

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

PT Utomo Sentosa adalah perusahaan dagang sebuah perusahaan biro penjualan sepeda motor Honda / agen dealer yang bergerak pada penjualan sepeda motor yang ditawarkan dari main dealer PT.Mitra Pinastika Mulya (MPM). Di bagian penjualan, khususnya bagian *sales* merupakan bagian yang menjadi tolak ukur keberhasilan perusahaan dalam segi banyaknya penjualan yang dilakukan. Dealer memiliki dua bagian penjualan yakni *Sales counter* yang melayani pelanggan secara langsung di dealer dan *Sales force* yang melayani pelanggan di luar dealer salah satunya stand dealer yang terdapat di mall ITC Surabaya.

Bagian *sales* ini mempunyai tugas untuk mencari pelanggan yang ingin membeli sepeda motor Honda secara tunai maupun kredit. Bagian *sales* menerima pesanan dari pelanggan lengkap beserta data ktp, ksk dan uang tanda jadi untuk pelunasan satu unit motor, lalu *sales* akan membuat *Purchase Order*. Setelah bagian *sales* membuat *Purchase Order (PO)*, kemudian diserahkan terhadap *coordinator Sales* dimana tugas dari *coordinator sales* akan mengecek kondisi fisik kembali kendaraan, nomer rangka kendaraan dan nomer mesin kendaraan, setelah itu *Purchase Order* akan diserahkan pada bagian surat menyurat untuk pembuatan surat jalan rangkap 5 dimana setiap lembar surat jalan di tujukan untuk Konsumen, Finance, Asuransi, Main Dealer

dan Kasir Dealer untuk setiap transaksi yang akan dibukukan pada sales report per periode waktu tertentu.

Pada proses bisnis saat ini, bagian penjualan mengalami kendala atas informasi persediaan barang secara *realtime* sehingga bagian penjualan tidak bisa memastikan penjualan secara langsung atau penjualan yang dilakukan secara inden. Bagian penjualan masih melakukan penjualan berdasarkan perkiraan, karena setiap harinya akan melakukan pengecekan langsung persediaan barang di gudang. Pencatatan transaksi antara penjualan langsung dan penjualan inden dicatat dalam *copy nota* yang sama disetiap harinya, yang menjadi laporan rekapitulasi penjualan dalam satu periode masih tercampur menjadi satu. Belum ada pencatatan yang terpisah antara penjualan langsung dan penjualan inden, laporan penjualan yang dibuat masih menghasilkan laporan pendapatan penjualan saja, sehingga manajer tidak dapat mengambil keputusan pada permasalahan persediaan barang digudang yang sering habis.

Dampak dari permasalahan di atas adalah manajer tidak dapat mengetahui manakah barang yang paling laku, barang yang tidak laku, pendapatan barang yang paling besar kontribusinya, Karena manajer hanya mendapatkan laporan hasil penjualan secara keseluruhan. Manajer tidak dapat memutuskan barang mana yang harus ditingkatkan penjualannya, misalnya barang Honda Beat Sporty CW pada bulan Januari terjual 60 unit sedangkan bulan Februari pada kisaran 55unit, selain itu manajer juga tidak dapat memutuskan barang mana yang harus dipertahankan penjualannya, misalnya barang Honda Beat pop CW pada bulan Januari 60unit tetapi pada bulan Februari menurun 33% menjadi 20 unit.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang permasalahan, maka rumusan permasalahan yang terdapat dalam tugas akhir ini adalah: Bagaimana membuat Rancang Bangun Aplikasi penjualan sepeda motor pada Dealer PT.Utomo Sentosa Surabaya.

1.3 Pembatasan Masalah

Dalam pembuatan sistem ini penulis memberikan batasan-batasan permasalahan sebagai berikut:

1. Tidak membahas prosedur penjualan kredit, semua transaksi diasumsikan adalah transaksi tunai.
2. Tidak membahas piutang dan penagihan piutang dagang.
3. Tidak membahas proses pembelian.
4. Tidak membahas tentang retur penjualan.
5. Tidak membahas Perhitungan harga pokok penjualan.
6. Data yang digunakan adalah data bulan Januari-Maret 2015.
7. Aplikasi ini berbasis *desktop*.

1.4 Tujuan

Berdasarkan dari perumusan masalah, maka tujuan yang hendak dicapai adalah menghasilkan Rancang Bangun Aplikasi Penjualan sepeda motor pada dealer PT.Utomo Sentosa Surabaya, yang akan menghasilkan output :

1. Barang yang paling laku dan kurang laku antar *sales force* dan *sales counter* selama periode tertentu.

2. Laporan jumlah persediaan barang digudang secara *realtime* dan laporan persediaan yang mendekati batas minimum *stock*.
3. Laporan penjualan yang terpisah antara penjualan yang dilakukan secara langsung maupun penjualan yang dilakukan secara inden.

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, tujuan, manfaat serta sistematika penulisan dari Rancang Bangun Aplikasi Penjualan sepeda motor pada dealer PT.Utomo Sentosa yang berisi penjelasan singkat pada masing-masing bab.

BAB II : LANDASAN TEORI

Pada bab ini dijelaskan landasan teori yang berkaitan dengan permasalahan dan teori untuk menyelesaikan permasalahan dalam Rancang Bangun Aplikasi Penjualan sepeda motor pada dealer PT.Utomo Sentosa

BAB III : ANALISIS DAN PERANCANGAN SISTEM

Pada bab ini berisi penjelasan tentang tahap-tahap yang dikerjakan dalam penyelesaian TA 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 implementasi dari aplikasi rancang bangun aplikasi penjualan sepeda motor pada dealer PT.Utomo Sentosa Surabaya yang dibuat secara keseluruhan dan memberikan penjelasan dari rancangan input dan output serta melakukan pengujian terhadap aplikasi yang dibuat antara lain : implementasi sistem ,implementasi aplikasi, uji coba fitur dasar sistem.

BAB V : PENUTUP

Pada bab ini dibahas tentang kesimpulan dan saran aplikasi rancang bangun aplikasi penjualan sepeda motor pada dealer PT.Utomo Sentosa Surabaya. Saran yang dimaksud adalah saran terhadap kekurangan dari sistem informasi yang ada kepada pihak lain yang ingin meneruskan topik tugas akhir ini. Tujuannya adalah agar pihak lain tersebut dapat menyempurnakan sistem informasi ini sehingga bisa menjadi lebih baik dan berguna.