

## JOB MANAGEMENT APPLICATION PADA SISTEM PENJUALAN DI CV. GRADASI MAKMUR ABADI BERSAMA

Denny Andwiyan<sup>1</sup>, Lasni Sijabat<sup>2</sup>, Nina Harfiani<sup>3</sup>

<sup>1</sup>Dosen Jurusan Teknik Informatika, STMIK Raharja

<sup>2,3</sup>Mahasiswa Jurusan Sistem Informasi, STMIK Raharja

Jl. Jendral Sudirman No. 40 Modern Cikokol-Tangerang Telp. 5529692

e-mail: dennyandwiyan@gmail.com<sup>1</sup>, bianqalasni@gmail.com<sup>2</sup>, ninahr@raharja.info<sup>3</sup>

**Abstrak** – Pesatnya perkembangan teknologi untuk menciptakan sistem baru yang mengubah cara dunia bekerja. Dalam era baru ini komputer adalah alat yang sangat penting untuk operasional perusahaan. Pembukuan, keuangan, dan promosi lainnya tidak dapat dipisahkan dari perkembangan teknologi. Setiap kali dikembangkan perangkat baru untuk mendukung kemudahan hidup manusia. Berkembang teknologi merasa tidak lagi pelengkap semata, tapi sudah menjadi kebutuhan. Semua aspek kehidupan sudah sangat membutuhkan sentuhan teknologi. Demikian pula, dalam pencetakan CV. Gradasi Memegang Bersama, dalam hal penjualan dan pekerjaan manajemen CV. Gradasi Induk Bersama-sama mereka menggunakan banyak dokumen atau kertas, dalam bentuk tagihan, faktur dan manajemen pekerjaan menggunakan catatan memo. Sehingga sulit untuk rekapitalisasi dan ada kemungkinan terselipnya memo itu. Menggunakan analisis SWOT penulis mencoba untuk menilai masalah dan memberikan solusi dengan menciptakan aplikasi manajemen pekerjaan aplikasi bernama untuk membantu dan memfasilitasi kinerja perusahaan dalam mengelola pekerjaan yang ada di masing-masing bagian dari perusahaan dan mengaturnya dengan baik.

**Kata kunci** - aplikasi manajemen pekerjaan, faktur, pembukuan

### I. PENDAHULUAN

Semakin pesatnya perkembangan teknologi membuat sebuah sistem baru yang mengubah cara kerja dunia. Di era baru ini komputer merupakan alat yang sangat penting untuk kegiatan operasional perusahaan. Pembukuan, keuangan, promosi serta lainnya tidak lepas dari perkembangan teknologi. Setiap saat dikembangkan perangkat-perangkat baru untuk mendukung kemudahan hidup manusia. Teknologi yang berkembang pun terasa bukan lagi sekedar pelengkap namun sudah menjadi kebutuhan. Segala aspek kehidupan sudah sangat membutuhkan entuhan teknologi.

Begitu pula pada pencetakan CV. Gradasi Makmur Abadi Bersama, dalam hal penjualan dan job management CV. Gradasi Makmur Abadi Bersama masih menggunakan banyak dokumen atau kertas, yaitu berupa nota, invoice dan untuk job management

menggunakan catatan memo. Sehingga sulit untuk merekap dan ada kemungkinan kehilangan memo tersebut.

### II. METODE PENELITIAN

#### A. Teori

Sistem adalah sebuah tatanan (keterpaduan) yang terdiri atas sejumlah komponen fungsional (dengan satuan fungsi atau tugas khusus) yang saling berhubungan dan secara bersama-sama bertujuan untuk memenuhi suatu proses tertentu [1].

Sistem adalah sekumpulan unsur / elemen yang saling berkaitan dan saling mempengaruhi dalam melakukan kegiatan bersama untuk mencapai suatu tujuan [2].

Informasi adalah data yang telah diolah menjadi sebuah bentuk yang lebih berarti bagi penerimanya, dan bermanfaat dalam mengambil suatu keputusan. Informasi dapat didefinisikan sebagai hasil dari pengolahan data dalam suatu bentuk yang lebih berguna dan lebih berarti bagi penerimanya yang menggambarkan suatu kejadian-kejadian (event) yang nyata (fact) yang digunakan untuk pengambilan keputusan [3].

Informasi merupakan hasil dari pengolahan data, akan tetapi tidak semua hasil dari pengolahan tersebut bisa menjadi informasi, hasil pengolahan data yang tidak memberikan makna atau arti serta tidak bermanfaat bagi seseorang bukanlah merupakan informasi bagi orang tersebut [4]. Dari uraian tentang informasi ini ada 3 hal penting yang harus diperhatikan di sini, yaitu:

1. Informasi merupakan hasil pengolahan data
2. Memberikan makna atau arti
3. Berguna atau bermanfaat dalam meningkatkan kepastian

#### B. Literature Review

Banyak penelitian yang sebelumnya dilakukan mengenai pembelian suatu barang atau penelitian lain yang berkaitan. Dalam upaya mengembangkan dan menyempurnakan pembelian suatu barang ini perlu dilakukan studi pustaka sebagai salah satu dari penerapan metode penelitian yang dilakukan, diantaranya sebagai berikut:

- a. Perancangan Sistem Informasi E-Commerce Pada SANDI KOMPUTER Tangerang. Penelitian ini dilakukan karena kurangnya pelayanan pada customer sehingga dapat berdampak pada indikasi

omset yang menurun. Oleh sebab itu penulis mengusulkan dan merancang sistem informasi penjualan berbasis web dinamis diharapkan keseluruhan sistem penjualan sehingga dapat menyajikan informasi dengan mudah, cepat, tepat dan akurat dalam memberikan pelayanan yang memuaskan bagi costumers dan dapat memperluas area pemasaran serta adanya penyimpanan dan pengolahan data yang jelas tentang transaksi penjualan yang dilakukan oleh perusahaan [5].

- b. Sistem Informasi Eksekutif Untuk Pengolahan Data Penjualan Di UD. Waskita Karya". Dalam penelitian tersebut menghasilkan aplikasi Executive Information System (EIS) yang dapat melakukan penanganan query dalam menampilkan data penjualan dengan berbagai lintas dimensi, dengan adanya fasilitas drill down dalam aplikasi EIS ini mempermudah eksekutif untuk melakukan penanganan dimensi yang lebih mendetail. Namun dalam penelitian yang dilakukan oleh Rendy Hendrawan terdapat kekurangan sistem yaitu data administrator dapat dihapus oleh admin itu sendiri. Untuk itu pada penelitian ini dimana aplikasi EIS terdapat menu update data administrator [6].
- c. Sistem Informasi Eksekutif Pembelian dan Penjualan Pada PT Mulya Karya Sejati Palembang. Dalam penelitian tersebut menghasilkan aplikasi Executive Information System (EIS) terdapat pengolahan data penjualan dalam bentuk grafis untuk informasi pembelian, pembelian dan penjualan perusahaan. Namun dalam penelitian yang dilakukan oleh Novianti dan Lusi Oktavia terdapat kekurangan sistem yaitu pengolahan data hanya berbentuk grafik. Untuk itu pada penelitian ini dimana aplikasi EIS pengolahan data penjualan tidak hanya dalam grafik tetapi dalam bentuk tabel [7].
- d. Analisis Pengembangan E-Commerce untuk mempromosikan Produk dan Layanan Transaksi Penjualan Dengan Metode Berorientasi Objek Pada PD. TEKNOGRASI. Penelitian ini dilakukan pada PD. Teknograsi, PD. Teknograsi merupakan salah satu penjualan teknologi informassi dan CCTV. Permasalahan dalam sebuah aplikasi perlu dilakukan analisis penggunaannya, alasannya untuk mengetahui sejauh mana aplikasi itu membantu promosi produk dan mempermudah transaksi penjualan bagi konsumen, sehingga hasil dari penelitti ini dapat memberikan masukan dalam pengembangan E-Commerce kepada PD. Teknograsi [8].

Hasil studi pustaka (*literature review*) ini menjadi alasan untuk melakukan perancang sistem *job management* ada penjualan di CV. Gradasi Abadi Makmur Bersama. Dengan membandingkan penelitian ini dengan penelitian-penelitian sebelumnya diatas serta dengan peninjauan telah dilakukan dengan matang, sehingga diharapkan akan menghasilkan project yang maksimal dan efektif. Serta sebagai pembuktian bahwa penelitian ini merupakan penelitian

yang baru dan berbeda dari penelitian-penelitian yang ada sebelumnya.

### C. Metodologi Penelitian

1) Metode Analisa Sistem: Metode analisa sistem yang penulis ini adalah metode analisa SWOT. Metode tersebut akan dilakukan pada sistem yang sedang berjalan untuk mendapatkan berbagai informasi yang penting. Analisa SWOT adalah metode perencanaan strategis yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan (strengths), kelemahan (weaknesses), peluang (opportunities), dan ancaman (threats) dalam suatu proyek atau suatu spekulasi bisnis.

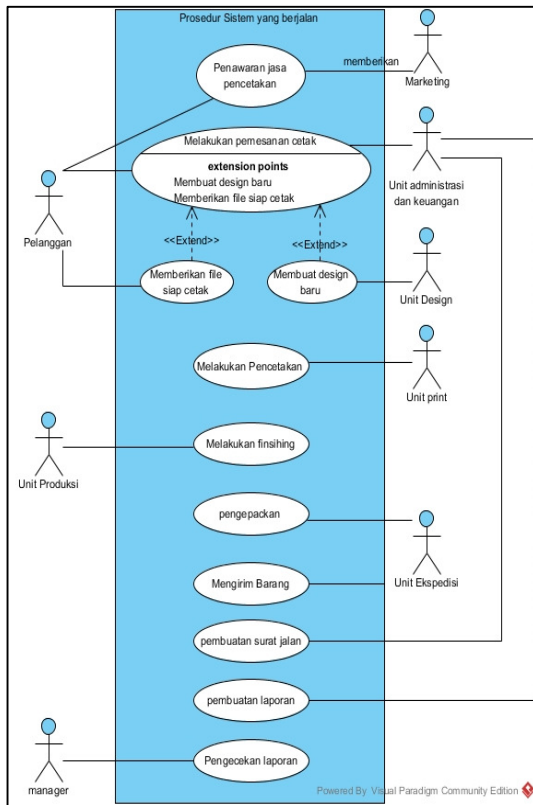
2) Metode Perancangan: Untuk rancangan yang diusulkan menggunakan UML (Unified Modeling Languge) sebagai modelling tools yaitu Use Case Diagram, Sequece Diagram, Activity Diagram dan Class Diagram. Sedangkan untuk pembuatan program menggunakan NetBeans IDE 7.3.1, untuk database menggunakan MySql dan Xampp.

3) Metode Testing: Dalam penulisan dan penelitian yang dilakukan ini, penulis juga mengajukan metode pengujian yang digunakan untuk menguji sistem atau aplikasi yang dirancang yaitu dengan menggunakan metode pengujian *Blackbox testing*. Alasan mengapa penulis memilih metode *Blackbox* adalah:

1. Untuk mengetahui pesan kesalahan atau umpan balik yang diberikan oleh sistem pada tahapan pengujian.
2. Untuk dapat melakukan analisa dan juga mengevaluasi dari pengujian yang dilakukan pada sistem tersebut.

### III. HASIL DAN PEMBAHASAN

#### A. Usecase Berjalan



Gambar 1. Usecase Diagram

#### B. Analisis SWOT

Tabel 1. Swot Analisis

Faktor internal	Kekuatan (S)	Kelemahan (W)
	1 Lokasi strategis. 2 Harga relatif murah. 3 Pelayanan cepat dan flexible. 4 Memiliki hubungan yang baik dengan rekanan dan supplier. 5 Menggunakan bahan-bahan yang terbaik.	1 Mesin yang belum terlalu canggih sehingga hasil kurang maksimal. 2 Jam buka tidak 24 jam. 3 Kurangnya tenaga kerja. 4 Pemanfaatan teknologi informasi yang belum maksimal.
Faktor eksternal	Peluang (O)	Strategi W-O
	1 Banyaknya berdiri usaha lain yang membutuhkan jasa percetakan. 2 Adanya mesin yang lebih canggih dengan status rekondisi yang tidak terlalu mahal dibanding mesin baru.	1 Menambah jumlah karyawan yang berkualitas, dengan banyaknya karyawan jam buka perusahaan bisa lebih lama. 2 Memaksimalkan layanan sehingga lebih baik dari para pesaing dari segi pelayanan.
Faktor eksternal	Ancaman (T)	Strategi S-T
	1 Banyak bermunculan pesaing dengan mesin yang lebih canggih. 2 Harga bahan baku yang tidak stabil. 3 Human error.	1 Memberikan kualitas hasil produksi yang lebih baik dari para pesaing. 2 Menambah jumlah relasi dengan supplier dan rekanan sehingga memudahkan untuk pencarian bahan alternatif yang lebih terjangkau.

1) **Strength** (Kekuatan): Strength (kekuatan) adalah sebuah faktor pendorong dan kekuatan yang

berasal dari dalam perusahaan, dimana kekuatan disini meliputi semua komponen-komponen perusahaan baik sumber daya maupun kemampuan yang dapat dioptimalkan sehingga bermakna positif untuk pengembangan perusahaan ataupun pelaksanaan sebuah program kerja. Faktor *Strength* yang terdapat pada perusahaan adalah :

1. Lokasi strategis
2. Harga relatif murah.
3. Pelayanan cepat dan flexible.
4. Memiliki hubungan yang baik dengan rekanan dan supplier.
5. Menggunakan bahan-bahan yang terbaik.

2) **Weakness** (Kelemahan): *Weakness* (kelemahan) adalah suatu faktor kekuatan “yang seharusnya dimiliki oleh perusahaan” namun tidak ada, yang akhirnya menjadi kelemahan dalam perusahaan tersebut. Maka *weakness* berarti kekurangan-kekurangan yang berasal dari dalam perusahaan itu sendiri. Faktor *Weakness* yang terdapat pada perusahaan adalah :

1. Mesin yang belum terlalu canggih sehingga hasil kurang maksimal.
2. Jam buka tidak 24 jam.
3. Kurangnya tenaga kerja.
4. Pemanfaatan teknologi informasi yang belum maksimal.

3) **Opportunity** (Kesempatan): *Opportunity* (kesempatan) merupakan faktor-faktor pendukung dalam pengembangan maupun stabilitas perusahaan maupun pelaksanaan proker. Faktor pendukung ini merupakan faktor yang berasal dari luar perusahaan, bukan dari dalam perusahaan. Faktor *Opportunity* yang terdapat pada perusahaan adalah :

1. Banyaknya berdiri usaha lain yang membutuhkan jasa percetakan.
2. Adanya mesin yang lebih canggih dengan status rekondisi yang tidak terlalu mahal dibanding mesin baru.

4) **Threats** (Ancaman): *Threat* (ancaman) merupakan faktor-faktor penghambat atau hal-hal yang dapat mengancam perkembangan maupun stabilitas perusahaan atau pelaksanaan proker, atau bahkan dapat mengancam keberadaan perusahaan atau proker. Faktor ini juga berasal dari luar perusahaan, bukan dari dalam perusahaan. Faktor *Threat* yang terdapat pada perusahaan adalah :

1. Banyak bermunculan pesaing dengan mesin yang lebih canggih.
2. Harga bahan baku yang tidak stabil.

Berdasarkan dari analisa SWOT diatas, maka dapat disimpulkan beberapa strategi yang dapat digunakan :

#### a. Strategi SO

Strategy SO (*Strength-Opportunity*). Strategi ini menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk meraih peluang-peluang yang ada di luar perusahaan. Strategi SO untuk perusahaan adalah :

1. Dengan melihat kekuatan yang ada serta peluang yang tersedia maka penggunaan teknologi informasi untuk memperlancar operasional perlu

dibuat agar bisa melayani lebih baik dari competitor.

2. Melakukan investasi mesin yang lebih canggih dan juga tersedianya mesin rekondisi yang tidak terlalu mahal sehingga perusahaan dapat menaikan kualitas dan kapasitas produksinya.

### b. Strategi ST

Strategy ST (*Strength-Threat*). Melalui strategy ini perusahaan berusaha untuk menghindari atau mengurangi dampak dari ancaman eksternal. Strategi ST untuk perusahaan adalah :

1. Menaikan kualitas layanan yang lebih cepat dengan menambah jumlah karyawan dan penggunaan teknologi informasi agar pelanggan lebih setia dan tidak pindah ke tempat lain.
2. Memberikan kualitas hasil produksi yang lebih baik dari para pesaing karena menggunakan bahan-bahan terbaik atau minimal tidak jauh beda dari para pesaing.
3. Menambah jumlah relasi dengan suplier dan rekanan sehingga memudahkan untuk pencarian bahan alternatif yang lebih terjangkau apabila bahan di satu supplier sedang tinggi.

### c. Strategi WO

Strategy WO (*Weakness-Opportunity*). Strategi ini bertujuan untuk memperkecil kelemahan-kelemahan internal perusahaan dengan memanfaatkan peluang-peluang eksternal. Strategi WO untuk perusahaan adalah :

1. Menambah jumlah karyawan yang berkualitas, karena dengan mesin yang berkualitas tanpa adanya karyawan yang berkualitas maka tidak akan maksimal serta dengan banyaknya karyawan jam buka perusahaan bisa lebih lama.
2. Memaksimalkan layanan sehingga lebih baik dari para pesaing dari segi pelayanan .

#### d. Strategi WT

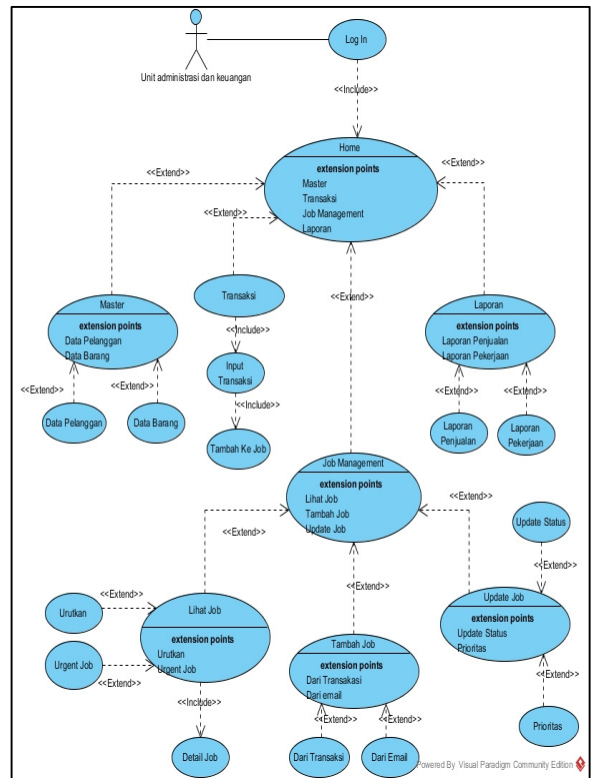
Strategy WT (*Weakness-Threat*). Strategy ini merupakan taktik untuk bertahan dengan cara mengurangi kelemahan internal serta menghindari ancaman. Strategi WT untuk perusahaan adalah :

1. Memaksimalkan mesin yang ada dengan maintenance yang teratur, dengan maintenance yang teratur diharapkan mesin dapat menyaingi mesin baru yang lebih canggih.
2. Membuka perusahaan 24 jam dengan menggunakan 3 shift akan berdampak besar karena pelanggan jadi lebih mudah dan nyaman dalam waktu pemesanan.

Berdasarkan Analisa SWOT diatas dapat diambil kesimpulan, bahwa pentingnya untuk mengembangkan bisnis yang ada dengan mengurangi kekurangan – kekurangan yang perusahaan miliki, seperti kurangnya tenaga kerja, mesin yang kurang canggih dan masih digunakannya nota dan pembukuan manual. Maka dari itu dilakukan perancangan sistem penjualan dan job

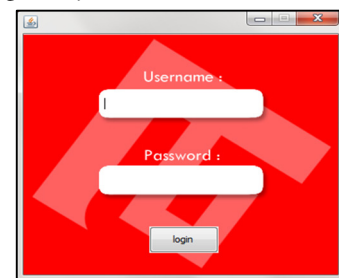
management pada CV. Gradasi Makmur Abadi Bersama.

### C. Rancangan *Usecase*



Gambar 2. Rancangan Usecase

#### D. Rancangan *Layout*



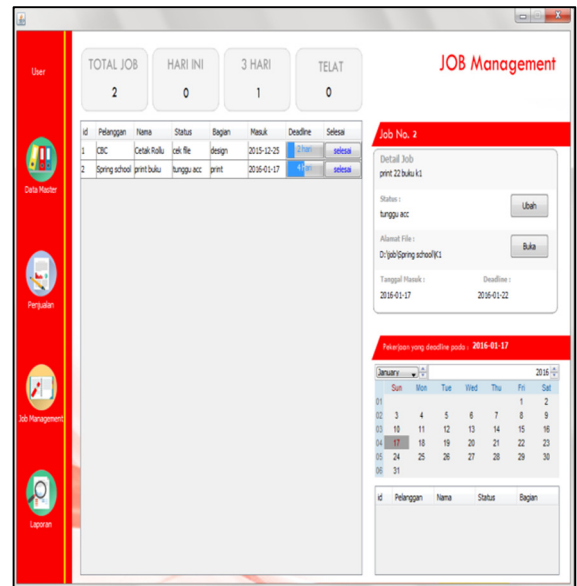
Gambar 3. Tampilan Log in



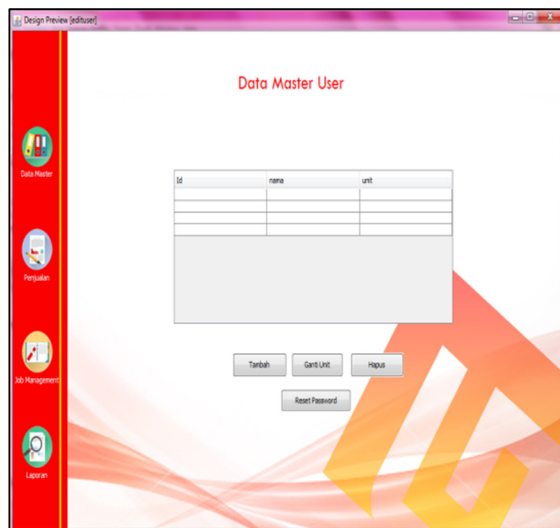
Gambar 4. Tampilan Menu Penjualan



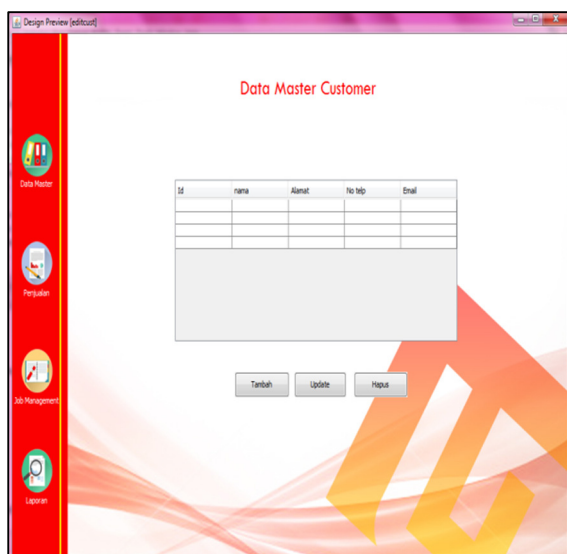
Gambar 5. Tampilan Data Master Barang



Gambar 8. Tampilan JAM



Gambar 6. Tampilan Data Master User



Gambar 7. Tampilan Data Master Konsumen

Tabel 3. Tampilan Hasil Testing menggunakan Blackbox

No	Tampilan	Proses	Pengujian	Keterangan
1		Melakukan login secara benar Username: admin Password: admin	Berhasil masuk ke sistem	Valid
2		Melakukan login secara salah Username: Password:	Tidak dapat masuk ke dalam sistem	Valid
3		Membuat transaksi	Sistem berhasil membuat transaksi	Valid
4		Menambahkan user baru pada data master user	User baru berhasil ditambahkan	Valid
5		Mengedit data master user	Data master user berhasil di perbarui	Valid

Tabel 3. Perbedaan system berjalan dengan usulan

No	Sistem yang berjalan	Sistem yang diusulkan
1	Transaksi dilakukan dengan membuat invoice dan menulis orderan pada memo	Transaksi dilakukan dengan aplikasi penjualan setelah itu orderan dapat dimasukan ke dalam job management
2	Unit Administrasi memberikan memo untuk unit design pekerjaan yang harus dikerjakan	Pekerjaan dapat ditambahkan pada job management dan akan muncul di aplikasi pada unit design
3	Unit design memberi laporan status pekerjaannya kepada unit administrasi apabila terjadi perubahan status pekerjaan.	Unit design tinggal mengupdate status pekerjaannya pada aplikasi
4	Unit administrasi menulis pada memo setiap status suatu pekerjaan	Status pekerjaan dapat dilihat dan diupdate pada job management
5	Unit administrasi merekap penjualan untuk laporan pada pimpinan	Pimpinan dapat melihat langsung laporan pada aplikasi

#### IV. KESIMPULAN

1. Proses job management pada sistem penjualan di gradasi print yang sedang berjalan masih secara manual sehingga belum optimal sehingga dapat terjadi kesalahan selama proses berlangsung.
2. Pada sistem job management ini terdapat beberapa kendala yaitu terselipnya memo, sulitnya mengetahui pekerjaan mana yang harus didahulukan dan bagaimana status suatu pekerjaan sehingga sering kali pekerjaan tidak sesuai batas waktu karena terlupa atau mengerjakan pekerjaan yang harusnya dapat dikerjakan nanti.

#### V. SARAN

1. Aplikasi dirancang dengan beberapa user yang terlibat dalam system berjalan namun sebagian besar bertindak selaku *end user* sehingga perlu ada pelatihan agar user lebih familiar dengan aplikasi yang digunakan.
2. System dibuat menyesuaikan kebutuhan stakeholder pada saat ini, namun pertumbuhan organisasi tentu saja akan sebanding dengan kebutuhan user sehingga perlu adanya control secara menyeluruh dan pengembangan aplikasi ini sesuai kebutuhan user.

#### VI. UCAPAN TERIMAKASIH

Ucapan terimakasih disampaikan buat beberapa teman yang sudah ikut berpartisipasi dalam memberikan ide dan saran dalam penulisan paper ini.

#### REFERENSI

- [1] Fathansyah. 2012. "*Basis Data*". Bandung. Informatika
- [2] Suprihadi, Rini Kartika Hudiono, Lina Sinatra Wijaya. 2013. "*Rancang Bangun Sistem Jejaring Klaster Berbasis Web Menggunakan Metode Model View Controller*". Journal CCIT Vol.6 No.3 - Mei 2013 ISSN: 1978 - 8282 STMIK Raharja.
- [3] Maimunah, Lusyani Sunarya, Nina Larasati. 2012. "*Media Company Profile Sebagai Sarana Penunjan Informasi dan Promosi*". Journal CCIT Vol.5 No.3 - Mei 2012 ISSN: 1978 - 8282 STMIK Raharja.
- [4] Darmawan, Deni & Kunkun Nur Fauzi. 2013. Sistem Informasi Manajemen. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- [5] Dina Fitria Murad, Nia Kusniawati, Agus Asyanto. 2013. "*Aplikasi Intelligence Website Untuk Penunjang Laporan Paud Pada Himpudi Kota Tangerang*". Journal CCIT Vol.7 No.1 - September 2013 ISSN: 1978 - 8282 STMIK Raharja.
- [6] Hariyanto, Bambang. 2011. "*Esensi-esensi Bahasa Pemrograman Java*". Bandung. Informatika.
- [7] Henderi, Maimunah, Randy Andrian. 2011. "*Desain Aplikasi E-Learning Sebagai media Pembelejaraan Artificial Informatics*". Journal CCIT Vol.4 No.3 - Mei 2011 ISSN: 1978 - 8282 STMIK Raharja.
- [8] Helmi Kurniawan, Iwan Fitrianto Rahamad. 2011. "*Perancangan Sistem Pakar Untuk Mendeteksi Penyakit Pada Tanaman Cabe Dengan metode Certainty Factor*". Journal CCIT Vol.5 No.2 - Januari 2012 ISSN: 1978 - 8282 STMIK Raharja.
- [9] Meta Amalia Dewi, Henderi. 2011. "*Perancangan Strategik SI/TI Pemerintah Kota Tangerang dalam Mewujudkan E-Government*". Journal CCIT Vol.5 No.3 - September 2011 ISSN: 1978 - 8282 STMIK Raharja.
- [10] Nugroho, Bunafit. 2011. "Dasar Pemrograman Wb PHP - MySQL dengan Dreamweaver". Gava Media