



# Product Sales System at Multi Level Marketing PT. Multi Success International Based Website

## Sistem Penjualan Produk Pada Multi Level Marketing Berbasis Website

Achmad Arif Subagya, Arif Senja Fitriani\*

Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, Informatika, Fakultas Sains dan Teknologi

Technological developments have changed the face of the world of commerce, where all trade processes have been facilitated by technology, even all processes can be replaced by technology, from the process of product promotion or introduction to communication between potential buyers and traders. But there are still many companies and traders who are still using a system that has not been computerized properly, there are still many processes that are done manually so that it slows down and even complicates the process of buying and selling because the data is still manual. For example PT. MSI, which is engaged in the trade of beauty and health products, still uses manual processes in handling the sale of its products. Therefore, in this study the author designs and makes a sales system that is able to cover the company's shortcomings in the sales process.

**Keywords:** sales system, point of sales, website base

### OPEN ACCESS

ISSN 2541-5107 (online)

**Edited by:**

Akbar Wiguna

**Reviewed by:**

Rokhimatul Wakhidah

**\*Correspondence:**

Arif Senja Fitriani

arifsh4rk@umsida.ac.id

**Received:** 01-08-2019

**Accepted:** 19-08-2019

**Published:** 24-08-2019

**Citation:**

Subagya AA and Fitriani AS (2019)

Product Sales System at Multi Level

Marketing PT. Multi Success

International Based Website.

JICTE (Journal of Information and

Computer Technology Education).

3:1.

doi: 10.21070/jicte.v3i1.951

Perkembangan teknologi telah merubah wajah dunia perdagangan, dimana semua proses perdagangan telah dipermudah oleh teknologi bahkan semua proses dapat digantikan oleh teknologi, mulai dari proses promosi atau pengenalan produk sampai komunikasi antara calon pembeli dan pedagang. Namun masih banyak perusahaan dan pedagang yang masih menggunakan sistem yang belum terkomputerisasi dengan baik, masih banyak proses yang dilakukan secara manual sehingga memperlambat bahkan mempersulit proses jual beli dikarenakan data yang masih manual. Sebagai contoh PT. MSI yang bergerak dalam bidang perdagangan produk kecantikan dan kesehatan, masih menggunakan proses manual dalam menangani penjualan produk - produknya. Oleh karena itu, pada penelitian ini penulis merancang dan membuat sebuah sistem penjualan yang mampu menutupi kekurangan perusahaan dalam proses penjualan.

**Keywords:** sistem penjualan, point of sales, website base

## PENDAHULUAN

Sistem informasi penjualan dewasa ini sangat diperlukan berbagai masyarakat di berbagai kalangan Nugraha et al. (2015) dikarenakan dapat membantu masyarakat dalam suatu pengambilan keputusan secara tepat melalui internet dan juga teknologi yang mulai pesat untuk saat ini Ferdika and Kuswara (2017a,b); Fatta (2007) . PT. MULTI SUKSES INTERNASIONAL yang biasa dikenal dengan nama MSI adalah sebuah perusahaan swasta yang bergerak dalam bidang perdagangan produk kesehatan ( Healthy Care ), perawatan ( Personal Care ) dan kecantikan ( Beauty Care ) yang mengadaptasi sistem penjualan Multi Level Marketing dalam proses penjualan produknya. Perusahaan MSI telah memiliki media promosi dan publikasi dalam bentuk blog dan sosial media, serta Sistem Manajemen Multi Level Marketing yang sudah terkomputerisasi dengan baik. Perusahaan MSI memiliki ribuan member yang bergabung didalam perusahaan, setiap harinya ada puluhan bahkan ratusan ribu produk yang telah dijual. Selain itu, proses yang masih manual juga mempersulit perusahaan untuk mengetahui kondisi stok dalam gudang perusahaan yang berlokasi di dua kota, sehingga membutuhkan waktu dan usaha lebih hanya untuk mengetahui jumlah stok yang tersedia dalam gudang. Tidak jarang terjadi salah komunikasi antara bagian order dan bagian gudang, sehingga memperlambat dan mempersulit proses order produk. Berdasarkan permasalahan yang di hadapi oleh PT. MULTI SUKSES INTERNASIONAL, penulis membuat sebuah penelitian dan pembuatan sebuah sistem yang bertujuan untuk memudahkan transaksi penjualan dan dokumentasi proses penjualan di dalam perusahaan MSI. Penelitian terdahulu membuktikan bahwa sistem informasi yang bagus dapat medokumentasikan kegiatan penjualan sehingga mampu meningkatkan pelayanan Wulandari and Aprilia (2017); Nore (2013); Hastanti and Purnama (2015); Ginting (2013) .

## PEMBAHASAN

### Analisa Sistem Yang Berjalan

Selama ini data dalam proses penjualan dilakukan secara manual, semua informasi yang berhubungan dengan proses jual beli seperti daftar harga produk, slip order, slip pengiriman, dan sebagainya didistribusikan melalui berkas dari satu bagian kebagian yang lain.

### Prosedur Order Produk

Dalam prosedur ini menjelaskan proses penjualan yang dilakukan dalam perusahaan, dimana harus melewati sales order produk, validasi pembayaran dan validasi pin, prosedurnya dapat dilihat pada Gambar 1

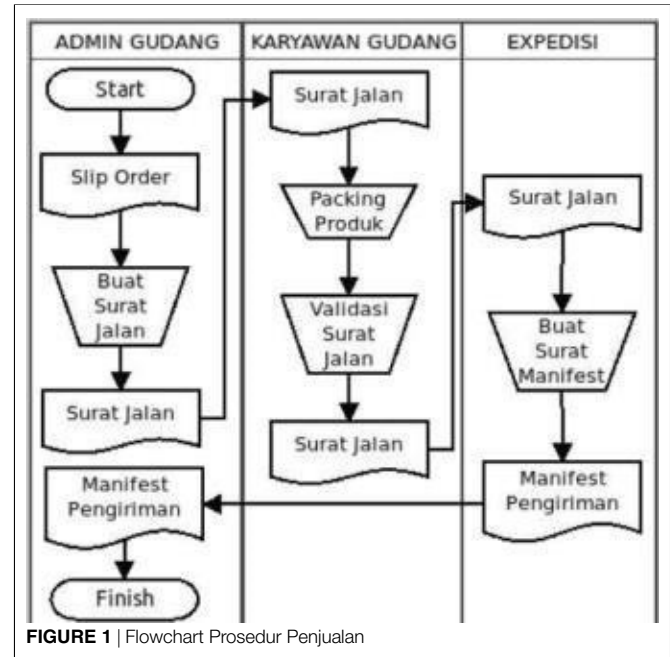


FIGURE 1 | Flowchart Prosedur Penjualan

1. Sales order melakukan broadcast produk yang dijual kepada member perusahaan melalui sosial media (WA dan BBM) .
2. Bagian order menerima dan mendata order yang dilakukan oleh member kedalam form yang disediakan dan selanjutnya akan menjadi slip order.
3. Slip order diserahkan kepada bagian validasi pembayaran kemudian dicek status pembayarannya dan di tanda tangani jika pembayaran sudah dikonfirmasi.
4. Kemudian bagian generate pin mengirim pin melalui sistem MLM yang telah ada dan menanda tangani slip order.

### Prosedur Pengiriman Produk

Dalam prosedur ini menunjukkan bagaimana proses pengiriman dilakukan oleh PT. MSI, prosesnya dapat dilihat pada Gambar 2

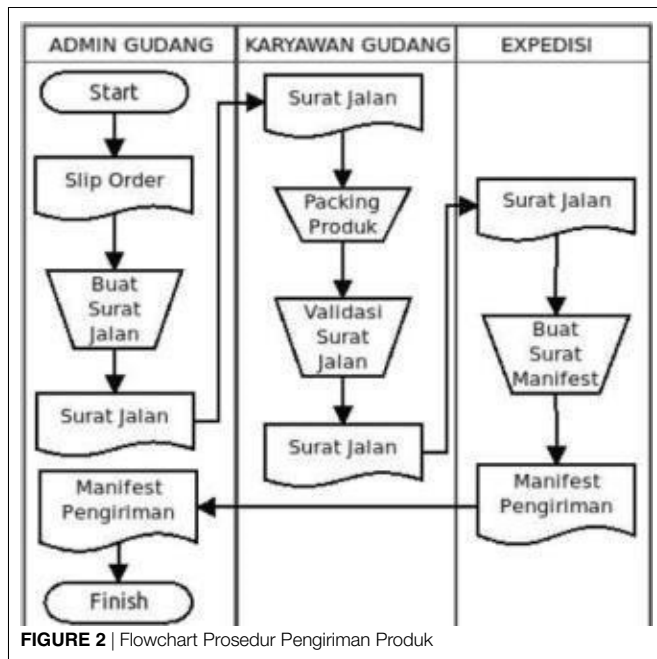


FIGURE 2 | Flowchart Prosedur Pengiriman Produk

1. Admin gudang membuat surat jalan sesuai dengan slip order yang telah ditanda tangani oleh bagian order, validasi pembayaran, dan PIN...
2. Surat jalan diserahkan ke bagian gudang untuk mempacking produk sesuai dengan surat jalan.
3. Expedisi mengambil produk yang telah dipacking dan menyerahkan slip manifestasi yang selanjutnya diserahkan kepada admin gudang untuk didokumentasi dan sebagai dasar tagihan pengiriman perusahaan.

**Prosedur Retur Produk**

Jika terjadi kesalahan pengiriman atau rusaknya produk dalam proses pengiriman, member dapat mengembalikan produk untuk mendapatkan ganti. Prosedur yang berjalan dipusahaan untuk menangani retur produk dari member seperti pada Gambar 3

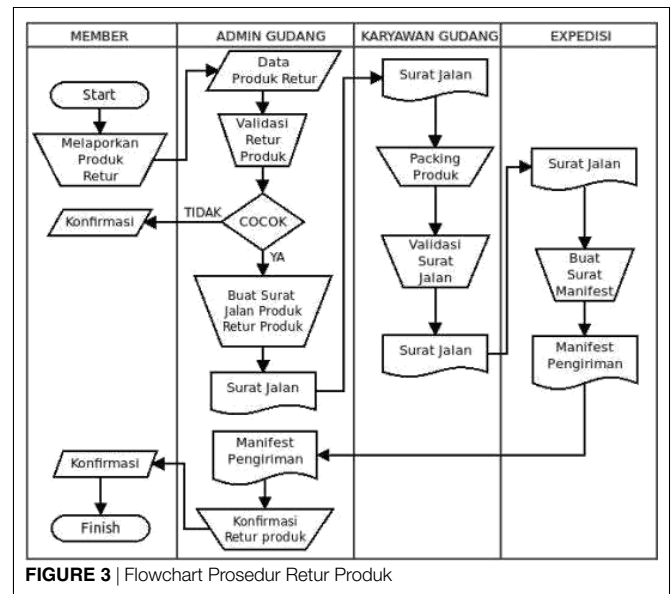


FIGURE 3 | Flowchart Prosedur Retur Produk

1. Member melaporkan produk yang ingin dikembalikan kepada admin gudang melalui sosial media (WA dan BBM) sebelum mengirim produk retur ke alamat kantor pusat.
2. Admin gudang menerima produk yang dikembalikan oleh member dan mencocoknya dengan data yang telah dikirim lebih dulu.
3. Jika cocok admin gudang segera membuat surat jalan baru untuk mengirim produk pengganti. Jika tidak, admin gudang menkonfirmasi kepada member tentang ketidakcocokan laporan dengan produk retur yang diterima oleh kantor pusat.
4. Bagian gudang menerima surat jalan produk retur dan mempacking produk sesuai surat jalan. Selanjutnya produk di ambil oleh expedisi dan menyerahkan slip manifestasi.

**IMPLEMENTASI**

**Implementasi Sistem**

Implementasi merupakan tahapan dimana rancangan dari sebuah sistem diterapkan, pada tahapan ini penulis akan menjelaskan penerapan yang dilakukan oleh penulis berdasarkan rancangan sistem yang telah diteliti pada bab sebelumnya. Gambar 4 adalah tampilan dari halaman - halaman sistem penjualan sebagai bentuk implementasi penulis pada rancangan sistem penjualan.



FIGURE 4 | Halaman Login Sistem Penjualan



FIGURE 6 | Tampilan Daftar Produk

Sesuai dengan rancangan yang mengacu kepada permintaan perusahaan login dibuat berdasarkan pada role user dan password, sehingga user hanya perlu mengingat password mereka. Jadi, untuk mengakses akun masing - masing user dengan memilih role user dan memasukan password saja.

Pada Gambar 6 sistem menampilkan daftar produk yang ada dalam perusahaan, pada halaman ini user bisa menambahkan produk baru, merubah status produk yang tidak lagi disediakan namun masih diperlukan keberadaannya dalam data, dan menghapus data produk yang sudah tidak diperlukan lagi. Berikut ini adalah source code untuk menampilkan data produk.

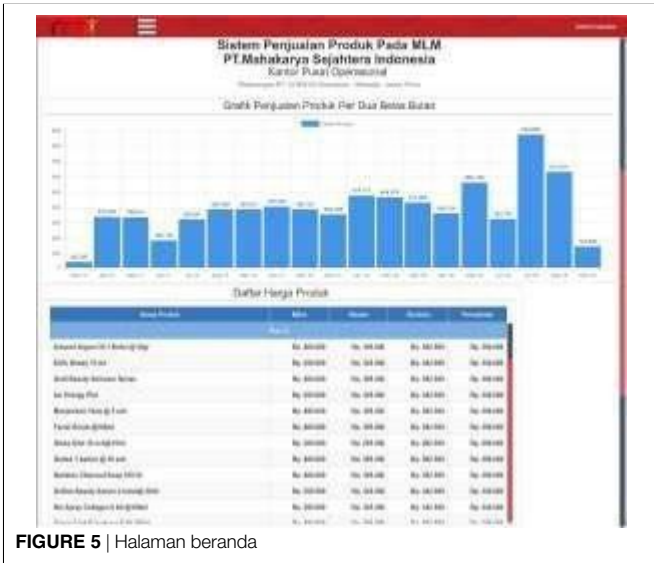


FIGURE 5 | Halaman beranda

Pada proses order dibagi kedalam empat proses yaitu sales order, validasi bank, generate pin, dan pengiriman. Ke empat proses saling berhubungan, dimana proses order dimulai dari sales order yang berfungsi mendata order dan pembayaran member, dilanjutkan pada validasi bank dimana pembayaran dicek oleh user, kemudian generate pin dimana pin yang telah dibuat dan dikirim ke member dimasukkan kedalam sistem dan didata dengan tujuan untuk mempermudah melacak distribusi pin. Dan yang terakhir adalah pengiriman dimana proses ini bertujuan untuk mencetak surat jalan berdasarkan slip order dari sales order yang sudah tervalidasi pembayarannya, serta untuk mendata jasa pengiriman yang digunakan untuk mengirim produk serta biaya pengirimannya.

Halaman beranda seperti pada Gambar 5 merupakan halaman pertama yang dilihat oleh user setelah user melakukan login kedalam sistem. Dalam halaman beranda terdapat informasi - informasi penjualan dan produk secara umum, seperti chart penjualan bulanan dan daftar harga produk.

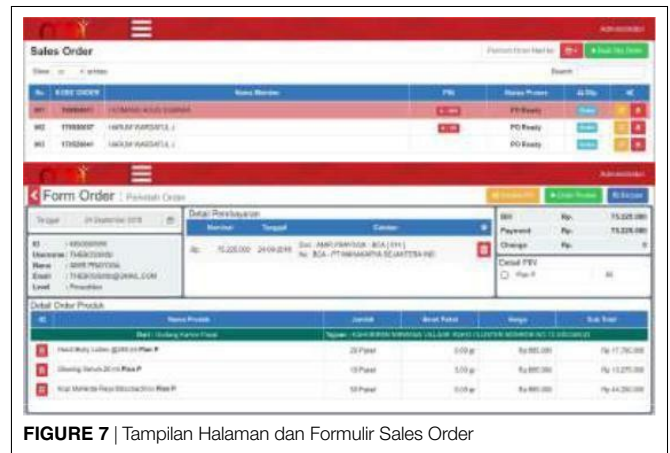


FIGURE 7 | Tampilan Halaman dan Formulir Sales Order

Chart penjualan menampilkan rekam penjualan produk setiap bulan selama 24 bulan terakhir. Dengan adanya chart ini dapat menjadi parameter bagi user untuk menilai penjualan tertinggi perusahaan berada pada level apa, dan penjualan terendah perusahaan berada pada level apa, sehingga user mampu mempersiapkan strategi untuk mengatasi kemungkinan yang bisa terjadi. Daftar harga berisikan tabel harga produk yang berlaku dalam perusahaan, harga produk dalam perusahaan memiliki banyak variasi yang ditentukan berdasarkan Plan produk dan level member perusahaan.

Gambar 7 adalah tampilan dari halaman sales order dan formulir dari sales order, untuk menampilkan sales order dilakukan dengan menekan tombol buat slip order

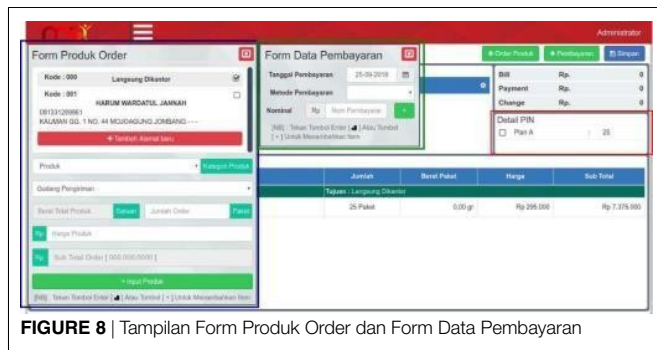


FIGURE 8 | Tampilan Form Produk Order dan Form Data Pembayaran

Gambar 8 adalah tampilan form produk order dan form data pembayaran ketika dimunculkan, untuk memunculkan kedua form diatas dapat dilakukan dengan menekan tombol “Order Produk” dan “Pembayaran” pada pojok kanan atas halaman formulir sales order



FIGURE 9 | Tampilan Halaman Validasi Pembayaran

Validasi pembayaran seperti pada Gambar 9 dilakukan dengan menekan kotak kosong disebelah kanan data pembayaran, kemudian akan muncul konfirmasi validasi, setelah ditekan tombol “ya” maka sistem melalui jquery akan mengirim kode pembayaran kepada berkas php untuk diupdate status pembayarannya. Setelah semua pembayaran sudah tervalidasi maka secara otomatis status dari order telah tervalidasi pembayarannya.

## KESIMPULAN

Dengan kehadiran sistem penjualan produk pada PT.MSI diharapkan mampu mendokumentasi kegiatan penjualan yang dilakukan PT.MSI dan meringankan pekerjaan karyawan yang bersangkutan, sehingga mampu meningkatkan pelayanan. Dengan data yang selalu bergerak ( live ) dapat diketahui dengan segera kondisi stok terbaru dalam gudang, sehingga tidak sampai terjadi salah komunikasi antara sales order dan admin gudang.

## REFERENCES

- Fatta, H. A. (2007). *Analisis dan Perancangan Sistem Informasi untuk keunggulan bersaing perusahaan dan organisasi modern*, and others (ed.) (Jakarta: Penerbit Andi).
- Ferdika, M. and Kuswara, H. (2017a). Sistem Informasi Penjualan Berbasis Web Pada PT Era Makmur Cahaya Damai Bekasi. *INFORMATION SYSTEM FOR EDUCATORS AND PROFESSIONALS: Journal of Information System* 1, 175–188.
- Ferdika, M. and Kuswara, H. (2017b). Sistem Informasi Penjualan Berbasis Web Pada PT Era Makmur Cahaya Damai Bekasi. *INFORMATION SYSTEM FOR EDUCATORS AND PROFESSIONALS: Journal of Information System* 1, 175–188.
- Ginting, E. (2013). *Aplikasi Penjualan Berbasis Web (E-Commerce) Menggunakan Joomla Pada Mutiara Fashion*.
- Hastanti, R. P. and Purnama, B. E. (2015). Sistem Penjualan Berbasis Web (E-Commerce) Pada Tata Distro Kabupaten Pacitan. *Bianglala Informatika*, 3–3.
- Nore, V. N. (2013).
- Nugraha, W. S., Subiyanto, S., and Wijaya, A. P. (2015). Penentuan lokasi potensial untuk pengembangan kawasan industri menggunakan sistem informasi geografis di Kabupaten Boyolali. *Jurnal Geodesi Undip* 4, 194–202.
- Wulandari, W. and Aprilia, S. (2017). Sistem Informasi Penjualan Produk Berbasis Web Pada Chanel Distro Pringsewu. *Jurnal TAM (Technology Acceptance Model* 4, 41–47.

**Conflict of Interest Statement:** The authors declare that the research was conducted in the absence of any commercial or financial relationships that could be construed as a potential conflict of interest.

Copyright © 2019 Subagya and Fitrani. This is an open-access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution License (CC BY). The use, distribution or reproduction in other forums is permitted, provided the original author(s) and the copyright owner(s) are credited and that the original publication in this journal is cited, in accordance with accepted academic practice. No use, distribution or reproduction is permitted which does not comply with these terms.