

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

UD. Rohmat Jaya adalah suatu perusahaan kerupuk yang didirikan pada tahun 1991. Perusahaan yang memiliki 31 varian kerupuk ini berada di kawasan Desa Balong Dowo Kecamatan Candi Sidoarjo. Pada awal mula berdiri, perusahaan tersebut hanya memasarkan produk di sekitar kota Sidoarjo. Saat ini perusahaan sudah mampu memasarkan produk ke seluruh daerah di Pulau Jawa. Dalam sehari UD. Rohmat Jaya dapat memproduksi kerupuk sebanyak 8 ton untuk para distributor. Sampai saat ini distributor yang terdaftar berjumlah 39 distributor. UD Rohmat Jaya hanya melayani distributor sebagai pelanggannya.

Pada UD. Rohmat Jaya, proses penjualan yang terjadi dimulai dengan proses pemesanan yang dilakukan pelanggan melalui telepon atau sms. Pemesanan yang masuk dicatat oleh bagian administrasi pada selembar kertas. Namun tidak setiap pesanan pelanggan mendapat persetujuan dari pimpinan. Pimpinan harus mengecek kredit yang dimiliki pelanggan. Jika pelanggan sudah tidak mempunyai piutang, maka pimpinan menyetujui pesanan pelanggan tersebut. Selanjutnya pelanggan menentukan jumlah kerupuk yang dipesan dan dapat memilih pembayaran secara kredit/tunai. Pemesanan tidak dapat diproses lebih lanjut tanpa adanya persetujuan pimpinan. Pesanan yang telah disetujui akan diproduksi dan ditentukan tanggal pesanan siap kirim.

Berdasarkan wawancara dan observasi, perusahaan memiliki beberapa kendala. Kendala pertama yang dihadapi oleh UD. Rohmat Jaya yaitu dalam hal

pemantauan pelanggan oleh pimpinan. Pimpinan kesulitan mengetahui pelanggan mana yang membutuhkan pemantauan lebih lanjut. Hal ini dikarenakan pimpinan tidak mengetahui informasi mengenai pelanggan mana yang pemesanannya menurun atau bahkan tidak lagi memesan. Dalam hal ini pemantauan dilakukan dengan cara pimpinan melakukan kunjungan atau via telepon.

Kendala kedua yaitu dalam hal memprioritaskan pelanggan. Pimpinan kesulitan mengetahui pelanggan mana yang harus didahulukan pesannya. Hal ini dikarenakan pimpinan kesulitan mengetahui informasi mengenai *history* pelanggan.

Berdasarkan kendala pertama dan kedua, mengakibatkan dampak negatif bagi perusahaan. Jika perusahaan tidak memperhatikan pelanggan-pelanggan lama, maka perusahaan akan kehilangan kepercayaan dari pelanggan lama. Jika kepercayaan pelanggan tersebut hilang, maka perusahaan akan kehilangan pelanggan lama yang telah memberikan banyak kontribusi dalam hal jumlah penjualan. Berdasarkan data penjualan pada tahun 2013 pada Bulan Januari – Mei, penjualan mengalami penurunan. Pada Bulan Januari – Februari mengalami penurunan sebesar 21,95%, Bulan Februari – Maret mengalami penurunan lagi sebesar 9,33%, Bulan Maret – April mengalami kenaikan sebesar 25,1%, dan Bulan April – Mei mengalami penurunan kembali sebesar 14% dari bulan sebelumnya.

Kendala ketiga yang dihadapi adalah dalam hal pembayaran piutang. Ada dua hal yang berkaitan dengan kendala pembayaran piutang. Pertama adalah perusahaan tidak mengetahui siapa saja pelanggan yang masih memiliki piutang, sehingga tidak pernah dilakukan penagihan. Kedua adalah perusahaan tidak

mengetahui jumlah piutang pelanggan yang jatuh tempo pada periode tertentu. Jika pimpinan tidak mengetahui jumlah piutang yang jatuh tempo pada periode tertentu, maka pimpinan kesulitan dalam menentukan pembayaran hutang secara kredit kepada pemasok.

Menurut Diana dan Setiawati (2011), sistem informasi penjualan diharapkan akan menghasilkan informasi berupa saldo piutang setiap konsumen, piutang yang hampir jatuh tempo, total penjualan tiap bulan, penjualan produk yang paling diminati, dan penjualan produk untuk tiap daerah. Selama ini perusahaan kerupuk UD. Rohmat Jaya belum mampu menghasilkan informasi dalam bentuk apapun. Berdasarkan Diana dan Setiawati (2011), laporan/informasi penjualan sangat penting bagi pimpinan perusahaan. Belum lengkapnya informasi dan laporan yang disediakan dapat menghambat kegiatan evaluasi penjualan oleh pimpinan.

Berdasarkan kendala di atas, maka dibuat suatu sistem informasi penjualan yang dapat mengelola data pelanggan dan produk, mencatat transaksi, memprioritaskan pelanggan, menghitung volume pemesanan, menghitung piutang, dan menampilkan perkembangan penjualan. *Output* yang dihasilkan berupa laporan pelanggan yang diprioritaskan, laporan pelanggan yang mengalami penurunan pemesanan, laporan pelanggan yang tidak lagi melakukan pemesanan, laporan jumlah piutang per pelanggan, laporan piutang jatuh tempo per periode, dan laporan perkembangan penjualan.

Pada umumnya sistem informasi penjualan disesuaikan dengan keadaan yang ada pada suatu perusahaan. Berikut ini adalah beberapa perbedaan sistem informasi penjualan yang diterapkan pada UD. Rohmat Jaya dengan penelitian

mahasiswa Stikom Surabaya lainnya. Pada penelitian Probosusilo (2009), sistem informasi penjualan yang diterapkan pada perusahaan tidak membahas mengenai catatan piutang pelanggan, sedangkan sistem informasi penjualan yang diterapkan pada UD. Rohmat Jaya membahas mengenai catatan piutang yang dimiliki pelanggan. Pada penelitian Putri (2012), sistem informasi penjualan yang diterapkan pada swalayan koperasi Setia Bhakti Wanita menangani penjualan produk eceran dan pembayaran secara tunai, sedangkan sistem informasi penjualan yang diterapkan pada UD. Rohmat Jaya, menangani penjualan secara tunai dan kredit, serta sistem ini hanya melayani penjualan dalam jumlah besar kepada para distributor, tidak menangani penjualan produk secara eceran.

## **1.2 Perumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, maka diperoleh suatu rumusan masalah yaitu bagaimana merancang dan membangun sistem informasi penjualan pada perusahaan kerupuk UD. Rohmat Jaya yang mampu menghasilkan informasi pelanggan yang diprioritaskan, pelanggan yang mengalami penurunan pemesanan, pelanggan yang tidak lagi melakukan pemesanan, jumlah piutang per pelanggan, piutang jatuh tempo per periode, dan perkembangan penjualan per periode.

## **1.3 Pembatasan Masalah**

Untuk lebih memfokuskan dalam merancang dan membangun sistem informasi tersebut, maka perlu adanya batasan permasalahan yang jelas. Pada rancang bangun sistem informasi penjualan kerupuk pada UD. Rohmat Jaya tersebut dibatasi beberapa hal, yaitu:

1. Sistem menangani pengelolaan data produk dan pelanggan.
2. Sistem menangani pengolahan pemesanan, pengiriman, dan pembayaran.
3. Sistem tidak membahas mengenai penagihan.
4. Sistem tidak menangani perhitungan harga jual.
5. Aplikasi ini hanya dapat diakses oleh pimpinan dan bagian administrasi UD. Rohmat Jaya.

#### **1.4 Tujuan Penelitian**

Sesuai dengan permasalahan yang ada, maka tujuan dari penelitian ini adalah menghasilkan sistem informasi penjualan pada perusahaan kerupuk UD. Rohmat Jaya yang mampu menghasilkan informasi pelanggan yang diprioritaskan, pelanggan yang mengalami penurunan pemesanan, pelanggan yang tidak lagi melakukan pemesanan, jumlah piutang per pelanggan, piutang jatuh tempo per periode, dan perkembangan penjualan per periode.

#### **1.5 Manfaat Penelitian**

Penelitian ini memiliki nilai manfaat bagi pihak UD. Rohmat Jaya, antara lain:

1. Bagi pimpinan, dapat berguna dalam melakukan evaluasi penjualan serta membantu pengambilan keputusan.
2. Bagi bagian administrasi, dapat membantu dalam melakukan proses transaksi penjualan.
3. Bagi pelanggan, dapat memperoleh informasi lebih lengkap dan cepat, seperti informasi stok dan harga jual.

## 1.6 Sistematika Penulisan

Penulisan laporan penelitian ini disusun dalam bentuk bab, dalam setiap bab terdapat beberapa sub bab. Hal tersebut untuk memudahkan di dalam memahami persoalan dan pembahasan penelitian. Berikut ini dijelaskan mengenai bab-bab yang ada pada laporan.

Bab pertama yaitu pendahuluan. Pada bab ini dikemukakan hal-hal yang menjadi latar belakang, perumusan masalah, pembatasan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, serta sistematika penulisan laporan tugas akhir ini.

Bab kedua yaitu landasan teori. Pada bab ini dibahas secara singkat teori-teori yang berhubungan dan mendukung dalam pembuatan tugas akhir ini. Adapun teori yang dibahas meliputi sistem, informasi, sistem informasi, penjualan, sistem informasi penjualan, analisis sistem, perancangan sistem, siklus hidup pengembangan sistem, *web* dan *testing*.

Bab ketiga yaitu analisis dan perancangan sistem. Pada sub bab analisis sistem berisi mengenai identifikasi masalah, menentukan kebutuhan informasi pengguna, dan menganalisis kebutuhan sistem. Pada sub bab perancangan sistem berisi *system flow*, *context diagram*, diagram jenjang proses, *data flow diagram* (DFD), *conceptual data model* (CDM), *physical data model* (PDM), rancangan *input output*, dan rancangan *interface*.

Bab keempat yaitu implementasi dan evaluasi. Pada bab ini dibahas tentang implementasi dari sistem yang dibuat secara keseluruhan. Selain itu juga melakukan pengujian terhadap aplikasi yang dibuat untuk mengetahui apakah sistem tersebut dapat menyelesaikan permasalahan yang dihadapi sesuai dengan yang diharapkan.

Bab kelima yaitu penutup. Pada bab ini dibahas tentang kesimpulan dan saran. Kesimpulan dan saran yang ada pada bab ini didapatkan dari hasil evaluasi sistem, sedangkan saran menjelaskan saran/masukan untuk pengembangan aplikasi lebih lanjut.

