

SISTEM INFORMASI PENJUALAN DENGAN MENERAPKAN METODE SALES FORCE AUTOMATION

Vivi Sahfitri
Dosen Universitas Bina Darma
Jalan Jenderal Ahmad Yani No.3 Palembang
Sur-el : vivi_Sahfitri@binadarma.ac.id

Abstract : *The sales process is the most important part of the product manufacturer or the company being distributor. Conventional sales system by the way telephone or consumer come directly to know the available or not the product needed to make consumers should take the time to do that. Such conditions can also lead to consumer dissatisfaction especially if the desired item is unavailable. Dissatisfaction with customer service can affect the indication of declining sales turnover. For that, the company needs a website-based sales information system that can be accessed by consumers anytime and anywhere so that it can expand its marketing area, and can facilitate salespeople to conduct promotions to Community. This research produces the sales information system by implementing a sales Force Automation (SFA) method which is expected to maximize the sales and focus of services to customers.*

Keywords: *System, Information, Sales, Sales Force Automation*

Abstrak : *Proses penjualan merupakan bagian terpenting dalam perusahaan penghasil produk ataupun perusahaan distributor. Sistem penjualan konvensional dengan cara via telepon atau konsumen mendatangi langsung untuk mengetahui ada atau tidaknya produk yang dibutuhkan membuat konsumen harus meluangkan waktu untuk melakukan hal tersebut. Kondisi tersebut dapat juga menyebabkan ketidakpuasan konsumen terutama jika barang yang diinginkan tidak tersedia. Ketidakpuasan terhadap layanan konsumen dapat berdampak terhadap adanya indikasi omset penjualan yang menurun. Untuk itu, perusahaan membutuhkan sistem informasi penjualan berbasis website yang dapat diakses oleh konsumen kapan dan dimana saja sehingga dapat memperluas area pemasarannya, serta dapat mempermudah para tenaga penjualan untuk melakukan promosi kepada masyarakat luas. Penelitian ini menghasilkan Sistem Informasi Penjualan dengan menerapkan metode Sales Force Automation (SFA) yang diharapkan dapat memaksimalkan penjualan dan fokus layanan terhadap pelanggan.*

Kata kunci : *Sistem, Informasi, Penjualan, Sales Force Automation*

1. PENDAHULUAN

Perkembangan Teknologi serta Ilmu pengetahuan membawa banyak perubahan dalam berbagai bidang kehidupan manusia. Keberadaan Teknologi Informasi telah memberikan kemudahan dalam membantu pekerjaan atau kegiatan manusia dalam memenuhi kebutuhan hidup dan pekerjaan yang mereka jalani. Salah satu produk teknologi yang paling banyak dimanfaatkan oleh manusia adalah Teknologi Komputer. Saat ini, baik perusahaan

ataupun individu hampir semuanya telah memanfaatkan teknologi komputer dalam membantu pekerjaan mereka. Dengan adanya komputer lengkap dengan teknologi yang dimilikinya, semua pekerjaan antara lain administrasi, pengolahan data, pencarian informasi dan banyak lainnya dapat dilakukan dengan lebih cepat dengan menggunakan teknologi komputer.

Penjualan merupakan salah satu kegiatan yang banyak dilakukan oleh perusahaan-perusahaan yang memproduksi barang maupun

yang berperan sebagai distributor atau penyalur. Untuk mampu bersaing dan mendapatkan keuntungan yang lebih besar, pemanfaatan komputer merupakan alat bantu yang sangat penting dalam bidang tersebut. Penjualan merupakan sumber hidup suatu perusahaan, karena dari penjualan dapat diperoleh laba serta suatu usaha memikat konsumen yang di usahakan untuk mengetahui daya tarik mereka sehingga dapat mengetahui hasil produk yang dihasilkan. Nurhadi (2013). Sistem penjualan adalah sistem yang melibatkan sumber daya dalam suatu organisasi, prosedur, data, serta sarana pendukung untuk mengoperasikan sistem penjualan, sehingga menghasilkan informasi yang bermanfaat bagi pihak manajemen dalam mengambil keputusan. (Karmatoli, 2012).

Pemanfaatan Sistem Informasi penjualan sudah banyak dilakukan oleh perusahaan-perusahaan penghasil produk dan perusahaan penyaluran atau distributor untuk membantu kegiatan penjualan yang dilakukan. Menurut Nurhadi (2013) Sistem informasi penjualan adalah sub sistem informasi bisnis yang mencakup kumpulan prosedur yang melaksanakan, mencatat, membuat dokumen dan informasi penjualan untuk keperluan manajemen dan bagian lain yang berkepentingan, mulai dari diterimanya order penjualan sampai mencatat timbulnya tagihan atau piutang dagang.

Banyak metode yang digunakan untuk membangun Sistem Informasi Penjualan sesuai dengan tujuan dari pembangunan Sistem tersebut. Salah satunya adalah *Sales Force Automation* (SFA) yaitu aplikasi berbasis teknologi informasi yang mendukung fungsi kerja penjualan. Teknologi informasi yang

dimaksud terdiri dari *hardware* dan *software*. *Software* merupakan pengaplikasian SFA itu sendiri, sementara *hardware* tidak terbatas kepada *desktop* atau laptop saja namun juga berbagai *device* yang dibutuhkan. (Buttle F, 2006).

SFA didesain untuk membantu *Sales Force* dalam mendapatkan dan mempertahankan *customer*, mengurangi waktu administrasi, dan menyediakan pengaturan akun yang kuat. SFA adalah sistem berbasis teknologi yang secara otomatis menyimpan tahap-tahap dalam proses penjualan. SFA dengan cepat menjadi standar bagi perusahaan manapun yang memiliki *Sales Force*. Menurut Baran (2008) Sistem *Sales Force Automation* (SFA) adalah jenis program yang mengotomatisasi pekerjaan atau tugas-tugas bisnis, seperti mengontrol inventori, proses penjualan, pelacakan interaksi pelanggan, dan menganalisa proyeksi penjualan beserta kinerjanya.

Fungsi besar dari SFA adalah untuk memaksimalkan penjualan dan fokus layanan terhadap pelanggan. Komponen teknologi SFA adalah jaringan, *hardware* dan *software* (Baran, 2008). Penerapan SFA dapat memberikan keuntungan untuk hal-hal berikut :

1. Memahami pelanggan, Implementasi *Sales force Automation* memungkinkan untuk melihat semua data pelanggan penting di satu tempat.
2. Penyimpanan kontak, *Sales force Automation*, dapat dengan cepat menyimpan dan melihat *account* dan kontak sehingga dapat memanfaatkan informasi bahwa ketika diperlukan .

3. Meningkatkan *service* pelanggan, *Sales force Automation*, dapat mengelola, dan menyelesaikan transaksi dengan pelanggan. Akses kapanpun, dimanapun
4. *Sales force Automation*, memungkinkan akses informasi penting yang dibutuhkan kapanpun dan dimanapun secara *online* melalui berbagai perangkat.
5. Memantau bisnis, Penggunaan *Sales force Automation*, dapat memantau kinerja dari setiap tenaga penjualan. Hal ini digunakan untuk pemilik perusahaan menentukan bonus untuk para karyawannya.

Fungsi-fungsi sistem Pada SFA ditentukan berdasarkan entitas-entitas bisnis perusahaan dan fitur-fitur utama yang harus ada dalam sebuah *Sales Force Automation*, a) Fungsi pemesanan, b) Fungsi pembatalan pesanan, c) Fungsi melihat detail transaksi, d) Fungsi melihat riwayat transaksi.

2. METODOLOGI PENELITIAN

2.1 Metode Penelitian

Metode penelitian yang digunakan adalah Metode Deskriptif. Menurut Sugiyono (2013) metode deskriptif merupakan metode untuk menganalisis data dengan cara melakukan deskripsi memberikan gambaran data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum atau generalisasi.

2.2. Metode Pengembangan Sistem

Metode *Waterfall* merupakan salah satu metode pengembangan sistem yang bersifat sistematis atau secara berurutan dalam membangun suatu sistem informasi. Secara garis besar metode *Waterfall* mempunyai langkah-langkah sebagai berikut: Analisa Kebutuhan, Desain, Penulisan Kode Program, Pengujian, Penerapan dan Pemeliharaan (Kadir, 2003).

1. Analisa Kebutuhan (*Requirement Analysis*)

Tahap ini merupakan analisa terhadap kebutuhan sistem. Pengumpulan data dalam tahap ini dapat dilakukan dengan mengadakan sebuah penelitian, wawancara, atau studi literatur. Analisa kebutuhan akan menggali informasi sebanyak-banyaknya dari pengguna sehingga akan tercipta sebuah sistem yang dapat melakukan tugas-tugas yang diinginkan oleh pengguna tersebut. Tahapan ini akan menghasilkan dokumen kebutuhan pengguna (*user requirement*) atau bisa dikatakan sebagai data yang berhubungan dengan keinginan pengguna dalam pembuatan sistem.

2. Desain (*Design*)

Pada tahap perancangan sistem dilakukan penuangan pikiran dan perancangan sistem untuk solusi dari permasalahan yang ada dengan menggunakan perangkat pemodelan sistem seperti *Use case Diagram*, *Activity Diagram*, *Class Diagram*, dan lain-lain terdapat pada UML (*Unified Modeling Language*), serta struktur dan bahasan data.

3. Penulisan Kode Program (*Coding*)

Penulisan Kode Program atau *coding* merupakan penerjemahan design dalam bahasa yang bisa dikenali oleh komputer. Dilakukan oleh

programmer yang akan menterjemahkan transaksi yang diminta oleh *user*. Tahapan ini merupakan tahapan secara nyata dalam mengerjakan suatu sistem. Dalam artian penggunaan komputer akan dimaksimalkan dalam tahapan ini. Setelah pengkodean selesai maka akan dilakukan testing terhadap sistem yang telah dibuat tadi. Tujuan testing adalah menemukan kesalahan-kesalahan terhadap sistem tersebut dan kemudian bisa diperbaiki.

4. Pengujian (*Testing*)

Pada tahap ini sistem akan diuji kemampuan dan keefektifannya sehingga didapatkan kekurangan dan kelemahan sistem yang kemudian dilakukan pengkajian ulang dan perbaikan terhadap aplikasi menjadi lebih baik dan sempurna.

5. Penerapan dan Pemeliharaan (*Implementation and Maintenance*)

Tahap ini dilakukan ketika perangkat lunak yang sudah diserahkan kepada pengguna mengalami perubahan. Perubahan tersebut bisa terjadi karena mengalami kesalahan karena harus menyesuaikan dengan lingkungan (peripheral atau sistem operasi baru) baru atau karena pengguna membutuhkan perkembangan fungsional.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil penelitian ini adalah sebuah Sistem Informasi Penjualan dengan menerapkan metode *Sales Force Automation (SFA)*. Sistem Informasi Penjualan memberikan fitur-fitur untuk Fungsi pemesanan, Fungsi pembatalan pesanan, Fungsi melihat detail transaksi, Fungsi melihat riwayat

transaksi.

Pengembangan aplikasi ini menggunakan metode *Waterfall*. Dengan Tahapan kerja dari Analisa Kebutuhan (*Requirement Analysis*), Desain (*Design*), Penulisan kode Program (*coding*).

Penjelasan dari tiap-tiap tahap Pada tahap perancangan ini terdiri dari rancangan proses, rancangan database dan rancangan program digunakan untuk menentukan langkah-langkah operasi dalam proses pengolahan data dan menentukan prosedur untuk mendukung operasi sistem ini nantinya.

3.1. Rancangan Proses

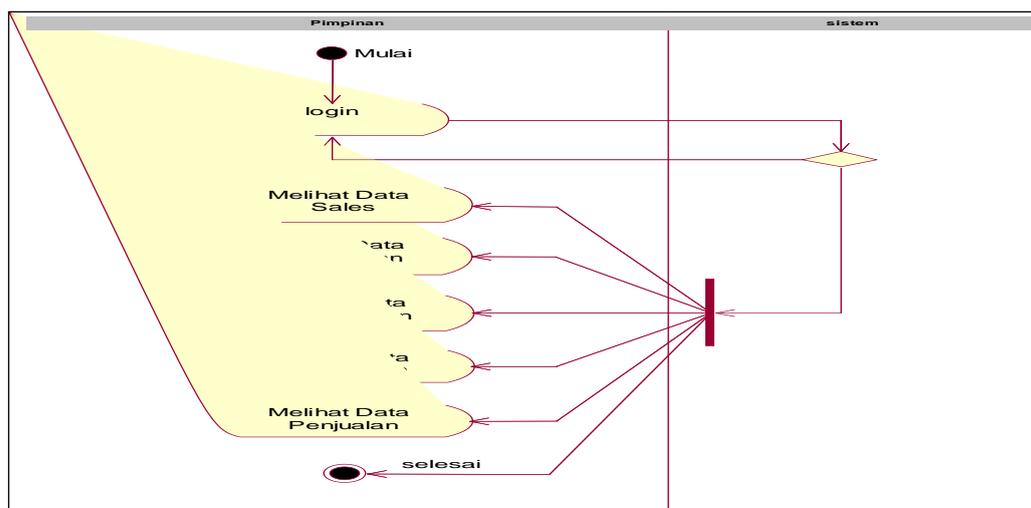
Rancangan proses digunakan untuk memberikan spesifikasi, merancang, membuat model, dan mendokumentasikan aspek-aspek dari sebuah Aplikasi dengan menggunakan Diagram *Unified Modeling Language (UML)* terdiri dari : *Use case Diagram* dan *Activity Diagram*.

1. *Use Case Diagram*

Use Case Diagram digunakan untuk memperlihatkan hubungan-hubungan yang terjadi antara aktor-aktor dengan *use case-use case* yang ada dalam Sistem Informasi penjualan terdiri dari 4 aktor yaitu *Customer*, *sales*, admin dan pimpinan. Rancangan *Use Case Diagram* dapat dilihat pada gambar 1.

2. *Activity Diagram*

Activity Diagram menggambarkan aktivitas atau proses pada Sistem Informasi penjualan yang digunakan untuk mendeskripsikan aktifitas yang dibentuk dalam suatu operasi sehingga dapat juga



Gambar 5 Activity Diagram Pimpinan

3.2. Rancangan Data Base

Berdasarkan rancangan *use case diagram*, dan *Activity Diagram*, maka *database* dalam penelitian ini terdiri dari;

Tabel user berguna untuk akses kedalam sistem. Adapun *field* yang terdapat pada tabel ini meliputi *id_user*, *username*, *password*, akses.

Tabel sales berfungsi untuk menyimpan data tenaga penjualan. Adapun *field* yang terdapat pada tabel ini meliputi *id_sales*, *nm_sales*, *telp*, *Email*, *penjualan username*, dan *password*.

Tabel barang digunakan untuk menyimpan data produk. Adapun *field* yang terdapat pada tabel ini adalah *Kd_barang*, *Nm_barang*, *Kategori*, *Merek*, *tipe*, *Harga*, *Ket*, *gambar*, *stok*.

Tabel Stok berfungsi untuk memasukkan stok barang. Adapun *field* yang terdapat pada tabel ini adalah *Id_stok*, *Tgl_masuk*, *Kd_barang*, *Jum_masuk*.

Tabel member berfungsi untuk menyimpan data calon pembeli disimpan dengan nama tabel member. Adapun *field* yang terdapat pada tabel ini adalah *Id_member*, *nama*, *alamat*, *Kota*, *Kode_pos*, *Telp*, *Email*, *Tgl_daftar*, *Username*, *password*.

Tabel pemesanan berfungsi untuk menyimpan data pemesanan disimpan dengan nama tabel pemesanan. Adapun *field* yang terdapat pada tabel ini adalah *Id_pemesanan*, *Tgl_pesan*, *No_faktur*, *Id_member*, *Kd_barang*, *Jum_beli*, *Harga*, *Status*, *Ket*, *No_resi*, *Id_sales*, *d_pengirim*.

Tabel keranjang berfungsi untuk menyimpan data pembelian secara keseluruhan. Adapun *field* yang terdapat pada tabel ini adalah *Id_keranjang*, *Id_member*, *Kd_barang*, *Jumlah*, *Harga*.

Tabel pembayaran berfungsi untuk menyimpan data pembayaran customer. Adapun *field* yang terdapat pada tabel ini adalah *Id_pembayaran*, *Tgl_pembayaran*, *No_faktur*, *Id_member*, *Jum_pembayaran*, *No_rekening*, *Jenis*.

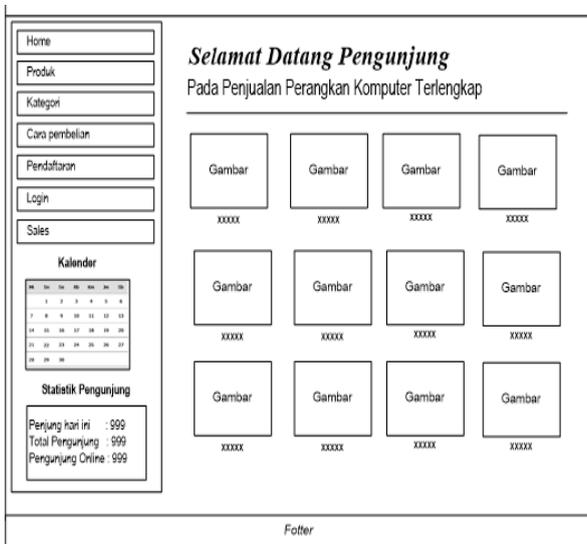
Tabel Pengiriman berfungsi untuk menyimpan data pengiriman. Adapun *field* yang terdapat pada tabel ini adalah *Id_pengiriman*, *Tgl_kirim*, *Id_pembayaran*, *No_faktur*, *Id_member*, *Jum_kirim*, *Nm_pengirim*, *Tgl_diterima*.

Tabel pengirim ini berfungsi untuk menyimpan data jasa pengiriman barang. Adapun

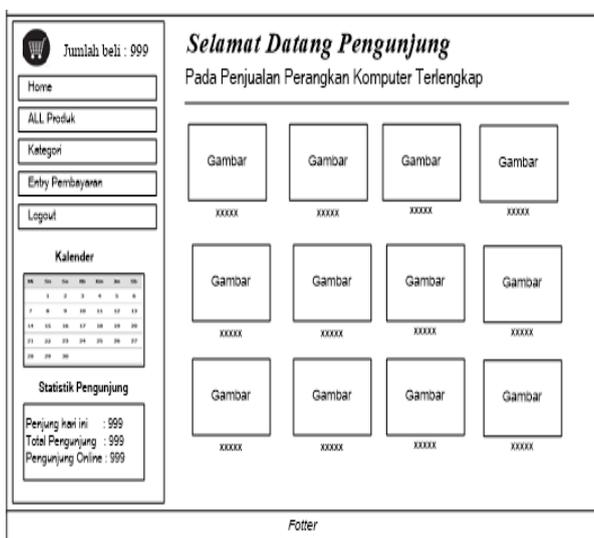
filed yang terdapat pada tabel ini adalah Id_pengirim, Nm_pengirim, Link.

3.3. Rancangan Interface

Rancangan Interface (Antar muka), memberikan gambaran bagaimana Sistem dan Pengguna dapat saling berhubungan. Berikut ini rancangan Interface dari Sistem Informasi yang akan dibangun.



Gambar 6 Rancangan Antarmuka untuk Pengunjung / customer



Gambar 7 Rancangan Antarmuka untuk Sales



Gambar 8 Rancangan Antarmuka untuk Admin



Gambar 9 Rancangan Antarmuka untuk Pimpinan

3.4. Hasil Coding

Berdasarkan rancangan Sistem, Rancangan Basis Data dan Rancangan Interface, maka dilakukan Pembuatan Program atau Coding untuk memperoleh Sistem Informasi yang sesuai dengan rancangan yang telah dilakukan sebelumnya. Berikut ini adalah hasil coding yang dilakukan sehingga menghasilkan Sistem Informasi Penjualan dengan Menerapkan Metode Sales, Force Automation(SFA).



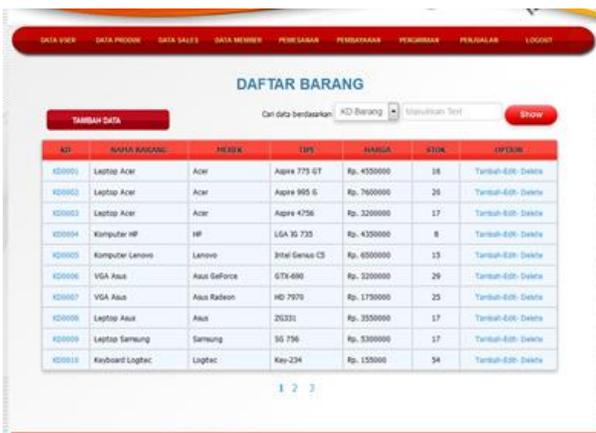
Gambar 10 Halaman Pengunjung / Pelanggan

Dalam Sistem Informasi ini pengunjung dapat melihat produk yang ada, dan kemudian dapat melakukan pendaftaran dan login jika ingin melakukan transaksi lebih Lanjut. Pada menu login Pelanggan terdiri dari dari Info Produk, Kategori, cara pembelian, keranjang, konfirmasi dan status transaksi.



Gambar 11 Halaman Sales

Sales melakukan login dengan mengisi username dan password dengan benar, maka selanjutnya sistem akan menampilkan menu yang berisikan halaman-halaman yang saling berhubungan seperti yang terlihat pada gambar 11. Dalam menu sales ini, terdapat menu Info semua Produk, Kategori, Entry Pembelian dan Konfirmasi.



Gambar 12 Halaman Admin

Menu admin digunakan untuk mengelola Sistem Informasi yang sudah di bangun. Setelah

melakukan login, admin akan masuk kedalam halaman admin yang memberikan akses kepada admin untuk mengelola Sistem Informasi antara lain; melakukan input data, mengelola pemesanan yang dilakukan pelanggan ataupun memberikan konfirmasi kepada pelanggan berkaitan dengan transaksi yang dilakukan. Menu yang terdapat pada halaman admin adalah; Data user, Data produk, Data sales, Data Member, Pemesanan, pembayaran, pengiriman dan penjualan.



Gambar 13 Halaman Pimpinan

Halaman menu pimpinan berfungsi untuk melihat laporan-laporan yang merupakan hasil pengolahan data yang telah dimasukkan oleh staff admin pada halaman sebelumnya. Pada menu pimpinan data terdiri dari data sales, data permintaan, pengiriman dan penjualan, yang telah dimasukkan oleh staff admin pada menu sebelumnya. Pada halaman pimpinan terdapat menu Edit Password, Data Sales, Pemesanan, Pembayaran, Pengiriman dan Penjualan.

4. SIMPULAN

Pada penelitian ini menghasilkan sistem informasi penjualan berbasis website dengan menerapkan Sales Force Automation (SFA),

dimana sistem ini dapat mempermudah para tenaga penjualan untuk melakukan penjualan terhadap konsumen secara langsung, dengan memberikan informasi yang cepat tentang produk dan harga. Serta mempermudah perusahaan dalam mempromosi barang, sehingga konsumen bisa berbelanja secara *online*. Implementasi sistem informasi penjualan ini diharapkan dapat meningkatkan laba keuntungan perusahaan, dan meningkatkan mutu penjualan dan pemasaran serta mempromosikan produk-produk perusahaan, dengan layanan sistem penjualan *online* dalam mempercepat pemesanan sehingga dapat mempercepat proses kerja para tenaga penjualan.

DAFTAR RUJUKAN

- Baran, G. S. (2008). "*Principles of Customer Relationship Management*". New York: Thomson Sout-Western.
- Buttle, F. (2006), "*Customer Relationship Management*": Concept And Tools Elsevier Science Publishers.
- Kadir, Abdul. (2003), "*Pengenalan Sistem Informasi*". Andi Offset. Yogyakarta
- Karmatoli, Puby. 2012. *Sistem Informasi Penjualan*. [online] <http://www.12puby.blogspot.com/2012/01/sistem-informasi-penjualan.html>, diakses tanggal 20 Januari 2018.
- Nurhadi, (2013), "*Rancang Bangun Sistem Informasi penjualan berbasis Cloud bagi usaha kecil dan menengah*". Universitas Guna darma.
- Sugiyono. 2013. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta