

# SISTEM INFORMASI PENJUALAN KECAP PADA CV. SARI BUMI RAYA KUDUS

Sonny Al Baar

[sonny\\_albaar32@yahoo.com](mailto:sonny_albaar32@yahoo.com)

Fakultas Sistem Informatika Universitas Dian Nuswantoro

## ABSTRAK

CV. Sari Bumi Raya Kudus merupakan perusahaan yang bergerak dibidang produksi kecap yang mempunyai 3 jenis merk yaitu Mangkok, Gurameh dan TNG. Kecap yang diproduksi dikemas dalam bentuk botol, dan sachet. Sistem penjualan yang berjalan pada CV. Sari Bumi Raya Kudus saat ini berdasarkan pesanan, dari pesanan tersebut akan dilakukan pengiriman jika pelanggan sudah melakukan pembayaran. Banyaknya transaksi dengan rata – rata 70 transaksi setiap harinya membuat bagian administrasi yang hanya berjumlah 2 orang mengalami kesulitan dalam menentukan pesanan yang harus dikirim karena dalam menentukan pesanan yang harus dikirim, bagian administrasi harus mencari nota pembayaran yang menjadi bukti pembayaran untuk selanjutnya membuat surat jalan agar pesanan dapat dikirim. Untuk memenuhi kebutuhan informasi yang cepat, tepat dan akurat dalam pengolahan penjualannya, dibutuhkan suatu sistem yang mampu memberikan kemudahan-kemudahan dan fasilitas yang lengkap sebagai pelayanan bagi pemakai dan pengguna sistem itu sendiri. Dari masalah yang dihadapi oleh CV. Sari Bumi Raya Kudus tersebut maka penulis ingin memberikan solusi dengan adanya sistem informasi penjualan kecap yang akan dibangun menggunakan metode *waterfall*.

**Kata Kunci :** Sistem, Informasi, Sistem Informasi, Penjualan, Kecap

## 1. PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Kualitas layanan penjualan sangat berpengaruh terhadap kepuasan pelanggan. Jika pelanggan merasa kecewa, kemungkinan pelanggan enggan membeli lagi, namun jika kepuasan pelanggan terpenuhi maka akan mendorong pelanggan untuk melakukan pembelian secara terus menerus yang berimbas bagi kemajuan perusahaan itu sendiri. Sama halnya dengan CV. Sari Bumi Raya Kudus, perusahaan yang bergerak dibidang produksi kecap yang mempunyai 3 jenis merk yaitu Mangkok, Gurameh dan TNG. Kecap yang diproduksi dikemas dalam bentuk botol, dan sachet. Untuk memenuhi kebutuhan informasi yang cepat, tepat dan akurat dalam pengolahan penjualannya, dibutuhkan suatu sistem yang mampu memberikan kemudahan-kemudahan dan fasilitas yang lengkap sebagai pelayanan bagi pemakai dan pengguna sistem itu sendiri.

Sistem penjualan yang berjalan pada CV. Sari Bumi Raya Kudus saat ini berdasarkan pesanan,

dari pesanan tersebut akan dilakukan pengiriman jika pelanggan sudah melakukan pembayaran. Banyaknya transaksi dengan rata – rata 70 transaksi setiap harinya membuat bagian administrasi yang hanya berjumlah 2 orang mengalami kesulitan dalam menentukan pesanan yang harus dikirim karena dalam menentukan pesanan yang harus dikirim, bagian administrasi harus mencari nota pembayaran yang menjadi bukti pembayaran untuk selanjutnya membuat surat jalan agar pesanan dapat dikirim. Bagian administrasi membutuhkan waktu yang lebih lama dalam pencarian data pesanan dan data pembayaran untuk menentukan pengiriman barang

Hal ini kurang efektif dan efisien, karena bagian administrasi kesulitan dan membutuhkan waktu yang lama dalam menentukan pengiriman dari pesanan yang sudah dibayar oleh pelanggan. Disisi lain bagian administrasi juga dituntut untuk dapat memberikan laporan penjualan dengan tepat waktu. Dari banyaknya transaksi pemesanan dan

pembayaran yang terjadi setiap harinya membuat bagian administrasi sering terlambat dalam memberikan laporan penjualannya.

Dari masalah yang dihadapi oleh CV. Sari Bumi Raya Kudus tersebut maka penulis ingin memberikan solusi dengan adanya sistem informasi penjualan kecap. Sistem informasi penjualan ini berbeda dengan sistem penjualan yang sudah ada yang hanya mempunyai satu form transaksi yaitu transaksi penjualan. Sistem informasi penjualan kecap yang akan dibangun ini memiliki tiga form transaksi yaitu mencakup pemesanan, pembayaran dan pengiriman. Data pesanan pelanggan akan dicatat dalam form pemesanan, berdasarkan pesanan tersebut pelanggan dapat melakukan pembayaran yang akan dicatat dalam form pembayaran. Di dalam form pengiriman hanya data pesanan yang sudah tercatat melakukan pembayaran saja yang dapat muncul di form pengiriman barang untuk dapat dibuatkan surat jalan guna melakukan pengiriman barang. Sistem informasi penjualan kecap ini akan dibangun menggunakan metode *waterfall*.

Berdasarkan latar belakang di atas maka tugas akhir ini diberi judul “**SISTEM INFORMASI PENJUALAN KECAP PADA CV. SARI BUMI RAYA KUDUS**”.

## 1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas dapat dirumuskan permasalahan bagaimana merancang sebuah sistem informasi Penjualan Kecap Pada CV. Sari Bumi Raya Kudus, yang dapat memberikan informasi yang cepat, tepat, dan akurat sehingga kinerja pada perusahaan tersebut dapat berjalan dengan maksimal.

## 1.3 Batasan Masalah

Dalam penyusunan Tugas Akhir ini diberikan batasan-batasan sebagai berikut :

1. Data yang dipakai meliputi pendataan pelanggan, barang, pemesanan, pembayaran, dan data pengiriman.

2. Output yang dihasilkan meliputi laporan barang, laporan pelanggan, laporan pemesanan, laporan pembayaran dan laporan pengiriman.
3. Pembuatan sistem informasi ini menggunakan bahasa pemrograman Visual Basic 6.0.

## 1.4 Tujuan Penelitian

Dari uraian permasalahan di atas maka **tujuan dari tugas akhir ini adalah** merancang dan membangun sebuah Sistem Informasi Penjualan Kecap Pada CV. Sari Bumi Raya Kudus.

## 2. LANDASAN TEORI

### 2.1 Sistem

#### 2.1.1 Pengertian Sistem

Sistem adalah suatu jaringan kerja dari prosedur – prosedur yang saling berhubungan, berkumpul bersama-sama untuk melakukan suatu kegiatan atau untuk menyelesaikan suatu sasaran tertentu. [1]

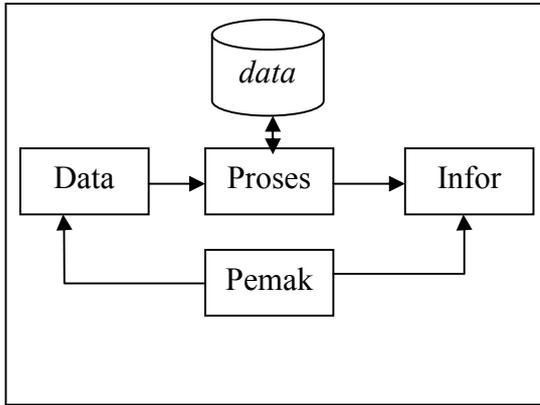
### 2.2 Informasi

#### 2.2.1 Pengertian Informasi

Menurut Jogiyanto Informasi adalah data yang diolah menjadi bentuk yang lebih berguna dan lebih berarti bagi yang menerima.[1]

Menurut (McLeod, 2004) informasi adalah data yang telah diolah menjadi sebuah bentuk yang berarti bagi penerimanya dan bermanfaat dalam pengambilan keputusan saat ini atau mendatang [2].

Pengertian umum mengenai informasi dapat disimpulkan sebagai data yang telah diklasifikasi atau diinterpretasi untuk digunakan dalam proses pengambilan keputusan. Hubungan antara data informasi digambarkan sebagai berikut:



Gambar 2.1 Pemrosesan data menjadi informasi

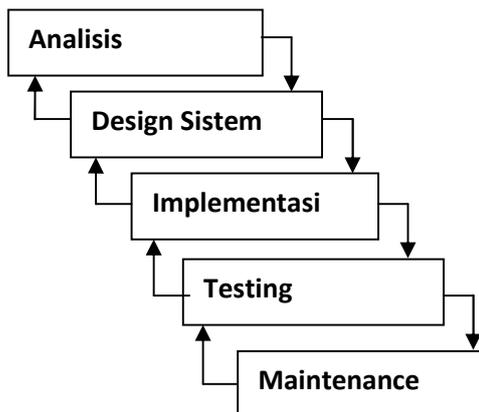
## 2.3 Sistem Informasi

### 2.3.1 Pengertian Sistem Informasi

Suatu sistem di dalam suatu organisasi yang menemukan kebutuhan pengolahan transaksi harian, mendukung operasi, bersifat manajerial dan kegiatan strategis dari suatu organisasi dan menyediakan pihak luar tertentu dengan laporan – laporan yang diperlukan. [1]

## 2.4 Metode Pengembangan Sistem Informasi

Metode pengembangan sistem yang dipakai adalah metode *Waterfall*, tahap pengembangan dimulai dari analisa sampai dengan perawatan / pemeliharaan sistem Untuk lebih jelas terdapat pada gambar berikut :[2]



Gambar 2.2 Model Waterfall

1. Analisis kebutuhan  
Suatu proses untuk memahami sistem yang ada,

dengan menganalisa jabatan dan uraian tugas, proses bisnis, ketentuan dan aturan dan lain-lain.

### 2. *Design sistem*

Tahap penterjemah dari keperluan-keperluan yang dianalisis dalam bentuk yang lebih mudah dimengerti oleh pemakai.

### 3. *Implementasi*

Tahap penterjemah data/ pemecahan masalah *software* yang telah dirancang dalam bahasa pemrograman yang telah ditentukan dan digunakan dalam pembuatan sistem.

### 4. *Testing*

Tahap pengujian terhadap program yang telah dibuat.

### 5. *Maintenance*

*Maintenance* bertujuan untuk memastikan bahwa sistem yang digunakan oleh pihak pengguna benar-benar telah stabil dan terbebas dari *error* dan *bug*.

## 2.5 Konsep Dasar Penjualan

### 2.5.1 Pengertian Penjualan

Pengertian penjualan menurut Henry Simamora Henry Simamora dalam buku *Akuntansi Basis Pengambilan Keputusan Bisnis (2000;24)* adalah pendapatan lazim dalam perusahaan dan merupakan jumlah kotor yang dibebankan kepada pelanggan atas barang dan jasa.[2]

Pengertian penjualan menurut Chairul Marom dalam buku *Sistem Akuntansi Perusahaan Dagang (2002;28)* menyatakan bahwa, Penjualan adalah penjualan barang dagangan sebagai usaha pokok perusahaan yang biasanya dilakukan secara teratur. [3]

## 3. METODOLOGI PENELITIAN

### 3.1 Objek Penelitian

Dalam penyusunan tugas akhir ini mengambil objek penelitian pada CV. Sari Bumi Raya Kudus yang berlokasi di Jl.Kudus Pati

km 10 Desa Golantepus RT 02 RW I Kudus.

CV. Sari Bumi Raya Kudus, perusahaan yang bergerak dibidang produksi kecap yang mempunyai 3 jenis merk yaitu Mangkok, Gurameh dan TNG. Kecap yang diproduksi dikemas dalam bentuk botol, dan sachet.

### **3.2 Jenis dan Sumber Data**

#### **3.2.1 Data Primer**

Data Primer yaitu data yang diperoleh secara langsung dari objek yang diteliti, dapat dilakukan melalui wawancara secara langsung dengan bagian admin penjualan. Data primer yang didapat berupa data barang, data pemesanan, dan data pembayaran.

#### **3.2.2 Data Sekunder**

Data sekunder yaitu data yang diperoleh secara tidak langsung yang dapat berupa catatan-catatan, laporan-laporan tertulis, dokumen-dokumen dan makalah-makalah serta daftar pustaka. Data sekunder yang diperoleh dari internet atau pun buku Literatur.

## **4. ANALISIS DAN PERANCANGAN**

### **4.1.1 Analisis Sistem**

Analisis sistem merupakan salah satu tahapan penting dalam pembangunan maupun pengembangan suatu sistem, karena analisis sistem yang baik akan membandingkan lurus dengan keberhasilan tahapan-tahapan selanjutnya, seperti perancangan dan implementasi sistem.

#### **4.1.1.1 Identifikasi Masalah**

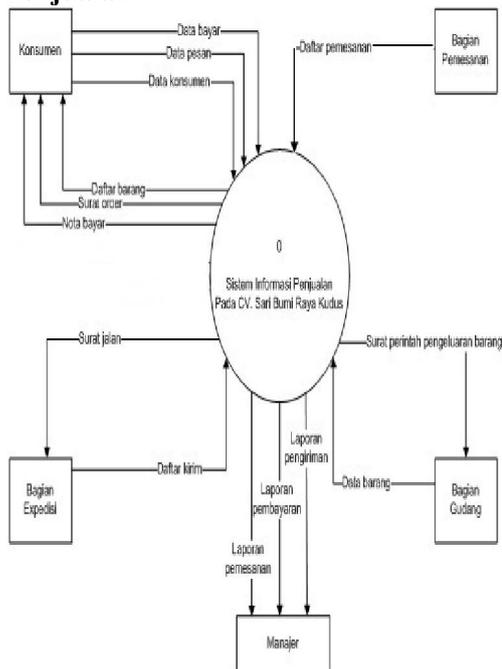
CV. Sari Bumi Raya Kudus merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dalam bidang produksi kecap. Dalam proses penjualannya masih dilakukan secara konvensional, se-

hingga sering terjadi kesulitan dalam memantau pesanan yang belum terbayar dan pesanan yang sudah dibayar guna menentukan pengiriman. Dengan demikian diperlukan sebuah sistem yang dapat memberikan informasi yang tepat dan akurat mengenai sistem informasi penjualan kecap yang ada pada CV. Sari Bumi Raya Kudus.

#### **4.1.1.2 Sistem yang sedang berjalan**

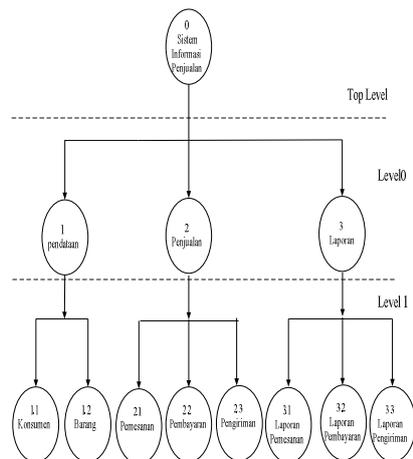
1. CV. Sari Bumi Raya Kudus menerima pesanan konsumen melalui telepon ataupun datang langsung ke kantor.
2. CV. Sari Bumi Raya Kudus mencatat data konsumen, dan data pesanan dari konsumen.
3. Konsumen harus melakukan proses pembayaran terlebih dahulu berdasarkan data pesanan yang sudah dicatat sebelumnya.
4. Setelah dilakukan pembayaran, maka pesanan baru dapat dikirim kepada konsumen.

#### 4.2.1 Diagram Context Sistem Informasi Penjualan



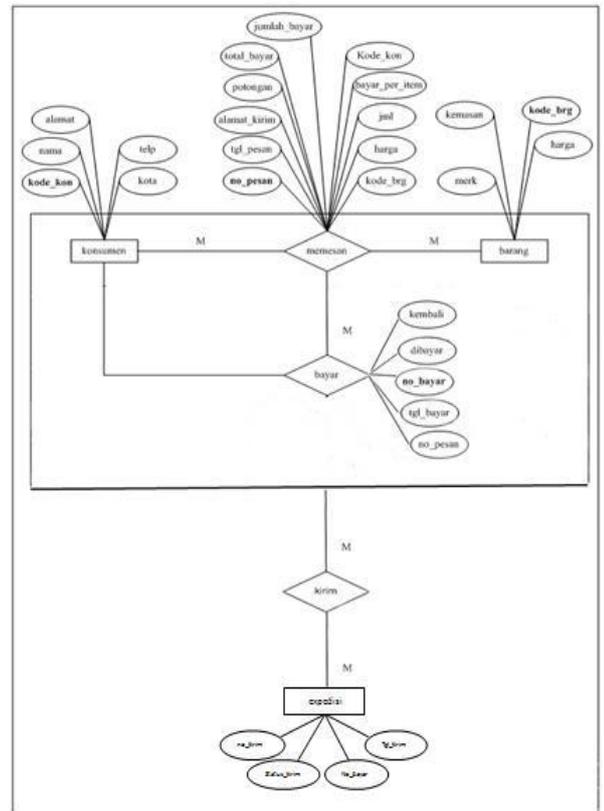
Gambar 4.1 Context Diagram

#### 4.2.2 Diagram Dekomposisi



Gambar 4.2 Diagram Dekomposisi

#### 4.2.3 ERD



Gambar 4.3 Entity Relationship Diagram

#### 4.2.4 Transformasi Tabel

##### 1. Barang

kode_brg	merk	kemasan	harga

##### 2. konsumen

kode_kon	nama	alamat	kota	telp

##### 3. Pesan

no_pesanan	tgl_pesanan	kode_kon	kode_brg	jml	harga

bayar_per_item	Jumlah_bayar	potongan	total_bayar	Alamat_kirim

##### 4. Bayar

no_bayar	tgl_bayar	no_pesanan	dibayar	kembali

## 5. Kirim

no_kirim	_kirim	_bayar	Status_kirim

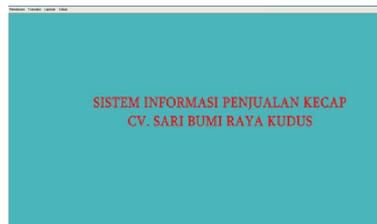
## 4.3 Implementasi

### 4.3.1 Tampilan Program

#### 4.3.1.1 Form Login

Gambar 4.1 Form Login

#### 4.3.1.2 Menu Utama



Gambar 4.2 Menu Utama

#### 4.3.1.3 Tampilan Input Barang

Gambar 4.3 Input Barang

#### 4.3.1.4 Tampilan Daftar Barang

Kode Bar	Merek	Kemasan	Harga
E001	Gurameh	Sachet	84000
E002	Manghok	Botol	156000
E003	TNG	Botol	156000
E004	Gurameh	Botol	156000
E005	TNG	Sachet	84000
E006	Manghok	Sachet	84000
E007	Manghok	Sachet	100000
E008	Gurameh	Sachet	0

Gambar 4.4 Daftar Barang

#### 4.3.1.5 Tampilan Input Konsumen

Gambar 4.5 Input Konsumen

#### 4.3.1.6 Tampilan Daftar Konsumen

Kode Konsumen	Nama Konsumen	Alamat Konsumen	Kota Konsumen	Telp Konsumen
K001	Indrianto	Jl. Rajawong mada no 2	Jember	085-783
K002	Amis	Jl. Mawar 1 no 3	Jember	084-89887
K003	Isaac	perumahan 5	Waduk	081-79525
K004	Alto	Jl. perumahan 5 no 3	Rembong	084747600

Gambar 4.6 Daftar Konsumen



pendataan pembayaran dan pendataan pengiriman.

3. Laporan yang diberikan yaitu laporan barang, laporan konsumen, laporan pemesanan, laporan pembayaran dan laporan pengiriman yang tentunya akan sangat membantu dalam pengambilan keputusan guna kemajuan perusahaan.

- [2]. Henry Simamora . 2000. *Akuntansi; Basis Pengambilan Keputusan Bisnis Jilid 1* . Jakarta : Salemba Empat
- [3]. Chairul Marom.2002. *Sistem Akuntansi Perusahaan Dagang*, Jakarta : Grasindo

## 5.2 Saran

Dengan memperhatikan banyak hal pada UD. Sari Bumi Raya Kudus akan mencoba memberikan saran - saran yang mungkin diperlukan dan dipertimbangkan oleh pihak - pihak yang bersangkutan.

Adapun saran - saran tersebut adalah :

1. Pemeliharaan data pada dokumen penting akan memberikan arti terhadap organisasi disesuaikan kewenangan akses terhadap pihak-pihak yang berkepentingan.
2. Pada pengelolaan penjualan kecap masih dilakukan secara manual, maka untuk itu diperlukan adanya perubahan ke sistem informasi yang benar-benar akan membantu dan memudahkan pihak CV. Sari Bumi Raya Kudus supaya dapat meningkatkan kinerja .
3. Untuk pengembangan maka program sistem informasi ini dapat dikembangkan ke dalam aplikasi berbasis internet, agar bisa diakses dari manapun berada

Demikian laporan tugas akhir yang dibuat, dan mohon maaf apabila ada kekurangan dalam penulisan laporan ini, karena sebatas pengetahuan dan pengalaman. Dengan menyadari keterbatasan tersebut, diharapkan kritik dan saran yang membangun sehingga dapat menyempurnakan penyusunan laporan tugas akhir ini.

## DAFTAR PUSTAKA

- [1]. Jogyanto. 2005. *Analisis dan Desain Sistem Informasi*, Yogyakarta : Andi Offset.