

**APLIKASI ANALISIS PENJUALAN DALAM UPAYA EVALUASI KINERJA PERUSAHAAN
MENGUNAKAN METODE *EXPONENTIAL SMOOTHING* SEBAGAI PENENTU TARGET
PENJUALAN PADA PT. ADITYA MANDIRI SEJAHTERA
(STUDI KASUS : UNIT USAHA FLIES MALANG)**



LAPORAN TUGAS AKHIR

**Tugas Akhir ini disusun sebagai salah satu syarat menyelesaikan pendidikan
Diploma IV pada Jurusan Manajemen Informatika
Program studi Manajemen Informatika**

Oleh :

Annyca Nuril Ramadhan

061940832677

**JURUSAN MANAJEMEN INFORMATIKA
POLITEKNIK NEGERI SRWIJAYA
PALEMBANG
2023**



KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN,
RISET, DAN TEKNOLOGI

POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA

Jalan Srijaya Negara Bukit Besar - Palembang 30139 Telepon (0711) 353414

Laman : <http://polsri.ac.id>, Pos El : info@polsri.ac.id

LEMBAR PENGESAHAN LAPORAN TUGAS AKHIR (TA)

Nama : Annyca Nuril Ramadhan
NIM : 061940832677
Jurusan/Program Studi : Manajemen Informatika / DIV Manajemen Informatika
Judul Tugas Akhir : Aplikasi Analisis Penjualan dalam Upaya Evaluasi Kinerja
Perusahaan Menggunakan Metode *Exponential Smoothing* Sebagai
Penentu Target Penjualan pada PT. Aditya Mandiri Sejahtera
(Studi Kasus : Unit Usaha Flies Malang).

Telah diujikan pada Ujian Tugas Akhir, tanggal 14 Agustus 2023

Dihadapan Tim Penguji Jurusan Manajemen Informatika

Politeknik Negeri Sriwijaya

Tim Pembimbing :

Palembang, 21 Agustus 2023

Pembimbing I

Leni Novianti, S.Kom., M.Kom.
NIP. 197710312002122003

Pembimbing II

Andre Mariza Putra, S.Kom., M.Kom.
NIP. 198803082019031011

Mengetahui,
Ketua Jurusan Manajemen Informatika

Dr. Indri Ariyanti, SE., M.Si
NIP. 197306032008012008

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

Motto:

**“Ubahlah hidupmu dari hari ini. Jangan pernah bertaruh pada masa depan,
kamu harus bertindak sekarang tanpa menunda-nunda”**

-Simone de Beauvoir-

“Soal kalah menang jangan Anda bilang sekarang, kita berjuang dulu”.

-Najwa Shihab-

Kami persembahkan kepada:

- 1. Kedua Orang Tua dan Kakak saya tercinta.**
- 2. Leni Novianti,S.Kom.,M.Kom. selaku Dosen Pembimbing I dan Andre Mariza Putra, S.Kom., M.Kom. selaku Dosen Pembimbing II Laporan Tugas Akhir ini.**
- 3. Diri kami sendiri yang telah berjuang menyelesaikan TA ini.**
- 4. PT. Aditya Mandiri Sejahtera (Unit Usaha Flies Malang).**
- 5. Almamater Kebanggaan.**
- 6. Lee haechan.**

KATA PENGANTAR



Alhamdulillah puji dan syukur kehadiran Allah SWT, karena berkat rahmat dan hidayah-Nya penulis dapat menyelesaikan Laporan Tugas Akhir yang berjudul **“Aplikasi Analisis Penjualan Dalam Upaya Evaluasi Kinerja Perusahaan Menggunakan Metode *Exponential Smoothing* Sebagai Penentu Target Penjualan Pada PT. Aditya Mandiri Sejahtera (Studi Kasus : Unit Usaha Flies Malang)”** ini dengan tepat waktu. Tujuan dari penyusunan Laporan Tugas Akhir pada Jurusan Manajemen Informatika Politeknik Negeri Sriwijaya.

Selama penyusunan Laporan Tugas Akhir ini, penulis banyak sekali mendapat bantuan, bimbingan dan petunjuk dari berbagai pihak, maka dalam kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak Dr. Ing. Ahmad Taqwa, M.T. selaku Direktur Politeknik Negeri Sriwijaya.
2. Bapak Carlos RS, ST., M.T. selaku Pembantu Direktur I Politeknik Negeri Sriwijaya.
3. Ibu Nelly Masnila, S.E., M.Si., Ak. selaku Pembantu Direktur II Politeknik Negeri Sriwijaya.
4. Bapak Ahmad Zamheri, S.T., M.T. selaku Pembantu Direktur III Politeknik Negeri Sriwijaya.
5. Bapak Drs. Zakaria, M.Pd. selaku Pelaksana Bidang Kerjasama Politeknik Negeri Sriwijaya.
6. Ibu Dr. Indri Ariyanti, S.E., M.Si. selaku Ketua Jurusan Manajemen Informatika Politeknik Negeri Sriwijaya.
7. Bapak Meivi Kusnandar, S.Kom., M.Kom. selaku Sekretaris Jurusan Manajemen Informatika Politeknik Negeri Sriwijaya.
8. Ibu Rika Sadariawati, S.E., M.Si. selaku Ketua Program Studi DIV Manajemen Informatika.

9. Ibu Leni Novianti, S.Kom.,M.Kom. selaku dosen pembimbing I dan Bapak Andre Mariza Putra, S.Kom.,M.Kom selaku dosen pembimbing II.
10. Bapak dan Ibu dosen pengajar di Jurusan Manajemen Informatika yang telah memberikan ilmu yang bermanfaat.
11. Kepada PT. Aditya Mandiri Sejahtera (Unit Usaha Flies Malang) yang telah membimbing dan memberikan banyak pelajaran berharga selama pengambilan data dilaksanakan.
12. Kepada kedua orang tua, kakak, serta keluarga besar saya tercinta yang selalu memberikan doa, dukungan, dan pertanyaan-pertanyaan terkait perkembangan tugas akhir ini setiap hari.
13. Lisa Pratiwi dan Lee Haechan sebagai penyemangat saya dalam menyelesaikan tugas akhir ini.
14. Teman-teman Jurusan Manajemen Informatika khususnya kelas 8 MID.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan Laporan Tugas Akhir ini masih terdapat kesalahan dan kekurangan, untuk itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun dari semua pihak demi kesempurnaan penulisan yang akan datang. Akhir kata penulis berharap semoga penyusunan Laporan Tugas Akhir ini bermanfaat bagi semua pihak yang membutuhkannya, khususnya mahasiswa-mahasiswi Jurusan Manajemen Informatika Politeknik Negeri Sriwijaya sehingga tujuan yang diharapkan dapat tercapai, Aamiin.

Palembang, Agustus 2023

Penulis

ABSTRACT

Flies Malang is a company fashion under the responsibility of PT. Aditya Mandiri Sejahtera which sells several products fashion such as clothes, bags, shoes, and others. In determining the increase in sales at Flies Malang, the data that is processed still uses microsoft excel, and the resulting information is in the form of a transaction report which is then sent via e-mail to the manager in the form of an excel file as a benchmark for the manager in determining whether there is an increase in sales. However, the company considers that the process has not been effective because it has not been properly systemized and not everyone can see it. This makes the author want to make an application for Sales Analysis Applications in Efforts to Evaluate Company Performance Using the Method Exponential Smoothing As a determinant of sales targets for Malang Flies in an effort to evaluate company performance as a determinant of sales targets where the information can be seen by employees and the data can be processed by supervisors and managers.

Keywords : Application, Target, Sale, Exponential Smoothing

ABSTRAK

Flies Malang merupakan perusahaan fashion dibawah tanggung jawab PT. Aditya Mandiri Sejahtera yang menjual beberapa produk fashion seperti pakaian, tas, sepatu, dan lainnya. Dalam menentukan peningkatan penjualan di Flies Malang, data yang diolah masih menggunakan microsoft excel, dan informasi yang dihasilkan berupa laporan transaksi yang selanjutnya dikirimkan melalui e-mail kepada manager dalam bentuk file excel sebagai tolak ukur manager dalam menentukan apakah adanya peningkatan penjualan. Namun perusahaan menilai proses tersebut belum efektif karena belum tersistem dengan baik dan tidak semua orang bisa melihatnya. Hal ini membuat penulis ingin membuat Aplikasi Analisis Penjualan dalam Upaya Evaluasi Kinerja Perusahaan Menggunakan Metode *Exponential Smoothing* Sebagai Penentu Target Penjualan pada Flies Malang dalam upaya evaluasi kinerja perusahaan sebagai penentu target penjualan dimana informasinya dapat dilihat oleh pegawai dan data tersebut dapat diolah oleh supervisor maupun manager.

Kata kunci : Aplikasi, Target, Penjualan, *Exponential Smoothing*

DAFTAR ISI

COVER.....	i
LEMBAR PENGESAHAN JUDUL TA.....	ii
MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
ABSTRACT.....	vi
ABSTRAK.....	vii
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	2
1.3 Batasan Masalah.....	3
1.4 Tujuan dan Manfaat.....	3
1.4.1 Tujuan.....	3
1.4.2 Manfaat.....	3
1.5 Metodologi Penelitian	4
1.5.1 Lokasi Penelitian	4
1.5.2 Metode Pengumpulan Data	4
1.6 Sistematika Penulisan.....	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	7
2.1 Teori Umum	7
2.1.1 Pengertian Perangkat Lunak (<i>Software</i>).....	7
2.1.2 Pengertian Perangkat Keras (<i>Hardware</i>).....	7
2.1.3 Pengertian Basis Data (<i>Database</i>).....	7
2.1.4 Pengertian Internet.....	8
2.1.5 Pengertian <i>Web</i>	8

2.2	Teori Judul.....	9
2.2.1	Pengertian Aplikasi.....	9
2.2.2	Pengertian Analisis.....	9
2.2.3	Pengertian Penjualan.....	9
2.2.4	Pengertian Evaluasi.....	10
2.2.5	Pengertian Kinerja.....	10
2.2.6	Pengertian Perusahaan.....	10
2.2.7	Pengertian Metode <i>Exponential Smoothing</i>	11
2.2.8	Pengertian Target Penjualan.....	11
2.2.9	Pengertian Aplikasi Analisa Penjualan dalam Upaya Evaluasi Kinerja Perusahaan Menggunakan Metode <i>Exponential Smoothing</i> Sebagai Penentu Target Penjualan Pada Flies Malang.....	12
2.3	Teori Khusus.....	12
2.3.1	Pengertian Kamus Data.....	12
2.3.2	Pengertian <i>Flowchart</i>	13
2.3.3	Pengertian <i>Data Flow Diagram</i> (DFD).....	16
2.3.4	Pengertian <i>Entity Relationship Diagram</i> (ERD).....	16
2.4	Teori Program.....	17
2.4.1	Pengertian HTML.....	17
2.4.2	Pengertian CSS.....	18
2.4.3	Pengertian <i>Hypertext Preprocessor</i> (PHP).....	18
2.4.4	Pengertian <i>Javascript</i>	18
2.4.5	Pengertian <i>MySql</i>	18
2.4.6	Pengertian XAMPP.....	18
2.4.7	Pengertian Sublime Text.....	19
2.5	Referensi Jurnal.....	20
BAB III METODOLOGI PENELITIAN.....		34
3.1	Deskripsi Perusahaan.....	34
3.1.1	Gambaran Umum Perusahaan.....	34
3.1.2	Visi dan Misi.....	35

3.1.3	Struktur Organisasi.....	36
3.2	Tempat dan Waktu Penelitian.....	38
3.2.1	Tempat Penelitian.....	38
3.2.2	Waktu Penelitian.....	38
3.3	Alat dan Bahan Penelitian.....	38
3.3.1	Alat Penelitian.....	38
3.3.2	Bahan Penelitian.....	39
3.4	Tahap Penelitian.....	39
3.4.1	Tahap Perumusan Masalah.....	39
3.4.2	Teknik Pengumpulan Data.....	39
3.4.3	Tahap Perancangan Penelitian.....	40
3.5	Sistem Yang Sedang Berjalan.....	41
3.6	Sistem Yang akan Diterapkan.....	42
3.7	Metode Pemecahan Masalah.....	43
3.8	Metode Pengembangan Sistem.....	49
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....		52
4.1	<i>Planning</i> (Perencanaan).....	52
4.1.1	Identifikasi Masalah.....	52
4.1.2	Analisa Kebutuhan Sistem.....	52
4.2	<i>Design</i> (Perancangan).....	53
4.2.1	Diagram Konteks.....	54
4.2.2	<i>Data Flow Diagram</i> Level 1.....	55
4.2.3	<i>Flowchart</i>	56
4.2.3.1	<i>Flowchart Login</i>	56
4.2.3.2	<i>Flowchart</i> Data Pegawai.....	57
4.2.3.3	<i>Flowchart</i> Data Transaksi.....	58
4.2.3.4	<i>Flowchart</i> Data Kriteria.....	59
4.2.3.5	<i>Flowchart</i> Target Prediksi.....	59
4.2.3.6	<i>Flowchart</i> Sales Report.....	60
4.2.3.7	<i>Flowchart</i> Laporan Prestasi Kerja.....	61

4.2.4	<i>Entity Relationship Diagram (ERD)</i>	62
4.2.4.1	Tabel Data.....	63
4.2.5	Rancangan Halaman Aplikasi.....	65
4.2.5.1	Desain Halaman <i>Login</i>	65
4.2.5.2	Desain Halaman <i>Dashaboard</i>	66
4.2.5.3	Desain Halaman Data Pegawai (Manager)	68
4.2.5.4	Desain Halaman Data Transaksi	69
4.2.5.5	Desain Halaman Kriteria (Manager)	70
4.2.5.6	Desain Halaman Target Prediksi.....	71
4.2.5.7	Desain Halaman <i>Sales Report</i>	72
4.2.5.8	Desain Halaman Laporan Prestasi Kerja	73
4.3	Pemodelan Aplikasi.....	76
4.3.1	Tampilan Halaman <i>Login</i>	76
4.3.2	Tampilan Halaman <i>Dashboard</i>	76
4.3.3	Tampilan Halaman Data Pegawai (Manager).....	78
4.3.4	Tampilan Halaman Data Transaksi.....	79
4.3.5	Tampilan Halaman Data Kriteria (Manager).....	80
4.3.6	Tampilan Halaman Target Prediksi.....	81
4.3.7	Tampilan Halaman <i>Sales Report</i>	82
4.3.8	Tampilan Halaman Laporan Prestasi Kerja.....	83
4.4	<i>Testing</i> (Pengujian).....	85
4.4.1	Pengujian Perangkat Lunak.....	85
4.4.2	Lingkungan Pengujian.....	85
4.4.3	Hasil Pengujian.....	85
4.4.4	Kesimpulan Hasil Pengujian.....	88
4.4.5	Pemeliharaan Sistem.....	88
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN		89
5.1	Kesimpulan.....	89
5.2	Saran.....	90
DAFTAR PUSTAKA		91
LAMPIRAN		

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 2.1 Simbol-Simbol Kamus Data	12
Tabel 2.1 Simbol-Simbol <i>Flowchart</i>	13
Tabel 2.3 Simbol-Simbol DFD	16
Tabel 2.4 Simbol-Simbol ERD	17
Tabel 3.1 Spesifikasi <i>Hardware</i>	38
Tabel 3.2 Spesifikasi <i>Software</i>	39
Tabel 3.3 Tabel Data Penjualan Flies Malang	44
Tabel 3.4 Tabel Perhitungan <i>Single Exponential Smoothing</i>	49
Tabel 4.1 Tabel Pegawai	63
Tabel 4.2 Tabel Transaksi	64
Tabel 4.3 Tabel Kriteria	64
Tabel 4.4 Tabel Penilaian	65
Tabel 4.5 Hasil Pengujian	74

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 3.1 Struktur Organisasi Flies Malang.....	36
Gambar 3.2 Sistem Yang Sedang Berjalan	41
Gambar 3.3 Sistem Yang Akan Diterapkan	42
Gambar 4.1 Diagram Konteks.....	54
Gambar 4.2 <i>Data Flow Diagram</i> level 1	55
Gambar 4.3 <i>Flowchart Login</i>	56
Gambar 4.4 <i>Flowchart</i> Data Pegawai	57
Gambar 4.5 <i>Flowchart</i> Data Transaksi	58
Gambar 4.6 <i>Flowchart</i> Data Kriteria	59
Gambar 4.7 <i>Flowchart</i> Target Prediksi.....	60
Gambar 4.8 <i>Flowchart Sales Report</i>	61
Gambar 4.9 <i>Flowchart</i> Laporan Prestasi Kerja.....	62
Gambar 4.10 <i>Entity Relationship Diagram</i> (ERD).....	63
Gambar 4.11 Desain Halaman <i>Login</i>	65
Gambar 4.11 Desain Halaman <i>Dashboard</i> (Manager)	66
Gambar 4.13 Desain Halaman <i>Dashboard</i> (Supervisor)	67
Gambar 4.14 Desain Halaman <i>Dashboard</i> (Pegawai)	67
Gambar 4.15 Desain Halaman Data Pegawai (Manager)	68
Gambar 4.16 Desain Halaman Tambah Data Pegawai (Manager)	68
Gambar 4.17 Desain Halaman Data Transaksi (Manager)	69
Gambar 4.18 Desain Halaman Data Transaksi (Supervisor)	69
Gambar 4.19 Desain Halaman Tambah Data Transaksi (Supervisor)	70
Gambar 4.20 Desain Halaman Data Kriteria (Manager)	70
Gambar 4.21 Desain Halaman Tambah Data Kriteria (Manager)	71
Gambar 4.22 Desain Halaman Target Prediksi (Manager)	71
Gambar 4.23 Desain Halaman Target Prediksi (Supervisor).....	72
Gambar 4.24 Desain Halaman <i>Sales Report</i> (Manager)	73
Gambar 4.25 Desain Halaman <i>Sales Report</i> (Supervisor).....	73
Gambar 4.26 Desain Halaman Laporan Prestasi Kerja (Manager)	74

Gambar 4.27 Desain Halaman Laporan Prestasi Kerja (Supervisor)	74
Gambar 4.28 Desain Halaman Tambah Laporan Prestasi Kerja (Supervisor)	75
Gambar 4.29 Desain Halaman Laporan Prestasi Kerja (Pegawai)	75
Gambar 4.30 Halaman <i>Login</i>	76
Gambar 4.31 Halaman <i>Dashboard</i> Manager	76
Gambar 4.32 Halaman <i>Dashboard</i> Supervisor	77
Gambar 4.33 Halaman <i>Dashboard</i> Pegawai	77
Gambar 4.34 Halaman Data Pegawai (Manager)	78
Gambar 4.35 Halaman Tambah Data Pegawai (Manager)	78
Gambar 4.36 Halaman Data Transaksi (Manager)	79
Gambar 4.37 Halaman Data Transaksi (Supervisor)	79
Gambar 4.38 Halaman Tambah Data Transaksi (Supervisor)	80
Gambar 4.39 Halaman Data Kriteria (Manager).....	80
Gambar 4.40 Halaman Tambah Data Kriteria (Manager)	81
Gambar 4.41 Halaman Target Prediksi (Manager).....	81
Gambar 4.42 Halaman Target Prediksi (Supervisor).....	82
Gambar 4.43 Halaman <i>Sales Report</i> (Manager)	82
Gambar 4.44 Halaman <i>Sales Report</i> (Supervisor)	83
Gambar 4.45 Halaman Laporan Prestasi Kerja (Manager).....	83
Gambar 4.46 Halaman Laporan Prestasi Kerja (Supervisor).....	84
Gambar 4.47 Halaman Tambah Laporan Prestasi Kerja (Supervisor).....	84
Gambar 4.48 Halaman Laporan Prestasi Kerja (Pegawai).....	85