

SISTEM INFORMASI PENJUALAN BARANG PADA TOKO BAJU SURYA *FASHION*

Irvan Rahmat Fajar¹⁾, Hestya Patrie²⁾

Sistem Informasi, Fakultas Teknollogi Informasi, Universitas Budi Luhur
Jl. Raya Ciledug, Petukangan Utara, Kebayoran Lama, Jakarta Selatan 12260
Email : irvanrahmat1094@gmail.com¹⁾, hestya.ubl@gmail.com²⁾

Abstrak

Toko Surya Fashion adalah toko yang bergerak di sektor penjualan pakaian jaket, kemeja, dan switter yang berlokasi di pasar tanah abang blok A lantai ground los EF no 23 – 25 Jakarta Pusat, yang di dirikan pada tahun 2010. Sejak awal berdirinya Toko Surya Fashion ini terus berkembang banyak masalah yang terjadi di toko ini seperti tidak adanya tagihan pembayaran untuk pelanggan yang belum melunasi pembayaran, tidak adanya laporan stok barang, tidak adanya laporan rekapitulasi barang terlaris, tidak adanya laporan pengiriman. Akibat dai ke tidak adanya laporan tersebut membuat pemilik tidak dapat mengetahui informasi, dan semua peroses di dalam toko masih menggunakan cara manual yang besar kemungkinan terjadi kesalahan dalam pejualannya.

Kata kunci: Penjualan, Sistem, Informasi, Toko, Baju

1. PENDAHULUAN

Pada masa globalisasi perkembangan teknologi semakin pesat dan persaingan teknologi komputerisasi dalam membantu pengolahan data secara cepat dan akurat guna menghasilkan informasi yang dibutuhkan. Selain itu pemanfaatan teknologi informasi juga sebagai sarana bagi perusahaan untuk bisa bertahan dan mengembangkan usaha di era saat ini. Toko Surya Fashion berpacu dalam penjualan dibidang fashion, belakangan ini sistem penjualannya belum terkomputerisasi, pada setiap transaksi yang dilakukan hanya menggunakan pembukuan unuk menyimpan data-data penjualan. Hal ini dipandang kurang efektif dan efisien karena masih sangat besar kemungkinan terjadi kesalahan saat proses transaksi penjuallan. Maka dari itu penulis bermaksud melakukan penelitian lebih lanjut untuk menganalisa sistem berjalan dan mengajukan suatu rancangan sistem penjualan yang lebih baik dengan terkomputerisasi untuk mempermudah pencarian informasi.

Memudahkan pembuatan laporan rekapitulasi guna mengetahui barang mana saja yang sering dibeli. Membuat surat penawaran harga untuk memudahkan dalam memberikan harga barang yang dipesan.

Banyak dokumen yang hilang sehingga sulit dalam mencari data barang, tidak teratur dalam menyimpan dokumen. Tidak ada jadwal pengiriman yang pasti, pengiriman hanya melalui ekspedisi, sehingga pengiriman sering terlambat.

Dalam menyelesaikan penelitian, maka membutuhkan data yang berhubungan dengan topic bahasan. Adapun metode penelitian yang diperoleh yaitu sebagai berikut: Pengamatan (*Observasi*), Wawancara (*Interview*), Analisa Dokumen, Tinjauan Kepustakaan.

2. METODE PENELITIAN

2.1 Metode Pengumpulan Data

a. Pengamatan (*Observasi*)

Observasi dilakukan untuk memperoleh data-data secara umum tentang situasi dan kondiisi serta untuk mendapatkan data yang akuran dan benar.

b. Wawancara (*Interview*)

Wawancara atau *Interview* merupakan teknik pengumpulan data denggan cara Tanya jawab secara langsung dengan staf yang telah ditunjuk untuk memberitahu permasalahan yang ada di instansi tersebut. *Interview* dilakukan untuk mendapatkan penjelasan informasi dari perusahaan yang lebih mendalam dari sumber yang dianggap lebih terpercaya atau mengetahui tentang bahan kajian yang sedang diteliti.

c. Analisa Dokumen

Metode penelitian dengan cara mengumpulkan data berdasarkan dokumen-dokumen yang ada didalam perusahaan yang berkaitan menjadi objek penelitian.

d. Tinjauan Kepustakaan

Mengumpulkan data dengan mencari dan membaca tulisan karya ilmiah seperti jurnal atau penelitian serta pencarian data yang berkaitan dengan penjualan Busana guna memperoleh informasi-informasi yang berhubungan dengan masalah yang diteliti dengan menggunakan teori-teori dan konsep yang berkaitan dengan masalah penelitian. Peneliti juga mencari referensi jurnal yang terkait dengan topic pembahasan yang telah terpublikasi agar dapat mebantu penelitian untuk membuat studi literature.

Sistem penjualan adalah sistem yang melibatkan sumber daya dalam suatu organisasi, prosedur, data, serta saran pendukung untuk mendukung sistem penjualan agar dapat membantu menghasilkan informasi yang berguna bagi pemilik untuk mendapat menentukan keputusan. [1].

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Winanti, M. B. *Sitem Informasi Manajemen*. Bandung: s.n. 2014.
- [2] Indrajani. *Perancangan Basis Data Dalam All in 1*, Edisi Pertama. Jakarta: PT. Alex Media Komputindo. 2011.
- [3] Sutabri, Tata. *Analisis Sistem Informasi*, Yogyakarta: Andi Offset. 2013.
- [4] A.S Rosa dan Shalahuddin, M. *Modul Pembelajaran Rekayasa Perangkat Lunak (terstruktur dan berorientasi obyek)*, Bandung: Module. 2011.
- [5] Indah Nur Ika. "Pembuatan Sistem Informasi Penjualan Pada Toko Sehat. Jaya Elektronik Pacitan". *IJCSS*. Vol. 10, No. 2, Mei 2013. ISSN: 1979-9330. 2013.
- [6] Sugiarti, Y. *Analisis Perancangan UML(Unified Modelling Language)*. Yogyakarta: Graha Ilmu. 2013.