

**SISTEM INFORMASI PENJUALAN KOMPUTER DAN
ASESORISNYA PADA CV BAYES COMPUTER**

TUGAS AKHIR

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk mendapatkan gelar Ahli Madya pada
Jurusan Teknologi Informasi Program Studi Manajemen Informatika

Oleh:

ADEK DWINANDA PUTRI

05 091 046



**PROGRAM STUDI MANAJEMEN INFORMATIKA
JURUSAN TEKNOLOGI INFORMASI
POLITEKNIK UNIVERSITAS ANDALAS**

2008

SISTEM INFORMASI PENJUALAN KOMPUTER DAN ASESORISNYA PADA CV. BAYES COMPUTER PADANG

Oleh
Adek Dwinanda Putri (05 091 046)
Pembimbing Rita Afyenni, M.Kom dan Meri Azmi, ST

ABSTRAKSI

CV BAYES COMPUTER yang beralamat di Jl. ANDALAS No. 74 Padang, merupakan perusahaan yang bergerak di bidang penjualan komputer dan asesorisnya. Meningkatnya persaingan bisnis terutama di bidang penjualan komputer membuat CV BAYES COMPUTER berusaha agar dapat bersaing dengan perusahaan lain. Selain itu CV BAYES COMPUTER selama ini mempunyai beberapa hambatan dalam hal promosi dan kinerja dari *customer service* dinilai kurang maksimal dalam melayani banyaknya konsumen yang datang setiap harinya. Selain itu sering terjadinya keterlambatan informasi tentang laporan-laporan penjualan membuat CV BAYES COMPUTER sulit dalam mengambil keputusan.

Sistem pemasaran yang selama ini dijalankan di CV BAYES COMPUTER adalah dengan menerapkan sistem target kepada *customer service* hal ini tentunya bertujuan untuk meningkatkan penjualan dan memperluas area pemasaran namun sistem ini tidak dapat berjalan secara maksimal sehingga CV BAYES COMPUTER mengambil suatu kebijakan yaitu dengan cara membuat aplikasi penjualan berbasis komputer. Karena sistem penjualan berbasis komputer dinilai dapat lebih efisien sebab dalam sistem penjualan berbasis komputer dapat menghemat waktu, menghemat biaya operasional, biaya promosi, mempermudah pekerjaan dari *customer service*, serta penyampaian informasi tentang produk terbaru kepada konsumen dan informasi tentang laporan penjualan dapat lebih cepat dan mudah. Karena sistem ini dilengkapi dengan fasilitas penjualan langsung sehingga konsumen dapat memilih spesifikasi dari *hardware* yang mereka inginkan. Hal tersebut yang menjadikan pertimbangan dalam penelitian ini dengan mengangkat topik "SISTEM INFORMASI PENJUALAN KOMPUTER DAN ASESORISNYA PADA CV. BAYES COMPUTER PADANG".

Kata Kunci : Penjualan, Konsumen, Komputer

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang.

pengolahan data menjadi informasi secara terkomputerisasi menjadi sangat penting. Hal itu dikarenakan pengolahan data secara terkomputerisasi dapat memberikan kontribusi yang besar untuk kinerja suatu perusahaan. Jika dibandingkan pengolahan data secara manual, pengolahan data secara terkomputerisasi memiliki kelebihan, seperti: pengolahan data yang cepat dan akurat, mendukung pengolahan data dalam skala besar. Perusahaan sebagai organisasi yang memiliki kecenderungan orientasi pada laba, selalu membutuhkan sistem yang terkomputerisasi dalam mengumpulkan, menyimpan, dan memproses data untuk menghasilkan informasi yang dapat membantu perusahaan dalam melakukan perencanaan strategi dan pengambilan suatu keputusan secara efektif. Tanpa adanya sistem yang terkomputerisasi, perusahaan akan menghadapi kendala untuk mendapatkan informasi yang aktual dan akurat. Hal itu dapat disebabkan oleh proses pengumpulan dan pengolahan data masih dilakukan secara manual. Dengan bantuan sistem yang terkomputerisasi pula informasi dapat dikelola dengan baik, sehingga dapat menciptakan efisien biaya.

Teknologi informasi telah berkembang pesat mengikuti arus era globalisasi sehingga menuntut adanya suatu perkembangan di *CV. Bayes Computer*. "CV Bayes Computer" merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang penjualan komputer beserta asesorisnya. Pada saat ini sistem informasi penjualan pada CV Bayes Computer belum terstruktur dan terorganisir dengan baik sehingga

kinerjanya belum efektif. Hal itu tercermin pada seringnya terjadi keterlambatan penyusunan laporan penjualan, kesalahan pencatatan dan perhitungan persediaan /Proses penyesuaian stok produk membutuhkan waktu yang lama dan tidak terbaru, pengulangan dalam pencatatan transaksi, kalkulasi laba kotor penjualan dalam periode tertentu membutuhkan waktu yang cukup lama, dan sistem pelayanan ke konsumen cenderung lambat.

Selain itu kesuksesan setiap organisasi, baik organisasi komersial maupun sosial atau nirlaba, banyak ditentukan oleh aspek pemasaran. Sebagai CV penjualan komputer, CV Bayes Computer memiliki cukup banyak pesaing. Dalam menghadapi persaingan tersebut CV Bayes Computer harus selalu dapat memonitor keadaan pangsa pasar yang sudah dikuasainya. Untuk menunjang keputusan pemasaran maka CV Bayes Computer membutuhkan sistem pengolahan data penjualan harian.

Dan untuk dapat mengembangkan usahanya sekaligus mengurangi permasalahan yang timbul karena kurangnya pemanfaatan teknologi informasi. Dalam bisnis, dimana dalam transaksi bisnis diperlukan kecepatan, ketepatan, dan keapikan guna memungkinkan efisiensi dan efektivitas berbisnis dengan hasil akhir profit yang optimal. Teknologi informasi memperbesar semua kemungkinan ini. Akan tetapi, dalam berbagai bidang bisnis, profit tidak dapat menjadi titik tolak strategi bisnis yang digunakan semata-mata untuk mencapai kepuasan maksimal pebisnis. Kepuasan pelanggan tidak kalah penting sebagai bagian dari strategi dan etika berbisnis. Usaha untuk memaksimalkan pelayanan dan kepuasan pelanggan di *CV.Bayes Computer* yang juga dijadikan acuan untuk menentukan strategi dan taktik bersaing dengan para kompetitornya. Dari uraian

di atas, untuk membantu meningkatkan jumlah pelanggan di *CV.Bayes Computer* dengan meningkatkan pelayanan dan kepuasan dari pelanggan serta untuk menghasilkan laporan yang informatif dan berguna dalam pengambilan keputusan.

Berdasarkan permasalahan tersebut, maka dilakukan penelitian dengan tujuan untuk membangun atau mengembangkan suatu sistem informasi penjualan komputerisasi. Sistem yang mengolah semua data penjualan, sistem ini dilengkapi dengan sistem penjualan langsung, dimana konsumen dapat memilih barang secara langsung dengan fasilitas yang disediakan oleh sistem, dengan adanya fasilitas ini dapat membantu pekerjaan dari *customer service*.

Penelitian dilakukan dengan menggunakan metode pendekatan sistem yang secara garis besar terdiri dari tiga tahap. Pertama, mendeskripsikan sistem yang saat ini digunakan. Kedua, menganalisis kinerja sistem dimaksud dalam menghasilkan informasi penjualan. Ketiga, berdasarkan pada hasil analisis dalam langkah kedua, mengembangkan sistem informasi penjualan baru yang terkomputerisasi. Dalam penelitian ini, dihasilkan suatu sistem informasi penjualan yang mempunyai banyak keunggulan. Keunggulan dimaksud, antara lain (i) rendahnya biaya; (ii) lebih sedikitnya waktu yang diperlukan untuk memperoleh informasi yang dibutuhkan; (iii) kemudahan dalam mengoperasikannya sehingga bisa dikerjakan oleh hampir setiap individu yang berkepentingan dengan sistem tersebut, dan (iv) lebih banyaknya variasi informasi yang bisa dihasilkan.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Adapun kesimpulan-kesimpulan yang didapatkan dalam Tugas akhir ini adalah :

1. Sistem komputerisasi penjualan ini merupakan sebuah alat bantu yang nyata yang bisa mengatasi masalah-masalah yang berhubungan dengan sistem penjualan di CV Bayes Computer Komputer.
2. Informasi yang berhubungan dengan penjualan barang menjadi lebih mudah diproses, tanpa harus melakukan pencatatan atau pembukuan secara manual.
3. Dengan adanya program aplikasi penjualan ini, maka keakuratan data lebih terjamin bila dibandingkan dengan pengisian data secara manual. Keamanan data lebih terjamin, karena adanya penggunaan password bagi pemakai sistem ini.
4. Dengan adanya aplikasi sistem informasi penjualan ini maka efisiensi perusahaan dapat meningkat karena segala yang berkaitan dengan proses penjualan dapat terkontrol dan memungkinkan pemilik untuk mengambil keputusan berdasar informasi tersebut.
5. Dengan adanya aplikasi sistem informasi penjualan menghasilkan informasi dalam bentuk laporan secara informatif yaitu : dapat memeriksa semua data yang ada dalam stock barang secara cepat dan tepat, dapat melihat secara terperinci data penjualan yang dilakukan tiap hari bulan dan tahun, pencarian

DAFTAR PUSTAKA

- Bin Ladjamudin Al Bahra. 2005. *Analisis dan desain Sistem Informasi*. Yogyakarta : Graha Ilmu.
- Hall, James A. 2001. *Accounting Information systems*. 3 Edition, South Western Collange Publising
- Jogiyanto HM. 1989. *Analisa & disain Sistem Informasi Pendekatan Terstruktur Teori dan Praktek Aplikasi Bisnis*. Yogyakarta : Penerbit Andi.
- Hartono, Jogiyanto. 1999. *Analisa & disain Sistem Informasi Pendekatan Terstruktur Teori dan Praktek Aplikasi Bisnis*. Yogyakarta : Penerbit Andi Offset ,
- Kadir Abdul. 2003. *Pengenalan Sistem Informasi*. Semarang: Andi Offset.
- Kristanto Andri. 2003. *Perancangan Sistem Informasi dan Aplikasinya*. Yogyakarta : Gava Media.
- Setiawan, Roni. 2000. *Algoritma dan Flowchart, Graha Ilmu Kerjasama dengan Lembaga Pendidikan dan Pengembangan Profesi Indonesia*. Yogyakarta
- Sigit, Panco W Ir. 2000. *Analisa dan Perancangan Sistem, Lembaga Pendidikan dan Profesi Indonesia*. Yogyakarta.