

RANCANG BANGUN SISTEM INFORMASI ADMINISTRASI PENJUALAN PRODUK HYGIENE BERBASIS WEB PADA PT. INDOCARE PACIFIC

Regita Christy Purbasari¹⁾, Umar Al faruq²⁾

^{1,2)}Sistem Informasi, Fakultas Industri Kreatif dan Telematika, Universitas Trilogi

Jl. STEKPI/TRILOGI TMP Kalibata Jakarta Selatan

e-mail: regitachristy8@gmail.com¹⁾, faruq@universitas-trilogi.ac.id²⁾

ABSTRAK

PT. *Indocare Pacific* merupakan perusahaan dibidang *support services*, tepatnya di bidang *hygiene system*. Dimana dalam proses penjualan dibutuhkan sistem administrasi penjualan yang baik, sehingga dapat mendukung proses penjualan tersebut dengan baik. Sistem administrasi penjualan yang berjalan saat ini, dirasa kurang efektif dan efisien dikarenakan admin sales sebagai aktor utama dalam sistem administrasi ini, belum dapat melakukan penginputan, pengeditan, serta penyimpanan data secara langsung pada sistem. *Customer* juga belum mampu untuk dapat membeli produk yang dijual PT. *Indocare Pacific* secara otomatis atau terhubung langsung dengan sistem. Sistem yang sudah berjalan juga belum mampu untuk memberikan informasi laporan penjualan secara *runtime* baik untuk *Head Office* maupun pimpinan cabang. Kesibukan tinggi yang dimiliki pimpinan cabang, yang juga bertugas sebagai senior pimpinan area, membuat pimpinan cabang PT. *Indocare Pacific* Jakarta 2 membutuhkan sistem administrasi yang mampu memudahkan pimpinan cabang dalam melakukan monitoring, merevisi, dan memberikan persetujuan terhadap data yang selama sistem berjalan mengharuskan *direview* secara fisik. Maka penulis menyimpulkan, dibutuhkan suatu sistem administrasi yang mampu mengembangkan proses administrasi yang sudah berjalan, agar menjadi lebih efektif, efisien, dan informatif. Penulis juga menyimpulkan, dengan dikembangkannya sistem penjualan secara otomatis, tentunya akan mendukung administrasi juga berjalan secara otomatis atau terhubung dengan sistem.

Kata kunci : Administrasi , Admin sales, Penjualan, PT Indocare Pacific, *Waterfall*.

ABSTRACT

PT. *Indocare Pacific* is a company in the field of support services, specifically in the area of hygiene systems. Where in the sales process a good sales administration system is needed, so that it can support the sales process properly. The current sales administration system is deemed ineffective and inefficient because the sales admin as the main actor in this administration system has not been able to input, edit, and store data directly on the system. Customers also cannot afford to be able to buy products sold by PT. *Indocare Pacific* automatically or directly connected to the system. The existing system has also not been able to provide runtime sales report information for both the Head Office and branch managers. The high activity of the branch manager, who is also a senior area leader, has made the branch manager of PT *Indocare Pacific* Jakarta 2 need an administrative system that can make it easier for branch leaders to monitor, revise, and give approval to data which during the system is required to be reviewed regularly. physical. So the authors conclude, we need an administrative system that is able to

develop administrative processes that are already running, in order to be more effective, efficient, and informative. The author also concludes, with the development of an automatic sales system, of course, it will support the administration as well as running automatically or connected to the system.

Keywords : Administration , Admin sales, PT Indocare Pacific, *Report Sales* , *Waterfall*.

I. PENDAHULUAN

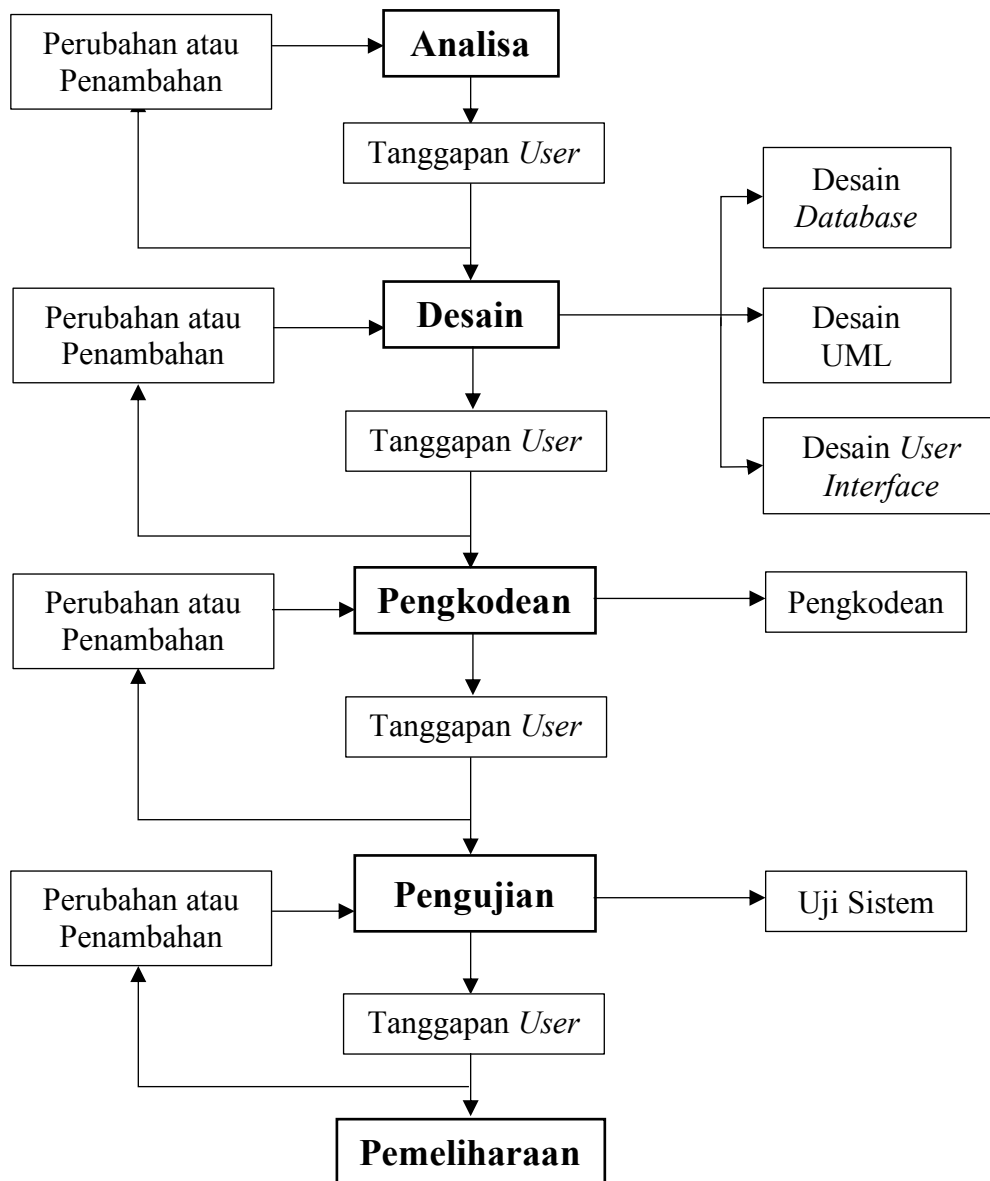
PT *Indocare Pacific* merupakan perusahaan lokal pertama di Indonesia yang memproduksi produk-produk *hygiene* dan terus dikembangkan dengan teknologi terkini demi memenuhi kebutuhan dan kepuasan pelanggan. Namun, sistem administrasi yang berjalan saat ini, masih dirasa kurang efektif dan efisien. Melihat hal tersebut, penulis memutuskan untuk meneliti aspek apa saja yang dibutuhkan dan yang akan dikerjakan oleh admin sales dalam melakukan administrasi penjualan produk *hygiene ecocare*. Diperlukan adanya perancangan sistem informasi laporan administrasi penjualan berbasis *website*, yang dapat digunakan admin sales dalam melakukan proses administrasi penjualan dengan efektif dan efisien, admin sales dapat langsung mengisi data pada *website* tanpa harus mengerjakan *MS.Excel* terlebih dahulu, dapat mengedit data, menghapus, dan dapat menyimpan data laporan penjualan. Harapannya, admin sales dapat lebih produktif, proses administrasi penjualan dapat dilakukan lebih efektif dan efisien, serta pemimpin cabang mampu mengontrol atau memantau laporan penjualan secara *run time*. Rancang Bangun merupakan kegiatan menterjemahkan hasil analisa ke dalam bentuk paket perangkat lunak, kemudian menciptakan sistem tersebut ataupun memperbaiki sistem yang sudah ada [1]. Menurut [2] sistem adalah suatu rangkaian yang terdiri dari dua atau lebih komponen yang saling berhubungan dan saling berinteraksi satu sama lain untuk mencapai tujuan dimana sistem biasanya terbagi dalam sub sistem yang lebih kecil yang mendukung sistem yang lebih besar. Menurut [2], informasi adalah data yang telah dikelola dan diproses untuk memberikan arti dan memperbaiki proses pengambilan keputusan. Administrasi sering dipahami berasal dari Bahasa Belanda yaitu "*administrate*" yang meliputi kegiatan pembukuan ringan, mencatat, mengetik, menyurat, dan sebagainya yang bersifat teknis ketatausahaan [3]. Menurut [4] penjualan merupakan proses akhir dari kegiatan pemasaran, karena dari proses ini ada penetapan harga, serah terima barang dan adanya pembayaran yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Barang atau produk merupakan segala sesuatu yang dapat ditawarkan penjual baik berwujud maupun tidak berwujud yang diterima oleh konsumen agar dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan konsumen [5].

II. METODE PENELITIAN

Dalam pembuatan sistem ini, penulis menentukan topik mengenai proses administrasi penjualan produk *hygiene* pada PT Indocare Pacific Jakarta 2. Penulis melakukan metode wawancara ini kepada admin sales sebagai aktor utama dalam proses administrasi tersebut. Penulis melakukan wawancara ini, untuk mengetahui apa saja kelemahan dan kelebihan yang terdapat pada *website* administrasi penjualan *ecocare* yang ada, sehingga penulis dapat menarik kesimpulan, perancangan sistem seperti apakah yang tepat untuk mengembangkan *website* administrasi penjualan *ecocare* tersebut.

Dokumentasi digunakan untuk mengumpulkan data kemudian ditelaah. Dokumentasi yang digunakan berupa laporan penjualan produk *hygiene ecocare*, gambar-gambar produk *hygiene ecocare*, profile PT. *Indocare Pacific*.

Ilustrasi model penelitian yang dilakukan dalam pembuatan Sistem Informasi Administrasi Penjualan PT. *Indocare Pacific* Cabang Jakarta 2 Berbasis *Web*, dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Kerangka Pemikiran

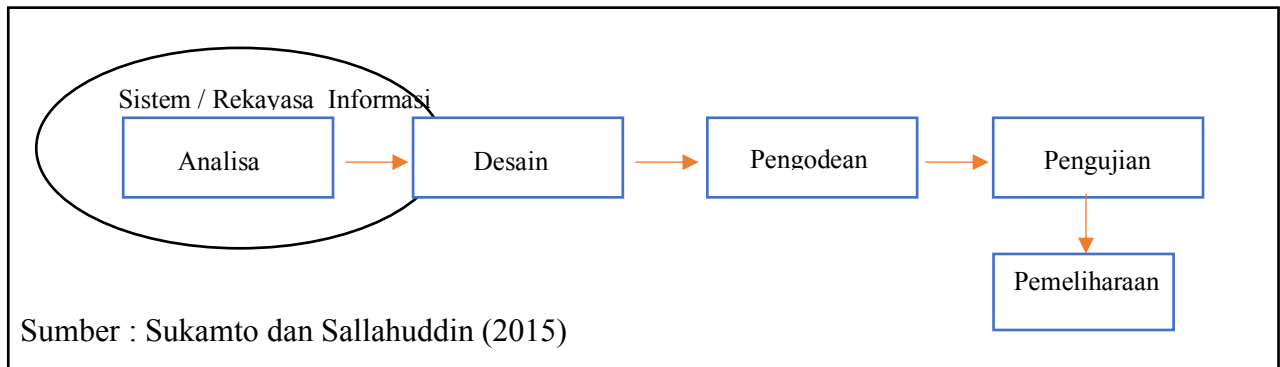
III. ANALISA DAN PEMBAHASAN

Analisis Sistem dari Rancang Bangun Sistem Informasi Administrasi Penjualan Produk Hygiene Pada PT. *Indocare Pacific* Jakarta 2 yaitu, sebuah sistem yang dirancang untuk membantu proses administrasi penjualan pada PT *Indocare Pacific*. Sistem yang dirancang akan membantu admin sales, sales, dan pelanggan dalam melakukan transaksi hingga data dengan mudah melalui proses administrasi terhadap transaksi yang berlangsung.

Dalam proses Analisa sistem ini, penulis menggunakan UML (*Unified Modelling Diagram*) sebagai bahasa untuk menentukan, memvisualisasikan, membangun, dan mendokumentasikan sistem informasi. Dimana dalam Analisa yang ada, dilakukan terhadap Sistem Informasi Administrasi Penjualan Produk Hygiene Pada PT *Indocare Pacific* Jakarta 2.

Menurut [6] mengatakan UML (*Unified Modelling Language*) adalah “Sebuah teknik pengembangan sistem yang menggunakan bahasa grafis sebagai alat untuk pendokumentasian dan melakukan spesifikasi pada sistem.” sebagai bahasa untuk menentukan, memvisualisasikan, membangun, dan mendokumentasikan sistem informasi. Dimana dalam Analisa yang ada, dilakukan terhadap Sistem Informasi Administrasi Penjualan Produk Hygiene Pada PT Indocare Pacific Jakarta 2.

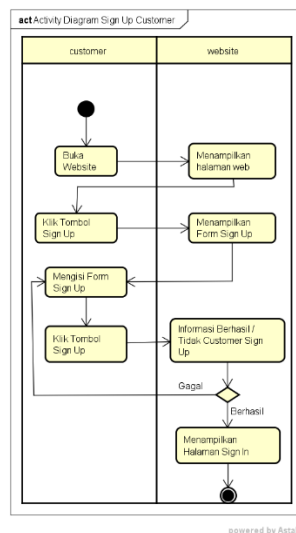
Sedangkan dalam proses pengembangan sistem, penulis menggunakan metoda *Waterfall*. Model *Waterfall* menurut [7] “Model air terjun menyediakan pendekatan air hidup perangkat lunak secara sekuensial atau support dari analisis, desain pengodean, pengujian, dan tahap pendukung.” dimana memiliki ilustrasi pengembangan sistem sebagai berikut :



Gambar 2. Ilustrasi Metode *Waterfall*

3.1 Activity Diagram Sign Up Customer

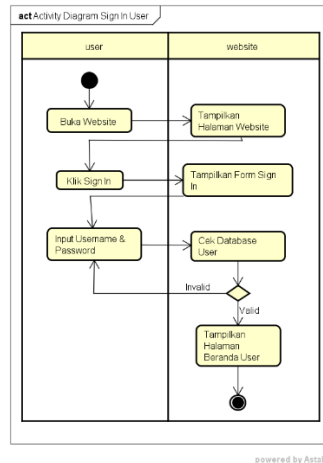
Berikut adalah *Activity Diagram* untuk *Sign Up Customer* PT Indocare Pacific Jakarta 2.



Gambar 3. Activity Diagram Sign Up Customer

3.2 Activity Diagram Sign In User

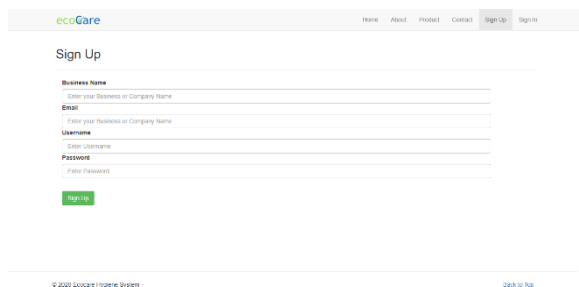
Berikut adalah *Activity Diagram* untuk *Sign In User*. Sistem akan menampilkan *dashboard* sesuai dengan *level user* yang melakukan *Sign in* pada sistem.



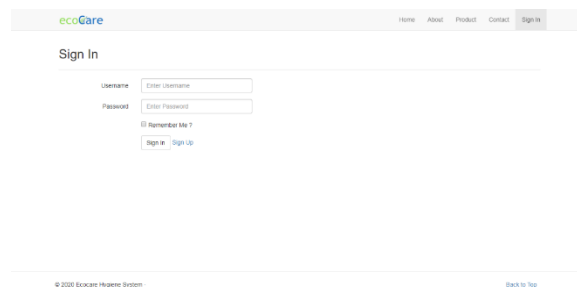
Gambar 4. Activity Diagram Sign In User

3.3 Rancangan antarmuka pada PT Indocare Pacific Jakarta 2

Rancangan Antarmuka dibutuhkan sebagai gambaran *design* tampilan halaman yang akan dibangun dalam pembuatan website administrasi penjualan produk *hygiene* pada PT. Indocare Pacific Jakarta 2.



Gambar 5. Halaman Sign Up Customer



Gambar 3.5 Halaman Sign In User

IV. KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan uraian rangkaian penelitian Sistem Informasi Administrasi Penjualan Produk Hygiene Berbasis Web Pada PT Indocare Pacific Jakarta 2 maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Sistem usulan yang dirancang akan membantu admin sales dalam mengerjakan administrasi yang lebih tertata dan otomatis.
2. Sistem usulan yang telah dirancang membantu menghubungkan calon *customer* dengan sales lebih mudah, dan dapat melakukan komunikasi dengan baik.
3. Sitem usulan yang telah dirancang membantu admin sales, sales, dan pelanggan dalam proses transaksi hingga administrasi terhadap transaksi yang terjadi.

4.2 Saran

Adanya sistem administrasi penjualan produk *hygiene* pada PT *Indocare Pacific*, kedepannya dibutuhkan adanya integrasi dengan admin *service* atau bagian *installasi* produk,

sehingga *customer* dapat mengetahui siapa tim yang bertugas serta jadwal pemasangan serta pemeliharaan produk melalui *website*. Pimpinan cabang juga dapat mengetahui bagaimana kinerja tim *service* terhadap *customer*. Kedepan pasti dibutuhkan pengembangan sistem dengan tampilan yang lebih menarik.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Zulfiandri, Sarip Hidayatuloh and Mochammad Anas, 2015. *Rancang Bangun Aplikasi Poliklinik Gigi*. “*Prosiding Seminar Ilmiah Nasional Komputer dan Sistem Intelijen*”, ISSN : 2302-3740, Vol.8 : 472-482.
- [2] Rommey , Marshall B. dan Steinbart, (2015), “Sistem Informasi Akuntansi”, Edisi 13, alihbahasa : Kikin Sakinah Nur Safira dan Novita Puspasari, Salemba Empat, Jakarta.
- [3] Damayanti, Fenny, *Administrasi Perkantoran dan Operasional Perkantoran*, Bandung : Alfabeta, 2015.
- [4] Hayuningtias Ratih Yulia, 2015. *Rancang Bangun Sistem Informasi Penjualan Tas pada Toko Lokalop*. “*Jurnal dari Sistem Informasi STMIK antar Bangsa*”, ISSN 2009-8711 Vol.IV No.2 : 160-167.
- [5] Riyono dan Gigih Erlik Budiharja , 201. *Pengaruh Kualitas Produk, Harga, Promosi dan Brand Image terhadap Keputusan Pembelian Produk di Kota Pati*. “*Jurnal Stie Semarang*”, ISSN : 2252-826 Vol. 8 No.2 : 92 – 121.
- [6] Mulyani, Sri. 2016. *Sistem Informasi Manajemen*. Bandung: Abdi Sistematika.
- [7] Ariani Sukamto, Rosa. M.Shalahuddin. 2015. *Rekayasa Perangkat Lunak Struktur dan Berorientasi Objek*. Bandung : Informatika.
- [8] Raharjo, Budi, 2015. *Cara Mudah Belajar C# : Pemograman C# dan Visual C#*, Bandung : Informatika.