



PROSIDING SEMINAR NASIONAL SISFOTEK (Sistem Informasi dan Teknologi)

Padang, 4–5 September 2018

ISSN Media Elektronik 2597-3584

Pemodelan Sistem Informasi Penjualan Tiket Pada PT. Karya Nusa Mandiri

Yohannes Yahya Welim

Universitas Budi Luhur, Teknologi Informasi, Sistem Informasi, Email : yahyabl88@gmail.com

Abstract

The development of information technology from various fields is very satisfactory therefore every company trying to make or want to have an information system that can meet the needs of the company. The role of Information Systems is currently in addition to the required company and also produces the information needed as a decision by the leadership of the company. PT. Karya Nusa Mandiri which is a company in the field of event management. for recording sales data and sales quotation quote data, this document is managed by one or more people. The problem that occurs is the distribution of ticket sales quota takes a long time, the sales quota is not sold out because the sales quota division is uneven, Sales Data often come late so that in decision making is also often late, and not appropriate, Search Data transactions are scattered and do not have the same standards cause the search process is often not appropriate, Often wrong in recording sales data so that the data process becomes inaccurate, Promoters difficult to get sales data quickly and precisely. With this system can complete Outlet Quota distribution can be done more efficiently, recorded quickly and appropriately so that no more sales quotas that have not been divided and sales quotas can be sold out, on-line ticket sales can serve customers quickly and avoid going double exchange of tickets, Promoters can access sales data quickly without waiting for settlement from Counter Administration, Search process sales data can be done more quickly and more efficiently

Keywords: Sales Data, Quota, Promoter

Abstrak

Perkembangan teknologi informasi dari berbagai bidang sangat memuaskan oleh karena itu setiap perusahaan berusaha membuat atau ingin memiliki sistem informasi yang dapat memenuhi kebutuhan perusahaan tersebut. Peranan Sistem Informasi saat ini selain dibutuhkan perusahaan dan juga menghasilkan informasi yang dibutuhkan sebagai pengambilan keputusan oleh pimpinan perusahaan. PT. Karya Nusa Mandiri yang merupakan perusahaan dibidang *event management*. untuk pencatatan data penjualan dan data penawaran kuota penjualan, dokumen ini dikelola oleh satu atau beberapa orang. Masalah yang terjadi adalah Pembagian kuota penjualan tiket membutuhkan waktu yang lama, Kuota penjualan tidak habis terjual karena pembagian kuota penjualan tidak merata, Data Penjualan sering datang terlambat sehingga dalam pengambilan keputusan juga sering terlambat, dan tidak sesuai, Pencarian Data transaksi yang tersebar dan tidak mempunyai standar yang sama menyebabkan proses pencariannya sering tidak tepat, Sering salah dalam pencatatan data penjualan sehingga proses datanya menjadi tidak akurat, *Promotor* kesulitan untuk mendapat data penjualan secara cepat dan tepat. Dengan adanya sistem ini dapat menyelesaikan Pembagian kuota *Outlet* dapat dilakukan dengan lebih efisien, tercatat dengan cepat dan tepat sehingga tidak ada lagi kuota penjualan yang belum terbagi dan kuota penjualan dapat habis terjual, Penjualan tiket secara on-line dapat melayani pelanggan dengan cepat dan terhindar terjadi *double* penukaran tiket, *Promotor* dapat mengakses data penjualan secara cepat tanpa menunggu *settlement* dari Administrasi Loket, Proses pencarian data penjualan dapat dilakukan dengan lebih cepat dan lebih efisien

Kata Kunci : Data Penjualan, Kuota, Promotor

© 2018Prosiding SISFOTEK

1. Pendahuluan

Perkembangan teknologi informasi dari berbagai bidang sangat memuaskan oleh karena itu setiap perusahaan berusaha membuat atau ingin memiliki sistem informasi yang dapat memenuhi kebutuhan

perusahaan tersebut. Peranan Sistem Informasi saat ini selain dibutuhkan perusahaan dan juga menghasilkan informasi yang dibutuhkan sebagai pengambilan keputusan oleh pimpinan perusahaan. PT. Karya Nusa Mandiri yang merupakan perusahaan dibidang *event*

management. untuk pencatatan data penjualan dan data penawaran kuota penjualan, dokumen ini dikelola oleh satu atau beberapa orang. Masalah utama yang dihadapi adalah tidak terkontrolnya kuota penjualan tiket sehingga menyebabkan tiket tidak habis terjual. Selain masalah utama tersebut juga sering ditemukan masalah operasional lain seperti bukti transaksi Pembagian kuota *Outlet* dapat dilakukan dengan lebih efisien, tercatat dengan cepat dan tepat sehingga tidak ada lagi kuota penjualan yang belum terbagi dan kuota penjualan dapat habis terjual. Sistem penjualan tiket dilakukan dengan sistem informasi yang on-line dan pembayarannya bisa melalui transfer, Indomaret dan Alfamart serta agen-agen penjualan. Penggunaan Sistem Informasi dapat dengan mudah melakukan pembagian kuota, rekap data dan mengontrol menjadi lebih cepat sehingga dapat meminimalisir kemungkinan hilang nota penjualan dan meminimalisir kemungkinan terjadi *double* penukaran tiket.

Rumusan Masalah

- Pembagian kuota penjualan tiket membutuhkan waktu yang lama.
- Kuota penjualan tidak habis terjual karena pembagian kuota penjualan tidak merata.
- Data Penjualan sering datang terlambat sehingga dalam pengambilan keputusan juga sering terlambat, dan tidak sesuai.
- Pencarian Data transaksi yang tersebar dan tidak mempunyai standar yang sama menyebabkan proses pencariannya sering tidak tepat.
- Sering salah dalam pencatatan data penjualan sehingga proses datanya menjadi tidak akurat.
- Promotor* kesulitan untuk mendapat data penjualan secara cepat dan tepat.

Tujuan Penelitian

- Penentuan kuota penjualan kepada agen dapat dilakukan dengan lebih efisien, tercatat dengan cepat dan tepat.
- Penjualan tiket dilakukan dengan sistem on-line sehingga dapat melayani pembeli lebih cepat dan terhindar terjadinya *double* penukaran tiket.
- Promotor* dapat mengakses penjualan secara cepat tanpa menunggu *settlement* dari Administrasi Loker.

2. Tinjauan Pustaka

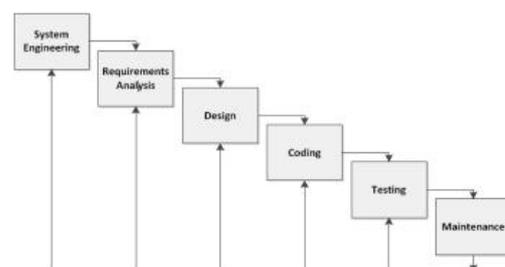
Menurut Sutarnan (2009:13), sistem informasi adalah "Sistem dapat didefinisikan dengan mengumpulkan, memproses, menyimpan, menganalisis, menyebarkan informasi untuk tujuan tertentu. Seperti 20 sistem lainnya, sebuah sistem informasi terdiri atas input (data, instruksi) dan output (laporan, kalkulasi)".

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) yang dimaksud penjualan adalah : "Penjualan" berasal dari kata "jual" dan ditambahkan awalan pe- dan akhiran -an sehingga mempunyai arti "Proses atau cara yang langsung berhubungan dengan usaha pemasaran produk." Sedangkan tiket menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) adalah : "Karcis masuk.". Sehingga dapat disimpulkan penjualan tiket adalah proses atau usaha yang dilakukan untuk memasarkan sebuah karcis masuk.

3. Metodologi Penelitian.

Pembangunan perangkat lunak ini menggunakan model *waterfall* yang terdiri dari beberapa tahap, yaitu :

- System Engineering*
Merupakan tahap awal dalam pengembangan sistem yaitu menetapkan segala hal yang diperlukan dalam membangun perangkat lunak dengan meminta penjelasan dari pihak-pihak yang memiliki keterkaitan dengan aplikasi yang dibuat.
- Analisis
Mempelajari serta memahami perangkat lunak yang akan dibuat dengan menentukan karakteristik dan hubungan antar objek-objek.
- Design*
Merupakan tahap penerjemah atau transformasi dari tahap analisis ke dalam suatu metode desain perangkat lunak yang mudah dimengerti oleh pengguna.
- Coding*
Tahap ini merupakan tahap penerjemah data atau pemecahan masalah yang telah dirancang ke dalam format yang dapat dibaca oleh mesin dengan menggunakan bahasa pemrograman komputer.
- Testing
Pengujian (*testing*) perangkat lunak yang mengintegrasikan metode desain *test case* ke dalam sederetan langkah yang direncanakan dengan baik, dan hasilnya adalah konstruksi perangkat lunak yang baik.
- Maintenance*
Tahap akhir dimana suatu perangkat lunak yang sudah selesai dapat mengalami perubahan-perubahan atau penambahan sesuai dengan permintaan pengguna.



Model Waterfall

4. Hasil dan Pembahasan

a. Penawaran Hak Jual Tiket dari *Promotor* ke Loket

Bagian pemasaran dari *promotor* terlebih dahulu menghubungi bagian marketing Loket untuk menginformasikan akan diadakannya suatu *event* dan meminta Loket untuk memberikan penawaran terhadap *service Ticketing* yang dimiliki Loket. Pihak Marketing mengirimkan penawaran harga untuk *service Ticketing* yang dimiliki Loket kepada bagian pemasaran *promotor*, jika *promotor* menyetujuinya maka akan dikirimkan Surat Perjanjian Kerja Sama (SPK) oleh *promotor* kepada bagian Marketing Loket yang kemudian diteruskan kepada direktur Loket untuk persetujuan perjanjian. Setelah SPK diterima oleh Loket diarsipkan oleh bagian administrasi Loket dan kemudian Loket bisa memulai penjualan tiket.

b. Penawaran Kuota Tiket ke *Outlet* Rekanan

Bagian Marketing di Loket akan menghubungi *Outlet* rekanan melalui telepon untuk menginformasikan adanya penjualan tiket *event* yang baru didapat hak penjualannya dari *promotor*. Setelah diperoleh data *Outlet* yang berminat untuk melakukan penjualan tiket maka data tersebut diteruskan ke bagian administrasi Loket untuk dibagikan kuota tiket yang dapat dijual dan dibuatkan SPK penjualan tiket. Pembagian kuota tiket disini dicatat kemudian dicocokkan dengan kuota yang ada dan digunakan untuk mencatat data *event*, kuota awal tiket dan keperluan penjualan tiket secara online. Setelah SPK selesai dikirim oleh bagian administrasi Loket kepada *Outlet*, *Outlet* dapat memulai penjualan tiket sampai H-2 acara dimulai. Sebagai catatan untuk *Outlet*, kuota yang sudah dibagikan namun tidak laku dijual, kuota tersebut bisa dipindahkan kepada *Outlet* lain.

c. Penjualan Tiket di *Outlet* Rekanan

Outlet rekanan yang telah mendapat kuota penjualan dapat melakukan penjualan di *Outlet* masing-masing, proses yang berjalan, pembeli memilih tiket yang akan dibeli, *Outlet* rekanan mengecek kuota penjualan yang dipunyai, jika kuota tidak cukup *Outlet* rekanan akan menghubungi bagian marketing Loket untuk meminta kuota tambahan, bagian marketing akan melakukan koordinasi internal dengan bagian administrasi Loket. Setelah melakukan koordinasi internal bagian marketing Loket akan menginformasikan kuota tersedia atau tidak kepada *Outlet* rekanan. Jika kuota tersedia *Outlet* rekanan menginformasikan harga yang harus dibayar pembeli untuk kemudian pembeli melakukan pembayaran yang kemudian *Outlet* Rekanan membuat nota penjualan untuk diserahkan kepada pembeli tiket. Jika kuota habis dan tidak bisa ditambahkan lagi, *Outlet* Rekanan akan menginformasikan stok tiket habis kepada pembeli.

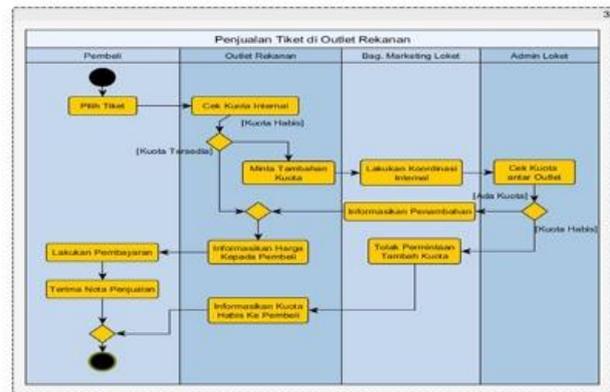
d. Penukaran *Voucher* Penjualan Dengan Tiket Asli

Pembeli menyerahkan nota penjualannya kepada staf penukaran tiket. Kemudian staf penukaran tiket melakukan cek ulang dengan data internal, jika data cocok dan tiket belum ditukar maka tiket akan diberikan oleh staf penukaran tiket kepada pembeli.

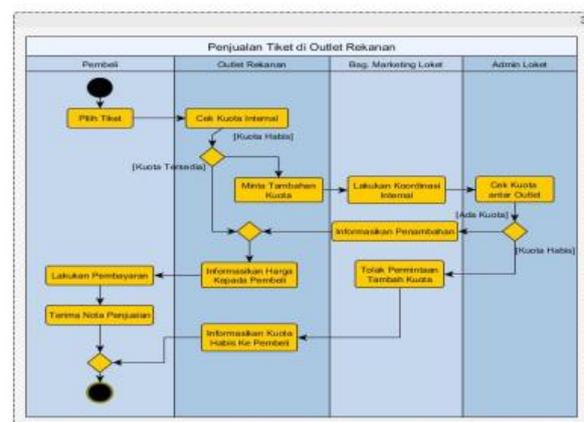
e. Laporan Penjualan Tiket

Setiap hari ada laporan penjualan tiket yang diserahkan oleh *Outlet* kepada bagian administrasi Loket yang dikirim *via email*. Bagian administrasi Loket kemudian mencocokkan data penjualan dengan kuota tersisa, menghitung ulang kuota *Outlet*, mencatat laporan penjualan harian.

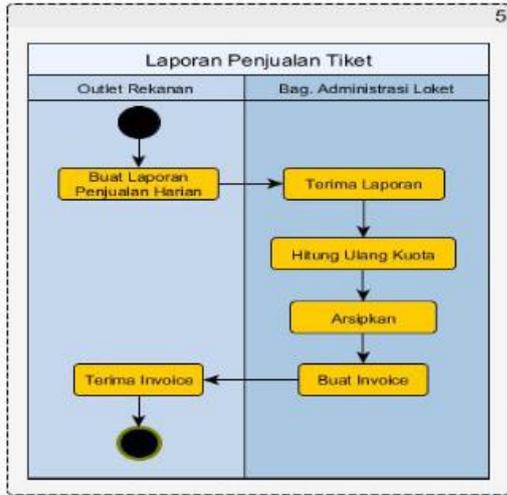
4.1. Activity Diagram



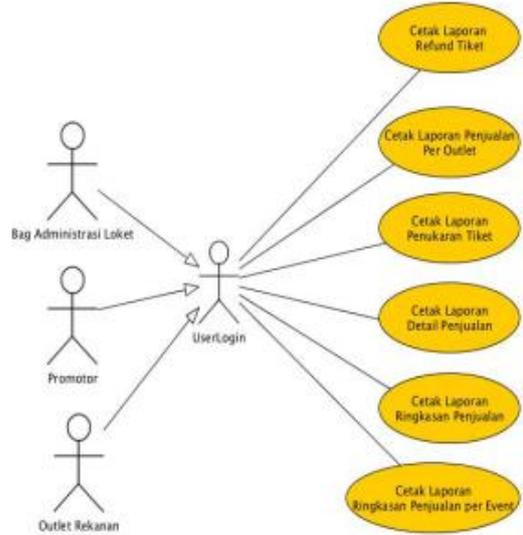
Gambar 1. Penawaran Kuota Tiket ke *Outlet* Rekanan



Gambar 2. *Ticket* di *Outlet* Rekanan

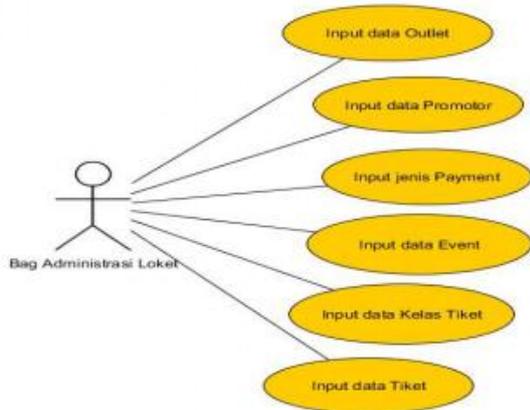


Gambar 3. Laporan Penjualan Tiket

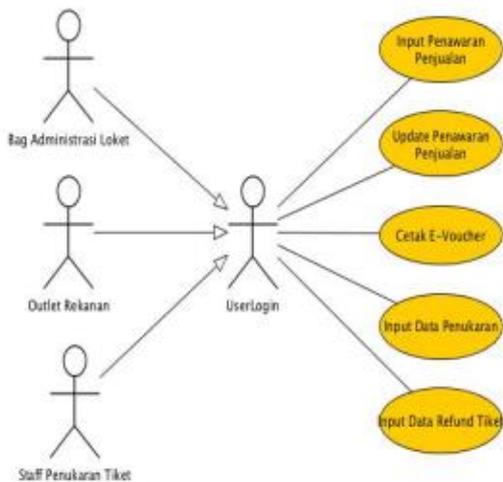


Gambar 6. Use Case Diagram Laporan

4.2. Use Case Diagram

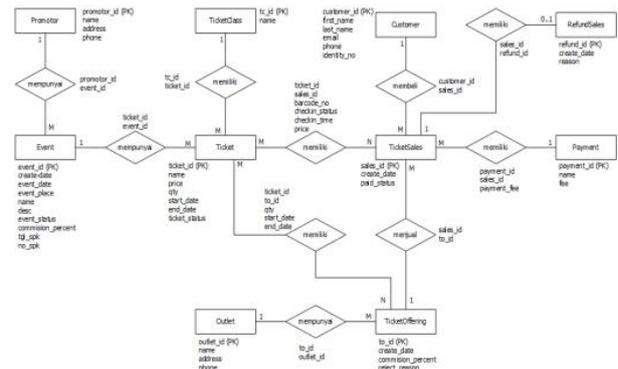


Gambar 4 Use Case Diagram Master



Gambar 5. Use Case Diagram Transaksi

4.3 Entity Relationship Diagram (ERD)



Gambar 7. Entity Relationship Diagram

5. Kesimpulan.

5.1. Simpulan

- Pembagian kuota *Outlet* dapat dilakukan dengan lebih efisien, tercatat dengan cepat dan tepat sehingga tidak ada lagi kuota penjualan yang belum terbagi dan kuota penjualan dapat habis terjual.
- Penjualan tiket secara on-line dapat melayani pelanggan dengan cepat dan terhindar terjadi *double* penukaran tiket.
- Promotor* dapat mengakses data penjualan secara cepat tanpa menunggu *settlement* dari Administrasi Loker.
- Proses pencarian data penjualan dapat dilakukan dengan lebih cepat dan lebih efisien

5.2. Saran

- a. Mengevaluasi penggunaan aplikasi ini masih layak atau tidak berguna untuk kebutuhan pengembangan aplikasi ke depannya.
 - b. Melakukan audit aplikasi sistem ini.
 - c. Melakukan *backup data* secara berkala untuk menghindari hal-hal yang merugikan perusahaan.
- [5] Purba, H.H. *Diagram Fishbone dari Ishikawa*. Jakarta : Airlangga, 2008.
- [6] Sholiq. *Analisa dan Perancangan Berorientasi Obyek : Konsep Dasar Berorientasi Obyek*. Bandung : Mutiara Indah, 2010.
- [7] Sutarman. *Buku Pengantar Teknologi Informasi*. Jakarta: Bumi Aksara, 2012.

Daftar Rujukan

- [1] Bunafit N. & Andi, *PHP & MySQL Dengan Editor Dreamweaver MX*. Yogyakarta : Andi, 2010.
- [2] Mustakini, Jogiyanto Hartono. *Sistem Informasi Teknologi*. Yogyakarta: Andi Offset, 2009.
- [3] Nugroho, Bunafit. *Database Relational dengan Mysql*. Yogyakarta : Andi, 2010.
- [4] Pengertian penjualan dan tiket, website kbbs, (<http://kbbs.web.id/>, diakses pada 30 November 2015)