

UNES Journal of Information System

Volume 8, Issue 2, December 2023

P-ISSN 2528-3502

E-ISSN 2528-5955

Open Access at: <https://fe.ekasakti.org/index.php/UJIS>

SISTEM INFORMASI EKSEKUTIF PENJUALAN PRODUK MENGUNAKAN METODE DRILL DOWN BERBASIS WEB (STUDI KASUS : WIN JAYA ELEKTRONIK)

ELECTRONIC PRODUCT SALES EXECUTIVE INFORMATION SYSTEM USING WEB-BASED DRILL DOWN METHOD (CASE STUDY: WIN JAYA ELEKTRONIK)

**Muhammad Rizal Nurdin¹, Nur Falah Akbar², Nabil Halim³, Muliada
Pardomuan Sinaga⁴, Fitriana Harahap⁵**

*^{1,2,3,4,5} Program Studi Sistem Informasi, Fakultas Teknik dan Ilmu Komputer, Universitas
Potensi Utama.*

*E-mail mhmmdrizal2911@gmail.com, fahanasution123@gmail.com, nabilhalim0906@gmail.com
, sinagamuliada@gmail.com, fitrianaharahap1@gmail.com*

INFO ARTIKEL

Kata kunci

Eksekutif, Penjualan
Alat Elektronik, Drill
Down, PHP, Mysql

ABSTRAK

Win Jaya Elektronik merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang penjualan produk elektronik seperti speaker, kulkas, box, suction dan produk lainnya dan sering mengalami kendala dalam pencatatan jumlah transaksi produk. Sistem yang berjalan pada Win Jaya Elektronik masih tergolong buatan sendiri sehingga pembuatan laporan transaksi hingga operasional memerlukan waktu yang lama dan laporan yang dihasilkan kurang akurat. tamu juga harus datang langsung ke posisi untuk memesan produk dari Win Jaya Elektronik. Laporan kesepakatan produk yang diperoleh sering kali memiliki ketidaksepakatan dengan kesepakatan yang diperoleh. Hal ini juga sangat sulit bagi perusahaan untuk memperoleh laporan transaksi harian, tahunan, dan berkala untuk menentukan transaksi produk yang dapat dilakukan. Sehingga perusahaan kesulitan membawa laporan transaksi tahunan dan berkala. Selama ini direksi Win Jaya Elektronik kesulitan mendapatkan informasi karena pencatatan transaksi produk masih dilakukan secara manual. Sistem yang telah berjalan membutuhkan banyak waktu untuk mengorganisasikan data menjadi informasi. Sedikit demi sedikit, belum adanya database sebagai tempat menyimpan data, hal ini jelas rentan terhadap kehilangan atau kerusakan data. Kelemahan lain dari sistem buaatannya adalah pembaruan data rawan kejahatan sehingga data pemasaran tidak akurat.

Copyright © 2023 UJIS. All rights reserved.

ARTICLE INFO	ABSTRACT
Keywords: Internet, Legal, Illegal, Phishing, Security Threats	<i>Win Jaya Elektronik is a company that operates in the field of selling electronic products such as speakers, refrigerators, boxes, suction and other products and often experiences problems in recording the number of product transactions. The system running on Win Jaya Elektronik is still classified as self-made, so making transaction and operational reports takes a long time and the reports produced are less accurate. Guests must also come directly to the position to order products from Win Jaya Elektronik. Reports of product deals obtained often have disagreements with the deals obtained. It is also very difficult for companies to obtain daily, annual and periodic transaction reports to determine product transactions that can be carried out. So companies have difficulty bringing in annual and periodic transaction reports. So far, the directors of Win Jaya Elektronik have had difficulty getting information because recording product transactions is still done manually. The system that is already running requires a lot of time to organize data into information. Little by little, there is no database as a place to store data, this is clearly vulnerable to data loss or damage. Another weakness of his system is that data updates are prone to crime so that marketing data is inaccurate.</i> <i>Copyright © 2023 UJIS. All rights reserved.</i>

PENDAHULUAN

Sistem Informasi Eksekutif (SIE) adalah sistem informasi yang dirancang untuk mendukung dan mendampingi kebutuhan informasi dan pengambilan keputusan oleh para eksekutif dalam perusahaan. SIE memiliki karakteristik yang khusus, seperti mudah akses, fleksibilitas, integrasi, dan kualitas informasi. Beberapa kelebihan dari SIE meliputi meningkatkan informasi pelacakan, menawarkan efisiensi untuk pengambil keputusan, dan meningkatkan kinerja pada sisi akuntabilitas, keuangan, dan meningkatkan kualitas informasi. Namun, SIE juga memiliki beberapa kekurangan, seperti sistem yang bergantung pada dukungan sistem, informasi yang dapat berlebihan untuk beberapa pimpinan eksekutif, biaya operasional yang tinggi, dan sistem yang dapat menjadi lebih lambat.

Menurut para ahli, SIE membantu para eksekutif dalam mengambil keputusan secara cepat dan akurat bagi kebutuhan bisnis organisasi. SIE menyediakan informasi bagi eksekutif mengenai kinerja keseluruhan perusahaan, dapat diambil dengan mudah dan dalam berbagai tingkat rincian. Informasi dapat ditampilkan dengan bentuk grafik, tabel, atau narasi.

SIE juga memungkinkan eksekutif untuk memfokuskan lebih pada basis jangka panjang dari tahun arus dan berada di luar, sehingga eksekutif dapat mengatur satu aliran cukup untuk memelihara operasi arus kecuali juga dapat membayangkan bagaimana caranya memperluas operasi di tahun yang akan datang.

Win Jaya Elektronik merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang

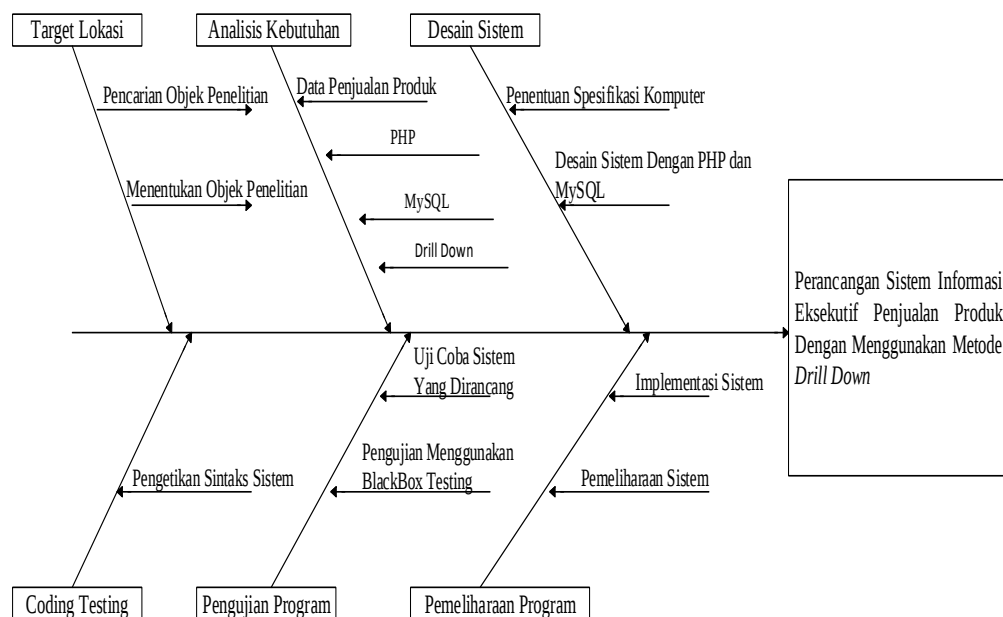
penjualan produk elektronik seperti speaker, kulkas, box, suction dan produk lainnya dan sering mengalami kendala dalam pencatatan jumlah transaksi produk. Sistem yang berjalan pada Win Jaya Elektronik masih tergolong bua t an sendiri sehingga pembuatan laporan transaksi hingga operasional memerlukan waktu yang lama dan laporan yang dihasilkan kurang akurat.

Metode Drill Down adalah cara untuk mendapatkan informasi yang lebih spesifik dan mendetail dari suatu sumber data. Metode ini digunakan dalam berbagai bidang, termasuk dalam sistem informasi eksekutif (SIE) untuk menampilkan informasi secara detail.

Dalam konteks penelitian, metode Drill Down digunakan untuk membantu pengembangan sistem informasi eksekutif yang bersifat efisien dan mudah digunakan oleh pengguna. Dengan menggunakan metode Drill Down, informasi yang diperoleh dari sumber data dapat dianalisis dan dipertimbangkan oleh pengguna untuk membuat keputusan yang lebih baik.

METODE PENELITIAN

Langkah-langkah yang diperlukan untuk mencapai tujuan perancangan dapat dilihat pada gambar I.1. di bawah ini :

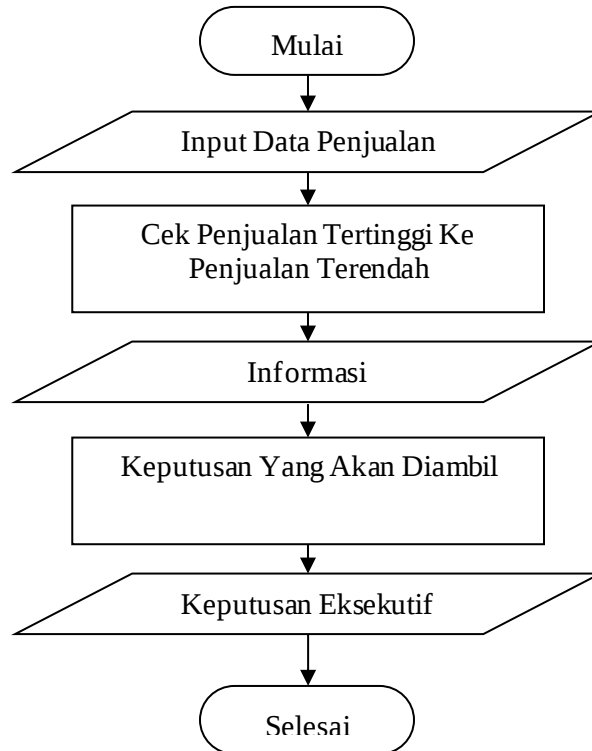


Gambar 1. Diagram Fishbone

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pembahasan

Pada penelitian ini, peneliti menggunakan sistem informasi eksekutif. Langkah-langkah sistem informasi eksekutif dalam bentuk *flowchart* pada Gambar 2



Gambar 2. Flowchart Drill Down

Keterangan :

Gambar 2 menjelaskan langkah-langkah eksekutif mengambil keputusan mengenai data penjualan menggunakan sistem informasi eksekutif yang mengurutkan penjualan tertinggi ke penjualan terendah, sehingga eksekutif dapat mengetahui produk yang perlu ditingkatkan dalam hal kualitas.

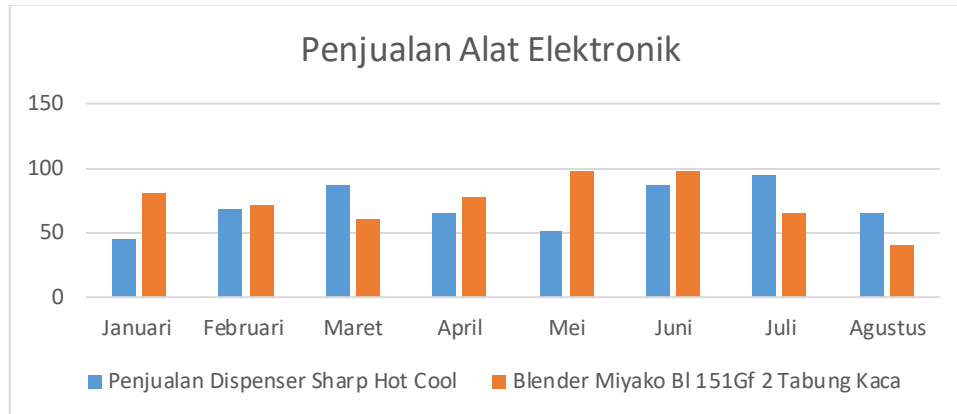
Contoh :

Pada Win Jaya Elektronik memiliki data penjualan produk elektronik untuk jenis Dispenser Sharp Hot Cool dan Blender Miyako Bl 151Gf 2 Tabung Kaca pada tahun 2022 dan dapat dilihat sebagai berikut :

Tabel 1. Data Penjualan Produk

Bulan	Tahun	Penjualan Dispenser Sharp Hot Cool	Blender Miyako Bl 151Gf 2 Tabung Kaca
Januari	2023	45	80
Februari	2023	68	72
Maret	2023	87	60
April	2023	65	77
Mei	2023	52	98
Juni	2023	87	98
Juli	2023	94	65
Agustus	2023	65	40

Berdasarkan tabel diatas maka eksekutif dapat melihat grafik penjualan seperti gambar berikut ini :



Gambar 3. Grafik Penjualan

Dari data diatas diperoleh hasil perhitungan maka eksekutif akan lebih mudah dalam menentukan jumlah stok barang yang akan disediakan dengan nilai bobot periode 7 bulan sebagai berikut :

Dispenser Sharp Hot Cool

Hasil WMA Agustus : $45+68+87+65+52+87+94/7$
:498/7
:71

Hasil WMA September 2023 : $68+87+65+52+87+94+65+52/7$
:518/7
:74

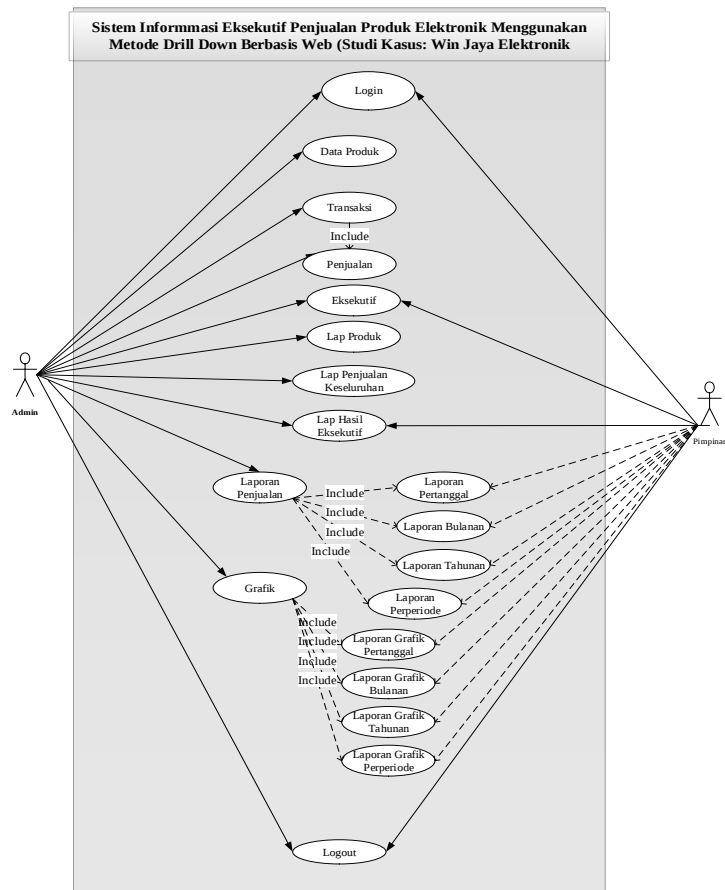
Maka eksekutif dapat menentukan jumlah stok Dispenser Sharp Hot Cool sebanyak 74 Unit.

Blender Miyako BI 151Gf 2 Tabung Kaca

Hasil WMA Agustus : $80+72+60+77+98+98+65/7$
:550/7
:79

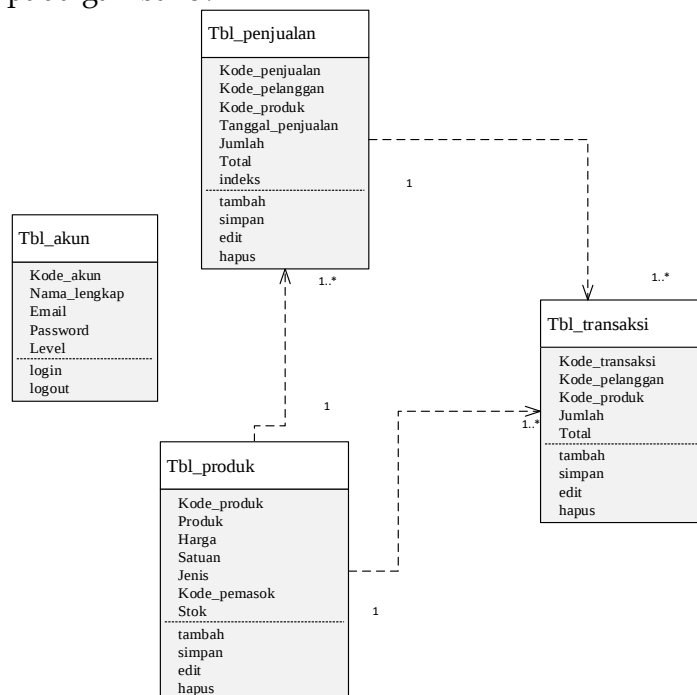
Hasil WMA September 2023 : $72+60+77+98+98+65+40+/7$
:510/7
:72

Maka eksekutif dapat menentukan jumlah stok Blender Miyako BI 151Gf 2 Tabung Kaca sebanyak 72 Unit.



Gambar 4. Use Case Diagram

Rancangan kelas-kelas yang akan digunakan pada sistem yang akan dirancang dapat dilihat pada gambar 5:



Gambar 5. Class Diagram

KESIMPULAN

Dari hasil penelitian penulis, maka dapat diambil beberapa kesimpulan antara lain :

1. Sistem yang telah dibangun dapat membantu para eksekutif dalam penentuan penjualan produk elektronik pada Win Jaya Elektronik berupa laporan grafik per produk, grafik pertanggal, Grafik perminggu, grafik bulanan dan grafik tahunan.
2. Dengan adanya Sistem Informasi eksekutif penjualan produk elektronik pada Win Jaya Elektronik akan dengan mudah mengakses informasi-informasi yang diperlukan dalam pengolahan, penginputan maupun dalam pembuatan laporan penjualan produk elektronik pada Win Jaya Elektronik.

DAFTAR PUSTAKA

- Aprianti, 2019, "*Analisa Dan Penerapan metode Single Exponential Smoothing Untuk Prediksi Penjualan Pada Periode Tertentu (Studi Kasus : Pt. Media Cemara Kreasi)*"
- Astria Firman, 2019, "*Aplikasi Akademik Online Berbasis Mobile Android Pada Universitas Tama Jagakarsa*"
- C. Laundon dan kenneth, 2019, *Sistem Informasi Manajemen* , Salemba Empat, Jakarta.
- Mallisza, D., Adri, J., & Ismanto, H. (2022). The Improving Efort Of Technical Drawing With Giving An Assignment Methode (Recitation) Students Grade X Tkr 1 SMK State 2 Painan. International Conference On Global Education, 434-438. Retrieved from <http://114.5.194.187/index.php/ICGE/article/view/124>
- Hutasuhut, D. I. G., Ambiyar, A., Syahputri, N., Indriani, U., Astuti, E., & Verawardina, U. (2021). Sistem Informasi Eksekutif Pelelangan dengan Metode Iconix Process Pada PT. Pelindo I Berbasis Web. *Jurnal Media Informatika Budidarma*, 5(2), 387-397.
- Mohammad Chamdi. "*Pemilihan Supplier Bahan Baku Kopi Arabika Dengan Metode Analytic Network Process (Studi Kasus : Pt. Harum Alam Segar)*". p-ISSN : 1693-5128-Maret 2018.
- Hadi, H. S., & Mallisza, D. (2023). MOBILE MEDIA CENTER MTQ UNTUK LPTQ SUMATERA BARAT BERBASIS ANDROID. *Journal of Scientech Research and Development*, 5(1), 420-428.
- Mutammimul Ula, 2019, "*Implementasi Logika Fuzzy Dalam Optimasi Jumlah Pengadaan Barang Menggunakan Metode Tsukamoto (Studi Kasus : Toko Kain My Text)*"
- Mallisza, D., Hadi, H. S., & Aulia, A. T. (2022). Implementasi Model Waterfall Dalam Perancangan Sistem Surat Perintah Perjalanan Dinas Berbasis Website Dengan Metode SDLC.
- Poundra K, P., Petrus S., 2018. *Aplikasi Toko Tas Online Berbasis Android*, Jurnal Dimensi Teknik Elektro, No. 1 Vol. 1, Hal 12-17.
- Prasetyo, E., & Putra, A. (2021). Implementasi waterfall model dalam pengembangan sistem informasi eksekutif penduduk. *Journal of Information Systems and Informatics*, 3(1), 213-224.

- Prayitno, M. H. (2017). Sistem Informasi Eksekutif Pemasaran Dengan Metode Drill Down. *Jurnal Kajian Ilmiah*, 17(3).
- Putra, I. N. T. A., & Kartini, K. S. (2019). Rancang Bangun Sistem Informasi Eksekutif pada STMIK STIKOM Indonesia. *International Journal of Natural Science and Engineering*, 3(3), 122-129.
- Putra, I. N. T. A., Kartini, K. S., Aditama, P. W., & Tahalea, S. P. (2021). Analisis Sistem Informasi Eksekutif Menggunakan User Experience Questionnaire (UEQ). *International Journal of Natural Science and Engineering*, 5(1), 25-29.
- Rantung, V. P., Munaiseche, C., & Komansilan, T. (2020). Perancangan Sistem Informasi Eksekutif Perguruan Tinggi Studi Kasus: Universitas Negeri Manado. *CogITo Smart Journal*, 6(1), 38-49.
- Safaat H., N., 2012, *Pemrograman Aplikasi Mobile Smartphone dan Tablet PC Berbasis Andorid*, INFORMATIKA : Bandung.
- Saipul Anwar, 2019, *Perancangan Sistem Informasi Pendaftaran Mahasiswa Baru Dan Pengisian Kartu Rencana Studi (Krs) Amik Wahana Mandiri Berbasis Web Mobile*” *Studia Informatika: Jurnal Sistem Informasi*
- Samsudin, *Kopi Berbasis Analytical Heirarchy Process Di Pekon Batukeramat*”. JTKSI, Vol.01 No.02, Mei 2018
- Syamsul, s. A. (2020). Sistem informasi eksekutif kependudukan dengan metode drill down pada kantor lurah bagan deli.