

## Pengaruh Antara Kinerja dan Insentif SPG Terhadap Sistem Keluar Barang Pada PT. Empat Lima Sekata

Ferry<sup>\*1</sup>, Rudy Yandri<sup>2</sup>, Gerry Gerardo Prasetyo<sup>3</sup>

Dosen Universitas Raharja<sup>1</sup>), Dosen Universitas Raharja<sup>2</sup>), Mahasiswa Universitas Raharja Jurusan Teknik Informatika<sup>3</sup>)

e-mail: ferry.sudarto@raharja.info , rudy.yandri@raharja.info , gerry.gerardo@raharja.info

### Abstrak

PT. Empat Lima Sekata adalah perusahaan yang bergerak sebagai produsen dan pemasok berbagai kebutuhan cairan pembersih rumah tangga, dimana produk yang dimiliki dijual dengan cara konsinyasi pada outlet Lotte di seluruh Indonesia. Demi menunjang penjualan produk yang ada, perusahaan membutuhkan kontribusi dari SPG agar menawarkan produk kepada calon pembeli. SPG membutuhkan data stok barang keluar untuk memantau barang keluar agar Admin *Marketing* dapat mengetahui berapa omset penjualan dan insentif yang akan didapatkan oleh SPG. Penelitian ini dilakukan menggunakan metode PIECES dengan menganalisa sistem keluar barang yang ada. Dalam hasil analisa PIECES diketahui bahwa perusahaan membutuhkan sistem keluar barang berbasis *website* untuk menunjang kegiatan keluar barang dan meningkatkan kinerja SPG di *outlet* Lotte. Penelitian ini juga melihat pengaruh antara insentif dan kinerja SPG terhadap sistem keluar barang. Dari hasil uji regresi, diketahui nilai sig. (*2-tailed*) insentif sebesar  $0,014 < 0,05$  dan kinerja sebesar  $0,049 < 0,05$  terhadap sistem keluar barang yang artinya memiliki pengaruh yang signifikan (*nyata*). Berdasarkan perbandingan omset penjualan 3 bulan sebelum dan 3 bulan sesudah menggunakan sistem keluar barang berbasis *website* diketahui terdapat kenaikan omset penjualan sebesar 26%.

**Kata kunci**—stok barang, kinerja, insentif, PIECES, website

### Abstract

*PT. Empat Lima Sekata is a company that operates as a manufacturer and supplier of various household cleaning liquid needs, where its products are sold on consignment at Lotte outlets throughout Indonesia. In order to support the sale of existing products, companies need contributions from SPG to offer products to potential customers. SPG requires stock data to monitor stock outflow so that the Marketing Admin can find out how much revenue and incentives will be obtained by SPG. This research was conducted using the PIECES method by analyzing the existing stock out system. In the results of the PIECES analysis, it is known that the company needs a website-based stock out system to support stock outflow activities and improve SPG performance at Lotte outlets. This research also looks at the effect of incentives and SPG's performance on the goods-out system. From the results of the regression test, it is known that the value of sig. (*2-tailed*) incentives of  $0.014 < 0.05$  and performance of  $0.049 < 0.05$  on stock out system which means that it has a significant. Based on the comparison of revenue 3 months before and 3 months after using the website-based stock out system, it is known that there is an increase in revenue to 26%.*

**Keywords**—stock of goods, performance, incentive, PIECES, website

## 1. PENDAHULUAN

Pengendalian atas stok barang, khususnya pada keluar barang merupakan salah satu kegiatan operasional yang sangat penting dalam suatu perusahaan. Pada kegiatan keluar barang, banyak alasan yang menyebabkan barang keluar pada sebuah stok, salah satunya karena barang tersebut terjual. Barang terjual menjadi indikator penting bagi perusahaan untuk menentukan omset yang didapat, dan juga laba atau tidaknya barang yang terjual dalam suatu perusahaan. Barang yang terjual juga menjadi parameter penting bagi perusahaan untuk menentukan kualitas sebuah produk, dan juga kinerja seorang *manpower*. Biasanya barang yang banyak terjual menandakan bahwa barang tersebut laku, tentunya tidak luput dari usaha seorang *manpower* untuk bersaing dengan *competitor* dalam menawarkan produk supaya banyak yang terjual. Apabila banyak produk yang terjual, perusahaan biasanya akan memberikan sebuah apresiasi berupa insentif. Insentif merupakan sarana motivasi yang mendorong para pegawai untuk bekerja dengan kemampuan yang optimal, yang dimaksudkan sebagai pendapatan ekstra di luar gaji atau upah yang telah ditentukan [1]. Oleh karena itu insentif turut berperan penting dalam upaya meningkatkan kinerja *manpower* dalam mengupayakan produk yang dimiliki oleh perusahaan bisa terjual sebanyak mungkin.

PT. Empat Lim Sekata, adalah satu dari sekian banyak perusahaan yang menjalankan kegiatan tersebut. PT. Empat Lima Sekata bergerak sebagai produsen dan pemasok dari berbagai kebutuhan rumah tangga / *homecare*, seperti *detergent liquid*, sabun pencuci piring, pembersih lantai, dan sabun pencuci tangan. Tentunya hal ini menjadikan PT. Empat Lima Sekata menjadi perusahaan yang berinovasi dalam memberikan produk-produk terbaik, dengan meningkatkan kualitas produk dan kinerja SPG dalam melakukan operasional sistem keluar barang, dimana pada saat ini pencatatan barang keluar di Lotte dilakukan oleh SPG menggunakan buku catatan, dan rekap dilaporkan 1 (satu) bulan sekali setiap awal bulan ke kantor, sehingga perhitungan omset dan insentif yang dilakukan oleh Admin *Marketing* dengan cara semi-komputer menggunakan Microsoft Excel tidak memuat *history* pergerakan data dan tidak terintegrasi, sehingga terjadi ketidakcocokan antara stok keluar barang yang direkap oleh SPG dan data yang diinput ke Microsoft Excel oleh Admin *Marketing* dengan rata-rata ketidakcocokan sebesar 349 pcs dari total 2257 pcs yang ada pada 26 outlet Lotte. Perhitungan omset yang sangat lama juga menyebabkan terhambatnya manajemen dan direksi dalam mengambil keputusan terkait kualitas produk dan kinerja SPG. Maka dari itu dibutuhkan suatu sistem keluar barang untuk menggantikan sistem yang ada.

## 2. METODE PENELITIAN

Metode penelitian merupakan suatu prosedur yang digunakan untuk melakukan penelitian. Berikut beberapa metode penelitian yang penulis terapkan dalam penelitian.

### 2.1. Metode Pengumpulan Data

#### 1. Metode Observasi

Pada metode ini peneliti menjadikan PT. Empat Lima Sekata sebagai tempat observasi dengan mendatangi secara langsung untuk melakukan penelitian.

#### 2. Metode Wawancara

Pada metode ini peneliti melakukan tanya jawab dengan *stakeholder*, yaitu SPG, Admin *Marketing*, Admin Gudang, manajemen dan direksi.

#### 3. Metode Studi Pustaka

Pada metode ini peneliti mendapatkan informasi dengan mendatangi perpustakaan, mencari jurnal-jurnal dan buku-buku yang relevan.

### 2.2. Analisis PIECES

Analisis PIECES merupakan metode yang ditinjau dari aspek performa, informasi, ekonomis, efisiensi, keamanan, serta pelayanan yang digunakan untuk mengetahui permasalahan-permasalahan yang ada pada suatu system, sehingga dapat diketahui solusi yang ada agar dapat digunakan sebagai bahan referensi untuk melakukan perkembangan sistem itu sendiri [2].

2.3. Pengolahan Data

Pada metode ini dilakukan uji statistik kualitas data pada rekapitulasi penjualan (berdasarkan barang keluar) pada 3 (tiga) bulan sistem berjalan dan 3 (tiga) bulan sistem usulan. Pengujian statistik yang dilakukan menggunakan *software* statistik SPSS versi 25.

1. Uji Validitas

Uji validitas merupakan suatu ukuran yang menunjukkan kevalidan atau kesahihan suatu instrumen penelitian. Pengujian validitas mengacu pada sejauh mana suatu instrumen dalam menjalankan fungsi. Instrumen dikatakan valid jika instrument tersebut dapat digunakan untuk mengukur apa yang hendak diukur [3].

2. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas adalah uji instrumen yang dimaksudkan untuk mengetahui sejauh mana ketahanan (kehandalan) suatu instrumen dalam pengumpulan data. Uji ini akan menunjukkan sejauh mana pengukuran dari suatu tes tetap konsisten setelah dilakukan berulang-ulang terhadap subjek dalam kondisi yang sama [4].

3. Analisis Deskriptif

Analisis deksriptif dilakukan dengan menghitung nilai mean, median, modus, standar deviasi, minimum, maksimum, *skewness* dan *kurtosis*.

4. Analisis Korelasi

Analisis korelasi digunakan untuk menentukan keamatan hubungan antara dua atau lebih variabel berbeda yang digambarkan dengan ukuran koefisien korelasi [5].

5. Analisis Regresi

Analisis regresi adalah analisis yang mengkaji pola hubungan antara 2 variabel atau lebih yaitu antara variabel bebas (variabel independen) dan variabel tak bebas/tidak terikat (variabel dependen) yang dinyatakan dalam suatu bentuk persamaan matematis nilai variabel tak bebas (Y) berdasarkan variabel bebas (X) tertentu [6].

2.4. Perancangan Sistem

Perancangan sistem baik sistem berjalan maupun sistem usulan menggunakan pemodelan UML. UML (*Unified Modelling Language*) merupakan sebuah bahasa pemodelan berstandar untuk memvisualisasikan desain sistem. UML dapat digunakan sebagai alat komunikasi standar untuk para *programmer* dan sistem analis, karena bentuknya yang standar [7].

2.5. Implementasi Program

Implementasi sistem dilakukan dengan mengembangkan sistem keluar barang berbasis *website* menggunakan Codeigniter *framework* bahasa pemrograman PHP untuk *backend*, HTML/CSS dan JavaScript untuk *frontend*, dan MYSQL phpMyAdmin sebagai manajemen basis data.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1. Analisa Sistem

3.1.1. Analisa PIECES

a. Kinerja (*Performance*)

Tabel 1. Analisa Kinerja

Parameter	Hasil Analisa Sebelum	Hasil Analisa Sesudah
<i>Troughput</i>	Kecepatan alur penyampaian informasi (data stok barang keluar) belum maksimal, karena dilakukan setiap 1 bulan sekali.	Kecepatan pergerakan informasi (data stok barang dan keluar) menjadi lebih cepat, SPG bisa lebih fleksibel dalam melakukan rekap stok barang, khususnya rekap stok barang keluar, yang bisa diinput di hari yang sama dimana barang tersebut keluar (terjual)

b. Informasi (*Information*)

Tabel 2. Analisa Informasi

Parameter	Hasil Analisa Sebelum	Hasil Analisa Sesudah
Akurat	Dikarenakan SPG dan Admin <i>Marketing</i> membuat rekap stok dengan media yang berbeda (tidak terintegrasi), hal ini terkadang menyebabkan ketidaksesuaian data antara rekap SPG dengan rekap Admin <i>Marketing</i>	Saat ini data stok barang dapat diakses dari satu pintu yang sama, sehingga Admin <i>Marketing</i> tidak perlu melakukan rekap ulang dari catatan yang dibuat oleh SPG. Admin <i>Marketing</i> bisa melihat langsung stok dicabang tertentu melalui sistem, sehingga terhindar dari ketidakakuratan.
Relevan	<i>Update</i> data stok barang keluar tidak relevan dan tidak terintegrasi. Dimana SPG melakukan <i>update</i> di buku tulis, sedangkan Admin <i>Marketing</i> melakukan <i>update</i> di <i>file</i> dengan Microsoft Excel.	Informasi menjadi lebih relevan, karena alur sistem dilakukan pada satu sistem yang sama, dimulai dari pengiriman barang, pemotongan stok, dan rekap penjualan.
Tepat Waktu	Alur informasi keluar barang yang lambat membuat manajemen dan direksi terhambat dalam mengetahui performa atau kinerja pada setiap <i>outlet</i> Lotte khususnya kinerja SPG.	Alur pergerakan informasi keluar barang yang sudah lebih cepat membuat manajemen dan direksi menjadi cepat dalam mengetahui performa atau kinerja pada setiap <i>outlet</i> Lotte khususnya kinerja SPG.

c. Ekonomi (*Economic*)Tabel 3. Analisa Ekonomi (*Economic*)

Parameter	Hasil Analisa Sebelum	Hasil Analisa Sesudah
Biaya	Dalam melakukan rekap barang keluar, membutuhkan biaya untuk buku tulis untuk setiap SPG dan ongkos kendaraan untuk SPG datang ke kantor.	Dalam melakukan rekap barang keluar, membutuhkan biaya yang lebih sedikit karena SPG sudah tidak memerlukan buku tulis dan ongkos kendaraan untuk datang ke kantor, karena rekap barang bisa dilihat di sistem.

d. Kontrol (*Control*)Tabel 4. Analisa Kontrol (*Kontrol*)

Parameter	Hasil Analisa Sebelum	Hasil Analisa Sesudah
Kontrol Sistem	Data yang disimpan tidak memiliki keamanan yang cukup, karena data tersebut dapat dibuka oleh siapa saja (tidak memiliki manajemen hak akses) dan bisa di ubah/hapus tanpa sepengetahuan pengguna.	Data memiliki keamanan yang baik karena setiap bagian memiliki <i>user</i> masing-masing, bahkan setiap orang pada bagian tersebut memiliki <i>user</i> masing-masing. Begitu pula dengan <i>database</i> yang selalu di <i>backup</i> sehingga terhindar dari kehilangan data.

e. Efisiensi (*Efficiency*)

Tabel 5. Analisa Efisiensi (*Efficiency*)

Parameter	Hasil Analisa Sebelum	Hasil Analisa Sesudah
Sumber Daya Biaya	Pencatatan rekap stok barang menggunakan buku tulis mengeluarkan biaya untuk membeli buku, dan pulpen, untuk SPG di setiap <i>Outlet</i> Lotte.	Pencatatan rekap stok barang menggunakan akses internet yang bahkan bisa digunakan secara gratis oleh SPG (di <i>outlet</i> ) dan Admin Gudang dan Admin Marketing (di kantor), serta tidak diperlukan lagi biaya untuk membeli banyak buku dan alat tulis.
Sumber Daya Tenaga	SPG membutuhkan upaya yang besar untuk mengetahui omset dari dan juga insentif yang didapatkan, karena SPG harus melakukan perhitungan manual berdasarkan bukti transaksi dan rekap barang keluar, maka SPG apabila ingin mengetahui hal ini harus dilaporkan terlebih dahulu kepada Admin <i>Marketing</i> .	SPG bisa mengetahui secara langsung setiap barang keluar yang diinput, berapa omset yang telah dicapai dan berapa persentase yang telah dicapai sehingga SPG dapat mengetahui dengan cepat apakah SPG sudah mencapai target dan mendapatkan insentif atau tidak.

f. Pelayanan (*Service*)

Tabel 6. Analisa Pelayanan (*Service*)

Parameter	Hasil Analisa Sebelum	Hasil Analisa Sesudah
Proses Laporan	Lambatnya penerimaan informasi kepada manajemen dan direksi menghambat dalam membuat keputusan yang berkaitan untuk meningkatkan pelayanan atau penjualan di setiap <i>outlet</i> Lotte.	Penerimaan informasi yang sudah bertambah cepat membuat manajemen dan direksi bisa mempercepat dalam pengambilan keputusan yang berkaitan untuk meningkatkan pelayanan atau penjualan di setiap <i>outlet</i> Lotte.

3.1.2. Pengolahan Data

1. Analisa Deskriptif

Tabel 7A. Analisa Deskriptif Sebelum

	Outlet	Penjualan Januari	Penjualan Februari	Penjualan Maret
N	Valid 26	26	26	26
	Missing 0	0	0	0
Mean	13.50	6588121.62	7140249.12	7235042.85
Median	13.50	5672887.50	6912187.50	5161704.50
Mode	1 <sup>a</sup>	2518711 <sup>a</sup>	2471250 <sup>a</sup>	2633148 <sup>a</sup>
Std. Deviation	7.649	4538678.353	3122450.540	4295300.124
Skewness	.000	2.264	.710	1.194
Std. Error of Skewness	.456	.456	.456	.456
Kurtosis	-1.200	5.215	.206	-.249
Std. Error of Kurtosis	.887	.887	.887	.887
Minimum	1	2518711	2471250	2633148
Maximum	26	20359050	14854875	16846720
Percentiles	25	6.75	3827306.25	4586812.50
	50	13.50	5672887.50	6912187.50
	75	20.25	7293037.50	9286280.50

a. Multiple modes exist. The smallest value is shown

Tabel 7B. Analisa Deskriptif Sesudah

	Outlet	Penjualan April	Penjualan Mei	Penjualan Juni
N	Valid 26	26	26	26
	Missing 0	0	0	0
Mean	13.50	8179397.35	8858744.73	9294204.04
Median	13.50	6918878.00	7447080.50	7574996.50
Mode	1 <sup>a</sup>	3151362 <sup>a</sup>	3015618 <sup>a</sup>	3375000 <sup>a</sup>
Std. Deviation	7.649	4437784.411	4397199.207	4415652.828
Skewness	.000	1.423	1.292	1.397
Std. Error of Skewness	.456	.456	.456	.456
Kurtosis	-1.200	1.426	1.026	1.697
Std. Error of Kurtosis	.887	.887	.887	.887
Minimum	1	3151362	3015618	3375000
Maximum	26	20004467	20042713	22004294
Percentiles	25	6.75	5615142.00	6158002.25
	50	13.50	6918878.00	7447080.50
	75	20.25	9184118.00	10502934.00

a. Multiple modes exist. The smallest value is shown

Berdasarkan Tabel 7A. Analisa Deskriptif sebelum menggunakan sistem usulan pada data penjualan bulan Januari sampai bulan Maret, diketahui pada variabel *outlet*, nilai mean sebesar 13,50, nilai median sebesar 13,50, nilai modus sebesar 1<sup>a</sup>, standar deviasi sebesar 7,649, ukuran kemiringan *skewness* sebesar 0,000, ukuran keruncingan *kurtosis* sebesar -1,200, nilai minimum sebesar 1 dan nilai maksimum sebesar 26.

Pada variabel penjualan bulan Januari diketahui nilai mean sebesar Rp. 6.588.121,62, nilai median sebesar Rp. 5.672.887,50, nilai modus sebesar Rp. 2.518.711,00<sup>a</sup>, standar deviasi sebesar Rp.4.538.678,353, ukuran kemiringan *skewness* sebesar 2,264, ukuran keruncingan *kurtosis* sebesar 5,215, nilai minimum sebesar Rp. 2.518.711,00, dan nilai maksimum sebesar Rp. 20.359.050,00.

Pada variabel penjualan bulan Februari diketahui nilai mean sebesar Rp. 7.140.249,12, nilai median sebesar Rp. 6.912.187,50, nilai modus sebesar Rp. 2.471.250,00<sup>a</sup>, standar deviasi sebesar Rp. 3.122.450,540, ukuran kemiringan *skewness* sebesar 0,710, ukuran keruncingan *kurtosis* sebesar 0,206, nilai minimum sebesar Rp. 2.471.250,00 dan nilai maksimum sebesar Rp. 14.854.875,00.

Pada variabel penjualan bulan Maret diketahui nilai mean sebesar Rp. 7.235.042,85, nilai median sebesar Rp. 5.161.704,50, nilai modus sebesar Rp. 2.633.148<sup>a</sup>, standar deviasi sebesar Rp. 4.295.300,124, ukuran kemiringan *skewness* sebesar 1,194, ukuran keruncingan *kurtosis* sebesar 0,249, nilai minimum sebesar Rp. 2.633.148,00 dan nilai maksimum sebesar Rp. 16.846.720,00.

Berdasarkan Tabel 7B. Analisa Deskriptif sesudah menggunakan sistem usulan pada data penjualan bulan April sampai bulan Juni, diketahui pada variabel *outlet* nilai mean sebesar 13,50 nilai median sebesar 13,50, nilai modus sebesar 1<sup>a</sup>, standar deviasi sebesar 7649, ukuran kemiringan *skewness* sebesar 0,000, ukuran keruncingan *kurtosis* sebesar -1.200, nilai minimum sebesar 1 dan nilai maksimum sebesar 26.

Pada variabel penjualan bulan April diketahui nilai mean sebesar Rp. 8.179.397,35, nilai median sebesar Rp. 6.918.878,00, nilai modus sebesar Rp. 3.151.362,00<sup>a</sup>, standar deviasi sebesar Rp. 4.437.784,411, ukuran kemiringan *skewness* sebesar 1,422, ukuran keruncingan *kurtosis* sebesar 1,1426, nilai minimum sebesar Rp. 3.151.362,00, dan nilai maksimum sebesar Rp. 20.004.467,00.

Pada variabel penjualan bulan Mei diketahui nilai mean sebesar Rp. 8.858.744,73, nilai median sebesar Rp. 7.447.080,50, nilai modus sebesar Rp. 3.015.618,00<sup>a</sup>, standar deviasi sebesar Rp. 4.397.199,207, ukuran kemiringan *skewness* sebesar 1,292, ukuran keruncingan *kurtosis* sebesar 1.026, nilai minimum sebesar Rp. 3.015.618,00, dan nilai maksimum sebesar Rp. 20.042.713,00.

Pada variabel penjualan bulan Juni diketahui nilai mean sebesar Rp. 9.294.204,04, nilai median sebesar Rp. 7.574.996,50, nilai modus sebesar Rp. 3.375.000<sup>a</sup>, standar deviasi sebesar Rp. 4.415.652,828, ukuran kemiringan *skewness* sebesar 1,397, ukuran keruncingan *kurtosis* sebesar 1.697, nilai minimum sebesar Rp. 3.375.000,00, dan nilai maksimum sebesar Rp. 22.004.294,00.

2. Uji Validitas

Tabel 8A. Uji Validitas Sebelum

		Penjualan Januari	Penjualan Februari	Penjualan Maret
Penjualan Januari	Pearson Correlation	1	.841**	.729**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000
	N	26	26	26
Penjualan Februari	Pearson Correlation	.841**	1	.866**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000
	N	26	26	26
Penjualan Maret	Pearson Correlation	.729**	.866**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	
	N	26	26	26

\*\* Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Tabel 8B. Uji Validitas Sesudah

		Penjualan April	Penjualan Mei	Penjualan Juni
Penjualan April	Pearson Correlation	1	.908**	.941**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000
	N	26	26	26
Penjualan Mei	Pearson Correlation	.908**	1	.939**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000
	N	26	26	26
Penjualan Juni	Pearson Correlation	.941**	.939**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	
	N	26	26	26

\*\* Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Kedua tabel di atas merupakan *output* korelasi *pearson*, pada Tabel 8A. Uji Validitas sebelum menggunakan sistem usulan, penjualan bulan Januari memiliki *significance (2-tailed)* sebesar 0,000 terhadap penjualan bulan Februari dan bulan Maret, penjualan bulan Februari memiliki *significance (2-tailed)* sebesar 0,000 terhadap penjualan bulan Januari dan Maret, dan penjualan bulan Maret memiliki *significance (2-tailed)* sebesar 0,000 terhadap penjualan bulan Januari dan penjualan bulan Februari. Karena nilai *significance (2-tailed)* sebesar 0,000 < 0,05 maka *indicator* penjualan pada sistem keluar barang dinyatakan valid.

Sedangkan pada Tabel 8B. Uji Validitas sesudah menggunakan sistem usulan, penjualan bulan April memiliki *significance (2-tailed)* sebesar 0,000 terhadap penjualan bulan Mei dan bulan Juni, penjualan bulan Mei memiliki *significance (2-tailed)* sebesar 0,000 terhadap penjualan bulan April dan Juni, dan penjualan bulan Juni memiliki *significance (2-tailed)* sebesar 0,000 terhadap penjualan bulan April dan penjualan bulan Mei. Karena nilai *significance (2-tailed)* sebesar 0,000 < 0,05 maka *indicator* penjualan pada sistem keluar barang dinyatakan valid.

3. Uji Reliabilitas

Tabel 9A. Uji Reliabilitas Sebelum

Cronbach's Alpha	N of Items
.911	3

Tabel 9B. Uji Reliabilitas Sesudah

Cronbach's Alpha	N of Items
.975	3

Pada Tabel 9A. Uji Reliabilitas sebelum menggunakan sistem usulan tampak bahwa nilai *Cronbach's Alpha* adalah sebesar  $0,942 > 0,60$  yang artinya data omset penjualan tersebut pada sistem berjalan adalah reliabel atau konsisten.

Pada Tabel 9B. Uji Reliabilitas sesudah menggunakan sistem usulan tampak bahwa nilai *Cronbach's Alpha* adalah sebesar  $0,975 > 0,6$  yang artinya data omset penjualan tersebut pada sistem usulan adalah reliabel.

4. Uji Korelasi *Partial*

Tabel 10A. Uji Korelasi *Partial* Sebelum

Control Variables		Insentif Sebelum	Penjualan Sebelum
Sistem Keluar Barang di Outlet	Insentif Sebelum	1,000	.753
	Correlation		
	Significance (2-tailed)		.000
	df	0	23
Penjualan Sebelum	Insentif Sebelum	.753	1,000
	Correlation		
	Significance (2-tailed)		.000
	df	23	0

Tabel 10B. Uji Korelasi *Partial* Sesudah

Control Variables		Insentif Sesudah	Penjualan Sesudah
Sistem Keluar Barang di Outlet	Insentif Sesudah	1,000	.591
	Correlation		
	Significance (2-tailed)		.002
	df	0	23
Penjualan Sesudah	Insentif Sesudah	.591	1,000
	Correlation		
	Significance (2-tailed)		.002
	df	23	0

Rumusan hipotesis penelitian dalam uji korelasi *partial*, sebagai berikut:

1. H0: hubungan antara insentif (X) dan kinerja (X1) terhadap sistem keluar barang (Y) sebagai variabel kontrol tidak signifikan.
2. Ha: hubungan antara insentif (X) dan kinerja (X1) terhadap sistem keluar barang (Y) sebagai variabel kontrol signifikan.

Hasil analisa pada Tabel 10A. Uji Korelasi *Partial* sebelum menggunakan sistem usulan menunjukkan nilai korelasi atau hubungan antara insentif (X) dan kinerja (X1) terhadap sistem keluar barang (Y) terlihat bahwa didapat nilai *significance (2-tailed)* sebesar  $0,000 < 0,05$ , maka H0 ditolak dan Ha diterima yang berarti bahwa hubungan antara insentif dan kinerja terhadap sistem keluar barang adalah signifikan.

Hasil analisa pada Tabel 10B. Uji Korelasi *Partial* sesudah menggunakan sistem usulan menunjukkan nilai korelasi atau hubungan antara insentif (X) dan kinerja (X1) terhadap sistem keluar barang (Y) terlihat bahwa didapat nilai *significance (2-tailed)* sebesar  $0,002 < 0,05$ , maka H0 ditolak dan Ha diterima yang berarti bahwa hubungan antara insentif dan kinerja terhadap sistem keluar barang adalah signifikan.

5. Uji Korelasi *Bivariate*

Tabel 11A. Uji Korelasi *Bivariate* Sebelum

		Insentif Sebelum	Penjualan Sebelum	Sistem Keluar Barang di Outlet
Insentif Sebelum	Pearson Correlation	1	.688**	.184
	Sig. (2-tailed)		.000	.369
	N	26	26	26
Penjualan Sebelum	Pearson Correlation	.688**	1	.201
	Sig. (2-tailed)	.000		.324
	N	26	26	26
Sistem Keluar Barang di Outlet	Pearson Correlation	.184	.201	1
	Sig. (2-tailed)	.369	.324	
	N	26	26	26

\*\* Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Tabel 11B. Uji Korelasi *Bivariate* Sesudah

		Insentif Sesudah	Penjualan Sesudah	Sistem Keluar Barang di Outlet
Insentif Sesudah	Pearson Correlation	1	.497**	.338
	Sig. (2-tailed)		.010	.091
	N	26	26	26
Penjualan Sesudah	Pearson Correlation	.497**	1	.156
	Sig. (2-tailed)	.010		.447
	N	26	26	26
Sistem Keluar Barang di Outlet	Pearson Correlation	.338	.156	1
	Sig. (2-tailed)	.091	.447	
	N	26	26	26

\*\* Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Berdasarkan hasil analisa tabel di atas, diketahui kesimpulan sebagai berikut:

1. Dari Tabel 11A. Uji Korelasi *Bivariate* sebelum menggunakan sistem usulan diketahui nilai *significance (2-tailed)* antara insentif (X) dengan sistem keluar barang (Y) adalah sebesar  $0,369 > 0,05$ , yang berarti tidak terdapat korelasi yang signifikan antara variabel insentif dengan variabel sistem keluar barang di outlet Lotte. Selanjutnya hubungan antara kinerja (X1) dengan sistem keluar barang (Y) adalah sebesar  $0,324 > 0,05$ , yang berarti tidak terdapat korelasi yang signifikan antara variabel kinerja dengan sistem keluar barang.
2. Diketahui nilai r hitung untuk hubungan insentif (X) dengan sistem keluar barang (Y) pada Tabel 11A. Uji Korelasi *Bivariate* sebelum menggunakan sistem usulan adalah sebesar  $0,184 < r$  tabel  $0,388$ , maka dapat disimpulkan bahwa ada hubungan yang rendah antara variabel insentif dengan variabel sistem keluar barang. Selanjutnya, diketahui nilai r hitung untuk hubungan kinerja (X1)

dengan sistem keluar barang (Y) adalah sebesar  $0,201 < r$  tabel  $0,388$ , maka dapat disimpulkan bahwa ada hubungan yang rendah antara variabel kinerja dengan variabel sistem keluar barang.

3. Dari Tabel 11B. Uji Korelasi *Bivariate* sesudah menggunakan sistem usulan diketahui nilai *significance (2-tailed)* antara insentif (X) dengan sistem keluar barang (Y) adalah sebesar  $0,091 > 0,05$ , yang berarti tidak terdapat korelasi yang signifikan antara variabel insentif dengan variabel sistem keluar barang di outlet Lotte. Selanjutnya hubungan antara kinerja (X1) dengan sistem keluar barang (Y) adalah sebesar  $0,447 > 0,05$ , yang berarti tidak terdapat korelasi yang signifikan antara variabel kinerja dengan sistem keluar barang.
4. Diketahui nilai  $r$  hitung untuk hubungan insentif (X) dengan sistem keluar barang (Y) pada Tabel 11B. Uji Korelasi *Bivariate* sesudah menggunakan sistem usulan adalah sebesar  $0,338 < r$  tabel  $0,388$ , maka dapat disimpulkan bahwa ada hubungan yang rendah antara variabel insentif dengan variabel sistem keluar barang. Selanjutnya, diketahui nilai  $r$  hitung untuk hubungan kinerja (X1) dengan sistem keluar barang (Y) adalah sebesar  $0,156 < r$  tabel  $0,388$ , maka dapat disimpulkan bahwa ada hubungan yang rendah antara variabel kinerja dengan variabel sistem keluar barang.
5. Dari kedua tabel di atas diketahui bahwa nilai *pearson correlation* antara insentif dan kinerja memiliki tanda bintang (\*\*), sedangkan antara insentif dan kinerja terhadap sistem keluar barang tidak memiliki tanda bintang, ini berarti tidak terdapat korelasi antara variabel antara insentif dan kinerja terhadap sistem keluar barang.
6. Analisis Regresi

**Tabel 12A. Uji Regresi Koefisien Sebelum**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	6.999	3.302		2.120	.045
Insentif Sebelum	-2.651E-5	.000	-.612	-2.439	.023
Penjualan Sebelum	4.268E-7	.000	.622	2.480	.021

**Tabel 12B. Uji Regresi Koefisien Sesudah**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	8.955	3.213		2.787	.010
Insentif Sesudah	-1.366E-5	.000	-.552	-2.660	.014
Penjualan Sesudah	2.544E-7	.000	.430	2.073	.049

Rumusan hipotesis dalam penelitian uji regresi adalah sebagai berikut:

1. Ho: tidak ada pengaruh yang nyata (signifikan) antara variabel insentif (X) dan kinerja (X1) terhadap variabel sistem keluar barang (Y).
2. H1: ada pengaruh yang nyata (signifikan) antara variabel insentif (X) dan kinerja (X1) terhadap variabel sistem keluar barang (Y).

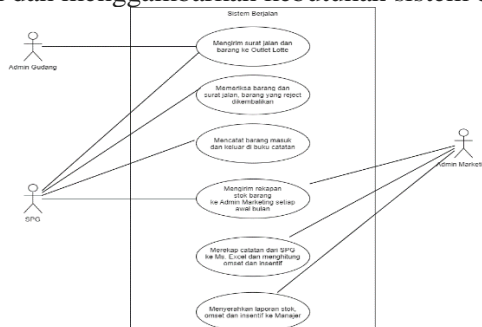
Hasil analisa pada Tabel 12A. Uji Regresi Koefisien sebelum menggunakan sistem usulan dapat diketahui bahwa nilai *significance* insentif  $0,023 < 0,05$  dan kinerja  $0,021 < 0,05$  terhadap sistem keluar barang maka Ho ditolak dan H1 diterima yang berarti ada pengaruh yang nyata (signifikan) variabel insentif (X) dan kinerja (X1) terhadap variabel sistem keluar barang (Y).

Hasil analisa pada Tabel 12B. Uji Regresi Koefisien sesudah menggunakan sistem usulan dapat diketahui bahwa nilai *significance* insentif  $0,014 < 0,05$  dan kinerja  $0,049 < 0,05$  terhadap sistem keluar barang maka Ho ditolak dan H1 diterima yang berarti ada pengaruh yang nyata (signifikan) variabel insentif (X) dan kinerja (X1) terhadap variabel sistem keluar barang (Y).

3.1.3. Perancangan Sistem Berjalan

a. Use Case Diagram

*Use case diagram* digunakan untuk menggambarkan fungsionalitas yang diharapkan dari sebuah sistem dan menggambarkan kebutuhan sistem dari sudut pandang *user* [8].



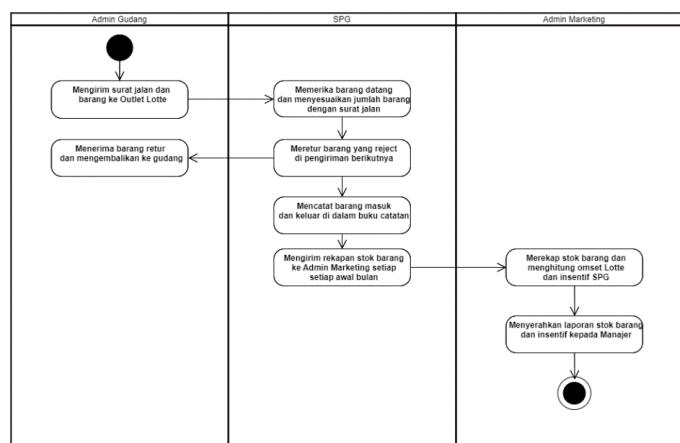
**Gambar 1. Use Case Diagram Sistem Berjalan**

Berdasarkan *use case diagram* di atas terdapat:

- a. 1 (satu) sistem yaitu mencakup seluruh prosedur sistem keluar barang pada PT. YXZ.
- b. 3 (tiga) actor melakukan kegiatan dalam sistem keluar barang.
- c. 6 (enam) use case yang biasa dilakukan aktor-aktor diantaranya:
  - i. Nama use case: Mengirim Surat Jalan dan barang ke outlet Lotte. Aktor: Admin Gudang dan SPG. Skenario: Admin Gudang membuat surat jalan berdasarkan barang yang telah disiapkan untuk dikirim, surat jalan dibuat menggunakan software Accurate 5.
  - ii. Nama use case: Memeriksa surat jalan, barang yang reject dikembalikan. Aktor: Admin Gudang dan SPG. Skenario: barang yang telah sampai di outlet Lotte akan diperiksa oleh SPG, apakah barang dan surat jalan sudah sesuai. Apabila barang tidak sesuai karena reject barang akan dikembalikan dan barang kurang (tidak sesuai jumlahnya pada surat jalan) maka barang akan akan dikirim sisanya pada pengiriman berikutnya.
  - iii. Nama use case: Mencatat barang masuk dan keluar di buku catatan. Aktor: SPG. Skenario: SPG mencatat barang masuk yang diterima dari gudang dan menambahkan ke stok, SPG juga mencatat barang keluar yang terjual di outlet Lotte.
  - iv. Nama use case: Mengirim rekap stok barang ke Admin Marketing setiap awal bulan. Aktor: SPG dan Admin Marketing. Skenario: SPG menyerahkan rekap stok barang kepada Admin Marketing setiap 1 bulan sekali pada awal bulan. Apabila SPG bertugas di Jabodetabek maka SPG datang langsung ke kantor, sedangkan apabila SPG bertugas di luar Jabodetabek maka SPG bisa mengirim rekap stok barang via email (lampiran email bisa berupa foto catatan stok barang atau berupa file excel).
  - v. Nama use case: Merekap catatan dari SPG ke Ms. Excel dan menghitung omset dan insentif. Aktor: Admin Marketing. Skenario: Admin Marketing melakukan update rekap stok menggunakan software Microsoft Excel, kemudian Admin Marketing menghitung omset berdasarkan barang yang terjual atau keluar, kemudian Admin Marketing menghitung persentase yang telah dicapai SPG berdasarkan target barang terjual. Kemudian Admin Marketing menghitung insentif berdasarkan persentase tersebut.
  - vi. Nama use case: Menyerahkan laporan stok, omset, dan insentif ke Manager. Aktor: Admin Marketing. Skenario: Laporan yang telah dibuat Admin Marketing akan diserahkan kepada manajemen, kemudian laporan tersebut akan ditinjau oleh manajemen dan direksi untuk pengambilan keputusan.

b. Activity Diagram

Activity diagram merupakan gambaran aktivitas user terhadap semua menu yang dibuat dalam sistem [9].

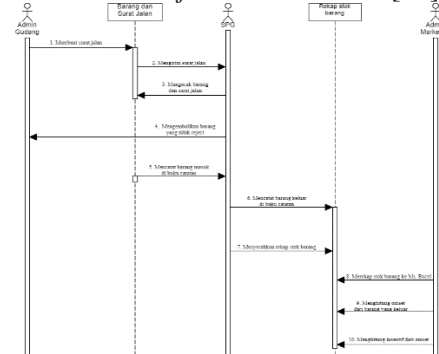


Gambar 2. Activity Diagram Sistem Berjalan

Berdasarkan activity diagram di atas terdapat:

- a. 3 (tiga) swimlane.
- b. 1 (satu) initial node, objek yang mengawali kegiatan.

- c. 8 (delapan) *action state* dari sistem yang menggambarkan kegiatan sistem keluar barang pada PT. Empat Lima Sekata.
  - d. 1 (satu *activity final node*, objek yang mengakhiri akhir kegiatan).
- c. *Sequence Diagram*  
*Sequence diagram* merupakan interaksi *object* dalam sistem [10].



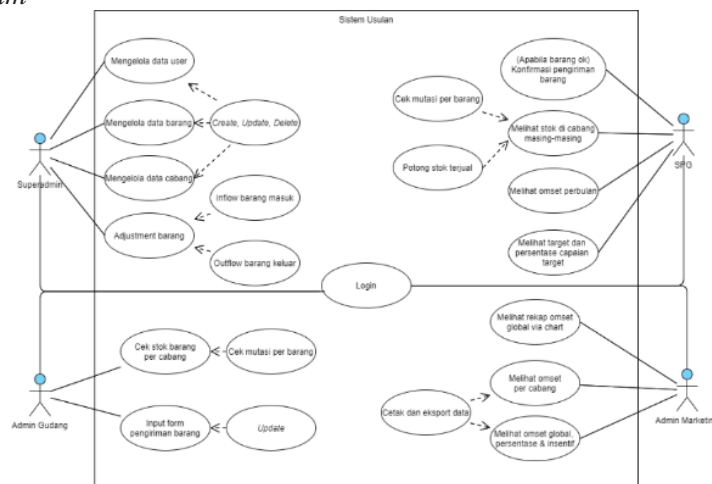
**Gambar 3. Sequence Diagram Sistem Berjalan**

Berdasarkan *activity diagram* di atas terdapat:

- a. 3 (tiga) *actor* yang melakukan kegiatan, diantaranya Admin Gudang, SPG, dan Admin Marketing.
- b. 2 (dua) *lifeline* antarmuka yang saling berinteraksi yaitu Barang dan Surat Jalan, dan Rekap stok barang.
- c. 10 (sepuluh) *message* yang menunjukkan jarak antara kelas dan objek.

3.1.5. Perancangan Sistem Usulan

- a. *Use Case Diagram*



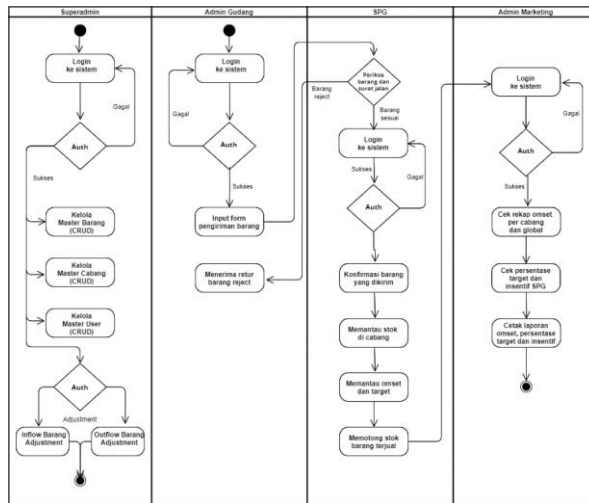
**Gambar 4. Use Case Diagram Sistem Yang Diusulkan**

Berdasarkan *use case diagram* di atas terdapat:

- a. 1 (satu) sistem yaitu mencakup seluruh prosedur sistem yang akan diusulkan.
- b. 4 (empat) *actor* melakukan kegiatan dalam sistem yang akan diusulkan diantaranya: Superadmin, Admin Gudang, SPG, dan Admin Marketing.
- c. 14 (empat belas) *use case* dan 8 *extend use case* yang akan dilakukan diantaranya:
  - i. Nama *use case*: Login; Aktor: Superadmin, Admin Gudang, SPG, dan Admin Marketing. Skenario: Superadmin, Admin Gudang, SPG, dan Admin Marketing melakukan login pada sistem untuk mengakses menu sesuai dengan hak akses masing-masing.
  - ii. Nama *use case*: Mengelola data user. Aktor: Superadmin. Skenario: Superadmin, merupakan user yang bertugas untuk mengelola master data user yang ada pada sistem, Superadmin dapat melakukan *create, update, dan delete*, pada setiap user yang ada.

- iii. Nama *use case*: Mengelola data cabang. Aktor: Superadmin. Skenario: Superadmin, juga bertugas mengelola data cabang / *outlet* Lotte yang ada pada sistem. Superadmin dapat melakukan *create*, *update*, dan *delete*, pada setiap cabang yang ada.
- iv. Nama *use case*: Mengelola data barang. Aktor: Superadmin. Skenario: Superadmin, juga bertugas mengelola master data barang yang ada pada sistem. Superadmin dapat melakukan *create*, *update*, dan *delete*, pada setiap barang yang ada. Superadmin juga dapat melihat *turnover* mutasi keluar masuk setiap barang.
- v. Nama *use case*: *Adjustment* barang. Aktor: Superadmin. Skenario: Superadmin dapat melakukan *adjustment* barang masuk (penambahan) dan barang keluar (pengurangan) diluar pengiriman dan penjualan. Barang yang di *adjustment* oleh Superadmin sifatnya adalah koreksi atau penyesuaian apabila terjadi selisih stok antara di sistem dengan aktual barang. Jadi barang yang dikurangi Superadmin tidak akan terhitung sebagai barang terjual.
- vi. Nama *use case*: Cek stok barang per cabang. Aktor: Admin Gudang. Skenario: Admin Gudang dapat melihat stok barang yang ada di setiap cabang dan juga dapat melihat detail mutasi per barang. Hal ini dilakukan agar pabrik dapat menentukan kapan pengiriman selanjutnya.
- vii. Nama *use case*: Input form pengiriman barang. Aktor: Admin Gudang. Skenario: Admin Gudang melakukan pengiriman dengan melakukan input data pengiriman barang seperti tanggal pengiriman, kode dan nama barang, jumlah barang, dan cabang / *outlet* Lotte yang akan dituju. Pengiriman yang telah di input akan berstatus pending apabila belum diterima oleh SPG, dan menjadi confirmed apabila sudah diterima oleh SPG.
- viii. Nama *use case*: Konfirmasi pengiriman barang. Aktor: SPG. Skenario: Barang dan surat jalan yang dikirim dari pabrik diperiksa oleh SPG, apabila barang dan surat jalan sudah sesuai, SPG melakukan konfirmasi di sistem. Maka barang telah dikonfirmasi otomatis akan bertambah ke dalam stok cabang.
- ix. Nama *use case*: Melihat stok di cabang masing-masing. Aktor: SPG. Skenario: SPG dapat melihat stok yang di *outlet* Lotte setiap barang dan juga *quantity* yang tersedia. SPG juga dapat melihat mutasi keluar masuk setiap barang untuk memastikan kesesuaian stok antara di sistem dengan di lapangan, sekaligus meminimalisir selisih stok. SPG dapat melakukan *input* barang keluar, dengan mengisi data penjualan seperti tanggal transaksi, kode dan nama barang, jumlah barang, dan harga barang. Barang yang dikeluarkan SPG di sistem tercatat sebagai barang terjual.
- x. Nama *use case*: Melihat omset perbulan. Aktor: SPG. Skenario: SPG dapat melihat jumlah omset yang telah diinput pada periode bulan berjalan, sehingga SPG dapat terus meningkatkan penjualan produk di *outlet* Lotte.
- xi. Nama *use case*: Melihat target dan persentase capaian target. Aktor: SPG. Skenario: SPG dapat melihat target di setiap *outlet* Lotte yang dibutuhkan, dan juga persentase yang telah dicapai berdasarkan perhitungan omset dengan target. Sehingga SPG dapat terus meningkatkan penjualan untuk mendapatkan komisi.
- xii. Nama *use case*: Melihat rekap omset global via *chart*. Aktor: Admin *Marketing*. Skenario: Admin *Marketing* dapat melihat rekap omset secara global pada periode bulan berjalan yang ditampilkan secara singkat melalui *chart* / grafik.
- xiii. Nama *use case*: Melihat omset per cabang. Aktor: Admin *Marketing*. Skenario: Admin *Marketing* dapat melihat rekap omset per cabang berdasarkan periode bulan yang yang dipilih, dimana data yang tersedia memuat secara detail barang dan jumlahnya yang terjual, dan juga total penjualan. Admin *Marketing* dapat melakukan *print* dan juga mengekspor data ke Microsoft Excel.
- xiv. Nama *use case*: Melihat omset global, persentase dan insentif; Aktor: Admin *Marketing*. Skenario: Admin *Marketing* dapat melihat omset secara global berdasarkan periode bulan yang dipilih, sehingga data yang muncul adalah rincian *outlet* dan omset yang diperoleh, persentase target yang telah dicapai, dan juga insentif yang diperoleh oleh SPG. Admin *Marketing* dapat melakukan *print* dan mengekspor data ke Microsoft Excel.

b. Activity Diagram

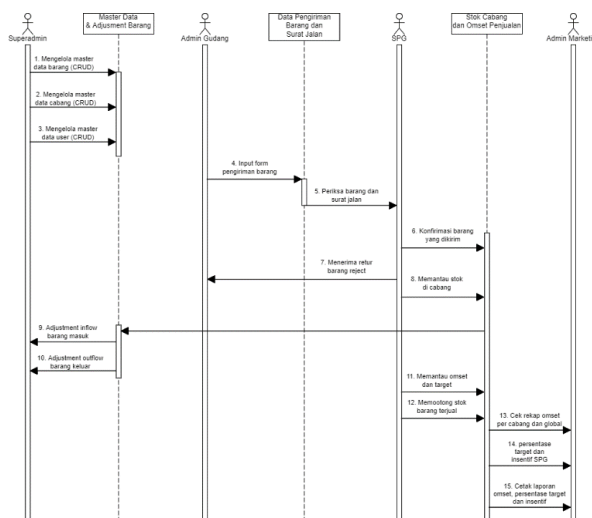


Gambar 5. Activity Diagram Sistem Yang Diusulkan

Berdasarkan activity diagram di atas terdapat:

- a. 2 (dua) initial node, objek yang mengawali kegiatan.
- b. 18 (delapan belas) action state dari sistem usulan yang menggambarkan eksekusi dari setiap aksi.
- c. 6 (enam) decision node yang merupakan pilihan benar atau salah, iya atau tidak, atau sukses atau gagal.
- d. 2 (dua) activity final node yang mengakhiri kegiatan dari sistem.

c. Sequence Diagram

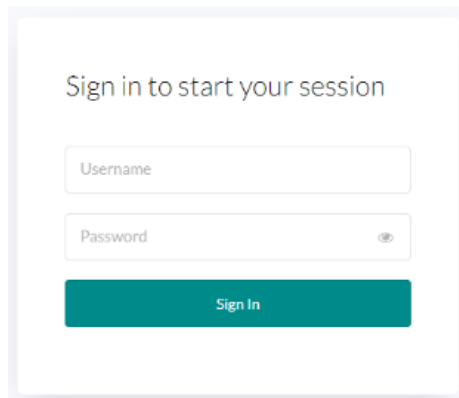


Gambar 6. Sequence Diagram Yang Diusulkan

Berdasarkan activity diagram di atas terdapat:

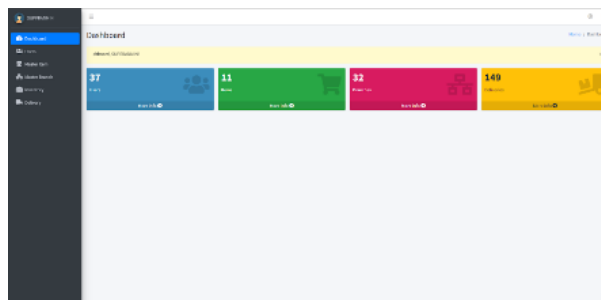
- a. 4 (empat) actor yang melakukan kegiatan, diantaranya adalah Superadmin, Admin Gudang, SPG, dan Admin Marketing.
- b. 3 (tiga) lifeline antarmuka yang saling berinteraksi yaitu Master Data & Adjustment Barang, Data Pengiriman Barang dan Surat Jalan, dan Stok Cabang dan Omset Penjualan.
- c. 15 (15) duration message yang menunjukkan jarak antara kelas dan objek.

3.1.5. Implementasi Program



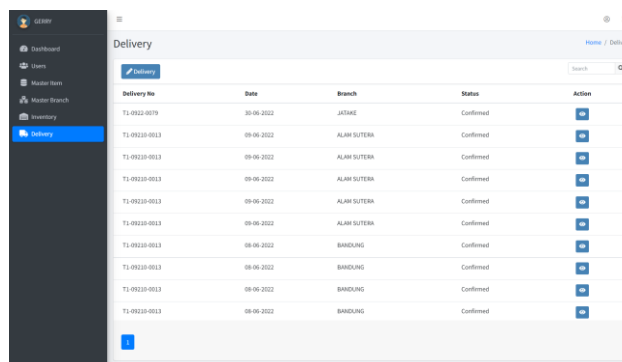
Gambar 7. Halaman Menu *Login*

Menu login yang diakses saat pertama kali membuka *website*. User harus memasukkan *username* dan *password* agar dapat mengakses *website* sesuai hak aksesnya masing-masing.



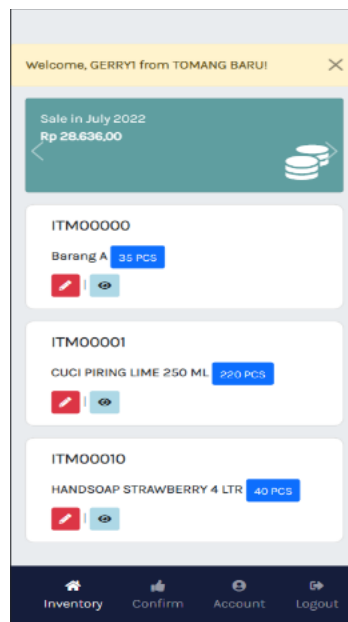
Gambar 8. Halaman *Dashboard* Superadmin dan Admin Gudang

Halaman ini dapat diakses oleh Superadmin dan Admin Gudang setelah berhasil melakukan login, pada halaman ini berisi detail singkat tentang jumlah *user*, outlet, barang, dan surat jalan.



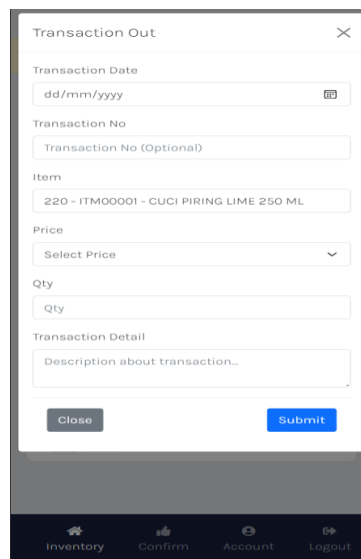
Gambar 9. Halaman Input Pengiriman Admin Gudang

Pada halaman ini, Admin Gudang bertugas melakukan *input / create* surat jalan yang berisikan daftar item yang akan dikirim dari gudang ke outlet Lotte sesuai permintaan SPG. Pada halaman ini juga dapat diketahui status surat jalan yang dikirim apakah barang sudah diterima oleh SPG atau belum.



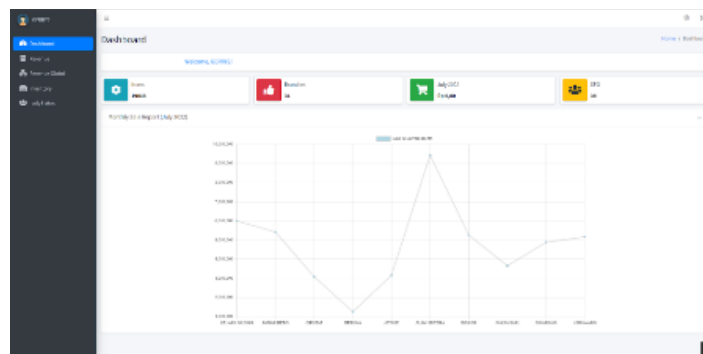
Gambar 10. Halaman Utama SPG

Halaman ini dapat diakses oleh SPG setelah berhasil login. Pada halaman ini berisi *outstanding* barang. Stok yang ada disini sama dengan stok fisik yang ada pada outlet Lotte.



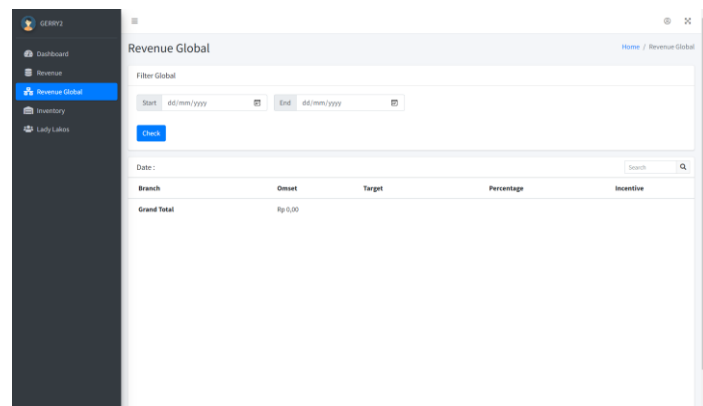
Gambar 11. Input Keluar Barang SPG

Pada halaman utama, SPG bertugas untuk memotong stok barang apabila ada transaksi barang terjual di outlet Lotte, dengan klik *icon edit*, maka akan muncul form transaksi keluar barang. SPG juga dapat melihat *history* barang masuk dan keluar pada outlet dengan klik *icon detail*.



Gambar 12. Halaman *Dashboard Admin Marketing*

Halaman *Dashboard* ini dapat diakses oleh Admin Marketing setelah berhasil login. Pada halaman ini memuat grafik barang terjual pada setiap outlet Lotte pada periode berjalan, dan juga memuat informasi singkat mengenai jumlah barang, outlet, nominal *revenue* pada periode berjalan, dan SPG pada setiap outlet Lotte.



Gambar 13. Halaman *Rekap Revenue Admin Marketing*

Halaman ini memuat informasi *revenue* (omset) yang telah diperoleh oleh seluruh SPG pada outlet Lotte. SPG dapat melakukan filter pada periode tanggal mulai dan akhir, maka pada tabel akan muncul data outlet, nominal *revenue*, target, persentase target, dan insentif yang diperoleh SPG.

### 3. KESIMPULAN

Kesimpulan yang didapatkan berdasarkan hasil penelitian adalah sebagai berikut:

1. Setelah 3 bulan menggunakan sistem keluar barang berbasis *website* yang diusulkan, diketahui bahwa terjadi peningkatan omset penjualan sebesar 26%.
2. Dalam uji regresi pada data 3 bulan setelah menggunakan sistem keluar barang berbasis *website* yang diusulkan, diketahui nilai *significance (2-tailed)* insentif  $0,014 < 0,05$  dan kinerja  $0,049$  terhadap sistem keluar barang yang artinya memiliki pengaruh yang signifikan (nyata).
3. Berdasarkan analisa PIECES pada sistem keluar barang berbasis *website* yang diusulkan diketahui bahwa pergerakan data menjadi lebih cepat dan relevan, dapat diakses pada satu pintu yang sama, penggunaan biaya yang lebih sedikit, keamanan data yang lebih baik, dan proses laporan yang cepat membuat manajemen dan direksi cepat dalam pengambilan keputusan.

#### 4. SARAN

Saran yang dapat diberikan oleh peneliti adalah sebagai berikut:

1. Input barang keluar yang beberapa dilakukan secara rapel 3 hari sekali sebaiknya dilakukan setiap hari pada saat hari transaksi barang terjual tersebut agar transaksi barang terjual yang perlu diinput di dalam sistem tidak akan menumpuk.
2. *Adjustment* barang keluar dan masuk yang saat ini lebih banyak dilakukan berdasarkan permintaan via Whatsapp secara pribadi sebaiknya dilakukan di dalam grup Whatsapp ataupun melalui *email*, agar apabila ada kesalahan *adjustment* dan stok menjadi semakin tidak sesuai bisa di *trace* dengan mudah.
3. Distribusi titip jual agar dapat diperluas dengan menaruh produk di toko-toko kecil atau agen lainnya, agar produk semakin dikenal oleh masyarakat luas sehingga omset penjualan bertambah.

#### DAFTAR PUSTAKA

- [1] Sitompul, S.S., dan Y.O. Saragih. 2020. Pengaruh Insentif Finansial, Insentif Non Finansial dan Motivasi Kerja Terhadap Kinerja Karyawan Pada PT. Pegadaian (Persero). *Management Studies and Entrepreneurship Journal (MSEJ)*, 1(1) pp. 13-24.
- [2] Hakim, L., dan T. Pertiwi. 2018. Analisis Tingkat Kepuasan Pengguna Terhadap Website STKIP PGRI Lubuklinggau Menggunakan Metode PIECES. *Jurnal TIPS: Jurnal Teknologi Informasi dan Komputer Politeknik Sekayu*, 9(2), pp.26-36.
- [3] Riyanto, S. dan Hatmawan, A.A. 2020. Metode Riset Penelitian Kuantitatif Penelitian di Bidang Manajemen, Teknik, Pendidikan dan Eksperimen. Deepublish.
- [4] Yusuf, M. dan Daris L. 2019. Analisis Data Penelitian: Teori & Aplikasi Dalam Bidang Perikanan. PT. Penerbit IPB Press.
- [5] Wibowo, R.A. dan Kurniawan, A.A. 2020. Analisis Korelasi Dalam Penentuan Arah Antar Faktor Pada Pelayanan Angkutan Umum Di Kota Magelang. *THETA OMEGA: JOURNAL OF ELECTRICAL ENGINEERING, COMPUTER AND INFORMATION TECHNOLOGY*, 1(2), pp.45-50.
- [6] Umami, A. 2021. Konsep Dasar Biotatistik. Pelita Medika.
- [7] Hadiprakoso, R. B. 2020. Rekayasa Perangkat Lunak. RBH.
- [8] Suprpto, A. and Rachman, R., 2021. Sistem Informasi Monitoring Barang Instalasi Berbasis Web Menggunakan Scrum (Studi Kasus: PERUMDA Air Minum Tirta Raharja). *eProsiding Sistem Informasi (POTENSI)*, 2(1), pp.182-191.
- [9] Suendri, S., 2019. Implementasi Diagram UML (Unified Modelling Language) Pada Perancangan Sistem Informasi Remunerasi Dosen Dengan Database Oracle (Studi Kasus: UIN Sumatera Utara Medan). *Algoritma: Jurnal Ilmu Komputer Dan Informatika*, 2(2), p.1.
- [10] Setiaji, S. dan Sastra, R. 2021. Implementasi Diagram UML (Unified Modelling Language) Pada Perancangan Sistem Informasi Penggajian. *Jurnal Teknik Komputer*.