
Sistem Informasi Perhitungan Komisi Salesman pada UD. Kembang Selular

Susi Japit ¹⁾, Susanto ²⁾

STMIK IBBI

Jl. Sei Deli No. 18 Medan, Telp. 061-4567111, Fax. 061-4527548

email : susijapit@gmail.com, susanto@hotmail.com

Abstrak

Tujuan penelitian ini adalah untuk meneliti penerapan sistem komputer untuk menghitung komisi penjualan, guna mengatasi pengolahan data dan penyajian informasi yang lambat dan tidak akurat, karena perusahaan masih menggunakan sistem pencatatan manual. Pengembangan sistem dilakukan dengan menggunakan metode Siklus Hidup Pengembangan Sistem (SHPS) dan kode ditulis dengan menggunakan bahasa pemrograman Microsoft Visual Basic 2005 serta database disimpan dalam format Microsoft SQL Server 200. Laporan dirancang dengan menggunakan Seagate Crystal Report 10.0. Metodologi penelitian dilakukan dengan cara teknik pengumpulan data dan diagram bagan alir sistem. Setelah itu dilakukan analisis, kemudian dilanjutkan dengan perancangan data flow diagram (DFD), perancangan input, perancangan output dan Perancangan user interface. Hasil yang diperoleh dengan menerapkan sistem informasi yang diusulkan tersebut adalah dokumen seperti laporan penjualan, laporan sisa voucher, laporan sisa deposit salesman, laporan rekap insentif, laporan voucher expired, laporan penjualan per operator, laporan penjualan per salesman, laporan per faktur penjualan, dan laporan penjualan per kota.

Kata Kunci: Sistem, Informasi, Salesman, Insentif

Abstrak

The purpose of this study was to conduct a study of the application of computer systems to calculate sales commissions. to overcome the problem of data processing and availability of information is slow and inaccurate, because the company is still using manual recording system. Development of the system is done by using the Systems Development Life Cycle (SHPS) and the code is written using Microsoft Visual Basic 2005 and created a database with Microsoft SQL Server 200. Reports designed using Seagate Crystal Report 10.0. Methodology The study was conducted by means of data collection techniques and system flow chart diagram. then proceed with the analysis and design of a data flow diagram (DFD), design input, design output and user interface design. The results obtained by applying the proposed information system are the following documents: a report of sales, reports the remaining vouchers, reports the remaining deposit salesman, recap report incentives expired voucher reports, sales reports per operator, reports sales per salesman, reports per invoice sales, and sales reports per city.

KeyWords: System, Information, Salesman, Incentive.

1. Pendahuluan

Bentuk komunikasi saat ini telah menggunakan komunikasi yang bergerak yaitu berupa telepon selular ataupun *handphone*. Penggunaan *handphone* semakin luas dengan ditandai banyaknya bermunculan kios yang menjual *handphone* dan *voucher*. *Voucher* merupakan pulsa isi ulang *handphone* yang dijual dalam berbagai nominal. Dengan semakin meningkatnya penggunaan *handphone* maka kebutuhan akan *voucher* juga semakin banyak.

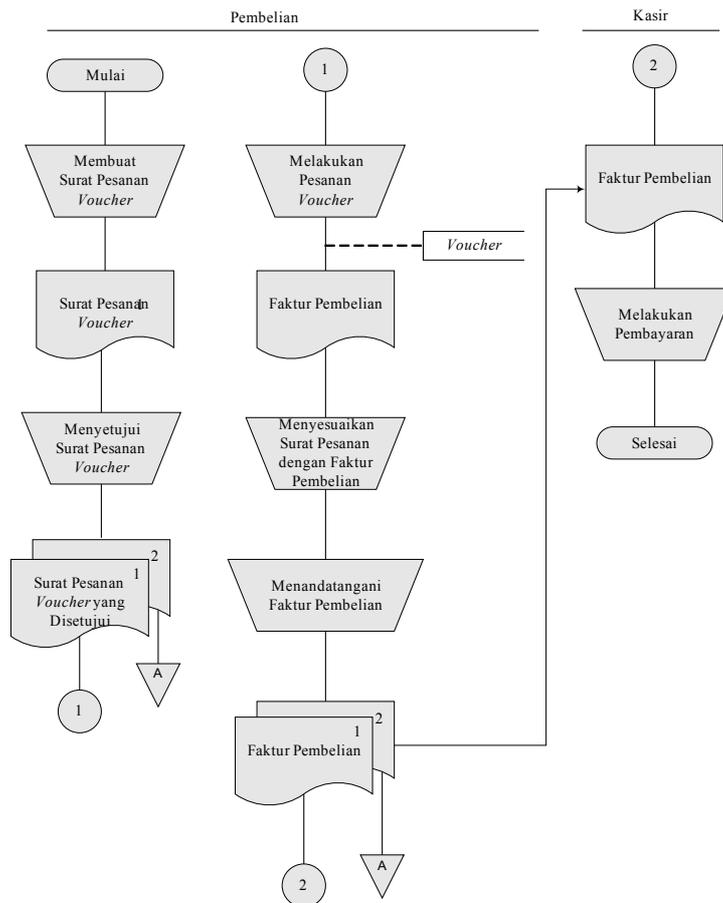
Untuk melayani kebutuhan pelanggan akan *voucher* maka muncul perusahaan yang menjual *voucher*. *Voucher* ini dijual melalui jasa perantara seorang *salesman*. Sebagai jasa atas penjualan yang dilakukan oleh *salesman*, perusahaan *voucher* memberikan bonus untuk setiap lembar *voucher* yang berhasil dijual. Besarnya pemberian bonus bergantung pada besar penjualan yang dilakukan oleh setiap *salesman*-nya.

Masalah yang dihadapi oleh perusahaan ini adalah proses pengolahan data komisi yang bekerja secara manual sehingga proses pengolahan dan penyajian data menjadi lambat dan kurang tepat. Sehingga hal ini mengakibatkan kemungkinan penyampaian informasi data perusahaan kepada pihak-pihak

manajemen mengalami hambatan. Alasan tersebut yang mendasari peneliti untuk melakukan sebuah penelitian yang diberi judul "Perancangan Sistem Informasi Perhitungan Komisi Salesman pada UD. Kembar Selular". Solusi yang mampu diberikan oleh sistem adalah sebagai berikut adalah proses pencatatan data penjualan dan perhitungan komisi salesman dapat dilakukan dengan mudah, laporan penjualan dan komisi salesman dapat disajikan dengan cepat, kesalahan pencatatan data dapat diminimalkan karena program aplikasi selalu mengvalidasi setiap data yang di-input.

2. Metodologi Penelitian

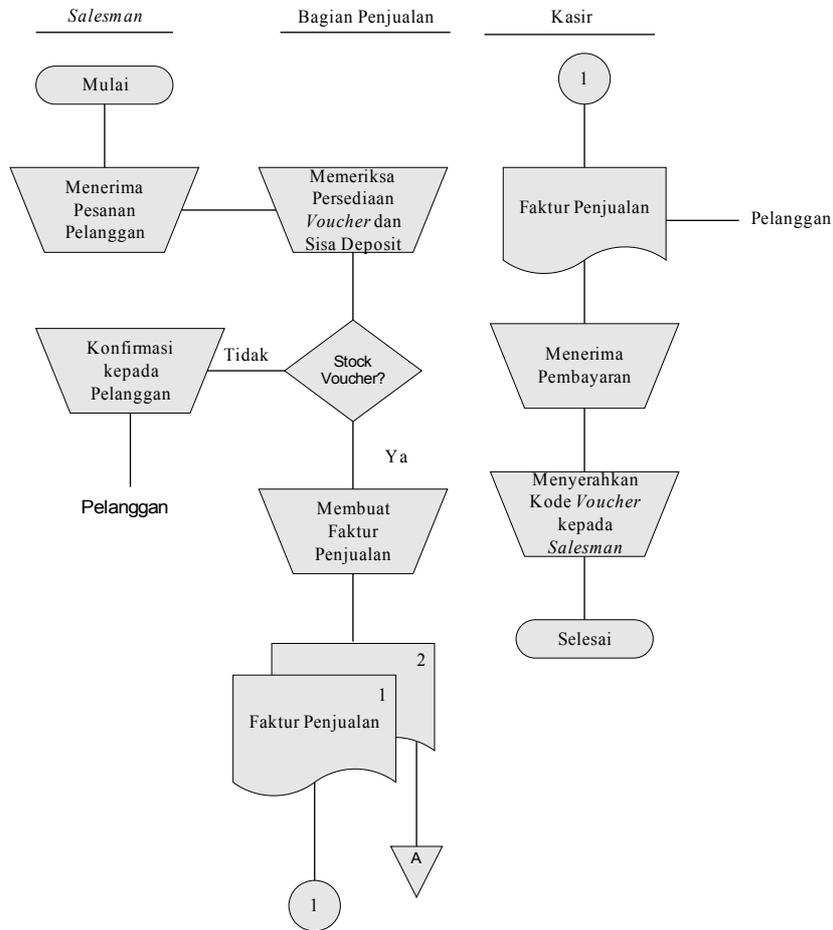
Metodologi penelitian yang dipergunakan terdiri dari 2, yaitu : teknik pengumpulan data dan diagram bagan alir sistem. Untuk teknik pengumpulan data, penulis melakukan penelitian dengan 3 metode berikut : metode pertama adalah metode *sampling* dan investigasi, yaitu pengambilan contoh dokumen, *form*, serta laporan seperti formulir pendaftaran *salesman*, formulir penjualan *voucher*, formulir perhitungan komisi *salesman*, laporan penjualan, laporan sisa *stock voucher*, laporan sisa deposit serta mempelajari kegunaan dari setiap dokumen tersebut. Metode kedua adalah wawancara yang bertujuan untuk memperoleh data dan keterangan dengan mengadakan tanya jawab langsung dengan orang-orang yang berhubungan dengan proses penjualan yaitu karyawan bagian *marketing*, *salesman*, dan administrasi dan metode ketiga adalah observasi untuk mengamati prosedur-prosedur proses penjualan *voucher* elektronik pada *salesman*, dengan mempelajari sistem pembelian dan penjualan *voucher* yang berlaku pada UD. Kembar Selular. Setelah itu dilanjutkan dengan merancang *diagram bagan alir sistem*, yang dimulai dengan melakukan pengamatan proses pembelian dan penjualan serta perhitungan komisi penjualan untuk salesman yang berlaku pada UD. Kembar Selular sehingga akhirnya dihasilkan flow of document seperti berikut ini:



Sumber: UD. Kembar Selular

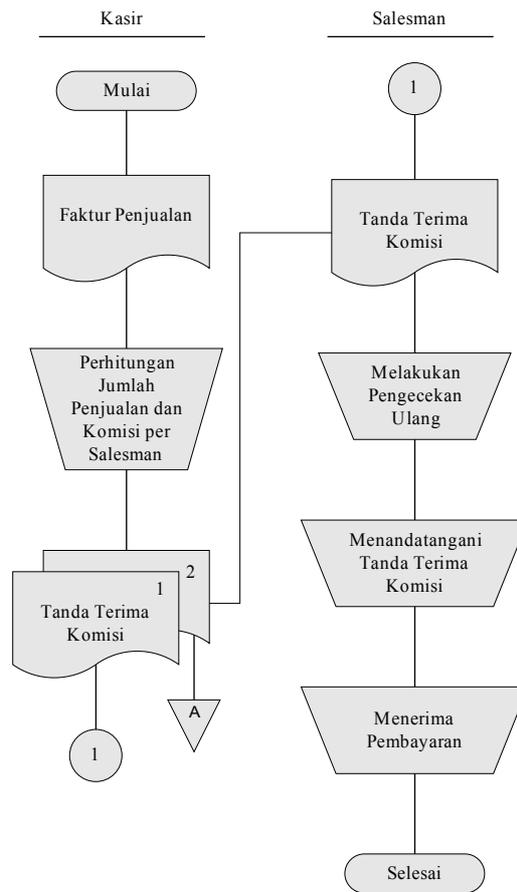
Gambar 1. Flow of Document Sistem Pembelian

Keterangan : flow of document sistem pembelian UD. Kembar Selular dimulai dari bagian pembelian yang terlebih dahulu mengecek stock voucher. Bila telah mencapai stock minimum, maka akan dibuat surat pesanan voucher yang ditujukan kepada supplier voucher yang ada di Jakarta. Setelah surat pesanan voucher disetujui oleh manajer keuangan, maka bagian pembelian akan melakukan pemesanan voucher. Setelah voucher diterima, maka bagian pembelian akan mencocokkan faktur pembelian dengan surat pesanan, setelah itu faktur ditandatangani dan diberikan kepada bagian kasir untuk melakukan pembayaran.



Sumber: UD. Kembar Selular
 Gambar 2. Flow of Document Sistem Usulan Penjualan

Keterangan : flow of document sistim penjualan UD. Kembar Selular mulai dengan salesman yang menerima pesan pelanggan akan melakukan konfirmasi ke bagian penjualan dengan menanyakan terlebih dahulu apakah stock voucher yang diinginkan oleh pelanggan mencukupi atau tidak dan mengecek sisa deposit salesman apakah mencukupi untuk melakukan transaksi penjualan. Jika stock mencukupi, maka bagian penjualan akan mengeluarkan faktur penjualan yang dibuat rangkap dua dan bila tidak maka salesman akan mengkonfirmasi kembali kepada pelanggan. Setelah itu, rangkap pertama dari faktur penjualan akan diberikan kepada pelanggan dan pembayaran diterima oleh salesman. Pembayaran dari salesman kepada UD. Kembar Selular dilakukan dengan mengurangi deposit salesman sewaktu faktur penjualan dikeluarkan. Setelah itu kode voucher akan diberikan kepada salesman untuk diserahkan atau dikirimkan kepada pelanggan.



Sumber: UD. Kembar Selular

Gambar 3. *Flow of Document* Sistem Perhitungan Komisi Penjualan *Salesman* Usulan

Keterangan : *flow of document* untuk proses perhitungan biaya komisi bagi *salesman*. Proses dimulai dengan bagian kasir mendata kembali semua faktur penjualan per *salesman* selama satu bulan. Selanjutnya melakukan perhitungan jumlah komisi yang diterima oleh *salesman* dan membuat tanda terima komisi secara rangkap dua. Lembar pertama tanda terima komisi ini diberikan kepada *salesman* untuk dilakukan pencocokkan dan apabila benar maka *salesman* menandatangani lembaran tersebut dan menerima pembayaran komisinya yang biasanya dikirimkan via bank ke rekening *salesman*.

3. Analisis dan Hasil

3.1 Analisis

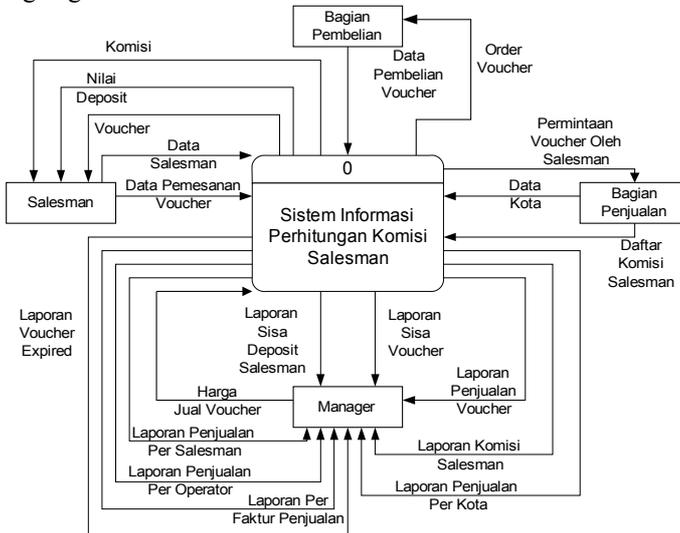
Analisis yang dilakukan meliputi analisis dokumen masukan dan dokumen keluaran. Dokumen masukan adalah dokumen-dokumen penjualan *voucher* elektronik, antara lain: formulir Pendaftaran *Salesman*, formulir Penjualan *voucher* dan formulir Perhitungan komisi *salesman*. Dokumen keluaran adalah laporan yang dibutuhkan oleh pimpinan untuk mengetahui bagaimana perkembangan perusahaan yang dipimpinya sehingga pimpinan dapat mengambil kebijakan untuk meningkatkan kinerja kerja perusahaan. Laporan-laporan tersebut antara lain: laporan Penjualan, laporan sisa *stock voucher* dan laporan sisa *deposit*.

3.2 Hasil

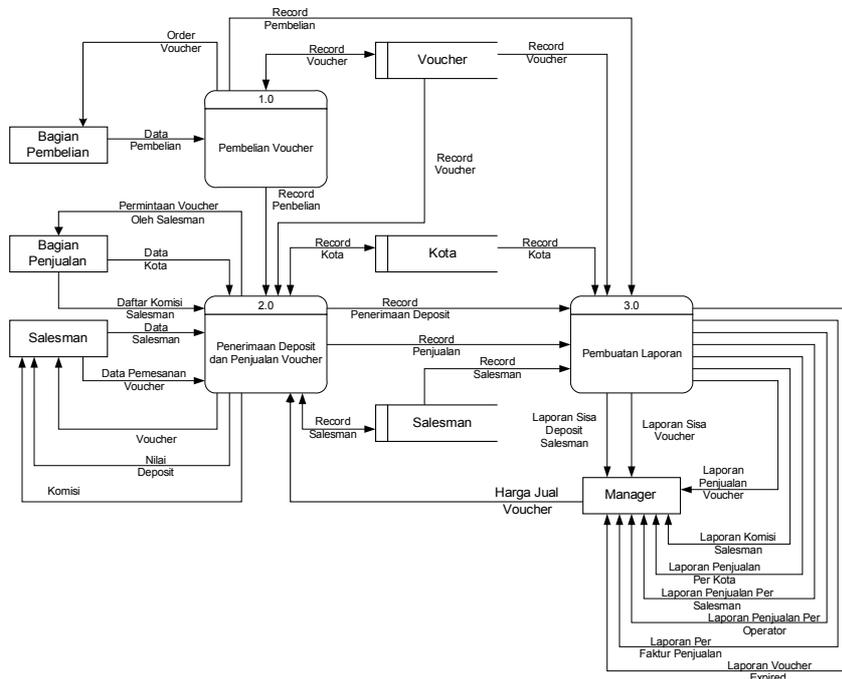
Setelah analisis, penulis merancang *output*, *input*, *database*, dan *user interface* dengan menggunakan metode perancangan *data flow diagram* (DFD).

3.2.1 Data Flow Diagram (DFD)

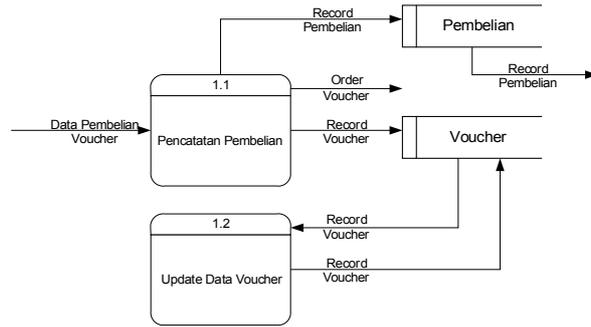
Berdasarkan data yang berhasil penulis kumpulkan, maka penulis merancang konteks diagram, DFD *level 0*, dan DFD *level 1* sistem informasi perhitungan komisi *salesman* yang dapat dilihat pada gambar 4.7 sampai dengan gambar 4.11.



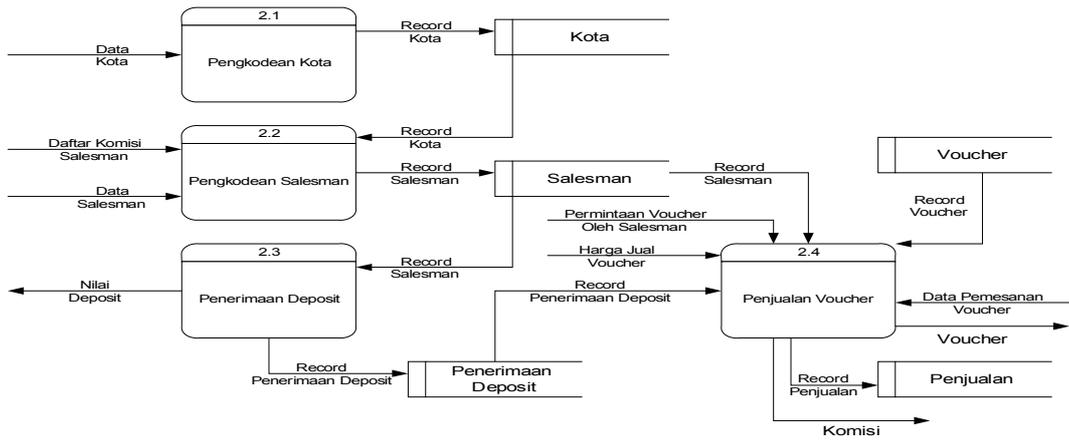
Gambar 4. Diagram Konteks Sistem Informasi Perhitungan Komisi *Salesman*



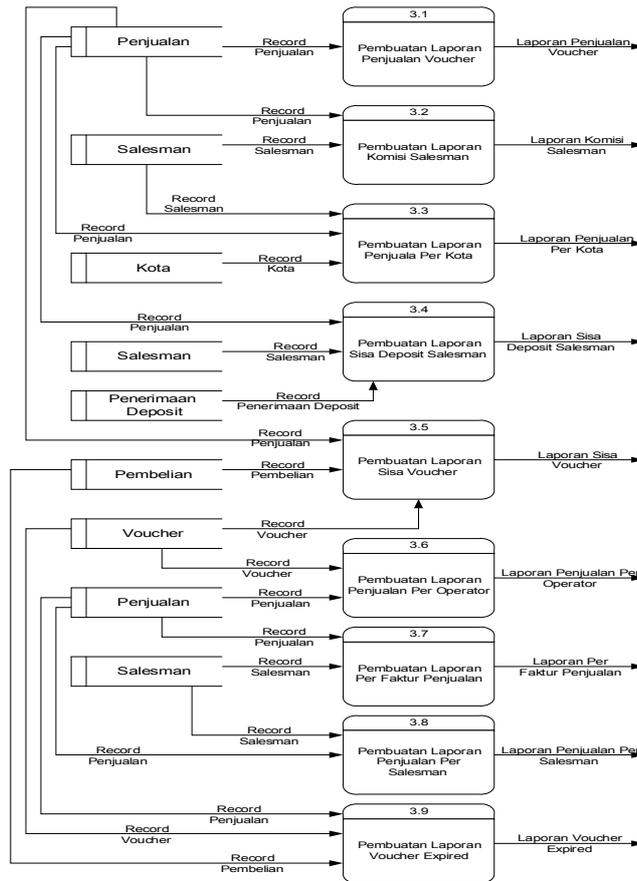
Gambar 5. DFD *Level 0* Sistem Informasi Perhitungan Komisi *Salesman*



Gambar 6. DFD Level 1 Proses Pembelian Voucher



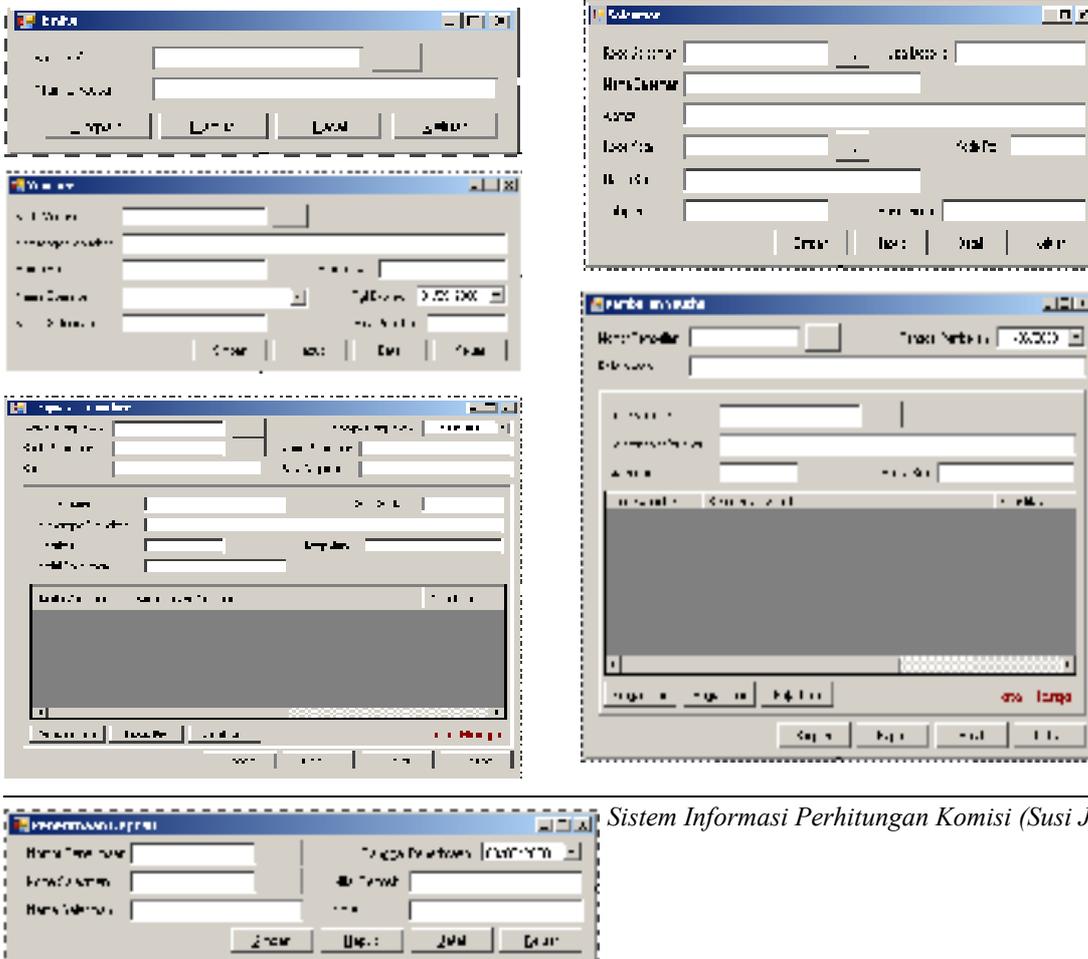
Gambar 7. DFD Level 1 Proses Penerimaan Deposit Dan Penjualan Voucher



Gambar 8. DFD Level 1 Proses Pembuatan Laporan

3.2.2 Perancangan Input

Bentuk perancangan *input* dari sistem informasi perhitungan komisi *salesman* yang dirancang adalah sebagai berikut :



Sistem Informasi Perhitungan Komisi (Susi Japit)

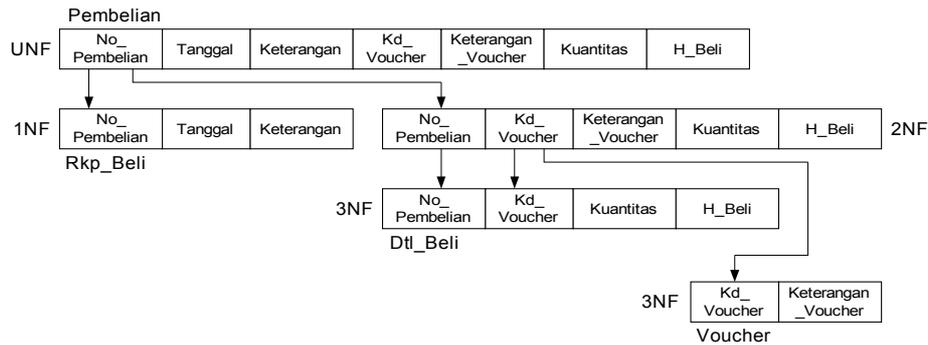
Gambar 9 Perancangan Input.

3.2.3 Perancangan *Output*

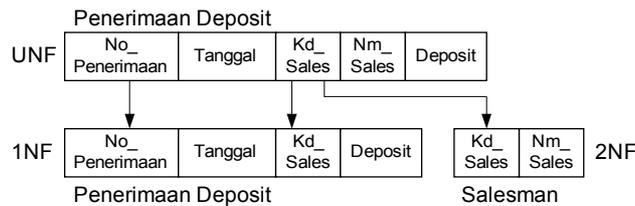
Bentuk perancangan *output* dari sistem informasi perhitungan komisi *salesman* yang dirancang adalah : laporan penjualan, laporan sisa *voucher*, laporan sisa deposit *salesman*, laporan komisi *salesman*, laporan penjualan per kota, laporan per faktur penjualan, laporan *voucher expired*, laporan penjualan per *salesman* dan laporan penjualan per operator.

3.2.4 Perancangan *Database*

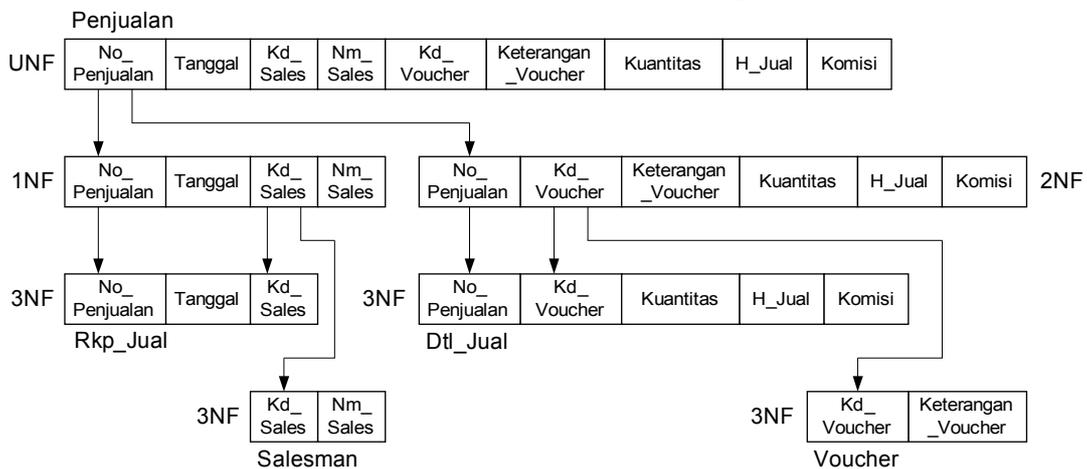
Adapun bentuk normalisasi pada bagian kamus data dapat diuraikan sebagai berikut:



Gambar 10. Normalisasi Pembelian

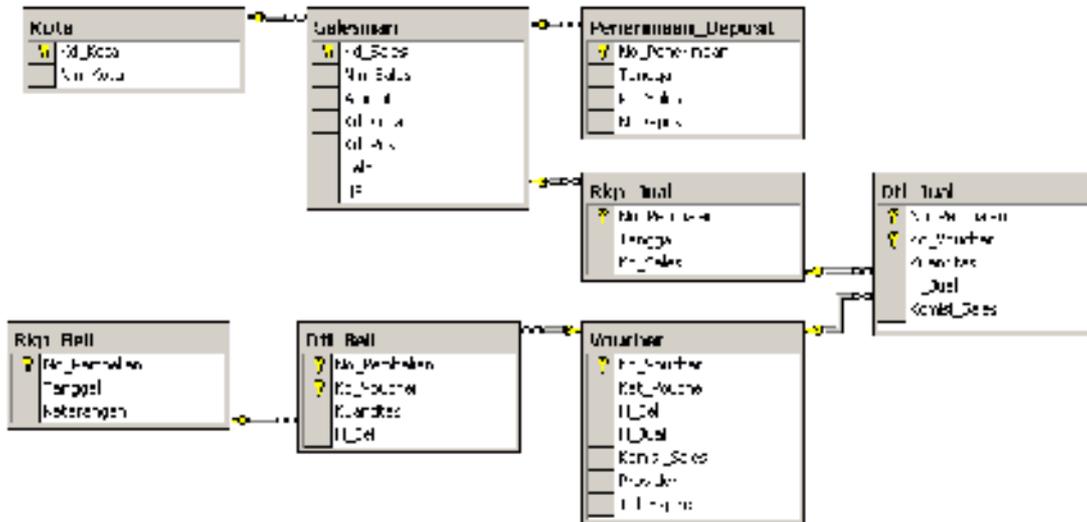


Gambar 11. Normalisasi Penerimaan Deposit



Gambar 12. Normalisasi Penjualan

Database yang digunakan oleh penulis untuk merancang sistem informasi perhitungan komisi *salesman* adalah *voucher.mdf*. Pada *database voucher.mdf* terdapat beberapa tabel yaitu : tabel kota, tabel salesman, tabel voucher, tabel *rkp_beli*, tabel *dtl_beli*, tabel *penerimaan_deposit*, tabel *rkp_jual* dan tabel *dtl_jual*. Relasi antar tabel dapat dilihat pada gambar 4.30 berikut ini.

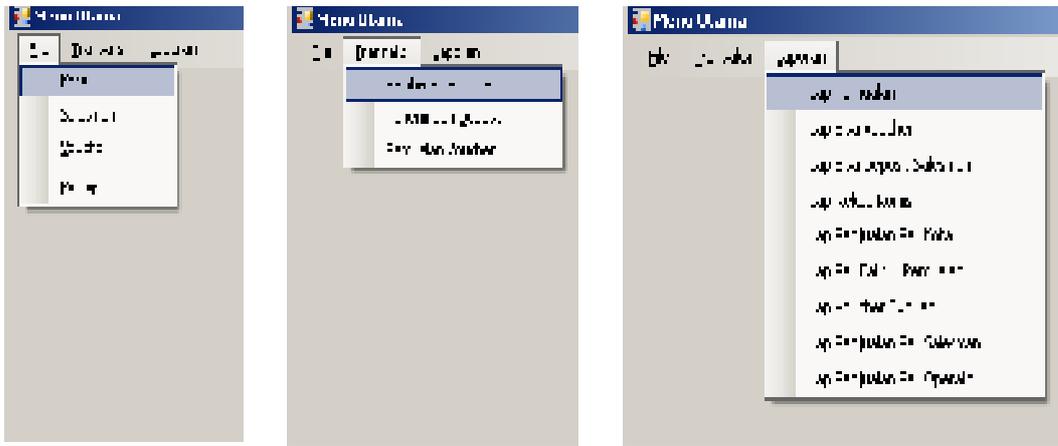


Gambar 12. Relasi Antar Tabel

Jenis relasi yang digunakan untuk menghubungkan antar tabel yang terdapat pada *database* adalah relasi satu ke banyak (*one to many*) yang berarti satu *record* pada suatu tabel dapat berhubungan dengan banyak *record* pada tabel lain.

3.2.5 Perancangan *User Interface*

Menu utama pada *user interface* yang dirancang terdiri atas menu *file*, menu transaksi, dan menu laporan..



Gambar 13. Tampilan *User Interface*.

4. Kesimpulan

Pencatatan data penjualan dan perhitungan komisi *salesman* masih dikerjakan secara manual dengan menggunakan aplikasi pengolah lembar kerja dengan *Microsoft Excel*.

Kelemahan dari penggunaan *Microsoft Excel* yang digunakan pada saat ini adalah proses pembuatan laporan yang memerlukan waktu yang lama karena pihak staf perusahaan harus meng-*input* ulang data untuk semua laporan yang akan dibuat dan kesalahan pencatatan data cukup besar karena *Microsoft Excel* tidak melakukan validasi secara otomatis untuk data yang di-*input*. Sedangkan keunggulan dari sistem yang berjalan saat ini adalah tidak memerlukan pelatihan kepada staf dalam melakukan peng-*input*-an data ke dalam program *Microsoft Excel*. Karena program *Microsoft Excel* pada saat ini sudah banyak dikuasai oleh karyawan atau staf baru. Sistem yang berjalan saat ini sederhana dan mudah digunakan.

Dengan memanfaatkan fasilitas komputer yang dapat menjalankan sebuah program aplikasi maka masalah pencatatan data penjualan *voucher* dan perhitungan komisi *salesman* pada perusahaan dapat diatasi. Keunggulan dari sistem yang diusulkan adalah proses pencatatan data penjualan dan perhitungan komisi *salesman* dapat dilakukan dengan mudah, laporan penjualan dan komisi *salesman* dapat disajikan dengan cepat, kesalahan pencatatan data dapat diminimalkan karena program aplikasi selalu mengvalidasi setiap data yang di-*input*. Sedangkan kelemahan dari sistem yang diusulkan adalah program aplikasi yang dirancang tidak mendukung pencatatan penjualan untuk pengisian pulsa secara elektronik sehingga program aplikasi tidak dapat memberikan informasi total penjualan *voucher* dan pengisian pulsa secara elektronik dalam periode waktu tertentu dan tidak memiliki fasilitas pembagian hak *user* sehingga *user* dapat menggunakan semua menu yang terdapat pada program aplikasi.

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan yang telah diuraikan di atas, maka ada beberapa saran yang dapat diberikan, yaitu : pihak perusahaan memberikan *training* atau pelatihan kepada staf perusahaan yang akan menggunakan program aplikasi agar tidak terjadi kesalahan pencatatan data dan mengembangkan program aplikasi ini lebih menjadi program aplikasi yang dapat diakses secara *multiuser*.

Buku Teks:

- [1] Andi, Sunyoto. Pemrograman Database dengan Visual Basic dan Microsoft SQL. Yogyakarta: Penerbit Andi, 2007.
- [2] Baridwan Z. Sistem Informasi Akuntansi. Edisi kelima. Cetakan Pertama. Yogyakarta: BPFE. 2001.
- [3] Evangelos P. Mastering Visual Basic 6. San Francisco, United States: SYBEX. 2000.
- [4] Fathansyah. Basis Data. Bandung: Penerbit Informatika, 2004.
- [5] Hadi R. Membuat Laporan dengan Crystal Reports 8.5 dan Visual Basic 6.0. Jakarta: Penerbit PT. Elex Media Komputindo, 2004.
- [6] Jogiyanto HM. Analisis Dan Desain Sistem Informasi. Jakarta: Penerbit Erlangga. 2002.
- [7] Kadir A. Pengenalan Sistem Informasi. Edisi-5. Cetakan Ke-5. Yogyakarta: Penerbit ANDI. 2001.
- [8] Kurniadi A. Pemrograman Microsoft Visual Basic 6.0. Jakarta : Penerbit Elex Media Komputindo. 2000.
- [9] Mulyadi. Sistem Akuntansi. Edisi Ketiga. Yogyakarta: Bagian Penerbitan STIE YKPN. 2001.
- [10] Soemarso SR. Revisi Akuntansi Suatu Pengantar. Buku 1 Edisi 5. Jakarta: Penerbit Salemba. 2004.

Buku Terjemahan:

- [1] Cummins J. 2000. Sales Promotion. Heryanto G. Jakarta: Penerbit Binarupa Aksara, 2000.
 - [2] Kendall KE., JE. Kendall. 2003. Analisis dan Perancangan Sistem. Thamir Abdul Hafedh Al-Hamdany. Edisi Kelima. Jilid I. Jakarta: Penerbit PT. Prenhallindo. 2003.
 - [3] Wilkinson JW. 2003. Sistem Akunting dan Informasi. Helen Agustina. Edisi Ketiga. Jakarta : Binarupa Aksara, 2003.
-