

### BAB III

#### PERMASALAHAN SISTEM

Banyak kendala yang dihadapi oleh sistem informasi pemasaran yang lama, yaitu saat hampir semua data dan laporan yang ada di perusahaan masih dikerjakan secara manual, walaupun sudah dibantu oleh komputer dalam pembuatan laporan-laporan, misalnya dengan menggunakan program aplikasi seperti Lotus, Wordstar, Microsoft Office, dan lain-lain.

Berikut ini garis besar sistem pengolahan data penjualan, yaitu :

1. Customer menempatkan order pembelian dengan surat Purchase Order atau kontrak yang sudah disepakati, kemudian dicatat pada buku order.
2. Salesman harus menyiapkan dokumen perintah kerja ke produksi yang dibuat secara manual, setelah itu harus membuat order-card yang ditembusi ke bagian pengadaan material, keuangan, dan marketing direktur.
3. Oleh bagian administrasi sales, data order-card tersebut dicatat pada buku Sales Order. Dan pada setiap akhir bulan harus dibuatkan laporan penjualan bulan berjalan per salesman dan per customer.
4. Setelah barang selesai diproduksi, bagian pengiriman barang menetik surat jalan/Surat Penyerahan Barang (SPB), lalu barang dikirimkan kepada customer. Bagian produksi/logistic juga harus melaporkan berapa stock barang yang belum terkirim (outstanding delivery) ke masing-masing sales manager dan marketing director.

5. Bagian administrasi sales menyiapkan dokumen Invoice. Tembusan-nya diserahkan ke bagian keuangan untuk dimasukkan ke buku piutang.
6. Surat jalan yang asli oleh bagian ekspedisi akan diserahkan ke bagian administrasi sales untuk dilampirkan ke berkas Invoice.
7. Berkas Invoice diantar/dikirim kepada customer.
8. Customer membayar dengan bilyet giro/check atau ditransfer langsung ke rekening perusahaan.
9. Administrasi sales harus membuat laporan perincian setoran ke bagian keuangan, Invoice mana saja yang sudah lunas.
10. Bagian keuangan harus membuat laporan Invoice yang sudah lewat waktu (overdue), Invoice yang masih belum terbayar semuanya (outstanding), dan Account Receivable.
11. Marketing Director menyusun target penjualan untuk bulan depan dengan melihat data penjualan bulan lalu dan tahun lalu pada bulan yang sama.

Dari gambaran singkat diatas bahwa dapat ditarik kesimpulan bahwa masalah-masalah yang dihadapi oleh perusahaan adalah :

- a. Rata-rata waktu untuk memproses suatu order penjualan dianggap terlalu lama, sehingga banyak janji-janji pengiriman kepada para langganan menjadi tertunda, sebagai akibatnya banyak terjadi keluhan dari para langganan / customer.
  - b. Sistem administrasi yang ada, masih dilakukan secara manual, sehingga kurang efisiensi dalam waktu dan tenaga kerja. Seperti misalnya membuat faktur, membuat surat jalan, bahkan laporan-laporan yang cukup rumit seperti misalnya laporan
-

penjualan per bulan dan laporan stock finish product-pun dilakukan secara manual. Sehingga keakuratan data seringkali terjadi kesalahan-kesalahan yang akibatnya bisa fatal.

- c. Laporan-laporan yang berhubungan dengan penjualan, pengiriman, stock order dan pembayaran seringkali tidak siap saat diperlukan, dan sering terjadi kesalahan-kesalahan pada penulisan nilai data, sehingga terjadi kesalahan informasi kepada customer.
- d. Banyak piutang yang sudah jatuh tempo tidak bisa tertagih tepat pada waktunya, karena tidak ada sistem kontrol terhadap outstanding payment.
- e. Akses data penjualan oleh Manager dan Manajemen tingkat atas lainnya tidak lancar, karena harus menunggu laporan dari beberapa seksi terlebih dahulu. Hal ini besar pengaruhnya untuk proses pengambilan keputusan.