

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Peran teknologi informasi sangat penting dalam perkembangan dunia bisnis. Dengan teknologi informasi, data dan informasi yang diperlukan perusahaan dapat diperoleh dengan mudah dan cepat. Pada jaman modern ini, perkembangan teknologi yang khususnya di bidang teknologi informasi telah semakin pesat. Untuk tetap mempertahankan usahanya maka perusahaan-perusahaan di Indonesia, baik yang bergerak di bidang perdagangan maupun jasa, harus mampu meningkatkan performansinya dibandingkan sebelumnya serta mampu bersaing dalam hal teknologi informasi dengan perusahaan-perusahaan lain. Oleh karena itu, perusahaan membutuhkan suatu sistem informasi yang dapat mendukung manajemen untuk mengambil keputusan. Sistem informasi yang baik antar fungsi dapat meningkatkan produktivitas perusahaan.

Peranan teknologi informasi dalam membantu pengolahan data penjualan dalam perusahaan dan organisasi telah lama berlangsung. Alasan utama penggunaan teknologi informasi dalam pengolahan data penjualan adalah efisiensi, penghematan waktu dan biaya. Disamping itu peningkatan efektifitas, mencapai hasil *output* laporan penjualan dengan benar merupakan kebutuhan setiap perusahaan. Karena peranan teknologi informasi yang penting tersebut, banyak perusahaan yang menerapkan suatu teknologi informasi menjadi sesuatu hal yang diwajibkan untuk mendukung kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan.

CV. Anugrah Stainless Steel Surabaya merupakan perusahaan manufaktur yang menghasilkan produk *accessories* stainless steel untuk pembuatan pagar, kanopi, teralis, pegangan tangga dan tiang bendera. Terkait dengan bidang usaha tersebut, maka proses penjualan merupakan faktor penting untuk perkembangan usaha perusahaan. Pengolahan data dan proses penjualan merupakan hal penting bagi perusahaan terutama bagi perusahaan yang bergerak dalam bidang manufaktur seperti CV. Anugrah Stainless Steel Surabaya.

Pada CV. Anugrah Stainless Steel Surabaya, proses penjualan masih dilakukan secara manual. Transaksi penjualan dicatat pada nota penjualan dua rangkap. Rangkap satu diberikan pada customer untuk dijadikan bukti penjualan, sedangkan nota penjualan rangkap dua diarsipkan oleh bagian keuangan untuk merekap pendapatan penjualan. Nota penjualan tersebut juga dijadikan acuan untuk merekap stok barang. Proses rekap dilakukan dengan memindahkan informasi yang didapatkan dari nota penjualan ke form excel. Rekap pendapatan dilakukan setiap bulan, sedangkan rekap stok barang dilakukan setiap hari. Proses penjualan ini menyebabkan pengolahan data penjualan menjadi kurang efektif dan efisien, sehingga laporan penjualan yang dihasilkan besar kemungkinan terjadi kesalahan. Selain itu proses pengelolaan data penjualan barang yang masih berlangsung manual dirasa kurang maksimal untuk proses penjualan.

Berdasarkan uraian diatas maka diperlukan suatu aplikasi penjualan yang dapat meningkatkan kinerja sistem dalam pengolahan data dan mempermudah dalam menyusun laporan. Dengan aplikasi penjualan diharapkan dapat

mengoptimalkan proses penjualan, sehingga proses penjualan dapat dikelola secara efektif dan efisien.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, didapatkan rumusan permasalahan, yaitu: “Bagaimana membuat suatu Aplikasi Penjualan Pada CV. Anugerah Stainless Steel Surabaya.”

1.3 Batasan Masalah

Batasan masalah dari kerja praktek ini adalah sebagai berikut:

1. Aplikasi penjualan ini tidak membahas mengenai persediaan barang.
2. Aplikasi penjualan ini tidak melakukan perhitungan untuk pencatatan akuntansi.
3. Aplikasi penjualan hanya melakukan perhitungan detil penjualan dan retur penjualan barang per periode.

1.4 Tujuan

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan dari kerja praktek ini adalah : “Terbentuknya Aplikasi Penjualan Pada CV. Anugerah Stainless Steel Surabaya.”

1.5 Kontribusi Bagi Perusahaan

Diharapkan dapat Memberikan informasi tambahan mengenai proses transaksi penjualan agar menjadi lebih baik.

1.6 Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan laporan Kerja Praktek ini dibagi menjadi beberapa bab, yaitu :

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini berisi latar belakang dari permasalahan, perumusan masalah, pembatasan masalah, tujuan kerja praktek, kontribusi kerja praktek bagi perusahaan, dan sistematika penulisan laporan kerja praktek.

BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Bab ini berisi penjelasan tentang sejarah perusahaan, alamat perusahaan, struktur organisasi, dan pembagian tugas pada masing-masing bagian di perusahaan.

BAB III LANDASAN TEORI

Bab ini menjelaskan tentang teori-teori untuk menyelesaikan Sistem Informasi Penjualan yang akan dibuat. Teori yang terkait meliputi teori mengenai Konsep Dasar Sistem Informasi, Analisa dan Perancangan Sistem, Penjualan, Sistem Informasi Penjualan , Database, SQL, Basis Data, ERD, DFD.

BAB IV DESKRIPSI KERJA PRAKTEK

Bab ini terdiri dari 4 bagian yaitu Analisis Sistem, Desain, Implementasi, dan Evaluasi. Analisis Sistem menguraikan tentang identifikasi sistem, identifikasi permasalahan yang ada pada sistem, dan mencari solusi dari permasalahan yang ada. Desain berisi

penjelasan tentang desain input output sistem, desain database, struktur tabel dan perancangan sistem yang meliputi Document Flow, System Flow, Entity Relationship Diagram dan Data Flow Diagram. Implementasi sistem berupa *capture* dari setiap form aplikasi disertai dengan pembahasan mengenai jalannya program. Evaluasi berisi hasil dari jalannya aplikasi setelah implementasi program dilakukan disertai dengan data.

BAB V PENUTUP

Bab ini berisi kesimpulan dari pelaksanaan Kerja Praktek dan saran-saran untuk penyempurnaan sistem di masa yang akan datang.