

ANALISIS DAN IMPLEMENTASI SISTEM INFORMASI PENJUALAN PADA PD. CITRA KOMPUTER PONTIANAK

RIAN OKTAVIANUS

Sekolah Tinggi Manajemen Informatika dan Komputer Pontianak
Program Studi Sistem Informasi
Jln. Merdeka NO. 372 Pontianak, Kalimantan Barat
E-mail: rianoktavianus@yahoo.com

***Abstracts:** Research on PD Citra Computer of Pontianak include the company's working procedures from receipt of goods orders, sales returns, revenue service, and making reports. The problems are found process of slow sales transaction handling, storage and recording of sales data in the sales book, its makes finding data and presenting the information to be ineffective and inefficient. The research method used descriptive method, that is conducted in a systematic, factual, and actual. The design and developed a prototype of sales information system using Microsoft Visual Fox Pro 9.0 programming language, also the database is already integrated in Visual Fox Pro 9.0. The proposal of system generate expected to answer a variety of problems that are found, mainly for the provision of various reports with more specific information, such as sales per customer report, sales report per period, the report returns per subscriber, the report returns per period, per period of service reports, and other reports useful for leadership in conducting the analysis and decision making.*

***Keywords :** Sales Information System, Prototype, System Development Methodology, Microsoft Visual Fox Pro 9.0 .*

1. PENDAHULUAN

Perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi informasi yang semakin pesat saat ini, mengakibatkan setiap perusahaan baik yang bergerak di bidang perdagangan maupun jasa harus bersaing dengan perusahaan lain agar dapat tetap eksis, berkembang, dan mampu memenangkan daya saing. Informasi merupakan salah satu sumber daya utama yang dapat menunjang keberhasilan suatu perusahaan. Informasi yang akurat, tepat waktu, relevan, dan lengkap dapat memberikan dukungan dalam pengambilan keputusan yang pada akhirnya dapat meningkatkan kinerja dan pertumbuhan perusahaan.

Proses penjualan merupakan proses yang sangat penting bagi perusahaan dalam meningkatkan pendapatan perusahaan. Oleh karena itu, diperlukan informasi yang dapat mendukung pengambilan keputusan bagi manajemen. Penerapan komputer dan sebuah sistem informasi penjualan menjadi suatu solusi karena dapat mendukung kinerja dalam bagian-bagian yang berhubungan dengan penjualan serta mendukung pengambilan keputusan bagi pihak manajerial untuk mencapai tujuan perusahaan.

Sistem informasi penjualan berbasis komputer dalam penyajian informasi penjualan yang diperlukan dapat langsung disajikan baik pada layout layar monitor maupun media cetak. Sistem informasi penjualan berbasis komputer ini dapat mengolah data lebih cepat dan pelayanan yang diberikan dapat lebih baik melalui perangkat otomatisasi yang tersedia, selain itu kebutuhan akan informasi penjualan dapat disajikan secara cepat dan tepat waktu dengan adanya penyimpanan data secara elektronik yang mudah untuk di akses oleh pengguna sistem. Sistem informasi penjualan yang

dijalankan dengan baik dalam suatu perusahaan maka akan sangat membantu dalam mendukung aktivitas penjualan dalam perusahaan.

PD. Citra Komputer Pontianak yang usahanya bergerak dalam bidang penjualan komputer dan jasa service, selama ini penerapan sistem informasi penjualan belum sepenuhnya memperhatikan dukungan sistem komputerisasi mulai dari proses pencatatan, pengolahan, pencarian data sampai pada proses penyajian laporan. Kendala yang masih dihadapi saat ini adalah informasi persediaan barang tidak dapat diperoleh dengan cepat dan penyajian laporan penjualan yang belum dilakukan secara spesifik. Penggunaan sistem komputerisasi dalam melakukan pengolahan data penjualan diharapkan dapat membantu memecahkan masalah yang terjadi pada PD. Citra Komputer Pontianak.

2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Sistem Informasi

Menurut Oetomo (2002:11) sistem informasi sebagai kumpulan elemen yang saling berhubungan satu sama lain yang membentuk satu kesatuan untuk mengintegrasikan data, memproses dan menyimpan serta mendistribusikan informasi.

Kegiatan dalam suatu sistem informasi mencakup antara lain, Leman (1998:4): a) Input, menggambarkan suatu kegiatan untuk menyediakan data untuk diproses; b) Proses, menggambarkan bagaimana suatu data diproses untuk menghasilkan suatu informasi yang bernilai tambah; c) Output, suatu kegiatan untuk menghasilkan laporan dari proses di atas tersebut; d) Penyimpanan, suatu kegiatan untuk memelihara dan menyimpan data; dan e) Control, ialah suatu aktivitas untuk menjamin bahwa sistem informasi tersebut berjalan sesuai dengan yang diharapkan.

Menurut Oetomo (2002:17) suatu informasi dikatakan berkualitas (*Quality of information*) apabila akurat dan teruji kebenarannya, kesempurnaan informasi, tepat waktu, relevansi, mudah dan murah. Untuk mendapatkan informasi yang berkualitas, informasi tersebut harus mencakup (Jogiyanto, 2005:10): a) Akurat, Informasi yang diberikan harus bebas dari kesalahan atau menyesatkan dan informasi harus jelas mencerminkan maksudnya; b) Tepat waktu, Informasi yang datang pada penerima tidak boleh terlambat, karena informasi yang sudah usang tidak akan bernilai lagi; c) Relevan, Informasi yang diberikan harus mempunyai manfaat untuk pemakainya, dan sesuai dengan kebutuhan.

2.2 Penjualan

Menurut Pride dan Ferrell (Mc Leod:2001:449) penjualan adalah kegiatan perorangan dan organisasi yang memudahkan dan mempercepat hubungan pertukaran yang memuaskan dalam lingkungan yang dinamis melalui penciptaan, pendistribusian, promosi dan penentuan harga barang, jasa dan gagasan. Sementara Fuad (2005:119) menyatakan bahwa penjualan adalah proses perpindahan barang dan atau jasa dari produsen ke konsumen atau semua kegiatan yang berhubungan dengan arus barang dan atau jasa dari produsen ke konsumen. Menurut Sidharta (1995:46), Penjualan adalah struktur interaksi antara manusia, peralatan, metode-metode dan kontrol-kontrol yang disusun untuk mencapai tujuan-tujuan tertentu.

Prosedur penjualan melibatkan beberapa bagian dalam perusahaan dengan maksud agar penjualan yang terjadi dapat diawasi dengan baik. Bagian-bagian yang terkait dengan prosedur penjualan adalah bagian pesanan penjualan, bagian kredit,

bagian gudang, bagian pengiriman dan bagian penagihan. Masing-masing bagian memiliki peranan dalam menjalankan prosedur penjualan.

2.3 Sistem Informasi Penjualan

Menurut Budi Sutejo (2002:169) Sistem informasi penjualan adalah sistem yang menyediakan informasi penjualan harian, mingguan, bulanan, triwulan, semesteran dan tahunan dari masing-masing jenis barang dan supplier secara terinci. Sistem informasi penjualan merupakan bagian dari sistem informasi manajemen. Menurut Scott (2001:431) sistem informasi penjualan adalah suatu sistem informasi pendukung penjualan yang utama dimana harus mampu memberikan informasi pada personil penjualan mengenai hal-hal yaitu deskripsi produk dan spesifikasi kinerja, harga-harga produk, potongan harga berdasarkan jumlah dan informasi potongan harga produk lainnya, insentif penjualan untuk wiraniaga, promosi penjualan, rencana pembiayaan untuk pelanggan, kekuatan dan kelemahan dari produk-produk pesaing, sejarah hubungan pelanggan dengan perusahaan, dan tingkat persediaan produk.

3. METODOLOGI PENELITIAN

3.1. Bentuk Penelitian

Adapun bentuk penelitian yang dilakukan oleh penulis adalah studi kasus pada PD. Citra Komputer Pontianak. Metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif yaitu menggambarkan keadaan yang sesungguhnya sebagaimana adanya sesuai dengan apa yang dilihat pada saat penelitian dilakukan.

3.2. Teknik Pengumpulan Data

Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan dalam rangka melakukan penelitian ini adalah sebagai berikut: a) Wawancara, yaitu dengan menanyakan secara langsung kepada pimpinan maupun karyawan yang bekerja pada PD. Citra Komputer guna mendapatkan informasi yang lengkap dan sesuai dengan masalah yang diangkat; b) Observasi, yaitu dengan melakukan pengamatan secara langsung pada PD. Citra Komputer terhadap kegiatan-kegiatan rutin yang dilakukan; c) Studi dokumentasi, yaitu dengan mempelajari data dan dokumen-dokumen dari PD. Citra Komputer yang berhubungan dengan permasalahan yang akan dibahas.

4. HASIL PENELITIAN

4.1 Analisis Sistem Berjalan

Dari analisis yang dilakukan terhadap sistem yang sedang berjalan, maka terdapat beberapa faktor yang perlu segera mendapat perhatian, antara lain : a) Kendala yang terjadi pada proses pengecekan order dan piutang pelanggan berhubungan dengan diperlukannya waktu yang lama dalam mencari kode barang, pemeriksaan status saldo piutang pelangga, dapat diatasi pada sistem usulan karena data-data barang dan data piutang pelanggan telah dikelolah dengan database. Pengecekan kode barang yang dilakukan secara manual dengan memeriksa catatan daftar barang dapat diatasi dengan pencarian secara otomatis pada sistem usulan. Pengecekan status saldo piutang pelanggan dapat dilihat pada laporan piutang pelanggan yang sudah dapat dihasilkan sistem usulan; b) Pada sistem usulan, penanganan pembayaran pelanggan telah diklasifikasikan dengan baik, karena laporan pembayaran yang ingin dicetak dapat dikategorikan sesuai kebutuhan informasi yang ingin disajikan bagi pimpinan; c) Penanganan retur pada sistem berjalan yang secara manual, seperti pencatatan retur dapat menyebabkan kesalahan pencatatan dan membutuhkan waktu yang lebih lama.

Pada sistem usulan data disimpan pada database, update data barang dan data transaksi dilakukan secara otomatis, dengan adanya integrasi data, sehingga sistem usulan dapat memberikan informasi mengenai retur penjualan yang telah terjadi; d) Kendala sistem berjalan untuk menghasilkan laporan dengan cepat, format yang lengkap dan informasi yang spesifik dapat diatasi pada sistem usulan, karena laporan yang akan dihasilkan dapat dikelola langsung dari data-data yang terintegrasi pada database. Laporan-laporan dengan informasi spesifik seperti laporan data pelanggan, laporan penjualan per pelanggan, laporan penjualan per periode, laporan piutang pelanggan, laporan pembayaran pelanggan, dan laporan retur, dapat dihasilkan untuk pimpinan sebagai bahan analisis dalam mengambil keputusan.

Dari semua uraian diatas, hal yang perlu diperbaiki sehubungan dengan analisis dokumen ini adalah berhubungan dengan masalah kuantitas laporan yang dihasilkan maupun berupa penambahan jenis laporan bagi pihak manajemen.

Dari analisis yang dilakukan terlihat bahwa belum tersedianya beberapa jenis laporan yang dibutuhkan dan terdapat jenis pekerjaan yang masih dilakukan secara tidak efisien dan efektif sehingga menyebabkan keterlambatan dan hambatan dalam memperoleh informasi yang berkualitas. Sebagai akibatnya proses pelayanan yang diberikan kepada pelanggan menjadi terlambat.

4.2 Analisis Penyebab Masalah

Setelah dilakukan pengidentifikasian terhadap permasalahan yang terjadi pada sistem berjalan maka selanjutnya dilakukan identifikasi terhadap penyebab masalah pada sistem berjalan yang dapat diklasifikasikan sebagai berikut : a) Adanya kendala pada proses pengecekan order dan piutang pelanggan seperti pemeriksaan ketersediaan barang order memerlukan waktu yang lama dalam mencari kode barang pada catatan daftar barang; pemeriksaan status saldo piutang pelanggan juga memerlukan waktu karena bagian pemasaran harus meminta daftar saldo piutang pelanggan ke bagian administrasi. Informasi yang diperlukan oleh bagian pemasaran untuk melakukan pelayanan penjualan kepada pelanggan tidak bisa diperoleh dengan cepat dan akurat. Oleh karena itu proses penanganan penjualan menjadi banyak terhambat; b) Penyimpanan data yang berupa buku catatan dalam bentuk kertas perlembar dan nota beserta arsip-arsipnya. Mengakibatkan proses pengolahan data menjadi informasi dan proses pencarian data menjadi lambat, serta kemungkinan terjadinya resiko kehilangan berkas akibat banyaknya lembaran yang harus ditangani; c) Pencatatan pembayaran pada sistem berjalan belum diklasifikasikan dengan baik, karena pencatatan pembayaran dicatat pada buku pembayaran piutang pelanggan, sehingga ketika administrasi harus mengecek ulang data pembayaran akan kesulitan dan tingkat kesalahan akan semakin besar. Hal ini akan semakin terlihat pada pembayaran kredit pelanggan dengan sistem cicilan, hasil pencatatan akan terlihat berulang-ulang dan sulit untuk diperiksa; d) Penagihan sering mengalami keterlambatan dikarenakan tidak adanya data yang menyajikan laporan mengenai piutang jatuh tempo; dan e) Penyajian laporan pada sistem berjalan masih belum menghasilkan laporan yang lengkap, serta format yang digunakan masih sangat sederhana dan belum memuat informasi yang spesifik bagi pimpinan dalam analisis dan pengambilan keputusan. Untuk menghasilkan laporan bagi pimpinan membutuhkan waktu yang lama karena data-data yang diperlukan untuk membuat laporan harus diperiksa ulang dari buku catatan penjualan, retur, dan service.

4.3 Analisis Usulan Sistem

Dari hasil analisis pada sistem berjalan dapat disimpulkan bahwa sistem informasi penjualan yang diterapkan selama ini belum dapat memenuhi kebutuhan informasi bagi perusahaan.

Untuk mengatasi kelemahan media penyimpanan maka diperlukan penerapan penyimpanan yang strukturnya jelas dengan berbasis komputer. Kemampuan database yang terbukti kelebihanannya dalam memudahkan dalam merangkai data yang terpisah menjadi efisien dalam penyimpanan perlu diterapkan dalam PD. Citra Komputer Pontianak. Penggunaan komputer sebagai media kerja juga akan memudahkan karyawan PD. Citra Komputer Pontianak untuk menangani pekerjaan yang cenderung bersifat terstruktur dan berulang seperti pembuatan laporan bagi pimpinan.

Untuk mengatasi masalah pelayanan kepada pelanggan yang menjadi salah satu kelemahan sistem, maka sistem harus memiliki suatu struktur pencatatan berbasis komputer yang pencatatannya dapat dilakukan segera yaitu pada saat perubahan data pelanggan, saldo piutangnya dan data barang terutama jumlah stock berikut harga jualnya. Kemudahan mendapatkan data dari sistem komputerisasi dapat meningkatkan kinerja pemrosesan dokumen pada PD. Citra Komputer Pontianak.

Sistem pelaporannya yang seharusnya ada pada sistem berjalan adalah pelaporan yang tidak hanya sekedar laporan penjualan dan retur penjualan saja, tetapi sebaiknya ditambah dengan beberapa laporan yang dapat membantu dalam pengambilan keputusan. Selain itu, pembuatan laporan dapat dilakukan kapan saja ketika dibutuhkan oleh penggunaanya.

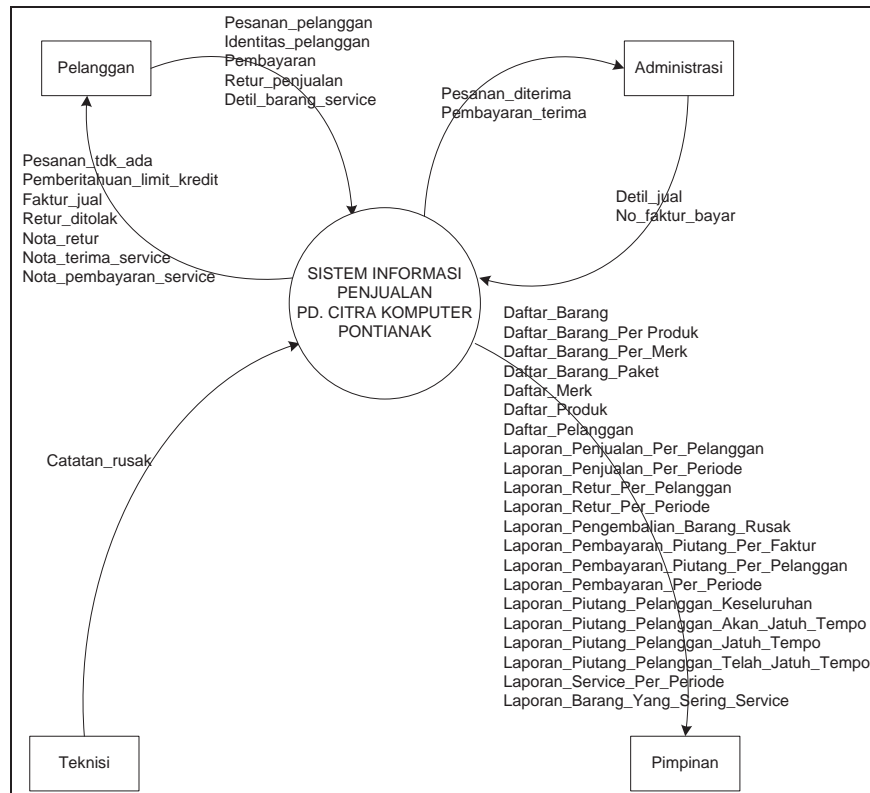
4.4 Perancangan Sistem

Sistem informasi penjualan yang diusulkan merupakan suatu sistem informasi yang memanfaatkan teknologi berbasis komputer. Perancangan sistem ini dibuat untuk mengatasi kelemahan yang terjadi pada sistem yang telah ada sehingga dapat mempermudah dan membantu kelancaran perusahaan dalam proses pengambilan keputusan serta dapat memecahkan permasalahan dan kendala-kendala yang terdapat dalam sistem informasi penjualan yang sedang berjalan.

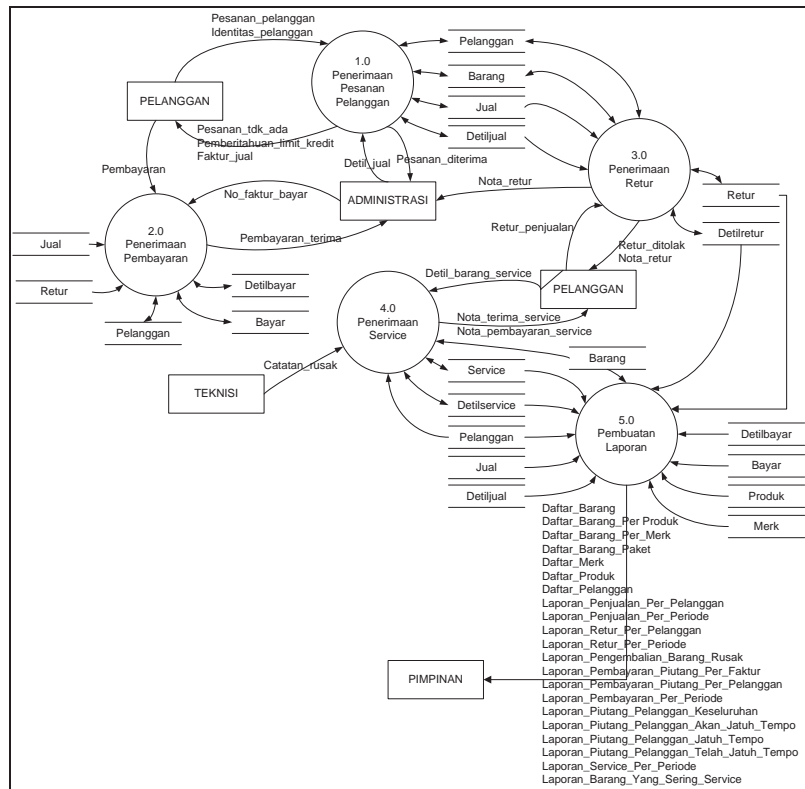
Perbaikan yang dilakukan pada sistem usulan dengan melalui penyederhanaan proses yang ada pada sistem berjalan (*simplifying*), seperti proses pencetakan faktur penjualan dimana pemakai tidak perlu lagi mengecek buku catatan penjualan dan pada pembuatan laporan pemakai tidak perlu lagi mengumpulkan data dari buku catatan penjualan, catatan retur penjualan, catatan service maupun buku pembayaran piutang. Adanya penghilangan proses-proses yang dianggap tidak perlu atau tidak memberikan manfaat secara signifikan (*elimination*), pemakai tidak perlu mengecek data pelanggan pada arsip pelanggan pada saat membuat faktur penjualan, pemakai tidak perlu mengecek ulang status saldo piutang pelanggan untuk mengetahui limit kredit pelanggan. Penanganan beberapa proses langsung oleh komputer tanpa campur tangan manusia (*automation*), seperti penghitungan nilai faktur penjualan, penghitungan laporan penjualan harian, penanganan update data akibat adanya retur, pengolahan pembayaran pelanggan, pencetakan faktur, nota retur, nota terima service serta pencetakan laporan. Selain itu pada sistem usulan informasi yang akan disimpan dan diakses sudah terintegrasi pada satu basis data (*integrated*).

Faktor penting yang diharapkan dengan adanya sistem yang diusulkan dapat mempercepat proses penginputan data, pengolahan data, mempermudah penyimpanan data, mengurangi terjadinya kesalahan, mempercepat penyajian informasi yang dibutuhkan pihak manajemen, menghemat biaya dan waktu, terutama dapat

memberikan perbaikan terhadap prosedur sistem menuju ke arah yang lebih optimal dengan pemanfaatan sumber daya yang dimiliki secara maksimal. Adapun rancangan sistem yang diusulkan pada PD. Citra Komputer Pontianak menggunakan bahasa pemrograman Microsoft Visual FoxPro 9.0.

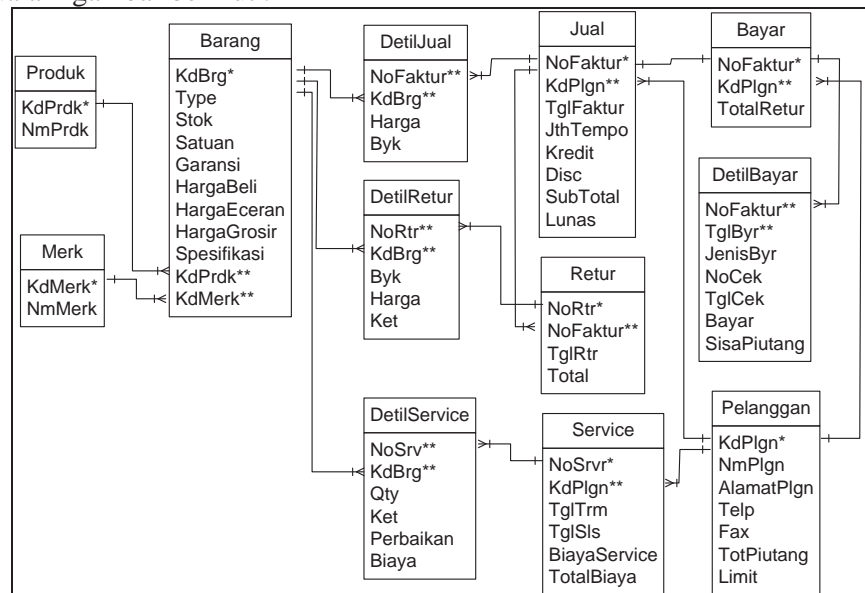


Gambar 1 Diagram Konteks



Gambar 2 Diagram Overview

Diagram hubungan entitas digunakan untuk menggambarkan hubungan antar tabel database di dalam rancangan sistem yang diusulkan. Pemodelan diagram hubungan entitas lebih ditujukan pada hubungan atau kaitan antar simpanan data pada diagram arus data sistem usulan. Adapun relasi-relasi yang ada dalam diagram tersebut dapat dilihat dalam gambar berikut :



Gambar 3. Diagram Hubungan Entitas Sistem Informasi Penjualan Yang Diusulkan

4.4 Implementasi Sistem

Setelah semua tahapan pengembangan sistem dilakukan, maka didapatkan suatu perangkat lunak sistem informasi penjualan, yang terdiri atas sejumlah form dan report.



Gambar 4. Tampilan Form Menu Utama

Kd Brg	Produk	Merk	Type	Harga	Qty	Satuan	Jumlah
HDD-MAX-001	HARDDISK	MAXTOR	80 GB 7200 RPM	528,480	1	Buah	528,480

Sub Total	528,480
Diskon	0.00 %
PPN	10 %
Total	581,328

Gambar 5. Tampilan Input Form Transaksi Penjualan



CITRA KOMPUTER
Jalan Siam No. 33
Telp. (0561) 743117, Fax. (0561) 731284
Pontianak - Kalimantan Barat

Faktur Penjualan

Pontianak, 09-07-2007

No. Faktur	FJ0005	Jenis Transaksi	: Kredit
Pelanggan	: D0001 / SUN KOMPUTER, PD	Tanggal Tempo	: 06-07-2007
Alamat	: JL. K.H.A DAHLANNO. 30		

Kode	Nama Barang	Banyak	Satuan	Harga satuan	Jumlah
KEY-BUF-001	KEYBOARD BUFFTECH PS/2	5	Buah	25,000	125,000
MOU-BUF-001	MOUSE BUFFTECH PS/2	5	Buah	12,000	60,000
Sub Total					185,000
Discount (0.00%)					0
PPN (10%)					18,500
TOTAL					203,500

Tanda terima,

PERHATIAN !!!

- Barang-barang yang sudah dibeli tidak dapat dikembalikan / dikembalikan kecuali ada perjanjian
- Garansi hangus jika segel rusak

Hormat kami,

PD. CITRA KOMPUTER

Gambar 7. Tampilan Faktur Penjualan

5. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis dan perancangan pada sistem informasi penjualan pada PD Citra Komputer Pontianak, maka dapat disimpulkan:

1. Sistem informasi penjualan konvensional yang diterapkan pada PD. Citra Komputer Pontianak terdapat beberapa kendala seperti adanya penanganan penjualan yang tidak optimal, hasil penjualan dikalkulasi secara manual dan diperlukan pencatatan ulang untuk mengetahui hasil penjualan. Dengan adanya sistem informasi penjualan yang diusulkan kendala ini dapat diatasi karena data pada sistem usulan sudah ditampung pada database sehingga data yang diperlukan dapat diakses kapan saja oleh pimpinan.
2. Pencarian data pelanggan, daftar harga, data penjualan, data piutang pelanggan oleh bagian administrasi masih membutuhkan waktu yang lama dikarenakan harus mencari arsip-arsip yang sebelumnya disimpan dalam bentuk kertas perlembar serta penyusunan arisp-arsip yang kurang tertata. Dengan adanya sistem informasi berbasis komputer pencarian data dapat ditemukan secara cepat, pengguna hanya memasukkan kata kunci berupa kode baik kode pelanggan ataupun kode barang dan menekan tombol cari untuk menemukan informasi yang dibutuhkan secara jelas dan tepat.
3. Pada sistem berjalan belum menghasilkan laporan yang spesifik, untuk memperoleh informasi yang spesifik harus diperiksa ulang dari buku catatan secara manual dan membutuhkan waktu yang lama. Melalui sistem usulan ini informasi-informasi spesifik sudah dapat dihasilkan, seperti mengetahui limit kredit pelanggan, jatuh tempo kredit pelanggan, penjualan, laporan pembayaran piutang pelanggan, laporan service, laporan retur penjualan, dan informasi lain yang berguna bagi pimpinan dalam melakukan analisis serta pengambilan keputusan.

DAFTAR RUJUKAN

Fuad, M., 2005, *Pengantar Bisnis*, Cetakan Keempat, Penerbit PT Gramedia Pustaka Umum, Jakarta.

- Jogiyanto, HM, 2005, *Analisis dan Desain Sistem Informasi*, Pendekatan Terstruktur Teori dan Praktek Aplikasi Bisnis, Penerbit Andi Offset, Yogyakarta.
- Leman, 1998, *Metodologi Pengembangan Sistem Informasi*, Penerbit PT. Elex Media Komputindo, Jakarta
- McLeod Raymond Jr, 2001, *Sistem Informasi Manajemen*, Jilid 1, Edisi Ketujuh, PT. Prenhallindo, Jakarta.
- Oetomo, Budi Sutedjo Dharma., 2002, *Perancangan dan Pembangunan Sistem Informasi*, Penerbit Andi Offset, Yogyakarta
- Scott, George M, 2001, *Prinsip-prinsip Sistem Informasi Manajemen*, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta
- Sidharta, Lani., 1995, *Pengantar Sistem Informasi Bisnis*, Penerbit Elex Media Komputindo, Jakarta.