

MEMBANGUN SISTEM INFORMASI PENJUALAN TUNAI BERBASIS OBJECT ORIENTED PADA PD.PRIMA JAYA

Ferry Andriyansyah¹⁾, Ady Widjaja²⁾

¹⁾Program studi, Fakultas Teknologi Informasi, Universitas Budi Luhur

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

E-mail : ferry031185@gmail.com¹⁾, Ady_w168@yahoo.co.id²⁾

ABSTRAK

Penjualan merupakan salah satu kegiatan yang sangat penting bagi setiap perusahaan, oleh karena itu diperlukan suatu sistem secara efektif dan efisien sekaligus usaha yang dapat memberikan kemudahan dalam melaksanakan kegiatan perusahaan seiring dengan semakin maju dan berkembangnya teknologi sekarang ini. Bagi setiap perusahaan, baik itu perusahaan jasa, dagang maupun perusahaan manufaktur, penjualan merupakan suatu aktivitas yang utama. Hal ini dikarenakan dari penjualan, perusahaan memperoleh uang masuk (cash inflow) yang akan digunakan untuk menunjang kegiatan operasi perusahaan dan kelangsungan hidup perusahaan. Dari penjualan pula sebagian besar pendapatan perusahaan diperoleh. Oleh karena pentingnya penjualan, maka perlu adanya suatu kontrol dari pihak manajemen perusahaan terhadap penjualan tersebut. PD. PRIMA JAYA adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang Penjualan berbagai macam Peralatan Komputer dan perlengkapannya, proses penjualan di PD. PRIMA JAYA masih menggunakan penulisan tangan, mulai dari proses pembuatan surat pengantar barang, Faktur dan kwitansi. Sedangkan untuk membuat laporan penjualan menggunakan Microsoft excell. Hal ini tentu saja menghambat proses penyajian laporan kepada pimpinan, dan control manajemen terhadap penjualan menjadi sulit, dikarenakan document-document penjualan masih terserip dan ketika pembuatan laporan administrasi harus membuka lembar-lembar arsip tersebut. Sehingga pembuatan laporan menjadi terhambat dan terkadang tidak akurat.

Kata Kunci : Penjualan, barang, perusahaan.

1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

PD. PRIMA JAYA adalah sebuah Perusahaan yang menjual berbagai jenis Peralatan seperti Alat Tulis Kantor, Perdagangan Umum serta Peralatan Elektronik lainnya. berkaitan dengan usaha penjualan dari perusahaan tersebut, maka pada saat proses penjualan barang merupakan faktor yang sangat penting dalam usaha perusahaan. untuk mengolah data dari kegiatan penjualan merupakan hal yang sangat penting untuk perusahaan terutama bagi perusahaan PD. PRIMA JAYA. diperlukan sebuah aplikasi penjualan yang dapat meningkatkan performa dari sistem dalam mengolah data serta mempermudah dalam membuat laporan. Dengan adanya aplikasi penjualan maka diharapkan dapat menaikkan kinerja dari admin penjualan untuk memproses penjualan barang, sehingga kegiatan penjualan

mudah dikelola secara efektif dan efisien.

2. Landasan Teori

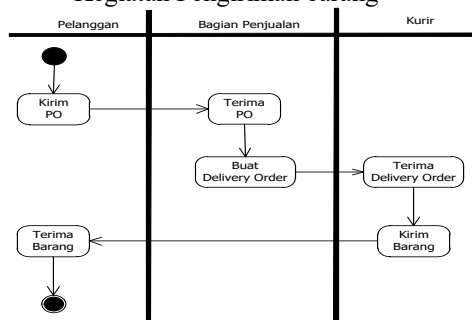
Menurut Leny Sulistiyowati (2010:270) penjualan adalah : “semua Pendapatan yang berasal dari hasil penjualan sebuah produk dari perusahaan, dan disajikan setelah dikurangi dengan potongan penjualan dan retur penjualan barang.”

Defenisi Penjualan tunai menurut Mulyadi (2011:245), “Penjualan tunai dilakukan dengan mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga produk terlebih dahulu sebelum produk dikirimkan oleh perusahaan kepada pelanggan. Setelah pembayaran diterima oleh perusahaan, maka produk tersebut akan diserahkan kepada pembeli dan transaksi penjualan barang tunai akan dicatat oleh perusahaan kedalam pembukuan.

3. Hasil dan Pembahasan

Pada proses hasil serta pembahasan dari masalah penjualan tersebut, akan dibahas mengenai aplikasi yang berjalan, mulai dari kegiatan memasukan order oleh pelanggan sampai pada kegiatan pembuatan laporan yang akan diserahkan kepada pimpinan.

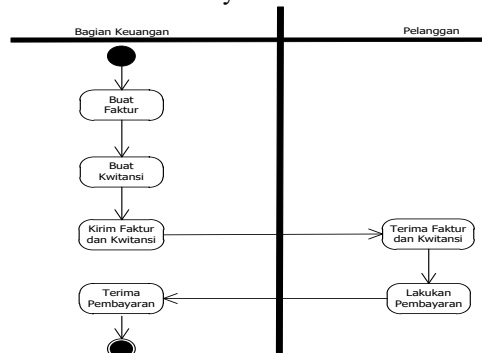
a. Kegiatan Penerimaan Pesanan dan Kegiatan Pengiriman barang



Gambar 1 : Proses Activity Diagram pembuatan Pemesanan dan pengiriman barang

Pelanggan atau pembeli yang akan membeli barang terlebih dahulu akan mengirim pemesanan barang atau purchase order dan bagian penjualan memproses delivery order dan menyerahkan kepada bagian yang mengirim barang yaitu kurir dan kurir akan mengirimkan barang kepada pelanggan atau pembeli barang.

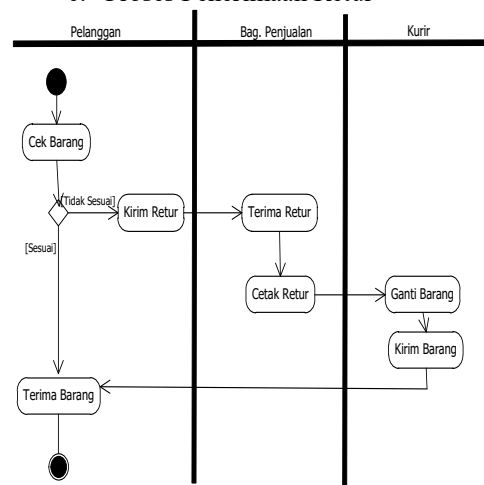
b. Proses Pembayaran



Gambar 2 : Activity Diagram Pembayaran

Bagian yang mengurus keuangan dan faktur akan memproses faktur untuk diberikan penagihan barang kepada pelanggan. serta kwitansi sebagai bukti pembayaran barang yang telah dibayarkan oleh pelanggan, kemudian pelanggan akan membayar sesuai dengan faktur dan bagian keuangan akan menerima pembayaran atas barang yang telah dibayarkan oleh pelanggan.

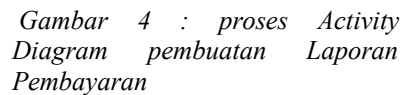
c. Proses Penerimaan Retur



Gambar 3 : Activity Diagram Cetak Retur

pelanggan akan mengecek barang yang telah diterimanya, jika barang yang diterima dalam kondisi bagus dan sesuai barang akan diterima oleh pelanggan. Tetapi jika tidak sesuai dengan pesanan maka pelanggan akan membuat retur atas barang yang tidak sesuai, dan bagian penjualan akan memproses retur dan mengembalikan barang dengan barang yang dapat digunakan.

d. Laporan Penjualan



yang dijual, sehingga akibatnya perusahaan merasa dirugikan serta masalah lainnya adalah kesulitan untuk mengetahui faktur dari pelanggan apakah sudah dibayarkan atau belum dibayarkan oleh pelanggan. Adapun solusinya adalah dengan membuat modul pembuatan Faktur yang secara otomatis mengambil harga yang ada di barang serta dapat membuat perhitungan secara otomatis antara harga barang yang dijual dengan jumlah barang yang dijual, dan modul tersebut mampu menampilkan total dari keseluruhan penjualan serta adanya fitur yang mampu mengecek apakah faktur tersebut telah dibayarkan atau belum dibayarkan oleh pelanggan.

The diagram illustrates the Complaint Handling Process (Kegiatan Proses penanganan Keluhan). It shows a flow from the initial complaint to the final resolution, with various steps and potential feedback loops.

```

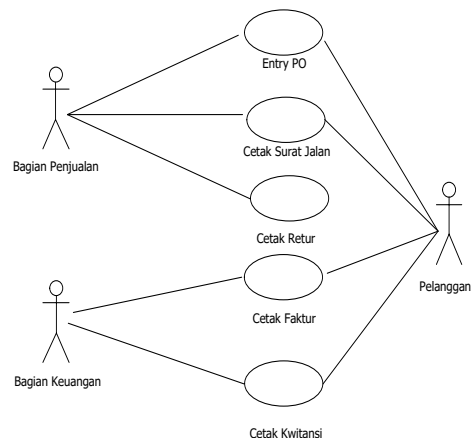
graph LR
    A[Permintaan dan Pelanggan Dirugikan] --> B[Keputusan dalam Pertimbangan Tindakan Penghapusan]
    B --> C[Suku mengetahui faktor yang sudah dibayar atau belum dibayar]
    C --> D[Suku mengetahui kondisi DOK]
    D --> E[Stop Operasional (dikawatirkan) Seringnya Salah]
    E --> F[Transaksi Perbaikan Terhambat dan Lama]
    F --> G[Kegiatan Proses penanganan Barang Mengalami Pemusnahan]
    G --> H[Asap Perbaikan Yang Hilang]
    H --> I[Pemrosesan Asap tidak tepat]
    I --> J[Pemrosesan Laporan Tidak Akurat]
    J --> K[Keputusan dalam Pertimbangan Tindakan Penghapusan]
  
```

The process starts with a customer request and damage (Permintaan dan Pelanggan Dirugikan), leading to a decision on removal action (Keputusan dalam Pertimbangan Tindakan Penghapusan). This decision leads to the customer knowing the payment status (Suku mengetahui faktor yang sudah dibayar atau belum dibayar), which then leads to the customer knowing the DOK condition (Suku mengetahui kondisi DOK). This condition leads to a stop of operations (Stop Operasional (dikawatirkan) Seringnya Salah), which then leads to a delayed and hindered repair transaction (Transaksi Perbaikan Terhambat dan Lama). This transaction leads to the destruction of the goods (Kegiatan Proses penanganan Barang Mengalami Pemusnahan). The process then moves to the loss of repair smoke (Asap Perbaikan Yang Hilang), which leads to the improper processing of smoke (Pemrosesan Asap tidak tepat). This leads to the inaccurate processing of reports (Pemrosesan Laporan Tidak Akurat), which then leads back to the decision on removal action (Keputusan dalam Pertimbangan Tindakan Penghapusan).

c. Pada saat penyajian laporan-laporan kepada pimpinan sering kali data yang disajikan tidak akurat, hal ini disebabkan karena adanya arsip atau dokument penjualan yang hilang atau terselip, kemudian permasalahan lainnya yaitu penyimpanan dokument yang tidak tertata dengan baik. sehingga solusinya yaitu dengan membuat modul yang mampu menangani semua kegiatan proses penjualan yang saling berhubungan sehingga dihasilkan sebuah laporan penjualan yang akurat.

a. Use Case Diagram

- a. Pada saat pembuatan pesananan dari pelanggan Bagian Penjualan kesulitan dalam mengecek kondisi ketersediaan barang yang terupdate di gudang, hal ini dikarenakan kegiatan mengecek ketersediaan barang berlangsung seminggu sekali, sehingga menyebabkan proses kegiatan penjualan terhambat dan lama adapun solusinya yaitu dengan menambahkan fitur untuk mengupdate stock barang dan melihat kondisi stock atau ketersediaan barang yang ada di bagian gudang.
- b. Pada saat pembuatan dokumen seperti Faktur masih ditemukan adanya kesalahan pada saat menghitung total penjualan, hal ini terjadi karena Bagian penjualan salah dalam menghitung harga barang yang dijual dan jumlah barang



3) Estimasi Kebutuhan Basis Data

(a) Kebutuhan basis data dalam kurun waktu 3 tahun kedepan

Tabel 3 : Tabel Spesifikasi Basisdata Kebutuhan Basis Data

No	Nama File /Table	Panjang Record(P)	Jumlah Record(j)	Jumlah Dalam Byte(P x J)
1	Pelanggan	101	244	24,644
2	PO	15	3,960	59,400
3	Isi	20	11,880	237,600
4	Barang	71	222	15,762
5	Faktur	16	3,960	63,360
6	SJ	20	3,960	79,200
7	Kurir	30	5	150
8	Kwitansi	17	3,960	67,320
9	Retur	20	36	720
10	Kembali	30	38	1,140
			Total	549,296

(b) Kebutuhan Simpanan basis data dalam kurun waktu 3 tahun kedepan

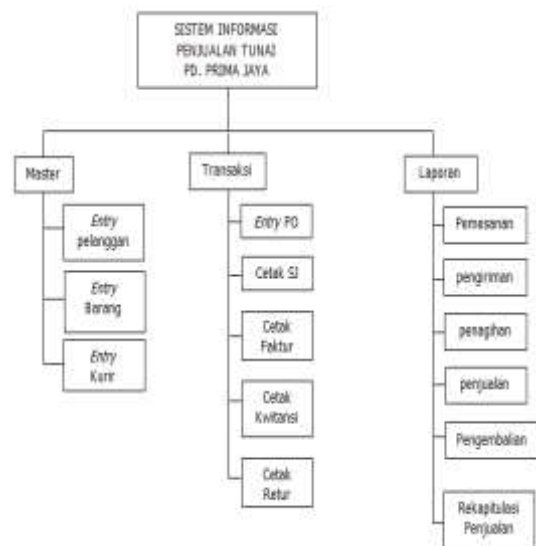
Tabel 4 : Tabel Spesifikasi Basisdata Kebutuhan simpanan

No	Kebutuhan	Jumlah
1	Sistem Operasi menggunakan Microsoft Windows 7	19.676.774.590
2	Program Aplikasi Microsoft Visual Studio 2005	2.234.193.359
3	DBMS yang digunakan Mysql Server 5.00x	45.293.660
4	Database	549.296
	Total	21.956.812.906

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa total kebutuhan untuk penyimpanan basis data 3 tahun kedepan adalah 22 GB. Yang terdiri dari Sistem operasi membutuhkan ruang 19 GB, kemudian aplikasi Microsoft visual studio .net 2005 sebesar 2,5 GB dan database memerlukan ruang sebesar 500 MB.

(c) Struktur Tampilan

Berikut ini adalah struktur tampilan yang digunakan oleh PD. PRIMA JAYA dalam melakukan kegiatan penjualan barang



Gambar 9 : Struktur Tampilan

(d) Bentuk Rancangan layar (User Interface Sistem)

Berikut ini adalah Contoh dari Rancangan layar dari sebagian proses penjualan.



Gambar 10 : Rancangan Layar File Master

Gambar dari rancangan layar file master berisi mengenai keseluruhan fungsi atau menu untuk melakukan kegiatan-kegiatan penjualan barang seperti entry data pelanggan, entry data kurir dan entry data barang

No.	Kode Barang	Nama Barang	Satuan	Hrg P.O	Jml P.O	Jumlah Harga
[Tampil]	[Tampil]	[Tampil]	[Tampil]	[Tampil]	[Tampil]	[Tampil]
[Tampil]	[Tampil]	[Tampil]	[Tampil]	[Tampil]	[Tampil]	[Tampil]
[Tampil]	[Tampil]	[Tampil]	[Tampil]	[Tampil]	[Tampil]	[Tampil]
Total						[Tampil]

Gambar 11: Rancangan Layar Entry pesanan pelanggan

Gambar rancangan layar Entry purchase order barang menampilkan data-data barang yang dibeli oleh pelanggan, tombol simpan berfungsi memasukkan data pemesanan kedalam tabel pemesanan barang, tombol batal berfungsi memasukkan pesanan pelanggan dan tombol keluar untuk keluar dari aplikasi

Gambar 12 : Rancangan Layar Cetak Faktur

Pada rancangan layar Cetak Faktur berfungsi untuk membuat tagihan barang yang telah dibeli oleh pelanggan. Tombol cetak untuk membuat cetakan sekaligus menyimpan kedalam tabel faktur, tombol batal untuk membatalkan pembuatan faktur dan tombol keluar untuk keluar dari aplikasi.

Gambar 13 : Rancangan Layar Cetak Laporan Penjualan

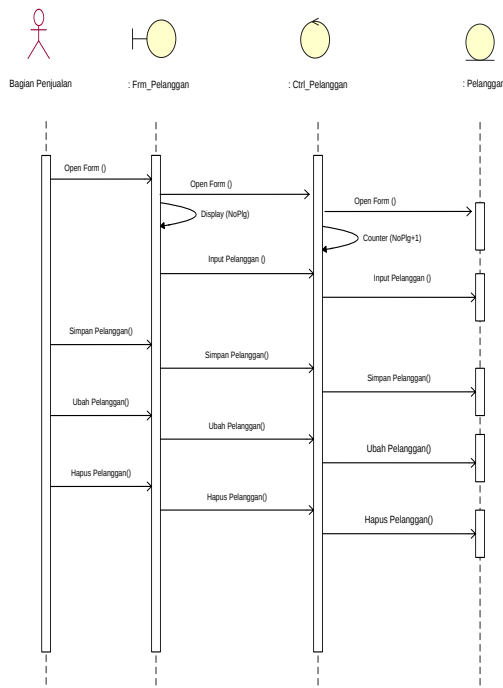
Rancangan layar cetak laporan penjualan berfungsi untuk menampilkan keseluruhan penjualan yang terjadi. Pilih periode tanggal akan dicetak kemudian tekan tombol cetak maka akan tampil laporan penjualan dan tekan tombol keluar maka akan keluar dari aplikasi.

Gambar 14 Rancangan Layar Cetak Laporan Rekapitulasi penjualan

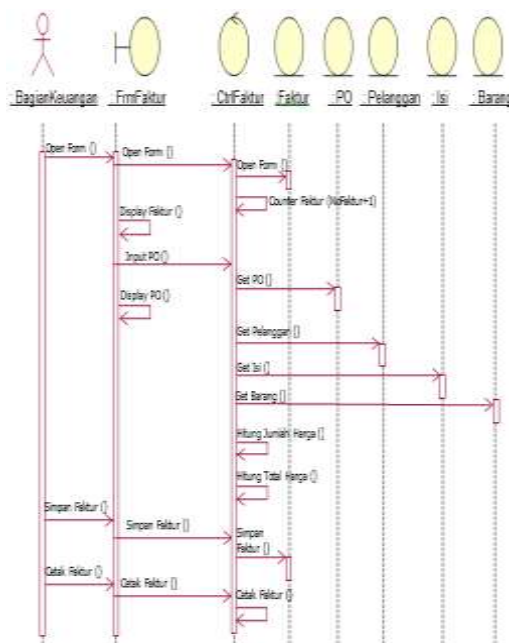
Rancangan layar cetak laporan rekapitulasi penjualan barang berguna untuk menampilkan data-data barang yang terjual pada periode tertentu. Pilih periode laporan akan dicetak dan tekan tombol cetak, sistem akan menampilkan laporan rekapitulasi dan tekan tombol keluar maka akan keluar dari sistem.

(e) Sequence Diagram

Berfungsi untuk menggambar urutan kejadian proses pada penjualan barang.



Gambar 15: sequence diagram entry Pelanggan



Gambar 16 : sequence diagram Cetak Surat Faktur

4. Kesimpulan

Kesimpulan yang dapat diambil setelah mengamati persoalan dari penjualan barang yaitu :

- Bagian penjualan kesulitan dalam melihat keberadaan jumlah barang yang ada digudang, sehingga dengan adanya aplikasi maka dapat mengetahui jumlah stok barang yang ada digudang.
- Kesalahan dalam perhitungan saat pembuatan faktur barang kepada pelanggan dapat teratasi dengan adanya aplikasi. Sehingga total penjualan barang tidak dihitung secara manual tetapi sudah otomatis.
- Laporan-laporan penjualan barang kepada pimpinan yang tidak akurat dapat teratasi dengan adanya aplikasi yang membuat secara otomatis.

5. Saran

Berikut ini saran yang dapat diberikan:

- Perlunya melakukan training dan meningkatkan ketelitian oleh bagian penjualan barang dalam memasukan data penjualan barang sehingga kesalahan dapat diminimalisir.
- Melakukan backup data penjualan secara teratur dan terjadwal.

6. DAFTAR PUSTAKA

Susanto. A. (2013). Sistem Informasi Akuntansi. Bandung: Lingga Jaya

Kurniawan, S. Iriani, S. Perancangan Sistem Informasi Penjualan Helm Pada Toko Helm Swaka Pacitan, IJNS – Indonesian Journal on Networking and Security. Vol (4).3. – 2015 – ijns.org

Sulistiyowati, Leny, (2010). Panduan Praktis Memahami Analisis Laporan Keuangan, Jakarta, PT Elex Media Komputindo

Sutabri, Tata. (2012) Analisis Sistem Informasi. Yogyakarta : Andi.