



Hak cipta dan penggunaan kembali:

Lisensi ini mengizinkan setiap orang untuk menggubah, memperbaiki, dan membuat ciptaan turunan bukan untuk kepentingan komersial, selama anda mencantumkan nama penulis dan melisensikan ciptaan turunan dengan syarat yang serupa dengan ciptaan asli.

Copyright and reuse:

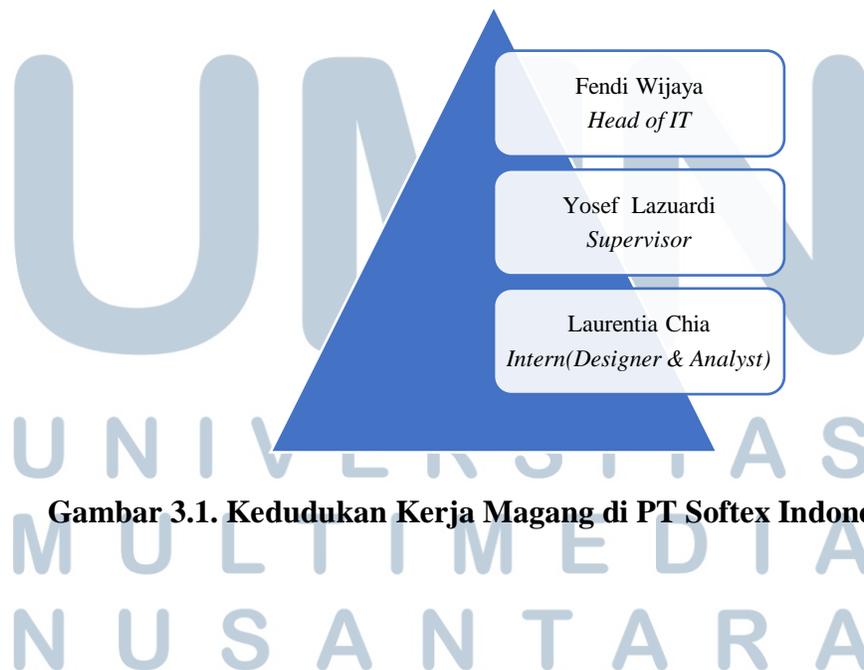
This license lets you remix, tweak, and build upon work non-commercially, as long as you credit the origin creator and license it on your new creations under the identical terms.

BAB III

PELAKSANAAN KERJA MAGANG

3.1 Kedudukan dan Koordinasi

Saat melakukan kerja magang di PT Softex Indonesia, kerja magang dilakukan di bagian *IT Departement*. Kerja magang sebagai *User Interface Designer & Analyst* dalam proyek pembuatan program *Softex Distribution System (SDS)*. SDS adalah sebuah program yang ditujukan untuk para *distributor* PT Softex Indonesia. Sebagai *User Interface designer & Analyst*, diminta untuk membuat rancangan antarmuka untuk aplikasi *mobile* berbasis android. Selain rancangan antar muka juga diharuskan membuat *activity diagram* dan *use case* untuk aplikasi tersebut.



Gambar 3.1. Kedudukan Kerja Magang di PT Softex Indonesia

Pada proyek pembuatan aplikasi ini, bertanggung jawab kepada Bapak Fendi Wijaya selaku *Head of IT Department* dari PT Softex Indonesia. Kemudian untuk membimbing dan sebagai *supervisor* selama melaksanakan kerja magang maka ditunjuk Bapak Yosef Lazuardi. Berikut gambar diatas merupakan gambaran kedudukan dan koordinasi pada saat melakukan program kerja magang.

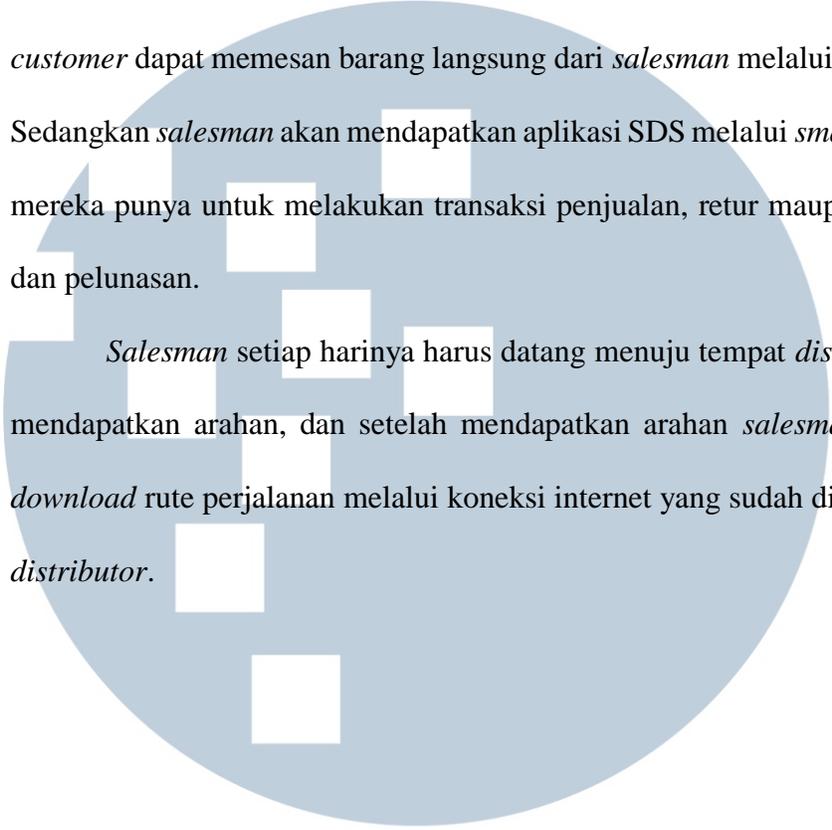
3.2 Uraian Kerja Magang

Menjadi *User Interface Designer & Analyst* adalah pekerjaan utama selama menjalankan proses kerja proses magang. Perancangan *User Interface* dibuat dengan menggunakan *tools* yaitu *Justinmind Prototyper* dan membuat *UML* dengan *Microsoft Visio*. Selama melakukan program kerja magang dibuat sistem aplikasi *Softex Distribution System*.

Berikut ini adalah penjabaran dari hasil kerja perancangan antarmuka aplikasi SDS:

3.2.1 Mempelajari Proses Bisnis dan Cara Kerja Aplikasi SDS

Pada saat perancangan aplikasi, hal yang harus dilakukan untuk pertama melakukan diskusi secara terus menerus untuk mengetahui proses bisnis yang ada. Dengan mengetahui proses bisnis yang ada maka perancangan sistem dapat dimulai. PT Softex Indonesia mempunyai lebih dari 150 *distributor* yang tersebar diseluruh Indonesia. Setiap *distributor* memiliki *salesman* yang akan menawarkan produk produk yang dijual ke *retailer*. Dengan sistem ini,



customer dapat memesan barang langsung dari *salesman* melalui aplikasi SDS. Sedangkan *salesman* akan mendapatkan aplikasi SDS melalui *smartphone* yang mereka punya untuk melakukan transaksi penjualan, retur maupun penagihan dan pelunasan.

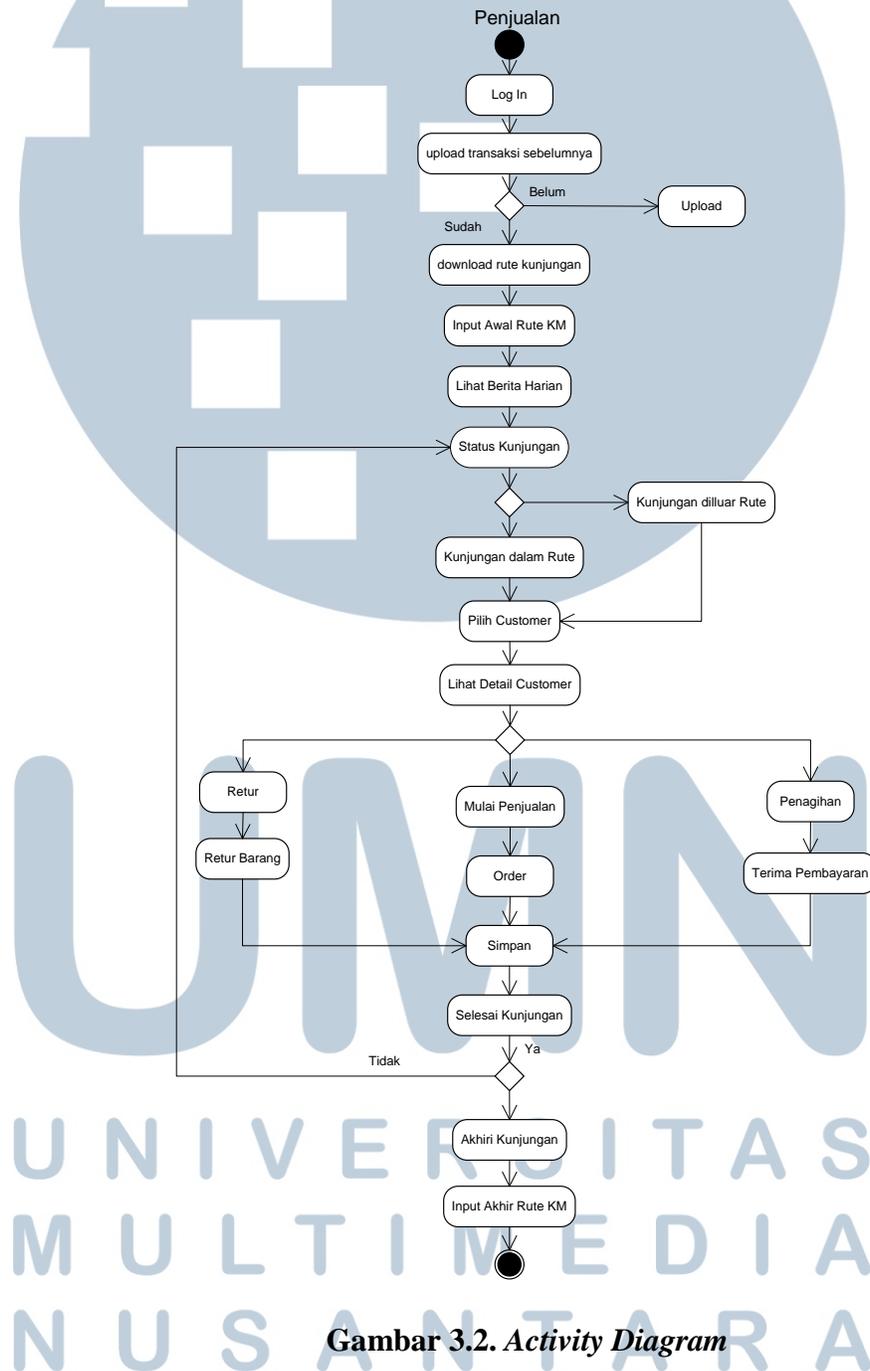
Salesman setiap harinya harus datang menuju tempat *distributor* untuk mendapatkan arahan, dan setelah mendapatkan arahan *salesman* akan *download* rute perjalanan melalui koneksi internet yang sudah disediakan oleh *distributor*.

UMMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

3.2.2 Membuat Activity Diagram

Berikut *activity diagram* aplikasi *mobile SDS* berbasis android:

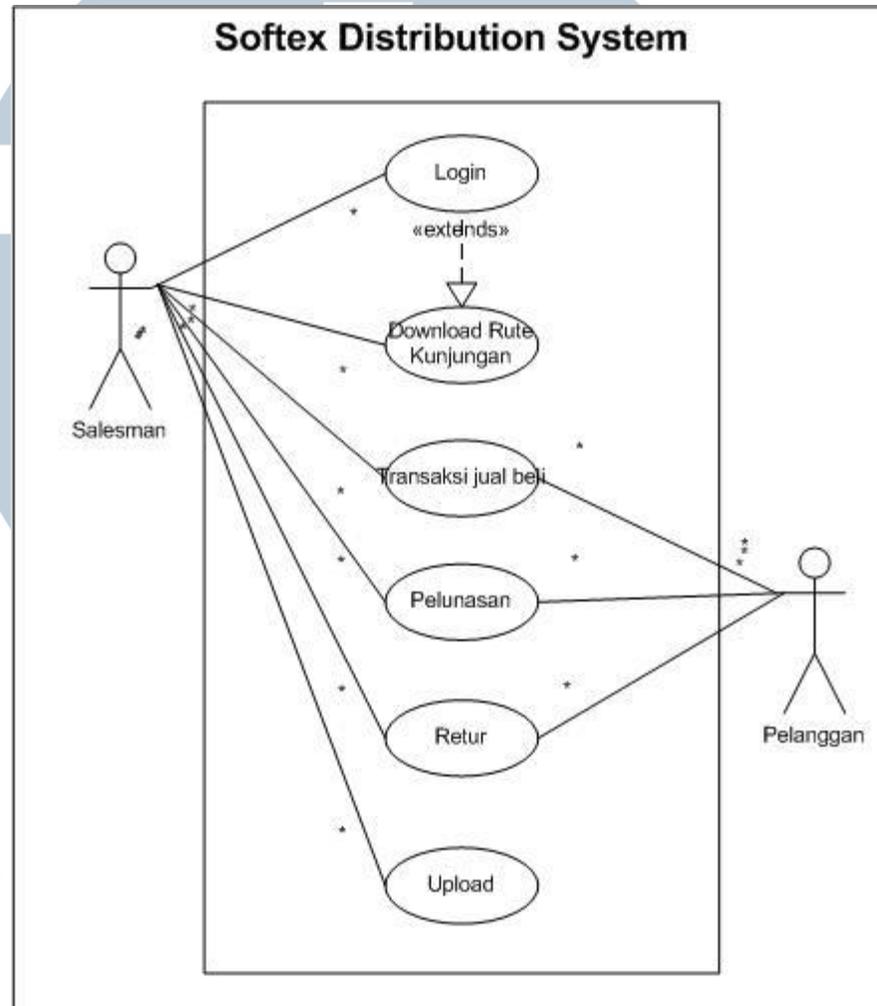


Gambar 3.2. Activity Diagram

Saat *salesman* masuk kedalam aplikasi SDS, maka sistem akan membaca apakah *salesman* sudah meng-*upload* data yang tersimpan dalam aplikasi. Jika belum, *salesman* wajib melakukan *upload* sedangkan apabila sudah mengupload maka *salesman* diperbolehkan untuk men-*download* rute perjalanan pada hari yang sama saat *download*. Setelah *download* rute selesai, maka *salesman* akan memulai perjalanannya dengan memasukkan kilometer awal yang ada pada *speedometer* kendaraan *salesman*. Selanjutnya *salesman* akan menuju halaman status kunjungan dimana *salesman* dapat memilih ingin mengunjungi kunjungan dalam rute atau di luar rute. Kunjungan dalam rute adalah kunjungan *outlet* yang wajib dikunjungi dan kunjungan diluar rute adalah kunjungan *outlet* yang tidak wajib dikunjungi.

Setelah masuk ke halaman kunjungan dalam rute, akan memungkinkan *salesman* untuk melihat *outlet* mana saja yang harus dikunjungi. Setelah memilih salah satu *outlet* yang ingin dikunjungi, *salesman* akan melihat *detail* pelanggan yang berisi informasi seperti, tanggal terakhir beli, alamat dan juga *limit* kredit. *Salesman* dapat melakukan penjualan barang, retur barang maupun penagihan. Apabila semua *outlet* sudah dikunjungi maka *salesman* akan mengakhiri rute kunjungan dengan memasukkan kilometer Akhir pada *speedometer* kendaraan.

3.2.3 Membuat Use Case

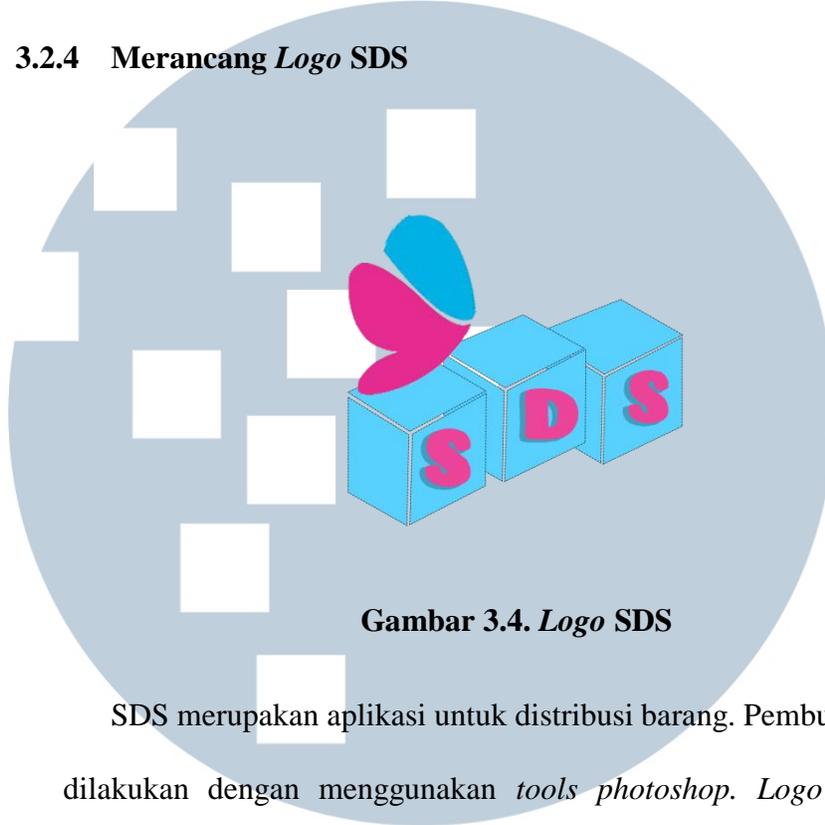


Gambar 3.3. Use Case Aplikasi SDS

Pada aplikasi ini terdapat dua aktor yaitu *salesman* dan pelanggan.

Peran pelanggan adalah melakukan pesanan, melakukan retur dan melakukan pembayaran. Sedangkan peran *salesman* adalah melakukan *input username, login, download rute kunjungan, mulai kunjungan, melakukan penjualan, penagihan, terima pembayaran, retur, upload* dan mengakhiri kunjungan.

3.2.4 Merancang Logo SDS



Gambar 3.4. Logo SDS

SDS merupakan aplikasi untuk distribusi barang. Pembuatan *logo* SDS dilakukan dengan menggunakan *tools photoshop*. Logo aplikasi SDS terdapat tiga *box* berwarna biru dan huruf S, D dan S yang berwarna *pink* sesuai dengan *logo* PT Softex Indonesia. Tiga *box* melambangkan produk-produk PT Softex Indonesia yang dikemas dengan karton dan kemudian didistribusikan.

3.2.5 Perancangan User Interface SDS

Perancangan *user interface* dilakukan dengan menggunakan *tools justinmind prototyper*. Berikut adalah *user interface* aplikasi *mobile* SDS yang berbasis android:

U
M
M
N
U
N
I
V
E
R
S
I
T
A
S
M
U
L
T
I
M
E
D
I
A
N
U
S
A
N
T
A
R
A



Gambar 3.5. Halaman Awal

Halaman awal dari Softex *Distribution System* terlihat seperti gambar diatas. Terdapat *logo* dari aplikasi SDS, tombol *log in* dan juga *settings*. Halaman *settings* yang dapat dilihat pada gambar 3.6. dan halaman *log in* pada halaman 3.7. Tombol *log in* digunakan untuk masuk ke halaman utama sedangkan tombol *settings* digunakan untuk mengatur nama, *username*, *password*, *host* dan *port*.

U N I V E R S I T A S
M U L T I M E D I A
N U S A N T A R A



Gambar 3.6. Halaman *Settings*

Pada halaman ini, *salesman* diminta untuk memasukkan nama, *username*, dan juga *password*. *Username* dan *password* digunakan pada saat *salesman log in*. Sedangkan *host* dan *port* akan di *settings* oleh *admin* untuk menentukan *host* dan *port* sebagai jalur jalannya data. *Username* maupun nama *salesman* tidak akan muncul pada saat *log in* karena berubah menjadi *id saleseman*.

U N I V E R S I T A S
M U L T I M E D I A
N U S A N T A R A



Gambar 3.7. Halaman Login

Username salesman yang sudah dimasukkan di halaman *settings* kemudian akan tersimpan dan secara otomatis diubah menjadi ID *salesman*. ID *salesman* yang muncul berwarna ungu berada tepat dibawah ID *Device*, keduanya bersifat unik dan akan muncul pada saat *salesman log in*. Langkah selanjutnya *salesman* perlu untuk memasukkan *password*.

U N I V E R S I T A S
M U L T I M E D I A
N U S A N T A R A



Gambar 3.8. Halaman Utama

Halaman utama dari aplikasi SDS merupakan menu utama. Terdapat empat menu yaitu *download* rute perjalanan, mulai penjualan, *upload* dan keluar. Menu yang pertama digunakan untuk *download* rute perjalanan *salesman* pada hari itu. Setelah rute perjalanan, menu kedua adalah mulai penjualan. Mulai penjualan dipilih apabila *salesman* akan memulai penjualan atau transaksi lainnya yaitu melihat *detail* pelanggan, penjualan, retur barang maupun penagihan. Tombol *upload* digunakan untuk mengirimkan data transaksi yang sebelumnya dilakukan secara *offline*. Sedangkan tombol keluar digunakan untuk keluar dan kembali kepada halaman awal.



Gambar 3.9. Halaman Utama 2

Setelah tombol *download* rute kunjungan ditekan maka warna tulisan yang semula berwarna putih kemudian akan berubah menjadi warna merah yang menandakan tombol tersebut tidak dapat di tekan kembali dan rute perjalanan pada hari itu sudah tersimpan.

U N I V E R S I T A S
M U L T I M E D I A
N U S A N T A R A



Gambar 3.10. Halaman Status Kunjungan

Setelah menekan tombol mulai penjualan maka akan masuk kehalaman status kunjungan. Dalam halaman ini terdapat tiga kotak pemberitahuan yang berisikan informasi berapa banyak *outlet* yang sukses dikunjungi, tertunda maupun gagal dikunjungi. Dibawah kotak yang berisikan informasi, terdapat dua tombol yaitu kunjungan dalam rute dan juga kunjungan diluar rute. Kunjungan dalam rute dipilih apabila *salesman* ingin pergi ke *outlet* yang sudah di-*download*. Sedangkan kunjungan diluar rute dipilih apabila *salesman* ingin mengunjungi *outlet* diluar dari rute yang sudah ditentukan. Tombol terakhir pada halaman ini adalah akhiri rute yang digunakan untuk mengakhiri rute.



Gambar 3.11. Halaman Rute dalam Kunjungan

Halaman rute dalam kunjungan berisikan *outlet-outlet* yang sudah di *download* yang sudah disiapkan oleh *admin* sebelumnya. *Salesman* akan mendapatkan sepuluh *outlet* yang harus dikunjungi tiap harinya. Rute dalam kunjungan wajib dikunjungi oleh *salesman*.

U N I V E R S I T A S
M U L T I M E D I A
N U S A N T A R A



Gambar 3.12. Halaman Rute diluar Kunjungan

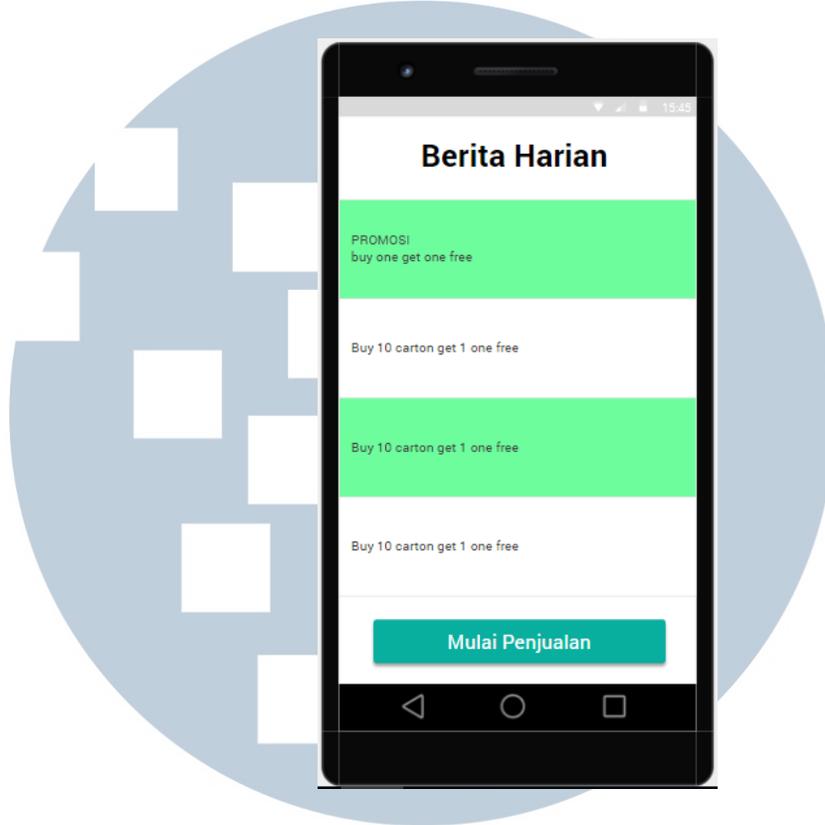
Halaman rute diluar kunjungan berisikan seluruh *outlet* yang terdaftar pada *distributor*. Sehingga apabila *salesman* ingin mengunjungi *outlet* diluar rute yang sudah ditentukan, maka *salesman* dapat mencari *outlet* yang dikunjungi tersebut pada halaman ini. *Outlet* yang berada diluar kunjungan tidak wajib dikunjungi oleh *salesman*. Namun apabila dengan alasan tertentu *salesman* ingin mengunjungi *outlet* di luar kunjungan, *salesman* juga dapat melakukan transaksi penjualan, retur barang dan juga penagihan.

M U L T I M E D I A
N U S A N T A R A



Gambar 3.13. Halaman *Outlet*

Pada halaman *outlet* berisikan menu penjualan, retur dan penagihan. Setelah tombol penjualan ditekan maka akan menuju halaman penjualan yang berisikan daftar barang yang dijual dan memungkinkan *salesman* untuk memasukan barang yang di *order* oleh pelanggan. Menu Retur akan memungkinkan *salesman* untuk mencatat barang apa yang diretur oleh pelanggan. Berikutnya menu penagihan digunakan untuk menagih pelanggan yang masih mempunyai hutang terhadap *distributor*. Dibawah tiga menu tersebut terdapat informasi berupa piutang, tanggal terakhir beli dan sekilas info tentang item yang dibeli sebelumnya.



Gambar 3.14. Halaman Berita Harian

Setelah menekan tombol penjualan, *salesman* akan memulai penjualannya di *outlet* tersebut. Namun sebelumnya, *salesman* akan dibawa ke halaman berita harian yang berisikan informasi diskon pada hari itu. Halaman ini dibuat untuk *salesman* agar mengetahui promosi pada hari itu sehingga penawaran menarik dapat ditawarkan kepada pelanggan. Setelah mengetahui promosi pada hari itu, *salesman* kemudian akan memulai penjualan.

U N I V E R S I T A S
M U L T I M E D I A
N U S A N T A R A



Gambar 3.15. Halaman Penjualan

Penjualan dimulai pada halaman ini yang berisikan daftar barang apa saja yang dijual. Barang yang dijual dikategorikan berdasarkan *brand* produk tersebut. Pada aplikasi ini terdapat fitur produk fokus dimana barang yang ada dalam kategori tersebut merupakan produk yang mempunyai target penjualan lebih dibandingkan produk lainnya. Untuk memasukkan jumlah barang yang ingin dipesan, maka *salesman* hanya perlu untuk memilih barang tersebut kemudian akan muncul *pop-up* untuk memasukkan jumlah barang yang ingin pesan.



Gambar 3.16. Halaman Penjualan 2

Untuk memasukkan jumlah barang yang ingin dibeli, *salesman* harus memilih nama barang dengan menekan layar satu kali. Dengan menekan nama barang tersebut, maka akan muncul *pop-up*. Format penulisan jumlah barang adalah CTN/BAG/PCS. Contohnya; 1/2/3 yang berarti pesanannya adalah 1 karton, 2 *bag*, dan 3 *pieces*.

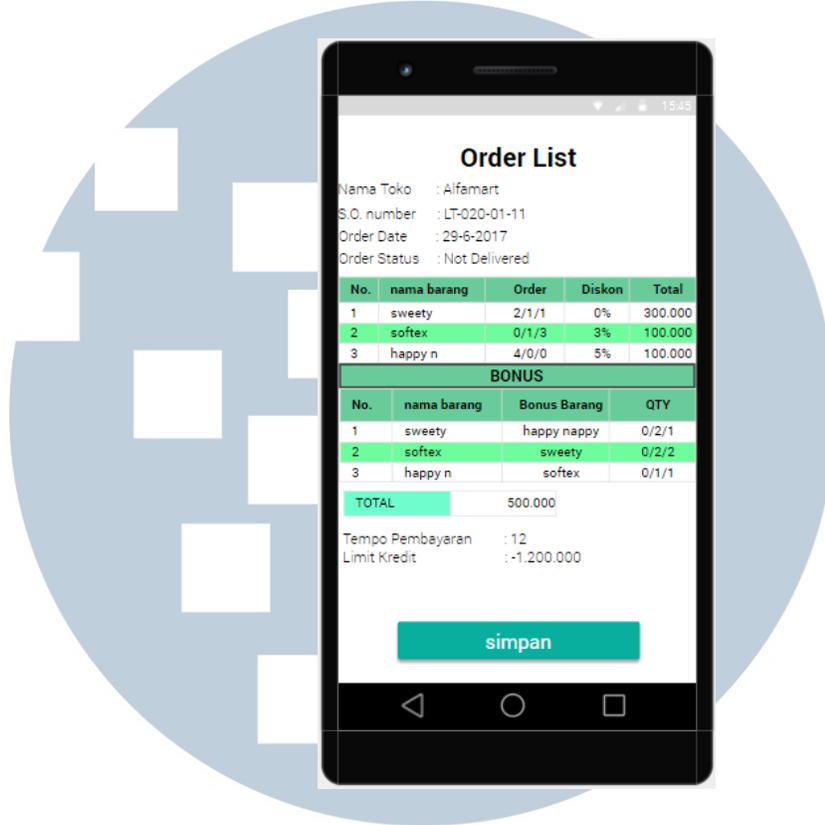
U N I V E R S I T A S
M U L T I M E D I A
N U S A N T A R A



Gambar 3.17. Halaman Penjualan 3

Setelah memasukkan jumlah barang yang ingin dipesan, maka barang yang dipesan akan naik dan akan muncul kategori pesanan yang berada dibawah kategori produk fokus. Warna daftar barang yang sudah dipesan juga akan berbeda dengan produk fokus. Kategori produk fokus bewarna biru muda, kategori pesanan bewarna biru tua dan kategori. Apabila semua pesanan sudah selesai dipesan, selanjutnya *salesman* menekan tombol pesan dan menuju halaman berikutnya.

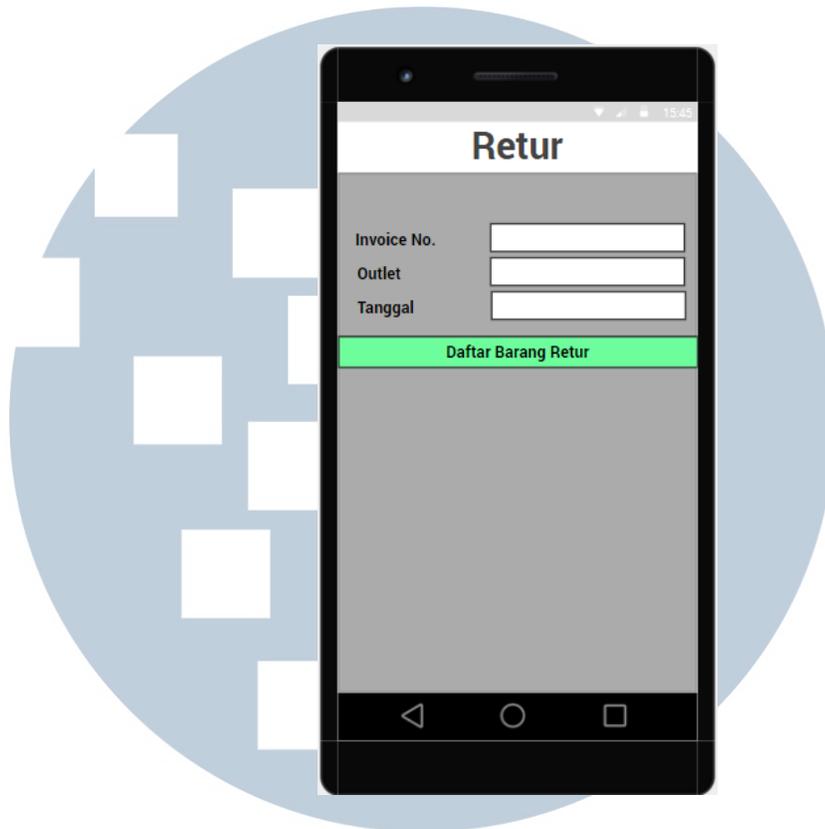
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA



Gambar 3.18. Halaman *Order List*

Barang yang sudah dipilih dan sudah dimasukkan jumlah barang yang ingin dipesan kemudian akan terangkum. Setelah menekan tombol pesan pada halaman penjualan, selanjutnya *salesman* akan masuk ke halaman *order list*. Dalam halaman *order list* berisi informasi rangkuman barang apa saja yang dipesan, jumlah barang, diskon, bonus dan juga total harga yang harus dibayar oleh pelanggan.

U N I V E R S I T A S
M U L T I M E D I A
N U S A N T A R A



Gambar 3.19. Halaman Retur

Halaman ini adalah halaman retur yang digunakan apabila pelanggan ingin meretur barang. Halaman ini adalah tampilan awal halaman retur. Pada halaman ini, pelanggan yang ingin melakukan retur harus menunjukkan *invoice* atas barang yang ingin diretur. *Salesman* kemudian akan memasukkan nomor *invoice* tersebut. Apabila nomor *invoice* sudah dimasukkan oleh *salesman*, nama *outlet*, tanggal *invoice*, nama barang dan jumlah barang tersebut akan muncul secara otomatis.

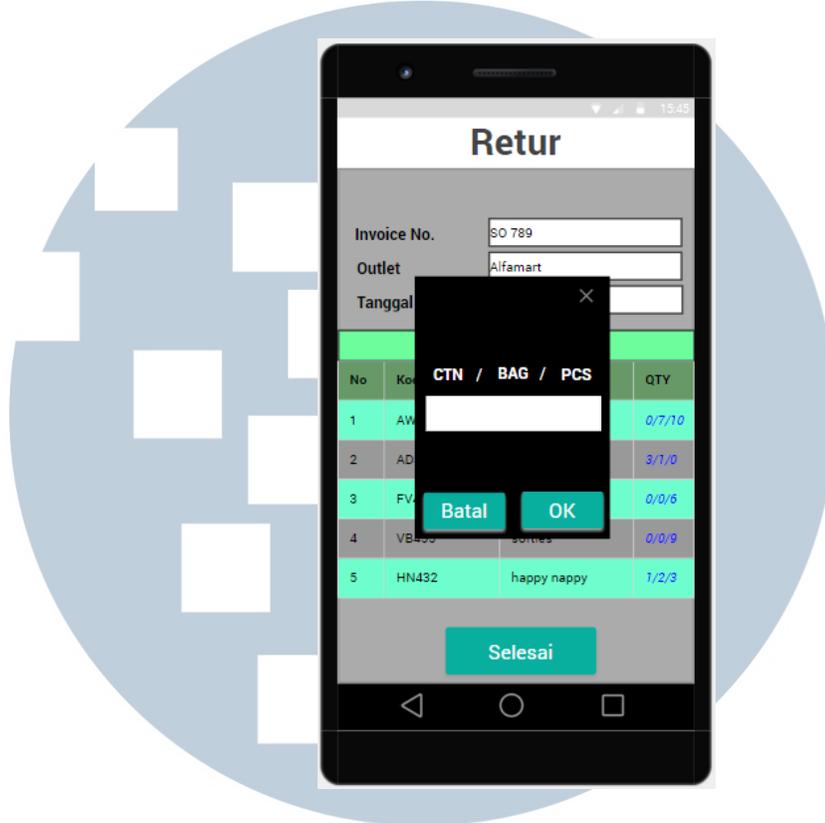
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA



Gambar 3.20. Halaman Retur 2

Setelah memasukkan nomor *invoice*, nama *outlet* dan tanggal *invoice* akan muncul secara otomatis. Selain itu akan muncul juga kode barang, nama barang yang ada dalam nomor *invoice* tersebut. Pada awalnya, *quantity* yang bertuliskan warna biru di *set default* 0/0/0. *Salesman* kemudian akan input jumlah barang yang ingin diretur. Apabila *salesman* tidak input jumlah barang berarti barang tersebut tidak diretur.

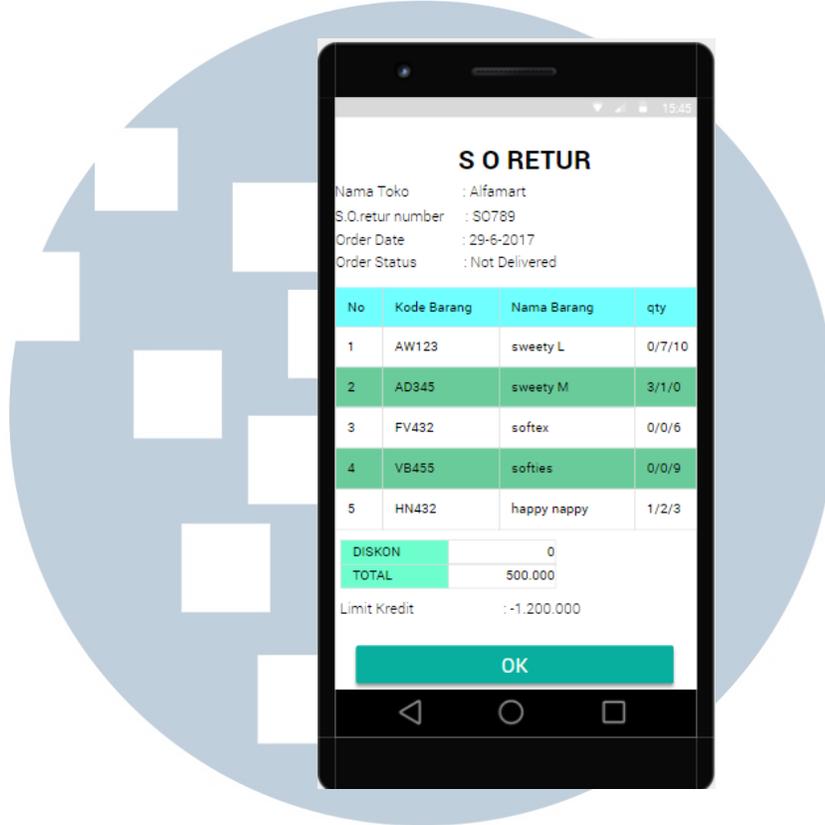
U N I V E R S I T A S
M U L T I M E D I A
N U S A N T A R A



Gambar 3.21. Halaman Retur 3

Untuk memasukkan jumlah barang yang ingin diretur, *salesman* harus menekan *default quantity* untuk merubahnya. Dengan menekan *default quantity* tersebut, maka akan muncul *pop-up*. Format penulisan jumlah barang adalah CTN/BAG/PCS. Contohnya; 1/2/3 yang berarti pesananannya adalah 1 karton, 2 bag, dan 3 pieces.

U N I V E R S I T A S
M U L T I M E D I A
N U S A N T A R A



Gambar 3.22. Halaman Sales Order Retur

Barang yang sudah dipilih dan sudah dimasukkan jumlah barang yang ingin diretur kemudian akan terangkum. Setelah menekan tombol selesai pada halaman retur, selanjutnya *salesman* akan masuk ke halaman *Sales Order Retur*. Dalam halaman *Sales Order Retur* berisi informasi rangkuman barang apa saja yang diretur yaitu kode barang, nama barang, jumlah barang yang ingin diretur dan total harga barang yang ingin diretur.

U N I V E R S I T A S
M U L T I M E D I A
N U S A N T A R A



Gambar 3.23. Halaman Penagihan

Selain melakukan penjualan dan retur, *salesman* juga dapat melakukan penagihan. Penagihan dibuat berdasarkan *invoice* yang ada. *Salesman* akan menunjukkan *invoice-invoice* yang belum lunas ke *outlet* tujuan. Dalam halaman penagihan ini, berisi informasi nomor *invoice*, tanggal pembuatan *invoice*, jumlah piutang dan juga tanggal jatuh tempo.

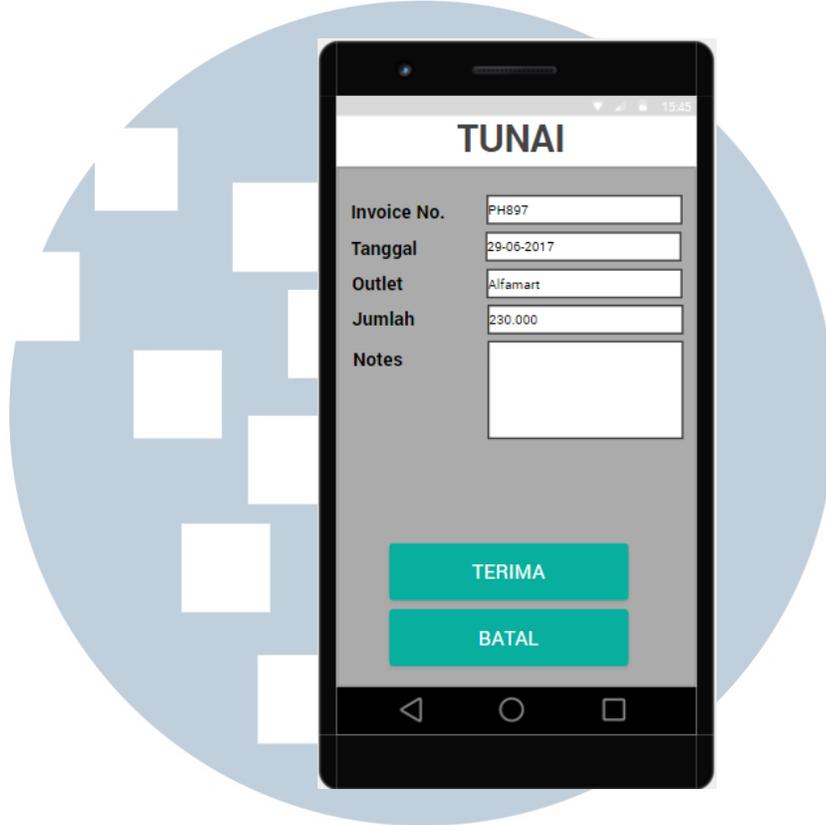
U N I V E R S I T A S
M U L T I M E D I A
N U S A N T A R A



Gambar 3.24. Halaman Penagihan 2

Saat pelanggan ingin membayar atas hutang yang pelanggan miliki maka *salesman* harus memilih dengan cara menekan *invoice* mana yang ingin dibayar. Setelah memilih, maka akan muncul pilihan metode pembayaran yang dapat dilakukan yaitu tunai, transfer ataupun melalui cek/giro.

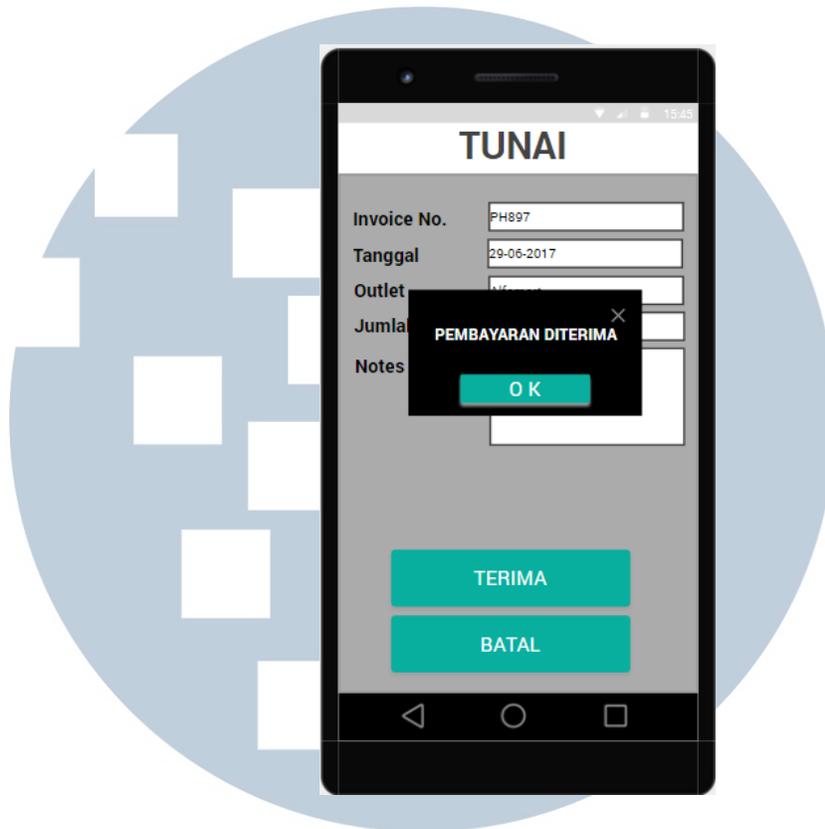
U N I V E R S I T A S
M U L T I M E D I A
N U S A N T A R A



Gambar 3.25. Halaman Pembayaran Secara Tunai

Halaman pembayaran secara tunai ditujukan untuk *salesman* mendokumentasikan nomor *invoice* yang dibayar, tanggal pelunasan, nama *outlet* dan jumlah uang yang diterima secara tunai. Uang yang diterima kemudian akan diteruskan kepada admin *distributor*.

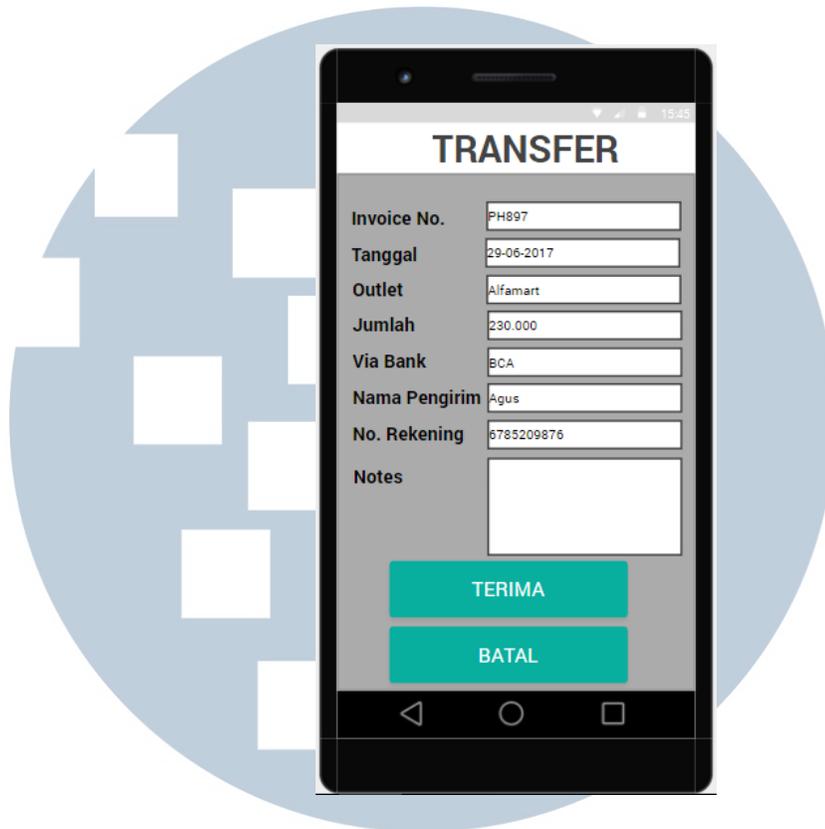
U N I V E R S I T A S
M U L T I M E D I A
N U S A N T A R A



Gambar 3.26. Halaman Konfirmasi Pembayaran Tunai

Setelah data yang diperlukan diisi dengan baik dan benar, maka langkah selanjutnya adalah menekan tombol terima. Dengan menekan tombol terima maka *salesman* sudah menerima uang tunai tersebut. Kemudian akan muncul *pop-up* konfirmasi bahwa pembayaran sudah diterima.

U N I V E R S I T A S
M U L T I M E D I A
N U S A N T A R A



Gambar 3.27. Halaman Pembayaran dengan *Transfer*

Halaman pembayaran dengan metode *transfer* ditujukan untuk *salesman* mendokumentasikan nomor *invoice* yang dibayar, tanggal pelunasan, nama *outlet*, jumlah uang yang dibayarkan, bank yang digunakan, nama pemilik rekening beserta nomor rekening pemilik. *Input* data pembayaran melalui metode *transfer* akan dilampirkan dengan bukti pembayaran.

U N I V E R S I T A S
M U L T I M E D I A
N U S A N T A R A



Gambar 3.28. Halaman Konfirmasi Pembayaran *Transfer*

Setelah data yang diperlukan diisi dengan baik dan benar, maka langkah selanjutnya adalah menekan tombol terima. Dengan menekan tombol terima maka *salesman* sudah mendapatkan lampiran dari bukti *transfer* tersebut. Kemudian akan muncul *pop-up* konfirmasi bahwa pembayaran sudah diterima.

U N I V E R S I T A S
M U L T I M E D I A
N U S A N T A R A



Gambar 3.29. Halaman Pembayaran dengan Cek&Giro

Halaman pembayaran dengan metode cek ataupun giro ditujukan untuk *salesman* mendokumentasikan nomor *invoice* yang dibayar, tanggal pelunasan, nama *outlet*, jumlah uang yang tertulis dalam cek/giro, nomor giro, tanggal jatuh tempo dan bank yang mengeluarkan cek/giro tersebut. *Input* data pembayaran melalui metode cek atau giro akan dilampirkan dengan bukti pembayaran.

U N I V E R S I T A S
M U L T I M E D I A
N U S A N T A R A



Gambar 3.30. Halaman Konfirmasi Pembayaran Cek&Giro

Setelah data yang diperlukan diisi dengan baik dan benar, maka langkah selanjutnya adalah menekan tombol terima. Dengan menekan tombol terima maka *salesman* sudah mendapatkan cek/giro dari pelanggan yang kemudian akan diteruskan kepada admin *distributor*. Kemudian akan muncul *pop-up* konfirmasi bahwa pembayaran sudah diterima.

U N I V E R S I T A S
M U L T I M E D I A
N U S A N T A R A



Gambar 3.31. Halaman Status Kunjungan

Setelah selesai melakukan transaksi ke *outlet-outlet* yang sudah dikunjungi maka *salesman* akan mengakhiri rute dengan menekan tombol akhiri rute. Setelah menekan tombol akhiri rute akan muncul kotak dialog dimana *salesman* harus memasukkan km akhir yang terdapat pada *speedometer* motor.

U N I V E R S I T A S
M U L T I M E D I A
N U S A N T A R A



Gambar 3.32. Halaman Alasan Gagal Kunjung

Apabila *outlet* yang harus dikunjungi pada hari itu sudah dikunjungi semua, maka halaman ini tidak akan muncul. Namun apabila ada *outlet* yang belum dikunjungi pada hari itu maka *salesman* harus memberikan alasan gagal kunjung *outlet*. Alasan gagal kunjung di-*input* per *outlet*.

U N I V E R S I T A S
M U L T I M E D I A
N U S A N T A R A



Gambar 3.33. Halaman Alasan Gagal Kunjung 2

Alasan gagal kunjung harus diberikan alasannya per *outlet*. Kebijakan perusahaan yang mengharuskan alasan ini penting dilakukan karena *salesman* mempunyai target penjualan yang harus dicapai. Selain itu, *distributor* menjadi tahu mengapa *outlet* tersebut tidak ada transaksi penjualan.

U N I V E R S I T A S
M U L T I M E D I A
N U S A N T A R A



Gambar 3.34. Halaman Alasan Gagal Kunjung 3

Setelah sudah menginput alasan gagal kunjung, *outlet* yang sudah diberikan alasan gagal kunjung sehingga tidak ada transaksi penjualan akan muncul tanda *checkbox* disebelah nama *outlet*. Sehingga *salesman* dapat mengetahui *outlet* yang sudah diberikan alasan gagal kunjung.

U N I V E R S I T A S
M U L T I M E D I A
N U S A N T A R A



Gambar 3.35. Halaman *Upload File*

Aplikasi SDS dapat digunakan bahkan pada saat *smartphone* yang digunakan tidak memiliki koneksi internet. Data transaksi akan tersimpan terlebih dahulu. Ketika *salesman* sudah memiliki koneksi internet, *salesman* harus meng-*upload* data maupun transaksi yang tersimpan sebelumnya. Dengan menekan tombol *upload* maka data transaksi yang tersimpan akan masuk ke *data server*. Setelah *salesman upload* data transaksi, maka *salesman* dapat men-*download* rute perjalanan. Fungsi *upload* ini hanya digunakan apabila *salesman* tidak mempunyai koneksi internet saat melakukan transaksi.

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA



Gambar 3.36. Halaman *Upload File 2*

Setelah tombol *upload* ditekan, maka akan muncul *pop-up* bahwa data transaksi yang dilakukan secara *offline* sudah ter-*upload* dan diterima oleh admin *distributor*.

UMMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

3.2.6 Melakukan *Review Design* Antarmuka

Perancangan aplikasi SDS dilakukan pertama dengan cara membuat *use case* dan kemudian membuat *activity diagram*. Setelah mengetahui alur sistem dari awal hingga akhir, langkah selanjutnya adalah membuat perancangan *design* antarmuka aplikasi SDS. Setelah perancangan aplikasi SDS selesai, langkah selanjutnya adalah melakukan *review design* antarmuka. *Review* dilakukan dengan cara membahas alur aplikasi dari awal hingga akhir dan juga membahas *design* halaman aplikasi. *Review* rancangan aplikasi SDS dilakukan dengan para *stakeholder*.

Perancangan antarmuka berlangsung selama empat minggu, perancangan dilaporkan kepada *programmer* setiap harinya. Selama perancangan antarmuka aplikasi SDS diskusi selalu dengan *programmer* sehingga setelah perancangan aplikasi selesai, tidak ada revisi yang harus dilakukan.



3.3 Masalah yang Dihadapi

Berikut adalah masalah yang dihadapi ketika merancang aplikasi SDS:

1. Proses bisnis di setiap perusahaan tentunya berbeda antara satu dengan yang lainnya. Proses bisnis yang baru tentunya menjadi tantangan yang harus dihadapi. Dalam membuat sistem ini tentunya harus memahami betul proses distribusi yaitu antara penyedia barang, penyalur barang hingga barang tersebut sampai ke pelanggan.
2. Banyaknya pertanyaan-pertanyaan yang ingin ditanyakan seputar proses bisnis dan rancangan sistem aplikasi ini kepada *Supervisor*. Sedangkan tidak setiap saat *supervisor* berada ditempat karena harus melaksanakan *meeting* dengan divisi lain.

3.4 Solusi Atas Masalah

Dengan masalah yang dihadapi maka didapatkan solusi atas masalah tersebut, yaitu:

1. Memahami proses bisnis yang ada di PT Softex Indonesia. *IT Department* mempunyai dokumentasi-dokumentasi sistem yang dapat membantu dalam memahami proses bisnis yang ada.
2. Memahami proses bisnis distribusi melalui dokumentasi sistem dari awal hingga akhir. Kemudian pertanyaan-pertanyaan yang ada dicatat. Apabila ada kesempatan kemudian pertanyaan-pertanyaan tersebut ditanyakan sekaligus.