

SISTEM INFORMASI PENJUALAN PADA CV. WIDYAJASA

Prima Himawan = A21.2009.06117

Ibnu Utomo W.M, M.kom

D3 Manajemen Informatika | Fakultas Ilmu Komputer | Universitas Dian Nuswantoro
Semarang

Abstrak

CV. WIDYAJASA merupakan suatu usaha yang bergerak pada bidang penjualan barang alat tulis kantor. Di dalam melakukan transaksi masih di catat secara manual dalam bentuk nota, dalam mengolah data dan pembuatan laporannya sering mengalami ketidak akuratan data dan keterlambatan dalam penyampaian informasi data. Dari hasil penelitian yang dilakukan, peneliti bermaksud memecahkan masalah yang dihadapi di CV. WIDYAJASA ini. Oleh karena itu dibutuhkan rancangan sistem informasi. Dalam pengembangan sistem yang digunakan dalam pembuatan aplikasi penjualan barang ini metode pendekatan terstruktur yaitu metode prototype dimana teknik pengumpulan data yang digunakan antara lain wawancara, survey dan dokumentasi. Untuk metode pengembangan menggunakan metode terstruktur dengan beberapa alat bantu dan teknik pengerjaan seperti diagram konteks, dan data flow diagram. Bahasa pemrograman yang digunakan dalam merancang dan mengimplementasikan system informasi penjualan adalah visual studio 2005 dan database yang digunakan adalah SQL Server 2000. Hasil dari penelitian di CV. WIDYAJASA, dapat dibuat kesimpulan bahwa dengan dibangunnya sistem informasi penjualan diharapkan dapat membantu karyawan dalam mengelola data pelanggan, data barang dan transaksi penjualan lebih cepat dan dapat mengurangi kesalahan dalam proses pencatatan data serta mengurangi kesalahan dalam penyampaian laporan.

Kata kunci : Sistem Informasi, Transaksi penjualan, Alat tulis kantor, Metode pengembangan, Pemrograman

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Ilmu Pengetahuan dan Teknologi (IPTEK) khususnya teknologi informasi telah berkembang dengan pesatnya seperti perangkat keras, perangkat lunak dan teknologi (IPTEK) dan informasi di era globalisasi mendorong semua aktifitas, khususnya aktifitas dalam perusahaan-perusahaan. Perusahaan dituntut untuk dapat bersaing di dalam perdagangan internasional. Pada umumnya perusahaan yang bergerak dibidang produksi, penjualan, pendidikan, jasa dan bidang lainnya tidak lepas dari problematika manajemen. Perusahaan menyadari bahwa teknologi informasi perlu digunakan untuk meningkatkan penyediaan informasi sehingga dapat mendukung saat proses pengambilan keputusan yang akan dilakukan manajemen. Tetapi masih banyak instansi atau perusahaan yang belum menyadarinya dan masih menggunakan sistem manual. Perkembangan teknologi yang dapat memudahkan dan mempercepat suatu pekerjaan, maka sebuah perusahaan atau instansi diharapkan mau mengikuti pula perkembangan itu sehingga dapat memudahkan dan mempercepat suatu sistem pekerjaan dalam perusahaan.

Salah satu cara untuk menyelesaikan problem ini adalah dengan mengembangkan dan meningkatkan sistem informasi penjualan.

Penjualan merupakan kegiatan rutin yang dilakukan setiap perusahaan khususnya dalam hal ini kegiatan pada CV. WIDYAJASA yang merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang penjualan alat tulis kantor. Kegiatan penjualan meliputi: penginputan pelanggan, alat tulis kantor, gudang, penjualan alat tulis kantor, retur, nota, sehingga menghasilkan suatu laporan yaitu laporan pelanggan, data alat tulis kantor, data penjualan, dan data pembayaran. Untuk menghadapi permasalahan yang semakin luas dan kompleks dalam perencanaan, pengadaan, pemeliharaan serta ketatalaksanaan pada CV. WIDYAJASA maka diperlukan alat bantu yang berguna untuk mengambil keputusan-keputusan secara tepat dan akurat serta terpadu beberapa sistem informasi computer. Berhubung sistem informasi yang ada di CV. WIDYAJASA, Semarang masih banyak mengalami kendala karena masih menggunakan cara manual meliputi, data-data dalam bentuk kertas yang sering hilang, data-data dalam bentuk kertas yang kurang teratur, kesulitan dalam pembuatan laporan, maka perlu

adanya sebuah sistem yang mengolah data-data penjualan alat tulis kantor sehingga dalam penggunaannya lebih praktis dan cepat. Teknologi informasi khususnya komputer sebagai alat bantu pengolahan data sangat membantu sistem tersebut, oleh karena itu penulis memilih judul “ **Sistem Informasi Penjualan pada CV. WIDYAJASA** ” .

1.2. Rumusan Masalah

Bagaimana merancang sistem informasi penjualan yang tepat, cepat, akurat dan up to date yang dapat meningkatkan penjualan dan untuk memudahkan pekerjaan para karyawan.

1.3. Batasan Masalah

Dengan keterbatasan waktu dan ruang lingkup perusahaan begitu kompleks serta tidak menyimpang dari permasalahan pokok, maka laporan ini diberi batasan yaitu pada sistem penjualan alat tulis kantor secara tunai pada CV. WIDYAJASA .

1.4. Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai penulis dalam membuat proyek akhir adalah merancang Sistem Informasi Penjualan Barang Pada CV. WIDYAJASA, Semarang, sehingga penggunaannya lebih praktis dan cepat dalam pengolahan data.

1.5. Manfaat Penelitian

Hasil Laporan Proyek Akhir ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut :

1. Bagi Penulis
 - a. Menambah pengetahuan bagi peneliti jika terjun di tengah masyarakat.
 - b. Mengenal lebih dekat masalah yang ada khususnya pada objek yang diteliti serta mencari solusi pemecahannya.
 - c. Penulis dapat mengembangkan buah karya dan pemikiran sesuai kemampuan penulis.
 - d. Dapat melatih beradaptasi dengan lingkungan kerja yang ada di sekitarnya.
2. Bagi Akademik
 - a. Sebagai sarana untuk mengukur sampai sejauh mana pemahaman dan penguasaan mahasiswa terhadap teori yang diberikan, serta sebagai bahan evaluasi bagi pihak akademik.
 - b. Sebagai bahan referensi acuan bagi mahasiswa lain yang akan melaksanakan proyek akhir.
 - c. Meningkatkan dan menjalin hubungan social yang baik antara dunia pendidikan dengan dunia social masyarakat yang diambil peneliti sebagai objek penelitian.

3. Bagi Perusahaan
 - a. Dapat Sebagai sarana tukar informasi untuk peningkatan dan penyempurnaan sarana atau prasarana yang telah ada.
 - b. Memberi kemudahan bagi perusahaan melakukan transaksi penjualan barang.

LANDASAN TEORI

2.1 Pengertian Sistem

Pada dasarnya sistem merupakan sesuatu yang memiliki bagian – bagian atau komponen yang saling berinteraksi untuk mencapai tujuan tertentu dengan melalui tiga tahapan, yaitu : *input, process* dan *output*. Menurut Jogiyanto (2001 : 34) sistem dapat didefinisikan dengan pendekatan prosedur dan dengan pendekatan komponen. Ia juga mengungkapkan bahwa : “Dengan pendekatan prosedur, sistem dapat didefinisikan sebagai kumpulan dari prosedur – prosedur yang mempunyai tujuan tertentu, contoh dari sistem ini adalah sistem akuntansi. Pada sistem dapat didefinisikan sebagai kumpulan dari prosedur – prosedur penerimaan kas, pengeluaran kas, penjualan, pembelian dan buku besar. Sedangkan dengan pendekatan komponen, sistem yang dapat didefinisikan sebagai kumpulan

dari komponen yang saling berhubungan satu dengan yang lainnya membentuk satu kesatuan untuk mencapai tujuan tertentu, contohnya adalah sistem komputer yang memiliki subsistem *software, hardware, dan brainware*. Sedangkan subsistem *hardware* terdiri dari subsistem peranti input, peranti proses, dan peranti output. Subsistem peranti input terdiri dari komponen seperti mouse, keyboard, suara dan sebagainya. Jadi dimungkinkan bahwa di dalam subsistem terdiri dari subsistem lagi. Atau sebuah sistem memiliki sistem yang lebih besar yang dinamakan suprasistem, suprasistem dimungkinkan memiliki sistem yang lebih besar, sehingga dinamakan supra dari suprasistem.

2.2 Pengertian Informasi

Informasi merupakan bagian yang sangat penting dalam suatu organisasi. Informasi sangat dibutuhkan oleh setiap manajemen dalam pengambilan sebuah keputusan, karena kegunaan informasi adalah untuk mengurangi ketidakpastian dalam proses pengambilan keputusan tentang suatu keadaan.

Informasi (*information*) adalah data yang diolah menjadi bentuk yang berguna dan lebih berarti bagi pemakainya yang menggambarkan suatu kejadian –

kejadian (*event*) yang nyata (*fact*) yang digunakan untuk pengambilan keputusan. Dasar dari informasi adalah data, kesalahan dalam mengambil atau memasukkan data, dan kesalahan dalam mengolah data akan menyebabkan kesalahan dalam memberikan informasi. Jadi data yang didapatkan dan diinputkan harus valid (benar) hingga bentuk pengolahannya, agar bisa menghasilkan informasi yang dapat dipercaya. Data adalah kenyataan yang menggambarkan suatu kejadian – kejadian dan kesatuan yang nyata. Kejadian – kejadian yang dimaksud adalah sesuatu yang terjadi pada saat tertentu sedangkan kesatuan yang nyata (*fact*) adalah berupa suatu objek nyata seperti tempat, benda dan orang yang betul – betul ada dan terjadi.

2.3 Pengertian Sistem Informasi

Menurut **Laudon dan Laudon (2003)** sistem informasi merupakan komponen yang saling bekerja sama untuk mengumpulkan, mengolah, menyimpan dan menyebarkan informasi untuk mendukung pengambilan keputusan, koordinasi, pengendalian, analisis masalah dalam sebuah organisasi.

Sedangkan **O'Brien dan Marakas (2008)** menyatakan bahwa sistem informasi merupakan kombinasi teratur dari orang-orang, hardware, software, jaringan

komunikasi dan sumber daya data yang mengumpulkan, mengubah dan menyebarkan informasi dalam sebuah organisasi.

Dan **Stair dan Reynolds (2006)** mendefinisikan sistem informasi sebagai perangkat elemen atau komponen yang saling terkait yang dikumpulkan (input), memanipulasi (proses), menyimpan dan menyebarkan (output) data dan informasi dan memberikan korektif untuk memenuhi tujuan.

2.4 Pengertian Analisis Sistem

Menurut **Stair dan Reynolds (2006)** analisis sistem adalah fase pengembangan sistem yang menentukan sistem informasi apa yang harus dilakukan untuk memecahkan masalah yang sudah ada dengan mempelajari sistem dan proses kerja untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan dan peluang untuk perbaikan.

Sedangkan menurut **Laudon dan Laudon (2003)** analisis terdiri dari mendefinisikan masalah, mengidentifikasi penyebabnya, menentukan solusi dan mengidentifikasi kebutuhan informasi yang harus dipenuhi dengan solusi sistem.

Sehingga dapat disimpulkan bahwa analisis Sistem (*System Analysis*) adalah penguraian dari suatu sistem informasi

yang utuh ke dalam bagian – bagian komponennya dengan maksud untuk mengidentifikasi dan mengevaluasi permasalahan – permasalahan, kesempatan – kesempatan, hambatan – hambatan yang terjadi dan kebutuhan yang diharapkan sehingga dapat diusulkan perbaikan – perbaikannya.

2.5 Pengertian Pengembangan Sistem

Pengertian sistem (*systems development*) dapat berarti menyusun suatu sistem yang baru untuk menggantikan sistem yang lama secara keseluruhan atau memperbaiki sistem yang telah ada.

2.6 Pengertian Penjualan

Tidak ada kegiatan bisnis yang banyak dilakukan didiskusikan sebanyak yang disebut orang sebagai kegiatan menjual bahkan mereka secara tidak langsung terlibat dalam kegiatan menjual, berhubungan dengan kegiatannya dalam peranannya sebagai konsumen (*Philip Kotler & Kevin Lane Keller, 2007*).

Pengertian penjualan sering ditafsirkan dengan lingkup yang berbeda. Untuk memperoleh gambaran yang jelas maka ditinjau tentang pengertian pemasaran. Penjualan dapat didefinisikan sebagai kegiatan pelengkap / suplemen dari pembelian untuk meningkatkan terjadinya transaksi terdiri dari serangkaian kegiatan yang meliputi

penciptaan, permintaan (*demand*) menentukan pembeli, negosiasi harga dan syarat pembayaran (*Syofyan Assuri, 1992*).

Penjualan merupakan pemindahan hak dengan suatu syarat atau merupakan suatu usaha yang dilakukan manusia untuk menyampaikan barang kebutuhan yang telah dihasilkan kepada mereka yang membutuhkan dengan imbalan uang menurut harga yang ditentukan atau dengan persetujuan bersama. Penjualan menurut obyek yang dijual dapat berupa barang ataupun jasa, jika penjualan barang adalah penjualan menawarkan barang dan pembeli menerima barang tersebut dengan imbalan nominal yang disepakati. Sedangkan penjualan jasa adalah penjualan dengan obyek yang dijual tidak nampak dan merupakan hasil karya dari orang lain atau penjual itu sendiri misalnya seseorang dapat mengantarkan barang ke suatu tempat, dan yang mengantar tersebut mendapat imbalan yang sesuai dengan tenaga yang dikeluarkan untuk mengantar barang tersebut. Imbalan yang dikeluarkan oleh pembeli adalah berupa nominal tertentu sesuai dengan harga yang disepakati.

2.7 Pengertian Sistem Penjualan

Penjualan merupakan faktor penting dalam kemajuan dan perkembangan perusahaan, karena pendapatan yang di peroleh dari hasil penjualan digunakan untuk membiayai kelangsungan perusahaan, terlebih dalam menghasilkan keuntungan. Oleh sebab itu, wajar jika perusahaan mempertimbangkan pentingnya peranan pengendalian intern atas transaksi penjualan yang berkaitan dengan fungsi-fungsi lainnya dalam perusahaan.

Berdasarkan penjelasan di atas, maka dapat disimpulkan bahwa sistem informasi penjualan adalah sistem yang mengalirkan barang dan jasa ke konsumen dengan struktur interaksi yang disusun untuk mencapai tujuan tertentu yang berhubungan dengan kegiatan penjualan.

KESIMPULAN

Dari Penelitian yang telah dilakukan oleh penulis tentang penggunaan sistem ini maka dapat ditarik kesimpulan bahwa :

1. Lebih meningkatkan pelayanan selain itu di dalam pengolahan data akan menjadi efisien dan efektif.
2. Dapat mengetahui secara jelas dan lengkap serta secara tentang informasi yang dihasilkan dari

setiap pengecekan yang ada di sistem administrasi.

3. Mudah dalam melakukan perbaikan atau pengeditan data jika sewaktu-waktu ada kesalahan.
4. Informasi yang dihasilkan selalu berguna dan tepat waktu serta format tampilan lebih bagus dan lengkap.

DAFTAR PUSTAKA

- Fathansyah, Ir.1999.Basis Data.Yogyakarta : Graha Ilmu.
- Hardjono, Dhewiberta.2006.Pemrograman Visual Basic.net 2005.Yogyakarta : Andi Offset
- Jogiyanto, H.M.2001.Analisa dan Desain Sistem Informasi.Yogyakarta : Andi Offset.
- Kadir, Abdul.2003.Pengenalan Sistem informasi .Yogyakarta : Andi Offset.
- M.kom, Aripin.2005.Database Server Mysql.Semarang : UDINUS
- Supriyanto, Aji. 2007.Pengantar Teknologi Informasi.Yogyakarta : Andi Offset
- Syofyan Assuri.1992.Sistem Penjualan. Jakarta : Elek Media Komputindo

O'Brien, James. (2008). Introduction To Information Systems.(12th ed.) Mc Graw-Hill, New York

Stair, Ralph M, George W. Reynolds. (2006). Principles of Information System : A Managerial Approach. (7th), Thomson Course Technology, Massachusetts.

Laudon, Kenneth C; Laudon, Jane P. (2003). Essentials Of Management Information Systems Managing The Digital Firm. Fifth Edition. Prentice Hall, Jersey.

Kotler, Philip dan Keller, Kevin Lane. 2007. Manajemen Pemasaran Edisi 12. Jakarta: PT. Indeks.