

RANCANGAN SISTEM INFORMASI PENJUALAN PADA PT. INTI MATARAM SUMA INDORAYA (IMSI)

DEWI ANJANI

085691234242

dsn_und0310@yahoo.co.id

Program Studi Teknik Informatika, Fakultas Teknik, Matematika dan IPA
Universitas Indraprasta PGRI

Abstrak. Artikel ini membahas implikasi dari rancangan sistem informasi penjualan sebuah perusahaan yang bergerak dalam bidang usaha penjualan sarana dan prasarana telekomunikasi. Pendapatan perusahaan tersebut adalah dari penjualan produk untuk kebutuhan sarana dan prasarana telekomunikasi, sedangkan sistem pembayaran yang diterapkan pada PT. Indo Mataram Suma Indoraya (IMSI) dilakukan secara tunai. Kendala yang dihadapi dalam pelaksanaan penjualan adalah sistem yang belum terkomputerisasi. Pengelolaan data menjadi suatu informasi dengan menggunakan aplikasi Microsoft excel dan Microsoft Word. Hal yang menjadi hambatan adalah seringnya kehilangan data dan berkas karena laporan tersebut masih dikerjakan manual, sehingga laporan tersebut tidak akurat. Dalam artikel, penulis membahas bagaimana menjalankan sistem komputerisasi dalam menyelesaikan masalah yang terkait dengan administrasi, transaksi penjualan dan lain sebagainya. Jika permasalahan administrasi dan transaksi diperusahaan tersebut telah terkomputerisasi maka akan lebih mengefisienkan proses kerja dan menghasilkan data yang akurat. Penulis berharap materi dalam artikel ini dapat sebagai pengetahuan bagi pembaca dan tidak terlepas dari kesalahan penulis.

Keywords: sistem informasi penjualan, IMSI.

PENDAHULUAN

Perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi informasi yang pesat pada saat ini mengakibatkan pergeseran standar efektifitas pada suatu perusahaan. Sebagaimana telah diketahui bahwa efektifitas suatu perusahaan sangat diperlukan untuk kemajuan perusahaan tersebut. Hal ini diimbangi dengan kebutuhan informasi yang mudah didapat dengan cepat dan berdaya guna. Untuk mendapatkan informasi di atas maka dapat dipastikan perusahaan yang bersangkutan akan membutuhkan sebuah sistem informasi yang didukung oleh perangkat keras dan perangkat lunak yang handal, sehingga beralih dari sistem manual yang selama ini dipakai dengan sistem baru yang berbasis komputer.

Beralihnya sistem tersebut untuk masa sekarang ini sangat diperlukan, karena hampir setiap perusahaan menggunakan sistem komputerisasi . Tidak hanya pada perusahaan besar saja, suatu perusahaan kecil sekarang sudah banyak yang menggunakan jasa komputer untuk mengolah dan menyimpan data-data perusahaan.

PT. Inti Mataram Suma Indoraya (IMSI), dari awal berdirinya sampai saat ini belum menggunakan sistem komputerisasi. Untuk kebutuhan operasional masih dilakukan secara manual dengan aplikasi Microsoft Word dan Microsoft Excel untuk pembuatan surat dan laporan, serta semua arsip masih disimpan dalam media kertas.

Berdasarkan uraian diatas maka kami tertarik untuk membuat suatu penelitian ilmiah dengan judul rancangan system informasi penjualan pada PT Inti Mataram Suma Indoraya (IMSI)

TINJAUAN PUSTAKA

Perancangan Sistem

Rancangan sistem disimpulkan menurut George M. Scott (Jogiyanto : 1990,196) untuk menentukan bagaimana suatu sistem akan menyelesaikan apa yang harus diselesaikan, tahap ini menyangkut mengkonfigurasi dari komponen-komponen perangkat lunak dan perangkat keras dari suatu sistem. Sehingga setelah instalasi dari sistem akan benar-benar memuaskan rancang bangun yang telah ditetapkan pada akhir tahap analisa sistem.

Perancangan sistem didefinisikan sebagai suatu gabungan dan teknik, strategi dan metoda untuk merancang perangkat lunak atau program. Tujuan dari perancangan terstruktur adalah untuk memberikan suatu prosedur yang dapat digunakan oleh pengembang sistem untuk membuat suatu keputusan dengan cara sistematis.

Tahap rancangan sistem mempunyai 2 (dua) maksud atau tujuan utama yaitu sebagai berikut :

- a) Untuk memenuhi kebutuhan kepada pemakai sistem.
- b) Untuk memberikan gambaran yang lebih jelas dan rancang bangun yang lengkap kepada pemrogram komputer dan ahli-ahli teknik lainnya. Untuk mencapai tujuan ini, analisis harus dapat mencapai susunan sebagai berikut :
 - (1) Rancangan sistem harus berguna, mudah dipahami dan mudah digunakan.
 - (2) Rancangan sistem harus dapat mendukung tujuan utama dari organisasi perusahaan, sesuai dengan apa yang telah didefinisikan pada tahap perencanaan sistem ditempatkan pada tahap sistem.

Salah satu strategi yang digunakan dalam perancangan terstruktur antara lain rancangan top down. Strategi top down dilakukan dengan cara membagi masalah ke dalam bagian masalah yang lebih kecil dengan tujuan :

- a) Untuk mengestimasi proses rancangan
- b) Untuk menghasilkan suatu perancangan model program
- c) Untuk memberikan gambaran pemecahan masalah dengan cara efektif.

Konsep Dasar Penjualan

“Penjualan adalah bagian dari proses promosi dan promosi adalah salah satu bagian dari keseluruhan sistem penjualan “ (William J. Stanton, 1987:8).

Pada saat perusahaan menjual barang-barang dagangannya, maka diperoleh yang bersangkutan seperti halnya waktu membeli pada saat menjual barang perusahaan. Maka perusahaan melakukan promosi dengan cara memberikan potongan harga untuk meningkatkan pendapatan penjualan sesuai dengan target perusahaan.

Sistem Penjualan

Sistem penjualan merupakan suatu kegiatan atau proses transaksi yang saling berkaitan dengan yang lainnya, sedangkan transaksi penjualan tunai disebut penjualan tunai.

1) Sistem Penjualan Tunai

Adalah suatu proses penjualan barang yang dilakukan oleh penjual kepada pembeli harus membayar barang secara tunai pada saat barang akan dibeli pelanggan. Pada saat uang diterima kemudian barang diserahkan kepada pembeli sebagai perjanjian proses jual secara tunai dan transaksi tersebut dicatat oleh penjual sebagai bukti adanya penjualan barang secara tunai.

2) Sistem Penjualan Kredit

Proses jual beli yang dilakukan oleh penjual dan pembeli berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak yaitu dengan cara membeli dan menerima barang yang diinginkan terlebih dahulu, selanjutnya pembayaran uangnya dilakukan secara bertahap atau cicilan dalam jangka waktu yang telah ditentukan sesuai dengan perjanjian. Pada saat penagihan uang cicilan penjual berhak meminta uang tersebut dari pembeli, dan pembeli harus membayarkan hutangnya kepada penjual. Untuk menentukan apakah pembeli tersebut diperbolehkan pembayarannya secara kredit maka penjual harus mengetahui informasi tentang identitas dari pembeli yaitu dengan cara mengumpulkan data-data identitas dan mencatatnya secara lengkap.

Rancangan Sistem

Metodologi penelitian yang digunakan adalah observasi dan wawancara. Penelitian ini merupakan penelitian terapan (*applied research*) yaitu dengan mempelajari teori-teori penelitian terdahulu (*library research*), kemudian dilanjutkan dengan terjun kelapangan atau observasi, Metode ini digunakan untuk mengumpulkan data dengan cara melihat secara langsung kegiatan yang ada pada bagian penjualan Sedangkan metode wawancara digunakan untuk mengumpulkan data dengan cara bertanya kepada setiap pegawai atau karyawan yang ada pada Bagian Persediaan Dan Distribusi serta Bagian Penjualan PT. Indo Mataram Suma Indoraya (IMSI) Kegiatan penelitian ini melalui beberapa tahap dalam pengembangannya yaitu:

Studi pendahuluan, Kegiatan yang dilakukan pada saat studi pendahuluan yaitu mengumpulkan materi-materi kepustakaan yang berhubungan dengan pengambilan judulnya yaitu Kemudian langkah selanjutnya survey langsung ke tempat penelitian yaitu PT. Indo Mataram Suma Indoraya (IMSI).

Wawancara. Berdasarkan informasi ini maka belum cukup menjadi standar penilaian apakah system sudah efektif baik bagi pelanggan ataupun manajemen sendiri. Berdasarkan hal tersebut dilakukannya wawancara terhadap pelanggan, pegawai Bagian Distribusi dan Bagian Penjualan PT Indo Suma Indoraya (IMSI) untuk menambahkan informasi dalam observasi.

Pengolah Data. Setelah melakukan observasi dan wawancara maka diperoleh system sewa menyewa yang sedang berjalan melalui penerapan Data Flow Diagram (DFD), Context Diagram, Diagram Rinci dan Entity Relational Diagram (ERD) sehingga diketahui bagaimana proses dalam system tersebut dan pada akhirnya informasi ini dapat digunakan untuk mengambil keputusan untuk pengembangan system selanjutnya.

Laporan. Setelah ketiga tahap diatas dilakukan maka disusunlah laporan penelitian ini.

ANALISA SISTEM BERJALAN

Proses Bisnis

Menggambarkan prosedur kerja penjualan pada PT Inti Mataram Suma Indoraya (IMSI), adalah sebagai berikut:

1) Proses Permintaan Barang

Permintaan barang dilakukan melalui telepon oleh pelanggan. Dari permintaan tersebut akan dicatat oleh bagian penjualan, kemudian bagian penjualan akan membuat surat penawaran yang berisi daftar harga sesuai barang yang diinginkan oleh pelanggan.

2) Proses Pesanan Barang

Setelah pelanggan menerima surat penawaran dari bagian penjualan, apabila pelanggan berminat maka akan melakukan pemesanan barang. Pelanggan akan

mengirimkan PO (Purchase Order) via kurir atau fax. Setelah menerima PO dari pelanggan, maka bagian penjualan secara lisan melakukan permintaan barang ke gudang sesuai dengan pesanan dari pelanggan.

3) Proses Pengiriman Barang

Gudang akan menyiapkan barang yang telah dipesan dan menyerahkan ke bagian penjualan. Kemudian disiapkan DO (Delivery Order) dan menyerahkan barang serta DO kepada bagian pengiriman. DO disini berfungsi sebagai surat pengantar pengiriman barang. Setelah barang sampai tujuan maka pelanggan harus menandatangani DO yang berarti barang telah diterima oleh pelanggan.

4) Proses Pembayaran Barang

Penerbitan Invoice dan faktur pajak dilakukan sesuai dengan pesanan barang dari pelanggan, dimana pada PT Inti Mataram Suma Indoraya (IMSI) Invoice dan faktur pajak tidak terbit berdasarkan DO namun berdasarkan Pesanan Barang oleh Pelanggan. Kemudian bagian keuangan akan mengeluarkan kwitansi kepada pelanggan sebagai bukti pembayaran atas barang yang telah dipesan.

5) Proses Pembuatan Laporan

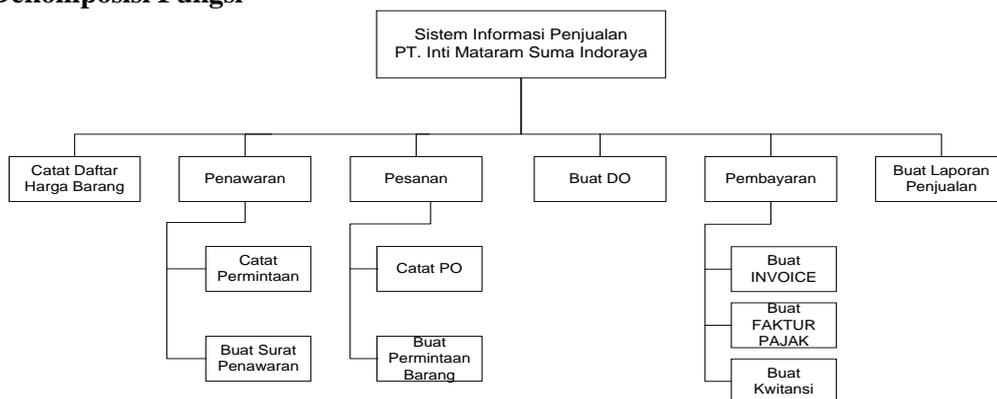
Dalam proses pembuatan laporan diambil berdasarkan pesanan dari pelanggan yang kemudian dibuatkan laporan per periode bulanan yang selanjutnya diberikan kepada pimpinan.

Aturan Bisnis

Kebijakan pada sistem informasi penjualan pada PT IMSI :

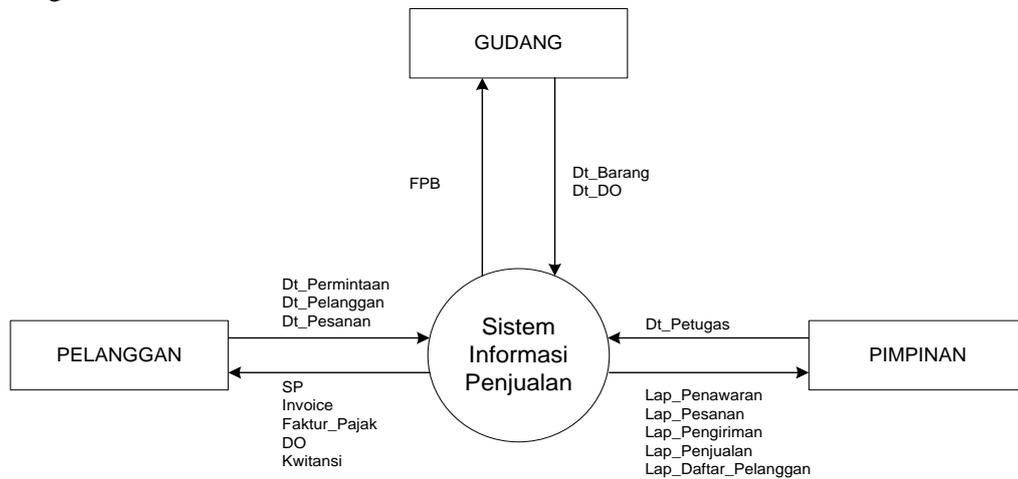
Bagian penjualan menerima permintaan dari pelanggan dimana permintaan melalui telepon. Dari permintaan tersebut kemudian dibuatkan Surat Penawaran (SP) dan selanjutnya pelanggan akan memberikan PO (Purchase Order) sebagai bukti pesanan dari pelanggan. Setelah itu bagian penjualan melakukan permintaan barang ke gudang sesuai dengan pesanan yang diminta oleh pelanggan dimana dalam permintaan tersebut dilakukan secara lisan. Berdasarkan permintaan barang tersebut dibuatkan surat jalan untuk bukti pengiriman barang dimana surat jalan tersebut dinamakan Delivery Order (DO). Ketika barang sudah sampai maka pelanggan membubuhkan tanda tangan di DO sebagai tanda terima bahwa barang sudah diterima. Dari sebuah pesanan pelanggan akan dibuatkan invoice, faktur pajak dan kwitansi. Dalam proses bisnis PT Inti Mataram Suma Indoraya invoice, faktur pajak dan kwitansi tidak diterbitkan berdasarkan tanda terima barang atau dalam arti setiap dilakukan pengiriman barang akan diterbitkan invoice, faktur pajak dan kwitansi, namun invoice, faktur pajak dan kwitansi diterbitkan berdasarkan PO pelanggan sebagai bukti pesanan dari pelanggan.

Dekomposisi Fungsi



Gambar 1.1 Dekomposisi Fungsi

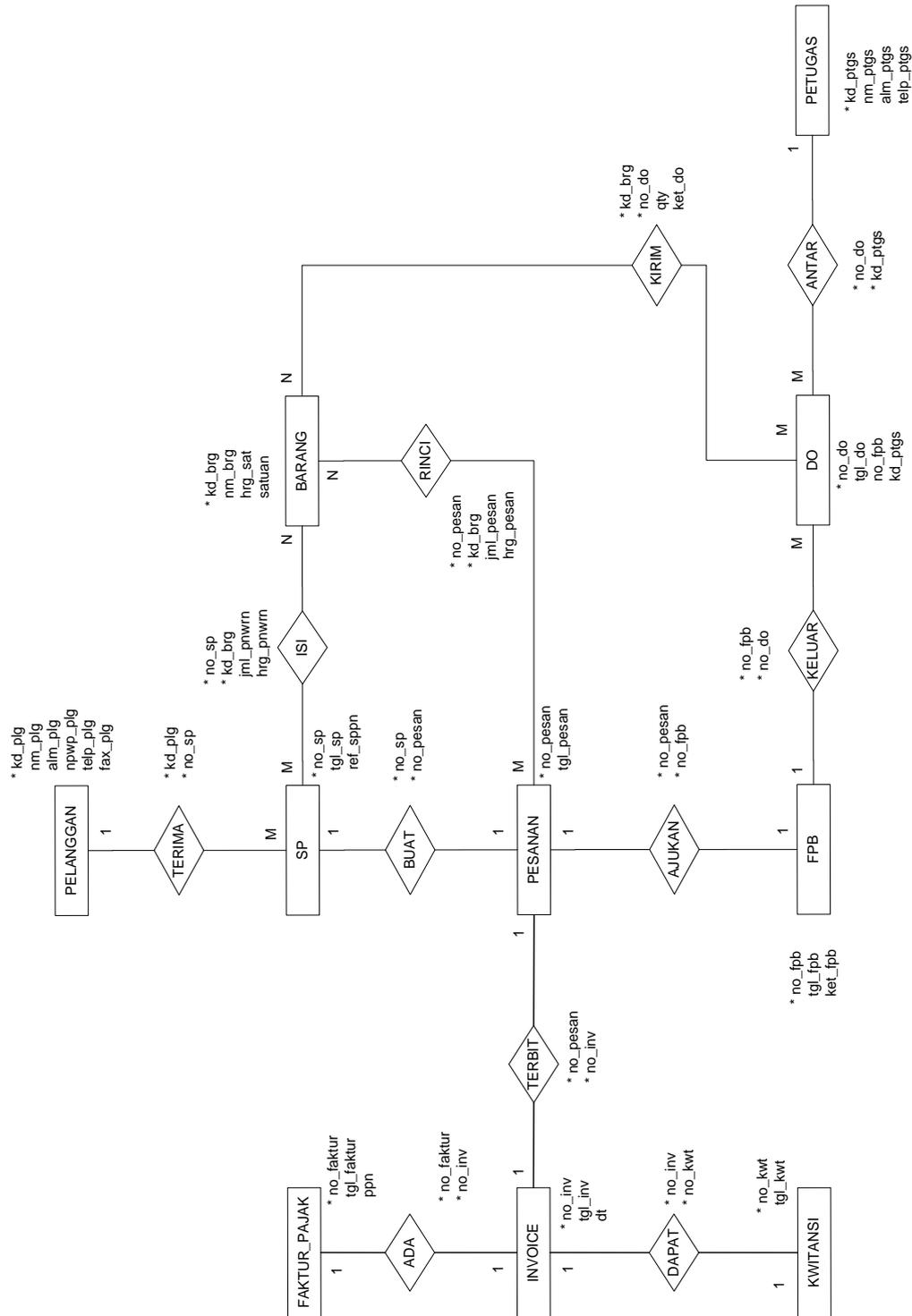
Data Flow Diagram
Diagram Konteks



Gambar 1.2 Diagram Konteks

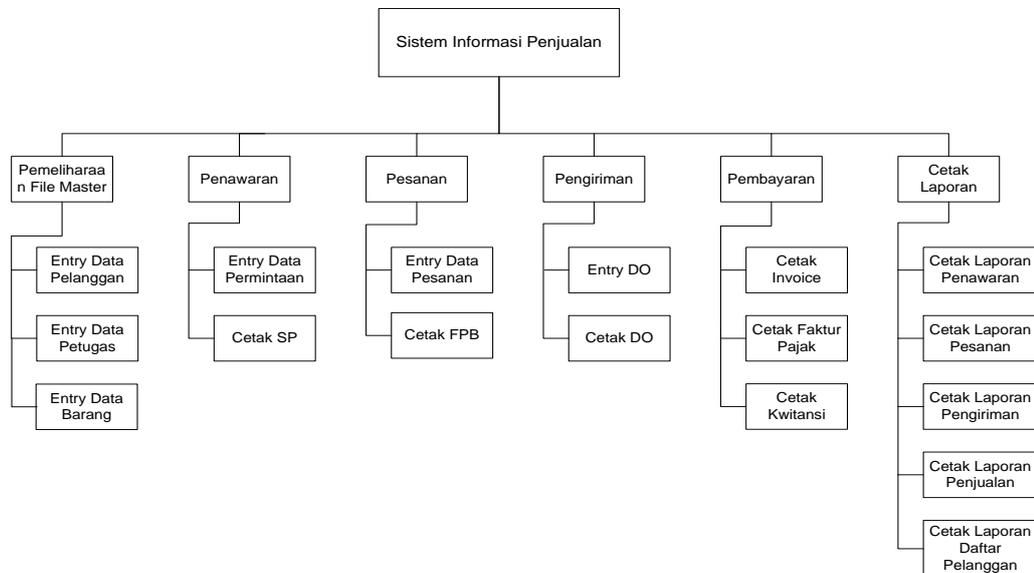
Entity Relation Diagram

Istilah yang digunakan untuk membuat model pada metodologi berorientasi data. Fokus utama dalam metode ini adalah data. Dimana dunia nyata digambarkan dalam bentuk entitas, atribut data serta hubungan antar data tersebut. Analisa data rancangan yang diusulkan ini digambarkan dengan diagram ER lengkap dengan atribut dan tingkat hubungan dapat dilihat pada gambar berikut :



Hasil Tampilan Layar Masukan & Keluaran

Rancangan Dialog Layar



Gambar 1.4 Struktur Hirarki Sistem Informasi Penjualan

Rancangan Layar



Gambar 1.5 Rancangan Layar Sistem Informasi Penjualan



Gambar 1.6 Rancangan Layar File Master

PENUTUP

Kesimpulan

Dengan dibuatnya Sistem Komputerisasi Penjualan yang dirancang pada penelitian ini, kiranya dapat diterapkan untuk menggantikan sistem manual dengan harapan dapat mengatasi kelemahan atau kekurangan yang selama ini dihadapi oleh perusahaan. Dengan adanya sistem ini diharapkan akan mempermudah kegiatan atau aktivitas kerja yang memerlukan kecepatan dan ketepatan informasi. Kecepatan dan ketepatan hasil perancangan ini juga membutuhkan partisipasi aktif dari pemakai sistem, terutama kedisiplinan para pelaksana yang menangani secara langsung pada sistem yang dirancang. Dengan adanya jasa komputer sebagai alat Bantu, penulis mempunyai kesimpulan sebagai berikut :

- a. Dengan menggunakan sistem komputerisasi maka PT. Inti Mataram Suma Indoraya (IMSI) akan mengalami peningkatan dalam menangani proses penjualan dibandingkan dengan sistem manual.
- b. Pengolahan data penjualan lebih efektif, serta keamanan terhadap data lebih terjamin.
- c. Proses dalam pembuatan laporan dapat dilakukan dengan cepat dan akurat. Pengawasan terhadap pelaksanaan penjualan lebih mudah, karena adanya laporan yang tepat waktu dan dapat disajikan setiap saat bila dibutuhkan

Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah penulis berikan diatas, maka penulis dapat memberikan saran sebagai berikut :

1. Sebelum sistem baru dilaksanakan, sebaiknya seluruh personil yang terkait dalam sistem harus diberikan penjelasan dengan baik terlebih dahulu mengenai proses kerja sistem yang akan diterapkan sehingga tidak terjadi kekeliruan. Serta perlu dilakukan pelatihan kerja terhadap personil yang terlibat dalam sistem ini agar mereka dapat mengetahui dan memahami cara kerja sistem yang baru.
2. Keamanan sistem perlu dijaga dengan cara mempercayakannya pada personil yang bertanggung jawab.

3. Meskipun telah menggunakan sistem yang terkomputerisasi, ketelitian dalam menginput data perlu diperhatikan agar data yang direkam (store) benar-benar merupakan salinan dari data sumber.

DAFTAR PUSTAKA

- Alamsyah, Zulkifli, Drs, MLS. 2000. **Manajemen Sistem Informasi**. PT. Gramedia Pustaka
- McLeod Jr,R. 1995. **Management Information Sistem**. Sixth Edition, Prentice Hall, New Jersey
- Jogiyanto HM. 1991. **Analisa dan Desain Sistem Informasi**. Andi Offset. Yogyakarta
- Davis, Gordon B. 1992 **Management Information System : Conceptual, Foundation Sturcture and Development**. Second Edition, McGraw-Hill, New York
- Stanton William J. 1987. **Prinsip Pemasaran**. Erlangga. Jakarta