

## Perbaikan sistem distribusi penjualan dengan e-business pada suatu perusahaan distributor otomotif

Timor Setyaningsih, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=125479&lokasi=lokal>

---

### Abstrak

Proyek akhir ini mempelajari proses pendistribusian dan penjualan pada perusahaan yang bergerak dibidang pemasaran kendaraan bermotor roda empat, yaitu PT.A. PT.A mempunyai wilayah pemasaran yang meliputi Sulawesi Selatan, Sulawesi Tenggara dan sebagian Sulawesi Tengah, serta memiliki jaringan pemasaran yang cukup luas, yakni sebanyak 16 outlet. Dalam menjalankan roda bisnisnya, PT. A didukung oleh kurang lebih 1.000 orang karyawan. Apabila wilayah pemasaran PT.A yang cukup luas dan outlet penjualan yang cukup banyak tidak tertangani dengan baik, maka hal ini akan mendatangkan masalah bagi PT.A.

Permasalahan yang dihadapi oleh PT. A berkaitan dengan hal tersebut di atas antara lain: sistem distribusi dan pengaturan stock yang telah berjalan saat ini, sistem informasi, dan jalur distribusi, serta pelayanan kepada pelanggan. Proyek akhir ini berupaya mengajukan solusi dalam menyelesaikan permasalahan yang dihadapi PT. A dengan memanfaatkan teknologi informasi yang berkembang semakin pesat. Secara spesifik, proyek akhir ini memberikan solusi dengan rancangan sistem e-business sampai pada tingkat fisik yang akan mengotomasi sistem pendistribusian dan pengaturan stock serta mengefisienkan proses bisnis yang terjadi saat ini. Pengumpulan data dan informasi yang dibutuhkan dalam proyek akhir ini dilakukan melalui wawancara dan data sekunder. Proyek akhir ini menggunakan analisis SWOT dan CSF. Analisis SWOT secara spesifik digunakan untuk menangkap permasalahan-permasalahan yang sedang dihadapi oleh perusahaan dan peluang-peluang yang dimiliki perusahaan; sedangkan critical success factor(CSF) untuk mendapatkan nilai-nilai kritis yang harus dipenuhi dalam proses bisnis. Spesifikasi kebutuhan sistem didapatkan dari tahap analisis SWOT, analisis CSF dan analisis proses bisnis tersebut, yang selanjutnya dituangkan dalam arsitektur logis berupa use case diagram, sequence diagram dan class diagram, diakhiri dengan perancangan arsitektur fisik. Model yang dikembangkan diharapkan dapat menghilangkan peluang untuk terjadinya duplikasi data, dan dapat meminimalkan biaya gudang, serta dapat meningkatkan pelayanan kepada pelanggan. Untuk pengembangan sistem ini dimasa datang, penulis menyarankan agar sistem dimanfaatkan secara optimal, antara lain untuk menilai kinerja salesman, dan untuk memprediksi situasi peta pemasaran bulan mendatang. Bagian purna jual dan suku cadang kendaraan diharapkan nantinya dapat diintegrasikan dengan sistem ini agar pelayanan kepada pelanggan dapat berkesinambungan dan dapat memuaskan semua kebutuhan pelanggan.

<hr>

This final project examines the sales and distribution processes in the PT. A, a car distributor company. The company has a distribution coverage area including South Sulawesi, South East Sulawesi and Middle Sulawesi, and it has 16 outlets and is supported by 1,000 workers. Since its distribution coverage area is very wide and its sale outlets are spread over many cities, there will be potential problems for PT. A if they are improperly and not professionally managed. Currently, PT. A has a number of problems including distribution system and stock management, information system, system mechanism and flow distribution. Meanwhile PT. A should increase their services to provide its best customer satisfaction. This final project

tries to propose a solution to solve the problems of PT. A using information technology. More specifically, an e-business system solution was designed up to the physical level, to create automatic distribution and stock management systems, and to make the business process efficient. This study will be proposed as a suggestion for PT. A to apply an e-business concept, in order to increase the service quality for customers and to increase the competitiveness of the PT. A. Information and data collection needed in this final project were gathered in two ways : interview and secondary data. The analysis tools used in this project are SWOT analysis and CSF. The SWOT analysis is used more specially to identify many company problems and opportunities; meanwhile the Critical Success Factor (CSF) is used to identify the critical value which should be fulfilled by the business process. Requirement specification of the system was obtained from the SWOT analysis, CSF analysis and from its business process analysis. They, then, were mapped in logical forms which consist of use case diagrams, sequence diagrams and physical architecture diagrams. The model could eliminate the opportunities of data duplication and could minimize cost of inventory, and also could increase services for the customer. In the future development, the writer has suggested the utilization for the system optimally to: review salesforce performance, and to predict situation and mapping the market in the following months. After sales service and part should be integrated with this system to increase service to customer comprehensively and consistently and finally to satisfy the customers.