

---

# Perancangan Sistem Informasi Perhitungan Insentif Salesman Pada PT. Hokinda Citra Lestari

Jahartap Yustin Pasaribu <sup>1)</sup>, Meilisa<sup>2)</sup>  
STMIK IBBI

Jl. Sei Deli No. 18 Medan, Telp. 061-4567111 Fax. 061-4527548  
e-mail: jahartapyustin@yahoo.co.id <sup>1)</sup>

## Abstrak

PT. Hokinda Citra Lestari merupakan perusahaan yang bergerak di bidang produksi alat-alat rumah tangga. Berdasarkan pengamatan awal yang penulis lakukan di PT. Hokinda Citra Lestari, masalah yang sedang dihadapi perusahaan adalah pengolahan data penjualan yang dilakukan masih semi-manual, yaitu pencatatan penjualan di lakukan dalam buku penjualan, untuk mengurangi jumlah barang dengan menggunakan kartu stock, untuk menghitung jumlah piutang yang telah ditagih salesman juga bersifat manual, dan hanya faktur penjualan yang dihasilkan dengan menggunakan komputer, sehingga perhitungan komisi salesman tidak efisien karena membutuhkan tenaga serta waktu yang lama untuk menyelesaikannya. Pengembangan Sistem informasi perhitungan insentif Salesman menggunakan bahasa pemrograman Visual Basic 6.0. Untuk perancangan database menggunakan Microsoft Access 2003 serta Crystal Report 8.5 untuk pembuatan laporan. Dengan sistem yang baru ini, maka dapat mempermudah pembuatan laporan dan memperoleh informasi secara akurat dan tepat waktu, sehingga memudahkan pimpinan perusahaan untuk mengambil keputusan yang tepat dalam pengembangan usaha.

**Kata Kunci:** Insentif Salesman, Sistem Informasi

## Abstract

*PT. Hokinda Citra Lestari is a company engaged in the production of home appliances on. Based on initial observations that the author did in PT. Hokinda Citra Lestari, the problems being faced by the company is selling data processing was performed semi-manually, ie recording sales done in the book sales, to reduce the number of items by using card stock, to count the number of accounts that have been billed salesman also be manual, and sales invoices are generated only by using a computer, so the salesman commission calculation is inefficient because it requires effort and a long time to complete. Development of information systems of salesman incentive uses the programming language Visual Basic 6.0. For designing databases using Microsoft Access 2003 and Crystal Report 8.5 for report generator. With this new system, it can be easy to create reports and obtain information accurately and timely, making it easier for management to take the right decisions in business development.*

**Keywords:** Salesman Incentive, Information System

## 1. Pendahuluan

Pada era globalisasi sekarang ini, kecepatan transaksi sangat memegang peranan penting dalam suatu perusahaan. Maka untuk itu sangat diperlukan sistem yang terkomputerisasi agar dapat menunjang kegiatan tersebut. Dengan adanya sistem yang dapat diterapkan dalam lingkungan bisnis maka kegiatan bisnis yang dilakukan oleh perusahaan dapat berjalan dengan lancar dan baik sehingga informasi yang dihasilkan dalam kegiatan bisnis lebih cepat dan akurat.

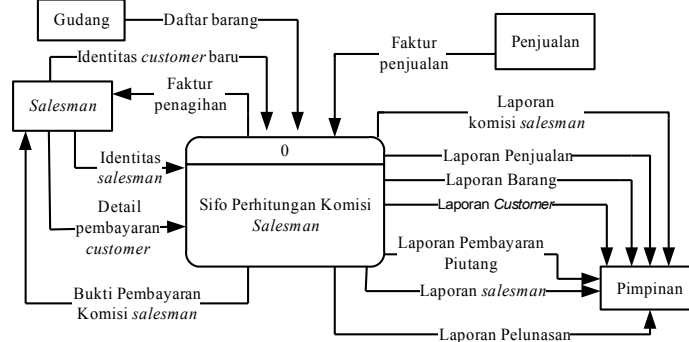
PT. Hokinda Citra Lestari merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang industri alat-alat rumah tangga. Proses penjualan yang terdapat pada suatu perusahaan pada umumnya dilakukan oleh staf marketing ataupun salesman, yang bertujuan untuk menjual produk yang dipasarkan perusahaan. Apabila salesman yang bersangkutan dapat menjual produk sesuai dengan target yang diberikan maka, salesman tersebut akan diberikan insentif oleh perusahaan. Insentif dimana dalam hal ini berbeda dengan komisi karena komisi didapatkan dari hasil persetujuan antara dua pihak yang diberikan kepada pihak ketiga yang membantu dalam suatu transaksi jual beli sedangkan insentif biasanya merupakan tunjangan yang diberikan oleh perusahaan kepada karyawannya jika karyawan tersebut mencapai target tertentu.

PT. Hokinda Citra Lestari juga melakukan hal yang sama seperti perusahaan pada umumnya yang memberikan insentif kepada salesman yang berhasil dalam menjual produk sesuai dengan target yang diberikan yaitu sebesar 0.5% dan bila target tidak tercapai akan diberikan insentif sebesar 0.3% per bulan. Adapun keringanan yang diberikan oleh pihak perusahaan yaitu salesman harus dapat mencapai penjualan pada target yang diberikan, yang mungkin disebabkan karena keadaan pasar yang terkadang tidak stabil dan jauh dari ekspektasi. Tetapi apabila penjualan salesman yang bersangkutan dapat menembus target

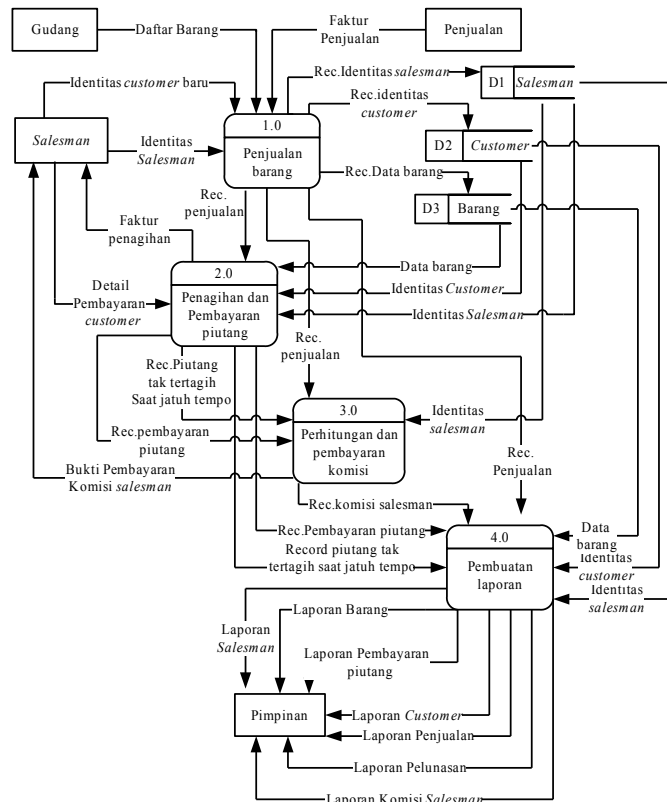
yang ditetapkan, akan diberikan insentif serta bonus. Didalam melakukan proses perhitungan insentif PT. Hokinda Citra Lestari masih menggunakan proses manual. Pihak PT. Hokinda Citra Lestari saat ini masih menggunakan aplikasi spreadsheet (aplikasi pengolah lembar kerja). Dimana dengan menggunakan sistem spreadsheet tersebut memiliki beberapa kelemahan terutama dalam menghasilkan laporan. Karena memerlukan waktu yang lama dan memungkinkan terjadinya kesalahan dalam proses perhitungan omset dan insentif salesman.

## 2. Metode Perancang

*Data flow diagram* digunakan untuk menggambarkan sistem perusahaan yang akan dirancang. *Data flow diagram* ini menjelaskan sistem perusahaan mulai dari bagian pengiriman memberikan faktur penjualan sampai dengan pembayaran insentif *salesman*.



Gambar 1. Konteks Diagram Usulan Sistem Informasi Perhitungan Insentif *Salesman*



Gambar 2. DFD Usulan *Level 0* Sifo Perhitungan Insentif *Salesman*

## 3. Hasil dan Analisis

3.1. Perancangan *Output*

Di dalam perancangan *output* ini biasanya berisi tentang data-data yang berhubungan dengan pelaporan. Perancangan *output* yang akan di buat adalah laporan barang, laporan *customer*, laporan *salesman*, laporan penjualan, laporan piutang, laporan pembayaran piutang, dan laporan insentif *salesman*. Laporan dibuat biasanya di tujukan oleh manager, sebagai hasil dari transaksi- transaksi baik perhari maupun perbulan untuk dapat mengetahui hasil kerja para karyawan.

1. Perancangan Laporan barang

Dalam membuat perancangan laporan barang, hal-hal yang berhubungan dengan barang akan dimasukan sebagai bahan laporan yang akan di tujukan kepada *Manager*. Semua barang-barang yang di distribusikan oleh perusahaan.

LAPORAN DATA BARANG				
				Page N of M
No.	KodeBarang	Jenis	Nama Barang	HargaSatuan
Rec	Kode_Brg	Jenis	Nama_Brg	Harga
Diketahui Oleh, Manager			Medan, Print Date Dibuat Oleh, Administrasi	
{ ..... }			{ ..... }	

Gambar 3. Laporan Barang

2. Perancangan Laporan *Customer*

Laporan *customer* ini terdiri dari nama *customer*, alamat, kota, dan no telepon. Laporan ini dibuat oleh bagian administrasi dan ditujukan kepada *manager*, agar *manager* dapat mengetahui jumlah *customer*.

LAPORAN CUSTOMER					
					Page N of M
No.	Kode_Cust	Nama_Cust	Alamat	Kota	No_Tlp
Rec	Kode_Cust	Nama_Cust	Alamat	Kota	No_Tlp
Diketahui Oleh, Manager				Medan, Print Date Dibuat Oleh, Administrasi	
{ ..... }				{ ..... }	

Gambar 4. Laporan *customer*

3. Perancangan Laporan *Salesman*

Laporan *salesman* ini di buat untuk mengetahui jumlah *salesman* yang ada diperusahaan serta dapat mengontrol para *salesman* agar dapat bekerja lebih efektif. Laporan *salesman* ini terdiri data mengenai *salesman*, seperti: kode *salesman*, nama *salesman*, alamat dan nomor telepon.

LAPORAN SALESMAN					
					Page N of M
No.	Kode	Nama	Alamat	Tempat, Tanggal Lahir	No_Tlp
Rec	Kode_Sales	Nama_Sales	Alamat	TTL	No_Telp
Diketahui Oleh, Manager				Medan, Print Date Dibuat Oleh, Administrasi	
{ ..... }				{ ..... }	

Gambar 5. Laporan *Salesman*

4. Perancangan Laporan Penjualan

Laporan yang akan dirancang ini terdiri dari nomor faktur, nama *customer*, alamat, kode barang, kode *salesman*, jumlah penjualan, harga satuan barang, diskon yang diberikan serta total dari jumlah barang dikali dengan harga sesudah diskon dan total keseluruhan. Laporan ini harus diketahui oleh manager, karena laporan ini akan digunakan bagian *accounting* sebagai data yang diperlukan untuk menghitung insentif *salesman*.

LAPORAN PENJUALAN									
Dari Tanggal : @Dari Tanggal Sampai Tanggal : @Sampai Tanggal								Page N of M	
No.	No Faktur	Tanggal	Tanggal JT	Nama Customer	Nama Sales	SubTotal	PPN	TOTAL	
Idoc	No_Faktur	Tgl	TglJT	Nama_Cust	Nama_Sales	SubTotal	PPN	TOTAL	
						TOTAL	Sum of Penjualan_Hdr	Sum of Penjualan_Hdr	Sum of Penjualan_Hdr
Diketahui Oleh, Manager								Medan, Print Date Dibuat Oleh, Administrasi	
{ ..... }								{ ..... }	

Gambar 6. Laporan Penjualan

## 5. Perancangan Laporan Piutang

Laporan piutang sangat berguna bagi para manager dan bagian *accounting* untuk mengurangi jumlah insentif *salesman*, serta dapat mengetahui piutang *customer*.

LAPORAN PIUTANG									
Dari Tanggal : @Dari Tanggal Sampai Tanggal : @Sampai Tanggal								Page N of M	
Kode Salesman	Group #1	Name							
Nama Salesman	Nama Sales								
ID	NoFaktur	Tanggal	Kode Customer	Nama Customer	Tanggal JT	Total			
Idoc	No_Faktur	Tgl	Kode_Cust	Nama_Cust	TglJT	Sisa			
						SUB TOTAL	Sum of Iapitutang	Sisa	
						TOTAL	Sum of Iapitutang	Sisa	
Diketahui Oleh, Manager								Medan, Print Date Dibuat oleh Administrasi	
{ ..... }								{ ..... }	

Gambar 7. Laporan Piutang

## 6. Perancangan Laporan Pembayaran Piutang

Laporan ini menampilkan semua *record* pembayaran piutang *customer* yang ditagih oleh *salesman*, baik yang pembayarannya sudah lewat jatuh tempo maupun yang belum jatuh tempo. Laporan ini juga akan digunakan pada saat perhitungan insentif *salesman*.

LAPORAN PELUNASAN PIUTANG									
KODE SALESMAN : Group #1 Name								Page N of M	
NAMA SALESMAN : Nama Sales									
ID	NoFaktur	Tgl	Customer	Total	YgIBayar	Potongan	Bayar	Sisa	
ID	No_Faktur	Tgl	Nama_Cust	Total	TglBayar	Potongan	Bayar	Sisa	
Total Keseluruhan :				Sum of Bayar_Piutang	Sum of Bayar_Pi	Sum of Bayar	Sum of Bayar_Piutang		
Diketahui Oleh, Manager								Medan, Print Date Dibuat Oleh Administrasi	
{ ..... }								{ ..... }	

Gambar 8. Laporan Pembayaran Piutang

7. Perancangan Laporan Insentif *Salesman*

Laporan ini dibuat oleh administrasi untuk melaporkan jumlah insentif untuk semua *salesman*. Laporan ini terdiri dari nomor bukti, tanggal bukti, nama *salesman*, total insentif, potongan insentif apabila ada piutang yang tak tertagih pada saat jatuh tempo dan jumlah insentif bersih.

The screenshot shows a report titled "LAPORAN INSENTIF SALESMAN". At the top right, it says "Page N of M". Below the title is a table with the following columns: No. Transaksi, Tanggal, Kode\_Sales, Nama\_Sales, Total Pemb. Piutang, and Insentif Bersih. Below this table is another table with columns: No. Transaksi, Tgl, Kode\_Sales, Nama\_Sales, Jan.Tot Pemb\_Piutang, and \_Bersih. At the bottom, there are two text fields: "Diketahui Oleh, Direktur" and "Medan, Print Date", each followed by a blank space for a signature or date.

Gambar 9. Laporan Insentif Salesman Semua Kategori

The screenshot shows a report titled "LAPORAN INSENTIF SALESMAN". At the top right, it says "Page N of M". Below the title, there are two rows of labels: "Kode Salesman" and "Group #1 Name", and "Nama Salesman" and "Nama\_Sales". Below these are two tables. The first table has columns: No. Transaksi, Tanggal, Total Piutang yang tertagih, and \_Bersih. The second table has columns: No. Transaksi, Tgl, Tot Pemb\_Piutang, and \_Bersih. At the bottom, there are two text fields: "Diketahui Oleh, Direktur" and "Medan, Print Date", each followed by a blank space for a signature or date.

Gambar 10. Laporan Insentif Per Salesman

3.2. Perancangan Input

Perancangan *input* ini untuk menggambarkan semua bentuk *form* yang akan digunakan untuk membantu sistem informasi perhitungan insentif *salesman* pada perusahaan.

1. Perancangan Input Data Barang

*Form* ini digunakan untuk memasukkan data barang, misalnya: kode barang, jenis barang, nama barang, satuan dan harga. Pada *form* ini terdapat tombol *add* yang berfungsi untuk menambahkan jumlah *record* barang. Disini juga terdapat data *navigator* yang dapat digunakan untuk mencari *record* yang telah disimpan sebelumnya.

The screenshot shows a software window titled "Barang". It has two tabs: "Input Barang" (active) and "Browse Barang". Under "Input Barang", there are buttons for "Simpan", "Tambah", "Edit", "Hapus", and "Keluar". Below these are input fields for "Kode Barang", "Name Barang", "Jenis Barang", and "Harga Satuan". There is a "Cari Data" button next to the "Kode Barang" field. At the bottom, there is a "Data Navigator" section with buttons for "||<<", "<", ">", and ">>||".

Gambar 11. Input Barang

2. Perancangan Input Customer

*Form* ini digunakan untuk menambah *record customer*, yaitu dengan memasukkan data yang diperlukan kemudian tekan tombol *add*. *Form* ini juga dapat digunakan untuk mengganti semua atribut yang ada pada *customer*.

Gambar 12. *Input customer*

### 3. Perancangan *input Salesman*

*Form* ini di gunakan untuk menambah *record salesman*. *Form* ini terdiri dari kode *salesman*, nama *salesman*, alamat, tempat dan tanggal lahir serta nomor telepon.

Gambar 13. *Input Salesman*

### 4. Perancangan *Input Penjualan*

*Form* ini adalah *form* yang digunakan untuk memasukan semua data penjualan, baik penjualan tunai maupun kredit.

Gambar 14. *Faktur Penjualan*

### 5. Perancangan *Input Pembayaran Piutang*

*Form* ini adalah *form* yang digunakan untuk memasukan semua data pembayaran piutang.

Gambar 15. Form Pembayaran Piutang

6. Perancangan *Input Insentif Salesman*  
 Form ini adalah form yang digunakan untuk memasukkan semua data insentif *salesman*.

Gambar 16. Form Insentif Salesman

#### 4. Kesimpulan dan Saran

Dari hasil yang diperoleh berdasarkan pembahasan pada bab-bab terdahulu, maka dapat diambil beberapa kesimpulan antara lain sistem informasi perhitungan insentif salesman yang dirancang oleh penulis dapat memberikan informasi jumlah penjualan salesman maupun sehingga perhitungan insentif salesman menjadi lebih efisien dan dapat diberikan secara tepat waktu. Sistem informasi ini juga dapat membantu para manager personalia mengetahui transaksi penjualan sehingga mempermudah proses penagihan piutang. Dari hasil pembahasan dan perancangan yang dilakukan, maka dapat dikatakan bahwa tujuan dari penelitian ini tercapai. Adapun keunggulan dari sistem yang dirancang ini adalah mampu menghasilkan laporan data salesman, laporan target penjualan salesman, laporan customer dan komisi salesman, dan laporan penjualan secara cepat dan mudah.

#### Daftar Pustaka

- [1.] Davis, G.B., 2003, Dasar-Dasar Manajemen Keuangan II, Penerbit BPFE, Yogyakarta.
- [2.] Fathansyah, 2002, Basis Data, Penerbit Informatika, Bandung.
- [3.] Kendall, K. E., dan J.E. Kendall, 2002, Analisis dan Perancangan Sistem, Alih Bahasa oleh Thamir Abdul Hafedh Al-Hamdany, Edisi Kelima, Penerbit PT. Prenhallindo, Jakarta.
- [4.] Indrajit, R. E., 2000, Pengantar Konsep Manajemen Sistem Informasi dan Teknologi Informasi, Edisi Pertama, Elex Media Komputindo, Jakarta.
- [5.] Jogiyanto, H.M., 2002, Analisis Dan Desain Sistem Informasi, Penerbit Erlangga, Jakarta.

- [6.] Mcleod, Jr. R., 2000, Sistem Informasi Manajemen, Jilid II, Andi Offset, Yogyakarta.
- [7.] Moekijat, 2001, Pengantar Sistem Informasi Manajemen, PT. Remaja Rosdakarya, Bandung.