

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Dalam era globalisasi ini perkembangan teknologi komputer dan sumber daya manusia semakin berkembang. Dengan demikian kebutuhan informasi akan semakin meningkat sehingga para manajer selalu menghendaki sejumlah informasi yang cukup luas, relevan dan akurat untuk pengambilan keputusan yang efektif. Karena pengolahan sumber daya perusahaan selama ini kurang memusatkan kepada sumber daya yang penting yaitu informasi.

Dalam hubungannya dengan penjualan, sistem informasi berbasis komputer merupakan pokok penjualan yang efektif, sehingga diharapkan dapat mendukung dalam persaingan yang lebih kompetitif.

Permasalahan dan kelemahan suatu sistem manual inilah yang menjadi obyek penelitian bagi penulis dengan judul: "ANALISIS DAN PERANCANGAN SISTEM INFORMASI PENJUALAN DI UD. MITRA MOTOR YOGYAKARTA". Dengan sistem informasi penjualan berbasis komputer diharapkan dapat efektif serta bermanfaat bagi perusahaan, dengan memberikan kemudahan dan kecepatan mengolah data dalam penjualan yang efisien.

B. Rumusan Masalah

Kegiatan jual-beli barang, merupakan aktifitas yang dalam kenyataannya berhubungan dengan pelayanan oleh pegawai kepada konsumen. Karena semakin bertambahnya jumlah barang dan jumlah konsumen, maka aktivitas penjualan semakin padat.

Untuk kelancaran dan kelangsungan kegiatan perusahaan pada UD. Utama Môtör diperlukan sistem informasi penjualan berbasis komputer yang sesuai dan handal. Penerapan sistem penjualan yang akurat dimaksudkan untuk membentuk suatu sistem yang akan menghimpun dan merangkai ketergantungan data, baik yang berhubungan dengan konsumen maupun barang.

Berdasarkan latar belakang di depan, permasalahan yang sering muncul dan dihadapi oleh bagian penjualan biasanya berhubungan dengan hal-hal sebagai berikut:

1. Penggunaan sistem penjualan yang masih manual.
2. Bentuk laporan yang masih manual.

Masalah-masalah yang muncul tersebut, disebabkan oleh dua faktor yaitu pelayanan penjualan terhadap konsumen dan fasilitas penjualan barang yang digunakan.

C. Batasan Masalah

Dengan melihat segala permasalahan-permasalahan yang terjadi, maka dapat dibuat suatu sistem yang sesuai dengan batasan masalah sebagai berikut:

a. Data yang akan diolah adalah data mengenai pengolahan data penjualan, karena mengingat banyaknya barang yang akan dijual. Adapun data penjualan tersebut meliputi :

a.1. Data Barang

a.2. Data Konsumen

a.3. Data Penjualan

a.4. Data Detail Penjualan

a.5. Data Faktur Penjualan

b. Pembuatan laporan yang diinginkan sesuai dengan dan kebutuhan. Laporan tersebut antara lain :

b.1. Laporan Barang

meliputi : barang berdasarkan kode barang, nama barang, merk barang dan harga barang.

b.2. Laporan Penjualan

meliputi : penjualan berdasarkan waktu (hari, minggu, bulan, tahun), nomor nota dan keseluruhan penjualan.

b.3. Laporan Detail Penjualan

meliputi : penjualan berdasarkan waktu (hari, minggu, bulan, tahun), nomor nota dan keseluruhan penjualan.

b.4. Laporan Konsumen

meliputi : konsumen berdasarkan kode konsumen, nama konsumen.

b.5. Laporan Faktur Penjualan

meliputi : faktor penjualan berdasarkan waktu (hari, minggu, bulan, tahun), kode pesanan dan pesanan keseluruhan.

D. Maksud dan Tujuan Penelitian

Maksud dari diadakannya penelitian ini untuk memperbaiki dan mengembangkan sistem manual yang ada dengan menggunakan komputer dengan tujuan untuk menghilangkan kelemahan/ kekurangan serta segala permasalahan yang masih ada pada penjualan dapat teridentifikasi dengan jelas.

Adapun maksud dan tujuan diadakannya penelitian tersebut dapat dibagi sebagai berikut :

D.1. Maksud dan Tujuan Penelitian bagi Mahasiswa

- a. Belajar dan mengembangkan teori yang diperoleh selama dalam proses pendidikan dan menerapkannya pada kenyataan yang terjadi di dunia kerja.
- b. Memberikan nilai tambah wawasan bagi mahasiswa terutama yang berkaitan dengan bidang yang sedang dipelajari.
- c. Sebagai syarat Tugas Akhir untuk menyelesaikan pendidikan pada jenjang Strata Satu (S1) pada STMIK AMIKOM Yogyakarta.

D.2. Maksud dan Tujuan Bagi Perusahaan

- a. Sistem komputerisasi yang dibuat tersebut dapat bermanfaat bagi manajemen perusahaan.

- b. Membantu perusahaan dalam proses penjualan serta memberikan laporan transaksi-transaksi yang selama ini dilakukan secara manual.

E. Metode Pengumpulan Data

Untuk dapat memahami bagaimana sistem yang berjalan saat ini maka diperlukan suatu penelitian. Penelitian ini dilaksanakan untuk memperoleh data-data yang akan diperlukan, dengan cara/ metode :

1. Wawancara

Penulis mengadakan tanya jawab secara langsung dengan berbagai pihak yang berhubungan dengan obyek penelitian.

2. Observasi

Penulis melakukan pengamatan langsung terhadap aktivitas karyawan.

3. Kepustakaan

Penulis membaca buku-buku referensi atau pedoman yang ada, baik dari perpustakaan maupun dari pihak perusahaan yang nantinya dapat mendukung kelengkapan informasi yang sedang dibutuhkan.

F. Jadwal kegiatan

Secara garis besar rencana penyusunan laporan sistem informasi penjualan di UD. Utama Motor terdiri dari 6 tahap kerja, yaitu sebagai berikut:

No	Jenis Kegiatan	Bulan																	
		Juli '05		Agst '05		Sept '05		Okt '05		Nop '05		Des '05							
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4		
1.	Pengambilan data	x	x																
2.	Analisis data		x	x															
3.	Perancangan system.			x	x														
4.	Pembuatan program				x	x	x	x											
5.	Testing Implementasi						x	x	x	x	x	x	x	x					
6.	Pembuatan laporan															x	x	x	x

Keterangan Tabel:

- x (silang) : Pelaksanaan kegiatan
- 1, 2, 3, 4 : Minggu ke