

PENGAWASAN SALES MAN DENGAN MENGGUNAKAN SISTEM SALES DETECTOR PROJECT (SDP) DI PT TRI MANDIRI PLASINDO

Andrew Harnadi¹, Yoke Pribadi Kornarius²

¹Bank Bisnis Internasional

¹Magister Administrasi Bisnis Universitas Katolik Parahyangan

²Ilmu Administrasi Bisnis Universitas Katolik Parahyangan

andrewharnadi27@gmail.com

yoke.pribadi@unpar.ac.id

ABSTRAK

PT Tri Mandiri Plasindo merupakan sebuah perusahaan manufaktur yang memproduksi plastik. Tingginya permintaan akan plastik menyebabkan perusahaan kesulitan untuk mengontrol pramuniaganya terutama yang berada di luar kota. Kesulitan ini salah satunya disebabkan oleh belum adanya penjadwalan rutin bagi pramuniaga untuk mengunjungi pelanggan PT Tri Mandiri Plasindo. Hal ini dapat mengakibatkan hilangnya pelanggan penting PT Tri Mandiri Plasindo bila tidak diberikan pelayanan secara maksimal oleh pramuniaga yang bersangkutan. Berdasarkan hal tersebut, perusahaan memerlukan rancangan penjadwalan kunjungan rutin sehingga mampu mengawasi kinerja pramuniaga (*salesman*) yang pada akhirnya dapat menjaga hubungan jangka panjang dengan pelanggannya.

Penelitian ini berjenis deskriptif analitis dengan metode penelitian berupa studi kasus. Data dikumpulkan melalui proses observasi, wawancara, dan studi pustaka. Data yang dikumpulkan antara lain berkenaan dengan sistem informasi, kondisi perusahaan saat ini, perkembangan serta masalah di industri plastik. Kerangka MIT 90's digunakan untuk memaparkan dan menganalisis kondisi eksternal dan internal perusahaan, dan menunjukkan kesesuaian rancangan sistem dengan kondisi perusahaan saat ini. Hasil dari penelitian ini adalah rancangan sistem *Sales Detector Project* (SDP) yang dapat merancang penjadwalan kunjungan rutin dan mengawasi kinerja Pramuniaga.

Kata Kunci: Management Control System (MCS), Sales Detector Project (SDP), MIT 90's

ABSTRACT

PT Tri Mandiri Plasindo is a plastics manufacturing company. The high demand for their products makes it difficult for the company to control their sales staffs, especially the staffs who are stationed outside the city. One of the reasons for this difficulty is due to the absence of a routine schedule of the sales staffs to visit their customers. This can result in the loss of important customers of PT Tri Mandiri Plasindo, since they do not get the optimal service by the respective sales staffs. Therefore, the company needs a scheduling plan for regular visits so that they will be able to monitor the performance of the sales staffs (salesmen) who can maintain long-term relationships with their customers.

This research is a descriptive analytical research in the form of case study. The data was collected through observations, interviews, and literature study. The collected data includes information system, current company condition, and the plastics industry's developments and problems. The MIT 90's framework is used to describe and analyze the external and internal condition of the company, as well as show the suitability of the system design with the company's current condition. This research results in a system design of the Sales Detector Project (SDP) that can formulate a schedule for the routine visits and monitor the performance of the sales staffs.

Keywords: Management Control System (MCS), Sales Detector Project (SDP), MIT 90's

PENDAHULUAN

Material plastik pertama kali digunakan sejak abad ke-19. Hal ini terlihat dari banyaknya plastik yang dibuat dan dicetak. Kemudian, pada tahun 1990-an, plastik menjadi bahan atau bagian kebutuhan yang sangat diinginkan. Hal ini terbukti dari banyaknya plastik yang dibuat dan dicetak setiap tahunnya. Pada tahun 2005 plastik dicetak sebanyak 220 juta ton (Admin, 2012).

Plastik sendiri merupakan bahan yang mempunyai derajat kekristalan lebih rendah daripada serat, dan dapat dilunakkan atau dicetak pada suhu tertentu, "jika tidak banyak bercampur silang antar jenis satu sama lain", plastik dapat dicetak sesuai dengan bentuk yang diinginkan (Wahyudi, 2011). Terdapat dua kategori besar untuk plastik, yang pertama adalah plastik untuk makanan yang biasa disebut plastik *food grade*, dan yang kedua adalah plastik yang tidak untuk makanan yaitu

plastik *non-food grade*. Dari kategori plastik *Food Grade*, terdapat satu jenis plastik yaitu plastik HDPE yang setiap hari dipakai oleh masyarakat yang berguna untuk membawa barang yang biasa dikenal sebagai kantong kresek.

Mengutip dari aturan pemerintah, bahwa berhubung banyaknya penggunaan kantong kresek setiap harinya, maka pemerintah mencoba memberlakukan peraturan bahwa konsumen yang menggunakan kantong kresek dikenakan biaya sebesar 200 rupiah per kresek untuk mengurangi jumlah kresek yang terpakai setiap hari nya karena kantong kresek ini adalah salah satu bahan yang susah untuk dilebur (Hukum Online, 2016). Jika dilihat dari peraturan pemerintah yang memberlakukan peraturan bahwa konsumen yang berbelanja dan ingin membawa pulang belanjanya dengan menggunakan kresek akan dikenakan biaya 200 rupiah, maka dapat disimpulkan bahwa kebutuhan kantong kresek di Bandung ini cukup tinggi. Di sisi lain, dapat kita telusuri bahwa banyaknya penggunaan kantong kresek menciptakan peluang bagi pabrik plastik di Kota Bandung untuk memenuhi kebutuhan kantong kresek setiap harinya.

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

Berdasarkan wawancara yang dilakukan kepada pimpinan perusahaan, PT Tri Mandiri Plasindo adalah perusahaan manufaktur yang termasuk kategori besar, yang memiliki konsumen (toko retailer maupun distributor) sekitar 200 toko di Bandung maupun diluar Bandung (Suwita, 2016).

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

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

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

KAJIAN TEORI

Pengendalian adalah salah satu fungsi manajerial seperti perencanaan, pengorganisasian, pengaturan staff, dan pengarahan. Pengendalian

merupakan fungsi penting karena membantu untuk memeriksa kesalahan dan mengambil tindakan korektif sehingga meminimalisasi penyimpangan dari standar dan mengatakan bahwa tujuan organisasi telah tercapai dengan cara yang baik (Samjaya, 2013).

Menurut konsep pengendalian modern, pengendalian adalah tindakan meramalkan sedangkan menurut konsep awal, pengendalian hanya digunakan ketika kesalahan terdeteksi. Pengendalian dalam manajemen berarti menetapkan standar, mengukur kinerja aktual dan mengambil tindakan korektif.

Sistem Informasi Manajemen adalah kumpulan dari komponen-komponen yang saling berhubungan yang mengumpulkan, memproses, menyimpan, dan membagikan informasi untuk membantu pengambilan keputusan dan control dalam suatu organisasi (Laudon & Laudon, 2014, p. 45).

MCS (*Management Control System*) adalah alat untuk membantu manajemen untuk mengarahkan organisasi ke arah tujuan strategis dan keunggulan kompetitif. Pengendalian manajemen hanya salah satu alat yang digunakan oleh manajer dalam menerapkan strategi yang diinginkan. Namun strategi dapat diimplementasikan melalui pengendalian manajemen, struktur organisasi, manajemen sumber daya manusia dan budaya (Anthony, 2007).

METODELOGI

Jenis penelitian yang digunakan adalah deskriptif analitis, yaitu suatu metode penelitian dengan mengungkapkan masalah yang ada di perusahaan, mengolah data, menganalisis, meneliti dan menginterpretasikan serta membuat kesimpulan dan memberi saran yang kemudian disusun pembahasannya secara sistematis sehingga masalah yang ada di perusahaan dapat dipahami.

Jenis deskriptif analitis menurut Sugiono (2009: 29) adalah suatu metode yang berfungsi untuk mendeskripsikan atau memberi gambaran terhadap objek yang diteliti melalui data atau sampel yang telah terkumpul sebagaimana adanya

tanpa melakukan analisis dan membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum.

Dalam pemecahan masalah yang ada, suatu penelitian perlu melakukan penyelidikan yang hati-hati, teratur dan terus-menerus. Sementara itu, kajian metode penelitian dibutuhkan untuk mengetahui bagaimana seharusnya langkah penelitian dilakukan. Metode penelitian adalah suatu teknik atau cara mencari, memperoleh, mengumpulkan atau mencatat data, untuk mendapatkan data yang akan digunakan untuk keperluan penelitian (Sugiyono, 2012). Penelitian ini didasarkan pada pengamatan dan wawancara terhadap fenomena masalah mengenai hubungan pelanggan yang terdapat dalam PT Tri Mandiri Plasindo, dan metode penelitiannya adalah studi kasus.

Studi kasus adalah salah satu metode penelitian dalam ilmu sosial. Dalam riset yang menggunakan metode ini, dilakukan pemeriksaan longitudinal yang mendalam terhadap suatu keadaan atau kejadian yang disebut sebagai kasus dengan menggunakan cara-cara yang sistematis dalam melakukan pengamatan, pengumpulan data, analisis informasi, dan pelaporan hasilnya. Sebagai hasilnya, akan diperoleh pemahaman yang mendalam tentang mengapa sesuatu terjadi dan dapat menjadi dasar bagi riset selanjutnya. Studi kasus dapat digunakan untuk menghasilkan dan menguji hipotesis (Flyvbjerg, 2006).

Pendapat lain menyatakan bahwa studi kasus adalah suatu strategi riset, penelaahan empiris yang menyelidiki suatu gejala dalam latar kehidupan nyata. Strategi ini dapat menyertakan bukti kuantitatif yang bersandar pada berbagai sumber dan perkembangan sebelumnya dari proposisi teoretis. Studi kasus dapat menggunakan bukti baik yang bersifat kuantitatif maupun kualitatif. Penelitian dengan subjek tunggal memberikan kerangka kerja statistik untuk membuat inferensi dari data studi kasus kuantitatif (Yin., 2002).

Lokasi penelitian yang dipilih adalah PT. Tri Mandiri Plasindo. Pabrik Plastik ini terletak di Jalan Industri 4 No.1 Leuwi Gajah, Cimahi, Jawa Barat. Pemilihan lokasi ini karena sesuai dengan topik yang dipilih.

Teknik Pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian ini adalah:

a. Observasi

Observasi merupakan teknik pengumpulan data, di mana peneliti melakukan pengamatan secara langsung ke objek penelitian untuk melihat dari dekat kegiatan yang dilakukan (Sani & Samatowa, 2019). Observasi dilakukan dengan terjun ke lapangan untuk mengetahui kondisi yang sedang terjadi di perusahaan.

b. Wawancara

Wawancara, menurut Moleong (1991) adalah percakapan dengan maksud-maksud tertentu. Pada metode ini peneliti dan responden berhadapan langsung (*face to face*) untuk mendapatkan informasi secara lisan dengan tujuan mendapatkan data yang dapat menjelaskan permasalahan penelitian. Penulis akan melakukan wawancara dengan pemilik perusahaan untuk mengetahui arus proses bisnis, bagaimana perusahaan berjalan serta masalah apa yang sedang dihadapi. Wawancara semi terstruktur dimulai dari isu yang dicakup dalam pedoman wawancara. Pedoman wawancara menjamin bahwa peneliti mengumpulkan jenis data yang sama dari para partisipan.

Dalam penelitian ini digunakan wawancara semi terstruktur (*semi-structured interview*) dengan memberikan pertanyaan terbuka baik untuk pengelola maupun pegawai PT Tri Mandiri Plasindo. Pertanyaan bukan hanya sebatas yang telah dipersiapkan tetapi dapat muncul pertanyaan baru selama proses tanya jawab. Tujuannya untuk mendapatkan pandangan yang detail dari interviewer.

c. Studi Pustaka

Studi Pustaka juga merupakan salah satu teknik pengumpulan data dengan mengadakan studi terhadap buku-buku, jurnal, laporan, yang berhubungan dengan masalah yang akan dipecahkan. Dalam penelitian ini, studi pustaka digunakan untuk mencari tahu perkembangan dan masalah yang dihadapi oleh Pabrik Plastik.

Table 1. Operasionalisasi Variabel

Variabel	Sub-variabel	Dimensi	Indikator
Manajemen Control Sistem (MCS)	Sistem Informasi Manajemen adalah kumpulan dari komponen-komponen yang saling berhubungan yang mengumpulkan, memproses, menyimpan, dan membagikan informasi untuk membantu pengambilan keputusan dan kontrol dalam suatu organisasi (Laudon & Laudon, 2014, p. 45)	Organisasi	1. Strategi jangka panjang. 2. Pelaksanaan Strategi 3. Pengamatan Aktivitas harian. 4. Pengetahuan Pegawai. 5. Koordinasi antar divisi perusahaan. 6. Peraturan Perusahaan
		Manajemen	1. Menciptakan Produk dan Layanan yang baru. 2. Alokasi Tenaga Kerja dan Dana
		Teknologi Informasi	1. Perangkat Keras yang digunakan 2. Perangkat Lunak yang digunakan 3. Teknologi untuk mengolah dan mengatur data 4. Teknologi Komunikasi dan Jaringan Jaringan Internet dan Intranet
		Pengendalian adalah salah satu fungsi manajerial seperti perencanaan, pengorganisasian, pengaturan staff, dan mengarahkan (Samjaya, 2013).	Karakteristik
		Sensor	Pengawasan oleh Manager
		Komparator	Data Penagihan tepat waktu
		Aktivator	Data kelalaian

PEMBAHASAN DAN HASIL PENELITIAN

Proses Bisnis Aktual PT Tri Mandiri Plasindo

Pramuniaga mendatangi toko ritel untuk menawarkan produk. Setelah *pramuniaga* menawarkan produk, toko ritel melakukan pemesanan produk. Lalu, *pramuniaga* melihat toko tersebut apakah toko tersebut adalah toko lama atau baru untuk menentukan jangka waktu pembayarannya. Jika toko tersebut adalah toko baru, maka *pramuniaga* akan melaporkan kepada direktur lalu direktur bersama *pramuniaga* akan melakukan survey dengan bentuk kunjungan. Setelah direktur menilai toko tersebut, barulah *pramuniaga* memberitahu kepada toko mengenai jangka waktu pembayarannya, lalu ketika toko menyetujuinya, tugas *pramuniaga* selesai.

Kelebihan dari sistem ini yaitu keakuratan pada saat penagihan karena keputusan jangka waktu piutang ditentukan oleh manager. Selain itu, *Pramuniaga* menjadi tidak terlalu sibuk karena belum adanya kunjungan rutin yang dilakukan.

Kelemahan dari sistem aktual yaitu:

1. Lamanya pemberian keputusan untuk jangka waktu piutang yang diberikan oleh direktur yang membuat direktur menjadi dominan atas pemberian jangka waktu piutang.
2. Tidak adanya kunjungan rutin yang membuat pekerjaan seorang sales menjadi terlalu santai dan tidak terkendali.
3. Tidak adanya pemeriksaan ulang sales order setelah pemesanan yang membuat risiko kesalahan pada sales order menjadi tinggi.

Proses yang diajukan untuk memperbaiki proses aktual pada PT Tri Mandiri Plasindo ini adalah telah adanya penambahan divisi yaitu divisi administrasi yang menunjukkan bahwa *pramuniaga* perlu melakukan kunjungan rutin ke toko-toko dengan membawa smartphone yang telah disediakan oleh perusahaan dan terdapat gps aktif didalamnya sehingga Bagian administrasi bisa memantau lokasi *pramuniaga*. Selagi *pramuniaga* melakukan kunjungan, dia harus mengupload foto beserta melakukan absensi rutin kepada toko. Setelah itu perlu adanya penagihan bagi setiap toko yang dikunjungi agar ketika melakukan kunjungan rutin. Dengan begitu, *pramuniaga* melakukan 2 aktivitas yaitu

penagihan dan penawaran produk. Setelah itu, jika terjadi pembelian, *Pramuniaga* mencatat dalam sales order. Setelah itu, diperlukan persetujuan sales order dari toko tersebut. Jika toko tidak setuju, maka *Pramuniaga* kembali mencatatnya didalam sales order. Jika setuju, maka sales order tersebut diserahkan kepada bagian admin untuk dilakukan pengecekan sales order. Setelah pengecekan selesai, maka proses dari sistem ini telah selesai.

Melihat kekurangan dari sistem aktual, maka disini diusulkan:

1. Membuat standardisasi pemberian jangka waktu piutang agar direktur tidak perlu repot untuk survey langsung. Hal ini akan memudahkan *pramuniaga* menentukan jangka waktu piutang melalui sistem, dan juga meningkatkan efisiensi waktu agar konsumen tidak perlu menunggu lama keputusan direktur untuk pemberian jangka waktu piutang.
2. Membuat jadwal kunjungan rutin bagi *pramuniaga* yang menambah kinerja *pramuniaga* dari menawarkan produk yang melalui sistem ini, *pramuniaga* diberikan tanggung jawab untuk memeriksa dan melakukan penagihan sesuai dengan tanggal jatuh tempo.
3. Menambah divisi administrasi untuk melakukan pemeriksaan sales order untuk meminimalisasi risiko kesalahan sales order kepada masing masing toko jika ada perubahan pesanan

Sistem Penagihan Berjalan

Kunjungan rutin menjadi titik mulai proses, dilanjutkan dengan proses berikutnya yaitu *pramuniaga* melakukan pengecekan piutang apakah ada tagihan atau tidak untuk toko tersebut. Jika tidak ada, *pramuniaga* langsung menawarkan produk. Jika ada, maka *pramuniaga* harus melihat kembali apakah tagihan toko tersebut sudah jatuh tempo atau belum. Jika belum, maka *pramuniaga* langsung menawarkan produk. Jika telah jatuh tempo, maka *pramuniaga* melakukan penagihan terlebih dahulu. Jika *pramuniaga* telah mendapatkan pelunasan, *pramuniaga* mencatat pelunasan dari toko tersebut, lalu melanjutkan untuk menawarkan produk.

Jika pramuniaga tidak menerima pelunasan dari toko tersebut, maka pramuniaga juga melakukan pencatatan terhadap tidak adanya pelunasan lalu prosesnya selesai sampai disitu dan tidak melakukan penawaran. Jika dibandingkan dengan proses penagihan aktual yang dilakukan oleh bagian penagihan, maka pada sistem yang diusulkan, proses penagihan akan dilakukan oleh pramuniaga pada saat pramuniaga melakukan kunjungan rutin. Hal ini menyebabkan ketika pramuniaga melakukan kunjungan rutin, pramuniaga tidak hanya menawarkan produk tetapi pramuniaga juga melakukan penagihan sesuai tanggal jatuh tempo dari masing-masing konsumen. Hal ini membuat pekerjaan pramuniaga menjadi tidak terlalu santai dan pramuniaga diberikan tanggung jawab untuk mengakses database piutang.

Pencatatan Pesanan yang Dilakukan oleh Pramuniaga

Dimulai dari pencatatan pesanan yang dilakukan ketika Ppamuniaga mendapatkan pesanan, dia mencatat pesanan tersebut yang dengan otomatis masuk ke database *sales order*. Setelah itu pramuniaga memeriksa apakah toko tersebut yang sudah lama tau baru bekerjasama dengan PT Tri Mandiri Plasindo. Jika toko tersebut sudah lama, pramuniaga hanya tinggal melihat ke “daftar toko untuk standarisasi piutang” untuk menentukan berapa lama jangka waktu piutang yang akan diberikan kepada toko tersebut. Jika toko tersebut adalah toko yang baru mulai bekerjasama dengan PT Tri Mandiri Plasindo, maka Pramuniaga harus melakukan pencatatan keadaan toko lalu memasukkannya ke dalam database “daftar toko untuk standarisasi piutang” dengan begitu sistem bisa menentukan berapa lama jangka waktu piutang yang dapat diberikan ke toko tersebut, lalu admin melakukan pemeriksaan apakah sistem telah memberikan jangka waktu piutang yang sesuai lalu setelah itu admin memberitahunya kepada pramuniaga. pramuniaga melakukan *update* ke dalam *sales order* untuk jangka waktu piutangnya. Setelah itu, dia memberikan *sales order* ke toko tersebut. Jika toko tersebut tidak setuju dengan alasan mau menambah atau mengurangi pesannya, atau ada

jangka waktu piutang yang tidak sesuai dengan keinginannya, maka pramuniaga akan kembali lagi ke pencatatan pesanan dan melakukan pencatatan ulang, tetapi jika toko telah setuju dengan *sales order* yang telah dibuat, maka prosesnya berlanjut ke pengecekan pesanan yang dilakukan oleh admin. Usulan dari proses ini adalah pencatatannya yang menambah pekerjaan pramuniaga, yang pada sistem aktualnya pramuniaga hanya mencatat order secara manual, sekarang pramuniaga tersebut mencatat pesanan tersebut secara detail dan catatan tersebut langsung masuk ke database *sales order* yang bisa di akses juga dari pihak administrasi di perusahaan untuk dilaporkan ke bagian lain seperti gudang untuk pengecekan stock, dll.

Pengecekan pesanan dilakukan oleh administrasi. *Sales order* yang telah disetujui oleh toko disesuaikan dengan database *sales order* dan juga database daftar toko untuk standarisasi piutang. Setelah itu, jika semuanya telah sesuai, maka proses ini selesai, tetapi jika ada ketidaksesuaian, bagian administrasi melakukan *cross check* langsung ke toko tersebut dengan melakukan telepon. Jika ketidaksesuaian tersebut memang keinginan dari pemilik, seperti contohnya ada pesanan tambahan yang belum dimasukan dalam *sales order*, maka proses ini pun selesai, tetapi jika ketidaksesuaian terjadi akibat kurangnya stok barang dan bukan keinginan dari pemilik, pramuniaga perlu membuat laporan mengenai ketidaksesuaian disertai cap persetujuan dari toko dan menyerahkan surat tersebut kepada bagian administrasi, jika sudah sesuai, berarti proses pengecekan ini telah selesai.

Analisa persiapan PT Tri Mandiri Plasindo dalam menerapkan sistem yang baru adalah dengan menggunakan analisis MIT 90's Framework yang antara lain membahas dari sisi:

External Socioeconomic Environment ***Pesaing***

Berdasarkan Hasil Wawancara pada direktur perusahaan, diketahui bahwa Persaingan Pabrik Plastik di Bandung terdapat sekitar 20 pabrik kecil kantong kresek murni dan 5 pabrik besar yang memproduksi khusus nya kantong kresek murni. Dan dari banyaknya pabrik

plastik di Bandung yang menjadi Pesaing langsung PT Tri Mandiri Plasindo adalah Kantong Kresek Merk “Duo” dan “Taxi”. Dengan adanya pesaing langsung dari kedua merk tersebut, PT Tri Mandiri Plasindo terus berinovasi agar tidak kalah saing oleh kompetitor yang bergerak sama di bidang kantong plastik murni (HDPE) (Suwita, 2017).

Konsumen

Berdasarkan Hasil Wawancara pada direktur perusahaan, diketahui bahwa PT. Tri Mandiri Plasindo memiliki sekitar 200 Pelanggan se Indonesia yaitu toko retail dan distributor yang membuat PT Tri Mandiri Plasindo bisa menjadi berkembang seperti sekarang. Dari keseluruhan penjualan 30% adalah distributor dan 70% adalah toko retail yang berarti sebagian besar penjualan dipesan oleh toko retail sebesar 70%, dengan demikian hubungan PT Tri Mandiri Plasindo dengan toko retail harus lebih diperhatikan (Suwita, 2017).

Supplier

Adanya Supplier biji Plastik yaitu PT Chandra Asri yang sangat besar yang mencakup kebutuhan pabrik plastik di seluruh Indonesia. PT Chandra Asri yang merupakan supplier dari sebagian besar pabrik plastik di Indonesia ini hampir tidak memiliki pesaing, ada 1 pesaing yang memproduksi biji plastik yaitu PT Lotte Indonesia namun akan tetap kalah besarnya jika dibandingkan dengan PT. Chandra Asri. Maka dari itu PT Chandra Asri memiliki kemungkinan yang sangat kecil atau hampir tidak berkemungkinan untuk memiliki pabrik plastik sendiri, diakibatkan karena pasarnya yang telah meliputi seluruh Indonesia yang membuatnya kurang tertarik dalam persaingan pabrik plastik yang skalanya kecil jika dibandingkan dengan skalanya sebagai PT Chandra Asri yang memproduksi biji plastik itu sendiri (Suwita, 2017). Dengan begitu bisa disimpulkan bahwa PT Tri Mandiri Plasindo memiliki hanya 1 supplier yaitu PT Chandra Asri yang membuat daya tawar supplier menjadi cukup kuat untuk menentukan harga pasar.

New Entrance

Berdasarkan hasil wawancara dengan direktur perusahaan, diketahui bahwa semakin banyak Pabrik-pabrik baru yang bermunculan untuk menyaingi PT Tri Mandiri Plasindo. Dengan terbentuknya online shop seperti Indo Trading, Buka lapak, Alibaba, dll yang membuat persaingan semakin ketat, konsumen (toko-toko) dapat membeli plastik dari Luar Negeri yang membuat pengaruh yang cukup signifikan terhadap Penjualan Perusahaan (Suwita, 2017).

Substitusi

Banyak barang substitusi untuk produk kantong kresek ini seperti;

- paper bag
- kantong kain

Walaupun banyak sekali barang pengganti kantong kresek ini dan juga telah ada himbuan untuk mengurangi kantong plastik dari pemerintah untuk menerapkan go green (Amaliya, 2016), tetap saja kantong plastik laku dan tidak ada pengaruh pada penjualan walaupun banyak barang substitusi lainnya. Dikarenakan kantong plastik memiliki harga yang jauh lebih murah, dan juga sebagian produk seperti gula, garam, dll adalah produk yang tidak dapat dikemas selain oleh kantong plastik, karena kantong plastik memiliki elastisitas yang tidak dimiliki oleh produk substitusinya (Suwita, 2017).

Strategy

Acuan strategi menggunakan The Ten Schools Strategy dari Mintzberg (1998) yang pada aktualnya PT Tri Mandiri Plasindo ini masuk ke dalam The Entrepreneur School.

Perusahaan dianggap menggunakan *entrepreneur school* karena, peran direktur masih sangat dominan yang maksudnya adalah kebijakan yang dijalankan oleh ramuniaga masih sepenuhnya dikeluarkan oleh direktur. Perubahan dari *The Entrepreneur school* menjadi *The Learning School* adalah solusi yang sistem ini tawarkan.

Karena dari direktur yang sangat dominan tersebut, maka direktur membuat sistem dan mulai

mencoba memberikan wewenang kepada anak buahnya. Lalu direktur mulai melihat bagaimana Sistem yang dibuat telah berjalan dengan baik atau tidak.

Sehingga yang tadinya harus di kerjakan direktur, sekarang bisa dikerjakan oleh sistem, tetapi karena sistem ini masih menterjemahkan dari pemikiran direktur maka masih banyak hal yang kurang pas yang perlu diperbaiki. Karena menguji coba konsep baru adalah inti dari learning school yang berarti sistem yang dibuat itu belum sempurna karena ini baru sebagian kecil yang masih harus disempurnakan lagi.

Individuals & Roles

Direktur yang menjadi Kunci Utama untuk Individuals and Roles. Pada awalnya direktur yang selalu mengambil keputusan atas jangka waktu piutang yang Akan diberikan kepada toko (konsumen). Lalu Dalam sistem yang akan diterapkan, Direktur Menuangkan Cara yang selama ini dia pakai untuk menilai konsumen ke dalam sistem sehingga direktur bisa lebih fokus untuk mengerjakan hal dalam sisi pengawasan atas sistem telah berjalan dan yang menjalankannya adalah anak buahnya yang telah diberikan wewenang, maka Direktur hanya tinggal memberitahu bagaimana cara sistem tersebut berjalan dan memeriksa bagaimana berjalan nya sistem tersebut apakah ada kekurangan atau tidak.

Structure

Sistem ini memerlukan 3 divisi untuk berjalan dengan baik yaitu:

- *Pramuniaga*
- *Administrasi*
- *Direktur*

Pada sistem aktual, Pramuniaga bertugas hanya untuk melakukan order dan melakukan penagihan hanya sesuai dengan perintah dari bagian piutang Maka sistem yang diusulkan, Tugas bagi Pramuniaga adalah melakukan kunjungan rutin kepada setiap toko (konsumen), Melakukan Penagihan dan diberikan kewenangan untuk memeriksa database piutang tanpa harus menunggu perintah dari bagian piutang,

Menawaran Produk, dan juga Pencatatan Sales Order.

Melihat Pada Sistem aktual yang belum adanya Bagian Administrasi Maka sistem yang diusulkan, Di adakan nya bagian administrasi yang bertugas untuk melakukan pengecekan atas tagihan piutang yang di catat oleh Pramuniaga dan juga memeriksa sales order yang telah dibuat apakah telah sesuai dengan database sales order dan juga database piutang.

Dibandingkan dengan tugas direktur pada sistem aktual bahwa direktur yang langsung turun ke lapangan untuk menentukan pemberian jangka waktu piutang maka di sistem yang di usulkan Direktur tidak perlu lagi untuk langsung turun ke lapangan melainkan Tugas Direktur adalah memantau kegiatan Pramuniaga dan juga administrasi apakah sudah sesuai dengan job desk masing-masing dan juga melihat bagaimana sistem berjalan apakah ada atau tidak nya kekurangan yang terjadi.

Management Proses

Dalam Management Proses ini Menjelaskan Proses apa saja yang terjadi dalam rancangan sistem tersebut. Terdapat 5 proses inti dari rancangan sistem tersebut yaitu:

1. Melakukan kunjungan Rutin ke setiap toko sesuai dengan jadwal kunjungan rutin yang telah dibuat. Kunjungan Rutin perlu dilakukan untuk menjaga hubungan kepada pelanggan dan juga mengingatkan pelanggan untuk memesan kembali.
2. Pembayaran Tagihan yang dilakukan oleh Pramuniaga dengan melihat ke database piutang. Tagihan ini dilakukan oleh Pramuniaga pada saat Pramuniaga melakukan kunjungan rutin agar selain Menjaga hubungan, Pramuniaga juga bertanggung jawab atas penagihan yang dilakukan.
3. Pencatatan Pesanan dan pemberian jangka waktu piutang dilakukan oleh Pramuniaga sesuai dengan keinginan pemilik dan standarisasi jangka waktu piutang. Pencatatan pesanan dilakukan untuk meminimalisir kesalahan pencatatan jika dilakukan dengan cara menulis manual di kertas, dan juga Pramuniaga dapat langsung

memberitahu berapa lama jangka waktu piutang nya sesuai dengan standarisasi yang telah dibuat.

4. Persetujuan Pesanan yang diajukan oleh Pramuniaga kepada pemilik. Persetujuan Pesanan perlu dilakukan agar pemilik mengetahui tidak adanya kesalahan atas pesanan yang telah dipesan.
5. Pengecekan Pesanan Dilakukan oleh Bagian Administrasi meminimalisir kesalahan sales order. Perlu dilakukan pengecekan pesanan oleh bagian administrasi jika ada perbedaan antara sales order yang diterima oleh bagian administrasi, dengan database pesanan.

Technology

Technology yang Akan dinamakan sebagai SDP system (Sales Detector Project) yang dapat:

- mendeteksi posisi Pramuniaga
- Bagaimanakah kinerja mereka.

Posisi Pramuniaga dapat terdeteksi melalui GPS aktif di dalam smartphone perusahaan yang dibawa oleh Pramuniaga.

Kinerja saleman juga dapat di pantau ketika Pramuniaga melakukan login pada web perusahaan. Ketika Pramuniaga telah melakukan login kedalam web perusahaan yang telah diberikan didalam *Smartphone* perusahaan yang dibawa oleh pramuniaga, kita bisa memantau kegiatan apa yang sedang ia lakukan apakah dia sedang memeriksa piutang, atau menawarkan produk, dll.

Sebagai data kunjungan rutin, Pramuniaga harus mengupload foto sebagai bukti kunjungan. Dan juga ketika dia mengupdate database piutang setelah dia melakukan penagihan, semuanya langsung terhubung ke perusahaan yang membuat perusahaan dapat memperhatikan kegiatan para Pramuniaga.

External Technological Environment

Rancangan sistem yang telah dibuat ini tentunya memiliki basis program untuk menyempurnakan nya dan di dalam rancangan sistem ini digunakan Microsoft Excel dan juga Microsoft Access sebagai basis program nya. Selain itu kami pun memakai Google drive

sebagai basis untuk mengupload file seperti foto hasil kunjungan rutin dan juga pencatatan pesanan. Microsoft excel adalah program yang membantu sistem ini dalam pencatatan sales order. Sedangkan Microsoft access adalah program yang membantu sistem ini dalam membuat database jangka waktu piutang, database sales order, sehingga gampang diakses oleh yang bersangkutan (Direktur, Pramuniaga & Admin).

Dengan berbasiskan Google Drive, Microsoft excel dan juga Microsoft access, rancangan sistem ini Akan menjadi lebih mudah untuk dipahami oleh pengguna yaitu Pramuniaga dan Admin.

Dalam *External Technological Environment* juga dijelaskan bahwa sistem SDP merupakan kategori *Management Information System* (MIS). MIS adalah sebuah sistem atau proses yang menyediakan informasi yang diperlukan untuk mengelola organisasi secara efektif dalam suatu aplikasi sistem informasi yang menyediakan laporan informasi terpadu bagi pihak manajemen.

Manfaat MIS adalah agar sistem SDP dapat membantu memberikan informasi serta membantu adanya pengambilan keputusan hingga level managerial, selain itu didalam MIS itu sendiri telah terdapat *Transaction Prosesing System* (TPS) yang adalah sistem informasi yang terkomputerisasi yang dikembangkan untuk memproses data-data dalam jumlah besar untuk transaksi bisnis rutin seperti daftar gaji dan inventarisasi. Artinya adalah, TPS digunakan sebagai alat untuk menyimpan data dan informasi, yang dimana data dan informasi nya tersebut akan digunakan oleh MIS dan diolah untuk membantu pengambilan keputusan.

Maka yang diusulkan dari proses ini yaitu dengan adanya proses pengecekan ulang yang dilakukan oleh bagian admin, kesalahan pencatatan atau perubahan order pada pramuniaga menjadi terminimalisasi jika dibandingkan dengan proses aktualnya yang belum ada sistem pengecekan ulang dari bagian admin yang membuat risiko kesalahan pada pencatatan atau perubahan order yang tinggi.

KESIMPULAN DAN SARAN

Dari penelitian yang telah dilakukan terhadap PT Tri Mandiri Plasindo maka dapat diambil beberapa kesimpulan hasil pembahasan. Hasil dari pembahasan yang dibuat juga ditambahkan saran untuk melengkapi rancangan sistem *Management Control System* berbasis *Sales Detector Project* yang telah dibuat.

Berikut ini adalah beberapa kesimpulan dari hasil pembahasan:

1. Proses bisnis yang ada sekarang pada PT. Tri Mandiri Plasindo yang digambarkan melalui BPMN terdapat beberapa masalah yaitu :
 - a. Lamanya pemberian keputusan untuk jangka waktu piutang yang diberikan oleh direktur yang membuat direktur menjadi dominan atas pemberian jangka waktu piutang.
 - b. Tidak adanya kunjungan rutin yang membuat pekerjaan seorang sales menjadi terlalu santai dan tidak terkontrol.
 - c. Tidak ada nya pemeriksaan ulang sales order setelah pemesanan yang membuat resiko kesalahan pada sales order menjadi tinggi.
2. Proses Usulan yang dibutuhkan PT Tri Mandiri Plasindo untuk Memantau kinerja Pramuniaga adalah rancangan sistem SDP yang di rancang khusus untuk PT Tri Mandiri Plasindo agar kinerja Pramuniaga dapat meningkat. Hal ini dilakukan dengan cara:
 - a. Sistem SDP yang akan mengotomatisasi pemberian jangka waktu piutang.
 - b. Memperhatikan pelanggan dengan diadakannya kunjungan rutin.
 - c. Melakukan Pengecekan ulang sales order setelah pemesanan yang dilakukan oleh bagian penjualan.
3. Persiapan yang dilakukan dalam analisa perubahan PT Tri Mandiri Plasindo agar dapat beradaptasi terhadap kondisi *external socio-economy* yaitu dengan mengubah strateginya menjadi strategi pembelajaran yang didukung oleh aliran strategi *learning school* yang berfokus pada kinerja. Strategi baru dapat diterapkan apabila PT Tri Mandiri Plasindo menambah jobdesc divisi penjualan ke dalam

jobdesc organisasinya. *Management proses* pada PT Tri Mandiri Plasindo perlu ditambahkan 5 (Lima) proses utama untuk mendukung strategi yang diusulkan. Strategi memerlukan teknologi pendukung yaitu sistem *Sales Detector Project (SDP)*. Sistem SDP memiliki kegunaan yaitu membantu mengoptimalkan kinerja Pramuniaga dengan cara memberikan foto toko yang dikunjungi melalui web perusahaan yang bisa diakses oleh Pramuniaga kepada perusahaan terhadap bukti kunjungan rutin. Program aplikasi yang mendukung teknologi dalam sistem SDP adalah Microsoft Excel, Microsoft Access dan Google Drive.

4. Pengelola PT Tri Mandiri Plasindo menyetujui dengan adanya sistem SDP yang bermanfaat untuk melihat kinerja Pramuniaga tetapi ada beberapa masukan yaitu mengenai jobdesc bagian penjualan yang pada awalnya yang melakukan pemeriksaan ulang *sales order* adalah bagian administrasi disarankan yang melakukan adalah bagian penjualan, lalu masalah harga yang terlihat *high* investasi sebelum mengetahui harganya, maka dibuat perhitungan singkat mengenai permasalahan harga yang ternyata membuat penghematan jika dibandingkan dengan gaji pegawai.

Berdasarkan hasil penelitian beberapa saran yang dapat diberikan kepada perusahaan maupun penelitian selanjutnya untuk mendukung keberhasilan penerapan MCS antara lain:

1. Proses yang saat ini berjalan sudah bagus tetapi masih ada yang perlu disempurnakan dari sisi panduan tertulisnya sehingga pegawai tidak lupa.
2. Bagian Penjualan, Piutang, dll memerlukan waktu untuk menginput data untuk mendukung sistem SDP berjalan dengan baik. Karena penginputan data memerlukan waktu yang panjang maka perlu dilakukan pengisian data secepat mungkin. Karena bagian tersulit dari menjalankan sistem adalah Melakukan pengisian data dan jika ingin menerapkan sistem SDP maka diperlukan data barang, piutang, pelanggan, Pramuniaga secara digital.
3. Untuk memasukan prosedur yang baru ini berjalan dengan baik maka perlu ada nya

pelatihan pegawai untuk mengoperasikan sistem dan juga menerapkan prosedur sesuai dengan panduan tertulis yang telah dibuat sebagai panduan pegawai.

DAFTAR PUSTAKA

- Hukum Online*. (2016). Retrieved from Hukum Online:
<http://www.hukumonline.com/klinik/detail/lt50c772772b6e0/haruskah-membayar-kantong-plastik-di-supermarket>
- Admin. (2012, January 12). *Pengertian Plastik dan Sejarah Plastik*. Retrieved from Argamazu Plastik:
<http://argamazuplastik.com/pengertian-plastik-dan-sejarah-plastik.html>
- Amaliya. (2016). Payung Hukum tak Jelas, Kantong Plastik Kembali Gratis.
- Flyvbjerg, B. (2006). Five Misunderstandings About Case Study Research. In B. Flyvbjerg, *Qualitative Inquiry*, (Vol. 2, pp. 219 - 245). Denmark: Aalborg University.
- Laudon, K. C., & Laudon, J. P. (2014). *Management information systems* (13th ed.). England: Pearson.
- Mintzberg, H., Ahlstrand, B., & Lampel, J. (1998). *Strategy Safari*. New York: THE FREE PRESS.
- Moleong, L. J. (1991). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Samjaya, A. (2013, November 24). *mengendalikan controlling fungsi manajemen*. Retrieved from deathneverlost:
<https://deathneverlost.wordpress.com/2013/11/24/mengendalikan-controlling-fungsi-manajemen/>
- Sani, R. A., & Samatowa, U. (2019). *Metode Pembelajaran Sains untuk pendidikan anak usia dini*. Tira Smart.
- Sugiyono. (2012). *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung: ALFABETA.
- Suwita, C. (2016, October 12). Kategori Pabrik Plastik. (A. Harnadi, Interviewer)
- Suwita, C. (2017, February 23). Bagaimana pengaruh External Socioeconomic terhadap PT. Tri Mandiri Plasindo. (A. Harnadi, Interviewer)
- Wahyudi, R. (2011, June 12). *Plastik*. Diambil kembali dari Adventure in Chemistry World:
<http://udin-reskiwahyudi.blogspot.co.id/2011/06/plastik.html>
- Yin., R. K. (2002). *Case Study Research. Design and Methods* (Vol. Applied social research method series). California: Sage Publications.