

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

PT. Semesta Nustra Distrindo merupakan perusahaan dagang yang menjual bermacam-macam biskuit dan snack. Perusahaan ini melakukan penjualan dalam bentuk penjualan konsinyasi. Penjualan konsinyasi dilakukan secara menitipkan barang kepada pembeli/*outlet* yang bertindak sebagai agen penjual, tetapi hak atas barang tersebut tetap berada di tangan pemilik sampai barang tersebut dijual oleh agen penjual. Sebagai perusahaan yang melakukan kegiatan pemasaran maka merupakan hal yang sangat penting bagi perusahaan untuk membuat perencanaan target penjualan.

Proses bisnis penjualan konsinyasi pada PT. Semesta Nustra Distrindo yang terjadi saat ini dimulai dari sales menitipkan barang ke outlet-outlet di area Surabaya dengan harga dan syarat waktu yang telah ditentukan, kemudian sales membuat nota penjualan konsinyasi dan menyerahkan nota tersebut ke outlet. Setelah proses distribusi selesai satu minggu kemudian sales kembali ke outlet untuk melakukan pengecekan barang untuk mengetahui adanya barang yang laku atau tidak, apabila ada barang yang laku sales melakukan penagihan ke outlet atas barang yang laku terjual dan sales mengganti barang yang laku terjual atau menambah stok barang di outlet tersebut dengan barang baru sesuai dengan permintaan pemilik outlet, apabila barang tidak laku dilakukan proses retur atau penarikan barang sesuai dengan perjanjian. Selama ini prosentase barang yang keluar dan belum terlunasi sebesar 20% dari seluruh penjualan, dan jumlah seluruh penjualan sebesar 90%, hal ini disebabkan karena masih adanya barang

yang belum laku terjual, adanya outlet yang retur barang, dan juga disebabkan karena adanya sales yang tidak maksimal saat melakukan penagihan.

Setelah proses penjualan konsinyasi barang, sales kembali lagi ke outlet untuk melakukan proses penagihan barang yang sudah laku terjual, penagihan barang dilakukan berdasarkan waktu yang telah ditetapkan oleh perusahaan. pada saat penagihan sales membawa daftar tagihan yang berisikan daftar outlet dan juga jumlah barang yang dititipkan sales pada outlet tersebut.

Berdasarkan proses bisnis yang telah dijabarkan terdapat masalah yang terjadi, yaitu pada saat proses konsinyasi barang yang dilakukan oleh sales, sering terjadinya kesalahan/pertukaran sales pada saat distribusi antara sales A dan sales B serta wilayah sales saat melakukan distribusi barang dan juga pada saat penagihan. Admin tidak mengetahui jumlah barang penjualan konsinyasi persales karena tidak ada rekap penjualan per sales jadi bisa dimanipulasi oleh sales jumlah barang yang keluar tidak sesuai dengan catatan barang yang ada. Kemudian sering terjadinya *over lapping* saat distribusi barang yang dilakukan antara sales, hal ini bisa disebabkan karena belum adanya jadwal distribusi sales yang mengakibatkan barang yang diminta oleh pelanggan tidak bisa datang tepat waktu. Saat proses pemesanan barang pencatatan tidak dilakukan dengan baik dan tidak ada surat peryataan dari sales ke outlet, dan saat proses penagihan barang tidak di lakukan secara maksimal oleh sales sehingga masih banyak barang yang keluar dan belum terlunasi. Permasalahan lain yang timbul adalah pembuatan laporan penjualan konsinyasi barang tidak tepat waktu, yang artinya dibutuhkan laporan perbulan tetapi lebih dari satu bulan, akibatnya tidak bisa mengetahui barang diakibatkan karena keterlambatan pembuatan laporan. Untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi PT. Semesta Nustra Distrindo maka dibuatlah

rancang bangun aplikasi pencatatan penjualan konsinyasi. Dengan adanya aplikasi penjualan konsinyasi pada PT. Semesta Nustra Distrindo dapat mempermudah dan mengatasi permasalahan proses penjualan konsinyasi pada PT. Semesta Nustra Distrindo.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang diuraikan diatas dapat dirumuskan permasalahan yaitu “Bagaimana merancang bangun aplikasi pencatatan penjualan konsinyasi pada PT. Semesta Nustra Distrindo”.

1.3 Pembatasan Masalah

Rancang bangun aplikasi pencatatan penjualan konsinyasi pada PT. Semesta Nustra Distrindo memiliki batasan masalah sebagai berikut :

1. Area sales hanya di kota Surabaya
2. Data simulasi yang digunakan adalah data simulasi yang diambil dari data penjualan selama bulan Juni-Agustus 2015.

1.4 Tujuan

Tujuan dari pembuatan sistem ini adalah membuat rancang bangun aplikasi pencatatan penjualan konsinyasi pada PT.Semesta Nustra Distrindo.

1.5 Sistematika Penulisan

Untuk memudahkan dalam memahami persoalan dan pembahasannya, maka penulisan laporan ini dibuat dengan sistematika sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

Pada bab ini akan dibahas latar belakang masalah, permasalahan yang ada, batasan masalah serta sistematika penulisan yang berisi penjelasan singkat pada masing-masing bab.

BAB II : LANDASAN TEORI

Pada bab ini dijelaskan landasan teori yang merupakan teori dasar dari teori penjualan konsinyasi yang dipakai untuk menyelesaikan permasalahan.

BAB III : ANALISIS DAN PERANCANGAN SISTEM

Pada bab ini berisi penjelasan tentang tahap-tahap yang dikerjakan dalam penyelesaian Tugas Akhir yang terdiri dari identifikasi masalah, perancangan sistem yang mencakup pembuatan *document flow*, *data flow diagram*, desain ERD baik *conceptual data model* maupun *physical data model*, struktur basis data, desain *input-output* dan rancangan evaluasi sistem informasi.

BAB IV : IMPLEMENTASI DAN EVALUASI SISTEM

Pada bab ini dijelaskan tentang evaluasi dari sistem yang telah dibuat dan proses implementasi dari sistem yang telah melalui tahap evaluasi sebelumnya.

BAB V : PENUTUP

Pada bab ini berisi kesimpulan yang menjawab pernyataan dalam perumusan masalah dan saran yang bermanfaat dalam pengembangan program di waktu mendatang.