

APLIKASI PERHITUNGAN INSENTIF STUDI KASUS PADA BAGIAN PENJUALAN PT KINARA GEMILANG BANDUNG

Titan Parama Yoga¹, Samsudin²

Fakultas Teknologi dan Informatika Universitas Informatika dan Bisnis Indonesia

Email : titanparama@unibi.ac.id, samsudin@unibi.ac.id

Abstrak

Aplikasi Perhitungan insentif adalah aplikasi yang dibuat untuk mempermudah dan mempercepat proses perhitungan insentif departemen penjualan PT Kinara Gemilang Bandung. Aplikasi Perhitungan insentif ini menampilkan data penjualan dan menghitung jumlah insentif per salesman per periode. Dalam perhitungan insentif saat ini, proses perhitungan insentif menggunakan *Microsoft excel*. Data pendukung diambil dari program penjualan secara terpisah, dan apabila sudah dibuat, data perhitungan insentif tidak disimpan dalam database. Aplikasi perhitungan insentif ini sekarang lebih mudah karena sistemnya bersatu dengan program penjualan, dan dapat dilihat kapan saja sehingga menampilkan data yang akurat dan cepat. Selain itu aplikasi ini juga menyimpan data-data pendukungnya dalam *database*, sehingga data lebih aman dan data yang terdahulu tidak hilang dan dapat ditampilkan jika diperlukan

Kata Kunci : Transaksi; Perhitungan

Abstract

Application incentive calculation is application made for easy and faster of process incentive calculation in sales ministry of PT Kinara Gemilang Bandung. Application incentive calculation be visible sales transaction and calculation amount of incentive each of salesman in period. In incentive calculation for now, process incentive calculation use Microsoft excel and sales transaction in order to a part and incentive calculation not to save in database. Application incentive calculation more easy because the system include with aplication sales and can be seen any times so that present accurate data and quickly. Be sides this aplication can to save document in database. And make document most be save and than old document can to see again if be needed.

Keywords: Loan Management ;Accounting Informations Systems; Applications

1. PENDAHULUAN

Dalam sebuah perusahaan ada bagian yang diantaranya adalah bagian penjualan. Bagian penjualan ini bertugas untuk menjual semua produk yang ada di perusahaan. Bagaimana caranya supaya produk yang ada di perusahaan bisa terdistribusi yaitu dengan bantuan departemen sales. Dan itu merupakan tugas pokok *salesman* di perusahaan, mereka sebagai ujung tombak perusahaan, semakin bagus dan kompak kualitas *salesman* maka distribusi produk akan semakin merata.

Pertumbuhan dan perkembangan suatu usaha, dilihat dari peningkatan jumlah produk yang diproduksi oleh perusahaan tersebut. Peningkatan jumlah penjualan ditentukan oleh banyak faktor. Yang diantaranya adalah peningkatan penjualan bisa dari peningkatan kualitas produk, perluasan daerah penjualan dan kualitas *salesman* sebagai tenaga penjual. Kualitas *salesman* di tentukan oleh kontrol dan pengendalian dari kinerja *salesman* tersebut dalam memasarkan produk. *Salesman* yang memiliki kualitas yang baik adalah *salesman* yang mampu menjual banyak produk. Sebagai bentuk penghargaan perusahaan kepada *salesman* tersebut yaitu dengan adanya insentif. Adapun besarnya insentif yang diberikan perusahaan kepada *salesman* tersebut ditentukan oleh banyaknya outlet transaksi, banyaknya faktur transaksi dan yang terakhir banyaknya barang yang terjual. Dan untuk menghitung jumlah insentif tersebut menggunakan *microsoft excel* yang datanya diambil dari *report* penjualan lalu input satu per satu secara konvensional tidak menggunakan aplikasi.

Berdasarkan uraian diatas maka penulis mengambil judul tugas akhir ini adalah “Aplikasi Perhitungan Insentif Studi Kasus Pada Bagian Penjualan PT Kinara Gemilang Bandung Dimana tujuannya adalah untuk menghasilkan suatu sistem yang baik, dan informasi yang lebih cepat dan akurat yang dapat menunjang perusahaan.

2. KAJIAN PUSTAKA

Pengertian Aplikasi

Menurut Hasan Abdurahman dan Asep Ririh Riswaya (2014), aplikasi adalah program siap pakai yang dapat digunakan untuk menjalankan perintah-perintah dari pengguna aplikasi tersebut dengan tujuan mendapatkan hasil yang lebih akurat sesuai dengan tujuan pembuatan aplikasi tersebut, aplikasi mempunyai arti yaitu pemecahan masalah yang menggunakan salah satu teknik pemrosesan data aplikasi yang biasanya berpacu pada sebuah komputansi yang diinginkan atau diharapkan maupun pemrosesan data yang diharapkan. Pengertian aplikasi secara umum adalah alat terapan yang difungsikan secara khusus dan terpadu sesuai kemampuan yang dimilikinya, aplikasi merupakan suatu perangkat komputer yang siap pakai bagi user. Pengertian aplikasi menurut para ahli :

- a. Pengertian aplikasi menurut Jogiyanto (1999:12) adalah penggunaan dalam suatu komputer, instruksi(*instruction*) atau pernyataan(*statement*) yang disusun sedemikian sehingga komputer dapat memproses input menjadi output.
- b. Pengertian aplikasi menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia adalah penerapan dari rancang system untuk mengolah data yang menggunakan aturan atau ketentuan bahasa pemrograman tertentu. Aplikasi adalah suatu program komputer yang dibuat untuk mengerjakan dan melaksanakan tugas khusus dari pengguna.

Pengertian Insentif

Menurut Mangkunegara (2017) insentif adalah suatu bentuk motivasi yang dinyatakan dalam bentuk uang atas dasar kinerja yang tinggi dan juga merupakan rasa pengakuan dari pihak organisasi terhadap kinerja karyawan dan kontribusi terhadap organisasi/ perusahaan.

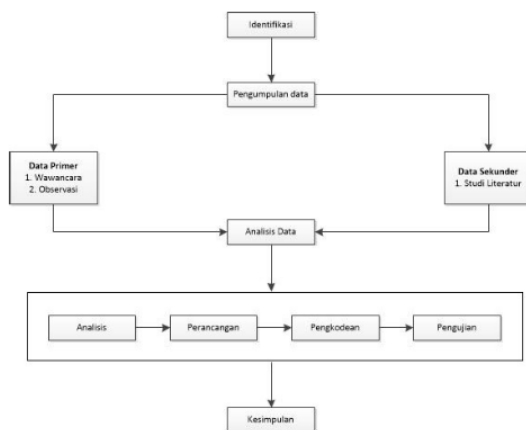
Menurut Handoko (2003) insentif adalah perangsang yang ditawarkan kepada para karyawan untuk melaksanakan kerja sesuai atau lebih tinggi dari standar-standar yang telah ditetapkan.

3. METODE PENELITIAN

Metode penelitian deskriptif merupakan metode penelitian yang digunakan penulis guna

mengetahui gambaran aplikasi yang dirancang untuk bagian petugas pembuatan insentif pada bagian penjualan yaitu pada PT Kinara Gemilang Bandung. Pembuatan aplikasi ini ditujukan untuk membantu tugas bagian perhitungan insentif karyawan departemen *sales*, dan memberikan laporan ke bagian penggajian.

Dalam penelitian ini, selain melakukan pengamatan langsung pada pembuatan insentif pada bagian penjualan yaitu pada PT Kinara Gemilang Bandung, tetapi juga meliputi identifikasi permasalahan serta interpretasi data tentang pembuatan insentif.



4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Kebutuhan Data yang Dihasilkan

Analisis informasi yang dihasilkan perangkat lunak ini membahas tentang informasi yang dihasilkan oleh perangkat lunak yang akan dibuat, dalam bentuk laporan maupun ditampilkan *form*. Informasi tersebut terdiri dari :

Jenis Laporan	Fungsi
Laporan <i>salesman</i>	Untuk mengetahui data pelanggan, transaksi, target, dan insentif yang dimiliki oleh tiap <i>salesman</i>
Laporan barang	Untuk mengetahui jumlah barang yang ada

Analisis Kebutuhan Data yang Diolah

Analisis kebutuhan data adalah menentukan data yang akan diolah oleh perangkat lunak yang akan dibangun. Data yang akan diolah oleh perangkat lunak meliputi : Data *user*, merupakan data *temporary* ketika pengguna akan menggunakan program ini, dengan atribut sebagai berikut :

Atribut	Penjelasan
<i>Id_User</i>	Atribut ini adalah untuk memberikan kode terhadap nama pengguna
<i>Username</i>	Atribut ini adalah nama yang akan menggunakan aplikasi
<i>Password</i>	<i>Password</i> ini digunakan untuk keamanan data agar aplikasi tidak mudah diakses oleh orang lain
Status	Menerangkan status pengguna

Data *master* barang, merupakan data tentang barang yang tersedia di perusahaan, dengan atribut sebagai berikut.

Atribut	Penjelasan
<i>Kd_Barang</i>	Atribut ini adalah untuk memberikan kode
Nama	Nama Jenis Barang
Kemasan	Adalah isi di kali gram per <i>pieces</i>
Satuan	Satuan Barang
Isi	Jumlah dalam satu dus
Harga	Harga tiap barang unit per dus
<i>Harga_Pieces</i>	Harga per <i>pieces</i>

Data *stock* barang, merupakan data tentang *stock* barang yang tersedia di perusahaan, dengan atribut sebagai berikut.

Atribut	Penjelasan
<i>Kd_Barang</i>	Atribut ini adalah untuk memberikan kode
<i>Stock_Dus</i>	Adalah isi dalam satuan dus
<i>Stock_Pieces</i>	Adalah isi di bawah satu dus
<i>Jumlah_Pieces</i>	Satuan Barang per <i>pieces</i>

Data *salesman*, merupakan data tentang *salesman* sebagai karyawan perusahaan, dengan atribut sebagai berikut

Atribut	Penjelasan
Kd_Sales	Atribut ini adalah untuk memberikan kode kepada <i>salesman</i>
Nama	Menerangkan tentang nama <i>salesman</i>
Kelamin	Menreangkan tentang jenis kelamin
Alamat	Menerangkan tentang alamat <i>salesman</i>
Kota	Menerangkan tentang kota tempat tinggal <i>salesman</i>
Telepon	Menerangkan tentang nomor telepon <i>salesman</i>
Id_Group	Menerangkan tentang jenis pelanggan oleh <i>salesman</i>

Data pelanggan, merupakan data tentang pelanggan sebagai data *patnership* perusahaan, dengan atribut sebagai berikut.

Atribut	Penjelasan
Kd_Pelanggan	Atribut ini adalah untuk memberikan kode pelanggan
Nama	Menerangkan tentang nama toko/outlet
Pemilik	Menerangkan tentang nama pemilik toko
Alamat	Menerangkan tentang alamat pelanggan
Kota	Menerangkan tentang kota tempat tinggal pelanggan
Telepon	Menerangkan tentang nomor telepon pelanggan
Limit	Menerangkan tentang batas nilai kredit pelanggan
Id_Group	Menerangkan tentang jenis pelanggan
Kd_Sales	Atribut ini adalah menerangkan kode <i>salesman</i>

Data group, merupakan data tentang jenis pelanggan yang dimiliki oleh *salesman*, dengan atribut sebagai berikut.

Atribut	Penjelasan
Id_Group	Atribut ini adalah menerangkan kode jenis pelanggan
Nama	Menerangkan tentang nama group pelanggan

Data detail_transaksi pelanggan per *salesman* merupakan data yang berhubungan dengan transaksi penjualan barang dengan atribut sebagai berikut

Atribut	Penjelasan
No_Transaksi	Menerangkan tentang penomoran transaksi
Kd_Sales	Menerangkan tentang sales yang melakukan transaksi
Kd_Pelanggan	Menerangkan tentang pelanggan yang melakukan transaksi
Tanggal	Menerangkan tentang tanggal pelanggan melakukan transaksi
Status	Menerangkan tentang status pembayaran
Periode	Menerangkan tentang periode transaksi
Bruto	Total transaksi yang belum dipotong discount
Netto	Menerangkan tentang total transaksi sesudah dipotong discount
DPP	Menerangkan tentang total nilai transaksi transaksi sesudah discount
Ppn	Total nilai DPP dikalikan 10%
Total	Menerangkan total nilai transaksi DPP di tambah Ppn 10%

Data transaksi, merupakan data yang berhubungan dengan transaksi penjualan barang, yang memberikan nilai netto , dengan atribut sebagai berikut

Atribut	Penjelasan
No_Transaksi	Menerangkan tentang penomoran transaksi

Kode Barang	Atribut ini adalah untuk memberikan kode
Unit	Satuan Barang
Gross	Total transaksi yang belum discount
Netto	Total transaksi sesudah discount

Data insentif, merupakan data tentang nama insentif dan budget value, dengan atribut sebagai berikut

Atribut	Penjelasan
Id_Insentif	Menerangkan tentang kode insentif
Nama	Menerangkan nama insentif
Min	Batas bawah dari hasil insentif dibandingkan target
Max	Batas atas dari hasil insentif dibandingkan target
Budget	Menerangkan tentang biaya per jenis insentif
Id_Factor	Menerangkan tentang bagian insentif

Data S_insentif, merupakan data tentang perhitungan dari actual dengan target, sehingga menampilkan nilai insentif *salesman*, dengan atribut sebagai berikut.

Atribut	Penjelasan
Kd_Sales	Menerangkan tentang kode <i>salesman</i>
Id_Insentif	Menerangkan kode insentif
Target	Menerangkan tentang target insentif
Actual	Menerangkan hasil yang didapat dari penjualan yang melakukan transaksi penjualan
Persentase	Menerangkan tentang perbandingan antara target dan hasil yang didapat
Periode	Menerangkan bulan periode
Tahun	Menerangkan tahun
Value	Menerangkan tentang total insentif yang di dapat dalam satu periode

Data *Factor*, merupakan data tentang jenis insentif, dengan atribut sebagai berikut

Atribut	Penjelasan
Id_Factor	Atribut ini adalah untuk memberikan kode
Nama	Menerangkan nama tentang <i>factor</i>

Analisis Kebutuhan Fungsional

Dalam membangun sebuah aplikasi tentunya harus memiliki kebutuhan fungsional, yang dapat membedakan aplikasi yang dibuat dengan aplikasi lainnya. Aplikasi yang dibangun harus mempunyai fungsi-fungsi yang menjadi dasar dari suatu pembuatan insentif. Kebutuhan fungsional pada aplikasi ini di jelaskan dalam tabel berikut.

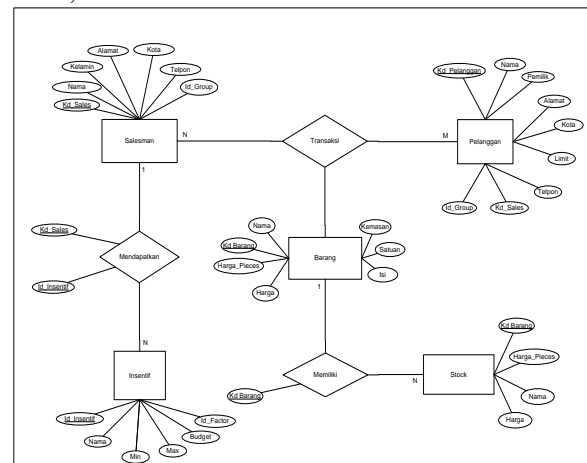
No.	Fungsi	Keterangan
1	Verifikasi Password	Aplikasi harus mampu mengecek kebenaran dari data password yang dimasukan
2	Administrator	Aplikasi harus mampu memenejemen data user, group, sales, barang, customer, insentif
2.1	Menu Data User	Aplikasi harus mampu memanipulasi data user
2.2	Menu Data Group	Aplikasi harus mampu menambah dan memanipulasi data group
2.3	Menu Sales	Aplikasi harus mampu menambah/memanipulasi data <i>salesman</i>
2.4	Menu Barang	Aplikasi harus mampu menambah data barang
2.5	Menu Customers	Aplikasi harus mampu menambah data customer
2.6	Menu Insentif	Aplikasi harus mampu memanipulasi data maksimal, minimal, budget value insentif

3	Operator	Aplikasi Mampu mengelola data dan mencetak
3.1	Menu Stock Barang	Aplikasi harus mampu memanipulasi data Barang
3.2	Menu Transaction	Aplikasi mampu mengelola data transaksi
3.3	Menu Salesman	Aplikasi harus mampu menampilkan data <i>salesman</i> mengenai outlet, transaksi, target, dan insentif
3.3.1	Sub Menu Outlet	Aplikasi harus mampu menampilkan data <i>salesman</i> mengenai data outlet <i>salesman</i>
3.3.2	Sub Menu Transaction	Aplikasi harus mampu menampilkan data <i>salesman</i> mengenai data transaksi <i>salesman</i>
3.3.3	Sub Menu Target	Aplikasi harus mampu menampilkan data <i>salesman</i> mengenai data target insentif <i>salesman</i>
3.3.4	Sub Menu Insentif	Aplikasi harus mampu menampilkan dan mencetak data <i>salesman</i> mengenai data insentif <i>salesman</i>
3.4	Menu Report	Aplikasi harus mampu menampilkan profile <i>salesman</i> dan data barang
3.4.1	Sub Menu Salesman	Aplikasi harus mampu menampilkan dan mencetak profile <i>salesman</i>
3.4.2	Sub Menu Barang	Aplikasi harus mampu menampilkan dan mencetak data barang
4	Supervisor	Hanya melihat data tapi tidak bisa merubah dan mencetak

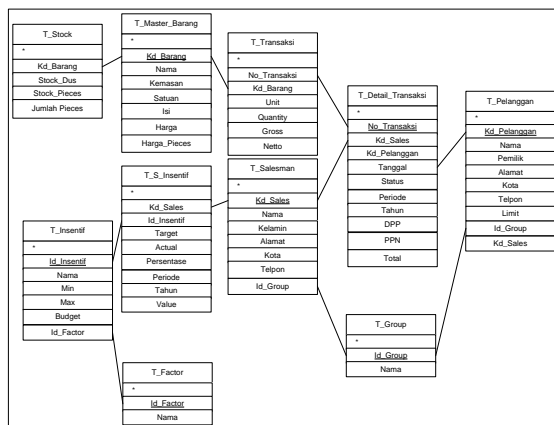
4.1	Menu Outlet	Aplikasi harus mampu menampilkan data outlet <i>salesman</i>
4.2	Menu Transaction	Aplikasi harus mampu menampilkan data transaksi <i>salesman</i> perperiode
4.3	Menu Target	Aplikasi harus mampu menampilkan data Target Insentif <i>salesman</i> perperiode
4.4	Menu Insentif	Aplikasi harus mampu menampilkan data Insentif <i>salesman</i> perperiode

Perancangan Basis Data

Perancangan basis data dimaksudkan untuk merancang basis data yang akan dimanipulasi oleh aplikasi yang dibuat. Perancangan basis data meliputi pemodelan data dengan *Entity Relationship Diagram*, relasi tabel, dan struktur table



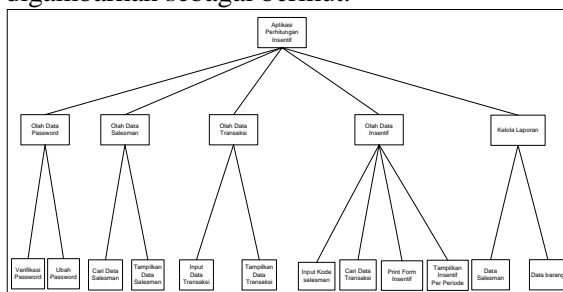
ERD Aplikasi Perhitungan Insentif



Hubungan Antar Tabel

Perancangan Aplikasi

Salah satu penggambaran perancangan perangkat lunak yang digunakan dalam perhitungan insentif ini adalah menggunakan rancangan menu. Rancangan menu menggambarkan proses-proses yang terdapat pada *Aplikasi*. Rancangan menu program perangkat lunak perhitungan insentif ini dapat digambarkan sebagai berikut.



Rancangan Menu Aplikasi Perhitungan Insentif
--

Perancangan Antarmuka

Perancangan antarmuka meliputi rancangan *form login*, halaman *administrator*, halaman *operator*, halaman *supervisor*.

Logo

Login Form

User Name

Password

Status

Login

Reset

Rancangan Form Login

Administrator		<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;"> LOGO PT KINARA </div>		PT. KINARA GEMILANG BANDUNG Jl. Garibatanghlong No.111 Ngamprah Bandung Baras 40552 Telp : 022-6652781/Fax: 022-6620718	
Home	User	Group	Sales	Barang	Customer
				Incentive	

Home	Admin Account
Selamat datang admin	
Anda mempunyai wewenang untuk mengelola	Change Account
User Managemant	Logout
Data Group	
Sales Managemant	
Barang Managemant	
Customers Managemant	
Incentive Managemant	

Rancangan Halaman *Administrator*

User Management

No	Username	Password	Status	Action
1	operator	operator	operator	Delete
2	supervisor	supervisor	supervisor	Delete

Form tambah User

Username

Password

Status

Rancangan Menu User

Group

No	Nama Group	Action
1	MM (Modern Market)	Delete
2	TM (Traditional Market)	

Form Tambah Group

Nama Group

Submit

Reset

Rancangan Menu Group

Salesman

No	Kode Sales	Nama Sales	Group	Action
1	S01	SAMSUDIN	TM (Traditional Market)	Edit

Form Tambah Salesman

Kode Sales

Nama Sales

Jenis Kelamin

Alamat

Kota

No. Telepon

Target Awal E_Outlet

Target Awal E_Call

Target Awal I_Value Rp.

Group

Rancangan Menu Sales

Form Tambah Item Barang

Kode Barang

Nama Barang

Kemasan

Satuan

Isi

Harga Rp.

Rancangan Menu Barang

Form Tambah Customer

Kode Customer

Nama Customer

Pemilik

Alamat

Kota

No. Telepon

Limit Kredit Rp.

Group

Kode Sales

Rancangan Menu Customer

Incentive

Form Edit Incentive

Nama Insentif

Minimal %

Maximal %

Budget Value Rp.

Rancangan Menu Incentive

Operator		PT. KINARA GEMILANG BANDUNG	
Home	Stock Barang	Transaction	Salesman
Home		Outlet	Salesman
Selamat datang operator		Transaction	Barang
Anda mempunyai wewenang untuk mengelola		Target	
Stock Barang		Incentive	
Transaksi Penjualan Per Salesman			
Anda juga mempunyai wewenang untuk melihat data salesman tentang			Admin Account
Data Outlet			Change Account
Data Transaksi			Logout
Target Insentif			
Data Insentif			
Selain itu Anda berhak melihat dan mencetak laporan tentang			
Data salesman			
Data Barang			

Copyright©2008 PT. Kinara Gemilang Bandung

Rancangan Halaman Operator

Stock Barang

Item Stock Barang

Kode Barang

Nama Barang

Stock Dus

Stock Pieces

Jumlah

Action

[Back]

Rancangan Menu Stock Barang

Form Transaksi

Nomor Transaksi

Tanggal Transaksi

Kode Pelanggan

Status

No	Kode Barang	Quantity	Unit
1	-Kode Barang-		-Satuan-
2	-Kode Barang-		-Satuan-
3	-Kode Barang-		-Satuan-
4	-Kode Barang-		-Satuan-
5	-Kode Barang-		-Satuan-
6	-Kode Barang-		-Satuan-
7	-Kode Barang-		-Satuan-
8	-Kode Barang-		-Satuan-
9	-Kode Barang-		-Satuan-
10	-Kode Barang-		-Satuan-

Rancangan Menu Transaction

Menu Salesman

Kode Sales

Nama Sales

[Transaction] [Target] [Insentif]

Data Outlet Salesman

No	Kode Customer	Nama Customer	Pemilik	Alamat	Kota	No.Telepon
1	ES001	PD. 41	AGUS INDIANTO	JL.SOEKARNO HATTA NO.250 BANDUNG	BANDUNG	0224201515
2	MP001	MULIA PASUNDAN	YOYONG	JL.KOPO NO.211 BANDUNG	BANDUNG	0224203535
3	NM001	NAGAMAS	LILY	JL.PASIR KOJA NO.179 BANDUNG	BANDUNG	0224256754
4	SB001	SINAR BAR	APUT	PSR CARINGIN BLOK A2 NO.33 BANDUNG	BANDUNG	0224205656

Total Outlet : 4 outlet

Rancangan Sub Menu Outlet

Transaction

Kode Sales

Kode Sales

Nama Sales

[Transaction] [Target] [Insentif]

Data Transaksi Periode

Periode

No	No.Transaksi	Tanggal	Kode Pelanggan	Status	Total
1	TR1	01 November 2008	ES001	Credit	Rp. 150.466
2	TR2	02 November 2008	MP001	Credit	Rp. 150.466
3	TR3	03 November 2008	NM001	Cash	Rp. 130.203
4	TR4	04 November 2008	SB001	Credit	Rp. 150.466
5	TR5	05 November 2008	SB001	Credit	Rp. 150.466
6	TR6	06 November 2008	MP001	Credit	Rp. 15.902.420
7	TR7	07 November 2008	ES001	Credit	Rp. 150.466

Total Transaksi : 7 transaksi

Rancangan Sub Menu Transaction

Kode Sales

Kode Sales

Nama Sales

[Outlet] [Transaction] [Insentif]

Data Target Periode

Periode

No	ID Incentive	Nama Incentive	Target	Periode
1	EC	Effective Call	4	November
2	EO	Effective Outlet	3	November
3	IV	Incentive Value	Rp.10.000.000	November

Copyriht @ 2008 PT.Kinara Gemilang - Bandung

Rancangan Sub Menu Target

Kode Sales

Nama Sales

[Outlet] [Transaction] [Target]

Target & Regular Incentive Scheme

Periode

FACTOR		SCHEME BUDGET		PROPOSED : NOVEMBER 2008		EXPECTATION	
		BUDGET	MIN	MAX	TARGET	ACTUAL	PAY OFF
1	COVERAGE & PRODUCTIVITY	RP 210.000	80%	120%			
B	EFFECTIVE OULET	RP 210.000	80%	120%			
1	SALES PERFORMANCE	RP 350.000	90%	120%			
TOTAL INCENTIVE SCHEME BUDGET		RP 990.000					
TOTAL INCENTIVE EXCEPTED		RP 891.000					

Rancangan Sub Menu Incentive

Menu Report

Report Data Salesman

No	Kode Sales	Nama Sales	Alamat	Kota	No.Telepon
1	S01	SAMSUDIN	JL.BUNISARI NO.15 GADOBANGKONG-NGAMPRAH	BANDUNG BARAT	TM (traditional Market)

[Print]

Rancangan Sub Menu Barang

Implementasi Tampilan Antarmuka

Halaman Administrator

Implementasi Antarmuka Login Administrator

Group

No.	Nama Group	Action
1	MM (Modern Market)	Delete
2	TM (Traditional Market)	

Form Tambah Group

Nama Group

Implementasi Antarmuka Menu Group

Implementasi Antarmuka Halaman Administrator

Menu Sales

Salesman

No.	Kode Sales	Nama Sales	Group	Action
1	S01	SAMSUDIN	TM (Traditional Market)	Edit

Form Tambah Salesman

Kode Sales

Nama Sales

Jenis Kelamin

Alamat

Kota

No. Telepon

Target Awal E_Outlet

Target Awal E_Call

Target Awal I_Value Rp.

Group

Implementasi Antarmuka Menu Salesman Management

Menu User

User Management

No.	Username	Password	Status	Action
1	operator	operator	operator	Delete
2	supervisor	supervisor	supervisor	Delete

Form Tambah User

Username

Password

Status

Implementasi Antarmuka Menu User Management

Menu Barang

Menu Group

Form Tambah Item Barang	
Kode Barang	<input type="text"/>
Nama Barang	<input type="text"/>
Kemasan	<input type="text"/>
Satuan	<input type="text" value="DUS"/>
Isi	<input type="text"/>
Harga	Rp. <input type="text"/>
<input type="button" value="Submit"/> <input type="button" value="Reset"/>	

Implementasi Antarmuka Menu Barang Management

Incentive	
Form Edit Insentif	
Nama Insentif	<input type="text" value="Effective Call"/>
Minimal	<input type="text" value="80"/> %
Maximal	<input type="text" value="120"/> %
Budget Value	Rp. <input type="text" value="350000"/>
<input type="button" value="Submit"/> <input type="button" value="Reset"/>	
[Back]	

Implementasi Antarmuka Menu *Incentive Management*

Menu *Customer*

Form Tambah Customer	
Kode Customer	<input type="text"/>
Nama Customer	<input type="text"/>
Pemilik	<input type="text"/>
Alamat	<input type="text"/>
Kota	<input type="text"/>
No. Telepon	<input type="text"/>
Limit Kredit	Rp. <input type="text"/>
Group	<input type="text" value="-Group-"/> <input type="button" value="v"/>
Kode Sales	<input type="text" value="-Kode Sale-"/> <input type="button" value="v"/>
<input type="button" value="Submit"/> <input type="button" value="Reset"/>	

Implementasi Antarmuka Menu *Customer Management*

Menu *Incentive*

5. KESIMPULAN

Berdasarkan uraian dari tahapan-tahapan sebelumnya, penulis menarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Prosedur perhitungan insentif adalah perhitungan yang didasari target *salesman* dengan transaksi penjualan *salesman*.
2. Dengan perangkat lunak yang dibangun dengan basis komputer dapat lebih mempermudah PT KINARA GEMILANG BANDUNG khususnya Bagian Penjualan dalam proses perhitungan insentif .
3. Dengan perangkat lunak yang dibangun ini data akan tersimpan dalam *database* sehingga data yang tersimpan lebih aman, dan akan memudahkan jika akan memerlukan data terdahulu.
4. Perangkat lunak yang dibangun dapat menghasilkan output yang lebih cepat serta mudah berdasarkan permintaan yang diinginkan oleh supervisor penjualan dan hasil *output* yang diinginkan dapat berdasarkan rentang nilai yang diinginkan .

6. REFERENSI

Adi Widarma dan Sri Rahayu. 2018. Perancangan Aplikasi Gaji Karyawan

Pada Pt. Pp London Sumatra Indonesia
Tbk. Gunung Malayu Estate -
Kabupaten Asahan. JurTI

Handoko, Hani. 2003. Manajemen.
Yogyakarta. BPFE

Hasan Abdurahman dan Asep Ririh Riswaya.
2014. Aplikasi Pinjaman Pembayaran
Secara Kredit Pada Bank Yudha Bhakti.
Jurnal Computech & Bisnis, Vol. 8 No.
2

Mangkunegara, Anwar Prabu. 2017.
Manajemen Sumber Daya Manusia.
Remaja Rosda Karya