

SISTEM INFORMASI EKSEKUTIF PENJUALAN PADA RKU KOMPUTER

Fatmasari¹

¹Universitas Bina Darma

Jalan Jenderal Ahmad Yani 3 Palembang

e-mail: Fatmasari@binadarma.ac.id

ABSTRAK

RKU Komputer mengharapkan peningkatan kualitas di bidang penjualan melalui pemanfaatan informasi. Informasi memiliki peranan yang sangat penting dalam suatu perusahaan, yang digunakan sebagai sarana komunikasi di dalam perusahaan. Tidak ada satu kegiatan bisnis pun yang dapat terlaksana secara maksimal tanpa adanya informasi yang berkualitas.. Adapun tujuan dari penelitian ini adalah menganalisis dan merancang sistem informasi eksekutif pada RKU Komputer sehingga mempercepat proses pengelolaan pelaporan dari bagian Administrasi. Hasil dari penelitian ini adalah sistem informasi eksekutif yang diharapkan dapat membantu dan mempermudah kerja pimpinan dalam menganalisis laporan-laporan yang disajikan secara tekstual dan grafik pada RKU Komputer secara cepat, tepat dan akurat. Dengan penggunaan sistem informasi eksekutif yang berbasis komputer, maka dapat meningkatkan keefektifan dan kemudahan pimpinan dalam pengambilan keputusan bagi kemajuan RKU Komputer dalam bidang penjualan.

Kata Kunci: Sistem Informasi, Eksekutif, Penjualan.

I. PENDAHULUAN

Informasi memiliki peranan yang sangat penting dalam suatu perusahaan, yang digunakan sebagai sarana komunikasi di dalam perusahaan itu sendiri ataupun antar perusahaan. Tidak ada satu bisnis pun yang dapat terlaksana secara maksimal tanpa adanya informasi yang berkualitas. Terutama dalam bidang penjualan yang merupakan interaksi antara individu, saling bertemu muka yang ditujukan untuk menciptakan, memperbaiki, menguasai atau mempertahankan hubungan pertukaran yang saling menguntungkan dengan pihak lain (Swastha 2009:10). Namun seringkali banyak perusahaan yang mengalami kesulitan dalam mendapatkan, mengelola, dan menghasilkan informasi yang mereka butuhkan. Desakan itulah yang akhirnya melahirkan sebuah sistem informasi, namun seiring meningkatnya kompleksitas proses dan fungsi bisnis dalam perusahaan, maka muncul kebutuhan lain, yaitu kebutuhan akan sebuah sistem informasi untuk mendukung pengambilan keputusan bagi penggunanya. Kebutuhan itu terpenuhi dengan adanya Sistem Informasi Eksekutif (*Executive Information System*) merupakan sistem informasi yang digunakan oleh manajer tingkat atas untuk membantu pemecahan masalah tidak terstruktur (Jogiyanto (2005: 339-340).

RKU Komputer Palembang yang berdiri pada tahun 2006 merupakan perusahaan yang bergerak di bidang penjualan komputer dan perangkat keras (*Hardware*). Dalam pengolahan data penjualan, RKU Komputer menggunakan aplikasi *Accosys Ver. 3.0.95*. Masalah yang terjadi pada RKU Komputer adalah pihak eksekutif perusahaan kesulitan melihat perbandingan tingkat penjualan dalam kurun waktu tertentu karena pihak eksekutif membutuhkan waktu yang cukup lama dalam pembacaan dan menganalisis laporan pada RKU Komputer. Dalam pembuatan laporan RKU Komputer masih terbatas hanya dalam laporan tekstual, yang tidak dilengkapi dengan grafik agar dapat melihat dan membandingkan langsung kinerja penjualan pada RKU Komputer. Untuk memecahkan masalah-masalah tersebut, maka dibutuhkan sistem pendukung pengambilan keputusan yang dapat memberikan gambaran secara visual terkait dengan penjualan yang terjadi di RKU Komputer, sistem informasi eksekutif diharapkan dapat menghasilkan laporan yang lebih akurat, tidak hanya secara tekstual, tapi juga secara grafik mengenai tingkat penjualan masing-masing produk pada RKU Komputer sehingga pengambilan keputusan dapat dilakukan dengan lebih baik dan diharapkan meningkatkan penjualan,

II. LANDASAN TEORI

A. Sistem Informasi Eksekutif

Menurut Jogiyanto (2005: 339-340) sistem informasi eksekutif (*executive information system*) adalah sistem informasi yang digunakan oleh manajer tingkat atas untuk membantu pemecahan masalah tidak terstruktur. Sistem informasi eksekutif (SIE) berbeda dengan sistem penunjang keputusan (SPK) dalam beberapa hal sebagai berikut ini.

Tabel 1 Perbedaan antara SIE dan SPK

Sistem Informasi Eksekutif (SIE)		Sistem Penunjang Keputusan (SPK)	
1.	Berada di level atas atau level strategis	1.	Berada di level menengah atau level taktis
2.	Digunakan oleh manajer atas	2.	Digunakan manajer menengah
3.	Untuk keputusan tidak terstruktur	3.	Untuk keputusan semi terstruktur
4.	Untuk permasalahan-permasalahan perencanaan dan perumusan strategis	4.	Untuk membantu permasalahan-permasalahan dan perencanaan tertentu
5.	Kurang menggunakan model-model analitis	5.	Lebih menggunakan model analitis
6.	Banyak menggunakan data eksternal.	6.	Lebih banyak menggunakan data internal.

SPK lebih berfokus kepada permasalahan khusus di level menengah, sedangkan SIE lebih berfokus pada permasalahan-permasalahan umum di tingkatan atas atau tingkat strategis. Permasalahan-permasalahan umum yang dihadapi oleh manajer atas adalah permasalahan-permasalahan tentang arah bisnis yang akan dilakukan di masa depan, posisi kompetitor dan bagaimana mengatasinya.

B. Karakteristik Sistem Informasi Eksekutif

Menurut Jogiyanto (2005: 123) secara umum sistem informasi eksekutif tidak hanya berbeda dengan sistem penunjang keputusan, tetapi juga berbeda dengan sistem informasi lainnya, karena SIE mempunyai karakteristik yang khusus. Karakteristik dari sistem informasi eksekutif adalah sebagai berikut:

- 1) Dapat digunakan untuk meringkas, menapis, memperoleh detail data.
- 2) Menyediakan analisis kecenderungan (*trend analysis*), pelaporan, dan kemampuan *drill-down*, yaitu kemampuan melihat informasi secara global, kemudian dikembangkan sampai ke rincian detailnya.
- 3) Dapat digunakan untuk mengakses dan memadukan data internal dan eksternal.
- 4) Mudah digunakan dan terkadang tidak perlu atau hanya perlu sedikit pelatihan untuk menggunakannya.
- 5) Dapat digunakan langsung oleh eksekutif tanpa perantara.
- 6) Menyajikan informasi dalam bentuk teks, tabel, dan grafik.

III. METODE PENELITIAN

A. Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif. Jika dilihat dari pengertian metode deskriptif itu sendiri adalah suatu bentuk penelitian yang ditujukan untuk mendeskripsikan fenomena-fenomena yang ada, baik fenomena alamiah maupun fenomena buatan manusia. Fenomena itu bisa berupa bentuk, aktivitas, karakteristik, perubahan, hubungan, kesamaan, dan perbedaan antara fenomena yang satu dengan fenomena lainnya (Sukmadinata, 2006). Maka metode deskriptif sangat tepat jika digunakan untuk membangun sistem informasi eksekutif penjualan berdasarkan data-data yang ada.

B. Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang tepat yaitu dengan mempertimbangkan penggunaannya berdasarkan jenis data dan sumbernya. Data yang obyektif dan relevan dengan pokok permasalahan penelitian merupakan indikator keberhasilan suatu penelitian. Pengumpulan data penelitian ini dilakukan dengan cara sebagai berikut:

1). Observasi

Melihat serta mempelajari pengolahan data dan laporan penjualan yang diterima oleh pihak eksekutif dalam hal ini pimpinan RKU Komputer dengan tujuan agar dapat mengetahui semua informasi yang dianggap penting untuk dijadikan bahan masukan pembuatan sistem informasi eksekutif pada RKU Komputer.

2). Wawancara

Mengadakan tanya jawab langsung dengan pimpinan RKU Komputer dari hasil wawancara tersebut dapat diketahui keinginan pihak eksekutif untuk dicarikan solusi yang lebih baik terhadap informasi penjualan pada RKU Komputer.

3). Studi Pustaka

Mengumpulkan data dengan mempelajari masalah yang berhubungan dengan objek yang diteliti serta bersumber dari buku-buku pedoman, literatur-literatur yang disusun oleh para ahli untuk melengkapi data yang diperlukan dalam penelitian ini.

C. Metode Pengembangan Sistem

Metode pengembangan sistem yang digunakan adalah *RAD (Rapid Application Development)*. Menurut Harmaningrum (2002: 42-44) pendekatan RAD melingkupi fase-fase sebagai berikut:

1). Business modeling

Aliran informasi di antara fungsi-fungsi bisnis dimodelkan dengan suatu cara untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan berikut: Informasi apa yang dimunculkannya? Kemana informasi itu pergi? Siapa yang memunculkannya? Siapa yang memprosesnya?.

2).Data Modeling

Aliran informasi yang didefinisikan sebagai bagian dari fase *bussiness modelling* disaring kedalam serangkaian objek data yang dibutuhkan untuk menopang bisnis tersebut.

3).Process modeling

Aliran data yang didefinisikan di dalam fase *data modeling* ditransformasikan untuk mencapai aliran informasi yang perlu bagi implementasi sebuah fungsi bisnis. Gambaran pemrosesan diciptakan untuk menambah, memodifikasi, menghapus atau mendapatkan kembali sebuah objek data.

4).Application generation

RAD mengasumsikan pemakaian teknik generasi keempat. Selain menciptakan perangkat lunak dengan bahasa pemrograman, RAD lebih banyak memproses kerja untuk memakai lagi komponen program yang ada (pada saat memungkinkan) atau menciptakan komponen yang bisa dipakai lagi (bila perlu).

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil yang dicapai dalam penelitian ini sesuai dengan metode pengembangan sistem *RAD (Rapid Application Development)* yang memiliki tahapan *Bussines Modeling, Data Modeling, Process Modeling dan Application Generation* maka hasil dari masing masing tahapan tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut:

A. Bussines Modeling

Sistem informasi eksekutif yang diharapkan dapat membantu pihak eksekutif dalam menganalisis kinerja penjualan. Dengan adanya sistem informasi eksekutif dapat diperoleh informasi mengenai penjualan produk, harga produk, laba dari penjualan produk, pesaing, serta rincian biaya promosi dalam periode tertentu. Penjualan produk dapat dilihat pertahun, perbulan, perkuartal, perperiode dan perproduk. Sehingga kinerja penjualan dapat dengan lebih mudah dilihat karena laporan yang disajikan tidak hanya dalam bentuk tekstual namun dilengkapi dengan grafik, diharapkan pengambilan keputusan nantinya dapat dilakukan dengan lebih baik dan dapat meningkatkan penjualan pada RKU Komputer. Informasi yang dihasilkan nantinya akan diberikan kepada pihak eksekutif, sehingga lebih mempermudah kerja pihak eksekutif dalam menganalisis kinerja penjualan pada RKU Komputer, dan pihak eksekutif dapat melakukan perencanaan strategis pada perusahaan dengan lebih baik lagi. Informasi yang diberikan kepada pihak eksekutif merupakan hasil pengolahan data mengenai penjualan yang telah diolah oleh admin. Beberapa data yang diolah admin di antaranya data produk, data *costumer*, data *supplier*, data transaksi penjualan, data pesaing, dan data rincian biaya kegiatan promosi yang dilakukan pada RKU Komputer.

Berikut ini adalah tampilan awal dari aplikasi yang digunakan admin untuk mengolah data penjualan pada sistem sebelumnya,



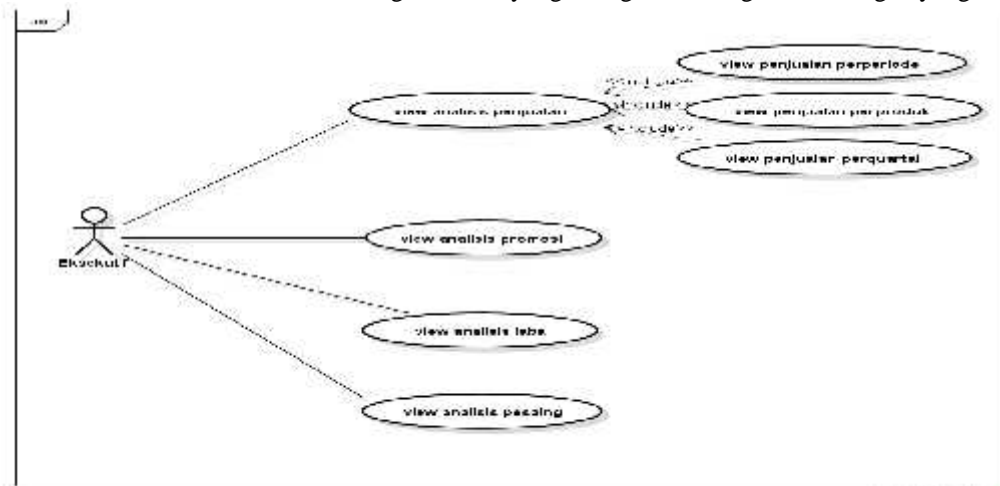
Gambar 1. Tampilan Awalan Sistem Berjalan

B. Data Modeling

Pemodelan data ini bertujuan untuk menyediakan spesifikasi sistem yang akan dibangun. Hasil pemodelan data adalah model yang mewakili aspek-aspek yang relevan dari sistem yang disederhanakan dan dengan mudah dapat dipahami. Pemodelan di sini adalah *UML* yang menghasilkan *Use Case Diagram*, *Class Diagram*, dan *Activity Diagram*.

1) Use Case Diagram

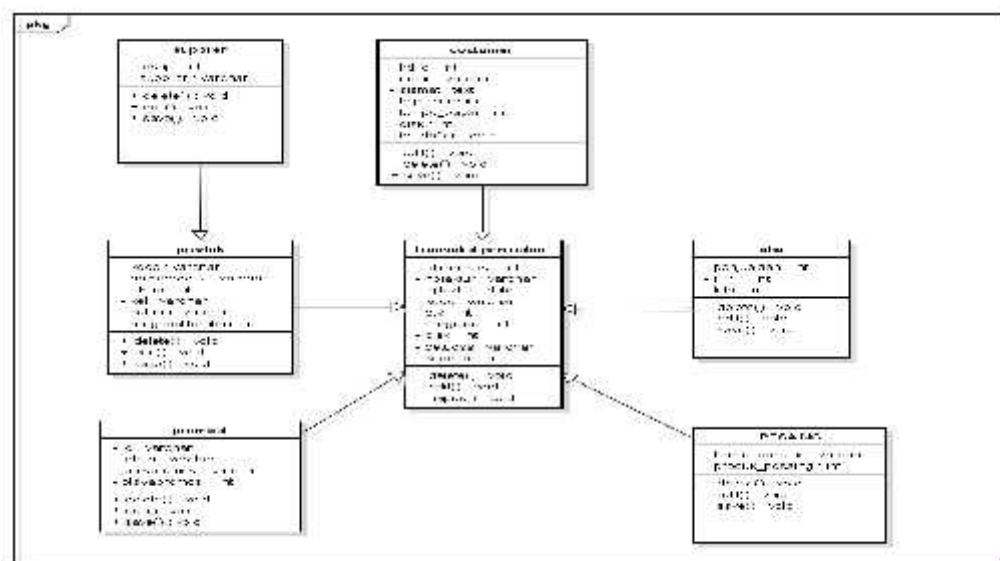
Berikut ini merupakan *use case diagram* yang menggambarkan fungsionalitas yang diharapkan dari sebuah sistem informasi eksekutif di RKU Komputer Palembang. Sebuah *use case diagram* mempresentasikan sebuah interaksi aktor dengan sistem yang saling berhubungan satu dengan yang lainnya.



Gambar 2 Use Case Diagram

2.) Class Diagram

Class diagram merupakan sebuah spesifikasi yang jika di instansi akan menghasilkan sebuah objek dan merupakan inti dari pengembangan desain. Class menggambarkan keadaan (*atribut/property*) suatu sistem, sekaligus menawarkan layanan untuk manipulasi keadaan tersebut.



Gambar 3. Class Diagram

C. Process Modeling

Adapun rangkaian proses dari sistem informasi eksekutif penjualan pada RKU Komputer yang akan dibangun adalah sebagai berikut:

- 1) Eksekutif melakukan *login* dalam sistem informasi eksekutif penjualan dengan memasukkan *user name* dan *password*.
- 2) Eksekutif dapat memilih utama pada halaman menu di sistem, adapun menu yang tersedia pada halaman tersebut antara lain, data produk, data *costumer*, data *supplier*, menu analisis penjualan, menu analisis laba, menu analisis pesaing, dan menu analisis promosi.
- 3) Apabila pihak eksekutif memilih menu analisis penjualan maka sistem akan menampilkan halaman analisis penjualan. Pada halaman ini terdapat menu analisis penjualan perperiode, perkuartal, perproduk, perbulan, dan perbulan. Untuk kembali ke menu utama maka pimpinan harus memilih menu Home.
- 4) Jika eksekutif memilih menu analisis penjualan perperiode maka sistem ini akan menyajikan laporan penjualan dalam periode tertentu sesuai yang diinginkan oleh eksekutif. Pihak eksekutif dalam

- memasukkan periode yang diinginkan kemudian klik kolom tampil. Maka sistem ini akan menampilkan laporan penjualan dalam periode yang diinginkan oleh eksekutif.
- 5) Eksekutif dapat melihat penjualan perproduk dapat memilih menu penjualan perproduk, pada menu ini eksekutif dapat melihat jumlah penjualan dalam setiap produk yang ada pada RKU Komputer. Apabila telah mengetahui jumlah penjualan pada suatu produk maka eksekutif nantinya dapat menentukan apakah suatu produk tersebut ditingkatkan stoknya atau dikurangi hal ini terkait pada persediaan barang nantinya.
 - 6) Eksekutif juga dapat melihat penjualan pertahun, kemudian penjualan perbulan karena sistem ini juga menyediakan laporan penjualan pertahun dan perbulan.
 - 7) Apabila eksekutif ingin melihat penjualan dalam setiap 4 bulannya maka dapat memilih menu penjualan perkuartal. Menu ini menyajikan laporan penjualan dalam setiap 4 bulannya.
 - 8) Eksekutif juga dapat melihat halaman analisis laba, pada halaman ini tersedia jumlah laba yang diperoleh oleh perusahaan. Laba dapat dilihat dalam setiap tahunnya, maupun dalam setiap bulannya. Pihak eksekutif dapat langsung melihat perbandingan laba yang diperoleh setiap bulannya dengan melihat grafik laba penjualan tanpa harus menganalisis laporan dalam bentuk tabel-tabel lagi.
 - 9) Selain itu eksekutif juga dapat memilih menu analisis promosi, sehingga pihak eksekutif dapat melihat jenis promosi yang dilakukan dalam setiap tahun beserta rincian biaya yang dikeluarkan untuk melakukan kegiatan promosi tersebut.
 - 10) Eksekutif juga dapat menganalisis pesaing, dengan menu ini dapat terlihat perbandingan harga produk yang dijual oleh pesaing dengan harga produk yang sama pada RKU Komputer. Hal ini terkait dengan penentuan harga jual suatu produk yang ada pada RKU Komputer.
 - 11) Eksekutif dapat memilih menu *log out* apabila ingin keluar dari sistem informasi eksekutif penjualan pada RKU Komputer

D. *Aplication Generation*

1.) **Halaman Menu Utama**

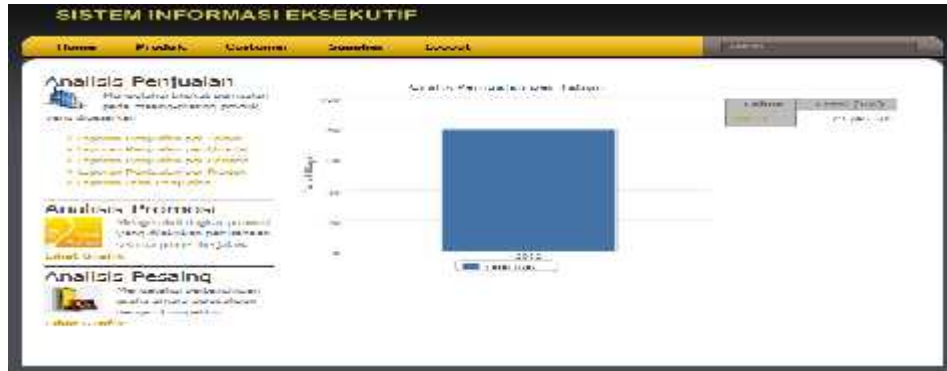
Pada Gambar 1 ada beberapa menu yang dapat diakses oleh pihak eksekutif, yaitu menu data produk, data *costumer*, data *supllier*, analisis penjualan, analisis promosi dan analisis pesaing. Di bawah ini adalah bentuk tampilan halaman menu utama



Gambar 1. Halaman Menu Utama

2.) **Halaman Analisis Penjualan Pertahun**

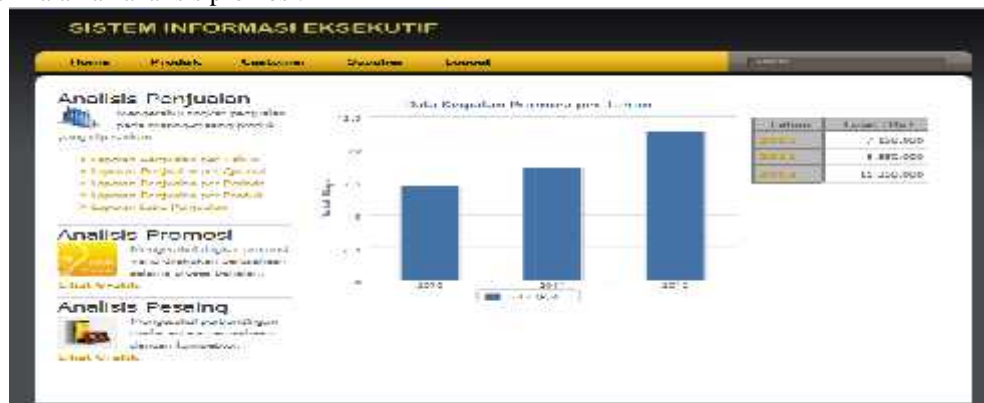
Pada Gambar 2 eksekutif dapat melihat grafik penjualan pertahun dan total penjualan pada tahun tersebut dengan mengklik menu laporan penjualan pertahun yang tersedia pada menu analisis penjualan. Di bawah ini adalah bentuk tampilan dari halaman laporan penjualan pertahun.



Gambar 2. Halaman Analisis Penjualan Pertama

3.) Halaman Analisis Promosi

Untuk dapat melihat grafik kegiatan promosi pada RKU Komputer maka eksekutif cukup mengklik menu lihat grafik yang tersedia pada menu analisis promosi. Pada menu ini eksekutif dapat melihat secara langsung perbandingan biaya yang dikeluarkan untuk melakukan kegiatan promosi. Pada Gambar 3 adalah bentuk dari halaman analisis promosi.



Gambar 3. Halaman Analisis Promosi

V. SIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan yang dapat diambil dari penulisan ini antara lain adalah:

1. Dengan adanya Sistem Informasi Eksekutif Penjualan Pada RKU Komputer, eksekutif dapat memperoleh informasi lebih akurat dan lengkap sehingga pengambilan keputusan dan perencanaan strategis dapat dilakukan dengan lebih baik.
2. Sistem yang dihasilkan dapat meringankan tugas eksekutif dalam menganalisis laporan penjualan pada RKU Komputer.

Saran yang dapat diberikan pada penelitian ini adalah Mengharapkan adanya pengembangan lebih lanjut terhadap sistem yang telah dibuat, karena sistem yang dibuat hanya mencakup penjualan saja, maka diharapkan untuk melengkapi sistem ini dengan bagian-bagian lain yang juga penting bagi perusahaan dan menyarankan untuk melakukan *back up* data untuk meminimalisasikan hilangnya data karena kejadian yang tidak diinginkan.

DAFTAR PUSTAKA

- Harnaningrum, LN. 2002. *Rekayasa Perangkat Lunak*. Andi: Yogyakarta
- Jogiyanto. 2005. *Sistem Teknologi Informasi Edisi Ke-2*. Andi: Yogyakarta.
- Nazir, Moh. 2003. *Metode Penelitian*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Swastha, B. 2009. *Manajemen Penjualan*. Liberty: Yogyakarta.