

ANALISIS DAN DESAIN SISTEM INFORMASI PENJUALAN PADA CV. ANUGRAH JAYA SURABAYA

by Brilliani Ayunda Putri

FILE	IN_SISTEM_INFORMASI_PENJUALAN_PADA_CV._ANUGRAH_JAYA_SURABAYA.TXT (13.99K)		
TIME SUBMITTED	15-JUL-2016 09:38AM	WORD COUNT	1918
SUBMISSION ID	689707520	CHARACTER COUNT	12205

Abstract: CV. Anugrah Jaya is sales distributor company that have priority of selling pipe and fitting. The company is established in 2013 at Imam Bonjol 31 Surabaya to run their company activities and has 8 employees. This company sells various pipes and fittings that the items total is about 300 items. The company still doing manual recording which use Microsft Excel where frequently mistake in data input process so as to produce information less than accurate. This causing problems on selling transactionrecording, items requisition, items price searching, and stock calculation. Based on problems above, company need a sales information system. Because the company does not have a blueprint of sales information systems and did not know in detail what is required in the sales informationsystem inCV. Anugrah Jaya Surabaya, so in this research Analysis and Designingsales information systems in CV. Anugrah Jaya Surabaya expected to be developed and helping admin in resolving every his job.

Keywords : Sales Information System, Sales, Analysis and Designing, SKPL and

DAPL document

PENDAHULUAN

Penjualan merupakan kegiatan untuk mengembangkan rencana strategis yang diarahkan kepada usaha pemuasan kebutuhan serta keinginan pembeli. Penjualan sendiri tujuannya adalah mendapatkan laba atau keuntungan. Suatu perusahaan dapat dikatakan besar apabila penjualannya baik, baik disini maksudnya adalah penjualannya lancar dan berkelanjutan. Semakin besar penjualan semakin besar pula pendapatan perusahaan tersebut.

1 CV. Anugrah Jaya merupakan perusahaan distributor penjualan untuk penjualan utamanya adalah pipa dan fitting. Perusahaan ini berdiri sejak tahun 2013 yang bertempat di jalan Imam Bonjol no. 31 Surabaya dalam menjalankan kegiatannya perusahaan memiliki 8 karyawan perusahaan ini menjual berbagai macam pipa dan fitting yang total keseluruhan itemnya adalah 300 item.

1 Pada saat ini proses penjualan pada CV. Anugrah Jaya dimulai dari marketing yang menerima purchase order (PO) yang didapatkan dari pembeli dimana pembeli memesan atau meminta barang. Marketing akan mencatat permintaan barang tersebut dan segera melaporkan ke bagian gudang mengenai permintaan barang tersebut.

Selain itu marketing juga membutuhkan konfirmasi dari bagian gudang mengenai ketersediaan barang yang ada pada gudang, itu bertujuan agar marketing dapat mengkonfirmasi ke pembeli mengenai ada atau tidaknya barang yang diminta. Bagian gudang mengonfirmasi mengenai ketersediaan barang dikarenakan bagian gudang memegang stok barang seperti barang yang masuk maupun barang yang keluar. Jika barang yang diminta pembeli sudah dipastikan tersedia maka marketing akan memberikan laporan data mengenai pemesanna barang kepada bagian penjualan. Bagian penjualan segera membuat surat jalan dan faktur serta meminta tanda tangan dari pihak manager. Persetujuan dari pihak manager sangat penting karena itu menandakan bahwa barang yang diminta benar-benar dapat dijual ke pembeli dan sudah di cek oleh manager setelah barang sudah dikirim kepada pembeli. Bagian penjualan akan mencatat segala laporan penjualan baik tunai maupun kredit dari pembeli. untuk metode pembayaran memiliki 2 macam cara yakni pertama dalam tempo 30 hari yang kedua pembayaran yang dilakukan secara tunai. Bagian gudang bertugas untuk memotong stok sesudah dilakukan penjualan atau barang keluar dan

ketika beberapa barang tertentu yang habis atau tidak tersedia maka bagian gudang akan mencatatnya atau dapat melakukan pembelian barang yang kosong ke supplier.

Jadi dapat disimpulkan ¹ strategi produksi yang digunakan dalam memenuhi permintaan konsumen tidak dilakukan berdasarkan pesanan melainkan disesuaikan dengan persediaan barang yang tersedia.

¹ Dalam menjalankan proses penjualan perusahaan masih melakukan pencatatan manual yaitu masih menggunakan excel dimana sering terjadi kesalahan dalam menginputkan. Dengan adanya sistem informasi penjualan ini dapat memberikan beberapa keuntungan, selain untuk CV. Anugrah Jaya sendiri juga untuk para pelanggan atau pembeli. Perusahaan dapat lebih mudah dalam memperoleh informasi dengan lebih akurat dan cepat mengenai proses penjualan dalam perusahaan, serta dapat membantu mengatasi segala masalah dan kendala-kendala yang ada pada perusahaan. Kendala yang dimaksud seperti adanya piutang yang semakin menumpuk, dengan adanya sistem informasi penjualan ini akan dapat memudahkan pegawai perusahaan untuk mengetahui history dari piutang pembeli. Akan tetapi ¹

perusahaan masih belum mengetahui kebutuhan yang diperlukan dalam sistem sehingga akan dilakukan analisis dan dilanjutkan dengan desain pada sistem yang akan dibuat pada perusahaan. Desain yang dimaksud melingkupi pembelian, penjualan serta pencatatan keuangan.

¹ METODE PENELITIAN

Metode penelitian merupakan tahapan-tahapan yang diperlukan dalam Tugas Akhir ini, agar dalam pengerjaannya dapat dilakukan dengan terarah dan sistematis. Namun dalam kasus ini, hanya sampai pada tahap perancangan. Adapun model ¹ penelitian yang digunakan dapat dilihat pada Gambar 1.

Gambar 1 Metode Penelitian

(Sumber: Kendall dan Kendall, 2003: 21)

PERMASALAHAN

Berdasarkan uraian latar belakang permasalahan di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Pencatatan laporan dikerjakan menggunakan aplikasi Microsoft Excel.
2. Pada saat pencatatan sering terjadi kesalahan dalam input data
3. Beberapa laporan dikerjakan 2 (dua) untuk transaksi yang sama
4. Kesulitan pencarian berkas-berkas data history piutang.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis sistem

Setelah melakukan tahapan penguraian untuk mengidentifikasi dan mengevaluasi permasalahan, kesempatan, hambatan yang terjadi pada CV. Anugrah Jaya, sesuai dengan tahapan analisis sistem pada bab tiga maka didapatkan hasil yang dilakukan dengan beberapa langkah. Langkah tersebut terdiri dari analisis permasalahan, analisis operasional, analisis kebutuhan data dan analisis keamanan.

Hasil Analisis Permasalahan

Sesuai dengan tahap-tahap permasalahan yang telah dilakukan didapatkan hasil sebagai berikut:

a. Mengidentifikasi masalah, peluang, dan tujuan

Setelah dilakukan wawancara dan observasi terhadap staff CV. Anugrah Jaya mengenai proses bisnis yang dijalankan di perusahaan, didapatkan hasil sebagai berikut:

Selama ini proses bisnis yang berjalan di CV. Anugrah Jaya untuk pengolahan datanya dari mulai proses penjualan, pembelian hingga proses pembuatan laporan masih dibantu oleh Microsoft excel. Sehingga mengakibatkan permasalahan sebagai berikut :

1. Untuk update barang antara bagian penjualan, pembelian dan gudang harus saling koordinasi yang menimbulkan kurangnya efisiensi waktu.
2. Pencatatan data-data dan informasi masih belum tertata dan tersimpan dengan rapi.

Berdasarkan observasi yang dilakukan dibutuhkan sistem yang dapat mendukung interaksi antar bagian penjualan, pembelian, gudang dan bagian keuangan agar informasi terdistribusi dengan baik dan cepat diterima antar bagian.

Tabel 1 List Antara Proses Bisnis Sekarang dengan Solusi yang Ditawarkan

Proses bisnis yang sekarang Proses bisnis yang ditawarkan

Update barang antar bagian masih dilakukan secara terpisah sehingga seringkali ada perbedaan data antar bagian. Membuat aplikasi yang mendukung antar bagian saling berintegrasi

Data-data belum tertata dengan rapi sehingga untuk menjadikan menjadi informasi seringkali harus menata ulang. Diharapkan aplikasi dapat menyajikan informasi yang dengan mudah dibaca oleh owner.

1
Berdasarkan analisis pada permasalahan yang timbul, maka gambaran sistem terkomputerisasi yang akan dirancang untuk memecahkan permasalahan diatas adalah sebagai berikut.

1. Menganalisis dan merancang desain sistem yang dapat mendukung interaksi

antar bagian sehingga dapat mengurangi keterlambatan laporan data sehingga

informasi dapat diterima dengan cepat.

2. Menganalisis dan merancang desain sistem sehingga dapat menghasilkan

informasi laporan keuangan secara lebih efektif.

1
b. Menentukan Kebutuhan Informasi Pengguna

Tahap ini dilakukan untuk mengetahui hal-hal yang berhubungan dengan informasi

yang dibutuhkan oleh CV. Anugrah Jaya. Berhubungan dengan beberapa tahap yang

telah dilakukan, maka didapatkan suatu hasil yaitu:

Tabel 2 Tabel Kebutuhan Informasi Pengguna

No. Pengguna Keterangan

1. Bagian pembelian 1. Melakukan pencacatan pembelian melalui invoice yang

di dapat dari supplier.

2. Melakukan revisi permintaan barang jika permintaan barang dari gudang ditolak oleh pimpinan.

3. Melakukan pencatatan laporan hutang

2. Bagian penjualan 1. Memperoleh informasi mengenai pemesanan barang dari customer.

2. Membuat faktur penjualan barang.

3. Melakukan pencatatan penjualan yang dasarnya faktur penjualan.

4. Melakukan pencatatan laporan piutang

5. Melakukan penagihan pada penjualan yang sudah jatuh tempo.

3. Bagian gudang 1. Melakukan update barang jika ada penerimaan barang melalui cek fisik barang dan surat jalan pembelian.

2. Melakukan permintaan barang jika barang sudah berada pada minimal stok.

4. Bagian keuangan 1. Mengelola laporan jurnal umum

2. Mengelola laporan buku besar
3. Mengelola laporan rugi laba
5. Pimpinan 1. Memperoleh laporan pembelian
2. Memperoleh laporan penjualan
3. Memperoleh laporan hutang
4. Memperoleh laporan piutang
5. Memperoleh laporan jurnal umum
6. Memperoleh laporan buku besar
7. Memperoleh laporan rugi laba

System Flow Diagram

System Flow Diagram menggambarkan alur proses sistem dan interaksi pengguna dengan sistem. Penggunaan System Flow Diagram mempermudah penggambaran langkah demi langkah alur proses sistem dan interaksi pengguna dengan sistem.

System Flow Transaksi Penjualan

Sistem Flow yang ada pada gambar 2 merupakan sistem flow transaksi penjualan yang pada rancangannya memiliki 5 aktor yang terlibat yaitu customer, penjualan, gudang, driver dan keuangan. Customer akan melakukan pemesanan yang oleh bagian penjualan pesanan barang akan diinputkan ke dalam sistem. Setelah proses inputan telah diisi akan dilanjutkan dengan cetak faktur. Pada bagian gudang akan menerima informasi barang dan mengonfirmasi status barang yang akan menghasilkan cetak surat jalan. Dari transaksi penjualan akan menghasilkan laporan penjualan dan laporan piutang.

Gambar 2 System Flow Transaksi Penjualan

System Flow Permintaan Barang

Pada Gambar 3 ini menjelaskan tentang transaksi permintaan barang yang dimana permintaan barang diinputkan ke dalam sistem berdasarkan pemberitahuan barang yang minim sebagai dasar pertimbangan. Pimpinan akan menerima informasi

permintaan barang jika setuju maka akan diproses jika tidak maka revisi akan menjadi tanggung jawab bagian pembelian hingga proses pembelian ke supplier

Gambar 3 System Flow Transaksi Permintaan Barang

Sistem Flow Penerimaan Barang

Pada Gambar 4.7 merupakan sistem flow penerimaan barang dimana bagian gudang menjadi entitasnya. Bagian gudang menginputkan data penerimaan barang yang berasal dari surat jalan yang akan mengupdate pada transaksi pembelian dan stok barang.

Gambar 4 Sistem Flow Transaksi Penerimaan Barang

Sistem Flow Pembuatan Jurnal Umum

Gambar 5 merupakan gambar yang menjelaskan proses pembuatan laporan jurnal umum. Dimana sebagai dasar pembuatannya berasal dari transaksi pembelian dan penjualan. Yang akan diproses sehingga menghasilkan laporan jurnal umum.

Gambar 5 Sistem Flow Pembuatan Jurnal Umum

Sistem Flow Pembuatan Buku Besar

Gambar 6 merupakan gambar yang menjelaskan proses pembuatan laporan buku besar. Dimana sebagai dasar pembuatannya berasal dari jurnal umum. Yang akan diproses sehingga menghasilkan laporan jurnal umum.

Gambar 6 Sistem Flow Pembuatan Buku Besar

Sistem Flow Pembuatan Laporan Rugi Laba

Gambar 7 merupakan gambar yang menjelaskan proses pembuatan laporan rugi laba. Dari buku besar disimpan menjadi data laba rugi yang akan disimpan pada master rugi laba. Lalu diproses sehingga menghasilkan laporan laba rugi.

Gambar 7 Sistem Flow Pembuatan Laporan Rugi Laba

1

Data Flow Diagram(DFD)

Data Flow Diagram (DFD) menggambarkan alur data pada sistem. DFD terdiri dari context diagram dan detail level diagram. Semakin detail semakin banyak penggambar

level diagram yang dibuat. Dalam desain dan analisa kali ini, hanya dibuat hingga level 1 diagram.

Context Diagram

Context diagram menggambarkan entitas atau kelompok pengguna yang terlibat pada sistem.

Gambar 7 Context Diagram

Sistem informasi penjualan CV. Anugrah Jaya 5 entitas pengguna sistem yaitu bagian pembelian, bagian penjualan, bagian gudang, bagian keuangan dan manajer/owner.

Conceptual Data Model (CDM)

Conceptual Data Model (CDM) adalah suatu konsep rancangan pembuatan database yang terdiri dari beberapa entity, CDM menggambarkan struktur data model.

CDM juga menggambarkan jalannya data dan hubungan dari tiap entity, dalam pembuatannya dapat ditentukan primary key dan juga foreign key.

Gambar 8 Conceptual Data Model (CDM)

Physical Data Model (PDM)

PDM merupakan hasil generate dari CDM. PDM menggambarkan kondisi sebenarnya pada table termasuk primary key dan foreign key tabel.

Gambar 9 Conceptual Data Model (CDM)

Hasil Desain Antar Muka

Desain Form Transaksi Penjualan

Gambar 10 Form Transaksi Penjualan

Form Transaksi Penjualan merupakan tampilan inputan transaksi. Dimana Form ini berfungsi sebagai inputan dari data pemesanan barang hingga mencetak faktur penjualan.

Desain Form Permintaan Barang

Gambar 11 Form Permintaan Barang

Form Data Permintaan Barang merupakan tampilan inputan transaksi. Dimana Form ini berfungsi sebagai tempat menyimpan history dari transaksi Permintaan Barang.

Fungsi yang tersedia di form ini ubah, hapus, cetak.

Desain Form Laporan Jurnal

Form Laporan Jurnal Umum disini berfungsi sebagai tempat mengelola jurnal. Yang memiliki fungsi menampilkan, menambah dan cetak. Sehingga menghasilkan laporan Jurnal Umum.

Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan desain yang telah dibuat diperoleh ¹ kesimpulan, yaitu rancangan dokumen sistem informasi penjualan pada CV. Anugrah Jaya mampu menghasilkan sistem yang membantu admin dan owner dalam proses pencatatan dan memenuhi kebutuhan informasi dengan cepat.

RUJUKAN

Kendall, dan Kendall, 2003, Analisis dan Perancangan Sistem Jilid 1, Prenhallindo,

Jakarta

ANALISIS DAN DESAIN SISTEM INFORMASI PENJUALAN PADA CV. ANUGRAH JAYA SURABAYA

ORIGINALITY REPORT

11 %	2 %	0 %	11 %
SIMILARITY INDEX	INTERNET SOURCES	PUBLICATIONS	STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	Submitted to STIKOM Surabaya	11 %
	Student Paper	

EXCLUDE QUOTES OFF
EXCLUDE ON
BIBLIOGRAPHY

EXCLUDE MATCHES OFF