

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Gading Murni Putra adalah salah satu perusahaan yang mempunyai bidang usaha utama di sektor perdagangan alat tulis dan perlengkapan kantor/sekolah dan percetakan, baik dalam perdagangan eceran maupun perdagangan grosir. Gading Murni Putra memiliki total 7 cabang di Surabaya, yang berada di kampus Petra, kampus Ciputra lama dan Ciputra baru, Jenggolo, kampus Widya Mandala, kampus Wijaya Kusuma, dan kampus Ubaya.

Gading Murni Putra memiliki dua cara dalam melakukan proses penjualan, yaitu penjualan secara langsung dan *online* (*email*, *livechat*, telepon). Penjualan secara langsung adalah proses penjualan yang pelanggan datang ke Gading Murni untuk membeli barang secara langsung, sedangkan pada proses penjualan *online* adalah penjualan yang dimana pelanggan tidak perlu datang ke Gading Murni, tetapi hanya perlu mengirim email atau menggunakan telepon ataupun melalui *livechat* yang ada di webspote Gading Murni Putra.

Toko Gading Murni ini juga dilengkapi dengan *livechat* untuk memudahkan transaksi penjualan online secara *real time*. Jadi jika ada pelanggan yang bertanya mengenai produk yang ada di Gading Murni Putra via *livechat*, maka akan ditangani langsung oleh bagian penjualan. Bagian ini juga menangani jika ada pelanggan yang memesan secara online, maka pesanan (*purchase order*) tersebut akan diberikan ke bagian penjualan, kemudian data akan dimasukkan ke dalam Sistem Informasi Penjualan toko Gading Murni Putra. Sistem Informasi tersebut

secara otomatis akan menampilkan apakah persediaan barang tersedia atau tidak, jika persediaan tidak tersedia, pesanan tidak akan ditolak, tetapi akan dipesankan terlebih dahulu ke pemasok Gading Murni. Sebaliknya jika persediaan tersedia maka PO tersebut akan direalisasi menjadi nota penjualan (rangkap 3) dan surat jalan (*delivery order*) untuk bagian pengiriman, sekaligus pencatatan penjualan toko Gading Murni Putra. Setelah barang dikirim, nota penjualan rangkap ke-2 akan dikembalikan ke bagian keuangan untuk dijadikan faktur penagihan. Faktur tersebut akan digunakan untuk menagih piutang.

Pada proses bisnis tersebut hanya terdapat satu Sistem Informasi untuk mencatat seluruh transaksi, baik transaksi langsung maupun *online* (*email*, *livechat*, telepon), sehingga pencatatan antara penjualan langsung dan *online* tercampur menjadi satu yang mengakibatkan manajer tidak dapat mengevaluasi penjualan untuk masing-masing jenis penjualan. Selain itu transaksi yang terjadi setiap hari hanya dicatat dan tidak diolah menjadi suatu informasi yang berguna untuk pengambilan keputusan kedepannya. Mengakibatkan manajer tidak dapat mengetahui manakah barang yang paling laku secara langsung atau *online* (*email*, *livechat*, telepon), golongan apa dan merk yang mana, barang yang tidak laku, barang yang paling menguntungkan pada transaksi langsung, *online* (*email*, *livechat*, telepon) atau keduanya, dan siapa saja pelanggan yang harus diberi penawaran barang baru atau barang promo, karena manajer hanya mendapatkan laporan hasil penjualan secara keseluruhan.

Dampak dari permasalahan di atas adalah manajer tidak dapat memutuskan barang mana yang harus ditingkatkan penjualannya, misalnya barang Ordner Bantex type 1465F pada Bulan Januari terjual sebanyak 151 buah

sedangkan pada Bulan Februari tetap pada kisaran 150. Selain itu manajer juga tidak dapat memutuskan barang mana yang harus dipertahankan penjualannya, misalnya barang Hangmap Bantex type 3470 pada Bulan Januari terjual sebanyak 375 buah tetapi pada Bulan Februari menurun 33% menjadi 250 buah dan menurun lagi 45,2% menjadi 137 buah pada Bulan Maret. Lalu barang mana yang harus dipromosikan agar laku dan pelanggan mana yang harus dipertahankan, sehingga Gading Murni Putra kehilangan banyak kesempatan untuk mempertahankan atau bahkan meningkatkan penjualan pada periode yang akan datang.

Berdasarkan masalah di atas, manajer Gading Murni Putra membutuhkan beberapa informasi yang terpisah untuk setiap transaksi langsung dan *online* (*email*, *livechat*, telepon), yang digunakan untuk meningkatkan penjualan. Informasi tersebut adalah informasi barang yang paling laku dan kurang laku, yaitu menyajikan informasi barang mana saja yang paling laku dan kurang laku dari seluruh barang. Selain itu informasi barang yang paling menguntungkan perusahaan, yaitu informasi tentang barang yang paling menguntungkan perusahaan dalam jumlah uang, bukan kuantitas barang yang terjual, karena barang yang hanya laku sedikit tetapi menghasilkan keuntungan yang banyak untuk perusahaan juga perlu dipertahankan atau ditingkatkan penjualannya. Kemudian informasi *history* pelanggan dan informasi barang kesukaan pelanggan, informasi ini dibutuhkan manajer untuk menentukan penawaran, barang apa yang harus ditawarkan, kepada siapa harus ditawarkan.

Dari permasalahan tersebut, maka dibuat Sistem Informasi Penjualan untuk menghasilkan informasi yang dapat digunakan untuk membantu manajer dalam mengevaluasi penjualan. *Output* yang akan dihasilkan dari Sistem Informasi

ini adalah informasi barang yang paling laku pada transaksi langsung maupun *online* (*email*, *livechat*, telepon), informasi barang yang kurang laku, informasi barang yang paling menguntungkan pada transaksi langsung dan *online* (*email*, *livechat*, telepon), informasi barang apa saja yang paling sering dibeli oleh masing-masing pelanggan. Informasi-informasi tersebut dapat digunakan untuk membantu evaluasi dan meningkatkan penjualan dengan mengetahui mana barang yang laku, tidak laku, maupun yang menguntungkan. Selain itu juga dapat digunakan untuk menawarkan produk kepada pelanggan yang tepat.

Dengan dibuatnya Sistem Informasi Penjualan tersebut diharapkan dapat membantu manajemen Gading Murni Putra dalam pengambilan keputusan. Hal ini akan memberikan dampak yang baik untuk perusahaan dengan tidak melewatkan kesempatan yang ada untuk meningkatkan penjualan.

1.2. Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang permasalahan, maka rumusan permasalahan yang terdapat dalam Tugas Akhir ini adalah: Bagaimana merancang bangun sistem informasi penjualan dalam menghasilkan informasi yang berguna bagi manajer dalam mengevaluasi dan meningkatkan penjualan.

1.3. Pembatasan Masalah

Sesuai dengan latar belakang dan perumusan masalah yang telah diuraikan di atas maka pembatasan masalahnya adalah sebagai berikut:

1. Tidak membahas prosedur penjualan kredit, semua transaksi diasumsikan adalah transaksi tunai.
2. Tidak membahas tentang retur penjualan.

3. Pencatatan persediaan menggunakan metode perpetual.
4. Perhitungan harga pokok penjualan menggunakan metode rata-rata (*average*)
5. Data yang digunakan adalah data tahun 2015.
6. Sistem Informasi ini berbasis *desktop*.
7. Transaksi *online* adalah transaksi yang dilakukan melalui *email*, *livechat*, dan telepon.

1.4. Tujuan

Berdasarkan dari perumusan masalah, maka tujuan penelitian ini adalah untuk merancang bangun sistem informasi yang menghasilkan informasi:

1. Barang yang paling laku dan kurang laku secara langsung maupun *online* (*email*, *livechat*, telepon) selama periode tertentu.
2. Barang yang paling menguntungkan pada setiap transaksi langsung dan *online* (*email*, *livechat*, telepon).
3. Barang apa saja yang paling sering dibeli oleh masing-masing pelanggan tetap.

1.5. Sistematika Penulisan

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

BAB I : PENDAHULUAN

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

BAB II : LANDASAN TEORI

Pada bab ini menjelaskan tentang landasan teori yang merupakan teori dasar dari teori yang menjadi landasan informasi untuk mengerjakan Tugas Akhir ini yang meliputi teori tentang penjualan, sistem informasi penjualan, harga pokok persediaan.

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 desain uji coba.

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 dibahas tentang kesimpulan dan saran. Saran yang dimaksud adalah saran terhadap kekurangan dari aplikasi yang ada kepada pihak lain yang ingin meneruskan topik tugas akhir ini. Tujuannya adalah agar pihak lain tersebut dapat menyempurnakan aplikasi ini sehingga bisa menjadi lebih baik dan berguna.