

SISTEM INFORMASI PENJUALAN BARANG PADA PT. LG CERAMICS SEMARANG

Titin mahdhalena

Program Studi Manajemen Informatika – D3
Fakultas Ilmu Komputer, Universitas Dian Nuswantoro Semarang
Jl.Nakula I No.5-11 Semarang 50131
Telp : (024)3517261, Fax : (024)3520165

Abstrak

PT.LG Ceramics Semarang merupakan perusahaan penjualan keramik yang menjadikan proses penjualan sebagai kegiatan utama. Namun hingga saat ini kegiatan dan pengolahan data penjualan masih dilakukan secara manual, sehingga sering ditemukan kesulitan dalam proses pelaporan kepada manajer, sehingga sering ditemukan kesulitan-kesulitan dan kurang efektifnya sumber daya yang ada serta tingkat akurasi data yang jauh dari valid. Untuk mengatasi permasalahan tersebut diatas, diperlukan pembangunan sistem komputerisasi penjualan yang dapat mendukung kelancaran proses penjualan dan pembelian yang terjadi setiap hari. Dengan memanfaatkan sistem yang diusulkan ini secara tepat, perusahaan akan mendapat informasi yang akurat tentang penjualan dan pembelian, kemudahan dalam proses transaksi dan informasi acuan dalam penentuan kebijakan perusahaan.

Kata kunci : Sistem Informasi, Penjualan Barang

Abstrak

PT.LG Ceramics ceramic Semarang is a sales company that makes the sales process as the main activity. But until now the data processing activities and sales are still done manually, so often found difficulty in the process of reporting to the manager, so often found difficulties and the lack of effective resources available and the level of accuracy of data is far from valid. To address the above issues, required the development of a computerized sales system that can support the smooth process of the sales and purchases that occur every day. By utilizing this proposed system appropriately, the company will receive accurate information about the sale and purchase, ease of transaction processing and information reference in determining the company policy.

Keywords: Information Systems, Sale of Goods

1. PENDAHULUAN

PT.LG CERAMICS Semarang adalah nama sebuah perusahaan yang menyediakan dan menghasilkan keramik bermotif dengan berbagai macam motif seperti Aneka bunga, sayuran, buah-buahan, kartun. Perusahaan ini awalnya berdiri tahun 2005. PT.LG CERAMICS Semarang melakukan banyak pekerjaan seperti proses pembuatan motif keramik, mendata jumlah keramik, mendata jumlah konsumen,

melakukan transaksi penjualan serta membuat laporan-laporan yang dibutuhkan oleh manajer, dimana dalam menjalankan pekerjaannya tersebut, karyawan kadang menemukan kesulitan dan kesalahan misalnya kesulitan mencari data konsumen, proses pendataan yang memakan waktu lama, terjadinya redudansi data, penyimpanan data yang kurang aman, proses pembuatan laporan yang kurang efektif dan kesalahan dalam perhitungan jumlah harga

keramik. Sehingga menyebabkan kurangnya efisiensi waktu dalam pembuatan laporan.

Semakin berkembangnya motif keramik di PT.LG CERAMICS Semarang membuat pekerjaan semakin banyak dan juga memakan waktu lama dalam proses pendataan konsumen, pendataan keramik, transaksi penjualan dan lain lain. Jika menambah motif maka akan semakin banyak koordinasi dan memakan biaya yang cukup banyak. Untuk menghemat biaya dan menghemat waktu maka dirancang Sistem Informasi yang dapat mengatasi permasalahan-permasalahan yang terjadi di PT.LG CERAMICS Semarang. Untuk memenuhi kebutuhan tersebut maka usaha yang harus dilakukan yaitu dengan pemanfaatan teknologi informasi seperti komputer serta program aplikasi lainnya disamping peningkatan sumber daya manusia dan peningkatan sistem. Dengan menggunakan sistem yang terkomputerisasi, akan memudahkan karyawan dalam melakukan transaksi serta mengurangi kesalahan yang dapat terjadi sehingga informasi bisa cepat dan akurat.

Dari latar belakang diatas maka dibuat laporan Proyek Akhir dengan judul “SISTEM INFORMASI PENJUALAN BARANG PADA PT.LG CERAMICS SEMARANG”.

2. LANDASAN TEORI

2.1 Pengertian Sistem

Menurut **Jogiyanto HM**, dalam bukunya yang berjudul “Analisis dan Desain Sistem Informasi”

terdapat dua kelompok pendekatan dalam mendefinisikan sistem, yaitu yang menekankan pada prosedur dan elemennya. Pendekatan sistem yang menekankan pada prosedur adalah sebagai berikut: “*Sistem adalah suatu jaringan kerja dari prosedur-prosedur yang saling berhubungan, berkumpul bersama-sama untuk melakukan suatu kegiatan atau untuk menyelesaikan suatu sasaran yang tertentu.*” Pendekatan sistem yang menekankan pada elemennya adalah sebagai berikut: “*Sistem adalah kumpulan dari elemen-elemen yang berinteraksi untuk mencapai suatu tujuan tertentu.*”

2.2 Pengertian Penjualan

Kebanyakan aktifitas perusahaan dimulai dari pemasaran dan penjualan yang dioperasikan dengan cara benar-benar berbeda. Unit penjualan, menjual produk pada pelanggan yang membuat masukan bagi perusahaan.

Secara umum unit penjualan pertama-tama mengidentifikasi dan menghubungkan pelanggan tertentu dan mengenalkan produk pada pelanggan yang menyebabkan perusahaan yang tersedia untuk mengambil pesanan dari pelanggan dan untuk mengupayakan pelanggan yang umumnya dibayar untuk memecahkan permasalahan dan keluhan pelanggan.

Faktor-faktor itu terdiri dari:

1. Faktor internal

Faktor internal adalah data, informasi yang terdapat pada perusahaan itu sendiri. Faktor internal terdiri dari:

- a. Pengalaman penjualan tahun-tahun yang lalu meliputi kualitas harga, waktu maupun daerah pemasaran dan penjualan produk.
- b. Tenaga kerja yang dimiliki, apakah memiliki produktifitas yang tinggi atau belum.
- c. Kapasitas dan kemampuan perusahaan dalam penjualan barang
- d. Kebijakan dari perusahaan yang berhubungan dengan penjualan.

2. Faktor eksternal

Faktor eksternal adalah data dan informasi yang terdapat diluar perusahaan. Faktor Eksternal terdiri dari:

a. Situasi Konsumen

Dalam hal ini perusahaan harus melihat situasi masyarakat baik daya beli maupun keinginan masyarakat tersebut guna merencanakan pemasaran yang ketat pesaing.

b. Keamanan persaingan

Meliputi kondisi pesaing yang ketat, maka perusahaan perlu mengambil langkah-langkah yang tepat untuk mengatasi persaingan tersebut dengan meningkatkan kualitas jumlah barang yang akan dipasarkan.

3. METODE PENELITIAN

Metode Pengumpulan Data

Dalam penulisan pelaporan tugas akhir ini penuh menggunakan teknik pengumpulan data sebagai berikut:

1. Wawancara (*Interview*)

Wawancara merupakan teknik pengumpulan data dengan menggunakan tanya jawab secara

langsung mengenai hal-hal yang berhubungan dengan masalah yang diteliti. Dalam hal ini penulis melakukan *interview* secara langsung dengan Bapak Gunawan selaku pemilik PT.LG CERAMICS Semarang. Contoh data yang diperoleh dalam wawancara tersebut adalah prosedur sistem informasi distribusi keramik bermotif.

2. Observasi

Observasi merupakan salah satu teknik pengumpulan data yang tidak hanya mengukur sikap dari responden namun juga dapat digunakan untuk merekam berbagai fenomena yang terjadi (situasi, kondisi). Contoh observasi yang dilakukan Penulis adalah *participant observation*, yaitu peneliti secara langsung mengamati kegiatan sehari-hari yang sedang berjalan.

3. Studi pustaka

Merupakan teknik pengumpulan data dengan cara mempelajari dan membaca berbagai macam buku, laporan, jurnal serta sumber informasi lainnya. Dalam penelitian ini penulis mencari data dengan berkunjung ke perpustakaan Universitas Dian Nuswantoro Semarang.

4. PERANCANGAN DAN IMPLEMENTASI

4.1 Analisis Masalah

1. Identifikasi Masalah dan Sumber Masalah

- a. Identifikasi Masalah
PT.LG CERAMICS Semarang masih menggunakan metode pencatatan satu persatu yang menyebabkan terjadinya kendala-kendal pada bagian

penginputan maupun pelaporan keluar masuk keramik. Dan sistem penyimpanan dokumen yang tidak efisien dan sistem pengelolaan data yang kurang efektif.

b. Identifikasi Sumber Masalah

Dari hasil identifikasi masalah tersebut, alasan mengapa sistem tersebut tidak berjalan adalah karena sistem lama yang digunakan masih menggunakan metode pencatatan satu persatu kedalam dokumen, dimana dokumen-dokumen tersebut saling terkait antara dokumen satu dengan dokumen yang lain tidak diolah secara sistematis

2. Identifikasi Kebutuhan Informasi

1. Identifikasi Data dan Informasi

a. Identifikasi Data

1. Data Barang
2. Data Customers
3. Data Petugas
4. Data Pembelian
5. Data Penjualan
6. Data Supplier

b. Identifikasi Informasi

1. Laporan data barang
2. Laporan data customer
3. Laporan data petugas
4. Laporan data pembelian
5. Laporan data penjualan
6. Laporan Supplier

2. Identifikasi sumber data dan tujuan informasi

a. Identifikasi sumber Data

1. Customers
2. Administrasi
3. Bagian gudang

b. Identifikasi tujuan informasi

1. Customers
2. Administrasi
3. Manajer
4. Bagian gudang

3. Alternatif Sistem Yang Diusulkan

Sistem baru yang diusulkan adalah mengenai sistem pengelolaan dokumen untuk menghasilkan laporan-laporan yang lebih akurat dan relevan yang dibutuhkan baik oleh PT.LG CERAMICS Semarang sendiri maupun dengan perusahaan yang terkait. Proses awal tidak jauh beda dengan sistem lama, hanya untuk pengelolaan data administrasi. Hal ini akan sangat membantu dalam pengelolaan data administrasi serta desainnya untuk menghasilkan laporan-laporan yang dibutuhkan secara tepat dan akurat.

4.2 Pengujian Sistem

Halaman Login merupakan halaman yang pertama kali dilihat ketika karyawan membuka program aplikasi.

Halaman login ditunjukkan pada gambar 4.2.1



Gambar 4.2.1 Login

Form pendataan barang merupakan bagian yang memuat tentang data-data barang mulai dari nama barang sampai stok barang. Seperti gambar dibawah ini:

Kode Barang	Nama Barang	Harga Modal	Harga Jual	Stok Minimum	Stok	Motif	Ukuran
0011	id	9000	9000	13	30	Buah	30 x 30 cm
0012	keramik pialara	300000	300000	13	14	alam	15 x 15 cm

Gambar 4.2.2 Form Pendataan Barang

Form Retur Pembelian berisikan tentang data-data barang yang dibeli oleh customer atau sebagai jaminan barang jika barang tersebut rusak. Seperti barang berikut

Gambar 4.2.5 Form Retur Pembelian

Form customer merupakan bagian yang berisikan tentang data-data customer PT. LG Ceramics. Seperti gambar 4.2.3

Kode Customer	Nama	Alamat	Telepon	Email
CO01	Gunawan	BMP	02562924	pool_fc_5

Gambar 4.2.3 Form Pendataan Customer

Form pendataan petugas digunakan untuk melakukan penambahan data petugas dan perubahan data petugas yang sudah tersimpan didalam sistem. Berikut gambar form pendataan petugas

Kode Pe...	Nama	Tanggal ...	Alamat	Telepon	Jenis Kel...	Level
ptgs001	isa	2015-02-11			pria	Admin
ptgs003	Wdyia	2015-02-03	Jalan Ang...	087673636	pria	Petugas
ptgs002	Gunawan	0037-03-15	Jalan Buli...	0247629248	pria	Admin

Gambar 4.2.6 Form Pendataan Petugas

Form Transaksi Pemesanan berisikan tentang data barang yang dipesan oleh customer. Seperti barang berikut

No	Nama Suplier	Tanggal	Harga	Jumlah
1	PT Batu Alam	2015-07-12	40000	49

Gambar 4.2.4 Form Transaksi Pemesanan

Report Laporan pemesanan barang merupakan hasil output pemesanan perhari dan sebagai bukti pelaporan untuk Manajer. Berikut Report pemesanan barang

Laporan Pemesanan PT LG Ceramics Jalan WR Supratman No 391 Semarang					
No	Tanggal	Nama Barang	Jumlah	Harga	Supplier
1	04 August 2015	keramik buah	20	25000.0	PT Barokah

Gambar 4.2.7 Report Pemesanan Barang

Report Laporan penjualan merupakan hasil dari proses penjualan setiap hari untuk dilaporkan kepada Manajer. Berikut Report laporan penjualan

Laporan Pemesanan PT LG Ceramics Jalan WR Supratman No 391 Semarang							
No	Nama Barang	Jumlah	Tanggal	Customer	Alamat	Telepon	Email
1	keramik keramik	1	15 July 2015	Brimo	Jl.Kapuas semarang	02192024	ptlg@ptlg.com
2	keramik keramik	1	15 July 2015	Brimo	Jl.Kapuas semarang	02192024	ptlg@ptlg.com
3	keramik keramik	1	15 July 2015	Brimo	Jl.Kapuas semarang	02192024	ptlg@ptlg.com
4	keramik keramik	1	15 July 2015	Brimo	Jl.Kapuas semarang	02192024	ptlg@ptlg.com
5	keramik keramik	1	15 July 2015	Brimo	Jl.Kapuas semarang	02192024	ptlg@ptlg.com
6	keramik keramik	1	15 July 2015	Brimo	Jl.Kapuas semarang	02192024	ptlg@ptlg.com
7	keramik keramik	1	15 July 2015	Brimo	Jl.Kapuas semarang	02192024	ptlg@ptlg.com
8	keramik keramik	1	15 July 2015	Brimo	Jl.Kapuas semarang	02192024	ptlg@ptlg.com
9	keramik keramik	1	15 July 2015	Brimo	Jl.Kapuas semarang	02192024	ptlg@ptlg.com
10	keramik keramik	1	15 July 2015	Brimo	Jl.Kapuas semarang	02192024	ptlg@ptlg.com
11	keramik keramik	1	15 July 2015	Brimo	Jl.Kapuas semarang	02192024	ptlg@ptlg.com
12	keramik keramik	1	15 July 2015	Brimo	Jl.Kapuas semarang	02192024	ptlg@ptlg.com

Gambar 4.2.8 Report Laporan Penjualan

Report Laporan Retur pembelian adalah laporan yang berisikan data barang yang rusak karena proses pengiriman sebagai jaminan ganti ke pada customer. Berikut laporan retur pembelian

Laporan Pembelian PT LG Ceramics Jalan WR Supratman No 391 Semarang					
No	Tanggal	Nama Barang	Jumlah	Harga	Supplier
1	15 July 2015	Keramik alam	20	10000.0	PT Batu Alam

Gambar 4.2.9 Report Laporan Retur Pembelian

5. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Dari hasil membangun Sistem Informasi Penjualan Barang Pada PT.LG Ceramics Semarang, berikut hasil kesimpulan sebagai berikut:

1. Setelah membangun sistem ini, maka pengelolaan data dan pelaporan akan beralih ke komputerisasi berbasis objek dan tidak akan terjadi duplikasi data, kemudian jug dokumen akan tersimpan kedalam sistem yang lebih aman
2. Proses pendataan Penjualan barang berupa pencatatan manual yang menjadikan proses pencatatan tidak efisien dan tidak efektif, sehingga kejadian seperti ini menimbulkan masalah seperti terjadinya penumpukan data yang sama dan tidak tertata rapi dan dengan hal tersebut maka tidak akan ada referensi untuk mengetahui fluktuasi data pada Penjualan Barang.
3. Sistem Informasi sangat berperan penting dalam kegiatan operasional didalam penjualan, misalnya untuk mendata barang masuk, barang keluar maupun pelaporannya nanti..

5.2 Saran

Dari kesimpulan yang ada, sistem informasi penjualan barang sangat diperlukan oleh pihak terkait. Adapun saran yang dapat diberikan penulis antara lain:

1. Dengan sistem informasi yang baru, pengguna disarankan untuk memperhatikan kekurangan dan kelemahan sistem agar dapat segera dicari pemecahan dan segera diperbaiki.

2. Mengingat sering diberbagai perusahaan dan instansi telah melakukan sistem terkomputerisasi dengan sarana dan prasarana yang sudah memadai. Maka penulis menyarankan kepada PT. LG Ceramics semarang perlu mengoptimalkan suatu pekerjaan dengan sistem yang terkomputerisasi dengan mengadakan pelatihan SDM bagi tugas administrasi dan petugas untuk penguasaan sistem yang baru.

DAFTAR PUSTAKA

- [1]Edhy, s. (2004). *Sistem basis data*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- [2]fahrun. (2013, 05). Retrieved 07 2015, from fahrun-it.blogspot.com: <http://fahrun-it.blogspot.com/2013/05/pengertian-netbeans.html>[Diakses pada 25 Juni 2015]
- [3]Fathansah. (2011). *Basis data*. Bandung: CV.Informatika.
- [4]Jogiyanto, H. (2005). *Analisis & Desain*. Yogyakarta: Andi Offset.
- [4]N, S. (2014, 08). Retrieved 07 2015, fromwww.pengertianku.net: <http://www.pengertianku.net/2014/08/pengertian-penjualan-dan-pemasaran-artikel-lengkap.html>[Diakses pada 25 Juni 2015]