

SISTEM INFORMASI PENJUALAN PRODUK BENANG PADA PT. CENTRAL GEORGETTE NUSANTARA CIMAH

Mohamad Aris Hardianto^{1*}, Wina witanti^{2*}, Agus Komarudin^{3*}

^{1,2,3}Program Studi Informatika, Fakultas MIPA, Universitas Jenderal Achmad Yani
Jalan Terusan Jenderal Sudirman, Cimahi, Jawa Barat 40285

*Email : mohamadarishardianto@gmail.com

Abstrak

PT. Central Georgette Nusantara Cimahi merupakan perusahaan yang bergerak di bidang produksi dan penjualan kain sutera dalam hal industri textile, aktivitas utama perusahaan ini yaitu melakukan proses pengolahan bahan baku menjadi produk jadi yang siap jual. Salah satu aktivitas terpenting dalam perusahaan adalah aktivitas penjualan, proses penjualan yang dilakukan PT. Central Georgette Nusantara masih bersifat konvensional dimana pelanggan memesan produk dengan cara menelpon atau datang langsung ke tempat, serta dalam proses pengelolaan dan pelaporan datanya, bagian penjualan dalam perusahaan ini masih merasa kesulitan karena data yang cukup banyak. Solusi mengatasi masalah tersebut dibutuhkan pembangunan sistem informasi penjualan guna mempermudah bagian penjualan dalam pengelolaan data, dan bagi pelanggan dapat memesan produk dengan mudah melalui sistem informasi tersebut. Penelitian ini menghasilkan sistem yang berguna bagi perusahaan terutama bagian penjualan dan bagi pelanggan mempermudah dalam pemesanan produk yang dibutuhkan.

Kata kunci : sistem informasi, penjualan, pt. central georgette nusantara.

1. PENDAHULUAN.

1.1 Latar Belakang

PT. Central Georgette Nusantara Cimahi merupakan perusahaan yang bergerak di bidang produksi dan penjualan kain sutera dalam hal industri textile yang beralamat di jalan Cibaligo, No.45, Ciberem, Cimahi Selatan, Kota Cimahi, Jawa Barat. Aktivitas utama perusahaan ini yaitu melakukan proses pengolahan bahan baku menjadi produk jadi yang siap jual. Perusahaan ini awalnya dirintis dari usaha yang kecil kemudian berkembang secara pasti, namun sistem yang diterapkan di perusahaan ini belum memadai, karena aktivitas kerja perusahaan masih banyak dikerjakan secara konvensional, sehingga dalam kesehariannya perusahaan ini masih menemui banyak kendala terutama pada bagian penjualan. Salah satu aktivitas terpenting dalam perusahaan adalah aktivitas penjualan, dimana penjualan adalah kegiatan utama suatu perusahaan. Tujuan utama perusahaan adalah tingkat penjualan yang besar dan laba yang besar serta pengembalian investasi yang sudah ditanamkan (Irmansyah, 2016).

Proses penjualan yang terjadi pada PT. Central Georgette Nusantara masih bersifat konvensional, dimana customer memesan barang melalui layanan line telepon atau langsung datang ke tempat, sehingga kinerjanya belum efektif dikarenakan masih banyaknya penumpukan arsip-arsip mengenai penjualan. Selain itu bagian penjualan kesulitan dalam pencarian data sehingga membuang waktu dan mempersulit dalam pencatatannya. Kendala lain yang dihadapi perusahaan adalah kurangnya bukti transaksi yang ada hanya laporan penjualan. Sehingga dalam kegiatan penjualan perusahaan menyebabkan pengendalian intern, misalnya sering terjadi keterlambatan penyusunan laporan penjualan, kesalahan pencatatan dan perhitungan persediaan.

Customer mengalami kesulitan untuk memperoleh informasi mengenai jenis barang, ketersediaan barang, deskripsi barang, dan informasi harga barang merupakan salah satu kendala yang dihadapi selama ini. Selain itu untuk melakukan pembelian, customer merasa kesulitan dengan tidak adanya sistem yang mempermudah customer untuk melakukan pembelian selain datang langsung ke tempat atau melalui line telepon. Kendala seperti ini akan berdampak pada berkurangnya niat customer untuk melakukan transaksi. Begitu juga dengan bagian-bagian lain, banyak permasalahan yang dihadapi oleh bagian-bagian tersebut. Diperlukan sebuah sistem informasi untuk menunjang aktivitas perusahaan tersebut khususnya

pada bagian penjualan. Pada penelitian yang akan dilakukan terdapat beberapa penelitian yang terkait seperti di bawah ini.

Permasalahan yang terjadi pada toko sehat jaya elektronik pacitan merupakan toko yang bekerja di bidang penjualan elektronik, masalah yang di hadapi dalam proses penjualannya yaitu dalam menangani transaksi penjualannya karena masih menggunakan sistem yang konvensional yang menyebabkan konsumen merasa kurang dalam pelayanannya (Indah, 2013). Penelitian yang dilakukan di UD. Panda Pontianak, merupakan usaha yang bergerak dalam bidang perniagaan, selama ini sistem penjualannya masih mengandalkan media interaksi dengan konsumen (pelanggan) secara langsung dan masih berpusat pada lokasi tertentu, hal ini menyebabkan pihak manajemen kesulitan dalam memperluas pangsa pasar, maka dibuat sistem informasi penjualan untuk memperluas pangsa pasar dengan sasaran meraih keuntungan yang lebih kompetitif (Kosasi, 2014). Penelitian selanjutnya pada PT. Acryl Textile mills tanggerang, sistem penjualannya masih menggunakan dengan cara pelanggan datang langsung ke perusahaan untuk melihat jenis benang yang ada pada perusahaan tersebut maka di buat sistem informasi untuk memperlancar penjualan sehingga menghubungkan antar bagian-bagian yang saling berkaitan untuk memproses data secara cepat, tepat dan akurat (Irmansyah, 2016).

Permasalahan yang muncul pada bagian penjualan PT. Cental Georgette Nusantara yaitu kurangnya informasi mengenai barang yang di jual karena tidak semua kalangan konsumen mengetahui informasi harga, jumlah stok barang, jenis, dan deskripsi mengenai produk yang di jual perusahaan kepada konsumen. Pengelolaan data transaksi yang tidak tertata rapi sehingga informasi yang di butuhkan tidak di sajikan secara *real time*. Sering terjadi keterlambatan penyusunan laporan penjualan, kesalahan pencatatan dan perhitungan persediaan karena kurangnya bukti transaksi laporan yang digunakan. Solusi untuk mengatasi permasalahan yang ada pada bagian penjualan di PT. Central Georgette Nusantara maka dibutuhkan sistem informasi penjualan produk benang berbasis web dengan data yang ada pada bagian penjualan di harapkan menghasilkan sistem yang berguna untuk pihak perusahaan terutama bagian penjualan serta meningkatkan layanan penjualan pada konsumen dan mempercepat dalam proses pengelolaan data transaksi serta laporan hasil penjualan.

1.2 Rumusan Masalah

- a. Customer kesulitan untuk menghubungi perusahaan terutama pada saat banyaknya customer yang melakukan pemesanan, karena lambatnya respon yang di berikan oleh perusahaan terhadap informasi yang diinginkan customer dan kurangnya media komunikasi lain.
- b. Kurangnya informasi mengenai barang yang di jual karena tidak semua kalangan konsumen mengetahui informasi harga, jumlah stok barang, jenis barang, dan deskripsi mengenai produk yang di jual perusahaan kepada konsumen.
- c. Pengelolaan data transaksi yang tidak tertata rapi sehingga informasi yang di butuhkan tidak di sajikan secara *real time* dan sering terjadi keterlambatan laporan penjualan untuk di berikan pada pimpinan perusahaan.

1.3 Batasan Masalah

Karena luasnya bidang pada saat melakukan penelitian, maka akan dibatasi masalahnya, yaitu :

- a. *Data yang diolah yaitu data Customer, data barang, data pesanan, data transaksi pembayaran, dan data pengiriman yang berkaitan dengan penjualan barang pada PT. Central Georgette Nusantara Cimahi.*
- b. Penelitian tidak membahas pembelian barang dari pihak perusahaan kepada supplier.
- c. Penelitian hanya terfokus pada penjualan tunai.

1.4 Tujuan

Tujuan dari penelitian ini yaitu membangun sistem yang dapat membantu pihak perusahaan khususnya pada bagian penjualan (marketing) dalam mengelola penjualan barang dan memberikan informasi berupa analisis hasil penjualan.

2. METODOLOGI

Penelitian ini dilakukan secara sistematis, mulai dari pengidentifikasian masalah, pengumpulan data, menganalisis data, sampai menciptakan hasil yang baik. Untuk membuat sistem informasi eksekutif yang baik, diperlukan data yang dibutuhkan melalui tahapan tahapan penelitian sebagai berikut.

2.1 Identifikasi Kebutuhan

Melakukan identifikasi proses bisnis yang sedang berjalan, mengidentifikasi langkah langkah dalam mengambil keputusan untuk meningkatkan pelayanan terhadap customer dan mempermudah bagian marketing dalam mengelola penjualan, mengidentifikasi sistem informasi yang saat ini digunakan oleh perusahaan. Dan menganalisa data apa saja yang tersedia di PT. Central Georgette Nusantara Cimahi.

2.2 Analisa dan Perancangan

Menganalisa proses bisnis yang sedang berjalan, data apa saja yang berhubungan dengan permasalahannya untuk kemudian dirancang gambaran sistem yang akan dibuat. Berdasarkan identifikasi sebelumnya, pimpinan PT. Central Georgette Nusantara Cimahi kesulitan dalam mendapatkan informasi yang ada saat ini belum dimanfaatkan oleh pihak perusahaan. Berikut data dari bagian penjualan (Marketing) yang ada di PT. Central Georgette Nusantara Cimahi.

- a. Data Customer, seperti nama lengkap, tempat/tanggal lahir, alamat, kontak telepon.
- b. Data Barang, Jenis benang, grade.
- c. Data kontrak yaitu dokumen persetujuan barang yang di pesan customer.
- d. Data Order yaitu dokumen order yang di buat setelah dokumen kontrak di setujui, seperti jenis barang, grade, jumlah barang, harga dan waktu pengiriman.

2.3 Pembuatan Perangkat Lunak

Pada tahap ini sistem mulai dibuat berdasarkan perancangan. Melakukan pengkodean dengan bahasa pemrograman PHP untuk merealisasikan desain yang dibuat menggunakan Object Oriented Programming (Use Case Diagram).

2.4 Pengujian Perangkat Lunak

Sistem sudah selesai dibuat. Pada tahap ini sistem yang dibuat akan diuji apakah sistemnya layak atau tidak untuk diimplementasikan. Contoh yang akan diuji seperti informasi yang dihasilkan apakah sudah akurat atau masih terdapat bug atau error sehingga meminimalisir kesalahan informasi yang di hasilkan.

2.5 Implementasi

Tahap ini adalah tahap dimana sistem sudah siap diterapkan atau sudah mulai siap digunakan oleh bagian marketing PT. Central Georgette Nusantara Cimahi sehingga tidak ada lagi kesalahan ketika sistem sudah diimplementasikan karena sebelumnya program sudah diuji terlebih dahulu.

2.6 Laporan dan Evaluasi

Membuat dokumentasi dari mulai awal penelitian sampai perangkat lunak sudah dibuat. Kemudian mengevaluasi secara keseluruhan dari awal sistem dirancang hingga diimplementasikan secara nyata.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1. Pengertian 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 pembayaran 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.

3.2. Pengertian Sistem Informasi Penjualan

Sistem Informasi Penjualan adalah suatu kumpulan informasi yang mendukung suatu proses pemenuhan kebutuhan, suatu informasi yang bertanggung jawab untuk menyediakan informasi penjualan dalam satu kesatuan proses yang bertujuan untuk meningkatkan pelayanan perusahaan.

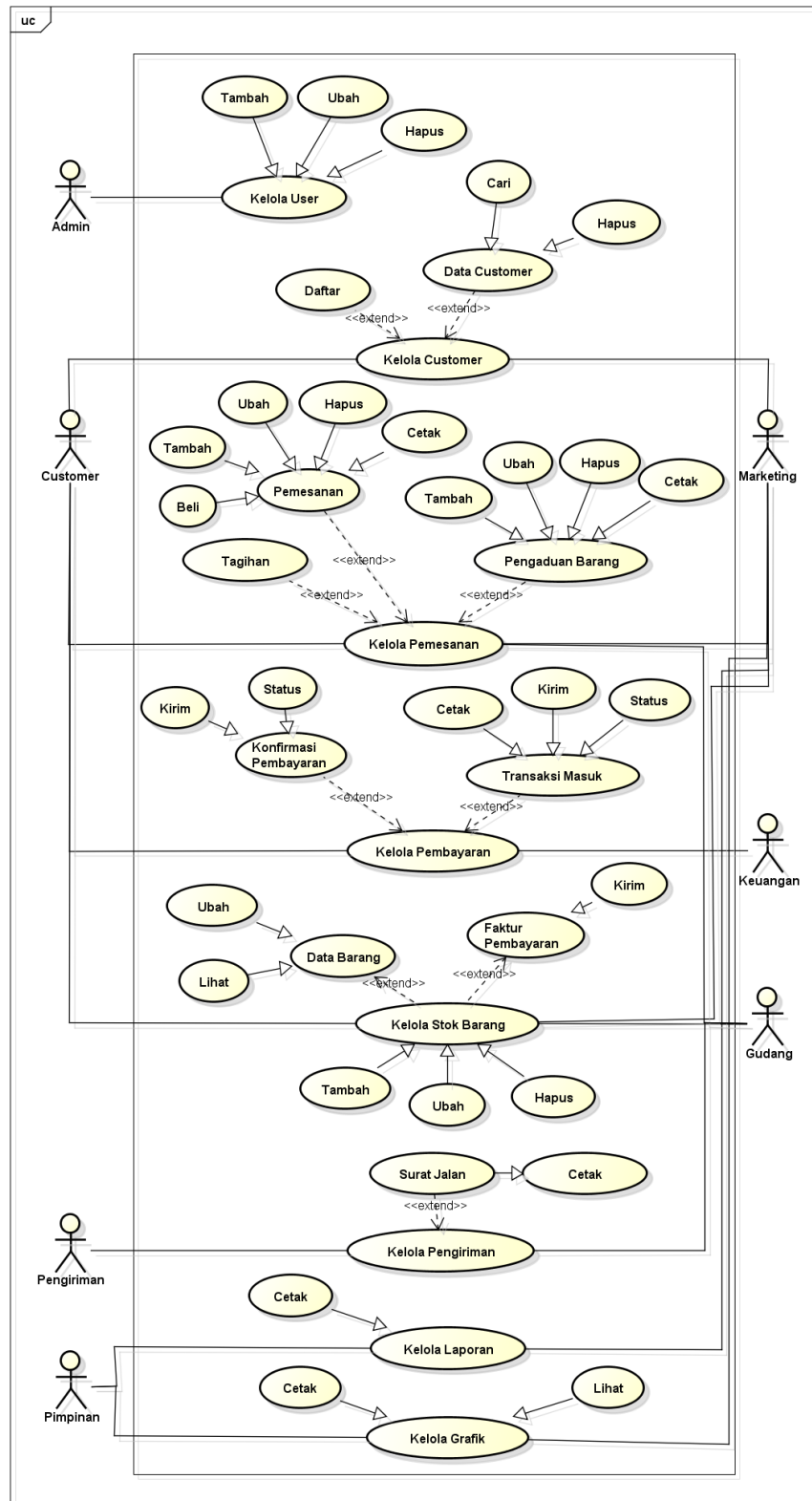
3.3. Perancangan Sistem

3.3.1 Use Case Diagram

Use case diagram menggambarkan aktor berinteraksi dengan sistem, dibuat sesuai proses bisnis yang telah diidentifikasi pada analisa sistem yang sedang berjalan. Aktor menggambarkan siapa saja yang terlibat dalam menggunakan sistem, sementara use case adalah gambaran dari sistem yang membentuk perangkat lunak. Fungsional dan operasional sistem dengan mendefinisikan skenario penggunaan yang disepakati antara pemakai dan perancang.

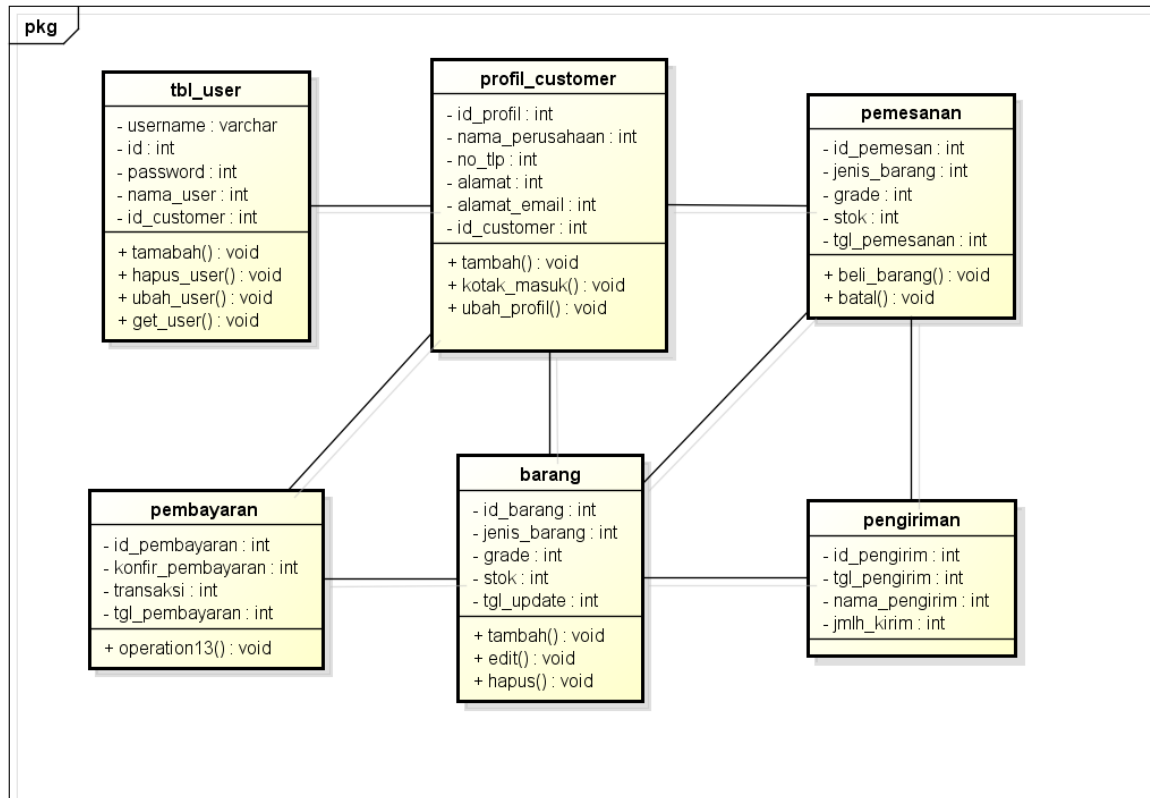
3.3.2 Class Diagram

Class Diagram adalah diagram yang menggambarkan class model yang bekerja pada sistem. Terdapat beberapa class yang saling terhubung dan berkaitan pada sistem informasi penjualan di PT. Central Georgette Nusantara Cimahi.



powered by Astah

Gambar 1 Use Case Diagram PT. Central Georgette Nusantara Cimahi

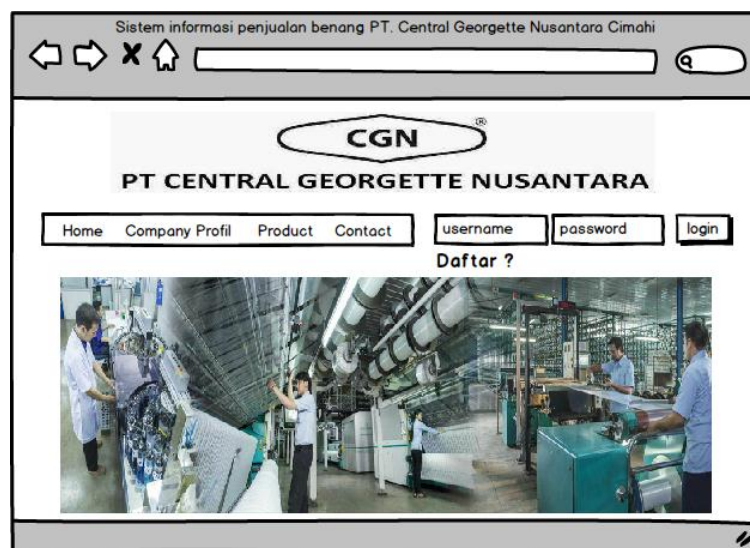


powered by Astah

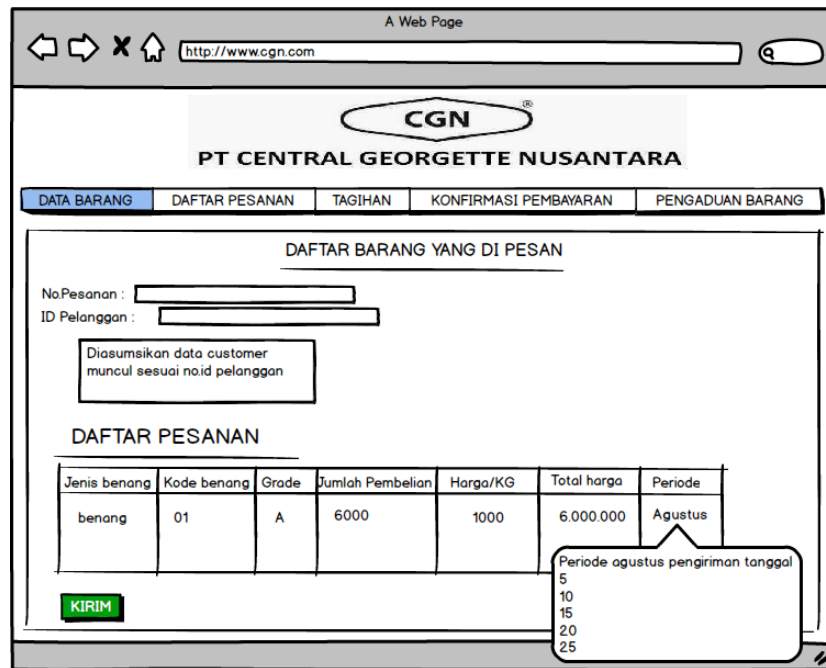
Gambar 2 Class Diagram PT. Central Georgette Nusantara Cimahi

3.3 Hasil Implementasi

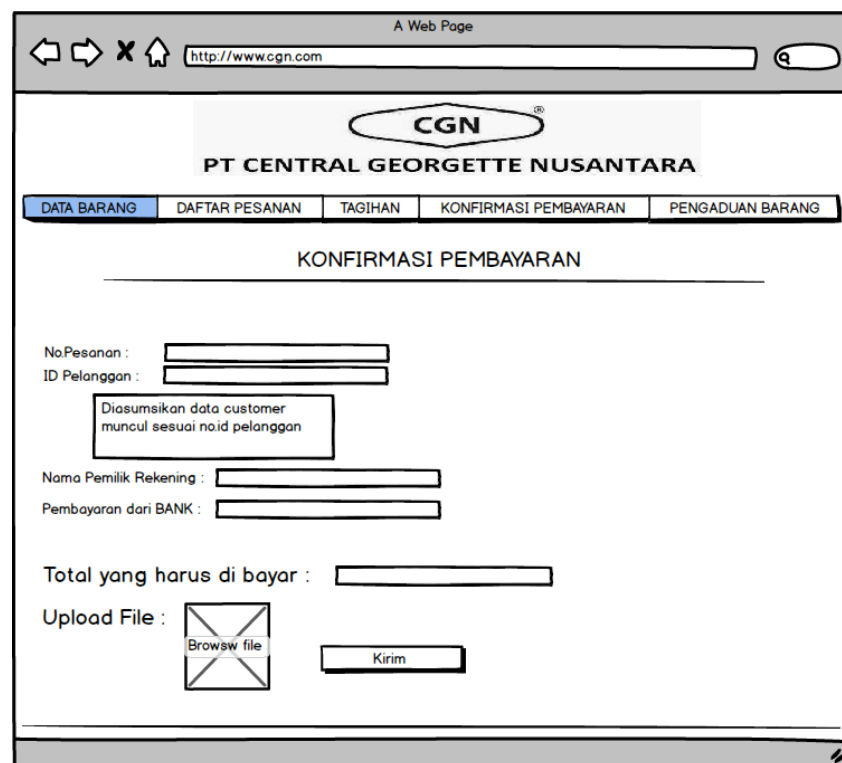
Implementasi sistem merupakan penerapan sistem berdasarkan pada desain yang dibuat sebelumnya. Implementasi sistem yang dibuat meliputi lingkungan operasi, arsitektur perangkat lunak, dan transformasi model rancangan ke program. Implementasi mencakup antarmuka halaman log in, antarmuka halaman Pemesanan, antarmuka halaman Pembayaran, dan antarmuka halaman pengiriman.



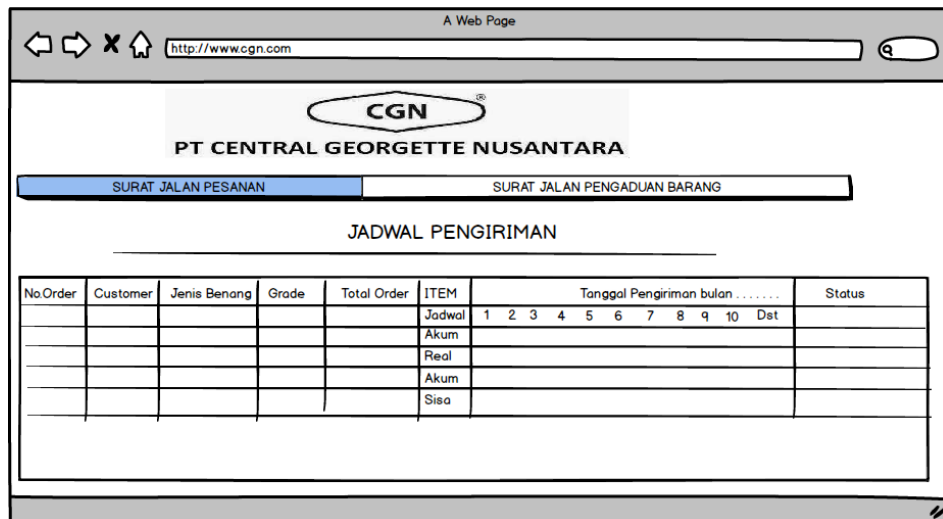
Gambar 3 Antarmuka halaman log in



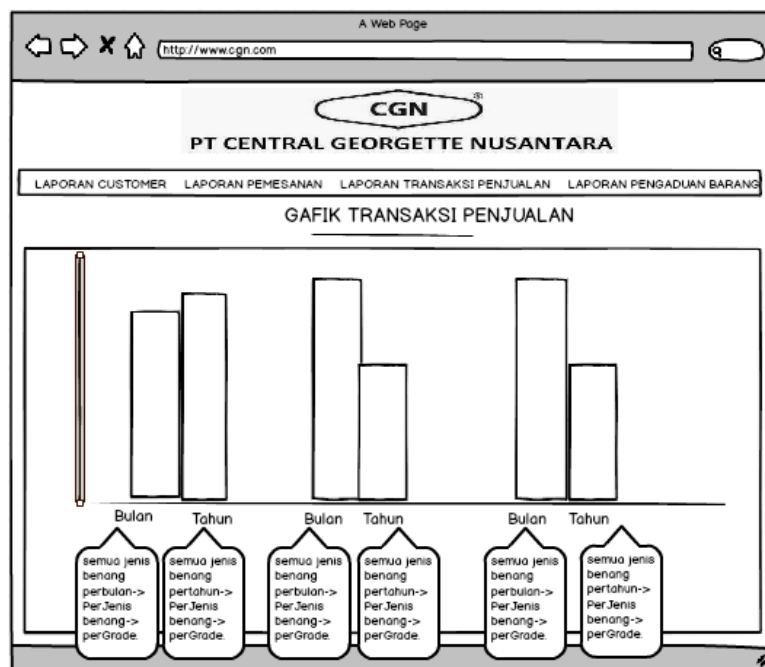
Gambar 4 Antarmuka halaman pemesanan



Gambar 5 Antarmuka halaman pembayaran



Gambar 6 Antarmuka halaman pengiriman



Gambar 7 Antarmuka halaman grafik transaksi penjualan

4. KESIMPULAN

Penelitian ini telah menghasilkan sistem informasi penjualan yang dapat memberikan kemudahan bagi customer dalam melakukan pemesanan, khususnya bagian penjualan pada perusahaan dalam mengelola penjualannya. Sistem ini memiliki tujuh aktor yang terlibat yaitu admin, customer, marketing, bagian gudang, bagian keuangan, bagian pengiriman dan pimpinan. Terdapat beberapa fungsi didalamnya seperti kelola user, kelola customer, kelola stok barang, kelola pemesanan, kelola pembayaran, kelola pengiriman dan kelola laporan. Sistem ini memudahkan proses perpindahan data mulai dari input pemesanan sampai proses pelaporan yang secara real time dapat dilihat oleh pimpinan, selain itu sistem informasi ini menghasilkan output berupa laporan hasil penjualan yang ditampilkan dalam bentuk grafik perperiode. Grafik penjualan digunakan untuk menganalisis tingkat penjualan apakah naik atau menurun setiap periodenya, sehingga bagian penjualan ataupun perusahaan dapat dengan mudah mengetahui informasi seputar penjualannya.

DAFTAR PUSTAKA

- Ach.Supriyanto, B. d. M. U., 2013. Perancangan Sistem Informasi Penjualan Berbasis Web Di Pt.Garam(Persero). *Agrointek*, Volume 7, pp. 90-98.
- Astuti, P. D., 2013. Sistem Informasi Penjualan Obat Pada Apotek Jati Farma Arjosari. *Journal Speed*, Volume 3, pp. 34-39.
- Destiana, H., 2014. Sistem Informasi Penjualan Barang Berbasis Web Pada Pt.Catur Daya Persada Jakarta. *Paradigma*, Volume XVI, pp. 32-43.
- Indah, I. N., 2013. pembuatan Sistem Informasi Penjualan pada Toko Sehat Jaya Elektronik Pacitan. *Indonesian Jurnal on Computer Science*, Volume 10, pp. 124-128.
- Irmansyah, 2016. Sistem Informasi Penjualan Benang Tekstil. *Jurnal Sistem Informasi*, Volume V, pp. 76-81.
- Kosasi, S., 2014. Pembuatan Sistem Informasi Penjualan Berbasis Web. *Prosiding*, pp. 225-232.
- Lukman Gozali, E. G. R. K., 2013. Perancangan Sistem Informasi Penjualan Buku Pada Pd.Restu Percetakan. *Jurnal Algoritma*.
- Nurasiah, 2014. Perencanaan Pengembangan Sistem Informasi Pembayaran Uang Kuliah Dengan Metode SDLC Waterfall. *Jurnal Teknologi dan Rekayasa*, Volume 19, pp. 72-81.
- Utami T, Purnama Eka B, 2015. Pembangunan Sistem Informasi Penjualan Obat Pada Apotek Punung. *IJNS – Indonesian Journal on Networking and Security*, April, Volume 4, p. 2.
- Wina Witanti,Doren Siwa'ro, 2016. Sistem Informasi Rumah Lelang Pada CV.ABC. *Seminar Nasional Telekomunikasi dan Informatika(SELIKSIK 2016)*, Issue 1, pp. 62-67.
- Yuni Eka Achyani, M. W. L. Y., 2015. Sistem Informasi Penjualan Aksesoris Vespa Berbasis Web Pada Cv.A.S.Hikmat Motor Bekasi. *Sistem Informasi STMIK Antar Bangsa*, Volume IV, pp. 185-193.