

RANCANG BANGUN SISTEM INFORMASI PENJUALAN PADA PT. GLORY ABDIA PRIMA DENGAN METODOLOGI BERORIENTASI OBYEK

STUDI KASUS: PT. GLORY ABDIA PRIMA

Andika Wahyu Saputra¹⁾, Hestya Patrie²⁾

¹Sistem Informasi, Fakultas Teknologi Informasi, Universitas Budi Luhur

^{1,2}Jl. Raya Ciledug, Petukangan Utara, Kebayoran Lama, Jakarta Selatan 12260

E-mail : andikas247@gmail.com¹⁾, hestya.patrie@budiluhur.ac.id²⁾

Abstrak

PT. GLORY ABDIA PRIMA adalah perusahaan yang bergerak dibidang penjualan alat kesehatan. Masalah yang ada pada PT. GLORY ABDIA PRIMA yaitu terjadinya kesalahan dalam perhitungan transaksi, pembuatan laporan yang masih di jadikan satu dan tidak ada pencatatan retur. Dengan sistem komputerisasi diharapkan dapat mempermudah dan mempercepat pekerjaan pada proses bisnis PT. GLORY ABDIA PRIMA.

Kata kunci: sistem informasi penjualan, Metodologi Berorientasi Obyek.

1. PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Perkembangan zaman bertumbuh sangat pesat seiring dengan perkembangan teknologi sistem informasi dan ilmu pengetahuan di era modern ini. Hal itu dikarenakan semua aspek-aspek kehidupan manusia membutuhkan teknologi yang mendukung agar lebih cepat, tepat dan efisien. Teknologi sistem informasi dapat membantu segala proses pemecahan masalah berkaitan dengan penanganan dan pengolahan data dalam sistem jual-beli agar terstruktur dan sistematis.

Kesehatan merupakan salah satu hal terpenting manusia, karena semakin banyaknya manusia maka semakin banyak juga kebutuhan kesehatan yang diperlukan. Untuk memenuhi permintaan tersebut maka Ibu Retini selaku Direktur utama membuka sebuah Perusahaan Terbuka yang menjual alat kesehatan yang di beri nama PT. GLORY ABDIA PRIMA proses pengolahan data yang terdapat pada PT. GLORY ABDIA PRIMA saat ini masih terbilang banyak kendala untuk sebuah PT sering terjadi kesalahan data dan kesalahan pada dokumen dikarenakan kelalaian pegawai.

1.2. Masalah

Berdasarkan hasil penelitian, berikut masalah yang terjadi pada PT. GLORY ABDIA PRIMA :

- 1 Kesulitan dalam melakukan penghitungan stock barang sehingga membutuhkan waktu ketika ada yang melakukan pemesanan barang.
- 2 Proses membuat dan mencetak dokumen Surat Penawaran harga , Purchase Order, Faktur dan Surat Jalan membutuhkan waktu yang lama.
- 3 Kurang terperinci laporan penjualan karena semua laporan dijadikan menjadi satu.
- 4 Sulit mengetahui barang yang di retur karena tidak ada pencatatan retur.

- 5 Terbatasnya ruang penyimpanan sehingga dokumen mudah rusak atau hilang.

2. METODE PENELITIAN

Berikut metode pengumpulan data yang penulis gunakan :

a. Wawancara

Merupakan salah satu teknik dalam proses pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mempersiapkan beberapa pertanyaan penting kepada narasumber untuk instansi PT. GLORY ABDIA PRIMA untuk mengetahui masalah yang terjadi dan digunakan untuk memecahkan masalah dan membuat solusi yang sesuai dengan masalah yang ada.

b. Observasi

Metode yang digunakan yaitu terjun langsung atau melihat langsung proses bisnis yang ada di PT. GLORY ABDIA PRIMA untuk mengetahui dan menganalisa proses bisnis yang sedang berjalan disana.

c. Studi Dokumen

Menganalisa dokumen-dokumen yang ada pada proses bisnis yang berjalan yang bertujuan untuk memperjelas dan mempermudah dalam pembuatan dokumen nantinya.

d. Studi Pustaka

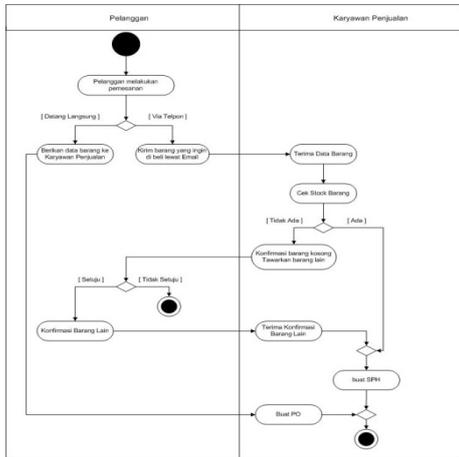
Merupakan suatu cara mencari referensi yang berkaitan dengan penelitian hal yang dilakukan mencari jurnal, karya ilmiah, atau mencari di internet.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1. Proses Pemesanan Barang

Pelanggan melakukan pemesanan bias dating langsung atau via telpon jika via telpon kirim data barang yang dipesan lewat email karyawan penjualan terima data barang cek stock , jika ada maka di buat SPH, jika stock kosong konfirmasi

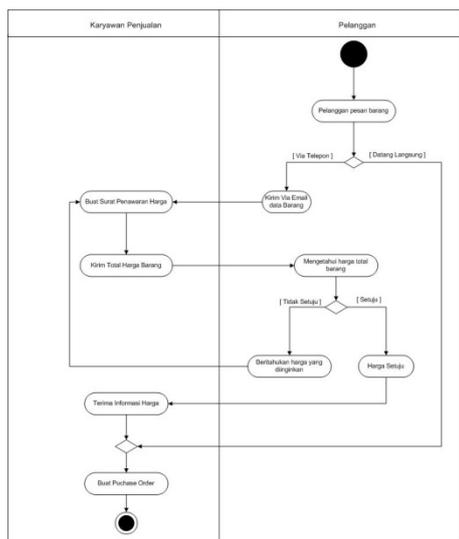
barang dan menawarkan barang lain jika setuju pelanggan melakukan konfirmasi lalu dibuatkan SPH, jika datang langsung sebutkan barang maka dibuatkan *Purchase Order*.



Gambar 1. Activity Diagram proses pemesanan

3.2. Proses Pembuatan Surat Penawaran Harga

Pelanggan pesan barang via telpon kirim data barang lewat email buatkan Surat Penawaran Harga kirim surat penawaran harga ke pelanggan jika pelanggan setuju, pelanggan akan konfirmasi setuju penawaran harga lalu buat *purchase order*, jika pelanggan tidak setuju dengan penawaran harga maka akan dibutkan penawaran harga kembali.

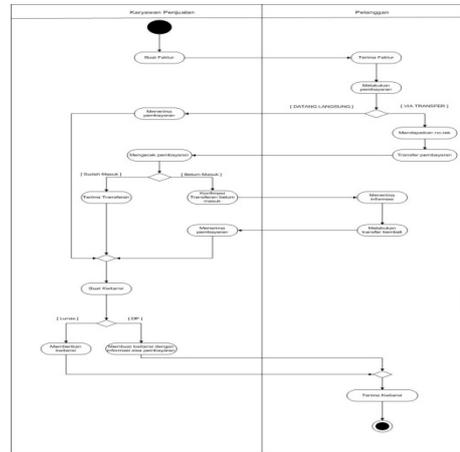


Gambar 2. Activity Diagram proses pembuatan surat penawaran harga

3.3. Proses Pembayaran

Karyawan penjualan membuat faktur pelanggan terima faktur lalu melakukan pembayaran jika via transfer pelanggan melakukan pengirim uang lewat rekening lalu konfirmasi, karyawan akan mengecek sudah diterima atau belum jika sudah aka akan dibuatkan kwitansi, jika pembayaran langsung langsung dibuatkan kwitansi, jika pembayaran *down*

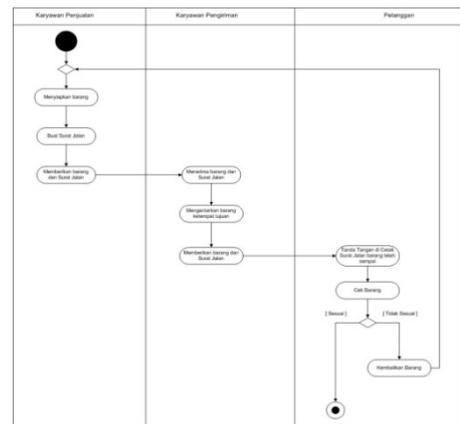
payment (DP) maka akan diberikan keterangan DP, jika lunas maka akan ditulis lunas dan pelanggan terima kwitansi.



Gambar 3. Activity Diagram proses pembayaran

3.4. Proses Pengiriman

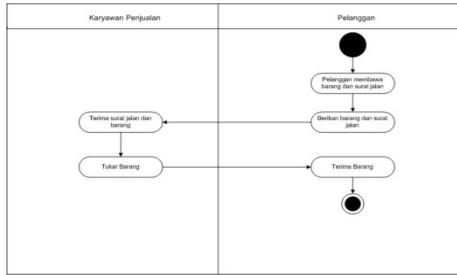
Karyawan penjualan menyiapkan barang yang akan dikirim buatkan surat jalan untuk diberikan ke bagian karyawan pengiriman lalu karyawan pengiriman akan mengirimkan barang ke pelanggan, pelanggan terima barang dan cek barang jika barang tidak sesuai maka akan dikembalikan jika barang sesuai maka pelanggan terima barang.



Gambar 4. Activity Diagram proses pengiriman

3.5. Proses Retur

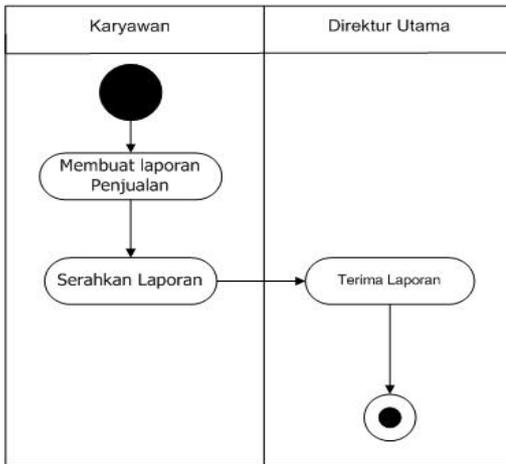
Pelanggan membawa barang dan surat jalan untuk menukar barang yang akan diretur kepada karyawan penjualan



Gambar 5. Activity Diagram proses retur

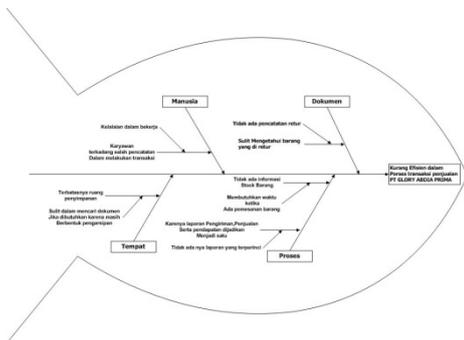
3.6. Pembuatan Laporan

Karyawan penjualan membuat laporan penjualan untuk pelapolar bulanan kepada direktur utama setelah dibuat maka laporan akan diberikan kepada Direktur Utama.



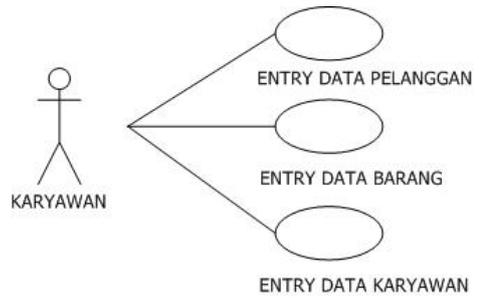
Gambar 6. Activity Diagram proses pembuatan Laporan

3.7. Fishbone

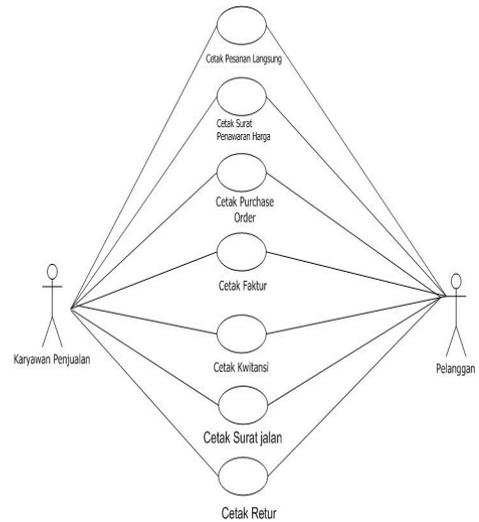


Gambar 7. Fishbone

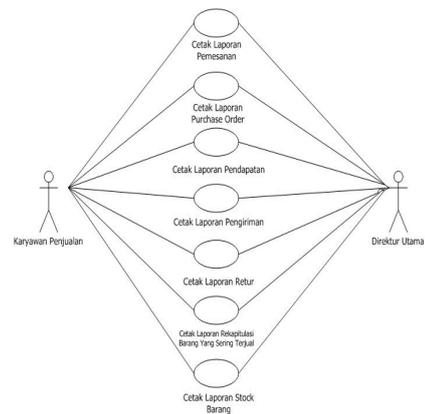
3.8. Usecase



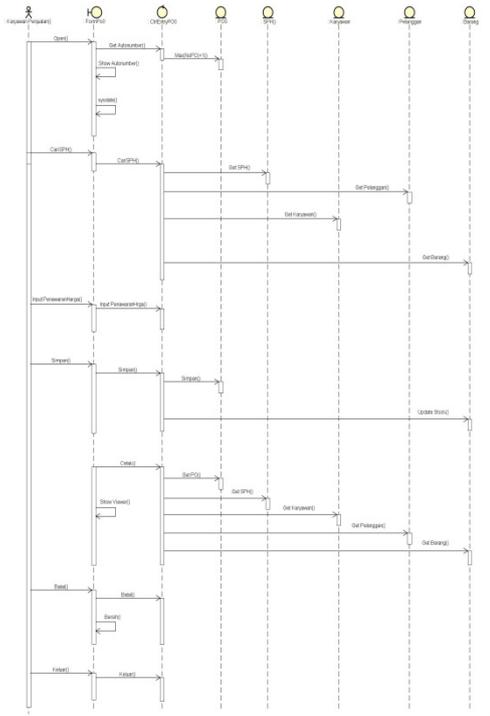
Gambar 8. Use Case Diagram Master



Gambar 9. Use Case Diagram Transaksi

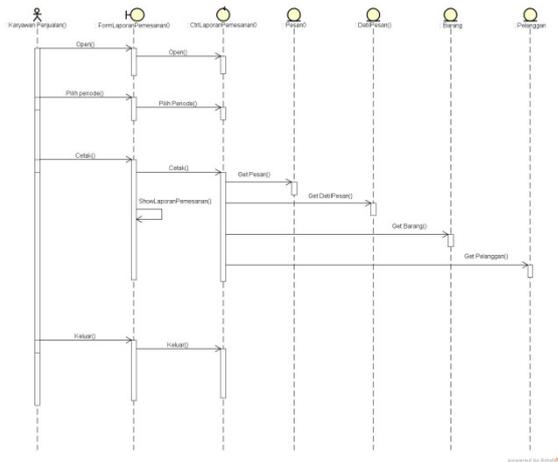


Gambar 10. Use Case Diagram Laporan



Gambar 17. Sequence Diagram Transaksi cetak Purchase Order

c. Sequence Diagram Cetak Laporan Pemesanan



Gambar 18. Sequence Diagram Cetak Laporan Pemesanan

mudah dengan menggunakan media *Harddisk* yang disimpan dalam database.

- c. Sistem komputer dapat memberikan informasi retur dengan secara keseluruhan karena telah dibuatkan proses retur demi memperoleh informasi yang dibutuhkan.
- d. Penggunaan sistem berbasis komputer dalam kegiatan penjualan dapat membantu perusahaan dalam memberikan pelayanan yang baik kepada pelanggan, karena setiap transaksi dapat melakukan dengan cepat dan meminimalkan kesalahan-kesalahan data yang sering dilakukan karyawan.

5. DAFTAR PUSTAKA

- [1] Arika., 2012, "Perancangan Sistem Informasi Penjualan Pada Toko Ribo Jaya Ambon" "ISSN: 1978-1105,.
- [2] Mulyadi., 2010 *Sistem Akuntansi*. Jakarta: Penerbit Salemba Empat.
- [3] Prabowo Pudjo Widodo, Herlawati., 2011 *Menggunakan UML(Unified Modelling Language)*. Jakarta: INFORMATIKA.
- [4] Sugiono,Soenarno dan Kusumawati., 2010, "Akutansi & Pelaporan keuangan untuk bisnis skala kecil dan menengah." Edisi pertama. Jakarta: Gracindo.
- [5] Sutabri, Tata., 2012, *Analisa Sistem Informasi*. Yogyakarta: Andi Offset.

4. KESIMPULAN

Dari hasil analisa yang penulis lakukan, maka penulis dapat mengambil kesimpulan:

- a. Dengan adanya sistem komputerisasi ini maka pembutan laporan dapat menjadi lebih maksimal dan lebih mudah untuk mengetahui kebutuhan laporan yang ingin di lihat oleh Direktur Utama PT.GLORY ABDIA PRIMA.
- b. Sistem komputerisasi ini akan mengurangi bentuk penyimpanan bukti penjualan yang sebelumnya banyak di arsipkan dan bertumpuk lalu sulit untuk melihatnya kembali sekarang