




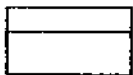

Keterangan Simbol

A. Keterangan symbol Use Case






NO	GAMBAR	NAMA	KETERANGAN
1		<i>Actor</i>	Menspesifikasikan himpunan peran yang pengguna mainkan ketika berinteraksi dengan <i>use case</i> .
3		<i>Generalization</i>	Hubungan dimana objek anak (<i>descendent</i>) berbagi perilaku dan struktur data dari objek yang ada di atasnya objek induk (<i>ancestor</i>).
4		<i>Include</i>	Menspesifikasikan bahwa <i>use case</i> sumber secara <i>eksplisit</i> .
5		<i>Extend</i>	Menspesifikasikan bahwa <i>use case</i> target memperluas perilaku dari <i>use case</i> sumber pada suatu titik yang diberikan.
6		<i>Association</i>	Apa yang menghubungkan antara objek satu dengan objek lainnya.
7		<i>System</i>	Menspesifikasikan paket yang menampilkan sistem secara terbatas.
8		<i>Use Case</i>	Deskripsi dari urutan aksi-aksi yang ditampilkan sistem yang menghasilkan suatu hasil yang terukur bagi suatu aktor



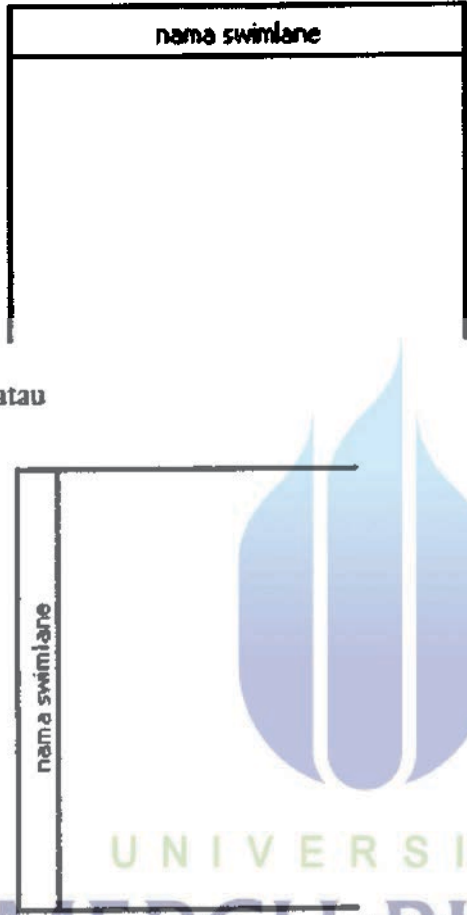
B. Keterangan Symbol Class Diagram

NO	GAMBAR	NAMA	KETERANGAN
1		<i>Nary Association</i>	Upaya untuk menghindari asosiasi dengan lebih dari 2 objek.



2		<i>Class</i>	Himpunan dari objek-objek yang berbagi atribut serta operasi yang sama.
3		<i>Composition</i>	relasi antar kelas dengan makna semua-bagian (<i>whole-part</i>)
4		<i>Association</i>	Apa yang menghubungkan antara objek satu dengan objek lainnya



C. Keterangan symbol Activity Diagram

NO	GAMBAR	NAMA	KETERANGAN
1		<i>Actifity</i>	Memperlihatkan bagaimana masing-masing kelas antarmuka saling berinteraksi satu sama lain
2		<i>Trigger</i>	State dari sistem yang mencerminkan eksekusi dari suatu aksi
3		<i>Initial Node</i>	Bagaimana objek dibentuk atau diawali.
4		<i>Actifity Final Node</i>	Bagaimana objek dan dihancurkan
5		<i>SubProcess</i>	Suatu object link yang mengkoneksi ke supprocess activity lain
6		percabangan / <i>decision</i>	asosiasi percabangan dimana jika ada pilihan aktivitas lebih dari satu

7		<i>fork</i>	digunakan utk menunjukkan kegiatan yg dilakukan secara
8		<i>join</i>	digunakan utk menunjukkan kegiatan yg digabungkan
9		<i>Swimlane</i>	memisahkan organisasi bisnis yang bertanggung jawab terhadap aktivitas yang terjadi

D. Keterangan Symbol Flow Chart Diagram

NO	GAMBAR	NAMA	KETERANGAN
1		<i>Preparation</i>	Bagaimana object di mulai
2		<i>Process</i>	Menunjukan suatu object yang akan di proses

3		<i>Association</i>	Apa yang menghubungkan antara objek satu dengan objek lainnya.
4		<i>Terminator</i>	Bagaimana object diakhiri



Rangkuman Hasil Wawancara

Nama Responden : Bpk Sartono
Nama Usaha : Serasi Furniture & Art
Alamat rumah : Ciputat
Alamat Usaha : Jl Pamulang Raya, Ciputat

1. Interview 1. Sejarah terbentuknya UKM Serasi Furniture & Art

Jawab:

- Usaha ini didirikan oleh 3 orang perantau yang mau mengadu nasib di Jakarta. Ketiga Orang ini adalah Bpk (Alm) Budi Setiono, Bpk Sartono dan satu orang lagi. Mereka adalah sahabat karib yang sudah sejak lama bersahabat. Di Jakarta mereka bersepakat membentuk Usaha Furniture pada tahun 2004.
- Pada awalnya usaha ini tidak memiliki tempat yang tetap alias berjualan keliling dari satu tempat ke tempat yang lain
- Atas kesepakatan bersama, yang memimpin usaha ini adalah Bpk (ALM) Budi Setiono. Beliau adalah pemilik modal dari keseluruhan usaha ini. Sedangkan Bpk Sartono menjadi PIC untuk pemasaran barang
- Mereka akhirnya mendapatkan tempat yang tetap untuk menjual barang – barang tersebut hingga akhirnya menjadi 8 cabang dan kondisi terakhir saat ini tinggal 6 cabang
- Kondisi saat ini sejak meninggalnya Bpk Budi. Pimpinan usaha di ambil alih oleh Istrinya

2. Interview 2. Profile usaha

Jawab:

- Usaha furniture dan interior (sekarang di non aktifkan). Yaiut dengan memesan produk dari satu sumber lokasi yaitu Jepara yang dikenal sebagai pusat pengrajin furniture. Dna serasi furniture membeli barnag dari pengrajin jepara dan memfinishing ulang produk tersebut sebelum dikirim ke customer
- Beberapa barang tertentu di dapat berdasarkan order dari customer. Namun ada juga yang di stock khusus untuk barang – barnag yang cukup laku di jual

3. Interview 3. Perkembangan usaha Serasi Furniture saat ini.

Jawab:

Kondisi nya masih flat atau datar. Tidak terjadi kenaikan signitifkan ataupun penurunan tajam pada penjualan barang

4. Interview 4. Tenaga professional dalam membantu mengelola usaha Serasi Furniture.

Jawab:

Tidak ada tenaga professional yang terlibat, dahulu pernah di usulkan untuk merekrut tenaga professional dalam mengelola keuangan namun di tolak oleh owner. Dengan alasan masih belum membutuhkan.

5. Interview 5. Cara mendata hasil penjualan

Jawab :

Owner dan Bpk Sartono akan berkeliling ke seluruh cabang setiap sekali sebulan bisa seminggu juga untuk mencatat hasil penjualan

6. Interview 6. Penggunaan Teknologi dalam operasional perusahaan

Jawab:

- Semua pencatatan setiap transaksi dilakukan secara manual yaitu dengan menulis di kertas. Lalu di simpan di dalam dokumen tertentu dan disimpan dalam lemari penyimpanan di tiap cabang. Dalam berkomunikasi jarak jauh dengan supplier dan pelanggan biasanya bisa lewat SMS atau telpon serta email.
- Dahulu ada website untuk pemasaran namun sekarang menjadi Non Aktif karena tidak adanya sumber daya untuk mengelola website tersebut

7. Interview 7. Kendala dalam menjalankan usaha

Jawab:

- Infrastruktur.
 - Tanah dalam melakukan usaha masih menyewa
 - Infrastruktur IT tidak ada. Walaupun ada sudah tidak aktif
- Dalam pengadaan barang furniture dari jepara
 - SDM pengrajin yang masih rendah (contoh banyak yang masih belum bisa baca tulis)
 - Di beberapa supplier pengrajin ada budaya yang kurang jujur dalam berbisnis
- Pengiriman barang dari supplier
 - Sering terlambat dalam pengirimannya sehingga berimplikasi pada pengiriman barang ke konsumen akhir
 - Pengirim barang terkadang juga melakukan tindakan yang kurang jujur dalam bertransaksi yang bisa menyebabkan barang terlambat datang
- Kendala cuaca pada saat finishing ulang produk
- Dalam hal pemasaran
 - Promosi yang kurang terkendala biaya/cost promosi yang mahal

- Pekerja yang merangkap (contoh karyawan nya adalah operator finishing ulang sekaligus merangkap jadi driver dalam mengantar barang sekaligus menjadi penebar brosur
- Pengiriman ke konsumen yang sering terlambat. Di sebabkan beberapa hal
 - Pengrajin yang sering miskomunikasi dengan pihak serasi furniture tentang barang yang ingin dibuat/ criteria barang yang tidak sesuai dengan yang di request
 - Pengiriman dari jepara yang sering telambat
 - Cuaca yang tidak menentu
 - SDM Driver yang bertugas mengantar barang ke konsumen yang rendah (tidka bisa baca tulis) sehingga sering tersesat dalam mengantar barang
 - Market terbatas hanya daerah Jakarta dan sekitarnya. Belum ada sumber daya dalam berekspansi lebih jauh

➤ **Dokuemntasi**

- Terkadang transaksi penjualan ada yang tidak tercatat
- Begitu juga dengna pengadaah. Pada saat berbelanja barnag , tidak mencatat dalam hal biaya pengeluaran, pada supplier siapa barang tersebut di beli

8. Interview 8. Apa yang di harapkan kedepannya dalam mengembangkan usaha

Jawab :

- Memaksimallan teknologi informasi dalam operasional usaha dan pemasaran. Namun yang berbiaya rendah
- Mau merambah ke pasar pengadaan barnag buat institusi
- Semua transaksi terrecord secara terintegrasi
- Laporan – laporan dapat dibuat cepat

9. Informasi tambahan :

- Barang yang belum laku harus di finishing ulang pada periode tertentu untuk menjaga kualitas nya





UNIVERSITAS
MERCU BUANA