

Aplikasi Monitoring Sales Partner Pada PT. Coca Cola Amatil Indonesia Banjarbaru

Magala Putra, Soegiarto

Program Studi Teknik Informatika, STMIK Banjarbaru
Jl. A. Yani Km. 33,3 Banjarbaru, Telp (0511) 4782881
magalaputra29@gmail.com, ttsoegiarto@gmail.com

Abstrak

PT. Coca Cola Amatil Indonesia Banjarbaru adalah salah satu perusahaan besar yang bergerak dalam bidang penjualan. Dalam hal penjualan PT. Coca Cola Amatil Indonesia mempunyai kerja sama dalam hal penjualan produknya dan orang yang bekerja sama tersebut disebut sales partner. Sales partner PT. Coca Cola Amatil Indonesia Banjarbaru ada tersebar di beberapa wilayah. Setiap wilayah hanya memiliki 1 sales partner dan tidak boleh lebih. Dalam penjualan produk oleh sales partner dilakukan pengawasan oleh PT. Coca Cola Amatil Indonesia Banjarbaru dengan memonitoring sales partner yang melaporkan penjualannya.

Permasalahan yang dialami PT. Coca Cola Amatil Indonesia Banjarbaru yaitu kegiatan monitoring sales partner mengalami kesulitan dalam penentuan sales partner yang mencapai target dikarenakan target dan waktu yang berbeda dari setiap sales partner sehingga belum diketahuinya status tercapainya target penjualan sales partner.

Permasalahan di atas dapat diselesaikan dengan yaitu merancang aplikasi yang dapat digunakan untuk mempermudah dalam hal monitoring sales partner dan untuk mengetahui status tercapainya target penjualan sales partner. Berdasarkan hasil uji coba yang dilakukan, aplikasi yang dibangun telah berjalan sesuai dengan tujuan pembuatan sistem ini.

Kata Kunci: Sales Partner, Penjualan, Monitoring

Abstract

PT. Coca Cola Amatil Indonesia Banjarbaru is one of the major companies engaged in the sale. In terms of sales PT. Coca Cola Amatil Indonesia have corporation in terms of product sales and people working together is called a sales partner. Sales partner PT. Coca Cola Amatil Indonesia Banjarbaru is spread in some areas. Each region has only one sales partner and should not be more. In sales of products by sales partner supervision by PT. Coca Cola Amatil Indonesia Banjarbaru by monitoring sales which reported sales partner.

Problems experienced by PT. Coca Cola Amatil Indonesia Banjarbaru namely monitoring activities sales partner is experiencing difficulty in determining sales partner to reach their goals and target due to the time that is different from each sales partner so do not know the status of the achievement of sales targets sales partner.

The above problem can be solved is by designing applications that can be used to simplify the monitoring of sales partners and to determine the status of the sales target sales partner. The results of experiments carried out, the application is built has been run in accordance with the purpose of of making this system.

Keywords: Sales Partner, Sales, Monitoring

1. Pendahuluan

PT. Coca Cola Amatil Indonesia Banjarbaru merupakan salah satu perusahaan yang bergerak pada bidang penjualan minuman, dan dalam hal penjualannya PT. Coca Cola Amatil Indonesia Banjarbaru mempunyai kerja sama yang disebut sales partner. Sales partner yang dimiliki PT. Coca Cola Amatil Indonesia Banjarbaru ada 69 sales partner yang tersebar di beberapa daerah. Setiap sales partner harus didata dan mempunyai tugas yaitu melaporkan hasil penjualannya. Target penjualan sales partner berbeda dan target berikutnya didapat dari 5% dari penjualan sebelumnya ditambah jumlah penjualan sebelumnya dan itu menyebabkan jumlah target yang berbeda dari setiap sales partner. Dan kegiatan monitoring sales partner mempunyai fungsi agar PT. Coca Cola Amatil Indonesia Banjarbaru mengetahui tingkat penjualan semua sales partner dan apabila terdapat sales partner yang menjual produk melebihi target penjualan maka PT. Coca Cola Amatil Indonesia Banjarbaru akan memberikan penghargaan kepada sales partner yaitu berupa liburan ataupun produk kepada sales partner

dan bagi yang tidak mencapai target penjualan akan diberikan peringatan atau pengurangan produk.

Menurut Penelitian Yulia yang berjudul “Program Aplikasi Monitoring Penyaluran Beras Miskin Pada Bagian Ekonomi Sekretariat Daerah Kabupaten Banjar” dapat disimpulkan aplikasi ini mencatat dan menghasilkan informasi mengenai proses monitoring beras pada wilayah kabupaten Banjar dan penyaluran beras dapat diawasi dan pengguna juga dapat melihat pihak yang menerima beras melalui aplikasi dengan cepat [1].

Penelitian Wageyono Indra yang berjudul “Aplikasi Monitoring Pada Pusat Pelayanan (*Service Center*) Pelanggan SPEEDY”. Pada penelitian ini diperoleh kesimpulan bahwa aplikasi mampu membantu tugas teknisi dalam penyampaian informasi, memberikan informasi gangguan pada speedy pelanggan, memberi keleluasaan teknisi dalam mengakses database, dan data yang dihasilkan akurat [2].

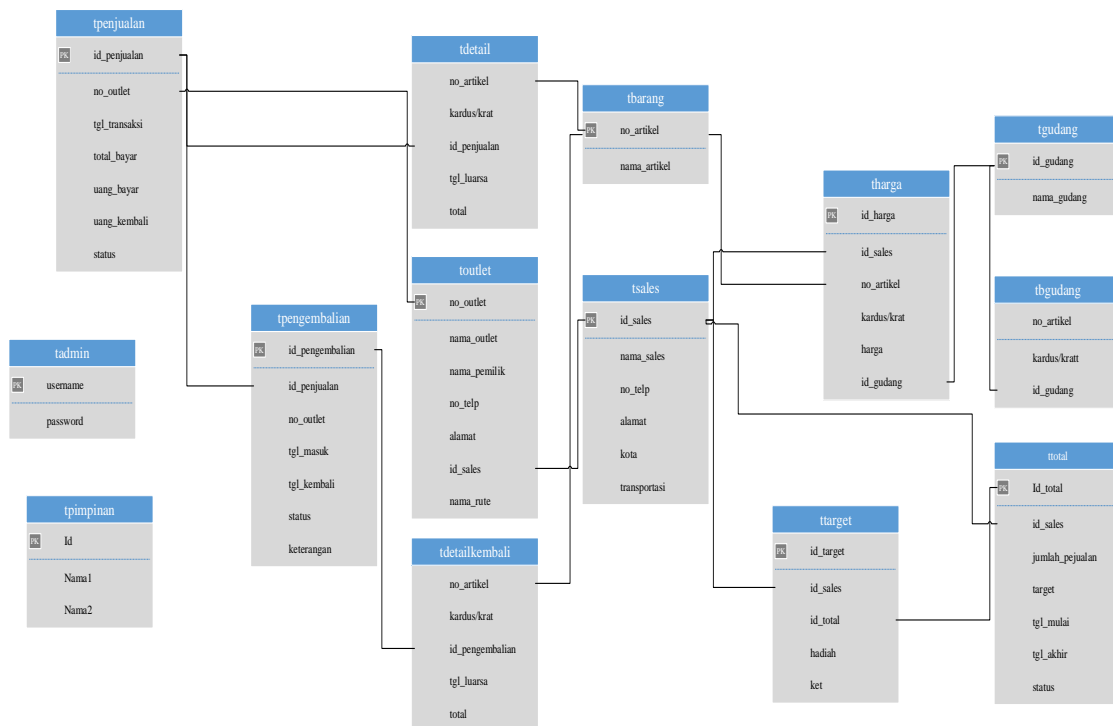
Penelitian Arif Afdilah yang berjudul “Sistem Informasi Monitoring dan Absensi Pegawai dengan menggunakan *RUBY ON RAILS*”. Pada penelitian ini diperoleh kesimpulan bahwa aplikasi mampu membantu dalam hal mencari informasi mengenai pegawai dan pengelolaan data serta dapat mengawasi pekerjaan yang dilakukan pegawai [3].

2. Metode Penelitian

2.1 Model Data

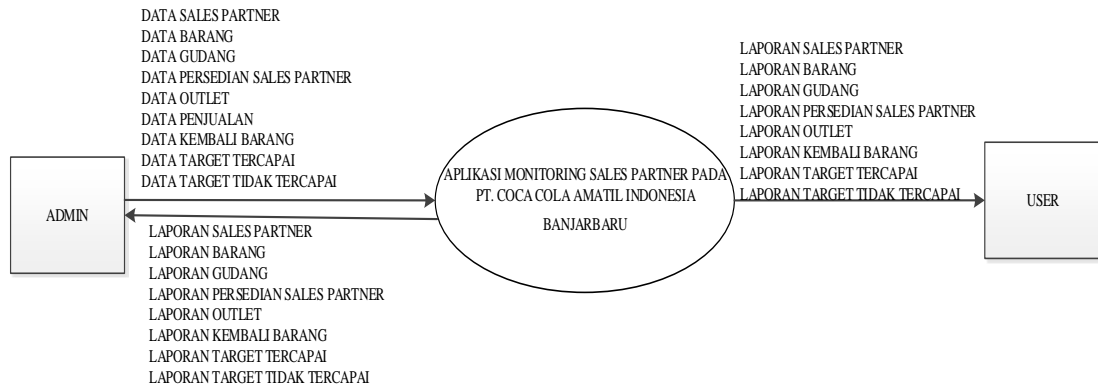
Rancangan database aplikasi yang dibangun disajikan pada Gambar 1... Relasi table terdiri dari 14 tabel, yaitu : Tadmin, Tpimpinan, Tsales, Tbarang, Tgudang, Tbgudang, Tharga, Touthlet, Tpenjualan, Tdetail, Tpengembalian, Tdetailkembali, Ttarget dan Ttotal.

Adapun relasi table pada aplikasi monitoring sales partner PT. Coca Cola Amatil Indonesia Banjarbaru dapat dilihat pada gambar 1 :



Gambar 1. Relasi Tabel

Pada diagram konteks gambar 2 dapat dilihat siapa saja berinteraksi langsung dengan aplikasi serta mengidentifikasi data awal dan akhir yang masuk dan keluar dari aplikasi.



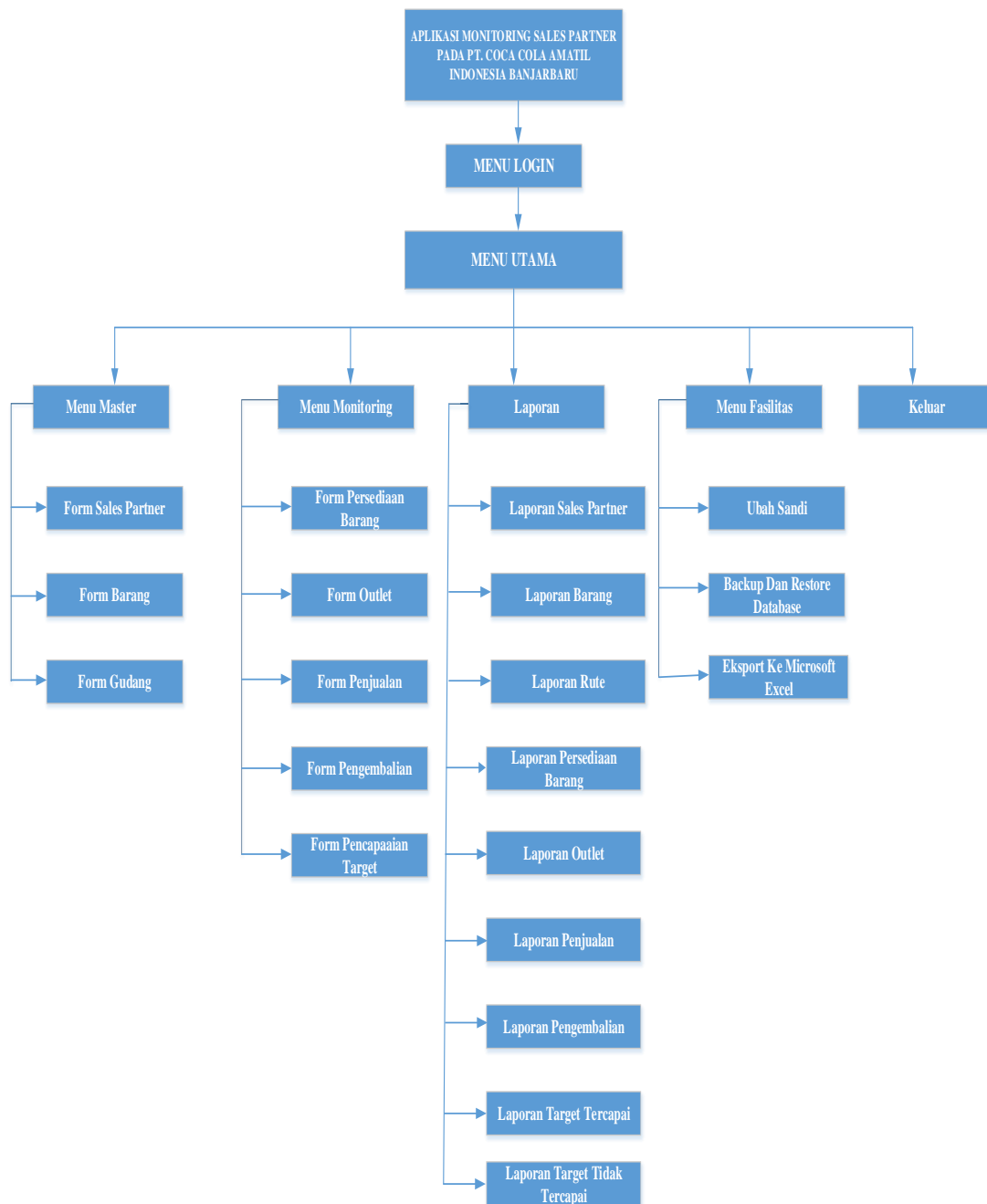
Gambar 2. Diagram Kontek

Pada diagram konteks diatas terdapat 2 jenis actor yang dapat berinteraksi dengan system diataranya admin dan user. Masing-masing aktor memiliki peranan yang berbeda yaitu :

1. Aktor admin adalah user dengan level tertinggi dalam aplikasi monitoring sales partner PT. Coca Cola Amatil Indonesia Banjarbaru. Aktor ini meliputi memasukkan data master utama sebelum dapat digunakan oleh ke dua actor lainnya. Adapun data master utama terdiri dari data sales partner, data barang dan data gudang. Sedangkan untuk proses transaksi monitoring meliputi transaksi persediaan barang, transaksi outlet, transaksi penjualan, transaksi pengembalian dan transaksi pencapaian sales partner.
2. Aktor user adalah Pimpinan dari PT. Coca Cola Amatil Indonesia Banjarbaru. Aktor ini dapat menerima hasil dari pemrosesan data dari aplikasi monitoring sales partner PT Coca Cola Amatil Indonesia Banjarbaru.

2.2 Model Arsitektur Aplikasi

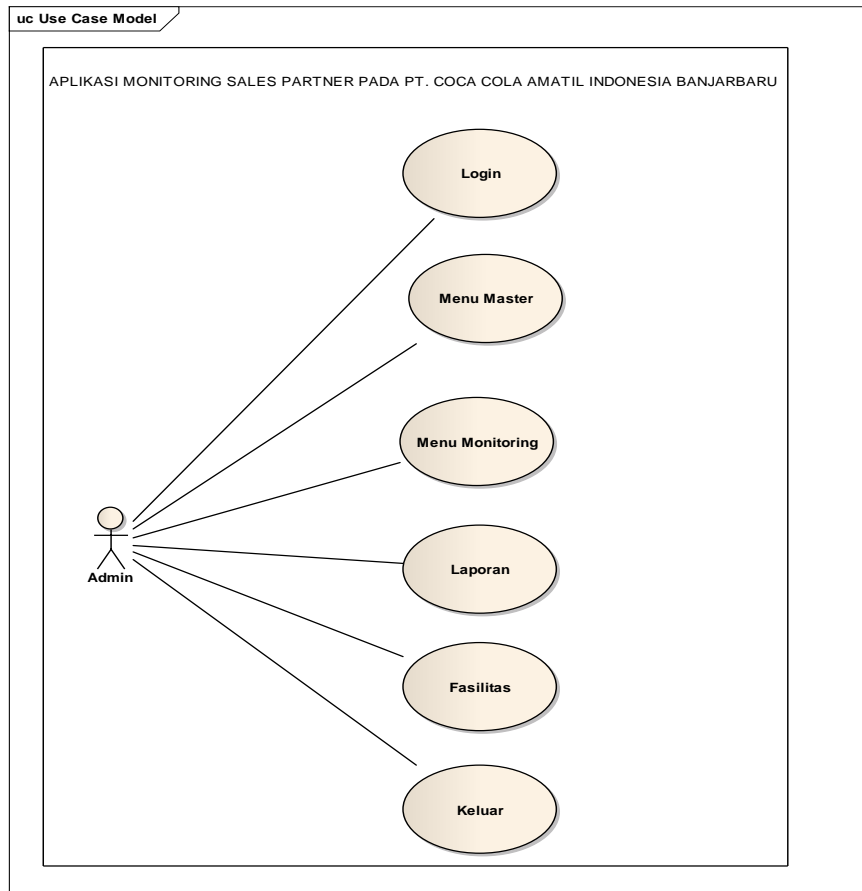
Model arsitektur aplikasi ini terdapat lima arsitektur yaitu model arsitektur untuk Menu Master, Menu Monitoring, Laporan, Fasilitas, dan keluar. Model arsitektur disajikan pada gambar 3



Gambar 3. Diagram Arsitektural Aplikasi

Pada desain arsitektural gambar 3 adalah tampilan aplikasi. Dimana menu yang dirancang untuk mempermudah dalam memonitoring sales partner. Data yang dikelola meliputi data master sales partner, barang, gudang dan data monitoring persediaan, outlet, penjualan, pengembalian dan pencapaian sales partner .

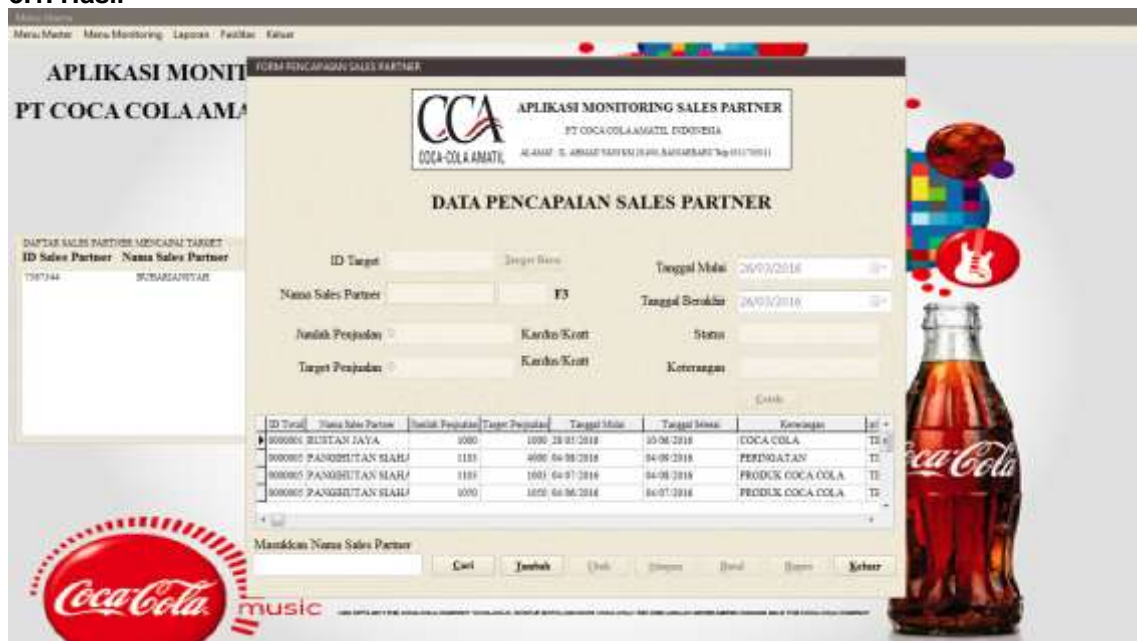
Berikut ini merupakan gambar dari *use case* diagram aplikasi monitoring sales partner PT. Coca Cola Amatil Indonesia Banjarbaru.



Gambar 4. Use Case Diagram

3. Hasil dan Pembahasan

3.1. Hasil



Gambar 5. Form Data Pencapaian Sales Partner

Form Data Pencapaian sales partner merupakan *form* yang menginformasikan bagaimana cara memasukan data pencapaian target sales partner yang akan dilaksanakan oleh karyawan PT. Coca Cola Amatil Indonesia Banjarbaru, dalam form ini bisa juga menambahkan sales partner yang mencapai target dan memasukkan target penjualan baru. Serta form ini juga bisa untuk mengubah data pencapaian sales partner dan menghapus data pencapaian sales partner dari aplikasi monitoring sales partner PT. Coca Cola Amatil Indonesia Banjarbaru.

CCA PT COCA COLA AMATIL INDONESIA
PENCAPAIAN TARGET SALES PARTNER
ALAMAT : JL. AHMAD YANI KM.28,900 BANJARBARU Telp.0511705011

ID SALES 7529644
NAMA SALES PARTNER RUSTAN JAYA

TANGGAL MULAI	TANGGAL SELESAI	TARGET PENJUALAN	JUMLAH PENJUALAN	STATUS	KETERANGAN
28/05/2016	10/06/2016	1000	1000	TERCAPAI	COCA COLA

BANJARBARU 30/05/2016

Mengetahui,

Gambar 6. form Laporan Pencapaian Per Sales Partner

Form Laporan Pencapaian Seluruh Sales Partner yang telah dilakukan oleh karyawan PT. Coca Cola Amatil Indonesia Banjarbaru.

CCA PT COCA COLA AMATIL INDONESIA
LAPORAN PENCAPAIAN TARGET SALES PARTNER
ALAMAT : JL. AHMAD YANI KM.28,900 BANJARBARU Telp.0511705011

ID TARGET	NAMA SALES	TARGET	JUMLAH PENJUALAN	TANGGAL MULAI	TANGGAL	STATUS	KETERANGAN
2018-03-28-004	RUSTAN JAYA	1000	1000	28/03/2018	10/06/2018	TERCAPAI	COCA COLA
2018-03-18-008	PANIHUTAN SARAAH	4000	1183	04/08/2018	04/08/2018	TIDAK TERCAPAI	PERDAGANGAN
2018-03-18-007	PANIHUTAN SARAAH	1000	1184	04/07/2018	04/08/2018	TERCAPAI	PRODUK COCA COLA
2018-07-18-008	PANIHUTAN SARAAH	1000	1573	04/08/2018	04/07/2018	TERCAPAI	PRODUK COCA COLA
2018-08-18-008	PANIHUTAN SARAAH	1000	1000	04/05/2018	04/08/2018	TERCAPAI	PRODUK COCA COLA
2018-01-18-002	SARARA	1000	1000	04/08/2018	04/08/2018	TERCAPAI	PRODUK COCA COLA
2018-07-18-003	SYASLEEN	1000	1000	04/08/2018	04/08/2018	TERCAPAI	PRODUK COCA COLA
2018-01-28-001	AMEI	800	1000	18/04/2018	18/07/2018	TIDAK TERCAPAI	PERDAGANGAN
2018-06-28-010	SABRI NAYYULLAH	1000	1000	04/06/2018	04/07/2018	TERCAPAI	PRODUK COCA COLA

Gambar 7. form Laporan Seluruh Pencapaian Sales Partner

3.1. Pengujian Sistem

- A. Skor 1 = Sangat Tidak Setuju (STS)
- B. Skor 2 = Tidak Setuju (TS)
- C. Skor 3 = Kurang Setuju (KS)
- D. Skor 4 = Setuju (S)
- E. Skor 5 = Sangat Setuju (SS)

Setelah data hasil kuesioner dari 5 reponden didapatkan, akan dilakukan uji validasi dan reliabilitas guna memvalidasi hasil kuesioner yang diberikan memuat 5 buah pertanyaan seperti pada table berikut :

Tabel 1. Pertanyaan Kuisisioner

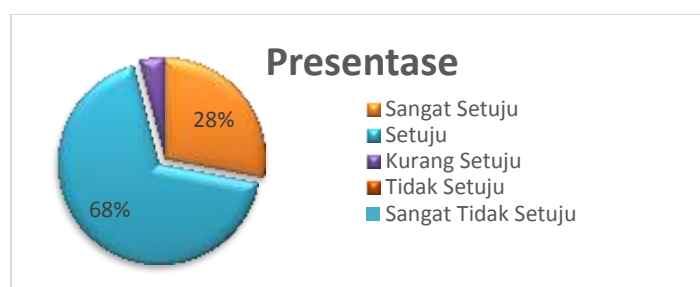
No	Pertanyaan	JAWABAN				
		STS	TS	KS	S	SS
1	Apakah aplikasi ini mudah dioperasikan / digunakan ?					
2	Setujukah anda menu - menu aplikasi ini sesuai dengan yang diinginkan kantor ?					
3	Apakah tampilan aplikasi monitoring sales partner PT Coca Cola Amatil Indonesia Banjarbaru?					
4	Apakah Aplikasi ini membantu dalam hal monitoring sales partner ?					
5	Apakah anda setuju PT Coca Cola Amatil Indonesia Banjarbaru menggunakan aplikasi monitoring sales partner ini nantinya ?					

Presentase dari seluruh pertanyaan

Tabel 2. Hasil Kuisisioner Pertanyaan Seluruhnya

Tanggapan	Pertanyaan 1	Pertanyaan 2	Pertanyaan 3	Pertanyaan 4	Pertanyaan 5	Jumlah presentase (%)	Rata-Rata Presentase (%)
SS	80.0%	40.0%	0.00%	00.0%	20.0%	140.0%	28.0%
S	20.0%	60.0%	100%	80.0%	80.0%	340.0%	68.0%
KS	0.00%	0.00%	0.00%	20.0%	0.00%	20.0%	4.00%
TS	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
STS	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	500%	100%

Berdasarkan tabel hasil kuisisioner diatas, maka dapat dibuat grafik sebagai berikut :



Gambar 8. Presentase dari seluruh pertanyaan

Tabel 3. Hasil Kuisisioner

No	Responden	Pertanyaan ke-				
		1	2	3	4	5
1	Responden 1	5	5	4	4	4
2	Responden 2	5	4	4	4	4
3	Responden 3	5	5	4	4	4
4	Responden 4	4	4	4	3	4
5	Responden 5	5	4	4	4	5

Tabel 4. Hasil Perhitungan Korelasi Person

No	Responden	Pertanyaan ke-					Jumlah
		1	2	3	4	5	
1	Responden 1	5	5	4	4	4	22
2	Responden 2	5	4	4	4	4	21
3	Responden 3	5	5	4	4	4	22
4	Responden 4	4	4	4	3	4	19
5	Responden 5	5	4	4	4	5	22
r_{xy}		0.685	0.446	0.568	0.882	0.927	
t_{hitung}		3.389	1.794	2.488	6.765	8.938	
$t_{tabel} (95\%,9)$		1.771					
Keterangan		Valid	Valid	Valid	Valid	Valid	
Jumlah Valid		5					

Tabel 5. Hasil Uji Reliabilitas

No	Responden	Pertanyaan ke-					Jumlah
		1	2	3	4	5	
1	Responden 1	5	5	4	4	4	22
2	Responden 2	5	4	4	4	4	21
3	Responden 3	5	5	4	4	4	22
4	Responden 4	4	4	4	3	4	19
5	Responden 5	5	4	4	4	5	22
VAR ITEM		0.160	0.124	0.171	0.160	0.257	
SVAR ITEM		0.996					
SVAR TOTAL		2.495					
RELIABILITAS		0.654					

Tabel 6. Tingkat Reliabilitas berdasarkan Nilai Alpha

Alpha	Tingkat Reliabilitas
0,00 s/d 0,20	Kurang Reliabel
>0,20 s/d 0,40	Agak Reliabel
>0,40 s/d 0,60	Cukup Reliabel
>0,60 s/d 0,80	Reliabel
>0,80 s/d 1,00	Sangat Reliabel

4 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan maka dapat disimpulkan bahwa :

1. Aplikasi monitoring sales partner PT. Coca Cola Amatil Indonesia Banjarbaru dapat membantu proses monitoring sales partner sehingga didapatkan waktu yang lebih cepat dalam memonitoring data.
2. Aplikasi monitoring sales partner PT. Coca Cola Amatil Indonesia Banjarbaru dapat menghasilkan output yang diperlukan misalkan laporan persediaan barang, laporan outlet yang dimiliki sales partner, laporan penjualan sales partner, laporan pengembalian barang, dan laporan pencapaian target sales partner.

Referensi

- [1] Yulia, (2009). *Program Aplikasi Monitoring Penyaluran Beras Miskin Pada Bagian Ekonomi Sekretariat Daerah Kabupaten Banjar*. Banjarbaru: STMIK Banjarbaru
- [2] Afdillah A., (2012). *Sistem Informasi Monitoring dan Absensi Pegawai dengan menggunakan RUBY ON RAILS*
- [3] Indra W., (2009). *Aplikasi Monitoring Pada Pusat Pelayanan (Service Center) Pelanggan SPEEDY*. Banjarbaru: STMIK Banjarbaru