



UNIVERSITAS
Dinamika

**RANCANG BANGUN APLIKASI MONITORING DAN EVALUASI KINERJA
PENJUALAN PRODUK PADA CV ROYALTY NATURAL INDONESIA**

KERJA PRAKTIK

Program Studi

S1 Sistem Informasi

Oleh:

FIOLA ILONA PUTRI

14.41010.0024

FAKULTAS TEKNOLOGI DAN INFORMATIKA

UNIVERSITAS DINAMIKA

2020

**RANCANG BANGUN APLIKASI MONITORING DAN EVALUASI
KINERJA PENJUALAN PRODUK PADA CV ROYALTY NATURAL
INDONESIA**

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan

Program Sarjana

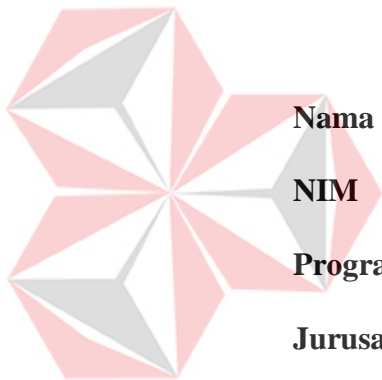
Disusun Oleh :

Nama : FIOLA ILONA PUTRI

NIM : 14410100024

Program : S1 (Strata Satu)

Jurusan : Sistem Informasi



FAKULTAS TEKNOLOGI DAN INFORMATIKA

UNIVERSITAS DINAMIKA

2020

LEMBAR PENGESAHAN
RANCANG BANGUN APLIKASI MONITORING DAN
EVALUASI KINERJA PENJUALAN PRODUK PADA CV
ROYALTY NATURAL INDONESIA

Laporan Kerja Praktik oleh

Fiola Ilona Putri

NIM : 14410100024

Telah diperiksa, diuji dan disetujui



UNIVERSITAS

Dinamika

Surabaya, 10 Juli 2020

Disetujui :

Pembimbing I

Henry
Bambang S

Digitally signed by
Henry Bambang S
Date: 2020.07.24
21:25:12 +07'00'

Ir. Henry Bambang Setyawan.M.M
NIDN. 0725055701

Penyelia

 **royalty**

Wildan Abdulkharim.

Mengetahui :

Ketua Program Studi
S1 Sistem Informasi

Anjik
Sukmaaji

Digitally signed
by Anjik Sukmaaji
Date: 2020.07.25
04:50:10 +07'00'

Dr. Anjik Sukmaaji, S.Kom., M.Eng
NIDN. 0731057301

SURAT PERNYATAAN

PERSETUJUAN PUBLIKASI DAN KEASLIAN KARYA ILMIAH

Sebagai mahasiswa Universitas Dinamika, saya :

Nama : Fiola Ilona Putri
NIM : 14410100024
Program Studi : S1 Sistem Informasi
Fakultas : Fakultas Teknologi dan Informatika
Jenis Karya : Laporan Kerja Praktik
Judul Karya : **RANCANG BANGUN APLIKASI MONITORING
DAN EVALUASI KINERJA PENJUALAN
PRODUK PADA CV ROYALTY NATURAL
INDONESIA**

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, 10 Juli 2020



NIM : 14410100024

ABSTRAK

CV Royalty Natural Indonesia merupakan perusahaan yang menjual produk kosmetik dan merupakan anak perusahaan dari PT. Green Angelica yang telah berdiri pada tahun 2011. CV Royalty Natural Indonesia menjual banyak produk kecantikan yang terdiri atas *royalty day cream*, *royalty night cream*, *royalty bust up cream*, *royalty cleansing soap*, *royalty hair tonic*, *royalty hair shampoo*, *royalty hair serum*, *royalty hair removal*, *royalty mustache cream* dan *royalty beard serum*. Selama inipemasaran yang dilakukan adalah melalui *e-commerce* dan melalui *social media* yang ada. Permasalahan yang dihadapi adalah banyak kesulitan dalam mengelola data dan kesulitan mencari informasi produk yang tidak optimal maupun produk terfavorit sehingga tidak mengetahui *demand* produk tertinggi dan terendah yang dapat berpengaruh kurang baik pada target penjualan perusahaan.

Berdasarkan permasalahan tersebut akan dibuat aplikasi yang dapat memonitor dan mengevaluasi kinerja penjualan produk agar dapat mengetahui produk yang memiliki *demand* tertinggi dan terendah serta dapat megelola data produk, data *sales*, dan data *customer*.

Berdasarkan hasil uji coba aplikasi yang telah dibuat dapat digunakan *manager* pemasaran dalam mengelola data penjualan, data *customer*, dan data *sales*. *Manager* pemasaran juga dapat mengetahui produk yang memiliki *demand* tertinggi maupun yang terendah dan membuat laporan penjualan produk, dapat digunakan dalam menelusuri terkait laporan penjualan, laporan per produk, *list* produk, dan laporan kinerja penjualan produk.

KATA PENGANTAR

Mengucap puji syukur kehadiran Tuhan yang Maha Esa, atas berkat dan rahmat yang telah diberikan sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Kerja Praktik yang berjudul “Rancang Bangun Aplikasi Monitoring dan Evaluasi Kinerja Penjualan Produk Pada CV Royalty Natural Indonesia”.

Pada laporan kerja praktik ini membahas proses perancangan dan pembuatan Aplikasi Monitoring dan Evaluasi Kinerja Penjualan Produk Pada CV Royalty Natural Indonesia yang dapat membantu perusahaan dalam mengetahui produk yang memiliki *demand* tertinggi dan *demand* terendah, mengelola data, dan pembuatan laporan *list* produk, laporan penjualan, laporan penjualan per produk, dan laporan kinerja penjualan.

Penyelesaian Laporan Kerja Praktik ini, penulis mendapat bantuan serta motivasi dari berbagai pihak berupa nasihat, saran, dan kritik kepada penulis. Oleh karena itu, penulis ingin menyampaikan ucapan terimakasih kepada :

1. Ayah dan Almarhumah Ibu tercinta yang selalu mendoakan dan memberikan nasihat, fasilitas, dan motivasi kepada penulis
2. Bapak Ir. Henry Bambang Setyawan, M.M. selaku Dosen Pembimbing yang telah memberikan bimbingan dan motivasi selama proses pelaksanaan Laporan Kerja Praktik ini.
3. Bapak Dr. Anjik Sukmaaji, S.Kom., M.Eng. selaku Kepala Program Studi Sistem Informasi Universitas Dinamika.

4. Bapak Wildan selaku *Manager* CV Royalty Natural Indonesia yang telah meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan dan motivasi selama proses pelaksanaan Laporan Kerja Praktik.
5. Ibu Solikin selaku komisaris CV Royalty Natural Indonesia yang telah meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan dan motivasi
6. Saudara Mbak Septi, Kak Angsar, Vivi yang telah memberikan bantuan motivasi, waktu, doa, dan fasilitas selama proses pelaksanaan.
7. Tante dan Om yang telah memberikan bantuan motivasi, waktu, doa, dan fasilitas selama proses pelaksanaan Laporan Kerja Praktik.
8. Sahabat saya Devia dan Btari yang selalu mendukung, memberikan bantuan, mengingatkan selama proses pelaksanaan Laporan Kerja Praktik.
9. Teman-teman satu angkatan yang telah memberikan bantuan serta mendukung selama proses pelaksanaan Laporan Kerja Praktik.
10. Aldi, Rafi, Fikri, Indra, Kak Randy, Debora, Mike, Dicky, Dimas, Bagus, dan Ega yang selalu mendukung, meluangkan waktu, saran, semangat, dan kritik selama proses pelaksanaan Laporan Kerja Praktik.

Laporan Kerja Praktik ini tentu masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu, penulis berharap terdapat kritik dan saran yang bersifat membangun sehingga laporan ini dapat dibangun lebih baik lagi. Penulis berharap semoga laporan yang telah dibuat bermanfaat bagi semua pihak.

Surabaya, 11 Juli 2020



Penulis

Daftar Isi

ABSTRAK	v
KATA PENGANTAR	vi
Daftar Isi.....	viii
Daftar Gambar	xiii
Daftar Tabel.....	xvi
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Perumusan Masalah	4
1.3 Batasan Masalah.....	4
1.4 Tujuan	4
1.5 Manfaat	5
BAB II.....	6
GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN.....	6
2.1 Sejarah Singkat Royalty Nature Indonesia	6
2.1.1 <i>Cleansing Cream</i>	7
2.1.2 <i>Day Cream</i>	7
2.1.3 <i>Night Cream</i>	8
2.1.4 <i>Breast Cream</i>	8

2.1.5	<i>Hair Tonic</i>	9
2.1.6	<i>Hair Shampoo</i>	10
2.1.7	<i>Hair Serum</i>	10
2.1.8	<i>Hair Removal</i>	11
2.1.9	Mustache Cream	12
2.1.10	Beard Serum	13
2.2	Visi Royalty Nature Indonesia	14
2.3	Misi Royalty Nature Indonesia.....	14
2.4	Tujuan Royalty Natural Indonesia.....	14
2.5	Struktur Organisasi Royalty Nature Indonesia.....	15
2.6	Deskripsi Tugas	15
BAB III.....		18
LANDASAN TEORI.....		18
3.1	Pengertian Sistem	18
3.2	Pengertian Sistem Informasi.	19
3.3	Company Profile.....	20
3.4	Rancang Bangun.....	21
3.5	Penjualan Produk.....	22
3.6	Analisa dan Perancangan Sistem Informasi	24
3.7	System Flow Diagram.....	25
3.8	Data Flow Diagram.....	25

3.9	Aplikasi	28
3.10	Monitoring dan Evaluasi Kinerja	30
3.10.1.	Monitoring	30
3.10.2.	Evaluasi	31
3.10.3.	Manajemen Sumber Daya Manusia	32
3.10.4.	Penilaian Kinerja	34
A.	Kinerja.....	34
B.	Penilaian Kinerja	35
3.10.5.	Dashboard	35
3.10.6.	Website	37
A.	PHP (Hypertext Preprocessor)	38
B.	XAMPP	38
C.	CSS (Cascading Style Sheet)	39
D.	Javascript.....	39
E.	FlowChart.....	40
F.	Data Flow Diagram (DFD)	40
G.	System Flow Diagram.....	40
H.	ERD (Entity Relationship Data)	41
I.	Database	41
J.	MySQL (My Structured Query Language)	41
K.	SDLC (Software Development Life Cycle)\.....	42

BAB IV METODE PENELITIAN	43
4.1 Analisis Sistem	43
4.1.1 Analisis Proses Bisnis	44
4.1.2 Analisis Kebutuhan Pengguna.....	49
4.1.3 Analisis Kebutuhan Fungsional.....	53
4.1.4 Analisis Kebutuhan Nonfungsional	54
4.1.5 Analisis Kebutuhan Sistem	54
4.1.6 Desain Arsitektur.....	56
4.1.7 <i>Block Diagram</i>	57
4.2 Desain Sistem	59
4.2.1 <i>System Flow</i>	60
4.2.2 <i>Context Diagram</i>	71
4.2.3 Diagram Jenjang	72
4.2.4 DFD Level 0	73
4.2.5 DFD Level 1	74
4.2.6 <i>Conceptual Data Model</i>	78
4.2.7 <i>Physical Data Model</i>	79
4.2.8 Struktur Tabel.....	80
4.2.9 Desain Input/Output.....	86
BAB V.....	97
PENUTUP	97

5.1. Kesimpulan.....	97
5.2. Saran	97
DAFTAR PUSTAKA	98



UNIVERSITAS
Dinamika

Daftar Gambar

Gambar 2. 1 Logo Perusahaan.....	6
Gambar 2. 2 Produk <i>Cleansing Cream</i>	7
Gambar 2. 3 Produk <i>Day Cream</i>	7
Gambar 2. 4 Produk <i>Night Cream</i>	8
Gambar 2. 5 Produk <i>Breast Cream</i>	8
Gambar 2. 6 Produk <i>Hair Tonic</i>	9
Gambar 2. 7 Produk <i>Hair Shampoo</i>	10
Gambar 2. 8 Produk <i>Hair Serum</i>	10
Gambar 2. 9 Produk <i>Hair Removal</i>	11
Gambar 2. 10 Produk <i>Mustache Cream</i>	12
Gambar 2. 11 Produk <i>Beard Serum</i>	13
Gambar 2.12 Struktur Organisasi CV Royalty Nature Indonesia	15
Gambar 3. 1 Simbol External Entity.....	26
Gambar 3. 2 Simbol Data Flow	27
Gambar 3. 3 Simbol Proses	27
Gambar 3. 4 Simbol Data Store.....	27
Gambar 3. 5 Model Air Terjun.....	42
Gambar 4. 1 <i>Document Flow</i> Proses Penjualan	45
Gambar 4. 2 Desain Arsitektur	56
Gambar 4. 3 <i>Block Diagram</i>	57
Gambar 4. 4 <i>System Flow</i> Pengelolaan Data Master <i>Customer</i>	62
Gambar 4. 5 <i>System Flow</i> Pengelolaan Data Master <i>Admin</i>	63
Gambar 4. 6 <i>System Flow</i> Pengelolaan Data Master Produk	64

Gambar 4. 7 <i>System Flow</i> Pengelolaan Data Master Target	65
Gambar 4. 8 <i>System Flow</i> Pembuatan Transaksi Penjualan.....	66
Gambar 4. 9 <i>System Flow</i> Pencetakan Laporan Penjualan	67
Gambar 4. 10 <i>System Flow</i> Laporan Penjualan Per Produk.....	68
Gambar 4. 11 <i>System Flow</i> Pencetakan <i>List</i> Produk	69
Gambar 4. 12 <i>System Flow</i> Pencetakan Laporan Kinerja Penjualan Produk <i>Data Flow Diagram (DFD)</i>	70
Gambar 4. 13 <i>Context Diagram</i>	71
Gambar 4. 14 Diagram Jenjang	72
Gambar 4. 15 Data Flow Diagram Level 0	73
Gambar 4. 16 Data Flow Diagram Level 1 Pengelolaan Data Master.....	74
Gambar 4. 17 Data Flow Diagram Level 1 Pembuatan Transaksi Jual	75
Gambar 4. 18 Data Flow Diagram Level 1 Monitoring dan Evaluasi	76
Gambar 4. 19 Data Flow Diagram Level 1 Pembuatan Laporan	77
Gambar 4. 20 <i>Conceptual Data Model</i>	78
Gambar 4. 21 <i>Physical Data Model</i>	79
Gambar 4. 22 Form <i>Login</i>	87
Gambar 4. 23 Halaman Utama Aplikasi	87
Gambar 4. 24 Desain Form Data Master <i>Customer</i>	88
Gambar 4. 25 Desain Form Data Master <i>Admin</i>	89
Gambar 4. 26 Desain Form Data Master Produk	89
Gambar 4. 27 Desain Form Data Master Target	90
Gambar 4. 28 Form Tambah <i>Admin</i>	90
Gambar 4. 29 Form Tambah <i>Customer</i>	91

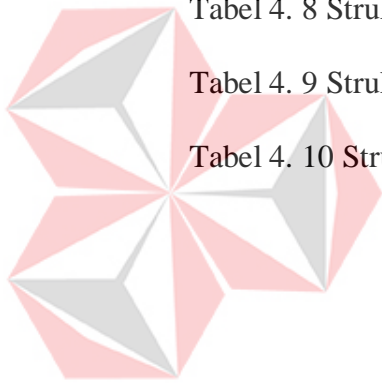
Gambar 4. 30 Form Tambah <i>Product</i>	92
Gambar 4. 31 Form Tambah Transaksi Jual	92
Gambar 4. 32 Form Cetak Laporan Sales	93
Gambar 4. 33 Form Cetak Laporan Master Data	93
Gambar 4. 34 Desain Form Cetak Laporan Penjualan	94
Gambar 4. 35 Desain Form Cetak Laporan <i>List Produk</i>	96



UNIVERSITAS
Dinamika

Daftar Tabel

Tabel 4. 1 Identifikasi Masalah	47
Tabel 4. 2 Analisis Kebutuhan Pengguna	50
Tabel 4. 3 Hak Akses	54
Tabel 4. 4 Struktur Tabel <i>M_Admin</i>	80
Tabel 4. 5 Struktur Tabel <i>M_Customer</i>	81
Tabel 4. 6 Struktur Tabel <i>M_Product</i>	82
Tabel 4. 7 Struktur Tabel <i>C_Target</i>	83
Tabel 4. 8 Struktur Tabel <i>C_TargetLine</i>	84
Tabel 4. 9 Struktur Tabel <i>T_Sales</i>	85
Tabel 4. 10 Struktur Tabel <i>T_SalesLine</i>	86



UNIVERSITAS
Dinamika

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Melihat perkembangan jaman, dimana sistem manajemen merupakan salah satu komponen penting dari teknologi informasi yang menggunakan teknologi untuk mendukung operasi dan manajemen. Dalam arti yang sangat luas, istilah sistem informasi yang sering digunakan merujuk kepada interaksi antara orang, proses algoritmik, data, dan teknologi. Dalam hal ini, istilah ini digunakan untuk merujuk tidak hanya pada penggunaan organisasi teknologi informasi dan komunikasi (TIK), tetapi juga untuk cara di mana orang berinteraksi dengan teknologi. (Mc. Leod, 1995).

Teknologi informasi adalah suatu teknologi yang digunakan untuk mengolah data, termasuk memproses, mendapatkan, menyusun, menyimpan, memanipulasi data dalam berbagai cara untuk menghasilkan informasi yang berkualitas, yaitu informasi yang relevan, akurat dan tepat waktu, yang digunakan keperluan pribadi, bisnis, dan pemerintahan dan merupakan informasi yang strategis untuk pengambilan keputusan (Sutabri , 2014: 3).

CV Royalty Natural Indonesia merupakan perusahaan yang menjual produk kosmetik. CV Royalty Natural Indonesia merupakan anak perusahaan dari PT.

Green Angelica yang telah berdiri pada tahun 2011. CV Royalty Natural Indonesia berdiri pada 30 Januari 2019 yang didirikan oleh Bapak Wildan selaku *manager* serta Ibu Solikin sebagai komisaris. PERKOMSI (Persatuan Perusahaan Kosmetika Indonesia) menjelaskan bahwa pertumbuhan volume pada penjualan

kosmetik dikarenakan adanya peningkatan permintaan dari konsumen kalangan kelas menengah dan juga didorong dengan tren penggunaan kosmetik oleh kaum pria (www.kemenperin.go.id).

Pemasaran yang dilakukan oleh *sales* pada perusahaan CV Royalty Natural Indonesia adalah dengan cara selalu *update* mengenai produk baru maupun promo–promo. Pemasaran dari perusahaan ini, menggunakan akun dari sosmed (*Social Media*) seperti *Facebook*, *Instagram* maupun *Whatsapp*. Pemasaran merupakan suatu kegiatan yang terpenting didalam kehidupan perusahaan sebagai usahanya untuk mencapai tujuan, mengembangkan usaha, mendapatkan laba serta mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan itu sendiri. Pemasaran bagi pelanggan memiliki arti penting atas informasi, penyampaian nilai dan hubungan yang baik dengan perusahaan. Pelanggan akan mengetahui berbagai informasi dan referensi mengenai suatu produk maupun perusahaan melalui komunikasi pemasaran yang dilakukan. Pemasaran dalam suatu perusahaan memiliki peran sangat penting karena merupakan ujung tombak yang berhubungan langsung dengan pelanggan, sehingga terjalin hubungan dengan para pelanggan. (Philip Kotler dan Keller 2009:6).

Menurut Majalah Bizteka (2015) bahwa pasar industri kosmetik mengalami peningkatan dengan rata – rata sebesar 9,67 % per tahunnya, kenaikan terbesar terjadi pada tahun 2016-2018 dengan rata-rata kenaikan sebesar 14,50 % dan pada tahun 2015 demand untuk kosmetik menurun sebesar 4,49%.

CV Royalty Natural Indonesia juga melakukan pemasaran melalui media *e-commerce* berbayar seperti *Shopee*, *Bukalapak* dan *Tokopedia*, kemudian pesanan akan dilakukan proses lanjutan yaitu pengiriman barang melalui kurir pengiriman.

Pada perusahaan ini memiliki cukup banyak *sales* dalam melakukan pemasaran produknya yaitu sekitar 13 orang, dengan rincian 10 tenaga kerja kontrak dan 3 tenaga magang.

CV Royalty Natural Indonesia menjual banyak produk kecantikan yang terdiri atas *royalty day cream*, *royalty night cream*, *royalty bust up cream*, *royalty cleansing soap*, *royalty hair tonic*, *royalty hair shampoo*, *royalty hair serum*, *royalty hair removal*, *royalty mustache cream*, dan *royalty beard serum*. Masing-masing produk serum memiliki 4 varian ukuran yaitu 50 ml, 100 ml, 150 ml, dan 200 ml.

Banyaknya produk yang diproduksi oleh CV Royalty Natural Indonesia berbanding lurus dengan biaya produksi yang dikeluarkan, sehingga ini berdampak pada *sales* penjualan yang ditargetkan dengan penjualan yang cukup tinggi. Selain itu permasalahan yang muncul yaitu perusahaan tidak melakukan evaluasi penjualan produk yang dijual oleh *sales* sehingga mereka tidak mengetahui produk yang memiliki *demand* tertinggi dan *demand* terendah.

Berdasarkan permasalahan yang telah dijelaskan di atas maka solusi untuk mempermudah perusahaan dalam melakukan evaluasi penjualan yaitu dengan pembuatan rancang bangun aplikasi *monitoring* dan evaluasi kinerja penjualan produk sehingga perusahaan dapat mengetahui produk dengan *demand* terendah dan *demand* tertinggi. Selanjutnya perusahaan dapat mengurangi produksi produk dengan *demand* kecil dan mengalihkan produksi untuk produk dengan *demand* yang tinggi.

1.2 Perumusan Masalah

Sesuai dengan latar belakang yang telah dijelaskan di atas, maka perumusan masalah untuk Kerja Praktik ini adalah Bagaimana merancang dan membangun aplikasi untuk melakukan *monitoring* dan evaluasi kinerja penjualan produk pada CV Royalty Natural Indonesia?

1.3 Batasan Masalah

Agar ruang lingkup Kerja Praktik ini lebih fokus, maka perlu adanya batasan masalah sebagai berikut :

1. Indikator yang digunakan dalam penilaian *sales* meliputi hasil penjualan produk yang telah ditetapkan oleh CV Royalty Natural Indonesia
2. Aplikasi yang dibuat hanya membahas kinerja pada Bagian Penjualan produk.
3. Aplikasi yang dibuat tidak membahas alur untuk penginputan data target penjualan (Target telah ditetapkan oleh *Manager*).
4. Aplikasi yang dibuat tidak membahas mengenai kegiatan pemasaran yang dilakukan oleh *sales*.
5. Menampilkan informasi terkait hasil penilaian kinerja penjualan produk *sales* pada aplikasi dalam bentuk laporan.
6. Aplikasi yang dibuat hanya *monitoring* dan evaluasi, mencatat transaksi penjualan

1.4 Tujuan

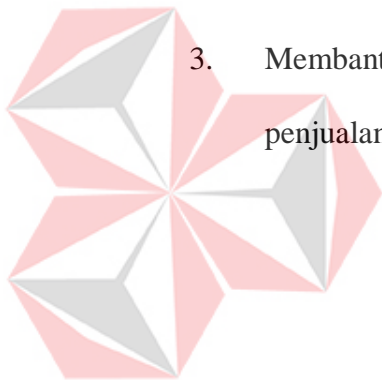
Berdasarkan permasalahan yang telah dijelaskan pada latar belakang di atas, maka tujuan dari Laporan Kerja Praktik ini adalah untuk menghasilkan Rancang Bangun Aplikasi *Monitoring* dan Evaluasi Kinerja Penjualan Produk pada CV

Royalty Nature Indonesia dalam membantu *manager* pemasaran dalam menentukan keputusan akan penilaian kinerja penjualan produk.

1.5 Manfaat

Berdasarkan permasalahan yang telah dijelaskan pada latar belakang di atas, manfaat yang diharapkan dari Rancang Bangun Aplikasi *Monitoring* dan Evaluasi Kinerja Penjualan Produk *Sales*, yaitu:

1. Membantu *manager* pemasaran dalam mengelola data terkait data *customer*, data produk, data *sales*, dan data transaksi penjualan.
2. Membantu perusahaan untuk mengetahui produk dengan penjualan tinggi dan terendah.
3. Membantu perusahaan dalam pembuatan laporan *list* produk, laporan penjualan, laporan penjualan per produk, dan laporan kinerja penjualan.



UNIVERSITAS
Dinamika

BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1 Sejarah Singkat Royalty Nature Indonesia

CV Royalty Natural Indonesia adalah sebuah perusahaan yang menjual produk kosmetik. Perusahaan ini terletak di Jalan Ngagel Wasono 3 no 75. CV Royalty Natural Indonesia merupakan anak perusahaan dari PT Green Angelica yang telah berdiri pada tahun 2011. Logo perusahaan seperti dibawah ini :



Gambar 2. 1 Logo Perusahaan

Perusahaan ini masih tergolong perusahaan baru dan masih berstandart UKM (Usaha Kecil Menengah). CV Royalty Natural Indonesia berdiri pada 30 Januari 2019 yang didirikan oleh Bapak Wildan selaku direktur serta Ibu Solikin sebagai komisaris. Beberapa produk yang dijual pada perusahaan CV Royalty Natural Indonesia adalah

2.1.1 *Cleansing Cream*



Gambar 2. 2 Produk *Cleansing Cream*

Cleansing Soap Royalty merupakan salah satu sabun pembersih wajah yang mampu memutihkan dan membersihkan jerawat. Produk ini telah resmi terdaftar oleh BPOM. *Cleansing Soap Royalty* ini berfungsi untuk mengangkat semua kotoran yang ada pada wajah sekaligus mampu menghilangkan jerawat secara bertahap.

2.1.2 *Day Cream*



Gambar 2. 3 Produk *Day Cream*

Day Cream Royalty Cosmetic merupakan krim pemutih wajah alami yang dapat digunakan untuk pria maupun wanita. Krim ini digunakan khusus untuk pagi dan siang hari dan cocok untuk semua jenis kulit. *Day Cream Royalty* ini berfungsi untuk mencerahkan dan melindungi wajah dari cahaya UV(*Ultra Violet*) secara langsung.

2.1.3 *Night Cream*



Gambar 2. 4 Produk *Night Cream*

Night Cream Royalty Cosmetic merupakan *cream* yang akan merawat wajah anda secara maksimal di malam hari. *Night Cream Royalty* ini dapat Membantu mengembalikan keremajaan pada kulit sehingga wajah anda akan terlihat lebih segar dan kencang.

2.1.4 *Breast Cream* .



Gambar 2. 5 Produk *Breast Cream*

Royalty Bust Up Cream adalah krim pengencang payudara alami yang mengandung ekstrak *Pueraria Mirifica* diformulasikan khusus untuk membantu mengencangkan payudara secara alami dengan cepat dan aman. *Royalty Bust Up*

Cream ini tanpa efek samping juga membuat payudara menjadi sehat, padat dan lebih berisi.

2.1.5 *Hair Tonic*



Gambar 2. 6 Produk *Hair Tonic*

Hair Tonic adalah penumbuh rambut alami yang khusus di formulasikan untuk mengatasi masalah rambut dari kerontokan hingga kebotakan. *Hair Tonic* ini salah satu rangkaian penumbuh rambut yang ampuh dalam mempercepat penumbuhan rambut secara alami. *Hair Tonic* ini juga memiliki fungsi memperbaiki rambut rusak dan menutrisi rambut sehingga menyehatkan rambut.

2.1.6 *Hair Shampoo*



Gambar 2. 7 Produk *Hair Shampoo*

Hair shampoo merupakan *shampoo* alami yang diformulasikan untuk mengatasi rambut rontok serta mempercepat dalam pertumbuhan rambut. *Shampoo* ini juga berfungsi untuk mengatasi rambut bercabang dan menghentikan kerontokan pada rambut sehingga rambut baru dapat tumbuh dan lebih subur.

2.1.7 *Hair Serum*



Gambar 2. 8 Produk *Hair Serum*

Hair serum merupakan salah satu serum rambut yang berkhasiat untuk menumbuhkan rambut baru. *Hair serum* ini terbuat dari dari minyak kukui yang tidak lengket. memiliki kandungan vitamin E yang tinggi dan mudah diserap oleh

kulit kepala. Berkhasiat untuk mengurangi dan menghambat hormon Dehydrotestosteron (DHT) serta memperlancar peredaran darah sekaligus merangsang pertumbuhan rambut baru. *Hair serum* Vitamin Rambut ini merupakan produk penumbuh rambut yang sekaligus menjadi vitamin untuk rambut agar tumbuh lebih sehat, lebat, dan kuat. cara kerja utama Hair serum ini adalah memblokir Hormon DHT penyebab kebotakan yang ada di bagian teratas jaringan kulit. hormon penurun produksi testosteron dan estrogen yang akan mencegah pertumbuhan rambut, salah satu penyebab kebotakan.

2.1.8 *Hair Removal*



Gambar 2. 9 Produk *Hair Removal*

Hair removal adalah perontok bulu yang sangat ampuh untuk merontokkan bulu pada bulu kaki, buku ketiak, bulu tangan secara cepat dan tidak sakit. *Hair removal* ini dapat mencegah tumbuhnya bulu dan mematikan akar bulu. *Hair removal* ini tanpa memiliki efek samping maupun iritasi, karena obat ini telah diproses yang mampu merontokkan bulu sampai ke akar sehingga kulit menjadi mulus dan bersih.

2.1.9 Mustache Cream



Gambar 2. 10 Produk *Mustache Cream*

Krim penumbuh bulu di wajah terutama untuk menumbuhkan kumis, jenggot, jambang, maupun jenggot dengan Komposisi 5 Booster Organic Formula yang terbukti ampuh. Cream Penumbuh brewok dan jenggot ini sangat ampuh untuk stimulasi pertumbuhan pada brewok dan jambang lebih cepat daripada normalnya, dan menjaganya tetap kuat serta mampu meratakan pertumbuhan bulu di wajah. Obat penumbuh kumis dan jambang folti baffi bekerja lebih efektif dan menjadi yang pertama di Indonesia yang menggunakan bahan premium berkelas Internasional.

2.1.10 Beard Serum



Gambar 2. 11 Produk *Beard Serum*

Beard serum merupakan serum yang di formulasikan khusus untuk menumbuhkan bulu brewok, jenggot, kumis, dan jambang secara alami. *Beard* serum ini mampu merangsang akan pertumbuhan bulu disekitar wajah. Produk ini juga menebalkan bulu alis dengan tanpa efek samping. Kualitas serum ini telah teruji dan telah memenuhi standar BPOM. Serum ini lebih ke brand spesialis bulu wajah pria.

Pemasaran yang dilakukan oleh *sales* pada perusahaan CV Royalty Natural Indonesia adalah dengan cara selalu *update* mengenai produk baru maupun promo—promo. Pemasaran dari perusahaan ini, menggunakan akun dari sosmed (*Social Media*) seperti *Facebook*, *Instagram* maupun *Whatsapp*. CV Royalty Natural Indonesia juga melakukan pemasaran melalui media *Online Marketing* seperti *Shopee*, *Bukalapak* dan *Tokopedia* yang menggunakan iklan *online* berbayar.

Jumlah *sales* pada CV Royalty Nature Indonesia saat ini sebanyak 13 (tiga belas) orang dan memiliki beberapa tenaga kerja kontrak (orang yang magang).

Produk kecantikan yang dijual CV Royalty Nature Indonesia merupakan brand kecantikan premium di Indonesia. Produk ini hadir untuk membantu wanita dalam hal mencerahkan dan memutihkan wajah serta mengencangkan payudara secara alami.

Produk pembersih dan merawat wajah yang mampu memutihkan dan membersihkan jerawat yang telah resmi terdaftar BPOM. Produk pemutih wajah yang terpercaya sejak tahun 2008 dalam menangani masalah wajah dan telah terjual lebih dari 120.000 (seratus dua puluh ribu) produk setiap tahunnya.

2.2 Visi Royalty Nature Indonesia

Menjadi perusahaan Kosmetik Bermutu, Unggul, Terlengkap dan Bermanfaat Bagi Masyarakat Serta Lingkungan

2.3 Misi Royalty Nature Indonesia

- a) Memiliki produk kosmetik, yang lengkap dari sisi legalitas dan kehalalannya.
- b) Merespon positif dan cepat tanggap atas segala permasalahan yang dihadapi oleh konsumen
- c) Selalu berinovasi, bertumbuh dan berkembang

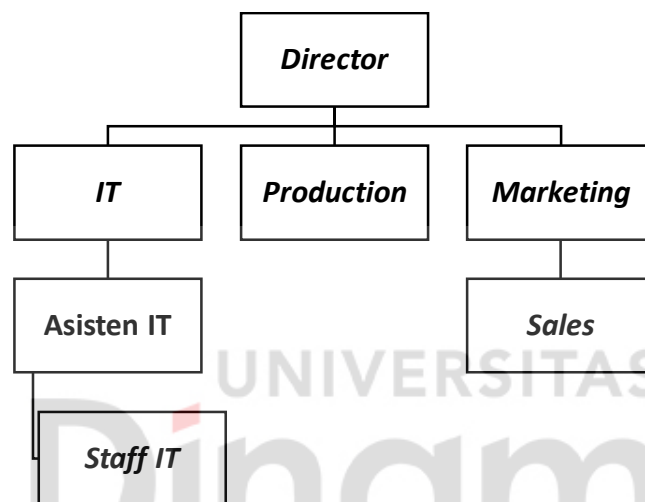
2.4 Tujuan Royalty Natural Indonesia

- a) Menyediakan informasi, pengetahuan dan berita tentang segala aspek produk personal care
- b) Menggunakan merek sendiri untuk menjual ke pasar lokal dan pasar internasional
- c) Membuka lapangan pekerjaan dan mengurangi kemiskinan

- d) Memberikan tambahan keahlian khusus kepada tenaga teknis yang pada awalnya tidak memiliki keahlian dalam memproduksi sediaan kosmetik

2.5 Struktur Organisasi Royalty Nature Indonesia

Dalam sebuah organisasi perlunya struktur organisasi yang menjelaskan tentang jabatan yang ada serta tugas tanggung jawab pada tiap jabatan. Struktur organisasi pada perusahaan Royalty Nature Indonesia sebagai berikut :



Gambar 2.12 Struktur Organisasi CV Royalty Nature Indonesia

2.6 Deskripsi Tugas

Berikut adalah penjelasan mengenai deskripsi tugas dan tanggung jawab tiap bagian yang ada di CV Royalty Nature Indonesia:

2.6.1 Tugas dan Tanggung Jawab *Director*

- Memimpin, merencanakan dan membuat kebijakan perusahaan
- Mengawasi dan mengatur pekerjaan karyawan
- Menentukan dalam pengambilan keputusan suatu pekerjaan
- Menjadi motivator bagi karyawan
- Menetapkan target untuk tiap bagian

- f) Mengatur pengalokasian sumberdaya pada suatu proyek.

2.6.2 Tugas dan Tanggung Jawab IT

- a) Memimpin dan mengawasi keperluan fasilitas IT. Keperluan fasilitas ini meliputi wifi, printer dan scanner
- b) Pengelolaan informasi dalam mendukung pengambilan kebutuhan
- c) Memberikan rancangan untuk pengembangan IT yang akan datang.
- d) Memberikan pengarahan akan aktivitas tiap divisi

2.6.3 Tugas dan Tanggung Jawab Asisten IT

- a) Memberikan laporan terkait hasil kinerja kepada kepala bagian IT
- b) Mengawasi terkait kinerja dari *staff* IT
- c) Mendukung pekerjaan kepala IT pada department IT.

2.6.4 Tugas dan Tanggung Jawab *staff* IT

- a) Melakukan *backup* data
- b) Memonitor kinerja komputer dapat bekerja dengan baik.
- c) Pemeliharaan *database*
- d) Penyediaan data maupun informasi yang digunakan untuk pembuatan laporan.

2.6.5 Tugas dan Tanggung Jawab *Production*

- a) Merencanakan akan jadwal produksi
- b) Menentukan standart kualitas sebuah produk
- c) Mengawasi proses produksi.

2.6.6 Tugas dan Tanggung Jawab *Marketing*

- a) Melakukan riset untuk menentukan harga produk.
- b) Membuat strategi dan perencanaan sebuah produk.

- c) Menganalisis potensi dan peluang usaha.

2.6.7 Tugas dan Tanggung Jawab Sales

- a) Melakukan *update* produk baru yang telah muncul dari perusahaan melewati *social media*.
- b) Pembuatan laporan penjualan produk tiap bulan.
- c) Pencapaian target yang telah ditetapkan perusahaan.



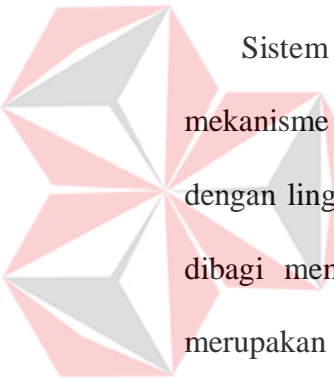
UNIVERSITAS
Dinamika

BAB III

LANDASAN TEORI

3.1 Pengertian Sistem

Menurut Herlambang & Tanuwijaya (2005:116), Definisi dari sistem dapat dilakukan dengan 2 pendekatan, yaitu pendekatan prosedur dan pendekatan komponen. Definisi sistem dengan pendekatan prosedur yaitu sebagai kumpulan dari beberapa prosedur yang mempunyai tujuan tertentu. Sedangkan dengan pendekatan komponen, sistem didefinisikan sebagai kumpulan dari komponen – komponen yang saling berkaitan untuk mencapai tujuan tertentu.



Sistem terdiri dari beberapa elemen yaitu tujuan, masukan, keluaran, proses, mekanisme pengendali, dan umpan balik. Selain itu, sebuah sistem juga berinteraksi dengan lingkungan dan sistem yang lain. Dalam perkembangan yang ada, sistem dibagi menjadi 2 yaitu sistem terbuka dan sistem tertutup. Sistem terbuka merupakan sistem yang dihubungkan dengan arus sumber daya luar dan tidak memiliki elemen pengendali. Sedangkan sistem tertutup tidak mempunyai elemen pengontrol dan dihubungkan pada lingkungan sekitarnya.

Menurut Sukoco (2007), sistem terdiri dari subsistem yang berhubungan dengan prosedur yang membantu pencapaian tujuan. Pada saat prosedur diperlukan untuk melengkapi proses pekerjaan, maka metode berisi tentang aktivitas operasional atau teknis yang menjelaskannya. Beberapa manfaat digunakannya pendekatan sistem adalah :

1. Mengoptimalkan hasil dari penggunaan sumber daya yang efisien
2. Salah satu alat pengendali biaya

3. Untuk mengefisiensikan aktivitas yang dilakukan dalam kantor
4. Alat bantu pencapaian tujuan organisasi
5. Alat bantu organisasi dalam menerapkan fungsi-fungsinya.

Adapun kerugiannya adalah sebagai berikut :

1. Pengoperasian yang kurang fleksibel dan menjadikan sistem tidak berfungsi optimal
2. Tuntutan lingkungan untuk mengubah sebuah metode atau prosedur akan menyebabkan perubahan pada metode atau prosedur bagian atau departemen yang lain.
3. Perlunya waktu sosialisasi bagi sebuah metode, prosedur, atau sistem baru yang diterapkan perusahaan.
4. Kemungkinan terdapat resistensi dari anggota organisasi.

3.2 Pengertian Sistem Informasi.

Menurut Ferdinandus, Wowor, & Lumenta (2011), Sistem informasi (SI) adalah kombinasi dan teknologi informasi dan aktivitas orang yang menggunakan teknologi itu untuk mendukung operasi dan manajemen. Dalam arti yang sangat luas, istilah sistem informasi yang sering digunakan merujuk kepada interaksi anatar orang, proses algoritmik, data dan teknologi.

Sistem informasi adalah suatu sistem dalam suatu organisasi yang mempertemukan kebutuhan pengolahan transaksi harian yang mendukung fungsi operasi organisasi yang bersifat manajerial dengan kegiatan strategi dari suatu organisasi untuk dapat menyediakan kepada pihak luar tertentu dengan informasi yang diperlukan untuk pengambilan keputusan. Sistem informasi dalam suatu organisasi dapat dikatakan sebagai suatu sistem yang menyediakan informasi bagi

semua tingkatan dalam organisasi tersebut kapan saja diperlukan. Sistem ini menyimpan, mengambil, mengubah, mengolah, dan mengkomunikasikan informasi yang diterima dengan menggunakan sistem informasi atau peralatan lainnya.

Sistem informasi juga berfungsi sebagai alat bantu kompetisi bagi organisasi dalam mengupayakan pencapaian tujuan. Sistem Informasi dituntut tidak hanya mengolah data dari dalam organisasi saja, tetapi juga dapat menyajikan data dari pihak luar yang mampu menambah nilai kompetisi bagi dalam organisasi. Dengan demikian sistem informasi harus memiliki data yang telah terpolakan dan memiliki integritas dalam hal waktu dan tempat. Hal ini dimaksudkan supaya sistem informasi tersebut dapat menyajikan informasi yang tepat bagi pengguna.

3.3 Company Profile

Menurut Budiman (2008), *Company Profile* merupakan penjelasan mengenai perusahaan termasuk produknya secara verbal maupun grafik yang mengangkat *corporate value* dan *product value* serta keunggulan perusahaan dibandingkan pesaing berdasarkan kedua value diatas. *Product value* atau nilai produk atau jasa yang dihasilkan oleh perusahaan dapat dicerminkan oleh faktor-faktor marketing mix khususnya 7P, yaitu *Product, Price, Promotion, Placement, People, Process*, dan *Physical Evidence*. *Corporate value* atau nilai-nilai perusahaan tercermin dalam beberapa hal berikut.

3.3.1. Sejarah berdirinya usaha.

Sejarah berdirinya usaha menggambarkan kepada pihak-pihak lain yang berhubungan dengan perusahaan maupun konsumen mengenai dasar atau landasan usaha ini berdiri apakah cukup kuat secara pengalaman dan keutuhan individu yang terlibat di dalamnya.

3.3.2. Visi dan Misi Usaha.

Visi merupakan cita-cita yang ingin dicapai oleh perusahaan dalam jangka waktu panjang atau keinginan perusahaan untuk menjadi suatu hal dalam periode tertentu.

3.3.3. Struktur Organisasi.

Struktur organisasi menjelaskan susunan tanggung jawab pekerjaan dalam perusahaan berikut nama individu yang terkait untuk melaksanakan tanggung jawab tersebut.

3.3.4. Kinerja Perusahaan.

Kinerja perusahaan dapat dibedakan menjadi 2, yaitu :

1. Pengalaman Pekerjaan Terdahulu

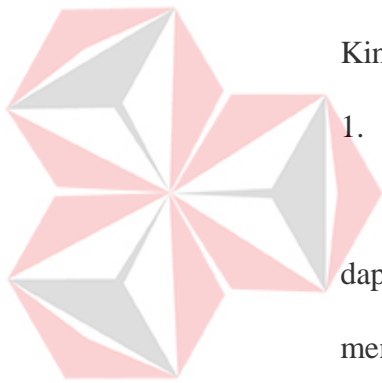
Pengalaman perusahaan dalam menangani pekerjaan terdahulu dapat dilakukan secara verbal/tulisan maupun visual/grafik dengan menampilkan dokumentasi foto/video hasil pekerjaan tersebut.

2. Laporan Keuangan Perusahaan

Laporan keuangan perusahaan diperlukan bergantung kepada kebutuhan akan *company profile*. Apabila dibutuhkan investasi atau kerjasama dengan lembaga keuangan maka laporan keuangan perusahaan diperlukan sebagai data penting dalam pertimbangan kerjasama.

3.4 Rancang Bangun

Dalam memulai pembuatan suatu program perlunya perancangan yang tepat. Menurut Pressman (2012), perancangan adalah langkah pertama dalam fase



UNIVERSITAS
Dinamika

pengembangan rekayasa produk atau sistem. Tujuan dari perancangan yang tepat ini memberikan gambaran akan program yang dibuat agar lebih mudah dipahami untuk dibuat.

Rancang bangun sangat berkaitan dengan perancangan sistem yang merupakan satu kesatuan untuk merancang dan membangun sebuah aplikasi. Menurut Tata Sutabri (2005:284) perancangan sistem adalah penentuan proses dan data yang diperlukan oleh sistem baru. Jika sistem itu berbasis komputer, rancangan dapat menyertakan spesifikasi jenis peralatan yang akan digunakan.

Sedangkan Jogiyanto (2001:196) menjelaskan bahwa perancangan sistem dapat didefinisikan sebagai gambaran, perencanaan, dan pembuatan sketsa atau pengaturan dari beberapa elemen yang terpisahkan kedalam satu kesatuan yang utuh dan berfungsi. Tujuan dari perancangan sistem yaitu untuk memenuhi kebutuhan para pemakai sistem dan memberikan gambaran yang jelas dan rancang bangun yang lengkap kepada programmer. Kedua tujuan ini lebih berfokus pada perancangan atau desain sistem yang terinci yaitu pembuatan rancang bangun yang jelas dan lengkap yang nantinya digunakan untuk pembuatan program komputernya.

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan rancang bangun sistem merupakan kegiatan menterjemahkan hasil analisa kedalam bentuk paket perangkat lunak kemudian menciptakan sistem tersebut atau memperbaiki sistem yang ada

3.5 Penjualan Produk

Penjualan adalah suatu usaha yang terpadu untuk mengembangkan rencana-rencana strategis yang diarahkan pada usaha pemuasan kebutuhan dan keinginan pembeli, guna mendapatkan penjualan yang menghasilkan laba (Marwan, 1991).

Penjualan merupakan sumber hidup suatu perusahaan, karena dari penjualan dapat diperoleh laba serta suatu usaha memikat konsumen yang diusahakan untuk mengetahui daya tarik konsumen sehingga dapat mengetahui hasil produk yang dihasilkan.

Istilah penjualan sering disamakan dengan istilah promosi. Padahal penjualan hanya meliputi kegiatan pemindahan barang atau jasa, atau penggunaan penjual saja. Tidak terdapat kegiatan promosi yang ditujukan untuk mendorong permintaan. Jadi penjualan hanya merupakan bagian dari promosi. Sifat kegiatan dan struktur pelaporan di dalam perusahaan dapat berbeda. Namun pada prinsipnya semua ditujukan untuk memudahkan tugas penjualan. Bagi tenaga penjualan kegiatan pemasaran sangat penting.

Penjualan menurut Nitisemito (1998:13) ialah semua kegiatan yang bertujuan untuk melancarkan arus barang dan jasa dari produsen ke konsumen secara paling efisien dengan maksud untuk menciptakan permintaan yang efektif, selain itu penjualan ialah sebagai kegiatan manusia yang mengarahkan untuk memenuhi dan memuaskan kebutuhan dan keinginan melalui proses pertukaran (Assuari, 2004:5).

Pengertian penjualan menurut Kotler, Penjualan adalah proses sosial manaherial dimana individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan, menciptakan, menawarkan dan mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain. (Diterjemahkan oleh Rony A.Rusli dan Hendra dalam Buku Manajemen Pemasaran: 2000:8).

Dari beberapa pengertian diatas didapatkan kesimpulan bahwa sebuah kegiatan yang dilakukan oleh kedua pihak antara produsen dan konsumen yang berupa barang atau jasa yang ditukarkan dengan uang.

3.6 Analisa dan Perancangan Sistem Informasi

Menurut Kristanto (2004:27), Analisa Sistem Informasi adalah penggunaan dari Sistem Informasi ke dalam bagian sub sistem untuk mengidentifikasi dan mengevaluasi permasalahan, hambatan, kesempatan yang terjadi serta kebutuhan yang diharapkan sehingga dapat diusulkan perbaikan.

Tahap analisis dilakukan setelah tahap perencanaan sistem dan sebelum tahap perancangan sistem. Tahap analisis merupakan tahap yang kritis dan sangat penting, karena kesalahan dalam tahap ini akan sangat berpengaruh pada tahap selanjutnya. Langkah-langkah untuk menganalisis sistem tersebut adalah :

1. Mengidentifikasi masalah
2. Memahami kerja sistem yang ada
3. Menganalisis sistem
4. Membuat laporan hasil analisis

Pada tahap awal, dilakukan identifikasi masalah serta diperlukan adanya analisis yang digunakan untuk menentukan faktor-faktor yang menjadi permasalahan dalam sistem yang telah ada atau digunakan. Data-data yang baik yang berasal dari sumber-sumber internal seperti misalnya laporan-laporan, dokumen, observasi maupun dari sumber-sumber eksternal seperti pemakai sistem, dikumpulkan sebagai bahan pertimbangan analisis. Setelah semua permasalahan diidentifikasi, dilanjutkan dengan mempelajari dan memahami alur kerja sistem yang ada.

Setelah mempelajari dan memahami sistem yang ada, dilanjutkan dengan menganalisis dan membandingkan sistem yang terbentuk dengan sistem yang digunakan. Dengan adanya perubahan tersebut dilakukan pembuatan laporan-

laporan hasil analisis sistem yang ada dan sistem yang akan diterapkan. Perancangan sistem adalah proses menyusun atau mengembangkan sistem informasi yang telah ada atau baru. Dalam tahap ini harus dipastikan bahwa semua persyaratan untuk menghasilkan informasi agar terpenuhi (Hartono, 1999). Perancangan sistem harus mampu memberikan gambaran-gambaran yang jelas dan yang berguna serta lengkap kepada programmer serta ahli-ahli teknik yang terlibat. Hal lain yang perlu diperhatikan yaitu bahwa sistem yang disusun harus dapat berkembang lagi.

Dalam perencanaan dan perancangan suatu sistem, langkah-langkah yang harus dilakukan adalah :

1. Pembuatan bagan alur sistem
2. Pembuatan bagan berjenjang
3. *Data Flow Diagram*
4. *Entity Relationship Diagram*

3.7 System Flow Diagram

Menurut Basuki (2003), Sistem flow adalah bagian yang menunjukkan arus pekerjaan secara menyeluruh dari suatu sistem dimana bagan ini menjelaskan urutan prosedur-prosedur yang ada di dalam sistem dan dalam pembuatannya sistem flow sebaiknya ditentukan pada fungsi yang melaksanakan atau bertanggung jawab terhadap sub-sub sistem. *System Flow Diagram* menggunakan simbol sebagaimana terdapat pada tabel 3.1

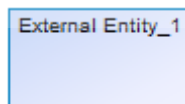
3.8 Data Flow Diagram.

Menurut Kendall (2003:241), *Data Flow Diagram* menggambarkan pandangan sejauh mungkin mengenai masukan, proses, dan keluaran sistem, yang

berhubungan dengan masukan, proses, dan keluaran dari model sistem yang dibahas. Serangkaian diagram aliran data berlapis juga bisa digunakan untuk merepresentasikan dan menganalisis prosedur-prosedur mendetail dalam sistem. Prosedur-prosedur tersebut yaitu konseptualisasi bagaimana data-data berpindah di dalam organisasi, proses-proses atau transformasi dimana data-data melalui, dan apa keluarannya. Jadi, melalui suatu teknik analisa data terstruktur yang disebut Data Flow Diagram, penganalisis sistem dapat merepresentasi proses-proses data di dalam organisasi. Menurut Kendall (2003:265), dalam memetakan *Data Flow Diagram*, terdapat beberapa simbol yang digunakan antara lain :

1. *External Entity*

External Entity atau entitas eksternal merupakan orang, kelompok, departemen, atau sistem lain di luar sistem yang dibuat dapat menerima atau memberikan data atau informasi ke dalam sistem yang dibuat. *External Entity* disimbolkan dalam bentuk kotak.



Gambar 3. 1 Simbol External Entity

2. *Data Flow*

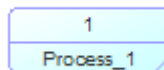
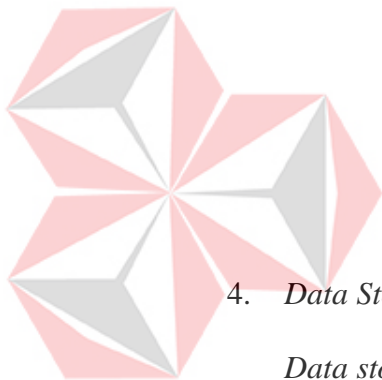
Data Flow atau aliran data disimbolkan dengan data tanda panah. Aliran data menunjukkan arus data atau aliran data yang menghubungkan dua proses atau entitas dengan proses.



Gambar 3. 2 Simbol Data Flow

3. *Process*

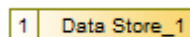
Suatu proses dimana beberapa tindakan atau sekelompok tindakan dijalankan.



Gambar 3. 3 Simbol Proses

4. *Data Store*

Data store adalah simbol yang digunakan untuk melambangkan proses penyimpanan data.



Gambar 3. 4 Simbol Data Store

Data Flow Diagram disusun berdasarkan tingkatan dari atas ke bawah agar dapat lebih mudah dibaca, semakin ke bawah maka alur data yang ditampilkan semakin detail. Tingkatan Data Flow Diagram adalah sebagai berikut.

1. *Context Diagram*

Menurut Jogiyanto (2005) *Context Diagram* adalah diagram yang terdiri dari suatu proses dan menggambarkan ruang lingkup suatu sistem. *Context Diagram* merupakan level tertinggi dari DFD yang menggambarkan seluruh input ke sistem atau output dari sistem. Ia akan memberi gambaran tentang keseluruhan sistem.

2. *Data Flow Diagram Level 0*

Data Flow Diagram level 0 adalah tahap selanjutnya setelah pembuatan *Context Diagram*, pada langkah pembuatan *Data Flow Diagram* level 0, dilakukan penggambaran proses-proses yang terjadi dalam sistem informasi.

3. *Data Flow Diagram Level 1*

Data Flow Diagram level 1 merupakan penjelasan dari *Data Flow Diagram* level 0. Pada tahap ini, dilakukan penggambaran secara detail proses yang terjadi pada *Data Flow Diagram* Level 0.

3.9 Aplikasi

Aplikasi menurut Dhanta dikutip dari Sanjaya (2015) adalah software yang dibuat oleh suatu perusahaan komputer untuk mengerjakan tugas-tugas tertentu, misalnya Microsoft Word, Microsoft Excel. Aplikasi berasal dari kata application yang artinya penerapan lamaran penggunaan. Menurut Jogiyanto dikutip oleh Ramzi (2013) aplikasi merupakan penerapan, menyimpan sesuatu hal, data, permasalahan, pekerjaan kedalam suatu sarana atau media yang dapat digunakan untuk menerapkan atau mengimplementasikan hal atau permasalahan yang ada sehingga berubah menjadi suatu bentuk yang baru tanpa menghilangkan nilai-nilai dasar dari hal data, permasalahan, dan pekerjaan itu sendiri.

Menurut Hasan Abdurahman dan Asep Ririh Riswaya (2014), aplikasi adalah program siap pakai yang dapat digunakan untuk menjalankan perintah-perintah dari pengguna aplikasi tersebut dengan tujuan mendapatkan hasil yang lebih akurat sesuai dengan tujuan pembuatan aplikasi tersebut, aplikasi mempunyai arti yaitu pemecahan masalah yang menggunakan salah satu teknik pemrosesan data aplikasi yang biasanya berpacu pada sebuah komputansi yang diinginkan atau diharapkan maupun pemrosesan data yang diharapkan.

Asropudin (2013:6) mengemukakan bahwa, aplikasi adalah software yang dibuat oleh suatu perusahaan komputer untuk mengerjakan tugas-tugas tertentu.

Aplikasi memiliki banyak jenis. Diantaranya aplikasi desktop yang beroperasi secara offline dan aplikasi web yang beroperasi secara online. Aplikasi web merupakan sebuah aplikasi yang menggunakan teknologi browser untuk menjalankan aplikasi dan diakses melalui jaringan komputer Remick dalam jurnalnya Ramzi (2013). Sedangkan menurut Rouse yang dikutip Ramzi (2013) aplikasi web adalah sebuah program yang disimpan di server dan dikirim melalui internet dan diakses melalui antarmuka browser. Dari pengertian diatas dapat disimpulkan aplikasi web merupakan aplikasi yang diakses menggunakan web browser melalui jaringan internet atau intranet. Aplikasi web juga merupakan suatu perangkat lunak komputer yang dikodekan dalam bahasa pemrograman yang mendukung perangkat lunak berbasis web seperti HTML, JavaScript, CSS, Ruby, Python, PHP, Java dan bahasa pemrograman lainnya.

Jadi aplikasi merupakan sebuah transformasi dari sebuah permasalahan atau pekerjaan berupa hal yang sulit difahami menjadi lebih sederhana, mudah dan dapat

dimengerti oleh pengguna. Sehingga dengan adanya aplikasi, sebuah permasalahan akan terbantu lebih cepat dan tepat.

3.10 Monitoring dan Evaluasi Kinerja

3.10.1. Monitoring

Menurut Mudjahudin dan Putra (2010:75) Monitoring dapat didefinisikan sebagai suatu proses mengukur, mencatat, mengumpulkan, memproses dan mengkomunikasikan informasi untuk membantu pengambilan keputusan manajemen proyek.

Menurut Moerdiyanto (2009) *Monitoring* merupakan aktivitas yang dilakukan pimpinan untuk melihat, memonitor jalannya organisasi selama kegiatan berlangsung, dan menilai ketercapaian tujuan, melihat faktor pendukung dan penghambat pelaksanaan program.

Menurut Mardiani (2013) Monitoring adalah proses pengumpulan dan analisis informasi berdasarkan indikator yang ditetapkan secara sistematis dan kontinu tentang kegiatan/ program sehingga dapat dilakukan tindakan koreksi untuk penyempurnaan program/ kegiatan itu selanjutnya.

Berdasarkan penjelasan menurut para ahli diatas, dapat ditarik kesimpulan bahwa *monitoring* adalah sebuah aktivitas pengumpulan informasi yang digunakan sebagai tolak ukur pimpinan dalam pengambilan sebuah keputusan sebuah proyek. Dalam melakukan *monitoring* memiliki beberapa metode dalam pelaksanaan

Menurut Eka Prihatin (2011:163) terdapat unsur-unsur metode yang digunakan dalam melaksanakan *monitoring*, antara lain :

1. Penyampaian laporan dokumentasikan dan koordinasi rutin.

2. Pengamatan kerja sehari-hari melalui kunjungan mendadak.
3. Assement eksternal
4. Wawancara.
5. Diskusi kelompok.
6. Kunjungan laporan berkala.
7. Survei pengumpulan data dan perbincangan kondisi sebelum dan sesudah intervensi
8. Pengamatan kerja

3.10.2. Evaluasi


Menurut Widoyoko (2012:6) evaluasi merupakan proses yang sistematis dan berkelanjutan untuk mengumpulkan, mendeskripsikan, menginterpretasikan, dan menyajikan informasi tentang suatu program untuk dapat digunakan sebagai dasar membuat keputusan, menyusun kebijakan maupun menyusun program selanjutnya

Menurut Dwi Sapitri Iriani dan Soeharto (2015), “dalam arti luas evaluasi adalah suatu proses dalam merencanakan, memperoleh, dan menyediakan informasi yang sangat diperlukan untuk membuat alternatif-alternatif keputusan”.

Berdasarkan penjelasan yang telah dijabarkan diatas, dapat ditarik kesimpulan bahwa evaluasi adalah sebuah proses pengumpulan hingga menyajikan informasi yang digunakan untuk membuat beberapa alternatif dalam pembuatan keputusan.

Menurut Sutjipta (2009), ada lima ciri dalam evaluasi meliputi :

1. kualitas: apakah program baik atau tidak baik, kualitas isi program, kegiatan pendidik, media yang digunakan, penampilan pelaksana program.
2. kesesuaian (suitability): pemenuhan kebutuhan dan harapan masyarakat. Program tidak menyulitkan atau membebani masyarakat, sesuai dengan tingkat teknis, sosial dan ekonomis masyarakat.
3. keefektifan: seberapa jauh tujuan tercapai.
4. efisiensi: penggunaan sumber daya dengan baik.
5. kegunaan (importance): kegunaan bagi masyarakat yang ikut terlibat dalam program.



Berdasarkan penjelasan mengenai ciri-ciri diatas, Evaluasi ini memiliki 5 (lima) ciri-ciri dalam evaluasi yaitu : kualitas, kesesuaian, keefektifan, efisiensi, dan kegunaan. 5 (lima) ciri ini penting untuk memastikan kebutuhan yang diperlukan telah terpenuhi untuk mencapai ke tujuan yang diharapkan. Selain ciri-ciri dari evaluasi yang telah dijelaskan diatas menurut para ahli Sutjipta, evaluasi juga memiliki beberapa tujuan mengapa evaluasi ini perlu dilakukan.

3.10.3. Manajemen Sumber Daya Manusia

Menurut Sadili Samsudin (2010:22), Manajemen sumber daya manusia adalah suatu kegiatan pengelolaan yang meliputi pendayagunaan, pengembangan, penilaian, pemberian balas jasa bagi manusia sebagai individu anggota organisasi atau perusahaan bisnis.

Snell dan Bohlander (2010:4) berpendapat bahwa manajemen sumber daya manusia merupakan suatu proses yang mencakup segala sesuatu yang berkaitan dengan organisasi dan orang – orang yang menjalankannya.

menurut Mathis dan Jackson (2011), sumber daya manusia merupakan proses pembentukan sistem manajemen untuk memastikan potensi yang dimiliki manusia dimanfaatkan secara efektif dan efisien untuk mencapai tujuan perusahaan.

Berdasarkan penjelasan diatas, dapat ditarik kesimpulan bahwa manajemen sumber daya manusia adalah suatu kegiatan pengelolaan sumber daya yang bertujuan untuk memastikan potensi yang ada pada seseorang telah dimanfaatkan dengan baik sesuai dengan tujuan perusahaan.

Tujuan manajemen sumber daya manusia menurut Sadili (2010:30) adalah memperbaiki kontribusi produktif tenaga kerja terhadap organisasi dengan cara yang bertanggung jawab secara strategis, etis dan sosial. 4 (empat) tujuan MSDM adalah :

1. Tujuan Sosial

Agar organisasi atau perusahaan bertanggung jawab secara sosial dan etis terhadap kebutuhan dan tantangan masyarakat dengan meminimalkan dampak negatifnya.

2. Tujuan Organisasional

Sasaran formal yang dibuat untuk membantu organisasi mencapai tujuannya.

3. Tujuan Fungsional

Mempertahankan kontribusi departemen manajemen sumber daya manusia pada tingkat yang sesuai dengan kebutuhan organisasi.

4. Tujuan Individual

Tujuan pribadi dari setiap anggota dicapai melalui aktivitasnya dalam organisasi atau perusahaan.

Berdasarkan penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa tujuan MSDM (Manajemen Sumber Daya Manusia) memiliki 4 (empat) tipe yaitu: Tujuan sosial, organisasional, fungsional dan individual yang memiliki satu inti yang sama yaitu untuk kebutuhan tujuan perusahaan.

3.10.4. Penilaian Kinerja

Penilaian kinerja penjualan produk *sales* saat ini pada perusahaan masih bersifat manual yaitu dengan menggunakan selembar kertas dan aplikasi seperti *ms.excel*. Perlu adanya aplikasi yang mendukung agar *sales* dapat melihat peningkatan maupun kekurangan kinerja tiap bulannya sehingga dapat mencapai target yang telah ditetapkan perusahaan.

A. Kinerja

Prabu Mangunegara (2010: 67) bahwa kinerja karyawan adalah hasil kerja secara kualitas dan kuantitas yang dicapai oleh seseorang karyawan dalam melaksanakan tugasnya sesuai dengan tanggung jawab yang di berikan kepadanya.

Menurut Moeheriono (2012:95), kinerja atau *performance* didefinisikan gambaran mengenai tingkat pencapaian pelaksanaan suatu program kegiatan

atau kebijakan dalam mewujudkan sasara, tujuan, visi dan misi organisasi yang dituangkan melalui perencanaan strategis suatu organisasi.

Berdasarkan beberapa penjelasan diatas, dapat ditarik kesimpulan kinerja adalah sebuah gambaran hasil dari kualitas dan kuantitas pencapaian dalam suatu pelaksanaan sesuai dengan tanggung jawab masing-masing.

B. Penilaian Kinerja

Menurut Mathis dan Jackson (2010) penilaian kinerja adalah proses evaluasi mengenai seberapa baik karyawan mengerjakan pekerjaan mereka ketika dibandingkan dengan satu set standar dan kemudian mengomunikasikannya dengan karyawan.

Dessler (2011) berpendapat penilaian kinerja adalah evaluasi mengenai kinerja seorang karyawan, baik kinerja yang lalu atau saat ini, sebagai standar kinerja karyawan tersebut

Berdasarkan penjelasan yang telah dijelaskan diatas, dapat ditarik kesimpulan bahwa penilaian kinerja adalah evaluasi kinerja karyawan yang memiliki tujuan untuk mengetahui seberapa baik kinerja karyawan tersebut dalam melakukan tugas yang diberikan perusahaan.

3.10.5. Dashboard

Menurut Rajagukguk (2010:80), “*Dashboard* adalah sebuah koleksi informasi bersifat *realtime* yang digunakan untuk mengevaluasi performa dan memastikan bahwa tujuan dari operasi tercapai”.

Berdasarkan penjelasan yang telah dikemukakan oleh para ahli diatas bahwa *dashboard* adalah sebuah gambaran visual yang terbentuk dari gabungan beberapa informasi menjadi informasi yang dapat dilihat lebih

mudah dipahami yang digunakan sebagai evaluasi sebuah performa kinerja untuk memastikan tujuan perusahaan tercapai.

Menurut Rasmussen, Chen, dan Bansal (2010), dashboard dikelompokkan menjadi tiga kategori yaitu dashboard strategis, dashboard taktis dan dashboard operasional:

a) *Dashboard Strategis.*

Dashboard pada level eksekutif menggambarkan sasaran strategik skala organisasi dan Key Performance Indicator (KPI) terkait. Dashboard pada level strategis skala organisasi seringkali diturunkan ke level departemen, dengan tetap mempertahankan keselarasan dengan sasaran perusahaan. Penggunaan dashboard strategis adalah para manajer organisasi yang terlibat dalam eksekusi strategi dan monitoring kemajuan.

b) *Dashboard Taktis.*

Dashboard taktis untuk memonitor hasil dan tren yang terkait untuk setiap inisiatif strategis. Dashboard taktis juga digunakan untuk memonitor proyek. Inisiatif strategis sering diukur dengan membandingkan antara kinerja saat ini dan tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya (contoh anggaran dan target). Pengguna dashboard taktis adalah manajer yang terlibat dengan aktivitas taktis individual untuk mendukung pencapaian sasaran strategis organisasi.

c) *Dashboard Operational bisnis*

Dashboard pada level strategis digunakan untuk mengendalikan proses bisnis, aktivitas bisnis dan peristiwa yang kompleks. Dalam layar tampilan menayangkan grafik dengan waktu terkini. Pengguna

dashboard operational memiliki tanggung jawab yang lebih sempit (penjualan, pelayanan, pelanggan) yang memerlukan informasi lebih detail dengan fungsi analisis yang kuat.

Berdasarkan penjelasan diatas dashboard dikelompokkan menjadi 3 (tiga) kategori yaitu :

- a) *Dashboard Strategis* adalah *dashboard* yang digambarkan untuk level eksekutif dan mempertahankan keselarasan dengan sasaran perusahaan. *Dashboard* ini mengadopsi konsep *Balance Score Card*
- b) *Dashboard Taktis* adalah *dashboard* yang membandingkan antar kinerja dengan target yang ditetapkan perusahaan.
- c) *Dashboard Operational* bisnis adalah *dashboard* yang digunakan pada aktivitas bisnis dan peristiwa yang kompleks.

3.10.6. Website

Menurut Simarmata (2010:47) mengemukakan “secara teknis, web adalah sebuah sistem dengan informasi yang disajikan dalam bentuk teks, gambar, suara, dan lain-lain yang tersimpan dalam sebuah server web internet yang disajikan dalam bentuk hiperteks”

Menurut Hidayat (2010:2) mengemukakan bahwa: Website atau situs dapat diartikan sebagai kumpulan halaman-halaman yang digunakan untuk menampilkan teks, gambar diam atau gerak, suara, dan atau gabungan dari semuanya, baik yang bersifat statis maupun dinamis yang membentuk satu rangkaian bangunan yang saling terkait, yang masing-masing dihubungkan dengan jaringan-jaringan halaman”. hubung disebut hypertext.

Berdasarkan penjelasan yang telah diatas, dapat ditarik kesimpulan bahwa website adalah suatu kumpulan halaman yang disajikan dalam bentk teks, gambae, suara yang bersifat dinamis yang tersimpan pada server webinternet dalambentuk hypertext.

A. PHP (Hypertext Preprocessor)

Menurut Supono dan Putratama (2016:3) mengemukakan bahwa "PHP (Hypertext Preprocessor) adalah suatu bahasa pemrograman yang digunakan untuk menerjemahkan baris kode program menjadi kode mesin yang dapat dimengerti oleh komputer yang berbasis server-side yang dapat ditambahkan ke dalam HTML".

Menurut Arief (2011:43) "PHP (Hypertext Preprocessor) adalah bahasa server- side scripting yang menyatu dengan HTML untuk membuat halaman web yang dinamis".

Berdasarkan penjelasan yang telah dijelaskan diatas, dapat ditarik kesimpulan bahwa PHP adalah suatu bahasa yang digunakan dalam pemrograman untuk membuat halaman web yang dinamis.

B. XAMPP

Menurut Riyanto (2015:3), XAMPP adalah sebuah software yang berfungsi untuk menjalankan website berbasis PHP dan menggunakan pengolah data MySQL di komputer lokal.

Menurut Solution (2010:1) XAMPP merupakan suatu paket instalasi yang berisi Apache, PHP dan MySQL.

Berdasarkan yang telah dijelaskan diatas, dapat ditarik kesimpulan bahwa XAMPP adalah sebuah software yang digunakan untuk menjalankan website berbasis PHP serta terdapat software MySQL sebagai database.

C. CSS (Cascading Style Sheet)

Menurut Kadir dan Triwahyuni (2013:323) “CSS adalah kode yang dimaksudkan untuk mengatur tampilan halaman web”.

Menurut Bunafit Nugroho (2014:1), *Cascading Style Sheet* adalah bahasa *style sheet* yang digunakan untuk mengatur tampilan suatu dokumen yang ditulis dalam bahasa markup

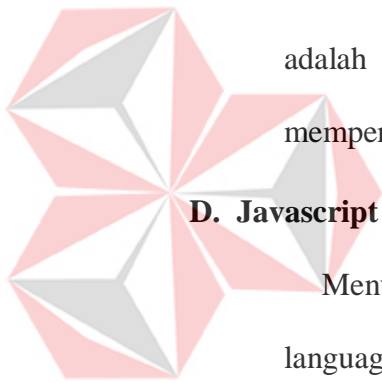
Berdasarkan penjelasan diatas, dapat ditarik kesimpulan bahwa CSS adalah sebuah kode dalam bahasa pemrograman yang digunakan untuk mempercantik tampilan yang ada pada website.

D. Javascript

Menurut Sibero (2013:150) Javascript adalah bahasa skrip (Scripting language), yaitu kumpulan intruksi perintah yang digunakan untuk mengendalikan beberapa bagian dari sistem operasi.

Suryana dan Koesheriyatin (2014:181), Java Script adalah bahasa script berdasar pada objek yang memperbolehkan pemakai untuk mengendalikan banyak aspek interaksi pemakai pada suatu dokumen HTML.

Berdasarkan penjelasan diatas, dapat ditarik kesimpulan bahwa javascript adalah bahasa skrip yang digunakan untuk mengendalikan dalam aspek interaksi pada HTML.



UNIVERSITAS
Dinamika

E. FlowChart

Menurut Indrajani (2011:22), Flowchart merupakan penggambaran secara grafik dari langkah-langkah dan urutan prosedur suatu program.

Berdasarkan penjelasan yang telah dikemukakan oleh para ahli, dapat ditarik kesimpulan bahwa flowchart sebuah penggambaran urutan prosedur suatu program yang digambarkan secara grafik.

F. Data Flow Diagram (DFD)

Menurut Irwansyah (2014:240) Data Flow Diagram atau DFD adalah alat yang menunjukkan alur data pada sistem dalam bentuk grafik. Elemen penting dari DFD adalah alur data, proses, penyimpanan data dan sumber data. Sistem analisis membuat DFD berdasarkan level. DFD level tinggi hanya mengidentifikasi proses besar

Menurut Sutabri (2012:117) menyatakan, “Data Flow Diagram (DFD) adalah salah satu network yang menggambarkan sistem automat/komputerisasi, manualisasi, atau gabungan dari keduanya, yang penggambarannya disusun dalam bentuk kumpulan komponen sistem yang saling berhubungan sesuai dengan aturan mainnya.”

G. System Flow Diagram

Menurut Basuki (2003), Sistem flow adalah bagian yang menunjukkan arus pekerjaan secara menyeluruh dari suatu sistem dimana bagan ini menjelaskan urutan prosedur-prosedur yang ada di dalam sistem dan dalam pembuatannya sistem flow sebaiknya ditentukan pada fungsi yang melaksanakan atau bertanggung jawab terhadap sub-sub sistem

H. ERD (Entity Relationship Data)

Menurut Hoffer (2011:59) ERD adalah representasi grafik dari data untuk organisasi atau untuk area bisnis, menggunakan entitas sebagai kategori data dan relationship untuk asosiasi antar entitas.

Berdasarkan yang telah dikemukakan para ahli dapat ditarik kesimpulan bahwa ERD adalah penggambaran sebuah relasi antar entitas atau tabel yang ada pada database.

I. Database

Menurut Binarto (2012:21) Database adalah kumpulan informasi yang disimpan di dalam komputer secara sistematis untuk memperoleh informasi dari basis data.

Berdasarkan penjelasan diatas bahwa database adalah sebuah wadah yang menyimpan kumpulan informasi pada komputer secara sistematis.

J. MySQL (My Structured Query Language)

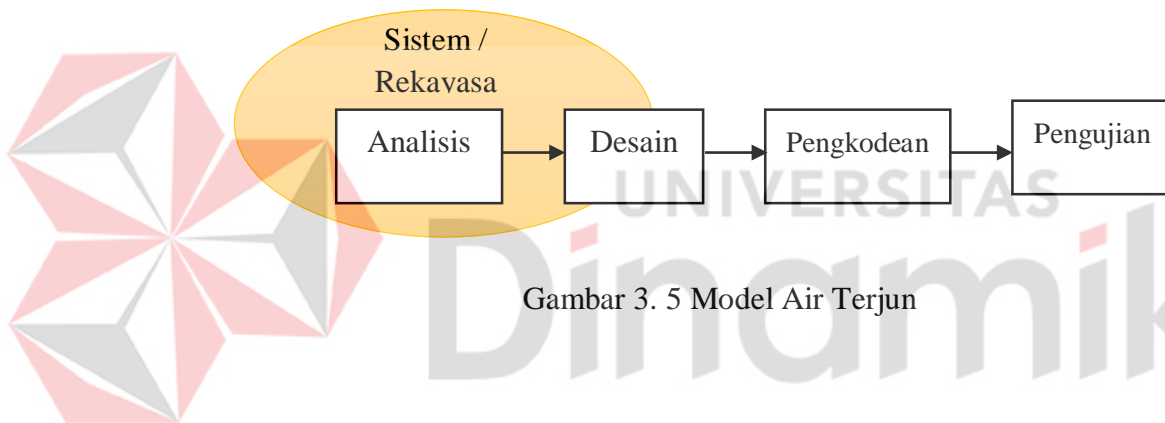
Menurut Aditya (2011:61) “MySQL adalah sebuah perangkat lunak sistem manajemen basisi data SQL(bahasa Inggris: database management system) atau DBMS yang multithread, multiuser, dengan sekitar 6 juta instalasi diseluruh dunia”.

Menurut Arief (2011:151) MySQL (My Structure Query Language) adalah “salah satu jenis database server yang sangat terkenal dan banyak digunakan untuk membangun aplikasi web yang menggunakan database sebagai sumber dan pengelolaan datanya”.

K. SDLC (Software Development Life Cycle)\

Menurut Rosa dan Shalahudin (2015:26) menyimpulkan bahwa : SDLC atau software development life cycle atau sering disebut system development life cycle adalah poses mengembangkan atau mengubah suatu sistem Perangkat lunak dengan menggunakan model-model dan metodologi yang digunakan orang untuk mengembangkan sistem perangkat lunak sebelumnya.

Berikut gambaran model air terjun menurut Rosa dan Shalahudin (2015:29), adalah :



Gambar 3. 5 Model Air Terjun

BAB IV

METODE PENELITIAN

Pada bab ini akan menjelaskan mengenai tahapan-tahapan yang dilakukan oleh penulis dalam merancang dan membangun sebuah aplikasi dengan menggunakan konsep *Systems Development Life Cycle* atau SDLC. Pembuatan sebuah aplikasi berawal dari analisa masalah-masalah yang terjadi di dalam perusahaan dan memberikan sebuah solusi untuk menjawab segala sesuatu yang berhubungan dengan masalah tersebut. Tahapan-tahapan dalam pembangunan sistem menggunakan konsep SDLC adalah sebagai berikut:

4.1 Analisis Sistem

Tahap analisis sistem merupakan tahapan awal dalam melakukan rancang bangun aplikasi *monitoring* dan evaluasi kinerja penjualan produk pada CV Royalty Natural Indonesia. Pada tahap ini adalah sebuah proses pengenalan terhadap objek studi, analisis permasalahan, spesifikasi yang dibutuhkan dalam menjalankan aplikasi yang dibuat, kebutuhan fungsional maupun nonfungsional. Dalam melaksanakan tahap ini, ada 3 (tiga) proses yang dilakukan yaitu:

A. Wawancara

Pengumpulan data untuk lebih mengenal proses bisnis perusahaan dilakukan dengan cara wawancara pada bagian/departemen yang berhubungan dengan proses pemasaran perusahaan. Wawancara dilakukan kepada *manager* perusahaan untuk memahami gambaran proses bisnis perusahaan serta informasi-informasi yang diharapkan untuk muncul dalam pelaporan kepada manajemen

perusahaan. Kemudian wawancara dilanjutkan dengan admin penjualan untuk mendapatkan data-data yang memiliki hubungan dengan solusi yang diberikan.

B. *Observasi*

Langkah ini dilakukan untuk mengetahui apakah solusi yang diberikan kepada perusahaan sesuai dengan latar belakang masalah, dengan adanya observasi diharapkan bahwa latar belakang masalah bisa terjawab dalam pelaksanaan kerja praktik. Observasi dilakukan untuk mengetahui prosedur perusahaan dalam melakukan pengenalan produk kepada *customer* dan data apa saja yang digunakan oleh perusahaan sehingga semua prosedur tersebut dapat terjawab oleh sistem.

C. *Studi Literatur*

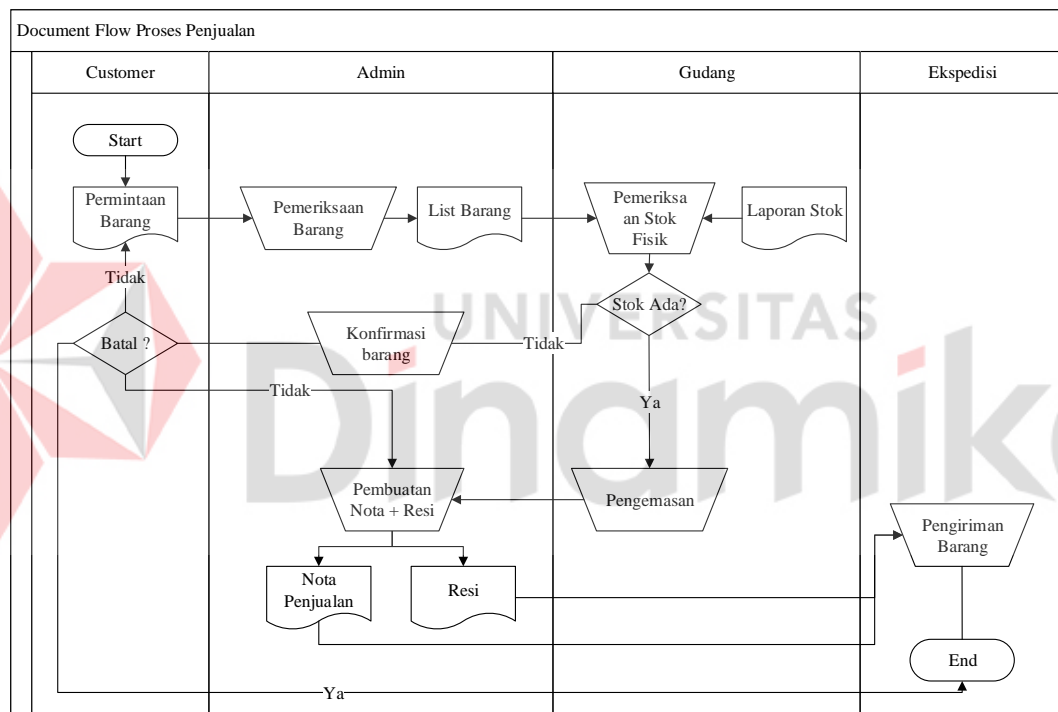
Setelah wawancara dan observasi dilakukan, tahap selanjutnya yaitu melakukan studi literatur untuk mempelajari konsep dasar dari topik yang berkaitan dengan permasalahan yaitu mulai dari sistem, informasi, data, aplikasi, dan lainnya.

Studi literatur dilakukan dengan mencari buku, jurnal atau sumber-sumber lain. Penjelasan yang tidak bisa terjawab pada tahap wawancara dan observasi dapat terjawab dengan dilakukannya studi literatur. Harapan dilakukannya studi literatur yaitu analisa permasalahan sesuai dengan kebutuhan.

4.1.1 Analisis Proses Bisnis

Pada Tahap analisis proses bisnis menjelaskan analisis terhadap proses bisnis yang ada pada perusahaan CV Royalty Natural Indonesia. Proses ini berawal proses permintaan *customer* mengenai barang yang ingin dibeli. Kemudian *admin* memeriksa barang yang dipesan oleh *customer* dan menginformasikan barang yang

dipesan pada *customer* . Kemudian jika telah sesuai maka dibuat *list* barang yang akan dibeli dan diberikan ke bagian gudang untuk di periksa akan ketersediaan stok barang. Kemudian bagian gudang mengkonfirmasi stok barang ke bagian *admin* dan mengkonfirmasi bahwa barang siap dikemas. Kemudian jika telah sesuai semua barang dikemas oleh pihak Gudang. Kemudian pihak gudang memberikan kepada *admin*. Kemudian *admin* membuat nota penjualan, resi dan barang siap dikirim ke ekspedisi.



Gambar 4. 1 *Document Flow* Proses Penjualan

A. *Identifikasi Masalah*

Dari hasil wawancara maupun observasi dapat ditarik kesimpulan beberapa permasalahan yang terjadi sesuai dengan Tabel 4.1 Identifikasi Masalah.



UNIVERSITAS
Dinamika

Tabel 4. 1 Identifikasi Masalah

No	Masalah	Dampak	Solusi
1	Kesulitan dalam mengontrol penjualan produk dengan target	<i>Manager</i> pemasaran harus memeriksa kembali dari hasil laporan penjualan tiap bulan sehingga dapat mengetahui <i>sales</i> yang telah mencapai target.	Pembuatan aplikasi <i>Monitoring</i> dan Evaluasi Kinerja Penjualan Produk dapat memonitor dalam mengontrol kinerja penjualan.
2	Kesulitan dalam evaluasi penjualan produk yang memiliki <i>demand</i> tertinggi maupun <i>demand</i> terendah	<i>Manager</i> pemasaran harus memeriksa kembali dari hasil laporan penjualan tiap bulan sehingga dapat mengetahui penjualan produk yang memiliki <i>demand</i> tertinggi maupun <i>demand</i> terendah	Pembuatan aplikasi <i>Monitoring</i> dan Evaluasi Kinerja Penjualan Produk dapat mengevaluasi akan penjualan produk yang memiliki <i>demand</i> tertinggi maupun <i>demand</i> terendah

B. Identifikasi Kebutuhan Pengguna

Berdasarkan wawancara dengan *manager* pada perusahaan CV Royalty Natural Indonesia pengguna yang terlibat adalah

1. Bagian *sales* sebagai *user* yang menginputkan hasil penjualan yang didapat
2. Bagian *sales manager* sebagai user yang melakukan input dan update data target dan mengontrol informasi yang ada pada *dashboard*.
3. bagian supervisor. Sebagai *user* yang melakukan *view* laporan

C. *Identifikasi Kebutuhan Data*

Dari hasil wawancara, data yang dibutuhkan dalam membangun aplikasi monitoring dan evaluasi kinerja penjualan produk, disesuaikan dengan fungsional masing-masing pengguna. Adapun data yang dibutuhkan seperti :

1. Data karyawan
2. Data produk kosmetik yang dijual
3. Data target
4. Data pelanggan
5. Data penjualan

D. *Identifikasi Kebutuhan Fungsional*

Dari hasil wawancara, pengguna yang terlibat akan aktifitas sesuai dengan fungsinya. Adapun kebutuhan fungsional adalah :

1. Fungsional pengelolaan data master yang meliputi data *admin*, *customer*, produk, target, kota, data penjualan
2. Fungsional penjualan produk kosmetik
3. Fungsional pembuatan laporan berupa laporan penjualan produk.
4. Identifikasi Kebutuhan Nonfungsional.
5. Fungsional *Monitoring* dan Evaluasi Kinerja Penjualan Produk.

Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan dapat ditarik kesimpulan bahwa kebutuhan nonfungsional meliputi keamanan, notifikasi dan hak akses.

4.1.2 Analisis Kebutuhan Pengguna

Analisis kebutuhan pengguna dilakukan untuk menjelaskan akan kebutuhan mengenai perilaku pengguna yang terlibat dalam proses monitoring dan evaluasi kinerja penjualan produk.



UNIVERSITAS
Dinamika

Tabel 4. 2 Analisis Kebutuhan Pengguna

No	Pengguna	Tugas dan Tanggung Jawab	Kebutuhan Data	Kebutuhan Informasi	Kebutuhan Dokumen
1	Sales	Mencatat permintaan produk kosmetik	Data Penjualan	Informasi mengenai permintaan produk kosmetik yang akan dibeli <i>customer</i>	
		Melakukan penjualan produk kosmetik	Data Penjualan	Informasi mengenai data penjualan produk kosmetik	

No	Pengguna	Tugas dan Tanggung Jawab	Kebutuhan Data	Kebutuhan Informasi	Kebutuhan Dokumen
2	Bagian Gudang	Mengelola data produk kosmetik	Data Produk	Informasi mengenai stok produk yang masih ada di gudang	
		Mencatat data produk kosmetik	Data Produk	Informasi mengenai produk yang dijual pada perusahaan	
3	Manager Pemasaran	Mencatat data karyawan	Data Admin	Informasi mengenai data karyawan yang berkerja di perusahaan	
		Mencatat dan merekap data penjualan	Data Penjualan	Informasi mengenai data penjualan produk kosmetik	

No	Pengguna	Tugas dan Tanggung Jawab	Kebutuhan Data	Kebutuhan Informasi	Kebutuhan Dokumen
		Mencatat data wilayah	Data Kota	Informasi mengenai lokasi atau area penjualan sebuah produk	
		Mencatat data target	Data target	Informasi mengenai target yang ditetapkan oleh perusahaan	
		Mencatat data <i>customer</i>	Data <i>Customer</i>	Informasi mengenai data <i>customer</i> yang telah membeli produk kosmetik	

4.1.3 Analisis Kebutuhan Fungsional

Analisis kebutuhan fungsional merupakan suatu layanan dari sebuah sistem yang harus ada serta sistem dapat berinteraksi dengan pengguna sehingga pengguna dapat mengetahui apa saja yang dapat dilakukan pada sistem.

A. *Fungsional pengelolaan data master*

Fungsi ini digunakan untuk mengelola data master seperti data admin, data *customer*, data produk, data target, data kota, data penjualan. Pada fungsional pengelolaan data master memiliki fungsi untuk menambah data, ubah data dan hapus data

B. *Fungsional penjualan produk kosmetik*

Fungsi yang ada pada fungsional penjualan produk yaitu fungsi yang digunakan dalam transaksi penjualan seperti melihat data, mencatat permintaan *customer* yang menghasilkan nota penjualan

C. *Fungsional pembuatan laporan.*

Fungsional pembuatan laporan adalah sebuah fungsi yang digunakan untuk mencetak laporan penjualan data pada periode tertentu.

D. *Fungsional monitoring dan valuasi kinerja penjualan produk.*

Fungsional *monitoring* dan evaluasi adalah sebuah fungsi yang digunakan untuk monitor kinerja penjualan produk dan mengevaluasi target yang ditetapkan telah sesuai dengan nota penjualan yang telah dilakukan dalam periode yang telah ditetapkan.

4.1.4 Analisis Kebutuhan Nonfungsional

Analisis kebutuhan nonfungsional digunakan untuk mengetahui spesifikasi kebutuhan yang diperlukan diluar kebutuhan fungsional, yaitu :

A. Keamanan

Keamanan digunakan untuk menjaga data *user* saat melakukan *login* dan tiap *user* memiliki batasan hak akses

B. Notifikasi

Notifikasi digunakan untuk memberikan informasi bila terjadi kesalahan dalam mengisi form ada kolom yang belum terisi atau kosong, notifikasi itu akan muncul.

C. Hak Akses

Pengaturan pemberian hak akses tiap user dapat dilihat pada tabel 4.3.

Tabel 4. 3 Hak Akses

Pengguna	Master Produk	Master Admin	Master <i>Customer</i>	Master Target	Transaksi Penjualan	Laporan Penjualan
<i>Sales</i>	CRU	CRU	CRU	-	CRU	-
<i>Manager</i> Pemasaran	CRU	CRU	CRU	CRU	CRU	CRU

4.1.5 Analisis Kebutuhan Sistem

Analisis kebutuhan sistem digunakan untuk menentukan kebutuhan akan spesifikasi dalam membangun aplikasi *monitoring* dan evaluasi kinerja penjualan

produk pada CV Royalty Natural Indonesia. Dalam menentukan kebutuhan sistem terbagi menjadi 2 (dua) bagian, yaitu perangkat keras (hardware) dan perangkat lunak (software)

A. *Kebutuhan perangkat keras (Hardware)*

Spesifikasi dan kriteria perangkat keras minimal yang dibutuhkan dalam mendukung pemberdayaan aplikasi dengan baik. antara lain:

1. Processor Intel Core i3
2. RAM 4 GB
3. Hardisk Drive 100 GB
4. USB 2.0 Port
5. Keyboard, Mouse dan Monitor

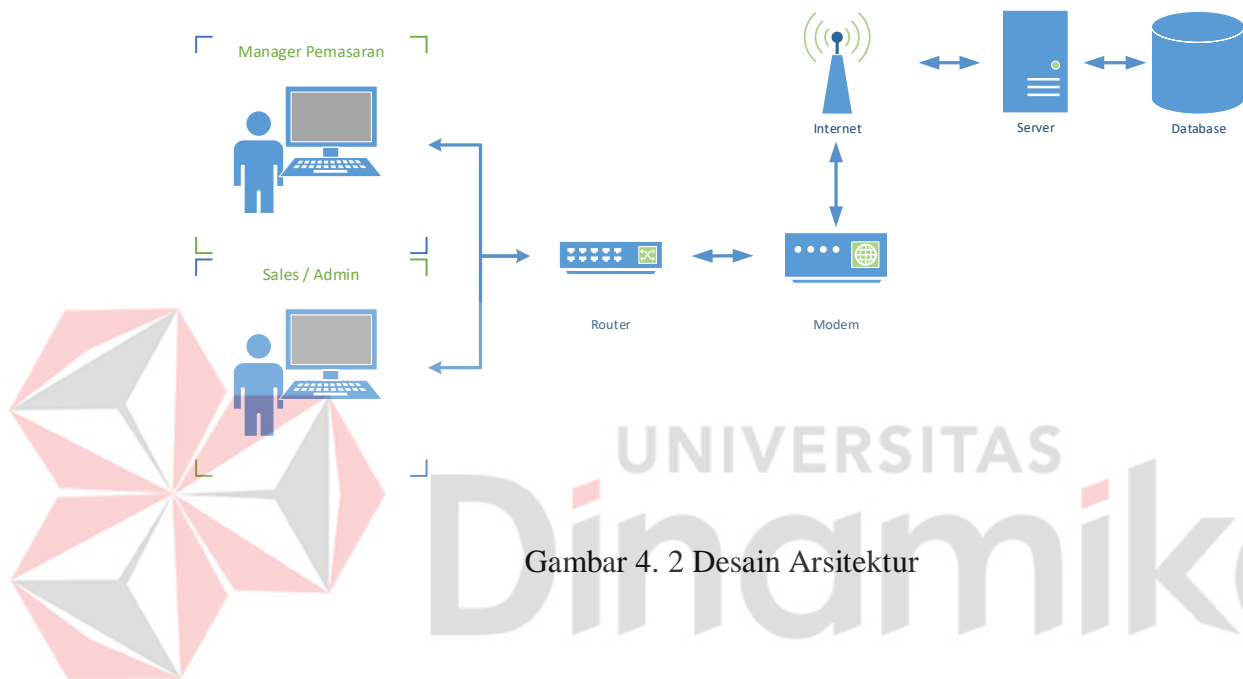
B. *Kebutuhan perangkat lunak (Software)*

Spesifikasi dan kriteria perangkat lunak yang dibutuhkan dalam mendukung pemberdayaan aplikasi dengan baik. Antara lain:

1. Notepad++
2. Xampp
3. Google Chrome atau Mozilla Firefox

4.1.6 Desain Arsitektur

Dalam membangun sebuah aplikasi, tentunya rancangan arsitektur diperlukan untuk mengetahui cara bekerjanya sebuah aplikasi. Aplikasi yang dibangun adalah aplikasi yang berbasis *web* sehingga *user* wajib memiliki akses internet. Desain Arsitektur dari aplikasi dapat dilihat pada Gambar 4.2.



Gambar 4. 2 Desain Arsitektur

A. *Input*

- Data *Customer*: berisi informasi mengenai identitas customer yang melakukan pembelian ke perusahaan, data *customer* meliputi nama customer, alamat *customer*, nomor kontak *customer*, email *customer*, dan kota.
- Data *Admin*: berisi informasi mengenai admin yang menangani penjualan dimana data *admin* meliputi nama *admin*, alamat *admin*, kontak *admin*, akses *admin* ke dalam aplikasi.
- Data Produk: berisi informasi mengenai produk-produk yang dijual oleh perusahaan. Data produk mencatat kode produk, nama produk, ukuran, merk produk, dan harga jual.
- Data Target Penjualan: berisi informasi mengenai target yang ditetapkan oleh perusahaan setiap periode, data target penjualan mencatat beberapa informasi yaitu periode target, kode produk, *quantity* target.
- Data Penjualan: berisi informasi transaksi penjualan yang telah berjalan di dalam perusahaan yang digunakan untuk mendukung evaluasi.

B. *Proses*

- Pengelolaan Data Master: merupakan proses untuk pengelolaan data-data yang digunakan untuk mendukung proses penjualan, dimulai dari data customer, data target, data produk, dan data admin.
- Pembuatan Transaksi Jual: merupakan proses untuk pembuatan transaksi penjualan yang kemudian digunakan untuk mendukung laporan-laporan yang dibutuhkan oleh perusahaan.

- Pembuatan Laporan Penjualan: merupakan proses untuk pencetakan laporan dari transaksi jual yang telah terbentuk.
- Monitoring : memberikan gambaran penjualan produk kosmetik yang ada.
- Evaluasi : Menampilkan hasil penjualan yang telah mencapai target dan belum mencai target.

C. *Output*

- Data Master *Customer*: berisi informasi tentang daftar *customer*.
- Data Master *Admin*: berisi informasi tentang *admin* yang bekerja di perusahaan.
- Data Master Produk: berisi informasi produk-produk yang dijual.
- Data Master Target: berisi informasi target yang telah ditetapkan oleh manajemen.
- Data Transaksi Penjualan: berisi informasi penjualan apa saja yang telah dilakukan.
- Laporan Penjualan: laporan per periode yang dihasilkan untuk proses analisa perusahaan.
- Laporan Penjualan per Produk: laporan per periode yang dihasilkan untuk proses analisa perusahaan.
- Laporan Kinerja Penjualan Produk : laporan hasil penjualan dengan target yang ditetapkan.

4.2 **Desain Sistem**

Setelah melakukan analisa kebutuhan, tahap selanjutnya yaitu perancangan sistem dimana pada tahap ini dilakukan penggambaran sistem yang

terdiri dari *Block Diagram*, *System Flow*, *Data Flow Diagram*, *Entity Relationship Diagram*, dan desain tampilan aplikasi.

4.2.1 *System Flow*

System Flow merupakan gambaran aliran kerja yang terdapat di dalam suatu aplikasi, dimana diagram ini akan mencatat setiap proses yang harus dilakukan oleh pengguna aplikasi dan proses timbal balik yang akan diberikan oleh aplikasi. Setiap proses pencatatan data pada aplikasi akan disimpan ke dalam *database*.

System Flow dimulai dari penggambaran pengelolaan master data, dimana master data merupakan data pendukung untuk mencatat sebuah penjualan. Pengelolaan dapat bersifat melihat data, menambah data, mengganti data. Master data yang telah tercatat dalam *system* tidak akan terhapus. *System Flow* untuk setiap master data dapat dilihat pada gambar di bawah, dimulai dari master data *customer* dapat dilihat pada Gambar 4.4, pengelolaan data master *admin* pada Gambar 4.5, pengelolaan data master produk pada Gambar 4.6 dan yang terakhir yaitu pengelolaan data master target pada Gambar 4.7.

Setelah flow pengelolaan master data, dilanjutkan dengan *flow* transaksi penjualan, dimana *admin* akan memilih transaksi penjualan pada menu dan mengisi form transaksi penjualan yang ditampilkan oleh *system*. Seperti pada pengelolaan master data, ada beberapa proses yang dapat dilakukan pada transaksi penjualan, dimulai dari melihat data penjualan yang sudah ada, menambah transaksi baru, mengganti dan membatalkan transaksi yang sudah terbentuk. Penggantian transaksi dan pembatalan transaksi hanya dapat dilakukan jika transaksi yang bersangkutan

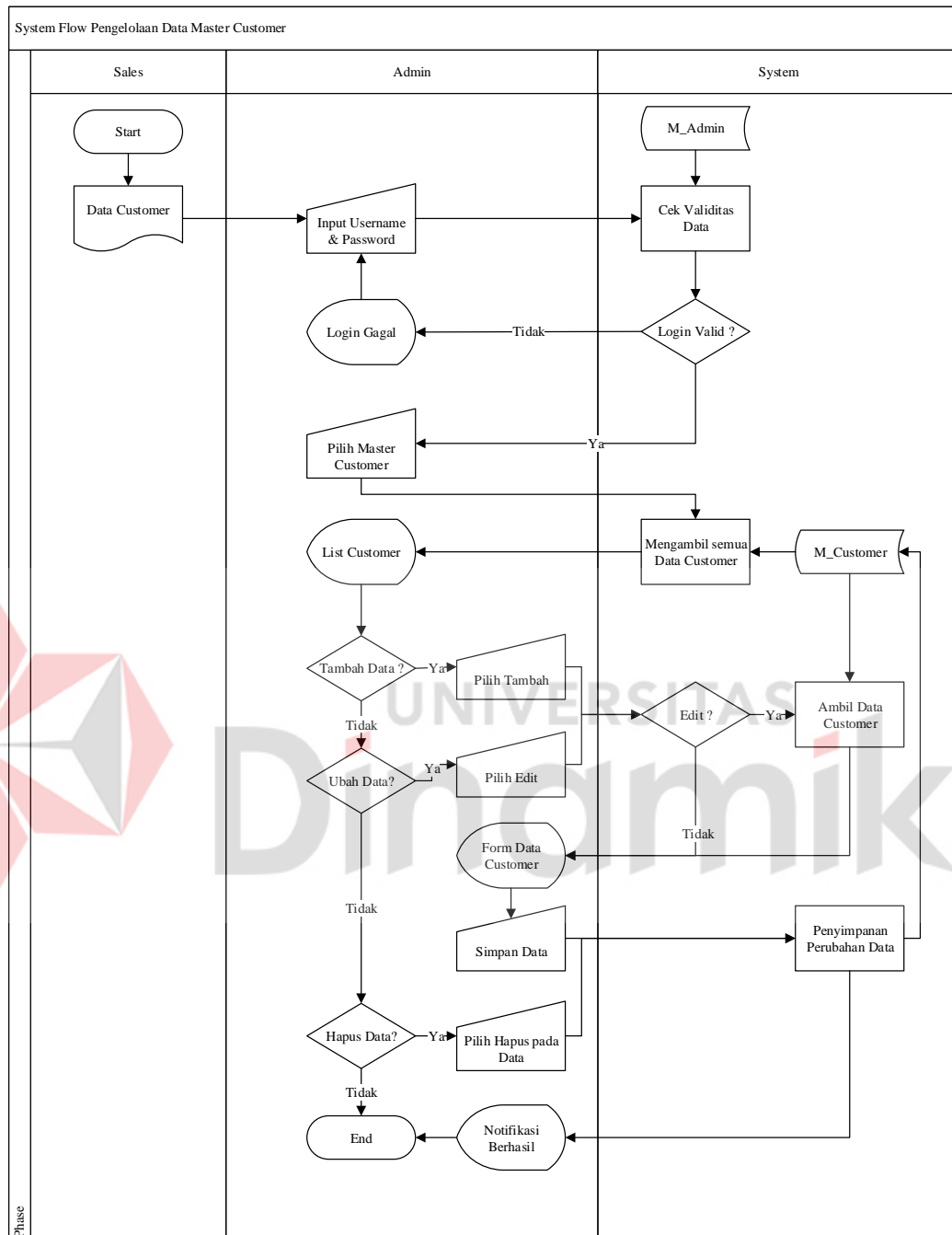
belum berstatus terkirim. Setelah penambahan atau perubahan pada transaksi telah dilakukan, admin dapat melakukan pencetakan nota untuk keperluan pengemasan barang. *System Flow* pembuatan transaksi penjualan dapat dilihat pada Gambar 4.8.

Semua data yang telah tercatat oleh *system*, mulai dari master data hingga transaksi penjualan akan mengeluarkan laporan untuk kepentingan Analisa perusahaan. Laporan yang dapat dicetak oleh *system* yaitu list dari masing-masing master data, dan laporan penjualan yang merupakan pemecah masalah yang dihadapi perusahaan. *System Flow* pencetakan laporan dapat dilihat pada Gambar 4.9.



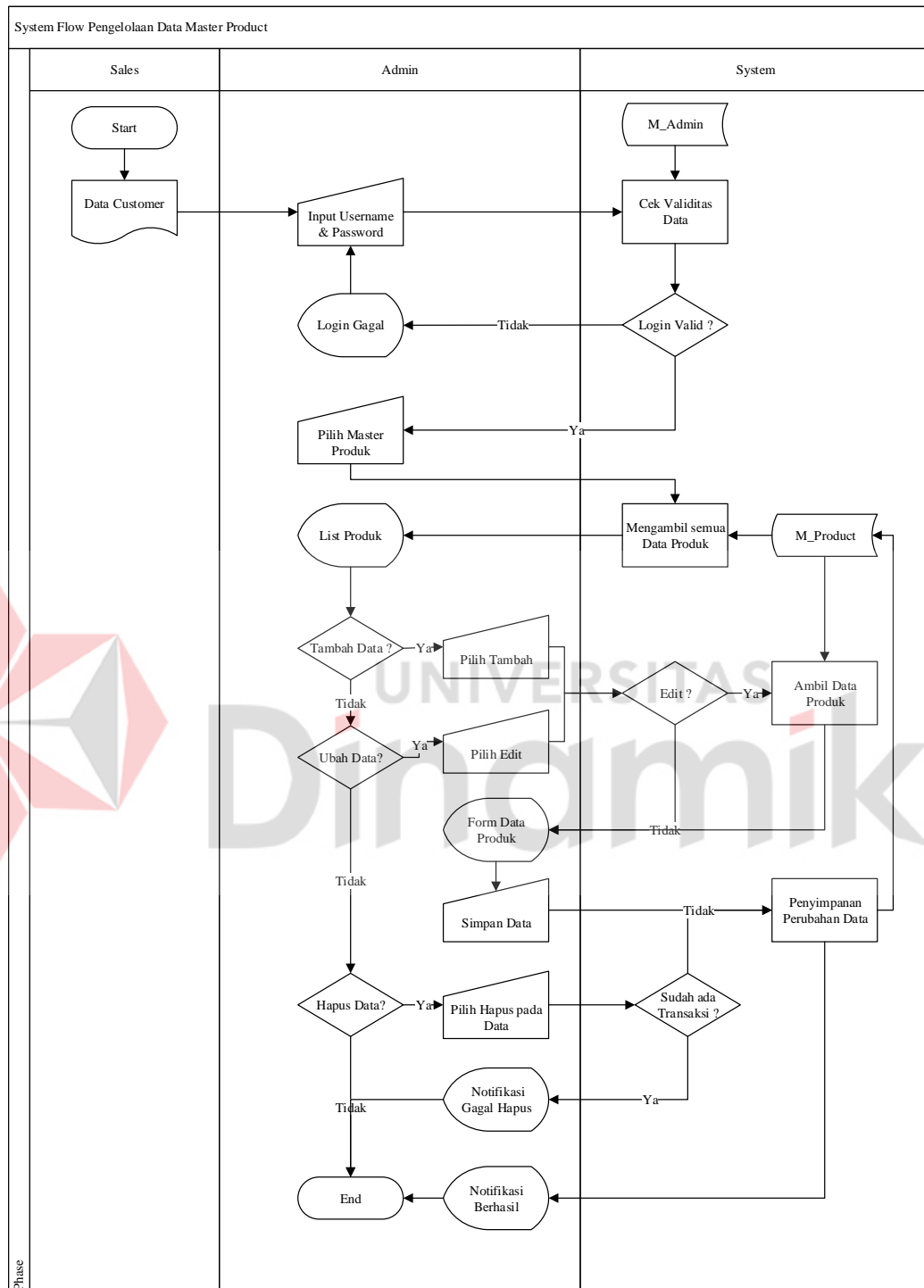
UNIVERSITAS
Dinamika

A. *System Flow Pengelolaan Data Master Customer*



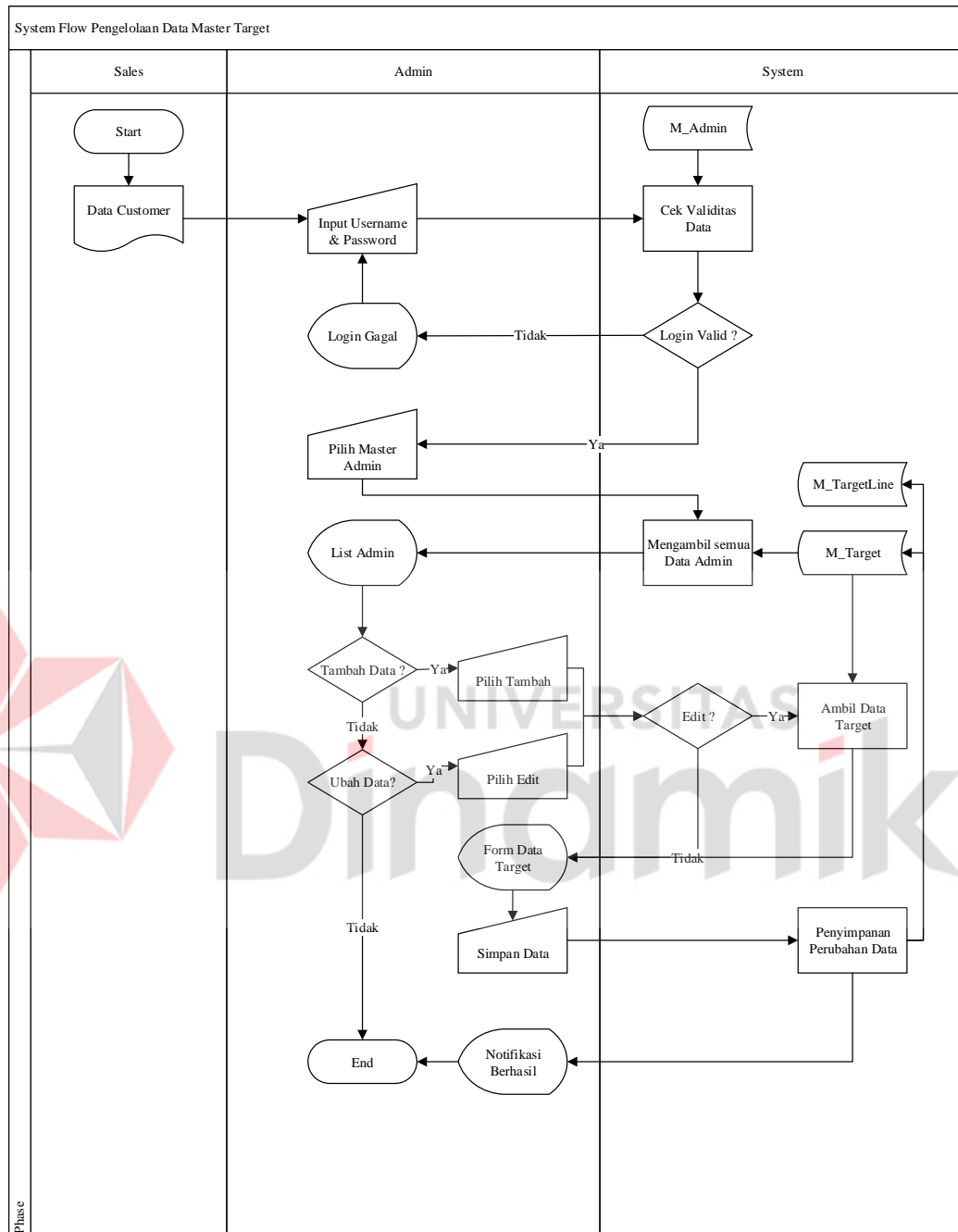
Gambar 4. 4 *System Flow Pengelolaan Data Master Customer*

C. System Flow Pengelolaan Data Master Produk



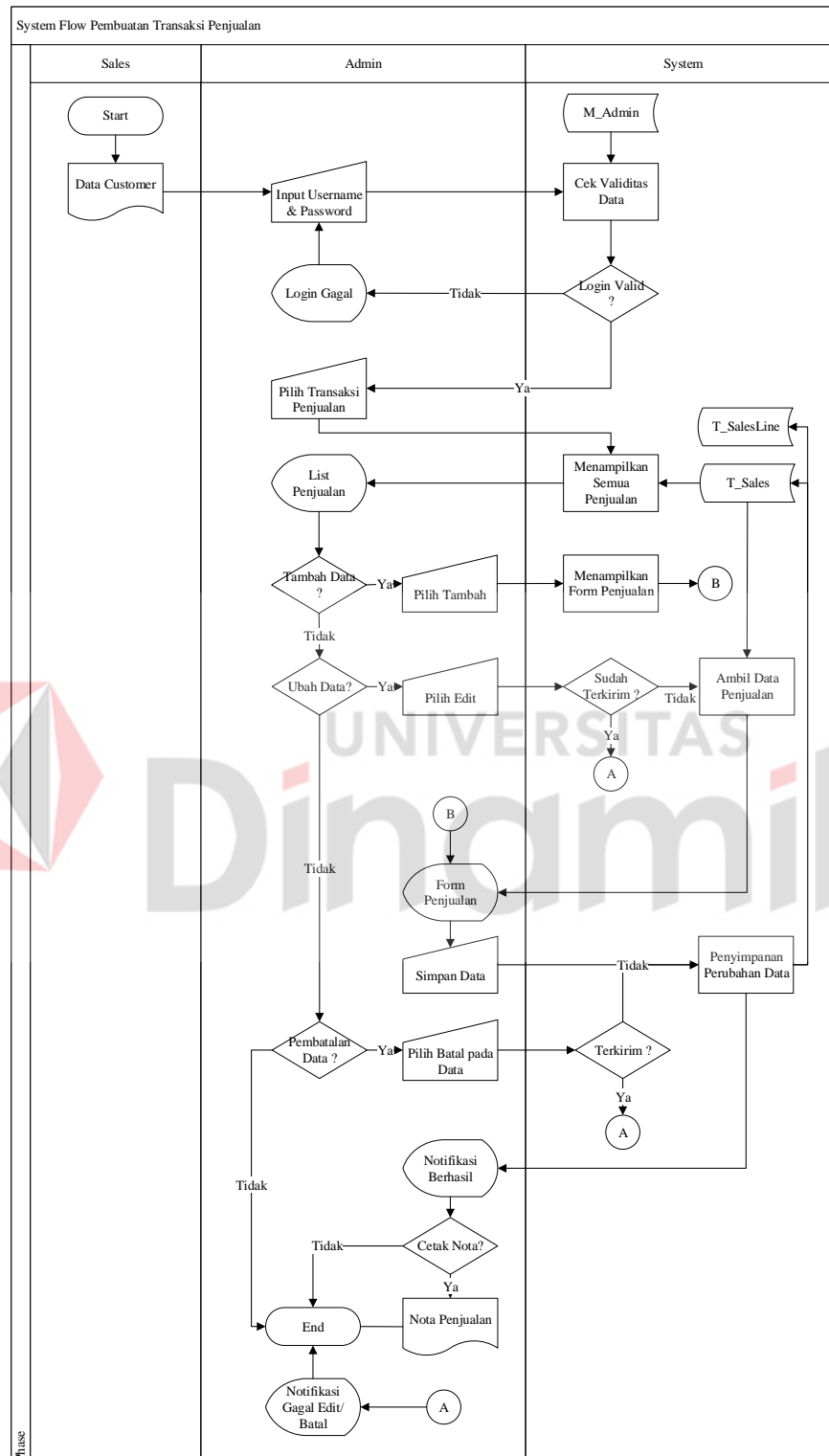
Gambar 4. 6 System Flow Pengelolaan Data Master Produk

D. *System Flow Pengelolaan Data Master Target*



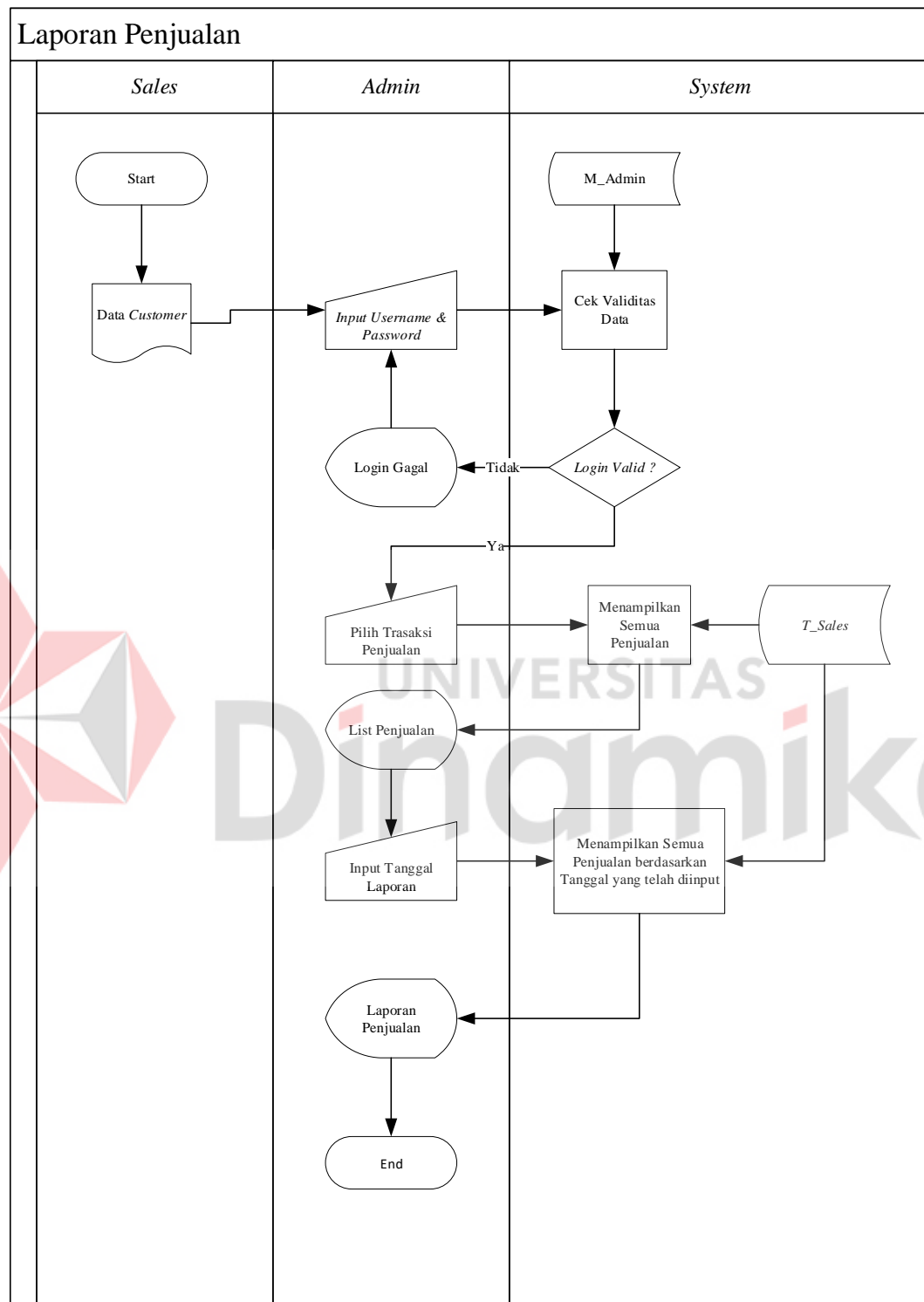
Gambar 4. 7 *System Flow* Pengelolaan Data Master Target

E. *System Flow Pembuatan Transaksi Penjualan*



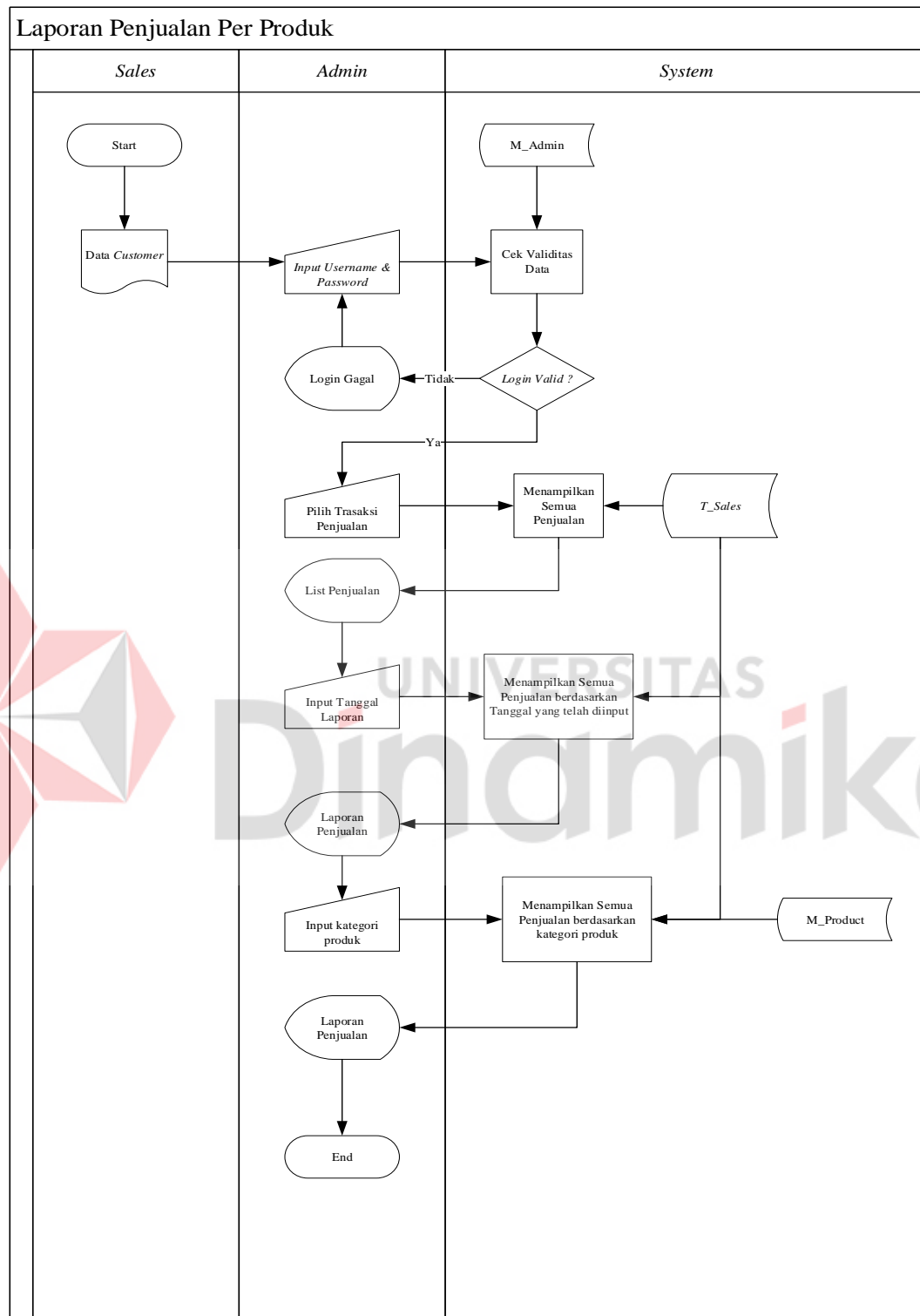
Gambar 4. 8 *System Flow* Pembuatan Transaksi Penjualan

F. *System Flow Pencetakan Laporan Pejualan*



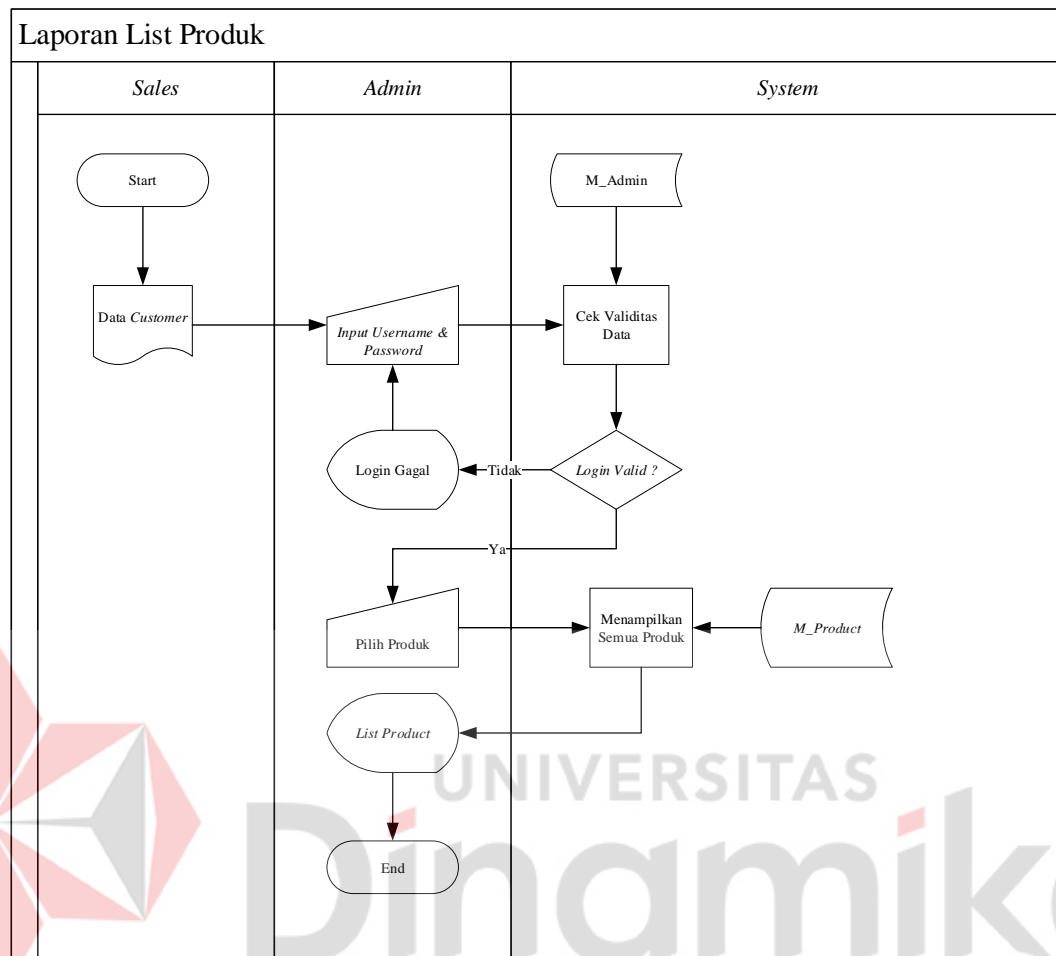
Gambar 4. 9 *System Flow* Pencetakan Laporan Penjualan

G. *System Flow Pencetakan Laporan Penjualan Per Produk*



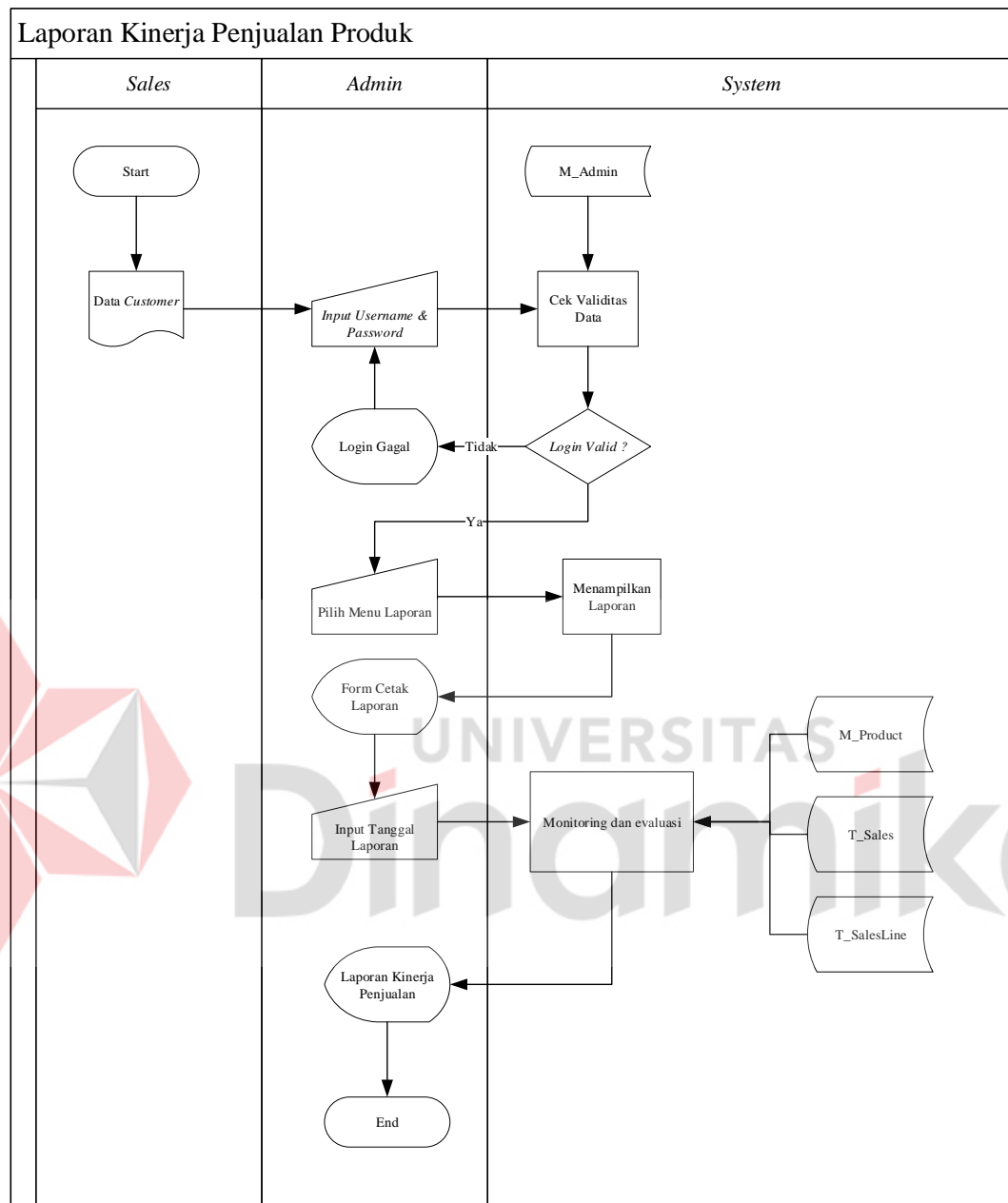
Gambar 4. 10 *System Flow* Laporan Penjualan Per Produk

H. System Flow Pencetakan Laporan List Produk



Gambar 4. 11 System Flow Pencetakan List Produk

I. System Flow Pencetakan Laporan Kinerja Penjualan Produk



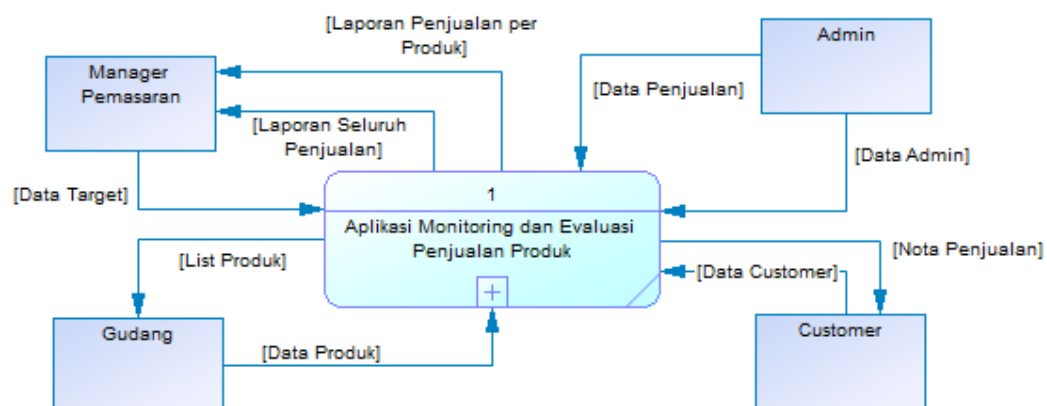
Gambar 4. 12 System Flow Pencetakan Laporan Kinerja Penjualan Produk

Data Flow Diagram (DFD)

Data Flow Diagram digunakan untuk menggambarkan arus data pada sebuah system yang baru dibuat atau system yang sedang dikembangkan. Arus yang dijelaskan dimulai dari pemasukan data yang diterima oleh system, hingga cetakan atau laporan yang dihasilkan. DFD terbagi atas beberapa level, dimana setiap level memiliki rincian masing-masingnya.

4.2.2 *Context Diagram*

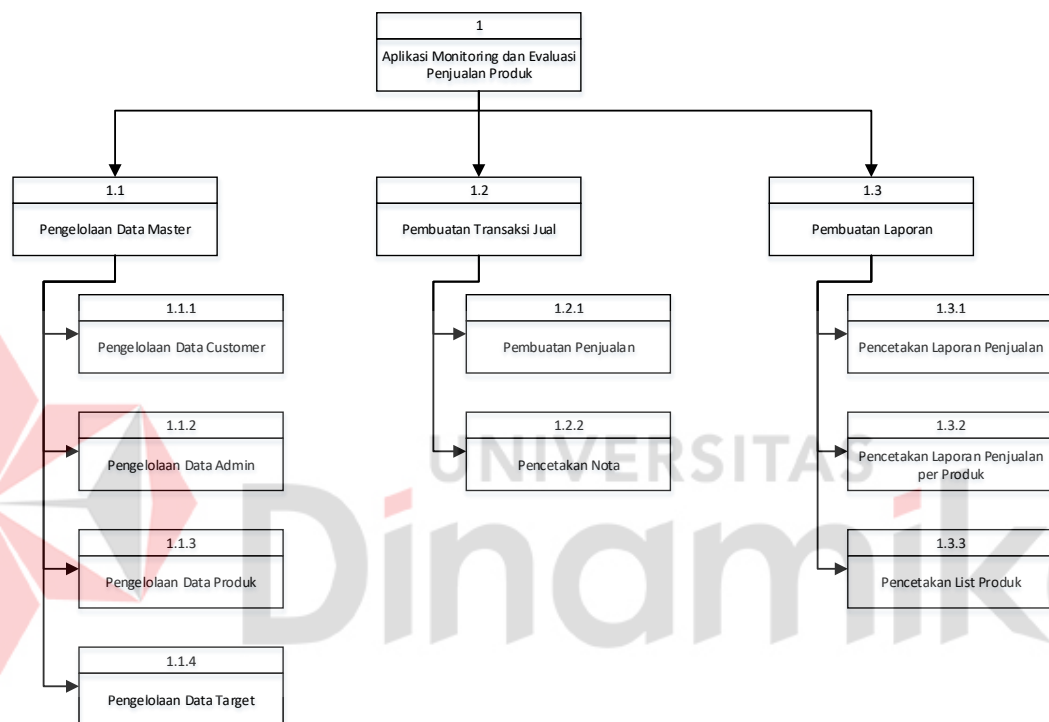
Context Diagram menggambarkan ruang lingkup dari sebuah system, dimana sesuai dengan gambar di bawah system memiliki 4 (empat) entitas yang memiliki data pendukung masing-masing. Bagian Admin berfungsi untuk memberikan data penjualan, dan data sales atau data admin yang terdaftar dalam perusahaan. Gudang dan *Customer* mendukung *system* dengan memberikan data dan mendapatkan output dari system. Sedangkan *Manager Pemasaran*, memberikan target yang harus dicapai oleh setiap sales atau admin, dan menerima laporan yang bersifat menyeluruh. Context Diagram dapat dilihat pada Gambar 4.13.



Gambar 4. 13 *Context Diagram*

4.2.3 Diagram Jenjang

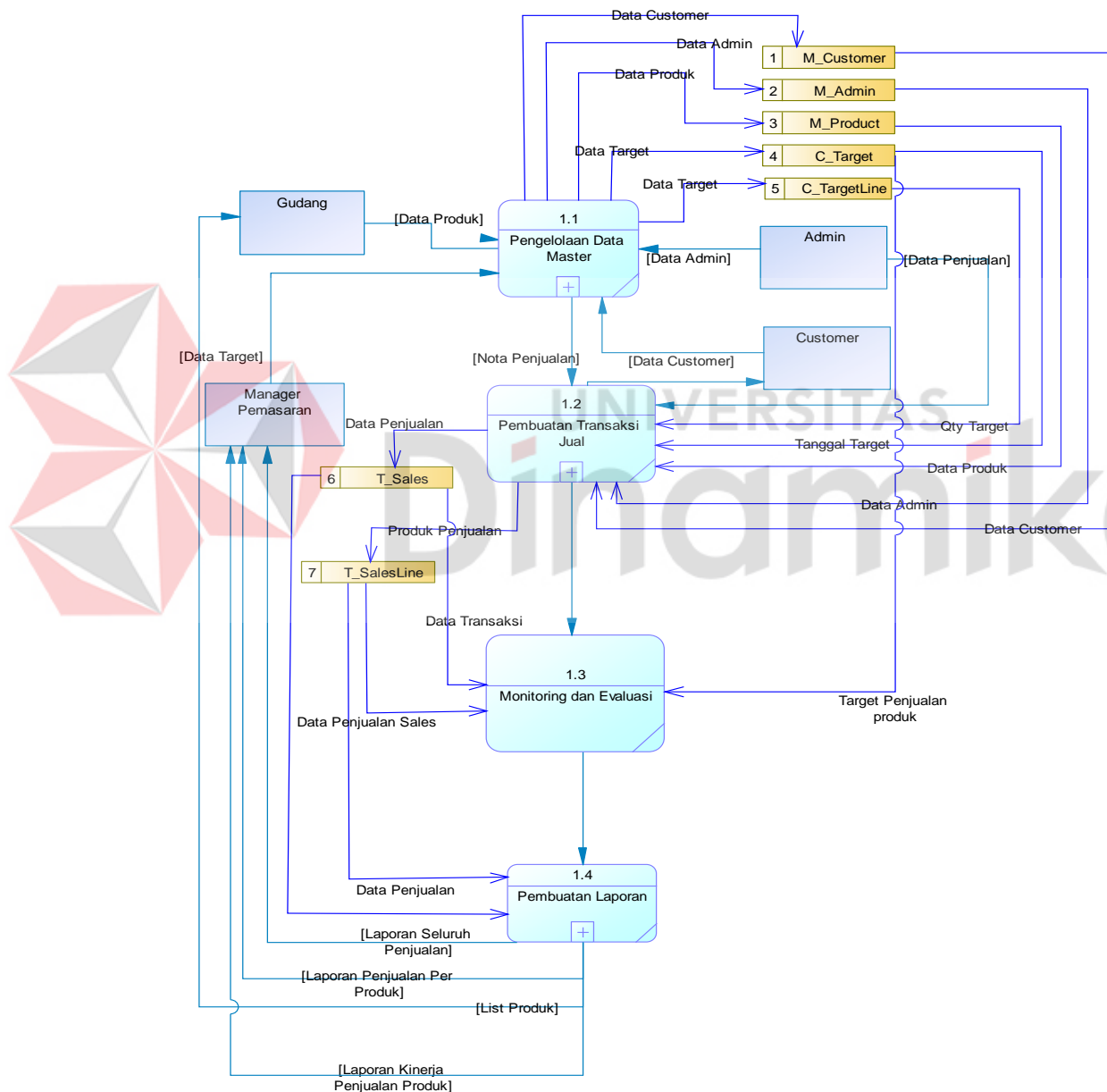
Diagram berjenjang merupakan gambaran secara umum aplikasi yang terdapat dalam *Data Flow Diagram*. Terdapat 3 (tiga) fungsi pada aplikasi yaitu pengelolaan data master, pembuatan transaksi jual dan pembuatan laporan. gambaran diagram secara keseluruhan dapat digambarkan pada Gambar 4.14.



Gambar 4. 14 Diagram Jenjang

4.2.4 DFD Level 0

DFD Level 0 merupakan *context diagram* yang telah di *decompose*, hasil dari DFD Level 0 merupakan penjabaran dari *context diagram*. Hasil dari penjabaran tersebut yaitu proses pengelolaan data master, pembuatan transaksi jual dan pembuatan laporan.



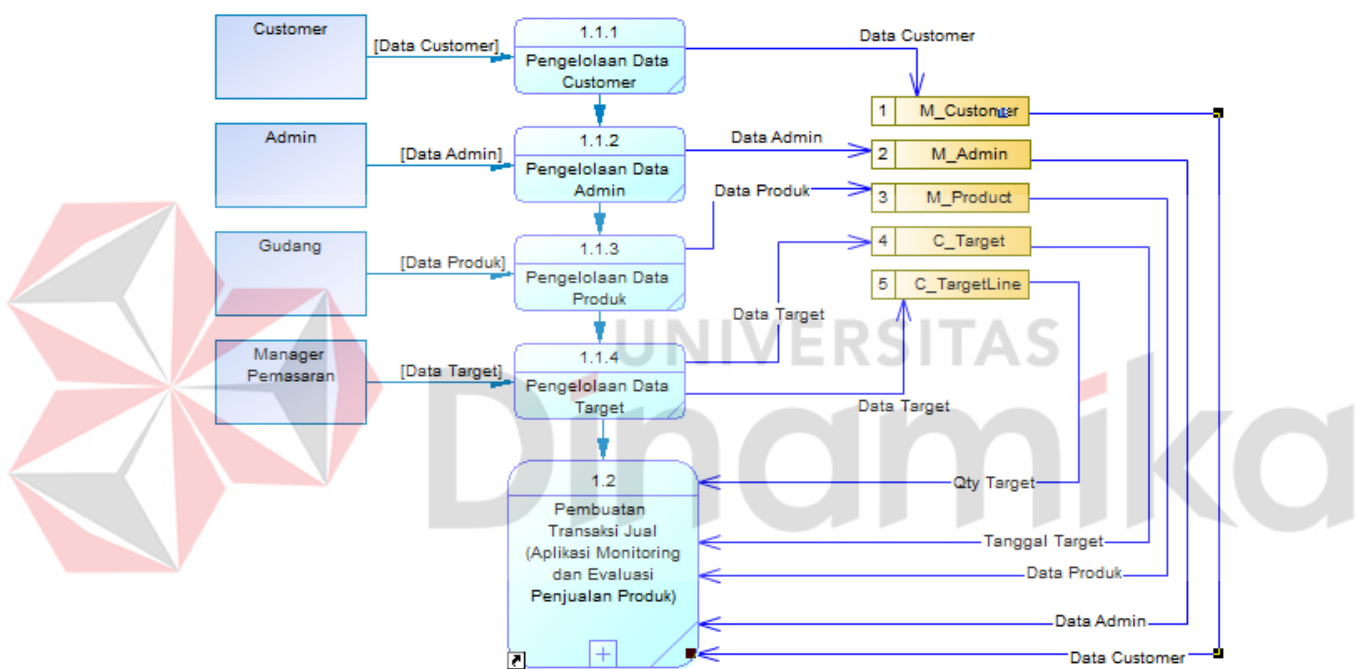
Gambar 4. 15 Data Flow Diagram Level 0

4.2.5 DFD Level 1

A. DFD Level 1 Pengelolaan Data Master

Data Flow Diagram level 1 pengelolaan data master merupakan alur data dari proses penambahan atau pengubahan data master. Terdapat 4 master yang dapat dikelola oleh perusahaan, yaitu data *customer*, admin, produk, dan target.

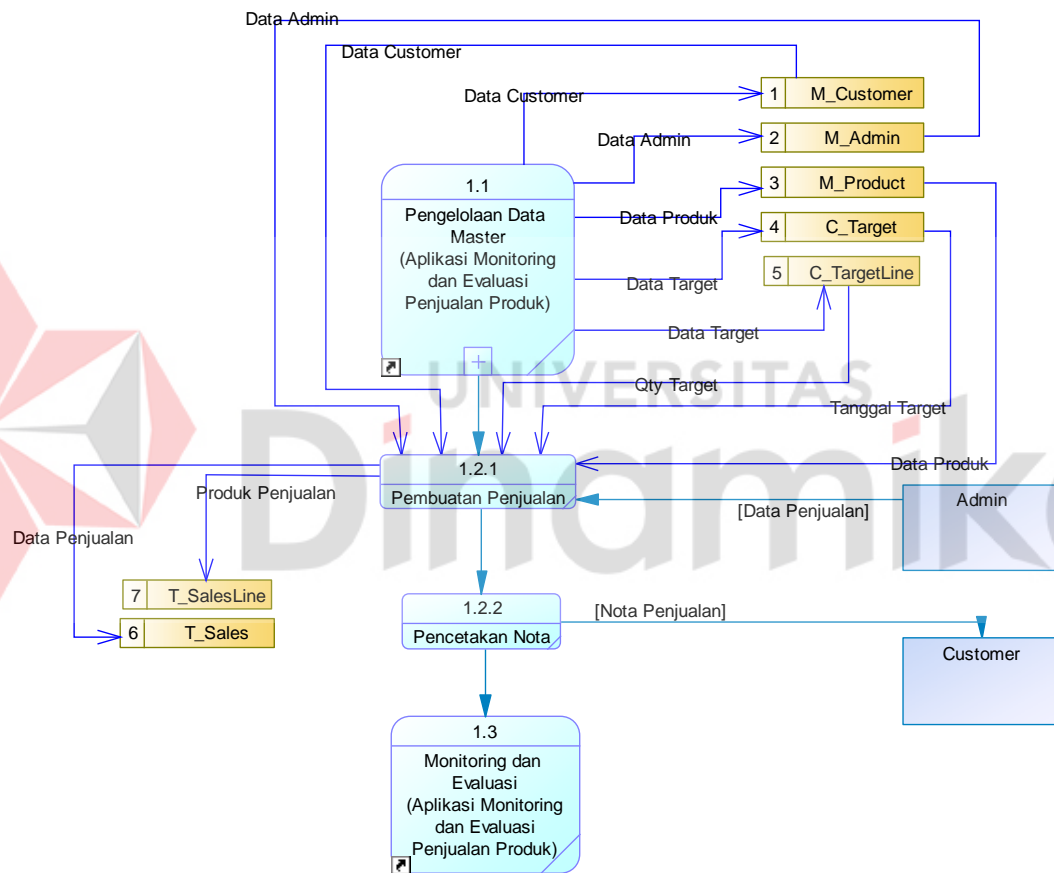
Diagram pengelolaan master data dapat dilihat pada Gambar 4.16.



Gambar 4. 16 Data Flow Diagram Level 1 Pengelolaan Data Master

B. DFD Level 1 Pembuatan Transaksi Jual

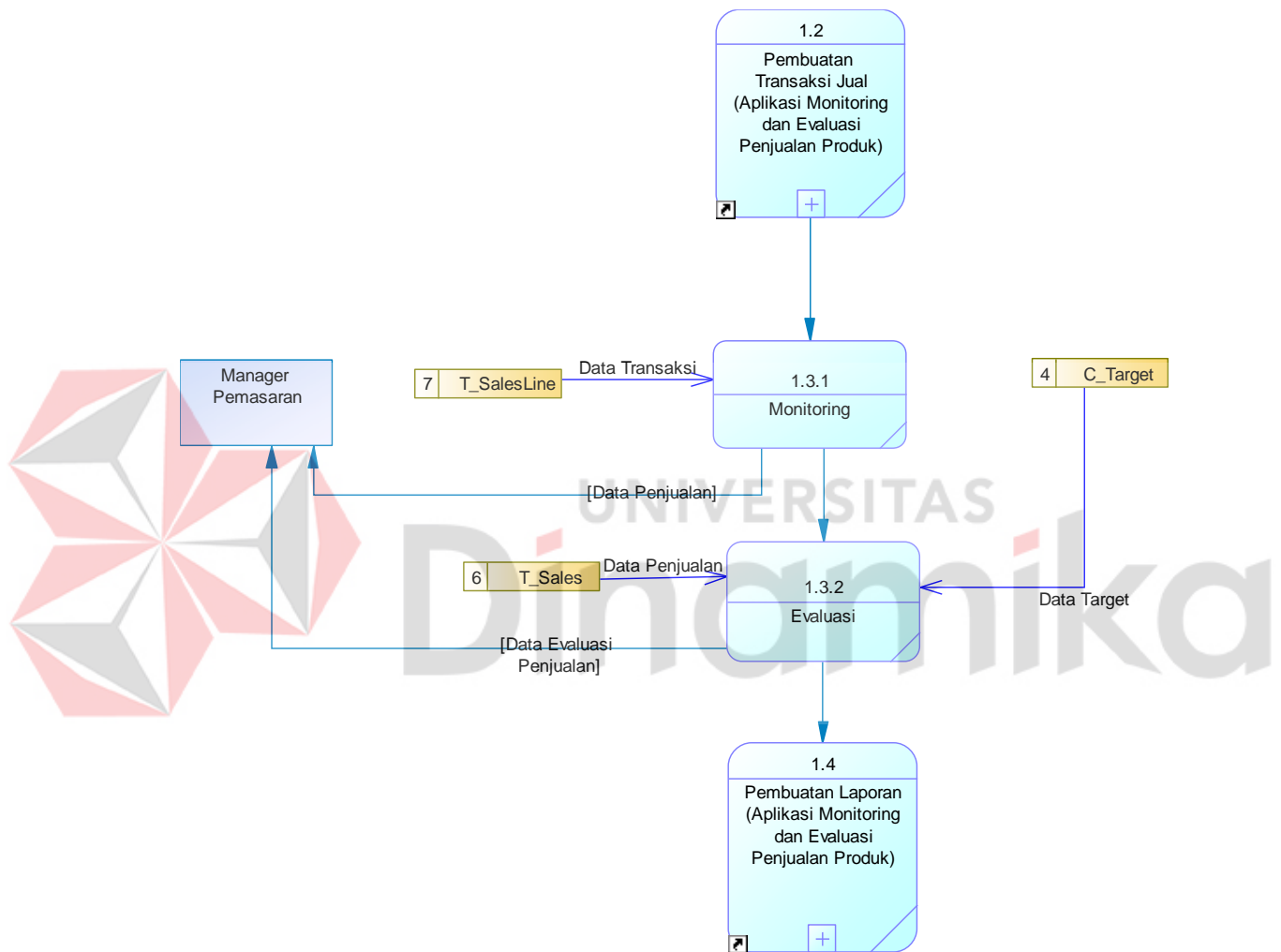
Data Flow Diagram Level 1 Pembuatan Transaksi Jual merupakan alur data dalam berjalannya pembuatan transaksi penjualan. Data yang diterima oleh proses pembuatan transaksi jual didukung oleh proses sebelumnya yaitu pengelolaan data master. Diagram pembuatan transaksi jual dapat dilihat pada Gambar 4.17.



Gambar 4. 17 Data Flow Diagram Level 1 Pembuatan Transaksi Jual

C. DFD Level 1 Monitoring dan Evaluasi

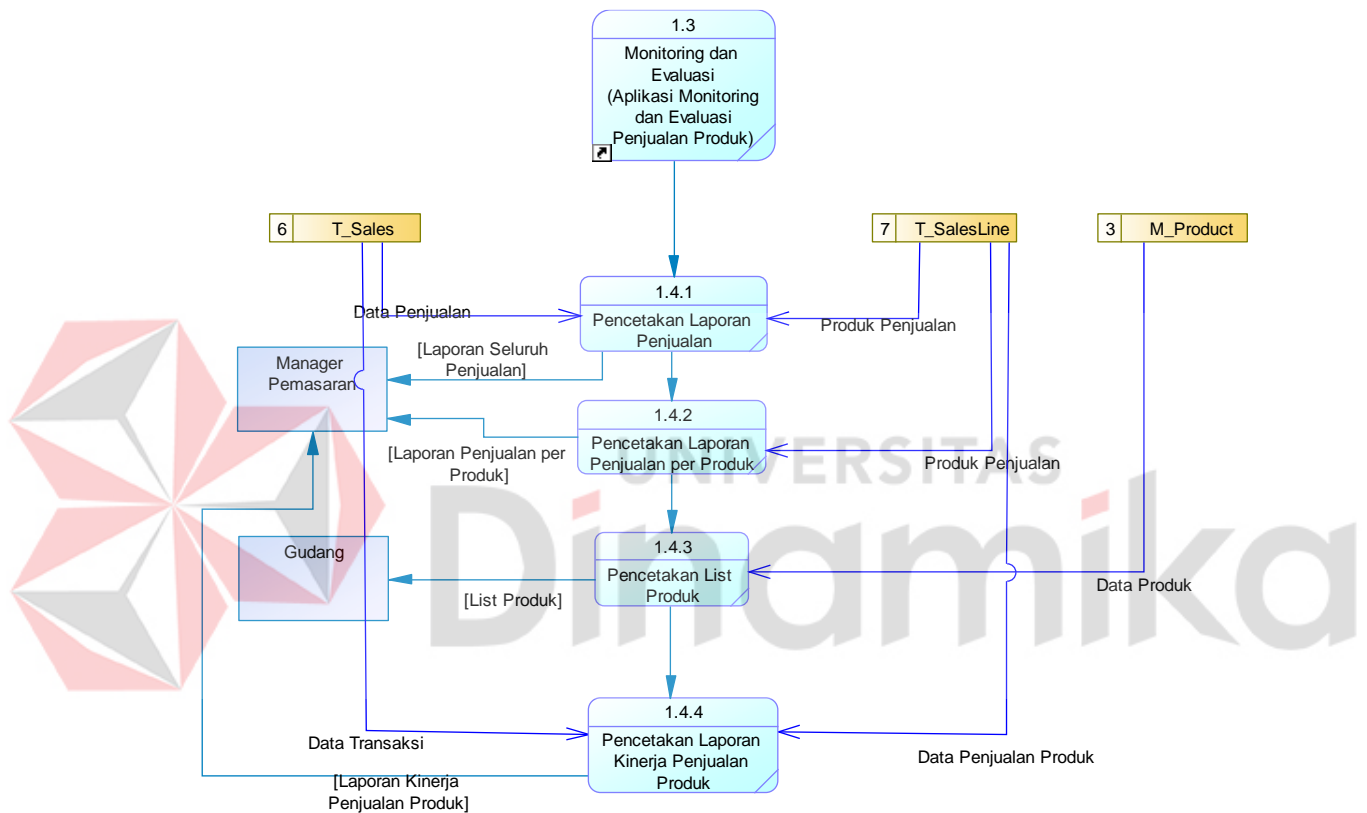
Setelah semua data dan proses pada pengelolaan data master dan transaksi jual telah berjalan, data yang telah diolah perlu dimonitoring dan evaluasi . Diagram monitoring dan evaluasi dapat dilihat pada Gambar 4.18.



Gambar 4. 18 Data Flow Diagram Level 1 Monitoring dan Evaluasi

D. DFD Level 1 Pembuatan Laporan

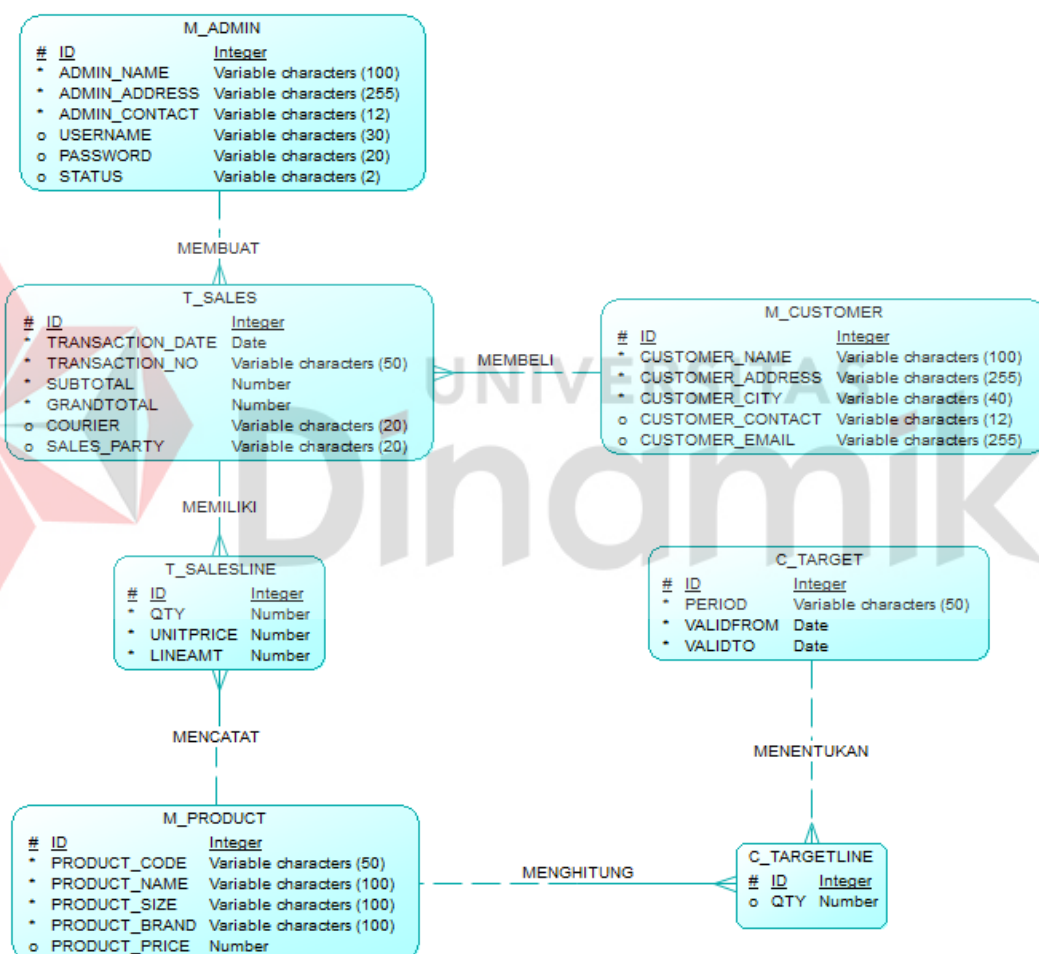
Setelah semua data dan proses pada pengelolaan data master dan transaksi jual telah berjalan serta telah dimonitoring dan evaluasi, data akan digunakan untuk mendukung pembuatan laporan baik secara operasional maupun manajerial. Diagram pembuatan laporan dapat dilihat pada Gambar 4.19.



Gambar 4. 19 Data Flow Diagram Level 1 Pembuatan Laporan

4.2.6 Conceptual Data Model

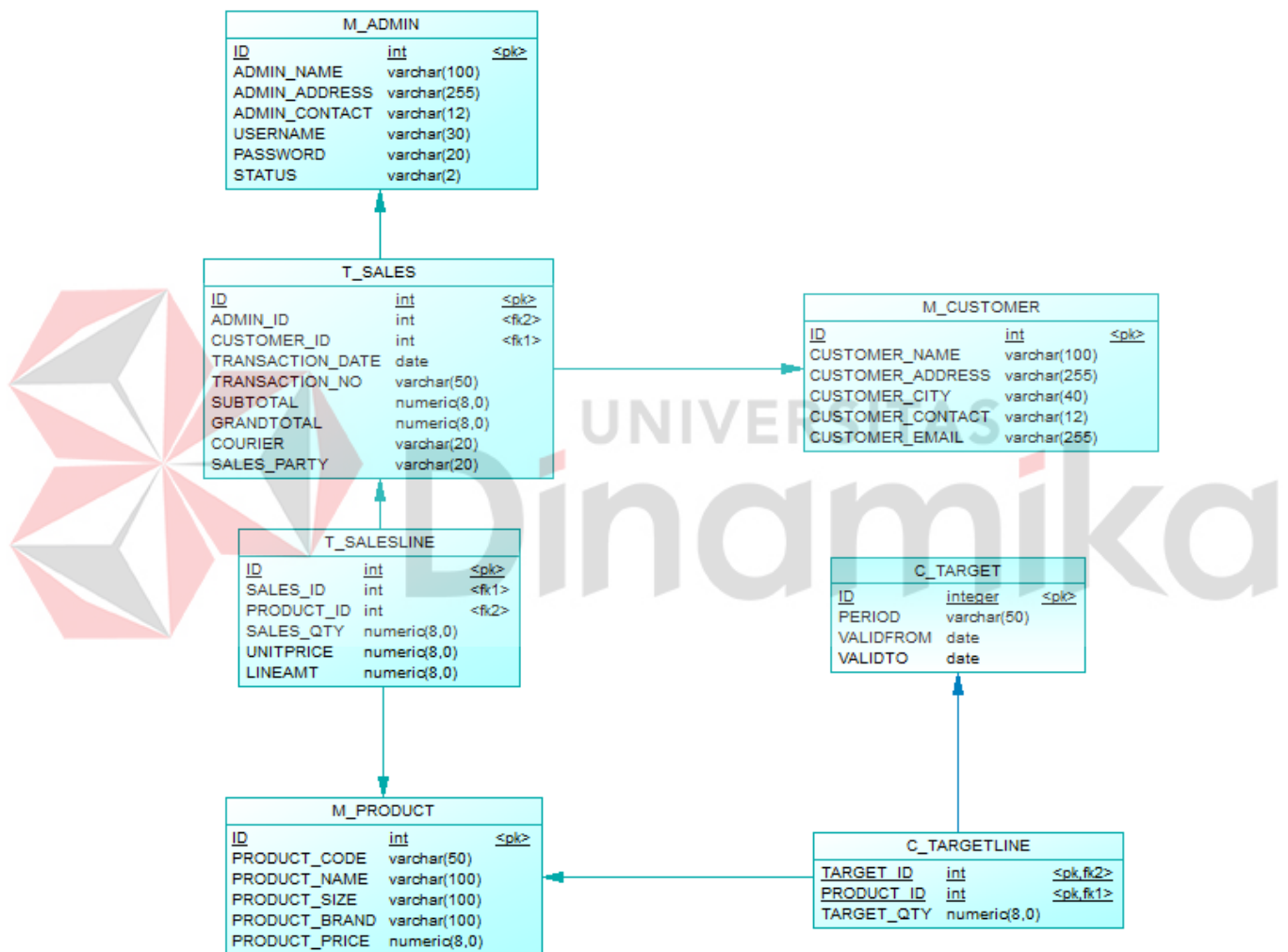
Conceptual Data Model menggambarkan struktur basis data yang dirancang untuk sebuah sistem, dimana hubungan antar entitas dan atributnya tercatat secara detail. Terdapat beberapa entitas pada aplikasi diantaranya yaitu Admin, Customer, Produk, Target, Transaksi Jual, dan lain-lain. Hasil penggambaran *Conceptual Data Model* dapat dilihat pada Gambar 4.20.



Gambar 4. 20 *Conceptual Data Model*

4.2.7 Physical Data Model

Physical Data Model merupakan model pengembangan dari *Concept Data Model* dimana setiap detail dari hubungan antar entitas akan tercatat membentuk sebuah tabel dan kolom (*foreign key*). Hasil akhir dari *Physical Data Model* yang telah terbentuk dapat dilihat pada Gambar 4.21.



Gambar 4. 21 *Physical Data Model*

4.2.8 Struktur Tabel

Nama Tabel : *M_Admin*

Primary Key : ID

Fungsi : Mencatat data sales yang bekerja didalam perusahaan dan hak akses ke sistem

Tabel 4. 4 Struktur Tabel *M_Admin*

No	Field	Tipe Data	Constraint
1	ID	Integer	<i>Primary Key</i>
2	<i>ADMIN_NAME</i>	Varchar(100)	
3	<i>ADMIN_ADDRESS</i>	Varchar(255)	
4	<i>ADMIN_CONTACT</i>	Varchar(12)	
5	<i>USERNAME</i>	Varchar(30)	
6	<i>PASSWORD</i>	Varchar(20)	
7	<i>STATUS</i>	Varchar(2)	

Nama Tabel : *M_Customer*

Primary Key : ID

Fungsi : Menyimpan data pelanggan yang membeli di perusahaan

Tabel 4. 5 Struktur Tabel *M_Customer*

No	Field	Tipe Data	<i>Constraint</i>
1	ID	Integer	<i>Primary Key</i>
2	<i>CUSTOMER_NAME</i>	Varchar(100)	
3	<i>CUSTOMER_ADDRESS</i>	Varchar(255)	
4	<i>CUSTOMER_CITY</i>	Varchar(40)	
5	<i>CUSTOMER_CONTACT</i>	Varchar(12)	
6	<i>CUSTOMER_EMAIL</i>	Varchar(255)	

Nama Tabel : *M_Product*

Primary Key : ID

Fungsi : Menyimpan data produk yang dijual oleh perusahaan

Tabel 4. 6 Struktur Tabel *M_Product*

No	Field	Tipe Data	<i>Constraint</i>
1	ID	Integer	<i>Primary Key</i>
2	<i>PRODUCT_CODE</i>	Varchar(50)	
3	<i>PRODUCT_NAME</i>	Varchar(100)	
4	<i>PRODUCT_SIZE</i>	Varchar(100)	
5	<i>PRODUCT_BRAND</i>	Varchar(100)	
6	<i>PRODUCT_PRICE</i>	Numeric(8,0)	

Nama Tabel : C_Target

Primary Key : ID

Fungsi : Menyimpan data target perusahaan berdasarkan tanggal yang telah ditentukan

Tabel 4. 7 Struktur Tabel C_Target

No	Field	Tipe Data	Constraint
1	ID	Integer	<i>Primary Key</i>
2	<i>PERIOD</i>	Varchar(50)	
3	<i>VALIDFROM</i>	Date	
4	<i>VALIDTO</i>	Date	

Nama Tabel : C_TargetLine

Primary Key : ID

Fungsi : Menyimpan detail target setiap barang

Tabel 4. 8 Struktur Tabel C_TargetLine

No	Field	Tipe Data	<i>Constraint</i>
1	TARGET_ID	Integer	<i>Primary Key, Foreign Key</i>
2	PRODUCT_ID	Integer	<i>Primary Key, Foreign Key</i>
3	TARGET_QTY	Numeric(8,0)	



UNIVERSITAS
Dinamika

Nama Tabel : T_Sales

Primary Key : ID

Fungsi : Menyimpan informasi penjualan yang telah dilakukan

Tabel 4. 9 Struktur Tabel T_Sales

No	Field	Tipe Data	Constraint
1	ID	Integer	Primary Key
2	ADMIN_ID	Integer	Foreign Key
3	CUSTOMER_ID	Integer	Foreign Key
4	TRANSACTION_DATE	Date	
5	TRANSACTION_NO	Varchar(50)	
6	SUBTOTAL	Numeric(8,0)	
7	GRANDTOTAL	Numeric(8,0)	
8	COURIER	Varchar(20)	
9	SALES_PARTY	Varchar(20)	

Nama Tabel : T_SalesLine

Primary Key : ID

Fungsi : Menyimpan informasi detail barang yang terjual setiap transaksi penjualan

Tabel 4. 10 Struktur Tabel T_SalesLine

No	Field	Tipe Data	Constraint
1	ID	Integer	Primary Key
2	SALES_ID	Integer	Foreign Key
3	PRODUCT_ID	Integer	Foreign Key
4	SALES_QTY	Numeric(8,0)	
5	UNITPRICE	Numeric(8,0)	
6	LINEAMT	Numeric(8,0)	

4.2.9 Desain Input/Output

Perancangan desain aplikasi diperlukan, agar *user* atau pengguna aplikasi dapat mengetahui cara interaksi dengan sistem. Perancangan dilakukan sesuai dengan informasi yang telah digali dari pihak perusahaan agar memberikan kemudahan dalam penggunaan aplikasi. Berikut adalah desain yang akan diterapkan di dalam aplikasi:

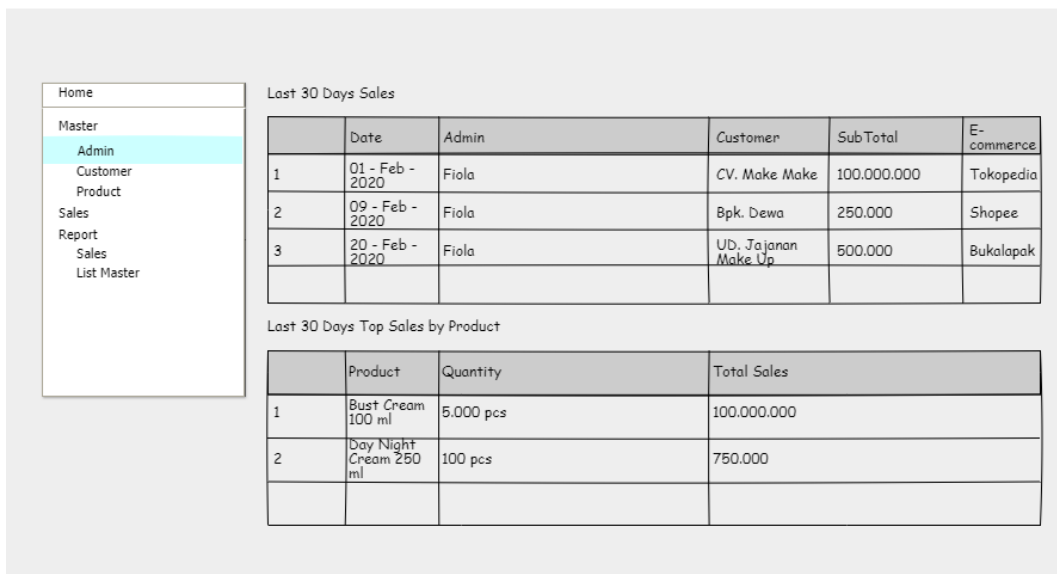
A. *Desain Form Login*



Gambar 4. 22 Form *Login*

Form Login merupakan form yang akan tampil pada saat pengguna pertama kali mengakses aplikasi. Form ini dibuat untuk kepentingan keamanan data dan pembatasan personil yang dapat mengakses. Pada Gambar 4.22 merupakan tampilan untuk melakukan *login* ke dalam aplikasi, dimana admin melakukan input *username* dan *password* yang kemudian akan dilakukan pengecekan oleh sistem.

B. *Desain Tampilan Utama/Home*



Last 30 Days Sales

	Date	Admin	Customer	SubTotal	E-commerce
1	01 - Feb - 2020	Fiola	CV. Make Make	100.000.000	Tokopedia
2	09 - Feb - 2020	Fiola	Bpk. Dewa	250.000	Shopee
3	20 - Feb - 2020	Fiola	UD. Jajanan Make Up	500.000	Bukalapak

Last 30 Days Top Sales by Product

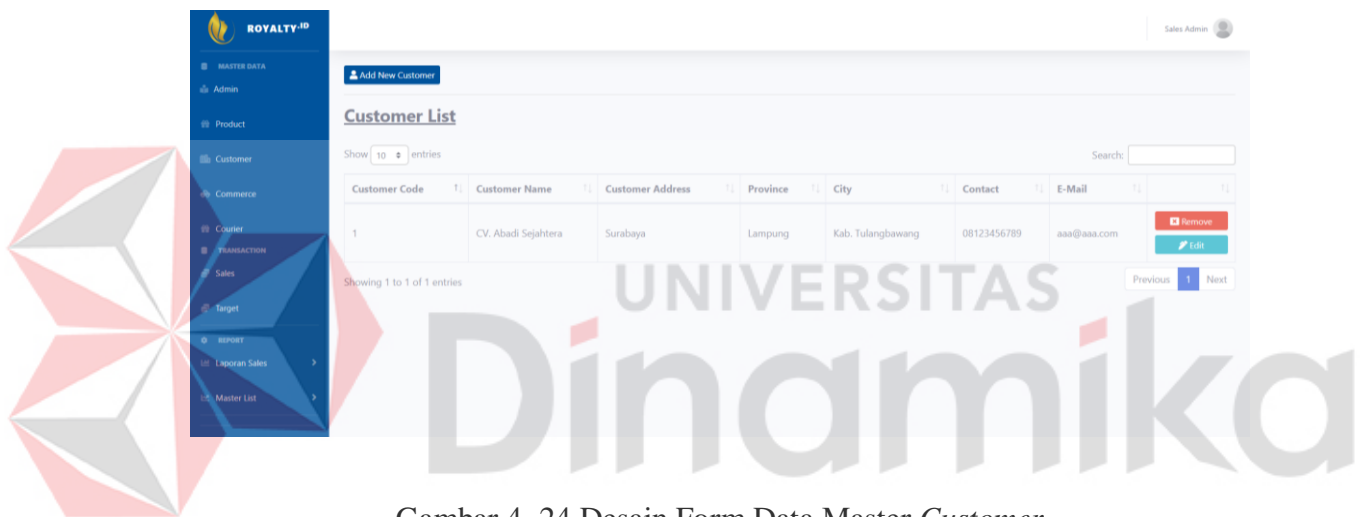
	Product	Quantity	Total Sales
1	Bust Cream 100 ml	5.000 pcs	100.000.000
2	Day Night Cream 250 ml	100 pcs	750.000

Gambar 4. 23 Halaman Utama Aplikasi

Setelah *user* berhasil melakukan *login* pada aplikasi, halaman pertama yang ditampilkan kepada user yaitu data penjualan selama 30 hari terakhir. Bentuk halaman utama seperti pada Gambar 4.23.

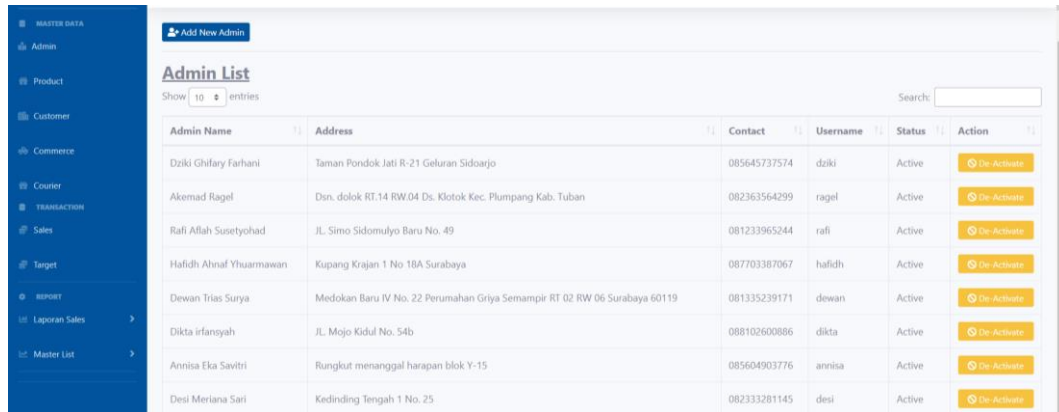
C. *Desain Form Data Master*

Pada aplikasi ini memiliki 4 (empat) Data master yang terdiri dari : Data Master *Customer*, Data Master *Admin*, Data Master Produk, dan Data Master Target. Bentuk menu



Gambar 4. 24 Desain Form Data Master *Customer*

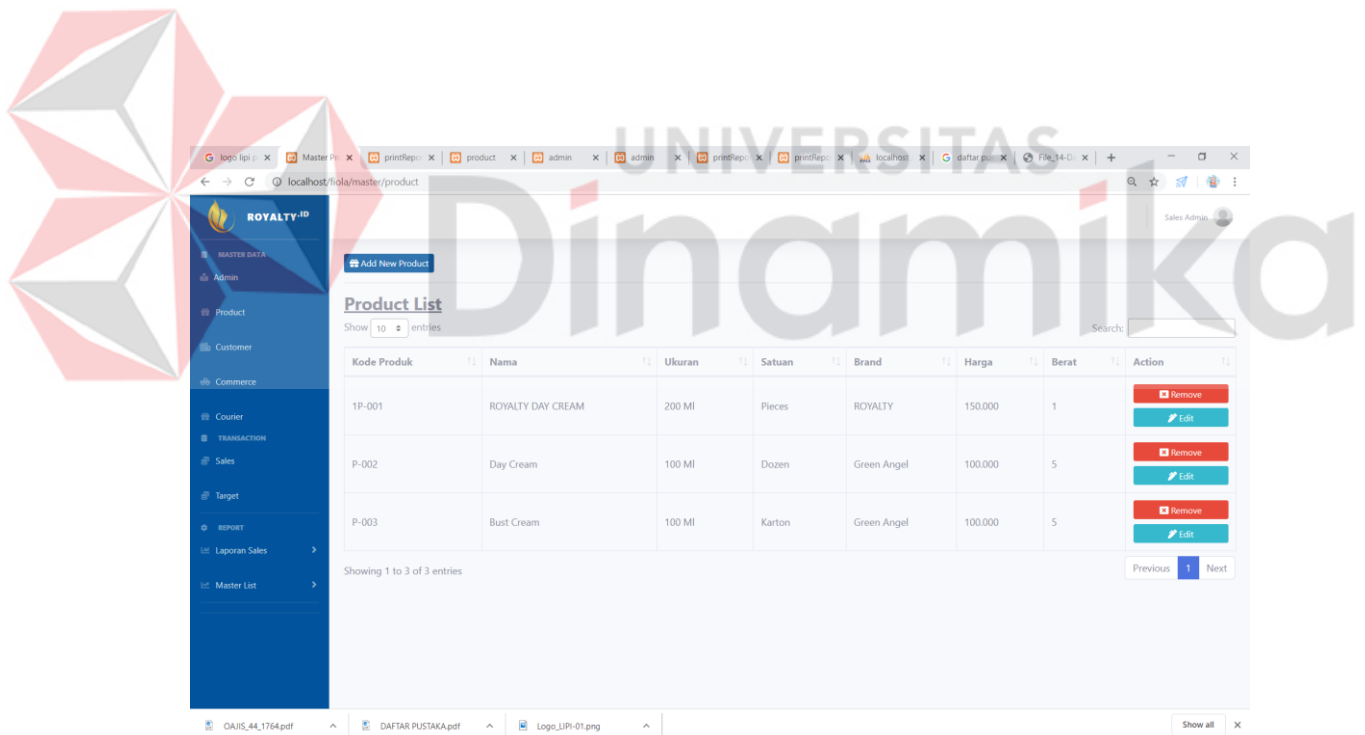
Pada gambar 4.24 adalah data master *customer* yang digunakan untuk mengetahui *customer* yang telah terdaftar dan yang pernah membeli produk yang dijual.



Admin Name	Address	Contact	Username	Status	Action
Dziki Ghilary Farhani	Taman Pondok Jati R-21 Geluran Sidoarjo	085645737574	dziki	Active	Di-Activate
Akernad Ragel	Dsn. dolok RT.14 RW.04 Ds. Klotok Kec. Plumpang Kab. Tuban	082363564299	ragel	Active	Di-Activate
Rafi Affah Susetyohadi	Jl. Simo Sidomulyo Baru No. 49	081233965244	rafi	Active	Di-Activate
Hafidh Ahnaf Yhuamawan	Kupang Krajan 1 No 18A Surabaya	087703387067	hafidh	Active	Di-Activate
Dewan Trias Surya	Medokan Baru IV No. 22 Perumahan Griya Semampir RT 02 RW 06 Surabaya 60119	081335239171	dewan	Active	Di-Activate
Dikta infanayah	Jl. Mojo Kidul No. 54b	088102600886	dikta	Active	Di-Activate
Annisa Eka Savitri	Rungkut menanggal harapan blok Y-15	085604903776	annisa	Active	Di-Activate
Desi Meriana Sari	Kedinding Tengah 1 No. 25	082333281145	desi	Active	Di-Activate

Gambar 4. 25 Desain Form Data Master *Admin*

Pada gambar 4.25 adalah data master *admin* yang digunakan untuk mengetahui semua data *admin* yang telah didaftar pada aplikasi.



Kode Produk	Nama	Ukuran	Satuan	Brand	Harga	Berat	Action
1P-001	ROYALTY DAY CREAM	200 MI	Pieces	ROYALTY	150.000	1	Remove Edit
P-002	Day Cream	100 MI	Dozen	Green Angel	100.000	5	Remove Edit
P-003	Bust Cream	100 MI	Karton	Green Angel	100.000	5	Remove Edit

Gambar 4. 26 Desain Form Data Master Produk

Pada gambar 4.26 adalah data master produk yang digunakan untuk mengetahui semua produk yang dijual diperusahaan.

Gambar 4. 27 Desain Form Data Master Target

Pada gambar 4.27 adalah data master target yang digunakan untuk mengetahui target yang ditetapkan oleh perusahaan.

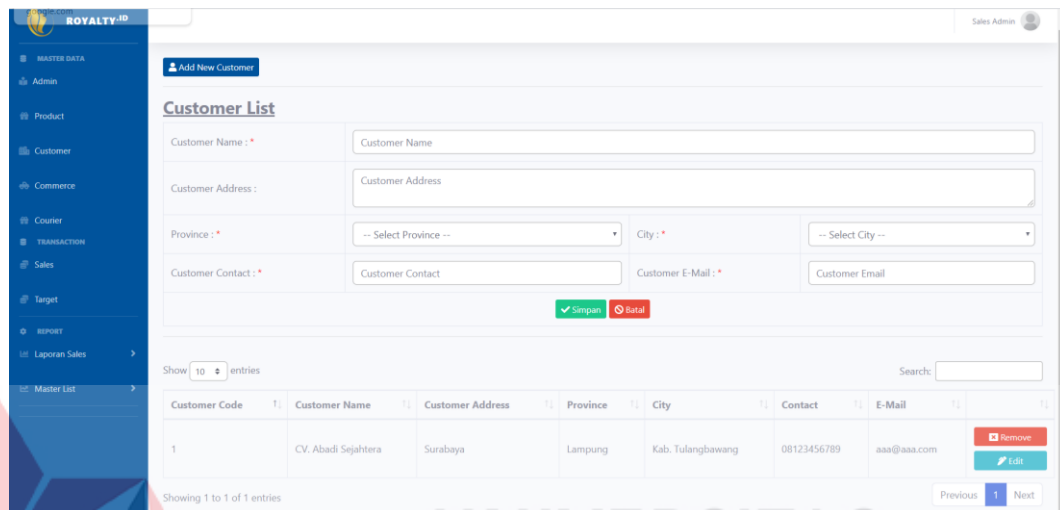
D. *Desain Form Tambah Admin*

Gambar 4. 28 Form Tambah Admin

Jika pengguna memilih menu *Admin*, maka tampilan yang akan muncul yaitu list *admin* atau *sales* yang sudah terdaftar pada sistem dan dapat melakukan

akses ke dalam sistem. Selain melihat *list admin* atau *sales* yang terdaftar, dapat dilakukan penambahan data baru. Form penambahan *admin* dapat dilihat pada Gambar 4.28.

E. Desain Form Tambah Customer



Customer List

Customer Name : *

Customer Address :

Province : * City : *

Customer Contact : * Customer E-Mail : *

Show 10 entries Search

Customer Code	Customer Name	Customer Address	Province	City	Contact	E-Mail	
1	CV. Abadi Sejahtera	Surabaya	Lampung	Kab. Tulangbawang	08123456789	aaa@aaa.com	<input type="button" value="Remove"/> <input type="button" value="Edit"/>

Showing 1 to 1 of 1 entries Previous 1 Next

Gambar 4. 29 Form Tambah Customer

Jika pengguna memilih menu *customer*, maka tampilan yang akan muncul yaitu *list customer* yang terdaftar dalam sistem baik *customer* yang telah melakukan transaksi maupun *customer* yang belum pernah melakukan transaksi. Pada halaman ini, dapat ditambahkan *customer* baru seperti pada Gambar 4.29.

F. Desain Form Tambah Product

Product List

Kode Produk	Nama	Ukuran	Satuan	Brand	Harga	Berat	Action
1P-001	ROYALTY DAY CREAM	200 MI	Pieces	ROYALTY	150.000	1	Remove Edit
P-002	Day Cream	100 MI	Dozen	Green Angel	100.000	5	Remove Edit

Gambar 4. 30 Form Tambah *Product*

Jika pengguna memilih menu produk, maka tampilan *list* produk yang terdaftar dalam sistem akan muncul. Produk yang muncul adalah semua produk baik yang sudah dijual maupun produk yang sudah berhenti dijual di pasar. Penambahan produk juga dapat dilakukan pada sistem. Form penambahan produk dapat dilihat pada Gambar 4.30.

G. Desain Form Tambah Transaksi Jual

Add New Transaction

Customer: CV. Abadi Sejahtera | Courier: JINE REGULAR | Commerce Party: TOKOPEDIA

Transaction Date: 03/25/2020 | Courier Cost: 0 / KG | Total Weight: 0

Grand Total: Rp. 0

No	Product Name	Quantity	Price	Sub Total	Action
No data available in table					

Showing 0 to 0 of 0 entries

[Back](#) [Submit](#)

Gambar 4. 31 Form Tambah Transaksi Jual

Setelah semua master data telah dikelola, menu selanjutnya yang dapat digunakan yaitu menu sales dimana pencatatan transaksi jual akan dicatat oleh aplikasi sesuai dengan kebutuhan. Form transaksi jual dapat dilihat pada Gambar 4.31.

H. *Desain Form Cetak Laporan*

Gambar 4. 32 Form Cetak Laporan Sales

Gambar 4. 33 Form Cetak Laporan Master Data

Laporan yang dihasilkan oleh aplikasi ada dua jenis, yaitu laporan master data yang berisi semua master data yang telah terdaftar di dalam sistem atau laporan sales untuk keperluan analisa manajemen. Bentuk tampilan untuk mencetak laporan dapat dilihat pada Gambar 4.32 dan Gambar 4.33.

I. Desain Form Cetak Laporan Penjualan

Silahkan Pilih Tanggal untuk Laporan Sales

Date From
01-03-2020
Perkiraan tanggal dimulai.

Date To
25-03-2020
Perkiraan tanggal akhir.

Print Report

Gambar 4. 34 Desain Form Cetak Laporan Penjualan

Report Sales

Transaction Date	Customer	Courier	Commerce	Courier Cost	Grand Total
24-Mar-2020	CV. Abadi Sejahtera	JNE REGULAR	TOKOPEDIA	30,000.00	900,000.00
22-Mar-2020	CV. Abadi Sejahtera	JNE REGULAR	TOKOPEDIA	0.00	5.00
22-Mar-2020	CV. Abadi Sejahtera	JNE REGULAR	TOKOPEDIA	15,000.00	300,000.00
22-Mar-2020	CV. Abadi Sejahtera	JNE REGULAR	TOKOPEDIA	1,000.00	1,500,000.00
22-Mar-2020	CV. Abadi Sejahtera	JNE REGULAR	TOKOPEDIA	30,000.00	400,000.00

J. Desain Form Cetak Laporan Per Produk

Product Code	Product Name	Qty	Average Price	Total Sales
1P-001	ROYALTY DAY CREAM	5.00	120,000.20	600,001.00
P-002	Day Cream	32.00	78,125.00	2,500,000.00
P-003	Bust Cream	2.00	2.00	4.00

K. *Desain Form Cetak Laporan List Produk*

List Product

Product Code	Product Name	Brand	Size	Weight	UoM	Price
1P-001	ROYALTY DAY CREAM	ROYALTY	200 MI	1	Pieces	150000
P-003	Bust Cream	Green Angel	100 MI	5	Karton	100000
P-002	Day Cream	Green Angel	100 MI	5	Dozen	100000

Gambar 4. 35 Desain Form Cetak Laporan *List Produk*



UNIVERSITAS
Dinamika

BAB V

PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan uji coba aplikasi *monitoring* dan evaluasi kinerja penjualan produk pada CV Royalty Natural Indonesia, disimpulkan bahwa :

1. Aplikasi dapat membantu manajer pemasaran dalam mengelola data terkait data *customer*, data produk, data *sales* dan data transaksi penjualan.
2. Aplikasi dapat membantu manajer pemasaran dalam mengetahui produk kosmetik yang memiliki *demand* tertinggi dan terendah.
3. Aplikasi dapat membantu manajer pemasaran dalam mengelola dan membuat laporan penjualan, *list* produk, laporan penjualan per produk, dan laporan kinerja penjualan produk.

5.2. Saran

Pada aplikasi *Monitoring* dan Evaluasi Kinerja Penjualan Produk ini masih ada kekurangan, sehingga membutuhkan adanya pengembangan dalam aplikasi ini yaitu :

1. Pada aplikasi ini dapat ditambahkan proses input target pada perusahaan.
2. Penulis berharap akan ke depannya ada pengembangan dalam pembuatan aplikasi seperti *dashboard* sehingga dapat membantu manajer pemasaran lebih paham dalam memonitoring penjualan produk.

DAFTAR PUSTAKA

Mcleod, Ray Jr, 1995, Sistem Informasi Manajemen, Jakarta : PT.Prenhalindo

Sutabri, Tata. 2014."Pengantar Teknologi Informasi". Edisi Pertama. Penerbit Andi. Yogyakarta.

Kotler dan Keller. 2009. *Manajemen Pemasaran*, Jilid 1. Edisi ke 13 Jakarta: Erlangg

Herlambang dan Haryanto Tanuwijaya:2005:116, Sistem, Penerbit Graha Ilmu.

Sukoco, B, M. (2007). *Manajemen Administrasi Perkantoran Modern*. Jakarta: Erlangga.

Ferdinandus, S., Wowor, H., & Lumenta, A. S. (2011). *Perancangan Aplikasi Surat Masuk Dan Surat Keluar Pada PT. PLN (Persero) Wilayah Suluttenggo*. Teknik Elektro-FT .

Budiman.2008.Company Profile.Jakarta: Universitas Gunadarma

Roger S. Pressman, Ph.D, "Rekayasa Perangkat Lunak (Pendekatan Praktisi)", 7th ed, Yogyakarta : 2012.

Sutabri, Tata .2005. Sistem Informasi Manajemen.2005. Jakarta.

Jogiyanto, HM. 2001. Analisis Perancangan Sistem Informasi. Andi Offset. Yogyakarta.

Nitisemito, M, 1998 Manajemen Personalia, Jakarta Erlangga

Assauri, Sofjan. 2004. Manajemen Pemasaran. Jakarta: Rajawali Press.

Philip Kotler,"Analisis, Perencanaan, Implementasi, dan Kontrol Jilid 2", Alih bahasa oleh Hendra Teguh, Ronny A. Rusli : PT. Prenhallindo, Jakarta :2000

Andri, Kristanto. 2004. Analisa Sistem Informasi. Yogyakarta: Graha Ilmu

Hartono, Jogyanto. 1999. Analisis dan Desain Sistem Informasi, Andi Offset Yogyakarta.

Basuki, S., 2003. Manajemen Arsip Dinamis, Pengantar Memahami dan mengelola Informasi dan Dokumen, GRAMEDIA, Jakarta

Kendall, K.E. dan Kendall, J.E. 2003. Anallisis dan perancangan Sistem. PT Prenhallindo dan Pearson Education Asia Pte. Ltd: Jakarta.

Jogyanto, H.M., 2005, Analisa dan Desain Sistem Informasi: Pendekatan Terstruktur Teori dan Praktik Aplikasi Bisnis, ANDI, Yogyakarta

Sanjaya. (2015). Kurikulum dan Pembelajaran (Teori dan Praktik Perkembangan Kurikulum Tingkat Satuan Pendidikan). Jakarta: Prenadamedia Group

Jogyanto. 2013. Analisis & Desain Sistem Informasi : Pendekatan terstruktur teori dan praktik aplikasi bisnis.Andi Offset. Yogyakarta

Abdurahman, Hasan dan Asep Ririh Riswaya. 2014. Aplikasi Pinjaman Pembayaran Secara Kredit Pada Bank Yudha Bhakti. Diambil dari: <http://jurnal.stmik-mi.ac.id/index.php/jcb/article/view/114>. (2 mei 2017)

Asropudin Pipin, 2013. Kamus Teknologi Informasi. Bandung: Titian Ilmu

Ramzi, Muhammad. 2013. LKP: Rancang Bangun Aplikasi Penjadwalan Mata Pelajaran Berbasis Web Pada SMK Negeri I Cerme. Undergraduate thesis,

STIKOM. Surabaya: <http://sir.stikom.edu/100/5/BAB%20III.pdf>. Diakses tanggal 2 juli 2017

Mudjahidin. Nyoman Dita Pahang Putra. Rancang Bangun Sistem Informasi Monitoring Perkembangan Proyek Berbasis Web Studi Kasus Dinas Bina Marga dan Pemantusan. Jurnal Teknik Industri, Vol. 11, No. 1, Februari 2010: 75-83.

Moerdiyanto., 2009, Teknik monitoring dan evaluasi (monev) dalam rangka memperoleh informasi untuk pengambilan keputusan manajemen. Yogyakarta.

Mardiani, Gentisya Tri. 2013. “Sistem Monitoring Data Aset Inventaris PT. Telkom Cianjur Berbasis Web. Jurnal Ilmiah Komputer dan Informatika (KOMPUTA)”, ISSN : 2089-9033, Vol. 2. No. 1.

Eka, Prihatin. 2011. Manajemen Peserta Didik. Bandung: Alfa Beta

Widoyoko, Eko Putro. (2012). *Evaluasi Program Pembelajaran*. Yogyakarta : Pustaka Belajar.

Dwi Sapitri Iriani dan Soeharto. (2015). Evaluasi pelaksanaan Praktik Kerja Industri Siswa Kompetensi Keahlian Jasa Boga SMK N 3 Purworejo. Jurnal Pendidikan Teknologi dan Kejuruan (Volume 22 Nomor 3). Hlm. 279.

Sutjipta, I Nyoman. 2009. Manajemen Sumber daya Manusia, niversitas Udayana.(Diktat)

Dra.H. Salidi Samsudin, M.M.M.Pd (2010) Manajemen Sumber Daya Manusia. Bandung Penerbit Pustaka Setia

Bohlander, George., and Snell, Scott. (2010). Principles of Human Resource Management, 15th ed. Mason, OH: South Western – Cengage Learning

L. Mathis, Robert & H. Jackson, John. 2011. Human Resource Management (edisi 10). Jakarta : Salemba Empat.

Prabu Mangunegara (2010: 67) bahwa kinerja karyawan

Moeheriono. 2012. “Pengukuran Kinerja Berbasis Kompetensi”. Jakarta: Raja Grafindo Persada.

Dessler, Gary, 2011. Manajemen sumber daya manusia. Penerbit Indeks, Jakarta.

Rajagukguk, Ronald. 2010. Panduan Praktis SharePoint Server 2010 Sebuah Platform Untuk Berkolaborasi Di Web. Jakarta: PT.Elex Media Komputindo

Rasmussen, Bansal, Chen, Business Dashboards: A Visual Catalog for Design and Development, John Wiley & Sons: New Jersey (2009)

Janner, Simarmata. 2010. Rekayasa Perangkat Lunak.Yogyakarta: Penerbit Andi

Hidayat, Rahmat. (2010). Cara Praktis Membangun Website Gratis : Pengertian Website. Jakarta : PT Elex Media Komputindo Kompas, Granedia

Supono, dan Viridiandry Putratama. 2016. Pemograman Web Dengan Menggunakan PHP dan Framework Codeigniter. Yogyakarta: Deepublish (Grup Penerbitan CV Budi Utama)

Arief, M.R., 2011. *Pemrograman Web Dinamis Menggunakan PHP dan MySQL*. Yogyakarta: C.V ANDI OFFSET

Riyanto (2015:3), XAMPP

Abdul Kadir dan Terra Ch. Triwahyuni. 2013. Pengantar Teknologi Informasi Edisi Revisi. Yogyakarta: Andi

Nugroho, Bunafit. 2004. "Cascading Style Sheets (CSS) Solusi Mempercantik Halaman Web". Yogyakarta: Gava Media.

Alexander F.K. Sibero. 2013. Web programming power pack. MediaKom, Yogyakarta

Suryana, Taryana dan Koesheryatin. 2014. Aplikasi Internet Menggunakan HTML, CSS, & JavaScript. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.

Indrajani. (2011). Perancangan Basis Data dalam All in 1, PT. Elex Media Komputindo, Jakarta.

Edi Irwansyah, et al, 2014. Pengantar Teknologi Informasi. Yogyakarta : Deepublish. Hlm 240.

Tata Sutabri. 2012. Analisis Sistem Informasi. Andi. Yogyakarta.

Hoffer, Jeffrey A., Prescott, Marry B., & McFadden, Fred R. 2005. Modern Database Management (7th ed., p5). Prentice Hall.

Hoffer, Jeffrey A., Prescott, Marry B., & McFadden, Fred R. 2005. Modern Database Management (7th ed., pp 23-26). Prentice Hall.

Binarto, Surya. 2012. Tip dan Trik Membuat Program Penjualan Menggunakan Visual Basic 6.0. Jakarta: PT. Media Kita.

Aditya, Alan Nur. 2011. Jago PHP & MySQL Dalam Hitungan Menit. Jakarta:
Dunia Komputer

Arief M Rudianto. 2011. Pemrograman Web Dinamis menggunakan PHP dan
MySQL. C.V ANDI OFFSET. Yogyakarta.

A.S., Rosa dan Shalahuddin, M. 2015. Rekayasa Perangkat Lunak Terstruktur dan
Berorientasi Objek. Bandung: Informatika Bandung.



UNIVERSITAS
Dinamika



UNIVERSITAS
Dinamika