

SISTEM INFORMASI PENJUALAN BARANG PADA PT. KALBE FARMA Tbk. OTC PURWOKERTO

Oleh :

Rahman Rosyidi

Dosen STMIK Amikom Purwokerto

ABSTRAK

Penelitian ini berjudul Sistem Informasi Penjualan Barang Pada PT. Kalbe Farma Tbk. OTC Purwokerto. Tujuan penelitian adalah untuk mempelajari sistem yang sedang berjalan khususnya sistem informasi penjualan, mengetahui kendala-kendala yang terjadi dan menganalisa kelemahan-kelemahan, yang selanjutnya merancang sistem informasi yang baru, yang diharapkan dapat mengantisipasi kendala-kendala yang ada sehingga dapat dihasilkan suatu informasi yang akurat, relevan dan tepat waktu. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pada sistem yang sedang berjalan terdapat permasalahan 1) Memerlukan waktu yang lama dalam membuat laporan penjualan secara keseluruhan. 2) Banyak memakan waktu dalam mencari data-data atau arsip-arsip yang dibutuhkan. 3) Perhitungan hasil penjualan barang sering tidak tepat nilainya. Sedangkan dengan adanya sistem yang baru maka 1) Pengolahan data lebih cepat dan akurat sehingga tidak diperlukan waktu, tenaga dan pikiran yang berlebih, dengan demikian terjadinya kesalahan dalam transaksi dapat diatasi. 2) Proses pencarian data dan pembuatan laporan lebih cepat dan akurat. 3). Mudah melakukan perubahan data. 4). Sistem pengarsipan lebih rapi, karena disimpan dalam media disk. Pada sistem yang baru mempunyai kelemahan : 1). Memerlukan biaya operasional yang lebih besar. 2). Memerlukan tenaga ahli dibidang komputer setidaknya bisa mengoperasikan komputer. 3). Memerlukan biaya pemeliharaan atau perawatan tersendiri.

Berdasarkan perbandingan tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa : Sistem yang lama mempunyai banyak kekurangan. Sistem yang baru dapat mengatasi permasalahan dan kendala-kendala yang ada pada sistem yang lama dengan kelebihan-kelebihan yang dimiliki oleh sistem yang baru.

Keyword : Sistem informasi, penjualan

PENDAHULUAN

PT. Kalbe Farma Tbk. OTC Purwokerto adalah salah satu perusahaan yang bergerak dalam bidang penjualan barang yang saat ini sedang berkembang. Dalam perkembangannya PT. Kalbe Farma Tbk. OTC Purwokerto memerlukan pengaturan manajemen yang baik dan sistem penjualan yang baik pula. Adapun sistem penjualan barang yang ada pada PT. Kalbe Farma Tbk. OTC Purwokerto adalah sebagai berikut :

1. Bagian Penjualan menerima Permintaan Barang oleh pembeli
2. Bagian Penjualan membuat Nota Penjualan yang kemudian diberikan kepada Administrasi Cabang
3. Bagian Penjualan membuat Laporan penjualan dan menyerahkan ke Administrasi Cabang
4. Administrasi Cabang menerima Nota Penjualan dan menerima pembayaran dari pembeli kemudian Nota Penjualan lembar 1 diserahkan kepada pembeli

Informasi yang berkualitas merupakan suatu hal yang sangat penting bagi suatu organisasi, yang menjadikan informasi sebagai suatu sarana yang mempunyai peranan utama dalam pengambilan keputusan, sebagai dasar untuk menentukan langkah-langkah yang akan diambil. Yang dimaksud dengan informasi yang berkualitas adalah informasi tersebut haruslah akurat (bebas dari kesalahan), tepat pada waktunya dan *relevan* (bermanfaat untuk pemakainya).

Sistem Informasi penjualan barang yang berbasis komputer yang diterapkan pada suatu toko/perusahaan akan sangat membantu dalam pengolahan datanya, sehingga dapat menghasilkan informasi yang berkualitas. Pada saat ini sistem penjualan barang yang diterapkan masih menggunakan cara manual walaupun, sudah memiliki peralatan komputer. Sehingga dalam pengolahan data penjualan barang PT. Kalbe Farma Tbk. OTC Purwokerto menemui beberapa permasalahan-permasalahan antara lain :

1. Memerlukan waktu yang lama dalam membuat laporan penjualan secara keseluruhan.
2. Banyak memakan waktu dalam mencari data-data atau arsip-arsip yang dibutuhkan.
3. Perhitungan hasil penjualan barang sering tidak tepat nilainya.

Adapun penyebab timbulnya hambatan-hambatan tersebut antara lain adalah:

1. Dalam pembuatan laporan penjualan terlalu lama disebabkan karena jumlah barang yang begitu banyak.
2. Penanganan data kurang rapi, karena belum adanya sistem database yang baik, sehingga dalam pencarian data relatif sulit dan lama.

3. Perhitungan hasil penjualan barang sering tidak tepat nilainya karena diperiksa satu persatu secara manual.

Mengingat banyaknya jumlah barang yang dijual maka dalam pembuatan laporan memerlukan waktu yang lama, sedangkan informasi yang dibutuhkan harus akurat, relevan dan tepat waktu. Oleh sebab itu sangat diperlukan adanya perubahan dari sistem informasi yang sederhana menuju ke sistem informasi yang berbasis komputer dan software aplikasi sebagai salah satu pendukungnya. Tujuan penelitian adalah untuk mempelajari sistem yang sedang berjalan khususnya sistem informasi penjualan, mengetahui kendala-kendala yang terjadi dan menganalisa kelemahan-kelemahan, yang selanjutnya merancang sistem informasi yang baru, yang diharapkan dapat mengantisipasi kendala-kendala yang ada sehingga dapat dihasilkan suatu informasi yang akurat, relevan dan tepat waktu.

PEMBAHASAN

Rancangan sistem yang diusulkan tidak jauh berbeda dengan arus informasi dan dokumen yang ada pada sistem yang lama atau yang sedang berjalan. Perbedaannya pada proses pengolahan datanya yang menggunakan komputer. Rancangan sistem yang diusulkan ini disajikan dalam bentuk :

1. *Flow Of Document* (FOD) diusulkan
2. Desain Database
3. Bagan Alir Sistem (BAS)
4. Diagram Arus Data (DAD)
5. Desain Input dan Output
6. Kamus Data

Bagian yang terlibat

1. Bagian yang terlibat didalam sistem
 - a. Sales Promotion Representative
 - b. Bagian Administrasi Cabang
2. Bagian yang terlibat di luar system DM/Supervisor

Dokumen yang digunakan

1. Nota Penjualan (NP)
2. Order Barang (OB)
3. Tanda Terima (TTR)

4. Rekap Harian (RH)
5. Laporan Penjualan Barang Bulanan (LPBB)
6. Laporan Penjualan Barang Paling Laku (LPBPL)
7. Laporan Penjualan Barang Kurang Laku (LPBKL)
8. Laporan Penjualan Barang Tahunan (LPBT)

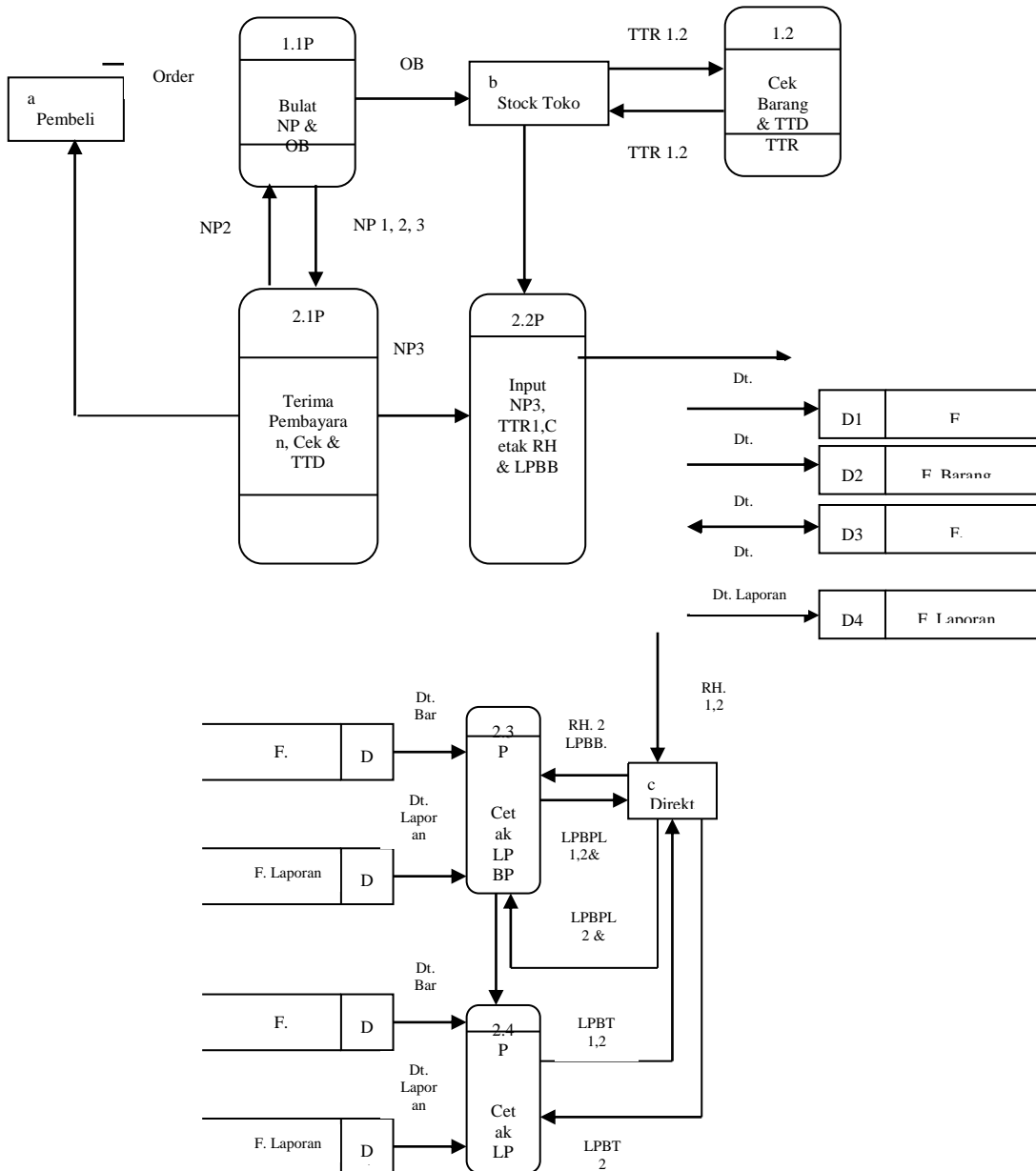
Arus Informasi

1. Sales Promotion Representative
 - a. Mencari permintaan barang dari pembeli
 - b. Membuat NP (Nota Penjualan) rangkap 3 dan menyerahkan kepada Bagian Administrasi Cabang serta OB (Order Barang) yang diserahkan ke bagian Stock Toko.
 - c. Menerima TTR (Tanda Terima) rangkap 2 untuk ditandatangani dan cek barang kemudian diserahkan kembali ke Bagian Stock Toko.
 - d. Menerima NP (Nota Penjualan) ttd lembar ke 2 dari Bagian Administrasi Cabang kemudian diarsip berdasarkan tanggal.
2. Bagian Administrasi Cabang
 - a. Menerima NP (Nota Penjualan) rangkap 3 dari Sales Promotion Representative untuk dicek dan ditandatangani serta menerima pembayaran dari pembeli.
 - b. Memberikan NP (Nota Penjualan) ttd lembar ke 1 kepada Pembeli, lembar ke 2 diserahkan ke Sales Promotion Representative dan lembar ke 3 beserta TTR (Tanda Terima) ttd lembar 1 dari Bagian Stock Toko diinput kemudian Cetak RH (Rekap Harian) rangkap 2 dan LPBB (Laporan Penjualan Barang Bulanan) rangkap 2.
 - c. NP (Nota Penjualan) ttd lembar ke 3 dan TTR (Tanda Terima) ttd lembar ke 1 diarsip berdasarkan tanggal.
 - d. Menyerahkan RH (Rekap Harian) rangkap 2 dan LPBB (laporan Penjualan Barang Bulanan) rangkap 2 ke DM/Supervisor untuk dicek dan ditandatangani.
 - e. Menerima RH (Rekap Harian) ttd lembar ke 2 dan LPBB (laporan Penjualan Barang Bulanan) ttd lembar ke 2 dari DM/Supervisor.

- f. Cetak LPBPL dan LPBKL (Laporan Penjualan Barang Kurang Laku) rangkap 2 kemudian diserahkan ke DM/Supervisor untuk dicek dan ditandatangani, RH (Rekap Harian) ttd lembar ke 2 dan LPBB (Laporan Penjualan Barang Bulanan) ttd lembar ke 2 diarsip berdasarkan tanggal.
 - g. Menerima LPBPL dan LPBKL (Laporan Penjualan Barang Kurang Laku) ttd lembar ke 2 dari DM/Supervisor.
 - h. Cetak LPBT (Laporan Penjualan Barang Tahunan) rangkap 2 kemudian diserahkan ke DM/Supervisor untuk dicek dan ditandatangani, RH (Rekap Harian) ttd lembar ke 2 dan LPBB (Laporan Penjualan Barang Bulanan) ttd lembar ke 2 diarsip berdasarkan tanggal.
 - i. Menerima LPBT (Laporan Penjualan Barang Tahunan) ttd lembar ke 2 dari DM/Supervisor kemudian diarsip berdasarkan tanggal.
3. DM/Supervisor
- a. Menerima RH (Rekap Harian) rangkap 2 dan LPBB (Laporan Penjualan Barang Bulanan) rangkap 2 dari Bagian Administrasi Cabang untuk dicek dan ditandatangani.
 - b. Menyerahkan RH (Rekap Harian) ttd lembar ke 2 dan LPBB (Laporan Penjualan Barang Bulanan) ttd lembar ke 2 ke Bagian Administrasi Cabang dan RH (Rekap Harian) ttd lembar ke 1 dan LPBB (Laporan Penjualan Barang Bulanan) lembar ke 1 diarsip berdasarkan tanggal.
 - c. Menerima LPBPL dan LPBKL (Laporan Penjualan Barang Kurang Laku) ttd rangkap 2 dari Bagian Administrasi Cabang untuk dicek dan ditandatangani.
 - d. Menyerahkan LPBPL dan LPBKL (Laporan Penjualan Barang Kurang Laku) ttd lembar ke 2 ke Bagian Administrasi Cabang dan lembar ke 1 diarsip berdasarkan tanggal.
 - e. Menerima LPBT (Laporan Penjualan Barang Tahunan) ttd rangkap 2 dari Bagian Administrasi Cabang untuk dicek dan ditandatangani.
 - f. Menyerahkan LPBT (Laporan Penjualan Barang Tahunan) ttd lembar ke 2 ke Bagian Administrasi Cabang dan lembar ke 1 diarsip berdasarkan tanggal.

Untuk lebih jelasnya arus informasi dapat digambarkan pada *Flow Of Docement (FOD)* sebagai berikut :

**Diagram Arus Data (DAD)
Sistem Informasi Penjualan Barang**



Gambar 1.
DAD Sistem Informasi Penjualan Barang

Penilaian Kelayakan Sistem

Penilaian kelayakan sistem informasi penjualan pada PT. Kalbe Farma Tbk. OTC Purwokerto yang baru dapat dilihat dari beberapa faktor, yaitu :

1. Teknologi

Sistem informasi penjualan pada PT. Kalbe Farma Tbk. OTC Purwokerto penerapannya menggunakan teknologi komputer sebagai hardwarenya yang dilengkapi dengan software menggunakan program aplikasi dengan bahasa pemrograman Visual Basic 6.0. Teknologi *hardware* dan *software* tersebut banyak tersedia di pasaran dan mudah didapat.

2. Biaya

Karena pada PT. Kalbe Farma Tbk. OTC Purwokerto sudah terdapat perangkat keras (*hardware*) yang dibutuhkan dalam penerapan sistem informasi yang baru tersebut, maka dengan memanfaatkan peralatan komputer yang telah tersedia akan dapat mengurangi pengeluaran biaya pada PT. Kalbe Farma Tbk. OTC Purwokerto .

Hardware yang tersedia yaitu :

- a. Komputer Pentium 3 : 1 unit
- b. Printer Cannon S200SPX : 1 unit

Sehingga PT. Kalbe Farma Tbk. OTC Purwokerto mengeluarkan biaya untuk pembelian perangkat lunak (*software*) berupa program aplikasi.

3. Waktu pembuatan sistem dan program

Proses perancangan sistem dan pembuatan program aplikasi untuk penerapan sistem informasi penjualan barang pada PT. Kalbe Farma Tbk. OTC Purwokerto adalah seperti pada tabel berikut :

Tabel 1 Perancangan Pembuatan Sistem dan Program

Proses	Bulan I				Bulan I			
	I	II	III	IV	I	II	III	IV
Merancang Program	*	*	*					
Membuat Program				*	*	*	*	
Penerapan								*

4. Penggunaan *software*

Penggunaan *software* (Program aplikasi yang telah dibuat dalam penerapan sistem informasi penjualan barang pada PT. Kalbe Farma Tbk. OTC Purwokerto akan mudah karena menggunakan fasilitas *user friendly* (dialog–dialog layar) yang mudah dimengerti dan dipahami oleh user yang disertai petunjuk–petunjuk dalam pemakaiannya. Maksud dalam pembuatan *user friendly* ini adalah supaya user/pengguna komputer yang baru dapat mudah mempelajarinya dan menggunakannya. Sistem yang dibuat sebelum diterapkan perlu terlebih dahulu dinilai apakah sistem tersebut layak atau tidak untuk diterapkan. Dalam menilai suatu sistem ada beberapa macam penilaian kelayakan yang harus tetap diperhitungkan dalam desain sistem informasi. Adapun penilaian tersebut adalah :

a. Kelayakan Teknik (*Technical Feasibility*)

- 1) Tersedianya teknologi dipasaran, yang dimaksud adalah teknologi informasi yaitu perangkat komputer (*hardware*) dan *software* (program–program yang dibutuhkan) adalah Visual Basic 6.0. Teknologi tersebut mudah didapat dipasaran dan kemudian untuk dibuat program aplikasinya.
- 2) Sistem yang baru mudah dioperasikan karena dibuat agar *user friendly*, berupa fasilitas dialog layar yang menunjukkan cara kerja program aplikasi.

b. Kelayakan Ekonomi (*Economical Feasibility*)

Hal – hal yang perlu diperhatikan dalam menilai sistem juga dapat dilihat dari kelayakan ekonomi, artinya biaya yang diperlukan untuk mengembangkan sistem informasi akan terasa lebih kecil dibanding manfaat yang akan diperoleh.

c. Kelayakan Hukum (*Law Feasibility*)

Hukum merupakan peraturan yang baku dan harus dipenuhi. Untuk membuat dan menerapkan sistem yang baru hendaknya tidak boleh merugikan pihak lain dan mengikuti suatu aturan tertentu. Penerapan sistem yang baru tidak melanggar hukum dan tidak merugikan pihak–pihak lain.

d. Kelayakan Operasi (*Operation Feasibility*)

- 1) Sistem baru dapat ditangani secara mudah oleh para personil yang ada cara dilatih dalam penerapannya.
- 2) Kualitas sistem informasi yang dihasilkan sistem baru jauh lebih lengkap, akurat, dan cepat.
- 3) Pengendalian sistem informasi yang lebih aman, rapi, dan mudah untuk dioperasikan .
- 4) Sistem informasi ini dibuat agar user friendly atau dialog – dialog layar mudah digunakan dan layak secara operasi.

e. Kelayakan Jadwal (*Schedule Feasibility*)

Pengembangan sistem ini sudah memenuhi kelayakan jadwal karena dalam pengembangan sistem ini dapat diselesaikan sesuai dengan batas waktu yang telah ditetapkan.

Seleksi Sistem

Setelah seluruh sistem dibangun dan berdasarkan studi kelayakan yang sudah dilakukan, maka dapat diputuskan sistem informasi yang akan dibangun akan memanfaatkan teknologi sebagai berikut :

1. *Hardware*

Pada penerapan sistem informasi penjualan pada PT. Kalbe Farma Tbk. OTC Purwokerto , peralatan yang akan digunakan adalah komputer Pentium IV sesuai dengan yang tersedia pada PT. Kalbe Farma Tbk. OTC Purwokerto.

2. *Software*

Software yang digunakan adalah visual basic 6.0 yang mampu menghasilkan program aplikasi dengan tampilan yang menarik dan mampu mengatasi permasalahan – permasalahan yang ada yaitu mengenai laporan penjualan pada PT. Kalbe Farma Tbk. OTC Purwokerto, dan program tersebut masih dapat dikembangkan sesuai kebutuhan.

Implementasi Sistem

Tahap implementasi yang dilakukan merupakan tahap meletakkan sistem supaya siap dioperasikan. Kegiatan tahap ini dilakukan dengan dasar kegiatan

yang telah direncanakan dalam rencana implementasi. Kegiatan-kegiatan yang dilakukan dalam tahap ini antara lain:

1. Pemilihan dan Pelatihan Personil

a. Pemilihan personil

Dari sistem baru yang diusulkan, pemilihan personil untuk mengoperasikan sistem baru ini lebih baik mengambil personil-personil yang telah ada daripada merekrut karyawan baru. Pemilihan karyawan lama lebih menguntungkan, alasannya ialah karyawan lama lebih memahami tentang permasalahan yang ada sehingga dalam mengoperasikan sistem yang baru dengan menggunakan sistem komputerisasi yang diusulkan dapat lebih cepat.

b. Pelatihan personil

Untuk pelatihan personil didalam penerapan sistem baru tidak mengalami kendala yang berarti, baik dari segi biaya maupun waktu.

2. Pengetesan Program

Kegiatan yang dilakukan ditahap ini adalah pengetesan program. Dalam pengetesan program ini dilakukan dengan cara diuji coba dengan melakukan pengisian data.

3. Pegetesan Sistem

Pengetesan terhadap sistem yang baru ini adalah untuk mengetahui sistem baru yang akan diimplementasikan. Tujuan utama dari pengetesan ini adalah untuk memastikan bahwa elemen-elemen dari sistem telah/belum berfungsi sesuai dengan yang diharapkan. Pengetesan ini penulis akan lakukan bersamaan dengan implementasi sistem.

4. Konversi Sistem

Kegiatan pada tahap konversi sistem merupakan proses untuk meletakkan sistem baru supaya siap untuk digunakan. Konversi sistem informasi penjualan material bangunan pada PT. Kalbe Farma Tbk. OTC Purwokerto dilakukan dengan sistem langsung, yaitu sistem yang lama digantikan dengan sistem yang baru.

Alasan pemakaian konversi sistem yang langsung adalah :

1. Manfaat dan keuntungan yang didapatkan oleh PT. Kalbe Farma Tbk. OTC Purwokerto dari sistem informasi baru jauh lebih besar dari pada sistem yang lama.
2. Dengan waktu proses yang lebih cepat serta informasi yang dihasilkan lebih akurat dan tidak perlu adanya banyak tenaga yang diperlukan dalam melakukan proses pengolahan data, hal ini berarti sistem yang baru sangat ekonomis sebab biaya yang dikeluarkan sebanding dengan manfaat yang didapat.
3. Dari segi teknis kinerja sistem informasi yang baru jauh lebih mudah untuk dipahami dari pada sistem yang lama.
4. Dari segi operasional sistem informasi yang baru jauh lebih mudah untuk dioperasikan oleh siapapun dengan kecepatan pengolahan data yang cepat dan akurat dibandingkan dengan sistem informasi yang lama.

Maintenance (Perawatan Sistem)

Didalam sistem informasi baru yang akan diterapkan ini tidak mempunyai permasalahan yang rumit dalam melakukan perawatan terhadap sistem, karena biasanya masalah yang terjadi hanya kemasukan virus yang dapat merusak data, karena diperlukan program antivirus yang harus selalu di update setiap waktu.

PENUTUP

Berdasarkan hasil penelitian dengan judul Sistem Informasi Penjualan Material Bangunan pada PT. Kalbe Farma Tbk. OTC Purwokerto, maka dapat disimpulkan bahwa pada sistem yang sedang berjalan terdapat permasalahan 1)Memerlukan waktu yang lama dalam membuat laporan membuat laporan penjualan secara keseluruhan. 2)Banyak memakan waktu dalam mencari data-data atau arsip-arsip yang dibutuhkan. 3)Perhitungan hasil penjualan barang sering tidak tepat nilainya.

Berdasarkan hasil penelitian dan implementasi sistem baru, maka dapat diperbandingkan antara sistem lama dengan sistem yang baru sebagai berikut 1) Sistem yang lama mempunyai kekurangan (Kuranganya penyediaan teknologi informasi, pembuatan laporan sering terlambat, perhitungan hasil penjualan

barang sering tidak tepat nilainya, penanganan data kurang rapi), 2) Sistem yang lama mempunyai kelebihan (Tidak dibutuhkan biaya operasional yang tinggi karena belum menggunakan sistem komputerisasi, Pola kerja masih sederhana tidak memerlukan tenaga ahli atau harus melakukan pelatihan dan perekrutan karyawan baru untuk pengolahan data registrasi). Sistem baru mempunyai kelebihan (Pengolahan data lebih cepat dan akurat sehingga tidak diperlukan waktu, tenaga dan pikiran yang berlebih, dengan demikian terjadinya kesalahan dalam transaksi dapat diatasi, Proses pencarian data dan pembuatan laporan lebih cepat dan akurat, Mudah melakukan perubahan data, Sistem pengarsipan lebih rapi, karena disimpan dalam media disk). 3) Pada sistem yang baru mempunyai kelemahan (Membutuhkan biaya operasional yang lebih besar, Memerlukan tenaga ahli dibidang komputer setidaknya bisa mengoperasikan komputer, Memerlukan biaya pemeliharaan atau perawatan tersendiri.

Penerapan Sistem Informasi Penjualan Barang pada PT. Kalbe Farma Tbk. OTC Purwokerto agar dapat berjalan dengan baik, maka diusulkan beberapa faktor yaitu : 1) Mengadakan perangkat keras dan perangkat lunak, sesuai dengan kebutuhan yang telah direncanakan. 2) Diadakan pelatihan pengoperasian komputer terutama program aplikasi yang mendukung Sistem Informasi Penjualan Barang pada PT. Kalbe Farma Tbk. OTC Purwokerto. 3) Konversi Sistem Informasi Penjualan Barang pada PT. Kalbe Farma Tbk. OTC Purwokerto dilakukan dengan konversi langsung yaitu sistem lama digantikan dengan sistem baru.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Kadir. 2003. *Pengenalan Sistem Informasi*. Andi Offset, Yogyakarta
- Ario Suryo Kusumo. 2000. *Microsoft Visual Basic 6.0.*, Elek Media Komputindo, Jakarta
- Basu Swasata Dh. Dan Irawan 2000. *Manajemen Pemasaran Modern*. Liberty, Yogyakarta
- Budi Sutedjo Dharmo Oetomo. 2002. *Perencanaan dan Pembangunan Sistem Informasi*. Andi Offset Yogyakarta
- Edilius, dkk. 1992. *Pengantar Ekonomi Perusahaan*. Rineka Cipta, Jakarta
- Gordon B. Davis. 1995. *Kerangka Dasar Sistem Informasi Manajemen*. PT. Remaja Rosdakarya, Bandung
- Hariyanto Kristanto. 1994. *Konsep dan Percangan Database*. Andi Offset, Yogyakarta
- Jogiyanto H.M. 2001. *Analisis dan Desain Sistem Informasi*. Andi Offset, Yogyakarta
- 1989. *Pengenalan Komputer*. Andi Offset, Yogyakarta
- John J. Longkutoy. 1992. *Pengenalan Komputer*.: Mutiara Sumber Widya, Jakarta
- 1989. *Pengenalan Komputer*.: Mutiara Sumber Widya, Jakarta
- Moekijat. 1991. *Pengantar Sistem Informasi Manajemen*. PT. Remaja Rosdakarya Bandung
- T. Hani Handoko. 1997. *Manajemen*. BPFE, Yogyakarta