

RANCANG BANGUN APLIKASI PENJUALAN SEPEDA MOTOR PADA PT UTOMO SENTOSA SURABAYA

Mada Wisnu Mintyawan¹Mochammad Arifin²Martinus Sony Erstyawan³

S1 / Jurusan Sistem Informasi

Institut Bisnis dan Informatika Stikom Surabaya

Jl. Raya Kedung Baruk 98 Surabaya, 60298

Email: 1) Gadjahmada7@gmail.com, 2) marifin@stikom.edu, 3) Martinus@stikom.edu

Abstract:

PT. Utomo Sentosa Surabaya is one Honda dealership located in JL. diponegoro 237 Surabaya engaged in the sale of motorcycles on offer from the main dealer Pinastika PT.Mitra Noble (MPM) .On sales, especially sales section is part of a barometer of the company's success in terms of the number of sales made. Problems PT. Utomo Sentosa Surabaya on business processes today are part of the sales have constraints on warehouse inventory information in real time, for now the sales department can not be sure when the sales transaction will be done directly or through sales inden.Pencatatan direct sales reports and pivot recorded in copynota the same sales, sales report was made still generate any sales revenue reports so that managers can not make decisions on issues that are often depleted in warehouse goods.

To overcome these problems, then made an application integrated sales between the sales department and the warehouse which will generate reports on sales and inventory that can help PT. Utomo Sentosa Surabaya to overcome these peermasalahan. Applications that have been made can handle sales and inventory processes motorcycle dealer.

Based on trial results that have been dilakukandapat concluded that the application complies with the diharapkan.Aplikasi report results to generate reports and pivot penjualanlangsung, sales revenue reports, inventory reports and sales reports sales.

Keywords : sales, trading companies, application

PT Utomo Sentosa adalah perusahaan dagang sebuah perusahaan biro penjualan sepeda motor Honda / agen dealer yang bergerak pada penjualan sepeda motor yang ditawarkan dari main dealer PT.Mitra Pinastika Mulya (MPM). Di bagian penjualan, khususnya bagian *sales* merupakan bagian yang menjadi tolak ukur keberhasilan perusahaan dalam segi banyaknya penjualan yang dilakukan. Dealer memiliki dua bagian penjualan yakni *Sales counter* yang melayani pelanggan secara langsung di dealer dan *Sales force* yang melayani pelanggan di luar dealer salah satunya stand dealer yang terdapat di mall ITC Surabaya.

Pada proses bisnis saat ini, bagian penjualan mengalami kendala atas informasi persediaan barang secara *realtime* sehingga bagian penjualan tidak bisa memastikan penjualan secara langsung atau penjualan yang dilakukan secara inden. Bagian penjualan masih melakukan penjualan berdasarkan perkiraan, karena setiap harinya

akan melakukan pengecekan langsung persediaan barang di gudang. Pencatatan transaksi antara penjualan langsung dan penjualan inden dicatat dalam *copy nota* yang sama disetiap harinya,yang menjadi laporan rekapitulasi penjualan dalam satu periode masih tercampur menjadi satu. Belum ada pencatatan yang terpisah antara penjualan langsung dan penjualan inden, laporan penjualan yang dibuat masih menghasilkan laporan pendapatan penjualan saja, sehingga manajer tidak dapat mengambil keputusan pada permasalahan persediaan barang digudang yang sering habis.. Dampak dari permasalahan di atas adalah manajer tidak dapat mengetahui manakah barang yang paling laku, barang yang tidak laku.pendapatan barang yang paling besar kontribusinya, Karena manajer hanya mendapatkan laporan hasil penjualan secara keseluruhan. Manajer tidak dapat memutuskan barang mana yang harus ditingkatkan penjualannya, misalnya barang Honda Beat Sporty CW pada bulan Januari

terjual 60 unit sedangkan bulan Februari pada kisaran 55 unit, selain itu manajer juga tidak dapat memutuskan barang mana yang harus dipertahankan penjualannya, misalnya barang Honda Beat pop CW pada bulan Januari 60 unit tetapi pada bulan Februari menurun 33% menjadi 20 unit.

Penjualan adalah suatu proses pertukaran suatu produk berupa barang atau jasa dari suatu perusahaan. Proses penjualan melibatkan dua departemen di dalam perusahaan yaitu departemen pemasaran dan keuangan. Pada saat perusahaan menjual barang dagangannya, maka diperoleh pendapatan. Jumlah yang dibebankan kepada pembeli untuk barang dagang yang diserahkan merupakan pendapatan perusahaan yang bersangkutan. Penjualan dapat dilakukan secara kredit maupun tunai, (Soemarso, 1999). Ada beberapa jenis penjualan menurut Basu Swastha (1998 : 11) yaitu:

1. *Trade Selling*

Dapat terjadi bilamana produsen dan pedagang besar mempersilahkan pengecer untuk berusaha memperbaiki distributor produk-produk mereka. Hal ini melibatkan para penyalur dengan kegiatan promosi, peragaan, persediaan dan pengadaan produk baru, jadi titik beratnya pada penjualan melalui penyalur daripada penjualan kepada pembeli akhir.

2. *Missionary Selling*

Dalam missionary selling penjualan berusaha ditingkatkan dengan mendorong pembeli untuk membeli barang-barang dari penyalur perusahaan. Dalam hal ini perusahaan yang bersangkutan memiliki penyalur sendiri dalam pendistribusian produknya.

3. *Technical Selling*

Berusaha meningkatkan penjualan dengan pemberian saran dan nasehat pada pembeli akhir dari barang dan jasanya dengan menunjukkan bagaimana produk dan jasa yang ditawarkan dapat mengatasi masalah tersebut.

4. *New Business Selling*

Berusaha membuka transaksi baru dengan merubah calon pembeli menjadi pembeli. Jenis penjualan ini sering dipakai oleh perusahaan asuransi.

5. *Responsive Selling*

Dua jenis penjualan utama disini adalah *route driving* dan *retailing*. Jenis penjualan seperti ini tidak akan menciptakan penjualan yang terlalu besar meskipun layanan yang baik dan hubungan pelanggan yang menyenangkan dapat menjurus pada pembeli ulang.

Menurut Sudayat (2009:29), sebuah sistem kegiatan penjualan yang 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 atas pencatatan penjualan yang berlaku. Sedangkan pengertian penjualan dalam buku Ensiklopedia Ekonomi, Keuangan dan Perdagangan adalah "suatu kontrak atau perjanjian antara dua pihak, masing – masing dikenal sebagai penjual, dan pembeli, yang mewajibkan pihak yang pertama itu untuk, atas pertimbangan akan suatu pembayaran, atau suatu janji akan pembayaran sejumlah harga dalam uang tertentu, memindahkan kepada pihak yang terakhir hak dan kepemilikan harta benda." (Abdurrahman, 2001).

Dari pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa sistem penjualan adalah suatu sistem yang digunakan oleh suatu perusahaan untuk menjual atau memasarkan barang dagangan kepada konsumen.

Menurut akuntansi, penjualan dikelompokkan menjadi dua yaitu penjualan reguler (penjualan biasa) dan penjualan angsuran. Penjualan reguler terdiri dari penjualan tunai dan penjualan kredit. Penjualan kredit adalah penjualan yang pembayarannya tidak di terima sekaligus (tidak langsung lunas), Menurut Yendrawati (2005:63) banyak orang yang menyamakan istilah antara penjualan kredit dan penjualan angsuran. Sebenarnya semua penjualan angsuran bisa dikatakan penjualan kredit, tetapi penjualan kredit yang pelunasannya hanya melalui dua tahap bukan merupakan penjualan angsuran.

Transaksi penjualan tunai yaitu 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. (Mulyadi, 2001:455). Bambang Karyadi (2000 : 122) menyatakan bahwa persediaan adalah barang-barang yang dimiliki oleh perusahaan pada suatu saat tertentu dengan maksud dijual kembali baik secara langsung maupun melalui proses produksi dalam sirkulasi operasi normal perusahaan dalam hal ini termasuk pula barang-barang yang masih dalam proses produksi atau menunggu untuk digunakan.

Pendapatan menurut Suwardjono (2014:393) mengemukakan bahwa pendapatan adalah terealisasi dengan adanya perubahan bentuk produk menjadi kas atau aset lain melalui transaksi pertukaran. Saat penjualan merupakan saat yang paling utama dan menjadi standart dalam pengakuan pendapatan karena pada saat itu pendapatan telah terbentuk dan terealisasi. Berikut adalah pemicu pada bukti pengakuan pendapatan :

1. Penerimaan order pembelian
2. Penerimaan uang muka
3. Pengiriman barang
4. Pengiriman faktur penjualan
5. Penerimaan nota terima barang dari pembeli yang didukung faktur dan order pembelian
6. Pengiriman surat tagihan
7. Penerimaan kas atau alat pembayaran lain yang didukung nota pembayaran atau bukti transfer
8. Penyesuaian akhir periode

Menurut penjelasan dari Jogiyanto (2005:112) Aplikasi adalah sebuah program komputer yang dibuat khusus untuk menjalankan fungsi-fungsi tertentu sesuai dengan kebutuhan pengguna yang digunakan untuk mempercepat suatu pekerjaan. Dengan menggunakan sistem komputerisasi, diharapkan pekerjaan dapat dilakukan dengan cepat.

Visual Basic 2010 merupakan salah satu bagian dari produk bahasa pemrograman yang dikeluarkan oleh Microsoft, sebagai produk pengembangan atau Integrated Development Environment (IDE) yang dikeluarkan oleh Microsoft, Visual Studio 2010 berisi beberapa IDE pemrograman seperti Visual Basic, Visual C++, Visual Web Developer, Visual C#, dan Visual F#. Semua IDE tersebut sudah mendukung penuh implementasi .Net Framework terbaru, yaitu .Net Framework 4.0

yang merupakan pengembangan dari .Net Framework 3.5.

Teknologi .Net Framework merupakan teknologi yang mampu mendukung 20 bahasa pemrograman, termasuk Visual Basic. *Common language Runtime* (CLR) atau sering disebut *Runtime* merupakan dasar dari .Net Framework. Runtime merupakan engine yang menjalankan aplikasi .Net Framework, prinsip dasar dari runtime adalah konsep pengolahan kode. Kode program yang dijalankan oleh Runtime disebut kode terkelola, sedangkan kode yang tidak dijalankan oleh runtime disebut kode yang tidak dikelola (Yuswanto, 2009:19).

METODE

Wawancara

Wawancara dilakukan kepada pihak Dealer PT. Utomo Sentosa yang secara langsung berhubungan dengan ruang lingkup sistem atau bagian-bagian Dealer yang nantinya akan menggunakan sistem sesuai dengan kebutuhan perusahaan.

Observasi/Pengamatan

Observasi atau pengamatan dilakukan untuk mendapatkan informasi tambahan yang tidak didapatkan dari pengumpulan data dengan cara wawancara. Dengan mengadakan penelitian dan analisa secara langsung terhadap kondisi perusahaan yang ada, sehingga dapat menemukan kebutuhan sistem yang diinginkan pihak perusahaan. Observasi ini mencakup pencarian data yang akan digunakan dalam merancang sistem. Pengamatan dan peninjauan langsung terhadap obyek penelitian yaitu Dealer PT. Utomo Sentosa meliputi tahap-tahap sebagai berikut:

- a. Pengumpulan data terkait profil Dealer PT. Utomo Sentosa .
- b. Mempelajari proses bisnis perusahaan terkait dengan proses penjualan sepeda motor.
- c. Mempelajari proses persediaan perusahaan.

Identifikasi Permasalahan

Identifikasi permasalahan dilakukan untuk menemukan masalah yang terjadi pada Dealer PT. Utomo Sentosa . Melalui identifikasi permasalahan yang dilakukan mulai dari pemesanan sampai akhirnya diterima ke pelanggan, diperoleh kesimpulan mengenai permasalahan utama yang terjadi pada Dealer PT. Utomo Sentosa yaitu pada persediaan dan penjualan belum adanya informasi secara *realtime*.

SIMPULAN

Setelah dilakukan uji coba dan evaluasi terhadap aplikasi penjualan sepeda motor pada PT.Utomo Sentosa Surabaya, maka dapat disimpulkan:

1. Hasil penelitian yang menghasilkan sebuah aplikasi penjualan sepeda motor yang mampu memberikan suatu output berupa informasi persediaan barang, informasi laporan penjualan langsung, informasi laporan penjualan inden informasi laporan penjualan antar sales, dan informasi laporan pendapatan penjualan.
2. Aplikasi penjualan sepeda motor mampu melakukan pencatatan penjualan antara pendapatan penjualan yang terealisasi secara langsung dan pencatatan penjualan yang terealisasi secara inden.

RUJUKAN

- Abdurrahman. (2001). *Sistem Informasi Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Jogiyanto, H. (1989). *Analisis & Desain Sistem Informasi*. Yogyakarta: Andi.
- Mulyadi. (2001). *Sistem Akuntansi, Edisi Ketiga, Cetakan Ketiga*. Jakarta: Salemba Empat.
- Mulyadi. (2009). *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta: STIE YPKPN.Chapter.
- Soemarso, S.R. (1999). *Akuntansi Suatu Pengantar*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Soemarso, S.R. (2009). *Akuntansi Suatu Pengantar*. Jakarta: Salemba Empat.
- Suwardjono. (2014). *Teori Akuntansi*. Yogyakarta: BPFE.
- Swastha, Bashu.(1997). *Manajemen Pemasaran Modern*, Jakarta: Liberty.
- Yendrawati, Reni. 2005. *Akuntansi Keuangan Lanjutan I*, Penerbit Ekonisia, Fakultas Ekonomi UII, Yogyakarta
- Yuswanto, Subari. (2010). *Visual Studio .Net 2010 Meledak*. Jakarta: Cerdas Pustaka Publisher

Gambar 3 Transaksi Pemesanan Pelanggan

Transaksi_Penjualan

ID_PENJUALAN: PJ-027 TANGGAL: Wednesday, July 27, 2016

SALES: ERWIN KETERANGAN: BONUS HELM

PELANGGAN: GATOT TOTAL_BAYAR: 30300000

STATUS: LANGSUNG

[Simpan] [Batal]

BARANG: CBR 150, Jenis: REPSOL, Tipe: SP... HARGA: 30300000

JUMLAH: 1 [Tambah Barang] [Hapus Barang]

	Id Barang	Nama Barang	Jenis	Tipe	Jumlah	Harga
▶	BRG-022	CBR 150	REPSOL	SPORT	1	30300000

Gambar 4 Transaksi Penjualan

TRANSAKSI PEMBAYARAN

FORM PEMBAYARAN

Tgl Pembayaran: 6/15/2016

Input Pembayaran: Kd Pembayaran: BYR-021, ID Baru: [Cari]

Pelanggan: RELINA, Cari: PEL-004

Kd Penjualan: PJ-030, Cari: [Cari]

Tgl Penjualan: 6/15/2016

Tgl Jatuh Tempo: 6/15/2016

JUMLAH_BAYAR: 15100000

Pembayaran: 15100000

Sisa BAYAR: 0

Status Penjualan: LANGSUNG

[Simpan]

Detail Pembayaran: [Empty Box] [Cetak Nota]

Login Sebagai

Daftar Pembayaran: Kd Pembayaran: [Cari]

	ID_PEMBAYARAN	NAMA_PELANGG/	ID_PENJUALAN	TANGGAL_PENJU	TANGGAL_JATUH	JUMLAH_BAYAR	PEMBAYARAN
▶	BYR-001	ANDRE	PJ-007	6/5/2016	6/5/2016	13970000	13970000
	BYR-002	MADA WISNU	PJ-008	6/5/2016	6/5/2016	13000000	0
	BYR-003	MADA WISNU	PJ-009	6/5/2016	6/5/2016	13000000	13000000
	BYR-004	BEBY	PJ-010	6/5/2016	6/5/2016	91000000	91000000
	BYR-005	ANDRE	PJ-012	6/5/2016	6/5/2016	13000000	7000000
	BYR-006	ADEL	PJ-013	6/7/2016	6/7/2016	29700000	29700000
	BYR-007	META	PJ-014	6/7/2016	6/7/2016	20750000	20750000
	BYR-008	FARAH	PJ-015	6/11/2016	6/11/2016	271800000	271800000

Gambar 5 Transaksi Pembayaran

PELUNASAN

Input Pembayaran

ID_Pembayaran:

ID_Penjualan:

Tgl Pembayaran:

Tgl Penjualan:

Tgl Jatuh Tempo:

JUMLAH_BAYAR:

Pembayaran:

Sisa BAYAR:

ID_PEMBAYARAN	ID_PENJUALAN	TANGGAL_PENJU	TANGGAL_JATUH	JUMLAH_BAYAR	PEMBAYARAN	SI:
BYR-020	PJ-021	24/07/2016	24/07/2016	16400000	5000000	114
BYR-021	PJ-022	24/07/2016	24/07/2016	15450000	15450000	0
BYR-022	PJ-023	24/07/2016	24/07/2016	16400000	5000000	114

Gambar 6 Transaksi Pelunasan

NOTA PENJUALAN

PT. UTOMO CIPTA SENTOSA
 JL. DIPONEGORO 237 SURABAYA
 TELP. 031-5674457, 5671076

TANGGAL : 15-Jun-2016 12:00:
 NO. NOTA : PJ-031
 STATUS : LANGSUNG

Kepada Yth,
 IIN
 JALAN GKB GANG 90 N0 98

1 Unit
 VARIO 110 Rp. 16.200.000 Rp. 16.200.000

No. Mesin : V1C-0001
 No. Rangka : V1C-1000
 Type : MATIC
 Jenis : CW
 HELM

TOTAL : **Rp.16.200.000**
 JUMLAH BAYAR : **Rp.16.200.000**
 SISA BAYAR : **Rp. 0**

HORMAT KAMI NAMA PELANGGAN

NOFI IIN

Gambar 7 Nota Penjualan langsung

6/15/2016		LAPORAN SALES	
Total Penjualan :		66	
<hr/>			
Penjualan SALES FORCE (A) :		2	
<hr/>			
Kontribusi Sales BAMBANG :		2	
BEAT SPORTY CBS	:		1
CBR 150 STD	:		1
Target	:	10	
Keterangan	:	KURANG DARI TARGET	
<hr/>			
Penjualan SALES FORCE (B) :		3	
<hr/>			
Kontribusi Sales BRAMANTYO :		3	
BEAT SPORTY OW	:		1
BEAT SPORTY CBS	:		2
Target	:	10	
Keterangan	:	KURANG DARI TARGET	
<hr/>			
Penjualan SALES KONTER :		60	
<hr/>			
Kontribusi Sales NOR :		40	
REVO MIT	:		1
REVO SPOKE	:		2
SUPRA SPOKE	:		2
BEAT SPORTY CBS	:		28
BEAT POP CBS	:		1
VARIO 110 OW	:		2
VARIO 150 SPORTY	:		1
VERZA OW	:		2
CBR 150 REPSOL	:		1
Target	:	50	
Keterangan	:	KURANG DARI TARGET	

Gambar 1 Laporan Penjualan sales

12/08/2016		LAPORAN PENJUALAN	
PT. UTOMOCIPTA SENTOSA JL. DIPONEGORO 237 SURABAYA TELP. 031-5674457, 5671076			
Total Penjualan:		42	
<hr/>			
Kontribusi Tipe :			
CUBE		6	
<hr/>			
REVO		4	
SUPRA x		2	
<hr/>			
MATIC		28	
<hr/>			
BEAT		18	
VARIO 110		7	
VARIO 125		2	
VARIO 150		1	
<hr/>			
SPORT		8	
<hr/>			
CB-150		5	
CBR 150		3	

Gambar 2 Laporan Penjualan Langsung

12/08/2016		LAPORAN PENJUALAN INDEN	
PT. UTOMO CIPTA SENTOSA JL. DIPONEGORO 237 SURABAYA TELP. 031-5674457, 5671076			
Total Penjualan :		30	
Kontribusi Tipe:			
CUBE		19	
SUPRA x		19	
MATIC		11	
BEAT		11	

Gambar 3 Laporan Penjualan Inden

PT. UTOMO CIPTA SENTOSA JL. DIPONEGORO 237 SURABAYA TELP. 031-5674457, 5671076		LAPORAN PENDAPATAN			
12/08/2016					
CUBE	<u>NAMA BARANG</u>	<u>JENIS BARANG</u>	<u>JUMLAH</u>	<u>HARGA JUAL</u>	<u>TOTAL PENDAPATAN</u>
	REVO	CW	4	15.000.000	60.000.000,00
	SUPRA x	CW	2	17.300.000	34.600.000,00
			TOTAL		94.600.000,00
MATIC					
	BEAT	SPORTY ISS	18	15.600.000	271.900.000,00
	VARIO 110	CW	7	16.200.000	122.400.000,00
	VARIO 125	CW CBS	2	18.120.000	36.240.000,00
	VARIO 150	EXCLUSIVE	1	21.650.000	21.650.000,00
			TOTAL		452.190.000,00
SPORT					
	CB-150	SPECIAL EDITION	5	26.200.000	127.200.000,00
	CBR 150	STD	3	29.700.000	89.700.000,00
			TOTAL		216.900.000,00
			GRAND TOTAL		763.690.000,00

Gambar 134 Laporan Pendapatan Penjualan