

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Peran Sistem Informasi (SI) telah mengalami perubahan. Saat ini SI tidak hanya sebagai perangkat pembantu aktivitas berorganisasi, tetapi sudah menjadi strategi suatu organisasi untuk mencapai tujuan. Adanya dukungan SI pada perusahaan juga mampu memberikan nilai tambah terhadap daya saing perusahaan. Salah satu sektor yang terkena dampak dari perkembangan teknologi informasi dan telekomunikasi adalah sektor bisnis. Saat ini persaingan bisnis semakin pesat diiringi dengan kemajuan teknologi yang semakin pesat pula perkembangannya. Sektor bisnis saat ini berlomba-lomba menerapkan teknologi informasi dalam strategi bisnis.

Persaingan bisnis juga dialami oleh UD. New Sehati. UD. New Sehati merupakan Usaha Kecil Menengah (UKM) yang didirikan oleh Bapak Achmad Munali dan dibantu oleh istrinya Ibu Wahyu Nur Afiyah. Perusahaan berdiri sejak Januari 2000 ini bergerak di bidang produksi dan penjualan aneka macam keripik. Selain itu UD. New Sehati juga menjual beraneka macam oleh-oleh khas Jawa Timur. UD. New Sehati terletak di Jalan Sekarsari Gg. 2-3 No.24 Dusun Sukorejo Desa Kemiri Kecamatan Pacet, Mojokerto. Saat ini UD. New Sehati memiliki 72 orang karyawan. Wilayah pemasaran UD. New Sehati sudah menguasai hampir seluruh wilayah yang ada di Jawa Timur, seperti Surabaya, Sidoarjo, Malang, Batu, Pandaan, Mojokerto, Trenggalek dan wilayah yang lain. Pelanggan melakukan pemesanan produk melalui telepon dan *Short Message Service* (SMS). Pelanggan juga dapat

langsung datang ke toko untuk melakukan pemesanan dan pembelian produk NEW SEHATI.

UD. New Sehati memiliki berbagai kendala dalam proses penjualannya. Kendala yang pertama pada UD. New Sehati adalah pada proses pencatatan transaksi penjualan. Terdapat dua cara transaksi penjualan pada UD. New Sehati, yaitu pertama melakukan pembelian dengan memilih langsung barang yang ada di toko dan membawanya ke kasir lalu melakukan pembayaran tunai kepada kasir. Transaksi kedua dengan melakukan pembelian langsung ke gudang dan melakukan pembayaran tunai kepada pemilik. Pembelian melalui kasir akan dilakukan pencatatan transaksi penjualan oleh kasir, sedangkan pembelian melalui pemilik tidak dilakukan pencatatan transaksi. Hal ini mengakibatkan perusahaan tidak dapat mengetahui total pendapatan secara keseluruhan yang diperoleh UD. New Sehati dibandingkan dengan jumlah produk yang terjual setiap harinya.

Kendala yang kedua pada UD. New Sehati adalah dalam mengelola pendapatan, yang dimulai dari penerimaan pembayaran tunai dari pelanggan hingga melakukan setor pendapatan kepada pemilik. Transaksi penjualan yang dilakukan di toko, dalam satu hari terdapat dua *shift*. Setiap *shift* memiliki buku pencatatan transaksi penjualan sehingga terdapat dua buku pencatatan transaksi penjualan. Buku pencatatan transaksi penjualan beserta pendapatan yang diterima pada setiap *shift* akan dibawa pulang oleh kasir. Setiap satu minggu sekali yaitu setiap hari minggu, kasir menyetorkan pendapatan kepada pemilik. Berdasarkan penjelasan tersebut dapat menimbulkan resiko kehilangan pendapatan yang sangat tinggi, karena hanya mengandalkan kejujuran dan kepercayaan pemilik kepada karyawannya.

Kendala yang ketiga pada UD. New Sehati yaitu ketika pelanggan melakukan pemesanan. Pemesanan yang dilakukan melalui kasir akan dicatat dalam buku pencatatan pesanan pelanggan, sedangkan pemesanan yang dilakukan melalui pemilik akan dicatat pada buku yang terpisah. Ketika terdapat pelanggan yang melakukan pemesanan kepada pemilik, petugas kasir tidak mencatat pesanan pelanggan tersebut. Hal ini mengakibatkan perusahaan mengalami kesulitan dalam memenuhi pesanan pelanggan agar tidak menimbulkan komplain dari pelanggan.

Kendala keempat pada UD. New Sehati yaitu proses pencatatan persediaan produk pada toko. Ketika pelanggan bertanya persediaan suatu produk masih ada atau tidak, petugas kasir dapat memberikan informasi yang tidak sesuai dengan kenyataan yang ada. Hal ini dikarenakan petugas kasir tidak memiliki data dan fakta yang akurat tentang berapa jumlah persediaan produk saat ini. Saat ini setiap transaksi yang dilakukan tidak pernah dicatat jumlahnya. Hal ini dapat mengakibatkan berkurangnya kepuasan pelanggan terhadap pelayanan yang diberikan perusahaan.

Kendala kelima pada UD. New Sehati adalah pada proses melayani retur produk dari pelanggan. Pengertian retur pada UD. New Sehati adalah pengembalian produk yang telah dibeli oleh pelanggan karena produk tersebut telah melewati batas kedaluwarsa maupun kemasan rusak. Retur hanya diperbolehkan bagi pelanggan tengkulak dan pelanggan terdaftar saja. UD. New Sehati akan menerima retur dari pelanggan apabila jumlah retur tidak lebih dari 10% transaksi pembelian yang telah dilakukan sebelumnya. Perusahaan akan mengganti produk retur dengan produk yang sama atau yang bernilai sama dengan produk retur.

Saat ini UD. New Sehati tidak memiliki buku pencatatan retur, sehingga tidak dapat dilakukan pencatatan oleh kasir terkait berkurangnya persediaan produk pada toko karena telah diberikan kepada pelanggan sebagai pengganti produk yang diretur. Hal ini mengakibatkan pemilik juga mengalami kesulitan untuk mengetahui siapa saja pelanggan yang sering melakukan retur produk dan produk apa saja yang paling sering diretur oleh pelanggan.

Kendala keenam pada UD. New Sehati adalah pada pembuatan laporan terkait penjualan. Saat ini perusahaan belum dapat menghasilkan informasi dan laporan terkait penjualan karena data yang ada belum dapat memenuhi kebutuhan pembuatan laporan. Hal ini dapat mengakibatkan pemilik mengalami kesulitan untuk mengetahui tren penjualan pada UD. New Sehati baik dari segi pendapatan maupun segi produknya. Pemilik juga mengalami kesulitan mengetahui volume penjualan produknya pada setiap periode tertentu, apakah mengalami kenaikan ataukah penurunan. Tidak adanya laporan yang mendukung, dapat menghambat berkembangnya perusahaan karena pemilik tidak dapat menentukan strategi bisnis yang akan dibuat dan tidak dapat melakukan inovasi terhadap produknya.

Berdasarkan kendala-kendala di atas, maka telah dibuat sebuah sistem informasi penjualan pada UD. New Sehati. Sistem tersebut dapat digunakan untuk mencatat dan menyimpan data transaksi penjualan, pemesanan, retur, barter, dan mencatat persediaan produk serta dapat menghasilkan informasi dan laporan terkait penjualan. Penerapan sistem informasi ini dapat membantu pemilik, karyawan gudang dan karyawan kasir dalam melakukan kontrol terhadap aktivitas penjualan, seperti melakukan pencatatan transaksi penjualan, transaksi pemesanan, transaksi

retur dan transaksi barter. Data tersebut akan disimpan dalam satu *database* dan kemudian diolah untuk mendapatkan keluaran berupa laporan dan informasi terkait penjualan. Laporan dan informasi tersebut dapat membantu pemilik dalam mengambil keputusan dan membuat strategi bisnis perusahaan. Sistem informasi ini juga menghasilkan informasi mengenai kondisi persediaan barang setiap saat sehingga dapat memberikan pelayanan yang lebih baik kepada pelanggan. Sistem ini dapat dijalankan pada dua tempat berbeda yaitu toko dan gudang dengan satu basis data sehingga dapat mengurangi risiko kehilangan pendapatan.

### **1.2 Perumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang di atas didapatkan perumusan masalah yaitu bagaimana merancang dan membangun sistem informasi penjualan pada UD. New Sehati.

### **1.3 Batasan Masalah**

Berdasarkan perumusan masalah di atas, adapun batasan masalah pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Tidak melayani penjualan kredit atau pembayaran setelah barang laku terjual, tetapi sistem hanya melayani penjualan tunai.
2. Tidak membahas tentang retur uang.
3. Tidak membahas tentang sistem akuntansi perusahaan.
4. Persetujuan pesanan pelanggan sepenuhnya adalah hak dan wewenang pemilik.
5. Tidak membahas tentang produk konsinyasi.

## 1.4 Tujuan

Mengacu pada perumusan masalah dan batasan masalah, maka tujuan yang ingin dicapai adalah menghasilkan sistem informasi penjualan yang mampu menjawab kendala-kendala yang terjadi pada UD. New Sehati, seperti berikut:

1. Dapat menyimpan data transaksi penjualan dan retur produk pada UD. New Sehati.
2. Sistem terintegrasi yang dapat melakukan kontrol terhadap transaksi penjualan yang terjadi pada dua tempat dan dapat memudahkan penyampaian informasi persediaan produk dengan cepat dan akurat.
3. Dapat menghasilkan informasi dan laporan-laporan terkait penjualan pada UD. New Sehati.

## 1.5 Sistematika Penulisan

Laporan Tugas Akhir “Rancang Bangun Sistem Informasi Penjualan pada UD. New Sehati Pacet – Mojokerto” ini disusun secara sistematis ke dalam lima bab. Setiap bab saling terkait dan menjelaskan tentang sistem dan aplikasi yang dibuat. Rangkuman berupa penjelasan singkat setiap bab terdapat dalam sistematika penulisan pada bab pertama.

Bab pertama adalah pendahuluan. Bab ini berisi dan menjelaskan tentang hal-hal yang menjadi latar belakang, perumusan masalah, batasan masalah, tujuan serta sistematika penulisan dari Tugas Akhir ini. Setiap sub bab memiliki hubungan, baik dengan sub bab pada bab pertama maupun bab lainnya.

Bab kedua adalah landasan teori. Bab ini menjelaskan secara singkat tentang teori-teori yang digunakan dan mendukung pembuatan Tugas Akhir ini. Teori-teori yang digunakan pada Tugas Akhir ini antara lain: Teori penjualan tunai yang merupakan obyek utama, Sistem Informasi merupakan subyek utama dan *database* yang merupakan kumpulan dari data yang ada dan saling berkesinambungan. Teori-teori penunjang tersebut adalah tentang sistem, informasi, sistem informasi, penjualan, sistem penjualan tunai, sistem informasi penjualan, *System Development Life Cycle (SDLC)*, pengujian.

Bab ketiga adalah analisis dan perancangan sistem. Bab ini berisi tentang tahap-tahap analisis dan perancangan yang dikerjakan berdasarkan tahapan SDLC. Sebelum melakukan perancangan perangkat lunak, dilakukan analisis terlebih dahulu terhadap karakteristik dasar dari perangkat lunak yang dirancang, seperti fungsi, bentuk, dan tampilan dari perangkat lunak tersebut. Setelah itu dirancang struktur datanya, arsitektur perangkat lunak, detail prosedur dan karakteristik tampilan yang disajikan.

Sistem Informasi Penjualan ini dirancang dengan menggunakan model terstruktur. Tahap perancangan sistem digambarkan dengan membuat *System Flow Chart* untuk mengetahui alur dan kebutuhan dalam membangun sistem ini. Selanjutnya berdasarkan *System Flow Chart* yang telah dibuat, akan dibuat *Context Diagram* yang selanjutnya akan dilakukan perancangan terhadap kebutuhan *database*. *Database* tersebut dirancang dalam bentuk *Entity Relationship Diagram (ERD)* menjadi *Conceptual Data Model (CDM)* yang kemudian di *generate* kedalam *Physical Data Model (PDM)*. Selanjutnya dilakukan perancangan dengan membuat

Desain *Input/Output System*. Dari perancangan *Input/Output System* dilakukan rancangan pengujian terhadap *form* pada sistem.

Bab keempat adalah evaluasi dan implementasi. Bab ini berisi penjelasan tentang evaluasi dari sistem yang telah dibuat dan proses implementasi dari sistem yang telah melalui tahap evaluasi sebelumnya. Bab ini menjelaskan kebutuhan perangkat lunak dan perangkat keras yang dibutuhkan oleh sistem informasi penjualan. Bab ini juga membahas tentang implementasi dari sistem yang dibuat secara keseluruhan serta melakukan pengujian terhadap aplikasi yang dibuat untuk mengetahui apakah sistem tersebut dapat menyelesaikan permasalahan sesuai dengan yang diharapkan. Pengujian pada sistem informasi penjualan ini menggunakan metode pengujian *black-box* yang merupakan pengujian yang menekankan pada fungsionalitas dari sebuah perangkat lunak tanpa harus mengetahui bagaimana struktur di dalam perangkat lunak tersebut, dikatakan berhasil jika fungsi-fungsi yang ada telah memenuhi spesifikasi kebutuhan yang telah dibuat sebelumnya. Selanjutnya pada bab ini juga mencatat hasil evaluasi sistem.

Bab kelima adalah penutup. Bab ini berisi kesimpulan dan saran. Saran yang dimaksud adalah saran terhadap kekurangan dari aplikasi yang ada kepada pihak lain yang ingin meneruskan topik Tugas Akhir ini. Tujuannya adalah agar pihak lain tersebut dapat menyempurnakan aplikasi sehingga bisa menjadi lebih baik dan bermanfaat.