

# RANCANG SISTEM INFORMASI PENJUALAN DENGAN METODOLOGI BERBASIS OBJECT ORIENTED PADA CV. ADVANTECH

Siti Qoyimah<sup>1)</sup>, Ady Widjaja<sup>2)</sup>

<sup>1)Program Studi Sistem Informasi, Fakultas Teknologi Informasi, Universitas Budi Luhur</sup>

<sup>1,2)Jl. Raya Ciledug, Petukangan Utara, Kebayoran Lama, Jakarta Selatan 12260</sup>

Telp. (021) 5853753 ext.303, Fax. 5853489

Email :Sitiqoyimoeeh@gmail.com<sup>1)</sup> Ady\_w168@yahoo.com.<sup>2)</sup>

### Abstrak

Dalam penulisan penelitian ini, penulis melakukan penelitian tentang bagaimana proses penjual pada CV. Advantech yang merupakan instansi yang bergerak dalam bidang penjualan Kabel Fiber Optik. Untuk menunjang hal tersebut diperlukan dukungan informasi yang tepat dalam hal mengelola jasa pelayanan jual beli agar tujuan suatu pelayanan dapat terlaksana dengan baik. Pada penulisan penelitian ini, jenis metode yang digunakan oleh penulis adalah metode wawancara, studi pustaka, pengamatan dan dokumentasi kepada pihak yang bersangkutan dan pengembangan sistem menggunakan waterfall. Pada pemodelan sistem, penulis menggunakan metode perancangan berbasis object oriented dengan alat bantu yaitu, UML (Unified Modeling Language). Untuk perancangan basis data digunakan relasi table dan ERD (Entity Relationship Diagram). CV. Advantech yang beralamat di Jl Pool PPD Pesing Pogalar Prima Center 2 Blok B 5 No 5 Jakarta Barat adalah perusahaan yang bergerak dibidang penjualan Kabel Fiber Optik meningkatkan kualitas pelayanan serta informasi yang dibutuhkan customer mendapatkan pelayanan yang memuaskan. Sistem yang sedang berjalan pada CV. Advantech masih terdapat masalah yaitu sulit mengetahui penyimpanan data dan dokumen tidak tersusun dengan baik, sulit mengetahui stok yang tidak terupdate sering terjadi keterlambatan dalam membuat laporan.

Kata Kunci :sistem informasi penjualan , metodologi berorientasi obyek.

## 1. PENDAHULUAN

Penjualan merupakan faktor utama dalam menunjang kelangsungan hidup dalam suatu perusahaan. Karena tingginya tingkat penjualan pada suatu perusahaan maka dapat mengimbangi bahkan dapat memberikan keuntungan bagi perusahaan tersebut. Oleh karena itu perusahaan harus mampu dalam menentukan kebijakan – kebijakan yang berhubungan dengan aktivitas penjualan yang dilakukan oleh perusahaan. Pada umumnya perusahaan hanya memikirkan bagaimana cara memperoleh keuntungan yang besar dalam setiap penjualan yang dilakukan oleh perusahaan. Karena penjualan merupakan salah satu sumber pendapatan kas yang utama, penjualan akan lebih efektif dan efisien.

## 2. METODE PENELITIAN

penyusunan sistem perencanaan penjualan tunai ini, digunakan metode antara lain :

### a. proses interview

Mengajukan proses pertanyaan dengan proses pengajuan pertanyaan yang berkaitan dengan penjualan tunai.

### b. Proses Observasi

Dengan mengamati langsung suatu kegiatan yang terkait dalam sistem proses penjualan

Pengertian sistem informasi menurut

### c. Proses Dokumen Analisa

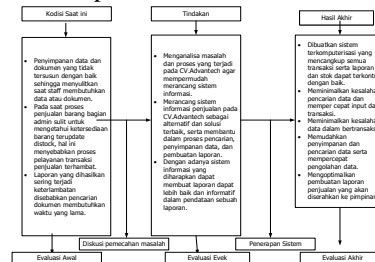
Dengan metode yang berkaitan dengan dokumen dan menjadikan objek penelitian.

### d. Tinjauan Kepustakaan

Yang Berhubungan dengan topik penulis

## 2. Kerangka Pemikiran

Dasar penelitian dari pemikiran dan kajian kepustakaan. Dalam Uraian berpikir hubungan dan variable antar penelitian



Gambar 1. Kerangka Pemikiran

### 3. Hasil dan Pembahasan

Menggambarkan berbagai alur aktivitas di dalam sistem. Bagaimana alur berawal, berbagai macam keputusan yang terjadi dan bagaimana berakhirnya. Berikut ini adalah *activity diagram* yang terjadi dalam sistem Penjualan yang sedang berjalan pada CV. Advantech.

#### a. Pemesanan *Order*

Proses ini dimulai ketika customer melakukan pemesanan barang yang akan dibeli dengan cara datang langsung atau by email, telepon wa atau PO, ke pada sales, bagian sales menerima pemesanan dan membuat sales order yang di tujukan kepada admin dan admin menerima surat pesanan sales order

#### b. Pembayaran

Berdasarkan pesanan dari *customer* maka Bagian admin membuat *Invoicedan Kwitansi* yang akan diberikan kepada Customer, kemudian Customer menerima pemberitahuan jumlah total pembayaran yang di emailkan oleh bagian admin, setelah melakukan proses pembayaran sesuai dengan *invoice* yang tertera, *customer* konfrimasi pembayaran, bagian admin membuat kwitansi sebagai bukti pembayaran lunas.

#### c. Pengiriman Barang

Setelah Customer melakukan pembayaran, admin menginfokan ke bagian pengiriman barang dan menyerahkan surat jalan, bagian pengiriman menerima konfrimasi dan menyiapkan barang dan melakukan pengemasan barang, konfrimasi bahwa kepada *customer* bahwa ada pengiriman barang

#### d. Pengembalian Barang *Retur*

Setelah Customer cek barang, jika sesuai dan kondisi bagus maka terima barang, namun jika Kondisi barang tidak bagus maka membuar *retur*, kemudian bagian admin membuat surat jalan *retur* dan bagian kurir mengirim barang dengan kondisi atau sesuai dengan pesanan customer

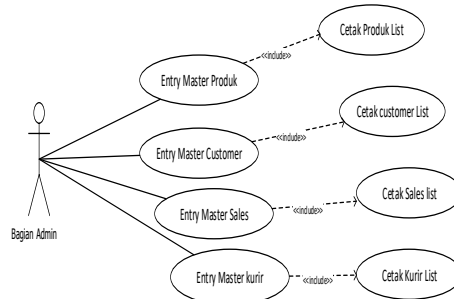
#### e. Laporan

Dari dokumen yang ada, bagian admin membuat laporan penjualan dan diserahkan kepada pimpinan untuk diarsipkan serta untuk memantau kegiatan penjualan pada CV Advantech

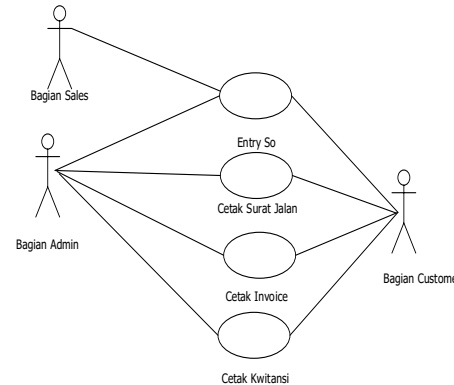
### 3.1 Usulan Sistem

#### a. Diagram Use Case

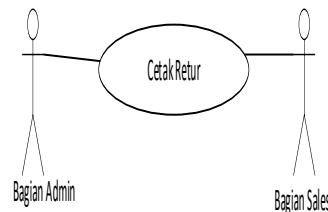
Use Case Diagram digunakan untuk menentukan alur untuk aktor



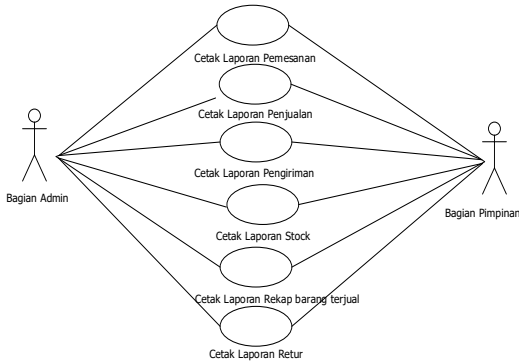
Gambar 1: Use Case Master



Gambar 2 :Use Case Transaksi

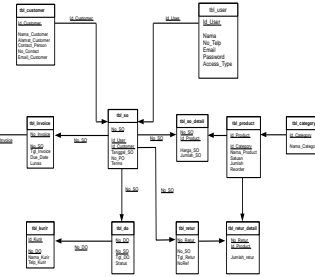


Gambar 3 :Use Case Retur



Gambar 4 : Use Case Laporan

2. ( Logical Record Structure (LRS)

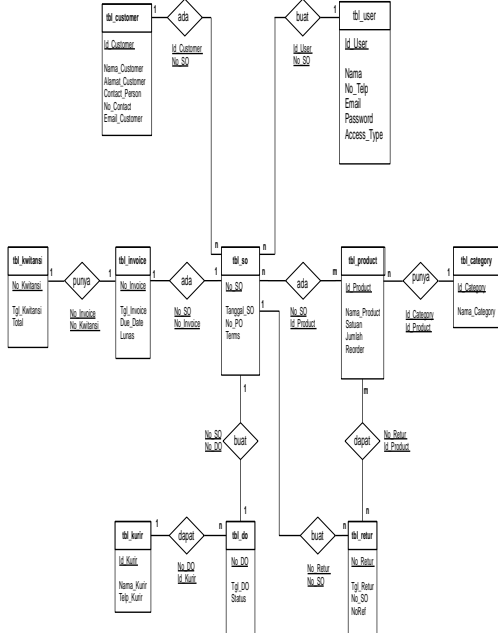


Gambar 6 : Entity Relationship Diagram

b. Rancangan Basis Data

Rancangan sistem informasi Penjualan pada CV.Advantech, dibuat berdasarkan usulan sistem yang didapat setelah melakukan riset pada ERD (Entity Relationship Diagram) berdasarkan analisa. Setelah membuat ERD kemudian di transformasikan ke bentuk LRS (Logical Record Structured), setelah LRS kemudian melakukan normalisasi basis data sehingga benar-benar sedikit kemungkinan terjadi duplikasi data, setelah normalisasi akan dibuat spesifikasi basis data.

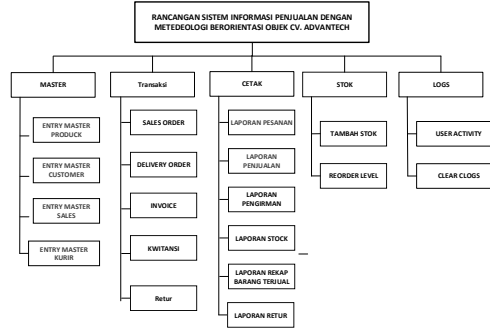
1. ( Entity Relationship Diagram )



Gambar 5 : Entity Relationship Diagram

a. Struktur Tampilan

- 1) Rancangan Dialog Layar
  - a) Struktur Tampilan Layar



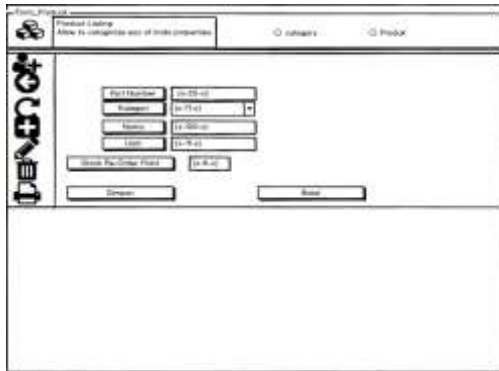
Gambar 7 : Tampilan Struktur

b. Layar Rancangan

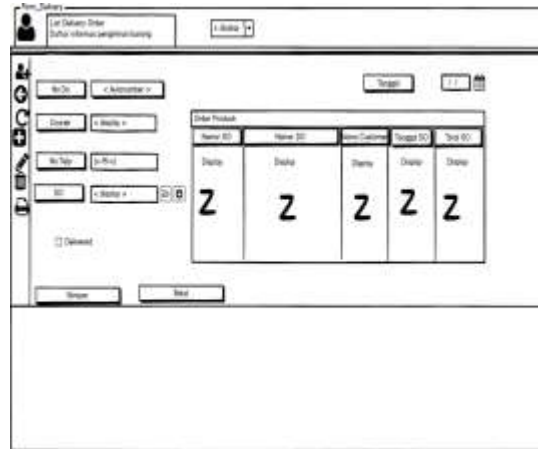
Layar Rancangan Pada menu Master.



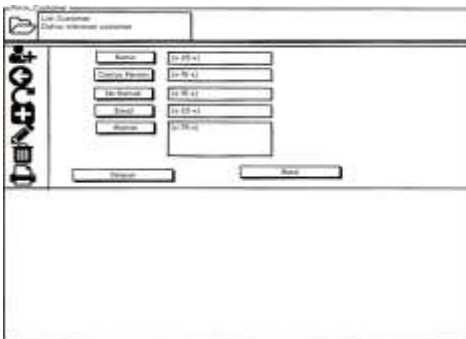
Gambar 8 : Rancangan Layar File Master  
Gambar Rancangan Layar pada master memberikan bentuk fungsi untuk mengentery pada awal menu layar



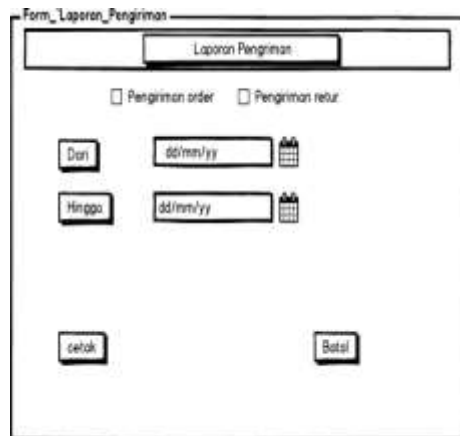
Gambar 9: Rancangan Layar Entry Product  
Gambar Pada Layar Entry Produk berfungsi memasukkan data produk kabel



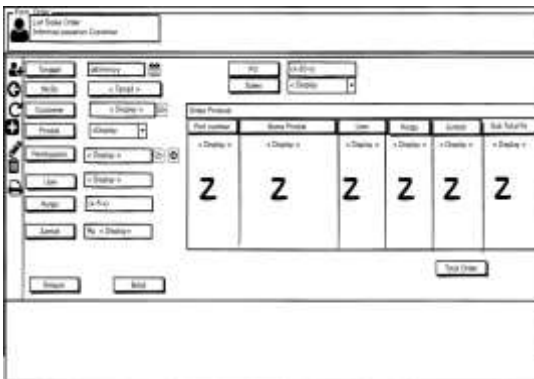
Gambar 12 : Rancangan Layar Transaksi Delivery Order



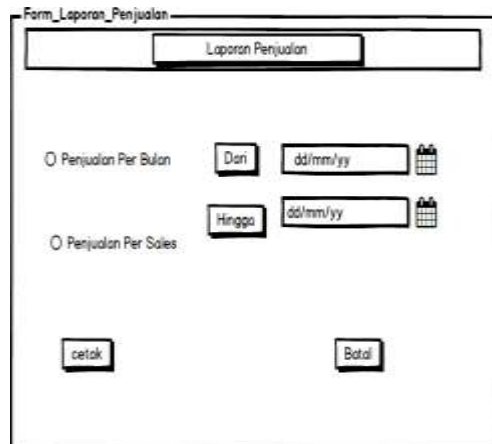
Gambar 10 : Rancangan Layar Entry Customer



Gambar 13. Rancangan Layar Cetak Laporan Pengiriman

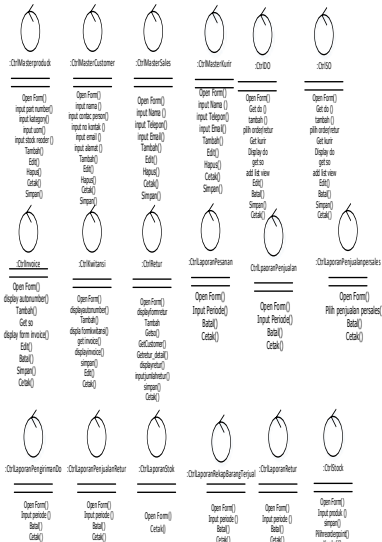


Gambar 11 : Rancangan Layar Transaksi Sales Order



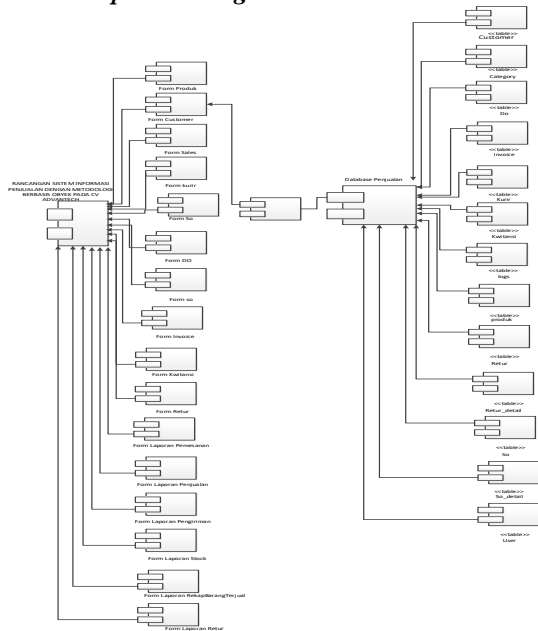


d. **Control Class**



Gambar 24: Control Class

e. **Component Diagram**



Gambar 25: Component Diagram

4. **Kesimpulan**

Setelah mempelajari beberapa permasalahan yang terdapat pada CV. Advantech, adanya solusi untuk pemecahan masalah, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan yang dapat diambil seperti dibawah ini:

- seperti dibuatkannya modul cetak retur sehingga mempunyai dokumen tersendiri dan laporan retur untuk mengetahui barang yang diretur.
- Proses sistem pada data dan jumlah yang besar dalam penyimpanan jumlah dapat tertasi menggunakan database dalam bentuk sistem berjalan
- Dengan sistem yang telah terkomputerisasi, disediakan fitur update stok otomatis pada saat proses penjualandisediakan juga modul cetak laporan stok barang terupdate sehingga proses pelayanan penjualan barang dapat dilakukan secara lebih cepat, tepat, akurat dan efisien.
- Ketersediaan laporan-laporan yang dibutuhkan pemilik dengan transaksi penjualan barang, sehingga bermanfaat bagi perencanaan dan pengambilan keputusan.

5. **Saran**

Setelah penulis mengambil kesimpulan mengenai Sistem Penjualan pada CV. ADVANTECH penulis akan memberikan saran-saran yang berhubungan dengan kegiatan penjualan barang dengan harapan akan dapat lebih membantu kelancaran kegiatan pada CV.ADVANTECH

Adapun saran-saran sebagai berikut :

- Untuk melengkapi apa yang telah dilakukan, dapat diberikan saran sebagai berikut :
- Melakukan pemeliharaan perangkat lunak dan perangkat keras yang dilakukan oleh personil yang ahli untuk mencegah hal-hal yang tidak diinginkan.
  - Mengadakan bimbingan dan pelatihan kepada karyawan mengenai penggunaan sistem yang baru.
  - Melakukan backup secara berkala terhadap data-data penting untuk mengantisipasi hal-hal yang dapat merugikan perusahaan.
  - Menciptakan kerjasama yang baik antar orang yang berada dalam perusahaan
  - Meningkatkan ketelitian dalam memasukkan data untuk mengurangi kesalahan sehingga dapat dihasilkan keluaran yang diinginkan.

## 6. DAFTAR PUSTAKA

- [1] Ellya Helmud. Melati Suci Mayasari, Rancangan Bangunan Sistem Informasi Penjualan Tunai Studi Kasus : TB. Cahaya Baru Pangkalpinang Dengan Metedologi Berorientasi Obyek, Seminar Nasional Teknologi Informasi dan Multimedia 2014 STMIK AMIKOM Yogyakarta,8 februari 2014.
- [2] Andri Prastyo, Rahel Susanti, Sistem Informasi Penjualan Berbasis Web pada PT Cahaya Sejahtera Sentosa,ISSN. 0852-730X, Jurnal Ilmiah Teknologi dan informasi ASIA (Jitika),Vol.10,No.2, Agustus 2016.
- [3] Mulyadi. Sistem Akuntansi. Yogyakarta: Salemba Empat. 2010
- [4] Satzinger, Jackson, dan Burd. Dasar Sistem Informasi. 2010.
- [5] Sutabri, T. Analisa Sistem Informasi. Yogyakarta : Andi, 2012.
- [6] Sutarman. Pengantar Teknologi Informasi. Jakarta: Bumi Aksara, 2012.