

Rancang Bangun Sistem Untuk Peningkatan Penjualan Rib Jaket Pada PT. Sinar Inti Kharisma

Nur Juma'anah¹, Sri Muryani²

¹AMIK BSI Bekasi
Jl. Cut Mutiah No. 88 Bekasi
e-mail: anahnoer96@gmail.com

²STMIK Nusa Mandiri Jakarta
Jl. Kramat Raya No. 25 Jakarta Pusat
e-mail: sri.smy@nusamandiri.ac.id

Cara Sitasi: Juma'anah, N., & Muryani, S. (2018). Rancang Bangun Sistem Untuk Peningkatan Penjualan Rib Jaket Pada PT. Sinar Inti Kharisma. *Jurnal Teknik Komputer*, IV(2), 18-24. doi:10.31294/jtk.v4i2.3499

Abstract – PT. Sinar Inti Kharisma is a company in the provision of materials such as accesories jacket that is Rib Knit jacket that various types and shapes. The company that was established since 1997, the sales system in PT Sinar Inti Kharisma which until now has not been computerized. The existing system in PT Sinar Inti is still done manually, ranging from recording reservations raw materials, to storage of other data related to the sales process. When the data processing takes place errors in recording. Less accurate recording made and delays in searching the required data. The design of this information system is the best solution to solve the problems that exist. With a computerized system can be achieved an activity that is effective and efficient in supporting activities in this company. With the new system is expected to the current sales system more conducive, easy in data processing up to print reports.

Keywords: Information System, Selling System

PENDAHULUAN

PT. Sinar Inti Kharisma merupakan perusahaan menengah, banyak lika-liku dan proses jatuh bangun yang di lalui perusahaan ini sehingga dapat seperti sekarang ini. Perusahaan yang berdiri sejak tahun 1997, pertama awal berdirinya perusahaan ini bergerak di bidang jasa penyediaan bahan baku berupa benang yang bekerja sama dengan perusahaan jasa rajut berupa pembuatan sweater. Tapi pada awal tahun 1998 PT. Sinar Inti Kharisma mengalami krisis moneter dan pada tahun 1999 sampai dengan tahun 2000 perusahaan ini mengalami kolep sehingga perusahaan ini melakukan Pemutusan Hubungan Kerja(PHK) terhadap karyawannya.

Sebelum berubah nama menjadi PT. Sinar Inti kharisma, perusahaan ini bernama PT. Sinar Inti Bintang Apanel. Kemudian memasuki pertengahan tahun 2000 perusahaan yang telah berubah nama menjadi PT. Sinar Inti Kharisma Ini memulai kembali usahanya setelah selama kurang lebih satu tahun mengalami keterpurukan keuangan. Kemudian perusahaan yang dulu bergerak pada bidang penyediaan bahan baku berupa benang kini berubah menjadi perusahaan penyediaan bahan jadi seperti

accesories jaket yaitu Rib Knit jaket yang bermacam-macam jenis dan bentuknya. Karena adanya perubahan dalam bidang usaha lalu pada tahun 2002 perusahaan ini berganti nama menjadi PT. Sinar Inti Kharisma hingga sekarang.

METODOLOGI PENELITIAN

Metode Pengumpulan Data

Untuk mendapatkan bahan dalam penelitian ini, maka dilakukan beberapa metode untuk memperoleh data yaitu:

1. Metode Observasi (*Observation*)
Dalam metode ini penulis melakukan observasi dengan melihat dan mengamati objek yang diteliti secara langsung pada PT. Sinar Inti Kharisma.
2. Metode Wawancara (*Interview*)
Dalam metode ini penulis melakukan tanya jawab secara langsung kepada ibu Triyani selaku Staff Accounting PT. Sinar Inti Kharisma, untuk mempelajari sistem yang sedang berjalan dan memperoleh data-data.
3. Studi Pustaka (*Library Research*)

Dengan studi pustaka ini, penulis mencari sumber data dari buku-buku dan makalah-makalah yang berhubungan dengan studi literature pada buku atau referensi yang berkaitan dengan perancangan sistem informasi penjualan, artikel-artikel dan lain sebagainya serta situs-situs internet yang menunjang.

Sistem

(Hutahean, 2014, hal. 13) menjelaskan bahwa sistem adalah suatu himpunan suatu “benda” nyata atau abstrak (*a set of thing*) yang terdiri dari bagian-bagian atau komponen-komponen yang saling berkaitan, berhubungan, berketergantungan, saling mendukung, yang secara keseluruhan bersatu dalam satu kesatuan (*Unity*) untuk mencapai tujuan tertentu secara efisien dan efektif.

Informasi

(Krisniaji, 2015, hal. 04) Informasi adalah data yang telah diorganisasi, dan telah memiliki kegunaan dan manfaat. Data adalah *input* bagi sebuah sistem informasi, sedangkan informasi merupakan *output*. Data diproses menjadi informasi yang bermanfaat bagi para pembuat keputusan untuk menghasilkan keputusan yang lebih baik.

Penjualan

(Puspita & Anggadini, 2011, hal. 17) “Penjualan merupakan aktifitas memperjual belikan barang dan jasa pada konsumen. Aktivitas penjualan dalam dapat dilakukan baik secara tunai atau kredit. Penjualan tunai merupakan penjualan yang dilakukan dengan cara menerima uang tunai atau cash pada saat barang diserahkan pada pembeli.”

Unified Modeling Language (UML)

(Sukanto & Shalahudin, 2014) UML merupakan bahasa *visual* untuk pemodelan dan komunikasi mengenai sebuah sistem dengan menggunakan diagram dan teks-teks pendukung.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Proses Bisnis Berjalan

Proses penerimaan pemesanan Rib diawali dengan *customer* melakukan pemesanan Rib dengan mengirimkan *Purchasing Order* (PO) yang berisi daftar pesanan yang diinginkan melalui *fax*, atau dengan melalui *E-mail*. Proses selanjutnya bagian *purchasing* menerima PO dari *customer* dan melakukan pengecekan bahan baku tersedia atau tidak.

Jika bahan baku untuk di jadikan Rib tidak tersedia maka PT Sinar Inti melakukan pemesanan bahan baku kepada *supplier* benang yang di kerjakan oleh bagian *purchasing*. Kemudian *supplier* menerima pesanan bahan baku, setelah proses penerimaan pesanan bahan baku, *supplier* memproses penyediaan

bahan baku dan setelah proses penyediaan bahan baku *supplier* mengirimkan bahan baku kepada PT.Sinar Inti Kharisma. *Purchasing* menerima bahan baku produksi beserta surat jalan benang.

Jika bahan baku untuk dijadikan Rib sudah tersedia maka bagian *purchasing* menyerahkan bahan baku ke bagian produksi. Bagian produksi menerima bahan baku dan langsung memproses produksi. Setelah barang sudah di produksi dan siap untuk kirim ke *customer*, bagian produksi menyerahkan hasil produksi ke bagian pengiriman yang kemudian di terima oleh bagian pengiriman untuk proses *packing*. Setelah proses *packing*, bagian pengiriman membuat surat jalan pengiriman 2 rangkap. Surat jalan pengiriman yang sudah dibuat kemudian diserahkan ke bagian *Accounting*. Bagian *Accounting* menerima surat jalan pengiriman untuk di buatkan *invoice* penjualan. Setelah *invoice* di buat kemudian bagian *Accounting* menyerahkan *Invoice* tersebut dan surat jalan pengiriman kepada bagian pengiriman. Bagian pengiriman menerima surat jalan pengiriman dan *invoice* yang kemudian akan di kirim ke *customer* beserta hasil produksi. *Customer* menerima hasil produksi, surat jalan pengiriman 2 rangkap dan *invoice* dari sinar inti.

Customer memberikan cap stempel pada surat jalan pengiriman 2 rangkap tersebut yang di namakan surat jalan pengiriman Acc. 1 rangkap di simpan *customer* sendiri dan 1 rangkap lagi *customer* menyerahkan ke *Accounting* PT. Sinar Inti kemudian *Accounting* menerima surat jalan pengiriman Acc dan bagian *Accounting* membuat laporan penjualan yang di ambil dari data *invoice*, data surat jalan, dan data PO setiap akhir tahun yang kemudian di berikan kepada pimpinan dan pimpinan menerima laporan penjualan tahunan.

PT. SINAR INTI KHARISMA
SPECIALIST IN : KNITTING SWEATHER & TOY SWEATHER
Jl. Raya Selia Mekar No. 6A Rt. 001 Rw. 05 Ds. Karang Satira, Kec. Tambora Utara Kab. Bekasi 17568
Telp. 021-88378548 / 88357263 Fax. 021-88357901 Email : sinarinti@ndosat.net.id

SURAT JALAN

Kapada Yth.
PT. GRI INDO
ATTN : MRS. HILDA

NO. : 043/SJK/19
DATE : 10/05/2019

NO.	ITEM	QTY	REMARK
1	Rib knit 1x1 12 Gg		
	QUALITY : Spandex + CVC		
	COL : Black LOT 075		
	Size S		
	Bottom (85 x 14 cm) : 310 Pcs	(50/50/50/50/50/100)	6 Kat
	COPP (45 x 14 cm) : 310 Pcs	(50/50/50/50/50/100)	6 Kat
	Collar (45 x 12 cm) : 310 Pcs	(50/50/50/50/50/100)	6 Kat
	Armhole (66 x 36 cm) : 310 Pcs	(100/100/100/10)	4 Kat
		1240 Pcs / 310 Set	

Path : Accounting Menerima : Customer/Penerima Kuning : Gudang

Sumber: PT. Sinar Inti Kharisma (2017)
Gambar 1. Surat Jalan

Dari surat jalan pada dokumen gambar 1 dapat terlihat item apa saja yang sudah terjual kepada customer.

Keberhasilan perusahaan pada umumnya dinilai berhasil, dilihat dari kemampuan dalam memperoleh laba. Dengan laba yang diperoleh, perusahaan akan dapat mengembangkan berbagai kegiatan, meningkatkan jumlah aktiva dan modal serta dapat mengembangkan dan memperluas bidang usahanya. Untuk mencapai tujuan tersebut, perusahaan mengandalkan kegiatannya dalam bentuk penjualan, semakin besar *volume* penjualan semakin besar pula laba yang diperoleh perusahaan. Perusahaan pada umumnya mempunyai 3 tujuan dalam penjualan yaitu mencapai *volume* penjualan, mendapatkan laba tertentu, dan menunjukkan pertumbuhan perusahaan.

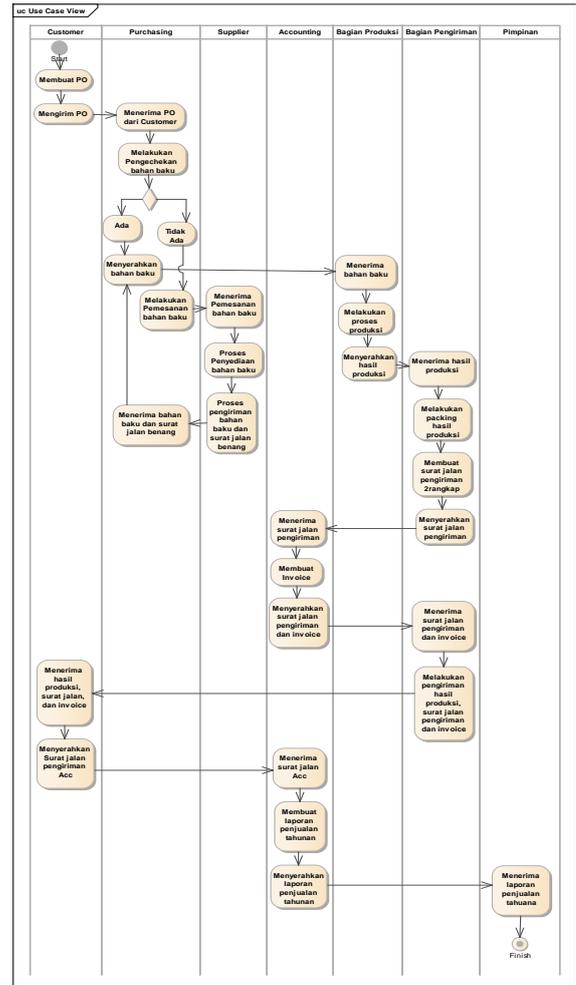


Sumber: PT. Sinar Inti Kharisma (2017)
Gambar 2. Invoice

Dari dokumen invoice, dapat dilihat data barang yang sudah terjual. Bagian pengiriman menerima surat jalan pengiriman dan *invoice* yang kemudian akan di kirim ke *customer* beserta hasil produksi.

Activity Diagram

Activity diagram dapat juga digunakan untuk memodelkan *action* yang akan dilakukan saat sebuah operasi dieksekusi, dan memodelkan hasil dari *action*. Dari proses bisnis berjalan dapat digambarkan activity diagram berikut:



Sumber: Hasil Penelitian (2017)
Gambar 3. Activity Diagram

Dalam kegiatan proses penjualan pada PT. Sinar Inti Kharisma, proses yang sedang berjalan masih terdapat kekurangan dan harus dikembangkan agar sistem yang berjalan bisa bekerja lebih optimal, adapun permasalahan yang ada diantaranya:

1. Pencatatan masih bersifat manual.
2. Masih sering terjadi kehilangan berkas-berkas data padahal data tersebut masih diperlukan untuk membuat laporan kepada pimpinan.
3. Keamanan penyimpanan *file* belum terjamin seperti kehilangan data karena virus maupun kerusakan perangkat komputer.

Alternatif pemecahan masalah yaitu dengan melakukan komputerisasi dalam sistem penjualan pada PT. Sinar Inti Kharisma sehingga akan mempercepat dalam proses pengolahan data dan lebih aman dalam penyimpanan data.

Cara mengatasi atau memperkecil semua permasalahan yang ada dapat dilakukan dengan cara:

1. Dalam hal pengolahan data harus membangun sistem komputerisasi agar dapat memberikan kemudahan dalam proses kinerja dan dapat menerima informasi dengan akurat dan tepat waktu.

- Demikian juga dalam hal pengumpulan data sebaiknya dapat disimpan dalam bentuk file sehingga dapat memberikan kemudahan dalam mencari data.
- Dalam penyimpanan data sebaiknya dilakukan *back-up* data demi keamanan dan keselamatan data, mengingat data yang digunakan tersebut sangat penting.

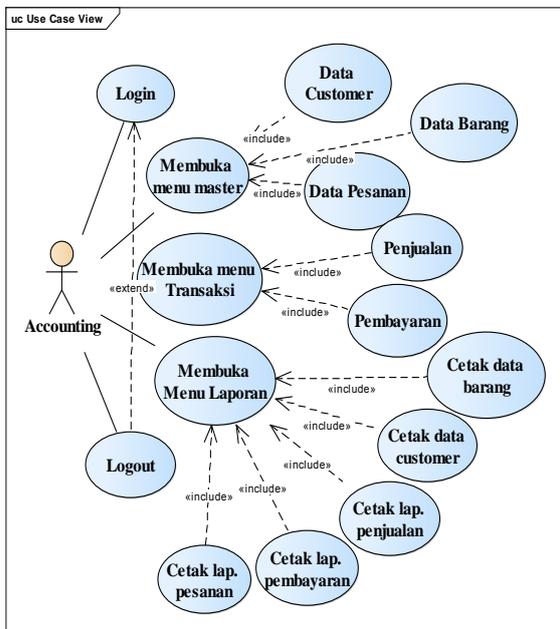
Berdasarkan proses sistem berjalan PT. Sinar Inti Kharisma, maka tahapan selanjutnya adalah analisa kebutuhan (*system requirement*) dari sistem penjualan tunai:

Bagian Staff penjualan seperti Purchasing dan Accounting dapat masuk ke sistem pencatatan penjualan, didalam sistem pencatatan penjualan bagian staff penjualan dapat menginput semua transaksi penjualan yang terjadi pada PT. Sinar Inti Kharisma dan mencetak laporan yang nantinya akan diberikan kepada Pimpinan/Direktur.

Use Case Diagram

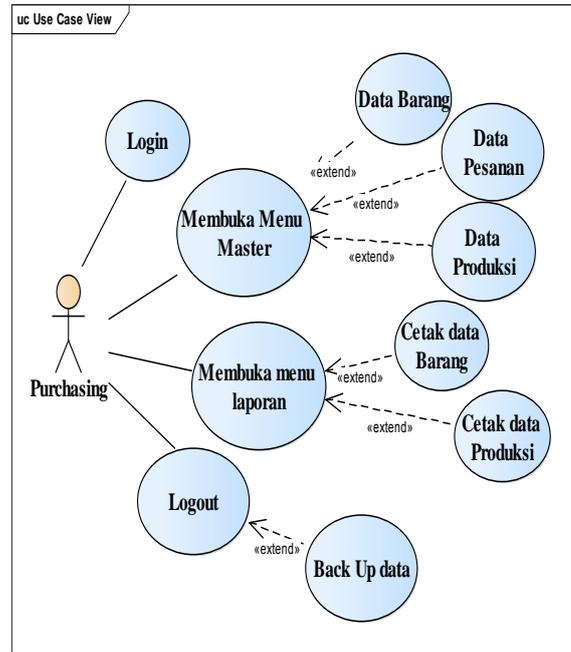
Bagian Accounting melakukan login dan hanya dapat mengelola beberapa menu yang ada di menu utama.

Menu yang dapat diakses oleh bagian Accounting adalah menu master yang terdiri dari menu customer, dan data barang. Menu transaksi yang terdiri dari data pesanan, data penjualan, dan pembayaran. Menu laporan yaitu cetak data barang, cetak data customer, cetak laporan penjualan, cetak laporan pembayaran, dan cetak laporan pesanan.



Sumber: Hasil Penelitian (2017)
Gambar 4. Use Case Diagram Accounting

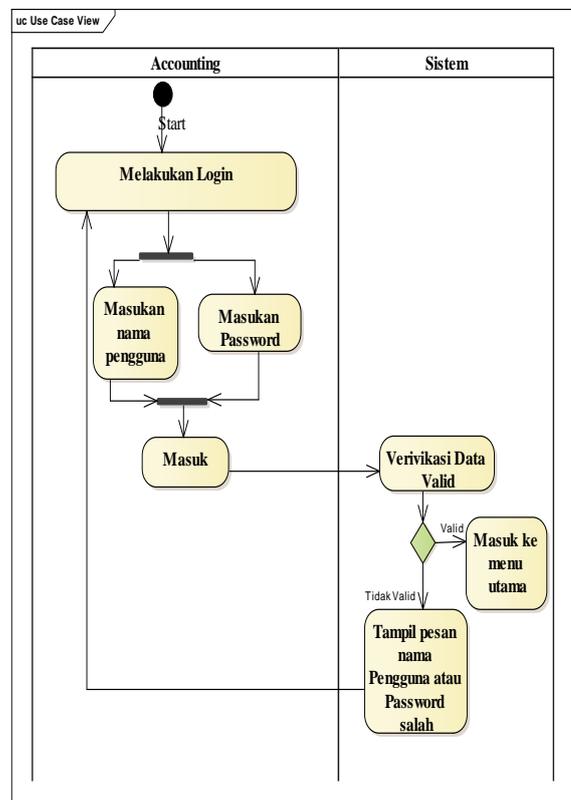
Bagian Purchasing melakukan login dan dapat mengelola beberapa menu yang ada di menu utama. Sistem ini memungkinkan bagian Purchasing mengelola pencatatan penjualan, mulai dari input sampai dengan cetak laporan.



Sumber: Hasil Penelitian (2017)
Gambar 5. Use Case Diagram Purchasing

Menu yang bisa diakses oleh bagian penjualan adalah menu master yaitu data barang, data pesanan, dan data produksi. Menu laporan yaitu cetak data barang, dan cetak data produksi.

Activity Diagram Login

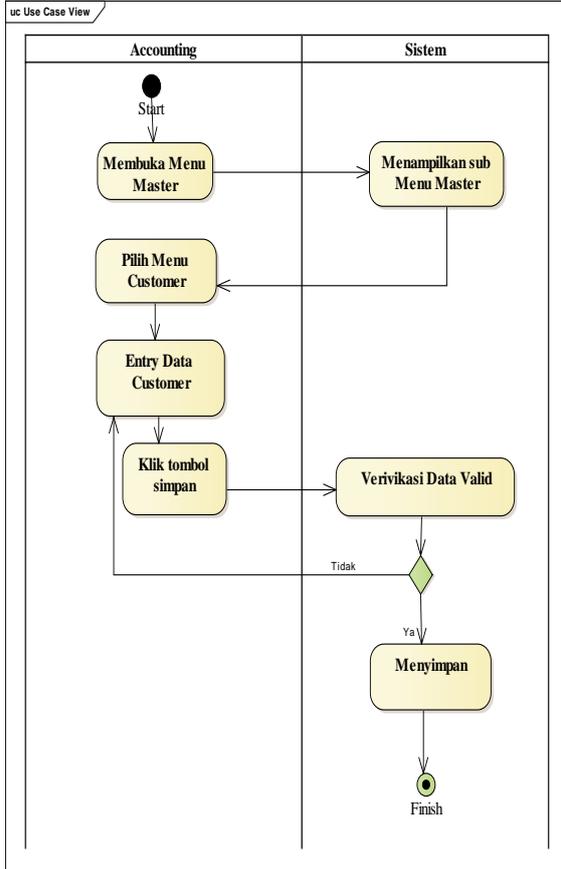


Sumber: Hasil Penelitian (2017)
Gambar 6. Activity Diagram Login

Activity diagram menggambarkan aliran kerja atau aktifitas sebuah sistem atau proses bisnis atau menu yang ada pada perangkat lunak.

Dari activity diagram login, bisa dilihat bagian accounting melakukan login kedalam sistem. Sistem akan melakukan validasi data. Jika sesuai maka bagian accounting bisa mengakses menu utama.

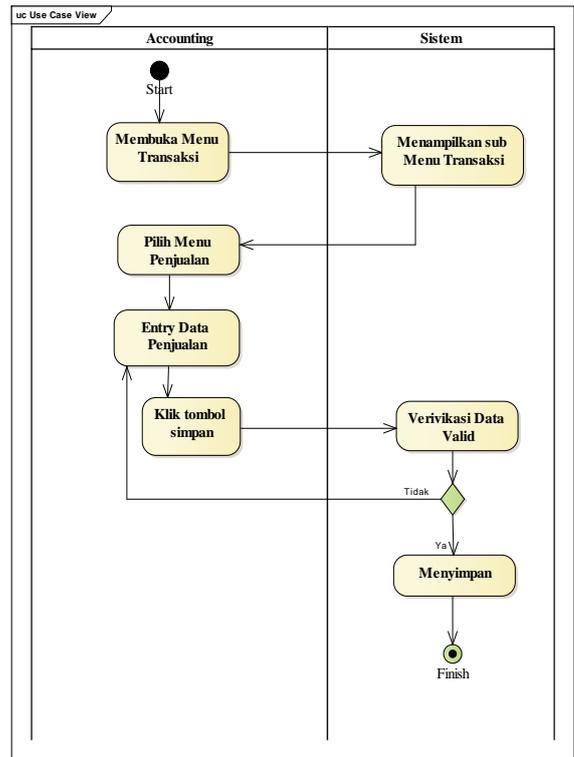
Activity Diagram Data Barang



Sumber: Hasil Penelitian (2017)
Gambar 7. Activity Diagram Data Barang

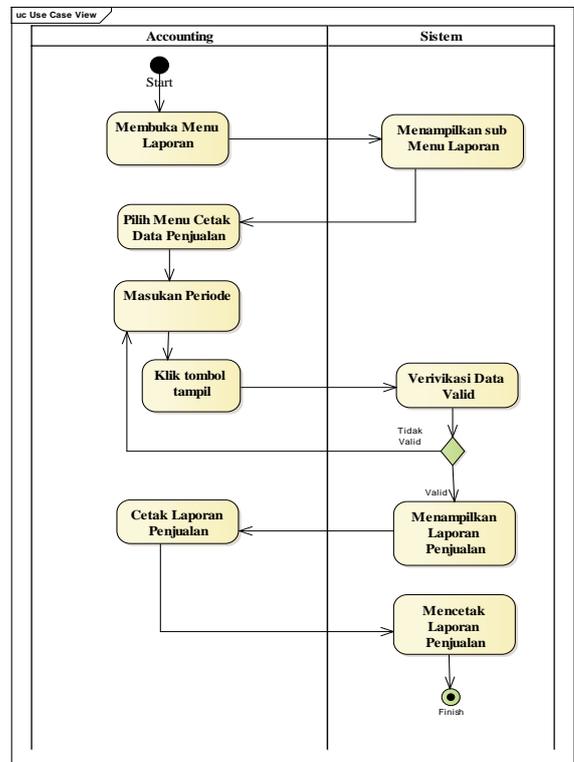
Dalam activity diagram data barang, bagian accounting membuka menu master, lalu memilih menu data barang. Sistem akan menampilkan data barang.

Activity Diagram Penjualan



Sumber: Hasil Penelitian (2017)
Gambar 8. Activity Diagram Penjualan

Activity Diagram Laporan



Sumber: Hasil Penelitian (2017)
Gambar 9. Activity Diagram Laporan
Didalam sistem bisa menampilkan banyak

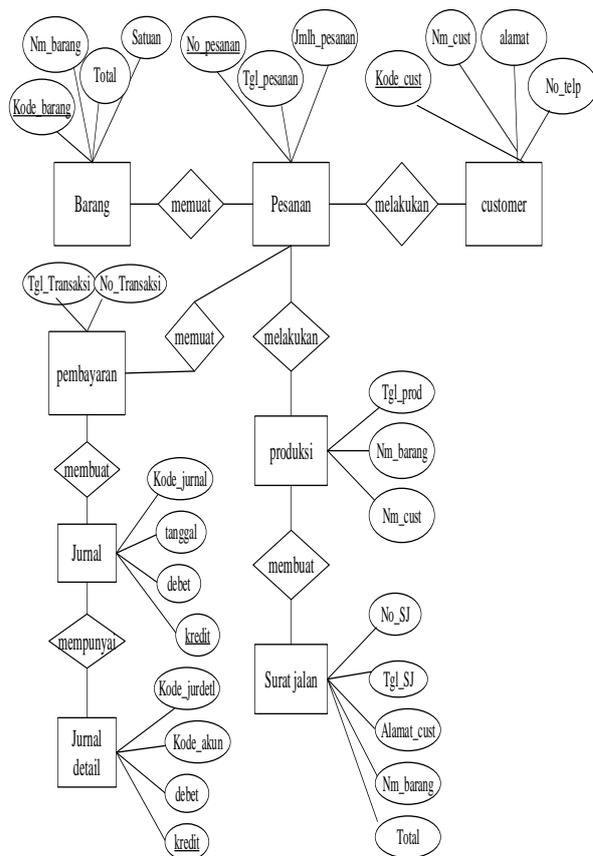
laporan sesuai kebutuhan. Laporan yang bisa ditampilkan antara lain cetak data barang, cetak data customer, cetak laporan penjualan, cetak laporan pembayaran, dan cetak laporan pesanan.

Untuk mencetak laporan, accounting akan masuk kedalam sistem. Memilih menu laporan, sistem akan menampilkan sub menu laporan yang bisa dipilih. Accounting bisa memilih periode laporan, sehingga laporan bisa dipilih sesuai kebutuhan. Laporan tidak perlu dicetak semuanya. Accounting bisa memilih tombol tampil untuk menampilkan laporan, bisa memilih tombol cetak untuk mencetak laporan.

Laporan yang dihasilkan bisa digunakan oleh pimpinan untuk mengevaluasi hasil penjualan Rib, untuk mendukung keputusan untuk masa yang akan datang.

Entity Relationship Diagram (ERD)

Menurut Sukamto dan Shalahuddin (2014:50) mengemukakan bahwa “Entity Relationship Diagram (ERD) merupakan pemodelan awal basis data yang palinf banyak digunakan”. ERD dikembangkan berdasarkan teori himpunan dalam bidang matematika. ERD digunakan untuk pemodelan basis data relasional.

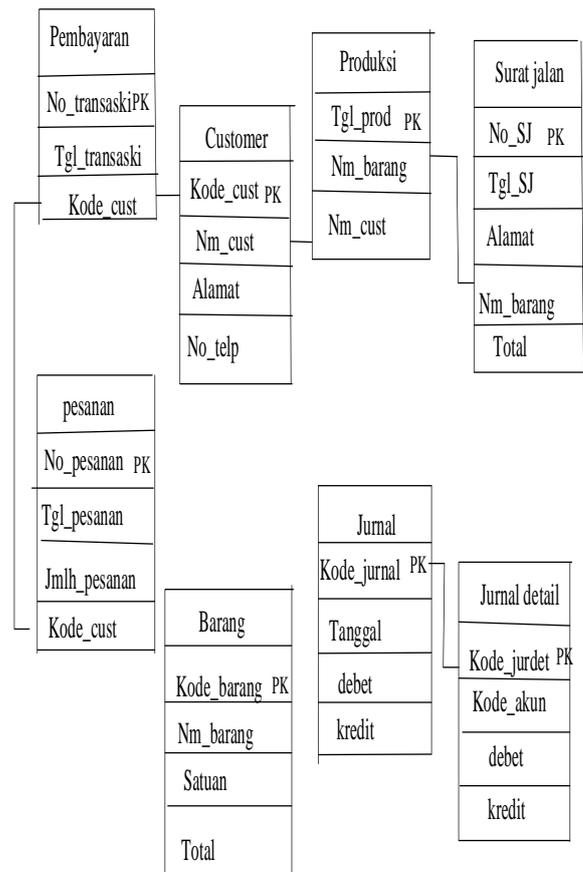


Sumber: Hasil Penelitian (2017)
Gambar 10. ERD

Logical Record Structure (LRS)

Setelah pembuatan ERD selesai, langkah selanjutnya adalah mentransformasi Diagram ER ke LRS (Logical Record Structure). Menurut Ladjamudin (2013:210) “terdapat dua aturan dalam melakukan transformasi E-R Diagram ke Logical Record Structure (LRS).” Dua aturan tersebut yaitu :

1. Setiap entity akan diubah kebentuk sebuah kotak dengan nama entity diluar kotak dan atribut berada didalam kotak
2. Sebuah relasi kadang disatukan dalam sebuah kotak bersama entity, kadang dipisah dalam sebuah kotak tersendiri.

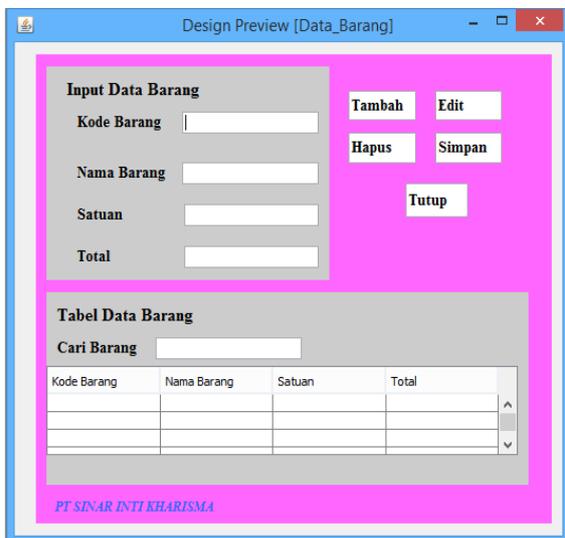


Sumber: Hasil Penelitian (2017)
Gambar 11. LRS

Bentuk tranformasi dari ERD yang sudah dibuat adalah LRS yang menjadi acuan untuk pembuatan spesifikasi file untuk rancangan basis data.

User Interface

Adapun *User Interface* yang telah dibuat dalam sistem penjualan adalah sebagai berikut:



Sumber: Hasil Penelitian (2017)

Gambar 11. Halaman Data Barang

Menu mater terdiri dari menu data barang dan menu data customer. Menu data barang digunakan untuk memanipulasi dan menyimpan data barang. Menu customer digunakan untuk manipulasi dan menyimpan data customer. Sehingga nanti data bisa dipanggil saat dibutuhkan dalam transaksi pemesanan, penjualan, dan pembayaran.



Sumber: Hasil Penelitian (2017)

Gambar 12. Halaman Pesanan

Menu transaksi ada menu pesanan, menu penjualan dan menu pembayaran. Menu data pesanan untuk mencatat pesanan yang dilakukan oleh customer.

Menu penjualan selanjutnya digunakan untuk menidaklanjuti data pesanan yang sudah selesai dan barang siap dikirimkan.

Menu pembayaran tindak lanjut dari penjualan. Rib yang sudah dikirimkan akan dilakukan pembayaran. Pembayaran yang dilakukan oleh customer diinput dalam file pembayaran.

KESIMPULAN

Berdasarkan uraian pembahasan pada PT Sinar Inti Kharisma Bekasi mengenai Sistem Penjualan Rib, dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Pada dasarnya dalam keseluruhan sistem penjualan rib pada PT Sinar Inti Kharisma Bekasi sudah baik, namun ada sedikit kekurangan dalam pencatatan rekap data hasil produksi yang sering menyebabkan kesalahan dalam sistem penjualan itu sendiri.
2. Dengan adanya sistem komputerisasi diharapkan dapat mengurangi dan memperbaiki kesalahan dalam sistem penjualan rib.
3. Komputerisasi sebagai alat alternative dari permasalahan yang terjadi dan diharapkan dapat mengalami perubahan yang signifikan sehingga menghasilkan laporan yang dibutuhkan dengan tepat waktu, efektif dan efisien. (Ladjamudin, 2013)

REFERENSI

- Hutahean, J. (2014). *Konsep Sistem Informasi*. Yogyakarta.
- Krismiaji. (2015). *Sistem Informasi Akuntansi*. Yogyakarta: UPP STM YKPN.
- Ladjamudin, A. B. (2013). *Analisis dan Desain Sistem Informasi*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Puspita, L., & Anggadini, S. D. (2011). *Sistem Informasi Akuntansi*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Sukamto, R. A., & Shalahudin, M. (2014). *Rekayasa Perangkat Lunak*. Bandung.
- Tohari, H. (2014). *Analisis Serta Perancangan Sistem Informasi Melalui Pendekatan UML*. Yogyakarta: Andi.

PROFIL PENULIS

Nur Juma'anah, Tahun 2018 Lulus dari Program Diploma Tiga AMIK Bina Sarana Informatika Bekasi. Pernah bekerja di PT. Nesinak Industries pada tahun 2013-2014. Bekerja pada PT. Muramoto Elektronik Indonesia tahun 2015-2016.

Sri Muryani, Tahun 2010 Lulus dari Program Strata Dua (S2) ilmu Komputer pada Pasca Sarjana STMIK Nusa Mandiri Jakarta. Saat ini bekerja sebagai tenaga pengajar pada STMIK Nusa Mandiri Jakarta dengan jabatan Fungsional Akademik Asisten Ahli diperoleh tahun 2013.