

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Zam Zam merupakan salah satu perusahaan yang melayani proses penjualan tabung gas dengan PT. SENTRA MULTIGAS UTAMA sebagai supplier tunggal. Tabung gas yang di jual oleh Zam Zam diantaranya: Oksigen, Acetyline dan Argon. Keberadaan tabung gas banyak diperlukan dan digunakan oleh beberapa instansi yang tergantung oleh keberadaanya, diantaranya : rumah sakit, perusahaan jasa las, kontraktor dan lain-lain.

Zam Zam melayani penjualan secara tunai maupun kredit. Untuk penjualan tunai. *Customer* bisa langsung datang memesan tabung gas atau memesan lewat via telepon. Barang yang telah dipesan oleh *customer* akan segera dilakukan pengecekan ke gudang dan jika barang tersebut ada maka akan segera dikirim oleh pihak Zam Zam, apabila barang tersebut tidak ada maka akan dilakukan proses pemesanan terlebih dahulu kepada supplier sehingga proses ini akan memperlambat proses pengiriman tabung gas kepada *customer*. Proses pembayaran tunai akan dibayar ketika barang yang telah dipesan customer tiba pada tempatnya. Sedangkan untuk penjualan kredit prosesnya hampir sama dengan penjualan tunai, namun barang akan dibayar setelah tabung gas dikembalikan oleh *customer*.

Oleh karena itu diperlukan sebuah sistem yang mampu untuk mengintegrasikan proses penjualan, serta pencatatan transaksi, pengawasan stok,

dan juga pencetakan laporan yang bertujuan untuk optimal, efektif dan efisiensi kinerja dari sistem tersebut.

1.2. Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang, dapat diperoleh perumusan masalah adalah bagaimana merancang bangun sistem informasi penjualan pada perusahaan Zam Zam Surabaya ?

1.3. Batasan Masalah

Ruang lingkup dari sistem penjualan yang dibahas meliputi beberapa hal:

a. Sub sistem pemeliharaan data master

1. Pemeliharaan data tabung gas
2. Pemeliharaan data salesman
3. Pemeliharaan data customer
4. Pemeliharaan data harga
5. Pemeliharaan data ketentuan komisi

b. Sub sistem pemeliharaan data transaksi

1. Transaksi pemesanan (Sales Order)
2. Transaksi penjualan
3. Transaksi Pembayaran
 - 3.1. Pembayaran secara tunai
 - 3.2. Pembayaran secara kredit
4. Transaksi peminjaman dan pengembalian tabung gas dari customer
5. Transaksi perhitungan komisi salesman

c. Sub sistem pembuatan laporan

1. Laporan data master

- 1.1. Laporan persediaan tabung gas
- 1.2. Laporan data salesman
- 1.3. Laporan data customer
- 1.4. Laporan data harga
- 1.5. Laporan data ketentuan komisi

2. Laporan data transaksi

- 2.1. Bukti pemesanan ke customer
- 2.2. Rekap pemesanan per periode
- 2.3. Faktur penjualan ke customer
- 2.4. Rekap penjualan per periode
- 2.5. Nota pembayaran ke customer
- 2.6. Rekap pembayaran per periode
- 2.7. Bukti pengembalian tabung gas ke customer
- 2.8. Rekap komisi ke salesman

1.4. Tujuan

Sistem yang dibuat memiliki tujuan untuk membangun sebuah sistem penjualan pada Zam Zam secara terkomputerisasi yang mampu memudahkan dan menghasilkan kinerja yang optimal pada perusahaan.

1.5. Manfaat

Pengerjaan dari sistem informasi penjualan ini memiliki beberapa kontribusi terkait proses yang dilaksanakan, adalah :

1. Perancangan sistem informasi penjualan yang terkomputerisasi agar pengolahan dokumen serta pengaturan stok dapat berlangsung dengan baik.
2. *Update* data transaksi dilakukan langsung kedalam *database* setelah dilakukan transaksi melalui program agar ketepatan informasi dapat dipastikan dengan benar.
3. Menyediakan laporan penjualan yang dapat digunakan perusahaan dalam mengambil keputusan.

1.6. Sistematika Penulisan

Pada penyusunan laporan proyek sistem informasi, sistematika penulisan dibagi menjadi lima bab. Pada setiap babnya terdapat sub-sub bahasan yang menjelaskan isi dari bab secara lebih terperinci. Berikut ini sistematika yang digunakan:

BAB I. PENDAHULUAN

Pada bab pertama menjelaskan mengenai latar belakang dalam pembangunan sistem informasi pembelian dan penjualan pada perusahaan Zam Zam, perumusan masalah yang ingin diselesaikan dari sistem yang ada, pembatasan masalah untuk sistem pada akhirnya, tujuan dari pembangunan sistem informasi pembelian dan penjualan, adanya kontribusi yang diharapkan dapat bermanfaat untuk kemajuan perusahaan.

BAB II. GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Bab kedua menjelaskan mengenai identitas perusahaan, meliputi sejarah berdirinya perusahaan, dasar sistem yang diterapkan pada perusahaan, serta struktur organisasi perusahaan tersebut.

BAB III. LANDASAN TEORI

Bab ketiga berisi landasan teori berisi tentang definisi dan penjelasan yang lebih detil mengenai konsep yang digunakan untuk merancang desain sistem yang akan dibangun, yaitu meliputi penjelasan mengenai konsep dasar sistem informasi, variable-variabel dalam sistem pembelian dan penjualan, Entity Relationship Diagram (ERD), sistem flow, Data flow Diagram (DFD), program penunjang pembuatan sistem, dan teori-teori lain yang berhubungan dengan pembangunan dan pengembangan sistem.

BAB IV. PEMBAHASAN

Bab keempat berisi mengenai penjelasan tentang pekerjaan-pekerjaan yang dilakukan pada saat melakukan survey di instansi terkait. Pekerjaan tersebut dijelaskan secara terperinci, diawali dengan analisa sistem, pembahasan masalah, dan desain sistem yang dirancang, serta implementasi sistem berupa capture dari setiap form yang dibuat.

BAB V. KESIMPULAN

Bab kelima berisi kesimpulan dan saran yang diharapkan dapat bermanfaat untuk pembaca laporan sistem pembelian dan penjualan yang telah dibangun. Kesimpulan yang dihasilkan didapat berdasarkan hasil evaluasi dari sistem yang telah dibuat dan diterapkan. Saran yang diberikan lebih mengacu

dalam hal pengembangan sistem, baik dalam pemrograman yang masih dalam cakupan aplikasi desktop, aplikasi web, atau aplikasi mobile.

