

RANCANG BANGUN SISTEM INFORMASI PENJUALAN PADA PT. INDALUX ENTERPRINDO BERBASIS *OBJECT ORIENTED*

Rendy Al Hakim¹⁾, Dian Anubhakti²⁾

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

Abstrak

Penjualan merupakan suatu kegiatan penting disetiap perusahaan terutama yang bergerak dibidang perdagangan. Untuk mengawasi kegiatan penjualan, dengan itu diperlukan dukungan sistem informasi yang baik, sehingga dapat mengikuti perusahaan lain yang sedang berkembang. Hal ini disebabkan karena semakin banyaknya dan besarnya biaya transaksi yang terjadi sampai saat ini. Sedangkan sistem penjualan pada PT. Indalux Enterprindo masih dilakukan secara konvensional dan hasil yang diberikan kurang maksimal, hal tersebut bisa menimbulkan permasalahan yaitu berkas menumpuk, pencarian data menjadi lama, salah pencatatan dan perhitungan, serta menjadi lama proses pembuatan laporan penjualan. Untuk menghindari terjadinya kesalahan data dalam memproses laporan yang dilaporkan dengan baik dan tepat diperlukan suatu sistem penjualan yang komputerisasi. Peneliti bertujuan untuk melakukan analisa sistem yang berjalan dan dokumen yang sudah ada dengan metode pengumpulan data untuk mempermudah menganalisa masalah yang ada. Penelitian ini dapat memberikan informasi yang dibutuhkan melalui aplikasi yang dibuat seperti data-data akan tersimpan di database secara aman, mempermudah dalam penghitungan dan mempermudah untuk membuat laporan. Sistem yang dibuat dirancang untuk membantu dan mempermudah dalam proses penjualan dan memberikan informasi yang dibutuhkan oleh perusahaan.

Kata kunci: Penjualan, UML, Visual Studio 2008, DBMS

1. PENDAHULUAN

Diera yang sangat *modern* saat ini teknologi informasi semakin meningkat dan berkembang diantaranya dalam bidang bisnis perdagangan yang semakin bersaing. Perusahaan perdagangan sangat membutuhkan adanya informasi data-data barang maupun data perusahaan yang dapat dikelola secara cepat dan akurat untuk meningkatkan sistem kerja yang sangat efisien dan efektif. Sehingga data yang dikelola secara manual yang dapat memperlambat sistem kerja dibutuhkan adanya sistem informasi yang lebih baik dengan sistem komputerisasi maupun aplikasi. Penjualan merupakan bagian dari promosi dan promosi menjadi salah satu bagian dari keseluruhan sistem pemasaran [1]. sistem terdiri dari berbagai unsur; unsur-unsur merupakan bagian tak terpisahkan dari sistem yang bersangkutan; unsur-unsur di dalam sistem tersebut bekerja sama untuk mencapai tujuan sistem; suatu sistem merupakan bagian dari sistem lain yang lebih besar [2]. siklus hidup sistem (*System Life Cycle*) adalah proses evolusioner yang diikuti dalam penerapan sistem atau subsistem informasi berbasis komputer [3]. PT. Indalux Enterprindo merupakan perusahaan perdagangan di bidang penjualan lampu yang terletak di daerah Jakarta barat. Terdapat beberapa kendala yang dialami oleh PT. Indalux diantaranya tidak adanya informasi untuk menentukan harga yang diberikan ke pelanggan, disebabkan oleh keterbatasan informasi harga, informasi data pengiriman, data pembayaran masih manual sehingga memperlambat pembuatan laporan dan tidak adanya informasi data untuk retur barang. Berikut adalah

penelitian yang sudah dilakukan sebelumnya terkait penjualan :

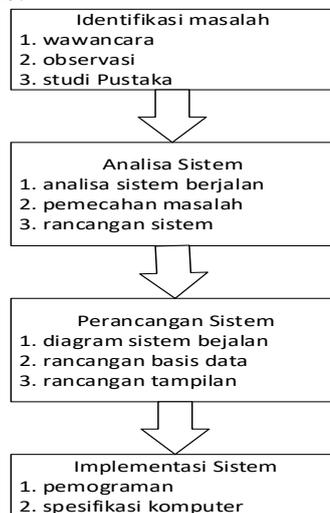
Judul Penelitian yang berjudul Aplikasi Penjualan barang pada CV Gemilang Muliatama Cikarang. Permasalahan yang dikemukakan pada penelitian ini yaitu sering terjadi kesalahan pada saat proses pencatatan berlangsung, keterlambatan dalam pencarian data-data yang diperlukan dan kurang akuratnya laporan yang dibuat. Metode penelitian yang digunakan penulis yaitu pertama Metode pengumpulan data, metode pengumpulan data dilakukan dengan cara pengamatan langsung, metode wawancara dan metode studi pustaka. Metode kedua yaitu Metode pengembangan sistem perangkat lunak, metodologi pengembangan sistem perangkat lunak yang penulis gunakan adalah metode waterfall. Bahasa pemrograman yang digunakan untuk membangun sistem menggunakan bahasa pemrograman Visual Basic 6.0, menggunakan Microsoft Access sebagai DBMS. Tujuan penelitian ini adalah untuk membuat aplikasi sekaligus sebagai sistem informasi pembelian dan penjualan yang terintegrasi dengan database, guna memecahkan permasalahan yang ada dan untuk menunjang kinerja yang efektif dan efisien [4].

Judul Penelitian yang berjudul Pembuatan Sistem Informasi Penjualan Pada Toko Sehat Jaya Elektronik Pacitan. Permasalahan yang dikemukakan pada penelitian ini yaitu sistem pengolahan data pada Toko Sehat Jaya Elektronik masih dengan cara konvensional. Metode penelitian yang digunakan penulis yaitu pertama Metode pengumpulan data, metode pengumpulan data dilakukan dengan cara

pengamatan langsung, metode wawancara dan metode studi pustaka. Metode kedua yaitu Metode pengembangan sistem perangkat lunak, metodologi pengembangan sistem perangkat lunak yang penulis gunakan adalah metode waterfall. Teknik analisa data yang dilakukan masih menggunakan model terstruktur seperti Data Flow Diagram (DFD), bahasa pemrograman yang digunakan untuk membangun sistem menggunakan bahasa pemrograman Visual Basic 6.0 dan Mysql Server sebagai DBMS. Tujuan penelitian ini adalah Untuk menghasilkan aplikasi sistem informasi penjualan pada Toko Sehat Jaya Elektronik Pacitan agar memudahkan pegawai dalam melakukan transaksi penjualan dan pembelian[5].

2. METODE PENELITIAN

Penulis melakukan penelitian data dengan metode pengumpulan data pada PT. Indalux Enterprindo:



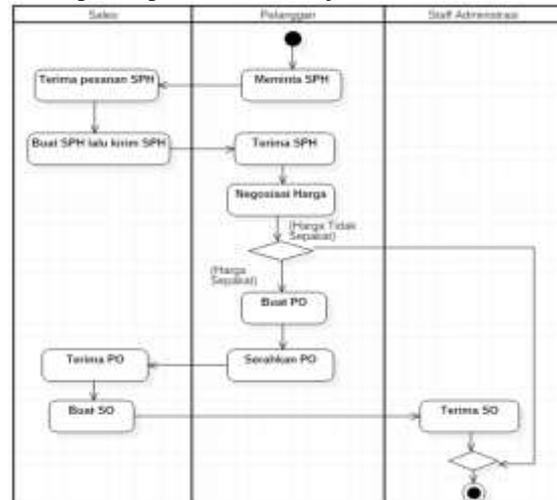
Gambar 1. Tahapan Penelitian

Gambar 1 merupakan urutan dalam tahapan-tahapan penelitian oleh penulis yaitu:

- 1) Identifikasi masalah adalah melakukan identifikasi masalah yang di alami oleh perusahaan dengan cara pengumpulan data melalui wawancara, observasi dan studi pustaka sesuai kebutuhan.
- 2) Analisa Sistem adalah melakukan analisa sistem yang berjalan saat ini untuk mengetahui kendala sistem yang berjalan untuk mempermudah pemecahan masalah yang dialami sehingga dapat di rancang ke dalam sebuah sistem yang dibutuhkan.
- 3) Perancangan sistem adalah membuat diagram rancangan sistem yang berjalan untuk mempermudah perancangan sistem yang akan dibuat, membuat rancangan basis data dan membuat rancangan tampilan sistem.
- 4) Implementasi sistem adalah melakukan pemograman sesuai rancangan sistem yang sudah dibuat dan menyesuaikan spesifikasi computer yang dipakai pada pembuatan sistem.

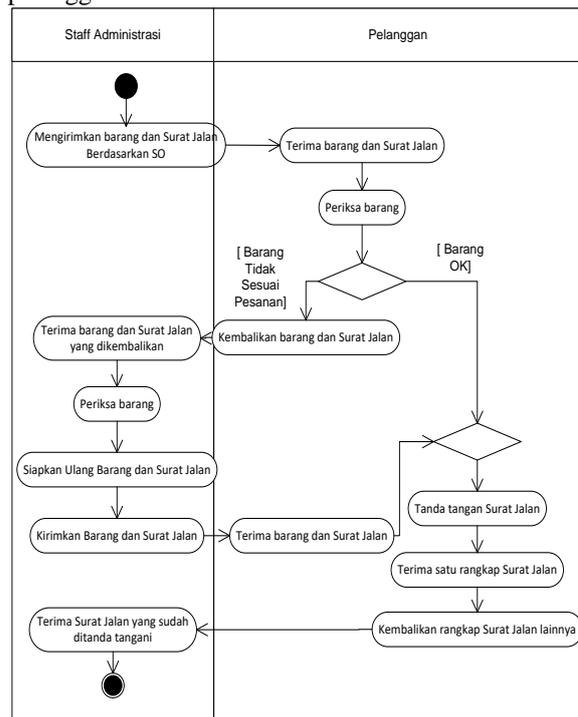
3. HASIL DAN PEMBAHASAN

PT.Indalux Enterprindo merupakan perusahaan perdagangan di bidang penjualan lampu yang terletak di daerah Jakarta barat pada gambar 2 sampai gambar 5 merupakan proses bisnis berjalan PT.Indalux:



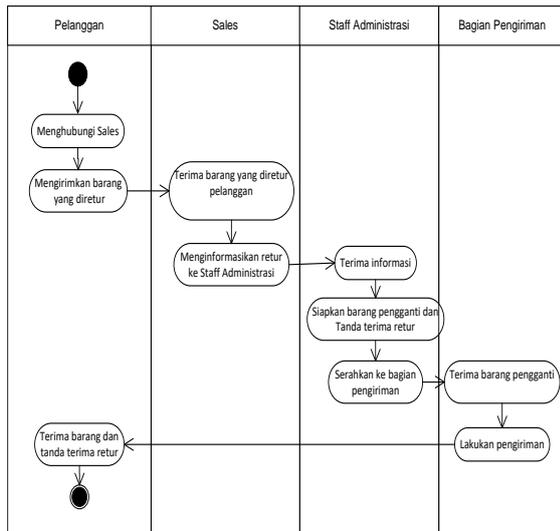
Gambar 2. Penawaran Harga dan Terima Pesanan

Gambar 2 merupakan penawaran harga dan pesanan pada sistem berjalan yang dilakukan oleh sales dan pelanggan.



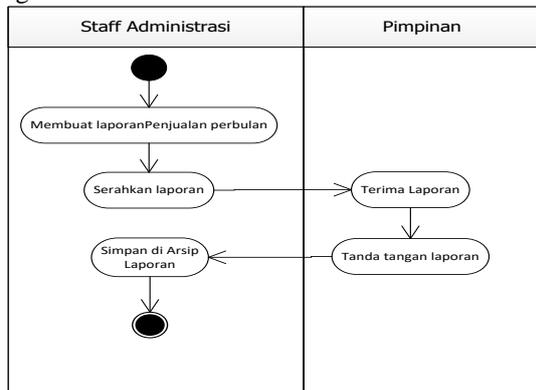
Gambar 3. Pengiriman Barang

Gambar 3 merupakan pengiriman barang pada sistem yang berjalan yang dilakukan oleh staf admin dan pelanggan.



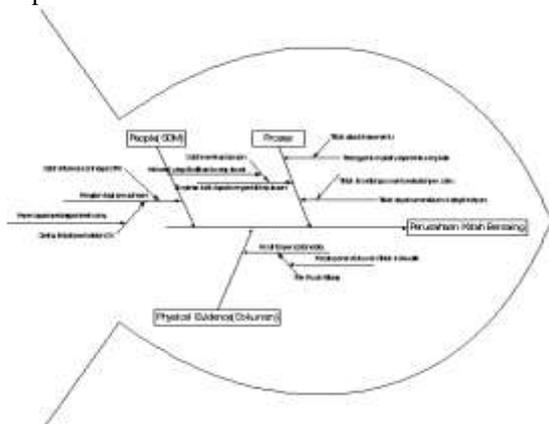
Gambar 4. Retur Barang

Gambar 4 merupakan reture barang pada sistem berjalan yang dilakukan oleh pelanggan sales dan pengirim.



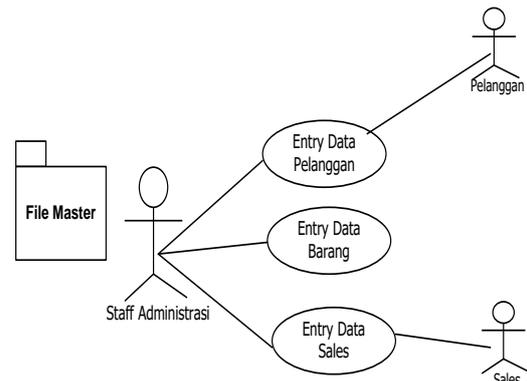
Gambar.5 Pembuatan Laporan

Gambar 5 merupakan pembuatan laporan sistem berjalan yang dilakukan oleh staf admin dan pimpinan.



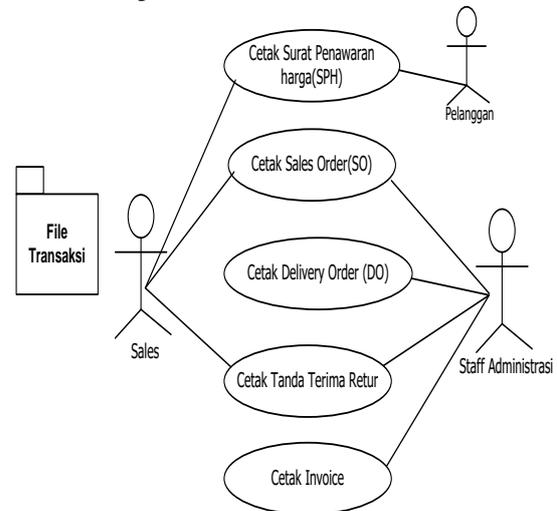
Gambar 6. Fishbone

Gambar 6 merupakan fishbone masalah pada PT. Indalux Enterprindo.



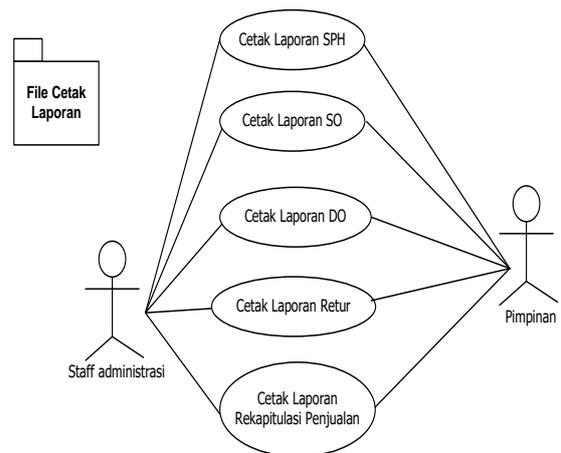
Gambar 7. Use Case Data Master

Gambar 7 merupakan use case pada data master yang akan dibuat pada sistem usulan.



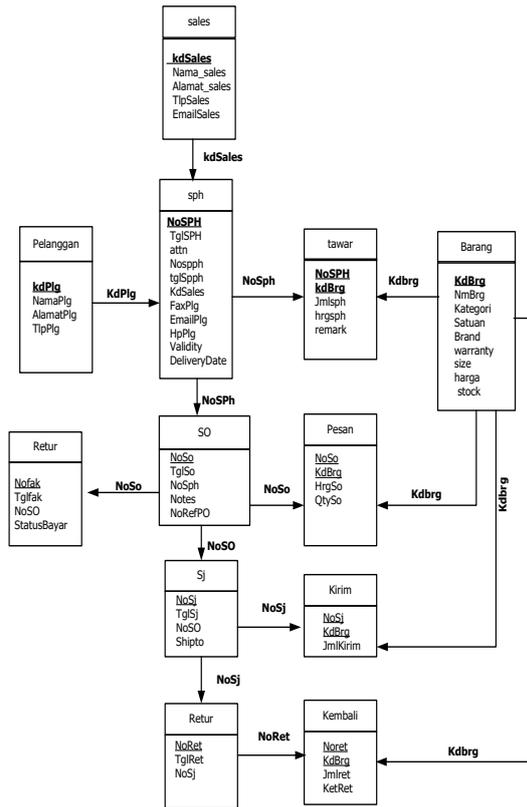
Gambar 8. Use Case Transaksi

Gambar 8 merupakan use case transaksi yang akan dibuat pada sistem usulan.



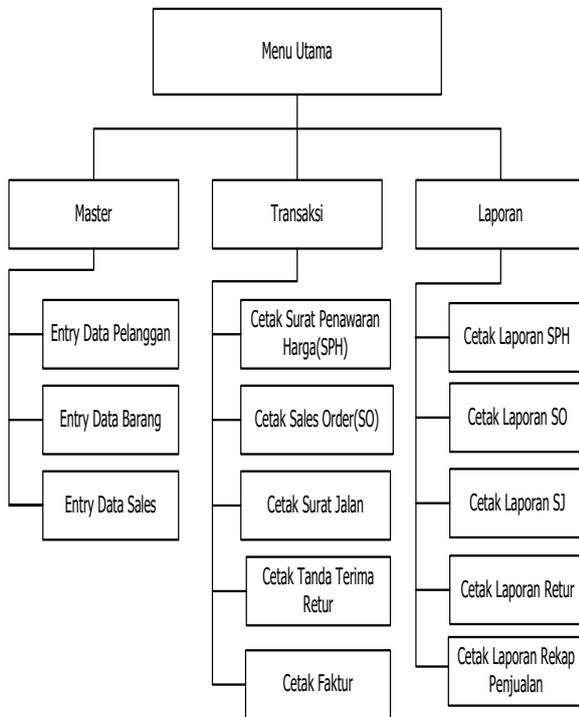
Gambar 9. Use Case Laporan

Gambar 9 merupakan use case laporan yang akan dibuat pada sistem usulan.



Gambar 10. Logical Record Structure

Gambar 10 merupakan *logical record structure* yang akan dibuat dalam pembuatan *database* sistem usulan.



Gambar 11. Struktur Tampilan

Gambar 11 merupakan struktur tampilan pada sistem usulan.



Gambar 12. Rancangan Layar

Gambar 12 merupakan rancangan layar tampilan utama pada sistem usulan yang akan dibuat.

Kode Pelanggan	Nama Pelanggan	Alamat	Telpon
<Tampil>	<Tampil>	<Tampil>	<Tampil>
Z	Z	Z	Z
<Tampil>	<Tampil>	<Tampil>	<Tampil>

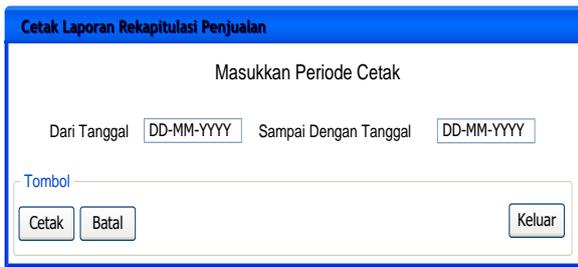
Gambar 13. Entry Data Pelanggan

Gambar 13 merupakan *entry data* pelanggan pada sistem usulan.

No	Nama Barang	Qty	Retur	Retur	Retur	Retur	Retur
99	Z	Z	Z	Z	Z	Z	Z
99	Z	Z	Z	Z	Z	Z	Z

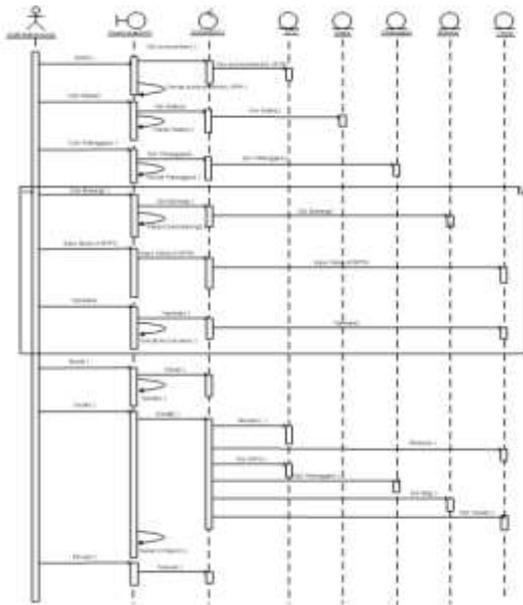
Gambar 13. Entry Retur Barang

Gambar 13 merupakan *entry retur barang* pada sistem usulan.



Gambar 14. Laporan Penjualan

Gambar 14 merupakan laporan penjualan pada sistem usulan.



Gambar 15. Sequence Diagram Surat Penawaran Harga

Gambar 15 Merupakan Sequence Diagram surat Penawaran Harga Pada Sistem Usulan.

Tabel 1. Korelasi Masalah Dan Solusi

No	Masalah	Solusi
1	Kesalahan menentukan Harga SPH. Karena Tidak Adanya Informasi Harga Barang	Informasi Harga Barang Dapat Dilihat Setiap Saat. Sales Lebih Dapat Menginformasikan Produk Dengan Jelas Danmeyakinkan Pelanggan.
2	Informasi Yang Disajikan Tidak Akurat Dokumen Retur Menjadi Satu Dengan Dokumen Surat Jalan	Laporan Dibagikan Dari Sistem Tanpa Harus Merekap Ulang. Dibagikan Dokumen Retur Dari Sistem
3	Tidak Dapat Review Kinerja Sales	Dibuatkan Form Cetak Laporan Rakap Penjualan Per Sales
4	Kesulitan Mencari Histori Data Terkait	Dibuatkan Database Untuk menyimpan Data Dengan Rapih

Tabel 1 merupakan masalah dan solusi yang dihadapi oleh perusahaan.

4. KESIMPULAN

Setelah melakukan penelitian dalam menganalisa masalah dan merancang Sistem Informasi usulan, penulis dapat menyimpulkan solusi yang dibutuhkan adalah sebagai berikut:

a. Dengan adanya Sistem Informasi keterbatasan informasi harga barang dapat diatasi dengan keterbukaan informasi antar bagian, sehingga dapat memperlancar negosiasi harga antara sales dan pelanggan. Kesalahan menentukan harga

dapat diminimalisasi sehingga perusahaan tidak merugi.

- b. Dengan adanya sistem informasi dalam fitur laporan SO dapat dilihat berapa banyak SO yang dibatalkan, sehingga pimpinan memiliki informasi yang dapat dijadikan bahan pertimbangan untuk pengambilan keputusan.
- c. Dengan adanya fitur laporan seperti laporan pengiriman, laporan pembayaran dapat disajikan tepat waktu karena tidak perlu merakap ulang kembali transaksi yang sudah terjadi untuk dijadikan, cukup dengan mengklik menu laporan lalu memasukan periode cetak maka laporan akan tampil.
- d. Dengan tersedianya fitur retur, maka dokumen retur menjadi sebuah dokumen yang penting dan wajib dicatat kedalam sistem saat terjadi retur sehingga informasi retur barang jelas dan meminimalkan konplain dari pelanggan.
- e. Dengan adanya fitur laporan penjualan persales dapat diketahui kinerja sales, sehingga pimpinan dapat menilai apakah sales berkinerja baik atau tidak dapat dilakukan pengambilan keputusan terkait kinerja sales tersebut.
- f. Dengan adanya sistem informasi maka arsip dapat tersimpan secara fisik dan digital untuk mengantisipasi kehilangan dokumen.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Thamrin Abdullah dan Francis Tantri. Pengertian penjualan management pemasaran. Depok, 2012.
- [2] Tata Sutabri, Konsep Dasar Sistem. Yogyakarta, 2012.
- [3] Tata Sutabri, Siklus Hidup Sstem (System Life Cycle). Yogyakarta, p.20.2012.
- [4] Syamsiah Nurvia, Sholikhah Imrotus, Sairan dan Sholikhah Imrotus, Aplikasi Penjualan barang pada CV Gemilang Muliatama Cikarang, Jurnal Elektronik, 3(1).2017.
- [5] Indah Nur Ika. Pembuatan Sistem Informasi Penjualan Pada Toko Sehat Jaya Elektronik Pacitan, Jurnal on Computer Science, 10(2), 2013.