

RANCANG BANGUN SISTEM INFORMASI PENJUALAN PADA PT. SUPRAMEDIKA PRIMA CABANG SURABAYA

Adelina Martfriena¹⁾ A.B. Tjandrarini²⁾ Julianto Lemantara³⁾

Program Studi Sistem Informasi

Fakultas Teknologi dan Informatika

Institut Bisnis dan Informatika Stikom Surabaya

Jl. Raya Kedung Baruk 98 Surabaya, 60298

Email : 1) rena.s14n937@gmail.com, 2) asteria@stikom.edu, 3) Julianto@Stikom.edu

Abstract: PT. Supramedika Prima Cabang Surabaya is the sole distributor of selling health equipment and drugs reagent in eastern Indonesia based in Jakarta. The sales activity on PT. Supramedika Prima currently includes approval reservation, procedures of payment (for cash or credit), delivery order, to the procedure billing if payment made on credit. As an evaluation on company requires information of sales made each month. Incomplete information owned currently can obstruct activities evaluation selling by sales manager especially if the transaction data being tucked or not copied. The solution to take over those problems were made a sistem which can be used to save and manage sales data, and generate information which is needed as evaluation. That solution is an sales information system. Information system which has been made was adapted by company requirement. Sales data which has been saved and proceed by a system was used to generate company requirement report. The conclusion of test result, this sales information system can generate nine (9) reports which can be used by manager as an evaluation. This information system has a billing remainder system that can be showed when sales staf did login, this system can be used as a tools which can help bill collector staf to remain bill schedule for customer.

Keywords: *Application, Information Systems, Sales, Health Equipment, Reagent, Evaluation*

PT. Supramedika Prima merupakan distributor tunggal yang bertempat di Jakarta. Perusahaan ini menangani penjualan alat-alat kesehatan dan obat reagen di wilayah Indonesia. Sebagai distributor tunggal PT. Supramedika Prima memiliki tujuh pemasok dari tiga negara yakni empat pemasok (Tulip Diagnostics, Orchid Biomedical System, Qualpro Diagnostics, dan Zephyr Biomedicals) dari India, satu pemasok (Trinity Biotech) dari Irlandia, dan dua pemasok (D'Tek LLC dan Bion Enterprises Inc) dari Amerika. Pelanggan PT. Supramedika Prima merupakan perusahaan maupun badan usaha yang bergerak di bidang kesehatan antara lain laboratorium, klinik, dan rumah sakit yang tersebar di Indonesia. Untuk memperlancar penjualan di beberapa wilayah di Indonesia PT. Supramedika Prima membuka empat cabang. PT. Supramedika Prima Cabang Surabaya merupakan salah satu cabang yang hanya menerima suplai dari kantor pusat untuk menangani penjualan di Indonesia bagian timur.

Kegiatan penjualan pada PT. Supramedika Prima Cabang Surabaya saat ini meliputi persetujuan pemesanan, prosedur pembayaran (kredit atau tunai), pembuatan delivery order (DO) sampai dengan prosedur penagihan jika pembayaran dilakukan secara

kredit. Pada kegiatan penjualan terdapat proses pencatatan dan pendokumentasian data penting meliputi data barang, data pelanggan, data pemesanan, data penjualan dan data pembayaran. Jumlah transaksi yang ditangani oleh perusahaan rata-rata lima puluh transaksi. Data barang sering digunakan perusahaan untuk menyediakan informasi yang dibutuhkan pelanggan sedangkan data pelanggan dan data transaksi penjualan sering dibutuhkan manajer penjualan sebagai informasi dalam pengambilan keputusan pengajuan pembayaran kredit. Untuk mendapatkan informasi data barang dibutuhkan waktu antara lima sampai dengan tiga puluh menit, sedangkan untuk informasi pengajuan pembayaran kredit antara lima sampai dengan dua puluh menit. Untuk mendapatkan informasi data barang perusahaan harus mengecek terlebih dahulu pada tempat penyimpanan barang dan kartu stok barang. Waktu untuk menyediakan informasi tersebut dinilai manajer relatif lama dan dapat mengurangi kepuasan pelanggan terhadap layanan perusahaan.

Setiap bulannya PT. Supramedika Prima Cabang Surabaya menerima hasil pengecekan laporan penjualan yang dicatat oleh kantor pusat berdasarkan laporan transaksi penjualan yang telah dikirim sebelumnya. Berdasarkan hasil

pengecekan laporan tersebut dapat diketahui adanya pelanggan yang belum melakukan pembayaran yang telah jatuh tempo tanpa keterangan. Jika hal ini terus terjadi tentu merugikan perusahaan karena menghambat pemasukan perusahaan.

Menurut Diana dan Setiawati (2011), sistem informasi penjualan diharapkan dapat menghasilkan informasi berupa jangka waktu piutang setiap pelanggan, total penjualan setiap bulan, penjualan rata-rata tiap barang, penjualan tiap wilayah serta penjualan rata-rata barang untuk setiap wilayah. Selama ini PT. Supramedika Prima Cabang Surabaya, dapat menghasilkan informasi berupa stok barang perbulan, pembayaran, dan tanggal jatuh tempo pembayaran. Informasi tersebut diolah berdasarkan rekapan data penjualan dan hasil pengecekan laporan penjualan. Berdasarkan Diana dan Setiawati informasi tersebut sangat kurang. Informasi lain yang seharusnya dapat dihasilkan misalnya informasi tentang stok barang, dan informasi barang yang terlaris per bulannya namun informasi tersebut belum tersedia. Belum lengkapnya informasi yang disediakan dapat menghambat kegiatan evaluasi penjualan oleh manajer penjualan terutama jika adanya data transaksi yang terselip atau belum direkap.

Berdasarkan studi lapangan dan studi literatur yang telah dilakukan, maka PT. Supramedika Prima Cabang Surabaya membutuhkan sistem yang dapat digunakan menyimpan data penjualan perusahaan dan mendapatkan informasi yang dibutuhkan sebagai bahan evaluasi. Pada umumnya sistem informasi penjualan yang telah ada, dibuat dan disesuaikan kebutuhan perusahaan yang tentunya berbeda antara satu perusahaan dengan perusahaan lainnya. Berikut ini merupakan beberapa contoh perbedaan sistem informasi penjualan yang dibuat mahasiswa STIKOM Surabaya dalam tugas akhirnya dengan sistem informasi penjualan yang nantinya dibuat untuk PT. Supramedika Prima Cabang Surabaya. Pada tugas akhir Putri (2012), menyebutkan bahwa sistem informasi penjualan yang dibuat hanya berdasarkan penjualan tunai yang meliputi pencatatan transaksi penjualan, pembuatan rekap transaksi penjualan, dan pembuatan laporan. Sistem informasi penjualan yang nantinya dibuat pada PT. Supramedika Prima Cabang Surabaya membahas proses pencatatan pemesanan, pembayaran (tunai dan kredit), pembuatan faktur

sementara, penagihan, dan pembuatan laporan. Contoh perbedaan lainnya pada proses bisnis tugas akhir Suhorry (2011), jika barang yang dibutuhkan pelanggan tidak ada maka pelanggan tidak dapat melakukan pembelian barang, sedangkan pada PT. Supramedika Prima Cabang Surabaya pembelian barang tetap dapat dilakukan selama pelanggan menyetujui untuk menunggu barang datang dari kantor pusat.

Sistem informasi penjualan ini dapat membantu PT. Supramedika Prima Cabang Surabaya dalam menyediakan informasi yang sesuai dengan kebutuhan perusahaan. Sistem informasi penjualan dapat menghasilkan laporan yang dapat digunakan manajer sebagai bahan evaluasi agar dapat bersaing dengan perusahaan sejenis yang lain di masa mendatang.

LANDASAN TEORI

Definisi sistem

Sistem (*system*) dapat diartikan dengan pendekatan prosedur dan pendekatan komponen. Melalui pendekatan prosedur, sistem dapat didefinisikan sebagai kumpulan dari prosedur-prosedur yang mempunyai tujuan tertentu. Contoh sistem yang mendefinisikan pendekatan prosedur adalah sistem akuntansi. Sistem ini didefinisikan sebagai kumpulan dari prosedur-prosedur penerimaan kas, pengeluaran kas, penjualan, pembelian dan buku besar.

Pada pendekatan komponen, sistem dapat didefinisikan sebagai kumpulan dari komponen yang saling berhubungan satu dengan yang lainnya membentuk satu kesatuan untuk mencapai tujuan tertentu. Contoh sistem yang mendefinisikan pendekatan ini misalnya adalah sistem komputer yang didefinisikan sebagai kumpulan dari perangkat keras dan perangkat lunak (Hartono, 2003).

Berdasarkan uraian tersebut, dapat disimpulkan bahwa suatu sistem terdiri dari dua bagian, yaitu struktur dan proses. Struktur adalah komponen dari sistem tersebut sedangkan proses adalah prosedurnya.

Definisi Informasi

Menurut pendapat dari Gordon B. Davis dalam Ladjamudin (2005:8), "Informasi sebagai data yang telah diolah menjadi bentuk yang lebih berarti dan berguna bagi penerimanya untuk mengambil keputusan masa kini maupun yang akan datang". Menurut Hartono (2003:36), "Informasi (information) adalah data yang diolah menjadi bentuk yang lebih berguna bagi para pemakainya".

Berdasarkan pendapat para ahli tersebut, dapat pula disimpulkan bahwa informasi merupakan data yang diolah agar dapat berguna bagi penggunaannya, sehingga hasilnya dapat digunakan untuk membantu pengambilan keputusan. Agar sebuah informasi dapat berguna bagi pemakainya, informasi tersebut harus didukung oleh tiga pilar yaitu: tepat pada orangnya atau relevan (relevance), tepat waktu (timeliness), dan tepat nilai atau akurat (accurate).

Definisi Penjualan

Menurut Mulyadi (2001:202) dalam “Sistem Akuntansi”, “Kegiatan penjualan dapat didefinisikan sebagai transaksi penjualan barang atau jasa yang dilakukan baik secara kredit maupun tunai”. Menurut Kotler (1989:xvii), mengatakan bahwa “Penjualan adalah apa yang dilakukan sebuah perusahaan untuk menjual barang-barang yang dibuatnya”. Pada umumnya proses bisnis yang terjadi dalam sebuah kegiatan penjualan dimulai dari konsumen melakukan pemesanan barang kemudian konsumen melakukan pembayaran sampai dengan barang diterima oleh konsumen. Namun, tidak semua proses bisnis penjualan tiap perusahaan sama, karakteristik barang dan jasa serta pilihan kegiatan usaha juga dapat mempengaruhi proses bisnis yang terjadi (Diana dan Setiawati, 2011).

Sistem Informasi Penjualan

Menurut Diana dan Setiawati (2011), sistem informasi merupakan sekumpulan komponen yang terintegrasi untuk mengumpulkan, menyimpan, dan mengelola data serta menyediakan informasi yang dapat digunakan untuk mendukung pengambilan keputusan maupun sebagai bahan evaluasi. Berdasarkan pendapat tersebut, sistem informasi penjualan dapat pula disimpulkan sebagai sekumpulan komponen yang terintegrasi untuk mengumpulkan, menyimpan, dan mengelola data serta menyediakan informasi penjualan guna mendukung pengambilan keputusan mengenai penjualan.

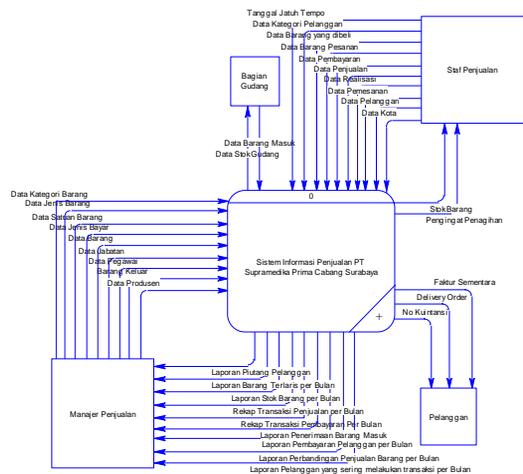
Secara umum, sistem informasi penjualan diharapkan dapat menghasilkan informasi berupa jangka waktu piutang setiap pelanggan yang berguna untuk melakukan penagihan, informasi yang berguna untuk memantau kinerja penjualan perusahaan seperti total penjualan setiap bulan, penjualan rata-rata tiap barang, penjualan tiap

wilayah serta penjualan rata-rata barang untuk setiap wilayah (Diana dan Setiawati, 2011).

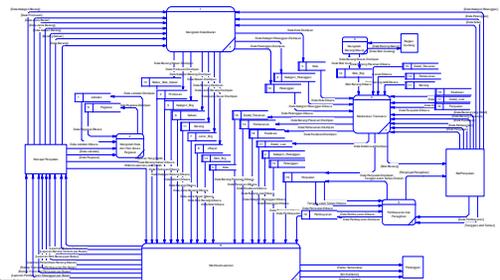
RANCANGAN SISTEM

Data Flow Diagram (DFD)

Data Flow Diagram (DFD) merupakan suatu diagram yang menggambarkan arus dari data sistem secara terstruktur. DFD yang digambarkan pada bagian ini terdiri atas beberapa level, yaitu Context Diagram, Level 0, Level 1 dan Level 2. Pada Gambar 1 merupakan Context Diagram dan Gambar 2 merupakan DFD level 0



Gambar 1.Context Diagram Sistem Informasi Penjualan PT. SUPRAMEDIKA PRIMA



Gambar 2.DFD Level 0 Sistem Informasi Penjualan PT. SUPRAMEDIKA PRIMA

Entity Relationship Diagram (ERD)

Entity Relationship Diagram (ERD) merupakan suatu notasi grafis dalam suatu pemodelan data konseptual yang mendiskripsikan hubungan antar penyimpanan data. ERD lebih lanjut akan digunakan untuk menggambarkan Conceptual Data Model (CDM) (Lihat Gambar 3) dan Physical Data Model (PDM) (Lihat Gambar 4) dari sebuah sistem.

dapat dilihat pada Gambar 7 Form Menu Utama Staf Penjualan.



Gambar 7. Form Menu Utama Staf Penjualan

4. Tab Cari Stok Barang

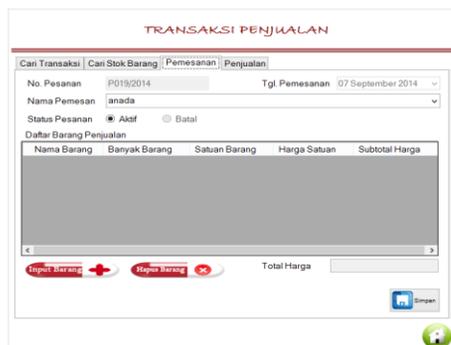
Pada Gambar 8 terdapat tab cari stok barang, yang berfungsi untuk mencari dan menampilkan data stok barang dalam gudang.



Gambar 8. Tab Cari Stok Barang

5. Tab Pemesanan

Pada tab ini pengguna dapat mencatat data pesanan yang nantinya dapat direalisasi pada form penjualan. Gambar 9 merupakan tampilan dari tab pemesanan.



Gambar 9 Tab Pemesanan Transaksi Penjualan

6. Tab Penjualan

Transaksi penjualan dapat catat di tab ini. Realisasi pemesanan dapat dilakukan dengan

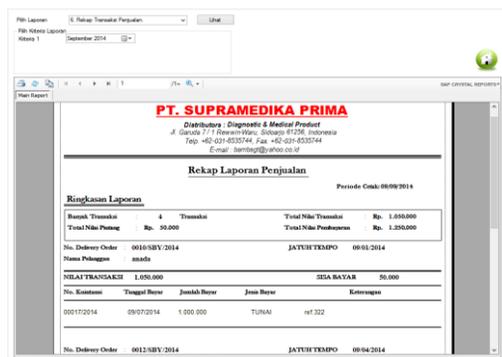
menekan tombol cari pemesanan. Pada tab ini pengguna dapat juga melakukan transaksi penjualan tanpa pemesanan. Gambar 10 merupakan tampilan dari tab penjualan pada form transaksi penjualan.



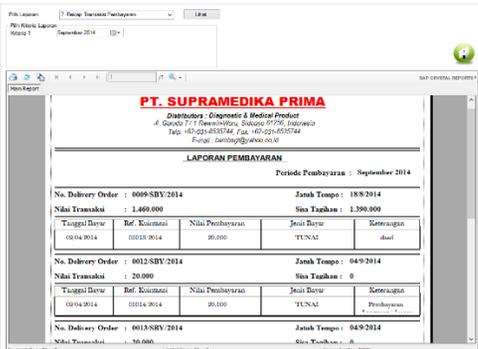
Gambar 10. Tab Penjualan Transaksi Penjualan

7. Form Pilih Laporan

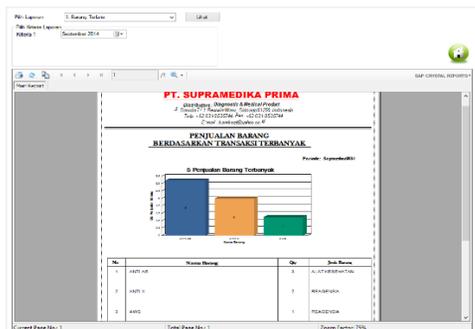
Form pilih laporan adalah form yang dapat digunakan oleh pengguna untuk memilih jenis laporan yang akan dicetak dari sistem informasi penjualan PT.Supramedika Prima Cabang Surabaya. Laporan yang dapat dipilih adalah Laporan yang dihasilkan oleh sistem tersebut adalah Penerimaan Barang, Transaksi Penjualan per Bulan, Transaksi Pembayaran per Bulan, Stok Barang, Barang Terlaris per Bulan, Transaksi Pelanggan per Bulan, Perbandingan Penjualan per Bulan, Pembayaran Pelanggan per Bulan, dan Piutang Pelanggan. Beberapa contoh laporan yang dihasilkan dapat dilihat pada Gambar 11 sampai dengan Gambar 15.



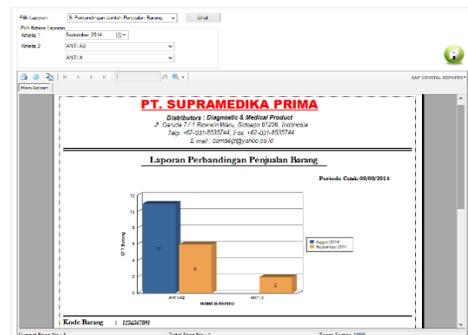
Gambar 11. Transaksi Penjualan per Bulan



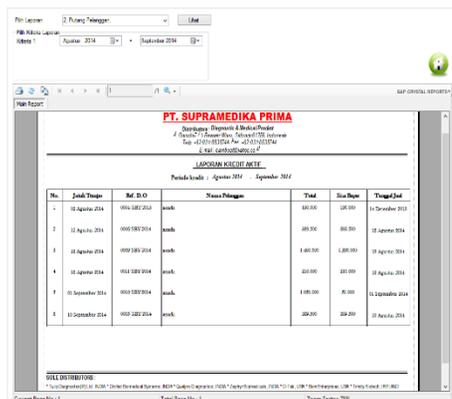
Gambar 12. Transaksi Pembayaran per Bulan



Gambar 13. Barang Terlaris per Bulan



Gambar 14. Perbandingan Penjualan per Bulan



Gambar 15. Piutang Pelanggan

SIMPULAN

Simpulan yang dapat diambil berdasarkan hasil penelitian dan uji coba yang dilakukan dari penelitian tugas akhir Rancang Bangun Sistem Informasi Penjualan PT. Supramedika Prima Cabang Surabaya, yaitu sebagai berikut:

1. Penelitian ini menghasilkan aplikasi Sistem Informasi Penjualan yang dapat digunakan untuk mencatat dan merekap data penjualan yang ada pada perusahaan.
2. Sistem informasi ini menghasilkan sembilan (9) laporan utama yang dapat digunakan manajer dan tiga (3) nota penjualan yang dapat dilihat serta dicetak oleh bagian staf penjualan. Sembilan (9) laporan utama yaitu Penerimaan Barang, Transaksi Penjualan per Bulan, Transaksi Pembayaran per Bulan, Stok Barang, Barang Terlaris per Bulan, Transaksi Pelanggan per Bulan, Perbandingan Penjualan per Bulan, Pembayaran Pelanggan per Bulan, dan Piutang Pelanggan. Tiga (3) nota penjualan yaitu Delivery Order, Kuitansi, dan Faktur Sementara.

DAFTAR RUJUKAN

Diana, A. dan Setiawati, L. 2011. Sistem Informasi Akuntansi. Yogyakarta: Penerbit ANDI.

Hartono, J. 2003. Sistem Teknologi Informasi. Yogyakarta: Penerbit ANDI.

Kotler, P. 1989. Marketing Management : analysis, planning, and control (Fifth Edition). Jakarta: Penerbit Erlangga.

Ladjamudin, A. 2005. Analisis dan Desain Sistem Informasi. Yogyakarta: Graha Ilmu.

Mulyadi. 2001. Sistem Akuntansi. Jakarta: Salemba Empat.

Putri, RR. 2012. Rancang Bangun Sistem Informasi Penjualan Pada Swalayan Koperasi Setia Bhakti Wanita Surabaya. Skripsi tidak diterbitkan. Surabaya: STIKOM SURABAYA.

Suhorry, B. 2011. Rancang Bangun Sistem Informasi Penjualan Dan Pembelian Pada Apotek Nusantara. Skripsi tidak diterbitkan. Surabaya: STIKOM SURABAYA.