

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

CV. Langgeng Jaya merupakan suatu usaha dagang yang bergerak dalam bidang penjualan minyak goreng kemasan dengan merk “Iga Mas”. Perusahaan ini memulai usahanya dari pertengahan tahun 2012 yang terletak di driyorejo gresik. CV. Langgeng Jaya memproduksi minyak goreng dalam berbagai macam ukuran dan untuk mendukung proses bisnisnya CV. Langgeng Jaya juga mempekerjakan 20 (dua puluh) pegawai Dalam Proses bisnis di perusahaan CV. Langgeng Jaya yaitu membeli minyak curah kepada *supplier* setelah itu dikemas ke dalam botol dengan berbagai macam ukuran setelah itu dipasarkan ke pelanggan di gresik dan sekitarnya , antara lain surabaya, Mojokerto, Sidoarjo, dll.

Penjualan pada CV. Langgeng Jaya dapat dikategorikan sebagai penjualan yang konvensional. Pelanggan membeli barang kemudian dicatat pada nota penjualan. Hal ini 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 karena ditulis manual, nota penjualan seringkali susah terbaca, bahkan tidak jarang hilang atau rusak. Padahal ada proses pencatatan berikutnya yaitu merekap nota penjualan ke dalam 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 pemilik perusahaan tidak bisa mengetahui omzet perusahaan secara tepat. Omzet perusahaan digunakan pemilik untuk

mengetahui kekayaan perusahaan dan di gunakan sebagai dasar pengambilan keputusan kinerja perusahaan di masa yang akan datang.

Berdasarkan uraian di atas, perusahaan mengalami kesulitan dalam menagani proses penjualan dan untuk meningkatkan daya saing terhadap perusahaan pesaing disini penulis ingin menambahkan suatu sistem penjualan yang dapat memberikan manfaat lebih bagi pelanggan yang sudah menjadi pelanggan tetap atau member mereka akan mendapatkan poin yaitu setiap member melakukan transaksi akan mendapatkan poin yang dapat di ambil pada akhir tahun. Poin sini dapat diartikan yaitu satu poin bernilai seribu, setiap pembelian minimal dua ratus ribu akan mendapatkan satu poin. Dengan sistem poin ini diharapkan dapat miningkatkan penjualan.

Dengan adanya aplikasi Penjualan ini diharapkan aplikasi yang di bangun dapat membantu semua proses transaksi perusahaan yang dapat dilakukan dengan mudah sehingga dapat membantu bagian penjualan dan meningkatkan kepuasan pelanggan.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, maka dapat dirumuskan beberapa permasalahan yang sedang dihadapi oleh CV. Langgeng Jaya saat ini, yaitu :

Bagaimana merancang dan membangun sebuah aplikasi penjualan minyak goreng pada CV. Langgeng Jaya untuk membantu proses penjualan.

1.3 Batasan Masalah

Batasan permasalahan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Dalam aplikasi ini tidak memperhitungkan biaya minimum pemesanan.
2. Aplikasi ini hanya membahas transaksi penjualan.
3. Proses pembayaran dilakukan secara manual, melalui transfer antar bank.

1.4 Tujuan

Dengan mengacu pada perumusan masalah maka tujuan dari pembuatan aplikasi ini adalah sebagai berikut :

1. Menghasilkan Aplikasi Penjualan yang mampu memberikan informasi mengenai stok barang, diskon, dan informasi point member.
2. Menghasilkan Aplikasi Penjualan yang mampu memberikan laporan secara tepat, cepat dan detail.

1.5 Manfaat Penelitian

Manfaat yang diharapkan dalam pembuatan aplikasi penjualan ini adalah sebagai berikut :

1. Bagian penjualan

- a. Dapat mengetahui data-data pelanggan dengan cepat dan mudah.
- b. Dapat mengetahui data-data produk yang kurang dari stok minimal.
- c. Dapat mengetahui laporan dari penjualan secara cepat dan akurat.

2. Bagian Gudang

Dapat mengetahui stok barang dan produk kurang dari stok minimal.

3. Pelanggan

Dapat melakukan transaksi pemesanan hingga pembelian produk secara cepat dan mudah serta pembayarannya.

4. Pemilik

Pemilik yang berwenang untuk menentukan kebijakan perusahaan.

- a. Dapat mengetahui laporan-laporan yang ada yaitu stok barang, stok produk, dan penjualan
- b. Dapat membantu dalam pengambilan keputusan untuk pengembangan perusahaan.

1.6 Sistematika Penulisan

Di dalam penulisan Laporan Kerja Praktek ini secara sistematika diatur dan disusun dalam lima bab, yaitu :

BAB I : PENDAHULUAN

Berisi Latar Belakang Masalah, Perumusan Masalah, Batasan Masalah, Tujuan, Kontribusi, dan Sistematika Penulisan.

BAB II : GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Pada bab ini membahas tentang gambaran umum CV. Langgeng Jaya, Struktur Organisasi, Visi, dan Misi Perusahaan.

BAB III : LANDASAN TEORI

Pada bab ini ditulis teori yang berhubungan dengan pembuatan Sistem Informasi Penjualan, yaitu teori tentang Konsep Dasar Sistem Informasi, Analisa dan Perancangan Sistem, Konsep Dasar Basis

Data, Interaksi Manusia dan Komputer, Visual Basic .NET 2010, definisi Sistem Penjualan, dan definisi Pemasaran.

BAB IV : DESKRIPSI SISTEM

Pada bab ini dibahas mengenai gambaran sistem yang sedang berjalan dalam bentuk *Document Flow* serta dalam bentuk *System Flow*, *Data Flow Diagram*, *Entity Relationship Diagram* mengenai perancangan sistem yang dibuat. Selain itu, pada bab ini disertai struktur tabel dan desain *input/output* serta detail Aplikasi Penjualan dari *hardware* dan *software* pendukung.

BAB V : PENUTUP

Berisi kesimpulan serta saran sehubungan dengan adanya kemungkinan pengembangan sistem pada masa yang akan datang.

