

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1. Latar Belakang**

Penghasilan Perum Perhutani yang hampir 90 % berasal dari hutan berupa kayu yang merupakan komoditas utama bagi Perum Perhutani, maka dari itu diperlukan suatu sistem penjualan dengan baik dan tepat. Bagi Perum Perhutani sebagai BUMN.

Di dalam kegiatannya Perum Perhutani memperoleh pendapatan dari hasil hutan, salah satunya penjualan kayu baik yang dijual melalui ekspor maupun penjualan lokal. Perum Perhutani dalam mengadakan penjualan dilakukan dengan beberapa cara yaitu :

1. Penjualan dengan cara lelang (lelang besar dan lelang kecil).
2. Penjualan secara langsung (kontrak, SPP, SIP).

Lelang besar yaitu lelang yang diikuti calon pembeli atau pengusaha dari berbagai kota dalam wilayah satu propinsi yaitu Unit I Jawa Tengah, biasanya lelang besar diikuti dari perwakilan dari tiap-tiap KKP se-Jawa Tengah. Dan pembelian kayu tidak dibatasi atau di atas 500 kubik.

Lelang kecil yaitu lelang yang diikuti calon pembeli atau pengusaha dan diikuti dari perwakilan KKP yang ditunjuk (misalnya : KPH Jepara, Pati, Pekalongan, Pemalang, Balapulang). Lelang kecil ini untuk pembelian dibatasi kurang dari 500 kubik.

Pihak Perhutani membagi jenis penjualan langsung menjadi 3 (tiga) yaitu :

Penjualan dengan perjanjian atau kontrak yaitu penjualan yang dilakukan dengan pengusaha ataupun perusahaan yang telah ditunjuk oleh pihak Perum Perhutani, yang mana ijin tersebut dikeluarkan dari Direksi Jakarta.

Penjualan langsung atau SPP yaitu pembeli datang langsung ke kantor Perum Perhutani dengan membawa surat-surat yang telah dipersyaratkan dari pihak Perum Perhutani melalui prosedur-prosedur yang telah ditentukan. Penjualan langsung atau SPP ini ijinnya dikeluarkan dari unit Semarang.

Penjualan dengan SIP yaitu penjualan yang ijinnya diberikan oleh ADM setempat.

Karena mengalami penurunan dalam penjualan kayu dan kelebihan dalam persediaan kayu maka Perum Perhutani KPH Pemalang membentuk panitia lelang. Panitia lelang dibentuk dari orang-orang Perhutani sendiri. Apabila Perum Perhutani KPH Pemalang mengalami peningkatan dalam penjualan dan mengalami kekurangan persediaan kayu, maka Administrator (Adm) selaku koordinator pekerjaan dan penanggung jawab atas semua kegiatan terutama penjualan hasil hutan menunjuk perwakilan pegawainya untuk mengikuti lelang besar di KPH lain. Hal ini bertujuan untuk menstabilkan pendapatan sesuai target yang telah direncanakan dalam anggaran tahunan.

Di dalam penjualan kayu baik secara langsung maupun secara lelang masalah yang selalu timbul dan perlu mendapatkan perhatian adalah

keseimbangan antara kayu yang dijual Perum Perhutani dengan permintaan konsumen atau masyarakat.

Untuk melayani kebutuhan masyarakat dalam hal penjualan ataupun pemasaran kayu dengan baik, maka kebutuhan informasi yang akurat untuk membuat suatu laporan yang menyangkut kegiatan pengolahan data penjualan yang nantinya akan berguna untuk informasi pendapatan yang diperoleh Perhutani yang akan mencerminkan keberhasilan Perum Perhutani dari pengolahan kayu yang ada. Untuk mempermudah dan mempercepat dalam melakukan pekerjaan dalam pengolahan data penjualan kayu yang diharapkan dapat mengurangi atau meminimumkan resiko kesalahan, untuk itu dibutuhkan tenaga ahli yang profesional dan juga diperlukannya alat bantu yang mempermudah, meringankan dan mempercepat dalam membantu pekerjaan yaitu komputer sebagai alat bantu yang mempunyai tingkat ketelitian yang tinggi. Agar pengolahan data penjualan kayu yang begitu banyak datanya diharapkan akan memberikan informasi yang cepat dan akurat.

Setelah mengadakan penelitian di Perum Perhutani KPH Pemalang, penulis melihat adanya kendala-kendala pada penjualan langsung yang ada di KPH Pemalang sebagai berikut :

1. Untuk pelayanan penjualan terhadap konsumen memakan waktu yang lama, sehingga konsumen tidak bisa langsung memperoleh kayu yang diinginkan.
2. Mengalami kesulitan dalam pencarian dokumen.
3. Pembuatan laporan sering mengalami keterlambatan.

Secara umum, proses manual berakibat pula pada ketidaktepatan dalam pengolahan data maupun hasil outputnya.

Dari kelemahan-kelemahan yang ada di atas dapat didefinisikan penyebab masalah yaitu :

1. Karena data yang diolah banyak.
2. Karena dokumen masih menggunakan kertas sehingga memakan banyak tempat untuk pengarsipan.
3. Proses pembuatan laporan dengan mencatat satu persatu sehingga membutuhkan waktu yang cukup lama.
4. Tidak tersedianya fasilitas dan sumber daya yang berkualitas.

Dengan kendala-kendala yang dihadapi di atas maka penyusun ingin mengambil judul dalam Praktek Kerja Lapangan sebagai berikut : "SISTEM PENGOLAHAN DATA PENJUALAN KAYU SECARA LANGSUNG DI PERUM PERHUTANI KPH PEMALANG". Adapun program yang penulis usulkan untuk menangani masalah tersebut di atas adalah dengan menggunakan program Visual Basic 6.0. Visual Basic 6.0 merupakan program aplikasi database berbasis windows, sehingga dengan menggunakan Visual Basic 6.0 diharapkan akan mampu memenuhi tuntutan pemakai dalam hal kemudahan tersebut dan kebutuhan. Sehingga informasi yang dihasilkan maksimal.

### **1.3 Perumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang sebagaimana tersebut di atas, yang penulis ajukan sebagai permasalahan adalah:

- a. Bagaimana cara meningkatkan pengolahan data yang dilakukan secara manual yang membutuhkan waktu dan tenaga yang tidak sedikit ?
- b. Apa hasil yang telah dicapai dengan adanya sistem komputerisasi pada Perum Perhutani ?

### **1.4 Batasan Masalah**

Dalam penelitian ini agar tidak keluar dari masalah dan dapat mencapai hasil dan tujuan yang diharapkan, maka penulis hanya membatasi pada pengolahan data penjualan dan membutuhkan data yang meliputi stok barang, transaksi penjualan, pembelian dan pembuatan laporan. Untuk mengatasi kendala dalam pemrosesan data diperlukan suatu program aplikasi yang dapat membantu memperlancar dan meningkatkan efektivitas kerja dalam pengolahan data itu, adapun software yang digunakan dalam program aplikasi ini yaitu menggunakan aplikasi Visual Basic 6.0.

### **1.5 Tujuan Penelitian**

Tugas akhir ini disusun sebagai syarat untuk menyelesaikan pendidikan Program Diploma III (D3) pada Sekolah Tinggi Manajemen Informatika dan Komputer AMIKOM Yogyakarta.

Selain itu mempunyai tujuan bagi mahasiswa dan Perum Perhutani :

1. Bagi Mahasiswa



- a. Untuk menerapkan ilmu yang telah diperoleh di bangku kuliah.
  - b. Untuk mendapatkan wawasan yang diperoleh.
2. Bagi Perum Perhutani
    - a. Mendapatkan system yang baru yang bersifat komputerisasi.
    - b. Membandingkan pengolahan data secara manual dengan komputerisasi.

### 1.6 Metode Pengumpulan Data

Sesuai dengan rencana penulis dalam melakukan penelitian nantinya penulis akan menggunakan metode sebagai berikut :

#### a. Observasi

Yaitu teknik pengumpulan data dengan pengamatan langsung terhadap sistem pengolahan yang sedang berjalan.

#### b. Interview

Yaitu teknik pengumpulan data dengan cara mengadakan tanya jawab secara langsung kepada pihak-pihak terkait.

#### c. Studi Pustaka

Yaitu cara pengumpulan data melalui buku-buku yang ada hubungannya dengan masalah yang diteliti, buku yang digunakan lebih banyak mengarah pada arti sistem pengolahan data, komputerisasi, perancangan sistem, pemeliharaan.

## 1.7 Sistematis Penulisan

Pada sistematika penulisan ini, penulis akan membahas uraian secara garis besar perbabnya.

### **BAB I : Pendahuluan**

Pada bab pertama ini merupakan bab pendahuluan yang meliputi latar belakang masalah, Perumusan masalah, tujuan, metode pengumpulan data dan sistem penulisan.

### **BAB II : Landasan Teori**

Pada bab kedua ini membahas tentang dasar teori yang digunakan, berisi teori dasar sistem pengolahan data penjualan serta perangkat lunak yang digunakan.

### **BAB III : Tinjauan Umum**

Pada bab ketiga ini tentang gambaran umum Perum Perhutani serta sistem yang telah digunakan.

### **BAB IV : Pembahasan**

Pada bab keempat ini merupakan bab pembahasan yang meliputi sistem yang diusulkan penulis dan manual program.

### **BAB V : Penutup**

Pada bab kelima ini berisikan tentang kesimpulan dan saran terhadap penelitian di Perum Perhutani.

## **DAFTAR PUSTAKA**