



Universitas Katolik Parahyangan
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis

Terakreditasi A

SK BAN –PT NO: 468/SK/BAN-PT/Akred/S/XII/2014

Pengawasan Salesman Dengan Menggunakan Sistem
Sales Detector Project (SDP) Di PT. Tri Mandiri Plasindo

Skripsi

Oleh

Andrew Harnadi

2013320075

Bandung

2017



Universitas Katolik Parahyangan
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis

Terakreditasi A
SK BAN –PT NO: 468/SK/BAN-PT/Akred/S/XII/2014

Pengawasan Salesman Dengan Menggunakan Sistem
Sales Detector Project (SDP) Di PT. Tri Mandiri Plasindo

Skripsi
Oleh
Andrew Harnadi
2013320075

Pembimbing
Yoke Pribadi Kornarius, S.AB., M.Si.

Bandung
2017

Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis



Tanda Pengesahan Skripsi

Nama : Andrew Harnadi
Nomor Pokok : 2013320075
Judul : Pengawasan Salesman Dengan Menggunakan Sistem Sales Detector Project (Sdp) Di PT. Tri Mandiri Plasindo.

Telah diuji dalam Ujian Sidang jenjang Sarjana
Pada Rabu, 3 Mei 2017
Dan dinyatakan LULUS



Tim Penguji


Ketua sidang merangkap anggota

Dr. Fransisca Mulyono, Dra., M.Si

: 


Sekretaris

Yoke Pribadi Kornarius, S.AB., M.Si.

: 

Anggota

Dr. Maria Widyarini, S.E., M.T

: 

Mengesahkan,
Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik



Dr. Pius Sugeng Prasetyo, M.Si



PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Andrew Harnadi
NPM : 2013320075
Jurusan/Program Studi : Ilmu Administrasi Bisnis
Judul : Pengawasan Salesman Dengan Menggunakan Sistem *Sales Detector Project* (SDP) di PT. Tri Mandiri Plasindo

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi ini merupakan hasil karya tulis ilmiah sendiri dan bukanlah merupakan karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar akademik oleh pihak lain. Adapun karya atau pendapat pihak lain yang dikutip, ditulis sesuai dengan kaidah penulisan ilmiah yang berlaku.

Pernyataan ini saya buat dengan penuh tanggung jawab dan bersedia menerima konsekuensi apapun sesuai dengan aturan yang berlaku apabila dikemudian hari diketahui apabila pernyataan ini tidak benar.

Bandung, 26 April 2017



Andrew Harnadi

KATA PENGANTAR

Segala hormat dan puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa karena berkat anugerah dan penyertaan-Nya sehingga penulisan skripsi ini yang berjudul “Pengawasan Salesman Dengan Menggunakan Sistem Sales Detector Project (SDP) di PT. Tri Mandiri Plasindo” dapat terselesaikan tepat pada waktunya. Skripsi ini disusun dengan tujuan yaitu memenuhi syarat untuk menempuh Ujian Sidang Jenjang Sarjana (S1) di Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Katolik Parahyangan Bandung.

Dalam pembuatan skripsi, penulis banyak mendapatkan bantuan, dukungan, saran, dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang sudah turut membantu dalam penyelesaian pembuatan skripsi ini diantaranya:

1. Keluarga tersayang, Papa Ignatius Rudy Harnadi, Mama Lucia Kurniawan, Cici Elizabeth Erlina Harnadi, S.T yang selalu memberikan kasih sayang, doa, bimbingan, dan motivasi dalam hidup penulis.
2. Bapak Yoke Pribadi Kornarius, S.AB., M.Si, selaku dosen pembimbing yang telah meluangkan waktu dan pikiran ditengah kesibukannya untuk memberikan bimbingan, petunjuk, dan arahan dalam penelitian skripsi ini. Terimakasih atas bimbingan bapak yang senantiasa sabar menghadapi kekurangan penulis.

3. Bapak Dr. Pius Sugeng Prasetyo, M.Si selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik.
4. Ibu Dr. Margaretha Banowati Talim, Dra., M.Si. selaku Ketua Jurusan Ilmu Administrasi Bisnis.
5. Seluruh dosen Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Katolik Parahyangan, khususnya dosen Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis yang telah memberikan ilmu kepada penulis.
6. Kepada Tante Conny Suwita selaku Pengelola (Direktur) PT. Tri Mandiri Plasindo yang telah meluangkan waktu untuk memberikan informasi kepada penulis dan mengizinkan penulis untuk melakukan penelitian di PT. Tri Mandiri Plasindo.
7. Kepada Linda Halim beserta keluarga yang selalu memberikan doa dan semangat dalam penulisan skripsi ini.
8. Kepada Cheerleader (Gary Gideon Rusli, Finesse Yonky Sastra Pryanta, S.AB., Vincentia Renata, Kevin Sony Alvianno, S.AB., Clarissa Faustine Koswara, S.AB., Raymond Ricardo, S.AB., Yenni Purnama Sari, S.AB., Sella Porensia, S.AB., dan Fericko Setiawan), Autumn Leaf Bee (Gary Gideon Rusli, Finesse Yonky Sastra Pryanta, S.AB., Vincentia Renata), Teman Seperjuangan (Gary Gideon Rusli, Aldri Lim, Rivan Okkyvianus, Evan Hartanto), Tjendana Family (Vinny Rinaldi, S.AB., Bernadetha Kristaliani, S.AB., Vincentia Renata, Lim

Sui Ing, S.AB., Mega Ayunda Putri, S.AB., Sella Porensia, S.AB., Widi Kuswanto, S.AB., Ivan Cornelius, Stephanie Yunike, S.AB., Tiara Claudia, Angelina Danarsih, Clarissa Faustine, S.AB., Phoebe Annabelle, S.AB., Vincencia Yolanda Nadya Permata Sari, S.AB., Rychellvi Gracia, S.AB., Sheila Natasha, S.AB., Stacey Ivana Enrica, Alexander, S.AB.), dan Ngook (Novie Herlina, S.E., Denar Regiana, Felicia) yang selalu memberikan dukungan kepada penulis.

9. Kepada teman-teman Ilmu Administrasi Bisnis 2013 yang tidak dapat disebutkan satu persatu.
10. Seluruh pihak lain yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu terimakasih atas doa dan dukungannya.

Semoga Tuhan Yang Maha Esa melimpahkan rahmat-Nya kepada semua pihak yang banyak membantu penulis dalam membuat skripsi ini. Akhir kata, penulis berharap semoga skripsi ini bermanfaat bagi penulis sendiri khususnya dan bagi para pembaca pada umumnya.

Bandung, 26 April 2017

Penulis,

Andrew Harnadi

ABSTRAK

Nama : Andrew Harnadi
NPM : 2013320075
Judul : Pengawasan Salesman Dengan Menggunakan Sistem Sales Detector Project (SDP) di PT. Tri Mandiri Plasindo

PT. Tri Mandiri Plasindo adalah Pabrik Plastik yang memiliki Pelanggan di seluruh Indonesia yang membuat perusahaan ini termasuk ke dalam Perusahaan Kelas Nasional. Sebagai Perusahaan Kelas Nasional membuat Perusahaan kurangnya kunjungan kepada pelanggan dan tidak terkontrolnya *Salesman*. Kurangnya kunjungan kepada pelanggan dan tidak terkontrolnya Salesman membuat pelanggan kurang merasa diperhatikan dan mudah bagi Salesman untuk melakukan hal diluar tugasnya pada saat jam kerja.

Tujuan penelitian ini dapat dicapai dengan menggunakan Jenis penelitian deskriptif analitis dan Metode penelitian Studi Kasus. Teknik pengumpulan data yang dibutuhkan diperoleh melalui observasi, wawancara, dan studi pustaka mengenai sistem informasi, perkembangan dan masalah yang dihadapi oleh Pabrik Plastik. Teknik Analisa data dalam penelitian ini menggunakan MIT 90's Framework untuk menggambarkan keadaan internal dan eksternal PT. Tri Mandiri Plasindo dan BPMN (Business Proses Modelling and Notation) untuk menggambarkan proses bisnis yang sudah ada dan usulan-usulan perbaikan proses bisnis PT. Tri Mandiri Plasindo.

Hasil dari penelitian ini adalah rancangan sistem Sales Detector Project (SDP) yang dapat menjadwalkan Kunjungan rutin dan mengawasi kinerja Salesman. Dengan adanya rancangan sistem ini diharapkan adanya hubungan jangka panjang pelanggan dengan PT. Tri Mandiri Plasindo dan dapat memantau kinerja Salesman dengan lebih akurat.

Kata Kunci: Management Control System (MCS), Sales Detector Project (SDP).

ABSTRACT

Name : Andrew Harnadi
Identification number : 2013320075
Title : Supervision Salesman Using Sales Detector Project (SDP) System in PT. Tri Mandiri Plasindo .

PT. Tri Mandiri Plasindo is a Plastic Factory that has customers all over Indonesia that makes it into the National Class Company. Because PT. Tri Mandiri Plasindo is a National Class Company that makes a lack of visits to the customers and makes the Salesman uncontrolled. The lack of visits to customers and uncontrolled Salesman makes customers feel less attention and easy for Salesman to do things outside his duties during working hours.

The purpose of this study can be achieved by using the type of descriptive analytical research and case study methods. Data completion techniques required by observations, interviews, and literature studies on the information, developments and problems that the Plastics Factory has. Technique Data analysis in this research is using MIT 90 framework to see internal and external state of PT. Tri Mandiri Plasindo and BPMN (Business Proses Modeling and Notation) to see the existing business proses and overcome the proses of business improvement PT. Tri Mandiri Plasindo.

The result of this research is the Sales Detector Project (SDP) system that can calculate the regular visits and keep an eye on the Salesman work performance. With this system is expected a long-term relationship of customers with PT. Tri Mandiri Plasindo and we can watch the Salesman working performance with more accurately.

Keywords: Management Control System (MCS), Sales Detector Project (SDP).

DAFTAR ISI

PERNYATAAN	iv
KATA PENGANTAR	i
ABSTRAK.....	iv
ABSTRACT.....	v
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR GAMBAR	viii
DAFTAR TABEL.....	ix
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	4
1.3 Tujuan Penelitian	4
1.4 Manfaat Penelitian	4
BAB 2 KERANGKA TEORI	6
2.1 Definisi Manufaktur dan Kantong plastik	6
2.1.1 Bisnis Manufaktur	6
2.1.2 Kantong Plastik.....	8
2.2 Manajemen Pengendalian.....	9
2.2.1 Karakteristik Pengendalian (March & Simon, 1958)	12
2.2.2 Jenis Pengendalian (Johnson, 1976).....	13
2.3 Sistem Informasi Manajemen.....	13
2.3.1 Komponen Sistem Informasi	13
2.3.2 Jenis Sistem Informasi.....	14
2.4 MCS (Management Control System)	15
2.4.1 Tipe MCS	15
BAB 3 METODE PENELITIAN	17
3.1 Jenis Penelitian.....	17
3.2 Metode Penelitian.....	17
3.3 Lokasi Penelitian	18
3.4 Teknik Pengumpulan Data	18
3.5 Unit Analisis.....	20
3.6 Operasional Variable.....	21
3.7 Teknik Analisa Data.....	23

3.7.1 MIT 90's Framework.....	24
3.7.2 Business Proses Model and Notation (BPMN)	28
BAB 4 PROFIL PERUSAHAAN.....	31
4.1 Profil Perusahaan	31
4.2 Proses Bisnis Umum	32
4.3 Visi dan Misi	32
4.4 Struktur Organisasi.....	33
BAB 5 PEMBAHASAN	34
5.1 Proses Bisnis Aktual PT. Tri Mandiri Plasindo	34
5.2 Proses Bisnis Propose PT. Tri Mandiri Plasindo	35
5.3 Analisis Persiapan PT. Tri Mandiri dalam Menerapkan Sistem yang Baru	42
5.4 Rancangan Software yang diusulkan	50
5.4.1 Tampilan Login	50
5.4.2 Tampilan Home	51
5.4.3 Tampilan Pelanggan	52
5.4.4 Tampilan Kunjungan Rutin	54
5.4.5 Tampilan Database Piutang	55
5.4.6 Tampilan Pencatatan Pelunasan	56
5.4.7 Tampilan Pencatatan Pesanan.....	58
5.4.8 Tampilan Target Salesman	59
5.5 Tanggapan Pemilik.....	60
BAB 6 KESIMPULAN DAN SARAN	64
6.1 Kesimpulan.....	64
6.2 Saran.....	66
DAFTAR PUSTAKA	67
LAMPIRAN 1	71
LAMPIRAN 2.....	74

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3. 1 MIT 90's Framework	26
Gambar 4. 1 Struktur Organisasi	33
Gambar 5. 1 Proses Bisnis Aktual PT. Tri Mandiri Plasindo	34
Gambar 5. 2 Usulan Proses Bisnis	35
Gambar 5. 3 Alur Pembayaran Tagihan.....	37
Gambar 5. 4 Alur Pencatatan Pesanan	39
Gambar 5. 5 Pengecekan Pesanan.....	40
Gambar 5. 6 Analisa dengan MIT 90's.....	42
Gambar 5. 7 Tampilan Login.....	50
Gambar 5. 8 Tampilan Home.....	51
Gambar 5. 9 Tampilan Pelanggan Baru	53
Gambar 5. 10 Tampilan Kunjungan Rutin.....	54
Gambar 5. 11 Tampilan Daatabase Piutang.....	55
Gambar 5. 12 Tampilan Pencatatan Pelunasan.....	57
Gambar 5. 13 Tampilan Pencatatan Pesanan	58
Gambar 5. 14 Target Salesman untuk pencapaian reward.....	60
Gambar 5. 15 Perubahan Bagian Administrasi menjadi Bagian Penjualan ...	62

DAFTAR TABEL

Tabel 3. 1 Operasional Variabel, 2017	21
Tabel 3. 2 Elemen BPMN	28
Tabel 5. 1 Perbandingan Biaya Dengan dan Tanpa menggunakan Sistem....	63

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Material plastik pertama kali digunakan sejak abad ke-19. Hal ini terlihat dari banyaknya plastik yang dibuat dan dicetak. Akan tetapi, pada tahun 1990-an, plastik menjadi bahan atau bagian kebutuhan yang sangat diinginkan. Hal ini terbukti dari banyaknya plastik yang dibuat dan dicetak pada setiap tahunnya. Pada tahun 2005 plastik dicetak sebanyak 220 juta ton (Admin, 2012). Plastik adalah bahan yang mempunyai derajat kekristalan lebih rendah daripada serat, dan dapat dilunakkan atau dicetak pada suhu tertentu, “jika tidak banyak bercampur silang antar jenis satu sama lain “. Plastik dapat dicetak sesuai dengan bentuk yang diinginkan (Wahyudi, 2011). Terdapat dua kategori besar untuk plastik, yang pertama adalah plastik untuk makanan yang biasa disebut plastik *food grade*, dan yang kedua adalah plastic yang tidak untuk makanan yaitu plastic *non-food grade*. Dari kategori plastik *Food Grade*, terdapat satu jenis plastic yaitu plastic HDPE yang setiap hari dipakai oleh masyarakat yang berguna untuk membawa barang yang biasa dikenal sebagai kantong kresek.

Mengutip dari aturan pemerintah, bahwa berhubung banyaknya penggunaan kantong kresek setiap harinya, maka pemerintah mencoba memberlakukan peraturan bahwa konsumen yang menggunakan kantong kresek dikenakan biaya sebesar 200 rupiah per kresek agar mengurangi jumlah kresek yang terpakai setiap harinya karena kantong kresek ini adalah salah satu bahan yang susah untuk di

lebur (Hukum Online, 2016). Jika dilihat dari peraturan pemerintah yang memberlakukan peraturan bahwa konsumen yang berbelanja dan ingin membawa pulang belanjanya tersebut dengan menggunakan kresek makan dikenakan biaya 200 rupiah, dengan adanya peraturan tersebut dapat disimpulkan bahwa kebutuhan kantong kresek di Bandung ini cukup tinggi. Di sisi lain, dapat kita telusuri bahwa banyaknya pengguna kantong kresek sehingga perlu dilihat apakah pabrik plastik di Bandung cukup memadai atau kurang untuk memenuhi kebutuhan kantong kresek setiap harinya.

Pabrik Plastik merupakan perusahaan yang memproduksi plastik, yang termasuk dalam kategori manufaktur. Manufaktur adalah suatu cabang industri yang mengaplikasikan mesin, peralatan dan tenaga kerja dan suatu medium proses untuk mengubah bahan mentah menjadi barang jadi untuk dijual. Berdasarkan hasil survey yang telah dilakukan, hampir seluruh masyarakat Indonesia khususnya Kota Bandung sekarang menggunakan kantong kresek setiap harinya pada saat membeli makanan, minuman, atau berbelanja dimanapun. Untuk saat ini di Bandung terdapat terdapat sekitar 20 pabrik kecil kantong kresek murni dan 5 pabrik besar yang memproduksi khususnya kantong kresek murni. Perbedaan dari 20 pabrik kecil dan 5 pabrik besar yaitu, dilihat dari seberapa besar produksi pabrik tersebut per bulannya, pabrik besar yang memproduksi diatas 500 ton/bulan, 10 pabrik sedang yang memproduksi plastic antara 100 – 500 ton dan 10 pabrik kecil yang produksinya dibawah 100 ton/bulan (Suwita, 2016).

Berdasarkan wawancara yang dilakukan kepada pimpinan perusahaan, PT. Tri Mandiri Plasindo adalah perusahaan manufaktur yang termasuk kategori besar,

yang memiliki konsumen (toko retailer maupun distributor) sekitar 200 toko di bandung maupun diluar bandung (Suwita, 2016).

Dengan banyak nya konsumen di bandung maupun di luar bandung maka Salesman tidak dapat terkontrol dengan baik dan tidak dapat melakukan kunjungan rutin untuk setiap konsumen. Selain itu, dari sisi Pelanggan (toko), lama nya jangka waktu piutang masih ditentukan oleh Direktur tanpa adanya otomatisasi yang membuat *Salesman* memerlukan waktu lama untuk menentukan pemberian jangka waktu piutang untuk pelanggan baru.

Maka dapat disimpulkan dari penjelasan kondisi perusahaan diatas bahwa yang harus lebih diperhatikan antara lain tidak ada pengontrolan kinerja *Salesman* yang mengakibatkan pihak perusahaan tidak mengetahui bagaimana kinerja *Salesman* tersebut, Belum tersedianya jadwal kunjungan rutin yang membuat hubungan pelanggan kurang terjaga dan standarisasi jangka waktu piutang yang belum ada yang memperlambat transaksi yang terjadi dengan pelanggan baru.

PT. Tri Mandiri Plasindo perlu melakukan kinerja Salesman yang dibantu dengan sistem yang berbasis komputer. Agar sistem tersebut dapat berjalan dengan baik maka proses bisnis aktual harus analisa dan dibuat penyempurnaan nya untuk mengakomodir cara kerja sistem tersebut. Perusahaan juga harus melakukan persiapan dari sisi sumber daya dan komponen-komponen lainnya serta memastikan bahwa sistem yang dirancang sudah memenuhi kebutuhan perusahaan. Berdasarkan kondisi tersebut maka dilakukan penelitian dengan judul “Pengawasan *Salesman* Dengan Menggunakan Sistem *Sales Detector Project* (SDP) di PT. Tri Mandiri Plasindo”.

1.2 Identifikasi Masalah

Dari Latar belakang yang telah dijelaskan maka identifikasi masalah yang dijelaskan antara lain:

1. Bagaimana proses Pemantauan Kinerja Salesman yang sedang diterapkan oleh PT. Tri Mandiri Plasindo?
2. Bagaimana Rancangan sistem SDP?
3. Bagaimana persiapan PT. Tri Mandiri Plasindo untuk dapat menerapkan sistem SDP?
4. Bagaimana tanggapan pemilik PT. Tri Mandiri Plasindo terhadap usulan sistem SDP?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan permasalahan yang telah dirumuskan berikut ini dikemukakan garis besar hasil yang ingin diperoleh setelah masalah dijawab dan dipecahkan sebagai berikut:

1. Mendeskripsikan proses Pemantauan Kinerja Salesman yang sedang diterapkan oleh PT. Tri Mandiri Plasindo.
2. Membuat rancangan sistem SDP dalam bentuk bagan proses bisnis.
3. Menganalisa dan Menyarankan persiapan yang harus dilakukan oleh PT. Tri Mandiri Plasindo agar dapat menerapkan sistem SDP.
4. Menyempurnakan rancangan sistem SDP berdasarkan tanggapan pemilik PT. Tri Mandiri Plasindo.

1.4 Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Bagi Perusahaan

- Membantu PT. Tri Mandiri Plasindo untuk menganalisa keadaan perusahaan saat ini.
- Perusahaan dapat mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan penerapan sistem informasi yang berjalan saat ini.
- Memberikan masukan yang berguna berupa strategi MCS yang sesuai untuk penerapan sistem informasi dalam mengelola perusahaan.

2. Bagi Penulis

- Memberi wawasan dan pengetahuan mengenai perencanaan strategi sistem informasi yang terintegrasi dan penerapan ilmu yang telah diperoleh dalam perkuliahan