



ITS
Institut
Teknologi
Sepuluh Nopember

TUGAS AKHIR - IS184853

**ANALISIS SISTEM PENJUALAN DAN PERSEDIAAN
OMNICHANNEL UNTUK MEMENUHI KEBUTUHAN
FUNGSIONAL (STUDI KASUS : GIYOMI.ID)**

***ANALYSIS OF OMNICHANNEL SALES AND
INVENTORY SYSTEM TO MEET FUNCTIONAL
REQUIREMENTS (CASE STUDY : GIYOMI.ID)***

VIDIA WIDYA

NRP. 0521154000013

Dosen Pembimbing

Mahendrawathi ER, ST, M.Sc, Ph.D

Rully Agus Hendrawan, S.Kom, M.Eng

DEPARTEMEN SISTEM INFORMASI

Fakultas Teknologi Informasi dan Komunikasi

Institut Teknologi Sepuluh Nopember

Surabaya 2019

TUGAS AKHIR - IS184853

ANALISIS SISTEM PENJUALAN DAN PERSEDIAAN OMNICHANNEL UNTUK MEMENUHI KEBUTUHAN FUNGSIONAL (STUDI KASUS: GIYOMI.ID)

VIDIA WIDYA

NRP. 0521154000013

Dosen Pembimbing

Mahendrawathi ER, ST, M.Sc, Ph.D

Rully Agus Hendrawan, S.Kom, M.Eng

DEPARTEMEN SISTEM INFORMASI

Fakultas Teknologi Informasi dan Komunikasi

Institut Teknologi Sepuluh Nopember

Surabaya 2019

UNDERGRADUATE THESIS - IS184853

**ANALYSIS OF OMNICHANNEL SALES AND
INVENTORY SYSTEM TO MEET FUNCTIONAL
REQUIREMENTS (CASE STUDY: GIYOMI.ID)**

VIDIA WIDYA

NRP. 0521154000013

Supervisor

Mahendrawathi ER, ST, M.Sc, Ph.D

Rully Agus Hendrawan, S.Kom, M.Eng

INFORMATION SYSTEM DEPARTMENT

Information Technology and Communication Faculty

Sepuluh Nopember Institute of Technology

Surabaya 2019

LEMBAR PENGESAHAN

ANALISIS SISTEM PENJUALAN DAN PERSEDIAAN OMNICHANNEL UNTUK MEMENUHI KEBUTUHAN FUNGSIONAL (STUDI KASUS: GIYOMI.ID)

TUGAS AKHIR

Disusun untuk Memenuhi Salah Satu Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Komputer
Pada

Departemen Sistem Informasi
Fakultas Teknologi Informasi dan Komunikasi
Institut Teknologi Sepuluh Nopember

Oleh:

VIDIA WIDYA

NRP. 0521154000013

Surabaya, 18 Juli 2019

KEPALA

DEPARTEMEN SISTEM INFORMASI



Mahendrawathi ER, S.T., M.Sc., Ph.D

NIP. 19761011 200604 2 001

LEMBAR PERSETUJUAN

ANALISIS SISTEM PENJUALAN DAN PERSEDIAAN OMNICHANNEL UNTUK MEMENUHI KEBUTUHAN FUNGSIONAL (STUDI KASUS: GIYOMI.ID)

TUGAS AKHIR

Disusun untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Memperoleh
Gelar Sarjana Komputer
pada
Departemen Sistem Informasi
Fakultas Teknologi Informasi dan Komunikasi
Institut Teknologi Sepuluh Nopember
Surabaya

Oleh:

VIDIA WIDYA

NRP. 0521154000013

Disetujui Tim Penguji : Tanggal Ujian: 10 Juli 2019
Periode Wisuda : September 2019

Mahendrawathi ER, S.T., M.Sc., Ph.D


(Pembimbing I)

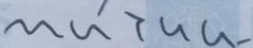
Rully Agus Hendrawan, S.Kom., M.Eng


(Pembimbing II)

Erma Suryani, S.T., M.T., Ph.D


(Penguji I)

Dr. Mudjahidin , S.T., M.T


(Penguji II)

ANALISIS SISTEM PENJUALAN DAN PERSEDIAAN OMNICHANNEL UNTUK MEMENUHI KEBUTUHAN FUNGSIONAL (STUDI KASUS: GIYOMI.ID)

Nama Mahasiswa : Vidia Widya
NRP : 0521154000013
Departemen : Sistem Informasi FTIK-ITS
Pembimbing I : Mahendrawathi ER, ST, M.Sc, Ph.D
Pembimbing II : Rully Agus Hendrawan, S.Kom,M.Eng

ABSTRAK

Sistem penjualan dan persediaan menempati posisi penting pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah, dengan menggunakan sistem tersebut pelaku bisnis dapat terbantu dalam mengelola operasional penjualan. Bentuk sistem tersebut pun mengalami perubahan dari sistem tradisional hingga sekarang menjadi sistem penjualan dan persediaan omni-channel yang menyebar di pasaran. Permintaan pelanggan yang tinggi menuntut UMKM untuk berevolusi terhadap sistem penjualan dan persediaan yang digunakan. Adanya sistem penjualan dan persediaan omni channel yang dapat mengintegrasikan lebih dari satu channel penjualan untuk mencapai kinerja yang lebih baik merupakan salah satu kebutuhan fungsional bagi UMKM. Giyomi merupakan salah satu Usaha Mikro Kecil dan Menengah yang bergerak dibidang pakaian berdomisili di Surabaya dan Malang yang menerapkan sistem penjualan dan persediaan online. Sistem yang digunakan saat ini merupakan sistem penjualan dan persediaan omni-channel berbasis website. Sistem tersebut digunakan oleh admin yang menggunakan sistem tersebut pada level operasional seperti proses penjualan dan pemilik dari Giyomi yang menggunakan sistem tersebut pada level taktis seperti proses pemantauan penjualan.

Akan tetapi, setelah menggunakan sistem tersebut masih ada beberapa fungsionalitas yang dirasa kurang dalam mendukung proses penjualan dan persediaan dari Giyomi. Salah satunya yaitu fungsionalitas pemantauan penjualan pada dashboard yang berpengaruh pada omset penjualan Giyomi dan kinerja dari level taktis yaitu pemilik Giyomi (Mas Yudha). Oleh sebab itu, Giyomi menyadari pentingnya terbuka terhadap pilihan lain seperti membuat sistem baru yang dapat membantu Giyomi dalam permasalahan tersebut. Akan tetapi, pertimbangan biaya menjadi masalah utama bagi Giyomi untuk memilih dua alternatif yaitu bertahan untuk tetap menggunakan sistem saat ini atau membuat sistem baru. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis Ketidaksesuaian antara fungsional yang dibutuhkan dengan fungsional sistem yang digunakan saat ini. Hasil analisis Ketidaksesuaian yang telah didapatkan akan dilanjutkan untuk melakukan perhitungan Cost-Benefit Analysis dari kedua alternatif tersebut.

Penggalian kebutuhan fungsional dilakukan melalui teknik wawancara secara langsung terhadap pihak Giyomi. Kemudian dianalisis menggunakan Misfit Analysis. Berdasarkan hasil Misfit Analysis, kesenjangan fungsional ditemukan pada level proses sebanyak dua kesenjangan, level fungsional sebanyak satu kesenjangan dan pada level output sebanyak sebelas kesenjangan. Selanjutnya, melakukan analisis biaya keuntungan antara tetap menggunakan sistem saat ini atau membuat sistem baru dengan software house. Analisis biaya keuntungan dilakukan dengan menggunakan Cost-Benefit analysis yang menghasilkan alternatif kedua (membuat sistem baru) sebagai alternatif terbaik untuk Giyomi karena memiliki nilai Benefit-Cost Ratio tertinggi untuk setiap kondisi. Pada salah satu kondisi yaitu kondisi ketiga dimana perhitungan dilakukan untuk periode selama 5 tahun dengan biaya intangible terendah, nilai Benefit-Cost Ratio untuk alternatif kedua (membuat sistem baru) sebesar 2,7 sedangkan nilai Benefit-Cost Ratio untuk alternatif pertama (tetap

menggunakan Jubelio) sebesar 0,3. Oleh sebab itu, berdasarkan perhitungan biaya dan manfaat tersebut dapat disimpulkan bahwa alternatif kedua (membuat sistem baru) merupakan alternatif terbaik untuk Giyomi.

Kata Kunci: Sistem penjualan dan persediaan, Misfit Analysis, Cost-Benefit Analysis, Omni channel

Halaman ini sengaja dikosongkan

ANALYSIS OF OMNICHANNEL SALES AND INVENTORY SYSTEM TO MEET FUNCTIONAL REQUIREMENTS (CASE STUDY: GIYOMI.ID)

Name : Vidia Widya
NRP : 052115400013
Department : Information System FTIK-ITS
Supervisor I : Mahendrawathi ER, ST, M.Sc, Ph.D
Supervisor II : Rully Agus Hendrawan, S.Kom, M.Eng

ABSTRACT

Sales and supply system play a big role in the UMKM, by using said system the business owner could manage the sales operation more easily. This system has undergone changes from traditional system into omni-channel sales and supply system that is commonly used nowadays. High customer's demands require UMKM to update the current sales and supply system. The omni channel sales and supply that can integrate more than one sales channel to achieve better performance is one of the functional requirements for UMKM. Giyomi is one of the UMKM engages in clothing retail, located in Surabaya and Malang which applies online based sales and supply system. The system they are currently using now is a website-based omni-channel sales and supply system. This system is used by an admin that is using the system on operational level, like sales process, and the owner of Giyomi that is using the system on tactical level, like sales monitoring.

But after using this system, there are still some functionality that are considered lacking to support the sales and supply process of Giyomi. One of them is a sales monitoring functionality on the dashboard which affects Giyomi's sales turnover and the performance on the tactical level, in this case is the owner (Mas Yudha). Hence, Giyomi realized the importance of being open

to other option such as creating new system that could help them in that matter. However, consideration of costs becomes a major problem for Giyomi to choose between 2 alternatives, namely to stay using the current system or to create a new system. This study aims to analyze the gap between the required functionality with the currently used functionality. The result of gap analysis that has been obtained will be used to perform Cost-Benefit analysis from the two alternatives.

Excavation of functional needs is done through direct interview techniques with Giyomi. Then analyzed using Misfit Analysis. Based on the results of the Misfit Analysis, functional gaps that are found at the process level are two gaps, at functional level is one gap and at the output level are eleven gaps. After that, the cost benefit analysis is done between the first alternative, continue using the current system and the second alternative, building a new system with software house. Cost-Benefit analysis produces the second alternative (making a new system) as the best alternative for Giyomi because it has the highest Cost-Benefit Ratio value for every possible condition. For example, in the calculation for third condition (period of 5 years with the lowest intangible costs), the value of Benefit-Cost Ratio for the second alternative (making a new system) is 2.7 while the Benefit-Cost Ratio for the first alternative (continue using Jubelio) is 0.3. Therefore, based on the calculation of costs and benefits it can be concluded that the second alternative (making a new system) is the best alternative for Giyomi.

Keywords: Sales and inventory system, Misfit Analysis, Cost-Benefit Analysis, Omni channel

KATA PENGANTAR

Dengan mengucapkan rasa syukur kepada Tuhan Yang Maha Pengasih dan Maha Penyayang atas izin-Nya penulis dapat menyelesaikan buku yang sederhana ini dengan judul Analisis Sistem Penjualan dan Persediaan *Omni-Channel* untuk memenuhi kebutuhan fungsional (studi kasus: Giyomi.id) sebagai usulan alternatif untuk Giyomi. Dalam penyelesaian Tugas Akhir ini, penulis diiringi oleh pihak-pihak yang selalu memberi dukungan, saran, dan doa sehingga penelitian berlangsung dengan lancar. Secara khusus penulis mengucapkan terima kasih dari lubuk hati terdalam kepada:

1. Tuhan, yang selalu menemani dan membimbing penulis dalam segala aspek kehidupan.
2. Mas Yudha dan Mbak Dini selaku pembimbing lapangan Giyomi yang telah memfasilitasi penelitian selama berada di Giyomi.
3. Mahendrawathi ER, ST, M.Sc, Ph.D selaku Ketua Departemen Sistem Informasi ITS Surabaya.
4. Ibu Mahendrawathi ER. S.T., M.Sc., Ph.D. dan Bapak Rully Agus Hendrawan, S.Kom, M.Eng selaku dosen pembimbing yang telah mencurahkan segenap tenaga, waktu dan pikiran dalam penelitian ini, serta memberikan motivasi yang membangun.
5. Ibu Erma Suryani ST., MT., Ph.D dan Bapak Mudjahidin ST., MT selaku dosen penguji yang telah memberikan kritik dan saran yang membuat kualitas penelitian ini lebih baik lagi.
6. Segenap dosen dan karyawan Departemen Sistem Informasi.
7. Papa, *my ice cream partner*, yang selalu mendengar cerita sedih dan senang, selalu percaya dan tiada hentinya mendoakan dan memberikan dukungan kepada penulis.

- “Pa, thanks for being such a great daddy”*
8. Mama dan doa-doa di setiap sujudnya yang menjadi kekuatan paling besar untuk penulis.
 9. Aki Rosyid, yang tiada hentinya mendoakan penulis dan secara tidak langsung memberikan semangat bagi penulis.
“Let’s kill those pains and have a cup of ice cream while strolling the town, like we used to be. Get well really soon, Ki”
 10. Mas Shahro, yang selalu ada di kondisi bahagia maupun sedih dan selalu memberikan bantuan dan semangat kepada penulis.
 11. Derol, Ara, Dinda, Sofi, Cut, Sarah, Yuri yang selalu menerima keluh kesah dan tetap memberikan semangat dan bantuan bagi penulis.
“You, guys, are like rainbow after the rain because after having a bad day. At least, I could laugh with you, afterwards”
 12. Labib, Dana, Mas Arbi, Erica, Alila, penghuni Lab SE, penghuni Lab MSI dan teman-teman kuliah yang selalu saling menyemangati satu sama lain.
 13. Pihak lainnya yang berkontribusi dalam tugas akhir yang belum dapat penulis sebutkan satu per satu.

Penyusunan tugas akhir ini masih jauh dari kata sempurna, untuk itu penulis menerima segala kritik dan saran yang membangun sebagai upaya menjadi lebih baik lagi ke depannya. Semoga buku tugas akhir ini dapat memberikan manfaat untuk pembaca.

Surabaya, Juni 2019

Vidia Widya

DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN.....	iii
LEMBAR PERSETUJUAN.....	v
ABSTRAK.....	vii
ABSTRACT.....	xi
KATA PENGANTAR	xiii
DAFTAR ISI.....	xv
DAFTAR GAMBAR	xix
DAFTAR TABEL.....	xxv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	4
1.3 Batasan Permasalahan	4
1.4 Tujuan.....	5
1.5 Manfaat	5
1.6 Relevansi.....	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	7
2.1 Penelitian Sebelumnya	7
2.2 Giyomi.id	8
2.3 Sistem penjualan dan persediaan.....	9
2.4 Ritel <i>omni channel</i>	9
2.5 <i>Cost-Benefit Analysis</i>	10
2.6 <i>Misfit Analysis</i>	12
BAB III METODOLOGI	15
3.1 Diagram Metodologi	15
3.2 Uraian metodologi	17
3.2.1 Identifikasi Masalah	17
3.2.2 Studi Literatur	17
3.2.3 Perancangan Instrumen penelitian	17
3.2.4 Pengumpulan Data Primer	18
3.2.5 Pengumpulan Data Sekunder.....	18
3.2.6 Penggunaan Fungsional Sistem Saat Ini	18
3.2.7 <i>Misfit Analysis</i>	19
3.2.8 <i>Cost Benefit Analysis</i>	20

3.2.9	Penyusunan tugas akhir	23
3.3	Rangkuman Metodologi.....	24
BAB IV	PERANCANGAN INSTRUMEN DAN	
PENGUMPULAN DATA.....		27
4.1	Penyusunan Instrumen Penelitian	27
4.2	Perancangan Pengumpulan Data.....	28
4.3	Perancangan Pengolahan Data	29
4.3.1	Permodelan Fungsional Sistem Saat Ini	29
4.3.2	Validasi Model Fungsional Sistem Saat Ini.....	29
BAB V	HASIL DAN PEMBAHASAN	31
5.1	Kondisi Saat Ini.....	31
5.2	Pengumpulan Data	32
5.3	Fungsionalitas Sistem Saat Ini.....	32
5.4	Misfit Analysis	40
5.4.1	Level Proses	41
5.4.2	Level Fungsional.....	41
5.4.3	Level Output	42
5.5	<i>Cost-Benefit Analysis</i>	52
5.5.1	Definisi Masalah	52
5.5.2	Identifikasi Biaya dan Manfaat	52
5.5.3	Perbandingan Alternatif	60
5.5.4	<i>Sensitivity Analysis</i>	61
BAB VI	KESIMPULAN DAN SARAN.....	63
6.1	Kesimpulan	63
6.2	Saran	64
DAFTAR PUSTAKA		67
LAMPIRAN.....		69
LAMPIRAN A. INSTRUMEN WAWANCARA		69
LAMP. A.1	Wawancara Narasumber 1	69
LAMP. A.2	Wawancara Narasumber 2	72
LAMP. A.3	Wawancara Narasumber 3	74
LAMPIRAN B. LEMBAR VALIDASI		77
LAMPIRAN C. BIAYA PAKET JUBELIO		79
LAMPIRAN D. FUNGSIONAL SISTEM SAAT INI		81

LAMPIRAN E. DAMPAK KETIDAKSESUAIAN FUNGSIONAL	143
LAMPIRAN F. REKAP PENJUALAN	149
LAMPIRAN G. PERHITUNGAN BIAYA DAN MANFAAT K1	151
LAMPIRAN H. PEMAJEMUKAN DISKRIT	161
LAMPIRAN I. LAPORAN INFLASI.....	163
LAMPIRAN J. PERHITUNGAN BIAYA DAN MANFAAT K2 DAN K3	165
LAMPIRAN K. PERHITUNGAN PRESENT VALUE..	175
BIODATA PENULIS	178

Halaman ini sengaja dikosongkan

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Kerangka kerja riset laboratorium sistem-enterprise.....	6
Gambar 2. 1 Contoh diagram aktivitas saat ini.....	13
Gambar 2. 2 Contoh diagram aktivitas yang diinginkan.....	13
Gambar 3. 1 Diagram metodologi.....	16
Gambar 3. 2 Contoh diagram aktivitas Lp1 (nama proses)....	18
Gambar 3. 3 Contoh diagram aktivitas Lf1 (nama proses)	19
Gambar 5. 1 Diagram aktivitas penjualan <i>offline</i> (Lp1) saat ini-	34
Gambar 5. 2 Diagram aktivitas penjualan <i>online</i> (Lp2) saat ini-	35
Gambar 5. 3 Diagram aktivitas pengembalian barang <i>online</i> - (Lp3) saat ini.....	36
Gambar 5. 4 Diagram aktivitas pengembalian barang <i>offline</i> - (Lp4) saat ini.....	36
Gambar 5. 5 Diagram aktivitas perbaruan data baru (Lp5) saat- ini.....	37
Gambar 5. 6 Diagram aktivitas pembaruan data lama (Lp6) saat- ini.....	37
Gambar 5. 7 Diagram aktivitas membuat promo (Lp7) saat ini-	38
Gambar 5. 8 Diagram aktivitas membuat bundle (Lp8) saat ini-	38
Gambar 5. 9 Diagram aktivitas pemantauan (Lp9) saat ini....	39
Gambar 5. 10 Diagram aktivitas Mengatur Akses Pengguna- (Lp10) saat ini.....	39
Gambar 5. 11 Diagram aktivitas Menambahkan Channel - (Lp11) saat ini.....	40
Gambar 5. 12 Diagram aktivitas Pelaporan Penjualan (Lp12)- saat ini.....	40
Gambar 5. 13 Fungsional Melihat Laporan Semua Transaksi- Penjualan (Lf12.1) saat ini.....	41
Gambar 5. 14 Fungsional Melihat Laporan Semua Transaksi- Penjualan (M-Lf12.1) yang diinginkan.....	42

Gambar 5. 15 Tampilan halaman untuk fungsional melihat-laporan semua transaksi penjualan (Lf12.1)	43
Gambar 8. 1 Lembara validasi pemiliki Giyomi	77
Gambar 8. 2 Lembar validasi admin Giyomi	78
Gambar 8. 5 Biaya paket Jubelio.....	79
Gambar 8. 6 Diagram aktivitas penjualan <i>offline</i> (Lp1) saat ini-	81
Gambar 8. 7 Diagram aktivitas membuat kontak pelanggan- (Lf1) saat ini.....	81
Gambar 8. 8 Tampilan membuat kontak pelanggan	82
Gambar 8. 9 Diagram Aktivitas Membuat Faktur Penjualan- (Lf1.2).....	84
Gambar 8. 10 Tampilan membuat faktur penjualan	86
Gambar 8. 11 Diagram aktivitas mencetak faktur pembayaran- (Lf1.3).....	87
Gambar 8. 12 Tampilan faktur pembayaran tercetak.....	88
Gambar 8. 13 Diagram aktivitas mencetak surat jalan (Lf1.4)-	89
Gambar 8. 14 Tampilan surat jalan tercetak	90
Gambar 8. 15 Diagram aktivitas penjualan <i>online</i> (Lp2) saat ini-	91
Gambar 8. 16 Diagram aktivitas memantau pesanan masuk- (Lf2.1) saat ini.....	92
Gambar 8. 17 Tampilan memantau pesanan masuk	93
Gambar 8. 18 Diagram aktivitas memilih pelanggan yang telah- membayar (Lf2.2) saat ini	94
Gambar 8. 19 Tampilan memilih pelanggan yang telah- membayar.....	95
Gambar 8. 20 Diagram aktivitas menyiapkan pesanan (Lf2.3)- saat ini	96
Gambar 8. 21 Tampilan menyiapkan pesanan.....	98
Gambar 8. 22 Diagram aktivitas membatalkan pesanan (Lf2.4)- saat ini	99
Gambar 8. 23 Tampilan membatalkan pesanan.....	100

Gambar 8. 24 Diagram aktivitas mengirim pesanan (Lf2.5) saat ini	101
Gambar 8. 25 Tampilan mengirim pesanan.....	102
Gambar 8. 26 Diagram aktivitas pengembalian barang <i>online</i> (Lp3) saat ini	103
Gambar 8. 27 Diagram aktivitas menerima pengembalian-barang <i>channel</i> (Lf3.1) saat ini.....	103
Gambar 8. 28 Tampilan menerima pengembalian barang dari- <i>channel</i>	104
Gambar 8. 29 Diagram aktivitas pengembalian barang <i>offline</i> (Lp4) saat ini	105
Gambar 8. 30 Diagram aktivitas melakukan penyesuaian-persediaan (Lf4.1) saat ini	105
Gambar 8. 31 Tampilan melakukan penyesuaian persediaan-	107
Gambar 8. 32 Diagram aktivitas perbaruan data baru (Lp5) saat ini	108
Gambar 8. 33 Diagram aktivitas menambahkan katalog baru (Lf5.1) saat ini.....	108
Gambar 8. 34 Tampilan menambahkan katalog baru	113
Gambar 8. 35 Diagram aktivitas menyesuaikan persediaan (Lf5.2) saat in.....	114
Gambar 8. 36 Tampilan menyesuaikan persediaan	115
Gambar 8. 37 Diagram aktivitas melakukan sinkronisasi <i>online</i> (Lf5.3) saat ini.....	116
Gambar 8. 38 Tampilan melakukan sinkronisasi online.....	117
Gambar 8. 39 Diagram aktivitas pembaruan data lama (Lp6)-saat ini.....	118
Gambar 8. 40 Diagram aktivitas melakukan pembaruan data-lama (Lf6.1) saat ini	118
Gambar 8. 41 Tampilan Pembaruan Data Lama.....	120
Gambar 8. 42 Diagram aktivitas membuat promo (Lp7) saat ini-	121
Gambar 8. 43 Diagram aktivitas membuat promosi baru (Lf7.1)-saat ini	121

Gambar 8. 44 Tampilan membuat promosi baru	123
Gambar 8. 45 Diagram aktivitas membuat bundle (Lp8) saat ini-	124
Gambar 8. 46 Diagram aktivitas membuat persediaan bundle- (Lf8.1) saat ini.....	124
Gambar 8. 47 Tampilan membuat persediaan bundle.....	128
Gambar 8. 48 Diagram aktivitas pemantauan (Lp9) saat ini	129
Gambar 8. 49 Diagram aktivitas Memantau Pesanan (Lf9.1)- saat ini	129
Gambar 8. 50 Tampilan memantau pesanan.....	131
Gambar 8. 51 Diagram aktivitas Memantau Keuangan (Lf9.2)- saat ini	132
Gambar 8. 52 Tampilan memantau keuangan	133
Gambar 8. 53 Diagram aktivitas Memantau Persediaan (Lf9.3)- saat ini	134
Gambar 8. 54 Tampilan memantau persediaan.....	135
Gambar 8. 55 Diagram aktivitas Mengatur Akses Pengguna- (Lp10) saat ini	136
Gambar 8. 56 Diagram aktivitas Menambah Baru Pengguna- (Lf10.1) saat ini.....	136
Gambar 8. 57 Tampilan menambah baru pengguna	137
Gambar 8. 58 Diagram aktivitas Menambahkan Channel - (Lp11) saat ini	138
Gambar 8. 59 Diagram aktivitas Melakukan Integrasi Channel- (Lf11.1).....	138
Gambar 8. 60 Tampilan melakukan integrasi	139
Gambar 8. 61 Diagram aktivitas Pelaporan Penjualan (Lp12)- saat ini	140
Gambar 8. 62 Diagram aktivitas Melihat Laporan Semua- Transaksi Penjualan (Lf12.1)	140
Gambar 8. 63 Tampilan laporan penjualan tercetak	142
Gambar 8. 64 Dampak Ketidaksesuaian fungsional	143
Gambar 8. 65 Rekap penjualan dari setiap sumber - bulanan.....	149
Gambar 8. 66 Pemajemukan Diskrit.....	161

Gambar 8. 67 Laporan inflasi 163

Halaman ini sengaja dikosongkan

DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1 Evaluasi Penerapan Modul sales and distribution-enterprise resource planning (ERP) SAP dengan Misfit Analysis	7
Tabel 2. 2 The costs of industrial accidents for the organization:-Developing methods and tools for evaluation and cost-benefit-analysis of investment in safety.....	8
Tabel 3. 1 Contoh kolom fungsionalitas A1 (nama proses) ...	19
Tabel 3.2 Contoh tabel Ketidaksesuaian fungsionalitas	20
Tabel 3. 3 Contoh tabel pemilihan solusi	20
Tabel 3. 4 Contoh tabel identifikasi biaya	21
Tabel 3. 5 Contoh tabel identifikasi manfaat	22
Tabel 3. 6 Contoh tabel kondisi <i>Sensitiftity Analysis</i>	23
Tabel 3. 7 Rangkuman metodologi.....	24
Tabel 4. 1 Penyusunan Instrumen Penelitian	27
Tabel 4. 2 Perancangan pengumpulan data	28
Tabel 5. 1 Laporan Wawancara.....	32
Tabel 5. 2 Level Proses (Lp) fungsionalitas saat ini	33
Tabel 5. 3 Kebutuhan level proses (Lp).....	41
Tabel 5. 4 Ketidaksesuaian level fungsional	42
Tabel 5. 5 Ketidaksesuaian level output (Pemantauan – Memantau Pesanan (Lf9.1)	44
Tabel 5. 6 Dampak Ketidaksesuaian fungsional.....	53
Tabel 5. 7 Pemilihan solusi Ketidaksesuaian.....	53
Tabel 5. 8 Identifikasi biaya dan manfaat alternatif 1.....	54
Tabel 5. 9 Identifikasi biaya dan manfaat alternatif 2.....	57
Tabel 5. 10 Perhitungan <i>Present Value</i> pada salah satu - biaya.....	60
Tabel 5. 11 Hasil perbandingan kedua alternatif pada-kondisi 1.....	61
Tabel 5. 12 Kondisi untuk Sensitivity Analysis.....	61
Tabel 5. 13 Perbandingan kedua alternatif pada K2	62
Tabel 5. 14 Perbandingan kedua alternatif pada K3	62
Tabel 5. 15 Pemilihan alternatif dari setiap kondisi.....	62

Tabel 8. 1 Wawancara Narasumber 1.....	69
Tabel 8. 2 Wawancara Narasumber 2	72
Tabel 8. 3 Wawancara Narasumber 3.....	74
Tabel 8. 4 Kolom Fungsionalitas Mengisi Informasi Umum- (Lf1.1.1).....	83
Tabel 8. 5 Kolom Fungsionalitas Mengisi Informasi Kontak- Pelanggan (Lf1.1.2).....	83
Tabel 8. 6 Kolom Fungsionalitas Mengisi Informasi Alamat- Pelanggan (Lf1.1.3).....	83
Tabel 8. 7 Kolom Fungsionalitas Mengisi Info Faktur - (Lf1.2.1).....	84
Tabel 8. 8 Kolom Fungsionalitas Mengisi Info Barang - (Lf1.2.2).....	84
Tabel 8. 9 Kolom Fungsionalitas Faktur Pembayaran Tercetak- (Lf1.3.1).....	87
Tabel 8. 10 Kolom Fungsionalitas Surat Jalan Tercetak- (Lf1.4.1).....	89
Tabel 8. 11 Kolom Fungsionalitas Memantau Pesanan Masuk- (Lf2.1.1).....	92
Tabel 8. 12 Kolom Fungsionalitas Memilih Pelanggan yang- telah Membayar (Lf2.2.1)	94
Tabel 8. 13 Kolom Fungsionalitas Memilih Pesanan yang telah- Membayar (Lf2.2.1).....	96
Tabel 8. 14 Kolom Fungsionalitas Membuat Nomor- Pengambilan (Lf2.3.2).....	96
Tabel 8. 15 Kolom Fungsionalitas Memilih Pesanan Batal- (Lf2.4.1).....	99
Tabel 8. 16 Kolom Fungsionalitas Membatalkan Pesanan- (Lf2.4.2).....	99
Tabel 8. 17 Kolom Fungsionalitas Memilih Pesanan- (Lf2.5.1).....	101
Tabel 8. 18 Kolom Fungsionalitas Mengambil Resi- (Lf2.5.2).....	101
Tabel 8. 19 Kolom Fungsionalitas Melihat List Retur- (Lf3.1.1).....	103

Tabel 8. 20 Kolom Fungsionalitas Mengisi Info Penyesuaian-Persediaan (Lf4.1.1).....	105
Tabel 8. 21 Kolom Fungsionalitas Mengisi Info Barang-(Lf4.1.2).....	106
Tabel 8. 22 Kolom Fungsionalitas Mengisi Detail Barang-(Lf5.1.1).....	108
Tabel 8. 23 Kolom Fungsionalitas Mengisi Variasi Barang-(Lf5.1.2).....	109
Tabel 8. 24 Kolom Fungsionalitas Memilih Channel-(Lf5.1.3).....	109
Tabel 8. 25 Kolom Fungsionalitas Mengisi Harga-(Lf5.1.4).....	109
Tabel 8. 26 Kolom Fungsionalitas Mengisi Info Pengiriman-(Lf5.1.5).....	109
Tabel 8. 27 Kolom Fungsionalitas Mengisi Info Penjualan dan-Pembelian (Lf5.1.6)	110
Tabel 8. 28 Kolom Fungsionalitas Memilih Persediaan-(Lf5.2.1).....	114
Tabel 8. 29 Kolom Fungsionalitas Mengatur Penyesuaian-Persediaan (Lf5.2.2).....	114
Tabel 8. 30 Kolom Fungsionalitas Memilih Persediaan-(Lf5.3.1).....	116
Tabel 8. 31 Kolom Fungsionalitas Mengisi Penyesuaian-Persediaan (Lf6.1.1).....	118
Tabel 8. 32 Kolom Fungsionalitas Mengisi Informasi Barang-(Lf6.1.2).....	119
Tabel 8. 33 Kolom Fungsionalitas Mengisi Informasi Promosi-(Lf7.1.1).....	121
Tabel 8. 34 Kolom Fungsionalitas Mengisi Informasi Barang-.....	122
Tabel 8. 35 Kolom Fungsionalitas Mengisi Info Detail Barang-(Lf8.1.1).....	124
Tabel 8. 36 Kolom Fungsionalitas Mengisi Info Isi Bundle-(Lf8.1.2).....	125

Tabel 8. 37 Kolom Fungsionalitas Mengisi Info Channel- (Lf8.1.3).....	125
Tabel 8. 38 Kolom Fungsionalitas Mengisi Info Harga- (Lf8.1.4).....	125
Tabel 8. 39 Kolom Fungsionalitas Mengisi Info Pengiriman- (Lf8.1.5).....	125
Tabel 8. 40 Kolom Fungsionalitas Mengisi Info Penjualan- (Lf8.1.6).....	125
Tabel 8. 41 Kolom Fungsionalitas Melihat Informasi Pesanan- (Lf9.1.1).....	129
Tabel 8. 42 Kolom Fungsionalitas Melihat Grafik- (Lf9.1.2).....	130
Tabel 8. 43 Kolom Fungsionalitas Melihat Keuntungan- (Lf9.2.1).....	132
Tabel 8. 44 Kolom Fungsionalitas Melihat Grafik- (Lf9.3.1).....	134
Tabel 8. 45 Kolom Fungsionalitas Melihat Informasi Barang- (Lf9.3.2).....	134
Tabel 8. 46 Kolom Fungsionalitas Mengisi Info Pengguna- (Lf10.1.1).....	136
Tabel 8. 47 Kolom Fungsionalitas Memilih Channel (Lf11.1.1)-	138
Tabel 8. 48 Kolom Fungsionalitas Mengisi Info Channel- (Lf11.2).....	138
Tabel 8. 49 Kolom Fungsionalitas Mengisi Kriteria Laporan- Semua Transaksi Penjualan (Lf12.1.1).....	140
Tabel 8. 50 Kolom Fungsionalitas Laporan Tercetak (Lf12.1.2-).....	141
Tabel 8. 51 Perhitungan biaya dan manfaat alternatif 1 pada- kondisi 1.....	151
Tabel 8. 52 Perhitungan biaya dan manfaat alternatif 2 pada- kondisi 1.....	156
Tabel 8. 53 Perhitungan biaya dan manfaat alternatif 1 pada- kondisi 2 dan 3.....	165

Tabel 8. 54 Perhitungan biaya dan manfaat alternatif 2 pada-kondisi 2 dan 3	170
Tabel 8. 55 Perhitungan <i>Present Value</i> kondisi 1	175
Tabel 8. 56 Perhitungan <i>Present Value</i> kondisi 2	176
Tabel 8. 57 Perhitungan <i>Present Value</i> kondisi 3	177

Halaman ini sengaja dikosongkan

BAB I

PENDAHULUAN

Bab ini akan menjelaskan tentang pendahuluan pengerjaan tugas akhir yang meliputi latar belakang, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan penelitian, dan manfaat yang akan diperoleh dari penelitian tugas akhir ini.

1.1 Latar Belakang

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) mempunyai peran penting dalam pembangunan ekonomi nasional dan penyerapan tenaga kerja. UMKM terbukti eksistensinya pada saat Indonesia mengalami krisis tahun 1997 – 1998. UMKM dapat memanfaatkan kondisi tersebut untuk semakin meningkatkan posisinya. Data Badan Pusat Statistik menunjukkan bahwa jumlah UMKM pada saat krisis ekonomi tahun 1997-1998 tidak mengalami penurunan akan tetapi mengalami peningkatan. Selain itu, pada tahun tersebut hampir seluruh dari total jumlah pengusaha di Indonesia merupakan Usaha Mikro Kecil dan Menengah. UMKM juga dapat membantu pemerintah dalam membuka lapangan kerja baru sehingga pemerintah dan legislatif menunjukkan perhatiannya terhadap UMKM dengan meluncurkan UU No. 20 Tahun 2008 yang membantu UMKM dalam masalah permodalan yang difasilitasi oleh perbankan dan Lembaga jasa keuangan non-bank. Dukungan dari pemerintah menuntut UMKM untuk mempertanggungjawabkan eksistensinya seiring perkembangan zaman [1]. Selain itu, pada tahun 2018 jumlah UMKM mencapai 59,2 juta [2].

Usaha yang dilakukan oleh UMKM dalam mempertahankan eksistensinya dan dapat bersaing dengan UMKM lain yaitu dengan mengikuti trend teknologi yang dapat menyelesaikan permasalahan-permasalahan yang dapat menjadi ancaman bagi UMKM. Salah satu ancaman sekaligus peluang yaitu

perkembangan teknologi yang memudahkan pelanggan dalam memenuhi kebutuhannya. Hal itu juga berdampak pada UMKM dalam mengendalikan permintaan konsumen. Kondisi ini menuntut UMKM dalam menggunakan teknologi untuk menunjang proses bisnisnya. Oleh sebab itu dibutuhkan adanya sistem yang dapat mengatur penjualan dan persediaan bagi UMKM.

Sistem penjualan dan persediaan menempati posisi penting pada UMKM karena sistem dapat membantu pelaku bisnis dalam mengatur inventaris dan penjualannya. Sistem penjualan dan persediaan bagi perusahaan pun mengalami perubahan dari sistem tradisional hingga sekarang menjadi sistem penjualan dan persediaan berbasis online yang sudah banyak tersedia di pasaran [3]. Permintaan pelanggan yang tinggi menuntut UMKM untuk berevolusi terhadap sistem penjualan dan persediaan yang digunakan. Adanya sistem penjualan dan persediaan *omni channel* yang dapat mengintegrasikan lebih dari satu channel penjualan untuk mencapai kinerja yang lebih baik merupakan salah satu kebutuhan fungsional bagi UMKM [4].

Giyomi merupakan UMKM bergerak di bidang garmen. Dalam melakukan proses penjualan dan persediaannya Giyomi menggunakan aplikasi berbasis web yang bernama Dealpos. Dealpos merupakan sistem penjualan dan persediaan yang dapat mengatur stok dengan menghubungkan banyak toko yang dimiliki oleh perusahaan sehingga stok antara toko dapat terintegrasi selain itu Dealpos juga dapat mengatur keuangan dan mendukung administrasi point of sales. Akan tetapi seiring berjalannya waktu, Giyomi merasa bahwa sistem tersebut kurang dapat memenuhi kebutuhan fungsionalitas dari proses penjualan dan persediaan Giyomi terlebih pada fungsionalitas untuk dapat mengintegrasikan stok tiap channel penjualan yaitu offline store dan marketplace. Kondisi saat ini giyomi menggunakan marketplace seperti Shopee sebagai salah satu

sarana penjualannya. Giyomi memiliki keinginan untuk menggunakan marketplace lain seperti Lazada, Bukalapak, akan tetapi sistem penjualan dan persediaan yang Giyomi gunakan saat ini belum dapat mengintegrasikan stok pada setiap channel yang ada. Oleh sebab itu, Giyomi mempertimbangkan untuk merubah sistem yang mereka gunakan. Pada awalnya penelitian ini bertujuan untuk mencari ketidaksesuaian fungsional antara Dealpos, sistem yang digunakan saat itu, dan 2 sistem penjualan dan persediaan lainnya yaitu Jubelio dan Forstok. Selanjutnya penulis akan menghitung cost dan benefit untuk pemilihan setiap pilihan sistem. Luaran penelitian ini diharapkan berupa kajian yang dapat digunakan oleh Giyomi untuk memutuskan sistem baru yang sesuai dengan kebutuhannya.

Akan tetapi, dalam proses pengerjaan penelitian ini, studi kasus yang digunakan oleh peneliti yaitu Giyomi, memutuskan untuk menggunakan Jubelio sebagai sistem penjualan dan persediaan *omni channel* baru yang akan digunakan. Oleh sebab itu, topik penelitian ini mengalami perubahan. Meskipun Jubelio pada awalnya di anggap dapat memenuhi fungsionalitas kebutuhan Giyomi yaitu integrasi stok antar channel, namun setelah penggunaan kurang lebih 2 bulan, Giyomi merasa masih ada beberapa fungsionalitas dari sistem yang belum dapat memenuhi kebutuhannya terlebih pada fungsionalitas pemantauan penjualan pada dashboard yang berpengaruh pada omset penjualan Giyomi dan kinerja dari level taktis dari pemilik. Giyomi menyadari pentingnya penggunaan sistem penjualan dan persediaan yang dapat memenuhi kebutuhan fungsionalnya. Akan tetapi, pertimbangan biaya menjadi masalah utama bagi Giyomi untuk mempertimbangkan pembuatan sistem penjualan dan persediaan *omni channel* yang sesuai dengan kebutuhan fungsionalnya.

Oleh sebab itu, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis Ketidaksesuaian antara fungsional yang dibutuhkan dengan fungsional sistem yang ada pada sistem yang digunakan saat ini.

Selanjutnya adalah menghitung keuntungan biaya sistem saat ini dan biaya jika membangun sistem penjualan dan persediaan *omni channel* baru yang sesuai dengan kebutuhan Giyomi.

Penggalian kebutuhan fungsional dilakukan melalui teknik wawancara secara langsung terhadap pihak Giyomi. Kemudian menganalisis Ketidaksesuaian antara fungsional sistem penjualan dan persediaan saat ini dengan kebutuhan fungsional dari pihak Giyomi menggunakan *Misfit Analysis*. Selanjutnya, akan dilakukan perhitungan biaya dibandingkan manfaat dalam menggunakan sistem penjualan dan persediaan *omni channel* saat ini dan biaya jika membuat sistem baru menggunakan *Cost benefit analysis*. Dengan memiliki perhitungan biaya keuntungan akan membantu Giyomi dalam memutuskan alternatif yang diambil untuk tetap menggunakan sistem saat ini atau membangun sistem penjualan dan persediaan *omni channel* baru yang sesuai dengan kebutuhan Giyomi.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan pada bagian sebelumnya, maka rumusan masalah yang akan diselesaikan pada Tugas Akhir ini adalah sebagai berikut:

1. Kebutuhan fungsional Giyomi apa saja yang belum dapat dipenuhi oleh sistem saat ini?
2. Bagaimana dampak dari ketidaksesuaian fungsional yang ada?
3. Apakah ada alternatif pilihan yang dapat menyelesaikan ketidaksesuaian fungsional tersebut?
4. Bagaimana hasil perhitungan biaya dan manfaat dari setiap alternatif pilihan?

1.3 Batasan Permasalahan

Sesuai dengan deskripsi permasalahan yang telah dijelaskan di atas, batasan permasalahan dari penyelesaian tugas akhir ini

adalah fungsional sistem penjualan dan persediaan yang saat ini digunakan oleh Giyomi.

1.4 Tujuan

Tujuan utama dari tugas akhir ini adalah sebagai berikut:

1. Menghasilkan analisis ketidaksesuaian fungsional dari sistem penjualan dan persediaan yang digunakan saat ini dengan fungsional yang diharapkan oleh Giyomi.
2. Menghasilkan perhitungan keuntungan biaya dari sistem yang digunakan saat ini dan sistem penjualan dan persediaan yang akan dibangun oleh *Software House*.
3. Menghasilkan usulan alternatif terbaik antara tetap menggunakan sistem saat ini atau membangun sistem baru dengan jasa *Software House*.

1.5 Manfaat

Berikut manfaat yang diperoleh bagi penulis dan pihak Giyomi:

- a. Sisi teoritis
 1. Media pembelajaran dalam menganalisis Ketidaksesuaian fungsional dari suatu sistem penjualan dan persediaan.
 2. Media pembelajaran dalam menghitung keuntungan biaya terhadap suatu sistem penjualan dan persediaan.
- b. Sisi praktis
Memberikan data yang dapat digunakan Giyomi dalam memutuskan usulan alternatif yang terbaik untuk pemilihan sistem penjualan dan persediaan *omni channel*.

1.6 Relevansi

Topik yang menjadi fokus dari ini penelitian ini terasuk ke dalam topik pengetahuan 'Bisnis Digital, dimana topik tersebut berkontribusi pada tujuan penelitian Laboratorium Sistem

Enterprise (SE) Departemen Sistem Informasi ITS Surabaya, yaitu untuk meningkatkan pemahaman mengenai bagaimana suatu perusahaan beroperasi dan mengetahui kesempatan yang dapat dimanfaatkan. Mata kuliah yang bersangkutan dengan topik ini adalah Sistem Enterprise. Gambar 1.1 menunjukkan tujuan penelitian dan topik pengetahuan pada Laboratorium Sistem Enterprise (SE).



Gambar 1. 1 Kerangka kerja riset laboratorium sistem enterprise

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

Pada bab ini akan dijelaskan mengenai landasan-landasan yang akan digunakan sebagai acuan pada penelitian tugas akhir ini. Landasan teori ini terdiri dari penelitian sebelumnya, kajian pustaka, dan metode yang akan digunakan.

2.1 Penelitian Sebelumnya

Sebagai acuan dalam pengerjaan tugas akhir ini, terdapat beberapa penelitian sebelumnya yang disajikan dalam Tabel 2.1 hingga Tabel 2.2.

Tabel 2. 1 Evaluasi Penerapan Modul sales and distribution enterprise resource planning (ERP) SAP dengan Misfit Analysis

Judul	EVALUASI PENERAPAN MODUL SALES AND DISTRIBUTION ENTERPRISE RESOURCE PLANNING (ERP) SAP DENGAN MISFIT ANALISIS STUDI KASUS PT. PERKEBUNAN NUSANTARA XI SURABAYA
Nama, Tahun	Ardo Fachrizal Ilmy S.Kom, 2019
Gambaran umum penelitian	Pada penelitian ini, membahas mengenai permasalahan dari implementasi sistem SAP yang dijalankan oleh PT. Perkebunan Nusantara XI. Selanjutnya, penulis melakukan evaluasi proses bisnis yang sedang berjalan dengan dokumen to-be implementasi menggunakan analisis Ketidakesesuaian. Selain itu, penulis juga memberikan usulan solusi untuk Ketidakesesuaian tersebut menggunakan cost benefit analysis [5].
Keterkaitan penelitian	Penelitian ini memiliki kesamaan dalam penggunaan metode yaitu Misfit Analysis dan cost benefit analysis.

**Tabel 2. 2 The costs of industrial accidents for the organization:
Developing methods and tools for evaluation and cost-benefit analysis of
investment in safety**

Judul	EVALUASI PENERAPAN MODUL SALES AND DISTRIBUTION ENTERPRISE RESOURCE PLANNING (ERP) SAP DENGAN MISFIT ANALISIS STUDI KASUS PT. PERKEBUNAN NUSANTARA XI SURABAYA
Nama, Tahun	Ardo Fachrizal Ilmy S.Kom, 2019
Gambaran umum penelitian	Pada penelitian ini, membahas mengenai permasalahan dari implementasi sistem SAP yang dijalankan oleh PT. Perkebunan Nusantara XI. Selanjutnya, penulis melakukan evaluasi proses bisnis yang sedang berjalan dengan dokumen to-be implementasi menggunakan analisis Ketidaksesuaian. Selain itu, penulis juga memberikan usulan solusi untuk Ketidaksesuaian tersebut menggunakan cost benefit analysis [5].
Keterkaitan penelitian	Penelitian ini memiliki kesamaan dalam penggunaan metode yaitu Misfit Analysis dan cost benefit analysis.

2.2 Giyomi.id

Giyomi merupakan industri manufaktur dan retail di bidang pakaian yang berdiri pada tahun 2013. Usaha ini dibangun oleh kakak-adik, Meldy Muzada Ella dan Nadia Prasetyo dan dimulai dengan menjadi reseller barang-barang seperti case handphone, hijab, dan baju. Akan tetapi seiring perkembangan waktu dengan melihat kondisi pasar yang semakin tertarik terhadap produk baju, Giyomi melihat hal tersebut menjadi suatu peluang bagi usaha mereka untuk lebih melebarkan sayap bisnisnya [6].

Saat ini, Giyomi telah menjadi industri manufaktur yang berfokus pada produk buatan sendiri. Giyomi memiliki beberapa vendor yang akan mengerjakan produk sesuai dengan desain yang diinginkan dari pihak desain Giyomi. Giyomi juga memiliki rumah produksi yang bertempat di Pulau Madura.

Giyomi memiliki empat cara dalam melakukan proses penjualannya. Pertama, Giyomi menggunakan toko offline yang bertempat di Surabaya dan Malang. Kedua, Giyomi turut berpartisipasi pada bazar-bazar yang ada dikawasan Surabaya. Ketiga, Giyomi menggunakan Shopee sebagai *marketplace* yang mereka gunakan dalam menjual produknya. Keempat, Giyomi menggunakan media sosial Line dan Whatsapp untuk menerima pesan manual (tidak dari marketplace).

2.3 Sistem penjualan dan persediaan

Sistem penjualan merupakan sistem yang menyediakan informasi penjualan harian, bulanan, triwulan, semesteran dan tahunan dari setiap jenis barang dan supplier. Sedangkan sistem persediaan merupakan sistem yang dapat menyediakan informasi mengenai barang-barang tersedia, informasi supplier, barang rusak, kebutuhan jumlah barang yang butuh untuk dipesan kembali dan barang yang telah kadaluarsa. Sistem penjualan memiliki keterkaitan yang kuat dengan sistem persediaan karena setiap penjualan akan mengurangi persediaan barang [7]. Terdapat beberapa tipe dan merek untuk sistem penjualan dan persediaan yang tersedia di pasaran. Salah satunya yaitu sistem penjualan dan persediaan yang digunakan oleh studi kasus penelitian ini.

2.4 Ritel *omni channel*

Seiring pesatnya perkembangan teknologi pada dunia ritel, ritel multichannel telah secara umum mendefinisikan strategi yang mengikut sertakan banyak channel[8]. Akan tetapi ritel *omni channel* memiliki lebih banyak kelebihan pada penggunaan berbagai channel untuk berinteraksi dengan pelanggan dan memenuhi pesanan mereka. Interaksi yang dimaksud adalah dalam tiga hal yaitu informasi, produk dan dana. Penggunaan *omni channel* dapat membantu perusahaan dalam mengalokasikan produk secara tepat pada setiap channel. Bisnis *omni channel* menjadi semakin luas karena konsumen

cenderung berganti-ganti antara channel penjualan online dan penjualan offline. Pelanggan biasanya mendapatkan informasi produk pada satu channel akan tetapi membeli produk nya di toko yang lain. Oleh sebab itu, keberadaan *omni channel* dapat membantu pelaku usaha dalam meningkatkan sinergi antar channel dengan menyinkronkan interaksi mereka dengan konsumen di berbagai titik kontak [9]. Selain itu, dengan menggunakan *omni channel* business model, penjual dapat mengamati perilaku konsumen dari offline maupun online. Studi telah menunjukkan bahwa konsumen yang sering menggunakan lebih dari satu channel untuk satu toko yang sama cenderung menunjukkan tingkat kepuasan dan loyalitas yang lebih tinggi [10].

2.5 Cost-Benefit Analysis

Cost-Benefit Analysis digunakan dalam membantu pengambilan keputusan untuk memilih alternatif mana yang aman dengan menilai opsi pilihan secara konsisten dan sebanding dengan cara melibatkan estimasi dan evaluasi dari manfaat yang terkait dengan berbagai pilihan. Dalam penggunaannya, teknik ini membandingkan nilai sekarang dari manfaat yang terkait dengan investasi dengan nilai sekarang dari biaya investasi. Seperti kebanyakan analisis, *Cost-Benefit Analysis* melibatkan serangkaian langkah. Berikut langkah-langkah yang diperlukan untuk melakukan *Cost-Benefit Analysis*[11]:

a. Definisi Masalah

Mendefinisikan masalah adalah langkah awal dalam penggunaan *Cost-Benefit Analysis* untuk menentukan alternatif solusi yang dapat dipilih. Analisis mendalam mengenai kondisi terkini, menyelidiki kebutuhan perusahaan dan persyaratan TI menjadi bagian yang perlu dilakukan dalam mendefinisikan suatu masalah. Pada tahapan ini, menghasilkan setiap alternatif yang memungkinkan dan menghilangkan alternatif yang tidak dapat diterima.

b. Identifikasi Biaya dan Manfaat

Setelah masalah telah terdefiniskan dan alternative pilihan telah terbentuk, tahapan selanjutnya yaitu mengidentifikasi setiap biaya dan manfaat dari setiap alternatif yang ada. Penentuan biaya dan manfaat untuk investasi TI dibagi menjadi tangible dan intangible. Biaya tangible merupakan biaya yang dapat dengan mudah terlihat dan secara langsung berkontribusi terhadap sistem. Sedangkan intangible merupakan biaya yang tidak dengan mudah terlihat dan biasanya tidak secara langsung dapat dikaitkan dengan investasi TI. Meskipun biaya tangible dapat dengan mudah diketahui dan memiliki peran penting terhadap hasil analisis ini, biaya intangible juga penting karena besar dan kecilnya biaya tersebut tentu akan berpengaruh juga. Penentuan manfaat pun juga dibagi menjadi manfaat tangible dan intangible. Akan tetapi, pembagian untuk manfaat dibagi menjadi lima kategori yaitu: 1) *Cost savings and avoidance* 2) *Error reduction* 3) *Improved operational performance* 4) *Increased flexibility* 5) *Improved planning and control*.

c. Perbandingan Alternatif

Setelah biaya dan manfaat pada masing-masing alternatif telah terdefinisi dan terkuantifikasi menjadi suatu hasil angka, maka alternatif yang ada dibandingkan satu sama lain. Langkah awal yang dapat dilakukan yaitu dengan menghitung nilai PV pada masing-masing alternatif. Nilai sekarang dari biaya dan manfaat harus dihitung untuk setiap alternatif yang dimiliki. Nilai-nilai ini kemudian dapat digunakan dalam perhitungan untuk kriteria yang dipilih. Kriteria dalam cost benefit analysis yang digunakan pada penelitian ini merupakan *Benefit/Cost Ratio*. Perhitungan *Benefit/Cost Ratio* didapatkan dari hasil pembagian *Present Value Benefits* dan *Present Value Costs*. Perhitungan *Present Value* dapat dilihat pada rumus berikut [12]:

$$P = A (P/A, i\%, N)$$

P = Nilai sekarang (Present Value)

A = Annual Worth

P/A = Mencari nilai P untuk nilai A yang diketahui

i% = Interest rate

N = Periode waktu

d. *Sensitivity Analysis*

Setelah mengetahui hasil dari perbandingan alternatif dan menemukan alternatif mana yang paling baik untuk dipilih selanjutnya yaitu melakukan sensitivity analisis dimana pada tahapan ini hasil dari cost benefit analysis dikaji ulang dengan berfokus pada biaya dan manfaat intangible karena biaya dan manfaat intangible merupakan biaya dan manfaat yang didapatkan angka nya melalui perkiraan sehingga berpotensi untuk adanya error. Melakukan *sensitivity analysis* adalah salah satu upaya untuk mendapatkan jawaban alternatif terbaik dengan mencoba setiap kemungkinan yang ada.

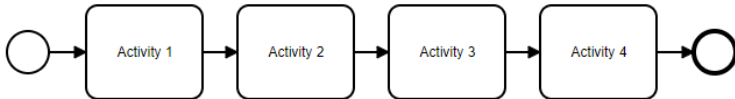
2.6 *Misfit Analysis*

Misfit Analysis digunakan untuk mengetahui suatu perbedaan (*disparity*) antara satu hal dengan hal lain. *Misfit Analysis* digunakan dalam penentuan langkah-langkah yang perlu diambil untuk berpindah dari kondisi saat ini ke kondisi masa depan yang lebih baik. Pada analisa ini, tindakan-tindakan yang diperlukan untuk mengurangi ketidaksesuaian kinerja pada masa mendatang juga akan diidentifikasi dan diukur perbedaan proses bisnis yang sesungguhnya terjadi dengan dokumen *to-be implementation*. Salah satu langkah dari *Misfit Analysis* adalah permodelan diagram aktivitas dimana langkah ini terdiri dari perbandingan antara aktivitas yang berjalan saat ini dengan aktivitas yang diharapkan. *Misfit Analysis* dilakukan dengan

tiga tahapan yaitu dengan level proses, level fungsional dan level output. Permodelan untuk tiap level dan perbandingan antara aktivitas yang berjalan saat ini dan aktivitas yang diharapkan akan dimodelkan dengan *activity diagram* seperti pada Gambar 2.1 dan Gambar 2.2 [13].



Gambar 2. 1 Contoh diagram aktivitas saat ini



Gambar 2. 2 Contoh diagram aktivitas yang diinginkan

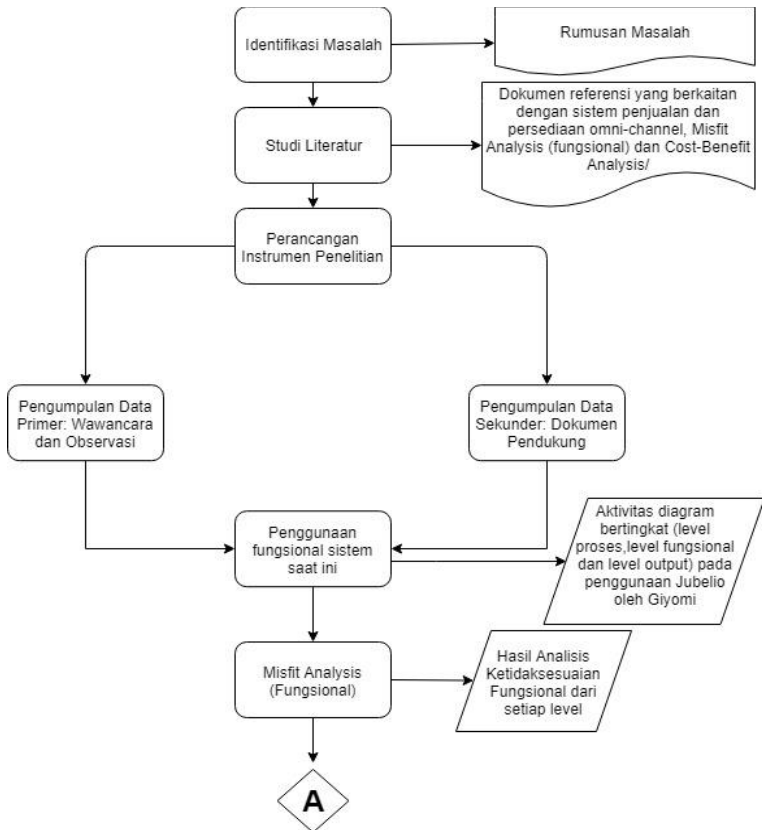
Halaman ini sengaja dikosongkan

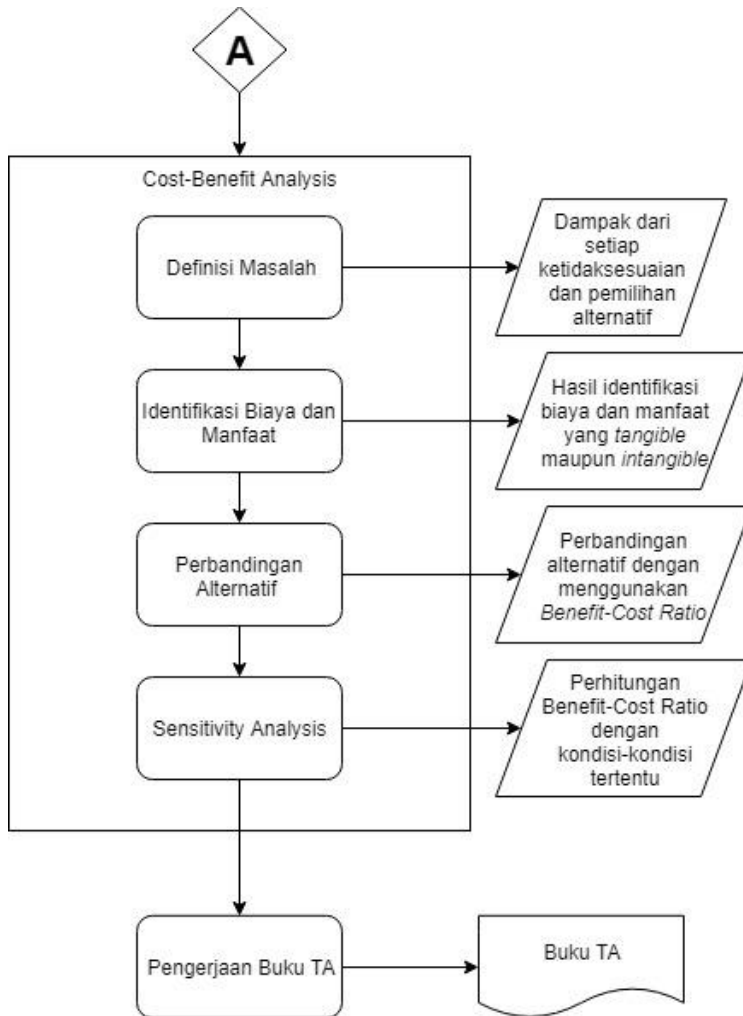
BAB III METODOLOGI

Pada bab ini menjelaskan terkait metodologi yang akan digunakan sebagai panduan untuk menyelesaikan penelitian tugas akhir ini.

3.1 Diagram Metodologi

Pada sub bab ini akan dijelaskan mengenai tahapan yang dilakukan dalam penelitian sesuai Gambar 3.1.





Gambar 3. 1 Diagram metodologi

3.2 Uraian metodologi

3.2.1 Identifikasi Masalah

Tahap identifikasi permasalahan dilakukan untuk menganalisis permasalahan yang terdapat pada proses bisnis UMKM Giyomi. Permasalahan yang ada dapat dilakukan dengan proses wawancara kepada pemilik Giyomi. Luaran dari tahap ini adalah usulan alternatif antara tetap menggunakan sistem penjualan dan persediaan saat ini atau membangun sistem penjualan dan persediaan baru karena fungsional sistem yang digunakan saat ini belum dapat memenuhi kebutuhan fungsional sistem yang dapat mendukung proses penjualan dan persediaan. Hal ini mengakibatkan kerugian biaya penjualan.

3.2.2 Studi Literatur

Pada tahap selanjutnya, penulis mengumpulkan informasi yang nantinya digunakan untuk mengusulkan solusi terkait dengan permasalahan yang ada. Pengumpulan data dan informasi dilakukan dengan cara membaca referensi dari buku dan penelitian-penelitian yang telah dilakukan sebelumnya. Studi literatur yang berkaitan dengan penelitian ini adalah sistem penjualan dan persediaan *omni channel*, *Misfit Analysis*, *Cost-benefit analysis*. Tujuan tahap studi literatur ini agar penulis dapat memahami dasar teori yang berhubungan dengan permasalahan sehingga dapat mempermudah dalam menemukan solusi yang tepat.

3.2.3 Perancangan Instrumen penelitian

Pada tahap ini membuat instrumen penelitian dengan tujuan mendapatkan informasi gambaran perusahaan secara umum serta aktivitas level operasional dan level taktis yang sedang berjalan pada saat melakukan observasi dan wawancara. Instrumen tersebut meliputi interview protokol, alat rekam suara dan buku notulensi.

3.2.4 Pengumpulan Data Primer

Pada tahap ini akan dilakukan proses penggalan data primer yang diperoleh dengan cara observasi ke lapangan langsung untuk mengetahui proses penggunaan sistem Jubelio dan masalah apa yang terjadi. Pada tahap ini juga melakukan wawancara dengan narasumber. Narasumber berasal dari level operasional yaitu admin dan level taktis yaitu pemilik.

3.2.5 Pengumpulan Data Sekunder

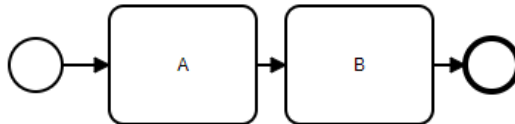
Pada tahap ini dilakukan penggalan data dan informasi dari dokumen dokumen yang digunakan selama penggunaan sistem Jubelio pada Giyomi. Luaran dari tahap ini berupa dokumen dokumen pendukung yang akan digunakan untuk menggambarkan aktivitas diagram berjenjang yang terdiri dari tiga level yaitu level proses, level fungsional dan level output. Dokumen tersebut juga dapat mendukung dalam perhitungan biaya dan manfaat pada *Cost-Benefit Analysis*.

3.2.6 Penggunaan Fungsional Sistem Saat Ini

Pada tahap ini dilakukan pembuatan diagram aktivitas berjenjang pada penggunaan sistem saat ini (Jubelio) dari level taktis dan level operasional Giyomi. Diagram aktivitas digambarkan dengan tiga level yaitu:

1. Level proses

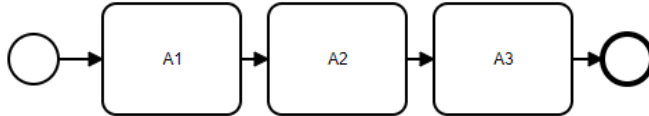
Level ini merupakan skenario diagram aktivitas yang berisikan runtutan aktivitas utama. Contoh diagram dapat dilihat pada Gambar 3.2.



Gambar 3.2 Contoh diagram aktivitas Lp1 (nama proses)

2. Level fungsional

Level fungsional merupakan skenario diagram aktivitas yang berisi turunan dari setiap aktivitas di level proses. Contoh diagram dapat dilihat pada Gambar 3.3.



Gambar 3. 3 Contoh diagram aktivitas Lf1 (nama proses)

3. Level output

Level output merupakan turunan dari level fungsional dimana pada level ini menjelaskan mengenai kolom-kolom yang ada pada setiap aktivitas yang ada pada level fungsional. Contoh kolom fungsionalitas dapat dilihat pada Tabel 3.1.

Tabel 3. 1 Contoh kolom fungsionalitas A1 (nama proses)

Form	Field
A1	Nama
	NPWP
	Alamat
	Kontak
	Catatan

3.2.7 *Misfit Analysis*

Pada tahap ini dilakukan analisis ketidaksesuaian antara fungsional dari sistem penjualan dan persediaan saat ini dengan fungsional yang dibutuhkan dalam mendukung proses bisnis penjualan Giyomi menggunakan *Misfit Analysis* fungsional. Sebelum pencarian ketidaksesuaian tersebut, penggambaran fungsional sistem yang telah berjalan saat ini dan fungsional

sistem yang diharapkan akan digambarkan menggunakan diagram aktivitas berjenjang yang terdiri dari tiga level.

3.2.8 *Cost Benefit Analysis*

Selanjutnya setelah mengetahui analisis ketidaksesuaian dari setiap usulan sistem penjualan dan persediaan dengan sistem yang digunakan saat ini, penulis melakukan analisis pemilihan usulan sistem menggunakan *Cost-Benefit Analysis* yang melibatkan serangkaian langkah. Berikut langkah-langkah yang diperlukan untuk melakukan *Cost-Benefit Analysis*:

1. Definisi Masalah

Penulis akan mendefinisikan setiap masalah yang didapatkan dari setiap ketidaksesuaian yang telah dihasilkan pada tahapan sebelumnya dan menganalisis dampak dari setiap ketidaksesuaian tersebut seperti yang terlihat pada Tabel 3.2 dan tahapan ini akan menghasilkan setiap alternatif yang memungkinkan dan menghilangkan alternatif yang tidak dapat diterima seperti pada Tabel 3.3.

Tabel 3.2 Contoh tabel Ketidaksesuaian fungsionalitas

Kode Misfits	Misfits	Dampak
M1	Ketidaksesuaian A	Tidak ada fungsional A sehingga muncul dampak D-M1

Tabel 3. 3 Contoh tabel pemilihan solusi

ID Alternatif	Alternatif	Pemilihan Solusi	Keterangan
A1	Alternatif A	Diterima	Solusi yang memungkinkan untuk dipilih karena..

2. Identifikasi dan Hitung Biaya dan Manfaat

Setelah masalah telah terdefiniskan dan alternatif pilihan telah terbentuk, tahapan selanjutnya yaitu mengidentifikasi setiap biaya dan manfaat dari setiap alternatif yang ada. Penentuan biaya dan manfaat untuk investasi TI dibagi menjadi *tangible* dan *intangible*. Biaya *tangible* merupakan biaya yang dapat dengan mudah terlihat dan secara langsung berkontribusi terhadap sistem. Sedangkan *intangible* merupakan biaya yang tidak dengan mudah terlihat dan biasanya tidak secara langsung dapat dikaitkan dengan investasi TI. Penentuan manfaat pun juga dibagi menjadi manfaat *tangible* dan *intangible*. Penggambaran setiap sumber biaya dan manfaat akan diketahui angka nya seperti pada tabel 3.4 dan table 3.5.

Tabel 3. 4 Contoh tabel identifikasi biaya

A1			
Sumber Biaya		Cost	
Biaya Real	Misfit	Tangible	Intangible
		Hardware	Resistance to change
		Software	Inability to change
		Needs specification and updates	Organizational restructuring
		Services	Downtime
		Installation	Disruption to normal work process

Tabel 3. 5 Contoh tabel identifikasi manfaat

Sumber Biaya		A1	
		Benefit	
Biaya Real	Misfit	Tangible	Intangible
		Increased productivity	More timely information
		Decreased operational costs	Improved organizational planning
		Reduce workforce	Faster decision making
		Lower computer costs	Higher quality information
		Reduce software expenses	Improved operations

3. Perbandingan Alternatif

Setelah biaya dan manfaat pada masing-masing alternatif telah terdefinisi dan terkuantifikasi menjadi suatu hasil angka, maka alternatif yang ada dibandingkan satu sama lain. Langkah awal yang dapat dilakukan yaitu dengan menghitung nilai *Present Value* pada masing-masing alternatif. Nilai sekarang dari biaya dan manfaat harus dihitung untuk setiap alternatif yang dimiliki. Nilai-nilai ini kemudian dapat digunakan dalam perhitungan untuk kriteria yang dipilih. Kriteria dalam *Cost Benefit Analysis* yang digunakan pada penelitian ini merupakan *Benefit/Cost Ratio*. *Benefit/Cost Ratio* didapatkan dari hasil pembagian *Present Value Benefits* dan *Present Value Costs*. Perhitungan *Present Value* dapat dilihat pada rumus berikut:

$$P = A (P/A, i\%, N)$$

P = Nilai sekarang (Present Value)

A = Annual Worth

P/A = Mencari nilai P untuk nilai A yang diketahui

i% = Interest rate

N = Periode waktu

4. Sensitivity Analysis

Setelah mengetahui hasil dari perbandingan alternatif dan menemukan alternatif mana yang paling baik untuk dipilih selanjutnya yaitu melakukan *Sensitivity Analysis* dimana pada tahapan ini hasil dari cost benefit analysis dikaji ulang dengan berfokus pada segala kemungkinan yang ada dengan mengganti nilai setiap variabel yang berperan pada *Cost Benefit Analysis* dan salah satunya yaitu biaya dan manfaat *intangible* karena biaya dan manfaat *intangible* merupakan biaya dan manfaat yang didapatkan angkanya melalui perkiraan sehingga berpotensi untuk adanya *error*. Analisis ini akan dimulai dari pembuatan Tabel 3.2 untuk mengetahui kondisi-kondisi yang memungkinkan dalam pemilihan keputusan alternatif. Selanjutnya penulis akan menghitung *Benefit/Cost Ratio* pada masing-masing kondisi yang ada.

Tabel 3. 6 Contoh tabel kondisi *Sensitifity Analysis*

Kode Kondisi	Kondisi
K1	Perubahan pada <i>discount rate</i>
K2	Perubahan pada periode
K3	Perubahan pada biaya <i>intangible</i>

3.2.9 Penyusunan tugas akhir

Pada tahap ini, penulis melakukan dokumentasi pada setiap langkah penelitian secara tertulis. Luaran dari tahap ini adalah dokumentasi pengerjaan tugas akhir penulis yang dibuat dalam sebuah buku Tugas Akhir. Harapan dari luaran ini nantinya buku Tugas Akhir yang dapat dimanfaatkan secara praktis ataupun teoritis pada masa mendatang.

3.3 Rangkuman Metodologi

Rangkuman metodologi berisikan mengenai metodologi yang dilakukan dalam penelitian ini, dimulai dari rangkaian aktifitas, tujuan, input, output dan metode yang digunakan seperti yang terdapat pada Tabel 3.7.

Tabel 3. 7 Rangkuman metodologi

Aktifitas	Tujuan	Input	Output	Metode
Identifikasi masalah	Menganalisis permasalahan yang ada pada sistem yang saat ini digunakan oleh Giyomi.	Isu permasalahan yang ada di proses penggunaan sistem saat ini.	Permasalahan yang terdapat pada perusahaan dan penelitian sebelumnya.	Wawancara
Studi literatur	Mengumpulkan informasi untuk mengusulkan solusi dari permasalahan yang ada.	Permasalahan yang terdapat pada perusahaan dan penelitian sebelumnya.	Dasar teori yang berhubungan dengan penyelesaian masalah	Kajian pustaka
Perancangan instrumen penelitian	Melakukan persiapan sebelum melakukan pengumpulan data.	Dasar teori yang berhubungan dengan penyelesaian masalah	Interview protokol	Kajian pustaka
Pengumpulan data primer	Mendapatkan informasi mengenai perusahaan secara umum dan proses penggunaan sistem oleh perusahaan.	Interview protokol	Lembar validasi	Wawancara dan observasi

Aktifitas	Tujuan	Input	Output	Metode
Pengumpulan data sekunder	Mendapatkan data yang menunjang proses penggunaan sistem yang ada.	Interview protokol	Lembar validasi dan dokumen penunjang	Wawancara dan observasi
Penggunaan fungsional sistem saat ini	Menggambarkan proses penggunaan fungsional sistem saat ini.	Lembar validasi dan dokumen penunjang	Diagram aktivitas berjenjang pada penggunaan sistem saat ini	Permodelan proses
<i>Misfit Analysis</i>	Mendapatkan kesenjangan dari sistem yang digunakan saat ini dan kebutuhan fungsional yang diharapkan perusahaan.	Diagram aktivitas berjenjang pada penggunaan sistem saat ini	Kesenjangan yang ada pada setiap level.	<i>Misfit Analysis</i>
<i>Cost-Benefit Analysis</i>	Menghasilkan perhitungan biaya dan manfaat dari setiap alternatif yang ada.	Kesenjangan yang ada pada setiap level dan informasi biaya dan manfaat.	Perhitungan biaya dan manfaat serta pengusulan alternatif terbaik bagi perusahaan.	<i>Cost-Benefit Analysis</i>
Pengerjaan buku TA	Mendokumentasikan setiap langkah penelitian secara tertulis.	Semua dokumentasi pengerjaan tugas akhir.	Buku tugas akhir	Penulisan buku akhir sesuai format.

Halaman ini sengaja dikosongkan.

BAB IV

PERANCANGAN INSTRUMEN DAN PENGUMPULAN DATA

Pada bab ini membahas mengenai perancangan dalam mendapatkan data yang dapat menunjang pengerjaan penelitian ini dan juga membahas mengenai hasil dari pengumpulan data yang dilakukan.

4.1 Penyusunan Instrumen Penelitian

Tahapan ini menyusun instrumen berupa daftar pertanyaan mengenai kebutuhan fungsional dari sistem penjualan dan persediaan *omni channel*. Penyusunan dari instrumen didasarkan pada rumusan masalah yang dapat dilihat pada Tabel 4.1.

Tabel 4.1 Penyusunan Instrumen Penelitian

No.	Rumusan Masalah	Instrumen Penelitian
1.	Bagaimana Giyomi menggunakan sistem saat ini untuk memenuhi proses penjualan dan persediaan?	Instrumen penelitian berupa <i>interview protokol</i> untuk mengetahui proses penggunaan fungsional sistem Jubelio oleh level operasional dan level taktis Giyomi. Sehingga dapat diketahui fungsional apa saja yang digunakan. Pada tahap ini juga dibutuhkan dokumen pendukung lainnya dari Giyomi sebagai dasar membuat diagram aktivitas.
2.	Kebutuhan fungsional Giyomi apa saja yang belum dapat dipenuhi oleh sistem saat ini?	Instrumen penelitian berupa <i>interview protokol</i> untuk mengetahui kebutuhan fungsional Giyomi sehingga nantinya dapat diketahui ketidaksesuaian fungsional

No.	Rumusan Masalah	Instrumen Penelitian
		sistem saat ini dengan kebutuhan fungsional dari Giyomi.
3.	Bagaimana dampak dari ketidaksesuaian fungsional yang ada?	Instrumen penelitian berupa <i>interview protokol</i> untuk mengetahui dampak dari ketidaksesuaian fungsional tersebut untuk Giyomi. Sehingga nantinya dapat dilakukan perhitungan biaya dan manfaat. Pada tahap ini juga dibutuhkan dokumen pendukung lainnya yang digunakan sebagai dasar melakukan perhitungan biaya dan manfaat.

4.2 Perancangan Pengumpulan Data

Tahapan ini menjelaskan perancangan yang akan digunakan untuk pengumpulan data. Tujuan dari tahap ini adalah untuk memberikan gambaran sebelum melakukan proses pengumpulan data. Pada Tabel 4.2 menunjukkan data apa saja yang dibutuhkan, teknik apa yang digunakan, dan sumber data.

Tabel 4. 2 Perancangan pengumpulan data

No.	Data yang dibutuhkan	Teknik pengumpulan data	Sumber data
1.	Analisis kebutuhan pengguna	Wawancara	Level operasional yaitu admin dan level taktis yaitu pemilik Giyomi
2.	Fungsional dan Biaya paket Jubelio	Observasi	Mengamati sistem yang berbasis website (Jubelio.com)

No.	Data yang dibutuhkan	Teknik pengumpulan data	Sumber data
3.	Biaya pembuatan sistem yang baru	Observasi dan Wawancara	Pihak <i>software house</i>

4.3 Perancangan Pengolahan Data

Pada tahapan ini dilakukan transkripsi hasil wawancara ke dalam teks dan menganalisis kata kuncinya. Setelah itu, menganalisis dokumen dengan melakukan *crosscheck* dengan *validasi* kepada stakeholder untuk menjaga akurasi data.

4.3.1 Permodelan Fungsional Sistem Saat Ini

Pemodelan fungsional sistem saat ini dilakukan berdasarkan pengumpulan data sekunder dan primer. Permodelan akan digambar dengan diagram aktivitas berjenjang yang terdiri dari tiga level yaitu level proses, level fungsional dan level output.

4.3.2 Validasi Model Fungsional Sistem Saat Ini

Validasi model fungsional saat ini dilakukan dengan validasi ke level operasional yaitu admin dan level taktis yaitu pemilik dari Giyomi. Hal ini bertujuan untuk menilai kebenaran model fungsional saat ini yang sudah dibuat. Tahapan dari proses validasi adalah sebagai berikut:

1. Penulis memberikan dokumen model diagram aktivitas fungsional yang sedang berjalan saat ini.
2. Penulis memberikan dokumen analisis ketidaksesuaian fungsional yang terjadi pada perusahaan.
3. Penulis menjelaskan dokumen model diagram aktivitas fungsional dan analisis ketidaksesuaian fungsional ke informan.
4. Informan memeriksa dokumen, jika ada kesalahan perusahaan akan memberikan perbaikan sesuai apa yang mereka butuhkan.

5. Penulis melakukan revisi dan menyerahkan dokumen model diagram aktivitas fungsional dan analisis ketidaksesuaian fungsional kepada informan.
6. Informan melakukan pengecekan kembali dan menyetujui dokumen model diagram aktivitas fungsional dan analisis ketidaksesuaian fungsional yang dibuktikan dengan tanda tangan.

BAB V

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini akan menjelaskan mengenai pengumpulan dan hasil pengolahan data. Hasil pengolahan data terdiri dari *Misfit Analysis Fungsional* (Fungsional) dan *Cost-Benefit Analysis*.

5.1 Kondisi Saat Ini

Giyomi merupakan industri manufaktur dan retail di bidang pakaian yang berdiri pada tahun 2013. Giyomi menggunakan Jubelio sebagai sistem penjualan dan persediaan *omni-channel* nya. Akan tetapi, karena fungsional *Point of Sales* pada Jubelio masih dalam proses perbaikan, untuk aktivitas yang menggunakan fungsional *Point of Sales*, Giyomi masih menggunakan Dealpos yang dihubungkan ke Jubelio dengan menjadi salah satu channel Jubelio. Giyomi memiliki empat cara dalam melakukan proses penjualannya. Pertama, Giyomi menggunakan toko offline yang bertempat di Surabaya dan Malang. Pesanan yang ada pada kondisi ini di proses dengan menggunakan Dealpos. Kedua, Giyomi turut berpartisipasi pada bazar-bazar yang ada dikawasan Surabaya. Pesanan yang ada pada kondisi ini di proses sama seperti cara pertama untuk penjualannya yaitu dengan menggunakan Dealpos. Ketiga, Giyomi menggunakan Shopee sebagai *marketplace* yang mereka gunakan dalam menjual produknya. Pesanan yang ada pada cara penjualan ini telah terintegrasi pada Jubelio sehingga Giyomi hanya perlu memeriksa dan mengkonfirmasi pesanan yang masuk. Keempat, Giyomi menggunakan media sosial Line dan Whatsapp untuk menerima pesanan manual (tidak dari marketplace). Pesanan yang terjadi pada cara penjualan ini dilakukan dengan menggunakan sistem penjualan dan persediaan *omni-channel* yang saat ini digunakan yaitu Jubelio.

5.2 Pengumpulan Data

Pengumpulan data dilakukan dengan cara observasi pada website Jubelio dan wawancara kepada beberapa stakeholder dari Giyomi yang langsung menggunakan Jubelio dan informan dari *software house*. Detail laporan wawancara dapat dilihat pada Tabel 5.1. Transkrip wawancara dapat dilihat pada LAMPIRAN A.

Tabel 5. 1 Laporan Wawancara

Laporan Wawancara		
1	Informan	Mas Yudha
	Jabatan	Owner Giyomi
	Waktu Pelaksanaan	29 Mei 2019
	Lokasi	<i>Giyomi Offline Store</i>
	Topik	Kebutuhan Fungsional Giyomi dan Harga Paket Jubelio
2	Informan	Mbak Dini
	Jabatan	Admin Giyomi
	Waktu Pelaksanaan	29 Mei 2019
	Lokasi	Giyomi Offline Store
	Topik	Detail Kebutuhan Fungsional Giyomi dan Penggunaan Jubelio
3	Informan	Riza Ali Fikri, S.Kom
	Jabatan	Pemilik
	Waktu Pelaksanaan	25 Juni 2019
	Lokasi	The Crabbys Sidoarjo Jalan Raya Taman Pinang Indah Blok B1 No. 06 Lemah Putro, RT.38/RW.06, Kwadengan Barat, Lemahputro, Kec. Sidoarjo, Kabupaten Sidoarjo, Jawa Timur
	Topik	Harga dan waktu pembuatan sistem baru.

5.3 Fungsionalitas Sistem Saat Ini

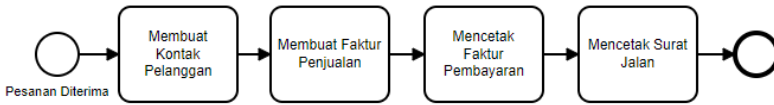
Penggunaan pada sistem penjualan dan persediaan Jubelio dibagi dua menjadi level operasional yang dijalankan oleh admin Giyomi dan level taktis yang dijalankan oleh pemilik

Giyomi. Skenario aktivitas utama (level proses) yang dijalankan oleh level operasional dan level taktis dapat dilihat pada Tabel 5.2. Sedangkan penggambaran fungsional sistem yang telah berjalan saat ini akan digambarkan menggunakan diagram aktivitas berjenjang yang terdiri dari tiga level yaitu level proses, level fungsional dan level output. Contoh salah satu penggambaran fungsional sistem dapat dilihat pada Gambar 5.1 sebagai level proses Penjualan *Offline*, Gambar 5.2 sebagai level proses Penjualan *Online*, Gambar 5.3 sebagai level proses Pengembalian Barang *Online*, Gambar 5.4 sebagai level proses Pengembalian Barang *Offline*, Gambar 5.5 sebagai level proses Pembaruan Data Baru, Gambar 5.6 sebagai level proses Pembaruan Data Lama, Gambar 5.7 sebagai level proses Membuat Promo, Gambar 5.8 sebagai level proses Membuat *Bundle*, Gambar 5.9 sebagai level proses Pemantauan, Gambar 5.10 sebagai level proses Mengatur Akses Pengguna, Gambar 5.11 sebagai level proses Menambahkan Channel, Gambar 5.12 sebagai level proses Pelaporan Penjualan. Penggambaran diagram aktivitas berjenjang dari level proses yang ada dapat dilihat pada LAMPIRAN D.

Tabel 5. 2 Level Proses (Lp) fungsionalitas saat ini

Level Proses (Lp) Fungsionalitas Saat Ini	
Level Operasional	Level Taktis
Penjualan <i>Offline</i> (Lp1)	Pemantauan (Lp9)
Penjualan <i>Online</i> (Lp2)	Mengatur Akses Pengguna (Lp10)
Pengembalian Barang <i>Online</i> (Lp3)	Menambahkan Channel (Lp11)
Pengembalian Barang <i>Offline</i> (Lp4)	Pelaporan Penjualan (Lp12)
Pembaruan Data Baru (Lp5)	
Pembaruan Data Lama (Lp6)	
Membuat Promo (Lp7)	
Membuat <i>Bundle</i> (Lp8)	

- Penjualan *Offline* (**Lp1**)

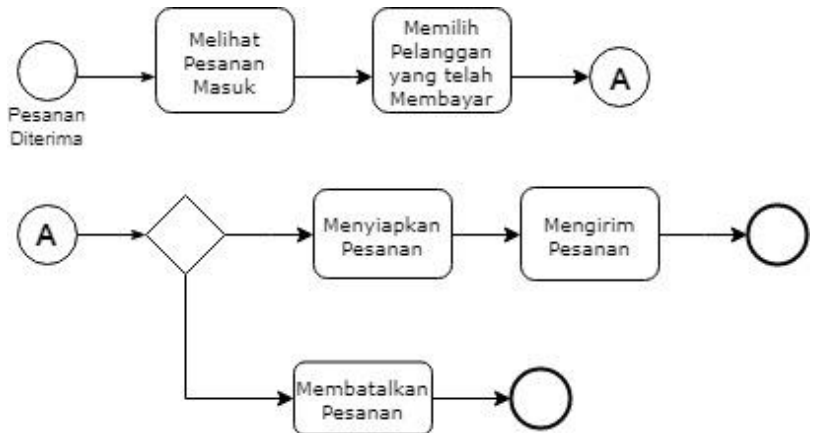


Gambar 5. 1 Diagram aktivitas penjualan *offline* (**Lp1**) saat ini

Keterangan:

1. Pesanan Diterima
2. Pesanan diterima melalui Whatsapp atau Line oleh admin Giyomi.
3. Membuat Kontak Pelanggan (**Lf1.1**)
4. Admin Giyomi membuat kontak pelanggan berdasarkan data yang telah diisikan melalui Whatsapp atau Line.
5. Membuat Faktur Penjualan (**Lf1.2**)
6. Admin Giyomi membuat faktur penjualan berdasarkan data pembelian pelanggan yang telah diisikan melalui Whatsapp atau Line.
7. Mencetak Faktur Pembayaran (**Lf1.3**)
8. Admin Giyomi mencetak faktur pembayaran yang telah dibuat dimana nantinya faktur pembayaran akan diberikan kepada pelanggan.
9. Mencetak Surat Jalan (**Lf1.4**)
10. Admin Giyomi mencetak surat jalan yang akan digunakan untuk mengirim paket pesanan kepada kurir pilihan.

- Penjualan *Online* (Lp2)



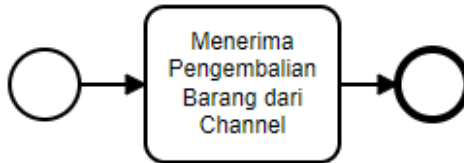
Gambar 5. 2 Diagram aktivitas penjualan *online* (Lp2) saat ini

Keterangan:

1. Pesanan Diterima
Pesanan diterima sistem Jubelio yang didapatkan dari setiap channel yang terintegrasi.
2. Melihat Pesanan Masuk (Lf2.1)
Admin Giyomi melihat pesanan yang masuk dari setiap channel yang telah terintegrasi.
3. Memilih Pelanggan yang telah Membayar (Lf2.2)
Admin Giyomi melihat pelanggan siapa saja yang telah membayar.
4. Membuat Kontak Pelanggan (Lf2.3)
Setelah mengetahui pesanan mana saja yang telah membayar, admin Giyomi membuat kontak dari pelanggan tersebut.
5. Membatalkan Pesanan (Lf2.4)
Admin Giyomi membatalkan pesanan apabila terjadi permasalahan mendadak seperti barang tidak ada atau rusak.
6. Pesanan Dibatalkan (Lf2.5)
Pesanan tidak dilanjutkan proses persiapannya karena telah dibatalkan.

7. Menyiapkan Pesanan (**Lf2.6**)
Setelah itu admin Giyomi, menyiapkan pesanan tersebut sehingga mendapatkan nomor pengambilan.
8. Mengirim Pesanan (**Lf2.7**)
Admin Giyomi mengirim pesanan dengan mencetak faktur dan surat jalan ang akan digunakan sebagai berkas pendukung pengiriman barang.
9. Pesanan Dikirim (**Lf2.8**)
Pesanan telah siap dikirim oleh kurir.

- Pengembalian Barang *Online* (**Lp3**)

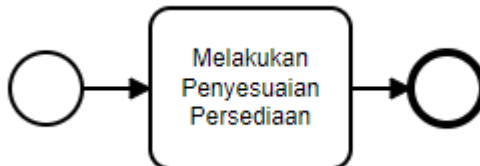


Gambar 5. 3 Diagram aktivitas pengembalian barang *online* (Lp3) saat ini

Keterangan:

1. Menerima Pengembalian Barang dari *Channel* (**Lf3.1**)
Admin Giyomi menerima pengembalian barang dari *channel* secara otomatis.

- Pengembalian Barang *Offline* (**Lp4**)

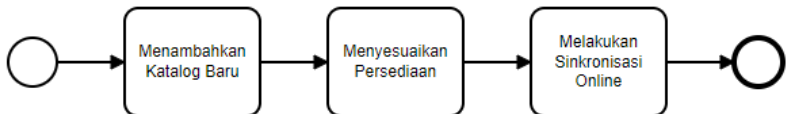


Gambar 5. 4 Diagram aktivitas pengembalian barang *offline* (Lp4) saat ini

Keterangan:

1. Barang Diterima
Admin Giyomi menerima pengembalian barang secara offline yaitu dengan datang langsung ke toko atau melalui Whatsapp dan Line.
2. Melakukan Penyesuaian Persediaan (**L4.1**)
Admin Giyomi melakukan penambahan jumlah barang pada penyesuaian persediaan.

- Perbaruan Data Baru (**Lp5**)

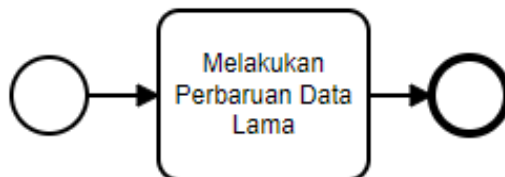


Gambar 5. 5 Diagram aktivitas perbaruan data baru (Lp5) saat ini

Keterangan :

1. Menambahkan Katalog Baru (**Lf5.1**)
Admin Giyomi menambahkan katalog baru yang belum pernah di input kan.
2. Menyesuaikan Persediaan (**Lf5.2**)
Admin Giyomi menambahkan jumlah kuantitas dari atalog baru dengan menyesuaikan persediaan.
3. Melakukan Sinkronisasi Online (**Lf5.3**)
Setelah itu, admin Giyomi melakukan sinkronisasi kuantitas dari setiap barang ke setiap channel yang ada.

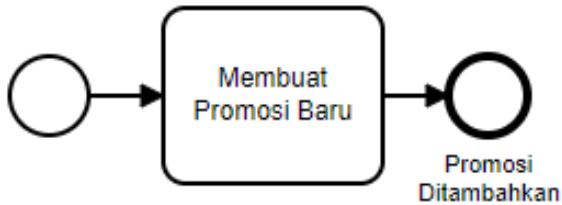
- Pembaruan Data Lama (**Lp6**)



Gambar 5. 6 Diagram aktivitas pembaruan data lama (Lp6) saat ini

Keterangan:

1. Melakukan Pembaruan Data Lama (**Lf6.1**)
Admin Giyomi melakukan pembaruan katalog lama dengan menambahkan kuantitas.
- Membuat Promo (**Lp7**)

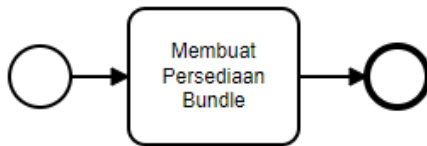


Gambar 5. 7 Diagram aktivitas membuat promo (Lp7) saat ini

Keterangan:

1. Membuat Promosi Baru (**Lf7.1**)
Admin Giyomi membuat promosi baru setiap acara penting seperti kemerdekaan, Black Friday, natal, dll.
2. Promosi Ditambahkan
Promosi baru telah ditambahkan oleh admin Giyomi.

- Membuat Bundle (**Lp8**)

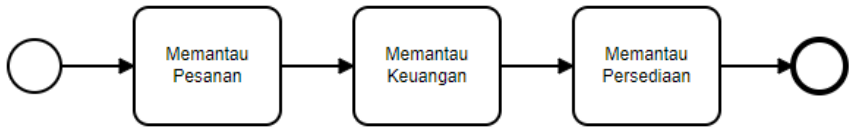


Gambar 5. 8 Diagram aktivitas membuat bundle (Lp8) saat ini

Keterangan:

1. Membuat Persediaan Bundle (**Lf8.1**)
Admin Giyomi membuat bundle barang jika barang tidak laku.

- Pemantauan (Lp9)

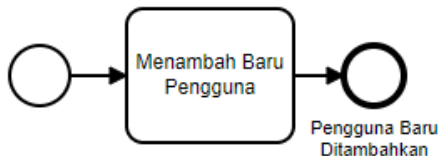


Gambar 5. 9 Diagram aktivitas pemantauan (Lp9) saat ini

Keterangan:

1. Memantau Pesanan (Lf9.1)
Pihak manajemen Giyomi melakukan pemantauan pesanan untuk mengetahui gerak penjualan.
2. Memantau Keuangan (Lf9.2)
Pihak manajemen Giyomi melakukan pemantauan keuangan untuk mengetahui pendapatan perusahaan.
3. Memantau Persediaan (Lf9.3)
Pihak manajemen Giyomi melakukan pemantauan persediaan untuk mengerti gerak barang.

- Mengatur Akses Pengguna (Lp10)



Gambar 5. 10 Diagram aktivitas Mengatur Akses Pengguna (Lp10) saat ini

Keterangan :

1. Menambah Pengguna Baru (Lf10.1)
Pihak manajemen Giyomi menambah pengguna baru jika ada pesanan dengan pengguna yang belum pernah melakukan transaksi.

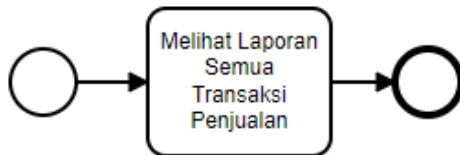
- Menambahkan Channel (**Lp11**)



Gambar 5. 11 Diagram aktivitas Menambahkan Channel (Lp11) saat ini

Keterangan :

1. Melakukan Integrasi Channel (**Lf11.1**)
Pihak manajemen Giyomi melakukan integrasi setiap channel yang dimiliki seperti shopee.
- Pelaporan Penjualan (**Lp12**)



Gambar 5. 12 Diagram aktivitas Pelaporan Penjualan (Lp12) saat ini

Keterangan :

1. Melihat Laporan Semua Transaksi Penjualan (**Lf12.1**)
Pihak manajemen melihat laporan semua penjualan setiap akhir minggu.
2. Laporan tercetak (**Lf12.2**)
Pihak manajemen mencetak laporan setiap akhir minggu.

5.4 Misfit Analysis

Analisis ketidaksesuaian dilakukan dengan mencari ketidaksesuaian pada setiap level pada penggambaran fungsional sistem. ketidaksesuaian di temukan pada level proses, level fungsional dan level output.

5.4.1 Level Proses

Tahapan ini menghasilkan ketidaksesuaian pada level proses. Kebutuhan level proses dapat dilihat pada Tabel 5.3 dengan ketidaksesuaian proses yang dituliskan dengan warna merah.

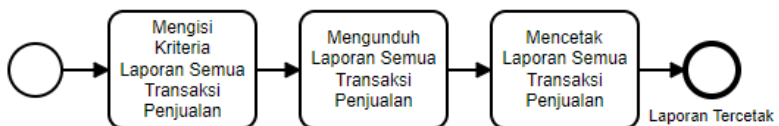
Tabel 5. 3 Kebutuhan level proses (Lp)

Kebutuhan Level Proses (Lp)	
Level Operasional	Level Taktis
Penjualan <i>Offline</i> (Lp1)	Pemantauan (Lp9)
Penjualan <i>Online</i> (Lp2)	Mengatur Akses Pengguna (Lp10)
Pengembalian Barang <i>Online</i> (Lp3)	Menambahkan Channel (Lp11)
Pengembalian Barang <i>Offline</i> (Lp4)	Pelaporan Penjualan (Lp12)
Pembaruan Data Baru (Lp5)	Menambahkan Event (M1-Lp13)
Pembaruan Data Lama (Lp6)	Menambahkan Toko (M1-Lp14)
Membuat Promo (Lp7)	
Membuat <i>Bundle</i> (Lp8)	

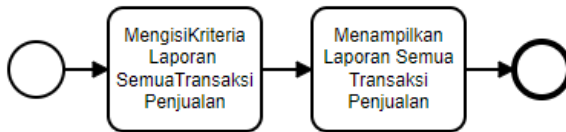
5.4.2 Level Fungsional

Tahapan ini menghasilkan ketidaksesuaian fungsionalitas pada level fungsional. Ketidaksesuaian fungsional pada level ini dapat dilihat pada Gambar 5.13 dan Gambar 5.14. Rangkuman dari ketidaksesuaian fungsional level ini dapat dilihat pada Tabel 5.4. Tampilan laporan penjualan yang telah dicetak dapat dilihat pada Gambar 5.15.

1. Pelaporan Penjualan - Melihat Laporan Semua Transaksi Penjualan (Lf12.1)



Gambar 5. 13 Fungsional Melihat Laporan Semua Transaksi Penjualan (Lf12.1) saat ini



Gambar 5. 14 Fungsional Melihat Laporan Semua Transaksi Penjualan (M-Lf12.1) yang diinginkan

Tabel 5. 4 Ketidaksesuaian level fungsional

No	Nama Proses	Ketidaksesuaian Level Fungsional
1.	Pelaporan Penjualan - Melihat Laporan Semua Transaksi Penjualan (Lf12.1)	Menghilangkan: “Mencetak Laporan Semua Transaksi Penjualan”
		Menghilangkan: “Melihat Hasil Cetak Laporan Semua Transaksi Jurnal”
		Menambah: “Menampilkan Laporan Semua Transaksi Penjualan” (M1-Lf12.1)

5.4.3 Level Output

Tahapan ini menghasilkan ketidaksesuaian output pada level output. Contoh ketidaksesuaian pada level ini dapat dilihat pada Tabel 5.5.

Daftar Penjualan Barang											
Dari	1-Jun-2019										
Sampai	30-Jun-2019										
Tanggal	No Transaksi	REF	Channel	Nama Toko	Pelanggan	DISKON	PAJAK	ONGKIR	ASURANSI	TOTAL	Grand Total
30/06/2019	SP-19070100500P3N8	19070100500P3N8	SHOPEE	Giyomi Official Shop	okke dwi putri	-	-	-	-	125.000,00	125.000,00
30/06/2019	SP-19070100310MQB7	19070100310MQB7	SHOPEE	Giyomi Official Shop	Diah Ayu Rachmadani	-	-	-	-	150.000,00	150.000,00
30/06/2019	SP-19070100200KJ55	19070100200KJ55	SHOPEE	Giyomi Official Shop	Farida	-	-	19.000,00	-	305.000,00	324.000,00
30/06/2019	SP-19063023230EAX3	19063023230EAX3	SHOPEE	Giyomi Official Shop	Bu Suraji	-	-	29.000,00	-	270.000,00	299.000,00
30/06/2019	SP-19063023040CFCQ	19063023040CFCQ	SHOPEE	Giyomi Official Shop	Andin Kembang	-	-	19.000,00	-	250.000,00	269.000,00
30/06/2019	SP-19063023020C3C6	19063023020C3C6	SHOPEE	Giyomi Official Shop	Ananda Putri	-	-	-	-	145.000,00	145.000,00
30/06/2019	SP-19063022520B7JV	19063022520B7JV	SHOPEE	Giyomi Official Shop	novia tnvati	-	-	-	-	170.000,00	170.000,00
30/06/2019	SP-190630223709Q31	190630223709Q31	SHOPEE	Giyomi Official Shop	Solya nadhifah	-	-	-	-	145.000,00	145.000,00
30/06/2019	SP-190630221206YXU	190630221206YXU	SHOPEE	Giyomi Official Shop	Ophelia Salma	-	-	8.000,00	-	140.000,00	148.000,00
30/06/2019	SP-190630220806MSV	190630220806MSV	SHOPEE	Giyomi Official Shop	Nabila maula zakiyah	-	-	-	-	150.000,00	150.000,00
30/06/2019	SP-190630216305NUJ	190630216305NUJ	SHOPEE	Giyomi Official Shop	Nabila Lili Nuha	-	-	-	-	160.000,00	160.000,00
30/06/2019	SP-1906302154054N2	1906302154054N2	SHOPEE	Giyomi Official Shop	Aldia Mega Trianita	-	-	-	-	145.000,00	145.000,00
30/06/2019	SP-1906302153053YT	1906302153053YT	SHOPEE	Giyomi Official Shop	Dhenis	-	-	9.000,00	-	125.000,00	134.000,00
30/06/2019	SP-190630213703H0G	190630213703H0G	SHOPEE	Giyomi Official Shop	Dinda Dwiana	-	-	16.000,00	-	170.000,00	186.000,00
30/06/2019	SP-19063020520WMMN	19063020520WMMN	SHOPEE	Giyomi Official Shop	Lira Athleta Miranda	-	-	-	-	150.000,00	150.000,00
30/06/2019	SP-19063020120T0HM	19063020120T0HM	SHOPEE	Giyomi Official Shop	Reza	-	-	7.000,00	-	280.000,00	287.000,00
30/06/2019	SP-190630200405ADR	190630200405ADR	SHOPEE	Giyomi Official Shop	Gita Rosalina	-	-	-	-	145.000,00	145.000,00
30/06/2019	SP-19063019170N7HN	19063019170N7HN	SHOPEE	Giyomi Official Shop	Fina Fitriana	-	-	2.000,00	-	155.000,00	157.000,00
30/06/2019	SP-19063018310HADK	19063018310HADK	SHOPEE	Giyomi Official Shop	Alvia Rayhana	-	-	-	-	150.000,00	150.000,00
30/06/2019	INV-00001H031		Internal	Internal	Ayu Hapsari - 085624757	-	-	20.124,00	-	160.000,00	180.124,00
30/06/2019	SP-19063018210GFW2	19063018210GFW2	SHOPEE	Giyomi Official Shop	Evi Ratna Kumala Sari	-	-	-	-	145.000,00	145.000,00
30/06/2019	SP-19063018120FNXC	19063018120FNXC	SHOPEE	Giyomi Official Shop	Novia	-	-	20.000,00	-	140.000,00	160.000,00
30/06/2019	SP-19063017410D2EU	19063017410D2EU	SHOPEE	Giyomi Official Shop	Charadevitahadri	-	-	8.000,00	-	145.000,00	153.000,00
30/06/2019	SP-19063017400CXNJ	19063017400CXNJ	SHOPEE	Giyomi Official Shop	Ralinda Nadriya	-	-	48.000,00	-	615.000,00	663.000,00
30/06/2019	SP-19063017300C3CV	19063017300C3CV	SHOPEE	Giyomi Official Shop	Sylvi (Bagio Mvron)	-	-	-	-	125.000,00	125.000,00
30/06/2019	SP-19063017110AB12	19063017110AB12	SHOPEE	Giyomi Official Shop	Ibustiqomah	-	-	-	-	145.000,00	145.000,00
30/06/2019	SP-190630165208GUC	190630165208GUC	SHOPEE	Giyomi Official Shop	NENI LILIANAWATI	-	-	-	-	140.000,00	140.000,00
30/06/2019	SP-190630164107CCN	190630164107CCN	SHOPEE	Giyomi Official Shop	Ayu Kusumawati	-	-	-	-	100.000,00	100.000,00

Gambar 5. 15 Tampilan halaman untuk fungsional melihat laporan semua transaksi penjualan (Lf12.1)

Tabel 5. 5 Ketidaksesuaian level output (Pemantauan – Memantau Pesanan (Lf9.1)

Aktivitas	Kebutuhan Kolom	Jumlah Kolom Jubelio		Keterangan Ketidaksesuaian Fungsionalitas
		Jumlah Kolom yang Ada	Jumlah Kolom yang Kurang	
Melihat Informasi Pesanan (Lf9.1.1)	Jumlah Pesanan Bulan Ini	Jumlah Pesanan Bulan Ini		
	Nilai Pesanan Bulan Ini	Nilai Pesanan Bulan Ini		
	Harga Pokok Penjualan (M1-Lf9.1.1)	-	Harga Pokok Penjualan (M1-Lf9.1.1)	Belum ada kolom “Harga Pokok Penjualan” sehingga pihak manajemen dari Giyomi tidak dapat mengetahui perbedaan antara HPP dan Nilai pesanan yang telah di dapatkan untuk bulan ini.
	Persentase Keuntungan	-	Persentase Keuntungan (M2-Lf9.1.1)	Belum ada kolom “Persentase Keuntungan” dimana memiliki arti yaitu persentase keuntungan

Aktivitas	Kebutuhan Kolom	Jumlah Kolom Jubelio		Keterangan Ketidaksesuaian Fungsionalitas
		Jumlah Kolom yang Ada	Jumlah Kolom yang Kurang	
	(M2-Lf9.1.1)			berjalan pada bulan ini yang di dapatkan dari nilai pesanna bulan ini dan harga pokok penjualan.
	Jumlah Retur Bulan Ini	Jumlah Retur Bulan Ini		
	Nilai Retur Bulan Ini	Nilai Retur Bulan Ini		
	Jumlah Batal Bulan Ini	Jumlah Batal Bulan Ini		
	Nilai Batal Bulan Ini	Nilai Batal Bulan Ini		
	Jumlah Pesanan per Channel Bulan Ini	Jumlah Pesanan per Channel Bulan Ini		

Aktivitas	Kebutuhan Kolom	Jumlah Kolom Jubelio		Keterangan Ketidaksesuaian Fungsionalitas
		Jumlah Kolom yang Ada	Jumlah Kolom yang Kurang	
	Jumlah Pesanan Batal per Channel Bulan Ini	Jumlah Pesanan Batal per Channel Bulan Ini		
	Jumlah Barang Terjual per Channel Bulan Ini	Jumlah Barang Terjual per Channel Bulan Ini		
	Jumlah Penjualan per Event (M3-Lf9.1.1)	-	Jumlah Penjualan per Event (M3-Lf9.1.1)	Belum ada kolom “Jumlah Penjualan per Event” dimana memiliki arti yaitu jumlah transaksi yang terjadi pada event bazar yang diikuti.

Aktivitas	Kebutuhan Kolom	Jumlah Kolom Jubelio		Keterangan Ketidaksesuaian Fungsionalitas
		Jumlah Kolom yang Ada	Jumlah Kolom yang Kurang	
	Nilai Penjualan per Event (M4-Lf9.1.1)	-	Nilai Penjualan per Event (M4-Lf9.1.1)	Belum ada kolom “Nilai Penjualan per Event” dimana memiliki arti yaitu pendapatan yang di dapatkan berdasarkan event bazar yang diikuti.
Melihat Grafik (Lf9.1.2)	Nilai Pesanan Tahun Ini	Nilai Pesanan Tahun Ini		
	Nilai Retur Tahun Ini	Nilai Retur Tahun Ini		
	Nilai Pesanan Harian Bulan Ini (M1-Lf9.1.2)	-	Nilai Pesanan Harian Bulan Ini (M1-Lf9.1.2)	Belum ada kolom “Nilai Pesanan Harian untuk Bulan Ini” dimana memiliki arti yaitu pendapatan harian yang didapatkan pada bulan ini.

Aktivitas	Kebutuhan Kolom	Jumlah Kolom Jubelio		Keterangan Ketidaksesuaian Fungsionalitas
		Jumlah Kolom yang Ada	Jumlah Kolom yang Kurang	
	Target Pesanan Harian Bulan Ini (M2-Lf9.1.2)	-	Target Pesanan Harian Bulan Ini (M2-Lf9.1.2)	Belum ada kolom “Target Pesanan Bulan Ini” dimana memiliki arti yaitu nominal yang ditarget kan untuk bulan ini didapatkan dari target utama dibagi banyak nya hari pada bulan ini.
	Persentase Pencapaian Pesanan Bulan Ini (M3-Lf9.1.2)	-	Persentase Pencapaian Pesanan Bulan Ini (M3-Lf9.1.2)	Belum ada kolom “Persentase Pencapaian Pesanan Bulan Ini” dimana memiliki arti yaitu persentase pencapaian pesanan yang didapatkan dari nilai pesanan berjalan (Nilai Pesanan Harian Bulan Ini) dibandingkan dengan target pesanan bulan ini.
Melihat Informasi Barang (Lf9.3.2)	Nama Barang Paling Laku Terjual 3	Nama Barang Paling Laku Terjual 3 Bulan Terakhir		

Aktivitas	Kebutuhan Kolom	Jumlah Kolom Jubelio		Keterangan Ketidaksesuaian Fungsionalitas
		Jumlah Kolom yang Ada	Jumlah Kolom yang Kurang	
	Bulan Terakhir			
	Barang Paling Laku pada Channel (M1-Lf9.3.2)	-	Barang Paling Laku pada Channel (M1-Lf9.3.2)	Belum ada kolom “Barang Paling Laku pada Channel” dimana memiliki arti yaitu barang yang paling laku berdasarkan channel yang telah diintegrasikan. (Contoh channel: Shopee, Lazada, Bukalapak)
	Barang Paling Laku pada Toko (M2-Lf9.3.2)	-	Barang Paling Laku pada Toko (M2-Lf9.3.2)	Belum ada kolom “Barang Paling Laku pada Toko” dimana memiliki arti yaitu barang yang paling laku berdasarkan toko yang telah dimasukkan sebagai sumber.
	Jumlah Stok Tidak Laku	Jumlah Stok Tidak Laku		

Aktivitas	Kebutuhan Kolom	Jumlah Kolom Jubelio		Keterangan Ketidaksesuaian Fungsionalitas
		Jumlah Kolom yang Ada	Jumlah Kolom yang Kurang	
	Jumlah Stok Offline	Jumlah Stok Offline		
	Jumlah Stok Online	Jumlah Stok Online		
	Jumlah Stok SKU tersedia (M3-Lf9.3.2)	-	Jumlah Stok SKU tersedia (M3-Lf9.3.2)	Belum ada kolom “Jumlah Stok berdasarkan SKU” dimana memiliki arti yaitu banyaknya stok setiap SKU yang tersedia. (SKU: Kategori dari setiap barang seperti Kemeja A, Kemeja B, Celana A)
	Nilai Persediaan Total	Nilai Persediaan Total		
	Nilai Modal SKU tersedia (M4-Lf9.3.2)	-	Nilai Modal SKU tersedia (M4-Lf9.3.2)	Belum ada kolom “Nilai Modal SKU tersedia” dimana memiliki arti yaitu biaya yang perlu dikeluarkan untuk membeli setiap

Aktivitas	Kebutuhan Kolom	Jumlah Kolom Jubelio		Keterangan Ketidaksesuaian Fungsionalitas
		Jumlah Kolom yang Ada	Jumlah Kolom yang Kurang	
				SKU yang ada. Pengkategorian nya berdasarkan SKU yang ada. (SKU: Kategori dari setiap barang seperti Kemeja A, Kemeja B, Celana A)
	Nilai Persediaan SKU tersedia (M5-Lf9.3.2)	-	Nilai Persediaan SKU tersedia (M5-Lf9.3.2)	Belum ada kolom “Nilai Persediaan SKU tersedia” dimana memiliki arti yaitu pendapatan yang akan di dapatkan apabila SKU tersedia terjual. Pengkategorian nya berdasarkan SKU yang tersedia. (SKU: Kategori dari setiap barang seperti Kemeja A, Kemeja B, Celana A)

5.5 *Cost-Benefit Analysis*

Cost-Benefit Analysis dilakukan dengan melakukan lima tahapan yaitu Definisi Masalah, Identifikasi dan Hitung Biaya dan Manfaat, Perbandingan Alternatif dan *Sensitivity Analysis*.

5.5.1 Definisi Masalah

Tahapan ini akan menghasilkan Tabel 5.6 yang merupakan dampak dari tiga ketidaksesuaian utama yang telah ditemukan pada tahapan sebelumnya dan Tabel 5.7 yang merupakan pemilihan solusi yang memungkinkan untuk menyelesaikan ketidaksesuaian tersebut. Dampak ketidaksesuaian lainnya dapat dilihat pada LAMPIRAN E.

5.5.2 Identifikasi Biaya dan Manfaat

Perhitungan identifikasi dilakukan dengan membagi sumber biaya dan manfaat menjadi biaya *real* yaitu sumber biaya yang didapatkan di luar dari hasil ketidaksesuaian dan *misfit* yaitu sumber biaya yang didapatkan dari ketidaksesuaian yang telah didapatkan pada tahapan sebelumnya. Perhitungan biaya dan manfaat ini dilakukan dengan kondisi pertama yaitu periode waktu selama satu tahun dan pemilihan nilai *intangible* tertinggi untuk kehilangan pesanan pada lima bulan terakhir yang dapat dilihat pada LAMPIRAN F. Identifikasi biaya dan manfaat untuk A1 dapat dilihat pada Tabel 5.8. Identifikasi biaya dan manfaat untuk A2 dapat dilihat pada Tabel 5.9. Sedangkan perhitungan detail biaya dan manfaat untuk kedua alternatif dapat dilihat pada LAMPIRAN G.

Tabel 5. 6 Dampak Ketidaksesuaian fungsional

Kode Misfits	Misfits	Dampak
M1-Lp14	Menambahkan Toko Baru	Pihak manajemen dari Giyomi tidak dapat menambahkan “Toko” sebagai salah satu sumber penjualan nya sehingga muncul aktivitas tambahan (perhitungan dengan excel) yang dilakukan diluar sistem oleh pemilik dari Giyomi.
M1-Lf9.1.2	Nilai Pesanan Harian untuk Bulan Ini	Giyomi kesusahan untuk mengetahui posisi terkini nilai pesanan nya berdasarkan target yang ada dan mengetahui kapan pesanan mengalami peningkatan/habis sehingga terjadi kerugian karena keterlambatan restock dan kerugian dalam kehilangan pesanan karena tidak mencapai target.
M1-Lf12.1	Menampilkan Laporan Semua Transaksi Penjualan	Pihak manajemen dari Giyomi tidak dapat mengetahui laporan penjualan secara langsung sehingga muncul tambahan jam kerja atau lembur yang dilakukan oleh Mbak Dini selaku admin Giyomi untuk mencetak laporan semua transaksi penjualan setiap akhir minggu dan dilaporkan ke pemilik.

Tabel 5. 7 Pemilihan solusi Ketidaksesuaian

ID Alternatif	Alternatif	Pemilihan Solusi	Keterangan
A1	Tetap menggunakan Jubelio	V	Solusi yang memungkinkan untuk dipilih karena kondisi saat ini Giyomi juga sedang menggunakan Jubelio.
A2	Membangun sistem baru	V	Solusi yang memungkinkan untuk dipilih karena sistem baru dapat memenuhi kebutuhan fungsionalitas Giyomi sesuai permintaan.
A3	Melakukan permintaan kustomisasi kepada pihak Jubelio	X	Jubelio tidak menerima kustomisasi dari pihak mereka akan tetapi mereka menerima masukan.

ID Alternatif	Alternatif	Pemilihan Solusi	Keterangan
A4	Melakukan kustomisasi yang dilakukan oleh pihak luar Jubelio	X	Jubelio tidak mengizinkan pihak luar melakukan kustomisasi sistem mereka.

Tabel 5. 8 Identifikasi biaya dan manfaat alternatif 1

K1 (Periode waktu 3 tahun dengan biaya <i>intangible</i> tertinggi pada C6A1)							
A1 (Tetap menggunakan Jubelio)							
Kode Sumber Biaya	Sumber Biaya	Costs		Kode Sumber Manfaat	Sumber Manfaat	Benefits	
		<i>Tangible</i>	<i>Intangible</i>			<i>Tangible</i>	<i>Intangible</i>
C1A1	Biaya awal paket Jubelio	Rp.3000.000		B1A1	Tidak perlu keluar biaya pembuatan sistem baru dengan <i>software house</i> (A2)	Rp.300.000.000	
C2A1	<i>Subscription Cost</i> untuk Jubelio	Rp.10.800.000 / 1 Tahun			Tidak perlu keluar biaya training sistem baru dengan <i>software house</i> (A2)		

K1 (Periode waktu 3 tahun dengan biaya <i>intangible</i> tertinggi pada C6A1)							
A1 (Tetap menggunakan Jubelio)							
Kode Sumber Biaya	Sumber Biaya	Costs		Kode Sumber Manfaat	Sumber Manfaat	Benefits	
		<i>Tangible</i>	<i>Intangible</i>			<i>Tangible</i>	<i>Intangible</i>
C3A1	Biaya <i>Wifi</i>	Rp. 8.160.000 / 1 Tahun			Tidak perlu keluar biaya <i>maintenance</i> sistem baru dengan <i>software house</i> (A2)		
C4A1	M1-Lf12.1		Waktu lembur admin Giyomi Rp.1.440.000 / 1 Tahun				
C5A1	M1-Lp13		Waktu lembur pemilik Giyomi Rp. 3.840.000 / 1 Tahun				
	M1-Lp14						
	M1-Lf9.1.1						
	M2-Lf9.1.1						
	M3-Lf9.1.1						
	M4-Lf9.1.1						
	M1-Lf9.3.2						
	M2-Lf9.3.2						
M3-Lf9.3.2							
M4-Lf9.3.2							

K1 (Periode waktu 3 tahun dengan biaya <i>intangible</i> tertinggi pada C6A1)							
A1 (Tetap menggunakan Jubelio)							
Kode Sumber Biaya	Sumber Biaya	Costs		Kode Sumber Manfaat	Sumber Manfaat	Benefits	
		<i>Tangible</i>	<i>Intangible</i>			<i>Tangible</i>	<i>Intangible</i>
C6A1	M5-Lf9.3.2						
	M1-Lf9.1.2		Kehilangan pesanan karena terlambat restock / tidak tahu posisi pesanan saat ini dibanding target. Rp.473.032.416 / 1 Tahun				
	M2-Lf9.1.2						

Tabel 5. 9 Identifikasi biaya dan manfaat alternatif 2

K1 (Periode waktu 3 tahun dengan biaya <i>intangible</i> tertinggi pada B5A2)								
A2 (Membangun sistem baru dengan jasa <i>software house</i>)								
Kode Sumber Biaya	Sumber Biaya	Costs		Kode Sumber Manfaat	Sumber Manfaat	Benefits		
		<i>Tangible</i>	<i>Intangible</i>			<i>Tangible</i>	<i>Intangible</i>	
C1A2	Pembuatan sistem baru dengan <i>software house</i>	Rp.300.000.000		B1A2	Tidak perlu keluar biaya awal untuk Jubelio (A1)	Rp.3000.000		
	Biaya <i>training</i> untuk sistem baru dengan <i>software house</i>			B2A2	Tidak perlu keluar biaya untuk <i>subscription</i> Jubelio		Rp.10.800.000 / 1 Tahun	
	Biaya <i>maintenance</i> untuk sistem baru dengan <i>software house</i>				Mengatasi solusi			

K1 (Periode waktu 3 tahun dengan biaya <i>intangible</i> tertinggi pada B5A2)							
A2 (Membangun sistem baru dengan jasa <i>software house</i>)							
Kode Sumber Biaya	Sumber Biaya	Costs		Kode Sumber Manfaat	Sumber Manfaat	Benefits	
		<i>Tangible</i>	<i>Intangible</i>			<i>Tangible</i>	<i>Intangible</i>
C2A2	Biaya <i>Wifi</i> selama	Rp. 8.160.000 / 1 Tahun		B3A2	M1-Lf12.1		Tidak ada waktu lembur admin Giyomi Rp.1.440.000 / 1 Tahun
				B4A2	M1-Lp13 M1-Lp14 M1-Lf9.1.1 M2-Lf9.1.1 M3-Lf9.1.1 M4-Lf9.1.1 M1-Lf9.3.2 M2-Lf9.3.2 M3-Lf9.3.2 M4-Lf9.3.2 M5-Lf9.3.2		Tidak ada waktu lembur pemilik Giyomi Rp. 3.840.000 / 1 Tahun
				B5A2	M1-Lf9.1.2		Keuntungan pesanan yang dapat naik karena tidak terlambat

K1 (Periode waktu 3 tahun dengan biaya <i>intangible</i> tertinggi pada B5A2)							
A2 (Membangun sistem baru dengan jasa <i>software house</i>)							
Kode Sumber Biaya	Sumber Biaya	Costs		Kode Sumber Manfaat	Sumber Manfaat	Benefits	
		<i>Tangible</i>	<i>Intangible</i>			<i>Tangible</i>	<i>Intangible</i>
					M2-Lf9.1.2		restock / tahu posisi pesanan saat ini jika dibandingkan target. Rp.473.032.416 / 1 Tahun

5.5.3 Perbandingan Alternatif

Tahapan ini melakukan perbandingan kedua alternatif dengan langkah awal yaitu mencari nilai *Present Value* pada keduanya. Perhitungan *Present Value* pada salah satu biaya dapat dilihat pada Tabel 5.10. Hasil perbandingan kedua alternatif tersebut dapat dilihat pada Tabel 5.11. Sedangkan proses perhitungan *Present Value Cost* dan *Benefits* pada kedua alternatif untuk kondisi pertama ini dapat dilihat pada LAMPIRAN K.

Tabel 5. 10 Perhitungan *Present Value* pada salah satu biaya

K1 (Periode waktu 3 tahun dengan biaya <i>intangible</i> tertinggi pada C6A1)		
<i>Present Value</i> dari C2A1 =A (P/A, i%, N) = Rp. 10.800.000 (P/A, 3%, 3 tahun) = Rp. 10.800.000 (2,82861) = Rp. 30.548.988		
Keterangan	P	Nilai sekarang (<i>Present Value</i>) untuk tiap sumber biaya
	A	Total biaya wifi untuk satu tahun (<i>Annual Worth</i>)
	P/A	Mencari nilai P untuk nilai A yang diketahui. Nantinya ini akan digunakan dalam membaca tabel Pemajemukan Diskrit $i = 3\%$ pada LAMPIRAN H.
	i%	<i>Interest rate</i> yang didapatkan dari hasil perhitungan rata-rata <i>interest rate</i> tahun ini. Informasi mengenai <i>interest rate</i> tahun ini dapat dilihat pada LAMPIRAN I.
	N	Periode 3 tahun

Tabel 5. 11 Hasil perbandingan kedua alternatif pada kondisi 1

K1 (Periode waktu 3 tahun dengan biaya <i>intangible</i> tertinggi)			
A1 (Tetap menggunakan Jubelio)		A2 (Membuat sistem baru)	
<i>Present Value</i> (Benefit)	Rp.300.000.000	<i>Present Value</i> (Benefit)	Rp.1.389.165.490
<i>Present Value</i> (Cost)	Rp.1.412.246.948	<i>Present Value</i> (Cost)	Rp.323.081.458
<i>Benefit Cost</i> <i>Ratio</i>	0,2	<i>Benefit Cost</i> <i>Ratio</i>	4,3

5.5.4 Sensitivity Analysis

Pada tahap ini, pengkajian ulang dilakukan terhadap hasil yang didapatkan pada tahapan sebelumnya dengan melakukan perhitungan dengan kondisi-kondisi tertentu seperti pada Tabel 5.12. Hasil perbandingan kedua alternatif pada K2 dan K3 dapat dilihat pada Tabel 5.13 dan Tabel 5.14. Sedangkan perhitungan detail *Present Value* dari K2 dan K3 dapat dilihat pada LAMPIRAN K. Hasil alternatif yang dominan dari setiap kondisi dapat dilihat pada Tabel 5.15.

Tabel 5. 12 Kondisi untuk Sensitivity Analysis

Kode Kondisi	Kondisi
K1	Periode waktu 3 tahun dan biaya <i>intangible</i> untuk nilai kehilangan pesanan mengambil biaya tertinggi. (telah dilakukan pada tahapan sebelumnya)
K2	Periode waktu 3 tahun dan biaya <i>intangible</i> untuk nilai kehilangan pesanan mengambil biaya terendah. (C6A1 dan B5A2 = Rp.183.107.196 /Tahun)
K3	Periode waktu 5 tahun dan biaya <i>intangible</i> untuk nilai kehilangan pesanan mengambil biaya terendah. (C6A1 dan B5A2 = Rp.183.107.196 /Tahun)

Tabel 5. 13 Perbandingan kedua alternatif pada K2

K1 (Periode waktu 3 tahun dengan biaya <i>intangible</i> terendah)			
A1 (Tetap Jubelio)		A2 (Membuat sistem baru)	
<i>Present Value</i> (Benefit)	Rp.300.000.000	<i>Present Value</i> (Benefit)	Rp.566.422.894
<i>Present Value</i> (Cost)	Rp.589.504.352	<i>Present Value</i> (Cost)	Rp.323.081.458
<i>Benefit Cost</i> <i>Ratio</i>	0,5	<i>Benefit Cost</i> <i>Ratio</i>	1,7

Tabel 5. 14 Perbandingan kedua alternatif pada K3

K1 (Periode waktu 5 tahun dengan biaya <i>intangible</i> terendah)			
A1 (Tetap Jubelio)		A2 (Membuat sistem baru)	
<i>Present Value</i> (Benefit)	Rp.300.000.000	<i>Present Value</i> (Benefit)	Rp.915.217.601
<i>Present Value</i> (Cost)	Rp.952.587.953	<i>Present Value</i> (Cost)	Rp.337.370.352
<i>Benefit Cost</i> <i>Ratio</i>	0,3	<i>Benefit Cost</i> <i>Ratio</i>	2,7

Tabel 5. 15 Pemilihan alternatif dari setiap kondisi

Kode Kondisi	Kondisi	Pemilihan Alternatif
K1	Periode waktu 1 tahun dan mengambil biaya <i>intangible</i> tertinggi.	A2 (Membuat sistem baru)
K2	Periode waktu 1 tahun dan mengambil biaya <i>intangible</i> terendah.	A2 (Membuat sistem baru)
K3	Periode waktu 5 tahun dan mengambil biaya <i>intangible</i> terendah.	A2 (Membuat sistem baru)

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

Pada bab ini akan diuraikan usulan-usulan rancang ulang proses berdasarkan analisis akar masalah pada Bab V. Usulan rancang ulang disusun berdasarkan analisis heuristik.

6.1 Kesimpulan

Kesimpulan dari Tugas Akhir ini adalah sebagai berikut:

1. Tugas akhir ini bertujuan untuk melakukan analisis ketidaksesuaian dari sistem penjualan dan persediaan *omni-channel* yang digunakan oleh Giyomi yaitu Jubelio dengan menggunakan metode *Misfit Analysis*. Analisis ketidaksesuaian ini dilakukan dengan menggambarkan proses saat ini dari level operasional dan level taktis Giyomi dalam penggunaan Jubelio dengan menggunakan diagram aktivitas berjenjang yang terdiri dari tiga level yaitu level proses, level operasional dan level taktis. Setelah melakukan analisis ketidaksesuaian, dilakukan *Cost Benefit Analysis* dengan menghitung *Benefit-Cost Ratio* pada masing-masing alternatif.
2. Kebutuhan fungsional Giyomi yang belum dapat terpenuhi oleh Jubelio saat ini adalah:
 - Level Proses: Fungsional Menambahkan Sumber (Lp11) yang tidak ada fungsional untuk “menambahkan toko” dan “menambahkan event”.
 - Level Fungsional: Fungsional Pelaporan Penjualan - Melihat Laporan Semua Transaksi Penjualan (Lf12.1) yang tidak ada fungsional untuk “menampilkan laporan penjualan”.
 - Level Output: Fungsional Melihat Informasi Pesanan yang tidak ada *output* “Harga Pokok Penjualan”,

- “Persentase Keuntungan”, “Jumlah Penjualan per Event”, “Nilai Penjualan per Event”. Fungsional Melihat Grafik yang tidak ada *output* “Nilai Pesanan Harian Bulan Ini”, “Target Pesanan Harian Bulan Ini”, “Persentase Pencapaian Pesanan Bulan Ini”. Fungsional Melihat Informasi Barang yang tidak ada *output* “Barang Paling Laku pada Channel”, “Barang Paling Laku pada Toko”, “Jumlah Stok SKU tersedia”, “Nilai Modal SKU tersedia”, “Nilai Persediaan SKU tersedia”
3. Ketidaksesuaian fungsional yang ada memberikan tiga dampak bagi Giyomi yaitu adanya upah lembur untuk admin, upah lembur untuk pemilik dan kerugian kehilangan pesanan.
 4. Alternatif pilihan yang dimiliki oleh Giyomi adalah tetap menggunakan sistem saat ini atau membangun sistem penjualan dan persediaan *omni-channel* yang memenuhi kebutuhan fungsionalnya.
 5. Berdasarkan perhitungan biaya dan manfaat dengan menggunakan *Cost-Benefit Analysis* dari kedua alternatif, diketahui bahwa alternatif kedua lebih menguntungkan bagi Giyomi.

6.2 Saran

Penelitian ini meneliti dan menganalisis ketidaksesuaian antara fungsional sistem Jubelio dan kebutuhan fungsional yang diinginkan perusahaan. Kemudian menghitung biaya dan manfaat dari alternatif yang ada. Salah satu keterbatasan penelitian ini adalah fungsional dari sistem penjualan dan persediaan *omni-channel* (Jubelio).

Adapun beberapa saran yang dapat disampaikan untuk penelitian selanjutnya berdasarkan keterbatasan penelitian ini adalah:

1. Bagi Perusahaan:

Berdasarkan perhitungan biaya dan manfaat dihasilkan bahwa alternatif kedua yaitu membangun sistem penjualan dan persediaan omni-channel yang dapat memenuhi kebutuhan fungsional dari perusahaan dengan jasa *Software House* merupakan alternatif terbaik untuk dipilih perusahaan.

2. Bagi penelitian selanjutnya:
Mengevaluasi dampak dari kesenjangan fungsional tersebut terhadap kepuasan pembeli.

Halaman ini sengaja dikosongkan.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Hartadi A. Sarwono, *Profil Bisnis Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM)*. Bank Indonesia dan LPPI, 2014.
- [2] Tim, “Pemerintah Targetkan 2,7 Juta UMKM Go Online Tahun Ini.” CNN Indonesia, 2018.
- [3] M. G. A. Plomp, R. P. Huiden, and R. S. Batenburg, “Determinants of Point-of-Sale System Adoption : A Survey among Small Retailers in The Netherlands,” *Proc. Seventeenth Am. Conf. Inf. Syst.*, no. February 2017, pp. 1–9, 2011.
- [4] X. L. Shen, Y. J. Li, Y. Sun, and N. Wang, “Channel integration quality, perceived fluency and omnichannel service usage: The moderating roles of internal and external usage experience,” *Decis. Support Syst.*, vol. 109, pp. 61–73, 2018.
- [5] A. F. Ilmy, “EVALUASI PENERAPAN MODUL SALES AND DISTRIBUTION ENTERPRISE RESOURCE PLANNING (ERP) SAP DENGAN MISFIT ANALISIS STUDI KASUS PT. PERKEBUNAN NUSANTARA XI SURABAYA,” *Sistem Informasi FTIK-ITS*, 2019.
- [6] F. Hari, “GIYOMI.ID, Bermula dari Reseller Sekarang Jadi Trendsetter.” .
- [7] B. S. D. Oetomo, *Perencanaan dan Pembangunan Sistem Informasi*. Andi, 20027.
- [8] C. Lehrer and R. Jung, “CHANNEL INTEGRATION TOWARDS OMNICHANNEL MANAGEMENT : A CHANNEL INTEGRATION TOWARDS

OMNICHANNEL MANAGEMENT : A LITERATURE REVIEW,” no. July, 2016.

- [9] S. Chopra, “ScienceDirect ScienceDirect The Evolution of Omni-Channel Retailing on Supply Chains The Evolution of Omni-Channel Retailing and its Impact on Supply Chains,” *Transp. Res. Procedia*, vol. 30, pp. 4–13, 2018.
- [10] D. W. Wallace, J. L. Giese, and J. L. Johnson, “Customer retailer loyalty in the context of multiple channel strategies,” vol. 80, pp. 249–263, 2004.
- [11] R. Vinaja, *Information Technology Investment: Decision-Making Methodology*, vol. 8, no. 3. 2014.
- [12] I. N. Pujawan, *Ekonomi Teknik*. Penerbit Guna Widya, 1955.
- [13] J. H. Wu, S. S. Shin, and M. S. H. Heng, “A methodology for ERP misfit analysis,” *Inf. Manag.*, vol. 44, no. 8, pp. 666–680, 2007.

LAMPIRAN

LAMPIRAN A. INSTRUMEN WAWANCARA

LAMPIRAN A.1 Wawancara Narasumber 1

Tabel 8. 1 Wawancara Narasumber 1

Wawancara 1			
Tujuan	Mengetahui ketidaksesuaian fungsional dalam penggunaan sistem penjualan dan persediaan omni channel yang digunakan saat ini dari sudut pandang level taktis dan mengetahui harga paket sistem saat ini.		
Waktu	29 Mei 2019		
Lokasi	Giyomi <i>Offline Store</i>		
Narasumber	Mas Yudha		
Jabatan	Pemilik Giyomi		
Teknik	Diskusi		
Catatan	<ul style="list-style-type: none"> - Mengucapkan terima kasih - Menjelaskan ruang lingkup wawancara - Menjelaskan capaian wawancara 		
No	Kategori	Kode	Pertanyaan dan Jawaban
1.	Daftar fungsional yang digunakan	WT1	<p>Apa saja fungsional yang dibutuhkan bagi Giyomi?</p> <p>Fungsional yang digunakan pada sistem saat ini terdiri dari fungsional untuk penjualan online dan offline, persediaan yang terintegrasi, penyesuaian persediaan, bundle, promosi, pengaturan akses pengguna sistem, menambahkan sumber, pelaporan dan pemantauan.</p>
2.	Ketidaksesuaian yang terjadi dan	WT2	Apa saja ketidaksesuaian yang terjadi selama prses

	akibat dari ketidak sesuaian tersebut.	<p>penggunaan? Dan bagaimana akibat dari ketidaksesuaian tersebut?</p> <p>Dalam fungsional penjualan tidak ada pengkategorian untuk toko dan event, semua dianggap offline</p> <p>Dalam proses pelaporan, pengguna harus mencetak dahulu untuk melihat laporan. Jika penggunaan melalui smartphome tampilan tidak <i>user friendly</i>.</p> <p>Dalam fungsional pemantauan penjualan, pihak manajemen dari Giyomi tidak dapat mengetahui nilai harga pokok penjualan dan presentase keuntungan penjualan yang telah di capai.</p> <p>Dalam pemantauan penjualan, pihak manajemen Giyomi tidak dapat melihat informasi penjualan untuk kategori event dan toko. Hal tersebut dikarenakan pada fungsional buat sumber tidak ada pengkategorian untuk toko dan event.</p>
--	--	---

			<p>Dalam pemantauan penjualan, informasi grafik pesanan harian dan pencapaian saat ini untuk bulan ini.</p> <p>Dalam pemantauan persediaan, pihak manajemen Giyomi tidak dapat mengetahui barang paling laku untuk kategori channel dan toko.</p> <p>Dalam pemantauan persediaan, pihak manajemen Giyomi tidak dapat mengetahui informasi penjualan tiap SKU (kategori produk) seperti jumlah stok, nilai modal dan nilai persediaan yang dibagi per SKU.</p>
3.	Dampak kesenjangan yang ada	WT3	<p>Apa dampak dari Ketidaksesuaian tersebut?</p> <p>Adanya aktivitas tambahan yang dilakukan pihak manajemen Giyomi dan admin sistem. Selain itu, Giyomi juga mengalami kerugian penjualan.</p>
		WT4	<p>Berapa upah bulanan untuk pemilik?</p> <p>Rp.7000.000/bulan dengan jam kerja 8 jam dan 5 hari sehingga upah per jam adalah Rp.43.750. Akan</p>

			tetapi dibulatkan menjadi Rp. 40.000.
4.	Harga paket sistem saat ini (Jubelio)	WT5	<p>Paket harga yang mas pilih untuk jubelio ini yang mana?</p> <p>Paket harga yang dipilih yaitu pake <i>professional</i> dimana harga awal membayar Rp.3000.000 dan melakukan biaya bulanan sebanyak Rp. 900.000</p>

LAMPIRAN A.2 Wawancara Narasumber 2

Tabel 8. 2 Wawancara Narasumber 2

Wawancara 2			
Tujuan	Mengetahui ketidaksesuaian fungsional dalam penggunaan sistem penjualan dan persediaan dari sudut pandang admin		
Waktu	29 Mei 2019		
Lokasi	Giyomi <i>Offline Store</i>		
Narasumber	Mbak Dini		
Jabatan	Admin Jubelio untuk Giyomi		
Teknik	Diskusi		
Catatan	<ul style="list-style-type: none"> - Mengucapkan terima kasih - Menjelaskan ruang lingkup wawancara - Menjelaskan capaian wawancara 		
No	Kategori	Kode	Pertanyaan dan Jawaban
1.	Ketidaksesuaian yang terjadi dan akibat dari ketidaksesuaian tersebut.	WO1	Bagaimana proses mbak dini melakukan proses penjualan pada penggunaan Jubelio?

			<p>Proses penjualan online terjadi secara otomatis langsung masuk ke dalam sistem dan admin hanya perlu melakukan proses selanjutnya. Jika ada pembatalan yang diterima melalui shopee admin biasanya berkomunikasi dengan pembeli melalui <i>marketplace</i>.</p> <p>Penjualan offline juga penginputan secara langsung melalui akunting penjualan Jubelio. Saat ada pembelian baru, saya akan menambahkan pembeli dulu ke akan pembeli sehingga data dapat tersimpan.</p>
		WO2	<p>Bagaimana untuk proses pengembalian barang yang dilakukan pada sistem ini?</p> <p>Proses pengembalian barang dibagi menjadi dua yaitu online dan offline. Jika pengembalian barang offline akan dilakukan secara manual dengan melakukan penyesuaian persediaan. Pengembalian online dilakukan akan dilakukan secara otomatis oleh sistem. Jadi persediaan akan berubah sesuai dengan produk yang di kembalikan.</p>

		WO3	<p>Bagaimana jika ada barang baru datang?</p> <p>Proses memasukan data ke sistem dibagi menjadi dua kondisi yaitu saat sistem melakukan penambahan data lama atau data baru. Jika proses penambahan data lama dilakukan hanya dengan melakukan penyesuaian persediaan. Akan tetapi untuk penambahan data baru dilakukan dengan menambah barang baru dan selanjutnya melakukan penyesuaian persediaan.</p>
		WO4	<p>Apakah ada pekerjaan yang berkaitan dengan sistem yang mbak dini lakukan?</p> <p>Ya, ada setiap di akhir minggu kerja saya mencetak laporan penjualan dan memberikan nya kepada mas Yudha.</p>
		WO5	<p>Berapa upah lembur yang mbak dini dapatkan?</p> <p>Upah lembur sebesar Rp.30.000/ jam</p>

LAMPIRAN A.3 Wawancara Narasumber 3

Tabel 8. 3 Wawancara Narasumber 3

Wawancara 3

Tujuan	Mengetahui harga dan informasi detail untuk pembuatan sistem penjualan dan persediaan <i>omni channel</i>		
Waktu	25 Juni 2019		
Lokasi	The Crabbys Sidoarjo Jalan Raya Taman Pinang Indah Blok B1 No. 06 Lemah Putro, RT.38/RW.06, Kwadengan Barat, Lemahputro, Kec. Sidoarjo, Kabupaten Sidoarjo, Jawa Timur		
Narasumber	Riza Ali Fikri, S.Kom		
Jabatan	Admin Jubelio untuk Giyomi		
Teknik	Diskusi		
Catatan	<ul style="list-style-type: none"> - Mengucapkan terima kasih - Menjelaskan ruang lingkup wawancara - Menjelaskan capaian wawancara 		
No	Kategori	Kode	Pertanyaan dan Jawaban
1.	Pengalaman perusahaan	SB1	<p>Apa sebelumnya sudah pernah memiliki proyek untuk membuat sistem serupa?</p> <p>Ya, saat ini sedang menjalankan proek untuk pembuatan serupa dengan nilai 1,7 miliar.</p>
2.	Informasi detail pembuatan sistem penjualan dan persediaan <i>omni channel</i>	SB2	<p>Untuk perusahaan dengan omset 500juta per bulan, berapa harga yang ditawarkan untuk pembuatan sistem penjualan dan persediaan <i>omni channel</i>?</p> <p>Dengan omset perusahaan sejumlah seperti berikut], harga yang kami tawarkan mencapai 300juta dimana dengan harga tersebut</p>

			sudah termasuk development, installation dan maintenance.
		SB3	Berapa lama waktu pengerjaan?
			Lama waktu pengerjaan mencapai 3 bulan.

LAMPIRAN B. LEMBAR VALIDASI



Gambar 8. 1 Lembara validasi pemiliki Giyomi

LEMBAR VALIDASI

Diagram Aktivitas Penggunaan Sistem Penjualan dan Persediaan
Omni-Channel (Jubelio)
Giyomi


Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : *Ardin Prumtha*

Jabatan : *Admin Jubelio untuk giyomi*

Dengan ini memastikan bahwa diagram aktivitas sistem penjualan dan persediaan *omni-channel* (Jubelio) yang tertera pada blueprint dan kondisi penggunaan sistem Jubelio oleh UMKM Giyomi telah benar dan sesuai dengan dokumen pendukung yang disediakan.

Surabaya, 2 Juli 2019



Gambar 8. 2 Lembar validasi admin Giyomi

LAMPIRAN C. BIAYA PAKET JUBELIO



www.jubelio.com | solusi Omni-channel untuk anda

Kami Memberikan Rencana Terbaik Untuk Bisnis Anda

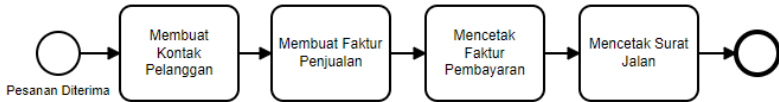
	Community	Basic	Professional	Enterprise
	Versi gratis ini untuk pengguna yang ingin mencoba Jubelio untuk pertama kalinya.	Menjual di banyak marketplace dan memiliki toko web sendiri. Tetapi tidak memiliki toko fisik / offline.	Memiliki toko fisik, memiliki toko web sendiri, dan menjual di banyak marketplace.	Distributor utama dan besar. Mereka memiliki > 3.000 pesanan per bulan / memiliki Brand produk sendiri.
Subscription Fee / Month (min 6 months subscriptions)		Rp. 399.000	Rp. 999.000	Rp. 2.199.000
On Boarding Fee (1 time charge)		Rp. 2.000.000	Rp. 3.000.000	Rp. 5.000.000
Max SKU	10	50	500	Unlimited
Max Order / Month	20	500	3.000	10.000
Marketplace	Lazada & Bukalapak	All	All	All
Webstore Integration	x	✓	✓	✓
Accounting Integration	x	✓	✓	✓
Support	x	✓	✓	✓
POS Integration	x	x	✓	✓
Custom Development	x	x	✓	✓

Gambar 8.3 Biaya paket Jubelio

Halaman ini sengaja dikosongkan

LAMPIRAN D. FUNGSIONAL SISTEM SAAT INI

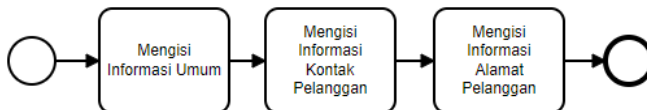
- Penjualan *Offline* (Lp1)



Gambar 8. 4 Diagram aktivitas penjualan *offline* (Lp1) saat ini

Keterangan:

1. Pesanan Diterima
 2. Pesanan diterima melalui Whatsapp atau Line oleh admin Giyomi.
 3. Membuat Kontak Pelanggan (**Lf1.1**)
 4. Admin Giyomi membuat kontak pelanggan berdasarkan data yang telah diisikan melalui Whatsapp atau Line.
 5. Membuat Faktur Penjualan (**Lf1.2**)
 6. Admin Giyomi membuat faktur penjualan berdasarkan data pembelian pelanggan yang telah diisikan melalui Whatsapp atau Line.
 7. Mencetak Faktur Pembayaran (**Lf1.3**)
 8. Admin Giyomi mencetak faktur pembayaran yang telah dibuat dimana nantinya faktur pembayaran akan diberikan kepada pelanggan.
 9. Mencetak Surat Jalan (**Lf1.4**)
 10. Admin Giyomi mencetak surat jalan yang akan digunakan untuk mengirim paket pesanan kepada kurir pilihan.
- Membuat Kontak Pelanggan (**Lf1.1**)



Gambar 8. 5 Diagram aktivitas membuat kontak pelanggan (Lf1) saat ini

Kontak

Kontak / Pelanggan



Kontak



Name Kontak

NPWP

Type Pelanggan
 Pemesak
 Pemesak dan Pelanggan

Pembayaran

Catatan

Kontak Person

Nama Kontak

Posisi

Email

Phone

Fax

Dropshipper
 Reseller

Alamat

Alamat Penagihan

Kecamatan

Kota

Provinsi

Kode Pos

Alamat Pengiriman sama dengan Penagihan

Alamat Pengiriman

Kecamatan

Kota

Provinsi

Kode Pos

Simpan

Gambar 8. 6 Tampilan membuat kontak pelanggan

Tabel 8. 4 Kolom Fungsionalitas Mengisi Informasi Umum (Lf1.1.1)

Form	Kode Field	Field
Mengisi Informasi Umum (Lf1.1.1)	Lo1.1.1.1	Nama Kontak
	Lo1.1.1.2	NPWP
	Lo1.1.1.3	Tipe
	Lo1.1.1.4	Pembayaran
	Lo1.1.1.5	Catatan

Tabel 8. 5 Kolom Fungsionalitas Mengisi Informasi Kontak Pelanggan (Lf1.1.2)

Form	Kode Field	Field
Mengisi Informasi Kontak Pelanggan (Lf1.1.2)	Lo1.1.2.1	Nama Kontak
	Lo1.1.2.2	Posisi
	Lo1.1.2.3	Email
	Lo1.1.2.4	Phone
	Lo1.1.2.5	Fax

Tabel 8. 6 Kolom Fungsionalitas Mengisi Informasi Alamat Pelanggan (Lf1.1.3)

Form	Kode Field	Field
Mengisi Informasi Alamat Pelanggan (Lf1.1.3)	Lo1.1.3.1	Alamat Penagihan
	Lo1.1.3.2	Kecamatan
	Lo1.1.3.3	Kota
	Lo1.1.3.4	Provinsi
	Lo1.1.3.5	Kode Pos
	Lo1.1.3.6	Alamat Pengiriman
	Lo1.1.3.7	Kecamatan
	Lo1.1.3.8	Kota
	Lo1.1.3.9	Provinsi
	Lo1.1.3.10	Kode Pos

- Membuat Faktur Penjualan (**Lf1.2**)



Gambar 8. 7 Diagram Aktivitas Membuat Faktur Penjualan (Lf1.2)

Tabel 8. 7 Kolom Fungsionalitas Mengisi Info Faktur (Lf1.2.1)

Form	Kode Field	Field
Mengisi Info Faktur (Lf1.2.1)	Lo1.2.1.1	No Faktur
	Lo1.2.1.2	Pelanggan
	Lo1.2.1.3	No Ref Pelanggan
	Lo1.2.1.4	Harga Termasuk Pajak
	Lo1.2.1.5	Scan
	Lo1.2.1.6	Tanggal
	Lo1.2.1.7	Term Pembayaran
	Lo1.2.1.8	Jatuh Tempo
	Lo1.2.1.9	Lokasi
	Lo1.2.1.10	Salesman
	Lo1.2.1.11	Sumber

Tabel 8. 8 Kolom Fungsionalitas Mengisi Info Barang (Lf1.2.2)

Form	Kode Field	Field
Mengisi Info Barang (Lf1.2.2)	Lo1.2.2.1	Barang
	Lo1.2.2.2	Serial No
	Lo1.2.2.3	Keterangan
	Lo1.2.2.4	Akun
	Lo1.2.2.5	Harga
	Lo1.2.2.6	Qty
	Lo1.2.2.7	Unit
	Lo1.2.2.8	Disk %
	Lo1.2.2.9	Nilai Diskon
	Lo1.2.2.10	Pajak
	Lo1.2.2.11	Jumlah

Faktur



No. Faktur

Pelanggan

No. Ref Pelanggan

Harga Termasuk Pajak

Tanggal

Term Pembayaran

Jatuh Tempo

Lokasi

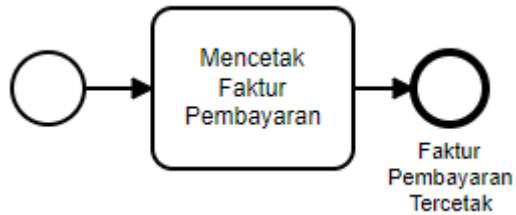
Salesman

<input type="checkbox"/>	Barang	Serial No	Keterangan	Akun	Harga	Qty	Unit	Disk %	Nilai Diskon	Pajak	Jumlah
<input type="checkbox"/>	Harap pilih			Harap pilih						Harap pilih	

Keterangan	<input type="text"/>
Akun Pembayaran	<input type="text" value="Harap pilih"/>
Sub Total	Rp 0,00
Diskon	Rp 0,00
Pajak	Rp 0,00
Diskon Lainnya	<input type="text"/>
Ongkos Kirim	<input type="text"/>
Asuransi	<input type="text"/>
Biaya Lainnya	<input type="text"/>
Total	Rp 0,00
Pembayaran	<input type="text"/>

Gambar 8. 8 Tampilan membuat faktur penjualan

- Mencetak Faktur Pembayaran (Lf1.3)



Gambar 8. 9 Diagram aktivitas mencetak faktur pembayaran (Lf1.3)

Tabel 8. 9 Kolom Fungsionalitas Faktur Pembayaran Tercetak (Lf1.3.1)

Form	Kode Field	Field
Faktur Pembayaran Tercetak (Lf1.3.1)	Lo1.3.1.1	No
	Lo1.3.1.2	Keterangan
	Lo1.3.1.	Qty
	Lo1.3.1.3	Unit
	Lo1.3.1.4	Harga
	Lo1.3.1.5	Disk %
	Lo1.3.1.6	Pajak %
	Lo1.3.1.7	Jumlah
	Lo1.3.1.8	Total Qty
	Lo1.3.1.9	Catatan
	Lo1.3.1.10	Sub Total
	Lo1.3.1.11	Diskon
	Lo1.3.1.12	Pajak
	Lo1.3.1.13	Ongkos Kirim
	Lo1.3.1.14	Asuransi
	Lo1.3.1.15	Grand Total
Lo1.3.1.16	Dicetak Tanggal	



CV Java Fashion Indonesia

Kertajaya Indah Tengah H202
Surabaya
Jawa Timur, 60131
Indonesia

**Kepada: Laras / D/a Ibu Suci Haryo -
082138698741**
Jl Cemara no.10 RT 9/8 Duri Kosambi , Cengkareng ,
Jakarta Barat

Faktur Penjualan



No. Faktur INV-00008109
Tanggal 29 Jun 2019
No. Ref.
Term TUNAI
Jatuh Tempo 29 Jun 2019

NO	KETERANGAN	QTY	HARGA	DISK%	PAJAK%	JUMLAH
1	DS00081 - GIYOMI ID - Alda Blossom - S	1	150.000,00	0,00	0,00	150.000,00
		Total Qty	1,00		Sub Total	150.000,00

Catatan :

Kut Po

Diskon 0,00
Pajak 0,00
Total 150.000,00
Ongkos Kirim 15.052,00
Asuransi 0,00
Grand Total 165.052,00



CV Java Fashion Indonesia

Kertajaya Indah Tengah H202
Surabaya
Jawa Timur, 60131
Indonesia

**Kepada: Laras / D/a Ibu Suci Haryo -
082138698741**
Jl Cemara no.10 RT 9/8 Duri Kosambi ,
Cengkareng ,
Jakarta Barat



INV-00008109

NO	KETERANGAN	QTY
1	DS00081 - GIYOMI ID - Alda Blossom - S	1

Gambar 8. 10 Tampilan faktur pembayaran tercetak

- Mencetak Surat Jalan (Lf1.4)



Gambar 8. 11 Diagram aktivitas mencetak surat jalan (Lf1.4)

Tabel 8. 10 Kolom Fungsionalitas Surat Jalan Tercetak (Lf1.4.1)

Form	Kode Field	Field
Surat Jalan Tercetak (Lf1.4.1)	Lo1.4.1.1	No
	Lo1.4.1.2	SKU
	Lo1.4.1.3	Keterangan
	Lo1.4.1.4	Qty
	Lo1.4.1.5	Unit

Tanggal : 01 Juli 2019
No. Surat Jalan : INV-000012701

No. Ref.

CV Java Fashion Indonesia

Kertajaya Indah Tengah VI H202

Surabaya
Jawa Timur, 60131
Indonesia

**Kepada Yth: Avi Hisa Meigasari -
085222565694 -
avihisa.megasari@gmail.
com
NGAGEL JAYA SELATAN V NO.
10-12**

**SURABAYA
JAWA TIMUR ,**

Surat Jalan

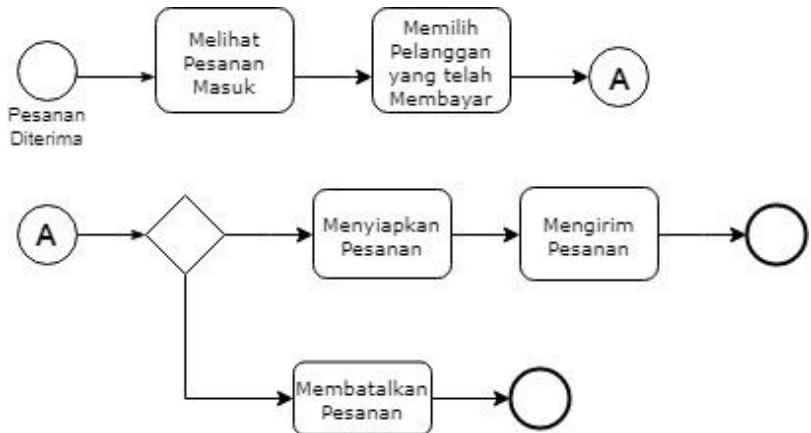
NO	SKU	KETERANGAN	QTY	UNIT
1	SL0000062	GIYOMI ID - Plain White Shirt	1,00	Buah
2	SP000302	GIYOMI ID - Plain Ocean Green Shirt	1,00	Buah
3	SP000232	GIYOMI ID - Plain Tosca Shirt	1,00	Buah

Catatan Pembeli:

Total Qty 3,00

Gambar 8. 12 Tampilan surat jalan tercetak

- Penjualan *Online* (Lp2)

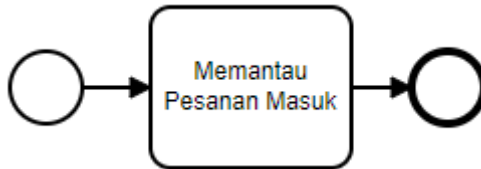


Gambar 8. 13 Diagram aktivitas penjualan *online* (Lp2) saat ini

Keterangan:

1. Pesanan Diterima
Pesanan diterima sistem Jubelio yang didapatkan dari setiap channel yang terintegrasi.
2. Melihat Pesanan Masuk (Lf2.1)
Admin Giyomi melihat pesanan yang masuk dari setiap channel yang telah terintegrasi.
3. Memilih Pelanggan yang telah Membayar (Lf2.2)
Admin Giyomi melihat pelanggan siapa saja yang telah membayar.
4. Membuat Kontak Pelanggan (Lf2.3)
Setelah mengetahui pesanan mana saja yang telah membayar, admin Giyomi membuat kontak dari pelanggan tersebut.
5. Membatalkan Pesanan (Lf2.4)
Admin Giyomi membatalkan pesanan apabila terjadi permasalahan mendadak seperti barang tidak ada atau rusak.

6. Pesanan Dibatalkan (**Lf2.5**)
Pesanan tidak dilanjutkan proses persiapanya karena telah dibatalkan.
 7. Menyiapkan Pesanan (**Lf2.6**)
Setelah itu admin Giyomi, menyiapkan pesanan tersebut sehingga mendapatkan nomor pengambilan.
 8. Mengirim Pesanan (**Lf2.7**)
Admin Giyomi mengirim pesanan dengan mencetak faktur dan surat jalan yang akan digunakan sebagai berkas pendukung pengiriman barang.
 9. Pesanan Dikirim (**Lf2.8**)
Pesanna telah siap dikirim oleh kurir.
- Memantau Pesanan Masuk (**Lf2.1**)



Gambar 8. 14 Diagram aktivitas memantau pesanan masuk (**Lf2.1**) saat ini

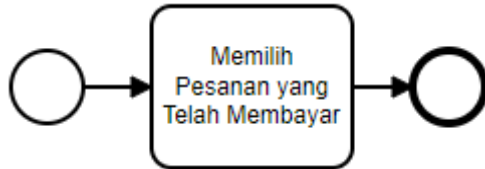
Tabel 8. 11 Kolom Fungsionalitas Memantau Pesanan Masuk (**Lf2.1.1**)

Form	Kode Field	Field
Memantau Pesanan Masuk (Lf2.1.1)	Lo2.1.1.1	Nomor
	Lo2.1.1.2	Tanggal Pesanan
	Lo2.1.1.3	Pelanggan
	Lo2.1.1.4	Lokasi
	Lo2.1.1.5	Nilai
	Lo2.1.1.6	Sumber
	Lo2.1.1.7	Kurir
	Lo2.1.1.8	Status Channel
	Lo2.1.1.9	No. Faktur

Pesanan										
Menunggu Pembayaran	Batal	Siap Proses	Dalam Proses	Siap Kirim	Sudah dikirim	Selesai	Di Kembalikan	Gagal Download		
Nomor, Pelanggan, Channel, Status, SKU atau nama barang <input type="text"/>						Import ▾	Eksport	Tambah Baru	Refresh	
Jumlah baris per halaman <input type="text" value="25"/>										Total Data 1
<input type="checkbox"/>	Nomor	Tanggal Pesanan	Pelanggan	Lokasi	Nilai	Sumber	Kurir	Status Channel	No. Faktur	
<input type="checkbox"/>	SO-000000001	17 Jul 2019 05:29	LAZADA	Pusat	Rp 107.000,00	SOCIAL_MEDIA	GO-SEND Instant	Pending		

Gambar 8. 15 Tampilan memantau pesanan masuk

- Memilih Pelanggan yang telah Membayar (**Lf2.2**)



Gambar 8. 16 Diagram aktivitas memilih pelanggan yang telah membayar (**Lf2.2**) saat ini

Tabel 8. 12 Kolom Fungsionalitas Memilih Pelanggan yang telah Membayar (**Lf2.2.1**)

Form	Kode Field	Field
Memilih Pelanggan yang telah Membayar (Lf2.2.1)	Lo2.2.1.1	Nomor
	Lo2.2.1.2	Tanggal Pesanan
	Lo2.2.1.3	Pelanggan
	Lo2.2.1.4	Lokasi
	Lo2.2.1.5	Nilai
	Lo2.2.1.6	Sumber
	Lo2.2.1.7	Kurir
	Lo2.2.1.8	Note
	Lo2.2.1.9	Batas Kirim
	Lo2.2.1.10	Status Stok

Pesanan	Menunggu Pembayaran	Batal	Siap Proses ¹	Dalam Proses	Siap Kirim	Sudah dikirim	Selesai	Di Kembalikan	Gagal Download
<input type="text" value="Nomor, Pelanggan, Channel, SKU atau nama barang"/> <input type="button" value="Q"/> <input type="button" value="Buat Jadi Selesai"/> <input type="button" value="Daftar Pengiriman"/>				<input type="button" value="Eksport"/> <input type="button" value="Proses"/> <input type="button" value="Refresh"/>			Jumlah baris per halaman <input type="text" value="25"/> Total Data ¹		
<input type="checkbox"/>	Nomor	Tgl. Pesanan	Pelanggan	Lokasi	Nilai	Sumber	Kurir	Note	Batas Kirim
<input checked="" type="checkbox"/>	SO-000000001	17 Jul 2019 05:29	LAZADA	Pusat	Rp 107.000,00	SOCIAL_MEDIA	GO-SEND Instant	sdad	

Gambar 8. 17 Tampilan memilih pelanggan yang telah membayar

- Menyiapkan Pesanan (Lf2.3)



Gambar 8. 18 Diagram aktivitas menyiapkan pesanan (Lf2.3) saat ini

Tabel 8. 13 Kolom Fungsionalitas Memilih Pesanan yang telah Membayar (Lf2.2.1)

Form	Kode Field	Field
Memilih Pesanan (Lf2.3.1)	Lo2.3.1.1	Nomor Pesanan
	Lo2.3.1.2	Tanggal Pesanan
	Lo2.3.1.3	Pelanggan
	Lo2.3.1.4	Lokasi
	Lo2.3.1.5	Nilai
	Lo2.3.1.6	Sumber (Channel)
	Lo2.3.1.7	Kurir
	Lo2.3.1.8	Note
	Lo2.3.1.9	Batas Kirim
	Lo2.3.1.10	Status Stock (Centang)

Tabel 8. 14 Kolom Fungsionalitas Membuat Nomor Pengambilan (Lf2.3.2)

Form	Kode Field	Field
Membuat Nomor Pengambilan (Lf2.3.2)	Lo2.3.2.1	Nomor Pengambilan
	Lo2.3.2.2	Kode Barang
	Lo2.3.2.3	Barang
	Lo2.3.2.4	Bundle
	Lo2.3.2.5	Lokasi
	Lo2.3.2.6	Kuantitas Pesanan
	Lo2.3.2.7	Kuantitas Aktual
	Lo2.3.2.8	Unit

Form	Kode Field	Field
	Lo2.3.2.9	Kuantitas Ambil
	Lo2.3.2.10	No Pesanan
	Lo2.3.2.11	Status

Pengambilan Barang



No. Pengambilan

PICK-000000001

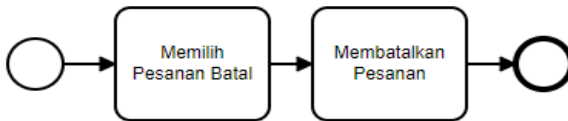
Kode Barang

Ambil Barang

<input type="checkbox"/>	Barang	Bundle	Lokasi	Qty Pesan	Qty Aktual	Unit	Qty Ambil	No. Pesanan	Status
<input type="checkbox"/>	KEM-XS - Kemeja		Pusat	1	10	Buah	1	SO-000000001	Paid
+									

Gambar 8. 19 Tampilan menyiapkan pesanan

- Membatalkan Pesanan (**Lf2.4**)



Gambar 8. 20 Diagram aktivitas membatalkan pesanan (**Lf2.4**) saat ini

Tabel 8. 15 Kolom Fungsionalitas Memilih Pesanan Batal (**Lf2.4.1**)

Form	Kode Field	Field
Memilih Pesanan Batal (Lf2.4.1)	Lo2.4.1.1	Nomor
	Lo2.4.1.2	Tanggal Pesanan
	Lo2.4.1.3	Pelanggan
	Lo2.4.1.4	Lokasi
	Lo2.4.1.5	Nilai
	Lo2.4.1.6	Sumber (channel)
	Lo2.4.1.7	Kurir
	Lo2.4.1.8	Note
	Lo2.4.1.9	Batas Kirim
	Lo2.4.1.10	Status Stok

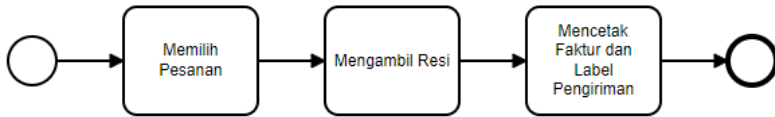
Tabel 8. 16 Kolom Fungsionalitas Membatalkan Pesanan (**Lf2.4.2**)

Form	Kode Field	Field
Membatalkan Pesanan (Lf2.4.2)	Lo2.4.2.1	Batal (centang)
	Lo2.4.2.2	Alasan
	Lo2.4.2.3	Detail Alasan

Keterangan	<input type="text" value="sdad"/>
	<input checked="" type="checkbox"/> Batal
Alasan	<input type="text" value="Permintaan pembeli tidak dapat dilay..."/>
Detail Alasan	<input type="text"/>
Kurir	<input type="text" value="GO-SEND Instant"/>

Gambar 8. 21 Tampilan membatalkan pesanan

- Mengirim Pesanan (Lf2.5)



Gambar 8. 22 Diagram aktivitas mengirim pesanan (Lf2.5) saat ini

Tabel 8. 17 Kolom Fungsionalitas Memilih Pesanan (Lf2.5.1)

Form	Kode Field	Field
Memilih Pesanan (Lf2.5.1)	Lo2.5.1.1	Nomor pesanan
	Lo2.5.1.2	Tanggal pesanan
	Lo2.5.1.3	Sumber (<i>Channel</i>)
	Lo2.5.1.4	Pelanggan
	Lo2.5.1.5	Alamat kirim
	Lo2.5.1.6	Kurir
	Lo2.5.1.7	Pengambilan
	Lo2.5.1.8	Faktur
	Lo2.5.1.9	Batas Kirim

Tabel 8. 18 Kolom Fungsionalitas Mengambil Resi (Lf2.5.2)

Form	Kode Field	Field
Menggambil Resi (Lf2.5.2)	Lo2.5.2.1	Nomor pesanan
	Lo2.5.2.2	Tanggal pesanan
	Lo2.5.2.3	Nomor pengiriman
	Lo2.5.2.4	Tanggal pengiriman
	Lo2.5.2.5	Kurir
	Lo2.5.2.6	Nomor tiket
	Lo2.5.2.7	Nomor resi
	Lo2.5.2.8	Status pengembalian

Pesanan Menunggu Pembayaran Batal Siap Proses Dalam Proses **Siap Kirim** Sudah dikirim Selesai Di Kembalikan Gagal Download

Nomor, Pelanggan, Channel, SKU atau nama barang Proses Item dari Order

Jumlah baris per halaman Total Data

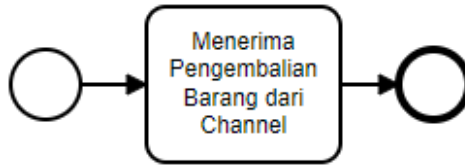
<input type="checkbox"/>	No. Pesanan	Tgl. Pesanan	Sumber	Pelanggan	Alamat Kirim	Kurir	Pengambilan	Faktur	Batas Kirim
<input checked="" type="checkbox"/>	SO-000000001	17 Jul 2019 05:29	SOCIAL_MEDIA	LAZADA		GO-SEND Instant	PICK-000000001		

Pengambilan Resi

No. Pesanan	Tgl. Pesanan	No. Pengiriman	Tgl. Pengiriman	Kurir	No. Ticket	No. Resi	Status Pengambilan
SO-000000001	17-Jul-2019 05:29:57		17-Jul-2019 05:47:18	GO-SEND Instant			Kurir pesanan berikut tidak didukung: GO-SEND Instant

Gambar 8. 23 Tampilan mengirim pesanan

- Pengembalian Barang *Online* (Lp3)

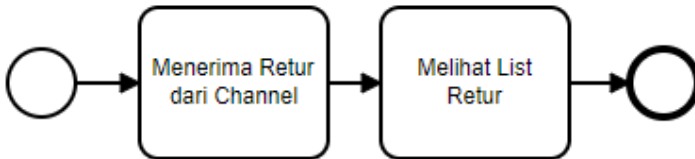


Gambar 8. 24 Diagram aktivitas pengembalian barang *online* (Lp3) saat ini

Keterangan:

1. Menerima Pengembalian Barang dari *Channel* (Lf3.1)
Admin Giyomi menerima pengembalian barang dari *channel* secara otomatis.

- Menerima Pengembalian Barang dari *Channel* (Lf3.1)




Gambar 8. 25 Diagram aktivitas menerima pengembalian barang *channel* (Lf3.1) saat ini

Tabel 8. 19 Kolom Fungsionalitas Melihat List Retur (Lf3.1.1)

Form	Kode Field	Field
Melihat List Retur (Lf3.1.1)	Lo3.1.1.1	Nomor
	Lo3.1.1.2	Pelanggan
	Lo3.1.1.3	No Return
	Lo3.1.1.4	Tanggal
	Lo3.1.1.5	Tipe
	Lo3.1.1.6	Nilai

Retur

Penjualan / Barang Retur



Barang Retur Ditolak Disetujui/Selesai

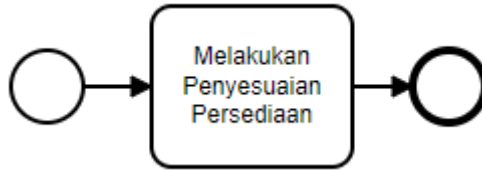
Nomor Pesanan, Pelanggan, Channel, Status, SKU atau nam

Jumlah baris per halaman Total Data

<input type="checkbox"/>	Nomor Pesanan	Nama	SKU	Qty	Tgl Pesanan	Pelanggan	Sumber
--------------------------	---------------	------	-----	-----	-------------	-----------	--------

Gambar 8. 26 Tampilan menerima pengembalian barang dari *channel*

- Pengembalian Barang Offline (Lp4)

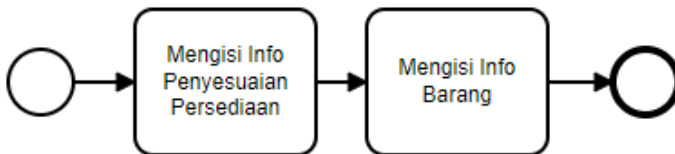


Gambar 8. 27 Diagram aktivitas pengembalian barang *offline* (Lp4) saat ini

Keterangan:

1. Barang Diterima
Admin Giyomi menerima pengembalian barang secara offline yaitu dengan datang langsung ke toko atau melalui Whatsapp dan Line.
2. Melakukan Penyesuaian Persediaan (L4.1)
Admin Giyomi melakukan penambahan jumlah barang pada penyesuaian persediaan.

- Melakukan Penyesuaian Persediaan (Lf4.1)



Gambar 8. 28 Diagram aktivitas melakukan penyesuaian persediaan (Lf4.1) saat ini

Tabel 8. 20 Kolom Fungsionalitas Mengisi Info Penyesuaian Persediaan (Lf4.1.1)

Form	Kode Fied	Field
Mengisi Info Penyesuaian Persediaan (Lf4.1.1)	Lo4.1.1.1	Keterangan
	Lo4.1.1.2	Scan
	Lo4.1.1.3	No Penyesuaian
	Lo4.1.1.4	Tanggal
	Lo4.1.1.5	Lokasi

Tabel 8. 21 Kolom Fungsionalitas Mengisi Info Barang (Lf4.1.2)

Form	Kode Field	Field
Mengisi Info Barang (Lf4.1.2)	Lo4.1.2.1	Barang
	Lo4.1.2.2	Qty Tambah / Kurang
	Lo4.1.2.3	On hand
	Lo4.1.2.4	Qty Akhir
	Lo4.1.2.5	Unit
	Lo4.1.2.6	Harga Pokok
	Lo4.1.2.7	Jumlah
	Lo4.1.2.8	Serial No
	Lo4.1.2.9	Keterangan

Penyesuaian Persediaan



Keterangan

Scan

Scan

No. Penyesuaian

[auto]

Tanggal

17 Jul 2019

Lokasi

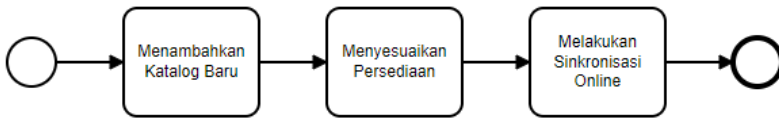
Pusat



<input type="checkbox"/>	Barang	+/-	On Hand	Qty Akhir	Unit	Harga Pokok	Jumlah	Serial No	Keterangan
<input type="checkbox"/>	KEM-XS-Kemeja		10	10	Buah	10.000			
+	Harap pilih								

Gambar 8. 29 Tampilan melakukan penyesuaian persediaan

- Perbaruan Data Baru (Lp5)

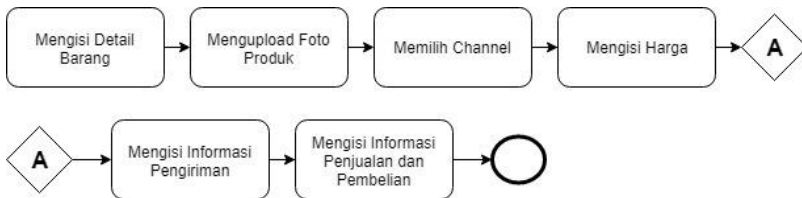


Gambar 8. 30 Diagram aktivitas perbaruan data baru (Lp5) saat ini

Keterangan :

1. Menambahkan Katalog Baru (Lf5.1)
Admin Giyomi menambahkan katalog baru yang belum pernah di input kan.
2. Menyesuaikan Persediaan (Lf5.2)
Admin Giyomi menambahkan jumlah kuantitas dari atalog baru dengan menyesuaikan persediaan.
3. Melakukan Sinkronisasi Online (Lf5.3)
Setelah itu, admin Giyomi melakukan sinkronisasi kuantitas dari setiap barang ke setiap channel yang ada.

- Menambahkan Katalog Baru (Lf5.1)



Gambar 8. 31 Diagram aktivitas menambahkan katalog baru (Lf5.1) saat ini

Tabel 8. 22 Kolom Fungsionalitas Mengisi Detail Barang (Lf5.1.1)

Form	Kolom Field	Field
Mengisi Detail Barang (Lf5.1.1)	Lo5.1.1.1	Nama
	Lo5.1.1.2	Kategori Barang
	Lo5.1.1.3	Merek

Form	Kolom Field	Field
	Lo5.1.1.4	SKU (Kode Barang) Automatically Generated
	Lo5.1.1.5	Unit
	Lo5.1.1.6	Deskripsi

Tabel 8. 23 Kolom Fungsionalitas Mengisi Variasi Barang (Lf5.1.2)

Form	Kolom Field	Field
Mengisi Variasi Barang (Lf5.1.2)	Lo5.1.2.1	Tipe Varian
	Lo5.1.2.2	Ukuran
	Lo5.1.2.3	Warna
	Lo5.1.2.4	SKU
	Lo5.1.2.5	Barcode
	Lo5.1.2.6	Upload Foto Produk

Tabel 8. 24 Kolom Fungsionalitas Memilih Channel (Lf5.1.3)

Form	Kolom Field	Field
Memilih Channel (Lf5.1.3)	Lo5.1.3.1	Tokopedia
	Lo5.1.3.2	Shopee
	Lo5.1.3.3	DealPos
	Lo5.1.3.4	BukaLapak
	Lo5.1.3.5	Blibli
	Lo5.1.3.6	

Tabel 8. 25 Kolom Fungsionalitas Mengisi Harga (Lf5.1.4)

Form	Kolom Field	Field
Mengisi Harga (Lf5.1.4)	Lo5.1.4.1	Harga Jual
	Lo5.1.4.2	Harga Channel per SKU

Tabel 8. 26 Kolom Fungsionalitas Mengisi Info Pengiriman (Lf5.1.5)

Form	Kolom1 Field	Field
	Lo5.1.5.2	Berat Paket

Form	Kolom1 Field	Field
Mengisi Info Pengiriman (Lf5.1.5)	Lo5.1.5.3	Panjang Paket
	Lo5.1.5.4	Tinggi Paket
	Lo5.1.5.5	Lebar Paket
	Lo5.1.5.6	Isi Paket

Tabel 8. 27 Kolom Fungsionalitas Mengisi Info Penjualan dan Pembelian (Lf5.1.6)

Form	Kolom Field	Field
Mengisi Info Penjualan dan Pembelian (Lf5.1.6)	Lo5.1.6.1	Dijual (centang)
	Lo5.1.6.2	Dibeli (centang)
	Lo5.1.6.3	Disimpan (centang)
	Lo5.1.6.4	Pajak Penjualan
	Lo5.1.6.5	Akun Penjualan
	Lo5.1.6.6	Harga Beli
	Lo5.1.6.7	Pajak Pembelian
	Lo5.1.6.8	Akun Persediaan
	Lo5.1.6.9	Akun HPP
	Lo5.1.6.10	Batas Stock Menipis
	Lo5.1.6.11	Batas Stock Prioritas



▼ Detail Barang

Nama

Kategori Barang

Pilih kategori ▼

Merek

Harap pilih ▼

Merek Lainnya

SKU

Barcode

Unit

Buah x ▼

Barang ini memiliki serial no

Deskripsi

B *I* S `{ }` U Normal ▼

▼ Foto Produk



Upload Foto Produk

▼ Channel

Jubelio POS

▼ Harga

Harga Jual



Harga per channel per SKU

Channel

Internal

▼ Info Pengiriman

Berat Paket (Gram)

Panjang Paket (cm)

Tinggi Paket (cm)

Lebar Paket (cm)

Isi Paket

▼ Info Penjualan & Pembelian

Di Jual Di Beli Di Simpan

Penjualan

Pajak Penjualan

Harap pilih



Akun Penjualan

4-4000 - Penjualan



Pembelian

Harga Beli

Pajak Pembelian

Harap pilih



Akun Persediaan

1-1200 - Persediaan Barang



Akun HPP

5-5000 - Harga Pokok Penjualan (COGS)



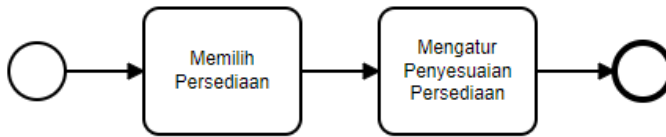
Persediaan

Batas Stok Menipis

Batas Stok Toko Prioritas

Gambar 8. 32 Tampilan menambahkan katalog baru

- Menyesuaikan Persediaan (**Lf5.2**)



Gambar 8. 33 Diagram aktivitas menyesuaikan persediaan (Lf5.2) saat in

Tabel 8. 28 Kolom Fungsionalitas Memilih Persediaan (Lf5.2.1)

Form	Kode Field	Field
Memilih Persediaan (Lf5.2.1)	Lo5.2.1.1	Nama
	Lo5.2.1.2	SKU
	Lo5.2.1.3	Harga Pokok
	Lo5.2.1.4	Jumlah Pusat*
	Lo5.2.1.5	Jumlah Transit
	Lo5.2.1.6	Total

Tabel 8. 29 Kolom Fungsionalitas Mengatur Penyesuaian Persediaan (Lf5.2.2)

Form	Kode Field	Field
Mengatur Penyesuaian Persediaan (Lf5.2.2)	Lo5.2.2.1	Keterangan
	Lo5.2.2.2	Scan SKU Barang
	Lo5.2.2.3	Nomor Penyesuaian
	Lo5.2.2.4	Tanggal
	Lo5.2.2.5	Lokasi
	Lo5.2.2.6	Barang
	Lo5.2.2.7	Jumlah Tambah Barang
	Lo5.2.2.8	On Hand
	Lo5.2.2.9	Kuantitas Akhir
	Lo5.2.2.10	Unit
	Lo5.2.2.11	Harga Pokok
	Lo5.2.2.12	Jumlah
	Lo5.2.2.13	Serial Nomor
	Lo5.2.2.14	Keterangan

Penyesuaian Persediaan



Keterangan

Scan

Scan

No. Penyesuaian

[auto]

Tanggal

17 Jul 2019

Lokasi

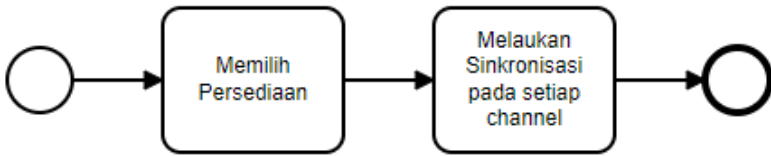
Pusat



<input type="checkbox"/>	Barang	+/-	On Hand	Qty Akhir	Unit	Harga Pokok	Jumlah	Serial No	Keterangan
<input type="checkbox"/>	KEM-XS-Kemeja		10	10	Buah	10.000			
+	Harap pilih								

Gambar 8. 34 Tampilan menyesuaikan persediaan

- Melakukan Sinkronisasi Online (**Lf5.3**)



Gambar 8. 35 Diagram aktivitas melakukan sinkronisasi *online* (**Lf5.3**) saat ini

Tabel 8. 30 Kolom Fungsionalitas Memilih Persediaan (**Lf5.3.1**)

Form	Kolom Field	Field
Memilih Persediaan (Lf5.3.1)	Lo5.3.1.1	Nama
	Lo5.3.1.2	SKU
	Lo5.3.1.3	Harga Pokok
	Lo5.3.1.4	Jumlah Pusat*
	Lo5.3.1.5	Jumlah Transit
	Lo5.3.1.6	Total

Persediaan
 Minus
 Habis
 Menipis
 Tidak Laku
 Paling Laku
 Sedang di Pesan tapi Habis
 Lokasi Rak
 Gagal Sync

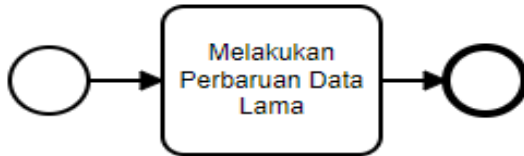
Jumlah baris per halaman
Total Data

* [On Hand](#), [On Order](#), [Available](#)

<input type="checkbox"/>	Nama	SKU	Harga Pokok	Pusat *			Transit *			Total *		
<input checked="" type="checkbox"/>	Kemeja	KEM-XS	10.000	10	1	9	10	1	9			
<input type="checkbox"/>												

Gambar 8. 36 Tampilan melakukan sinkronisasi online

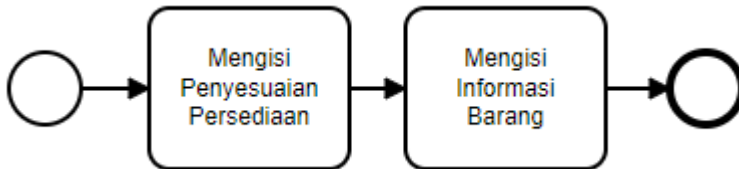
- Pembaruan Data Lama (**Lp6**)



Gambar 8. 37 Diagram aktivitas pembaruan data lama (Lp6) saat ini

Keterangan:

1. Melakukan Pembaruan Data Lama (**Lf6.1**)
Admin Giyomi melakukan pembaruan katalog lama dengan menambahkan kuantitas.
- Melakukan Pembaruan Data Lama (**Lf6.1**)



Gambar 8. 38 Diagram aktivitas melakukan pembaruan data lama (Lf6.1) saat ini

Tabel 8. 31 Kolom Fungsionalitas Mengisi Penyesuaian Persediaan (Lf6.1.1)

Form	Kode Field	Field
Mengisi Penyesuaian Persediaan (Lf6.1.1)	Lo6.1.1.1	Keterangan
	Lo6.1.1.2	Scan
	Lo6.1.1.3	No Penyesuaian (auto)
	Lo6.1.1.4	Tanggal
	Lo6.1.1.5	Lokasi

Tabel 8. 32 Kolom Fungsionalitas Mengisi Informasi Barang (Lf6.1.2)

Form	Kode Field	Field
Mengisi Informasi Barang (Lf6.1.2)	Lo6.1.2.1	Barang
	Lo6.1.2.2	Jumlah tambah atau kurang
	Lo6.1.2.3	On Hand
	Lo6.1.2.4	Kuantitas Akhir
	Lo6.1.2.5	Unit
	Lo6.1.2.6	Harga Pokok
	Lo6.1.2.7	Jumlah
	Lo6.1.2.8	Serial No
	Lo6.1.2.9	Keterangan

Penyesuaian Persediaan



Keterangan

Scan

Scan

No. Penyesuaian

[auto]

Tanggal

17 Jul 2019

Lokasi

Pusat



<input type="checkbox"/>	Barang	+/-	On Hand	Qty Akhir	Unit	Harga Pokok	Jumlah	Serial No	Keterangan
<input type="checkbox"/>	KEM-XS-Kemeja		10	10	Buah	10.000			
+	Harap pilih								

Gambar 8. 39 Tampilan Pembaruan Data Lama

- Membuat Promo (Lp7)

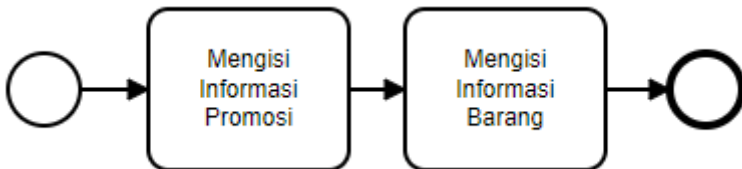


Gambar 8. 40 Diagram aktivitas membuat promo (Lp7) saat ini

Keterangan:

1. Membuat Promosi Baru (Lf7.1)
Admin Giyomi membuat promosi baru setiap acara penting seperti kemerdekaan, Black Friday, natal, dll.
2. Promosi Ditambahkan
Promosi baru telah ditambahkan oleh admin Giyomi.

- Membuat Promosi Baru (Lf7.1)



Gambar 8. 41 Diagram aktivitas membuat promosi baru (Lf7.1) saat ini

Tabel 8. 33 Kolom Fungsionalitas Mengisi Informasi Promosi (Lf7.1.1)

Form	Kolom Field	Field
Mengisi Informasi Promosi (Lf7.1.1)	Lo7.1.1.1	Nama
	Lo7.1.1.2	Channel
	Lo7.1.1.3	Tanggal Mulai
	Lo7.1.1.4	Tanggal Berakhir

Tabel 8. 34 Kolom Fungsionalitas Mengisi Informasi Barang

Form	Kode Field	Field
Mengisi Informasi Barang (Lf7.1.2)	Lo7.1.2.1	Group Barang
	Lo7.1.2.2	Harga Normal
	Lo7.1.2.3	Harga Promo

Promosi



Nama

Tgl. Mulai

Channel

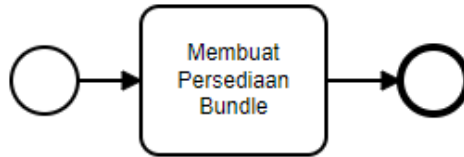
Tgl. Berakhir

<input type="checkbox"/>	Group Barang	Harga Normal	Harga Promosi
<input type="checkbox"/>	Harap pilih		

Simpan

Gambar 8. 42 Tampilan membuat promosi baru

- Membuat Bundle (**Lp8**)



Gambar 8. 43 Diagram aktivitas membuat bundle (Lp8) saat ini

Keterangan:

1. Membuat Persediaan Bundle (**Lf8.1**)

Admin Giyomi membuat bundle barang jika barang tidak laku.

- Membuat Persediaan Bundle (**Lf8.1**)



Gambar 8. 44 Diagram aktivitas membuat persediaan bundle (Lf8.1) saat ini

Tabel 8. 35 Kolom Fungsionalitas Mengisi Info Detail Barang (Lf8.1.1)

Form	Kode Field	Field
Mengisi Info Detail Barang (Lf8.1.1)	Lo8.1.1.1	Nama
	Lo8.1.1.2	Kategori Barang
	Lo8.1.1.3	Merk
	Lo8.1.1.4	SKU
	Lo8.1.1.5	Unit
	Lo8.1.1.6	Deskripsi

Tabel 8. 36 Kolom Fungsionalitas Mengisi Info Isi Bundle (Lf8.1.2)

Form	Kode Field	Field
Mengisi Info Isi Bundle (Lf8.1.2)	Lo8.1.2.1	Produk
	Lo8.1.2.2	Kuantitas

Tabel 8. 37 Kolom Fungsionalitas Mengisi Info Channel (Lf8.1.3)

Form	Kode Field	Field
Mengisi Info Channel (Lf8.1.3)	Lo8.1.3.1	Bukalapak
	Lo8.1.3.2	Dealpos
	Lo8.1.3.3	Shopee
	Lo8.1.3.4	Tokopedia

Tabel 8. 38 Kolom Fungsionalitas Mengisi Info Harga (Lf8.1.4)

Form	Kode Field	Field
Mengisi Info Harga (Lf8.1.4)	Lo8.1.4.1	Harga Jual
	Lo8.1.4.2	Harga per Channel per SKU

Tabel 8. 39 Kolom Fungsionalitas Mengisi Info Pengiriman (Lf8.1.5)

Form	Kode Field	Field
Mengisi Info Pengiriman (Lf8.1.5)	Lo8.1.5.1	Berat Paket
	Lo8.1.5.2	Panjang Paket
	Lo8.1.5.3	Tinggi Paket
	Lo8.1.5.4	Lebar Paket
	Lo8.1.5.5	Isi Paket

Tabel 8. 40 Kolom Fungsionalitas Mengisi Info Penjualan (Lf8.1.6)

Form	Kode Field	Field
Mengisi Info Penjualan (Lf8.1.6)	Lo8.1.6.1	Pajak Penjualan
	Lo8.1.6.2	Akun Penjualan
	Lo8.1.6.3	Persediaan
	Lo8.1.6.4	Batas Stok Toko Prioritas



Bundle

▼ Detail Barang

Nama

Kategori Barang

Merk

SKU

Unit

Barang ini memiliki serial no

Deskripsi

B *I* U

▼ Isi Bundle

Offline

▼ Foto Produk



Upload Foto Produk

▼ Channel

Jubelio POS

▼ Harga

Harga Jual



Harga per channel per SKU

Channel

Internal

▼ Info Pengiriman

Berat Paket (Gram)	<input type="text"/>	Isi Paket	<input type="text"/>
Panjang Paket (cm)	<input type="text"/>		
Tinggi Paket (cm)	<input type="text"/>		
Lebar Paket (cm)	<input type="text"/>		

▼ Info Penjualan

Pajak Penjualan	Harap pilih ▼
Akun Penjualan	4-4000 - 4-4000 - Penjualan ✕ ▼

Persediaan

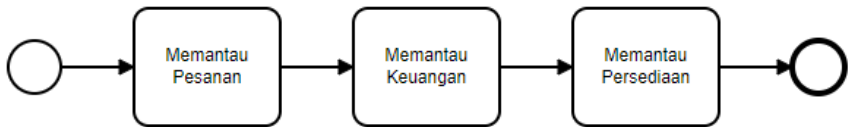
Batas Stok Toko Prioritas	<input type="text"/>
---------------------------	----------------------

Simpan

Gambar 8.45 Tampilan membuat persediaan bundle

2. Level Taktis

- Pemantauan (Lp9)



Gambar 8. 46 Diagram aktivitas pemantauan (Lp9) saat ini

Keterangan:

1. Memantau Pesanan (**Lf9.1**)

Pihak manajemen Giyomi melakukan pemantauan pesanan untuk mengetahui gerak penjualan.

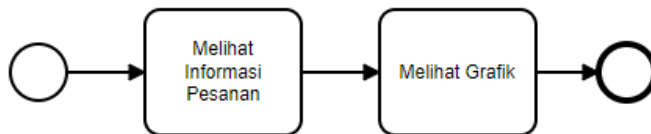
2. Memantau Keuangan (**Lf9.2**)

Pihak manajemen Giyomi melakukan pemantauan keuangan untuk mengetahui pendapatan perusahaan.

3. Memantau Persediaan (**Lf9.3**)

Pihak manajemen Giyomi melakukan pemantauan persediaan untuk mengerti gerak barang.

- Memantau Pesanan (**Lf9.1**)



Gambar 8. 47 Diagram aktivitas Memantau Pesanan (Lf9.1) saat ini

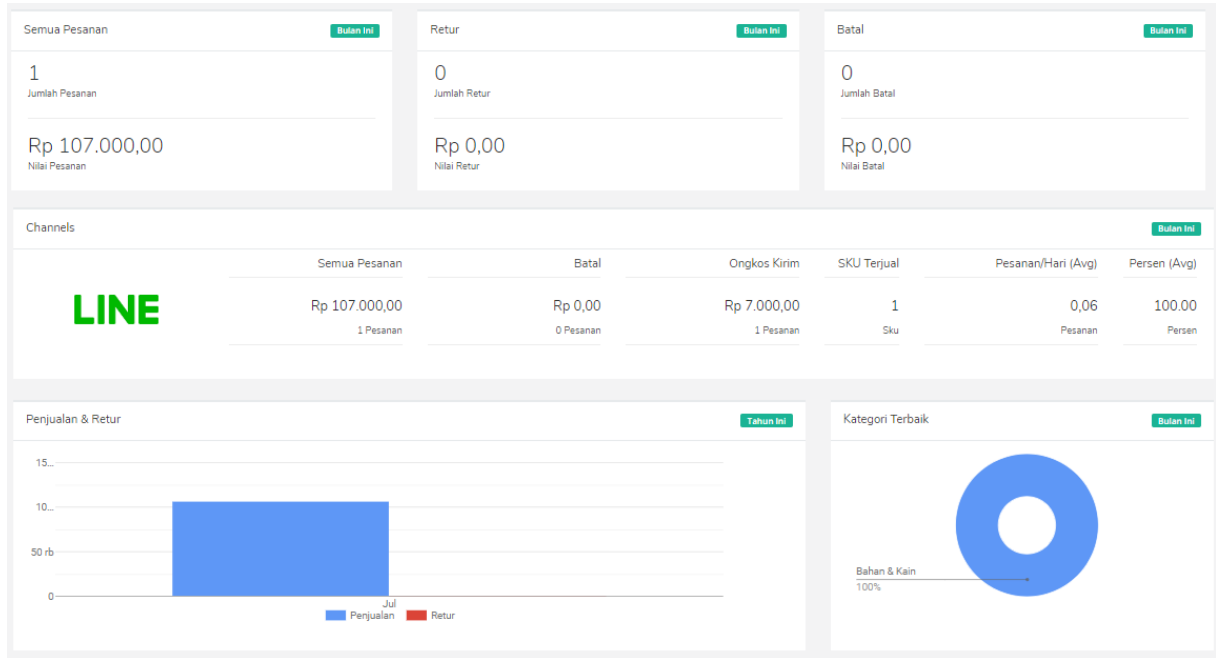
Tabel 8. 41 Kolom Fungsionalitas Melihat Informasi Pesanan (Lf9.1.1)

Form	Kode Field	Field
Melihat Informasi Pesanan (Lf9.1.1)	Lo9.1.1.1	Jumlah Pesanan Bulan Ini
	Lo9.1.1.2	Nilai Pesanan Bulan Ini
	Lo9.1.1.3	Jumlah Retur Bulan Ini
	Lo9.1.1.4	Nilai Retur Bulan Ini
	Lo9.1.1.5	Jumlah Batal Bulan Ini

Form	Kode Field	Field
	Lo9.1.1.6	Nilai Batal Bulan Ini
	Lo9.1.1.7	Jumlah Pesanan per Channel Bulan Ini
	Lo9.1.1.8	Jumlah Pesanan Batal per Channel Bulan Ini
	Lo9.1.1.9	Jumlah Ongkos Kirim per Channel Bulan Ini
	Lo9.1.1.10	Jumlah SKU Terjual per Channel Bulan Ini
	Lo9.1.1.11	Jumlah Pesanan per Channel Harian (rata-rata)
	Lo9.1.1.12	Nilai Persen Pesanan per Channel Harian

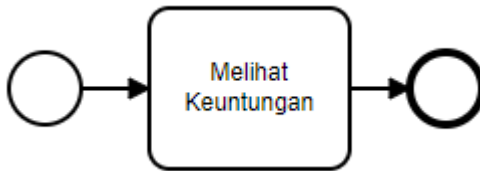
Tabel 8. 42 Kolom Fungsionalitas Melihat Grafik (Lf9.1.2)

Form	Kode Field	Field
Melihat Grafik (Lf9.1.2)	Lo9.1.2.1	Nilai Pesanan Tahun Ini
	Lo9.1.2.2	Nilai Retur Tahun Ini



Gambar 8. 48 Tampilan memantau pesanan

- Memantau Keuangan (Lf9.2)



Gambar 8. 49 Diagram aktivitas Memantau Keuangan (Lf9.2) saat ini

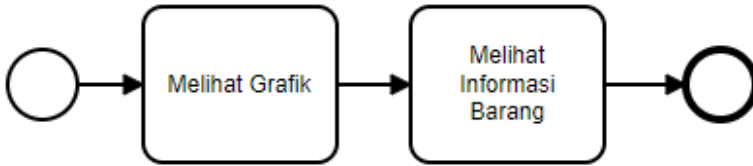
Tabel 8. 43 Kolom Fungsionalitas Melihat Keuntungan (Lf9.2.1)

Form	Kode Field	Field
Melihat Keuntungan (Lf9.2.1)	Lo9.2.1.1	Nilai Pendapatan Setelah Diskon Bulan Ini
	Lo9.2.1.2	Nilai Modal Bulan Ini
	Lo9.2.1.3	Nilai Keuntungan Bulan Ini

Pendapatan Setelah Diskon	Bulan Ini	Modal	Bulan Ini	Keuntungan	Bulan Ini
Rp 100.000,00		Rp 0,00		Rp 100.000,00	

Gambar 8. 50 Tampilan memantau keuangan

- Memantau Persediaan (Lf9.3)



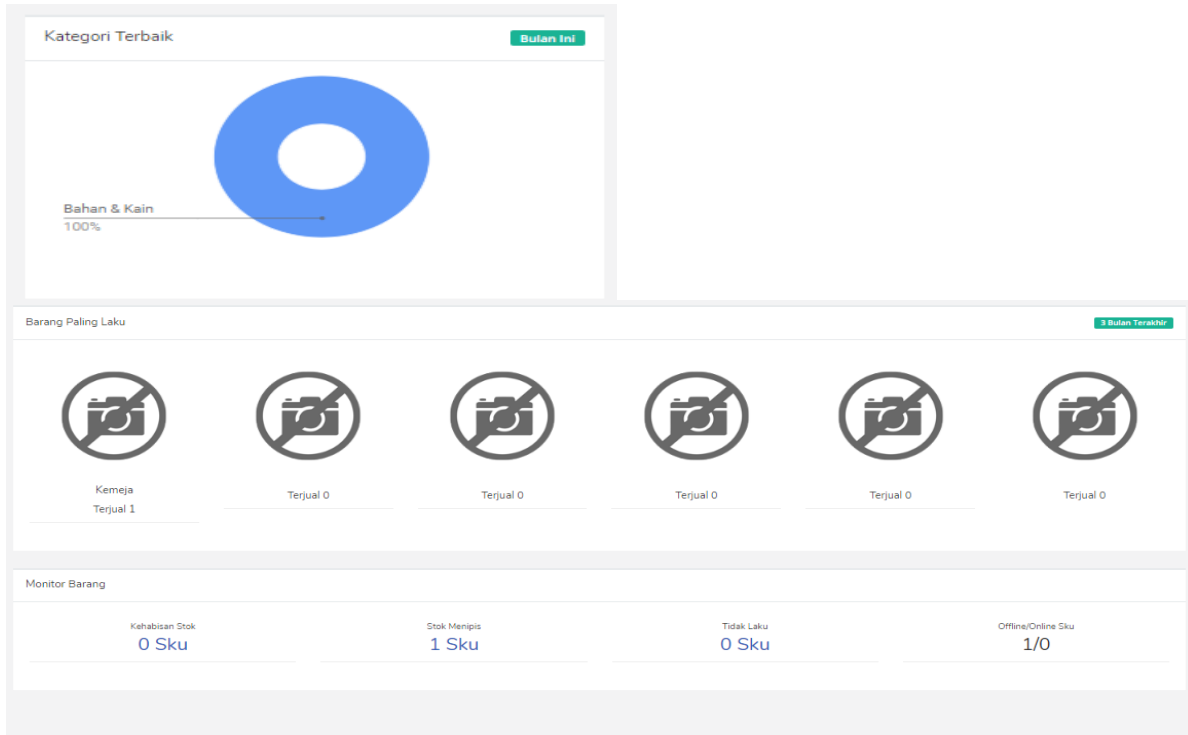
Gambar 8. 51 Diagram aktivitas Memantau Persediaan (Lf9.3) saat ini

Tabel 8. 44 Kolom Fungsionalitas Melihat Grafik (Lf9.3.1)

Form	Kode Field	Field
Melihat Grafik (Lf9.3.1)	Lo9.3.1.1	Kategori Barang Terbaik Bulan Ini

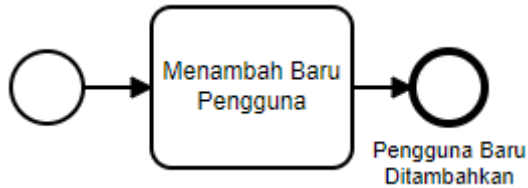
Tabel 8. 45 Kolom Fungsionalitas Melihat Informasi Barang (Lf9.3.2)

Form	Kode Field	Field
Melihat Informasi Barang (Lf9.3.2)	Lo9.3.2.1	Barang Paling Laku Terjual 3 Bulan Terakhir
	Lo9.3.2.2	Jumlah Barang Habis
	Lo9.3.2.3	Jumlah Stok Menipis
	Lo9.3.2.4	Jumlah Tidak Laku
	Lo9.3.2.5	Jumlah Offline/Online
	Lo9.3.2.6	Nilai Modal
	Lo9.3.2.7	Nilai Tidak Laku



Gambar 8. 52 Tampilan memantau persediaan

- Mengatur Akses Pengguna (**Lp10**)



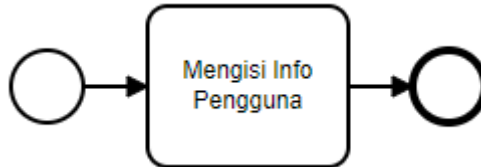
Gambar 8. 53 Diagram aktivitas Mengatur Akses Pengguna (Lp10) saat ini

Keterangan :

1. Menambah Pengguna Baru (**Lf10.1**)

Pihak manajemen Giyomi menambah pengguna baru jika ada pesanan dengan pengguna yang belum pernah melakukan transaksi.

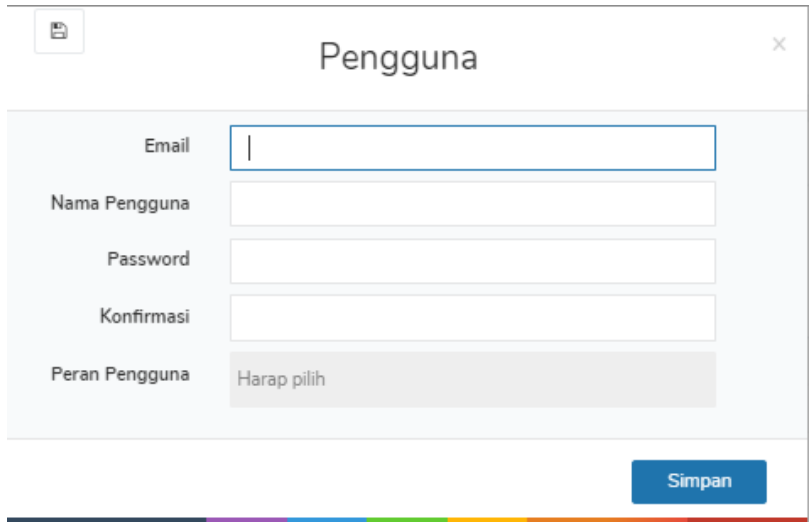
- Menambah Baru Pengguna (**Lf10.1**)



Gambar 8. 54 Diagram aktivitas Menambah Baru Pengguna (Lf10.1) saat ini

Tabel 8. 46 Kolom Fungsionalitas Mengisi Info Pengguna (Lf10.1.1)

Form	Kode Field	Field
Mengisi Info Pengguna (Lf10.1.1)	Lo10.1.1.1	Email
	Lo10.1.1.2	Nama Pengguna
	Lo10.1.1.3	Password
	Lo10.1.1.4	Konfirmasi
	Lo10.1.1.5	Peran Pengguna



The image shows a web form titled "Pengguna" (User) with a close button (X) in the top right corner. The form contains the following fields:

- Email:** A text input field with a vertical cursor.
- Nama Pengguna:** A text input field.
- Password:** A text input field.
- Konfirmasi:** A text input field.
- Peran Pengguna:** A dropdown menu with the text "Harap pilih" (Please select).

A blue button labeled "Simpan" (Save) is positioned at the bottom right of the form area.

Gambar 8. 55 Tampilan menambah baru pengguna

- Menambahkan Channel (**Lp11**)

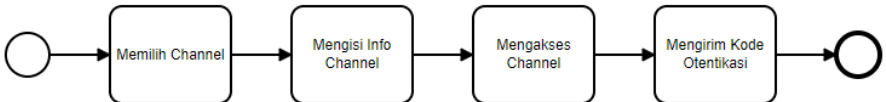


Gambar 8. 56 Diagram aktivitas Menambahkan Channel (Lp11) saat ini

Keterangan :

1. Melakukan Integrasi Channel (**Lf11.1**)
Pihak manajemen Giyomi melakukan integrasi setiap channel yang dimiliki seperti shopee

- Melakukan Integrasi Channel (**Lf11.1**)



Gambar 8. 57 Diagram aktivitas Melakukan Integrasi Channel (Lf11.1)

Tabel 8. 47 Kolom Fungsionalitas Memilih Channel (Lf11.1.1)

Form	Kode Field	Field
Memilih Channel (Lf11.1.1)	Lo11.1.1.1	Nama Channel

Tabel 8. 48 Kolom Fungsionalitas Mengisi Info Channel (Lf11.2)

Form	Kode Field	Field
Mengisi Info Channel (Lf11.1.2)	Lo11.1.2.1	Email User pada Channel



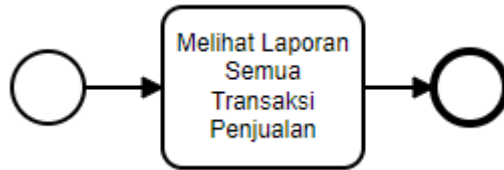
Marketplace

Jual di berbagai marketplace, atau di toko anda sendiri



Gambar 8. 58 Tampilan melakukan integrasi

- Pelaporan Penjualan (Lp12)

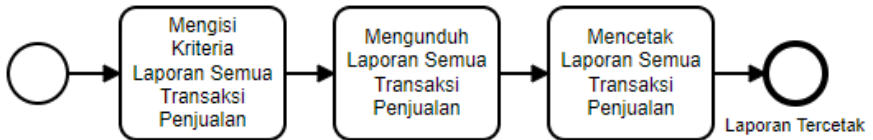


Gambar 8. 59 Diagram aktivitas Pelaporan Penjualan (Lp12) saat ini

Keterangan :

1. Melihat Laporan Semua Transaksi Penjualan (Lf12.1)
Pihak manajemen melihat laporan semua penjualan setiap akhir minggu.
2. Laporan tercetak (Lf12.2)
Pihak manajemen mencetak laporan setiap akhir minggu

- Melihat Laporan Semua Transaksi Penjualan (Lf12.1)



Gambar 8. 60 Diagram aktivitas Melihat Laporan Semua Transaksi Penjualan (Lf12.1)

Tabel 8. 49 Kolom Fungsionalitas Mengisi Kriteria Laporan Semua Transaksi Penjualan (Lf12.1.1)

Form	Kode Field	Field
Mengisi Kriteria Laporan Semua Transaksi Penjualan (Lf12.1.1)	Lo12.1.1.1	Dari Tanggal
	Lo12.1.1.2	Sampai Tanggal

Tabel 8. 50 Kolom Fungsionalitas Laporan Tercetak (Lf12.1.2)

Form	Kode Field	Field
Laporan Tercetak (Lf12.1.2)	Lo12.1.2.1	Tanggal
	Lo12.1.2.2	No Transaksi
	Lo12.1.2.3	REF
	Lo12.1.2.4	Channel
	Lo12.1.2.5	Nama Toko
	Lo12.1.2.6	Pelanggan
	Lo12.1.2.7	Diskon
	Lo12.1.2.8	Pajak
	Lo12.1.2.9	Ongkir
	Lo12.1.2.10	Asuransi
	Lo12.1.2.11	Total
	Lo12.1.2.12	Grand Total

Daftar Penjualan Barang											
Dari	1-Jun-2019										
Sampai	30-Jun-2019										
Tanggal	No Transaksi	REF	Channel	Nama Toko	Pelanggan	DISKON	PAJAK	ONGKIR	ASURANSI	TOTAL	Grand Total
30/06/2019	SP-19070100500P3N8	19070100500P3N8	SHOPEE	Gyomi Official Shop	okke dwi putri	-	-	-	-	125.000,00	125.000,00
30/06/2019	SP-19070100310MQB7	19070100310MQB7	SHOPEE	Gyomi Official Shop	Diah Ayu Rachmadani	-	-	-	-	150.000,00	150.000,00
30/06/2019	SP-19070100200KU55	19070100200KU55	SHOPEE	Gyomi Official Shop	Farida	-	-	19.000,00	-	305.000,00	324.000,00
30/06/2019	SP-19063023230EAX3	19063023230EAX3	SHOPEE	Gyomi Official Shop	Bu Suraji	-	-	29.000,00	-	270.000,00	299.000,00
30/06/2019	SP-19063023040CFCQ	19063023040CFCQ	SHOPEE	Gyomi Official Shop	Andin Kembang	-	-	19.000,00	-	250.000,00	269.000,00
30/06/2019	SP-19063023020C9C6	19063023020C9C6	SHOPEE	Gyomi Official Shop	Ananda Putri	-	-	-	-	145.000,00	145.000,00
30/06/2019	SP-19063022520B7JV	19063022520B7JV	SHOPEE	Gyomi Official Shop	novia ismawati	-	-	-	-	170.000,00	170.000,00
30/06/2019	SP-190630223709Q31	190630223709Q31	SHOPEE	Gyomi Official Shop	Sofya nadhifah	-	-	-	-	145.000,00	145.000,00
30/06/2019	SP-190630221206YXU	190630221206YXU	SHOPEE	Gyomi Official Shop	Ophelia Salma	-	-	8.000,00	-	140.000,00	148.000,00
30/06/2019	SP-190630220806MSV	190630220806MSV	SHOPEE	Gyomi Official Shop	Nabila maula zakwiyah	-	-	-	-	150.000,00	150.000,00
30/06/2019	SP-190630215905NUG	190630215905NUG	SHOPEE	Gyomi Official Shop	Nabila Ulin Nuha	-	-	-	-	160.000,00	160.000,00
30/06/2019	SP-1906302154054N2	1906302154054N2	SHOPEE	Gyomi Official Shop	Aldila Mega Trianita	-	-	-	-	145.000,00	145.000,00
30/06/2019	SP-1906302153053YT	1906302153053YT	SHOPEE	Gyomi Official Shop	Dhenis	-	-	9.000,00	-	125.000,00	134.000,00
30/06/2019	SP-190630213703H0G	190630213703H0G	SHOPEE	Gyomi Official Shop	Dinda Diviana	-	-	18.000,00	-	170.000,00	188.000,00
30/06/2019	SP-19063020520WMMN	19063020520WMMN	SHOPEE	Gyomi Official Shop	Lia Athleta Miranda	-	-	-	-	150.000,00	150.000,00
30/06/2019	SP-19063020120TOHM	19063020120TOHM	SHOPEE	Gyomi Official Shop	Pieza	-	-	7.000,00	-	280.000,00	287.000,00
30/06/2019	SP-19063020040SADR	19063020040SADR	SHOPEE	Gyomi Official Shop	Gita Rosalina	-	-	-	-	145.000,00	145.000,00
30/06/2019	SP-19063019170N7HN	19063019170N7HN	SHOPEE	Gyomi Official Shop	Fina Fitriana	-	-	2.000,00	-	155.000,00	157.000,00
30/06/2019	SP-19063018310HADX	19063018310HADX	SHOPEE	Gyomi Official Shop	Alvia Rayhana	-	-	-	-	150.000,00	150.000,00
30/06/2019	INV-000011031		Internal	Internal	Ayu Hapsari - 085624757	-	-	20.124,00	-	160.000,00	180.124,00
30/06/2019	SP-19063018210GFV2	19063018210GFV2	SHOPEE	Gyomi Official Shop	Evi Ratna Kumala Sari	-	-	-	-	145.000,00	145.000,00
30/06/2019	SP-19063018120FNXC	19063018120FNXC	SHOPEE	Gyomi Official Shop	Nova	-	-	20.000,00	-	140.000,00	160.000,00
30/06/2019	SP-1906301741002EU	1906301741002EU	SHOPEE	Gyomi Official Shop	Chlaradevitahadini	-	-	8.000,00	-	145.000,00	153.000,00
30/06/2019	SP-19063017400CXNJ	19063017400CXNJ	SHOPEE	Gyomi Official Shop	Rafinda Naditya	-	-	48.000,00	-	615.000,00	663.000,00
30/06/2019	SP-19063017300C3CV	19063017300C3CV	SHOPEE	Gyomi Official Shop	Sylvia (Bagio Mwon)	-	-	-	-	125.000,00	125.000,00
30/06/2019	SP-19063017110AB12	19063017110AB12	SHOPEE	Gyomi Official Shop	Ibu istiqomah	-	-	-	-	145.000,00	145.000,00
30/06/2019	SP-190630165208GUC	190630165208GUC	SHOPEE	Gyomi Official Shop	NENILIANAWATI	-	-	-	-	140.000,00	140.000,00

Gambar 8. 61 Tampilan laporan penjualan tercetak

LAMPIRAN E. DAMPAK KETIDAKSESUAIAN FUNGSIONAL

Gambar 8. 62 Dampak Ketidaksesuaian fungsional

Kode Misfits	Misfits	Dampak
	Level proses	
	Menambahkan Sumber	
M1-Lp13	Menambahkan Event Baru	Pihak manajemen dari Giyomi tidak dapat menambahkan “Event” sebagai salah satu sumber penjualan nya sehingga muncul aktivitas tambahan (perhitungan dengan excel) yang dilakukan di luar sistem oleh pemilik.
	Level fungsional	
	Pelaporan Penjualan - Melihat Laporan Semua Transaksi Penjualan	
M1-Lf12.1	Menampilkan Laporan Semua Transaksi Penjualan	Pihak manajemen dari Giyomi tidak dapat mengetahui laporan penjualan secara langsung sehingga muncul tambahan jam kerja atau lembur yang dilakukan oleh Mbak Dini selaku admin Giyomi untuk mencetak laporan semua transaksi penjualan setiap akhir minggu dan dilaporkan ke pemilik Giyomi.
	Level output	

Kode Misfits	Misfits	Dampak
	Pemantauan – Memantau Pesanan – Melihat Informasi Pesanan	
M1-Lf9.1.1	Harga Pokok Penjualan	Pihak manajemen dari Giyomi tidak dapat mengetahui perbedaan antara HPP dan Nilai pesanan yang telah di dapatkan untuk bulan ini sehingga muncul aktivitas tambahan (perhitungan dengan excel) yang dilakukan diluar sistem oleh pemilik.
M2-Lf9.1.1	Presentase Keuntungan	Giyomi kesusahan dalam mengetahui posisi saat ini dimana hal tersebut berpengaruh pada kinerja Giyomi karena kolom ini sebagai pacuan untuk Giyomi dalam mencapai target bulan selanjutnya sehingga muncul aktivitas tambahan (perhitungan dengan excel) yang dilakukan diluar sistem oleh pemilik.
M3-Lf9.1.1	Jumlah Penjualan per Event	Giyomi kesusahan untuk mengetahui event bazar manakah yang memberikan keuntungan bagi Giyomi. Nantinya hal tersebut menjadi pertimbangan dalam mengikuti event selanjutnya sehingga muncul aktivitas tambahan (perhitungan dengan excel) yang dilakukan diluar sistem oleh pemilik.

Kode Misfits	Misfits	Dampak
M4-Lf9.1.1	Nilai Penjualan per Event	Giyomi kesusahan untuk mengetahui event bazar manakah yang memberikan keuntungan bagi Giyomi. Nantinya hal tersebut menjadi pertimbangan dalam mengikuti event selanjutnya sehingga muncul aktivitas tambahan (perhitungan dengan excel) yang dilakukan diluar sistem oleh pemilik.
	Pemantauan – Memantau Pesanan – Melihat Grafik	
M1-Lf9.1.2	Nilai Pesanan Harian untuk Bulan Ini	Giyomi kesusahan untuk mengetahui posisi terkini nilai pesanya berdasarkan target yang ada dan mengetahui kapan pesanan mengalami peningkatan/habis sehingga terjadi kerugian karena keterlambatan restock dan kerugian dalam kehilangan pesanan karena tidak mencapai target.
M2-Lf9.1.2	Target Pesanan Harian Bulan Ini	Giyomi kesusahan untuk mencapai target karena tidak ada pacuan dalam mencapai target tersebut sehingga terjadi kerugian dalam kehilangan pesanan karena tidak mencapai target.
M3-Lf9.1.2	Persentase Pencapaian Pesanan Bulan Ini	Giyomi tidak dapat mengetahui persentase pencapaian dari nilai pesanan berjalan untuk bulan ini sehingga terjadi kerugian dalam kehilangan pesanan karena tidak mencapai

Kode Misfits	Misfits	Dampak
		target dan muncul aktivitas tambahan (perhitungan dengan excel) yang dilakukan diluar sistem oleh pemilik.
	Pemantauan – Memantau Persediaan – Melihat Informasi Persediaan	
M1-Lf9.3.2	Barang Paling Laku pada Channel	Giyomi kesusahan dalam mengetahui informasi barang yang paling laku pada setiap channel yang terintegrasi sehingga perlu melihat Laporan semua Transaksi Penjualan per Channel pada akhir minggu dan hal tersebut menyebabkan adanya aktivitas tambahan (perhitungan dengan excel) yang dilakukan diluar sistem oleh pemilik.
M2-Lf9.3.2	Barang Paling Laku pada Toko	Giyomi kesusahan dalam mengetahui informasi barang yang paling laku pada setiap toko yang dimiliki sehingga perlu melihat Laporan semua Transaksi Penjualan per Channel pada akhir minggu dan hal tersebut menyebabkan adanya aktivitas tambahan (perhitungan dengan excel) yang dilakukan diluar sistem oleh pemilik.
M3-Lf9.3.2	Jumlah Stok SKU tersedia	Giyomi kesusahan dalam mengetahui informasi jumlah stok sebelum pembuatan diskon bundle sehingga muncul aktivitas tambahan yang dilakukan diluar sistem oleh pemilik.

Kode Misfits	Misfits	Dampak
M4-Lf9.3.2	Nilai Modal SKU tersedia	Giyomi kesusahan dalam menentukan nilai jual pada diskon bundle karena nilai modal disini berperan sebagai batasan biaya bawah sehingga muncul aktivitas tambahan yang dilakukan diluar sistem oleh pemilik.
M5-Lf9.3.2	Nilai Persediaan SKU tersedia	Giyomi kesusahan dalam menentukan nilai jual pada diskon bundle karena nilai modal disini berperan sebagai batasan biaya atas sehingga muncul aktivitas tambahan yang dilakukan diluar sistem oleh pemilik.

Halaman ini sengaja dikosongkan

LAMPIRAN F. REKAP PENJUALAN

DAILY REPORT 2019
File Edit View Insert Format Data Tools Add-ons Help All changes saved in Drive

Target : 500,000,000

No	Bulan	Offline	Online	Store Malang	Bazar	Refund	Total	Pencapaian Target					
1	Januari	63,085,500	348,868,781	27,783,500	0	3,576,517	421,161,264	84.23%					
2	Februari	55,303,750	-12.34%	328,661,081	-5.79%	30,835,000	10.98%	167,783,500	444,503	-87.57%	559,268,078	32.79%	111.85%
3	Maret	55,998,000	1.26%	409,077,009	24.47%	35,177,125	14.08%	0	770,000	73.23%	469,482,134	-16.05%	93.90%
4	April	55,544,621	-0.81%	414,452,597	1.31%	21,181,250	-39.79%	0	1,131,260	46.92%	523,813,381	11.57%	104.76%
5	Mei	128,090,750	130.61%	452,918,428	9.28%	20,585,475	-2.81%	66,692,000	2,405,527	112.64%	665,881,126	27.12%	133.18%
6	Juni												0.00%
7	Juli												0.00%
8	Agustus												0.00%
9	September												0.00%
10	Oktober												0.00%
11	November												0.00%
12	Desember												0.00%
GRAND TOTAL		358,022,621		1,953,977,896		135,562,350		234,475,500	8,327,807		2,639,605,983		
		13.56%		74.03%		5.14%		8.88%	0.32%		100.00%		

Gambar 8. 63 Rekap penjualan dari setiap sumber bulanan

Halaman ini sengaja dikosongkan

LAMPIRAN G. PERHITUNGAN BIAYA DAN MANFAAT K1

Tabel 8. 51 Perhitungan biaya dan manfaat alternatif 1 pada kondisi 1

K1 (Periode waktu 3 tahun dengan biaya intangible tertinggi pada C6A1)							
A1 (Tetap menggunakan Jubelio)							
Kode Sumber Biaya	Sumber Biaya	Costs		Kode Sumber Manfaat	Sumber Manfaat	Benefits	
		Tangible	Intangible			Tangible	Intangible
C1A1	Biaya awal paket Jubelio	Berdasarkan LAMPIRAN A.1 dan LAMPIRAN C Rp.3000.000		B1A1	<i>Saving cost</i> untuk biaya pembuatan sistem baru dengan <i>software house (A2)</i>	Berdasarkan LAMPIRAN A.3 Rp.300.000.000	
C2A1	<i>Subscription Cost</i> untuk Jubelio	Berdasarkan LAMPIRAN A.1 dan LAMPIRAN C Rp.900.000 /bulan X 12 bulan Rp.10.800.000			<i>Saving cost</i> untuk biaya training sistem baru dengan <i>software house (A2)</i>		
C3A1	Biaya <i>Wifi</i>	Rp.680.000 /bulan			<i>Saving cost</i> untuk biaya <i>maintenance</i>		

K1 (Periode waktu 3 tahun dengan biaya intangible tertinggi pada C6A1)							
A1 (Tetap menggunakan Jubelio)							
Kode Sumber Biaya	Sumber Biaya	Costs		Kode Sumber Manfaat	Sumber Manfaat	Benefits	
		<i>Tangible</i>	<i>Intangible</i>			<i>Tangible</i>	<i>Intangible</i>
		X 12 bulan Rp.8.160.000			sistem baru dengan <i>software house</i> (A2)		
C4A1	M1-Lf12.1		Berdasarkan LAMPIRAN A.2 Waktu lembur admin 1 minggu sekali: Rp.30.000 /jam X 48 minggu Rp.1.440.000				
C5A1	M1-Lp13		Berdasarkan LAMPIRAN A.1 Waktu lembur pemilik				
	M1-Lp14						
	M1-Lf9.1.1						
	M2-Lf9.1.1						
	M3-Lf9.1.1						
	M4-Lf9.1.1						

K1 (Periode waktu 3 tahun dengan biaya intangible tertinggi pada C6A1)							
A1 (Tetap menggunakan Jubelio)							
Kode Sumber Biaya	Sumber Biaya	Costs		Kode Sumber Manfaat	Sumber Manfaat	Benefits	
		Tangible	Intangible			Tangible	Intangible
	M1-Lf9.3.2		seminggu 2 kali: Rp. 80.000/ 2 jam X 48 minggu Rp. 3.840.000				
	M2-Lf9.3.2						
	M3-Lf9.3.2						
	M4-Lf9.3.2						
	M5-Lf9.3.2						
C6A1	M1-Lf9.1.2		<u>Keterangan:</u> Berdasarkan LAMPIRAN F, 5 bulan terakhir mengalami kehilangan pesanan dibawah target selama 2 bulan maka setiap 2 bulan sekali mengalami				
	M2-Lf9.1.2						

K1 (Periode waktu 3 tahun dengan biaya intangible tertinggi pada C6A1)							
A1 (Tetap menggunakan Jubelio)							
Kode Sumber Biaya	Sumber Biaya	Costs		Kode Sumber Manfaat	Sumber Manfaat	Benefits	
		Tangible	Intangible			Tangible	Intangible
			kehilangan pesanan. Nilai kehilangan pesanan didapatkan dari nilai kehilangan pesanan paling tinggi yaitu: Januari 2019 Total penjualan: Rp. 421.161.264 Target penjualan: Rp. 500.000.000				

K1 (Periode waktu 3 tahun dengan biaya intangible tertinggi pada C6A1)							
A1 (Tetap menggunakan Jubelio)							
Kode Sumber Biaya	Sumber Biaya	Costs		Kode Sumber Manfaat	Sumber Manfaat	Benefits	
		Tangible	Intangible			Tangible	Intangible
			Persentase pencapaian: 84,23% Persentase kehilangan: 15,47% Nilai kehilangan: Rp. 78.838.736 Nilai kehilangan untuk periode 1 tahun mencapai: Rp. 78.838.736 X6 kalikehilangan				

K1 (Periode waktu 3 tahun dengan biaya intangible tertinggi pada C6A1)							
A1 (Tetap menggunakan Jubelio)							
Kode Sumber Biaya	Sumber Biaya	Costs		Kode Sumber Manfaat	Sumber Manfaat	Benefits	
		Tangible	Intangible			Tangible	Intangible
			Rp.473.032.416				

Tabel 8. 52 Perhitungan biaya dan manfaat alternatif 2 pada kondisi 1

K1 (Periode waktu 3 tahun dengan biaya intangible tertinggi pada C6A1)							
A2 (Membangun sistem baru dengan jasa <i>software house</i>)							
Kode Sumber Biaya	Sumber Biaya	Costs		Kode Sumber Manfaat	Sumber Manfaat	Benefits	
		Tangible	Intangible			Tangible	Intangible
C1A2	Pembuatan sistem baru dengan <i>software house</i>	Berdasarkan LAMPIRAN A.3 Rp.300.000.000		B1A2	Saving cost untuk biaya awal Jubelio (A1)	Berdasarkan LAMPIRAN A.1 dan LAMPIRAN C Rp.3000.000	
	Biaya <i>training</i> untuk sistem baru dengan <i>software house</i>			B2A2	Saving cost untuk <i>subscription</i> selama 3 Tahun		Berdasarkan LAMPIRAN A.1 dan LAMPIRAN C Rp. 900.000 /bulan

K1 (Periode waktu 3 tahun dengan biaya intangible tertinggi pada C6A1)							
A2 (Membangun sistem baru dengan jasa <i>software house</i>)							
Kode Sumber Biaya	Sumber Biaya	Costs		Kode Sumber Manfaat	Sumber Manfaat	Benefits	
		Tangible	Intangible			Tangible	Intangible
						X 12 bulan Rp.10.800.000	
	Biaya <i>maintenance</i> untuk sistem baru dengan <i>software house</i>				Mengatasi solusi		
C2A2	Biaya <i>Wifi</i> selama 3 Tahun	Rp.680.000 /bulan X 12 bulan Rp.8.160.000		B3A2	M1-Lf12.1		Tidak ada waktu lembur admin (Satu minggu 1 jam) Rp.30.000/jam X 48 minggu Rp.1.440.000
				B4A2	M1-Lp13 M1-Lp14 M1-Lf9.1.1 M2-Lf9.1.1		Tidak ada waktu lembur pemilik <i>Giyomi</i> (Satu minggu 2 jam)

K1 (Periode waktu 3 tahun dengan biaya intangible tertinggi pada C6A1)							
A2 (Membangun sistem baru dengan jasa <i>software house</i>)							
Kode Sumber Biaya	Sumber Biaya	Costs		Kode Sumber Manfaat	Sumber Manfaat	Benefits	
		<i>Tangible</i>	<i>Intangible</i>			<i>Tangible</i>	<i>Intangible</i>
					M3-Lf9.1.1	Rp. 80.000/ 2 jam X 48 minggu Rp.3.840.000	
					M4-Lf9.1.1		
					M1-Lf9.3.2		
					M2-Lf9.3.2		
					M3-Lf9.3.2		
					M4-Lf9.3.2		
					M5-Lf9.3.2		
				B5A2	M1-Lf9.1.2	Keterangan: Berdasarkan LAMPIRAN F, 5 bulan terakhir mengalami kehilangan pesanan dibawah target selama 2 bulan maka setiap 2 bulan sekali mengalami kehilangan pesanan.	
					M2-Lf9.1.2		

K1 (Periode waktu 3 tahun dengan biaya intangible tertinggi pada C6A1)							
A2 (Membangun sistem baru dengan jasa <i>software house</i>)							
Kode Sumber Biaya	Sumber Biaya	Costs		Kode Sumber Manfaat	Sumber Manfaat	Benefits	
		<i>Tangible</i>	<i>Intangible</i>			<i>Tangible</i>	<i>Intangible</i>
							<p>Nilai kehilangan pesanan didapatkan dari nilai kehilangan pesanan paling tinggi yaitu:</p> <p>Januari 2019 Total penjualan: Rp. 421.161.264 Target penjualan: Rp. 500.000.000 Persentase pencapaian: 84,23% Persentase kehilangan: 15,47% Nilai kehilangan: Rp. 78.838.736</p> <p>Nilai kehilangan untuk periode 1 tahun mencapai:</p>

K1 (Periode waktu 3 tahun dengan biaya intangible tertinggi pada C6A1)							
A2 (Membangun sistem baru dengan jasa <i>software house</i>)							
Kode Sumber Biaya	Sumber Biaya	Costs		Kode Sumber Manfaat	Sumber Manfaat	Benefits	
		<i>Tangible</i>	<i>Intangible</i>			<i>Tangible</i>	<i>Intangible</i>
							Rp. 78.838.736 X6 kalikehilangan Rp. 473.032.416

LAMPIRAN H. PEMAJEMUKAN DISKRIT

i	3,00%									
	pemajemukan diskret									
N	F/P	P/F	F/A	A/F	P/A	A/P	P/G	A/G	F/G	
1	1,03	0,970874		1	1	0,97087	1,03	2,96E-14	0	2,96E-14
2	1,0609	0,942596	2,03	0,492611	1,91347	0,522611	0,942596	0,492611	1	
3	1,092727	0,915142	3,0909	0,32353	2,82861	0,35353	2,772879	0,980297	3,03	
4	1,125509	0,888487	4,183627	0,239027	3,71710	0,269027	5,43834	1,463061	6,1209	
5	1,159274	0,862609	5,309136	0,188355	4,57971	0,218355	8,888776	1,940905	10,30453	
6	1,194052	0,837484	6,46841	0,154598	5,41719	0,184598	13,0762	2,413833	15,61366	
7	1,229874	0,813092	7,662462	0,130506	6,23028	0,160506	17,95475	2,881851	22,08207	
8	1,26677	0,789409	8,892336	0,112456	7,01969	0,142456	23,48061	3,344963	29,74453	
9	1,304773	0,766417	10,15911	0,098434	7,78611	0,128434	29,61194	3,803176	38,63687	
10	1,343916	0,744094	11,46388	0,087231	8,53020	0,117231	36,30879	4,256498	48,79598	
11	1,384234	0,722421	12,8078	0,078077	9,25262	0,108077	43,533	4,704936	60,25986	
12	1,425761	0,70138	14,19203	0,070462	9,95400	0,100462	51,24818	5,148499	73,06765	
13	1,468534	0,680951	15,61779	0,06403	10,63496	0,09403	59,4196	5,587198	87,25968	
14	1,51259	0,661118	17,08632	0,058526	11,29607	0,088526	68,01413	6,021042	102,8775	
15	1,557967	0,641862	18,59891	0,053767	11,93794	0,083767	77,0002	6,450043	119,9638	
16	1,604706	0,623167	20,15688	0,049611	12,56110	0,079611	86,3477	6,874214	138,5627	
17	1,652848	0,605016	21,76159	0,045953	13,16612	0,075953	96,02796	7,293567	158,7196	
18	1,702433	0,587395	23,41444	0,042709	13,75351	0,072709	106,0137	7,708116	180,4812	
19	1,753506	0,570286	25,11687	0,039814	14,32380	0,069814	116,2788	8,117876	203,8956	
20	1,806111	0,553676	26,87037	0,037216	14,87747	0,067216	126,7987	8,522862	229,0125	

Gambar 8. 64 Pemajemukan Diskrit

Halaman ini sengaja dikosongkan

LAMPIRAN I. LAPORAN INFLASI

LAPORAN INFLASI (Indeks Harga Konsumen)
Berdasarkan perhitungan inflasi tahunan

Grafik Time Series

FILTER DATA

	s.d.		<input type="button" value="Cari"/>
--	------	--	-------------------------------------

Bulan Tahun	Tingkat Inflasi
Mei 2019	3.32 %
April 2019	2.83 %
Maret 2019	2.48 %
Februari 2019	2.57 %
Januari 2019	2.82 %
Desember 2018	3.13 %
Nopember 2018	3.23 %
Oktober 2018	3.16 %
September 2018	2.88 %
Agustus 2018	3.20 %
Juli 2018	3.18 %
Juni 2018	3.12 %
Mei 2018	3.23 %
April 2018	3.41 %
Maret 2018	3.40 %
Februari 2018	3.18 %
Januari 2018	3.25 %

Gambar 8. 65 Laporan inflasi

Halaman ini sengaja dikosongkan

LAMPIRAN J. PERHITUNGAN BIAYA DAN MANFAAT K2 DAN K3

Table 8. 53 Perhitungan biaya dan manfaat alternatif 1 pada kondisi 2 dan 3

K2 (Periode waktu 3 tahun dengan biaya <i>intangible</i> terendah pada C6A1) & K3 (Periode waktu 3 tahun dengan biaya <i>intangible</i> terendah pada C6A1)							
A1 (Tetap menggunakan Jubelio)							
Kode Sumber Biaya	Sumber Biaya	Costs		Kode Sumber Manfaat	Sumber Manfaat	Benefits	
		Tangible	Intangible			Tangible	Intangible
C1A1	Biaya awal paket Jubelio	Berdasarkan LAMPIRAN A.1 dan LAMPIRAN C Rp.3000.000		B1A1	<i>Saving cost</i> untuk biaya pembuatan sistem baru dengan <i>software house (A2)</i>	Berdasarkan LAMPIRAN A.3 Rp.300.000.000	
C2A1	<i>Subscription Cost</i> untuk Jubelio	Berdasarkan LAMPIRAN A.1 dan LAMPIRAN C Rp.900.000 /bulan X 12 bulan Rp.10.800.000			<i>Saving cost</i> untuk biaya training sistem baru dengan <i>software house (A2)</i>		
C3A1	Biaya <i>Wifi</i>	Rp.680.000 /bulan			<i>Saving cost</i> untuk biaya <i>maintenance</i>		

K2 (Periode waktu 3 tahun dengan biaya <i>intangible</i> terendah pada C6A1) & K3 (Periode waktu 3 tahun dengan biaya <i>intangible</i> terendah pada C6A1)							
A1 (Tetap menggunakan Jubelio)							
Kode Sumber Biaya	Sumber Biaya	Costs		Kode Sumber Manfaat	Sumber Manfaat	Benefits	
		Tangible	Intangible			Tangible	Intangible
		X 12 bulan Rp.8.160.000			sistem baru dengan <i>software house</i> (A2)		
C4A1	M1-Lf12.1		Berdasarkan LAMPIRAN A.2 Waktu lembur admin 1 minggu sekali: Rp.30.000 /jam X 48 minggu Rp.1.440.000				
C5A1	M1-Lp13		Berdasarkan LAMPIRAN A.1 Waktu lembur pemilik				
	M1-Lp14						
	M1-Lf9.1.1						
	M2-Lf9.1.1						
	M3-Lf9.1.1						
	M4-Lf9.1.1						

K2 (Periode waktu 3 tahun dengan biaya <i>intangible</i> terendah pada C6A1) & K3 (Periode waktu 3 tahun dengan biaya <i>intangible</i> terendah pada C6A1)							
A1 (Tetap menggunakan Jubelio)							
Kode Sumber Biaya	Sumber Biaya	Costs		Kode Sumber Manfaat	Sumber Manfaat	Benefits	
		Tangible	Intangible			Tangible	Intangible
	M1-Lf9.3.2		seminggu 2 kali: Rp. 80.000/ 2 jam X 48 minggu Rp. 3.840.000				
	M2-Lf9.3.2						
	M3-Lf9.3.2						
	M4-Lf9.3.2						
	M5-Lf9.3.2						
C6A1	M1-Lf9.1.2		<u>Keterangan:</u> Berdasarkan LAMPIRAN F, 5 bulan terakhir mengalami kehilangan pesanan dibawah target selama 2 bulan maka setiap 2 bulan sekali mengalami				
	M2-Lf9.1.2						

K2 (Periode waktu 3 tahun dengan biaya <i>intangible</i> terendah pada C6A1) & K3 (Periode waktu 3 tahun dengan biaya <i>intangible</i> terendah pada C6A1)							
A1 (Tetap menggunakan Jubelio)							
Kode Sumber Biaya	Sumber Biaya	Costs		Kode Sumber Manfaat	Sumber Manfaat	Benefits	
		<i>Tangible</i>	<i>Intangible</i>			<i>Tangible</i>	<i>Intangible</i>
			kehilangan pesanan. Nilai kehilangan pesanan didapatkan dari nilai kehilangan pesanan paling rendah yaitu: Maret 2019 Total penjualan: Rp. 469.482.134 Target penjualan: Rp. 500.000.000				

K2 (Periode waktu 3 tahun dengan biaya <i>intangible</i> terendah pada C6A1) & K3 (Periode waktu 3 tahun dengan biaya <i>intangible</i> terendah pada C6A1)							
A1 (Tetap menggunakan Jubelio)							
Kode Sumber Biaya	Sumber Biaya	Costs		Kode Sumber Manfaat	Sumber Manfaat	Benefits	
		<i>Tangible</i>	<i>Intangible</i>			<i>Tangible</i>	<i>Intangible</i>
			Persentase Pencapaian: 93,90% Persentase kehilangan: 6,10% Nilai kehilangan: Rp. 30.517.866 Nilai kehilangan untuk periode 1 tahun mencapai: Rp. 30.517.866 X 6 kali kehilangan = Rp.183.107.196				

Tabel 8. 54 Perhitungan biaya dan manfaat alternatif 2 pada kondisi 2 dan 3

K2 (Periode waktu 3 tahun dengan biaya <i>intangible</i> terendah pada C6A1) & K3 (Periode waktu 3 tahun dengan biaya <i>intangible</i> terendah pada C6A1)							
A2 (Membangun sistem baru dengan jasa <i>software house</i>)							
Kode Sumber Biaya	Sumber Biaya	Costs		Kode Sumber Manfaat	Sumber Manfaat	Benefits	
		<i>Tangible</i>	<i>Intangible</i>			<i>Tangible</i>	<i>Intangible</i>
C1A2	Pembuatan sistem baru dengan <i>software house</i>	Berdasarkan LAMPIRAN A.3 Rp.300.000.000		B1A2	<i>Saving cost</i> untuk biaya awal Jubelio (A1)	Berdasarkan LAMPIRAN A.1 dan LAMPIRAN C Rp.3000.000	
	Biaya <i>training</i> untuk sistem baru dengan <i>software house</i>			B2A2	<i>Saving cost</i> untuk <i>subscription</i> selama 3 Tahun	Berdasarkan LAMPIRAN A.1 dan LAMPIRAN C Rp. 900.000 /bulan X 12 bulan Rp.10.800.000	
	Biaya <i>maintenance</i> untuk sistem baru dengan				Mengatasi solusi		

K2 (Periode waktu 3 tahun dengan biaya <i>intangible</i> terendah pada C6A1) & K3 (Periode waktu 3 tahun dengan biaya <i>intangible</i> terendah pada C6A1)							
A2 (Membangun sistem baru dengan jasa <i>software house</i>)							
Kode Sumber Biaya	Sumber Biaya	Costs		Kode Sumber Manfaat	Sumber Manfaat	Benefits	
		Tangible	Intangible			Tangible	Intangible
	<i>software house</i>						
C2A2	Biaya <i>Wifi</i> selama 3 Tahun	Rp.680.000 /bulan X 12 bulan Rp.8.160.000		B3A2	M1-Lf12.1		Tidak ada waktu lembur admin (Satu minggu 1 jam) Rp.30.000/jam X 48 minggu Rp.1.440.000
				B4A2	M1-Lp13 M1-Lp14 M1-Lf9.1.1 M2-Lf9.1.1 M3-Lf9.1.1 M4-Lf9.1.1 M1-Lf9.3.2 M2-Lf9.3.2 M3-Lf9.3.2 M4-Lf9.3.2		Tidak ada waktu lembur pemilik <i>Giyomi</i> (Satu minggu 2 jam) Rp. 80.000/ 2 jam X 48 minggu Rp.3.840.000

K2 (Periode waktu 3 tahun dengan biaya <i>intangible</i> terendah pada C6A1) & K3 (Periode waktu 3 tahun dengan biaya <i>intangible</i> terendah pada C6A1)							
A2 (Membangun sistem baru dengan jasa <i>software house</i>)							
Kode Sumber Biaya	Sumber Biaya	Costs		Kode Sumber Manfaat	Sumber Manfaat	Benefits	
		<i>Tangible</i>	<i>Intangible</i>			<i>Tangible</i>	<i>Intangible</i>
					M5-Lf9.3.2		
				B5A2	M1-Lf9.1.2		<p><u>Keterangan:</u> Berdasarkan LAMPIRAN F, 5 bulan terakhir mengalami kehilangan pesanan dibawah target selama 2 bulan maka setiap 2 bulan sekali mengalami kehilangan pesanan.</p> <p>Nilai kehilangan pesanan didapatkan dari nilai kehilangan pesanan paling rendah yaitu:</p> <p>Maret 2019 Total penjualan:</p>
					M2-Lf9.1.2		

K2 (Periode waktu 3 tahun dengan biaya <i>intangible</i> terendah pada C6A1) & K3 (Periode waktu 3 tahun dengan biaya <i>intangible</i> terendah pada C6A1)							
A2 (Membangun sistem baru dengan jasa <i>software house</i>)							
Kode Sumber Biaya	Sumber Biaya	Costs		Kode Sumber Manfaat	Sumber Manfaat	Benefits	
		<i>Tangible</i>	<i>Intangible</i>			<i>Tangible</i>	<i>Intangible</i>
						Rp. 469.482.134 Target penjualan: Rp. 500.000.000 Persentase Pencapaian: 93,90% Persentase kehilangan: 6,10% Nilai kehilangan: Rp. 30.517.866 Nilai kehilangan untuk periode 1 tahun mencapai: Rp. 30.517.866 X 6 kali kehilangan = Rp.183.107.196 Oleh sebab itu dengan alternatif kedua maka tidak ada kehilangan	

K2 (Periode waktu 3 tahun dengan biaya <i>intangible</i> terendah pada C6A1) & K3 (Periode waktu 3 tahun dengan biaya <i>intangible</i> terendah pada C6A1)							
A2 (Membangun sistem baru dengan jasa <i>software house</i>)							
Kode Sumber Biaya	Sumber Biaya	Costs		Kode Sumber Manfaat	Sumber Manfaat	Benefits	
		<i>Tangible</i>	<i>Intangible</i>			<i>Tangible</i>	<i>Intangible</i>

LAMPIRAN K. PERHITUNGAN PRESENT VALUE

Tabel 8. 55 Perhitungan *Present Value* kondisi 1

K1	
A1	
Present Value of Costs	$\begin{aligned} \text{PV-C} &= \text{P-C1A1} + \text{P-C2A1} + \text{P-C3A1} + \text{P-C4A1} + \text{P-C5A1} + \text{P-C6A1} \\ &= 3.000.000 + 30.548.988 + 23.081.458 + 4.073.198 + 10.861.862 + \\ &\quad 1.335.195.612 \\ &= \mathbf{Rp.1.412.246.948} \end{aligned}$
Present Value of Benefits	$\begin{aligned} \text{PV-B} &= \text{P-B1A1} \\ &= \mathbf{Rp.300.000.000} \end{aligned}$
A2	
Present Value of Costs	$\begin{aligned} \text{PV-C} &= \text{P-C1A2} + \text{P-C2A2} \\ &= 300.000.000 + 23.081.458 \\ &= \mathbf{Rp.323.081.458} \end{aligned}$
Present Value of Benefits	$\begin{aligned} \text{PV-B} &= \text{P-B1A2} + \text{P-B2A2} + \text{P-B3A2} + \text{P-B4A2} + \text{P-B5A2} \\ &= 3.000.000 + 30.548.988 + 4.073.198 + 10.861.862 + 1.335.195.612 \\ &= \mathbf{Rp.1.389.165.490} \end{aligned}$

Tabel 8. 56 Perhitungan *Present Value* kondisi 2

K1	
A1	
Present Value of Costs	$ \begin{aligned} \text{PV-C} &= \text{P-C1A1} + \text{P-C2A1} + \text{P-C3A1} + \text{P-C4A1} + \text{P-C5A1} + \text{P-C6A1} \\ &= 3.000.000 + 30.548.988 + 23.081.458 + 4.073.198 + 10.861.862 + \\ &\quad 517.938.846 \\ &= \mathbf{Rp.589.504.352} \end{aligned} $
Present Value of Benefits	$ \begin{aligned} \text{PV-B} &= \text{P-B1A1} \\ &= \mathbf{Rp.300.000.000} \end{aligned} $
A2	
Present Value of Costs	$ \begin{aligned} \text{PV-C} &= \text{P-C1A2} + \text{P-C2A2} \\ &= 300.000.000 + 23.081.458 \\ &= \mathbf{Rp.323.081.458} \end{aligned} $
Present Value of Benefits	$ \begin{aligned} \text{PV-B} &= \text{P-B1A2} + \text{P-B2A2} + \text{P-B3A2} + \text{P-B4A2} + \text{P-B5A2} \\ &= 3.000.000 + 30.548.988 + 4.073.198 + 10.861.862 + 517.938.846 \\ &= \mathbf{Rp.566.422.894} \end{aligned} $

Tabel 8. 57 Perhitungan *Present Value* kondisi 3

K3	
A1	
Present Value of Costs	$ \begin{aligned} PV-C &= P-C1A1 + P-C2A1 + P-C3A1 + P-C4A1 + P-C5A1 + P-C6A1 \\ &= 3.000.000 + 49.460.760 + 37.370.352 + 6.594.768 + 17.586.048 + \\ &\quad 838.576.025 \\ &= \mathbf{Rp. 952.587.953} \end{aligned} $
Present Value of Benefits	$ \begin{aligned} PV-B &= P-B1A1 \\ &= \mathbf{Rp. 300.000.000} \end{aligned} $
A2	
Present Value of Costs	$ \begin{aligned} PV-C &= P-C1A2 + P-C2A2 \\ &= 300.000.000 + 37.370.352 \\ &= \mathbf{Rp. 337.370.352} \end{aligned} $
Present Value of Benefits	$ \begin{aligned} PV-B &= P-B1A2 + P-B2A2 + P-B3A2 + P-B4A2 + P-B5A2 + P-B6A2 \\ &= 3.000.000 + 49.460.760 + 6.594.768 + 17.586.048 + 838.576.025 \\ &= \mathbf{Rp. 915.217.601} \end{aligned} $

BIODATA PENULIS

Penulis lahir di Surabaya, 19 Desember 1996 dan merupakan anak ketiga dari tiga bersaudara dari pasangan Bapak Saiful Arifin dan Ibu Rumnasih. Penulis menempuh Pendidikan formal di SD Negeri Pakis VIII/375 Surabaya, SMP Negeri 33 Surabaya, SMA Negeri 1 Surabaya. Penulis melanjutkan Pendidikan jenjang sarjana di Departemen Sistem Informasi FTIK, Institut Teknologi Sepuluh Nopember pada tahun 2015 melalui jalur undangan (SNMPTN). Selama menjadi mahasiswa, penulis aktif dalam kegiatan organisasi yaitu Himpunan Mahasiswa Sistem Informasi dan juga aktif dalam kepanitian di bidang publikasi pada acara-acara di ITS. Selain itu, penulis juga pernah mengikuti pertukaran pelajar di Hochschule Darmstadt Germany pada semester ke tujuh. Penulis mengambil Laboratorium Sistem Enterprise sebagai minat untuk tugas akhir. Penulis dapat dihubungi melalui email yakni vidiawidya96@gmail.com.

