

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

PT. Istana Accu merupakan suatu usaha dagang yang bergerak dalam bidang jual beli Akumulator. Akumulator adalah alat yang dapat menghasilkan energi listrik atau biasa disebut aki. Untuk kemudahan penyebutan istilah pada Tugas Akhir ini, selanjutnya Akumulator akan disebut aki.

PT. Istana Accu mempunyai 53 (lima puluh tiga) cabang yang terletak di seluruh Indonesia. Kantor Pusatnya berlokasi di Waru, Sidoarjo, Jawa Timur. Jenis aki yang diperdagangkan meliputi semua jenis, tipe, dan ukuran, mulai dari aki yang diperuntukkan untuk kendaraan motor hingga aki yang dipergunakan untuk kapal. Perusahaan juga memperdagangkan jenis aki baru dan aki bekas. Saat ini pemilik perusahaan berada diluar negeri. Pemilik perusahaan dibantu oleh manager-manager cabang dalam mengolah perusahaan cabang. Setiap satu kantor cabang dipimpin oleh seorang manager. Setiap bulan para manager mengirimkan rekapitulasi transaksi perusahaan cabang yang dipimpinnya ke kantor pusat. Manager kantor pusat memberikan informasi omzet perusahaan kepada pemilik perusahaan melalui media telepon.

Penjualan pada PT. Istana Accu dapat dikategorikan sebagai penjualan yang konvensional. Pelanggan membeli barang kemudian dicatat pada nota penjualan. Hal yang dicatat adalah jumlah, nama barang, dan harga. Nota ini dicatat pada buku nota rangkap dua. Satu lembar diserahkan ke pelanggan dan satu lembar lagi disimpan untuk arsip. Demikian juga dengan proses pembelian

terjadi saat stok barang di rak gudang menipis. Barang-barang yang stoknya menipis ini dicatat untuk dibuatkan PO (Purchase Order). Tidak ada pertimbangan khusus dalam proses pemesanan barang. Jika jumlah barang di rak gudang sedikit, maka harus segera dipesan. Demikian kebijakan perusahaan saat ini. Ketika barang datang akan dicek kondisi fisik dan dihitung sesuai dengan surat jalan dari supplier, dan dicocokkan dengan arsip PO. Apabila telah sesuai maka barang akan dikirim ke gudang.

Karena ditulis manual, nota penjualan dan PO seringkali susah terbaca, bahkan tidak jarang hilang, rusak. Padahal ada proses pencatatan berikutnya yaitu merekap nota penjualan, PO, dan penerimaan barang ini ke buku rekap harian. Dari pengamatan penulis di lapangan, banyak ditemukan ketidaksesuaian antara nota dan buku rekap harian. Hal ini tentu sangat disesalkan, mengingat dampak dari pencatatan yang kacau ini manajemen tidak bisa memonitor aktivitas maupun kinerja perusahaan. Manager tidak mengetahui omzet perusahaan secara tepat. Omzet perusahaan digunakan manager untuk mengetahui kekayaan perusahaan dan digunakan sebagai dasar pengambilan keputusan kinerja perusahaan di masa yang akan datang. Berdasarkan permasalahan tersebut, akan dibuat sebuah Sistem Informasi penjualan yang dapat menghasilkan informasi omzet perusahaan yang ada. Informasi omzet digunakan untuk menilai kinerja perusahaan.

1.2 Rumusan Masalah

Dari uraian pada latar belakang masalah, maka perumusan masalahnya adalah sebagai berikut:

1. “Bagaimana merancang dan membangun Sistem Informasi Penjualan antar *Point Of Sales* perusahaan dengan database terpusat?”

2. “Bagaimana merancang dan membangun Sistem Informasi yang dapat menghasilkan laporan peringkat omzet pada PT. Istana Accu?”

1.3 Batasan Masalah

Batasan masalah pada permasalahan ini adalah sebagai berikut:

1. Studi Kasus yang digunakan adalah tiga cabang PT. Istana Accu.
2. Sistem informasi penjualan tidak membahas tentang pengiriman barang ke pelanggan.
3. Tidak membahas tentang koneksi jaringan.
4. Aplikasi ini dibuat dengan menggunakan tools pemrograman Microsoft Visual Basic .Net 2005 dan database Microsoft SQL Server 2005 Express.

1.4 Tujuan

Sesuai dengan permasalahan yang ada maka tujuan dibuatnya perangkat lunak ini adalah:

1. Menghasilkan sistem informasi Penjualan antar point of sales perusahaan dengan database terpusat.
2. Menghasilkan sistem informasi yang dapat menghasilkan laporan peringkat omzet dan informasi stok pada PT. Istana Accu.

1.5 Manfaat

Penelitian ini diharapkan memiliki beberapa nilai manfaat penulisan, antara lain:

1. Pembuatan sistem informasi penjualan pada PT Istana Accu diharapkan dapat membantu manager dalam memberikan informasi untuk kebutuhan manajemen perusahaan.

2. Dapat memberikan informasi kepada pemilik perusahaan tentang kinerja perusahaan.

1.6 Sistematika Penulisan

Penulisan laporan Tugas Akhir ini diatur dan disusun secara sistematis kedalam lima bab. Lima bab tersebut terdapat penjelasan yang berbeda-beda, baik dari bab pertama sampai bab kelima. Untuk sistematika penulisan Tugas Akhir Sistem Informasi Penjualan pada PT. Istana Accu akan dijelaskan pada penjelasan berikut ini:

BAB I: PENDAHULUAN

Bab ini membahas tentang latar belakang masalah, perumusan masalah, batasan masalah, tujuan, manfaat serta sistematika penulisan laporan Tugas Akhir sebagai ringkasan materi dari masing-masing bab. Dalam hal ini, masing-masing *item* harus saling berkaitan satu sama lain.

BAB II: LANDASAN TEORI

Bab ini membahas landasan teori membahas tentang konsep dan teori yang berkaitan dengan pembuatan aplikasi tersebut. Teori-teori penunjang tersebut antara lain seperti pengertian sistem informasi, antar muka atau *interface*, penjualan, konsep dasar basis data, *Structured Query Language* (SQL), *Data Flow Diagram* (DFD), dan testing dan implementasi sistem.

BAB III: ANALISIS DAN PERANCANGAN SISTEM

Bab ketiga analisis dan perancangan sistem membahas tentang analisa dan perancangan sistem yang akan dibuat secara jelas, lengkap, mudah dipahami, dan sesuai dengan perumusan masalah Tugas Akhir yaitu bagaimana merancang dan membangun sistem informasi penjualan antar perusahaan. Proses perencanaan

yang dilakukan antara lain membuat blok diagram sistem informasi penjualan pada PT. Istana Accu, *context diagram* sistem informasi penjualan pada PT. Istana Accu, diagram jenjang sistem informasi penjualan pada PT. Istana Accu, DFD, ERD, Struktur tabel, desain *input output* dan desain uji coba.

BAB IV: EVALUASI DAN IMPLEMENTASI

Bab keempat implementasi dan evaluasi membahas tentang implementasi dan pembahasan dari program yang telah dibuat. Pada tahap ini juga dilakukan evaluasi dan uji coba penjualan antar point of sales perusahaan, uji coba pengujian piutang dari sistem informasi yang telah dibuat untuk memastikan apakah program yang telah dibuat sesuai dengan yang diharapkan atau tidak.

BAB V: PENUTUP

Bab kelima penutup adalah membahas tentang kesimpulan dari sistem informasi yang telah dibuat dan juga terdapat saran-saran yang diberikan untuk pengembangan sistem informasi di masa yang akan datang. Perlu diketahui bahwa kesimpulan yang dihasilkan tersebut harus sesuai dengan tujuan awal yang ingin dicapai.