

# Analisis Sistem Informasi Penjualan Pada PD. Kopi Surya Pontianak

Bhakti Pangestu<sup>1)</sup>, Frans Jonathan Desmond Tampubolon<sup>2)</sup>, Febri Prasetyo<sup>3)</sup>

Mahasiswa Jurusan Sistem Informasi STMIK Pontianak

JL. Merdeka Barat no.372 Pontianak, (0561) 735555/(0561) 737777

e-mail: [bhaktipangestu6@gmail.com](mailto:bhaktipangestu6@gmail.com), [tampubolonfrans48@gmail.com](mailto:tampubolonfrans48@gmail.com), [prasetyofebri816@gmail.com](mailto:prasetyofebri816@gmail.com)

## Abstrak

*Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kelemahan dan kebutuhan sistem informasi penjualan bagi PD. Kopi Surya. Perusahaan dagang yang telah memiliki pengelolaan yang cukup besar atau banyak sudah sangat perlu menggunakan sistem informasi yang dikhususkan untuk mengelola apa yang dibutuhkan sesuai dengan proses bisnis yang dimiliki oleh perusahaan tersebut, dengan analisa yang baik maka perusahaan dagang akan mengetahui apakah sistem informasi yang diterapkan pada saat ini sudah termasuk memenuhi kebutuhan perusahaan atau tidak sehingga dengan hasil analisis ini maka perusahaan mengerti kebutuhan apa yang perlu di tambahkan dengan bantuan penggunaan pendekatan ward and peppard dengan metode analisis yaitu : analisis SWOT, analisis PEST, Five Force, McFarlan Strategic Grid. Hasil penelitian ini adalah analisa sistem informasi penjualan. Penelitian yang dilakukan dengan cara studi lapangan berupa wawancara, obeservasi dan studi dokumentasi secara langsung kepada pemilik dan juga karyawan pada perusahaan PD. Kopi Surya Pontianak*

**Kata kunci:** sistem informasi penjualan, penjualan, ward and peppard

## 1. Pendahuluan

Didalam era digital saat ini setiap perusahaan baik yang bergerak dibidang perdagangan maupun jasa harus bersaing agar dapat bertahan, berkembang, dan memiliki daya saing. Proses penjualan merupakan yang sangat penting bagi sebuah perusahaan dalam meningkatkan pendapatan perusahaan. Oleh karna itu diperlukan informasi yang dapat mendukung pengambilan keputusan bagi pihak menejemen.

Informasi yang akurat, tepat waktu, dan relevan dapat memberikan dukungan dalam pengambilan keputusan yang dapat meningkatkan kinerja perusahaan. Penerapan komputer dan sistem informasi penjualan menjadi solusi karna dapat mendukung kinerja penjualan serta pengambilan keputusan oleh pimpinan untuk mencapai tujuan.

Sistem informasi penjualan berbasis komputer dalam menyajikan informasi penjualan dapat langsung disajikan kedalam media output berupa monitor maupun

media cetak. Sistem informasi penjualan berbasis komputer dapat mengolah data lebih cepat melalui perangkat yang tersedia dan kebutuhan akan informasi penjualan dapat disajikan tepat waktu dengan bantuan penyimpanan data yang mudah diakses oleh pengguna sistem. Sistem informasi penjualan yang dijalankan dengan baik maka akan mendukung aktivitas penjualan perusahaan.

PD. Kopi Surya memiliki usaha yang bergerak dibidang penjualan kopi bubuk, selama ini perusahaan menggunakan sistem penjualan yang belum menggunakan dukungan komputerisasi mulai dari proses pencatatan, pengolahan, pencarian data, sampai pada proses penyajian laporan. Kendala yang dihadapi saat ini adalah penyajian laporan penjualan yang tidak spesifik. Penggunaan sistem informasi penjualan yang terkomputerisasi dalam proses penjualan diharapkan dapat membantu memecahkan permasalahan pada PD. Kopi Surya.

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan sebelumnya, didapati hasil berupa sistem informasi penjualan dan penerimaan kas pada UD Sumber Mutiara masih memiliki prosedur, fungsi bagian dan dokumen bisnis yang masih kurang efektif dan efisien sehingga mengakibatkan sistem pengendalian internal yang kurang efektif juga. Dokumen yang digunakan sebagai alat informasi juga masih kurang membantu pihak manajemen dalam pengambilan keputusan [2]. Sistem pada siklus penjualan masih manual. Dalam kualitas informasi dan pengendalian internal dengan sistem manual pada UD. X menyebabkan penjualan masih harus memeriksa buku catatan produksi dan berdasarkan dokumen penjualan dilakukan rekapitulasi setiap akhir jam kerja sehingga dalam memberikan informasi dan pengendalian masih kurang akurat, tepat waktu, dan kurang dapat diandalkan. Tidak terdapatnya nomer dokumen pada faktur penjualan sehingga perlindungan, pendeteksian, informasi penjualan, efisiensi, dan pemeliharaan catatan dokumen masih kurang baik. Dokumen untuk penjualan hanya faktur penjualan. Dalam sistem informasi akuntansi, faktur penjualan adalah alat penagihan kredit dan bukti penjualan. Sedangkan untuk melakukan pengiriman dibutuhkan surat jalan. Untuk melakukan penjualan dalam bentuk kredit harus ada order penjualan. Untuk

pembayaran terdapat bukti pembayaran. Untuk retur dan potongan ada dokumen retur atau nota potong [].

Pada penelitian lain juga ditemukan hasil analisis berupa prosedur yang diterapkan pada UD. Gojek Pacitan dalam menangani penjualan dan pembelian masih menggunakan sistem konvensional yaitu pencatatan setiap transaksi dengan menggunakan buku besar, sehingga pembuatan laporan membutuhkan waktu yang tidak sedikit dan persediaan barang tidak terkontrol [3]. Penelitian serupa juga menemukan hasil analisis yaitu sistem dan prosedur penjualan speedy pada PT. Telekomunikasi Indonesia, Tbk Kandatel Malang belum terdapat sistem online pada berita acara instalasi sehingga tidak efektif. Adapun juga pengiriman data yang dilakukan dalam sistem informasi penerimaan kas menggunakan cara manual dengan menggunakan kertas, sehingga tidak praktis dan tidak efisien. Pada PT. Telekomunikasi Indonesia, Tbk Kandatel Malang belum dilakukan pemeriksaan atau audit secara rutin baik dari kantor pusat maupun dari kantor regional [7].

Penelitian pada Perum Bulog Divre Ambon ditemukan hasil analisis berupa sistem informasi akuntansi merupakan pengumpulan prosedur-prosedur yang saling berhubungan untuk menjamin adanya perlakuan yang seragam atas seluruh transaksi maupun kegiatan dalam perusahaan. Struktur organisasinya secara umum telah memadai dimana adanya pemisahan tugas dan tanggung jawab setiap bagian, namun masih tidak terdapat bagian penagihan. Untuk proses pengklasifikasian transaksi, perusahaan menggunakan metode perkiraan yang telah dibakukan dalam buku pedoman dengan penjelasan dan penggunaannya [4].

Berdasarkan penelitian terdahulu, penelitian ini membuat suatu analisa sistem informasi penjualan dengan menggunakan metodologi Ward and Peppard. Penelitian ini menggunakan pendekatan metodologi Ward dan Peppard karena dengan metode ini maka akan menganalisa kondisi Sistem Informasi dimasa lalu atau yang saat ini sedang digunakan oleh PD. Kopi Surya yang kurang bisa memenuhi kebutuhan bisnis perusahaan dalam pemenuhan kegiatan sehari-hari dan dapat menangkap peluang bisnis untuk meningkatkan keunggulan bagi perusahaan. Metode ini terdiri dari tahapan masukan dan tahapan keluaran [1]. Tahapan masukan terdiri dari :

- a. Analisis lingkungan bisnis internal, yang mencakup aspek-aspek strategi bisnis saat ini, sumber daya, proses, serta budaya nilai-nilai bisnis organisasi
- b. Analisis lingkungan bisnis eksternal, yang mencakup aspek-aspek ekonomi, industri dan iklim bersaing perusahaan
- c. Analisis lingkungan sistem informasi / teknik informasi internal, yang mencakup kondisi sistem informasi / teknik informasi organisasi dari persektif bisnis saat ini, bagaimana

kematangannya (maturity), bagaimana kontribusi terhadap bisnis, keterampilan sumber daya manusia, sumber daya dan infrastruktur teknologi, termasuk juga bagaimana portofolio dari sistem informasi / teknik informasi yang ada saat ini.

- d. Analisis lingkungan sistem informasi / teknis informasi eksternal, yang mencakup tren teknologi dan peluang pemanfaatannya, serta penggunaan sistem informasi / teknologi informasi oleh kompetitor, pelanggan dan pemasok.

Sedangkan tahapan kelauran merupakan bagian yang dilakukan untuk menghasilkan suatu dokumen perencanaan strategis sistem informasi / teknologi informasi yang isinya terdiri dari :

- a. Strategi sistem informasi bisnis, yang mencakup bagaimana setiap unit/fungsi bisnis akan memanfaatkan sistem informasi / teknologi informasi untuk mencapai sasaran bisnisnya, portofolio aplikasi dan gambaran arsitektur informasi
- b. Strategi teknologi informasi, yang mencakup kegiatan dan strategi bagi pengelolaan teknologi dan sumber daya manusia sistem informasi / teknologi informasi
- c. Strategi manajemen sistem informasi / teknologi informasi, yang mencakup elemen-elemen umum yang diterapkan melalui organisasi, untuk memastikan konsistensi penerapan kebijakan sistem informasi / teknologi informasi yang dibutuhkan

Pendekatan yang dilakukan untuk menganalisa sistem informasi penjualan yang dipergunakan adalah dengan analisis SWOT, analisis PEST, analisis Five Forces dan analisis McFarlan Strategic Grid. Hasil penelitian ini berupa suatu analisa dari sistem informasi penjualan.

Sistem informasi merupakan kesatuan elemen-elemen yang saling berinteraksi secara sistematis dan teratur untuk menciptakan dan membentuk aliran informasi yang akan mendukung pembuatan keputusan dan melakukan control terhadap jalannya perusahaan.[5]

Sistem Informasi Penjualan diartikan sebagai suatu pembuatan pernyataan penjualan, kegiatan akan dijelaskan melalui prosedur-prosedur yang meliputi urutan kegiatan sejak diterimanya pesanan dari pembeli, pengecekan barang ada atau tidak ada dan diteruskan dengan pengiriman barang yang disertai dengan pembuatan faktur dan mengadakan pencatatan atas penjualan yang berlaku.[6]

## **2. Pembahasan**

Analisis sistem informasi penjualan PD. Kopi Surya dilakukan dengan beberapa analisa, yaitu :

### **2.1. Analisa SWOT**

## Seminar Nasional Sistem Informasi dan Teknologi Informasi 2018

SENSITEK 2018

STMIK Pontianak, 12 Juli 2018

Analisis SWOT digunakan untuk mengetahui kekuatan (Strength) apa yang dimiliki oleh PD. Kopi Surya dari analisa sistem informasi penjualan yang dilakukan. Kelemahan (Weakness) apa yang dimiliki juga perlu untuk diidentifikasi dengan melihat proses bisnis yang ada pada saat ini. Analisa sistem informasi bagi perusahaan tentunya akan memberikan peluang-peluang (opportunity) terhadap suatu perusahaan untuk mengoreksi kebutuhan yang selama ini diterapkan, apakah peluang tersebut dapat digunakan untuk bersaing ataupun untuk meningkatkan kinerja perusahaan. Penganalisaan sistem informasi suatu perusahaan juga tidak terlepas dari berbagai ancaman (Threat) yang dapat terjadi, untuk itu perusahaan perlu mengetahui apa saja ancaman-ancaman yang mungkin terjadi. Analisis SWOT dapat membantu dalam mengatasi berbagai pengaruh baik dalam lingkungan internal maupun eksternal perusahaan untuk mendapatkan tujuan utama dari analisis sistem informasi penjualan yang dilakukan pada PD. Kopi Surya.

### 2.1.1. Strategi SO (Strength, Opportunity)

Strategi SO merupakan strategi lingkungan internal pada analisis SWOT dimana menggunakan kekuatan yang dimiliki dan memanfaatkan peluang yang ada pada suatu perusahaan.

**Tabel.1** tabel strategi SO

Strategi SO	Deskripsi	Tujuan Utama
Peningkatan kinerja kerja karyawan	Memberikan sistem yang mudah dipelajari	Sistem Informasi yang diterapkan harus mudah dipahami oleh pengguna serta meningkatkan hasil pekerjaan
Sistem yang dapat mengelola penerimaan kas	Pengelolaan data penerimaan kas	Menyediakan data penerimaan dalam satu sistem
Pengembangan sistem pengorganisasian data agar dapat digunakan oleh setiap departemen	Data pada setiap cabang harus terintegrasi guna memberi kemudahan dalam penyimpanan dan pengambilan dokumen	Membangun sebuah server utama database pada database untuk mengintegrasikan sistem pada setiap departemen

### 2.1.2. Strategi WO (Weakness, Opportunity)

Strategi WO merupakan strategi lingkungan internal pada analisis SWOT yang memiliki tujuan untuk mengatasi kelemahan yang dimiliki dengan cara memanfaatkan peluang.

**Tabel.2** tabel strategi WO

Strategi WO	Deskripsi	Tujuan Utama
Meningkatkan	Pengelolaan	PD. Kopi Surya

pengelolaan kas	penerimaan kas	harus membangun sistem informasi penjualan
Merancang sistem yang khusus dalam transaksi harian	Pengelolaan penjualan secara tunai dan kredit serta pencatatan lainnya	PD. Kopi Surya harus dapat memklasifikasikan setiap transaksi pengeluaran kas yang akan berpengaruh untuk pelaporan keuangan

### 2.1.3. Strategi ST (Strength, Threat)

Strategi ST merupakan strategi lingkungan eksternal pada analisis SWOT yaitu menggunakan kekuatan untuk mengatasi berbagai ancaman.

**Tabel.3** tabel strategi ST

Strategi ST	Deskripsi	Tujuan Utama
Membangun sistem informasi yang dapat membantu kebutuhan dalam meningkatkan pelayan perusahaan.	Sistem informasi yang menangani kebutuhan penjualan baik secara tunai maupun kredit	PD. Kopi Surya harus memiliki sistem informasi yang dapat meningkatkan pelayanan secara cepat baik dalam penanganan penjualan maupun penerimaan kas

### 2.1.4. Strategi WT (Weakness, Threat)

Strategi WT merupakan strategi lingkungan eksternal pada analisis SWOT yaitu dengan mengetahui kelemahan agar dapat meminimalkan ancaman.

**Tabel.4** tabel strategi WT

Strategi WT	Deskripsi	Tujuan Utama
Kerjasama dengan supplier	Memberikan informasi untuk memenuhi kebutuhan	Sistem informasi harus dapat memberikan informasi pada supplier untuk memenuhi kebutuhan PD. Kopi Surya
Membangun integrasi antar departemen	Sistem yang terintegrasi setiap departemennya	Sistem informasi yang terintegrasi dengan baik sehingga dapat meningkatkan kualitas dan pelayanan perusahaan

## 2.2. Analisis PEST

Analisis PEST (Politik, Ekonomi, Sosial dan Teknologi) menjelaskan kerangka dari faktor makro yang digunakan di lingkungan pemindaian komponen dari manajemen strategis. Analisis ini merupakan bagian dari analisis eksternal ketika melakukan analisis strategis atau pada saat riset pasar, dan memberikan gambaran yang berbeda terhadap faktor makro yang harus diambil dalam pertimbangan. Analisis PEST adalah alat strategis untuk memahami pasar tentang pertumbuhan atau penurunan, posisi, potensi dan arah untuk operasi.

**2.2.1. Politik**

Dari segi politik, dimana mengetahui peraturan yang telah ditetapkan berdasarkan perundang-undangan yang berlaku tentang perdagangan.

**2.2.2 Ekonomi**

Dari segi ekonomi, hal-hal yang berpengaruh pada ekonomi seperti harga yang diberikan untuk persediaan bahan baku yang sesuai dengan harga umum masyarakat.

**2.2.3 Sosial**

Seiring dengan kebutuhan masyarakat untuk membangun dan memperluas area yang dibutuhkan maka PD. Kopi Surya harus memberikan potongan harga kepada pelanggan yang membeli dalam jumlah yang cukup banyak.

**2.2.4 Teknologi**

Semakin pesatnya perkembangan teknologi saat ini akan memberikan pengaruh bagi perusahaan dalam pelayanan yang akan membantu untuk memenuhi kebutuhan masyarakat dan melakukan promosi berbasis IT serta dapat meningkatkan efisiensi dalam pelayanan perusahaan.

**2.3. Analisis Five Forces**

Analisis Five Forces model atau dikenal dengan Porter's Five Forces Analysis, merupakan alat analisis yang digunakan untuk menganalisis sebuah struktur industri. Analisis tersebut dibuat berdasarkan 5 kekuatan kompetitif yaitu :

**2.3.1. Pesaing Industri**

PD. Kopi Surya memiliki banyak pesaing yang berlokasi sama di Pontianak, para pesaing dengan bidang industri yang sama merupakan ancaman bagi PD. Kopi Surya. Para pesaing dengan industri yang sama merupakan ancaman bagi perusahaan untuk mendapatkan pangsa pasar dan kompetisi antar pesaing menjadi tinggi untuk meningkatkan posisi bersaing di pasar.

**2.3.2. Pendetang Baru**

Munculnya pendatang baru yang memiliki pelayanan dan fasilitas yang lebih baik dari pada PD. Kopi Surya akan mempengaruhi tingkat kompetisi dalam pasar. Pendatang baru ini dapat pula dikatakan sebagai pesaing bagi PD. Kopi Surya.

**2.3.3. Produk pengganti**

Produk pengganti yang dimaksud di dalam bidang perdagangan minuman yaitu barang-barang seperti produk cappuccino dan lainnya

**2.3.4. Daya Tawar dari Supplier**

PD. Kopi Surya bekerja sama dengan beberapa pemasok yang terdiri dari supplier bahan persediaan bahan baku dan lain-lainnya.

**2.3.5. Daya Tawar dari Pelanggan**

Pelanggan memiliki kebebasan dalam memilih tempat penjualan kopi berdasarkan dari tingkat kenyamanan, mutu pelayanan, tingkat informasi, harga dan lokasi di mana tempat penjualan kopi tersebut berada.

**2.4. Analisis McFarlan Strategic Grid**

Strategi Grid ini digunakan untuk menganalisa portofolio proyek TI perusahaan agar investasi TI sejalan dengan tujuan bisnis yang diinginkan. Strategi Grid membagi 4 kategori dampak TI untuk membantu menentukan cara pendekatan terhadap kesempatan , pendefinisian, tujuan penerapan TI dalam bisnis dan pengelolaan asset dan tenaga ahli TI. Proyek-proyek TI dikategorikan berdasarkan kuadran dampak TI yaitu Support, Factory, Strategic, dan Turnaround.

Penentuan solusi SI/TI berdasarkan McFarlan Strategic Grid ditunjukkan pada tabel 5 meliputi strategi Pengembangan Sistem Informasi penjualan dan penerapan Supply Chain Management, dengan Key operasional berupa sistem yang terintegrasi serta.

**Tabel.5** tabel strategi McFarlan

Strategic	High Potential
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sistem informasi penjualan</li> <li>• Pelayanan penjualan yang cepat</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sistem informasi penjualan yang lengkap</li> </ul>
Key Operational	Support
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sistem informasi penjualan yang terintegrasi</li> <li>• Database yang terdistribusi pada setiap departemen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sistem informasi penjualan dapat membantu dalam pengambilan keputusan</li> <li>• Sistem informasi penjualan dapat mengelola data pemasukkan baik secara tunai dan kredit</li> </ul>

**3. Kesimpulan**

Hasil dari penelitian ini berupa analisa sistem penjualan yang sedang digunakan oleh PD. Kopi Surya serta masalah yang sedang dialami perusahaan. Analisa ini diharapkan dapat membantu perusahaan untuk mengembangkan sistem yang ada menjadi sistem informasi penjualan yang dapat menangani segala aktivitas penjualan pada PD. Kopi Surya. Proses identifikasi yang dilakukan dalam penelitian ini adalah metode ward and peppard dengan berbagai analisa yang

## Seminar Nasional Sistem Informasi dan Teknologi Informasi 2018

SENSITEK 2018

STMIK Pontianak, 12 Juli 2018

digunakan diantaranya adalah SWOT, PEST, Five Force dan McFarlan strategic grid.

### Daftar Pustaka

- [1]. W. John, & J. Peppard, Strategic for information system 3<sup>rd</sup> ed. England : john wiley & sons, 2002.
- [2]. O. Pieter, "Analisis Sistem Informasi Penjualan dan Penerimaan Kas Pada UD. Sumber Mutiara Rantauprapat", Jurnal TIMES vol. V no. 2, Medan, 2016, pp. 6-10.
- [3]. H. Maximiliane, "Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada Perum Bulog Divre Ambon", Jurnal Manajemen vol. 4 no. 1, Maluku, 2014, pp. 10-23.
- [4]. N. M. Sadam ABD Azis, & W. Indah Uly, "Analisis dan Perancangan Sistem Informasi Penjualan T-Shirt Pada Unit Dagang Gojog Pacitan, Indonesian Journal on Computer Science, Speed Journal, Surakarta, 2013, pp. 1-7.
- [5]. O. Budi Sutedjo Dharma, Perencanaan & Pembangunan Sistem Informasi. Indonesia : Penerbit Andi, 2002.
- [6]. N. C. Rollin, Prinsip-Prinsip Akuntansi, Indonesia : Penerbit Erlangga, 1999.
- [7]. K. Any, Suhadak, Topowijono, "Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Penerimaan Kas Penjualan Speedy Pada PT. Telekomunikasi Indonesia, Tbk Kandatel Malang", Jurnal Administrasi Bisnis vol. 1 no. 1, Malang, 2013, pp. 59-67.
- [8]. S. Ikmal Fauzi, "Analisis dan Desain Sistem Informasi Akuntansi Siklus Penjualan dan Pengeluaran Untuk Meningkatkan Pengendalian Internal Pada UD. X", Calyptra: Jurnal Ilmiah Mahasiswa Universitas Surabaya vol. 2 no. 2, Surabaya, 2013, pp. 1-7.