

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

Sistem Penjualan Produk Pada Multi Level Marketing PT. Multi Sukses Internasional Berbasis Website

Achmad Arif Subagya
Arif Senja

Program Studi Informatika, Fakultas Teknik, Universitas Muhammadiyah Sidoarjo

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.

Pendahuluan

Sistem informasi penjualan dewasa ini sangat diperlukan berbagai masyarakat di berbagai kalangan¹ dikarenakan dapat membantu masyarakat dalam suatu pengambilan keputusan secara tepat melalui internet dan juga teknologi yang mulai pesat untuk saat ini^{2, 3, 4}. 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 mendokumentasikan kegiatan penjualan sehingga mampu meningkatkan pelayanan^{5, 6, 7, 8}.

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 [Figure 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 [Figure 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 diperusahaan untuk menagani retur produk dari member seperti pada [Figure 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 ekspedisi 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. **Figure 4** adalah tampilan dari halaman - halaman sistem penjualan sebagai bentuk implementasi penulis pada rancangan sistem penjualan.

Figure 4. Halaman Login Sistem Penjualan

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.

Figure 5. Halaman beranda

Halaman beranda seperti pada **Figure 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.

Chart penjualan menampilkan rekap 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.

Figure 6. Tampilan Daftar Produk

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

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.

Figure 7. *Tampilan Halaman dan Formulir Sales Order*

Figure 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*

Figure 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 **Figure 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

1. Fatta, H. A. (2007). Analisis dan Perancangan Sistem Informasi untuk keunggulan bersaing perusahaan dan organisasi modern, and others (ed.) (Jakarta: Penerbit Andi.).
2. 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.
3. 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.
4. Ginting, E. (2013). Aplikasi Penjualan Berbasis Web (E-Commerce) Menggunakan Joomla Pada Mutiara Fashion.
5. Hastanti, R. P. and Purnama, B. E. (2015). Sistem Penjualan Berbasis Web (ECommerce) Pada Tata Distro Kabupaten Pacitan. Bianglala Informatika, 3-3.
6. Nore, V. N. (2013).
7. 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.
8. Wulandari, W. and Aprilia, S. (2017). Sistem Informasi Penjualan Produk Berbasis Web Pada Chanel Distro Pringsewu. Jurnal TAM (Technology Acceptance Model 4, 41-47.