jumlah bonus yang diterima. Tampilan halaman *dashboard* ini juga dilengkapi dengan grafik jumlah bonus yang bisa *difilter* berdasarkan bulan yang diinginkan.



Gambar 4.42 Tampilan Halaman *Dashboard SPV Salesman*

3. Tampilan Master Wilayah

Gambar 4.43 merupakan tampilan halaman master wilayah yang dapat diakses oleh pengguna dengan hak akses sebagai *SPV salesman*. Pada tampilan ini *SPV salesman* bisa melakukan *insert*, *update*, dan *delete* data wilayah yang nantinya data wilayah tersebut akan digunakan dalam pembuatan jadwal kunjungan. Adapun kolom yang harus disikan antara lain nama cabang dan nama wilayah.

Kelola Wilayah

Pilih Cabang: Nama Wilayah:

Data Wilayah

Show entries Search:

No	Nama Wilayah	Nama Cabang	Ubah	Hapus
1	Kecamatan Gianyar 1	Gianyar	<input type="button" value="Ubah"/>	<input type="button" value="Hapus"/>
2	Kecamatan Gianyar 2	Gianyar	<input type="button" value="Ubah"/>	<input type="button" value="Hapus"/>
3	Kecamatan Gianyar 3	Gianyar	<input type="button" value="Ubah"/>	<input type="button" value="Hapus"/>
4	Kecamatan Gianyar 4	Gianyar	<input type="button" value="Ubah"/>	<input type="button" value="Hapus"/>
5	Kecamatan Gianyar 5	Gianyar	<input type="button" value="Ubah"/>	<input type="button" value="Hapus"/>
6	Kecamatan Gianyar 6	Gianyar	<input type="button" value="Ubah"/>	<input type="button" value="Hapus"/>

Gambar 4.43 Tampilan Master Wilayah

4. Tampilan Halaman Pembuatan Jadwal

Kelola Jadwal

Pilih Cabang:

Pilih Wilayah: Pilih Sales: Alamat:

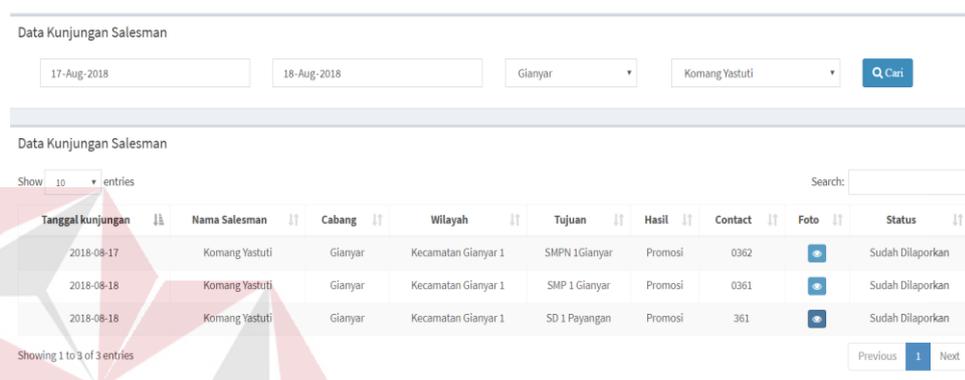
Tanggal: Tujuan:

Gambar 4.44 Tampilan Halaman Pembuatan Jadwal Kunjungan

Gambar 4.44 merupakan tampilan halaman pembuatan jadwal yang dapat diakses oleh pengguna dengan hak akses sebagai SPV *salesman*. Pada tampilan ini SPV *salesman* hanya bisa menghapus data kunjungan (ketika *salesman* belum melaporkan hasil kunjungan) yang nantinya data kunjungan tersebut akan dikirim ke *salesman* masing-masing. Adapun kolom yang harus disikan antara lain nama cabang, nama wilayah, nama *salesman*, tanggal kunjungan, tujuan, dan alamat.

5. Tampilan Halaman Laporan Kunjungan

Gambar 4.45 merupakan tampilan halaman laporan hasil kunjungan yang dapat diakses oleh pengguna dengan hak akses sebagai SPV *salesman*. Pada tampilan ini SPV *salesman* hanya bisa menerima dan melihat hasil laporan dari masing-masing *salesman* dengan cara memilih tanggal kunjungan, memilih cabang dan nama *salesman* kemudian menekan tombol cari.



Data Kunjungan Salesman

17-Aug-2018 18-Aug-2018 Gianyar Komang Yastuti Cari

Data Kunjungan Salesman

Show 10 entries Search:

Tanggal kunjungan	Nama Salesman	Cabang	Wilayah	Tujuan	Hasil	Contact	Foto	Status
2018-08-17	Komang Yastuti	Gianyar	Kecamatan Gianyar 1	SMPN 1 Gianyar	Promosi	0362		Sudah Dilaporkan
2018-08-18	Komang Yastuti	Gianyar	Kecamatan Gianyar 1	SMP 1 Gianyar	Promosi	0361		Sudah Dilaporkan
2018-08-18	Komang Yastuti	Gianyar	Kecamatan Gianyar 1	SD 1 Payangan	Promosi	361		Sudah Dilaporkan

Showing 1 to 3 of 3 entries Previous 1 Next

Gambar 4.45 Tampilan Halaman Laporan Hasil Kunjungan

4.3. Uji Coba Sistem

Setelah sistem diimplementasikan, langkah selanjutnya adalah melakukan uji coba sistem. Tujuan dari uji coba sistem adalah untuk mengetahui apakah sistem yang telah dibangun sudah berjalan dengan baik sesuai dengan tujuan atau *output* yang diharapkan. Uji coba sistem dilakukan sesuai dengan rancangan yang dibuat pada bab 3 dan menggunakan metode *black box testing*. Uji coba sistem dilakukan terhadap fungsi-fungsi sistem yang telah ditulis pada rancangan di bab 3.

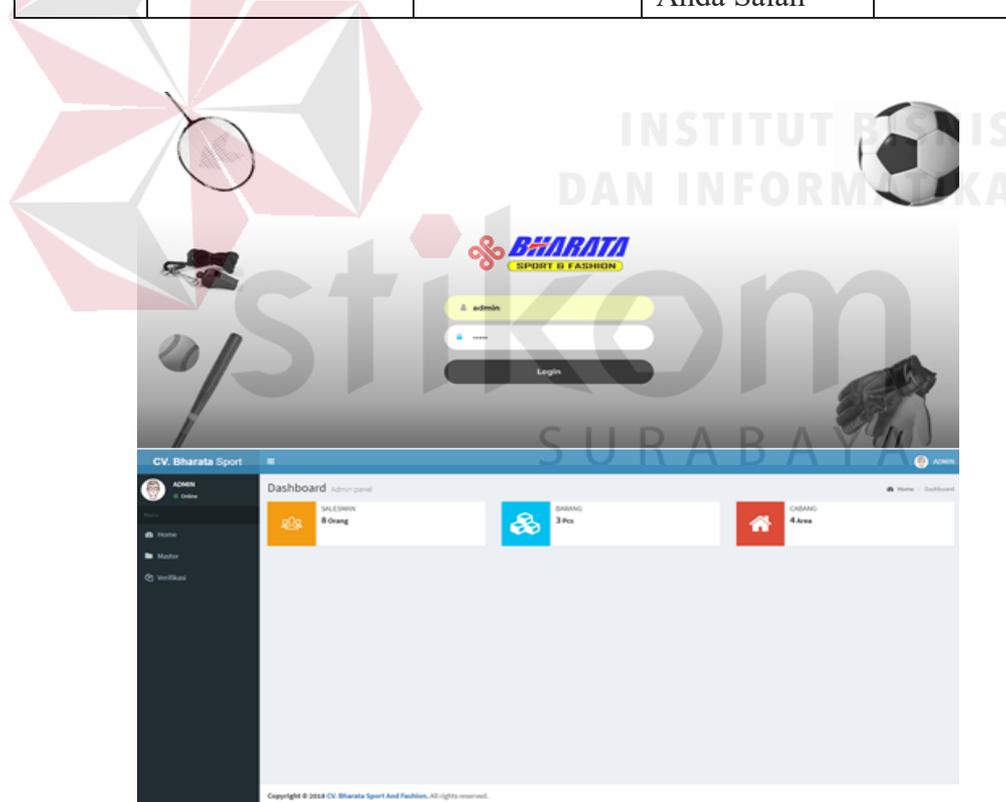
4.3.1. Hasil Uji Coba Halaman *Login*

Uji coba halaman *login* dilakukan terhadap dua *test case*. *Test case* pertama bertujuan untuk melakukan *login* ke dalam sistem dengan inputan *username* dan *password*. *Test case* kedua bertujuan untuk melakukan *login* dengan

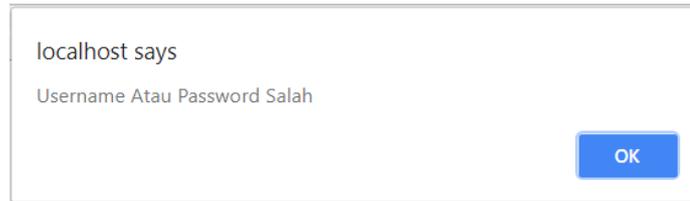
format yang salah, sistem harus menampilkan pesan kesalahan. Hasil uji coba dapat dilihat pada Tabel 4.1.

Tabel 4.1 Hasil Uji Coba Halaman *Login*

Test Case ID	Tujuan	Input	Output yang diharapkan	Status
1	Melakukan <i>login</i>	<i>Username</i> dan <i>password</i>	<i>Login</i> berhasil dan masuk ke halaman <i>dashboard</i>	Berhasil (Gambar 4.46)
2	Melakukan login dengan format yang salah	<i>Username</i> dan <i>password</i>	Muncul pesan “ <i>Username dan Password Anda Salah</i> ”	Berhasil (Gambar 4.47)



Gambar 4.46 Hasil Uji Coba Halaman *Login Test Case 1*

Gambar 4.47 Hasil Uji Coba Halaman Login *Test Case 2*

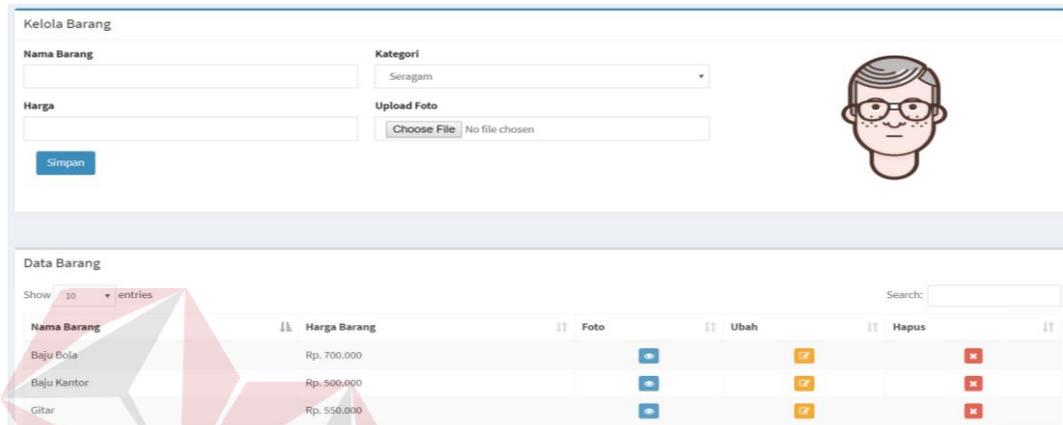
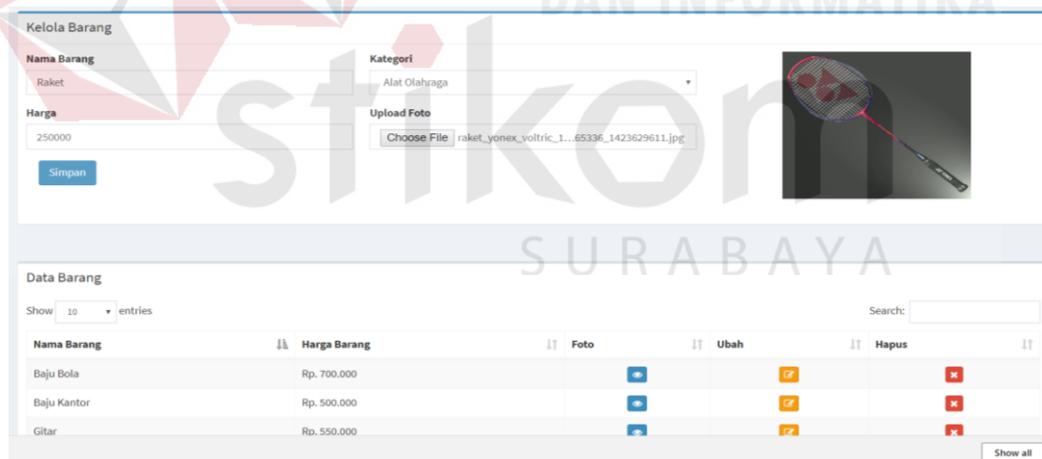
4.3.2. Hasil Uji Coba Halaman Master Barang

Uji coba master barang dilakukan terhadap empat *test case*. *Test case* pertama bertujuan untuk menampilkan halaman master barang dengan memilih menu master barang yang bisa diakses oleh pengguna *admin* penjualan. *Test case* kedua bertujuan untuk memasukan data barang. *Test case* ketiga bertujuan untuk mengubah data barang. *Test case* keempat bertujuan untuk menghapus data barang. Hasil uji coba dapat dilihat pada Tabel 4.2.

Tabel 4.2 Hasil Uji Coba Halaman Master Barang

Test Case ID	Tujuan	Input	Output yang diharapkan	Status
1	Menampilkan halaman master barang	Memilih menu master barang	Masuk ke halaman master barang	Berhasil (Gambar 4.48)
2	Memasukan data barang	Nama, harga, kategori, dan foto barang	Data barang berhasil disimpan dan ditampilkan pada tabel barang	Berhasil (Gambar 4.49)
3	Mengubah data barang	Nama, harga, kategori, dan foto barang	Data barang berhasil diperbarui dan ditampilkan pada tabel barang	Berhasil (Gambar 4.50)

Test Case ID	Tujuan	Input	Output yang diharapkan	Status
4	Menghapus data barang	Memilih tombol <i>delete</i>	Dara barang berhasil dihapus	Berhasil (Gambar 4.51)

Gambar 4.48 Hasil Uji Coba Master Barang *Test Case 1*Gambar 4.49 Hasil Uji Coba Halaman Master Barang *Test Case 2*

The screenshot shows the 'Kelola Barang' interface. At the top, there is a form for adding a new item with fields for 'Nama Barang' (filled with 'Raket Yonex'), 'Kategori' (filled with 'Seragam'), and 'Harga' (filled with '740000'). There is an 'Upload Foto' section with a 'Choose File' button and the text 'No file chosen'. A 'Ubah' (Change) button is visible below the form. To the right of the form is a placeholder image of a tennis racket. Below the form is a 'Data Barang' section with a search bar and a table of items.

Nama Barang	Harga Barang	Foto	Ubah	Hapus
Baju Bola	Rp. 700.000			
Baju Kantor	Rp. 500.000			
Gitar	Rp. 550.000			
Raket	Rp. 250.000			

Gambar 4.50 Hasil Uji Coba Halaman Master Barang *Test Case 3*

This screenshot is similar to the previous one but includes a large, semi-transparent watermark in the center that reads 'stikom SURABAYA' and 'INSTITUT BISNIS DAN INFORMATIKA'. The form and table structure are identical to Gambar 4.50. A 'Simpan' (Save) button is visible in the form area. To the right of the form is a placeholder image of a person's face.

Gambar 4.51 Hasil Uji Coba Halaman Master Barang *Test Case 4*

4.3.3. Hasil Uji Coba Halaman Master *Salesman*

Uji coba master *salesman* dilakukan terhadap tiga *test case*. *Test case* pertama bertujuan untuk menampilkan halaman master *salesman* dengan memilih menu master *salesman* yang bisa diakses oleh pengguna *admin* penjualan. *Test case* kedua bertujuan untuk memasukan data *salesman*. *Test case* ketiga bertujuan untuk mengubah data *salesman*. Hasil uji coba dapat dilihat pada Tabel 4.3.

Tabel 4.3 Hasil Uji Coba Halaman Master *Salesman*

Test Case ID	Tujuan	Input	Output yang diharapkan	Status
1	Menampilkan halaman master <i>salesman</i>	Memilih menu master <i>salesman</i>	Masuk ke halaman master <i>salesman</i>	Berhasil (Gambar 4.52)
2	Memasukan data <i>salesman</i>	Nama, nomer hp, cabang, <i>username</i> , <i>password</i> , alamat dan foto <i>salesman</i>	Data <i>salesman</i> berhasil disimpan dan ditampilkan pada tabel <i>salesman</i>	Berhasil (Gambar 4.53)
3	Mengubah data <i>salesman</i>	Nama, nomer hp, cabang, <i>username</i> , <i>password</i> , alamat dan foto <i>salesman</i>	Data <i>salesman</i> berhasil diperbarui dan ditampilkan pada tabel <i>salesman</i>	Berhasil (Gambar 4.54)

Kelola Sales

Nama Username

No HP Password

Cabang

Alamat

Upload Foto No file chosen

Data Sales

Show 10 entries Search:

Nama	No HP	Alamat	Akses	Username	Foto	Ubah
Alwi Assegaf	0812	Semoto	SALES	Alwi		

Gambar 4.52 Hasil Uji Coba Halaman Master *Salesman Test Case 1*

Kelola Sales

Nama
Wayan Jodi Suartika

No HP
081237

Cabang
Semarapura

Upload Foto
Choose File No file chosen
Ubah

Username
Wayan

Password
Wayan

Alamat
Jimbaran

Data Sales

Show 10 entries

Nama	No HP	Alamat	Akses	Username	Foto	Ubah
Alwi Asseggaf	0812	Semolo	SALES	Alwi		

Gambar 4. 53 Hasil Uji Coba Halaman Master *Salesman Test Case 2*

Kelola Sales

Nama
Wayan Jodi Suartika

No HP
081237

Cabang
Semarapura

Upload Foto
Choose File No file chosen
Ubah

Username
Wayan

Password
Wayan

Alamat
Jimbaran

Data Sales

Show 10 entries

Nama	No HP	Alamat	Akses	Username	Foto	Ubah
Wayan Jodi Suartika	081237	Jimbaran	SALES	Wayan		

Gambar 4.54 Hasil Uji Coba Halaman Master *Salesman Test Case 3*

4.3.4. Hasil Uji Coba Halaman Master SPV *Salesman*

Uji coba master SPV *salesman* dilakukan terhadap tiga *test case*. *Test case* pertama bertujuan untuk menampilkan halaman master SPV *salesman* dengan memilih menu master SPV *salesman* yang bisa diakses oleh pengguna *admin* penjualan. *Test case* kedua bertujuan untuk memasukkan data SPV *salesman*. *Test case* ketiga bertujuan untuk mengubah data SPV *salesman*. Hasil uji coba dapat dilihat pada Tabel 4.4.

Tabel 4.4 Hasil Uji Coba Halaman Master SPV *Salesman*

Test Case ID	Tujuan	Input	Output yang diharapkan	Status
1	Menampilkan halaman master SPV <i>salesman</i>	Memilih menu master SPV <i>salesman</i>	Masuk ke halaman master SPV <i>salesman</i>	Berhasil (Gambar 4.55)
2	Memasukan data SPV <i>salesman</i>	Nama, <i>username</i> , <i>password</i> , dan foto SPV <i>salesman</i>	Data SPV <i>salesman</i> berhasil disimpan dan ditampilkan pada tabel SPV <i>salesman</i>	Berhasil (Gambar 4.56)
3	Mengubah data SPV <i>salesman</i>	Nama, <i>username</i> , <i>password</i> , dan foto SPV <i>salesman</i>	Data SPV <i>salesman</i> berhasil diperbarui dan ditampilkan pada tabel data SPV <i>salesman</i>	Berhasil (Gambar 4.57)

Ketola Sales

Nama Username

Upload Foto No file chosen Password

Data Supervisor

Show 10 entries Search:

Nama	Username	Akses	Foto	Ubah
dwik	dwikm	SUPERVISOR	<input type="button" value="Add"/>	<input type="button" value="Edit"/>

Showing 1 to 1 of 1 entries

Gambar 4.55 Hasil Uji Coba Halaman Master SPV *Salesman Test Case 1*

The screenshot shows a web interface for 'Kelola Sales'. At the top, there is a user profile section with the following details:

- Nama:** dwik
- Username:** dwikm
- Upload Foto:** Choose File (No file chosen)
- Password:** 12345
- Ubah:** (Change button)
- Foto:** A placeholder image of a man with a beard and glasses.

Below the profile is a 'Data Supervisor' section with a table of entries:

Nama	Username	Akses	Foto	Ubah
dwik	dwikm	SUPERVISOR		

Additional UI elements include a search bar, pagination (Showing 1 to 1 of 1 entries), and 'Previous' and 'Next' buttons.

Gambar 4.56 Hasil Uji Coba Halaman Master SPV *Salesman Test Case 2*

This screenshot is identical to the one above, showing the 'Kelola Sales' master page. It includes the user profile form, the 'Data Supervisor' table, and the search/pagination controls. A large, semi-transparent watermark for 'stikom SURABAYA' is overlaid across the center of the image.

Gambar 4.57 Hasil Uji Coba Halaman Master SPV *Salesman Test Case 3*

4.3.5. Hasil Uji Coba Halaman Master Cabang

Uji coba master cabang dilakukan terhadap empat *test case*. *Test case* pertama bertujuan untuk menampilkan halaman master cabang dengan memilih menu master cabang yang bisa diakses oleh pengguna *admin* penjualan. *Test case* kedua bertujuan untuk memasukan data cabang. *Test case* ketiga bertujuan untuk mengubah data cabang. *Test case* keempat bertujuan untuk menghapus data cabang. Hasil uji coba dapat dilihat pada Tabel 4.5.

Tabel 4.5 Hasil Uji Coba Halaman Master Cabang

Test Case ID	Tujuan	Input	Output yang diharapkan	Status
1	Menampilkan halaman master cabang	Memilih menu master cabang	Masuk ke halaman master cabang	Berhasil (Gambar 4.58)
2	Memasukan data cabang	Nama, nomer telepon, dan alamat cabang	Data cabang berhasil disimpan dan ditampilkan pada tabel cabang	Berhasil (Gambar 4.59)
3	Mengubah data cabang	Nama, nomer telepon, dan alamat cabang	Data cabang berhasil diperbarui dan ditampilkan pada tabel cabang	Berhasil (Gambar 4.60)
4	Menghapus data cabang	Memilih tombol <i>delete</i>	Dara cabang berhasil dihapus	Berhasil (Gambar 4.61)

Kelola Sales

Nama Alamat

No Telp Cabang

Data Cabang

Show 10 entries Search:

Nama Cabang	No Telp Cabang	Alamat Cabang	Ubah	Hapus
Gianyar	0362	Jl. Kapten	<input type="button" value="Ubah"/>	<input type="button" value="Hapus"/>
Semarang	1361	Jl. XXXX	<input type="button" value="Ubah"/>	<input type="button" value="Hapus"/>
Sempidi	0361	Jl. Puspem	<input type="button" value="Ubah"/>	<input type="button" value="Hapus"/>
Singaraja	031	Jl. Kapten Japa	<input type="button" value="Ubah"/>	<input type="button" value="Hapus"/>

Showing 1 to 4 of 4 entries

Gambar 4.58 Hasil Uji Coba Halaman Master Cabang *Test Case 1*

Kelola Sales

Nama
Surabaya Kota

No Telp Cabang
031

Alamat
Semolowaru

Data Cabang

Show 10 entries

Search:

Nama Cabang	No Telp Cabang	Alamat Cabang	Ubah	Hapus
Gianyar	0362	Jl. Kapten	<input type="button" value="U"/>	<input type="button" value="H"/>
Semarang	1361	Jl. XXXX	<input type="button" value="U"/>	<input type="button" value="H"/>
Sempidi	0361	Jl. Puspem	<input type="button" value="U"/>	<input type="button" value="H"/>
Singaraja	031	Jl. Kapten Japa	<input type="button" value="U"/>	<input type="button" value="H"/>

Gambar 4.59 Hasil Uji Coba Halaman Master Cabang *Test Case 2*

Kelola Sales

Nama
Surabaya Kota

No Telp Cabang
031777571

Alamat
Semolowaru Eloj

Data Cabang

Show 10 entries

Search:

Nama Cabang	No Telp Cabang	Alamat Cabang	Ubah	Hapus
Gianyar	0362	Jl. Kapten	<input type="button" value="U"/>	<input type="button" value="H"/>
Semarang	1361	Jl. XXXX	<input type="button" value="U"/>	<input type="button" value="H"/>
Sempidi	0361	Jl. Puspem	<input type="button" value="U"/>	<input type="button" value="H"/>
Singaraja	031	Jl. Kapten Japa	<input type="button" value="U"/>	<input type="button" value="H"/>
Surabaya Kota	031	Semolowaru	<input type="button" value="U"/>	<input type="button" value="H"/>

Gambar 4.60 Hasil Uji Coba Halaman Master Cabang *Test Case 3*

Kelola Sales

Nama

No Telp Cabang

Alamat

Data Cabang

Show 10 entries

Search:

Nama Cabang	No Telp Cabang	Alamat Cabang	Ubah	Hapus
Gianyar	0362	Jl. Kapten	<input type="button" value="U"/>	<input type="button" value="H"/>
Semarang	1361	Jl. XXXX	<input type="button" value="U"/>	<input type="button" value="H"/>
Sempidi	0361	Jl. Puspem	<input type="button" value="U"/>	<input type="button" value="H"/>
Singaraja	031	Jl. Kapten Japa	<input type="button" value="U"/>	<input type="button" value="H"/>

Gambar 4.61 Hasil Uji Coba Halaman Master Cabang *Test Case 4*

4.3.6. Hasil Uji Coba Halaman Master Kategori Barang

Uji coba master kategori barang dilakukan terhadap empat *test case*. *Test case* pertama bertujuan untuk menampilkan halaman master kategori barang dengan memilih menu master kategori barang yang bisa diakses oleh pengguna *admin* penjualan. *Test case* kedua bertujuan untuk memasukan data kategori barang. *Test case* ketiga bertujuan untuk mengubah data kategori barang. *Test case* keempat bertujuan untuk menghapus data kategori barang. Hasil uji coba dapat dilihat pada Tabel 4.6.

Tabel 4.6 Hasil Uji Coba Halaman Master Kategori Barang

Test Case ID	Tujuan	Input	Output yang diharapkan	Status
1	Menampilkan halaman master kategori barang	Memilih menu master kategori barang	Masuk ke halaman master kategori barang	Berhasil (Gambar 4.62)
2	Memasukan data kategori barang	Nama, status kategori barang	Data kategori barang berhasil disimpan dan ditampilkan pada tabel kategori barang	Berhasil (Gambar 4.63)
3	Mengubah data kategori barang	Nama, status kategori barang	Data kategori barang berhasil diperbarui dan ditampilkan pada tabel kategori barang	Berhasil (Gambar 4.64)
4	Menghapus data kategori barang	Memilih tombol <i>delete</i>	Dara kategori barang berhasil dihapus	Berhasil (Gambar 4.65)

Kelola Sales

Nama Kategori Status Custom

Data Kategori Barang

Show entries Search:

Nama Kategori	Status Kategori	Ubah	Hapus
Alat Musik	tidak custom	<input type="button" value="Ubah"/>	<input type="button" value="Hapus"/>
Alat Olahraga	tidak custom	<input type="button" value="Ubah"/>	<input type="button" value="Hapus"/>
Jersey	bisa custom	<input type="button" value="Ubah"/>	<input type="button" value="Hapus"/>
Seragam	bisa custom	<input type="button" value="Ubah"/>	<input type="button" value="Hapus"/>

Showing 1 to 4 of 4 entries

Gambar 4.62 Hasil Uji Coba Halaman Master Kategori *Test Case 1*

Kelola Sales

Nama Kategori Status Custom

Data Kategori Barang

Show entries Search:

Nama Kategori	Status Kategori	Ubah	Hapus
Alat Musik	tidak custom	<input type="button" value="Ubah"/>	<input type="button" value="Hapus"/>
Alat Olahraga	tidak custom	<input type="button" value="Ubah"/>	<input type="button" value="Hapus"/>
Jersey	bisa custom	<input type="button" value="Ubah"/>	<input type="button" value="Hapus"/>
Seragam	bisa custom	<input type="button" value="Ubah"/>	<input type="button" value="Hapus"/>

Showing 1 to 4 of 4 entries

Gambar 4.63 Hasil Uji Coba Halaman Master Kategori *Test Case 2*

Kelola Sales

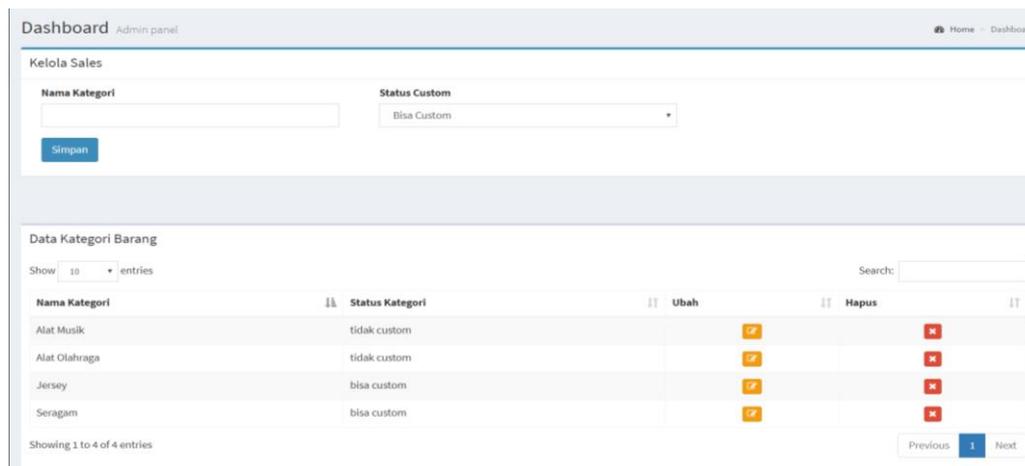
Nama Kategori Status Custom

Data Kategori Barang

Show entries Search:

Nama Kategori	Status Kategori	Ubah	Hapus
Alat Musik	tidak custom	<input type="button" value="Ubah"/>	<input type="button" value="Hapus"/>
Alat Olahraga	tidak custom	<input type="button" value="Ubah"/>	<input type="button" value="Hapus"/>
Alat Tulis	tidak custom	<input type="button" value="Ubah"/>	<input type="button" value="Hapus"/>
Jersey	bisa custom	<input type="button" value="Ubah"/>	<input type="button" value="Hapus"/>
Seragam	bisa custom	<input type="button" value="Ubah"/>	<input type="button" value="Hapus"/>

Gambar 4.64 Hasil Uji Coba Halaman Master Kategori *Test Case 3*

Gambar 4.65 Hasil Uji Coba Halaman Master Kategori *Test Case 4*

4.3.7. Hasil Uji Coba Halaman Master Wilayah

Uji coba master wilayah dilakukan terhadap empat *test case*. *Test case* pertama bertujuan untuk menampilkan halaman master wilayah dengan memilih menu master wilayah yang bisa diakses oleh pengguna SPV *salesman*. *Test case* kedua bertujuan untuk memasukan data wilayah. *Test case* ketiga bertujuan untuk mengubah data wilayah. *Test Case* keempat bertujuan untuk menghapus data wilayah. Hasil uji coba dapat dilihat pada Tabel 4.7.

Tabel 4.7 Hasil Uji Coba Halaman Master Wilayah

Test Case ID	Tujuan	Input	Output yang diharapkan	Status
1	Menampilkan halaman master wilayah	Memilih menu master wilayah	Masuk ke halaman master wilayah	Berhasil (Gambar 4.66)
2	Memasukan data wilayah	Nama cabang, nama wilayah	Data wilayah berhasil disimpan dan ditampilkan pada tabel wilayah	Berhasil (Gambar 4.67)

Test Case ID	Tujuan	Input	Output yang diharapkan	Status
3	Mengubah data wilayah	Nama cabang, nama wilayah	Data wilayah berhasil diperbarui dan ditampilkan pada tabel wilayah	Berhasil (Gambar 4.68)
4	Menghapus data wilayah	Memilih tombol <i>delete</i>	Dara wilayah berhasil dihapus	Berhasil (Gambar 4.69)

Kelola Wilayah

Pilih Cabang: Glanyar

Nama Wilayah:

Simpan

Data Wilayah

Show 10 entries

No	Nama Wilayah	Nama Cabang	Ubah	Hapus
1	Kecamatan Glanyar 1	Glanyar		
2	Kecamatan Glanyar 2	Glanyar		
3	Kecamatan Glanyar 3	Glanyar		
4	Kecamatan Glanyar 4	Glanyar		
5	Kecamatan Glanyar 5	Glanyar		
6	Kecamatan Glanyar 6	Glanyar		

Showing 1 to 6 of 6 entries

Previous 1 Next

Gambar 4.66 Hasil Uji Coba Halaman Master Wilayah *Test Case 1*

Kelola Wilayah

Pilih Cabang: Glanyar

Nama Wilayah: Kecamatan Glanyar 4

Simpan

Data Wilayah

Show 10 entries

No	Nama Wilayah	Nama Cabang	Ubah	Hapus
1	Kecamatan Glanyar 1	Glanyar		
2	Kecamatan Glanyar 2	Glanyar		
3	Kecamatan Glanyar 3	Glanyar		
4	Kecamatan Glanyar 4	Glanyar		
5	Kecamatan Glanyar 5	Glanyar		
6	Kecamatan Glanyar 6	Glanyar		
7	Kecamatan Glanyar 7	Glanyar		

Showing 1 to 7 of 7 entries

Previous 1 Next

Gambar 4.67 Hasil Uji Coba Halaman Master Wilayah *Test Case 2*

Kelola Wilayah

Pilih Cabang
Gianyar

Nama Wilayah
Kecamatan Gianyar 7

Ubah

Data Wilayah

Show 10 entries

Search:

No	Nama Wilayah	Nama Cabang	Ubah	Hapus
1	Kecamatan Gianyar 1	Gianyar		
2	Kecamatan Gianyar 2	Gianyar		
3	Kecamatan Gianyar 3	Gianyar		
4	Kecamatan Gianyar 4	Gianyar		
5	Kecamatan Gianyar 5	Gianyar		
6	Kecamatan Gianyar 6	Gianyar		
7	Kecamatan Gianyar 7	Gianyar		

Showing 1 to 7 of 7 entries

Previous 1 Next

Gambar 4.68 Hasil Uji Coba Halaman Master Wilayah *Test Case 3*

Kelola Wilayah

Pilih Cabang
Gianyar

Nama Wilayah

Simpan

Data Wilayah

Show 10 entries

Search:

No	Nama Wilayah	Nama Cabang	Ubah	Hapus
1	Kecamatan Gianyar 1	Gianyar		
2	Kecamatan Gianyar 2	Gianyar		
3	Kecamatan Gianyar 3	Gianyar		
4	Kecamatan Gianyar 4	Gianyar		
5	Kecamatan Gianyar 5	Gianyar		
6	Kecamatan Gianyar 6	Gianyar		

Showing 1 to 6 of 6 entries

Previous 1 Next

Gambar 4.69 Hasil Uji Coba Halaman Master Wilayah *Test Case 4*

4.3.8. Hasil Uji Coba Halaman Master Pelanggan

Uji coba master pelanggan dilakukan terhadap tiga *test case*. *Test case* pertama bertujuan untuk menampilkan halaman master pelanggan dengan memilih menu master pelanggan yang bisa diakses oleh pengguna *salesman*. *Test case* kedua bertujuan untuk memasukan data pelanggan. *Test case* ketiga bertujuan untuk mengubah data pelanggan. Hasil uji coba dapat dilihat pada Tabel 4.8.

Tabel 4.8 Hasil Uji Coba Halaman Master Pelanggan

Test Case ID	Tujuan	Input	Output yang diharapkan	Status
1	Menampilkan halaman master pelanggan	Memilih menu master pelanggan	Masuk ke halaman master pelanggan	Berhasil (Gambar 4.70)
2	Memasukan data pelanggan	Nama, nomer hp, dan alamat	Data pelanggan berhasil disimpan dan ditampilkan pada tabel pelanggan	Berhasil (Gambar 4.71)
3	Mengubah data pelanggan	Nama, nomer hp, dan alamat	Data pelanggan berhasil diperbarui dan ditampilkan pada tabel pelanggan	Berhasil (Gambar 4.72)

Kelola Pelanggan

Data Pelanggan

Show 10 entries Search:

Nama	No HP	Alamat	Ubah
Evita	098	Semolo	<input type="button" value="Ubah"/>
SMA Hang Tuah	088831320102	Jalan Kedung Baruk no.26	<input type="button" value="Ubah"/>
Stikom	03264	Kedung Baruk	<input type="button" value="Ubah"/>

Showing 1 to 3 of 3 entries

Gambar 4.70 Hasil Uji Coba Halaman Master Pelanggan *Test Case 1*

Kelola Pelanggan

Nama: Alamat:

No HP:

Data Pelanggan

Show: 10 entries Search:

Nama	No HP	Alamat	Ubah
Evita	098	Semolo	<input type="button" value="Ubah"/>
SMA Hang Tuah	088831320102	Jalan Kedung Baruk no.26	<input type="button" value="Ubah"/>
Stikom	03264	Kedung Baruk	<input type="button" value="Ubah"/>

Showing 1 to 3 of 3 entries Previous Next

Gambar 4.71 Hasil Uji Coba Halaman Master Pelanggan *Test Case 2*

Kelola Pelanggan

Nama: Alamat:

No HP:

Data Pelanggan

Show: 10 entries Search:

Nama	No HP	Alamat	Ubah
dwik Mahesayasa	081237897076	Semolowaru	<input type="button" value="Ubah"/>
Evita	098	Semolo	<input type="button" value="Ubah"/>
SMA Hang Tuah	088831320102	Jalan Kedung Baruk no.26	<input type="button" value="Ubah"/>
Stikom	03264	Kedung Baruk	<input type="button" value="Ubah"/>

Gambar 4.72 Hasil Uji Coba Halaman Master Pelanggan *Test Case 3*

4.3.9. Hasil Uji Coba Halaman Master Target Penjualan

Uji coba master target penjualan dilakukan terhadap lima *test case*. *Test case* pertama bertujuan untuk menampilkan halaman master target penjualan dengan memilih menu master target penjualan yang bisa diakses oleh pengguna *owner*. *Test case* kedua bertujuan untuk memasukkan data target penjualan. *Test case* ketiga bertujuan untuk menghapus data target penjualan. *Test case* keempat bertujuan untuk mengaktifkan target penjualan. *Test case* kelima bertujuan untuk menonaktifkan target penjualan. Hasil uji coba dapat dilihat pada Tabel 4.9.

Tabel 4.9 Hasil Uji Coba Halaman Master Target Penjualan

Test Case ID	Tujuan	Input	Output yang diharapkan	Status
1	Menampilkan halaman master target	Memilih menu kelola target penjualan	Masuk ke halaman master target penjualan	Berhasil (Gambar 4.73)
2	Memasukan data target penjualan	Nama, tgl target, dan jumlah target	Data target penjualan berhasil disimpan dan ditampilkan pada tabel target penjualan	Berhasil (Gambar 4.74)
3	Menghapus data target penjualan	Memilih tombol <i>delete</i>	Data target penjualan berhasil dihapus	Berhasil (Gambar 4.75)
4	Mengaktifkan target penjualan	Memilih tombol aktivasi	Data target penjualan berhasil diaktifkan	Berhasil (Gambar 4.76)
5	Menonaktifkan target penjualan	Memilih tombol nonaktifasi	Data target penjualan berhasil dinonaktifkan	Berhasil (Gambar 4.77)

Gambar 4.73 Hasil Uji Coba Halaman Master Target Penjualan
Test Case 1

Kelola Target Penjualan

Nama: Target Bulan Agustus 2017

Jumlah Target: 50000000

Tanggal Target: 29-Jul-2018

Simpan

Data Target

Show 10 entries

Search:

Nama Target	Tanggal Target	Jumlah Target	Status Target	Aktifkan	Non Aktifkan	Hapus
Target Januari 2018	2018-01-01	36000000	Aktif	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Showing 1 to 1 of 1 entries

Previous 1 Next

Gambar 4.74 Hasil Uji Coba Halaman Master Target Penjualan
Test Case 2

Kelola Target Penjualan

Nama:

Jumlah Target:

Tanggal Target: dd----yyyy

Simpan

Data Target

Show 10 entries

Search:

Nama Target	Tanggal Target	Jumlah Target	Status Target	Aktifkan	Non Aktifkan	Hapus
Target Bulan Agustus 2017	2018-07-29	50000000	Tidak Aktif	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Target Januari 2018	2018-01-01	36000000	Tidak Aktif	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Showing 1 to 2 of 2 entries

Previous 1 Next

Gambar 4.75 Hasil Uji Coba Halaman Master Target Penjualan
Test Case 3

Kelola Target Penjualan

Nama:

Jumlah Target:

Tanggal Target: dd----yyyy

Simpan

Data Target

Show 10 entries

Search:

Nama Target	Tanggal Target	Jumlah Target	Status Target	Aktifkan	Non Aktifkan	Hapus
Target Bulan Agustus 2017	2018-07-29	50000000	Aktif	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Target Januari 2018	2018-01-01	36000000	Tidak Aktif	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Showing 1 to 2 of 2 entries

Previous 1 Next

Gambar 4.76 Hasil Uji Coba Halaman Master Target Penjualan
Test Case 4

Gambar 4.77 Hasil Uji Coba Halaman Master Target Penjualan
Test Case 5

4.3.10. Hasil Uji Coba Halaman Transaksi Jadwal Kunjungan

Uji coba transaksi jadwal kunjungan dilakukan terhadap tiga *test case*. *Test case* pertama bertujuan untuk menampilkan halaman transaksi jadwal kunjungan dengan memilih menu kelola jadwal kunjungan yang bisa diakses oleh pengguna SPV *salesman*. *Test case* kedua bertujuan untuk memasukan data jadwal kunjungan. *Test case* ketiga bertujuan untuk menghapus data jadwal kunjungan. *Test case* keempat untuk menerima laporan hasil kunjungan. Hasil uji coba dapat dilihat pada Tabel 4.10.

Tabel 4.10 Hasil Uji Coba Halaman Transaksi Jadwal Kunjungan

Test Case ID	Tujuan	Input	Output yang diharapkan	Status
1	Menampilkan halaman jadwal kunjungan	Memilih menu jadwal	Masuk ke halaman kelola jadwal kunjungan	Berhasil (Gambar 4.78)
2	Memasukan data jadwal	Nama cabang, nama wilayah, nama <i>salesman</i> , tgl kunjungan,	Data jadwal berhasil disimpan dan ditampilkan pada tabel jadwal	Berhasil (Gambar 4.79)

Test Case ID	Tujuan	Input	Output yang diharapkan	Status
		tujuan, dan alamat		
3	Menghapus data jadwal	Memilih tombol <i>delete</i>	Data jadwal penjualan berhasil dihapus	Berhasil (Gambar 4.80)
4	Menerima laporan hasil kunjungan	Tanggal kunjungan, nama cabang, nama <i>salesman</i>	Menampilkan laporan hasil kunjungan dari semua <i>salesman</i>	Berhasil (Gambar 4.81)

Gambar 4.78 Hasil Uji Coba Halaman Jadwal Kunjungan *Test Case 1*

Gambar 4.79 Hasil Uji Coba Halaman Jadwal Kunjungan *Test Case 2*

Kelola Jadwal

Pilih Cabang
Pilih Cabang

Data Jadwal Kunjungan

Show 10 entries Search:

Nama SPV	Nama Sales	Tanggal Kunjungan	Tujuan	Alamat	Hapus
Dwik Mahesayasa	Komang Yastuti	2018-08-20	TK CB	Jl. By Pass	

Showing 1 to 1 of 1 entries Previous 1 Next

Gambar 4.80 Hasil Uji Coba Halaman Jadwal Kunjungan *Test Case 3*

Data Kunjungan Salesman

16-Aug-2018 20-Aug-2018 Gianyar Komang Yastuti Cari

Data Kunjungan Salesman

Show 10 entries Search:

Tanggal kunjungan	Nama Salesman	Cabang	Wilayah	Tujuan	Hasil	Contact	Foto	Status
2018-08-17	Komang Yastuti	Gianyar	Kecamatan Gianyar 1	SMPN 1 Gianyar	Promosi	0362		Sudah Dilaporkan
2018-08-18	Komang Yastuti	Gianyar	Kecamatan Gianyar 1	SMP 1 Gianyar	Promosi	0361		Sudah Dilaporkan
2018-08-18	Komang Yastuti	Gianyar	Kecamatan Gianyar 1	SD 1 Payangan	Promosi	361		Sudah Dilaporkan
2018-08-20	Komang Yastuti	Gianyar	Kecamatan Gianyar 1	TK CB	Testtt	112		Sudah Dilaporkan

Showing 1 to 4 of 4 entries Previous 1 Next

Gambar 4.81 Hasil Uji Coba Halaman Jadwal Kunjungan *Test Case 4*

4.3.11. Hasil Uji Coba Halaman Transaksi Laporan Hasil Kunjungan

Uji coba transaksi laporan hasil kunjungan dilakukan terhadap dua *test case*. *Test case* pertama bertujuan untuk menampilkan halaman jadwal kunjungan dengan memilih menu jadwal kunjungan yang bisa diakses oleh pengguna *salesman*. *Test case* kedua bertujuan untuk membuat laporan hasil kunjungan. Hasil uji coba dapat dilihat pada Tabel 4.11.

Tabel 4.11 Hasil Uji Coba Halaman Transaksi Laporan Hasil Kunjungan

Test Case ID	Tujuan	Input	Output yang diharapkan	Status
1	Menampilkan halaman data jadwal kunjungan	Memilih menu jadwal kunjungan	Masuk ke halaman jadwal kunjungan <i>salesman</i>	Berhasil (Gambar 4.82)
2	Membuat laporan hasil kunjungan	Menekan tombol lapor dan mengisi form Tujuan, alamat, <i>contact person</i> , hasil kunjungan, dan foto	Data hasil kunjungan berhasil disimpan	Berhasil (Gambar 4.83)

Gambar 4.82 Hasil Uji Coba Halaman Laporan Hasil Kunjungan
Test Case 1

Tujuan SMA 5 Denpasar

Contact Person

Hasil

Upload Foto kampus.jpg

[Hanya Lapor](#) [Lanjut Belanja](#)

Gambar 4.83 Hasil Uji Coba Halaman Laporan Hasil Kunjungan
Test Case 2

4.3.12. Hasil Uji Coba Halaman Transaksi Pemesanan Barang

Uji coba transaksi pemesanan barang dilakukan terhadap dua *test case*. *Test case* pertama bertujuan untuk menampilkan halaman pemesanan barang dengan memilih menu pemesanan yang bisa diakses oleh pengguna *salesman*. *Test case* kedua bertujuan untuk memasukan data pesanan barang. Hasil uji coba dapat dilihat pada Tabel 4.12.

Tabel 4.12 Hasil Uji Coba Halaman Transaksi Pemesanan Barang

Test Case ID	Tujuan	Input	Output yang diharapkan	Status
1	Menampilkan halaman pemesanan barang	Memilih menu pemesanan	Masuk ke halaman pemesanan barang	Berhasil (Gambar 4.84)
2	Memasukan data pesanan	Nama pelanggan, kategori barang, jenis barang, foto, dan jumlah barang yang dipesan	Data pesanan berhasil disimpan	Berhasil (Gambar 4.85)

Data Pelanggan			
Nama	No HP	Alamat	Transaksi
SMP 1	021	Jimbaran	✓
stikom	77676	asdasdsad	✓

Data Kategori Barang	
Nama Kategori	Pilih Barang
Alat Musik	✓
Alat Olahraga	✓
Jersey	✓
Seragam	✓

Gambar 4.84 Hasil Uji Coba Halaman Transaksi Pemesanan *Test Case* 1

The screenshot displays a web application interface for managing product categories and custom designs. It is divided into three main sections:

- Data Kategori Barang:** A table with columns for 'Nama Kategori' and 'Pilih Barang'. It shows two entries: 'Aksi Olah Raga' and 'Seragam', both with green checkmarks in the 'Pilih Barang' column. Below the table, it indicates 'Showing 1 to 2 of 2 entries' and includes 'Previous' and 'Next' navigation buttons.
- Data Kategori Barang Custom:** A table with columns for 'Kategori', 'Nama Barang', 'Harga', and 'Foto'. It shows one entry: 'Seragam' with 'Kemeja Kantor' as the name, a price of 'Rp. 500.000', and a 'Masukkan Desain' button in the 'Foto' column. A green 'Simpan' button is located below this table.
- Desain Barang Custom:** A form titled 'Desain Dan Keterangan'. It contains a text input field with the value '2', a file selection button labeled 'C:\Users\Dwik Mahesayi... Browse...', a dropdown menu set to 'Size L', and a green '+' button. A red 'Close' button is positioned at the bottom right of this section.

Gambar 4.85 Hasil Uji Coba Halaman Transaksi Pemesanan *Test Case 2*

4.3.13. Hasil Uji Coba Halaman Pembayaran Bukti Uang Muka (DP)

Uji coba pembayaran bukti uang muka (DP) dilakukan terhadap dua *test case*. *Test case* pertama bertujuan untuk menampilkan halaman pembayaran uang muka (DP) dengan memilih menu bayar DP yang bisa diakses oleh pengguna *salesman*. *Test case* kedua bertujuan untuk mengunggah bukti uang muka (DP). Hasil uji coba dapat dilihat pada Tabel 4.13.

Tabel 4.13 Hasil Uji Coba Halaman Pembayaran Bukti Uang Muka (DP)

Test Case ID	Tujuan	Input	Output yang diharapkan	Status
1	Menampilkan halaman pembayaran uang muka (DP)	Memilih menu bayar (DP)	Menampilkan daftar pesanan yang belum melakukan pembayaran (DP)	Berhasil (Gambar 4.86)

Test Case ID	Tujuan	Input	Output yang diharapkan	Status
2	Unggah bukti pembayaran (DP)	Memilih tombol bayar & tombol “Choose File”	Foto bukti pembayaran (DP) berhasil disimpan	Berhasil (Gambar 4.87)



Dashboard Admin panel

Data Pemesanan Yang Belum Bayar DP

Show 10 entries Search:

Nama	Tanggal Pesan	Sub Total	DP yang Harus Dibayar	Bayar
SMP 1	2018-07-29	1800000	180000	<input checked="" type="checkbox"/>

Showing 1 to 1 of 1 entries

Previous 1 Next

Gambar 4.86 Hasil Uji Coba Halaman Pembayaran Bukti Uang Muka (DP) *Test Case 1*



DP Pemesanan Sdr/i SMP 1

Nominal Pembayaran DP

1800000

Upload Foto

Choose File 3.png

Simpan Close

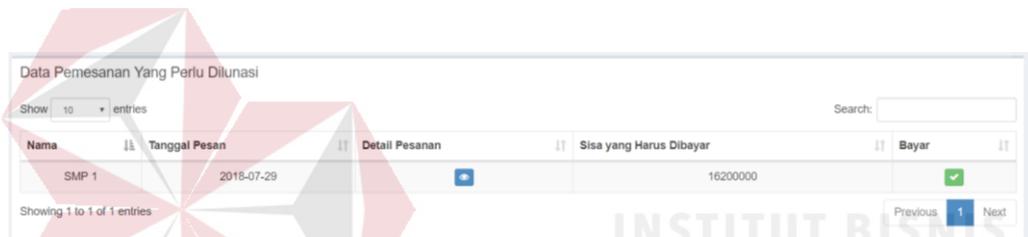
Gambar 4.87 Hasil Uji Coba Halaman Pembayaran Bukti Uang Muka (DP) *Test Case 2*

4.3.14. Hasil Uji Coba Halaman Pembayaran Bukti Pelunasan

Uji coba pembayaran bukti pelunasan dilakukan terhadap dua *test case*. *Test case* pertama bertujuan untuk menampilkan halaman pembayaran pelunasan dengan memilih menu bayar pelunasan yang bisa diakses oleh pengguna *salesman*. *Test case* kedua bertujuan untuk mengunggah bukti pelunasan. Hasil uji coba dapat dilihat pada Tabel 4.14.

Tabel 4.14 Hasil Uji Coba Halaman Pembayaran Bukti Pelunasan

Test Case ID	Tujuan	Input	Output yang diharapkan	Status
1	Menampilkan halaman pelunasan	Memilih menu bayar pelunasan	Menampilkan daftar pesanan yang belum melakukan pelunasan	Berhasil (Gambar 4.88)
2	Unggah bukti pelunasan	Memilih tombol bayar & tombol "Choose File"	Foto bukti pelunasan berhasil disimpan	Berhasil (Gambar 4.89)

Gambar 4.88 Hasil Uji Coba Halaman Pembayaran Pelunasan *Test Case 1*

Gambar 4.89 Hasil Uji Coba Halaman Pembayaran Pelunasan *Test Case 2*

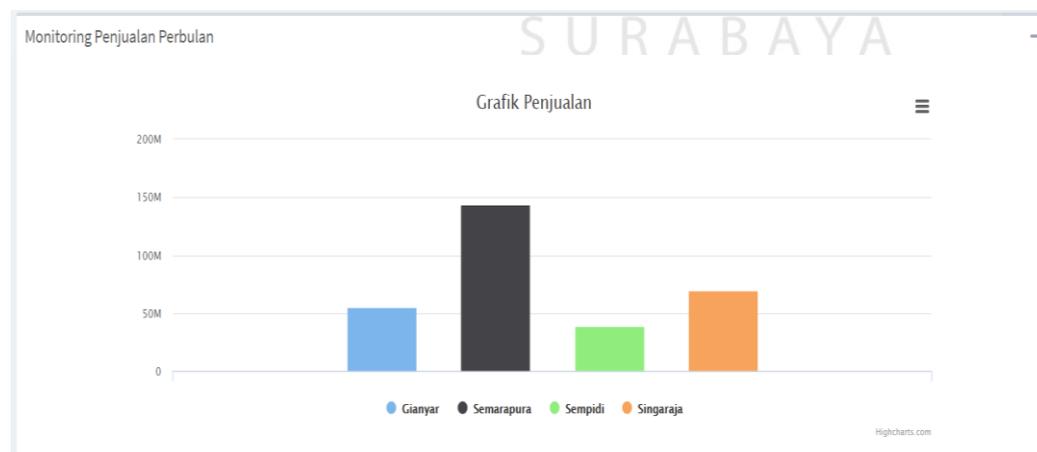
4.3.15. Hasil Uji Coba Halaman *Monitoring*

Uji coba pembayaran bukti pelunasan dilakukan terhadap tiga *test case*. *Test case* pertama bertujuan untuk menampilkan grafik penjualan disetiap cabang

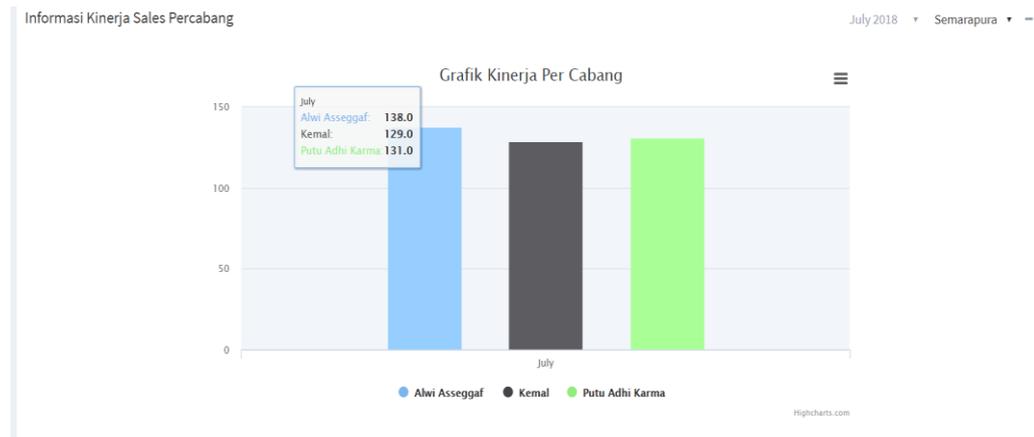
yang ada. *Test case* kedua bertujuan untuk menampilkan grafik kinerja *salesman* di masing-masing cabang. *Test case* ketiga bertujuan untuk menampilkan grafik bonus *salesman* di masing-masing cabang. Hasil uji coba dapat dilihat pada Tabel 4.15.

Tabel 4.15 Hasil Uji Coba Halaman *Monitoring*

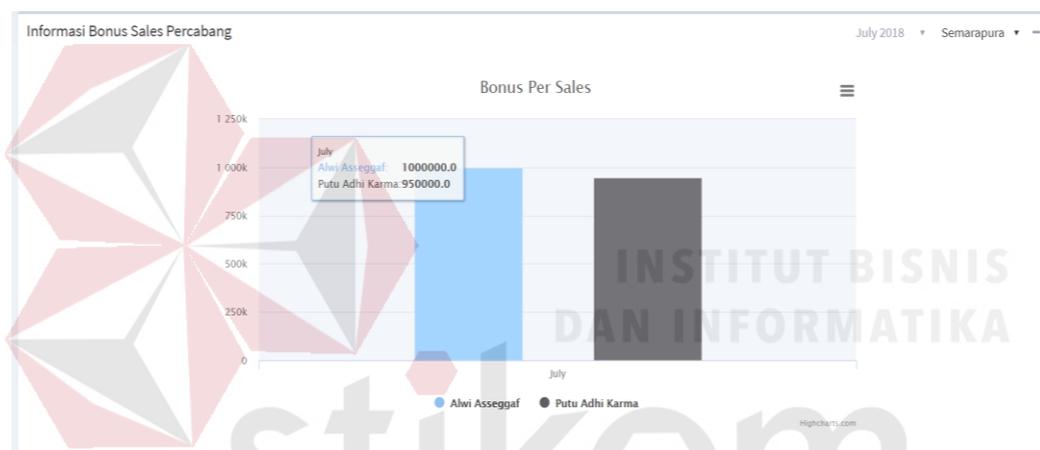
Test Case ID	Tujuan	Input	Output yang diharapkan	Status
1	Menampilkan grafik penjualan	Memilih menu <i>monitoring</i> penjualan	Menampilkan grafik penjualan di setiap cabang yang ada	Berhasil (Gambar 4.90)
2	Menampilkan grafik kinerja	Memilih menu <i>monitoring</i> kinerja	Menampilkan grafik kinerja setiap <i>salesman</i> di masing-masing cabang	Berhasil (Gambar 4.91)
3	Menampilkan grafik bonus	Memilih menu <i>monitoring</i> bonus	Menampilkan grafik bonus setiap <i>salesman</i> di masing-masing cabang	Berhasil (Gambar 4.92)



Gambar 4.90 Hasil Uji Coba Halaman *Monitoring Test Case 1*



Gambar 4.91 Hasil Uji Coba Halaman *Monitoring Test Case 2*



Gambar 4.92 Hasil Uji Coba Halaman *Monitoring Test Case 3*

4.4. Evaluasi Sistem

Pada hasil uji coba Aplikasi *Monitoring Kinerja Salesman Untuk Pencapaian Target Penjualan CV Bharata Sport & Fashion Berbasis Website*, didapat hasil bahwa:

1. Aplikasi ini dapat membantu *admin* penjualan untuk membuat laporan penjualan percabang.

2. Aplikasi ini dapat memberikan informasi kepada *owner* dalam bentuk grafik jumlah penjualan, grafik bonus, dan grafik kinerja per *salesman* dan per cabang yang dimiliki.
3. Aplikasi ini dapat membantu *admin* penjualan dalam menghitung bonus jumlah bonus *salesman*.
4. Aplikasi ini dapat membantu *salesman* untuk mencatat pesanan pelanggan.
5. Aplikasi ini mampu dijalankan pada *web browser Internet Explore* dan *Google Chrome*.
6. Aplikasi ini hanya dapat diakses oleh *owner, salesman, admin* penjualan, dan *SPV salesman*.
7. Aplikasi ini membutuhkan waktu selama 5 detik untuk melakukan *login* sampai sistem mengeluarkan/menampilkan tampilan halaman utama (*dashboard*).

Pada tahap ini juga membahas mengenai tingkat keakuratan hasil perhitungan jumlah bonus *salesman* yang dilakukan dengan cara manual dan aplikasi.

4.4.1. Perhitungan Bonus Dengan Cara Manual

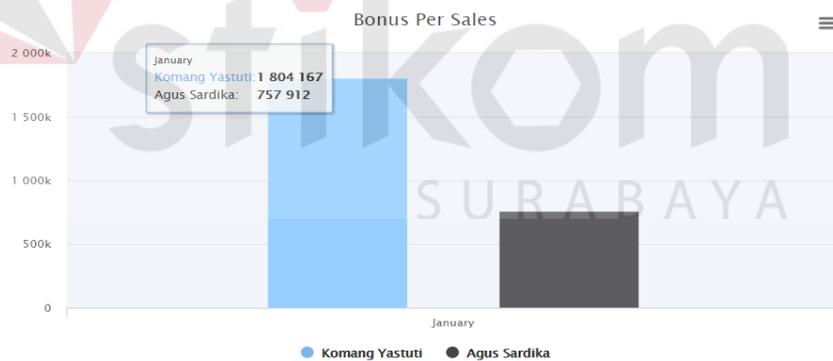
Pada tabel di bawah ini berisi hasil perhitungan jumlah bonus *salesman* dengan cara manual. Dari tabel 4.16 ini ada 11 *salesman* yang menerima bonus sebesar 2% dari total penjualan jika penjualan lebih dari target yaitu Rp. 36.000.000.

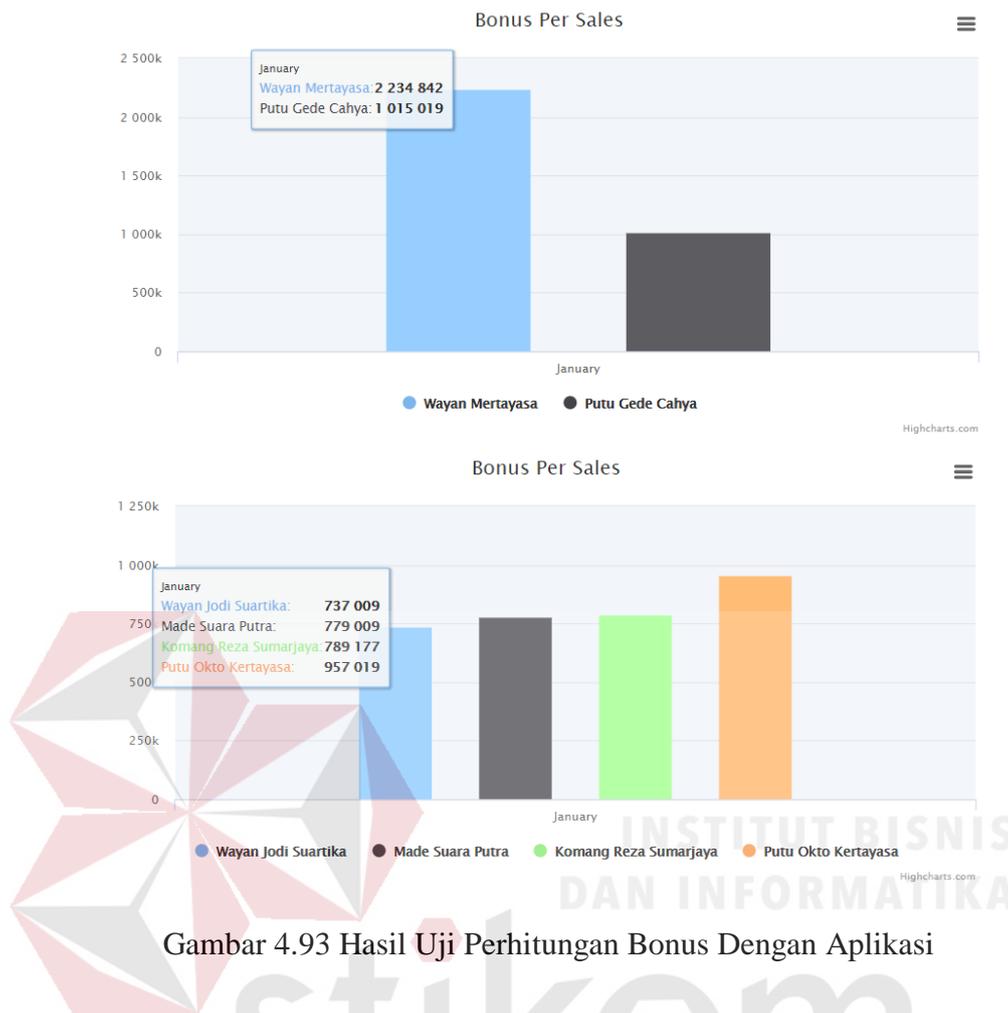
Tabel 4.16 Tabel Uji Perhitungan Bonus Manual

No.	Nama Salesman	Total Penjualan (Bulan)	Jumlah Bonus (Bulan)
1	Komang Yastuti	Rp. 90.208.300	Rp. 1.804.167
2	Agus Sardika	Rp. 37.895.600	Rp. 757.912
3	Agus Suantara	Rp. 76.256.900	Rp. 1.525.137
4	Komang Yuni	Rp. 45.984.800	Rp. 919.695
5	Maha Adhi Saputra	Rp. 40.894.600	Rp. 817.892
6	Wayan Mertayasa	Rp. 111.742.000	Rp. 2.234.842
7	Putu Gede Cahya	Rp. 50.751.000	Rp. 1.015.019
8	Made Suara Putra	Rp. 38.950.400	Rp. 779.009
9	Komang Reza Sumarjaya	Rp. 39.458.800	Rp. 789.177
10	Putu Okto Kertayasa	Rp. 47.850.900	Rp. 957.019
11	Wayan Jodi Suartika	Rp. 36.850.500	Rp. 737.009

4.4.2. Perhitungan Bonus Dengan Aplikasi

Pada Gambar 4.93 ini berisi hasil perhitungan jumlah bonus *salesman* dengan aplikasi.





Gambar 4.93 Hasil Uji Perhitungan Bonus Dengan Aplikasi

Dari Gambar 4.93 terdapat informasi bahwa 11 *salesman* yang menerima bonus sebesar 2% dari total penjualan jika penjualan lebih dari target yaitu Rp. 36.000.000. adapun rinciannya sebagai berikut:

1. Komang Yastuti sebesar Rp. 1.804.167
2. Agus Sardika sebesar Rp. 757.912
3. Agus Suantara sebesar Rp. 1.525.137
4. Komang Yuni sebesar Rp. 919.695
5. Maha Adhi Saputra sebesar Rp. 817.892
6. Wayan Mertayasa sebesar Rp. 2.234.842
7. Putu Gede Cahya sebesar Rp. 1.015.019

8. Wayan Jodi Suartika sebesar Rp. 737.009
9. Made Suara Putra sebesar Rp. 779.009
10. Komang Reza Sumarjaya sebesar Rp. 789.177
11. Putu Okto Kertayasa sebesar Rp. 957.019

Pada hasil uji coba perhitungan bonus *salesman* dengan cara manual dan aplikasi didapatkan hasil bahwa aplikasi dapat menghasilkan perhitungan bonus sesuai dengan rumus yang telah ditentukan dan langsung menyimpannya ke dalam *database* setiap tanggal 28. *Owner* sebagai pemilik dari CV Bharata Sport & Fashion dapat melihat hasil perhitungan bonus ini dalam bentuk grafik.



BAB V

PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan tahap uji coba dan evaluasi terhadap Aplikasi *Monitoring Kinerja Salesman* Untuk Pencapaian Target Penjualan CV Bharata Sport & Fashion Berbasis *Website*, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Dapat memberikan kemudahan dalam membuat laporan penjualan setiap cabangnya dikarenakan jarak antara cabang yang satu dengan yang lain berjauhan.
2. *Owner* sebagai pemilik usaha dapat melakukan *monitoring* kinerja dari masing-masing *salesman* di setiap cabang yang ada.
3. Dapat memberikan kemudahan dalam perhitungan bonus dan kinerja setiap *salesman* setiap bulannya.
4. Aplikasi dapat menampilkan grafik penjualan, bonus, dan kinerja dari masing-masing *salesman* di setiap cabang.
5. Aplikasi dapat memberikan kemudahan dalam membuat dan melaporkan hasil kunjungan.
6. Aplikasi dapat memberikan kemudahan dalam mencatat pesanan pelanggan.

5.2. Saran

Untuk pengembangan lebih lanjut maka penulis memberikan beberapa saran yang mungkin bermanfaat, yaitu:

1. Aplikasi ini dapat dikembangkan dalam bentuk *mobile application* berbasis *android* ataupun *ios*.

2. Aplikasi ini dapat menggunakan protokol SSL untuk keamanan data dan transaksi.



DAFTAR PUSTAKA

- Agatra, C. (2016). *Rancang Bangun Aplikasi Monitoring Kinerja Selesman Pada Bagian Penjualan Di CV. Multi Usaha Mandiri*. Surabaya: STIKOM.
- Ardela, F. (2018, Februari 21). *Kenali 6 Jenis Bonus dan Manfaat Pemberian Bonus Kepada Karyawan*. Retrieved from www.Finansialku.com: <https://www.finansialku.com/manfaat-pemberian-bonus-kepada-karyawan/>
- Arief, R. M. (2011). *Pemrograman Web Dinamis Menggunakan PHP dan MySQL*. Yogyakarta: Andi.
- Fatta, H. A. (2007). *Analisis dan Perancangan Sistem Informasi untuk Keunggulan Bersaing Perusahaan dan Organisasi Modern*. Yogyakarta: CV Andi Offset.
- Gajimu.com. (2018). *Peraturan Mengenai Bonus Tahunan*. Diakses melalui www.Gajimu.com: <https://gajimu.com/main/pekerjaan-yanglayak/kompensasi/bonus-tahunan>
- Hasibuan, M. S. (2001). *Manajemen Dasar, Pengertian dan Masalah*. Jakarta: Bumi Akasara.
- Hidayat, R. (2010). *Cara Praktis Membangun Website Gratis*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.
- Mangkunegara, A. (2009). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Bandung: Perusahaan Rosda.
- Mathis, R. L., & Jackson, J. L. (2006). *Human Resource Management*. Jakarta: Selemba Empat.
- Merlinda, L. (2004). *Sistem Basis Data*. Yogyakarta: Andi Offset.
- Mulyani, S. (2016). *Metode Analisis dan Prancangan Sistem*. Bandung: Abdi Sistematika.
- Noviansyah. (2008). *Aplikasi Penjualan Online Berbasis Website*. Ypgyakarta: Andi.
- Rahardjo, I. L. (2011). *The Secrets Of Bad Sales*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.
- Rivai, V. (2005). *Manajemen Sumber Daya Manusia Untuk Perusahaan, dari Teori ke Praktik*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Rommalla, S. (2018, Januari 17). *Jenis Jenis Bonus Karyawan yang Perlu Perusahaan Ketahui*. Diakses melalui Gadjian:

<https://www.gadjian.com/blog/2018/01/17/jenis-jenis-bonus-karyawan-yang-perlu-perusahaan-ketahui/>

Santoso, H. (2004). *Membuat Multiaplikasi Menggunakan Visual Basic 6*. Jakarta: Elex Media Komputindo.

Sedarmayanti. (2011). *Manajemen Sumber Daya Manusia, Reformasi Birokrasi dan Manajemen Pegawai Negeri Sipil*. Bandung: PT. Refika Aditama.

Suyanto, A. H. (2009). *Step By Step Web Design: Theory and Practices*. Yogyakarta: Andi Offset.

Tugino. (2012, Desember 5). *Laporan Hasil Kunjungan*. Diakses melalui [www.Media Belajar.info](http://www.MediaBelajar.info): <http://www.mediabelajar.info/2012/12/laporan-hasil-kunjungan.html>

Umam, K. (2010). *Perilaku Organisasi*. Bandung: Pustaka Setia.

