

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pada era globalisasi ini, kemajuan di berbagai bidang teknologi terutama kemajuan teknologi informasi dan komputer, mendorong munculnya berbagai inovasi baru dalam penyajian informasi untuk memenuhi kebutuhan informasi. Informasi sendiri sudah menjadi salah satu kebutuhan bagi suatu badan usaha dalam menjalankan kegiatan bisnisnya. Pengolahan data menjadi informasi inilah yang menjadi kelebihan dari komputer sehingga tidak sedikit perusahaan yang menggunakan sistem terkomputerisasi untuk menghasilkan informasi secara tepat, cepat, dan akurat.

Showroom Suyanto Motor merupakan perusahaan yang bergerak di bidang usaha penjualan sepeda motor yang masih menggunakan sistem manual seperti pencatatan data pelanggan, data dealer, pengolahan data barang, transaksi penjualan terhadap pelanggan baik secara tunai maupun kredit, transaksi pembelian terhadap dealer, serta data pembayaran. Apabila proses pembayaran di *input* secara manual, kemungkinan akan terjadi kekeliruan atau kesalahan dalam proses pembayaran tersebut, tentu perusahaan akan sulit untuk mengetahui pelanggan yang masih memiliki angsuran dan yang sudah melakukan pelunasan pembayaran. Seperti pada penelitian terdahulu yang sudah dilakukan oleh Destinawati yakni dengan judul “Sistem Informasi Penjualan Sepeda Motor (Cash and Credit). [1] Selain itu juga seperti pada penelitian yang sudah dilakukan oleh Dea Putri Lestari dengan judul “Sistem Informasi Penjualan Sepeda Motor Honda Secara Kredit pada Budi Motor Jakarta”. [2] Oleh karena itu, seiring dengan berkembangnya perusahaan maka transaksi yang terjadi di perusahaan juga semakin meningkat. Karena transaksi pada perusahaan sudah meningkat, maka untuk membantu perusahaan menangani permasalahan tersebut diperlukan sistem informasi yang terkomputerisasi, sistem informasi menjadi salah satu solusi yang dapat digunakan oleh pihak perusahaan untuk mempermudah transaksi yang terjadi di perusahaan agar menjadi lebih mudah, cepat, dan efisien.

Berdasarkan uraian diatas, penulis merasa tertarik untuk melakukan analisis dan perancangan terhadap sistem penjualan pada Showroom Suyanto Motor dengan judul

“Analisis dan Perancangan Sistem Informasi Penjualan pada Showroom Suyanto Motor”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, permasalahan yang akan dibahas adalah prosedur pencatatan transaksi penjualan yang dilakukan pada Showroom Suyanto Motor. Adapun permasalahan yang dihadapi adalah sebagai berikut:

1. Pencatatan dan perhitungan secara manual akan membutuhkan waktu yang lama. Serta penyajian laporan yang dihasilkan dapat memungkinkan terjadinya kesalahan perhitungan yang menyebabkan kekeliruan dalam penyajian laporan.
2. Pencatatan dan perhitungan pembayaran yang merupakan transaksi rutin perusahaan setiap hari. Transaksi yang dilakukan secara manual tersebut menyulitkan perusahaan untuk membedakan informasi pembayaran yang dilakukan secara tunai maupun kredit.

1.3 Ruang Lingkup

Adapun ruang lingkup yang akan menjadi pembahasan tugas akhir ini agar tidak menyimpang dari tujuan adalah sebagai berikut:

1. Sistem informasi yang terdiri dari:
 - a. Proses penjualan, mencakup pemesanan sepeda motor oleh pelanggan dan penjualan sepeda motor secara tunai maupun kredit, dan pembuatan faktur penjualan untuk pelanggan.
 - b. Proses pembayaran, mencakup pembayaran yang dilakukan oleh perusahaan kepada dealer dan pelanggan kepada perusahaan baik tunai maupun kredit.
 - c. Proses pembelian, mencakup proses pemesanan sepeda motor oleh perusahaan terhadap dealer.
2. Rancangan *input* yang diperlukan mencakup data dealer, data motor, data pelanggan, data pesanan motor, data pembelian, data pesanan pelanggan, data penjualan dan data angsuran pelanggan.
3. Informasi *output* yang dihasilkan berupa laporan pelanggan, laporan dealer, laporan penjualan, laporan pembelian, laporan motor, laporan pembayaran

angsuran, bukti pembayaran angsuran pelanggan, laporan pembayaran tunai, bukti pembayaran tunai pelanggan dan faktur penjualan.

1.4 Tujuan dan Manfaat

Tujuan dari penulisan tugas akhir ini adalah untuk menghasilkan rancangan sistem informasi penjualan yang diharapkan dapat menyelesaikan permasalahan yang muncul pada Showroom Suyanto Motor, untuk mengolah data pelanggan, data dealer, data sepeda motor, data penjualan, data pembelian, data pembayaran tunai/kredit dan data angsuran.

Manfaat dari penulisan tugas akhir ini adalah hasil rancangan ini dapat digunakan sebagai dasar pengembangan sistem informasi lebih lanjut oleh Showroom Suyanto Motor untuk membantu kegiatan operasionalnya.

1.5 Metode Penelitian

Dalam penyusunan tugas akhir ini akan digunakan metodologi SDLC (*System Development Life Cycle*) yang terdiri dari beberapa tahapan, antara lain:

1. Mengidentifikasi masalah, peluang, dan tujuan

Dalam tahapan ini, kegiatan yang dilakukan oleh penulis adalah:

- a. Mengidentifikasi permasalahan yang sedang dihadapi oleh perusahaan dengan menggunakan *fishbone diagram*.
- b. Mengidentifikasi apa peluang dan tujuan dari hasil rancangan sistem yang akan dibuat.

2. Menentukan syarat – syarat informasi

Dalam tahapan ini akan dideskripsikan struktur organisasi guna merincikan tugas dan tanggung jawab dari staf/bagian perusahaan. Dalam melaksanakan penelitian ini, penulis mencari dan mengumpulkan data-data yang berhubungan dengan sistem informasi penjualan. Teknik pengumpulan data yang penulis gunakan adalah sebagai berikut:

1. Studi Pustaka

Dalam membuat sistem ini, penulis menghimpun informasi yang relevan dengan sistem informasi penjualan. Informasi tersebut diperoleh dengan membaca buku-buku, karangan-karangan ilmiah, diktat-diktat, skripsi alumni yang berkaitan

dengan sistem informasi, dan sumber-sumber tertulis lainnya baik tercetak maupun elektronik.

2. Studi Lapangan

a. Sampling dan investigasi

Pada metode ini pengambilan data dilakukan dengan cara mengambil sampel-sampel seperti faktur penjualan, dan laporan yang digunakan dalam sistem informasi penjualan, seperti laporan penjualan.

b. Wawancara (*interview*)

Pengumpulan data atau informasi pada metode ini dapat dilakukan dengan menguraikan pertanyaan-pertanyaan langsung kepada pihak yang bersangkutan yaitu:

- a. Bagian Penjualan (tentang sistem penjualan)
- b. Bagian Pembelian (tentang sistem pembelian)
- c. Observasi

Dengan melakukan pengamatan secara langsung prosedur kerja karyawan bagian penjualan dalam bertransaksi dengan Pelanggan dan bagian pembelian dalam bertransaksi untuk memesan sepeda motor ke dealer.

3. Menganalisis kebutuhan sistem

Dalam tahapan ini, kegiatan yang dilakukan oleh penulis adalah:

- a. Menganalisis kebutuhan fungsional sistem.
- b. Menganalisis kebutuhan non-fungsional sistem dengan menggunakan PIECES.
- c. Merancang *input* dan *output* dari sistem.
- d. Merancang *user interface* dari sistem.
- e. Membuat *Data Flow Diagram* sistem usulan.

4. Merancang sistem yang direkomendasikan

Dalam tahapan ini, kegiatan yang dilakukan oleh penulis adalah:

- a. Merancang masukan dengan menggunakan Microsoft Visual Basic 2012.
- b. Merancang struktur menu dengan menggunakan database Microsoft Visual Basic 2012.
- c. Merancang penyimpanan menggunakan database Microsoft SQL Server 2012.

Merancang keluaran dengan menggunakan Crystal Report 2012.