

## PERANCANGAN SISTEM INFORMASI PENJUALAN TUNAI PADA PT. KLATEN BERCAHAYA

Agus Iskandar<sup>1</sup>, A. Haris Rangkuti<sup>2</sup>

<sup>1,2</sup> Jurusan Sistem Informasi, Fakultas Teknologi Komunikasi dan Informatika, Universitas Nasional  
Jl. Sawo Manila, Pejaten Pasar Minggu No.61, Jakarta 12520  
Email: [ict@unas.ac.id](mailto:ict@unas.ac.id)

### ABSTRACT

*On this paper we design the information system management that applicated to manage the selling and venue on a store. By mapping the organization structure we design those systems in efficient structure in order to meet the ISO.*

**Keywords:** *SIM, selling, store*

### ABSTRAK

Semua perusahaan pada dasarnya mempunyai tujuan akhir yang relatif sama yaitu menjalankan segala kegiatan operasional perusahaan mencapai tujuan. Penjualan merupakan salah satu kegiatan penting dalam setiap perusahaan terutama yang bergerak dalam bidang perdagangan. Untuk membantu mengawasi kegiatan penjualan, maka diperlukan dukungan sistem informasi yang baik, sehingga dapat mengikuti perkembangan perusahaan yang sedang tumbuh. Hal ini disebabkan oleh semakin banyaknya transaksi dan besarnya biaya transaksi yang terjadi, yang sampai saat ini dokumen-dokumen penjualan maupun laporan penjualan masih ditangani secara manual.

Maka dari itu, merasa perlu mengajukan kemungkinan jalan keluar, yaitu merancang suatu sistem yang akan dapat mempermudah proses penjualan tunai pada perusahaan kelak. Dengan mengambil judul Rancangan Sistem Informasi Penjualan Tunai pada PT. Klaten Bercahaya maka penulis berusaha untuk menyajikan informasi yang akurat, cepat dan tepat waktu dan pencarian data lebih mudah dilakukan sehingga kegiatan penjualan dapat berjalan dengan cepat.

**Kata kunci:** Sistem informasi, manajemen informasi

## I. PENDAHULUAN

Berkembangnya informasi dan komputer pada era globalisasi dewasa ini mengalami kemajuan yang sangat pesat, sehingga berpengaruh pada setiap aspek kehidupan masyarakat. Hampir setiap aktivitas kehidupan tidak terlepas dari peralatan mutakhir dan serba modern. Komputerisasi pada saat ini sangat berpengaruh di segala bidang kehidupan baik dibidang politik, pendidikan, ekonomi khususnya dibidang perdagangan.

Penjualan merupakan kegiatan yang penting dalam setiap perusahaan terutama perusahaan yang bergerak dalam bidang perdagangan. Penjualan juga merupakan urat nadi yang dapat

menjaga dan memelihara kelangsung hidup perusahaan. Untuk mendukung kegiatan sistem penjualan, dibutuhkan suatu sistem administrasi yang terkomputerisasi agar dapat memperlancar dan mempermudah proses pengolahan data dan transaksi penjualan yang bergerak di bidang perdagangan.

Begitu pula perubahan-perubahan yang terjadi dalam dunia usaha dewasa ini disebabkan karena semakin berkembangnya teknologi dan bertambahnya ilmu pengetahuan yang dimiliki oleh setiap individu. Hal itu terjadi dalam rangka proses globalisasi sehingga menuntut semua orang baik yang bergerak dibidang produksi barang, jasa maupun bidang penjualan dan pembelian dan sebagainya. Untuk melakukan perubahan-perubahan serta penyesuaian terhadap kondisi lingkungan baru, perkembangan tersebut mengharuskan setiap perusahaan untuk lebih meningkatkan sumber daya manusia dan juga pelayanan terhadap pelanggan.

Dalam rangka untuk memenuhi kebutuhan informasi data dan meningkatkan pelayanan serta mempercepat proses transaksi penjualan, maka PT. KLATEN BERCAHAYA akan memanfaatkan jasa komputer dalam membantu proses pelayanan transaksi penjualan, pembuatan laporan serta memudahkan dalam memperoleh informasi yang sewaktu-waktu diperlukan

## **II. LANDASAN TEORI**

### **2.1. Analisa Terstruktur**

Analisa sistem merupakan tahapan awal untuk mengetahui kelemahan-kelemahan, menyangkut dalam hasil antara lain :

- a. Kecepatan
- b. Ketepatan data
- c. Pelayanan *non-stop* 24 jam sehari ( sebagai bahan pertimbangan )
- d. Kemampuan peragaan visual

Dalam tahap analisa sistem ini diuraikan tentang :

- 1) Penjelasan umum organisasi  
Membahas kegiatan yang berkaitan dengan sistem yang dirancang termasuk fungsi-fungsi yang membawahnya.
- 2) Memodelkan Sistem  
Memodelkan sistem adalah kegiatan mempresentasikan lingkungan atas sistem yang *interface* (tatap muka) sistem dengan lingkungannya. Dalam kegiatan ini dijelaskan tentang diagram konteks yang menampung secara keseluruhan sebagai proses dan berhubungan dengan lingkungan.
- 3) Peralatan yang digunakan  
Dalam membangun dan mengembangkan suatu sistem diperlukan :
  - a) DAD (Diagram Arus Data)  
Diagram Arus Data merupakan alat yang digunakan pada metodologi analisa pengembangan yang terstruktur yang berfungsi untuk menunjukkan proses aliran data suatu sistem yang berjalan serta menggambarkan fungsi-fungsi yang harus dilakukan oleh sistem.
  - b) Spesifikasi Proses  
Menguraikan secara detail yang terjadi didalam proses sebuah fungsi primitif atau sederhana dalam DAD dan juga memberikan penjelasan bagaimana aliran data masukan akan ditransformasikan atau diubah menjadi data keluaran.
  - c) Kamus Data

Dengan menggunakan kamus data seorang analis sistem dapat mengidentifikasi data yang mengalir didalamnya dengan lengkap. Kamus data itu sendiri merupakan katalog fakta tentang data.

## 2.2. Perancangan Terstruktur

Produk yang dihasilkan dari disain terstruktur pada dasarnya sama dengan yang dihasilkan pada analisa terstruktur, hanya ditambah dengan:

### 1) Diagram Hubungan Entitas (*Entity Relationship Diagram*)

Dalam kebanyakan sistem bukan saja kita ingin mengetahui secara detail tentang informasi apa saja yang terkandung dalam setiap penyimpanan data tetapi juga ingin mengetahui hubungan antara entitas.

### 2) LRS (*Logical Record Structure*)

*Logical Record Structure* terdiri dari *link-link* diantara tipe *record*. *Link* ini menunjukkan arah dari satu tipe *record* lainnya. Banyak *link* dari LRS yang diberi tanda *field-field* yang kelihatan pada kedua *link* tipe *record*. Penggambaran LRS mulai dengan menggunakan model yang dimengerti.

### 3) Normalisasi

Suatu file yang terdiri dari beberapa *group* elemen yang berulang-ulang perlu diorganisasikan kembali. Proses untuk mengorganisasikan file dengan menghilangkan *group* elemen yang berulang atau sebuah langkah atau proses untuk menyederhanakan *relationship* antar elemen data didalam tuple (*record*) ini disebut dengan normalisasi. Normalisasi juga banyak dilakukan dalam merubah bentuk database dari suatu struktur pohon atau struktur jaringan menjadi struktur hubungan.

### 4) Basis Data

Basis data adalah dua atau lebih simpanan data dengan elemen-elemen data penghubung, yang dapat diakses lebih dari satu cara. Basis data dinyatakan dengan tehnik-tehnik formal dan manajemen basis data. Dari definisi diatas, maka dapat dikatakan bahwa basis data merupakan kumpulan dari data yang saling berhubungan satu dengan yang lainnya.

### 5) Pseudocode

*Pseudocode* adalah alat untuk mempresentasikan program atau modul tanpa harus mengikuti suatu aturan penulisan program "*Pseudo*" berarti imitasi, mirip atau menyerupai dan "*code*" menunjukkan kode program yang sebenarnya. Dalam perancangan ini spesifikasi modul dinyatakan dengan *pseudocode*.

## 2.3. Sistem Informasi

Pada bagian ini diuraikan beberapa landasan teori yang dianggap penting dan mendasari *literature* yang ada, dan dari studi pustaka yang berhubungan dengan langkah-langkah pemecahan masalah.

### 1) Konsep Sistem Informasi

Sistem informasi menerima masukan data, instruksi dan mengolah data tersebut sesuai dengan perintah untuk mengeluarkan hasilnya, ini merupakan sebagian dari peristiwa yang terjadi pada sistem informasi. Sistem informasi itu sendiri mempunyai sub-sub yaitu sistem dan informasi.

### 2) Sistem Informasi Penjualan

Penjualan adalah proses yang menyebabkan penjual menentukan dan melakukan serta memuaskan kebutuhan atau keinginan pembeli atau pelanggan untuk saling menghasilkan keuntungan antara penjual dan pembeli. Aktivitas penjualan yang dilakukan oleh perusahaan ada dua macam yaitu

- a) Penjualan Tunai

Penjualan tunai dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirim barang terlebih dahulu sesuai dengan purchase order yang diterima oleh pembeli atau pelanggan dan pembayarannya pada perusahaan ditagih dalam jangka waktu tertentu sesuai dengan syarat pembayarannya atau jangka waktu tempo yang telah ditentukan, dan pihak pelanggan langsung membayarnya sesuai dengan jumlah harga yang tertera pada dokumen penagihan tersebut tanpa mengangsur.

**b) Penjualan Kredit.**

Penjualan kredit dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirim barang terlebih dahulu sesuai dengan purchase order yang diterima oleh pembeli atau pelanggan dan pembayarannya pada perusahaan ditagih secara berangsur-angsur sesuai dengan jangka waktu tempo atau sesuai dengan syarat pembayaran yang telah ditentukan. Konsep penjualan adalah pendekatan yang lazim diambil oleh banyak perusahaan terhadap pasar.

Faktor-faktor yang mempengaruhi kegiatan penjualan :

**1) Kondisi dan kemampuan penjualan.**

Transaksi jual beli atau pemindahan hak milik secara komersial atas barang dan jasa, pada prinsipnya melibatkan dua pihak yaitu pembeli dan penjual. Disini penjual harus meyakinkan kepada pembelinya agar dapat berhasil mencapai sasaran penjual yang diharapkan.

**2) Kondisi Pasar.**

Pasar sebagai tempat kelompok pembeli atau pihak yang menjadi sasaran dalam penjualan, dapat juga mempengaruhi kegiatan penjualan.

Adapun faktor-faktor kondisi pasar yang diperhatikan antara lain :

- Jenis pasar, apakah pasar konsumen, pasar industri, pasar penjualan, pasar pemerintah atau pasar internasional.
- Kelompok pembeli atau segmen pasar.
- Daya belinya.
- Frekuensi pembeliannya.
- Kegiatan dan kebutuhan.

### **III. TINJAUAN UMUM PERUSAHAAN**

#### **3.1. Tinjauan Organisasi**

##### **a. Sejarah Singkat**

**PT. KLATEN BERCAHAYA** didirikan pada tanggal 25 Maret 2004 berdasarkan pada Akte Notaris Dradjat Darmadji, SH di Jakarta, saat tahun pertama didirikan perusahaan ini merupakan suatu usaha dagang yang bergerak dalam bidang produksi percetakan setelah beberapa tahun berjalan perusahaan ini berkembang dan tidak hanya bergerak dibidang percetakan saja tapi sudah merambah ke bermacam-macam produk-produk antara lain adalah penjualan barang. PT. Klaten Bercahaya merupakan Perusahaan Terbatas yang mempunyai NPWP dengan nomor 02.333.656.3-002.000, yang berkedudukan di Jl. Kp. Rawadas – Pondok Kopi, Duren Sawit – Jakarta Timur.

##### **b. Struktur Organisasi**

Agar kegiatan operasi perusahaan berjalan dengan lancar dan bisa mencapai tujuan maka setiap perusahaan baik kecil maupun besar harus mempunyai struktur organisasi.

#### **3.2 Uraian Prosedur**

Uraian prosedur bertujuan untuk mengetahui proses-proses apa saja yang telah dilakukan pada sistem yang sedang berjalan, mulai dari proses pencatatan pesanan, pengolahan transaksi penjualan dan pembayaran, serta pembuatan laporan – laporan penjualan. Dan didalam sistem ini tidak menganalisa mengenai proses pencatatan piutang pelanggan Berikut ini adalah uraian prosedur yang terjadi pada PT. Klaten Bercahaya.

1) **Penerimaan Pesanan**

Bagian administrasi mencatat pesanan dari pelanggan berupa pesanan lisan, telepon dan melalui faxsimile tentang barang yang akan dibeli oleh pelanggan.

2) **Pembayaran**

Setelah administrasi menerima surat pesanan yang diberikan oleh pelanggan maka bagian administrasi akan mencatat pembayaran dengan membuat surat kwitansi dan faktur yang digunakan sebagai alat bukti pembayaran. Kwitansi dan faktur ini nantinya dilakukan oleh kedua belah pihak, dan kwitansi dan faktur ini juga akan digunakan sebagai alat penagihan atas pembelian barang-barang yang telah dilakukan oleh pelanggan, dimana kwitansi dan faktur yang akan diberikan ke pelanggan ini berupa lembar kwitansi dan faktur yang pertama. Dan kemudian lembar kwitansi yang kedua akan disimpan ke dalam arsip kwitansi dan faktur.

3) **Pengiriman**

Pada pengiriman barang bagian administrasi membuat surat jalan untuk pelanggan yang berasal dari pesanan dan akan disimpan kedalam arsip surat jalan setelah itu pengirim memberikan surat jalan asli yang telah ditanda tangani oleh pelanggan dan pengirim membawa kembali surat jalan yang asli tanda tangani oleh pelanggan ke perusahaan untuk tanda bahwa barang yang dipesan telah dikirim/dipasang.

4) **Laporan**

Laporan penjualan tunai dibuat perminggu, bulan dan tahun dengan membaca arsip-arsip yang dibutuhkan dalam laporan tersebut.

## **IV. PERANCANGAN SISTEM**

### **4.1. Perancangan Basis Data**

Sesuai dengan Analisa dan Perancangan Terstruktur, maka semua data penjualan yang ada di dalam sistem akan dikemas dalam satu kesatuan basis data.

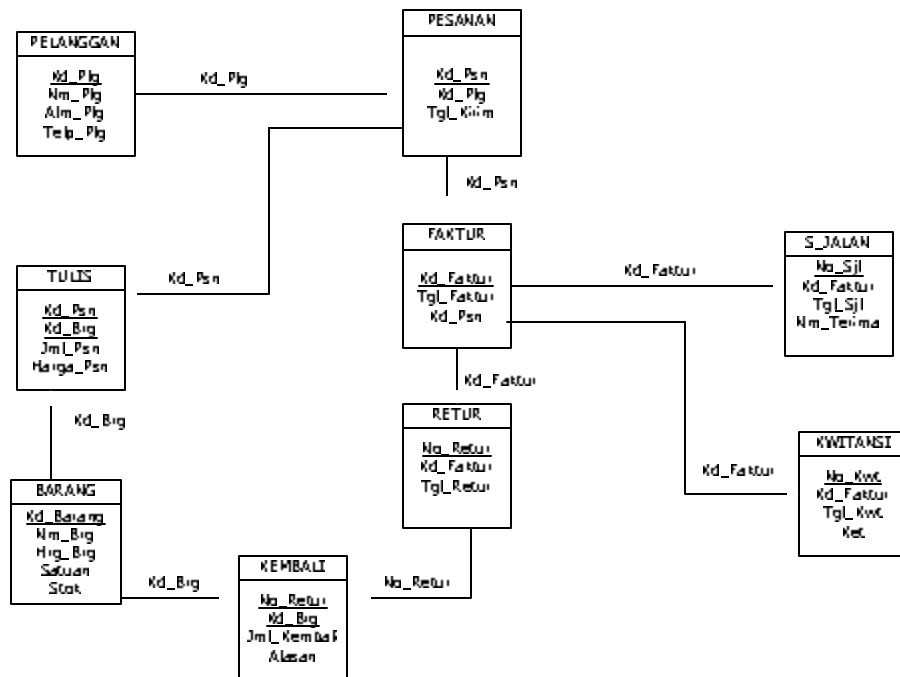
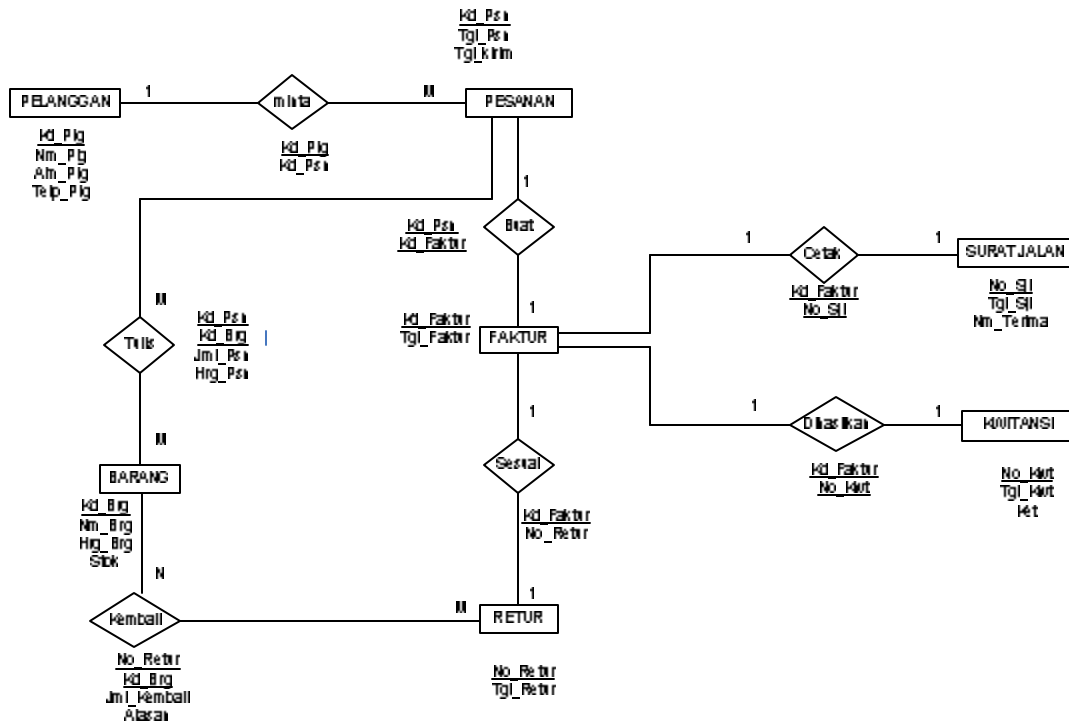
Didalam pembuatan sistem informasi penjualan dapat digambarkan ERD yang diawali dari Pelanggan sampai terjadi cetak kwitansi. kegiatan ini menggambarkan data dalam keadaan diam, bukan bagaimana proses terhadap data itu terjadi.

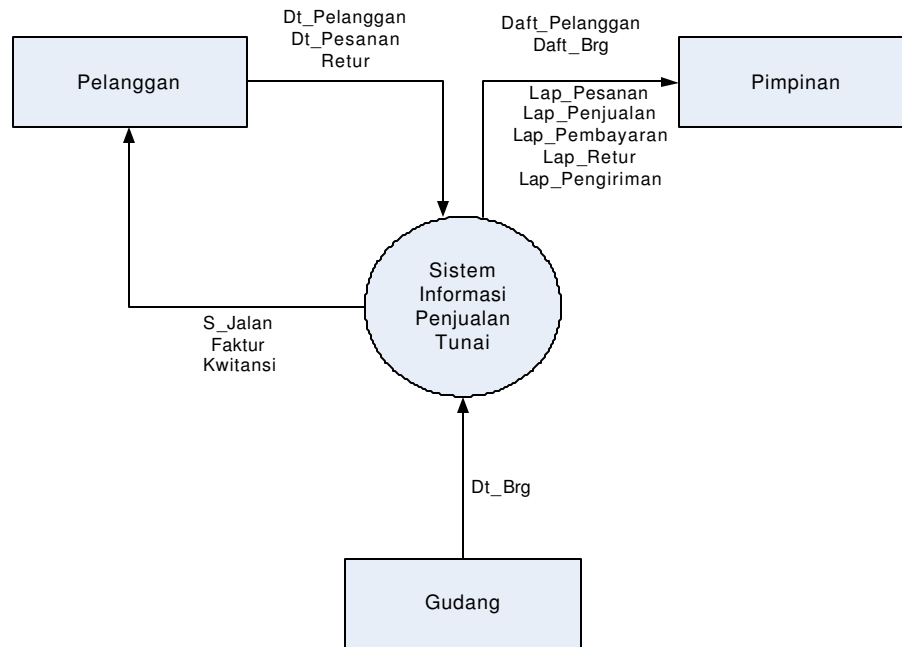
### **4.2. Perancangan Logical Record Structure**

Perancangan ini menggambarkan tentang tingkat hubungan di dalam penjualan PT. Klaten Bercahaya. Tingkat hubungan ini dapat memudahkan terhadap user dalam pengentrian data melalui key pada masing-masing tabel. Hal ini dapat digambarkan pada Gambar 4.2

### **4.3. Perancangan Proses Diagram Alir Data**

Perancangan proses yang diusulkan untuk penjualan tunai pada PT. Klaten Bercahaya dapat digambarkan dalam struktur diagram DFD(Data Flow Diagram) dengan diagram context pada Gambar 4.3. Gambar 4.3 menggambarkan tentang semua data pelanggan, data pesanan, data barang dan data retur terhubung ke dalam suatu sistem informasi penjualan tunai.





Gambar 4.3 Proses Diagram Alir Data.

#### 4.4. Saran Dalam Penggunaan Sistem Informasi Penjualan Tunai

Di dalam penggunaan system informasi penjualan terdapat beberapa saran yang diberikan oleh pengguna / user yaitu :

##### 4.4.1 Pengecekan Kebenaran Data

Karena informasi yang disajikan pada dasarnya berasal dari data masukan, maka sebelum memasukan data harus di lakukan pengecekan terhadap kebenaran data agar informasi yang dihasilkan benar-benar sesuai dengan keinginan pengguna.

##### 4.4.2 Pelatihan Pengoperasian

Agar data masukan dapat di simpan pada masing – masing form atau tabel, maka yang perlu dilaksanakannya pelatihan pengoperasian sistem komputerisasi yang baru kepada karyawan yang menggunakan sistem ini.

##### 4.4.3 Pengawasan Sistem

Harus ada pengawasan secara rutin dalam pemeliharaan sistem dan adanya tanggung jawab dalam menangani sistem yang ada.

## V. KESIMPULAN

Dengan sistem yang terkomputerisasi maka dapat mengurangi kesalahan pencatatan dan perhitungan yang sering dilakukan oleh manusia (*human error*). Dan Perusahaan akan mengalami peningkatan dalam menangani proses penjualan dibandingkan dengan sistem manual. Pengendalian data serta pengendalian penjualan lebih efektif, serta keamanan data lebih terjamin. Kesulitan dalam pembuatan laporan secara manual, dapat dipermudah dan dipercepat dengan adanya sistem yang terkomputerisasi.

Pengolahan data pada sistem yang diusulkan lebih terjamin kebenarannya, karena adanya pengontrolan yang lebih baik karena data yang masuk telah diperiksa terlebih dahulu kebenarannya.

Sistem komputerisasi menghasilkan bukti transaksi penjualan barang yang terpisah satu dengan lainnya, sehingga fungsi dari masing-masing bukti tersebut menjadi lebih jelas dan memudahkan dalam pengarsipan.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- [1] Alter, Steven. *Information System a Management Perspective Second Edition*, University of San Francisco: The Benjamin/Coming Publishing Company, 1996
- [2] Amsyah, Zulkifli. *Manajemen Sistem Informasi*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2000.
- [3] B.Davis, Gordon. *Kerangka dasar Sistem Informasi Manajemen Bagian I Pengantar*. Jakarta: PT. Pusaka Binaman Pressindo, 1991
- [4] Basu Swastha DH, SE, MBA, *Manajemen Penjualan*, Edisi Ketiga, Yogyakarta, 1988
- [5] Davis, B. Gordon, *Kerangka Sistem Informasi Manajemen, Bagian 1*, Jakarta: PT. Pustaka Binaman Pressindo, 1985.
- [6] McLeod, Raymond, Jr., *Sistem Informasi Manajemen Jilid 1 7<sup>th</sup>* . Jakarta: PT. Prenhallindo, 1996
- [7] Patrie, Hestya, S. Kom, MSSE, *Pemodelan Sistem Informasi*, cetakan 1, Universitas Budi Luhur Press, Jakarta 2000
- [8] Sutedjo, Budi. *Perencanaan & Pembangunan Sistem Informasi*. Yogyakarta: Andi Yogyakarta, 2002