

**PERANCANGAN SISTEM INFORMASI  
PENJUALAN SPEAKER  
SECARA TUNAI PADA KEN'S AUDIO  
JAKARTA**

**Ari Vadona Yolanda Sari  
Djarod Wibowo**

# PERANCANGAN SISTEM INFORMASI PENJUALAN SPEAKER SECARA TUNAI PADA KEN'S AUDIO JAKARTA

Oleh :  
Ari Vadona Yolanda Sari dan Djarod Wibowo

ooOOoo

**Abstraksi.** Dengan dibuatnya perancangan sistem informasi penjualan speaker secara tunai pada Ken's Audio Jakarta, maka sistem yang ada diharapkan menjadi lebih baik dari sistem yang berjalan selama ini.

Untuk pengembangannya penulis melakukan beberapa metode penelitian diantaranya adalah dengan melakukan observasi di bagian penjualan untuk mendapatkan data yang lengkap dan akurat, wawancara dengan bagian yang terlibat, dan kepustakaan yang menunjang pengolahan data penjualan speaker.

Tools system yang penulis gunakan antara lain adalah Data Flow Diagram (DFD), kamus data, normalisasi, Entity Relationship Diagram (ERD), Logical Record Structure (LRS). Sistem dikembangkan dengan paradigma terstruktur dan sebagai implementasi penulis menggunakan bahasa pemrograman Visual Basic 6.0, yang menghasilkan proses penyerahan surat pesanan, proses pembayaran, penyerahan barang sampai pembuatan laporan yang dibutuhkan.

ooOOoo

## Pendahuluan

Dewasa ini perkembangan teknologi informasi telah mengalami perkembangan yang demikian pesat dimana banyak terlahir inovasi dan aplikasi teknologi bernilai tepat guna bagi semua kalangan untuk dapat memanfaatkannya secara optimal, banyaknya pelaku bisnis dengan segmen teknologi informasi dan komputer merupakan pencetus iklim persaingan sehat dan mendorong perkembangan menjadi lebih baik dan menguntungkan.

Dalam setiap organisasi atau perusahaan, informasi yang baik dan cepat sangat dibutuhkan guna membantu dalam pengambilan keputusan atau kebijaksanaan bagi para pemimpin. Sehingga dapat memperlancar

proses kerja suatu organisasi atau perusahaan menjadi lebih efektif dan efisien.

Sudah menjadi suatu kebutuhan bagi suatu organisasi atau perusahaan untuk menggunakan sistem yang dapat menghasilkan informasi yang baik dan akurat. Hal tersebut tidak dapat dilaksanakan tanpa adanya sistem informasi yang berbasis komputer. Sistem komputerisasi sangat dibutuhkan dalam suatu organisasi atau perusahaan, karena kegiatan yang masih manual menjadi faktor permasalahan. Dengan menggunakan sistem ini semua pekerjaan menjadi lebih mudah, cepat dan tepat.

Teknologi komputer dapat digunakan dalam data apa saja, dian-

taranya pengolahan data penjualan barang yaitu dalam bentuk aplikasi pengolahan data komputer pada suatu perusahaan. Dengan memanfaatkan teknologi komputer maka akan mempermudah suatu pekerjaan tertentu seperti halnya pengolahan data lebih cepat, keputusan yang akan diambil lebih cepat, menghemat tempat atau ruang penyimpanan data dan lain sebagainya.

Penjualan merupakan salah satu proses yang memiliki banyak data yang dapat berubah-ubah sewaktu-waktu, oleh karena itu dibutuhkan suatu cara atau langkah yang dapat membantu dalam melaksanakan setiap kegiatan tersebut maka sistem yang digunakan oleh KEN's AUDIO dalam menangani proses penjualan barang secara tunai dapat dilakukan dengan cara komputerisasi.

#### **Identifikasi Masalah**

Dari hasil pengamatan serta *observasi* yang penulis lakukan maka penulis dapat mengetahui permasalahan yang di miliki oleh Ken's Audio Jakarta dalam mengelola data penjualan, adapun permasalahannya adalah sebagai berikut, yaitu :

1. Proses pencarian data penjualan kurang cepat karena pencarian data masih menggunakan secara manual.
2. Proses pembukuan masih manual sehingga menyulitkan administrasi Jika terjadi kesalahan perhitungan.
3. Dokumen yang disimpan rawan akan kehilangan karena semua dokumen hanya berupa arsip.
4. Kurangnya ketelitian dan kekeliruan dalam proses perhitungan masih menggunakan kalkulator sebagai media bantu untuk mengecek ulang sehingga dalam proses penjualan terjadi keterlambatan.

#### **Alternatif Pemecahan Masalah**

Dengan melihat permasalahan dalam perhitungan sistem manual, perlu adanya suatu pemecahan yaitu dengan pengembangan komputerisasi. Karena dengan komputerisasi dapat memberi keuntungan diantaranya :

- a. Keakuratan perhitungan
- b. Penurunan faktor kesalahan
- c. Mampu mengolah data dalam volume besar.
- d. Keprofesionalan sistem
- e. Peningkatan efisiensi kerja

#### **Tujuan penelitian**

Maksud yang ingin disampaikan oleh penulis dalam penulisan jurnal ini adalah :

1. Untuk mengaktualisasikan keilmuan yang didapat penulis selama mengikuti pendidikan di STMIK Nusa Mandiri Jakarta.
2. Ingin mengetahui dan mempelajari sistem informasi penjualan barang serta permasalahan yang terjadi pada sistem tersebut.
3. Ingin memberikan hasil analisis dan alternatif solusi pada permasalahan sistem penjualan barang.

#### **Ruang Lingkup**

Dalam penyusunan jurnal ini penulis membatasi permasalahan hanya pada lingkup sistem penjualan tunai yang ditangani oleh bagian penjualan yang dimulai dari proses penyerahan surat pesanan, proses pembayaran, penyerahan barang sampai pembuatan laporan. yang berhubungan dengan penjualan barang secara tunai sehingga menghasilkan informasi yang dibutuhkan oleh orang-orang yang terkait dalam KEN's AUDIO dan juga masyarakat.

## Peralatan Pendukung

Peralatan pendukung merupakan alat yang digunakan untuk menggambar bentuk logika model dari suatu item dengan menggunakan simbol, lambang-lambang yang digunakan menunjukkan secara tepat arti dan fungsinya.

Produk yang dihasilkan dari desain yang terstruktur pada dasarnya sama dengan yang dihasilkan pada analisa terstruktur, hanya ditambah dengan :

### Entity Relationship Diagram (ERD)

Diagram Hubungan Data (*Entity Relationship Diagram*) Diagram hubungan data digunakan untuk menggambarkan hubungan antara data store yang berada didalam diagram aliran data. Komponen-komponen yang digunakan di dalam diagram hubungan data antara lain:

#### 1. Entitas

Digambarkan dengan kotak segi empat dan digunakan untuk menunjukkan suatu (*objek*), orang, lokasi, konsep, benda dan kejadian dan sebagainya yang menunjukkan dimana data dicatat atau di simpan.

#### 2. Relationship (Hubungan atau Relasi)

Digambarkan dengan kotak berbentuk diamond atau belah ketupat dengan garis yang menghubungkan dengan *entity* yang terkait.

#### 3. Atribut

*Atribut* dikatakan elemen data dari *entitas* dan *relationship*. Dari tiap *atribut* yang dijadikan sebagai kunci (*key*). Ada beberapa jenis kunci yaitu:

a. *Candidate key* adalah satu *atribut* atau satu set minimal *atribut* yang mengidentifikasi secara unik suatu kejadian yang spesifik dari suatu *entity*.

b. *Primary key* adalah suatu *atribut* atau satu set minimal *atribut* yang tidak hanya mengidentifikasi secara unik suatu kejadian yang spesifik, akan tetapi juga dapat mewakili setiap kejadian dari suatu *entity*.

c. *Alternate key* adalah kunci kandidat yang tidak di pakai sebagai *primary key*.

d. *Foreign key* adalah satu *atribut* atau satu set *atribut* yang melengkapi satu *relationship* (hubungan) yang menunjukkan ke induknya.

#### 4. Cardinality (Tingkat Hubungan)

Diagram E-R juga menunjukkan tingkat hubungan yang terjadi. Ada tiga kemungkinan hubungan, yaitu :

##### a. One to One

Tingkat hubungan di nyatakan satu kesatu (*one to one*) jika suatu kejadian pada *entitas* pertama hanya mempunyai satu hubungan dengan satu kejadian pada entitas kedua demikian juga sebaliknya.

##### b. One to Many (Satu ke banyak)

Tingkat satu hubungan ke banyak adalah sama dengan banyak ke satu, tergantung dari arah mana hubungan-hubungan tersebut di lihat.

##### c. Many to Many (Banyak ke banyak)

Tingkat hubungan banyak ke banyak terjadi jika tiap kejadian pada sebuah *entitas* akan mempunyai banyak hubungan dengan kejadian pada *entitas* lainnya.

## Hasil Dan Pembahasan Pembahasan

Merupakan suatu kegiatan yang sedang dilakukan data yang sedang masuk. Kemudian diproses

menghasilkan data keluaran. Urutan prosedur sistem Usulan adalah sebagai berikut:

#### **Urutan Prosedur**

1. **Penyerahan Surat Pesanan**  
Pelanggan datang dan menyerahkan surat pesanan dimana surat pesanan diserahkan kepada kasir untuk dilihat stock dan diberikan harga berdasarkan data harga barang yang diambil dari arsip daftar harga barang.
2. **Pembayaran**  
SPG memberikan surat pesanan barang kepada kasir untuk diarsipkan dan daftar harga barang untuk dibuat nota. Nota tersebut rangkap dua. Rangkap pertama untuk diberikan kepada pelanggan sebagai bukti pembayaran, rangkap kedua untuk dijadikan arsip sebagai data pembuatan laporan penjualan. Pelanggan memberikan data bayar kepada kasir sesuai total harga pada nota yang ditujukan kasir, kemudian kasir menyerahkan kembali daftar harga barang kepada administrasi. Dan data pelanggan yang menggunakan surat pesanan disimpan dalam arsip pelanggan.
3. **Penyerahan Barang**  
Kasir menyerahkan barang pembelian kepada pelanggan dan

barang langsung bisa dibawa atau diantar oleh kurir disertakan nota pertama kepada pelanggan sedangkan nota kedua diarsipkan.

4. **Pembuatan Laporan**  
Financial membuat laporan penjualan berdasarkan data-data pada arsip nota yang ditunjukkan kepada pemilik usaha dagang.

Di dalam tahap perancangan sistem ini akan diuraikan tentang rancangan basis data, hingga rancangan tampilan akhir, dengan berbagai spesifikasi dan model rancangan masukan serta keluaran.

#### **Rancangan Basis Data**

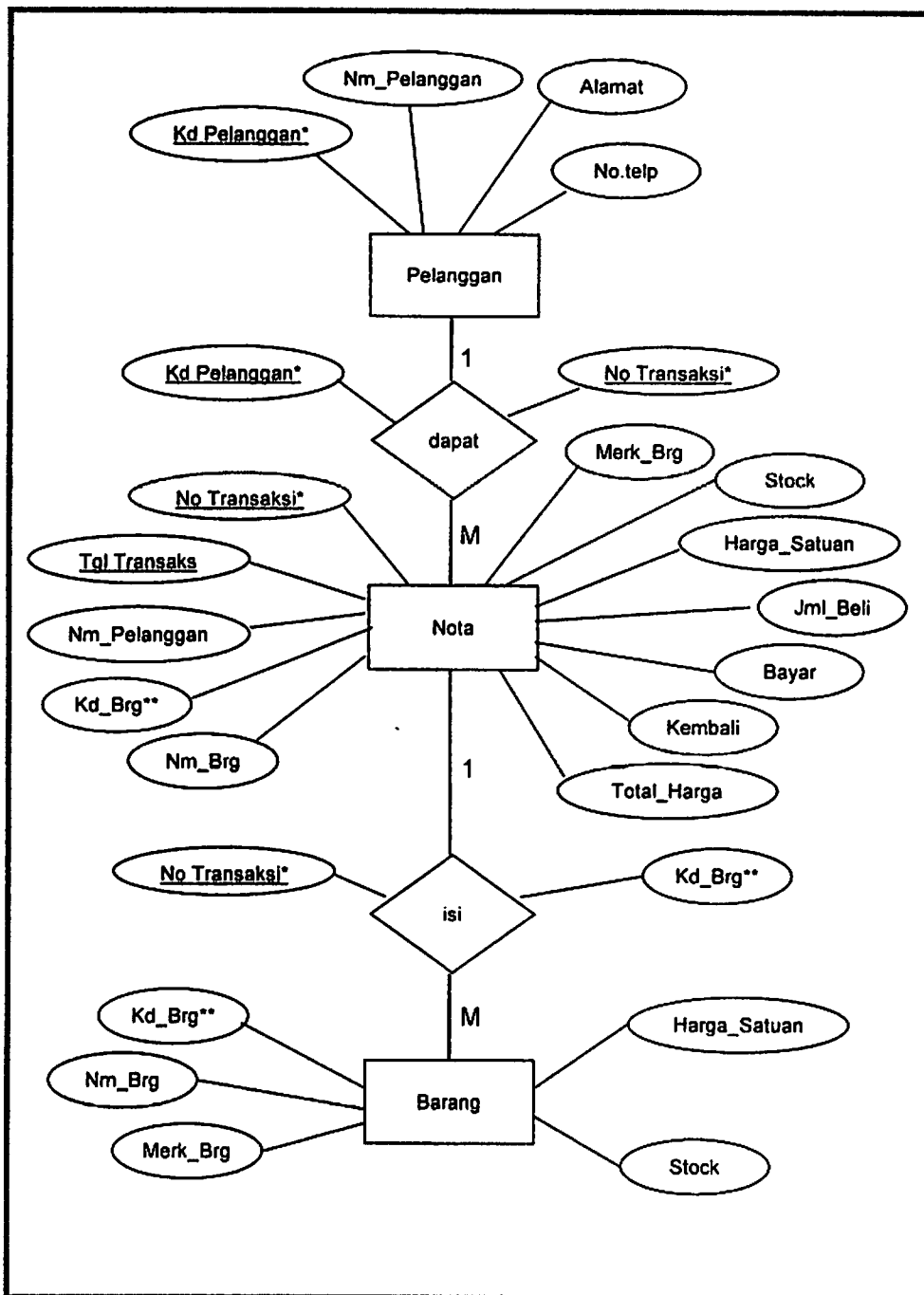
Sesuai dengan paradigma dan analisa perancangan terstruktur maka semua data yang ada dalam sistem akan dikemas dalam suatu basis data (*database*).

Untuk bisa sampai pada sebuah organisasi basis data yang baik, ada beberapa teknik yang digunakan sebagai berikut :

#### ***Entity Relationship Diagram (ERD)***

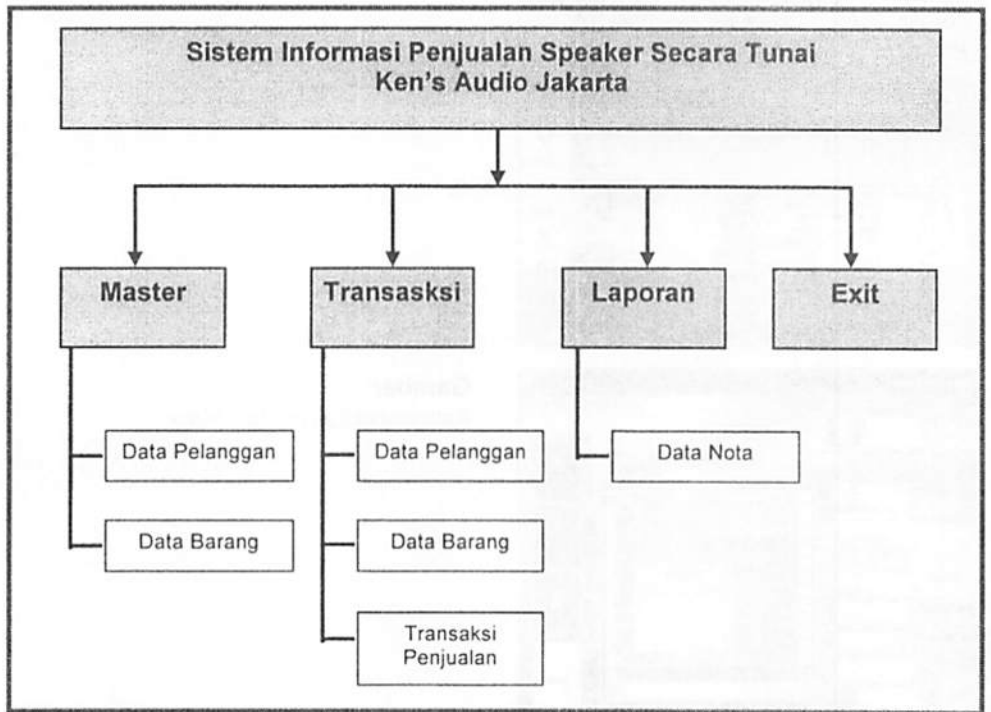
##### ***Entity Relationship Diagram***

dibuat untuk memperjelas hubungan antar entitas yang membentuk sebuah *database*, berikut ini gambar dari ERD sistem usulan :

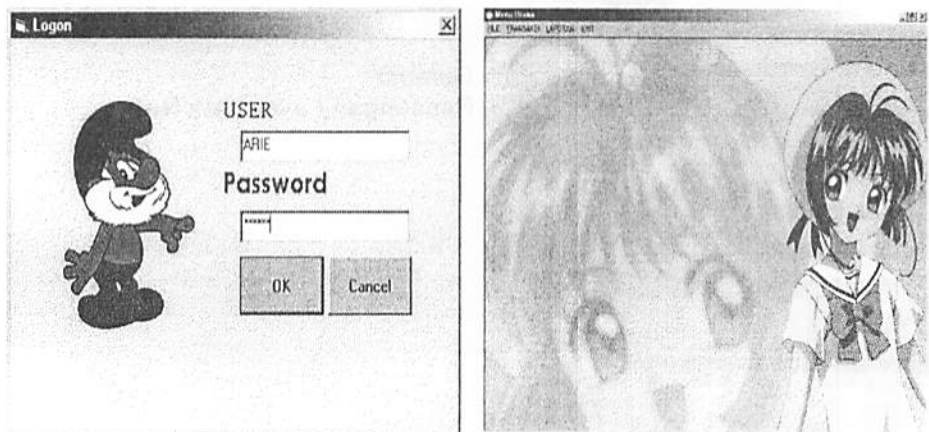


**Gambar 1.**  
Entity Relationship Diagram

Rancangan Tampilan  
Struktur Tampilan



Gambar 2.  
Struktur Tampilan Sistem Informasi Penjualan



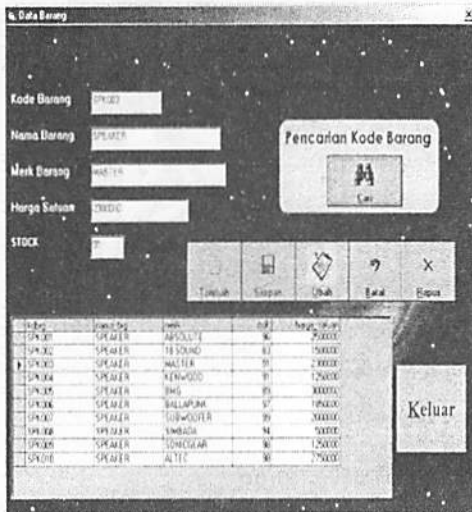
Gambar 3.  
Rancangan Layar Login dan Menu Utama



Gambar Rancangan Layar Data Pelanggan



Gambar Rancangan Layar Data Nota



Gambar Rancangan Layar Data Nota

Gambar Rancangan Layar Data Barang



**Nota**

**KEN's AUDIO**  
 Jl. Pangeran Jayakarta 131 A/51 Jakarta 10730 - Indonesia  
 Phone : (021) 6187543, 6395777, Fax : (021)6287543, 6902409  
 E-mail: ken's@centrin.net.id

**NOTA PEMBAYARAN**

No transaksi	Tgl transaksi	Harga	Jumlah beli	Total Bayar
07080012	19/08/2007	2.500.000	1	2.500.000
<b>Total:</b>				<b>2.500.000</b>

**Gambar Rancangan Layar Nota**

**Gambar Rancangan Layar Laporan Data Pelanggan**

**LAPORAN DATA PELANGGAN**

19 Agustus 2007

Code	Nama Pelanggan	Alamat Pelanggan	Telepon
00001	PT. KEN'S AUDIO SPT	Jakarta	021-6187543
00002	PT. KEN'S AUDIO SPT	Jakarta	021-6187543
00003	PT. KEN'S AUDIO SPT	Jakarta	021-6187543
00004	PT. KEN'S AUDIO SPT	Jakarta	021-6187543
00005	PT. KEN'S AUDIO SPT	Jakarta	021-6187543
00006	PT. KEN'S AUDIO SPT	Jakarta	021-6187543
00007	PT. KEN'S AUDIO SPT	Jakarta	021-6187543
00008	PT. KEN'S AUDIO SPT	Jakarta	021-6187543
00009	PT. KEN'S AUDIO SPT	Jakarta	021-6187543
00010	PT. KEN'S AUDIO SPT	Jakarta	021-6187543

**KEN's AUDIO**

Jl. Pangeran Jayakarta 131 A/51 Jakarta 10730 - Indonesia  
 Phone : (021)6187543, 6395777, Fax : (021)6287543, 6902409  
 E-mail: ken's@centrin.net.id

**LAPORAN DATA NOTA**

No. Transaksi	Tgl transaksi	Harga	Total Bayar	Jumlah
07080012	19/08/2007	2.500.000	2.500.000	1
07080013	19/08/2007	2.500.000	2.500.000	1
07080014	19/08/2007	2.500.000	2.500.000	1
07080015	19/08/2007	2.500.000	2.500.000	1
07080016	19/08/2007	2.500.000	2.500.000	1
07080017	19/08/2007	2.500.000	2.500.000	1
07080018	19/08/2007	2.500.000	2.500.000	1
07080019	19/08/2007	2.500.000	2.500.000	1
07080020	19/08/2007	2.500.000	2.500.000	1
07080021	19/08/2007	2.500.000	2.500.000	1
07080022	19/08/2007	2.500.000	2.500.000	1
07080023	19/08/2007	2.500.000	2.500.000	1
07080024	19/08/2007	2.500.000	2.500.000	1
07080025	19/08/2007	2.500.000	2.500.000	1
07080026	19/08/2007	2.500.000	2.500.000	1
07080027	19/08/2007	2.500.000	2.500.000	1
07080028	19/08/2007	2.500.000	2.500.000	1
07080029	19/08/2007	2.500.000	2.500.000	1
07080030	19/08/2007	2.500.000	2.500.000	1
<b>Total:</b>				<b>30.000.000</b>

**Gambar Rancangan Layar Laporan Data Nota**

**LAPORAN DATA BARANG**

19 Agustus 2007

Code Barang	Nama Barang	Stok	Unit	Harga
00001	Speaker	1000	Set	2.500.000
00002	Speaker	1000	Set	2.500.000
00003	Speaker	1000	Set	2.500.000
00004	Speaker	1000	Set	2.500.000
00005	Speaker	1000	Set	2.500.000
00006	Speaker	1000	Set	2.500.000
00007	Speaker	1000	Set	2.500.000
00008	Speaker	1000	Set	2.500.000
00009	Speaker	1000	Set	2.500.000
00010	Speaker	1000	Set	2.500.000

**Gambar Rancangan Layar Laporan Data Barang**

## Kesimpulan

Berdasarkan uraian pada bab – bab sebelumnya tentang perancangan sistem informasi penjualan speaker secara tunai pada Ken's Audio Jakarta maka penulis mengambil kesimpulan :

1. Proses kegiatan penjualan speaker pada usaha dagang Ken's Audio dilakukan secara manual, sehingga mengakibatkan pencatatan, pengumpulan, penyimpanan data pelanggan menjadi tidak efisien serta keamanan dari data kurang terjamin.
2. Hasil analisa dari sistem berjalan dalam melakukan perhitungan pembayaran kurang praktis dan efisien. Hal ini dapat dilihat dari cara menghitung yang masih menggunakan alat bantu kalkulator serta penyimpanan dokumen masih dalam bentuk selembar kertas sehingga kemungkinan terselip dan hilang dapat terjadi kapan saja.
3. Dalam pembuatan laporan penjualan kurang efisien dan bahkan pekerjaan dilakukan berulang kali. Hal ini dapat dilihat dari bagian administrasi yang telah selesai membuat laporan dan harus diberikan terlebih dahulu ke bagian kasir untuk dilakukan pengecekan dengan menggunakan nota sehingga memakan waktu yang lama.

## Saran

Dari kesimpulan diatas bahwa untuk kemajuan suatu perusahaan tanpa efisiensi pekerjaan, maka perusahaan akan mengalami suatu hambatan dalam kemajuannya. Maka penulis memberikan saran – saran yaitu :

1. Diperlukan ketelitian dalam mengoperasikan aplikasi perancangan sistem informasi

yang baru agar dapat berjalan sesuai dengan prosedur yang telah dibuat.

2. Untuk kelancaran proses pengolahan data diperlukan kerjasama dan hubungan yang baik antara karyawan bagian penjualan yang bekerja dengan perancangan sistem informasi untuk meningkatkan produktifitas penjualan.
3. Dalam menggunakan sistem yang baru, hendaknya bagian penjualan diberikan pelatihan untuk menghindari terjadinya kesalahan.
4. Back-Up file  
Demi keamanan data maka sebaiknya secara rutin data harus selalu di back-up agar jika terjadi kehilangan atau kerusakan data maka data tersebut dapat di *recover*.
5. Maintenance Hardware & Software  
Diperlukan perawatan *Hardware* dan *Software* secara rutin dan berkala sehingga dapat mempermudah dalam pemakaiannya.
6. Didalam pembuatan laporan harus selalu diadakan inovasi dalam rangka menyempurnakan sistem yang ada sehingga dapat bersaing dengan usaha dagang lainnya.

oooOooo

## DAFTAR PUSTAKA

- Bodnar, George H. & Hoopwood, William S. 2000. Sistem Informasi Akutansi. Salemba Empat. Jakarta.
- HM, Jogyanto. 1999. Analisis Dan Desain Sistem Informasi. Pendekatan Terstruktur Teori Dan Praktek Aplikasi Bisnis. Penerbit PT. Andi Offset. Yogyakarta.
- Kurniadi, Adi. 2000. Pemograman Microsoft Visual Basic 6.0. Penerbit PT. Elex Media Komputindo. Jakarta.
- Mcleod, Raymond, Jr. 2001. Sistem Informasi Manajemen. Edisi Ke Tujuh. Penerbit PT. Prenhallindo. Jakarta.

oooOooo

