

PERANCANGAN SISTEM APLIKASI JUAL BELI BARANG PADA TOKO CAHAYA KURNIA FOAM HASIL PRODUKSI PT. IRC INOAC SECARA TUNAI DAN KREDIT

Hari Satia Nugraha^{*1}, Resti Kurnia^{#2}

Prodi Komputersasi Akuntansi STMIK Subang, Jawa Barat
Jl. Marsinu No. 5 - Subang, Tlp. 0206-417853 Fax. 0206-411873
Email : hari_satia_nugraha@yahoocom^{*1}, restikurnia@yahoocom^{#2}

ABSTRAKSI

Penelitian ini membuat suatu aplikasi penjualan yang bermanfaat untuk memberikan informasi yang baik dengan cepat dan mudah. Toko CAHAYA KURNIA FOAM merupakan perusahaan dagang yang menangani transaksi penjualan dan pembelian. Sistem informasi di Toko CAHAYA KURNIA FOAM masih menggunakan sistem manual, sehingga membutuhkan waktu yang lama untuk memperoleh data yang diinginkan. Karena itu di butuhkan pembuatan sistem informasi akuntansi untuk mencatat segala transaksi dan kegiatan di perusahaan secara otomatis, agar data yang dibutuhkan oleh pemilik toko lebih cepat, tepat dan akurat. Pembuatan aplikasi sistem informasi dimulai dari penelitian, pengamatan terhadap sistem yang ada di Toko CAHAYA KURNIA FOAM, kemudian dari data yang ada dibuatkan perancangan untuk sistem akuntansi yang akan dibutuhkan oleh perusahaan.

Aplikasi Sistem informasi yang akan di buat merupakan gabungan dari proses penjualan, pembelian. Proses penjualan terdiri dari penjualan barang, pengecekan invoice dan pengecekan stok barang, sedangkan untuk prose pembelian terdiri dari pembelian barang kepada supplier dan penerimaan invoice dari supplier. Pencatatan meliputi penjumlahan dan pembuatan laporan penjualan, laporan pembelian, laporan laba rugi dan laporan neraca saldo.

Aplikasi pembuatan sistem informasi ini di buat menggunakan software Microsoft Visual basic 6 dan Microsoft Access 2007 sebagai databasenya. Aplikasi ini sudah memenuhi kebutuhan sistem yang dibutuhkan namun masih ada kelemahan yang perlu lebih diperbaiki dan dikembangkan namun diharapkan dapat membantu proses pencatatan, penjumlahan dan pembuatan laporan akuntansi lebih mudah dan cepat.

Kata Kunci : Aplikasi Sistem Informasi, penjualan dan pembelian, aplikasi visual basic 6.0

1. Pendahuluan

Perkembangan teknologi informasi saat ini sangat pesat seiring dengan adanya kebutuhan dari aktivitas bisnis. Hal ini disebabkan semakin kompleks dan semakin banyak transaksi yang harus ditangani oleh perusahaan, sehingga mengakibatkan perusahaan tersebut harus dapat selalu memiliki informasi yang cepat dan akurat untuk mencari solusi yang tepat dalam menyelesaikan masalah yang ada.

Berkembangnya usaha-usaha perdagangan yang sangat pesat pada saat ini menjadikan informasi sebagai hal yang sangat penting peranannya dalam menunjang jalannya operasi-operasi demi tercapainya tujuan yang diinginkan oleh perusahaan. Pengolahan data untuk menghasilkan informasi secara terkomputerisasi, merupakan sarana yang sangat dibutuhkan saat ini pada berbagai jenis usaha, Informasi yang mampu disajikan dengan cepat dan akurat mampu menghasilkan pengambilan keputusan yang cepat dan efektif.

Toko CKF (CAHAYA KURNIA FOAM) ini merupakan sebuah toko yang menjual produk busa hasil PT IRC INOAC INDONESIA. Pada sistem yang sedang berjalan saat ini, pengolahan data, data pembelian, data penjualan masih dilakukan secara manual. Hal ini menghambat kerja petugas dalam melakukan rekap data dan juga membuat laporan keuangan, karena kadang terjadi ketidakcocokan data antara bagian petugas dan data yang ada..

2. Tinjauan Pustaka

2.1 Sistem

Terdapat dua kelompok pendekatan di dalam mendefinisikan sistem, yaitu menekankan pada prosedurnya dan yang menekankan pada komponen atau elemennya.

Menurut Jogiyanto (dalam Yakub, 1999:1), Pendekatan sistem pada prosedurnya mendefinisikan sistem sebagai berikut : “ *Suatu sistem merupakan suatu jaringan kerja dari prosedur-prosedur yang saling berhubungan, berkumpul bersama - sama untuk melakukansuatu kegiatan atau tujuan tertentu* ”. Sedangkan pendekatan sistem pada komponen atau elemennya mendefinisikan sistem sebagai berikut : “ *Sistem merupakan bagian-bagian elemen yang saling berinteraksi dan saling berhubungan untuk mencapai membentuk satu kesatuan* ”.

Sistem adalah suatu tatanan (keterpaduan) yang terdiri atas sejumlah komponen fungsional (dalam satuan fungsi/tugas khusus) yang saling berhubungan dan bersama-sama bertujuan untuk memenuhi proses atau pekerjaan tertentu (Fathansyah, 1999).

Sistem adalah Sekumpulan hal atau kegiatan atau elemen atau subsistem yang saling bekerja sama atau yang dihubungkan dengan cara-cara tertentu sehingga membentuk satu kesatuan untuk melaksanakan suatu fungsi, guna mencapai suatu tujuan (Sutanta,2003).

2.2 Akuntansi

Siklus hidup pengembangan sistem dibagi ke dalam tujuh tahap, yang dilakukan secara simultan, berulang dan saling tumpang tindih, yaitu (Kenneth E.Kendall & Julie E Kendall, 2003, Jilid1, 11-15) :

1. Mengidentifikasi masalah, peluang dan tujuan
2. Menentukan syarat-syarat
3. Menganalisis kebutuhan-kebutuhan sistem
4. Merancang sistem yang direkomendasikan
5. Mengembangkan dan mendokumentasikan perangkat lunak
6. Menguji dan mempertahankan sistem
7. Mengimplementasikan dan mengevaluasi system

2.3 Pengertian Penjualan

Penjualan adalah suatu sistem keseluruhan dari kegiatan usaha yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang, jasa, ide kepada pasar sasaran agar dapat mencapai tujuan organisasi (Basu Swastha, 1989).

Penjualan adalah proses dimana sang penjual memuaskan segala kebutuhan dan keinginan pembeli agar dicapai manfaat baik bagi sang penjual maupun sang pembeli yang berkelanjutan dan yang menguntungkan kedua belah pihak (Purwasuka, 2009).

Penjualan merupakan aktivitas utama perusahaan. Pendapatan perusahaan sangat ditentukan oleh besar kecilnya penjualan. Kegiatan penjualan itu sendiri berhubungan erat dengan kegiatan marketing atau pemasaran, dimana penjualan merupakan bagian dari marketing. Bagi perusahaan distributor, kegiatan penjualan menjadi tugas para *salesman* (Bunafit, 2005).

Ada beberapa jenis penjualan (purwasuka,2009) , yaitu :

a) *Trade Selling*

Dapat terjadi bilamana produsen dan pedagang besar mempersilahkan pengecer untuk berusaha memperbaiki distributor produk-produk mereka. Hal ini melibatkan para penyalur dengan kegiatan promosi, peragaan, persediaan dan pengadaan produk baru, jadi titik beratnya pada “penjualan melalui” penyalur daripada “penjualan ke” pembeli akhir.

b) *Missionary Selling*

Dalam *missionary selling* penjualan berusaha ditingkatkan dengan mendorong pembeli untuk membeli barang-barang dari penyalur perusahaan. Dalam hal ini perusahaan yang bersangkutan memiliki penyalur sendiri dalam pendistribusian produknya.

c) *Technical Selling*

Berusaha meningkatkan penjualan dengan pemberian saran dan nasehat pada pembeli akhir dari barang dan jasanya dengan menunjukkan bagaimana produk dan jasa yang ditawarkan dapat mengatasi masalah tersebut.

d) *New Bussines Selling*

Berusaha membuka transaksi baru dengan merubah calon pembeli menjadi pembeli. Jenis penjualan ini sering dipakai oleh perusahaan asuransi.

e) *Responsive Selling*

Dua jenis penjualan utama disini adalah *route driving* dan *retailing*. Jenis penjualan seperti ini tidak akan menciptakan penjualan yang terlalu besar meskipun layanan yang baik dan hubungan pelanggan yang menyenangkan dapat menjurus pada pembeli ulang.

2.4 Tahap-Tahap Siklus Akuntansi

1. Penjualan Tunai

Dalam transaksi penjualan tunai, barang atau jasa baru diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli jika perusahaan telah menerima kas dari pembeli. (Mulyadi, 2001)

2. Penjualan Kredit

Dalam transaksi penjualan kredit, jika *order* dari pelanggan telah dipenuhi dengan pengiriman barang atau penyerahan jasa, untuk jangka waktu tertentu perusahaan memiliki piutang kepada pelanggannya (Mulyadi, 2001).

Dalam pelaksanaannya, penjualan kredit merupakan salah satu rangkaian kegiatan pemasaran. Pemasaran yaitu sistem keseluruhan dari kegiatan usaha yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan, dan mendistribusikan barang, jasa, ide kepada pasar sasaran agar dapat mencapai tujuan organisasi (Basu Swastha, 1998:8).

Menurut Basu Swastha (1998:10), penjualan kredit adalah interaksi antar individu, saling bertemu muka yang ditujukan untuk menciptakan, memperbaiki, menguasai atau mempertahankan hubungan pertukaran yang saling menguntungkan dengan pihak lain.

2.5 Pengertian Strategi Penjualan

Strategi penjualan adalah perencanaan aktivitas penjualan: metode klien mencapai, perbedaan kompetitif dan sumber daya yang tersedia. Penjualan strategi sangat penting, jika tidak daerah yang paling penting yang dibutuhkan untuk menghasilkan keuntungan bagi perusahaan anda. Coming up with the perfect formula regarding sales and marketing strategies is imperative for your success. Datang dengan rumus yang sempurna tentang penjualan dan strategi pemasaran adalah suatu keharusan bagi keberhasilan anda (al-bahra,2005).

2.5 Sistem Informasi Akuntansi Persediaan

Transaksi adalah berbagai kegiatan yang terjadi sebagai bagian dari aktivitas bisnis, seperti penjualan, pembelian, penyimpanan, penarikan, pengembalian dan pembayaran. Contohnya adalah data yang dihasilkan ketika perusahaan menjual sesuatu kepadapelanggan secara kredit, baik dalam toko retail ataupun melalui situs e-commerce di web (James A O'brien, 2006)..

3. Gambaran Umum

3.1 Analisa

Analisa permasalahan merupakan langkah awal yang dilakukan dalam tahap analisis sistem. Masalah dapat didefinisikan sebagai suatu pertanyaan yang diinginkan untuk dipecahkan. Masalah inilah yang menyebabkan sasaran dari sistem tidak dapat dicapai. Tugas mengidentifikasi penyebab masalah dapat dimulai dengan mengkaji ulang terlebih dahulu subyek-subyek permasalahan yang telah diutarakan oleh manajemen atau yang telah ditemukan oleh analisis sistem ditahap perancangan sistem.

3.2 Kebutuhan

Informasi yang diterima kurang relevan, tidak tepat waktu, dan kurang akurat karena sistem yang digunakan masih secara manual sehingga proses pencarian dan pemberian informasi masih kurang.

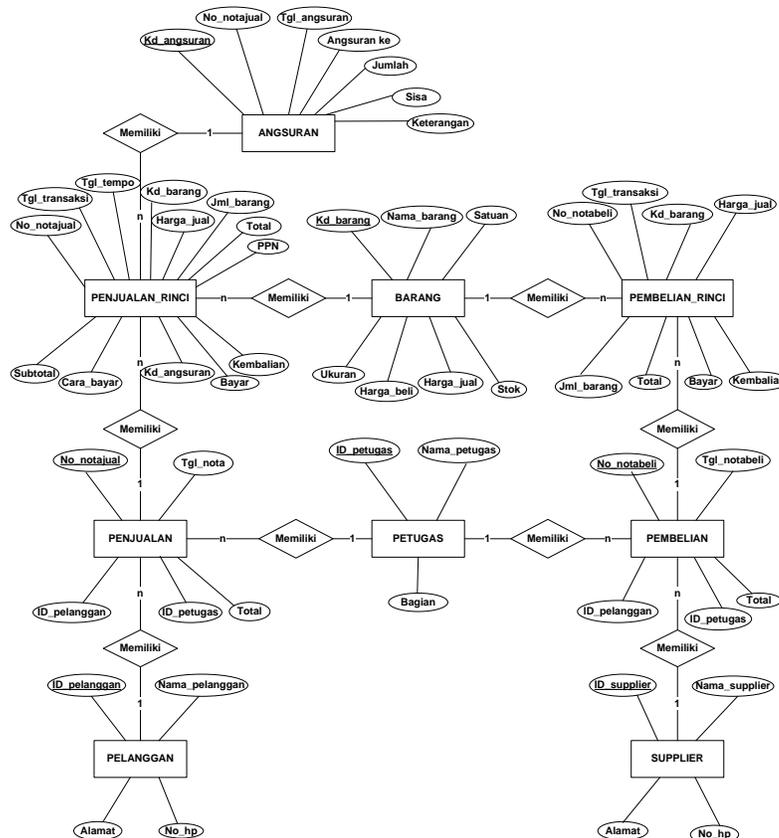
Untuk mendukung sebuah proyek pengembangan sistem informasi, segala kebutuhan-kebutuhan sistem informasi sangatlah penting. Dengan adanya sistem informasi, maka dapat diketahui bagian-bagian pada sistem lama yang perlu diganti, sehingga dapat mengambil keputusan yang tepat untuk pengembangannya selanjutnya.

3.3 ERD

Entity Relationship Diagram merupakan jaringan yang menggunakan susunan data yang disimpan dari sistem secara abstrak, dan kumpulan entitas yang digunakan perusahaan sebagaimana sumber atau masukan bagi data yang dibutuhkan di dalam sistem yang dikelompokkan disebut subjek data. ERD sangat berguna bagi aplikasi dimana data dan hubungan yang mengatur sangat kompleks, tujuan utama ERD adalah untuk mewakili objek data dan hubungannya.

ERD dibuat dari entitas suatu perusahaan yang digambarkan dalam bentuk diagram. Entitas dalam diagram ini dipetakan dalam matriks dalam proses, unit organisasi, lokal, dan sebagainya. Diagram ini digunakan untuk mengidentifikasi entitas data dan memperlihatkan hubungan yang ada di antara entitas tersebut.

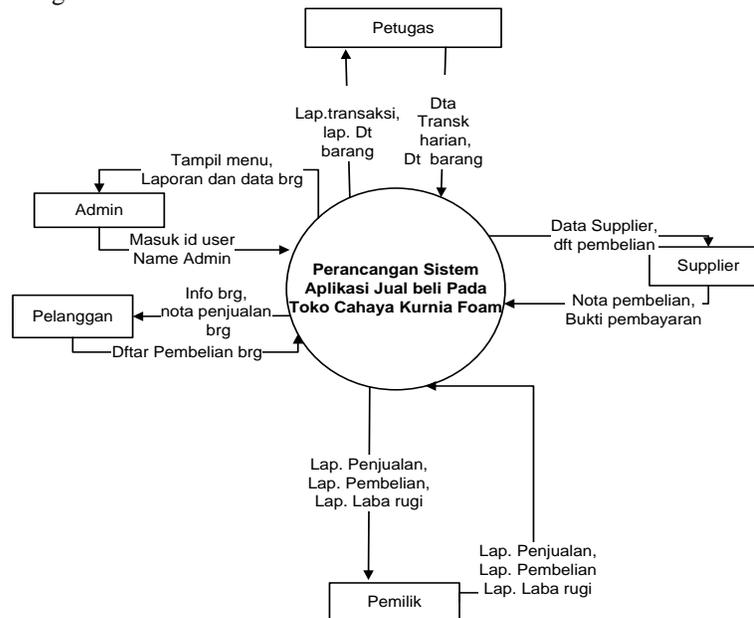
Dalam perancangan sistem aplikasi jual beli ini, dapat digambarkan ERD seperti gambar di bawah ini :



Gambar 1 ERD

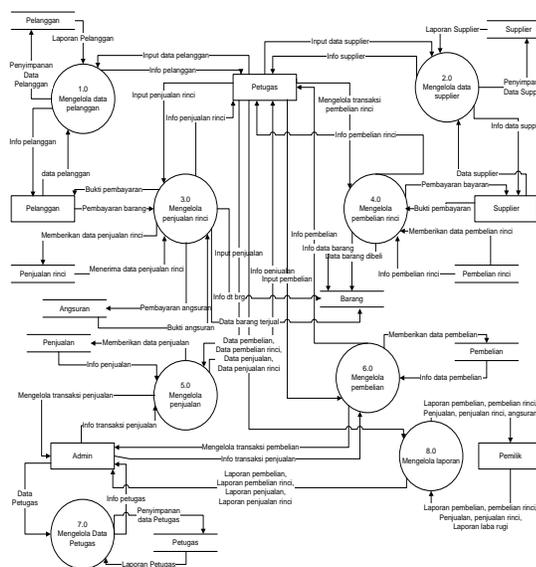
3.4 Context Diagram

Diagram konteks dan DFD yang dibuat pada tahap desain sistem ini merupakan hasil dari perancangan untuk menggambarkan sistem informasi aplikasi toko yang diusulkan secara garis besar atau keseluruhan. Diagram kontek ini dirancang memperhatikan masukan yang dibutuhkan oleh sistem dan keluaran dihasilkan oleh sistem. Diagram kontek dan DFD untuk sistem informasi aplikasi toko yang diusulkan sebagai berikut :

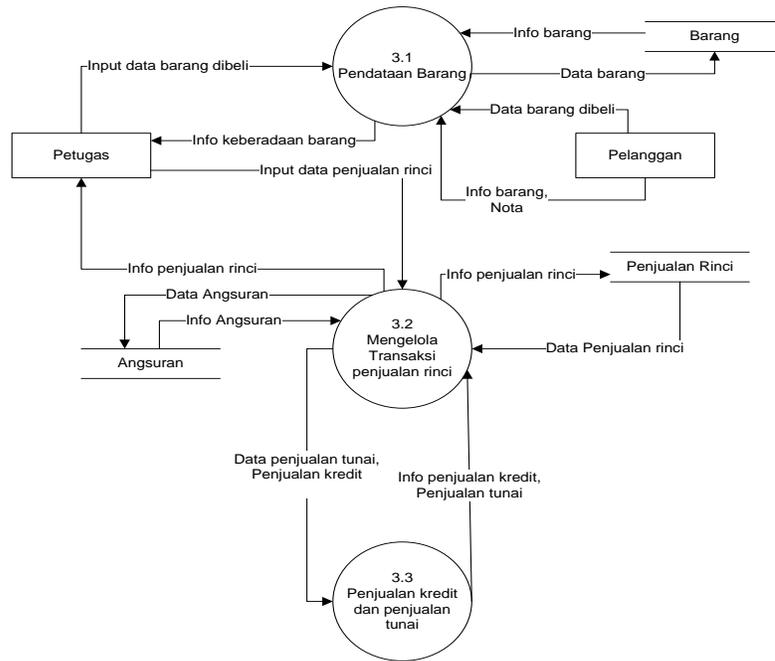


Gambar 1 Context Diagram

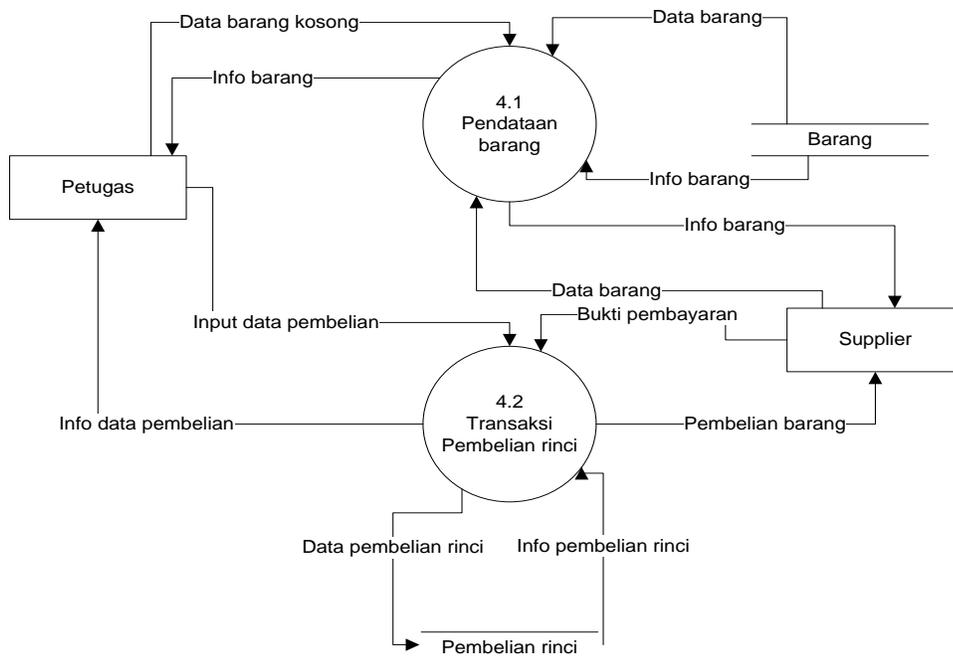
3.5 DFD Level - 1



Gambar 4 DFD Level 1



Gambar 5 DFD Level 2 Proses 3 Penjualan Rinci

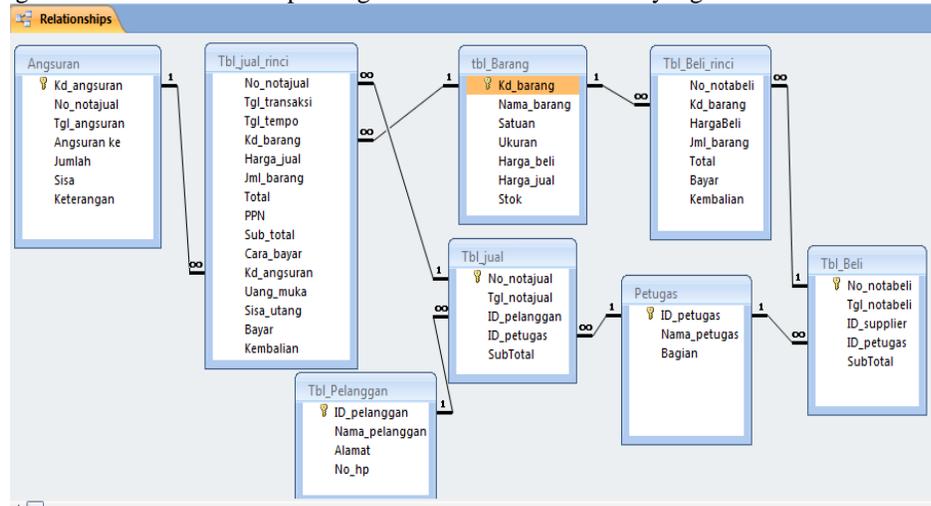


Gambar 6 DFD Level 3 Proses 4 Pembelian Rinci

4. Implementasi Dan Pengujian

4.1 Relasi Antar Tabel

Relasi antar tabel memberikan gambaran hubungan masing-masing tabel Terhadap tabel lainnya, dengan adanya relasi tabel akan mempermudah pembacaan hubungan masing-masing tabel. Berikut gambar dibawah ini merupakan gambaran relasi tabel-tabel yang dimaksud :



Gambar 7 Relationship

4.2 Pembahasan Hasil Program

Kegiatan ini bertujuan untuk menerangkan secara singkat penggunaan program Sistem Aplikasi jual beli barang pada Toko Cahaya Kurnia Foam. Adapun cara Pengoperasiannya adalah sebagai berikut :

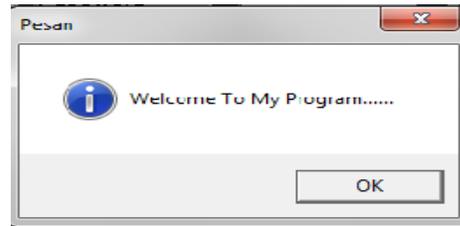
4.2 Tampilan Form Menu Login

Sebelum memulai sebuah program hendaknya kita melakukan login terlebih dahulu, dengan demikian sebuah program akan memiliki hak akses untuk memulai sebelum menjalankannya, Tampilan menu login tersebut akan tampak pada gambar dibawah ini :



Gambar 8 Form Login

Form menu login adalah form untuk masuk akses sistem yang digunakan admin untuk mengelola data atau informasi yang ada di sistem ini. Ketika tombol login di tekan maka akan muncul pesan sebagai berikut :



Gambar 9 Form Pesan Login

4.3 Tampilan Form Menu Utama



Gambar 10 Form Menu Utama

Form menu utama adalah form yang pertama kali muncul setelah form login. Pada menu utama sistem aplikasi jual pada Toko Cahaya Kurnia Foam terdapat 4 Sub untuk membuka program yaitu :

1. Sub Menu File

Sub menu File terdiri dari 4 sub-sub menu yaitu :

- a. Sub menu Data Supplier, yang berfungsi untuk merekam data supplier, pencarian supplier yang telah memasok barang, dan keluar.
- b. Sub menu Data Pelanggan, yang berfungsi untuk merekam data pelanggan, output data pelanggan dan keluar.
- c. Sub menu Data Petugas, yang berfungsi untuk merekam data petugas, pencarian petugas yang terdaftar, dan keluar.
- d. Sub menu Data Barang, yang berfungsi untuk merekam data barang, stok barang, pencarian barang yang akan dilakukan perubahan harga dan stok, serta keluar.

2. Sub Menu Transaksi

Sub menu Transaksi terdiri dari 5 sub-sub menu, yaitu :

- a. Sub menu Penjualan, yang berfungsi merekam segala transaksi penjualan perhari, output penjualan perhari, penghitungan mesin kasir dan keluar.
- b. Sub menu Pembelian, yang berfungsi merekam segala transaksi pembelian barang dari supplier, output pembelian dan keluar.
- c. Sub menu Penjualan Rinci, yang berfungsi merekam segala transaksi penjualan rinci.
- d. Sub menu Pembelian Rinci yang berfungsi merekam segala transaksi pembelian rinci.
- e. Sub menu Angsuran, berfungsi untuk merekam segala transaksi angsuran yang dilakukan ketika transaksi penjualan dilakukan, dan keluar.

3. Sub Menu Laporan

Sub menu Laporan terdiri dari 3 sub-sub menu, yaitu :

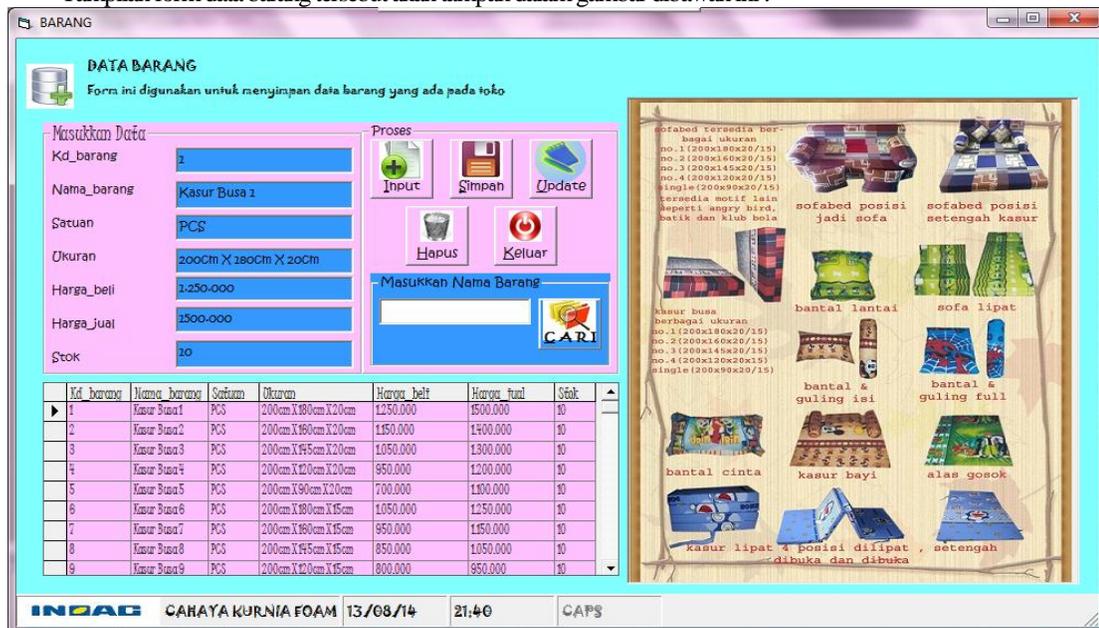
- a. Sub Menu Laporan Penjualan Bulanan, berfungsi untuk merekam transaksi penjualan selama satu bulan.
- b. Sub Menu Laporan Pembelian Bulanan, berfungsi untuk merekam transaksi pembelian selama satu bulan.
- c. Sub Menu Laporan laba rugi, berfungsi untuk merekam dan mengakumulasikan penjualan dan pembelian serta laba bersih dan kotor pendapatan.

4. Sub Menu Keluar

Sub menu keluar berfungsi untuk mengakhiri program.

4.3 Tampilan Form Data Barang

Tampilan form data barang tersebut akan tampak dalam gambar dibawah ini :

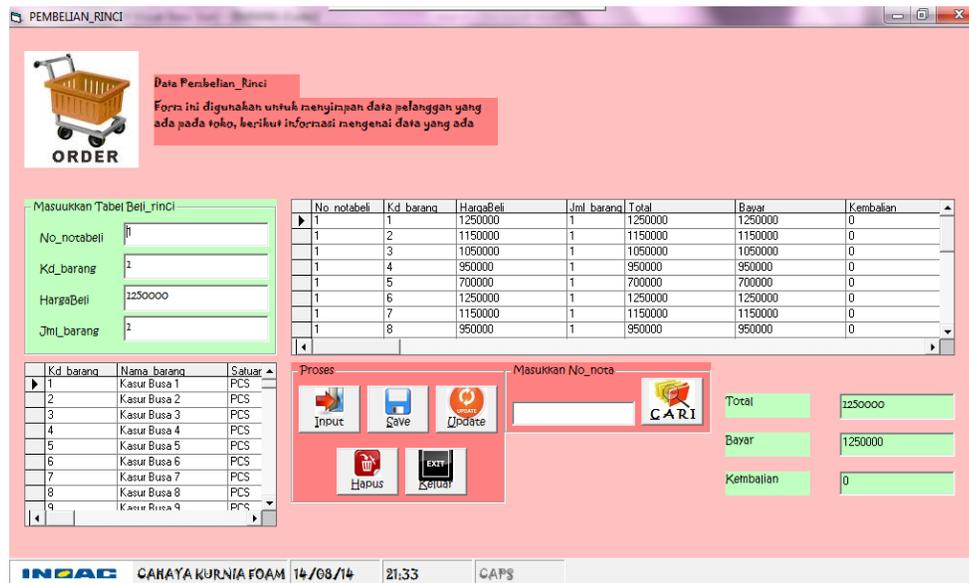


Gambar 11 Form Menu Data Barang

Tombol input dari data barang di atas berfungsi memasukan data stok barang apa saja yang terdapat digudang, dalam menu pencarian berfungsi untuk mencari barang baru yang telah dibeli dalam form pembelian yang langsung terisi seperti dalam gambar DataGrid dibawahnya.

4.3 Tampilan Form Pembelian Rincian

Menu data pembelian rinci berfungsi untuk merekam barang yang dibeli pihak toko pada supplier secara rinci . Tampilan form data pembelian tersebut akan tampak dalam gambar dibawah ini :



Gambar 12 Form Menu Data Pembelian Rinci

5. Simpulan

Setelah dilakukan implementasi sistem, analisis dan evaluasi program, serta penelitian di Toko Cahaya Kurnia Foam maka dalam bab ini dapat diambil kesimpulan :

1. Dengan adanya Sistem Informasi ini, diharapkan proses pencatatan data transaksi akan lebih efektif dan efisien.
2. Sistem Informasi ini akan dapat membantu untuk memperbaiki kesalahan pada penulisan data.

Sistem Informasi Jual beli barang ini diharapkan akan dapat membantu petugas dalam proses pencarian data.

Daftar Pustaka

- Hariyanto, Bambang, 2008, Dasar Informatika & Ilmu Komputer; Disertai Aksi-aksi Praktis, Graha Ilmu, Yogyakarta.
- Hoffer, J. J. 2008. *Modern System Analysis and Design(5th ed.)*. New York: Addison Wesley Longman, Inc.
- Jogiyanto, HM. 1997. *Sistem Informasi Berbasis Komputer*. Yogyakarta:BPFE
- Kendall, K.E. dan J.E. Kendall, 2003, Analisis dan Perancangan Sistem, Alih bahasa oleh Thamir Abdul Hafedh Al-Hamdany, Jilid 1 dan Jilid 2, Edisi ke-5, PT Prenhallindo, Jakarta
- Kendall, K. E. & Kendall, K. J. 2008. *System Analysis and Design (7th ed.)*. New Jersey: Prentice Hall.
- Ladjamudin, Bin Al-bahra. 2005, analisis dan desain sistem informasi dan penjualan, Graha Ilmu, yogyakarta.
- Mulyadi, 2001, *Sistem Akuntansi*, Edisi ke-3, Penerbit Salemba Empat, Yogyakarta
- O'brien, James A, 2006, Pengantar Sistem Informasi: Edisi 12, Salemba Empat, Jakarta.
- Pressman, Roger, S.2005. *Software Engineering : A Practitioner's Approach*. Mc Griil Hill. New York
- Raymond, McLeod Jr . 2001 . *System Informasi Manajemen* . Jakarta :Erlangga Offset.

Sutabri, T., 2004, *Analisa Sistem Informasi*, Edisi 1, Penerbit Andi, Yogyakarta

Sutanta, Edhy (2003). *Sistem Informasi Manajemen*. Graha Ilmu, Yogyakarta.

Sutanta, Edhy (2004). *Sistem Basis Data*. Graha Ilmu, Yogyakarta.

Winarni, F., dan Sugiarto, G. 2011. *Konsep Dasar dan Siklus Akuntansi*, Center For Accademic
Publisher service. Yogyakarta.