

IMPLEMENTASI SISTEM INFORMASI PENJUALAN (Studi Kasus BOSS Stiker Kutoarjo)

Damar Eko Cahyono

Program Studi Teknik Informatika
Politeknik Sawunggalih Aji
Jl. Wismoaji No. 08 Kutoarjo, Purworejo
Email: damar@polsa.ac.id

ABSTRAK

Sistem komputerisasi dalam sebuah perusahaan merupakan salah satu hal yang terpenting yang harus diperhatikan karena dengan sistem komputerisasi yang akurat, cepat relevan maka sebuah perusahaan akan lebih meningkatkan kinerjanya, sehingga perusahaan akan lebih berkembang dan maju. Sistem informasi merupakan salah satu teknologi yang berkembang di bidang software. Perangkat lunak aplikasi adalah suatu subkelas perangkat lunak komputer yang memanfaatkan kemampuan komputer langsung untuk melakukan suatu tugas yang diinginkan pengguna.

Penjualan Boss Stiker Kutoarjo hingga saat ini pengolahan data penjualan masih secara manual. Adapun sistem informasi yang digunakan untuk pengolahan data penjualan masih menggunakan sistem buku besar. Sehingga dapat terjadi kesalahan dalam pengolahan data penjualan.

Tujuan dalam penelitian ini adalah untuk membangun sistem informasi Penjualan pada Boss Stiker Kutoarjo sehingga dapat membantu memudahkan pengelolaan data penjualan.

Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa penjualan pada Boss Stiker dengan menggunakan sistem berbasis web menghasilkan sistem pengolahan hasil penjualan yang lebih efektif dan efisien.

Kata Kunci: Sistem Informasi, Web, Penjualan

ABSTRACT

The computerized system in a company is one of the most important things that must be considered because with an accurate computerized system, quickly relevant then a company will further improve its performance, so that the company will be more developed and advanced. Information systems are one of the technologies that are developing in the software field. Application software is a subclass of computer software that utilizes the ability of the computer directly to perform a task that the user wants.

Boss Stiker Kutoarjo Sales up to now the processing of sales data is still manual. The information system used for processing sales data still uses the ledger system. So that errors can occur in processing sales data.

The purpose of this study is to build a Sales information system on Boss Stiker Kutoarjo so that it can help facilitate the management of sales data.

Based on the results of the study it can be concluded that the sale on Boss Stiker by using a web-based system produces a sales system that is more effective and efficient.

Keywords: Information Systems, Web, Sales

1. PENDAHULUAN

Sistem komputerisasi dalam sebuah perusahaan merupakan salah satu hal yang terpenting yang harus diperhatikan karena dengan sistem komputerisasi yang akurat, cepat relevan maka sebuah perusahaan akan lebih meningkatkan kinerjanya, sehingga perusahaan akan lebih berkembang dan maju. Sistem informasi dan teknologi informasi dalam hal ini berfungsi sebagai pendukung untuk pengambil

keputusan yang tepat berdasarkan informasi dan data yang tersedia.

Perusahaan atau instansi menerapkan sistem informasi untuk meningkatkan usaha dan menjadikan bagian terpenting dalam memenangkan persaingan dengan perusahaan atau instansi. Sistem informasi merupakan salah satu teknologi yang berkembang di bidang *software*. Perangkat lunak aplikasi adalah suatu subkelas perangkat lunak komputer yang

memanfaatkan kemampuan komputer langsung untuk melakukan suatu tugas yang diinginkan pengguna.

Boss Stiker adalah perusahaan yang bergerak dibidang desain stiker, dan menyediakan jasa pemasangan, penjualan stiker dan aksesoris kendaraan. Lokasi Boss Stiker berada di jalan Diponegoro No. 25 Kutoarjo, lebih tepatnya berada di pertigaan pasar hewan lama, kiri jalan dari alun-alun kutoarjo.

Pada Boss Stiker penulis menemukan bahwa pengelolaan penjualan pada Boss Stiker masih dilakukan secara manual (tulis tangan). Seperti halnya pembelian dan penjualan masih menggunakan buku untuk mencatat. Sistem pengolahan data dalam perusahaan yang dilakukan secara manual memiliki banyak kelemahan yang mengakibatkan kinerjanya tidak efektif.

Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, maka penulis merumuskan yaitu “Bagaimana membuat Sistem Informasi Penjualan Pada Boss Stiker sehingga dapat membantu petugas dalam proses pengelolaan data?”.

Batasan Masalah

Ruang lingkup masalah yang akan dibahas dalam penelitian ini hanya terbatas pada:

1. Program berbasis web.
2. Input data meliputi data jabatan, data karyawan, data supplier, data barang dan data jasa.
3. Process data meliputi transaksi pembelian dan transaksi penjualan.
4. *Output* (informasi) berupa laporan pembelian, laporan penjualan, nota penjualan dan faktur pembelian.

Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk membuat sistem informasi penjualan pada Boss Stiker yang baik dan membantu memudahkan pengelolaan data penjualan dan pembuatan laporan penjualan lebih efektif.

Manfaat Penelitian

Adapun manfaat penelitian adalah membantu Boss Stiker dalam mengelola dan menyimpan data secara terkomputerisasi sehingga memudahkan dalam proses mengakses data atau informasi yang diperlukan secara cepat, tepat dan akurat.

2. LANDASAN TEORI

Dalam penelitian ini penulis mengambil referensi dari beberapa naskah publikasi.

Penelitian yang pertama dilakukan oleh Kartiko Suryo Nugroho (2015) yang berjudul Sistem Informasi Penjualan Berbasis Client Server Pada CV. TB Utomo. Masalah yang timbul yaitu CV. TB Utomo selama ini dalam melakukan pengolahan data hanya menggunakan pembukuan masih manual, sehingga menyebabkan pengolahan data membutuhkan waktu yang banyak dan sering terjadi kesalahan. Tujuan dari penelitian ini adalah membuat Sistem Informasi Penjualan yang baik sehingga dapat meningkatkan pelayanan lebih cepat dan efisien. Dari penelitian yang dilakukan menghasilkan sebuah Sistem Informasi Penjualan yang lebih efisien.

Penelitian yang kedua dilakukan oleh Ahmad Agung Nugroho (2016) yang berjudul Sistem Informasi Penjualan Barang Berbasis Web Toko Setia Cell Kutoarjo. Masalah yang timbul yaitu Kafe Musang Jantan selama ini dalam melakukan pengolahan data hanya menggunakan pembukuan yang manual, sehingga menyebabkan pengolahan data lambat dan sering terjadi kesalahan, sehingga membuat data tidak valid. Tujuan dari penelitian ini adalah merancang dan membuat suatu Sistem Informasi Penjualan untuk meningkatkan pelayanan dengan cepat, mudah, dan memuaskan. Dari penelitian yang dilakukan menghasilkan sebuah Sistem Informasi Penjualan yang baik untuk meningkatkan pelayanan penjualan dengan memuaskan.

Penelitian ini penulis mengambil beberapa teori yang relevan dengan yang ditulis.

Sistem informasi menurut Sutabri adalah suatu sistem didalam suatu organisasi yang mempertemukan kebutuhan pengelolaan transaksi harian yang mendukung fungsi operasional organisasi yang bersifat manajerial dengan kegiatan strategi dari suatu organisasi untuk dapat menyediakan laporan-laporan yang diperlukan oleh pihak luar tertentu.

Penjualan menurut Soemarmo adalah jumlah yang dibebankan kepada pembeli untuk barang dagang yang diserahkan merupakan pendapatan perusahaan yang bersangkutan.

Basis data menurut Fathansyah adalah Himpunan kelompok data yang saling berhubungan yang diorganisasi sedemikian rupa sehingga dapat dimanfaatkan secara cepat dan mudah.

Perancangan sistem digunakan untuk tahap selanjutnya dalam pembuatan sistem. Perancangan sistem terdiri dari Diagram jenjang, Diagram Konteks, Diagram Alir Data, Entity Relationship Diagram, dan relasi antar tabel, serta disain interface sistem.

3. METODOLOGI PENELITIAN

Objek Penelitian

Boss Stiker berlokasi di jalan Diponegoro No. 25 Kecamatan Kutoarjo, Kabupaten Purworejo, Jawa Tengah. Penelitian dilakukan dengan cara meneliti objek secara langsung yaitu mengamati alur kerja, dokumen yang ada serta sistem yang berlaku di Boss Stiker. Hal ini dilakukan untuk mendapatkan data-data penjualan dan laporan penjualan. Pengumpulan data dilakukan dengan mengadakan pengamatan dan pencatatan dengan meninjau langsung bagaimana proses bisnis yang berjalan di Boss Stiker dari transaksi penjualan, stok barang dan laporan yang dibuat, sehingga akan diperoleh data yang sistematis dan sesuai dengan tujuan penulis.

Metode Pengumpulan Data

Untuk memperoleh data yang relevan sesuai dengan penelitian maka digunakan metode pengumpulan data sebagai berikut :

Observasi

Pengumpulan data dilakukan dengan datang secara langsung ke Boss Stiker dengan mengadakan pengamatan dan pencatatan sehingga akan diperoleh data secara sistematis yang sesuai dengan tujuan.

Wawancara

Wawancara bertujuan untuk mendapatkan informasi dari narasumber yang berkompeten dalam proses bisnis di Boss Stiker. Narasumber yang diwawancarai adalah bapak Saeful Mujab selaku pemilik usaha.

Dalam wawancara tersebut terdapat beberapa pertanyaan yang diajukan guna memenuhi kebutuhan data yang akan digunakan dalam penelitian. Pertanyaan tersebut antara lain adalah:

- Bagaimana proses bisnis yang berjalan di Boss Stiker?
- Bagaimana proses Pembelian barang dan penjualan?
- Apa yang menjadi kendala pada Boss Stiker terkait dengan penjualan?

Analisis Sistem

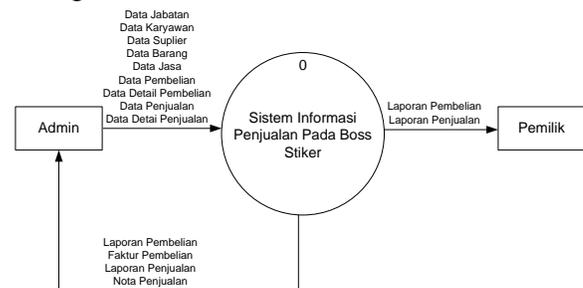
Setelah pengumpulan data akan dilakukan analisis sehingga penulis mengetahui kebutuhan sistem yang digunakan untuk merancang sistem penjualan dan penggajian. Data yang didapat dari pengamatan dan wawancara dengan pihak terkait, sebagai berikut:

- Input antara lain: data suplier, data pegawai, data barang, data pembeli, dan pengaturan.
- Proses : transaksi pembelian, penjualan.
- Output: laporan pembelian, penjualan.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Diagram Kontek

Diagram kontek dibawah ini menjelaskan proses secara utuh dari sistem informasi penjualan dan penggajian pada Boss Stiker, ada 2 entitas luar, yaitu admin yang memiliki hak akses penuh, pemilik memiliki hak akses pada laporan saja. Diagram kontek merupakan top level yang menjelaskan semua aliran data dan informasi dari sistem penjualan barang.



Gambar 1. Diagram Konteks

Diagram Alir Data

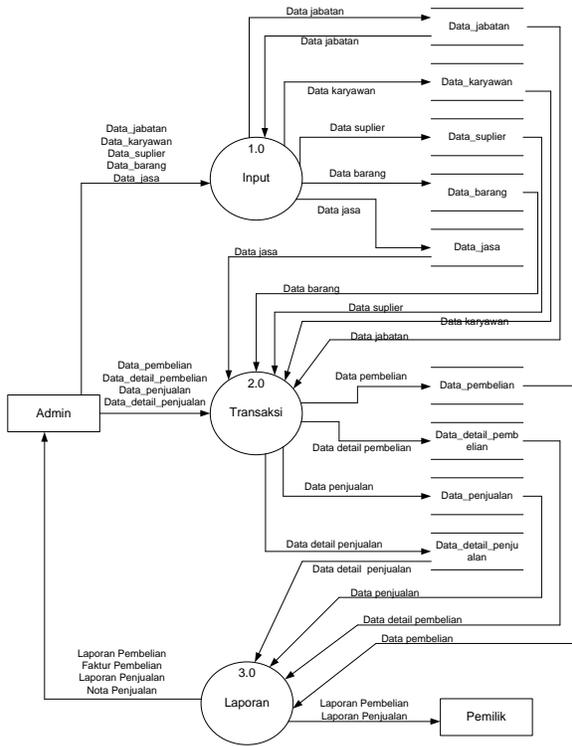
Untuk menggambarkan bagaimana mengalirnya data yang ada pada sistem informasi penjualan dibuat diagram alir data. Langkah pertama dalam pembuatan diagram alir data adalah membuat context diagram. Diagram ini dapat digambarkan hubungan input – output antar sistem dengan dunia luar (*external entity*). Dari hasil analisa terdapat sistem alir yang ada pada bab sebelumnya diperoleh diagram alir data seperti pada gambar dibawah ini.

Diagram Alir Data Level 1

Untuk DAD Level 1 terdapat dua entitas yaitu admin dan pemilik. admin memasukkan beberapa data yaitu data jabatan, data karyawan, data suplier, data barang, data jasa, data pembelian, data detail pembelian, data penjualan dan data detail penjualan. Data-data tersebut diinputkan dan akan keluar menjadi sebuah informasi diantaranya data jabatan, data karyawan, data suplier, data barang, data jasa, data pembelian, data detail pembelian, data penjualan dan data detail penjualan. Semua informasi tersebut akan masuk kedalam proses.

Berdasarkan proses yang dilakukan menghasilkan laporan yaitu laporan pembelian, laporan penjualan faktur pembelian dan nota penjualan. Admin menerima laporan pembelian, laporan penjualan dan nota penjualan. Untuk pemilik menerima laporan pembelian dan laporan penjualan.

Untuk proses DAD Level 1 dalam melakukan aktifitas dapat dilihat pada gambar 2 seperti bawah ini:

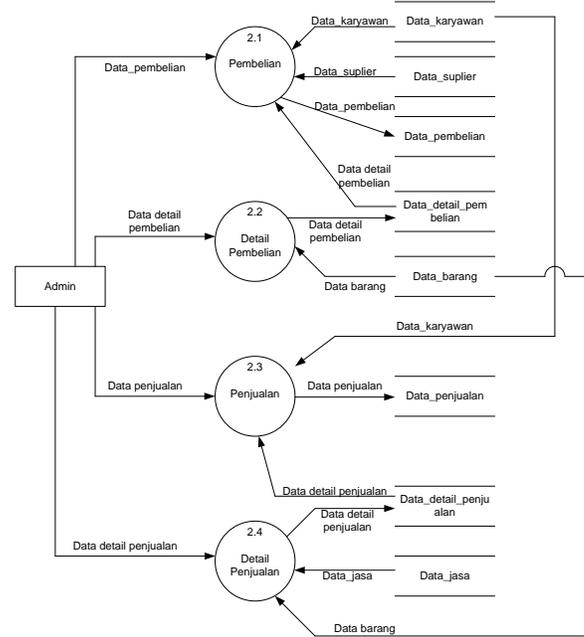


Gambar 2. DAD Level 1

Diagram Alir Data Level 2 Proses 2

Untuk DAD Level 2 Proses 2 terdapat satu entitas yaitu admin melakukan transaksi pembelian, detail pembelian, penjualan, detail penjualan dengan memasukkan data karyawan dan data supplier ke transaksi pembelian, data barang dan data pembelian ke transaksi detail pembelian, data karyawan ke transaksi penjualan, data barang, data penjualan dan data jasa ke transaksi detail penjualan. Setelah data diinputkan dan diproses akan menghasilkan data pembelian, data detail pembelian, data penjualan, data detail penjualan.

Untuk proses DAD Level 2 proses 2 dalam melakukan aktifitas dapat dilihat pada gambar 3 seperti bawah ini:

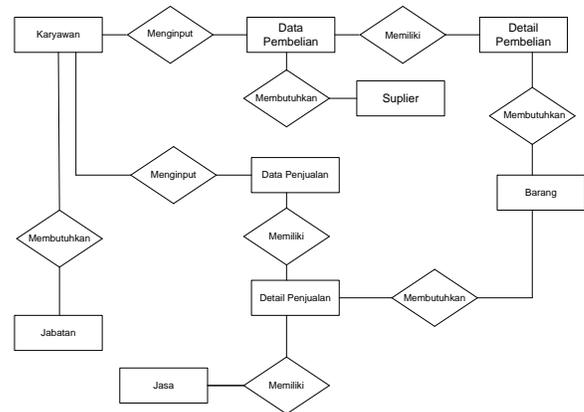


Gambar 3 DAD Level 2 Proses 2

Entity Relationship Diagram

Entity Relationship Diagram (ERD) digunakan untuk menggambarkan secara sistematis hubungan antar entitas-entitas yang ada dalam suatu sistem. Berikut adalah bentuk ERD pada sistem penjualan Boss Stiker.

Untuk proses ERD dalam melakukan aktifitas dapat dilihat pada gambar 4 seperti bawah ini:



Gambar 4 ERD

Keterangan atribut ERD:

1. Data_jabatan : id_jabatan, nama_jabatan.
2. Data_karyawan : id_karyawan, id_jabatan, nama_karyawan, jekel, alamat, telp, username, password.

3. Data_barang : id_barang, nama_barang, satuan, harga_jual, stok.
4. Data_suplier : id_suplier, nama_suplier, alamat, telp.
5. Data_jasa : id_jasa, jenis_jasa, tarif_jasa.
6. Data_pembelian : id_pembelian, id_suplier, id_karyawan, tgl_beli.
7. Data_detail_pembelian : id_detail_beli, id_pembelian, id_barang, jumlah_beli, harga_beli.
8. Data_penjualan : id_penjualan, id_karyawan, nama_pelanggan, tgl_jual.
9. Data_detail_penjualan : id_detail_jual, id_penjualan, id_jasa, id_barang, tarif_jasa, jumlah_jual, harga_penjualan.

Implementasi sistem

Implementasi sistem bertujuan untuk melihat apakah sistem yang dirancang sudah sesuai dengan apa yang diinginkan atau belum, setelah dilakukannya pengujian dan implementasi, kualitas sebuah sistem akan terlihat. Tampilan program yaitu merupakan sub bab yang menjelaskan tentang proses dimulainya sampai program ini selesai di eksekusi, point-point pada sub bab ini akan menjelaskan tentang bagaimana form dijalankan dan apa saja fungsinya

Halaman Menu Utama

Menu utama merupakan bentuk umum dari semua form pada program untuk memudahkan pengguna dalam menjalankan program sehingga pengguna tidak mengalami kesulitan dalam memilih menu-menu yang akan digunakan.

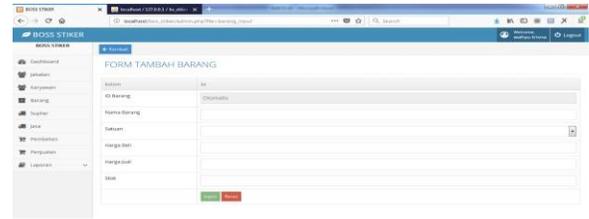
Tampilan halaman Menu Utama seperti pada gambar 5 dibawah ini.



Gambar 5. Halaman Utama

Tampilan Halaman Utama Admin

Halaman menu tambah Barang digunakan untuk menambahkan data barang kedalam sistem. Untuk tampilan seperti pada gambar 6, dibawah ini.

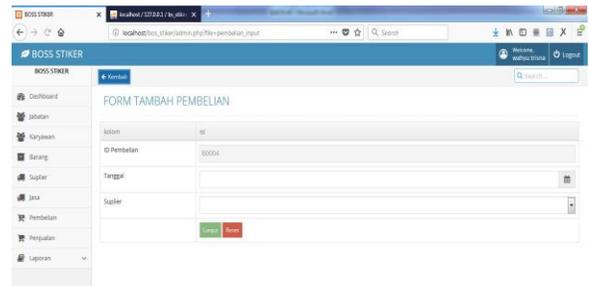


Gambar 6 Halaman Utama Admin

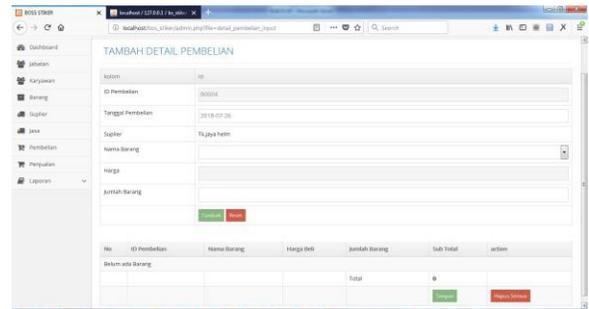
Halaman Input Pembelian

Dari menu input pembelian, digunakan untuk menginput faktur dari suplier sehingga data tercatat dan penambahan stok barang yang dibeli.

Ditunjukkan pada gambar 7 adalah gambar pembelian serta gambar 8 merupakan gambar detail pembelian.



Gambar 7. Halaman Input Pembelian

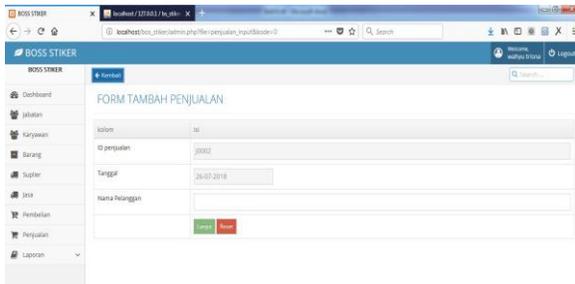


Gambar 8. Halaman Detail Pembelian

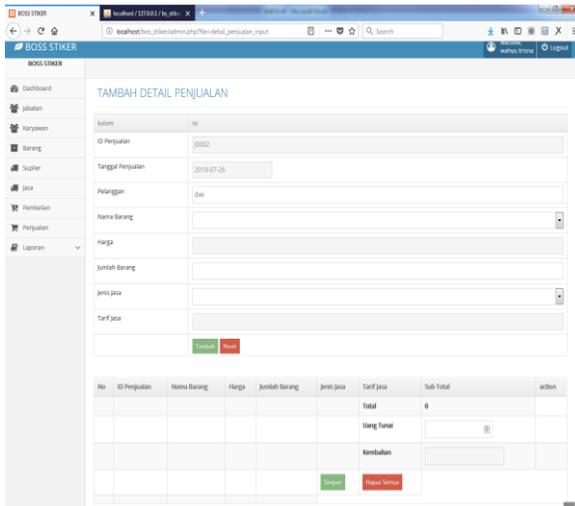
Halaman Input Penjualan

Pada halaman penjualan terdapat 2 transaksi, yaitu penjualan dan detail penjualan. Pada penjualan menginput data tanggal, pembeli. Sedangkan pada detail penjualan memasukkan data barang dan jumlah serta akan tampil total penjualan.

Ditunjukkan pada gambar 9 untuk penjualan dan gambar 10 untuk detail penjualan.



Gambar 9. Halaman Penjualan



Gambar 10. Halaman detail penjualan

Nota Penjualan

Merupakan print out nota yang dibelikan kepada pelanggan. Salah satu contoh pada gambar 11 dibawah ini.



Gambar 11. Nota Penjualan

Laporan penjualan

Merupakan tampilan rekap penjualan bisa harian, bulanan maupun tahunan. Gambar 12 dibawah ini merupakan contoh dari rekap penjualan bulanan.

No kode	Tanggal	Barang	Jumlah	Harga	Jenis jasa	Tarif jasa	subtotal
1	J0001	05-08-2018	ink centro item	1	Rp 380.000	Rp 0	Rp 380.000
2	J0001	05-08-2018	kyt	1	Rp 350.000	Rp 0	Rp 350.000
3	J0001	05-08-2018	kyt	2	Rp 350.000	Rp 0	Rp 700.000
4	J0003	05-08-2018	kyt	1	Rp 350.000	Rp 0	Rp 350.000
5	J0004	27-08-2018	lis pelg polos 1cm	1	Rp 12.000	psg_lis	Rp 15.000
6	J0004	27-08-2018	lis pelg polos 1cm	1	Rp 12.000	psg_lis	Rp 15.000
7	J0005	27-08-2018	kyt	1	Rp 350.000	Rp 0	Rp 350.000
8	J0005	27-08-2018	kyt	1	Rp 350.000	psg_lis	Rp 15.000
9	J0006	27-08-2018	ink centro item	1	Rp 380.000	Rp 0	Rp 380.000
10	J0006	27-08-2018	ink centro item	1	Rp 380.000	Rp 0	Rp 380.000
11	J0006	27-08-2018	ink centro item	1	Rp 380.000	Rp 0	Rp 380.000
Total							Rp 3.689.000

Gambar 12. Rekap laporan penjualan

5. PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan implementasi sistem yang dibangun oleh penulis, maka tujuan dari penelitian yaitu untuk membuat sistem informasi penjualan pada Boss Stiker yang baik dan membantu memudahkan pengelolaan data penjualan dan pembuatan laporan penjualan lebih efektif, maka penulis mengambil kesimpulan sebagai berikut.

Sistem Informasi Penjualan Pada Boss Stiker sangat membantu admin dalam melakukan pengolahan data penjualan seperti input data jabatan, data karyawan, data suplier, data barang, data jasa, data transaksi pembelian, data transaksi penjualan. sehingga menjadi lebih mudah dan bisa diakses secara *real time*.

5.2. Saran

Adapun saran-saran yang dapat penulis sampaikan adalah sebagai berikut:

- Perlu pengembangan sistem dan tampilan desain interface yang lebih baik dan menarik lagi
- Sistem yang dibuat kedepan bisa dibuat secara *online*, sehingga bisa berfungsi sebagai pemasaran dan pemesanan barang.
- Sistem yang dibuat kedepan agar ada menu untuk indent barang yang belum ada atau stok barang yang kurang.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Fathansyah. (2012). Basis Data. Informatika: Bandung.
- [2] Nugroho, Ahmad Agung. (2016). *Sistem Informasi Penjualan Barang Berbasis Web Toko Setia Cell Kutoarjo*. Politeknik Sawunggalih Aji: Purworejo
- [3] Nugroho, Suryo.(2015). *Sistem Informasi Penjualan Berbasis Client Server Pada CV. TB Utomo*. Politeknik Sawunggalih Aji : Purworejo

- [4] Soegoto, (2009), *Enterpreneurship Menjadi Pebisnis Ulung*. Jakarta: Elex Media komputindo.
- [5] Sutabri, Tata., (2012), *Analisis Sistem Informasi*. Penerbit Andi, Yogyakarta
- [6] Soemarso, S. R., (2009), *Akuntansi Suatu Pengantar*. edisi Ke-5, Salemba Empat Jakarta.