

EXECUTIVE INFORMATION SYSTEM (EIS) DALAM BIDANG PENJUALAN DENGAN METODE SWOT PADA KARINDA CAFE DAN RESTO

Ferry Sudarto¹⁾, Nina Rahayu²⁾, Deden Rustiana³⁾, Oleh Soleh⁴⁾, Nurhidayatullah⁵⁾

1,2,3,4,5) STMIK Raharja Jl. Jenderal Sudirman No.40 Modern Cikokol-Tangerang Telp. 021-5529692
ferry.sudarto@raharja.co.id¹⁾, niezmimoz@gmail.com²⁾, d2nzzrustiana@yahoo.co.id³⁾, olehsoleh@gmail.com⁴⁾,
doits_banget@yahoo.com⁵⁾

Abstraksi

Kebutuhan informasi sekarang ini menjadi kebutuhan mutlak bagi suatu organisasi atau perusahaan untuk memenangkan sebuah persaingan. Dimana informasi digunakan sebagai penunjang pembuat keputusan, sehingga dibutuhkan penyampaian informasi yang akurat dan cepat dalam mendapatkannya agar tidak kalah dari pesaingannya. Informasi tersebut berisi kondisi yang terjadi di dalam maupun di luar perusahaan yang selanjutnya akan digunakan sebagai dasar untuk perencanaan strategis dan program kerja. Seiring dengan berkembangnya kebutuhan informasi khususnya untuk para executive guna pengambilan keputusan dan untuk mengetahui kondisi kinerja perusahaan, maka berkembanglah sebuah sistem informasi yang disebut Executive Information System (EIS).

Dengan EIS informasi dapat ditampilkan dalam bentuk secara ringkas dan menampilkan data sesuai dengan kebutuhan sehingga mempermudah seorang executive dalam pengontrolan setiap saat. Begitu juga yang dirasakan Karinda Cafe dan Resto yang terletak di Tangerang tepatnya di Perumahan Metro Permata ini menyediakan beragam menu yang terdiri dari menu asia dan nusantara, dimana owner Cafe dan Resto sendiri sulit untuk menganalisa data penjualan secara keseluruhan karena data yang ada masih berbentuk data detil (data transaksi penjualan) belum adanya ringkasan data (summerize data). Metodologi yang digunakan yaitu analisa dengan menggunakan metode SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunity, Threats) sehingga dapat diketahui kondisi Karinda Cafe dan Resto secara keseluruhan baik dari internal maupun dari eksternal.

Hasil akhir yang diharapkan dari penelitian ini yaitu mengetahui masalah-masalah pada Karinda Cafe dan Resto terutama pada EIS di bidang penjualan sebagai sistem penunjang keputusan (SPK) dan memberikan solusi untuk memaksimalkan EIS khususnya di bidang penjualan.

Kata kunci:

EIS, SPK, SWOT, Penjualan, Karinda Cafe dan Resto, Owner.

1. Pendahuluan

1.1. Latar Belakang Masalah

Dalam teori-teori dasar manajemen strategis, konsep yang ditawarkan dalam menilai kinerja sebuah perusahaan adalah dengan cara menetapkan ukuran-ukuran kinerja, sehingga dapat membantu pihak executive dalam mencapai tujuannya. Dalam perencanaan strategi di perlukan sebuah informasi yang menyeluruh tentang kinerja organisasi atau perusahaan. Sistem Informasi Eksekutif (EIS=*Executive Information System*) merupakan salah satu feature yang banyak ditawarkan para pembuat perangkat lunak kepada perusahaan. Modul yang diperuntukkan bagi para anggota Direksi dan Manajer Senior ini menawarkan kemudahan-kemudahan tertentu bagi para pelaku utama bisnis ini untuk melakukan kontrol secara langsung terhadap perusahaan yang dipimpinnya [2]. EIS memberikan informasi sesuai dengan permintaan yang dibutuhkan, terutama yang sifatnya insidental.

Karinda Cafe dan Resto yang terletak di Tangerang tepatnya di Perumahan Metro Permata ini menyediakan beragam menu yang terdiri dari menu asia dan nusantara. Dalam menghadapi persaingan owner membutuhkan EIS (*Executive Information System*) untuk mengetahui informasi kinerja perusahaan *cafe* nya sehingga dapat mengukur sejauh mana kekuatan dan kelemahan yang dimiliki yang kemudian dapat membuat strategi dalam menghadapi pesaingnya.

1.2. Tujuan Penelitian.

Tujuan yang ingin dicapai dari penelitian ini adalah:

1. Membangun sebuah sistem informasi eksekutif yang dapat membantu *owner* dalam pengambilan keputusan untuk memudahkan peningkatan penjualan pada *karinda cafe*.
2. Memudahkan *owner* dalam menganalisa data.
3. Mempermudah *owner* untuk menganalisa data sehingga dapat dengan cepat dalam pembuat keputusan.
4. Meningkatkan kualitas hasil keputusan manajer *cafe* dalam menentukan strategi penjualan untuk meningkatkan *profit* penjualan pada *karinda cafe*.
5. Memudahkan menganalisa data untuk mengetahui kondisi *internal* maupun *eksternal cafe* dan pencapaian target.

1.3. Batasan Penelitian

Dalam penelitian ini penulis membatasi penelitian pada laporan penjualan (permenu, perkategori, peritem, jumlah pembeli selama sehari atau perminggu, perbulan maupun pertahun, menu terfavorit, menu yang kurang diminati) menu yang dipesan, laporan kinerja pelayan.

2. Tinjauan Pustaka

2.1. SPK (Sistem Penunjang Keputusan)

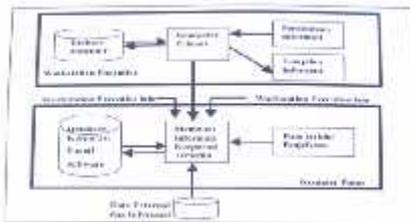
Sistem pendukung keputusan adalah sebuah sistem yang dimaksudkan untuk mendukung para pengambil keputusan manajerial dalam situasi keputusan semi terstruktur [3].

Sistem berbasis komputer interaktif, yang membantu para pengambil keputusan untuk menggunakan data dan berbagai model untuk memecahkan masalah-masalah yang tidak terstruktur [7].

2.2. EIS (Executive Information System)

Executive Information System (EIS) merupakan aplikasi sistem informasi yang terdapat dalam manajemen puncak. Dalam level manajemen puncak akan melihat hasil dari analisa dalam level MIS yang telah diringkas [10].

Executive Information System (EIS) merupakan salah satu *feature* yang banyak ditawarkan para pembuat perangkat lunak kepada perusahaan [2].



Gambar 1. Model *Executive Information System*

2.3. SWOT (Strengths Weakness Opportunities Threats)

SWOT adalah dengan menggabungkan berbagai indikator yang terdapat dalam kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman [4].

SWOT adalah suatu penelaahan yang dimulai dengan pemantauan perubahan lingkungan baik di dalam maupun di luar perusahaan sehingga kita dapat memahami gambaran yang tepat tentang keadaan perusahaan yang sebenarnya [5].

Analisis SWOT adalah teknik partisipasi yang sangat sederhana dan sistematis, yang dapat digunakan di berbagai situasi untuk mengidentifikasi kekuatan dan peluang serta bagaimana mengoptimalkannya, selain mengidentifikasi kelemahan dan ancaman untuk mempermudah merumuskan langkah-langkah untuk mengatasinya [8].

Tipe-tipe Strategi SWOT

Matriks *Threats – Opportunities – Weakness – Strengths (TOWS)* merupakan penggabungan berbagai indikator untuk membantu manajer mengembangkan yang terdapat empat tipe strategi: kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman. Model penggabungannya menggunakan TOWS Matriks. Namun tidak semua rencana strategi yang disusun dari TOWS Matriks ini digunakan seluruhnya. Strategi yang di pilih adalah strategi yang dapat memecahkan isu strategi perusahaan [4].

- a. S-O strategies adalah strategi yang disusun dengan cara menggunakan semua kekuatan untuk merebut peluang.
- b. W-O strategies adalah strategi yang disusun dengan cara meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang yang ada.
- c. S-T strategies adalah strategi yang disusun dengan cara menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman.
- d. W-T strategies adalah strategi yang disusun dengan cara meminimalkan kelemahan untuk menghindari ancaman.



Gambar 2. Tipe Strategi SWOT

Tujuan Analisa SWOT

Strengths (kekuatan) dan *Weaknesses* (kelemahan) mengacu pada faktor internal, sedangkan *Opportunities* (peluang) dan *Threats* (ancaman) adalah lingkungan eksternal yang mempengaruhi suatu organisasi atau suatu aktivitas. Analisa SWOT dapat digunakan untuk melengkapi teknik-teknik analisis institusi dan analisis *stakeholder*. Teknik ini biasanya digunakan untuk menilai kemampuan suatu program/proyek. Hasil dari analisis SWOT dapat dijadikan basis untuk merumuskan strategi dan atau aksi. Oleh sebab itu, analisis SWOT adalah teknik yang sering digunakan sebagai bagian dari proses penyusunan perencanaan strategis (*strategic planning*) [9]. Analisis SWOT digunakan untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dari bisnis yang dilakukan oleh organisasi [1].

3. Metode Penelitian

Metode yang digunakan dalam langkah ini penulis melakukan beberapa cara untuk mendapatkan informasi yang dapat dikumpulkan sebagai bahan penelitian diantaranya, yaitu: Metode pengumpulan data melalui pengamatan, wawancara dan kepustakaan. Untuk Metode Analisa penulisan menggunakan analisis SWOT.

3.1. Metode Pengumpulan Data

- a. Penulis melakukan Pengamatan (*observation*), Wawancara (*interview*), Metode Kepustakaan (*library Research*) Untuk menambah informasi yang jelas.

3.2. Metode Analisa

Metode analisa menggunakan analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunity, Threats*). Analisis SWOT adalah suatu metode yang digunakan untuk melihat kondisi Karinda Cafe baik internal maupun eksternal yang kemudian dijadikan indikator untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman terhadap Karinda Cafe, sehingga dapat membantu manajer dalam pembuatan keputusan (strategi penjualan).

3.3. Metode rancangan

Metode rancangan model yang berorientasi objek dengan menggunakan *waterfall* atau SDLC (*System Development Life Cycle*). SDLC adalah frase yang meliputi perencanaan, analisis, desain, dan tahap pelaksanaan siklus hidup system [8].

3.4. Metode pengujian

Peneliti menggunakan metode pengujian *black box testing* sehingga dapat diketahui apakah sistem sesuai dengan apa yang diharapkan oleh *stakeholder*. *Black box testing* adalah tipe *testing* yang memperlakukan perangkat lunak yang tidak diketahui kinerja internalnya. Sehingga para tester memandang perangkat lunak seperti layaknya sebuah “kotak hitam” yang tidak penting dilihat isinya, tapi cukup dikenai proses *testing* di bagian luar [6].

4. Hasil dan Pembahasan

Analisa SWOT (*Strengths Weakness Opportunities Threats*)

Analisa SWOT adalah analisa yang sangat dikenal dalam proses pembuatan strategi bisnis. Analisa SWOT sendiri merupakan singkatan dari *strength, weakness, opportunity, dan threat*. Mari kita coba membahasnya sekaligus dengan menerapkannya pada kasus Karinda Cafe dan Resto.

Identifikasi Variabel

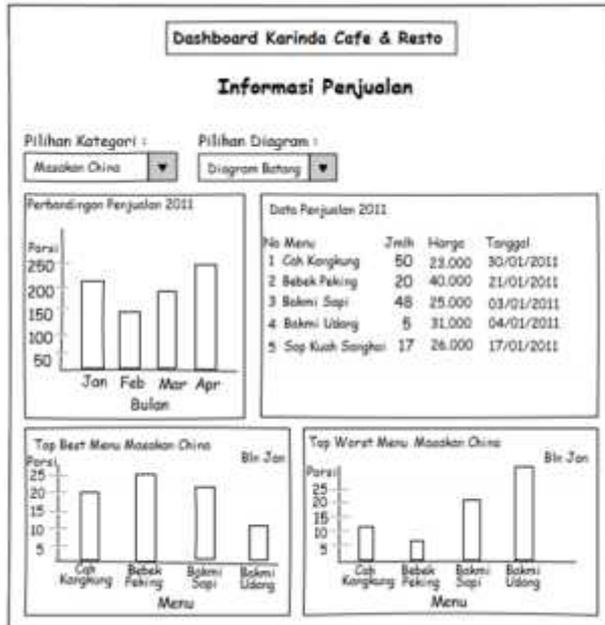
Tabel 1. Variabel dan Indikator Lingkungan Eksternal

Variabel dan Indikator Lingkungan Eksternal	
Variabel Eksternal	Indikator
1. Teknologi	a. Penetapan teknologi informasi b. Sumber daya manusia yang profesional c. Aplikasi sistem tidak dapat pencatatan pelanggan yang tetap
2. Keamanan	a. Keamanan pengunjung b. Keamanan lokasi cafe
3. Lingkungan	a. Lokasi cafe berada dipolok Perumahan b. Penandangan alam sekitar c. Antusias masyarakat terhadap cafe
4. Pemerintah	a. Kebijakan pemerintah di bidang kuliner umum b. Dukungan pemerintah positif terhadap kuliner tradisional
5. Sosial Budaya	a. Peran serta masyarakat b. Pengawasan masyarakat mengenai cafe
6. Ekonomi	a. Kondisi ekonomi regional dan nasional b. Kondisi ekonomi global
7. Pengunjung	a. Keandalan dan pengunjung Cafe b. Motivasi pengunjung

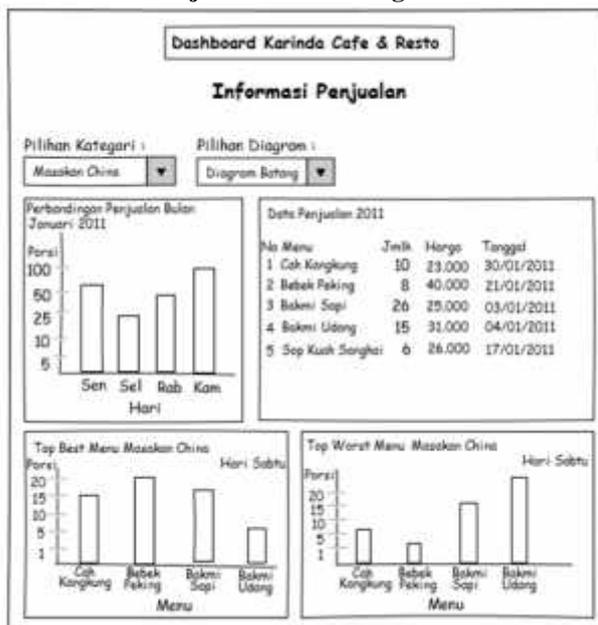
Tabel 2. Variabel dan Indikator Lingkungan Internal

Variabel dan indikator Lingkungan Internal	
Variabel Internal	Indikator
1. <i>Product</i>	a. Menu lengkap b. Keunikan lokasi c. Kondisi Lanskap d. Info menu kurang jelas
2. <i>Price</i>	a. Harga menu yang tidak terjangkau bagi kalangan bawah
3. <i>Place</i>	a. Tidak mudah dalam mencapai lokasi b. Kejelasan jalan/ rute yang dilalui menuju cafe sulit c. Keunikan Cafe mempunyai penangkaran beberapa hewan d. Tempat luas e. Waktu buka cafe terbatas
4. <i>Promotion</i>	a. Penyampaian informasi melalui massa media cetak (brosur) b. Penyampaian informasi melalui website (facebook, bbm, twitter)
5. <i>People</i>	a. Kemampuan petugas berkomunikasi kurang dalam berbagai bahasa b. Penampilan Petugas c. Keramah tamahan Petugas
6. <i>Physical Evidence</i>	a. Fasilitas pendukung yang tersedia (toilet, tempat parkir) b. Sarana dan prasarana yang memadai (arena bermain anak, pemancingan, kebun binatang mini, minimart, futsal) c. Mempunyai menu yang memual
7. <i>Process</i>	a. Penyambutan pengunjung kurang b. Menggunakan aplikasi untuk pengurusan data order c. Pencatatan order sering terjadi kesalahan

b. Informasi Penjualan Perbandingan Perbulan

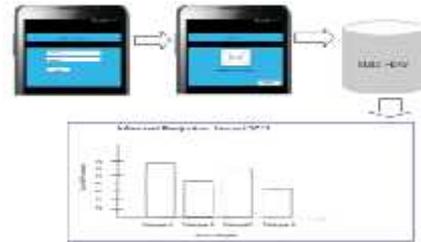


c. Informasi Penjualan Perbandingan Perhari



untuk kedua gambar diatas merupakan rincian dari gambar informasi perbandingan tahun penjualan, sehingga *owner* dapat melihat secara terperinci dari mulai perkembangan perbulan bahkan sampai perhari.

2. Membuat sistem pencatatan menu secara *digital* dan Membuat sistem pendaftaran *member* bagi pembeli yang sering berkunjung.



Pada gambar diatas dibutuhkan sistem untuk pencatatan pembelian pelanggan sehingga dapat ditarik informasi loyalitas pelanggan yang dapat membantu manajer memberikan diskon khusus kepada pelanggan yang paling banyak membeli yang diharapkan nantinya menambah loyalitas pelanggan kepada *cafe* sendiri.

5. Kesimpulan dan Saran

5.1. Kesimpulan

Dari hasil penelitian yang telah dilaksanakan mengenai pengembangan Aplikasi penjualan menambahkan sistem informasi eksekutif pada *karinda cafe*, maka penulis dapat menarik beberapa kesimpulan, yaitu:

1. Aplikasi penjualan *karinda cafe* ditambahkan dengan sistem informasi eksekutif agar *owner* dapat dengan mudah memberikan keputusan untuk strategi peningkatan penjualan pada *karinda cafe*.
2. *Owner* agar lebih mudah menarik data transaksi untuk membaca *report* dan tidak perlu membutuhkan waktu yang lama dalam menganalisa masalah karena data penjualan bisa langsung berbentuk *report* tidak hanya berupa data transaksi penjualan.
3. Untuk merancang *Executive Information System* (EIS) dibutuhkan sistem yang menampilkan data penjualan secara *drill down* dan *drill up*.
4. Untuk mengetahui kondisi *intern ekstern* dibutuhkan sistem yang mengintegrasikana *record* kinerja pelayan dengan pembelian pelanggan atau pengunjung.

5.2. Saran

Beberapa saran yang dapat dikemukakan penulis adalah sebagai berikut:

1. Sesuai dengan kesimpulan di atas, aplikasi penjualan pada *karinda cafe* yang telah terkomputerisasi ini diharapkan dapat segera ditindaklanjuti untuk melakukan penambahan sistem informasi eksekutif agar dapat mengambil keputusan dengan cepat, tepat dan akurat dalam proses penjualan.
2. Membuat sistem informasi eksekutif, sehingga *Owner* dapat dengan mudah mendapatkan informasi penjualan.
3. Memambahkan sistem pada aplikasi penjualan yang membuat *report* dengan cepat dan menyajikannya dalam bentuk grafik.

Daftar Pustaka

- [1] Dewi, Meta Amalia dan Henderi. 2011. *Perencanaan Strategik SI/TI Pemerintah Kota Tangerang Dalam Mewujudkan E-Government*. Tangerang: Jurnal CCIT. Vol. 5, No.1-September 2011.
- [2] Indrajit, Richardus Eko. 2012. *Seluk Beluk Sistem Informasi Eksekutif*. Diambil dari: <http://dosen.narotama.ac.id/wp-content/uploads/2012/01/SELUK-BELUK-SISTEM-INFORMASI-EKSEKUTIF.pdf> (19 April 2013 14:33 WIB).
- [3] Masruro, Ahlihi. 2013. "Teknik Data Mining dan Decision Support System untuk Keunggulan Bersaing (Study Kasus Perusahaan TV Kabel)". Yogyakarta: Prosiding Seminar Nasional Teknologi Informasi dan Multimedia (Semnasteknomedia) 2013. STMIK AMIKOM Yogyakarta 19 Januari 2013.
- [4] Rangkuti, Freddy. 2011. *SWOT Balanced Scorecard: Teknik Menyusun Strategi Korporat yang Efektif plus Cara Mengelola Kinerja dan Risiko*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- [5] Risza, Suyatno. 2010. *Masa Depan Perkebunan Kelapa Sawit Indonesia : Manajemen Perkebunan, Manajemen Proyek Perkebunan, Teknologi Irigasi Perkebunan*. Yogyakarta: Kanisius.
- [6] Rizky, Soetam. 2011. *Konsep Dasar Rekayasa Perangkat Lunak*. Jakarta: Prestasi Pustaka.
- [7] Sarwindah. 2013. *Kajian Pemilihan Software Desain Grafis untuk Pembelajaran dengan Metode AHP Study Kasus SMK Muhammadiyah 9*. Yogyakarta: Prosiding Seminar Nasional Teknologi Informasi dan Multimedia (Semnasteknomedia) 2013. STMIK AMIKOM Yogyakarta 19 Januari 2013.
- [8] Sulianta, Feri. 2010. *IT Ergonomics: Menjadi sehat dan produktif dalam kantor berbasis teknologi informasi*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.
- [9] Sumarto, Hetifah Sj. 2009. *Inovasi, partisipasi, dan Good Governance*. Jakarta: Yayasan Obor Indonesia.
- [10] Tarigan, Josua, Onno Purbo dan Ridwan Sanjaya. 2010. *Business-Driven Information System*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.

Biodata Penulis

Ferry Sudarto, S.Kom, M.Pd. Lulusan S2 – Manajemen Pendidikan, Universitas Kristen Indonesia, 2007 dan S1 – Sistem Informasi, Universitas Bina Nusantara, 2002. Pekerjaan: Dosen Tetap di Bina Sarana Informatika, 2008 – 2010 DTYM di STMIK Raharja, Februari 2010 – Agustus 2010 Kepala Jurusan Sistem Komputer STMIK Raharja, Agustus 2010 – sekarang.

Nina Rahayu, adalah Mahasiswa Jurusan Sistem Informasi pada STMIK Raharja angkatan 2010 – sekarang.

Deden Rustiana, S.Kom Lulusan S1 – Sistem Informasi, STMIK Raharja, 2013. Pekerjaan: Staff IT Developer di PT.Arwana.

Oleh Soleh, Pendidikan Fakultas Ilmu Komputer, Universitas Gunadarma, Tahun 2001. Memperoleh gelar MMSI untuk Sistem Informasi Bisnis, Tahun 2004. Saat ini bekerja di perusahaan Information Technology Provider di Jakarta dan sebagai pengajar di STMIK Raharja, Tangerang serta di Universitas Islam Syekh Yusuf Tangerang.

Nurhidayatullah, adalah Mahasiswa Jurusan Sistem Informasi pada STMIK Raharja angkatan 2009 – sekarang.