

ANALISIS DAN PERANCANGAN SISTEM INFORMASI PENJUALAN PADA PT. JAYA MANDIRI STRATEGIC

Dwi Hartini¹, Sarjono²

^{1,2}Program Studi Magister Sistem Informasi, STIKOM Dinamika Bangsa, Jambi

Jl. Jendral Sudirman Thehok – Jambi

e-mail: ¹dwi.hartini85@gmail.com, ²sarjono@gmail.com

Abstrak

Kemajuan yang sangat pesat di bidang teknologi, terutama teknologi informasi computer, mendorong munculnya inovasi baru dalam penyajian informasi untuk memenuhi kebutuhan informasi. Sebagai alat bantu, komputer juga memiliki kelebihan, diantaranya kecepatan, keakuratan, serta efisiensi dalam pengolahan data bila dibandingkan dengan pengolahan data secara manual. Komputer juga telah merambah dunia perdagangan dan menciptakan persaingan yang ketat antar pedagang. Sama halnya dengan PT. Jaya Mandiri Strategic yang merupakan usaha dagang jual beli handphone, agar mampu menyediakan informasi yang tepat dan akurat dalam melakukan transaksinya. Sistem yang berjalan di PT. Jaya Mandiri Strategic saat ini masih dilakukan secara manual seperti pencatatan transaksi pembelian, pencatatan transaksi penjualan, pencarian barang, perhitungan stok, dan pembuatan laporan-laporan yang mana memerlukan waktu yang cukup lama dan resiko kesalahan manusia (*human error*) yang cukup besar. Hasil penelitian yang dilakukan berupa prototype dari sistem informasi penjualan untuk menghemat waktu dan biaya operasional bentuk usaha dagang.

Kata Kunci : Analisis, Perancangan, Sistem, Informasi, Penjualan

1. PENDAHULUAN

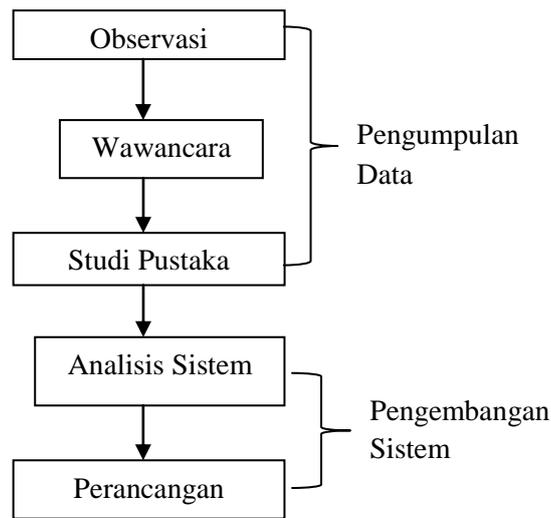
Kemampuan mengolah data dan menggunakan informasi secara efektif merupakan hal yang sangat bagi suatu perusahaan dagang.

Pengolahan data yang tepat akan menghasilkan keuntungan, tetapi jika pengolahan datanya masih dilakukan secara manual, terkadang hasil yang diperolehpun tidak memuaskan karena suatu hal yaitu kemampuan manusia dan olah pikiran yang terbatas.

PT. Jaya Mandiri Strategic adalah distributor handphone khusus Smartfren. PT. Jaya Mandiri Strategic juga menjual produknya secara umum, dimana pembeli juga ada yang datang langsung ke toko dan langsung melakukan transaksi.

Saat menjalankan kegiatan sehari-harinya masih menggunakan cara-cara manual, seperti pencatatan transaksi pembelian, pencatatan transaksi penjualan, pencarian barang, perhitungan stok, dan pembuatan laporan-laporan yang mana memerlukan waktu yang cukup lama dan resiko kesalahan manusia (*human error*) yang cukup besar. Pada transaksi penjualan tidak adanya pencatatan barang yang telah terjual, sehingga laporan persediaan barang hanya terbatas pada ingatan, karena hal ini juga maka sering barang yang seharusnya belum habis disangka habis. Selain itu sering juga tercecer dan hilangnya nota-nota pembelian, penjualan dan lain-lain karena sistem pengolahan yang kurang baik. Maka perlu diciptakan suatu sistem komputerisasi yang diharapkan mampu membantu memberikan kemudahan dalam melakukan transaksi pembelian, penjualan, pencarian barang dan penyampaian informasi terhadap persediaan barang (*inventory*).

2. METODE PENELITIAN



Gambar Alur Penelitian

2.1.1 Metode Pengumpulan Data

Dalam melakukan penelitian yang dilakukan maka perlu data yang akurat oleh karena itu untuk mendapatkan data yang akurat tersebut penulis melakukan pengumpulan data yang didalamnya antara lain :

1. Penelitian Lapangan

Dalam melakukan metode ini peneliti terjun langsung kelapangan yaitu dengan mengunjungi PT. Jaya Mandiri Strategic dengan cara :

a. Observasi

Tahapan ini dilakukan dengan cara mengamati secara langsung terhadap objek yang akan dianalisis untuk mengetahui kondisi yang sebenarnya, dimana cara ini dilakukan untuk mengetahui secara umum keseluruhan aktivitas yang akan dianalisis pada tahapan awal. Dalam hal ini pengamatan yang dilakukan adalah mengenai aktivitas proses transaksi penjualan yang ada pada PT. Jaya Mandiri Strategic dan jumlah jenis barang pembelian oleh konsumen dan juga waktu yang dibutuhkan dalam melakukan transaksi penjualan.

b. Wawancara

Tahapan ini melakukan pengumpulan data dengan cara tanya jawab secara langsung dengan pihak bersangkutan guna memperoleh informasi yang akurat. Pertanyaan yang penulis ajukan antara lain, proses transaksi penjualan yang sedang berjalan di PT. Jaya Mandiri Strategic, serta kendala yang sering muncul dalam proses transaksi.

2. Studi Pustaka

Dalam metode penelitian pustaka ini dilakukan untuk menganalisa konsep dan teori-teori yang terkait dan relevan dengan masalah yang diteliti dengan cara mempelajari literature dari beberapa sumber baik buku-buku yang berkaitan, jurnal dan lain-lain yang berkaitan dengan masalah yang terjadi dalam melakukan penelitian ini sehingga memiliki konsep dan perencanaan yang baik.

2.1.2 Bahan Penelitian

Data yang akan digunakan dalam sistem penjualan adalah :

1. Data Pembelian

Data ini digunakan untuk pemesanan barang yang dicatat dalam *form order* pembelian, bila barang sudah mencapai batas minimum dan telah habis. Barang yang diterima oleh PT. Jaya Mandiri Strategic ada faktur / nota pembelian kemudian dicocokkan jumlah dan harganya, kemudian barang tersebut diberi kode, yang nantinya kode tersebut dimasukkan pada data pembelian.

2. Data Penjualan

Data ini digunakan pada transaksi penjualan yang menampilkan nama barang, harga, banyaknya dan jumlah harga.

3. Laporan Stok

Data ini merupakan Laporan *Stock* barang yang dibuat berdasarkan informasi yang diterima dari proses pembelian dan penjualan barang.

2.1.3 Alat Penelitian

Adapun alat yang digunakan baik itu *hardware* atau *software* yang dibutuhkan dalam merancang sistem informasi penggajian sebagai berikut :

1. Kebutuhan *Hardware*

Kebutuhan *hardware* (perangkat keras) yang diperlukan adalah seperangkat komputer/ laptop dengan spesifikasi :

- a. Pentium Dual Core @2,10 Ghz
- b. Ram 1 GB
- c. Hard disk 160 GB

2. Kebutuhan *Software*

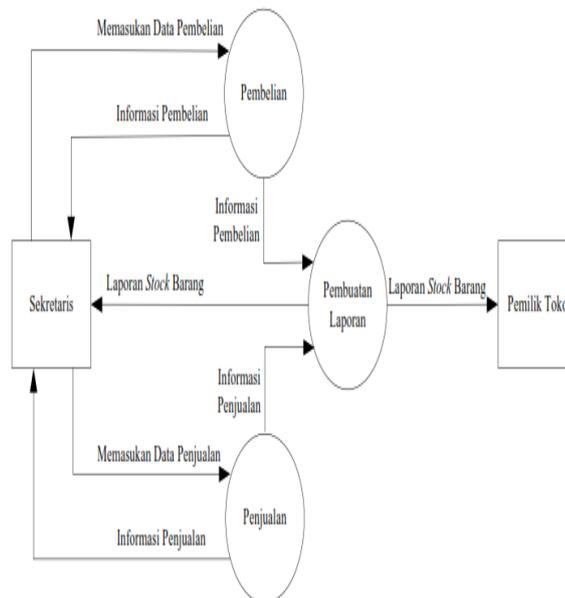
Kebutuhan *software* (perangkat lunak) yang diperlukan adalah :

- a. Visual Basic
- b. Microsoft Acces
- c. Mircosoft Visio 2007

3. PEMBAHASAN

3.1 Data Flow Diagram (DFD)

DFD digunakan untuk menggambarkan arus data dan proses yang terjadi dalam sistem informasi penjualan yang akan dirancang nantinya. DFD ini dimulai dari DFD *level 0* sampai DFD *level*



Gambar DFD Level 0

DFD *level 0* pada gambar 1 menunjukkan bahwa sekretaris memasukkan data-data pembelian yang berupa pemesanan dan penerimaan barang dan memasukkan data penjualan. Sistem akan memproses data-data tersebut dan memberikan informasi pembelian dan penjualan kepada sekretaris. Sistem juga memberikan output berupa laporan stock barang kepada sekretaris dan pemilik toko.

3.2 DFD Level 1

Pada DFD *Level 1* (Gambar 2), proses yang terjadi pada sistem informasi penjualan dibagi menjadi tiga proses, yaitu pembelian, penjualan, dan pembuatan laporan stock.

1. Pembelian

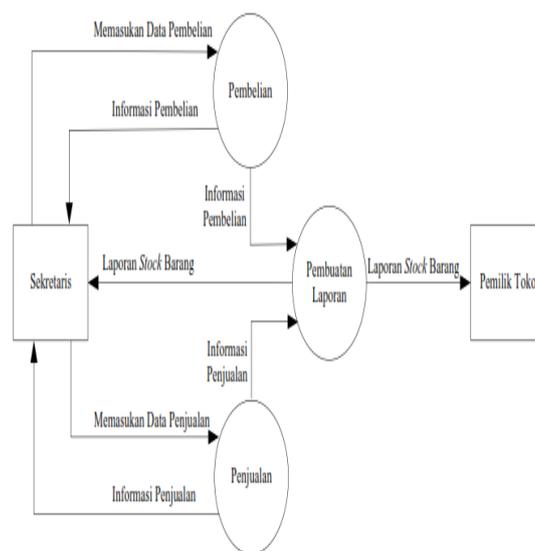
Pemesanan barang dicatat dalam *form order* pembelian oleh sekretaris bila barang sudah mencapai batas minimum dan yang telah habis. Pemesanan juga dilakukan oleh pemilik toko tanpa order pembelian, hal ini terjadi bila ada barang baru. Barang yang diterima oleh toko memiliki faktur / nota pembelian kemudian dicocokkan jumlah dan harganya, kemudian barang tersebut diberi kode.

2. Penjualan

Kasir / Sekretaris memasukkan kode barang yang akan dibeli oleh konsumen pada transaksi penjualan. Sistem akan mengeceknya pada transaksi penjualan, kemudian menampilkan nama barang, harga, banyaknya dan jumlah harga. Sistem juga akan menampilkan struk transaksi penjualan setelah melakukan transaksi.

3. Laporan Stock

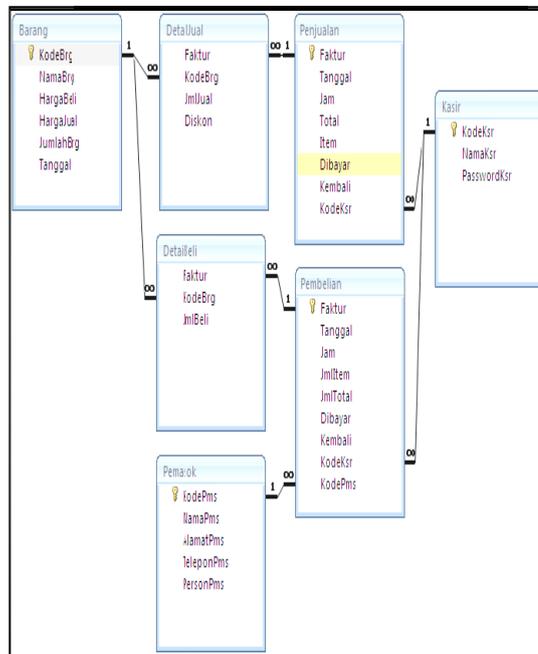
Laporan Stock barang dibuat berdasarkan informasi yang diterima dari proses pembelian dan penjualan barang.



Gambar DFD Level 1

3.3 Normalisasi

Proses normalisasi merupakan proses pengelompokkan data elemen menjadi tabel-tabel yang menunjukkan *entity* dan relasinya, dan salah satu alasan membuat normalisasi yaitu memastikan bahwa model dan relasinya dapat berjalan dengan baik. Berikut ini adalah normalisasi yang dibuat :



Bentuk Normal Ke Tiga (3NF / *Third Normal Form*)

4. PENUTUP

1. Pada sistem informasi penjualan yang direncanakan, penyajian laporan pembelian dan penjualan yang mudah serta menghasilkan informasi yang lebih cepat dan akurat sehingga memudahkan pemilik toko dalam mengontrol persediaan (inventory) barang serta membantu dalam mengambil keputusan dalam pembelian barang dan kebijakan dalam pemberian diskon oleh pemilik toko.
2. Dengan sistem informasi penjualan yang dirancang ini bisa sebagai alat bantu dalam transaksi penjualan, dan menghemat waktu dalam proses bertransaksi.

DAFTAR PUSTAKA

1. Jogiyanto. 2005. ANALISIS & DESIAN SISTEM INFORMASI :Pendekatan Terstruktur Teori dan Praktik Aplikasi Bisnis. ANDI. Yogyakarta
2. Raymond McLeod, Jr. (2001). Sistem Informasi Manajemen, PT. Prenhallindo, Jakarta
3. Kebonagung. IJNS-Indonesian Journal on Networking and Security, 3(3).
4. Kristanto, Andri (2003). Perancangan Sistem Informasi dan Aplikasinya. Yogyakarta: Gava Media.
5. Tata Sutarbi. 2004. Analisa Sistem Informasi. ANDI.Yogyakarta.