

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

**Titan Parama Yoga<sup>1</sup>, Samsudin<sup>2</sup>**

Fakultas Teknologi dan Informatika Universitas Informatika dan Bisnis Indonesia  
Email : [titanparama@unibi.ac.id](mailto:titanparama@unibi.ac.id), [samsudin@unibi.ac.id](mailto: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**

*Aplication insentive calculation is application made for easy and faster of process incentive calculation in sales ministry of PT Kinara Gemilang Bandung. Aplication insentive 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. Aplication 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 application 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 Riswya (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.

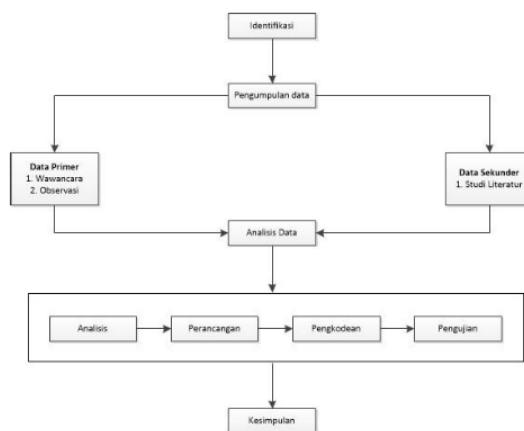
Menurut Handoko (2003) insentif adalah perangsang yang ditawarkan kepada para karyawan untuk melaksanakan kerja sesuai atau lebih tinggi dari standar-standar yang telah ditetapkan.

## 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            |
| Harga_Pieces     | 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 *partnership* 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 mempuanyai fungsi-fungsi yang menjadi dasar dari suatu pembuatan insentif. Kebutuhan fungsional pada aplikasi ini di jelaskan dalam tabel berikut.

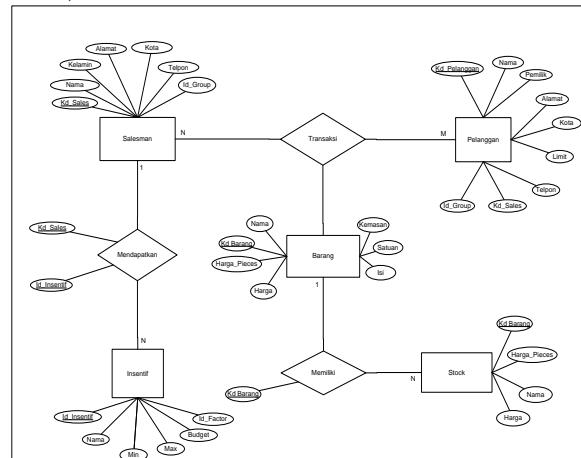
| No. | Fungsi              | Keterangan  |
|-----|---------------------|---|
| 1   | Verifikasi Password | Aplikasi harus mampu mengecek kebenaran dari data password yang dimasukan         |
| 2   | Administrator       | Aplikasi harus mampu memenuhi data user, group, sales, barang, customer, insentif |
| 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 | SubMenu 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   |

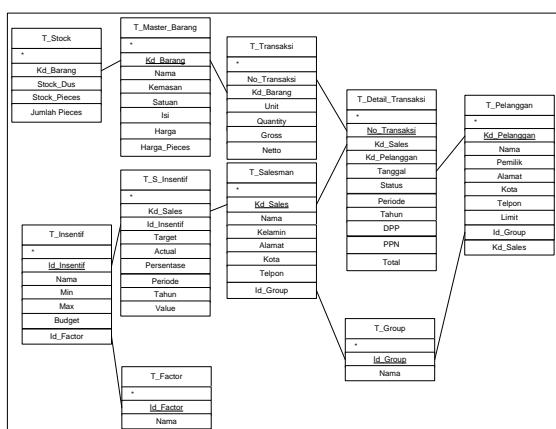
|     |                  |  |
|-----|------------------|--|
| 4.1 | Menu Outlet      | Aplikasi harus mampu menampilkan data outlet <i>salesman</i>                     |
| 4.2 | Menu Transaction | Aplikasi harus mampu menampilkan data transaksi <i>salesman</i> perperiode       |
| 4.3 | Menu Target 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



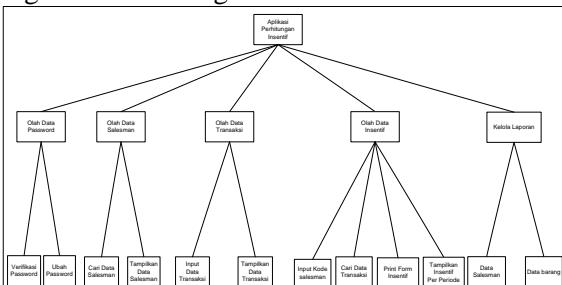
ERD Aplikasi Perhitungan Insentif



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*.

| <b>Login Form</b>   |           |                          |
|---|-----------|--------------------------|
| <input type="checkbox"/> Logo   | User Name | <input type="text"/>     |
|   | Password  | <input type="password"/> |
|   | Status    | <input type="text"/>     |
| <input type="button" value="Login"/> <input type="button" value="Reset"/> |           |                          |

### Rancangan Form Login

| Administrator   |      | PT. KINARA GEMILANG BANDUNG   |       |        |          |           |  |
|---|------|---|-------|--------|----------|-----------|--|
|   |      | Jl.Gadobangkong No.111<br>Ngamprah Bandung Barat 40852<br>Telp : 022-4652781 Fax: 022-4620718 |       |        |          |           |  |
| Home  | User | Group   | Sales | Barang | Customer | Incentive |  |
| Home Admin Account<br>Selamat datang admin<br>Anda mempunyai wewenang untuk mengelola<br>User Management Change Account<br>Data Group Logout<br>Sales Management<br>Barang Management<br>Customers Management<br>Incentive Management |      |   |       |        |          |           |  |

Copyright©2008 PT. Kinara Gemilang Bandung

Rancangan Halaman Administrator

### User Management

| No | Username   | Password   | Status     | Action                                |
|----|------------|------------|------------|---------------------------------------|
| 1  | operator   | operator   | operator   | <input type="button" value="Delete"/> |
| 2  | supervisor | supervisor | supervisor | <input type="button" value="Delete"/> |

### Form tambah User

|          |  |
|----------|--|
| Username | <input type="text"/>   |
| Password | <input type="password"/>   |
| Status   | <input type="button" value="Status"/>                                      |
|          | <input type="button" value="Submit"/> <input type="button" value="Reset"/> |

Rancangan Menu User

| Group |                         |                                       |
|-------|-------------------------|---------------------------------------|
| No    | Nama Group              | Action                                |
| 1     | MM (Modern Market)      | <input type="button" value="Delete"/> |
| 2     | TM (Traditional Market) |                                       |

| Form Tambah Group   |  |  |
|---|--|--|
| <input type="text"/> Nama Group<br><input type="button" value="Submit"/> <input type="button" value="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  Jenis Kelamin   
 Alamat   
 Kota   
 No. Telepon   
 Target Awal E\_Outlet   
 Target Awal E\_Call   
 Target Awal I\_Value Rp.   
 Group  -Group-

Rancangan Menu Sales

### Form Tambah Item Barang

Kode Barang   
 Nama Barang   
 Kemasan   
 Satuan DUS   
 Isi   
 Harga Rp.

Rancangan Menu Barang

### Form Tambah Customer

Kode Customer   
 Nama Customer   
 Pemilik   
 Alamat   
 Kota   
 No. Telepon   
 Limit Kredit Rp.   
 Group  -Group-   
 Kode Sales  Kode Sales

Rancangan Menu Customer

### In센티브 Form Edit Incentive

Nama Incentif  Effective Call  
 Minimal  80 %  
 Maximal  120 %  
 Budget Value Rp.  350000

Rancangan Menu Incentive

**Operator**   
**PT. KINARA GEMILANG BANDUNG**  
 Jl.Gadobangkong No.111  
 Ngamprah Bandung Barat 40552  
 Tel : 022-6652781 Fax: 022-6620718

|  |              |             |             |                |
|--|--------------|-------------|-------------|----------------|
| Home   | Stock Barang | Transaction | Salesman    | Report         |
| Home   |              |             | Outlet      | Salesman       |
| Selamat datang operator  |              |             | Transaction | Barang         |
| Anda mempunyai wewenang untuk mengelola                          |              |             | Target      | Admin Account  |
| Stock Barang   |              |             | Incentive   | Change Account |
| Transaksi Penjualan Per Salesman                                 |              |             |             | Logout         |
| Anda juga mempunyai wewenang untuk melihat data salesman tentang |              |             |             |                |
| Data Outlet  |              |             |             |                |
| Data Transaksi   |              |             |             |                |
| Target Incentif  |              |             |             |                |
| Data Incentif  |              |             |             |                |
| 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  | BBC                          |
| Nama Barang  | Bon Bon Chocolate            |
| Stock Dus    | 22 (924 Pieces)              |
| Stock Pieces | 0                            |
| Jumlah       | 22 DUS 0 Pieces (924 Pieces) |
| Action       | Tambah / Edit                |
| [Back]       |                              |

Rancangan Menu Stock Barang

### Form Transaksi

|                   |                 |          |          |
|-------------------|-----------------|----------|----------|
| Nomor Transaksi   | TR8             |          |          |
| Tanggal Transaksi | -Tanggal-       | -Bulan-  | -Tahun   |
| Kode Pelanggan    | -Kode Pelanggan |          |          |
| Status            | 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- |

Submit    Reset

### Rancangan Menu Transaction Menu Salesman

|                                   |               |                |              |                                    |         |            |
|-----------------------------------|---------------|----------------|--------------|------------------------------------|---------|------------|
| Kode Sales                        | S01           |                |              |                                    |         |            |
| Nama Sales                        | SAMSUDIN      |                |              |                                    |         |            |
| [Transaction] [Target] [Insentif] |               |                |              |                                    |         |            |
| Data Outlet Salesman              |               |                |              |                                    |         |            |
| No                                | Kode Customer | Nama Customer  | Pemilik      | Alamat                             | Kota    | No.Telepon |
| 1                                 | ES001         | PD. 41         | AGUS WIDANTO | JL.SOEKARNO HATTA NO.250 BANDUNG   | BANDUNG | 0224201515 |
| 2                                 | MP001         | MULIA PASUNDAN | YOYONG       | JLKOPO NO.211 BANDUNG              | BANDUNG | 0224203535 |
| 3                                 | NM001         | NAGAMAS        | LILY         | JLPASIR 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  | Search           |                |        |                |
| Kode Sales                        | S01          |                  |                |        |                |
| Nama Sales                        | SAMSUDIN     |                  |                |        |                |
| [Transaction] [Target] [Insentif] |              |                  |                |        |                |
| Data Transaksi Periode            |              |                  |                |        |                |
| Periode                           | -Bulan-      | -Tahun           | Submit         |        |                |
| 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  | Search           |               |          |
| Kode Sales                        | S01          |                  |               |          |
| Nama Sales                        | SAMSUDIN     |                  |               |          |
| [Outlet] [Transaction] [Insentif] |              |                  |               |          |
| Data Target Periode               |              |                  |               |          |
| Periode                           | -Bulan-      | -Tahun           | Submit        |          |
| 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                        | S01      |                          |        |      |
| Nama Sales                        | SAMSUDIN |                          |        |      |
| [Outlet] [Transaction] [Target]   |          |                          |        |      |
| Target & Regular Incentive Scheme |          |                          |        |      |
| Periode                           | -Bulan-  | -Tahun                   | Submit |      |
| FACTOR                            |          | PROPOSED : NOVEMBER 2008 |        |      |
| COVERAGE & PRODUCTIVITY           |          | BUDGET                   | MIN    | MAX  |
| A EFFECTIVE OULET                 |          | RP 210.000               | 80%    | 120% |
| B EFFECTIVE CALL                  |          | RP 210.000               | 80%    | 120% |
| SALES PERFORMANCE                 |          | RP 350.000               | 90%    | 120% |
| 1 INCENTIVE VALUE                 |          |                          |        |      |
| 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   | JLBUNISARI NO.15 GADOBANGKONG-NGAMPRAH | BANDUNG BARAT | TM (traditional Market) |

[Print]

### Rancangan Sub Menu Barang

### Implementasi Tampilan Antarmuka

### Halaman Administrator

**..:: Login Form ::.**

Username:

Password:

Status: Admin

Implementasi Administrator

Antarmuka

Login

**Administrator**

PT KINARA GEMILANG - BANDUNG  
Jl. Raya Gadobangkong No. 111  
Ngamprah Bandung Barat 40552  
Hp : 022-6651702, Fax : 022-6651703

Home User Group Sales Barang Customer Incentive

Selamat datang admin  
Anda mempunyai wewenang untuk mengelola:

- User Management
- Data Group
- Salesman Management
- Barang Management
- Customers Management
- Incentive Management

Admin Area

Implementasi Antarmuka Halaman Administrator

**Menu User****User Management**

| No. | Username   | Password   | Status     | Action                 |
|-----|------------|------------|------------|------------------------|
| 1   | operator   | operator   | operator   | <a href="#">Delete</a> |
| 2   | supervisor | supervisor | supervisor | <a href="#">Delete</a> |

**Form Tambah User**

|  |  |
|--|--|
| Username   | <input type="text"/>                     |
| Password   | <input type="password"/>                 |
| Status   | -Status- <input type="button" value=""/> |
| <input type="button" value="Submit"/> <input type="button" value="Reset"/> |  |

Implementasi Antarmuka Menu User Management

**Group**

| No. | Nama Group              | Action                 |
|-----|-------------------------|------------------------|
| 1   | MM (Modern Market)      | <a href="#">Delete</a> |
| 2   | TM (Traditional Market) |                        |

**Form Tambah Group**

|  |                      |
|--|----------------------|
| Nama Group   | <input type="text"/> |
| <input type="button" value="Submit"/> <input type="button" value="Reset"/> |                      |

Implementasi Antarmuka Menu Group

**Menu Sales****Salesman**

| No. | Kode Sales | Nama Sales | Group                   | Action               |
|-----|------------|------------|-------------------------|----------------------|
| 1   | S01        | SAMSUDIN   | TM (Traditional Market) | <a href="#">Edit</a> |

**Form Tambah Salesman**

|  |   |
|--|---|
| Kode Sales   | <input type="text"/>                            |
| Nama Sales   | <input type="text"/>                            |
| Jenis Kelamin  | -Jenis Kelamin- <input type="button" value=""/> |
| Alamat   | <input type="text"/>                            |
| Kota   | <input type="text"/>                            |
| No. Telepon  | <input type="text"/>                            |
| Target Awal E_Outlet   | <input type="text"/>                            |
| Target Awal E_Call   | <input type="text"/>                            |
| Target Awal I_Value  | Rp. <input type="text"/>                        |
| Group  | -Group- <input type="button" value=""/>         |
| <input type="button" value="Submit"/> <input type="button" value="Reset"/> |   |

Implementasi Antarmuka Menu Salesman Management

**Menu Barang****Menu Group**

**Form Tambah Item Barang**

|             |   |
|-------------|---|
| Kode Barang | <input type="text"/>                    |
| Nama Barang | <input type="text"/>                    |
| Kemasan     | <input type="text"/>                    |
| Satuan      | DUS <input checked="" type="checkbox"/> |
| Isi         | <input type="text"/>                    |
| Harga       | Rp. <input type="text"/>                |

**Submit** **Reset**

Implementasi Antarmuka Menu Barang Management

### Incentive

**Form Edit Incentif**

|               |                |
|---------------|----------------|
| Nama Incentif | Effective Call |
| Minimal       | 80 %           |
| Maximal       | 120 %          |
| Budget Value  | Rp. 350000     |

**Submit** **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         | -Group- <input type="button" value="▼"/>     |
| Kode Sales    | -Kode Sale- <input type="button" value="▼"/> |

**Submit** **Reset**

Implementasi Antarmuka Menu *Customer Management*

### Menu Incentive

## 5. KESIMPULAN

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

1. Prosedur perhitungan incentif 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 incentif .
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