

BAB I

PENDAHULUAN

A . Latar Belakang

Sistem informasi penjualan pada suatu badan usaha merupakan salah satu bagian dari pemasaran yang terdiri dari empat konsep utama yaitu produk , harga , distribusi , dan promosi . Sedangkan manajemen penjualan berperan dalam mengadministrasikan fungsi penjualan .

Dalam kaitannya dengan sistem penjualan maka perlu adanya pemahaman tentang sistem informasi penjualan . Menurut Kotler (1997 : 97) Sistem informasi penjualan merupakan suatu struktur yang berlanjut dan saling terkait dari orang , peralatan dan prosedur yang ditujukan untuk mengumpulkan , menjangkau , menganalisa , dan membagikan informasi yang spesifik , tepat waktu dan berurutan untuk digunakan oleh para pengambil keputusan dibidang penjualan guna penyempurnaan perencanaan , pelaksanaan , dan pengendalian penjualan – penjualan .

Dari definisi tersebut maka perlu adanya suatu manajemen penjualan yang terintegrasi dalam Dealer Utama Motor yang akhirnya dapat digunakan sebagai alat pengambilan keputusan .

Sistem informasi penjualan yang dikelola oleh perusahaan ini telah dikelola dengan cukup baik dengan adanya divisi penjualan di perusahaan tersebut , sehingga informasi dapat tersaji dan dapat digunakan oleh penanggung jawab perusahaan (Shop Manager) untuk dipertanggung jawabkan kepada dealer utama (PT. STSJ) . Selain itu informasi penjualan pada Dealer Utama Motor dipergunakan oleh Shop Manager untuk keperluan interes perusahaan yakni perlu tidaknya dealer menambah persediaan barang serta pengambilan keputusan yang lain .

Namun dengan semakin bertambahnya konsumen dan semakin kompleksnya masalah di perusahaan tersebut , maka sistem informasi khususnya penjualan haruslah membenahi kinerjanya dalam menangani pengolahan data penjualan . Dengan pengolahan data penjualan secara manual maka perusahaan diharapkan memperbaharui sistem pengolahan data penjualan tersebut sehingga nantinya dapat mempermudah kinerja divisi penjualan di perusahaan tersebut . Dengan latar belakang di atas maka

penulis mengambil judul tugas akhir “ Komputerisasi Sistem Pengolahan Data Penjualan Pada Dealer Utama Motor Mojokerto ” .

B . Pokok Permasalahan

Informasi penjualan pada perusahaan ini mencakup berbagai transaksi harian yang nantinya diperhitungkan menjelang akhir bulan yang dapat menunjukkan tingkat pertumbuhan dalam perusahaan . Informasi inilah yang diperlukan oleh shop manager untuk selanjutnya diserahkan pada perusahaan utama untuk mengambil suatu inisiatif dalam kelangsungan hidup perusahaan tersebut .

Sistem pengolahan data penjualan secara manual akan memperlambat arus informasi di perusahaan ini sehingga baik shop manager maupun perusahaan tidak dapat mengambil keputusan secara cepat sehingga dikhawatirkan akan menghambat laju pertumbuhan usah pada Dealer Utama Motor .

Komputerisasi merupakan jalan dalam mengoptimalkan sistem pengolahan data penjualan di perusahaan ini , mengingat kehandalannya dalam mengolah data secara otomatis dengan tingkat kesalahan hampir nol persen memungkinkan perusahaan mendapatkan informasi penjualan secara akurat .

C . Batasan Masalah

Dealer Utama Motor menjalankan usaha dengan fasilitas 3 S (Sealing , Sarvices , Sparepart) yakni penjualan kendaraan , perawatan dan penyediaan suku cadang . Sedangkan pengolahan data penjualan terbagi dalam tiga bagian yakni penjualan suku cadang , jasa service , dan penjualan kendaraan bermotor . Karena mengingat permasalahan yang kompleks pada Dealer Utama Motor , maka penyusun membatasi penulisan pada sistem pengolahan data penjualan kendaraan bermotor dengan menggunakan program Delphi 6.0 yang mencakup :

- 1 . Input data , yakni input data konsumen , persediaan barang , penjualan .
- 2 . Out put data , yakni laporan penjualan berjangka .

D. Maksud dan Tujuan

Tujuan yang diharapkan dari pelaksanaan penelitian di Dealer Utama Motor diharapkan memberikan manfaat baik bagi perusahaan maupun bagi penyusun yang dapat diuraikan sebagai berikut :

1. Bagi penyusun :
 - a. Sebagai syarat mendapatkan gelar Ahli Madya Komputer di STMIK AMIKOM Yogyakarta .
 - b. Memadukan pengetahuan yang telah di dapat selama perkuliahan di STMIK AMIKOM Yogyakarta dengan pengalaman yang di dapat selama penelitian.
 - c. Membuktikan bahwa mahasiswa mampu menerapkan ilmu teoritis dengan realisasi yang ada selama penelitian.
2. Bagi Perusahaan :
 - a. Menerapkan dan mengembangkan sistem informasi penjualan sebagai bahan pertimbangan dalam menentukan kebijakan pada Dealer Utama Motor .
 - b. Sebagai landasan untuk pengembangan sistem penjualan yang lebih baik di masa mendatang .

E. Metode Penelitian

Ada beberapa metode yang di lakukan oleh penyusun untuk mengumpulkan data yang di perlukan dalam penyusunan tugas akhir di antaranya yaitu:

1. Metode Interview
Yaitu di lakukan dengan cara mengadakan tanya jawab secara langsung dengan pihak yang mempunyai hubungan dengan objek yang di teliti khususnya devisi penjualan .
2. Metode Observasi
Yaitu melakukan pengamatan langsung terhadap suatu obyek yang di teliti dengan cara mempelajari sistem pengolahan data penjualan di perusahaan tersebut .
3. Metode studi kepustakaan
Yaitu dengan mempelajari sumber bacaan yang berhubungan dengan pembuatan tugas akhir .

F. Sisitematika Penulisan

BAB I Pendahuluan

Dalam Bab ini dibahas tentang latar belakang masalah, pokok permasalahan, batasan masalah, maksud dan tujuan penulisan tugas akhir, metodologi pengumpulan data serta sisematika penulisan.

BAB II Dasar Teori

Bab II menjelaskan tentang penjelasan sistem secara umum dan dasar – dasar manajemen pemasaran serta penjelasan tentang perangkat lunak yakni borland delphi 6.0 yang akan digunakan sebagai alat pengolahan database.

BAB III Tujuan Umum Perusahaan

Berisi tentang gambaran Delaer Utama Motor secara umum beserta sistem penjualan yang diterapkan pada perusahaan tersebut.

BAB IV Pembahasan

Dalam bab ini dijelaskan mengenai sitem yang diusulkan pada perusahaan yang didalamnya terdapat rancangan data base, rancangan program beserta manual program.

BAB V Penutup

Berisi kesimpulan tentang penerapan sistem yang diusulkan serta saran terhadap perbaikan sistem pada perusahaan.

Daftar Pustaka

Lampiran