

# RANCANG BANGUN SISTEM INFORMASI PENJUALAN PADA PERUSAHAAN KERUPUK UD. ROHMAT JAYA

*by Rizki Mentari Timur*

---

FILE	JURNAL-094 10100097_-_1.DOCX (2.03M)		
TIME SUBMITTED	14-JUL-2016 02:51PM	WORD COUNT	1992
SUBMISSION ID	689574711	CHARACTER COUNT	17054

2  
**RANCANG BANGUN SISTEM INFORMASI PENJUALAN PADA  
PERUSAHAAN KERUPUK UD. ROHMAT JAYA**

1  
Rizki Mentari Timur<sup>1)</sup> A. B Tjandrarini<sup>2)</sup> Pantjawati Sudarmaningtyas<sup>3)</sup>  
Program Studi/Jurusan Sistem Informasi  
Fakultas Teknologi dan Informatika  
Institut Bisnis dan Informatika Stikom Surabaya  
Jl. Raya Kedung Baruk 98 Surabaya, 60298  
Email : 1) [tarii.disini@gmail.com](mailto:tarii.disini@gmail.com), 2) [asteria@stikom.edu](mailto:asteria@stikom.edu), 3) [pantja@stikom.edu](mailto:pantja@stikom.edu)

**Abstract:** UD. Rohmat Jaya is a manufacturing company who produces crackers in Sidoarjo, East Java. Sales system at these companies is make to order, the order will be made if there is demand from customers. The entire process of recording is done manually, from ordering, delivery, to payment. Problems of this company is the leader have difficulty in evaluating sales. All information is difficult to obtain because of the limited data they hold. Based on the problems, the UD. Rohmat Jaya need a sales information system. The information system that can help companies to manage master data and transaction processing. So the leader of the company get the information as needed. Sales information system of UD. Rohmat Jaya can assist sales process. The sales information system can provide information such as the reports of customer prioritized, customers who decrease in orders, customers no longer make an order, total receivable by customer, accounts receivable due period, and sales development. The sales information system can facilitate the leader to conduct an evaluation of sales.

**Keywords:** Sales, Information System, Information System of Sales

Perusahaan Kerupuk UD. Rohmat Jaya adalah suatu perusahaan kerupuk yang didirikan pada tahun 1991. Perusahaan yang memiliki 31 varian kerupuk ini berada di kawasan Desa Balong Dowo Kecamatan Candi Sidoarjo. Dalam sehari UD. Rohmat Jaya dapat memproduksi kerupuk sebanyak 5 sampai 6 ton untuk para distributor. Sampai saat ini distributor yang masih aktif melakukan pemesanan dengan perusahaan berjumlah 39 distributor. UD Rohmat Jaya hanya melayani distributor sebagai pelanggannya.

Pada UD. Rohmat Jaya, proses penjualan yang terjadi dimulai dengan proses pemesanan yang dilakukan pelanggan melalui telepon atau sms. Pemesanan yang masuk dicatat oleh bagian administrasi pada selembar kertas. Namun tidak setiap pesanan pelanggan mendapat persetujuan dari pimpinan. Pimpinan harus mengecek kredit yang dimiliki pelanggan. Jika pelanggan sudah tidak mempunyai piutang, maka pimpinan menyetujui pesanan pelanggan tersebut. Pemesanan tidak dapat diproses lebih lanjut tanpa adanya persetujuan pimpinan. Pesanan yang telah disetujui akan diproduksi dan ditentukan tanggal pesanan siap kirim.

Perkembangan penjualan pada tahun 6 | 3 selama 5 bulan terakhir ini mengalami penurunan. Pada bulan Januari – Februari mengalami penurunan sebesar 21,95%, bulan Februari – Maret mengalami penurunan lagi sebesar 9,33%, bulan Maret – April mengalami kenaikan sebesar 25,1%, dan bulan April – Mei mengalami penurunan kembali sebesar 14% dari bulan sebelumnya.

Untuk dapat meningkatkan jumlah penjualan, maka pimpinan perlu melakukan evaluasi. Untuk menunjang evaluasi, pimpinan membutuhkan informasi. Fungsi dari evaluasi adalah untuk mengetahui perkembangan penjualan. Selama ini perusahaan hanya memiliki data berupa faktur penjualan. Faktur penjualan tersebut tidak pernah diolah menjadi informasi yang

berguna, sehingga pimpinan tidak dapat mengetahui perkembangan penjualan saat ini.

Menurut Diana dan Setiawati (2011), sistem informasi penjualan diharapkan akan menghasilkan informasi berupa saldo piutang setiap konsumen, piutang yang hampir jatuh tempo, total penjualan tiap bulan, penjualan produk yang paling diminati, dan penjualan produk untuk tiap daerah. Selama ini perusahaan kerupuk UD. Rohmat Jaya belum mampu menghasilkan informasi dalam bentuk apapun. Berdasarkan Diana dan Setiawati (2011), laporan/informasi penjualan sangat penting bagi pimpinan perusahaan. Belum lengkapnya informasi dan laporan yang disediakan dapat menghambat kegiatan evaluasi penjualan oleh pimpinan.

Berdasarkan hasil pengamatan dan wawancara, tidak adanya informasi menimbulkan beberapa kendala pada UD. Rohmat Jaya. Kendala pertama yang dihadapi oleh UD. Rohmat Jaya yaitu dalam hal pemantauan pelanggan oleh pimpinan. Pimpinan kesulitan mengetahui pelanggan mana yang membutuhkan pemantauan lebih lanjut. Hal ini dikarenakan pimpinan tidak mengetahui informasi mengenai pelanggan mana yang pemesannya menurun atau bahkan tidak lagi memesan. Dalam hal ini pemantauan dilakukan dengan cara pimpinan melakukan kunjungan atau via telepon.

Kendala kedua yaitu dalam hal memprioritaskan pelanggan. Pimpinan kesulitan mengetahui pelanggan mana yang harus didahulukan pesannya. Hal ini dikarenakan pimpinan kesulitan mengetahui informasi mengenai *history* pelanggan.

Berdasarkan kendala pertama dan kedua, mengakibatkan dampak negatif bagi perusahaan. Jika perusahaan tidak memperhatikan pelanggan-pelanggan lama, maka perusahaan akan kehilangan kepercayaan dari pelanggan lama. Jika kepercayaan pelanggan tersebut hilang, maka perusahaan akan kehilangan pelanggan lama yang telah memberikan banyak

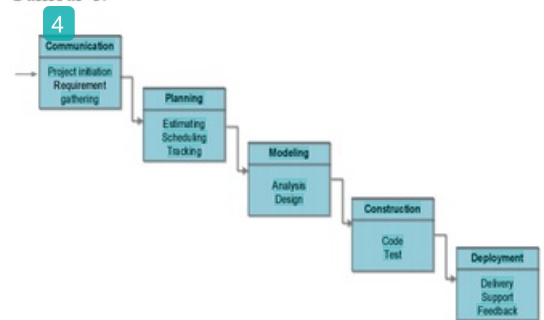
kontribusi dalam hal jumlah penjualan. Hal tersebut dapat berakibat menurunnya penjualan pada perusahaan.

Kendala ketiga yang dihadapi adalah dalam hal pembayaran piutang. Ada dua hal yang berkaitan dengan kendala pembayaran piutang. Pertama adalah perusahaan tidak mengetahui siapa saja pelanggan yang masih memiliki piutang, sehingga tidak pernah dilakukan penghitungan. Kedua adalah perusahaan tidak mengetahui jumlah piutang pelanggan yang jatuh tempo pada periode tertentu. Jika pimpinan tidak mengetahui jumlah piutang yang jatuh tempo pada periode tertentu, maka pimpinan kesulitan dalam menentukan pembayaran hutang secara kredit kepada pemasok.

Kelemahan pada proses penjualan saat ini mengakibatkan pimpinan tidak dapat melakukan evaluasi perkembangan penjualan karena tidak didukung informasi yang memadai. Oleh karena itu, dibuat suatu sistem informasi penjualan yang dapat mengelola data pelanggan dan produk, dan mengolah transaksi pemesanan, pengiriman, dan pembayaran menjadi informasi yang berguna bagi pimpinan dalam melakukan evaluasi tentang perkembangan penjualan. Output yang dihasilkan berupa informasi pelanggan yang mengalami penurunan pemesanan, informasi pelanggan yang tidak lagi memesan, informasi pelanggan yang diprioritaskan, informasi jatuh tempo piutang per periode tertentu, informasi jumlah piutang per pelanggan, dan perkembangan penjualan per periode tertentu.

**METODE**

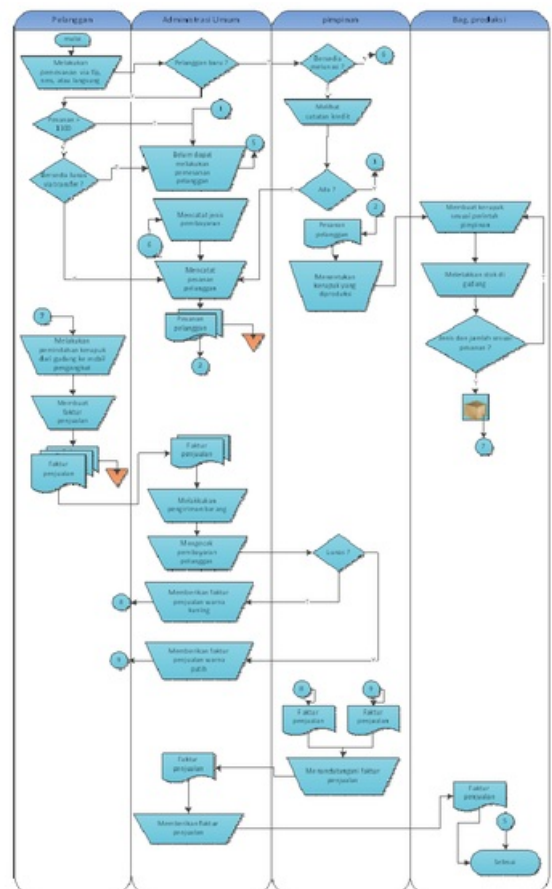
Metode yang digunakan dalam pengembangan penelitian sistem informasi penjualan pada perusahaan kerupuk UD. Rohmat Jaya ini adalah metode *system development life cycle (SDLC)*. SDLC adalah suatu pendekatan yang sistematis dan berurutan. Tahapannya adalah komunikasi (*coummunication*), perencanaan (*planning*), pemodelan (*modelling*), konstruksi (*construction*), serta penyerahan sistem perangkat lunak kepada pengguna (*deployment*), yang diakhiri dukungan yang berkelanjutan pada perangkat lunak yang dihasilkan. Model SDLC dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Model Pengembangan SDLC (Pressman, 2015)

**Mengidentifikasi Masalah, Peluang, dan Tujuan**

UD. Rohmat Jaya memiliki kendala dalam hal pengelolaan dan pengolahan data, sehingga tidak dapat menghasilkan informasi yang dapat membantu pimpinan dalam mengelola perusahaan dengan baik. Berdasarkan hal tersebut, UD. Rohmat Jaya membutuhkan sistem informasi penjualan yang dapat membantu dalam proses pengelolaan dan pengolahan data, sehingga dapat menghasilkan informasi mengenai kondisi perusahaan. Informasi tersebut dapat membantu pimpinan dalam mengevaluasi dan mengambil keputusan yang dapat menjadikan perusahaan lebih baik lagi. Aktifitas penjualan yang terjadi pada UD. Rohmat Jaya saat ini terlihat pada Gambar 2.



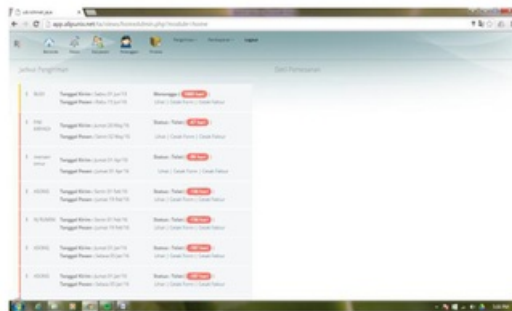
Gambar 2. Document Flow Sistem Penjualan UD. Rohmat Jaya

**Context Diagram**

Context diagram adalah diagram yang terdiri dari suatu proses dan menggambarkan ruang lingkup suatu sistem. Context diagram merupakan diagram yang memberikan gambaran mengenai keseluruhan dari sistem yang berjalan. Gambar 3 adalah context diagram dari sistem informasi penjualan UD. Rohmat Jaya.



pemesanan yang akan dikirim. Gambar 7 merupakan halaman beranda.



Gambar 7. Halaman Beranda

**Halaman Maintenance Jenis Produk**

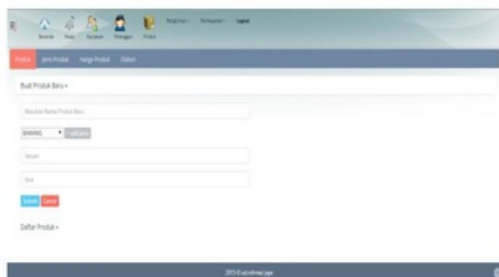
Maintenance data jenis produk digunakan untuk mengelola data jenis produk. Pengelolaan jenis produk yaitu menyimpan dan mengubah jenis produk. Gambar 8 merupakan halaman maintenance data jenis produk.



Gambar 8. Halaman Maintenance Jenis Produk

**Halaman Maintenance Produk**

Maintenance data produk digunakan untuk mengelola data produk, yaitu menyimpan dan mengubah produk. Gambar 9 merupakan halaman maintenance data produk.



Gambar 9. Halaman Maintenance Produk

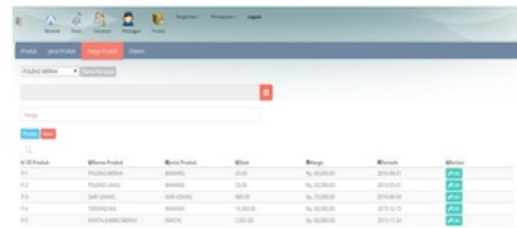
**Halaman Maintenance Harga Produk**

Maintenance data harga produk digunakan untuk mengelola data harga produk, yaitu menyimpan dan mengubah harga produk. Gambar 10 merupakan halaman maintenance data harga produk.

**Halaman Maintenance Diskon**

Maintenance data diskon digunakan untuk mengelola data diskon, yaitu menyimpan dan

mengubah diskon. Gambar 11 merupakan halaman maintenance data diskon.



Gambar 10. Halaman Maintenance Harga Produk



Gambar 11. Halaman Maintenance Diskon

**Halaman Maintenance Kota dan Biaya Kirim**

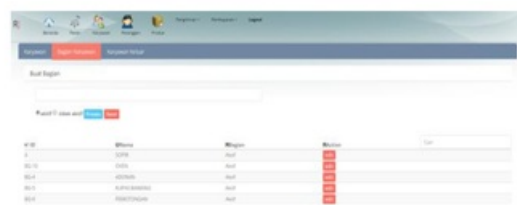
Maintenance data kota dan biaya kirim digunakan untuk mengelola data kota dan biaya kirim, yaitu menyimpan dan mengubah kota dan biaya kirim. Gambar 12 merupakan halaman maintenance data kota dan biaya kirim.



Gambar 12. Halaman Maintenance Kota dan Biaya Kirim

**Halaman Maintenance Bagian**

Maintenance data bagian digunakan untuk mengelola data bagian, yaitu menyimpan dan mengubah bagian. Gambar 13 merupakan halaman maintenance data bagian.



Gambar 13 Halaman Maintenance Bagian

**Halaman Maintenance Karyawan**

Maintenance data karyawan digunakan untuk mengelola data karyawan, yaitu menyimpan dan mengubah karyawan. Gambar 14 merupakan halaman maintenance data karyawan.



Gambar 14. Halaman Maintenance Karyawan

**Halaman Maintenance Pelanggan**

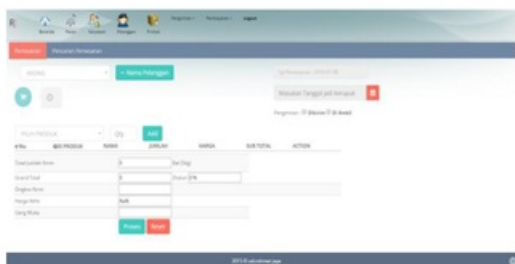
Maintenance data pelanggan digunakan untuk mengelola data pelanggan, yaitu menyimpan dan mengubah pelanggan. Gambar 15 merupakan halaman maintenance data pelanggan.



Gambar 15. Halaman Maintenance Pelanggan

**Halaman Pemesanan**

Halaman pemesanan digunakan untuk mencatat pesanan pelanggan. Gambar 16 merupakan halaman pemesanan.



Gambar 16. Halaman Pemesanan

**Halaman Penjualan**

Halaman penjualan digunakan untuk mencatat faktur jual. Faktur penjualan disimpan dan dicetak ketika telah dilakukan pengambilan pesanan pelanggan dari gudang dalam kendaraan pengangkut. Proses penyimpanan faktur jual yaitu dengan melakukan pencarian nama pelanggan terlebih dahulu, maka pesanan berdasar nama pelanggan tersebut akan tampil otomatis pada halaman faktur jual tersebut. Gambar 17 merupakan halaman penjualan.



Gambar 17. Halaman Penjualan

**Halaman Pengiriman**

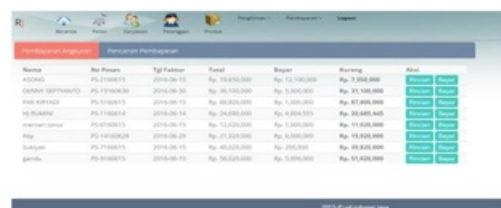
Halaman pengiriman digunakan untuk mencatat surat jalan. Surat jalan disimpan dan dicetak ketika pesanan pelanggan siap kirim. Proses penyimpanan surat jalan yaitu dengan melakukan pencarian nama pelanggan terlebih dahulu, maka pesanan berdasar nama pelanggan tersebut akan tampil otomatis pada halaman surat jalan tersebut. Gambar 18 merupakan halaman pengiriman.



Gambar 18. Halaman Pengiriman

**Halaman Pembayaran**

Halaman pembayaran digunakan untuk mencatat data pembayaran. Proses pencatatan pembayaran yaitu dengan memilih tombol bayar pada halaman daftar piutang pelanggan, seperti pada Gambar 19, maka akan tampil form pembayaran seperti Gambar 20.



Gambar 19. Halaman Daftar Piutang Pelanggan



Gambar 20. Tampilan Form Pembayaran

**Halaman Laporan Prioritas**

Halaman laporan prioritas berisi informasi pelanggan yang diprioritaskan, pelanggan yang mengalami penurunan pemesanan, dan pelanggan yang tidak lagi melakukan pemesanan. Gambar 21 merupakan halaman laporan prioritas.



Gambar 21. Halaman Laporan Prioritas

**Halaman Laporan Piutang**

Halaman laporan piutang berisi informasi jumlah piutang per pelanggan dan jumlah piutang jatuh tempo per periode. Gambar 22 merupakan halaman laporan piutang.



Gambar 22. Halaman Laporan Piutang

**Halaman Laporan Perkembangan Penjualan**

Halaman laporan perkembangan penjualan berisi informasi penjualan tiap periode tertentu. Gambar 23 merupakan halaman laporan perkembangan penjualan.



Gambar 23. Halaman Laporan Perkembangan Penjualan

**SIMPULAN**

2

Dari hasil rancang bangun sistem informasi penjualan pada perusahaan kerupuk UD. Rohmat Jaya, diperoleh suatu kesimpulan yaitu sistem informasi penjualan ini mampu melakukan pengelolaan data master, pengolahan data transaksi, dan pembuatan laporan. Sistem informasi penjualan ini mampu memberikan informasi mengenai kondisi perusahaan, sehingga dapat membantu pimpinan dalam pengambilan keputusan.

**RUJUKAN**

Diana dan Setiawati (2011). Sistem Informasi Akuntansi, Perancangan, Proses dan Penerapan. Edisi I. Yogyakarta: Andi Yogyakarta

Fatta, H.A. 2007. Analisis dan Perancangan Sistem Informasi untuk Keunggulan Bersaing Perusahaan dan Organisasi Modern. Yogyakarta: Andi.

Pressman, R. S. 2015. Software Engineering: A Practitioner's Approach, Seventh Edition. Yogyakarta: Andi.

# RANCANG BANGUN SISTEM INFORMASI PENJUALAN PADA PERUSAHAAN KERUPUK UD. ROHMAT JAYA

## ORIGINALITY REPORT

13%

SIMILARITY INDEX

9%

INTERNET SOURCES

0%

PUBLICATIONS

10%

STUDENT PAPERS

## PRIMARY SOURCES

1	Submitted to STIKOM Surabaya Student Paper	7%
2	ppta.stikom.edu Internet Source	2%
3	staff.uny.ac.id Internet Source	1%
4	Submitted to Nottingham Trent University Student Paper	1%
5	bfi.co.id Internet Source	1%
6	Submitted to Surabaya University Student Paper	<1%
7	eprints.dinus.ac.id Internet Source	<1%
8	ejournal.unsri.ac.id Internet Source	<1%

EXCLUDE QUOTES ON

EXCLUDE MATCHES OFF

EXCLUDE  
BIBLIOGRAPHY ON