PERANCANGAN SISTEM INFORMASI PENJUALAN DAN PEMBELIAN DENGAN METODOLOGI BERORIENTASI OBYEK STUDI KASUS CV. WAHYU JAYA CO.

Muhammad Ramadhana¹⁾, Grace Gata²⁾

Sistem Informasi, Fakultas Teknologi Informasi, Universitas Budi Luhur Jl. Raya Ciledug, Petukangan Utara, Kebayoran Lama, Jakarta Selatan 12260 E-mail: m.ramadhana13@gmail.com¹⁾, grace.gata@budiluhur.ac.id²⁾

Abstrak

CV. Wahyu Jaya CO. merupakan salah satu perusahaan penjualan dan pembelian. Sistem yang ada saat ini menggunakan sistem yang belum terkomputerisasi, mulai dari proses pemesanan, penagihan, pembayaran, pembuatan dan pengiriman. Sehingga terjadi permasalahan seperti kurangnya ketelitian sehingga menyebabkan kesalahan dalam pencatatan dan perhitungan, tidak adanya sistem untuk entry data sehingga proses pencatatan membutuhkan waktu lama, tempat penyimpanan dokumen masih kurang memadai serta tidak adanya sistem untuk menyimpan data, sehingga menyebabkan data hilang. Dengan masalah tersebut, maka peneliti membuat sistem yang dapat menghasilkan informasi untuk menangani penjualan dan pembelian. Dengan sistem terkomputerisasi telah dapat membantu kegiatan proses penjualan dan pembelian agar lebih meningkatkan mutu pelayanan kepada pelanggan dan efisien dengan cara mempermudah pengelolaan data transaksi. Selain itu dengan adanya sistem komputerisasi dapat menghasilkan data yang lebih akurat, dan tepat waktu apabila dibutuhkan oleh pimpinan dalam mengambil keputusan. Dengan adanya sistem komputerisasi telah dapat mempermudah dan mempercepat pekerjaan didalam perusahaan. Metodologi yang digunakan adalah metodologi berorientasi obyek. Diagram yang digunakan adalah Activity Diagram, Package Diagram, Use Case Diagram, Sequence Diagram dan ClassDiagram. Program yang digunakan adalah Microsoft Visual Studio 2008 dengan menggunakan database MySQL.

Kata kunci: penjualan, pembelian, berorientasi obyek.

PENDAHULUAN

Dunia kini telah memasuki era informasi modern. Sejalan dengan itu keilmuan teknologi informasi pun mengalami perkembangan yang cukup pesat. Tingkat perkembangan teknologi yang semakin maju dan modern, menjadi salah satu faktor yang ikut mendukung bagi pertumbuhan dan perkembangan suatu perusahaan yang handal. [1]

Perkembangan teknologi informasi dapat diterapkan dalam pengolahan data apa saja, diantaranya pengolahan data pembelian penjualan. Dengan memanfaatkan informasi maka telah mempermudah suatu pekerjaan tertentu seperti pengolahan data menjadi lebih cepat dan penghematan ruang penyimpanan data untuk mengurangi tumpukan arsip yang tidak begitu diperlukan serta keputusan yang telah dibuat menjadi lebih cepat untuk menunjang operasional perusahaan.

Peneliti melakukan wawancara langsung ke dan Staff vang terkait dengan proses Pimpinan penjualan dan pembelian, sehingga diperoleh informasi bahwa proses pembelian dan penjualan barang yang dilakukan memiliki laporan pembelian dan penjualan yang dibuat dengan menggunakan spreadsheet sebagai alat bantu, sehingga laporan yang dibuat seringkali tidak valid. Dari hasil wawancara tersebut, pimpinan menginginkan sebuah sistem terkomputerisasi mengingat kekurangan sistem yang berjalan saat ini.

Dengan fakta tersebut, kebutuhan sistem informasi penjualan dan pembelian barang yang telah

dapat memudahkan dalam pengelolaan segala proses transaksi.

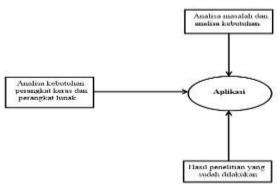
METODE PENELITIAN

2.1 Pola Pikir

Pola pikir penelitian didapatkan dengan cara menganalisa masalah yang ada pada peusahaan serta menganalisa kebutuhan apa saja yang dibutuhkan untuk mengatasi masalah tersebut. hal ini bertujuan untuk mengetahui masalah apa yang terjadi, apa yang dibutuhkan, bagaimana cara menyelesaikan masalah tersebut dan menganalisa kebutuhan perangkat lunak maupun perangkat keras apa saja yang nantinya dibutuhkan dalam penelitian tersebut.

Kebutuhan perangkat lunak maupun perangkat keras tentu disesuaikan dengan aplikasi yang telah dibuat sehingga aplikasi yang dihasilkan dapat berjalan dengan baik. Langkah berikutnya pola pikir penelitian didapatkan dengan membaca studi literatur penelitian yang ada sebelumnya untuk mengetahui penelitian terkini sehingga penelitian yang dibuat dapat mengembangkan penelitian sebelumnya.

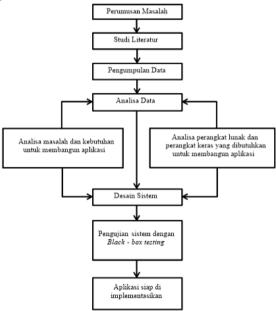
Pola pikir penelitian dapat dilihat pada gambar 1 dibawah ini:



Gambar 1. Pola Pikir

2.2 Alur Pikir Penelitian

Dalam melakukan penelitian ini, penulis menggunakan alur pikir yang dapat dilihat pada gambar 2 dibawah ini:



Gambar 2. Alur Pikir Penelitian

Di dalam mendapatkan data untuk bahan penelitian ini, digunakan metode sebagai berikut : a. Metode Wawancara

Wawancara adalah proses memperoleh informasi dengan mengajukan sejumlah pertanyaan secara lisan untuk dijawab secara lisan pula, vaitu dengan tatap muka secara langsung antara peneliti dan narasumber. Wawancara dilakukan untuk mendapatkan penjelasan informasi yang lebih mendalam dari orang-orang yang dianggap lebih tahu mengenai bahan penelitian yang sedang diteiti. Sebelum melakukan wawancara kepada narasumber, peneliti menyiapkan pertanyaan seputar topik pembahasan pada penelitian ini, sehingga data yang diperoleh sesuai dengan pokok permasalahan. Peneliti melakukan wawancara kepada narasumber saat memiliki waktu yang luang.

b. Metode Pengamatan

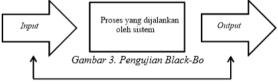
Pengamatan merupakan salah satu teknik pengumpulan data yang tidak hanya mengukur sikap dari responden, namun juga dapat digunakan untuk merekam berbagai fenomena yang terjadi baik situasi maupun kondisi. Dalam metode ini, peneliti secara langsung terlibat dalam kegiatan sehari-hari atau situasi yang diamati yaitu dengan mencatat hal-hal, perilaku, pertumbuhan dan ketika menghadapi suatu masalah.

c. Metode Studi Pustaka

Metode ini dilakukan dengan cara mencari masukan-masukan dan memperdalam pengetahuan melalui buku-buku jurnal, artikel-artikel maupun sumber lain yang berhubungan dengan masalah yang sedang dihadapi. Dengan didukung kemudahan berinteraksi melalui internet dapat mempermudah peneliti dalam menemukan referensi-referensi jurnal atau prosiding yang terkait dengan topik pembahasan yang sudah dipublish secara umum. Dari referensi jurnal atau prosiding tersebut dapat diringkas dan digunakan sebagai studi literatur.

2.3 Pengujian Sistem

Pengujian sistem dilakukan dengan cara memberikan sistem kepada pengguna untuk diuji coba dan dievaluasi oleh pengguna apakah sudah selesai dengan kebutuhan pengguna atau belum. jika belum, maka dilakukan sebuah perubahan, dan biasanya dilakukan berulang kali sampai sistem benar-benar sesuai dengan kebutuhan. Tahapan pengujian selanjutnya menggunakan black-box testing. Pengujian black-box adalah salah satu metode pengujian perangkat lunak yang fokus pada sisi fungsionalitas, khususnya pada input dan output aplikasi (apakah sudah sesuai dengan apa yang diharapkan apa sebaliknya). Tahap pengujian merupakan salah satu tahap dalam sebuah siklus pengembangan perangkat lunak (selain tahap perencanaan).[2] Gambar pengujian black-box dapat dilihat pada gambar 3 ini:



Gambar 3. Pengujian Black-Bo

HASIL DAN PEMBAHASAN 3.

3.1 Sistem Informasi

Sistem Informasi merupakan total dari semua komponen yang mencakup dan memiliki kaitan dengan sistem termasuk dengan hardware, software, organisasi dan data.

3.2 Penjualan dan Pembelian

Untuk menyelesaikan permasalahan terkait dengan proses penjualan dan pembelian yang kurang efektif, maka dapat disimpulkan metode penyelesaian permasalahan tersebut dengan menggunakan Metodologi Berorientasi Objek dengan dibuatkannya Rancang Bangun Sistem Informasi Penjualan dan Barang Pembelian yang dapat membantu menyelesaikan permasalahan serta meningkatkan

kepuasaan dan juga pelayanan, serta mengitegrasikan keseluruhan sistem yang terkait.

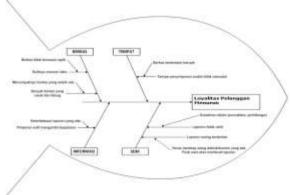
3.3 Tinjauan Organisasi

CV. Wahyu Jaya CO. merupakan perusahaan yang menjual produk - produk berbahan baku fiberglass berkualitas tinggi, perusahaan memulai usaha sejak tahun 2000, dimana perusahaan terus mengalami perkembangan dan kemajuan yang sangat pesat hingga saat ini, karena sesuai dengan komitmen yaitu untuk melayani pelanggan – pelanggan dengan dan menyenangkan hati pelanggan. baik Seiring dengan pesatnya perkembangan teknologi kami selalu berinovasi agar produk kami tetap menjadi yang terbaik serta dapat memuaskan ekspetasi pelanggan dengan membuat produk yang berkualitas. dengan banyaknya dukungan yang diterima dari para pelanggan di Indonesia, terus berkembang dan selalu mengikuti persaingan pasar serta terus melakukan riset pasar sehingga tetap menjadi pemimpin segmen pasar dengan terus menyediakan produk yang berkualitas serta dengan harga yang kompetitif. perusahaan berterima kasih atas kepercayaan para pelanggan setia yang sampai saat ini masih memberikan kepercayaan sebagai supplier untuk memenuhi kebutuhan produk fiberglass untuk Perumahan, Industri, Apartment, Kantor, Rumah Sakit, Sekolah, Mall, Gudang, dan lain.

3.4 Analisa Sistem usulan

a. Fishbone Diagram

Fishbone Diagram adalah diagram yang berfungsi untuk mengidentifikasi penyebab dari suatu masalah. Berikut ini adalah fishbone yang terlihat pada gambar 4 ini : [3]



Gambar 4. Fishbone Diagram

Berdasarkan gambar 4, terdapat masalah yaitu belum maksimalnya laporan pada perusahaan tersebut. adapun 4 (empat) kelompok penyebab yang meliputi berkas, tempat, sdm dan informasi.

b. Proses Bisnis Usulan

Proses bisnis usulan yang diajukan adalah untuk membantu mempercepat penyelesaian masalah yang ada. uraian prosedur bertujuan untuk menjelaskan tahapan-tahapan yang terjadi untuk setiap proses

yang ada. urutan-urutan prosedur pada sistem pembelian dan penjualan adalah sebagai berikut:

- 1) Proses Pemesanan Barang Staff Pembelian melakukan entry data dan cetak po pembelian yang berisikan data barang yang dibeli dari supplier ke sistem aplikasi, kemudian po pembelian dikirim kepada supplier melalui fax / email.
- 2) Proses Terima Barang Supplier memberikan barang yang dipesan dan Surat Jalan kepada Staff Pembelian, selanjutnya Staff Pembelian memeriksa barang, jika ada kesalahan maka Staff Pembelian mengembalikan barang beserta Surat Jalan tersebut. Jika tidak ada kesalahan maka Staff Pembelian melakukan entry surat jalan ke dalam form terima barang di sistem aplikasi dan menandatangani Surat Jalan tersebut, dan menerima satu rangkap Surat Jalan, dan rangkap yang lainnya dikembalikan kepada Supplier.
- 3) Proses Pembayaran Supplier Barang memberikan invoice Pembelian dengan melampirkan PO pembelian dan Surat Jalan kepada Staff Pembelian, kemudian Staff Pembelian membayar barang dan meng-entry ke dalam form pembayaran di aplikasi dan kemudian konfirmasi sistem pembayaran.
- 4) Proses Terima Pesanan Staff Penjualan mengentry data pesanan dari pelanggan ke sistem aplikasi, kemudian menyiapkan barang yang sesuai dengan PO tersebut. Selanjutnya Staff Penjualan mencetak Surat Jalan melalui sistem aplikasi, kemudian memberikan barang dan Surat Jalan kepada Staff Administrasi.
- Proses Pengiriman Barang Staff Administrasi memberikan barang dan surat jalan kepada Pelanggan, selanjutnya Pelanggan memeriksa barang, jika ada kesalahan maka Pelanggan mengembalikan barang beserta surat jalan tersebut. Jika tidak ada kesalahan maka Pelanggan menandatangani surat jalan, dan menerima 1 rangkap surat jalan, dan rangkap yang lainnya dikembalikan kepada Staff Administrasi.
- 6) Proses Proses Terima Pembayaran Staff Penjualan entry dan cetak Invoice dari sistem aplikasi, selanjutnya memberikan Invoice dengan melampirkan PO dan Surat Jalan tersebut kepada Pelanggan. Kemudian Pelanggan melakukan pembayaran.
- 7) Proses Pembuatan Laporan Staff Penjualan maupun Staff Pembelian mencetak laporan seperti laporan data barang, laporan data pelanggan, laporan data supplier, laporan pembelian barang, laporan penjualan, laporan penerimaan barang, laporan pengiriman barang dan laporan pendapatan lalu di serahkan ke pimpinan.

c. Identifikasi Kebutuhan

Setelah melakukan analisa proses bisnis serta mengidentifikasi masalah yang terjadi, selanjutnya adalah proses identifikasi kebutuhan. Berikut adalah tabel hasil analisa identifikasi kebutuhan yang telah menyelesaikan masalah yang ditemukan, antara lain:

1. Tabel Identifikasi Kebutuhan Master

Pada Tabel Master tedapat 3 kebutuhan master yaitu Entry Data Barang, Entry Data Pelanggan, Entry Data Supplier. Seperti terlihat pada tabel 1.

Tabel 1. Tabel Identifikasi Kebutuhan Master

No	Kebutuhan	Masalah	Usulan
1	Entry Data Barang	Pencatatan data barang yang ada masih dalam pencatatan manual.	Disediakan form untuk menyimpan data barang, agar data dapat diatur dengan baik.
			dapat diatur dengan baik.
2	Entry Data Pelanggan	Belum adanya penanganan dalam pengentrian data pelanggan.	Disediakan form untuk menyimpan data pelanggan, agar data dapat diatur dengan baik.
3	Entry Data Supplier	Belum adanya penanganan dalam pengentrian data supplier.	Disediakan form untuk menyimpan data supplier, agar data dapat diatur dengan baik.

2. Tabel Identifikasi Kebutuhan Transaksi

Pada Tabel Transaksi tedapat 6 kebutuhan Transaksi yaitu Cetak PO ke Supplier, Entry Penerimaan Barang, Entry Pembayaran, Entry PO Pelanggan, Cetak Surat Jalan, Cetak Invoice. Seperti terlihat pada tabel 2.

Tabel 2. Tabel Identifikasi Kebutuhan Transaksi

No	Kebutuhan	Masalah	Usulan
1	Cetak PO ke	Pembuatan PO	Disediakan form
	Supplier	(Purchase	mencetak dokumen
		Order) masih	PO secara otomatis,
		dilakukan	agar dapat
		secara manual.	meminimalisir
			kesalahan pada
			PO.
			meminimalisir
			kesalahan pada saat
			pembuatan dokumen
			r
			P
2	Entry	Tidak ada data	Disediakan fitur
	Penerimaan	Penerimaan	untuk mengentry data
	Barang	barang,sehingga	terima barang dan
		kesulitan dalam	form
		mencari data	untuk menyimpan
		barang yang	data penerimaan
		diterima.	barang, agar data
			dapat diatur dengan baik.
3	Entry	Sulit mencari	Disediakan sistem
	Pembayaran	faktur mana	agar dapat
		yang belum	mengetahui faktur
		dibayar, karena	mana yang
		penyimpanan	belum dibayar, agar
		masih dilakukan	tidak terjadi
		secara manual.	keterlambatan dalam
			pembayaran dan
			dibuatkan form untuk

4	Entry PO Pelanggan	Tidak ada form atau database untuk meyimpan data PO Pelanggan.	menyimpan data pembayaran. Disediakan form untuk menyimpan data PO Pelanggan, agar dapat diatur dengan baik.
			data dapat diatur dengan baik.
5	Cetak Surat Jalan	Pembuatan dan penyimpanan surat jalan Pelanggan masih dilakukan secara manual.	agar data dapat diatur dengan bai Disediakan fitur untuk mencetak dokumen surat jalan
			Pelanggan, agar dapat meminimalisir kesalahan pada saat
			pembuatan dokumen surat jalan Pelanggan dan
6	Invoice data Invoice pelanggan	data Invoice pelanggan masih disimpan	kehilangan atau kerusakan dokumen. agar dapat meminimalisir kesalahan pada saat pembuatan dokumen surat jalan. Disediakan fitur untuk mencetak dokumen Invoice
		secara manual.	Pelanggan, agar dapat meminimalisir kesalahan pada saat
			pembuatan dokumen surat jalan Pelanggan dan
			kehilangan atau kerusakan dokumen. agar dapat meminimalisir kesalahan pada saat pembuatan dokumen Invoice.
			fitur untuk mencetak dokumen invoice, supaya dapat
			meminimalisir kesalahan pada saat pembuatan dokumen
			in
			_

3. Tabel Identifikasi Kebutuhan Laporan

Pada Tabel Laporan tedapat 8 kebutuhan Laporan yaitu Cetak Laporan Daftar Barang, Cetak Laporan Daftar Pelanggan, Cetak, Laporan Daftar Supplier, Cetak Laporan Pembelian, Cetak Laporan Penerimaan Barang, Cetak Laporan Penjualan, Cetak Laporan Pengiriman, Cetak Laporan Rekap Pendapatan. Seperti terlihat pada tabel 3.

Tabel 3. Tabel Identifikasi Kebutuhan Laporan				
No	Kebutuhan	Masalah	Usulan	
1	Cetak Laporan Daftar Barang	Tidak adanya laporan untuk daftar barang sehingga kurang informasi laporan daftar barang.	Disediakan fitur untuk mencetak laporan daftar barang secara otomatis per periode dan dengan informasi yang lengkap. lengkap secara otomatis per periode dan dengan informasi yang	
2	Cetak Laporan Daftar Pelanggan	Tidak adanya laporan daftar pelanggan, sehingga kurang akurat daftar pelanggan.	lengkap. Disediakan fitur untuk mencetak laporan daftar pelanggan secara otomatis per periode dan dengan informasi yang lengkap.	
3	Cetak Laporan Daftar Supplier	Tidak ada laporan untuk daftar supplier, sehingga kurang akuratnya daftar supplier.	Disediakan fitur untuk mencetak laporan daftar supplier secara otomatis per periode dan dengan informasi yang lengkap.	
4	Cetak Laporan Pembelian	Pembuatan laporan pembelian masih dilakukan secara manual.	Disediakan fitur untuk mencetak laporan pembelian secara otomatis per periode dan dengan informasi yang lengkap.	
5	Cetak Laporan Penerimaan Barang	Tidak adanya laporan penerimaan barang.	Disediakan fitur untuk mencetak laporan penerimaan barang secara otomatis per periode dan dengan informasi yang lengkap.	
6	Cetak Laporan Penjualan	Pembuatan laporan penjualan masih dilakukan secara manual.	Disediakan fitur untuk mencetak laporan penjualan secara otomatis per periode dan dengan informasi yang lengkap.	
7	Cetak Laporan Pengiriman	Tidak adanya laporan pengiriman barang.	Disediakan fitur untuk mencetak laporan pengiriman secara otomatis per periode dan dengan informasi yang lengkap.	
8	Cetak Laporan Rekap Pendapatan	Tidak adanya laporan rekap pendapatan.	Disediakan fitur untuk mencetak laporan rekap pendapatan secara otomatis per period dan	

d. Use Case Diagram

1) Use Case Diagram Master

Pada Use Case Diagram Master terdapat 3 menu yaitu Entry Data Pelanggan, Entry Data Barang, Entri Data Supplier. Berikut Use Case Diagram Master seperti yang terlihat pada Gambar 5 dan 6.

dengan informasi yang

lengkap.



Gambar 5. Use Case Diagram Master



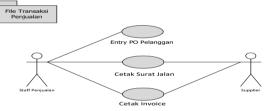
Gambar 6. Use Case Diagram Master

2) Use Case Diagram Transaksi

Pada Use Case Diagram Transaksi terdapat 6 menu yaitu Cetak PO Ke Supplier, Entry Penerimaan Barang, Entry Pembayaran, Entry PO Pelanggan, Cetak Surat Jalan dan Cetak Invoice. Berikut Use Case Diagram Transaksi seperti yang terlihat pada Gambar 7 dan 8.



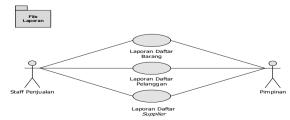
Gambar 7. Use Case Diagram Transaksi



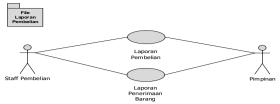
Gambar 8. Use Case Diagram Transaksi

3) Use Case Diagram Laporan

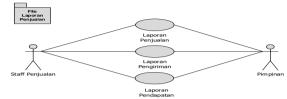
Pada Use Case Diagram Laporan terdapat 8 menu vaitu Cetak Laporan Daftar Barang, Cetak Laporan Daftar Pelanggan, Cetak Laporan Daftar Supplier, Cetak Laporan Pembelian, Cetak Laporan Penerimaan Barang, Cetak Laporan Penjualan, Cetak Laporan Pengiriman dan Cetak Laporan Pendapatan. Berikut Use Case Diagram Laporan seperti yang terlihat pada Gambar 9,10 dan 11.



Gambar 9. Use Case Diagram Laporan



Gambar10. Use Case Diagram Laporan

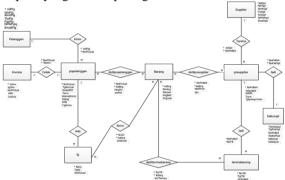


Gambar 11. Use Case Diagram Laporan

3.5 Rancangan Sistem

a. Entity Relationship Diagram (ERD)

ERD menggambarkan suatu basis data yang menghubungkan antar entitas dan relasi yang ada. Seperti yang terlihat pada gambar 12.

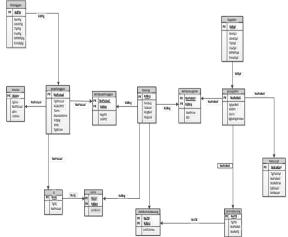


Gambar 12. Entity Relationship Diagram (ERD)

Berdasarkan gambar 12, terdapat 10 entitas yang saling terhubung yaitu Pelanggan, Invoice, Popelanggan, Sj, Barang, Posupplier, Supplier, Fakturspl dan Terimabarang.

b. Logical Record Structure (LRS)

LRS menggambarkan record-record dari tabeltabel yang terbentuk dari hasil himpunan yang dibuat dalam ERD seperti yang terlihat pada Gambar 13.

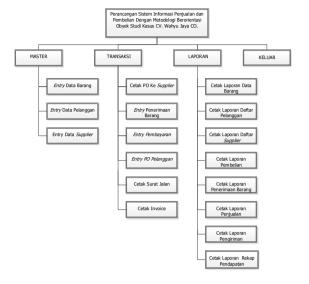


Gambar 13. Logical Record Structured (LRS)

Berdasarkan gambar 13, terdapat 13 tabel yang berisi record-record yang dibutuhkan Pelanggan, Invoice, Popelanggan, detilpopelanggan, Sj, kirim, Barang, Posupplier, detilposupplier, Supplier, Fakturspl, detilterimabarang dan Terimabarang.

3.6 Desain Sistem

a. Struktur Tampilan

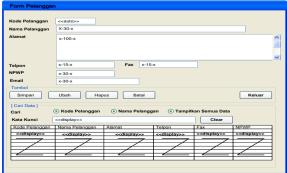


Gambar 14: Struktur Tampilan

Berdasarkan Gambar 14, Rancangan struktur tampilan terdiri dari 4 menu:

- Master yang berisi 3 menu yaitu : Entry Data Barang, Entry Data Pelanggan dan Entry Data Supplier.
- 2) Transaksi yang berisi 6 menu yaitu : Cetak PO Ke Supplier, Entry Penerimaan Barang, Entry Pembayaran, Entry PO Pelanggan, Cetak Surat Jalan dan Cetak Invoice.
- 3) Laporan yang berisi 8 menu yaitu : Cetak Laporan Data Barang, Cetak Laporan Daftar Pelanggan, Cetak Laporan Daftar Supplier, Cetak Laporan Pembelian, Cetak Laporan Penerimaan Barang, Cetak Laporan Penjualan, Cetak Laporan Pengiriman Cetak dan Laporan Rekap Pendapatan.
- 4) Keluar yang digunakan untuk mengeluarkan dari sistem.

c. Rancangan Layar



Gambar 15. Rancangan Layar Entry Data Pelanggan

Berdasarkan gambar 15, langkah berjalannya suatu form entry data pelanggan beserta dengan deskripsinya, antara lain:

- 1) Form ini dimulai ketika staff pembelian membuka form entry data pelanggan.
- Staff pembelian menginput data pelanggan dan data kemudian disimpan dengan cara menekan tombol simpan.
- 3) Sistem menyimpan data pelanggan.
- 4) Jika staff pembelian ingin mengubah data pelanggan yang salah. Staff pembelian pilih data yang ingin diubah dahulu. Jika data telah sesuai dengan yang diinginkan, maka Staff Pembelian menekan tombol ubah.
- 5) Sistem mengubah data pelanggan.
- 6) Jika staff pembelian ingin menghapus data pelanggan yang salah, maka staff pembelian harus mencari dahulu data yang sudah ada dengan cara menekan tombol cari. Setelah itu, pilih data yang ingin dihapus. Jika data telah sesuai dengan yang Staff Pembelian menekan diinginkan, maka tombol hapus.
- 7) Sistem menghapus data pelanggan.
- 8) Jika staff pembelian ingin membersihkan layar, maka staff pembelian harus menekan tombol batal.
- 9) Sistem membersihkan form entry data pelanggan.
- 10) Jika staff pembelian ingin keluar dari layar, maka staff pembelian harus menekan tombol keluar.
- 11)Sistem keluar dari *form* entry data pelanggan.



Gambar 16. Rancangan Layar Cetak Po Ke Supplier

Berdasarkan gambar 16, langkah berjalannya suatu form Cetak PO Ke Supplier beserta dengan deskripsinya, antara lain:

- 1) Form ini dimulai ketika Staff pembelian membuka Cetak PO Ke Supplier.
- 2) Staff pembelian menekan tombol cari.
- 3) Sistem menampilkan data PO yang diberikan oleh Supplier.
- 4) Jika data sudah sesuai maka Staff pembelian menekan tombol add untuk menampilkan data
- 5) Sistem menampilkan kembali data yang ada setelah Staff pembelian menambakan nama Supplier.

- 6) Apabila data telah sesuai ingin disimpan maka Staff pembelian menekan tombol Cetak PO.
- 7) Sistem menampilkan hasil cetakan yang sudah di input kedalam form.
- 8) Jika Staff pembelian ingin membersihkan layar, maka Staff pembelian harus menekan tombol batal.
- 9) Sistem membersihkan form Cetak PO Ke Supplier. 10)Jika Staff pembelian ingin keluar dari layar, maka Staff pembelian harus menekan tombol keluar.
- 11)Sistem keluar dari form Cetak PO Ke Supplier.



Gambar 17. Rancangan Layar Cetak Laporan Penjualan

Berdasarkan gambar 17, langkah berjalannya suatu form Cetak Laporan Penjualan beserta dengan deskripsinya, antara lain:

- 1) Form ini dimulai ketika Staff Penjualan membuka form cetak laporan penjualan.
- 2) Staff Penjualan menginput periode awal dan periode akhir.
- 3) Jika Staff Penjualan ingin mencetak laporan penjualan, maka Staff Penjualan menekan tombol cetak.
- 4) Sistem menampilan layout laporan penjualan.
- 5) Jika Staff Penjualan ingin membersihkan layar, maka Staff Penjualan harus menekan tombol
- Jika Staff Penjualan ingin keluar dari layar, maka Staff Penjualan harus menekan tombol keluar.
- Sistem keluar dari *form* cetak laporan penjualan.



Gambar 18. Rancangan Keluaran Cetak Invoice

Berdasarkan gambar 18, Cetak Invoice adalah surat penagihan yang dikeluarkan oleh pihak penjual kepada pihak pembeli atau dalam hal ini pelanggan sesuai kesepakatan yang tertera di Purchase Order. Atau yang lebih dikenal dengan surat pemesanan vang dikeluarkan setelah terjadi booking atau pesanan antara penjual dengan pembeli. manfaat cetak Invoice untuk meminimalisir kesalahankesalahan yang disebabkan oleh keterbatasan manusia ataupun ketidaksengajaan dapat dikurangi dengan penggunaan sistem komputerisasi, karena

sistem melakukan validasi data keluaran dan mengambil alih pekerjaan penghitungan.



Gambar 19. Rancangan Keluaran Cetak Laporan Penjualan

2) Berdasarkan gambar 18, Cetak Laporan Penjualan merupakan kumpulan informasi penjualan yang disajikan sebagai bahan pencatatan dan analisa penjualan yang berperan penting dalam pengambilan keputusan dalam bentuk pemasaran, harga, dan metode penjualan. Laporan penjualan memiliki fungsi penting dan harus benar benar akurat tanpa kesalahan. Seberapa penting kegiatan penjualan? Kamu dapat menilainya berdasarkan apa saja kegiatan penjualan. manfaat cetak laporan penjualan sangat membantu pimpinan dalam pengambilan keputusan karena informasi yang dihasilkan lebih cepat dan tepat serta menghasilkan data yang lebih akurat.

KESIMPULAN

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan melalui tahapan analisa dan perancangan sistem penjualan dan pembelian pada Cv. Wahyu Jaya CO. maka dapat ditarik kesimpulan sebagai penutup, antara lain:

- 1) Dengan sistem komputerisasi kendala pencarian data sudah dapat diatasi, untuk pencarian data sudah disediakan form popup untuk melihat data, untuk kerangkapan data sudah diminimalisasi karena data yang sudah tersimpan dalam tabeltabel di database sudah dirancang dengan konsep perancangan basis data yang baik.
- 3) Kesalahan-kesalahan yang disebabkan oleh keterbatasan manusia (human error) ataupun ketidaksengajaan dapat dikurangi dengan penggunaan sistem komputerisasi, karena sistem melakukan validasi data masukan dan mengambil alih pekerjaan penghitungan.
- 4) Semakin berkembangnya perusahaan maka arsip perusahaan menjadi lebih banyak, dengan keterbatasan tempat yang ada diperlukan media penyimpanan data yang terkomputerisasi sebagai informasi bagi perusahaan, media arsip penyimpanan data sudah cukup, data tersimpan secara digital.
- 5) Dengan tersedianya laporan rekap pendapatan, laporan pembelian dan penjualan sangat membantu pimpinan dalam pengambilan keputusan karena informasi yang dihasilkan lebih cepat dan tepat serta menghasilkan data yang lebih akurat.

6) Kebutuhan informasi seperti data penerimaan barang dan data pengiriman barang bisa disajikan dengan cepat dan akurat.

DAFTAR PUSTAKA

- Rosa A.S dan M. Shalahuddin. 2013. Rekayasa Perangkat Lunak. Edisi Pertama. Bandung: Informatika Bandung,
- Sutabri, Tata. 2012. Analisis Sistem Informasi. Edisi Pertama. Yogyakarta: Andi.
- [3] Gaspers, V. 2012. Total Quality Management, Cetakan Kedua, Gramedia PustakaUtama, Jakarta.
- Iriani, Siska Isnandi, Bambang dan Eka Purnama. [4] Maret 2012. Penjualan Barang Pada Toko Ritzca Elektronik Punung: Jurnal Computer Science, ISSN 1979-9330.
- [5] Kroenke, David M., 2010, Database Processing Aeuer, David J. Boston: Pearson Education.
- Kendall Kenneth E., 2010, Analisis dan Perancangan Sistem. Kendall Julie E. Jakarta: Penerbit Indeks.
- Rumanta, Bambang Eka Purnama, dan Sukadi. Maret 2013, Perancangan Sistem Informasi Pembelian dan Penjualan Pada Oka Putra Motor Pacitan. Seruni. Vol.2, No.1, ISSN 2302-1136.