

OUTPUT GRAFIS UNTUK SISTEM PENDUKUNG KEPUTUSAN PADA PT. XYZ DALAM DESAIN APLIKASI REKAPITULASI PENJUALAN SALES

Meme Susilowati^{*)}

Abstract: *In this study the author focuses on graphic design as a complement output tabular output for a recapitulation applications sales selling PT. XYZ. This is consistent with the goals of PT. XYZ is a manufacturing company that is developing, for that needed output as parameter manager within retrieve decisions development marketing area. Besides also there another destination namely simplify monitoring achievement mostly sales. Design of output in the application recapitulation sales salesman is based on direct observation and interviews with relevant parties. This research produces applications equipped facilities to record sales transactions its sales as primary data producer reports such graphics sale turnover nor tables sales salesman.*

Keywords: *output, graphics, charts, sales, sales, decision*

Sejalan dengan perkembangan proses analisis sebuah karya perangkat lunak untuk menopang sistem pengambilan keputusan dalam sebuah perusahaan, maka penulis merancang sebuah *output* grafis sebagai pelengkap *output* tabular. Secara khusus dalam penerapannya pada PT. XYZ yang sedang mengembangkan sistem manajemen rekapitulasi penjualan *sales* dengan tujuan dapat mengetahui area pemasaran yang kondusif lalu mengembangkannya dikemudian hari juga untuk tujuan *monitoring* prestasi sales.

Output grafis tidak dipungkiri mudah dibaca dan dimengerti dalam waktu singkat bahkan tanpa latihan. Sehingga sangat sesuai untuk digunakan oleh manager PT. XYZ dalam pengambilan keputusan.

Setelah melakukan wawancara maupun observasi langsung kepada pihak-pihak terkait dengan sistem rekapitulasi penjualan serta manager pengguna laporan, maka penulis membuat desain aplikasi rekapitulasi penjualan sales yang dilengkapi dengan output grafis.

Desain output grafis sangat efektif untuk para pembuat keputusan menggunakan sistem pendukung keputusan. Karena output grafis mampu menunjukkan suatu trend atau konsep dengan cepat, dengan analisis untuk diikuti. Walaupun demikian output grafis tidak bisa dianggap sebagai pengganti untuk output tabular, namun hanya sebagai pelengkap saja.

^{*)} Meme Susilowati, ProgdI Sistem Informasi, STMIK Pradnya Paramita
Jl. Laksda Adi Sucipto No. 249A Malang
HP. 08179628778, E-mail: me2s2006@yahoo.com

METODE PENELITIAN

Setelah mempelajari ruang lingkup permasalahan serta latar belakang, tujuan dan manfaat penelitian dalam menghasilkan sebuah output Grafis untuk sistem pendukung keputusan pada PT. XYZ dalam desain Aplikasi Rekapitulasi Penjualan Sales, maka penulis menggunakan beberapa metode penelitian. Hal ini dilakukan supaya setiap kelemahan atau kekurangan pada masing-masing metode dapat teratasi dengan bijaksana. Beberapa metode penelitian yang digunakan antara lain:

- Wawancara langsung dengan pihak pembuat rekapitulasi penjualan sales dan manager sebagai pengguna laporan.
- Survei lapangan disertai dengan analisa dan praktek penyelesaian masalah.
- Studi Pustaka

Jenis data yang akan diteliti terdiri dari data primer yang dikumpulkan melalui wawancara dan observasi. Data primer diperoleh dari responden yaitu para staf bagian administrasi pembuat rekapitulasi penjualan sales dan pihak pengguna laporan rekapitulasi penjualan sales, dalam hal ini manager pemasaran.

HASIL

PT. XYZ merupakan perusahaan

manufaktur yang bergerak dibidang kosmetik wanita yang telah memiliki area pemasaran di pulau jawa, bali dan lombok. Adapun hal tersebut didukung dengan para sales yang secara rutin memiliki tugas kerja yang cukup padat dalam mencapai target pemasaran di setiap area target distribusi produk.

PT XYZ berkonsentrasi pada beberapa jenis produk saja. Hal ini bertujuan untuk memaksimalkan kualitas dan kuantitas produk yang terjual. Sejauh ini PT XYZ berkontrasi pada 15 produk, adapun pihak *top* manajemen telah menetapkan bahwa produk PT. XYZ tidak akan lebih dari 20 produk. Tentu saja ini merupakan keputusan yang sangat bijaksana.

Berkembangnya daerah pemasaran produk, membuat penjualan meningkat. Hal ini cukup merepotkan jika rekapitulasi penjualan sales dilakukan secara manual. Oleh sebab itu diperlukan sebuah sistem berbasis komputer dalam melakukan hal tersebut.

Berdasarkan penelitian penulis memperoleh beberapa materi penting sebagai penunjang untuk menghasilkan sebuah Output Grafis untuk sistem pendukung keputusan pada PT. XYZ dalam desain Aplikasi Rekapitulasi Penjualan Sales. Adapun hasil penelitian tersebut sebagai berikut:

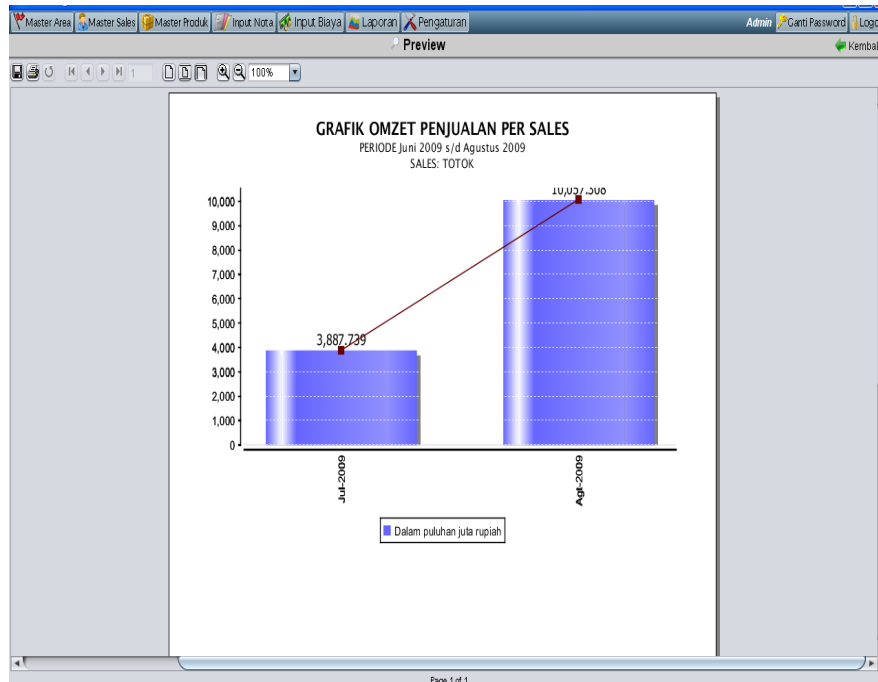
- Para Sales dijadwalkan memiliki perjalanan rutin untuk memasarkan produk PT XYZ setiap bulannya.
- Setiap Sales telah ditentukan area pemasarannya oleh manager.
- Setiap perjalanan sales diakhiri dengan melaporkan penjualan tunai maupun kredit beserta dengan biaya perjalanan yang telah dikeluarkan dan jumlah tagihan yang berhasil didapatkannya.
- Manager membutuhkan laporan-laporan penjualan yang kondusif untuk pengambilan keputusan dalam rangka pengembangan area pemasaran produk.
- Manager juga berharap dapat *monitoring* prestasi sales.

PEMBAHASAN

Pengembangan atau perbaikan sistem harus dilakukan dengan cermat dan detail sehingga dapat tercipta sistem yang lengkap dan memenuhi seluruh kebutuhan yang muncul dari hasil observasi tersebut diatas. Mengacu pada tujuan penelitian ini adalah menghasilkan sebuah aplikasi rekapitulasi penjualan PT XYZ yang berguna untuk menghasilkan laporan-laporan penjualan yang mendukung manager dalam melaksanakan *monitoring* penjualan sekaligus juga mengambil keputusan untuk

Berdasarkan tujuan tersebut, peneliti membuat desain secara sederhana namun detail. Adapun desain aplikasi tersebut harus menampung data master terlebih dahulu yaitu master produk, master sales dan master area untuk kemudian dapat melakukan *input* rekapitulasi nota-nota penjualan setiap sales beserta dengan nota-nota pengeluaran yang ada selama perjalanan pemasaran tersebut. Konsep desain ini cukup sederhana dengan *output* yang sangat mudah dibaca dan dimengerti sehingga dapat memberikan rekomendasi parameter-parameter pengembangan area pemasaran kepada manager.

Berikut adalah beberapa *output* grafis yang dihasilkan dari penelitian ini, dimana penulis menekankan desain output penjualan. Untuk memudahkan melihat kelebihan atau sebagai bahan perbandingan, maka penulis juga menyertakan output berupa tabel sebagai berikut:



Gambar 1 : Output grafik omzet penjualan per sales

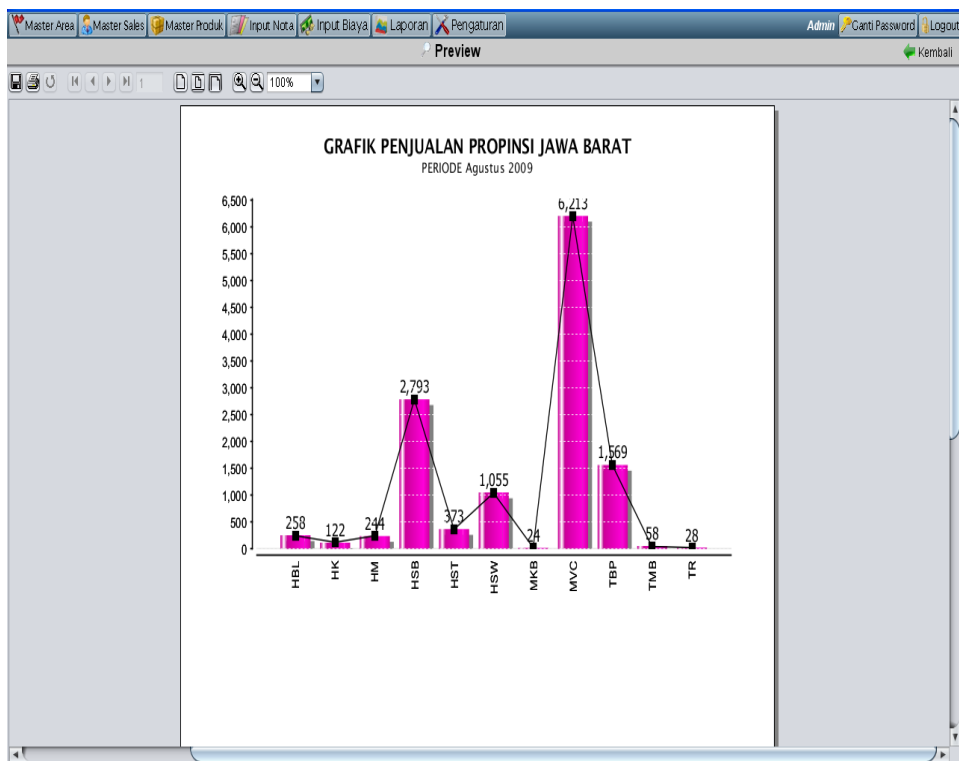
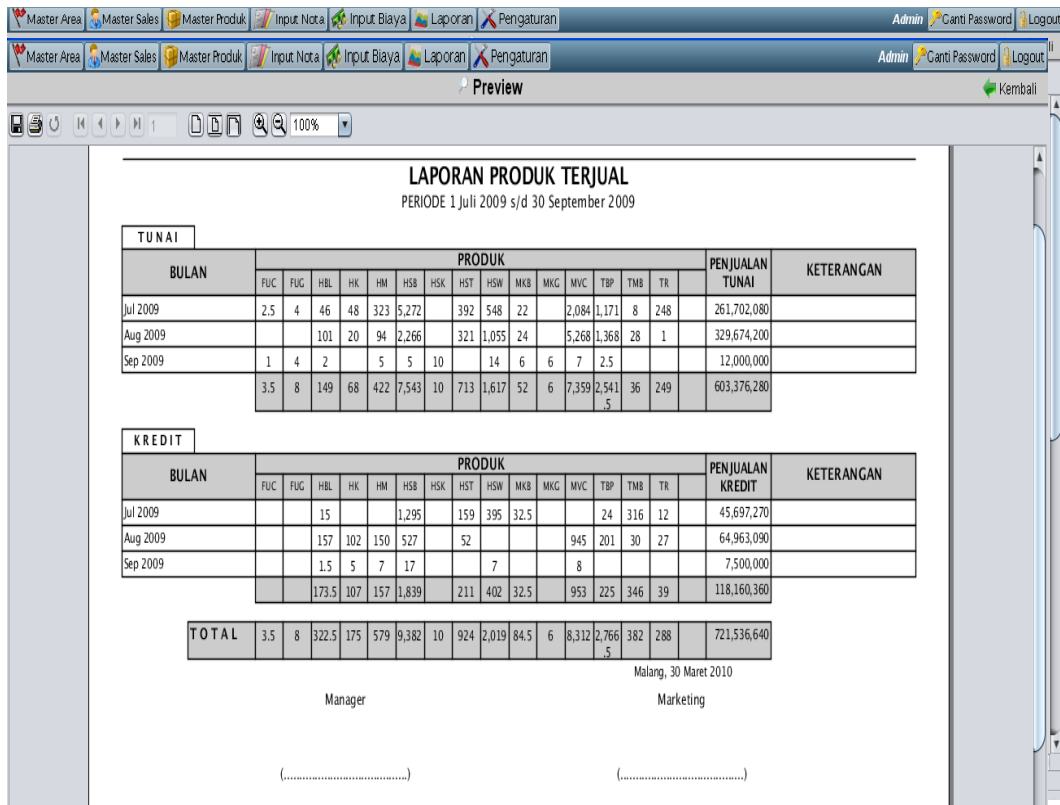
LAPORAN PENJUALAN SALES TOTOK
 PERIODE 1 Juli 2009 s/d 31 Agustus 2009

TUJUAN	AREA	PRODUK										PENJUALAN TUNAI	BIAYA	TAGIHAN	KETERANGAN			
		FUC	FUC	HL	HL	HM	HSA	HSA	HSA	MBC	MBC					TR	TR	
	BABAT										300	100				15,481,200	99,000	0
	BANYUWANGI	1	3	4	102						127	4	8	1		8,062,450	453,000	0
	BONDOWOSO		3	6	22						40	13				2,396,900	946,000	0
	JEMBER										301	28				13,826,800	73,500	0
	JUMWONO		1								162					7,109,500	141,000	0
	KUDUS		3								755	693				49,369,500	1,106,000	0
	LAMONGAN		1		32	2					523					23,037,500	1,065,000	0
	LUMAJANG			8			3	1			558	255	8			30,613,400	1,642,400	0
	PAITAN				6	1				1	24	1	1			1,141,000	65,500	0
	PASURUAN										305	25				13,921,300	499,000	0
	PATI					260					50	9				4,881,200	286,000	0
	ROGJAMPRI					72		24			358	324				24,198,500	1,087,500	0
	SEMARANG		22			207		100	480		1,161					62,456,550	2,192,000	0
	TERANGKIL			48	54						190	12				9,568,400	231,000	0
	JUMLAH	39	63	353	386	126	481	4,854	1,464	17	1	1			266,064,200			

KREDIT	AREA	PRODUK										PENJUALAN KREDIT	BIAYA	TAGIHAN	KETERANGAN			
		FUC	FUC	HL	HL	HM	HSA	HSA	HSA	MBC	MBC					TR	TR	
	BANYUWANGI										12					555,800	453,000	0
	BONDOWOSO		18	16	24	48	12				105	12				6,972,050	946,000	0
	LUMAJANG		136	80	120	77	18				100		30	27		12,358,740	1,642,400	0
	PASURUAN						12				70					3,423,800	499,000	0
	ROGJAMPRI						48	4			370	151				20,805,000	1,087,500	0
	SEMARANG										250					10,925,000	2,192,000	0
	JUMLAH	154	96	144	185	46	46	895	175	30	27	1			55,020,390			

Gambar 2 : Output tabel laporan penjualan per sales

Gambar 3 : Output grafik omzet penjualan per produk



Gambar 5 : Output grafik penjualan propinsi

The screenshot shows a software window titled 'Input Nota'. At the top, there is a menu bar with options: Master Area, Master Sales, Master Produk, Input Nota, Input Biaya, Laporan, and Pengaturan. On the right side of the menu bar, there are links for Admin, Ganti Password, and Logout. Below the menu bar, there are several buttons: Baru, Simpan, Batalkan Nota, Buka Nota Lama, and Cetak. The main form area contains the following fields:

- Tgl. Setor: 1-8-2009
- Sales: TOTOK
- Tgl. Perjalanan awal: 24-7-2009
- Status: Nota tersimpan
- Area: SEMARANG, JAWA TENGAH
- Tgl. Perjalanan akhir: 7-8-2009

Below these fields, there are two sections: 'Tunai' and 'Kredit'. Each section has a table with columns for various sales categories (FUC, FUG, HBL, HK, HM, HSB, HSK, HST, HSW, MKB, MKG, MVC, TBP, TMB, TR) and a 'Total Penjualan' field.

Tunai														
FUC	FUG	HBL	HK	HM	HSB	HSK	HST	HSW	MKB	MKG	MVC	TBP	TMB	TR
		12									50			
Total Penjualan Tunai														
2.448.250														

Kredit														
FUC	FUG	HBL	HK	HM	HSB	HSK	HST	HSW	MKB	MKG	MVC	TBP	TMB	TR
														250
Total Penjualan Kredit														
10.925.000														

At the bottom of the form, there is a summary row:

Total Tunai + Kredit														
13.373.250														

Gambar 6 : Form input nota (rekapitulasi penjualan)

Output grafik maupun tabel diatas merupakan hasil pencatatan transaksi atau rekapitulasi penjualan sales beserta dengan biaya perjalanan juga aktifitas penagihan. Adapun form input untuk rekapitulasi tersebut terlihat pada gambar 6.

Dengan melihat contoh beberapa grafik dan tabel di atas, kita dapat melihat kemudahan dalam membaca informasi sebagai rekomendasi pengambilan keputusan. Tentu hal ini pula yang telah dirasakan oleh manager PT. XYZ setelah mengimplementasikan sistem aplikasi ini. Sebagai contoh, grafik pada gambar 1 menunjukkan dengan mudah bahwa sales Totok telah mengalami peningkatan prestasi penjualannya. Dimana untuk mendapat informasi detail peningkatan penjualannya dapat dilihat pada laporan penjualan per sales seperti tampak pada gambar 2.

Serupa pula dengan grafik gambar 3 dengan detail laporan pada gambar 4 yang menunjukkan gerak naik-turun penjualan produk tertentu. Perlu diperhatikan secara khusus ketika kita akan menentukan variabel pada sumbu x maupun y seperti terlihat pada gambar 1 dan 3 terdapat perbedaan yang digunakan sebagai variabel y (titik point vertikal). Penentuan kapan kita menggunakan jumlah kuantiti atau jumlah dalam rupiah perlu didiskusikan khusus dengan manager karena semuanya harus disesuaikan dengan kebutuhan.

Grafik pada gambar 5 lebih berbeda lagi dengan grafik-grafik sebelumnya. Disini grafik merupakan perbandingan antara produk dengan jumlah kuantity yang terjual. Dengan melihat contoh-contoh output grafis diatas, penulis dapat memaksimalkan desain aplikasi rekapitulasi penjualan pada PT. XYZ sehingga menambahkan nilai informasi yang dihasilkan guna pengambilan keputusan.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Penelitian ini menghasilkan beberapa contoh penerapan output Grafis untuk sistem pendukung keputusan pada PT. XYZ dalam desain Aplikasi Rekapitulasi Penjualan Sales yang akhirnya dapat menguatkan kesimpulan bahwa output grafis sangat menunjang penyajian informasi sebagai rekomendasi dalam pengambilan keputusan. Output grafis seharusnya sudah mulai menjadi fasilitas standart pelaporan di setiap aplikasi. Hal ini dikarenakan perkembangan perangkat lunak sudah pada level pendukung pengambilan keputusan bahkan lebih dari itu untuk beberapa area bisnis tertentu.

Pemilihan dan penetapan parameter dan variabel untuk output grafis berdasarkan pada kebutuhan informasi yang ditekankan oleh manager, sehingga grafik mudah dan cepat dimengerti.

Saran

Desain aplikasi Rekapitulasi Penjualan Sales pada PT. XYZ yang dilengkapi dengan output Grafis untuk sistem pendukung keputusan ini masih dapat dikembangkan lebih lanjut sejalan perkembangan kebutuhan informasi. Mengingat pemasaran dan penjualan merupakan objek sistem yang cukup luas dan ujung tombak sebuah perusahaan. Penulis berharap penelitian ini dapat dilanjutkan dengan mengembangkan lagi *output-output* grafis maupun tabel yang mampu menyajikan informasi yang lebih bernilai dari sebelumnya. Tentunya diimbangi dengan desain input data yang dibutuhkan untuk menghasilkan *output-output* tersebut.

DAFTAR RUJUKAN

Jogianto.HM. 1999. *Analisa & Desain Sistem Informasi: pendekatan terstruktur (Teori dan Praktek Aplikasi Bisnis)*. Yogyakarta. Penerbit Andi Offset

Stephen P.Robbins and Mary Coulter, 2003, *Management*, 7th edition - international edition, MC Grow Hill.

Kendall & Kendall, 2005, *System Analysis and design, International Edition*, sixth edition, New Jersey, Pearson Education Inc.

Kendall & Kendall, 2003, *Analisis dan Perancangan Sistem*, Edisi ke 5 – Jilid 2, Jakarta, PT Indeks