

## PERANCANGAN SISTEM INFORMASI PENJADWALAN KUNJUNGAN SALES PADA TOKO AMEERA

Edy Rakhmat<sup>1</sup>, Haditama<sup>2</sup>, Sulistiyono<sup>3</sup>

<sup>1,2</sup>Universitas Banten Jaya  
Jl. Ciwaru II No. 73 Warung Pojok Kota Serang Banten

<sup>3</sup>Universitas Serang Raya  
Jl. Raya Serang Cilegon Drangong Taktakan Kota Serang Banten

Email : [edyrakhmat@unbaja.ac.id](mailto:edyrakhmat@unbaja.ac.id)<sup>1</sup>, [hadiatma46@gmail.com](mailto:hadiatma46@gmail.com)<sup>2</sup>, [sulistiyonoputro@gmail.com](mailto:sulistiyonoputro@gmail.com)<sup>3</sup>

### ABSTRACT

*The right and appropriate information system is important in managing the company. Ameera Store is a company engaged in the distribution of baby products from various kinds of principles, marketing products on credit and cash to customers. Salesmen who work at the Ameera company have an important role in distributing a product to customers. In each order, the sales and admin records data twice. Customer data and visits can only be seen manually by sales. Therefore, it is necessary to process customer data, visit frequency, order goods and billing. Currently there is no application for salesmen to remind you of every scheduled visit, this raises problems in the form of: frequent interchanges between bills and orders, so that visits are not on target and have an impact on decreasing sales value and time effectiveness. Therefore, designing an information system for scheduling sales visits becomes the basis for managing data. The method used is descriptive analytical method by means of interviews, observation and literature study. For the development of information systems applications using the waterfall methodology and modeling the business process information systems using Data Flow Diagrams (DFD). The research objective is to produce responsive web-based applications in the distribution process. The application of this system will greatly facilitate and benefit more parties, both sellers and buyers.*

**Keywords:** *Information Systems, scheduling, Seller, Supply Chain Management.*

### PENDAHULUAN

Pada saat ini sistem informasi berkembang dengan pesat, seiring dengan kebutuhan manusia yang terus meningkat, sistem informasi memegang peranan penting bagi pertumbuhan kehidupan manusia, berbagai kegiatan sudah menerapkan sistem informasi yang efisien dan praktis tanpa membuang-buang waktu. Hampir setiap orang terutama para ibu sangat memerlukan kebutuhan bayi secara khusus dalam menunjang pertumbuhannya.

Toko Ameera merupakan perusahaan grosir yang bergerak di bidang penjualan kebutuhan bayi. Toko Ameera memiliki tenaga kerja mulai dari karyawan gudang, supir, admin dan *sales*, memasarkan produknya ke toko-toko lain melalui tenaga kerja *sales*, tersedia berbagai macam produk yang dijual mulai dari peralatan, pakaian dan konsumsi. Segala kebutuhan bayi tersedia di toko Ameera dengan produk berkualitas.

Sistem penjualan pada toko Ameera saat ini menggunakan sistem *offline*, ada dua kategori *customer* Ameera yaitu toko pareto dan toko retail. Toko pareto adalah toko yang melakukan

pemesanan dalam jumlah besar dengan harga negosiasi dijual secara cash. Toko retail yaitu toko yang melakukan pemesanan dalam jumlah kecil dengan harga yang sudah ditentukan dijual secara kredit. Jadwal kunjungan *sales* dan *order* masih manual. Sebelum berangkat, *sales* datang ke admin untuk membawa faktur tagihan. *Sales* wajib melakukan *order* jika toko langganan tidak mempunyai tagihan. Banyaknya faktur tagihan dari beberapa *sales* membuat admin sering melakukan kesalahan yaitu beberapa faktur tidak terbawa oleh *sales* sehingga *sales* melakukan *order* pada toko yang masih memiliki tagihan.

Untuk mengatasi masalah *order* dan faktur tagihan pada toko Ameera diperlukan sistem *online* agar penjadwalan kunjungan *sales* dapat sinkron antara data admin dan *sales* sehingga data dapat di cek oleh masing-masing pihak. Penjadwalan kunjungan *sales* merupakan rencana perjalanan *sales* untuk melakukan hal yang diprioritaskan yaitu antara *order* dan penagihan. Dengan menerapkan penjadwalan kunjungan *sales* secara *online* dapat memudahkan *sales* dan admin untuk melihat produk yang dipesan dan yang sudah membayar tagihan dengan cicil atau lunas.

Berdasarkan latar belakang permasalahan di atas, maka penulis mengidentifikasi masalah sebagai berikut :

1. Belum terdapat aplikasi *online* pada toko Ameera.
2. *Sales* tidak dapat cek jadwal kunjungan, pesanan (*order*) dan faktur tagihan.
3. Produk yang dipesan di *input* kembali oleh admin.

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, maka diberikan batasan masalah dalam pembuatan sistem ini, sebagai berikut :

1. Perancangan sistem informasi penjadwalan kunjungan *sales* sebagai media *planning* dalam mempersiapkan kunjungan yang ditujukan untuk memasarkan produk-produk yang ada pada toko Ameera.
2. Model penjualan yang digunakan pada toko Ameera yaitu melalui *Business to Business* (B2B) yang dilakukan antara perusahaan dengan perusahaan.
3. Penyajian informasi penjadwalan kunjungan *sales* meliputi jadwal, penagihan, pemesanan, data toko dan data produk.

Rumusan masalah yang akan menjadi pokok pembahasan yang akan diangkat oleh penulis adalah sebagai berikut :

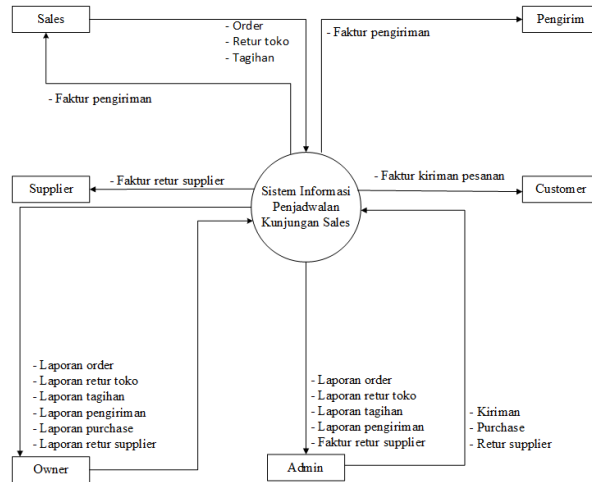
1. Bagaimana proses *order* dan tagihan yang diterapkan pada toko Ameera?
2. Bagaimana merancang sebuah sistem penjadwalan kunjungan *sales* secara *online* yang dapat membantu *sales* dan admin dalam mendapat informasi berbasis *web*?
3. Bagaimana membuat desain *web* responsif sehingga dapat diakses melalui laptop, tablet dan *handphone* di mana ukuran *screen* aplikasi menyesuaikan dengan ukuran perangkat yang digunakan?

## PEMECAHAN MASALAH

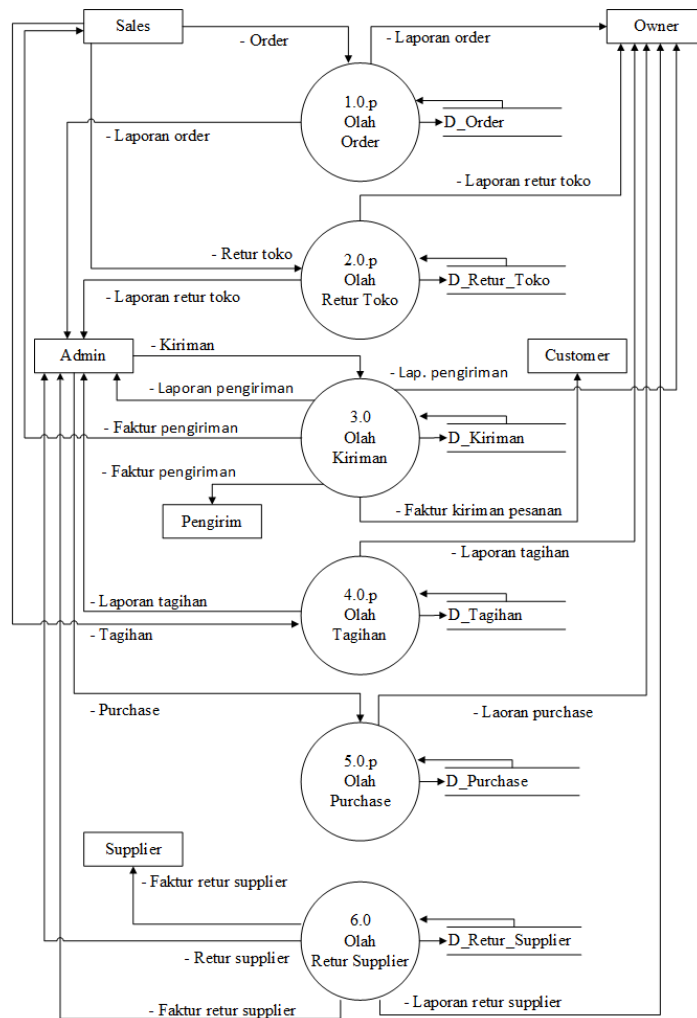
Prosedur pelaksanaan kerja yang terjadi pada toko Ameera sebagai berikut :

1. *Sales* mencatat *order* pada toko yang sudah terdaftar di areanya dan mendaftarkan toko baru dengan *form* pendaftaran diisi oleh pihak toko. *Sales* memberikan *form* pendaftaran toko baru ke admin untuk dimasukkan ke daftar area *sales*.
2. Admin input toko baru dan edit data. Membuat *purchase* dan retur ke *supplier*. Melakukan *printout* pemesanan barang untuk diberikan ke gudang.
3. Bagian gudang memberikan faktur pemesanan ke *driver*. Memisahkan barang *purchase* dan retur.
4. *Helper* memasukan barang pesanan ke mobil pengiriman. Membantu mengeluarkan barang dari mobil pengiriman untuk diberikan ke pihak toko.
5. *Driver* memberikan faktur pemesanan ke toko untuk ditandatangani dan memberikan satu faktur ke toko tersebut.

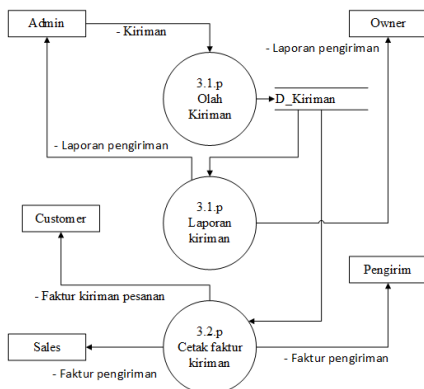
6. Sales mengunjungi toko yang terdaftar pada lembar jadwal area untuk menawarkan dan mencatat pemesanan produk pada toko langganan, mengambil barang retur di toko dan melakukan penagihan pada toko retail yang melakukan kredit pada setiap pemesanannya.



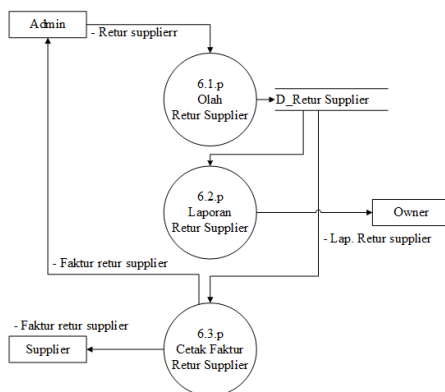
Gambar 1 Diagram Konteks Sistem Informasi Penjadwalan Kunjungan Sales



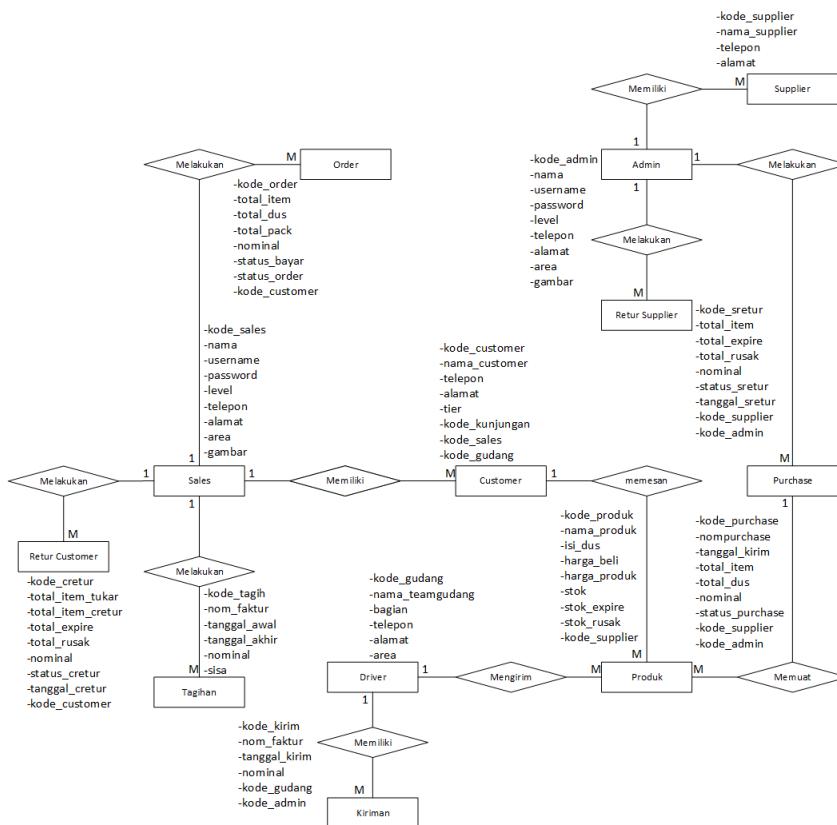
Gambar 2 Diagram Overview Sistem Informasi Penjadwalan Kunjungan Sales



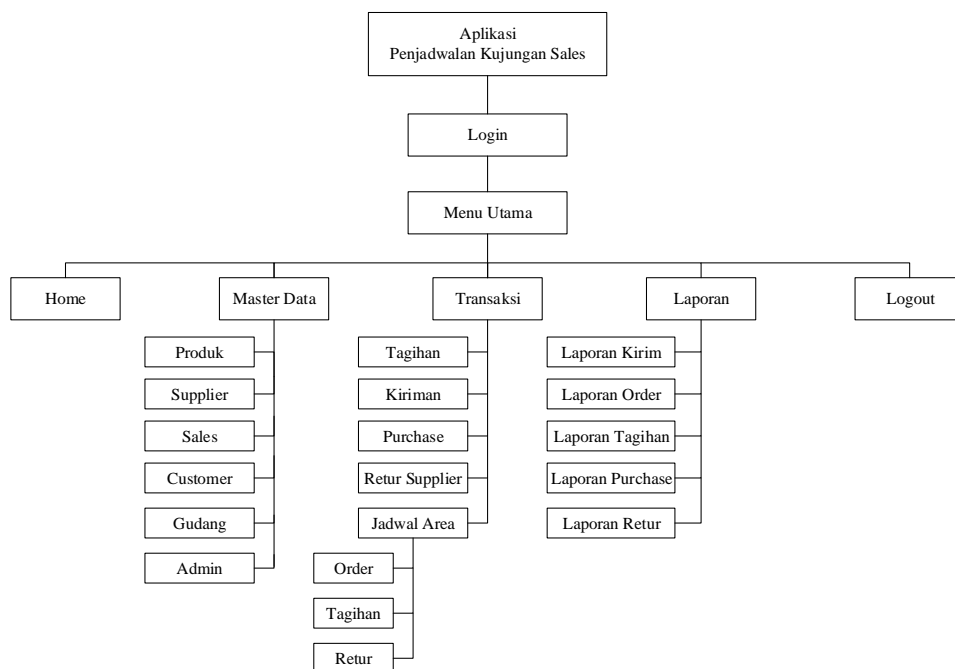
Gambar 3 Diagram Rinci Level 3.0 Olah Pengiriman



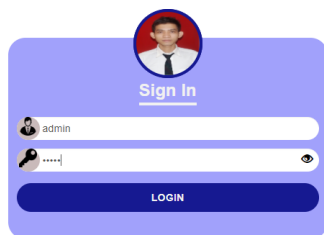
Gambar 4 Diagram Rinci Level 6.0 Proses Retur Supplier



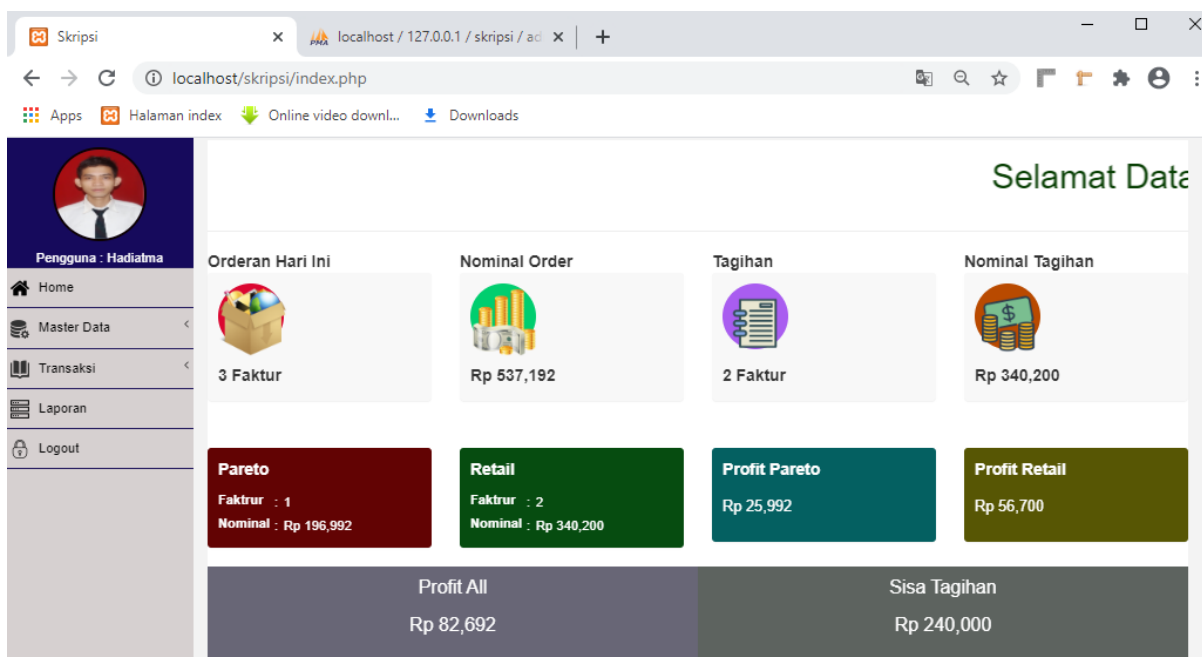
Gambar 5 ERD Basis Data Sistem Informasi Penjadwalan Kunjungan Sales



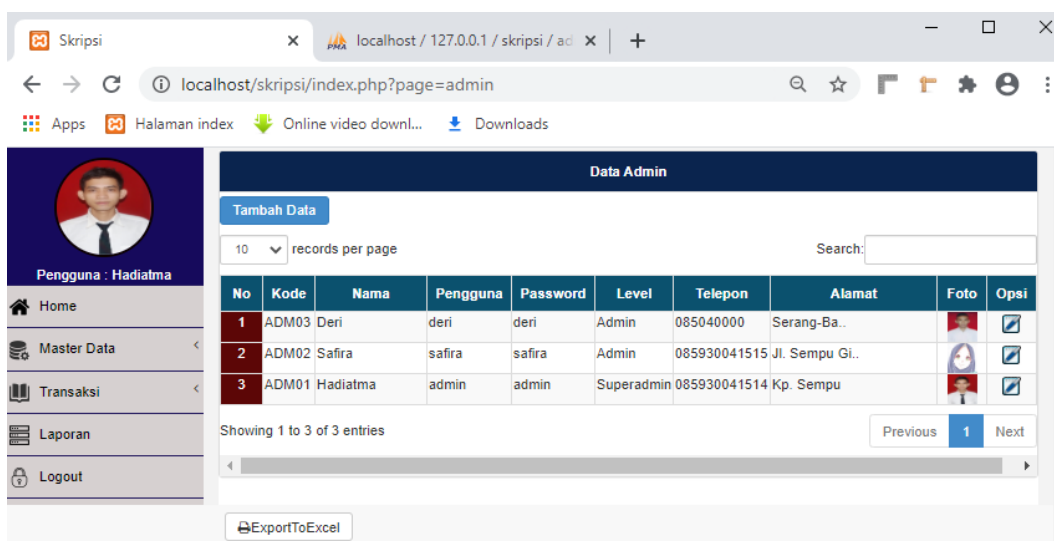
Gambar 6 Struktur Tampilan Aplikasi Sistem Informasi Penjadwalan Kunjungan Sales



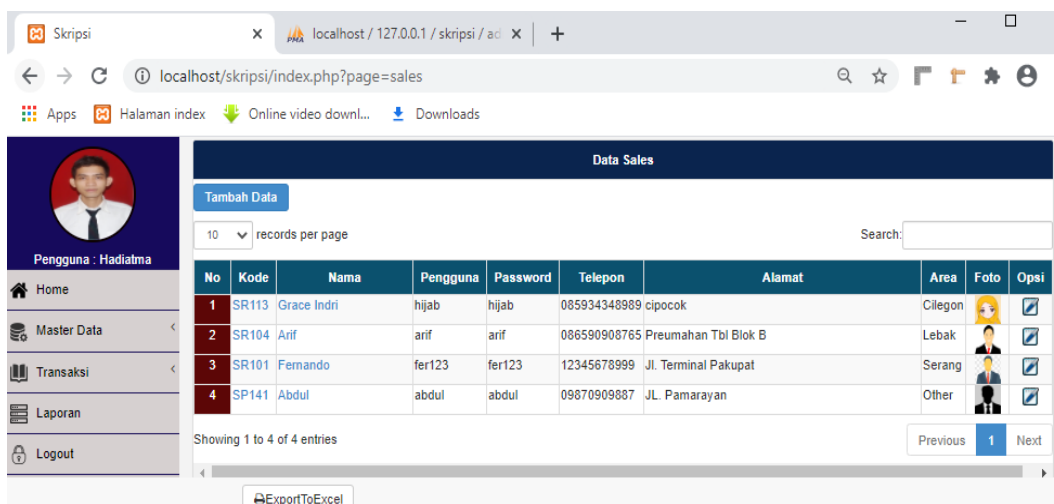
Gambar 7 Login Admin Aplikasi Sistem Informasi Penjadwalan Kunjungan Sales



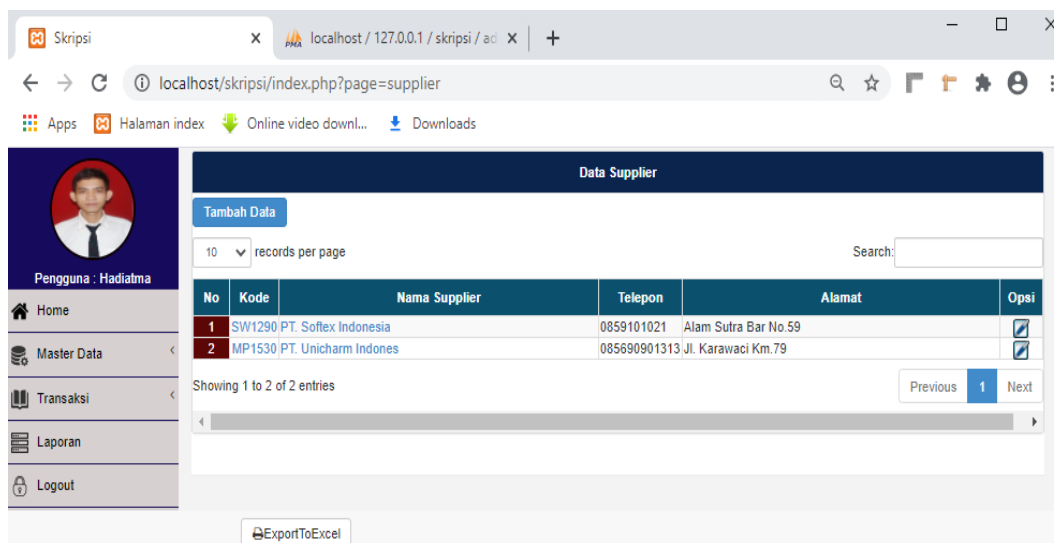
Gambar 8 Menu Utama (Home) Aplikasi Sistem Informasi Penjadwalan Kunjungan Sales



Gambar 9 Data Admin



Gambar 10 Data Sales Data Admin



Gambar 11 Data Supplier

**Data Gudang**

Tambah Data

10 records per page Search:

No	Kode	Nama	Bagian	Telepon	Alamat	Area	Opsi
1	GH709	Dimas	Helper	089076675643	Jl. Pasar Kemis, No.	Other	<input type="checkbox"/>
2	GD304	Imron	Driver	098787865755	Jl. Cipocok Adjurum	Pandeglang	<input type="checkbox"/>
3	GD303	Saori	Driver	08779898121	Jl. Cipocok Adjurum	Cilegon	<input type="checkbox"/>
4	GD302	Adit	Driver	087876543333	Jl. Unyur Blok RT/RW	Lebak	<input type="checkbox"/>
5	GD301	Adrian	Driver	085990903232	Jl. Sumur Pecung No.	Serang	<input type="checkbox"/>
6	GC501	Fajar	Checker	085990903232	Jl. Kebonjahe No.34	Gudang	<input type="checkbox"/>

Showing 1 to 6 of 6 entries Previous 1 Next

[ExportToExcel](#)

Gambar 12 Data Gudang

**Data Produk**

Tambah Data Detail Stok

10 records per page Search:

No	Kode	Produk	Isi	Harga	Stok	Expire	Rusak	Supplier	Opsi
1	BSW003	Sweaty Pants L	10	11,760	5	0	0	SW1290	<input type="checkbox"/>
2	BSW002	Sweaty Pants M	10	11,700	8	0	0	SW1290	<input type="checkbox"/>
3	BSW001	Sweaty Pants S	10	10,800	9	1	0	SW1290	<input type="checkbox"/>
4	BMP004	MamyPoko Pants XL	12	9,000	18	1	0	MP1530	<input type="checkbox"/>
5	BMP003	MamyPokok Pants L	12	8,100	29	0	0	MP1530	<input type="checkbox"/>
6	BMP002	MamyPoko Pants M	12	8,100	69	4	1	MP1530	<input type="checkbox"/>
7	BMP001	Mampoko Pants S	12	8,100	7	10	10	MP1530	<input type="checkbox"/>

Showing 1 to 7 of 7 entries Previous 1 Next

[ExportToExcel](#) [ExportToPdf](#)

Gambar 13 Data Produk

**Data Customer**

Tambah Data

10 records per page Search:

No	Kode	Nama Customer	Telepon	Alamat	Tier	Hari	Sales	Pengirim	Opsi
1	TP101	Ariifa Kids	120099111111	Jl. Leb 5	Pareto	Senin	Abdul	Adit	<input type="checkbox"/>
2	TP109	Nisa Kids	987655443333	Jl Pandeglang No 10	Pareto	Senin	Abdul	Imron	<input type="checkbox"/>
3	T1010	AJIB Shop	999999999999	JL. Kramat No 10	Retail	Senin	Grace Indri	Saori	<input type="checkbox"/>

Showing 1 to 3 of 3 entries Previous 1 Next

[ExportToExcel](#)

Gambar 14 Data Customer

**Ambil Produk**

PT. Unicharm Indonesia

No. Purchase: P1010      AM-56206

Tanggal Kirim: 04/07/2020      Tanggal Terima: 04/08/2020

**Daftar Pembelian**

No	Kode	Nama	Dus
1	BMP001	Mamypoko Pants S	1
2	BMP002	MamyPoko Pants M	2
3	BMP003	MamyPokok Pants L	1

Total Item: 3  
Total Dus: 4  
Nominal: Rp. 324.000

Gambar 15 Data Purchase

**Retur Produk PT. Unicharm Indonesia**

Nama Supplier: PT. Unicharm Indonesia      Kode: MP1530      Status Retur

Kode Retur: RSU20080401      Tanggal Retur: 04/08/2020      0

**Daftar Retur Supplier**

No	Nama Produk	Expire	Rusak	Qty	Harga	Total
1	Mamypoko Pants S	10	10	20	8,100	162,000
2	MamyPoko Pants M	4	1	5	8,100	40,500
Nominal						Rp. 202.500

Item Retur: 2  
Qty Retur: 25  
Total Expire: 14  
Total Rusak: 11

Gambar 16 Data Retur Supplier

Print

**Ameera Distributor**

Nama Supplier : PT. Unicharm Indonesia      Kode Supplier : MP1530

Kode Retur : RSU20080501      Tanggal Retur : 05/08/2020

**Retur PT. Unicharm Indonesia**

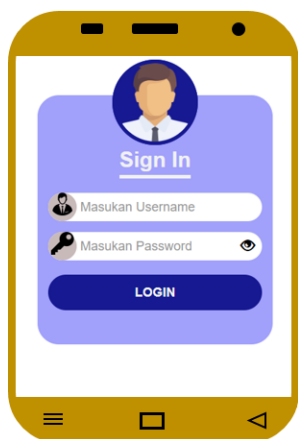
No	Kode Produk	Nama Produk	Expire	Rusak	Retur
1	BMP001	Mamypoko Pants S	11	11	22
2	BMP002	MamyPoko Pants M	4	1	5
Total Item					2
Total Expire					15
Total Rusak					12
Total Pack					27

Pembuat      Penerima

Nama: Hadiatma      Nama:

Gambar 17 Cetak Retur Supplier

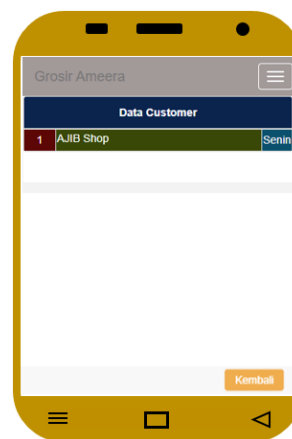




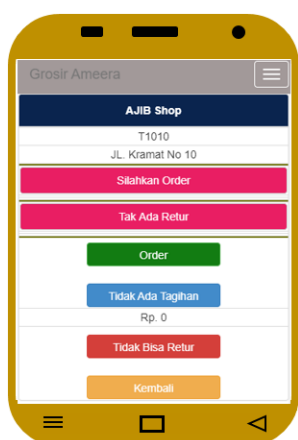
a. Login Sales



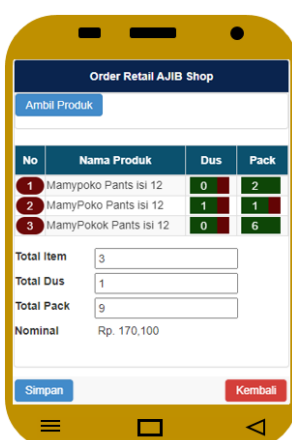
b. Jadwal Hari



c. Daftar Toko



d. Informasi Toko



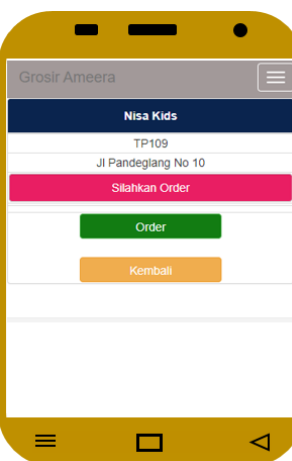
e. Order Toko Retail



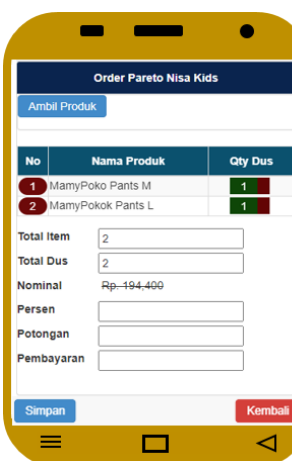
f. Retur Toko Retail



g. Tagihan Toko Retail

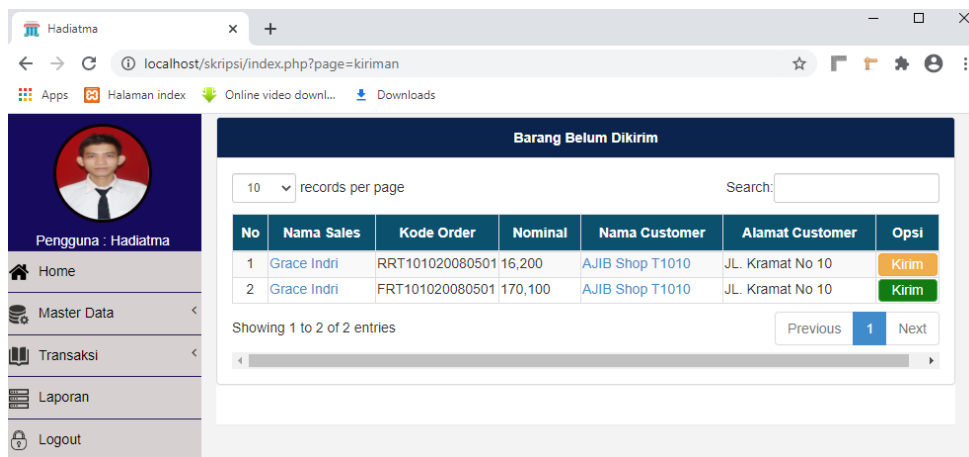


h. Informasi dari Toko

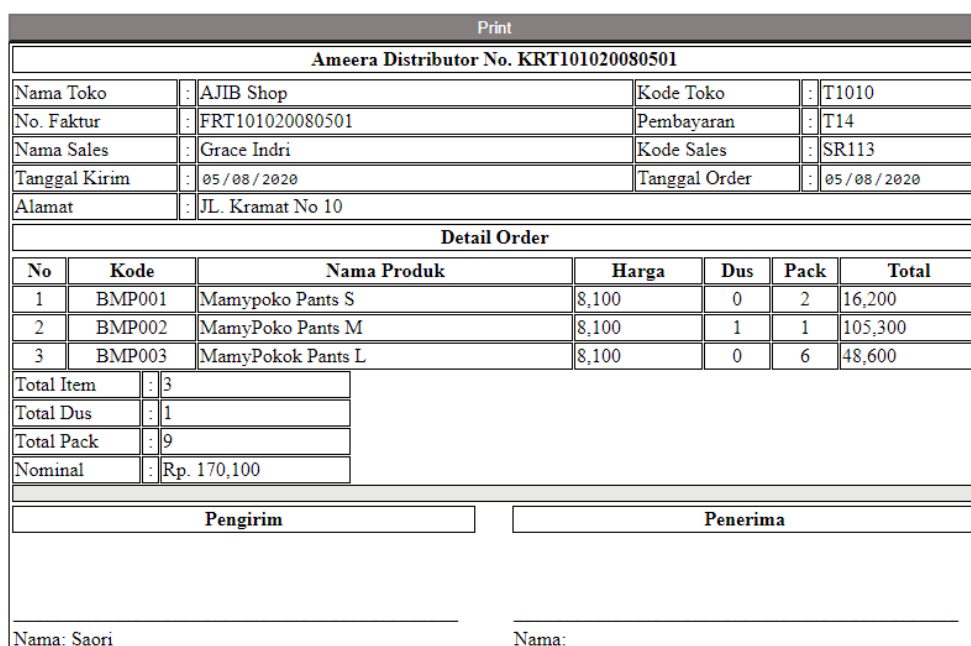


i. Order dari Toko

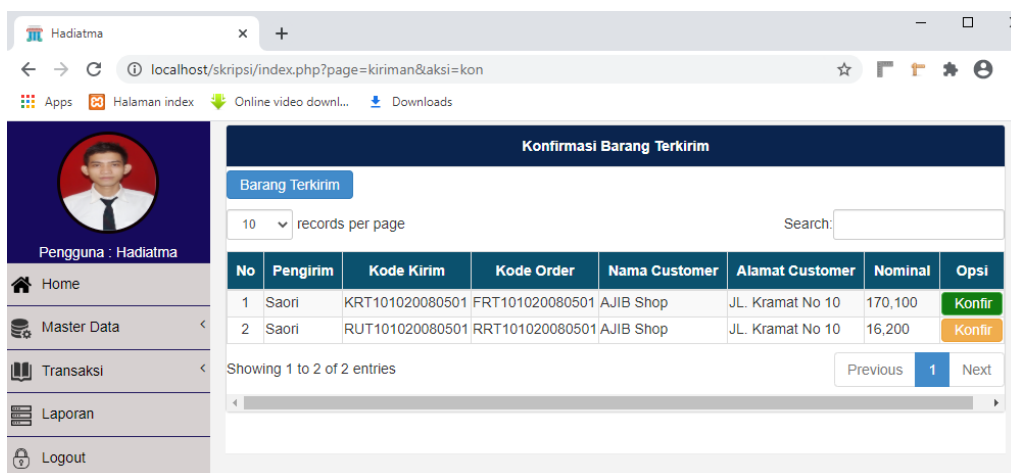
Gambar 18 Tampilan Android



Gambar 19 Approve Kiriman



Gambar 20 Cetak Kiriman



Gambar 21 Konfirmasi Kiriman

**Laporan Terkirim**  
04/07/2020 s/d 05/08/2020

Toko	Kiriman	Pack	Nominal	Proses	Terkirim
All	3	47	374,868	1	2
Retur R	1	2	16,200	0	1
Order R	1	21	170,100	0	1
Order P	1	24	188,568	1	0

10 records per page Search:

No	Kode Order	Kode Kirim	Nama Customer	Pengirim	Nominal	Status	Tanggal Kirim
1	FRT101020080501	KRT101020080501	AJIB Shop	Saori	170,100	Terkirim	05-08-2020
2	RRT101020080501	RUT101020080501	AJIB Shop	Saori	16,200	Terkirim	05-08-2020
3	FPTP10920080501	KPTP10920080501	Nisa Kids	Imron	188,568	Proses	05-08-2020

Showing 1 to 3 of 3 entries

Previous 1 Next

[Kembali](#)

Gambar 22 Laporan Kiriman Pertanggal

**Laporan All Order**  
04/07/2020 s/d 05/08/2020

Order	Faktur	Pack	Nominal
All	2	45	358,668
Retail	1	21	170,100
Pareto	1	24	188,568

10 records per page Search:

No	Kode Order	Nama Customer	Nominal	Status	Tier	Bayar	Tanggal Order
1	FRT101020080501	AJIB Shop	170,100	Terkirim	Retail	Kredit	05-08-2020
2	FPTP10920080501	Nisa Kids	188,568	Proses	Pareto	Lunas	05-08-2020

Showing 1 to 2 of 2 entries

Previous 1 Next

[Kembali](#)

Gambar 23 Laporan Order Pertanggal

**Laporan All Tagihan**  
04/07/2020 s/d 05/08/2020

Produk	Tagihan	Nominal	Sisa
All	1	170,100	100,100
Proses	0	0	0
Terkirim	1	170,100	100,100

10 records per page Search:

No	Produk	No. Tagihan	Nama Customer	Nominal	Sisa	Tanggal Kirim	Tanggal Tempo	Lamba
1	Diterima	TRT101020080501	AJIB Shop	170,100	100,100	05-08-2020	19-08-2020	0 Hari

Showing 1 to 1 of 1 entries

Previous 1 Next

[Kembali](#)

Gambar 24 Laporan Tagihan Pertanggal

**Laporan All Purchase**

04/07/2020 s/d 05/08/2020

Purchase	Diterima	Dus / Pack	Nominal
All	1	4 48	324,000
Belum Konfir	1	4 48	324,000
Sudah Konfir	0	0 0	0

10 records per page Search:

No	Purchase	Dus	Nama Supplier	Admin	Nominal	Konfir	Tanggal Terima
1	P1010	4	PT. Unicharm Indonesia	Hadiatma	324,000	NO	04-08-2020

Showing 1 to 1 of 1 entries

Previous 1 Next

Kembali

Gambar 25 Laporan *Purchase* Pertanggal

**Laporan Retur All Supplier**

04/07/2020 s/d 05/08/2020

Produk	Retur	Pack	Nominal
All	1	27	218,700
Diterima	0	0	0
Belum	1	27	218,700

10 records per page Search:

No	Kode Retur	Nama Supplier	Admin ACC	Nominal	Tanggal Retur	Status
1	RSU20080501	PT. Unicharm Indones	Hadiatma	218,700	05-08-2020	Belum

Showing 1 to 1 of 1 entries

Previous 1 Next

Kembali

Gambar 26 Laporan Retur *Supplier*

**Laporan Retur All Customer**

04/07/2020 s/d 05/08/2020

Produk	Retur	Pack	Nominal
All	1	2	16,200
B Proses	0	0	0
Proses	0	0	0
Ter kirim	1	2	16,200

10 records per page Search:

No	Kode Retur	Nama Supplier	Nominal	Tanggal Retur	Status
1	RRT101020080501	AJIB Shop	16,200	05-08-2020	Diterima

Showing 1 to 1 of 1 entries

Previous 1 Next

Kembali

Gambar 27 Laporan Retur *Customer* Pertanggal

## KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan bahwa sistem informasi berbasis *web* memudahkan dalam mengakses informasi, melakukan *input* data dimanapun. Secara khusus penulis menarik kesimpulan sebagai berikut :

1. *Order* dan tagihan hanya dilakukan oleh *sales* tanpa dilakukan *input* ulang oleh admin. Dengan adanya aplikasi untuk *sales* maka tidak akan terjadi kekeliruan antara tagihan dan *order* karena sudah ada notifikasi pada data *customer* (toko langganan).
2. Setiap jadwal kunjungan, *sales* akan menadapat informasi *customer*, baik informasi kirim barang, tagihan jatuh tempo, *order* dan retur. Data-data yang dimasukan oleh *sales* pada aplikasi dapat langsung diproses oleh admin karena saling terhubung maka informasi dengan mudah sampai pada admin.
3. Aplikasi *web* menggunakan *framework bootstrap*. Sangat membantu *sales* dalam perjalanan kunjungan ke toko langganannya karena aplikasi dapat di akses baik melalui tablet, *handphone* maupun laptop sesuai kebutuhan.

## SARAN

Berdasarkan hasil analisis demi kemajuan perusahaan maka penulis memberikan beberapa saran diantaranya :

1. Aplikasi berbasis *web* rentan peretasan sehingga perlu diterapkan standar keamanan *website* atau disebut *Application Security Verification Standard (ASVS)*.
2. Evaluasi sistem secara berkesinambungan diperlukan untuk menghindari dampak buruk yang muncul di kemudian hari.

## DAFTAR PUSTAKA

- Adiyanto, Y., & Sunaryo, D. (2017). *Pengaruh Customer Orientation Dan Competitive Orientation Terhadap Customer Satisfaction Melalui Salesperson Customer Orientation*. Sains Manajemen, 3(1).
- Alisan, A. (2018). *Pengaruh Personal Selling dan Kualitas Produk terhadap Keputusan Pembelian Fitting Pipa (Elbow) pada PT. Sekawan Abadi Teknik Medan*. Jurnal Manajemen dan Keuangan, 7(2), 128-128.
- A.S, Rosa, dan M. Shalahuddin. 2016. *Rekayasa Perangkat Lunak Terstruktur dan Berorientasi Objek*. Bandung: Informatika Bandung.
- Darojat, Yunitasari, Elly Wuryaningtyas. 2017. "Pengukuran Performansi Perusahaan dengan Menggunakan Metode Supply Chain Operations Reference (SCOR)". Yogyakarta: Universitas Sarjanawiyata.
- Diany, A. A., Sangen, M., & Faisal, I. (2019). *Pengaruh Sales Promotion Dan Store Atmosphere Terhadap Positive Emotion Dan Perilaku Impulse Buying Di Departement Store Matahari Duta Mall, Banjarmasin*. Jwm (Jurnal Wawasan Manajemen), 7(1), 65-84.
- Djahir dan Pratita. 2015. *Sistem Informasi Manajemen*. Yogyakarta: CV. Budi Utama.
- Haryanta, Agustinus, Abdur Rochman dan Ayu Setyaningsih. 2017. *Perancangan Sistem Informasi Perencanaan dan Pengendalian Bahan Baku pada Home Industri*. Tangerang: Jurnal Sisfotek Global. Vol.7 No.1
- Herdiansyah, Erwin dan Rinda Cahyana. 2015. *Pengembangan Aplikasi Penyusun Jadwal Pelajaran Secara Otomatis*. Garut: Jurnal Algoritma.
- Hidayat, Wahyu, Fauzi Maaruf, Saeful Bahari. *Perancangan Media Video Desain Interior Sebagai Salah Satu Penunjang Promosi Dan Informasi Di PT. Wans Desain Group*. Jurnal CERITA Vol. 2 No.1-Februari 2016.
- Irwansyah, E, dan J.V Moniaga. 2014. *Pengantar Teknoogi Informasi*.depublish, Yogyakarta.
- Kadir, Abdul. 2014. *Pengenalan Sistem Informasi Edisi Revisi*, Yogyakarta: Andi Offset.
- Lusiana, V., Masudin, I., & Zulfikarijah, F. (2017). *E- Supply Chain Manajemen dan Keunggulan Bersaing*. SENTRA, 1–6.

- Muslihudin, Muhamad Oktafianto. 2016. *Analisis dan Perancangan Sistem Informasi Menggunakan Model Terstruktur dan UML*. Yogyakarta: Andi.
- Nur, R., & Suyuti, M. A. 2018. *Perancangan Mesin-Mesin Industri*. Yogyakarta: Deepublish.
- Nugraha, Agus Ramdhani dan H. Ahmad Sofyan Haris. 2016. *Sistem Pakar Perubahan Fisiologis dan Psikologis Masa Nifas Ibu dengan Metode Certainty Factor*. Jurnal Teknik Informatika. Vol.4 No. 1 2016.
- Pratama, I, Putu, Agus, Eka. 2015. *E-Commerce E-Busines Dan Mobile Commerce*. Bandung: Informatika.
- Rusdiana, H.A. dan Moch. Irfan. 2014. *Sistem Informasi Manajemen*. Bandung: CV PUSTAKA SETIA.
- Ramadhan, Gilang, Edy Budiman, dan Andi Syakir. 2017. *Pengembangan Media Informasi Pengenalan Lagu Daerah Kalimantan Timur Berbasis Web*. Vol 2, No.1-Maret 2017.
- Setiawan, A. (2019, October). *Sistem Informasi Penjadwalan Kunjungan Sales Dengan Berbasis Website Menggunakan SMS Gateway pada PT. Marco Motor*. In Prosiding Seminar Nasional Teknologi Informasi dan Komunikasi (SENATIK) (Vol. 2, No. 1, pp. 201-210).
- Sugiyarti, G. (2018). *Analisis Efektivitas Kegiatan dan Tingkat Pengalaman dalam Meningkatkan Kinerja Pemasaran Tenaga Penjualan dengan Kompetensi Teknik Sebagai Variabel Intervening Pada Usaha Kecil Menengah Pakaian Jadi di Kota Semarang*. Media Ekonomi dan Manajemen, 33(2).
- Sukamto dan Shalahuddin. 2015. *Kolaborasi Rekayasa Perangkat Lunak Terstruktur Dan Berorientasi Objek*. Bandung: Informatika.
- Sutabri, Tata S.Kom., MMSI. 2016. *Sistem Informasi Manajemen Edisi Revisi*, Yogyakarta: CV Andi Offset ISBN: 9789792952407
- Sunyoto, Danang. 2014. *Konsep Dasar Riset Pemasaran & Perilaku Konsumen*. Yogyakarta: CAPS.
- Tyoso, Jaluanto Sunu Punjul. 2016. *Sistem Informasi Manajemen. Edisi I, Cet.1*. Yogyakarta : Deepublish.
- Udin Sidik Udin. 2016. *Sistem Informasi Penjadwalan Mata Pelajaran Berbasis Web*. ISSN : 2502-8928. Vol.2, No.1, Jan-Jun 2016.