

RANCANG BANGUN SISTEM INFORMASI PENJUALAN PADA UD. NEW SEHATI PACET - MOJOKERTO

Noviana Masita¹⁾ A. B. Tjandrarini²⁾ Pantjawati Sudharmaningtyas³⁾
Email : 1) noviana.n3@gmail.com, 2) asteria@stikom.edu, 3) pantja@stikom.edu

Abstract: UD. New Sehati is small and medium enterprises (SME) which stand since January 2000. This SME move in production and sell many kinds of chips. The sell activity in UD. New Sehati begin from registration of stock product, registration sells, order, retur, barter and report which is connected sells. The problem happened is indisciplin ini registration administration sells, management income, order which directly to owner which is not written by employee, registration flow stock product, retur, and barter, with doesn't have report which connected sells. The solution to solve problem is made information system which can made to save the master data is needed. Registration stock product in warehouse and shop, registration transaction is happened, history from the registration and manage that data become the report which connected sells to make easier the owner to do control and evaluation, with can take the decision to make bisnis strategy in enterprise. The conclusion result of test and try which has done information system this sell is produce result nineteen (19) report with connected sells which can used by the owner as subject for evaluation to take decision and make strategy of business in enterprises.

Keywords: Sistem Informasi, Penjualan, Pemesanan, Retur, Barter, Persediaan, Kartu Pelanggan, Barcode

PENDAHULUAN

UD. New Sehati merupakan Usaha Kecil Menengah (UKM) yang didirikan oleh Bapak Achmad Munali dan dibantu oleh istrinya Ibu Wahyu Nur Afiyah. Perusahaan berdiri sejak Januari 2000 ini bergerak di bidang produksi dan penjualan aneka macam keripik. Selain itu UD. New Sehati juga menjual beraneka macam oleh-oleh khas Jawa Timur. Wilayah pemasaran UD. New Sehati sudah menguasai hampir seluruh wilayah yang ada di Jawa Timur, seperti Surabaya, Sidoarjo, Malang, Batu, Pandaan, Mojokerto dan Trenggalek.

UD. New Sehati memiliki berbagai kendala dalam proses penjualannya. Kendala yang pertama pada UD. New Sehati adalah pada proses pencatatan transaksi penjualan. Terdapat dua cara transaksi penjualan pada UD. New Sehati, yaitu pertama melakukan pembelian dengan memilih langsung barang yang ada di toko dan membawanya ke kasir lalu melakukan pembayaran tunai kepada kasir. Transaksi kedua dengan melakukan pembelian langsung ke gudang dan melakukan pembayaran tunai kepada pemilik. Pembelian melalui kasir akan dilakukan pencatatan transaksi penjualan oleh

kasir, sedangkan pembelian melalui pemilik tidak dilakukan pencatatan transaksi. Hal ini mengakibatkan perusahaan tidak dapat mengetahui total pendapatan secara keseluruhan yang diperoleh UD. New Sehati dibandingkan dengan jumlah produk yang terjual setiap harinya.

Kendala yang kedua pada UD. New Sehati adalah dalam mengelola pendapatan, yang dimulai dari penerimaan pembayaran tunai dari pelanggan hingga melakukan setor pendapatan kepada pemilik. Transaksi penjualan yang dilakukan di toko, dalam satu hari terdapat dua shift. Setiap shift memiliki buku pencatatan transaksi penjualan sehingga terdapat dua buku pencatatan transaksi penjualan. Buku pencatatan transaksi penjualan beserta pendapatan yang diterima pada setiap shift akan dibawa pulang oleh kasir. Setiap satu minggu sekali yaitu setiap hari minggu, kasir menyetorkan pendapatan kepada pemilik. Berdasarkan penjelasan tersebut, dapat menimbulkan resiko kehilangan pendapatan yang sangat tinggi, karena hanya mengandalkan kejujuran dan kepercayaan pemilik kepada karyawannya.

Kendala yang ketiga pada UD. New Sehati yaitu ketika pelanggan melakukan pemesanan.. Pemesanan yang dilakukan melalui kasir akan dicatat dalam buku pencatatan pesanan pelanggan, sedangkan pemesanan yang dilakukan melalui pemilik akan dicatat pada buku yang terpisah. Ketika terdapat pelanggan yang melakukan pemesanan kepada pemilik, petugas kasir tidak mencatat pesanan pelanggan tersebut. Hal ini mengakibatkan perusahaan mengalami kesulitan dalam memenuhi pesanan pelanggan agar tidak menimbulkan komplain dari pelanggan.

Kendala keempat pada UD. New Sehati yaitu proses pencatatan persediaan produk pada toko. Ketika pelanggan bertanya persediaan suatu produk masih ada atau tidak, kemungkinan petugas kasir memberikan informasi yang tidak sesuai dengan kenyataan yang ada. Hal ini dikarenakan petugas kasir tidak memiliki data dan fakta yang akurat tentang berapa jumlah persediaan produk saat ini. Saat ini setiap transaksi yang dilakukan tidak pernah dicatat jumlah produknya. Hal ini dapat mengakibatkan berkurangnya kepuasan pelanggan terhadap pelayanan yang diberikan perusahaan.

Kendala kelima pada UD. New Sehati adalah pada proses melayani retur produk dari pelanggan. Pengertian retur pada UD. New Sehati adalah pengembalian pembelian yang telah dilakukan oleh pelanggan karena produk tersebut telah melewati batas kedaluwarsa maupun kemasan rusak. Retur hanya diperbolehkan bagi pelanggan tengkulak dan pelanggan barter saja. UD. New Sehati akan menerima retur dari pelanggan apabila jumlah retur tidak lebih dari 10% transaksi pembelian yang telah dilakukan sebelumnya. Perusahaan akan mengganti produk retur dengan produk yang sama atau yang bernilai sama dengan produk retur.

Kendala keenam pada UD. New Sehati adalah pada pembuatan laporan terkait penjualan. Saat ini perusahaan belum dapat menghasilkan informasi dan laporan terkait penjualan karena data yang ada belum dapat memenuhi kebutuhan pembuatan laporan. Hal ini dapat mengakibatkan pemilik mengalami kesulitan untuk mengetahui tren penjualan pada UD. New Sehati baik dari segi pendapatan maupun segi produknya. Pemilik juga mengalami kesulitan mengetahui volume penjualan produknya pada setiap periode tertentu, apakah mengalami kenaikan ataukah

penurunan. Tidak adanya laporan yang mendukung, dapat menghambat berkembangnya perusahaan karena pemilik tidak dapat menentukan strategi bisnis yang akan dilakukan dan tidak dapat melakukan inovasi terhadap produknya.

Solusi untuk mengatasi beberapa masalah tersebut adalah dibuatnya sistem informasi yang dapat digunakan untuk menyimpan data-data master yang dibutuhkan, mencatat persediaan produk pada gudang dan toko, mencatat transaksi yang terjadi, riwayat dari transaksi dan mengolah data-data tersebut menjadi sebuah laporan-laporan terkait penjualan untuk dapat memudahkan pemilik dalam melakukan kontrol dan evaluasi, serta dapat mengambil keputusan dalam membuat strategi bisnis perusahaan.

Kesimpulan hasil uji coba yang telah dilakukan, sistem informasi penjualan ini menghasilkan empat nota transaksi, dua belas (12) cetak rekap data master dan informasi persediaan, serta sembilan belas (19) laporan terkait penjualan yang dapat digunakan oleh pemilik dalam mengambil keputusan dan membuat strategi bisnis perusahaan

PENJUALAN

Menurut Mulyadi (2001:202), penjualan adalah suatu transaksi dari pelanggan ke perusahaan, yang melibatkan sumber daya dalam suatu perusahaan, prosedur, data, serta sarana pendukung untuk mengoperasikan sistem penjualan itu sendiri sehingga menghasilkan informasi yang bermanfaat bagi pihak manajemen dalam pengambilan keputusan.

Menurut Diana dan Setiawati (2011), proses bisnis dalam sebuah kegiatan penjualan antara lain meliputi:

1. Konsumen memesan barang
2. Perusahaan mengirim barang yang dipesan ke konsumen
3. Perusahaan mengirim tagihan ke konsumen
4. Perusahaan menerima pelunasan kas dari konsumen.

Menurut Sumarni dan Soeprihanto (1995:232), di dalam konsep penjualan terkandung dasar pemikiran sebagai berikut :

- a. Tugas utama perusahaan adalah mencapai volume penjualan setinggi-tingginya.

- b. Para konsumen harus didorong untuk membeli dengan berbagai cara peningkatan penjualan.
- c. Para pembeli kemungkinan akan melakukan pembelian lagi dan walaupun tidak, masih ada konsumen yang lain.

Siklus penjualan pada perusahaan menurut Rama dan Jones (2006:18) mencakup kegiatan-kegiatan sebagai berikut:

- a. Merespon permintaan informasi dari pelanggan
- b. Mengembangkan kesepakatan dengan pelanggan untuk menyediakan barang atau jasa di masa yang akan datang (pencatatan pemesanan).
- c. Memeriksa ketersediaan persediaan
Ketika ketersediaan persediaan telah dipastikan, sistem kemudian akan membuat kartu pengambilan barang yang berisi daftar jenis-jenis barang yang berisi daftar jenis barang dan jumlah setiap jenis barang yang dipesan pelanggan.
- d. Menyediakan layanan atau mengirim barang kepada pelanggan.
- e. Menagih pelanggan
- f. Mengumpulkan pembayaran pelanggan
- g. Menyetorkan uang ke bank
- h. Menyiapkan laporan

PENJUALAN TUNAI

Menurut Mulyadi (2001:455), Transaksi penjualan tunai adalah penjualan yang dilakukan dengan cara konsumen melakukan pembayaran harga barang terlebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli. Setelah uang diterima oleh perusahaan, barang kemudian diserahkan kepada pembeli dan transaksi penjualan tunai kemudian dicatat oleh perusahaan.

SISTEM INFORMASI PENJUALAN

Menurut Sudayat (2009), Sistem Informasi Penjualan diartikan sebagai suatu pembuatan pernyataan penjualan, kegiatan akan dijelaskan melalui prosedur-prosedur yang meliputi urutan kegiatan sejak diterimanya pesanan dari pembeli, pengecekan barang ada atau tidak ada dan diteruskan dengan pengiriman barang yang disertai dengan pembuatan faktur dan mengadakan pencatatan atas penjualan yang berlaku.

Metodologi Penelitian

Metodologi penelitian ini menggunakan SDLC Model *Waterfall*, yang memiliki tahapan-tahapan dalam pengerjaannya. SDLC yang dimulai dari tahap analisis sistem hingga tahap perawatan. Pada penelitian ini hanya melakukan mulai dari tahap analisis sistem hingga tahap pengujian saja.

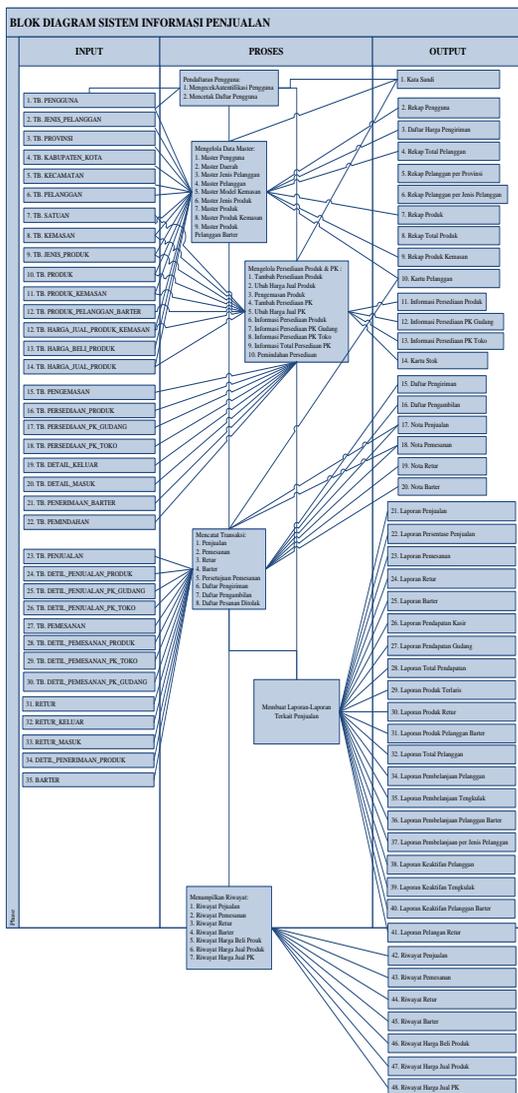
BLOK DIAGRAM

Berikut ini adalah penjelasan alur dari sistem yang akan penulis rancang bangun:

1. Admin akan memberi hak akses sesuai dengan fungsi masing-masing bagian.
2. Kemudian admin akan memasukan data pengguna aplikasi dan memberikan hak akses yang sesuai yang selanjutnya akan di gunakan pengguna untuk mengakses aplikasi. Terdapat 4 hak akses pada sistem informasi penjualan ini, yaitu: (1) admin, (2) kasir, (3) gudang, (4) pemilik.
3. Selanjutnya admin memasukkan data master kedalam database, seperti data master pengguna, data master daerah, data master jenis pelanggan, data master pelanggan, data master model kemasan, data master jenis produk, data master produk dan data master produk kemasan.
4. Petugas kasir mendaftarkan pelanggan sehati (PS) kedalam database hingga mencetak kartu pelanggan yang diberikan kepada pelanggan.
5. Petugas gudang mendaftarkan tengkulak sehati (TS) dan pelanggan barter (PB) kedalam database hingga mencetak kartu pelanggan yang diberikan kepada pelanggan.
6. Petugas gudang melakukan pengelolaan terhadap data persediaan, seperti melakukan tambah persediaan produk, mengubah harga jual produk, melakukan pengemasan produk, menambah persediaan PK, mengubah harga jual PK, melihat informasi persediaan produk, PK gudang dan PK toko serta memindah persediaan PK dari gudang ke toko.
7. Selanjutnya pada menu transaksi terdapat 6 form, yaitu transaksi penjualan, transaksi pemesanan, transaksi retur, transaksi barter, daftar pengiriman dan daftar pengambilan.
8. Dari form persediaan dan transaksi, pengguna dapat melihat riwayat-riwayat, antara lain: riwayat penjualan, riwayat pemesanan, riwayat retur, riwayat barter, riwayat harga

beli produk, riwayat harga jual produk dan riwayat harga jual produk kemasan (PK).

- Kemudian, pengguna dapat melihat dan mencetak laporan-laporan terkait penjualan, seperti: laporan penjualan, laporan pemesanan, laporan retur, laporan barter, laporan persentase penjualan, laporan pendapatan kasir, laporan pendapatan gudang, laporan total pendapatan, laporan produk terlaris, laporan produk retur, laporan produk terjual, laporan total pelanggan, laporan pembelanjaan pelanggan, laporan pembelanjaan tengkulak, laporan pelanggan paling sering retur.

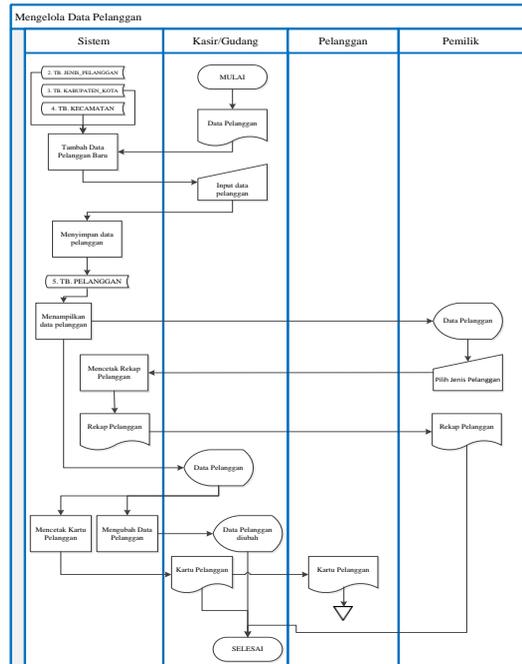


Gambar 1. Blok Diagram Sistem Informasi Penjualan pada UD. NEW SEHATI

System Flow

1. *System Flow* Pendaftaran Pelanggan

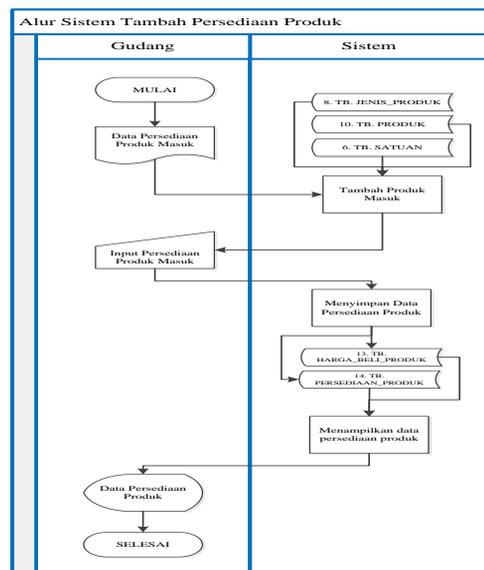
Berikut ini adalah *system flow* pendaftaran pelanggan pada UD. NEW SEHATI:



Gambar 2. *System Flow* Pendaftaran Pelanggan

2. *System Flow* Tambah Persediaan Produk

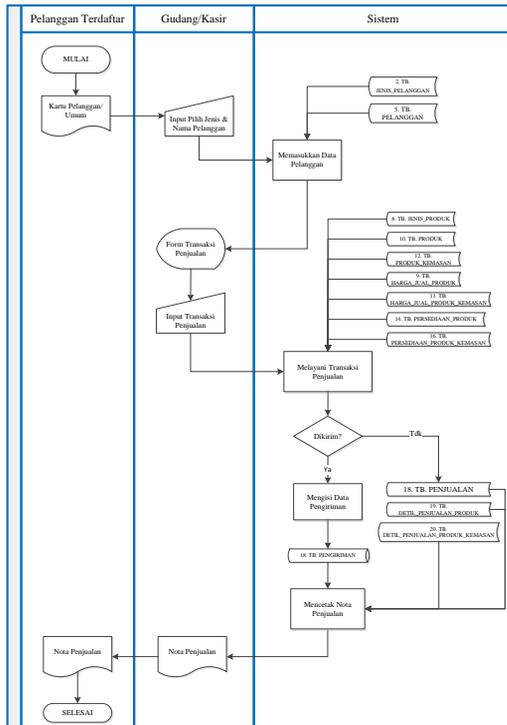
Berikut ini adalah *system flow* tambah persediaan produk. Proses ini alurnya sama dengan tambah persediaan produk kemasan (PK)



Gambar 3. System Flow Tambah Persediaan Produk

3. System Flow Transaksi Penjualan

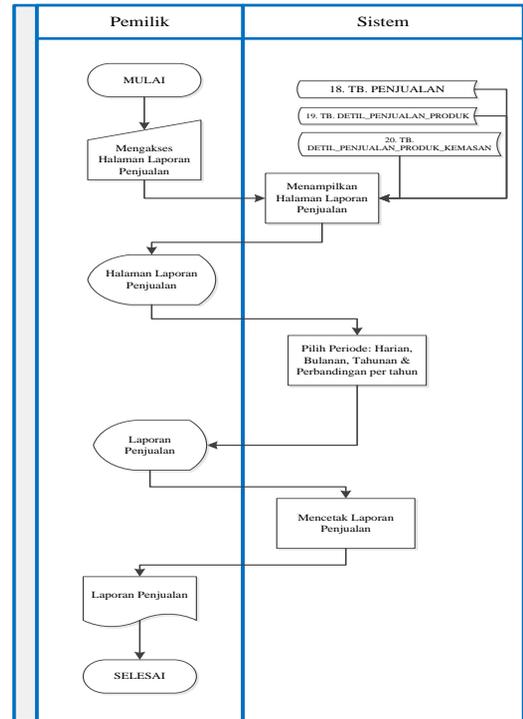
Berikut ini adalah system flow transaksi penjualan pada UD. NEW SEHATI.



Gambar 4. System Flow Transaksi Penjualan

4. System Flow Laporan Penjualan

Berikut ini adalah system flow laporan penjualan pada UD. NEW SEHATI.

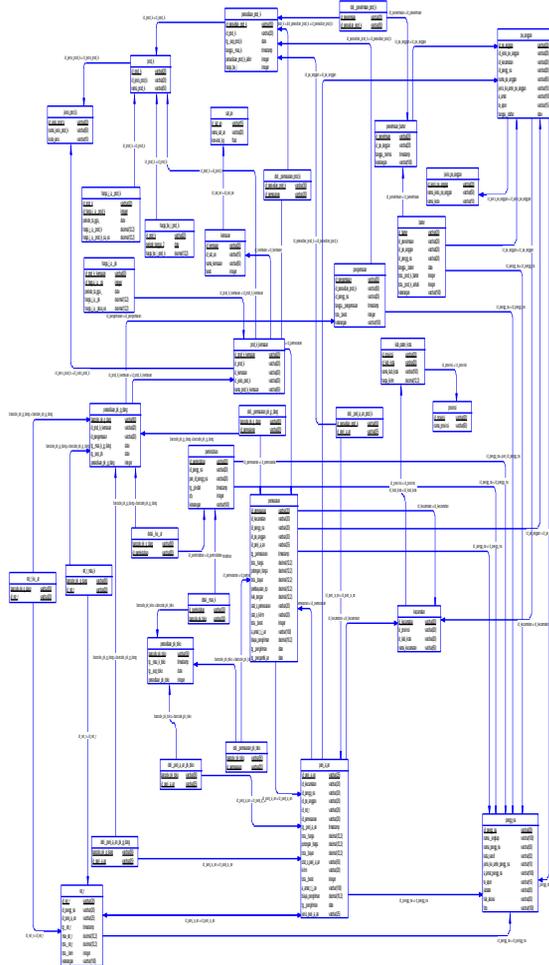


Gambar 5. System Flow Laporan Penjualan

Context Diagram

Context diagram menggambarkan asal data dan menunjukkan aliran dari data tersebut. Pada sistem ini, terdapat tujuh (7) external entity yaitu: admin, kasir, gudang, pemilik, pelanggan barter (PB), pelanggan sehat (PS) dan tengkulak sehat (TS). Aliran data yang keluar dari masing-masing external entity mempunyai arti bahwa data tersebut berasal dari external entity tersebut. Sedangkan aliran data yang masuk mempunyai arti informasi data ditujukan untuk external entity tersebut. Gambaran lebih detail dari setiap proses yang terdapat pada sistem informasi penjualan pada UD. NEW SEHATI adalah sebagai berikut:

Berikut di bawah ini PDM dari sistem yang dibuat.



Gambar 8. PDM Sistem Informasi Penjualan

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada hasil dan pembahasan ini, menjelaskan tentang *output* yang dihasilkan oleh sistem informasi penjualan pada UD. NEW SEHATI. Terdapat 4 cetak nota transaksi, 14 rekam dan 19 laporan terkait penjualan.

Nota Penjualan

Nota penjualan merupakan bukti transaksi penjualan yang dilakukan oleh UD. NEW SEHATI. Nota tersebut akan diberikan kepada pelanggan yang melakukan pembelian



Gambar 9. Nota Penjualan

Rekap Pelanggan

Rekap pelanggan adalah data master pelanggan yang tersimpan pada *table* pelanggan. Rekap ini berfungsi untuk memudahkan pemilik dalam mengetahui siapa saja pelanggan yang terdaftar beserta detail pelanggannya. Di bawah ini adalah tampilan rekap pelanggan

No	Provinsi	Kabupaten/Kota	Id Pelanggan	Nama Pelanggan	Telepon	Jenis Pelanggan
1	Bali	Tabanan	PB.2015.090001	Dona Kusumawati	0315665749	Pelanggan Barter
2	Jawa Timur	Surabaya	PS.2015.090002	Mohammad Salam	08123421821	Pelanggan Barter
3		Surabaya	PS.2015.090001	Calvyn	12324343	Pelanggan Sehat
4		Surabaya	PS.2015.110001	Adhale Annisa	08888292930	Pelanggan Sehat
5		Surabaya	PS.2016.010001	Rafaela Sari	089298736	Pelanggan Sehat
6	Jawa Timur	Surabaya	SS.2015.090001	Nova	0819222101	Sales Sehat
7	Bali	Tabanan	SS.2015.090002	Diana	0826276167	Sales Sehat
8	Sulawesi	Sulawesi	SS.2015.100001	Daral Ramadhan	08888292930	Sales Sehat
9	Jogjakarta	Jogjakarta	SS.2015.110001	Tika	08821929221	Sales Sehat
10	Surabaya	Surabaya	SS.2015.110002	test	22	Sales Sehat
11			134.000	summa	08288848392	Ummat

Gambar 10. Rekap Pelanggan

Rekap Total Pelanggan

Rekap total pelanggan adalah halaman yang menampilkan informasi jumlah pelanggan berdasarkan jenis pelanggannya. Rekap total pelanggan ini digunakan untuk mengetahui jumlah pelanggan terdaftar pada UD. NEW SEHATI. Di bawah ini adalah tampilan rekap total pelanggan.

No	Id Jenis Pelanggan	Jenis Pelanggan	Jumlah Pelanggan
1	PB	Pelanggan Barter	2
2	PS	Pelanggan Sehat	3
3	SS	Sales Sehat	5
4	UM	Ummat	1
Total			11

Gambar 11. Rekap Total Pelanggan

KESIMPULAN

Setelah dilakukan uji coba dan evaluasi terhadap rancang bangun sistem informasi penjualan pada UD. NEW SEHATI, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Aplikasi dapat mencatat data pelanggan dan mencetak kartu pelanggan.
2. Aplikasi dapat memberikan informasi persediaan produk dan produk kemasan baik yang ada di gudang maupun di toko secara *up to date*.
3. Aplikasi dapat melayani proses transaksi penjualan, pemesanan, retur dan barter dari pelanggan.
4. Aplikasi dapat melakukan pemindahan persediaan dari gudang ke toko.
5. Aplikasi dapat memudahkan petugas kasir dan gudang dalam membuat laporan pendapatan yang akan disetorkan kepada pemilik.
6. Aplikasi dapat memudahkan pemilik dalam melakukan kontrol terhadap aktifitas transaksi penjualan, pemesanan, retur dan barter dengan mengakses menu riwayat penjualan, riwayat pemesanan, riwayat retur dan riwayat barter.
7. Aplikasi dapat menyimpan riwayat harga beli produk, riwayat harga jual produk dan riwayat harga jual produk kemasan.
8. Aplikasi dapat menghasilkan laporan terkait pelanggan.
9. Aplikasi dapat menghasilkan laporan terkait produk, seperti:
 - a. Laporan Produk Terjual
 - b. Laporan Produk Terlaris
 - c. Laporan Produk Retur

REFERENSI

- Herlambang, S. dan Tanuwijaya, H. 2005. *Sistem Informasi: Konsep, Teknologi dan Manajemen*. Yogyakarta: Graha Ilmu
- Kotler, P. 1997. *Marketing Management 8th Edition*. Dialihbahasakan oleh Drs. Alexander Sindoro. New Jersey: Prentice Hall.
- Krismiaji, 2002. *Sistem Informasi Akuntansi*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Pressman, R. S. 1997. *Rekayasa Perangkat Lunak: Pendekatan Praktisi, Edisi Ke 1*. Yogyakarta: Andi.