

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Penjualan adalah aktivitas atau bisnis menjual produk atau jasa. Dalam proses penjualan, penjual atau penyedia obat dan jasa memberikan kepemilikan suatu komoditas kepada pembeli untuk suatu harga tertentu. Penjualan dapat dilakukan melalui berbagai metode, seperti penjualan langsung, dan melalui agen penjualan. Apotek Angelita Farma merupakan badan usaha yang bergerak untuk mengorganisasikan berbagai kegiatan ekonomi yang bertujuan untuk melayani masyarakat, khususnya di bidang pelayanan kesehatan yaitu dalam hal penjualan obat, baik itu obat melalui resep dokter maupun bukan resep dokter.

Proses bisnis yang selama ini berjalan di Apotek Angelita Farma berlangsung seperti proses penjualan pada umumnya, yaitu pelanggan melakukan transaksi pembelian sesuai obat yang dibutuhkan kemudian bagian admin akan mencatat pembelian tersebut, setelah semua dicatat di nota dan buku transaksi, bukti nota akan diberikan ke pelanggan untuk bukti pembayaran. Proses tersebut hanya melakukan pencatatan untuk transaksi-transaksi penjualan sehari-hari dan dari pencatatan tersebut dihasilkan laporan pendapatan penjualan, serta jumlah obat yang terjual di Apotek Angelita Farma. Namun saat ini proses penjualan yang dilakukan oleh Apotek Angelita Farma hanya menghasilkan sebatas informasi rekapitulasi penjualan yang didapat dari salinan nota penjualan. Hasil dari pencatatan tersebut belum bisa memberikan informasi kepada manajer untuk melakukan evaluasi pada kegiatan penjualan. Pihak manajer tidak dapat

mengetahui produk mana yang laku dan sebaiknya diprioritaskan, karena informasi yang didapat oleh pihak manajer hanya sebatas jumlah obat yang laku setiap periode, sehingga manajer tidak mengetahui jenis-jenis produk mana yang paling diminati oleh pembeli dan merk apa saja yang memiliki tingkat penjualan tertinggi.

Pada Apotek Angelita Farma sistem penjualan yang berjalan saat ini, hanya menghasilkan informasi dari pencatatan buku besar dan nota penjualan, padahal pihak manajer tidak hanya membutuhkan informasi tersebut, melainkan membutuhkan informasi-informasi lain yang mampu digunakan untuk melakukan evaluasi penjualan dan mendukung pengambilan keputusan dalam pengadaan kembali. Adapun informasi yang dibutuhkan oleh pihak manajer salah satunya yaitu informasi perputaran penjualan obat per periode untuk melakukan evaluasi dalam proses pembelian obat.

Pada sistem penjualan yang ada pada saat ini, terdapat kelemahan yaitu belum tersedianya informasi-informasi yang memadai yang mampu mendukung pihak manajer, apabila hal tersebut tidak diperbaiki maka akan mempengaruhi pengambilan keputusan oleh manajer dalam melakukan evaluasi penjualan. Dampaknya perusahaan mengalami ketidakstabilan penjualan akibat ketidaktepatan manajer dalam melakukan pengambilan keputusan. Data penjualan pada Bulan April-Mei mengalami kenaikan 5%, sedangkan persediaan obat mengalami penurunan 8,6% dan pada Bulan Agustus-September mengalami penurunan 8,3%, sedangkan persediaan obat mengalami kenaikan 26%. Oleh karena itu diperlukan perbaikan pada sistem penjualan yang ada pada saat ini, agar

dapat menghasilkan informasi penjualan yang dibutuhkan oleh pihak manajer untuk evaluasi penjualan dan pengambilan keputusan untuk pengadaan.

Dari permasalahan tersebut, penulis akan membuat sistem informasi penjualan yang dapat digunakan manajer dalam melakukan evaluasi kegiatan penjualan. Informasi yang dihasilkan dari sistem informasi penjualan ini yaitu informasi fungsi, informasi per fungsi, informasi jenis, informasi per jenis, informasi merk, informasi per merk, informasi golongan, informasi per golongan, informasi perputaran, informasi perputaran jenis, informasi obat paling laku, informasi obat kurang laku, rekap penjualan dan informasi laba kotor. Informasi yang dihasilkan oleh sistem dapat digunakan untuk melakukan evaluasi kegiatan penjualan yang nantinya dapat mengetahui produk mana yang diprioritaskan pada saat melakukan pembelian.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang dari permasalahan yang terjadi, dapat dirumuskan suatu permasalahan yaitu: Bagaimana merancang bangun sistem informasi penjualan yang dapat menghasilkan informasi fungsi, informasi per fungsi, informasi jenis, informasi per jenis, informasi merk, informasi per merk, informasi golongan, informasi per golongan, informasi perputaran, informasi perputaran jenis, informasi obat paling laku, informasi obat kurang laku, rekap penjualan dan informasi laba kotor.

1.3 Batasan Masalah

Berdasarkan rumusan masalah tersebut, maka ruang lingkup terfokus pada masalah yang akan dibahas yaitu mengenai segala hal yang berkaitan dengan pembuatan aplikasi penjualan pada Apotek Angelita Farma, antara lain:

1. *Output* dari aplikasi ini adalah informasi fungsi, informasi per fungsi, informasi jenis, informasi per jenis, informasi merk, informasi per merk, informasi golongan, informasi per golongan, informasi perputaran, informasi perputaran jenis, informasi obat paling laku, informasi obat kurang laku, rekap penjualan dan informasi laba kotor. Seluruh pembayaran yang dilakukan ke bagian admin diasumsikan berupa pembayaran tunai.
2. Program yang dihasilkan tidak termasuk dalam pembuatan *barcode* untuk label harga.
3. Sistem Informasi hanya membahas penjualan non resep.

1.4 Tujuan

Berdasarkan pada rumusan masalah dan batasan masalah, maka tujuan penelitian yang ingin dicapai adalah menghasilkan sistem informasi penjualan pada Apotek Angelita Farma untuk manajer dalam melakukan evaluasi kegiatan penjualan dan mengambil keputusan pengadaan.

1.5 Manfaat

Manfaat dari dibuatnya aplikasi ini adalah menjadi dasar pengambilan keputusan bagi manager dalam melakukan pengadaan obat dan dapat menghasilkan informasi penjualan yang dapat digunakan oleh manager dan bagian admin.

1.6 Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan yang digunakan dalam penyusunan laporan ini dibedakan dengan pembagian bab sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Dalam bab ini dijelaskan latar belakang, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan, dan sistematika penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI

Dalam bab ini dijelaskan teori yang berkaitan dengan permasalahan dan teori yang digunakan untuk menyelesaikan permasalahan yaitu pengertian Penjualan, Perusahaan Dagang, Harga Pokok Penjualan, Perputaran Penjualan Obat, dan Konsep Sistem Informasi.

BAB III ANALISIS DAN PERANCANGAN SISTEM

Dalam bab ini dijelaskan tentang uraian permasalahan, analisis permasalahan perancangan sistem yang dijabarkan dengan menggunakan *document flow*, *system flow*, *context diagram*, *data flow diagram*, *conceptual data model*, *physical data model*, dan struktur basis data

BAB IV IMPLEMENTASI DAN EVALUASI

Dalam bab ini dijelaskan tentang implementasi dari aplikasi yang dibuat secara keseluruhan dan memberikan penjelasan dari rancangan *input* dan *output* serta melakukan pengujian terhadap aplikasi yang dibuat untuk mengetahui apakah aplikasi tersebut telah dapat menyelesaikan permasalahan yang dihadapi sesuai dengan yang diharapkan.

BAB V PENUTUP

Dalam bab ini dijelaskan kesimpulan setelah program selesai dibuat dan saran untuk proses pengembangan selanjutnya.

