

SISTEM INFORMASI EVALUASI PENJUALAN (Studi Kasus : Toko XYZ)

Eko Purwanto¹, Bangun Prajadi Cipto Utomo², Hanifah Permatasari³

Univesitas Duta Bangsa Surakarta^{1,2,3}

eko_purwanto@udb.ac.id¹, bangun_prajadi@udb.ac.id², hanifah_permatasari@udb.ac.id³

Abstrak - Kegiatan evaluasi penjualan pada instansi atau perusahaan perdagangan yang mempunyai banyak produk dan memiliki banyak cabang merupakan proses yang sangat penting untuk mengetahui perkembangan usaha dari perusahaan tersebut. Data penjualan dalam bentuk laporan pada seluruh cabang perlu diketahui dan dievaluasi oleh pimpinan perusahaan. Studi kasus pada Toko XYZ yang merupakan usaha pada bidang perdagangan fashion muslim mempunyai toko cabang, sehingga perlu dilakukan evaluasi terhadap transaksi penjualan. Laporan data penjualan adalah dengan dicatat pada buku laporan oleh karyawan yang berada di toko cabang kemudian dilaporkan ke kantor pusat melalui e-mail atau media sosial. Laporan penjualan dari masing-masing cabang kemudian dilakukan evaluasi penjualan oleh kantor pusat untuk mengetahui perkembangan usaha pada toko tersebut. Sistem informasi evaluasi penjualan ini, sangat diperlukan untuk mempermudah pimpinan toko pada proses evaluasi penjualan pada toko tersebut yang bertujuan untuk membantu proses pengambilan keputusan pimpinan. Analisis sistem pada penelitian ini menggunakan PIECES sebagai analisis dari sistem yang ada serta untuk mengetahui kebutuhan sistem yang akan dikembangkan. Penelitian ini mengembangkan sistem informasi evaluasi penjualan dengan mengintegrasikan sistem informasi penjualan yang ada pada perusahaan cabang. Sistem informasi evaluasi penjualan dengan memproyeksikan data penjualan pada perusahaan cabang. Sistem Informasi Evaluasi Penjualan dirancang dengan alat bantu perancangan sistem diagram arus data (DAD) dan prototipe sebagai pengembangan sistem. Hasil dari penelitian ini adalah sistem informasi evaluasi data penjualan sebagai alat bantu pimpinan toko dalam proses evaluasi data penjualan pada seluruh toko cabang. Hasil keluaran dari sistem ini dapat dijadikan oleh pimpinan sebagai data dalam proses pengambilan keputusan.

Kata Kunci : *sistem, informasi, evaluasi, penjualan, prototype*

Abstract - *Sales evaluation activities in agencies or trading companies that have many products and have many branches is a very important process to determine the business development of the company. Sales data in the form of reports on all branches needs to be known and evaluated by company leaders. The case study at XYZ Store, which is a business in the Muslim fashion trade sector, has a branch shop, so it is necessary to evaluate the sales transaction. Sales data reports are recorded in the report book by employees at branch stores then reported to the head office via e-mail or social media. Sales reports from each branch are then evaluated by the head office to determine business developments at the store. This sales evaluation information system is indispensable to facilitate shop leaders in the sales evaluation process at the store which aims to assist the leadership decision-making process. System analysis in this study uses PIECES as an analysis of existing systems and to determine the system requirements that are being developed. This study develops a sales evaluation information system by integrating existing sales information systems at branch companies. Sales evaluation information system by projecting sales data at branch companies. Sales Evaluation Information System is designed with data flow diagram system design aids (DAD) and a prototype as a system development. The result of this research is sales data evaluation information system as a tool for shop leadership in evaluating sales data in all branch stores. The output of this system can be made by the leadership as data in the decision making process.*

Keywords: system, information, evaluation, sales, prototype

I. PENDAHULUAN

Proses evaluasi terhadap data penjualan pada usaha yang bergerak dibidang perdagangan dengan jumlah produk yang banyak serta memiliki anak cabang yang tersebar di berbagai daerah merupakan suatu proses yang sangat rumit dan perlu penangan

khusus. Proses evaluasi penjualan dilakukan perusahaan untuk mengetahui tingkat perkembangan usaha dari perusahaan tersebut. Proses evaluasi penjualan dalam bentuk laporan pada toko cabang perlu diketahui dan dievaluasi oleh pimpinan perusahaan.

Pada Toko XYZ yang merupakan usaha pada bidang perdagangan fashion muslim mempunyai toko cabang, sehingga perlu dilakukan evaluasi terhadap transaksi penjualan. Proses evaluasi data penjualan yang dilakukan pada saat ini adalah manual oleh pimpinan perusahaan dalam proses pengambilan keputusan. Data penjualan didapatkan dari user masing-masing cabang perusahaan yang dilaporkan ke kantor pusat. Laporan penjualan dari masing-masing cabang kemudian dilakukan evaluasi penjualan oleh kantor pusat untuk mengetahui perkembangan usaha pada toko tersebut. Sistem informasi evaluasi penjualan ini, sangat diperlukan untuk mempermudah pimpinan toko pada proses evaluasi penjualan pada toko tersebut yang bertujuan untuk membantu proses pengambilan keputusan pimpinan.

Pada penelitian ini akan mengembangkan sistem informasi evaluasi penjualan dengan mengintegrasikan sistem informasi penjualan pada perusahaan cabang sehingga akan membantu pimpinan pusat dalam proses pengambilan keputusan mengenai proses pengadaan persediaan produk pada masing-masing perusahaan cabang.

Informasi merupakan suatu data yang dikelompokkan atau sudah diolah atau diinterpretasikan yang dapat dimanfaatkan untuk pengambilan keputusan (Sutabri, 2012)

Sumber daya yang meliputi sumber daya operasional, sumber hardware, sumber daya software, sumber daya data dan sumber daya teknologi komunikasi merupakan sumber daya yang membentuk sistem informasi. Sumber daya tersebut mempunyai fungsi yang vital pada suatu sistem (Mulyanto, 2009).

Evaluasi merupakan suatu kegiatan untuk menentukan suatu produk berkualitas yaitu memiliki nilai dan arti sesuai dengan kriteria serta pertimbangan yang sudah ditentukan untuk pengambilan keputusan dengan kegiatan yang dilakukan secara sistematis dan secara berkelanjutan. Evaluasi bertujuan untuk menambah kualitas program, memberikan penilaian terhadap penggunaan sumber daya yang ada, memberikan penilaian terhadap kepuasan pada suatu pekerjaan serta melakukan telaah pada setiap hasil yang sudah direncanakan (Arifin, 2012).

Kegiatan penjualan merupakan suatu kegiatan bagian dari kegiatan pemasaran sedangkan pemasaran merupakan bagian kegiatan keseluruhan pada sistem pemasaran. Kegiatan penjualan terdapat beberapa jenis

kegiatan diantaranya adalah (1) Trade Selling, (b) Technical Selling, (c) Missionary Selling dan (d) New Business Selling (Abdullah & Tantri, 2012).

Hasil evaluasi sistem informasi akuntansi penjualan dapat dimanfaatkan untuk pertimbangan pada pimpinan manajemen dalam melakukan perbaikan serta pengambilan keputusan dalam pengembangan usaha serta sebagai bahan untuk menjaga keberlangsungan kegiatan usaha dalam perusahaan (Habibie et al., 2019).

Evaluasi sistem informasi penjualan dapat memberikan pengendalian manajemen dan memberikan rekomendasi yang baik dalam proses proses penjualan yang lebih baik (Samudra et al., 2013).

Evaluasi sistem dapat menghasilkan (a) untuk pengendalian input, (b) untuk pengendalian output serta (c) sistem informasi penjualan dilakukan perbaikan untuk menjaga integritas informasi (Sari, 2014)(Sari, 2014).

Evaluasi sistem informasi penjualan menghasilkan suatu temuan terhadap sistem yaitu kelambatan pada pengendalian yaitu pada potensi risiko dan kebutuhan terhadap rekomendasi. Kegiatan pengendalian sistem perlu dilakukan terutama pada proses pengendalian input dan pengendalian output yang perlu belum memiliki kontrol yang baik (Nelly et al., 2013).

Berdasarkan penelitian yang sudah ada penulis mengembangkan sistem dengan mengintegrasikan sistem informasi penjualan pada perusahaan cabang dengan sistem informasi evaluasi penjualan yang ada pada perusahaan pusat. Sistem informasi evaluasi penjualan pada perusahaan pusat akan mengakses data yang berada pada sistem informasi penjualan pada perusahaan cabang kemudian memproyeksikan trend dari data penjualan sebagai bahan evaluasi bagi pimpinan dalam proses pengambilan keputusan mengenai pengadaan barang atau persediaan barang. Sistem informasi evaluasi penjualan merupakan proyeksi dari data penjualan yang ada pada perusahaan cabang sebagai bahan pertimbangan pimpinan dalam menentukan jumlah persediaan barang yang harus disediakan untuk masing-masing produk pada perusahaan cabang.

II. METODE PENELITIAN

Data yang dikumpulkan pada penelitian Sistem Informasi Evaluasi Penjualan ini dilakukan beberapa langkah yaitu dengan mengumpulkan

data melalui pengamatan langsung, penyebaran kuisisioner dan melakukan interview pada Toko XYZ. Langkah ini penulis mengumpulkan informasi proses evaluasi data penjualan pada Toko XYZ. Pada langkah ini penulis mengumpulkan informasi sebagai bahan untuk membangun sistem informasi evaluasi penjualan.

Sistem informasi Evaluasi Penjualan dibangun dengan metode pengembangan prototipe. Model prototipe adalah cara pengembangan sistem yang terdiri dari pengumpulan kebutuhan, membangun prototipe sistem berdasarkan kebutuhan pelanggan. Kemudian setelah prototipe dibangun selanjutnya dilakukan evaluasi sistem sesuai dengan kebutuhan pelanggan (Roger S, 2012).

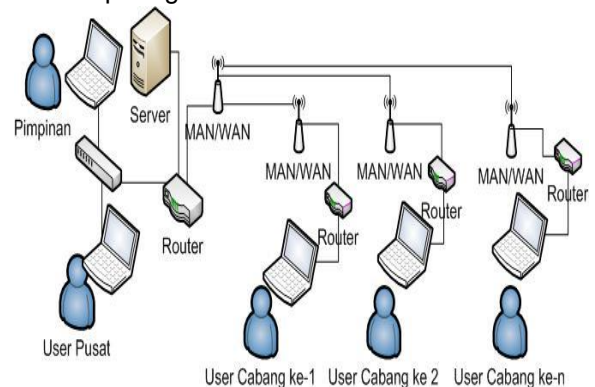
- a. Pengumpulan kebutuhan
Pengumpulan kebutuhan yang dilakukan penulis adalah pengumpulan data evaluasi penjualan dan model proses evaluasi penjualan yang diinginkan oleh pelanggan.
- b. Membangun *prototipe*
Penulis membangun prototipe sistem evaluasi penjualan berdasarkan kebutuhan pelanggan mulai dari desain sistem, desain tampilan dan desain database.
- c. Evaluasi *prototipe*
Penulis melakukan evaluasi terhadap prototipe sistem informasi evaluasi penjualan. Tujuan evaluasi prototipe ini untuk mengetahui ketidaksesuaian prototipe dengan kebutuhan pengguna, jika masih terdapat ketidaksesuaian dengan kebutuhan pengguna maka dilakukan perbaikan prototipe berdasarkan kebutuhan pengguna, dan jika sudah sesuai maka dilanjutkan pada tahap selanjutnya.
- d. Pengkodean sistem
Penulis melakukan kode sistem berdasarkan dengan prototipe yang sudah sesuai kebutuhan pelanggan..
- e. Pengujian sistem
Penulis melakukan pengujian terhadap sistem yang telah dikodekan dengan menggunakan pengujian sistem blackbox. Tujuan pengujian sistem untuk mengetahui kesalahan yang masih ada pada pengkodean sistem, jika masih ditemukan kesalahan maka dilakukan perbaikan kode sistem dan jika tidak terdapat kesalahan maka dilanjutkan pada langkah berikutnya.
- f. Evaluasi sistem
Evaluasi sistem yang dilakukan penulis adalah untuk mengetahui kesesuaian sistem

informasi evaluasi penjualan dengan kebutuhan pengguna.

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Analisis Topologi Sistem

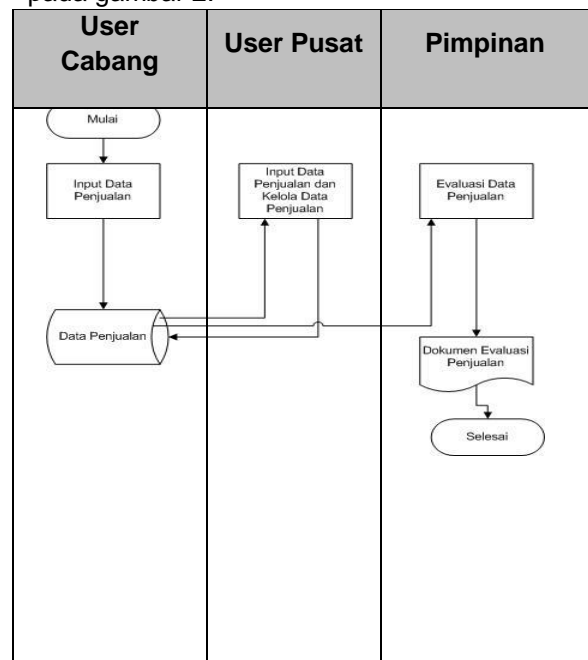
Topologi Sistem Informasi Evaluasi Penjualan pada Toko XYZ yang diusulkan adalah dengan meletakkan Sistem Informasi Evaluasi Penjualan pada Toko Pusat kemudian Toko cabang akan mengakses Sistem Informasi Evaluasi Penjualan dengan melalui Jaringan MAN atau dengan WAN. Topologi sistem dapat dilihat seperti gambar 1.



Gambar 1 Topologi Sistem Informasi Evaluasi Penjualan

2. Desain Sistem

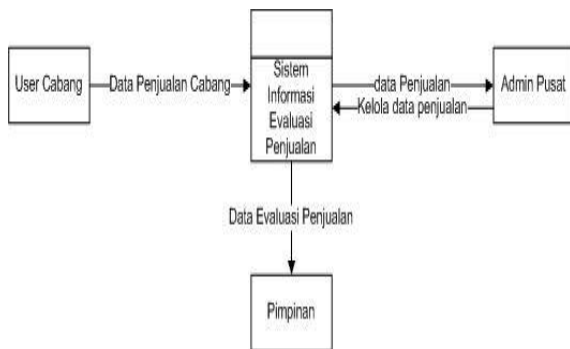
Pada sistem evaluasi penjualan ini data didapatkan dari data penjualan toko cabang kemudian dilakukan proses validasi pada admin pusat dan hasil evaluasi penjualan dapat dilihat pada pimpinan, untuk flowchart dapat dilihat pada gambar 2.



Gambar 2 Flowchart Sistem Evaluasi Penjualan

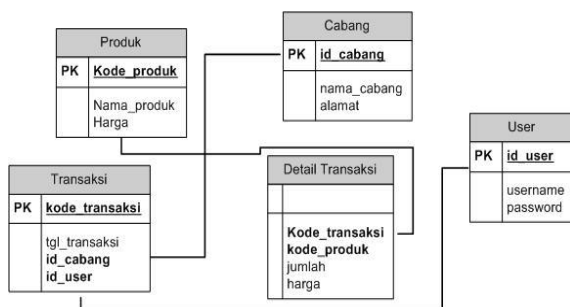
Flowchart sistem diatas menjelaskan alur sistem yang dimulai dari user cabang menginputkan data transaksi dan stok dari hasil penjualan dari setiap cabang. Data yang telah diinputkan tersebut, selanjutnya akan tersimpan dalam database penjualan. Data – data yang tersimpan dalam database tersebut selanjutnya akan menjadi informasi yang dapat di lihat oleh user pusat dan pimpinan setelah dilakukan evaluasi dengan sistem informasi evaluasi penjualan yang berada pada server pusat.

Penggambaran konteks diagram menjelaskan aliran data penjualan dari user cabang yang kemudian data penjualan pada cabang akan dikelola pada toko pusat sehingga akan menghasilkan data evaluasi penjualan sebagai bahan pertimbangan pimpinan dalam membantu proses pengambilan keputusan. Penggambaran konteks diagram terlihat pada gambar 3.



Gambar 3 Konteks Diagram Sistem Evaluasi Penjualan

Penggambaran relasi tabel menjelaskan hubungan antar data dalam proses evaluasi penjualan. Penggambaran relasi tabel evaluasi penjualan seperti pada gambar 4.



Gambar 4 Relasi Tabel Sistem Evaluasi Penjualan

3. Implementasi Sistem

- a. Implementasi Input Data penjualan

Proses nput data panjualan dilakukan oleh user masing-masing cabang. Data penjualan yang berasal dari user masing-

masing cabang selanjutnya akan diproses oleh sistem sehingga didapatkan laporan hasil evaluasi penjualan. Proses input data penjualan terlihat pada gambar 5.

Data Transaksi + Tambah Data

Show 15 entries Search

No	Kode Transaksi	Tanggal	Produk	Harga	Jumlah	Total	Aksi
1	RKJ-170202142981	2017-07-23	Jilbab Pashmina Instan Lipt	65.000	5	325.000	[Edit] [Hapus]
2	RKJ-170203142126	2017-07-23	Hjab Instan Pashmina Orchard	45.000	4	180.000	[Edit] [Hapus]
3	RKJ-170203142121	2017-06-23	Hanger Jilbab Bulat	85.000	5	425.000	[Edit] [Hapus]
4	RKJ-170203142256	2017-06-23	Kerudung Instan Nurjanah	35.000	6	210.000	[Edit] [Hapus]
5	RKJ-170203142251	2017-05-23	Hjab Instan Kerudung Jilbab Simple	57.000	8	456.000	[Edit] [Hapus]
6	RKJ-170203142236	2017-04-23	Pashmina Rawas Denim Polos	68.000	5	340.000	[Edit] [Hapus]
7	RKJ-	2017-03-23	Hjab Pashmina Instan	46.000	3	138.000	[Edit] [Hapus]

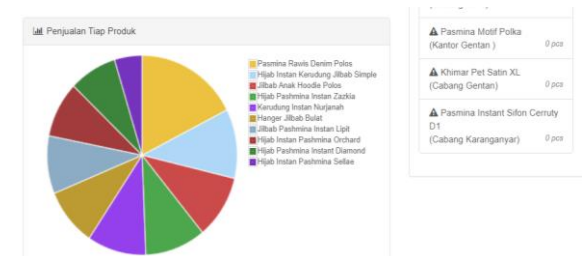
Gambar 5 Input Data Penjualan

b. Implementasi Evaluasi Penjualan

Proses evaluasi penjualan yang ada pada halaman pimpinan dengan menampilkan grafik data penjualan. Evaluasi penjualan sebagai acuan bagi pimpinan dalam proses pengambilan keputusan. Hasil evaluasi penjualan terlihat pada gambar 6 dan gambar 7.



Gambar 6 Grafik Evaluasi Penjualan berdasarkan cabang



Gambar 7 Grafik Evaluasi Penjualan berdasarkan Produk

4. Hasil Pengujian

Pengujian sistem evaluasi penjualan menggunakan pengujian blackbox dan pengujian pengguna. Pada pengujian blacbox dihasilkan bahwa sistem evaluasi penjualan

sesuai dengan desain yang diharapkan. Sedangkan pengujian pengguna didapat bahwa pengguna sudah dapat menerima sistem sebagai alat pada proses evaluasi data penjualan terutama pada pimpinan dalam membantu proses pengambilan keputusan. Pengujian evaluasi penjualan dengan melakukan integrasi sistem penjualan pada setiap cabang, sehingga data penjualan yang didapatkan dapat lebih lengkap dan dapat dilakukan analisa dalam proses pengambilan keputusan pimpinan mengenai persediaan barang.

IV. KESIMPULAN

Pengguna sistem informasi evaluasi penjualan ini terdiri dari pengguna toko cabang, pengguna admin pusat dan pimpinan toko. Pengguna cabang memiliki kewenangan untuk memasukkan data transaksi yang terjadi pada cabang masing-masing, admin cabang memiliki wewenang untuk mengelola data penjualan dan data cabang serta data user sedangkan pimpinan memiliki wewenang untuk melihat hasil evaluasi penjualan sebagai bahan dalam proses pengambilan keputusan. Penelitian selanjutnya penulis berharap untuk proses evaluasi data penjualan dengan menggunakan algoritma yang ada pada data mining, mengingat data penjualan akan terus bertambah banyak sehingga untuk mendapatkan informasi evaluasi data penjualan yang akurat penulis berharap untuk pengembangan selanjutnya menggunakan metode data mining.

V. REFERENSI

- Abdullah, T., & Tantri, F. (2012). *Manajemen Pemasaran*. PT Raja Grafindo Persada.
- Arifin, Z. (2012). *Evaluasi Pembelajaran*. PT. Remaja Rosdakarya.
- Habibie, M., Hamzah, A., Kurniawan, W. O., Muzakki, K., Akuntansi, P. S., & Ekonomi, F. (2019). *DALAM UPAYA MENINGKATKAN EFEKTIVITAS PENGENDALIAN INTERN (Studi Kasus pada PT . Elba Fitrah Mandiri Sejahterah)*. *SEMINAR SANTIKA, 2016*.
- Mulyanto, A. (2009). *Sistem Informasi Konsep dan Aplikasi*. Pustaka Pelajar.
- Nelly, N., Hendarti, H., & Mariani, V. (2013). Evaluasi Sistem Informasi Penjualan Pada PT XYZ. *ComTech: Computer, Mathematics and Engineering Applications*, 4(2), 969. <https://doi.org/10.21512/comtech.v4i2.2538>
- Roger S, P. (2012). *Rekayasa Perangkat Lunak*. Andi Publisher.
- Samudra, A. galang, Astuti, E. siti, & Saifi, M. (2013). Evaluasi Sistem Informasi Penjualan Makanan Dan Minuman. *Jurnal Administrasi Bisnis Universitas Brawijaya*, 6(2), 2–7.
- Sari, R. (2014). EVALUASI SISTEM INFORMASI PENJUALAN Pada Pt . Techpac Indo Informatika. *ComTech*, 5(9), 818–827.
- Sutabri, T. (2012). *Analisis Sistem Informasi*. Andi Offset.