

RANCANG BANGUN SISTEM INFORMASI PENJUALAN PADA HEYHO GROUP INDONESIA

Tasya Dellisya¹, Yohannes Yahya Welim²

¹Sistem Informasi, Fakultas Teknologi Informasi, Universitas Budi Luhur
^{1,2}Jl. Raya Ciledug, Petukangan Utara, Kebayoran Lama, Jakarta Selatan 12260
E-mail : tasyadel41@gmail.com¹, yahyabl88@yahoo.com²

Abstrak

Heyho group indonesia merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dibidang fashion lokal indonesia yang memiliki tujuan utama yaitu mengembangkan brand fashion lokal, khususnya pada daerah Tangerang Selatan, Banten. Sistem pada perusahaan tersebut saat ini proses berjalannya dibantu dengan penggunaan komputer namun proses pendataan masih berupa manual dan belum adanya laporan bagi perusahaan tersebut. Beberapa produk miliknya diantaranya T-Shirt, Kemeja, Sweater, Hoddie dan berbagai jenis pakaian lainnya. Sehingga hal ini masih menjadi hambatan bagi kecepatan, kemudahan dan akurasi data. Masalah yang timbul saat ini adalah laporan cetak terima barang yang masih dilakukan secara manual, sistem pembayaran yang belum menggunakan sistem terkomputerisasi, Sulitnya untuk mendata barang karna masih bersifat manual, Sulitnya memproses data pengiriman, karena kurang efektif jika barang yang sudah dikirim dimasukkan ke data pengiriman dengan manual, Sulitnya menghitung hasil penjualan pertahun, karena terlalu banyak berkas untuk menampung data penjualan, dan sulit dalam mengetahui barang yang retur. Dengan adanya rancang bangun sistem informasi penjualan ini maka diharapkan dapat mengurangi masalah yang terjadi pada perusahaan tersebut serta pemilik perusahaan dapat meningkatkan profit pada perusahaanya.

Kata kunci: Sistem Informasi Penjualan Tunai, Heyho Group Indonesia.

1. PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Memasuki era globalisasi yang kompetitif baik secara domestik maupun internasional, membuat PT maupun perusahaan meningkatkan pelayanan yang diberikan kepada pelanggan. Disamping itu, permasalahan efisiensi dan efektivitas dari proses bisnis yang sedang berjalan, mulai dari pengelolaan keuangan, proses produksi, hingga proses perhitungan laba juga harus diperhatikan. Sehingga diperlukannya sistem yang dapat menangani proses penjualan dalam suatu perusahaan yang bergerak dibidang keuangan.

Heyho Group Indonesia yang berlokasi di Pondok Aren, Tangerang Selatan merupakan perusahaan yang bergerak dibidang fashion pakaian anak-anak muda masa kini. Kegiatan penjualan barang mulai dari pemesanan barang hingga pengiriman barang ke konsumen merupakan satu aliran penting yang harus dikelola dengan baik. Saat ini proses bisnis dan hubungan kerjasama antar pelaku dalam proses produksi di Heyho Group Indonesia belum terintegrasi dengan efektif dan efisien. Oleh karena itu, diperlukan sistem informasi yang berguna membantu perusahaan, yaitu "Sistem Informasi Penjualan"

Dengan penerapan sistem tersebut pada Heyho Group Indonesia diharapkan dapat membantu perusahaan dalam meningkatkan efisiensi dan efektifitas proses bisnis perusahaan, memberi manfaat dalam mengurangi biaya dan waktu serta

menyelesaikan masalah yang ada pada perusahaan, sehingga perusahaan menjadi lebih berkualitas dan dapat bersaing menuju era perdagangan bebas.

1.2. Masalah

- Laporan untuk cetak terima barang masih dilakukan secara manual sehingga memakan waktu yang lama dan kurang efisien .
- Sistem Pembayaran belum menggunakan sistem komputerisasi sehingga harus mendata hasil laporan karena banyaknya nota transaksi dan menjadi kurang efektif
- Sulitnya untuk mendata barang pesanan pelanggan karena masih dilakukan secara manual.
- Sulitnya memproses ketika adanya data pengiriman, karena kurang efektif jika barang yang sudah dikirim dimasukkan ke data pengiriman dengan manual.
- Sulitnya menghitung hasil penjualan pertahun, karena terlalu banyak berkas untuk menampung data penjualan jika disusun secara manual
- Sulitnya mengetahui barang apa saja yang paling banyak terjual kepada pelanggan dikarenakan tidak adanya laporan barang terlaris
- Sulit memproses barang jika terjadinya retur, karena harus mendata transaksi yang retur dan menjadi tidak efektif

1.3. Tujuan Dan Manfaat Penulisan

a. Tujuan

- 1) Membantu Heyho Group Indonesia dalam memiliki sistem yang lebih efisien, dan mempermudah dalam pembuatan rekapitulasi penjualan barang
- 2) Mempercepat pemrosesan data dan meyakinkan keakuratan data yang di proses
- 3) Meningkatkan efektifitas kerja khususnya dengan menggunakan sistem yang sudah terkomputerisasi.

b. Manfaat

- 1) Membantu mempercepat proses pemesanan Heyho Group Indonesia.
- 2) Untuk mempermudah Heyho Group Indoneisa dalam pembuatan laporan.
- 3) Membantu kinerja Heyho Group Indoneisa dalam menjalankan usaha yang lebih efektif dan efesien.

1.4. Batasan Masalah

- a. Penelitian dilakukan pada proses penjualan, pemesanan barang, pembayaran, pengiriman barang, retur barang, dan pembuatan laporan.
- b. Penelitian ini tidak meliputi proses produksi secara detail dan arus kas keuangan secara detail

1.5. Studi Pustaka

Menurut Mohamad Subhan [1], "Suatu sistem dapat diartikan sebagai suatu kumpulan atau himpunan dari unsur, komponen, atau variabel – variabel yang terorganisasi, saling berinteraksi, saling tergantung satu sama lain dan terpadu. Sistem juga merupakan kumpulan elemen – elemen saling terkait dan bekerja sama untuk memproses masukan (*input*) yang ditujukan kepada sistem tersebut dan mengolah masukan tersebut sampai menghasilkan keluaran (*output*) yang diinginkan".

Menurut Francis Tantri dan Thamrin [2] "penjualan adalah bagian dari promosi dan promosi adalah salah satu bagian dari keseluruhan sistem pemasaran". Dengan demikian, disimpulkan bahwa penjualan adalah aktivitas maupun kegiatan yang dilakukan manusia yang saling menguntungkan satu sama lain, dimana penjual menawarkan produk 8 yang dimiliki pada konsumen sehingga mampu menarik kecenderungan konsumen tersebut untuk sedia mengeluarkan uang guna membeli suatu produk yang telah ditawarkan oleh penjual.

1.6. Teknologi Yang Digunakan

Visual Studio 2008 merupakan versi pengembangan setelah versi 2005. Sebuah tools pengembangan perangkat lunak untuk membangun

ASP Web, layanan XML Web, aplikasi desktop, aplikasi berbasis mobile, Visual Basic .NET, Visual C++. NET, Visual C#.NET, Visual J#.NET.

Microsoft Word merupakan software pengolah kata yang sering digunakan dan sangat populer pada saat ini. Secara umum Microsoft Word adalah Software untuk mengolah huruf atau kata yang biasa digunakan untuk membuat laporan, karya ilmiah dan lain sebagainya Software ini berada dalam satu paket Microsoft Office yang berisi Microsoft Word, Microsoft Excel, Microsoft Power Point, Microsoft Access dan lain-lain.

Menurut Helmers [3], "Microsoft Visio adalah aplikasi utama untuk membuat semua *Diagram* bisnis, mulai dari flowchart, network *Diagram*, dan organization charts, untuk membuat denah dan brainstorming *Diagram*".

1.7. Penelitian Sebelumnya

Pada tahun 2013, Fitriyani Anisah membuat penelitian dengan judul "Rancangan Bangun Sistem Infromasi Penjualan Pada CV.Suzuki Service Centre Sungailiat". Yang diterbitkan di Yogyakarta, 19 Januari 2013. Penelitian ini dilakukan untuk tercapainya efektifitas dan efisiensi dalam sistem penjualan barang dengan melakukan pengintegrasian sistem.

Pada tahun 2012, Elly Yanuarti membuat penelitian dengan judul "Membangun Sistem Informasi Penjualan Pada CV. Saudara Mandiri Menggunakan Metodologi Berorientasi Obyek". Yang diterbitkan di Pangkalpinang, September 2012. Penelitian ini dilakukan untuk tercapainya efektifitas dan efisiensi dalam sistem penjualan barang dengan melakukan pengintegrasian sistem.

2. METODE PENELITIAN

2.1. Objek Penelitian

Objek Penelitian dan sumber penelitian berada di Heyho Group Indonesia yang berada di Pondok Aren, Tangerang Selatan.

2.2. Metode Pengumpulan Data

a. Pengamatan (*observasi*)

Pengamatan sangat diperlukan guna melihat langsung suatu masalah yang ada.

b. Wawancara (*interview*)

Wawancara yang dilakukan pada saat ingin memperoleh data dan informasi dalam bentuk pertanyaan dan jawaban pada pihak yang berkaitan dengan data tersebut.

c. Analisa Dokumen

Menganalisa dokumen-dokumen yang digunakan pada proses yang sedang berjalan, diantaranya dokumen masukan

dan dokumen keluaran pada Heyho Group Indonesia.

d. **Kepustakaan**

Penulis juga menggunakan bahan-bahan penelitian lain berupa buku-buku penuntun yang menunjang.

e. **Teknik Dokumentasi**

Metode pengumpulan data melalui arsip-arsip serta dokumen-dokumen yang terkait dengan sistem yang akan dibuat.

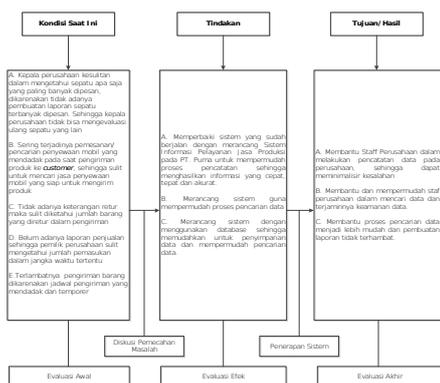
f. **Literatur**

Mencari data dan informasi yang berhubungan dengan masalah yang dibahas, melalui buku-buku ilmiah, internet, dan bahan-bahan kuliah serta tulisan-tulisan yang berhubungan dengan penelitian ini ataupun pengarahannya dari dosen pembimbing.

2.3. Teknik Analisis Data

Dalam menganalisis data terdapat fase perancangan sistem yang terdiri dari Entity Relationship Diagram, Logical Record Structure, Relasi, dan spesifikasi basis data. Adapun metode sistem saat ini yang dipergunakan adalah model waterfall. Menurut Youssef Bassil (2012 : 743), "Model *Waterfall* SLDC adalah pengembangan *software* yang saling berurutan, dimana prosesnya seperti air terjun melalui tahapan yang harus dijalankan guna berhasilnya proses *software* dibuat".

2.4. Kerangka Pemikiran



Gambar 1. Kerangka Pemikiran

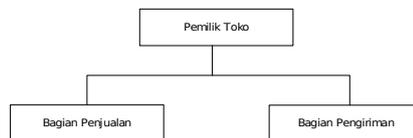
3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1. Sejarah Organisasi

Heyho adalah salah satu brand fashion lokal Indonesia yang didirikan pada April 2013 oleh Achmad Ichsan Nasution sebagai Founder Brand. Heyho bekerja berdasarkan kreativitas dan tanggung jawab yang dikelola secara profesional. Produk-produk yang diproduksi yaitu berbagai macam pakaian seperti T-Shirt, Kemeja, Sweater, Hoodie

dan berbagai jenis pakaian lainnya. Hal ini tidak lepas dari besarnya peluang bisnis dalam industry pakaian dengan semakin banyaknya permintaan dan kebutuhan konsumen atas berbagai macam pakaian.

3.2. Struktur Organisasi



Gambar 2. Struktur Organisasi

3.3. Tugas dan Wewenang

1) **Pemilik Toko**

Tugas dan tanggung jawabnya adalah:

- a. Sebagai pemilik Heyho Group Indonesia
- b. Memberikan persetujuan untuk pembelian dan penjualan barang secara tunai.
- c. Memimpin dan mengawasi seluruh kegiatan perusahaan serta bertanggung jawab penuh.

2) **Bagian Penjualan**

Tugas dan tanggung jawabnya adalah:

- a. Bertanggung jawab atas semua transaksi penjualan.
- b. Melayani pelanggan yang datang langsung maupun tidak langsung secara baik dan teliti terhadap pemesanan yang dipesan oleh pelanggan.
- c. Membuat laporan-laporan penjualan setiap harinya dan kemudian diberikan kepada pemilik.

3) **Bagian Pengiriman**

Tugas dan tanggung jawabnya adalah:

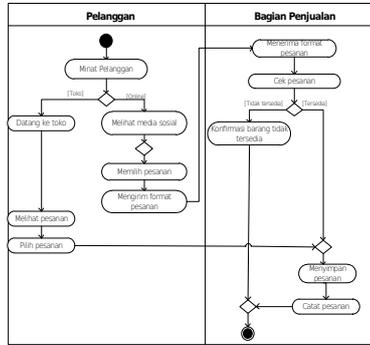
- a. Bertugas mengantar barang sampai kepada pihak ekspedisi.
- b. Bertanggung jawab atas semua ketepatan dan kelengkapan barang sampai tujuan.

3.4. Proses Bisnis Sistem Berjalan

a. **Proses Pemesanan Barang**

Heyho Group Indonesia melayani penjualan barang dengan dua cara yaitu dengan penjualan toko dan penjualan Online. Jika pelanggan memesan di toko, pelanggan dapat langsung datang ke toko kemudian langsung memilih barang, penjualan akan melakukan keep barang yang dipesan oleh pelanggan. Jika pelanggan memesan melalui Online, pelanggan dapat memesan melalui media social kemudian pelanggan dapat memilih langsung artikel apa yang akan dipesan, kemudian pelanggan dapat menanyakan ketersediaan barang yang akan dipesan dengan mengirim format pesanan (nama artikel dan ukuran), jika barang yang dipesan tidak tersedia, bagian penjualan memberikan konfirmasi kepada

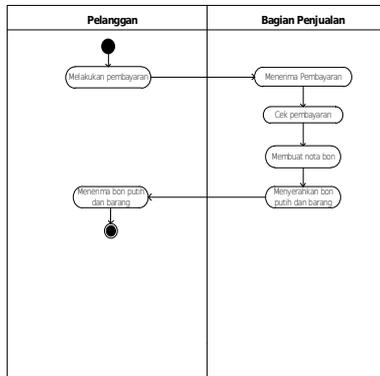
pelanggan bahwa barang yang dipesan tidak ada. Bila barang tersedia kemudian bagian penjualan akan melakukan keep barang yang dipesan oleh pelanggan.



Gambar 3. Proses Pemesanan Barang

b. Proses Pembayaran Offline

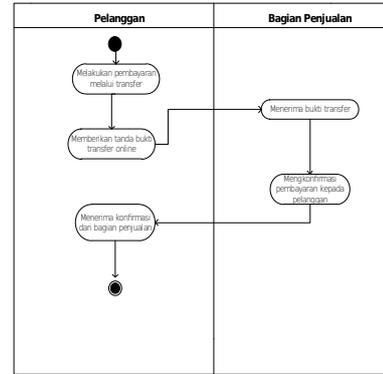
Pelanggan melakukan pesan kemudian bagian penjualan menginput data pesanan dan menerima pembayaran dari pelanggan, lalu membuat nota pemesanan, kemudian bagian penjualan menyerahkan bon putih dan barang kepada pelanggan. Pelanggan menerima bon putih dan barang yang ia beli.



Gambar 4. Proses Pembayaran Offline

c. Proses Pembayaran Online

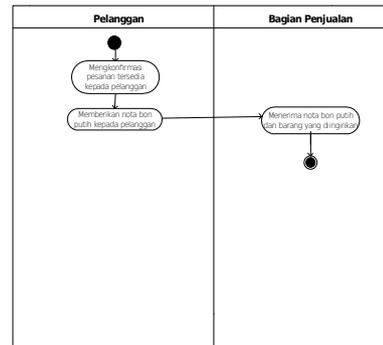
Pelanggan melakukan pembayaran melalui transfer dan memberikan tanda bukti transfer Online kepada bagian penjualan melalui whatsapp. Bagian penjualan menerima bukti transfer lalu mengkonfirmasi pembayaran kepada pelanggan kemudian pelanggan menerima konfirmasi dari bagian penjualan.



Gambar 5. Proses Pembayaran Online

d. Proses Pengambilan Barang Ditempat

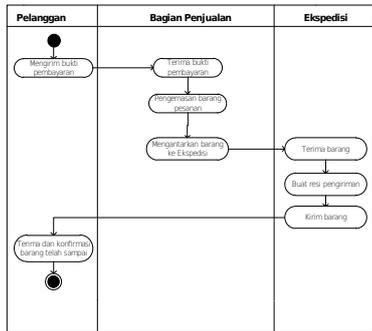
Bagian penjualan mengkonfirmasi kepada pelanggan bahwa pesanan yang diinginkan tersedia, kemudian bagian penjualan memberikan nota bon putih beserta barang kepada pelanggan.



Gambar 6. Proses Pengambilan Barang

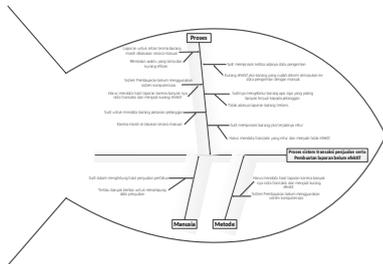
e. Proses Pengiriman Barang

Pelanggan yang memesan melalui sosial media harus mengirimkan bukti transfer lunas terlebih dahulu, kemudian bagian penjualan menerima bukti pembayaran lalu mengemas pesanan barang dan mengantarkan barang tersebut ke bagian pengiriman. Bagian pengiriman menerima barang dari bagian penjualan lalu membuat resi pengiriman barang kemudian bagian pengiriman mengirimkan barang ke pelanggan, lalu pelanggan menerima dan mengkonfirmasi barang telah sampai ditempat.



Gambar 7. Proses Pengiriman Barang

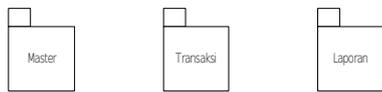
f. Fishbone Diagram



Gambar 8. Proses Fishbone Diagram

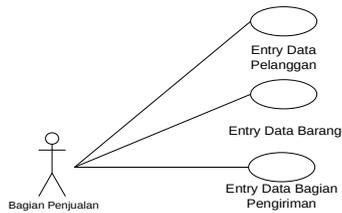
3.5. Perancangan Sistem

a. Package Diagram



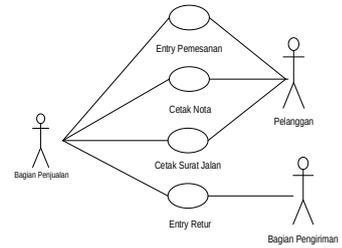
Gambar 9. Proses Package Diagram

b. Use Case Master



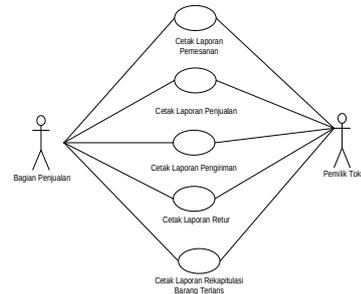
Gambar 10. Use Case Master

c. Use Case Transaksi



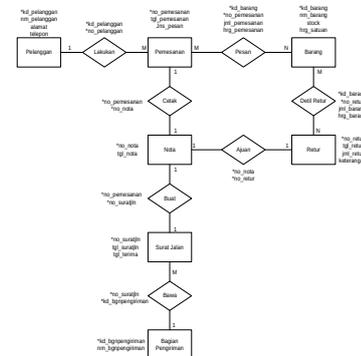
Gambar 11. Use Case Transaksi

d. Use Case Laporan



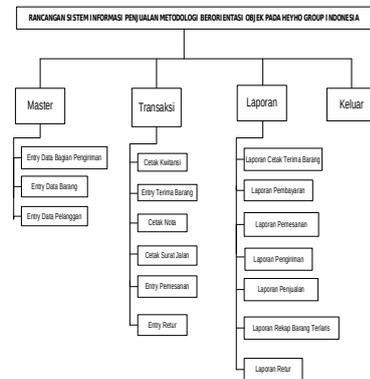
Gambar 12. Use Case Laporan

e. Entity Relationship Diagram (ERD)



Gambar 13. Entity Relationship Diagram

f. Struktur Menu



Gambar 14. Struktur Menu

3.6. Rancangan Layar

a. Menu Utama

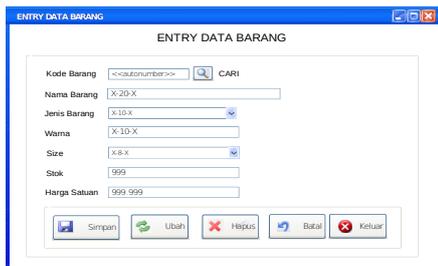
Pada rancangan form menu utama terdapat 3 menu utama yang terdiri dari Master, Transaksi dan Laporan. Dimana masing-masing memiliki submenu. Jika ingin keluar dari form menu utama klik tombol keluar.



Gambar 15. Rancangan Layar Menu Utama

b. Entry Barang

Pada Form Entry Data Barang terdapat Kode Barang, Nama Barang, Jenis Barang, Warna, Size, Stok dan Harga Satuan. Kode Barang akan muncul otomatis menggunakan Autonumber. Tombol Cari digunakan untuk mencari data barang yang sudah diinput sebelumnya. Tombol simpan digunakan untuk menyimpan data yang sudah selesai diisi. Tombol ubah digunakan untuk mengubah data yang sudah tersimpan. Tombol Hapus digunakan untuk menghapus data yang ingin dihapus. Tombol Batal digunakan untuk membersihkan Layar Entry Data Barang dan Tombol Keluar digunakan untuk Keluar dari Form Entry Data Barang.



Gambar 16. Rancangan Layar Entry Barang

c. Entry Pengiriman

Pada Form Entry Data Bagian Pengiriman terdapat Kode Bagian Pengiriman dan Nama Bagian Pengiriman. Kode Bagian Pengiriman akan muncul otomatis menggunakan Autonumber. Tombol Cari digunakan untuk mencari data bagian pengiriman yang sudah diinput sebelumnya. Tombol simpan digunakan untuk menyimpan data yang sudah selesai diisi. Tombol ubah digunakan untuk mengubah data yang sudah tersimpan. Tombol Hapus digunakan untuk menghapus data yang ingin dihapus. Tombol Batal digunakan untuk

membersihkan Layar Entry Data Bagian Pengiriman dan Tombol Keluar digunakan untuk Keluar dari Form Entry Data Bagian Pengiriman.



Gambar 17. Rancangan Layar Entry Pengiriman

d. Cetak Laporan Penjualan

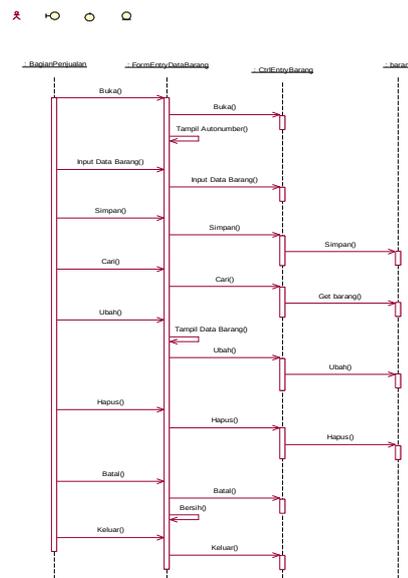
Pada Form Cetak Laporan Penjualan terdapat Periode Awal dan Periode Akhir. User terlebih dahulu memilih tanggal periode awal kemudian memilih periode akhir. Tombol Cetak digunakan untuk menampilkan laporan penjualan sesuai periode yang dipilih. Tombol Keluar digunakan untuk keluar dari Form Cetak Laporan Penjualan.



Gambar 18. Rancangan Layar Laporan Penjualan

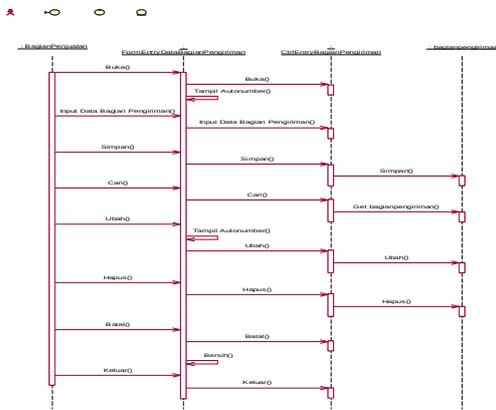
3.7. Sequence Diagram

a. Entry Data Barang



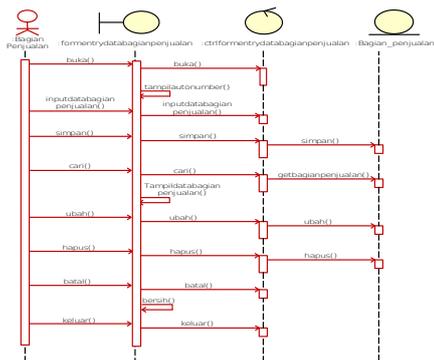
Gambar 19. Sequence Diagram Entry Data Barang

b. Entry Bagian Pengiriman



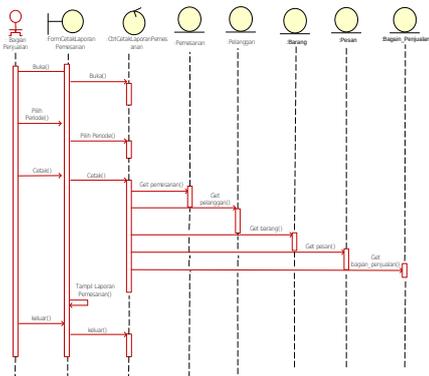
Gambar 20. Sequence Diagram Entry Bagian Pengiriman

c. Entry Bagian Penjualan



Gambar 21. Sequence Diagram Entry Bagian Penjualan

d. Laporan Pemesanan



Gambar 22. Sequence Diagram Laporan Pemesanan

4. KESIMPULAN

Kesimpulan yang didapat dari proses analisis, perancangan dan sistem adalah :

- a. Dengan adanya sistem komputerisasi Penjualan Tunai membuat laporan terima barang lebih akurat dan cepat dalam pengerjaannya.
- b. Sistem pembayaran yang telah diubah ke sistem komputerisasi membuat proses hasil pembuatan laporan menjadi lebih mudah.
- c. Dengan adanya sistem komputerisasi membuat laporan pemesanan pelanggan yang dilakukan secara lebih mudah.
- d. Semua barang yang telah dikirim ke pelanggan jika dilakukan dengan sistem komputerisasi akan lebih mudah mendatannya.
- e. Dengan sistem komputerisasi membuat penjual dengan mudah menghitung hasil penjualan dengan akurat.
- f. Memudahkan penjual merekap barang mana saja yang lebih banyak terjual dan menjadi barang terlaris, sehingga penjual lebih mengetahui minat pelanggannya dan berakibatkan dapat lebih majunya bisnis penjualan.
- g. Penjual menjadi lebih mudah untuk merekap barang yang di retur ke dalam sistem secara cepat dan efektif.

Adapun saran yang penulis sampaikan sebagai berikut :

- a. Perlu diadakan dokumentasi dan pemeliharaan sistem.
- b. Perlu *backup* data untuk menjamin keamanan data.
- c. Faktor ketelitian dan kecermatan dalam mengolah informasi.
- d. *Control* yang tepat untuk menghasilkan laporan yang tepat waktu, dan akurat sebagai bahan untuk mengambil keputusan.

5. DAFTAR PUSTAKA

- [1] Subhan, Mohamad 2012 *Analisa Perancangan Sistem*. Jakarta:Lentera Ilmu Cendekia.
- [2] Thamrin, A. and Francis, T. (2012) *Manajemen Pemasaran*. Depok: PT. Raja Grafindo Persada.
- [3] Scott A. Helmers et. al. 2013, *Microsoft Visio 2013 Step by Step*, Redmond, Microsoft Press.
- [4] Rosa, A.S., dan M.Shalahuddin 2013. *Rekayasa Perangkat Lunak Terstruktur dan Berorientasi Objek*. Bandung: Informatika.
- [5] Hartanto 2012. *Sistem Basis Data menggunakan Microsoft SQL Server2005*.Yogyakarta: Andi
- [6] Sutabri, Tata 2012. *Analisis Sistem Informasi*. Yogyakarta : Andi Offset.
- [7] Yakub 2012. *Pengantar Sistem Informasi*. Yogyakarta : Graha Ilmu.
- [8] Sutarman 2012. *Pengantar Teknnologi Informasi*. Jakarta : Bumi Aksara.
- [9] Supardi. 2013. *Aplikasi Statiska dalam Penelitian* Jakarta: Prima Ufuk Semesta