

## PELATIHAN SISTEM INFORMASI PENJUALAN PADA PT. AUTO DAYA KEISINDO - HONDA TENDEAN

Susilo Adi Hermawan, Prionggo Hendradi, Agung Priambodo  
Program Studi Sistem Informasi Universitas Satya Negara Indonesia

### PENDAHULUAN

#### 1.1 Analisis Situasi

Di era globalisasi saat ini, perkembangan perekonomian di dunia yang semakin kompetitif dirasakan menjadi semakin kompleks. Perkembangan ilmu pengetahuan, teknologi, dan informatika telah mewarnai perkembangan kehidupan manusia secara global dalam bidang perekonomian, pendidikan, pemerintahan dan kehidupan sehari-hari.

PT. Auto Daya Keisindo – Honda Tendeand yang bergerak di bidang penjualan mobil dan bertempat di mampang jakarta selatan saat ini mengalami kesulitan dalam mengembangkan penjualan maupun promosi, dikarenakan PT. Auto Daya Keisindo – Honda Tendeand masih menggunakan sistem penjualan dan promosi yang masih konvensional (*direct selling*) dalam arti pelanggan masih harus datang ke tempat penjualannya langsung dan sistem promosi yang hanya dengan menyebarkan brosur, walaupun sudah berjalan baik tetapi ini tidak optimal untuk di zaman sekarang ini, karena tidak semua kalangan dapat menerima informasi mengenai PT. Auto Daya Keisindo – Honda Tendeand ini, jelas ini sangat mempengaruhi penjualan mobil PT. Auto Daya Keisindo – Honda Tendeand.

#### 1.2 Persoalan Mitra

PT Auto Daya Keisindo - Honda Tendeand berdiri pada tanggal 1 Agustus 2002, yang dimana saat ini sudah memasuki tahun ke 18. PT Auto Daya Keisindo - Honda Tendeand adalah Dealer mobil Honda Jakarta yang memberikan pelayanan lengkap untuk anda, mulai dari penjualan, suku cadang, sampai *service* kendaraan mobil Honda. Menyadari semakin kompleksnya selera dan permintaan pasar saat ini, Auto Daya Keisindo terus berupaya meningkatkan pertumbuhan untuk menegaskan eksistensinya di industri otomotif melalui merek HONDA.

PT Auto Daya Keisindo - Honda Tendeand sebagai *Authorized Dealer* Mobil Honda Jakarta dan tidak pernah berhenti menyediakan produk-produk otomotif terbaik bagi pasar Indonesia yang mampu menjangkau seluruh kalangan melalui inovasi-inovasi modern tanpa henti, harga yang kompetitif, dan kualitas yang baik untuk mencapai “ *The Best Customer Satisfaction* “.

Saat ini PT Auto Daya Keisindo - Honda Tendeand masih melakukan transaksinya secara manual. Proses transaksi dilakukan dengan cara datang langsung ke PT Auto Daya Keisindo - Honda Tendeand atau *Sales Counsultant* datang ke tempat pelanggan. Seperti urutan berikut ini :

1. Pelanggan
  - a. Mencari informasi mengenai penjualan mobil dari brosur yang telah disebarakan *dealer* atau mendapat informasi dari orang lain.
  - b. Mendatangi dealer untuk memesan tipe mobil yang diinginkan.

- c. Menyerahkan data diri sebagai biodata diri.
  - d. Melakukan pembayaran sebagai tanda jadinya pemesanan mobil.
2. *Sales Counsultant*
    - a. Memberikan informasi harga / brosur mobil
    - b. Meginput form SPK (Surat Pemesanan Kendaraan) yang berisi mengenai data pelanggan, data mobil yang dipesan dan menerima KTP pelanggan.
    - c. Memberikan lembar salinan *form* SPK kepada pelanggan sebagai bukti pemesanan mobil.

Seperti yang telah disebutkan sebelumnya bahwa pada saat pelanggan melakukan pemesanan kendaraan maka pelanggan harus datang ke dealer atau mencari informasi mengenai daftar harga dan spesifikasi mobil.

## **METODA PELAKSANAAN**

Tahap pertama adalah menemukan kendala yang ada di perusahaan. Setelah didapatkan maka mencari jalan keluar yang disesuaikan dengan kebutuhan perusahaan. Adapaun materi pelatihan dilampirkan sesuai system yang ada.

Kendala-Kendala yang dihadapi selama Pengabdian pada Masyarakat

- a. Kesulitan dalam mengelola data yang diperlukan.
- b. Terjadi perbedaan pengertian antara referensi buku yang digunakan penulis dalam merancang, sehingga penulis harus mengkaji ulang.
- c. Banyaknya tekanan yang diterima mengenai data prospek harian dan target penjualan mobil.

### **Analisis Sistem**

Analisis Sistem atau Sistem Analisis adalah suatu teknik atau metode pemecahan masalah dengan cara menguraikan sistem ke dalam komponen-komponen pembentuknya untuk mengetahui bagaimana komponen-komponen tersebut bekerja dan saling berinteraksi satu sama lain untuk mencapai tujuan sistem.

Sistem Analisis biasanya dilakukan dalam membuat Sistem *Design*. Sistem *Design* adalah salah satu langkah dalam teknik pemecahan masalah dimana komponen-komponen pembentuk sistem digabungkan sehingga membentuk satu kesatuan sistem yang utuh. Hasil dari Sistem *Design* merupakan gambaran sistem yang sudah diperbaiki. Teknik dari Sistem *Design* ini meliputi proses penambahan, penghilangan, dan pengubahan komponen-komponen dari sistem semula.

Langkah-langkah dalam tahap analisis sistem akan hampir sama dengan yang akan langkah-langkah yang akan dilakukan dalam mendefinisikan proyek-proyek sistem yang akan dibesarkan di tahap perencanaan sistem. Perbedaannya terletak pada ruang-ruang lingkup tugasnya. Di analisis sistem ini, penelitian yang akan dilakukan oleh analisis sistem adalah penelitian terinci, sedang di perencanaan sistem sifatnya hanya penelitian pendahuluan

Di dalam tahap analisis sistem terdapat beberapa langkah-langkah dasar yang harus dilakukan oleh analisis sistem, sebagai berikut :

1. *Identify*, merupakan mengidentifikasi masalah

2. *Understand*, merupakan memahami kerja dari sistem yang ada
3. *Analyze*, merupakan menganalisis sistem
4. *Report*, merupakan membuat laporan hasil analisis



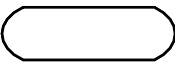
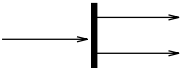
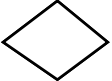


Tujuan analisis sistem informasi yakni untuk merancang sistem baru maupun menyempurnakan sistem yang sudah ada sebelumnya. Berikut ini, tujuan dari analisis keuangan diantaranya yakni :

- a. Kita dapat Membuat keputusan jika sistem saat ini bermasalah ataupun juga tidak berfungsi dengan baik & hasil analisisnya akan digunakan sebagai dasar untuk memperbaiki sistem.
- b. Mengetahui ruang lingkup pekerjaan yang akan dapat ditandatangani
- c. Mengidentifikasi masalah atau mencari pemecah masalahnya





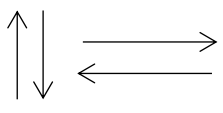
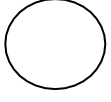
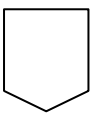
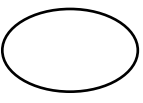
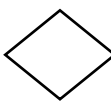
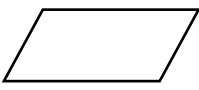
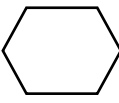
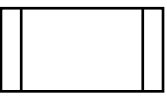

## Materi Pelatihan



### DAFTAR SIMBOL

#### Simbol Activity Diagram

12	GAMBAR	NAMA	KETERANGAN
1		<i>Start Point</i>	Menggambarkan awal dari aktivitas.
2		<i>End Point</i>	Menggambarkan akhir dari aktivitas.
3		<i>Activity</i>	Menggambarkan suatu proses atau kegiatan bisnis
4		<i>Fork</i>	Menggambarkan aktivitas yang dimulai dengan sebuah aktivitas dan diikuti oleh dua atau lebih aktivitas yang harus dikerjakan
5		<i>Decision</i>	Menggambarkan keputusan atau pilihan
6		<i>State Transition</i>	Menggambarakan aliran perpindahan kontrol antara <i>state</i>
7		<i>Swimlane</i>	Menggambarkan pemisahan atau pengelompokkan aktivitas berdasarkan actor

Daftar Simbol Flowchart dan Flow map

NO	GAMBAR	NAMA	KETERANGAN
1		<i>Document</i>	Menyatakan input berasal dari dokumen dalam bentuk kertas atau <i>output</i> dicetak ke kertas
2		<i>Process</i>	Menunjukkan pengolahan yang dilakukan oleh komputer.
3		<i>Manual Input</i>	Pemasukkan data secara manual <i>on-line keyboard</i>
4		<i>Manual Operation</i>	Menunjukkan pengolahan yang dilakukan oleh komputer.
5		<i>Flow Direction</i>	Digunakan untuk menghubungkan antara simbol yang satu dengan yang lainnya
6		<i>Connector</i>	Keluar – masuk atau penyambung proses dalam lembar/halaman yang sama.
7		<i>Connector</i>	Keluar –masuk atau penyambung proses dalam lembar/halaman yang berbeda.
8		<i>Terminator</i>	Permulaan ( <i>start</i> ) atau akhir ( <i>end</i> ) dari suatu kegiatan.
9		<i>Decision</i>	Pemilihan proses berdasarkan kondisi yang ada.
10		<i>Input-Output</i>	Menyatakan proses <i>input</i> dan <i>output</i> tanpa tergantung dengan jenis peralatannya.
11		<i>Preparation</i>	Mempersiapkan penyimpanan yang akan digunakan sebagai tempat pengolahan didalam storage.
12		<i>Predifined Process</i>	Pelaksanaan suatu bagian ( <i>sub-program/procedure</i> ).
13		<i>Display</i>	Menyatakan peralatan <i>output</i> yang digunakan yaitu layar, <i>pointer</i> , <i>printer</i> dan sebagainya

14		<i>Magnetic Tape Unit</i>	Menyatakan <i>input</i> berasal dari pita <i>magnetic</i> atau <i>output</i> disimpan ke pita <i>magnetic</i> .
15		<i>Punch Card</i>	Menyatakan bahwa <i>input</i> berasal dari kartu atau <i>output</i> ditulis ke kartu

## KESIMPULAN

### Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan yang telah dilakukan dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Pengabdian masyarakat di lapangan memberikan gambaran yang jelas mengenai dunia kerja yang sesungguhnya kepada praktikan .
2. Dalam sistem penjualan mobil masih menggunakan sistem manual yang dimana pelanggan harus datang ke dealer untuk mencari informasi mengenai daftar harga dan pemesanan unit mobil

### Saran

Agar kedepannya perusahaan memiliki sistem penjualan mobil berbasis web agar dapat menjangkau pelanggan lebih luas dan memudahkan pelanggan dalam mencari informasi mengenai daftar harga mobil, serta melakukan pemesanan mobil tanpa perlu datang ke *dealer*.

## DAFTAR PUSTAKA

- Deddy, Mulyana. 2002. Ilmu Komunikasi Suatu Pengantar. Bandung: P.T. Remaja Rosda Karya.
- Kotler, Philip dan Armstrong, Gary. 2008. Prinsip-Prinsip Pemasaran, Edisi 12, Jilid 1. Erlangga, Jakarta.
- Kotler, Philip dan Keller, Kevin Lane. 2009. Manajemen Pemasaran: Edisi 13, jilid 1 Pernerbit Airlangga, Jakarta.
- Swastha,Basu. 2010.Manajemen Penjualan: Pelaksanaan Penjualan, BPFE-Yogyakarta.
- Sumber Lain :
- <http://www.jurnaljam.ub.ac.id/index.php/jam/article/view/153/187>
- <https://media.neliti.com/media/publications/236615-perancangan-sistem-informasi-penjualan-b-1f26bf41.pdf>
- <https://repository.atmaluhur.ac.id/bitstream/handle/123456789/274/DAFTAR%20SIMBOL.pdf?sequence=12&isAllowed=y>
- <https://seputarilmu.com/2019/02/flowchart-adalah.html>